



Univerzitet u Novom Sadu

Ekonomski Subotica
fakultet

DOKTORSKA DISERTACIJA

Kauzalitet preduzetničkog ponašanja,
faktora uspešnosti preduzetničkog
poduhvata i ambijentalnih uslova

Mentor:

Prof. dr Dušan Bobera, redovni profesor
Departman za menadžment
Ekonomski fakultet u Subotici

Doktorand:

Leković Bojan, MSc

Subotica, 2015

УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ У СУБОТИЦИ

КЛЈУЧНА ДОКУМЕНТАЦИЈСКА ИНФОРМАЦИЈА

Redni broj: RBR	
Identifikacioni broj: IBR	
Tip dokumentacije: TD	Monografska dokumentacija
Tip zapisa: TZ	Tekstualni štampani materijal
Vrsta rada (dipl., mag., dokt.): VR	Doktorska disertacija
Ime i prezime autora: AU	Bojan Leković, MSc.
Mentor (titula, ime, prezime, zvanje): MN	Prof. dr Dušan Bobera Redovni profesor Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu
Naslov rada: NR	Kauzalitet preduzetničkog ponašanja, faktora uspešnosti preduzetničkog poduhvata i ambijentalnih uslova
Jezik publikacije: JP	Srpski jezik
Jezik izvoda: JI	srpski
Zemlja publikovanja: ZP	Republika Srbija
Uže geografsko područje: UGP	Autonomna Pokrajina Vojvodina
Godina: GO	2015
Izdavač: IZ	Autorski reprint
Mesto i adresa: MA	Segedinski put 9-11 24000 Subotica

Fizički opis rada: FO	(broj poglavlja (8) / stranica (244) / prikaza (23), tabele (95) / referenci (283))
Naučna oblast: NO	Menadžment
Naučna disciplina: ND	Preduzetništvo
Predmetna odrednica, ključne reči: PO	Preduzetništvo, Ambijentalni uslovi, Preduzetnički motivi, Nužno i oportunističko preduzetništvo, Preduzetnički proces
UDK	
Čuva se: ČU	Biblioteka Ekonomskog fakulteta u Subotici Matica Srpska
Važna napomena: VN	
Izvod: IZ	Ključni problem, kao i celokupna problemska orijentacija ovog istraživanja, vezuje se za analizu uticaja nacionalnih ambijentalnih uslova na motive preduzetničkog ponašanja. U cilju što potpunijeg sagledavanja predmeta istraživanja područje analize proširuje se na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti (po svim fazama) sa ciljem sagledavanja uticaja motiva preduzetničkog ponašanja na razvoj preduzetničkog poduhvata.
Datum prihvatanja teme od strane Senata: DP	22.01.2015.
Datum odbrane: DO	
Članovi komisije: (ime i prezime / titula / zvanje / naziv organizacije / status) KO	predsednik: član: član:

University of Novi Sad
Faculty of Economics in Subotica
Key word documentation

Accession number: ANO	
Identification number: INO	
Document type: DT	Monograph documentation
Type of record: TR	Textual printed material
Contents code: CC	Doctoral dissertation
Author: AU	Bojan Leković, MSc.
Mentor: MN	Bobera Dušan, PhD. Full Professor
Title: TI	Causality of entrepreneurial behavior, determinants of entrepreneurial venture success and ambiental conditions
Language of text: LT	Serbian
Language of abstract: LA	Serbian
Country of publication: CP	Republic of Serbia
Locality of publication: LP	Autonomuous Province of Vojvodina
Publication year: PY	2015
Publisher: PU	Author's reprint
Publication place: PP	Segedinski put 9-11 24000 Subotica

Physical description: PD	(Chapters (8), pages (244), figures (23), tables (95), references (283))
Scientific field SF	Management
Scientific discipline SD	Entrepreneurship
Subject, Key words SKW	Entrepreneurship, Ambiantal conditions, Entrepreneurial motives, Necessity and Opportunity entrepreneurship, Entrepreneurial venture, Entrepreneurial process
UC	
Holding data: HD	The Faculty of Economics – Library Matica Srpska
Note: N	
Abstract: AB	Key problem and overall problem orientation of this research relates to analysis of national ambiantal conditions and its influence on motives of entrepreneurial behavior. In order of completion of entire research subject, research field is expanded with scope and structure of entrepreneurial venture (according to its phases), with aim to perceive motives of entrepreneurial behavior and its influence on development of entrepreneurial venture.
Accepted on Senate on: AS	22.01.2015.
Defended: DE	
Thesis Defend Board: DB	president: member: member:

Sadržaj

Uvod.....	5
1.Predmet, ciljevi, hipoteze i metodologija istraživanja.....	11
1.1.Predmet (problem), ciljevi i očekivani rezultati istraživanja.....	11
1.2. Hipoteze istraživanja.....	12
1.3. Dizajn istraživanja.....	14
2. Definisane i pregled stanja u području istraživanja – vladajući stavovi.....	18
2.1. Preduzetništvo i ekonomski razvoj.....	18
2.2. Osnovni uslovi za podsticaj preduzetničkog ponašanja.....	26
2.3. Preduzetnički uslovi karakteristični za zemlje srednjeg nivoa razvoja.....	31
2.3.1. Visoko obrazovanje.....	31
2.3.2. Tehnološka spremnost.....	32
2.3.3. Efikasnost tržišta rada.....	34
2.3.4. Veličina tržišta.....	36
2.3.5. Uređenost finansijskog tržišta.....	37
3. Direktni preduzetnički uslovi.....	39
3.1. Finansijska sredstva.....	40
3.2. Vladine politike i program namenjeni preduzetništvu.....	43
3.3. Preduzetničko obrazovanje.....	50
3.4. Kulturne i socijalne norme.....	53
3.5. Fizička infrastruktura.....	54
3.6. Tehnološki transfer.....	55
3.7. Otvorenost tržišta.....	57
4. Motivi preduzetničkog ponašanja.....	60
4.1. Motivacija.....	60
4.2. Karakteristike i ličnosti preduzetnika.....	65
4.2.1. Preuzimanje rizika.....	65
4.2.2. Tolerancija za dvosmislenost.....	67
4.2.3. Težište kontrole.....	69
4.2.4. Samopouzdanje.....	71
4.2.5. Postavljanje ciljeva.....	72
4.3. Motivi preduzetničkog ponašanja (Oportunističko i nužno preduzetništvo.....	75
5. Preduzetnički proces.....	83
5.1. Proces identifikacije, evaluacije i eksploatacije preduzetničkih šansi.....	87
5.2. Nascentno preduzetništvo.....	93
5.3. Preduzetničke aspiracije.....	98
5.3.1. Rast preduzetničkog poduhvata.....	101
5.3.2. Inovacije kao aspiracije preduzetnika.....	104
5.3.3. Internacionalizacija poslovanja.....	107
5.3.4. Izlazak iz preduzetničkog poduhvata.....	110
6. Rezultati istraživanja.....	113
6.1. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C1a1 (ANOVA).....	113

6.1.1. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C1a1 (Pirsonov test).....	137
6.2. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C2.....	146
6.3. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1a1-C2.....	150
6.4. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1a2-C2.....	169
6.5. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C3.....	176
6.6. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C2-C3.....	182
7. Usporedna analiza direktnih preduzetničkih uslova Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja.....	194
8. Entrepreneurial Virtual Office (EVO) – Preduzetnička virtualna kancelarija.....	214
Zaključne poruke rada.....	219
Literatura.....	228

Apstrakt

Istraživačko područje ovog rada obuhvata stepen privrednog razvoja, direktne preduzetničke uslove, motive preduzetničkog ponašanja i preduzetničkog procesa. Ključni problem, kao i celokupna problemska orijentacija ovog istraživanja, vezuje se za analizu uticaja nacionalnih privrednih uslova na motive preduzetničkog ponašanja. U cilju što potpunijeg sagledavanja predmeta istraživanja, područje analize proširuje se na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti (po svim fazama) sa ciljem sagledavanja uticaja motiva preduzetničkog ponašanja na razvoj preduzetničkog poduhvata. Definisani cilj istraživanja prožima sve elemente konceptualnog okvira i predstavlja sagledavanje uticaja stepena ekonomskog razvoja na motive preduzetničkog ponašanja i preduzetničkog procesa, odnosno, da li viši nivoi dostignutog stepena ekonomskog razvoja utiču na generisanje oportunističkih poduhvata koji u krajnjoj instanci doživljavaju zrelije faze preduzetničkog poduhvata posmatranog po fazama preduzetničkog procesa.

Sa ciljem testiranja postavljenih hipoteza korišćene su statističke tehnike i analize za istraživanje veza između promenljivih, kao i statističke tehnike za poređenje grupa. U pitanju su sledeće statističke tehnike: Pirsonov koeficijent korelacije, jednofaktorska analiza varijansi (One way ANOVA), hi kvadrat test (chi square test). Istraživačka baza podataka obuhvatila je 67 ispitivanih varijabli četiri ispitivana područja: stepen dostignutog ekonomskog razvoja, direktne preduzetničke uslove, motive preduzetničkog ponašanja, obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti. Rezultati sprovedenih statističkih analiza u potpunosti su potvrdile sve postavljene istraživačke hipoteze čime je ujedno potvrđena osnovna istraživačka hipoteza H_0 . Rezultati su ukazali na pozitivan uticaj nivoa dostignutog ekonomskog razvoja na razvijenije ambijentalne uslove koji ujedno generišu oportunističke preduzetničke poduhvate čija je karakteristika uspešan razvoj poslovanja i dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa. Rezultati sprovedenog istraživanja poslužili su autoru ovog rada prilikom koncipiranja modela transformacije nužnih preduzetnika u preduzetnike oportuniste. Osnovna namera ovog modela ogleda se u pravcu smanjenja stope mortaliteta preduzeća u periodu inkubacije. Pored unapređenja teorijske građe iz oblasti preduzetništva, model za smanjenje stope mortaliteta preduzeća takođe predstavlja naučni doprinos ovog rada.

Abstract

Complexity of research area includes level of economic development, direct entrepreneurial conditions, motives of entrepreneurial behavior and entrepreneurial venture process. Key problem and overall problem orientation of this research relates to the analysis of national ambient conditions and its influence on motives of entrepreneurial behaviour. In order of completion of entire research subject, research field is expanded with scope and structure of entrepreneurial venture (according to its phases), with aim to perceive motives of entrepreneurial behavior and its influence on development of entrepreneurial venture. Defined aim of this research is perception of level of economic development and its influence on motives of entrepreneurial behavior and entrepreneurial venture process. In other words, do the higher level of economic development influences on generating opportunistic entrepreneurial ventures which attain to maturely phases of entrepreneurial venture.

In order to test defined research hypothesis, statistical analysis for determination of relationship between variables as well as analysis for comparison between observed groups were used. Statistic analysis which were used in this study were: Pearson coefficient correlation, One way ANOVA and Chi square test. Research database have included 67 research variables from the four research area: level of economic development, direct entrepreneurial conditions, motives of entrepreneurial behavior, scope and structure of entrepreneurial activities (according to its phases). Statistical analysis results have confirmed all defined research hypothesis, which means that overall hypothesis H0 have been confirmed. Results have confirmed positive influence of level of economic development on developed ambient conditions. This relationship has an influence on generation of opportunistic entrepreneurial ventures. Success in business development and reaching maturity phases of entrepreneurial ventures represents characteristics of opportunistic entrepreneurial ventures. Author of this paper have used these results in order to design and create model of transformation of necessity entrepreneurs into opportunity entrepreneurs. Main intention of this model is to reduce rate of enterprise mortality during its incubation phase. Beside improvement in theoretical and empirical material in the area of entrepreneurship theory and praxis, model for reducing rate for mortality of enterprises during their incubation phase, also represents scientific contribution of this dissertation.

Uvod

Jedan od opšte prihvaćenih pokazatelja dostignutog ekonomskog razvoja jedne zemlje i kvaliteta života njenih stanovnika predstavlja Bruto društveni proizvod iskazan po glavi stanovnika, izražen u američkim dolarima, uvažavajući relativnu vrednost kupovne moći nacionalne valute. Upravo je ovaj pokazatelj poslužio prilikom kategorizacije zemalja, od strane metodologije Svetskog Ekonomskog Foruma, prema stepenu ekonomskog razvoja na: visoko razvijene zemlje, zemlje srednjeg nivoa razvoja i zemlje nižeg stepena razvoja. Kategorizacija zemalja izvršena je na osnovu dominantnog faktora od uticaja na rast BDP. Stoga su prepoznate zemlje čiji je rast BDP zasnovan na inovacijama (Innovation-driven), na efikasnijem korišćenju faktora proizvodnje (Efficiency-driven), kao i na uvećanom angažovanju faktora proizvodnje (Factor-driven). Upravo je kreiranje ove vrste indikatora omogućilo poređenje nacionalnih ekonomija uvažavajući iste polazne osnove.

Bruto društveni proizvod ne predstavlja samo dostignuti nivo materijalne osnove, već ono predstavlja rezultat društvenih, političkih i kulturnih kretanja unutar zemlje koji oblikuju ponašanje pojedinca. Zemlje različitog stepena razvoja iskazuju različite preduzetničke inicijative i aktivnosti u smislu motiva preduzetničkog ponašanja ali i obima i strukture preduzetničkih poduhvata. Uticaj dostignutog stepena ekonomskog razvoja na preduzetničku aktivnost posmatranu unutar jedne nacionalne privrede je nesumnjiv i evidentan. Uticaj nivoa ekonomskog razvoja reflektuje se putem nacionalnih privrednih uslova i direktnih preduzetničkih uslova kao njegove nadogradnje.

Upravo su ambijentalni preduzetnički uslovi osnovni generator podrške preduzetničkim poduhvatima. Razvijenost i dostupnost ovih elemenata osetno se odražava kako na motive preduzetničkog ponašanja tako i na obim i strukturu preduzetničkog procesa. Prepoznat od strane GEM istraživanja, okvir preduzetničkih uslova, kao nadogradnja opšteg ekonomskog okruženja, sa uspostavljenim međusobnim vezama sa određenim formama preduzetničkih aktivnosti, tretira okruženje kao osnovni i inicijalni impuls preduzetničkog ponašanja. Veruje se da su preduzetnički poduhvati pokrenuti od strane onih pojedinaca koji smatraju da poseduju adekvatna znanja, veštine ali i određeni nivo motivacije za iskazivanje preduzetničke inicijative. Međutim, pored ovih elemenata neophodna je i sposobnost uočavanja prilika. Tako, pre svega nacionalni privredni uslovi utiču na kreiranje poslovnih prilika za preduzetnike dok su direktni preduzetnički uslovi stavljeni u funkciju podrške preduzetnicima za eksploataciju uočenih prilika na bazi podrške putem razvijenih elemenata direktnih preduzetničkih okvira kao što su dostupnost preduzetničkog kapitala, vladinih programa i politika, preduzetničkog obrazovanja i treninga, fizičke infrastrukture i dr.

Motivi kao determinante ponašanja pojedinca, predstavljaju osnovni generator njegovih pokretačkih aktivnosti, zasnovanih na stavovima i namerama prouzrokovanih trenutnim stanjem

i osećanjem prouzrokovanih neskladom između trenutnog i željenog stanja. Ukoliko se ponašanje pojedinca pa samim tim i preduzetnika nastoji pojasniti motivacionim teorijama onda se u njenoj osnovi nalaze nezadovoljene potrebe čoveka. Nivo zadovoljenih potreba pojedinac iskazuje kroz svoju spremnost i rešenost za preduzimanje određenih preduzetničkih aktivnosti ali i putem svog celokupnog ponašanja kao indikatora ostvarenih ciljeva i budućih namera. Uvažavajući motivacione teorije i nivo dostignutog ekonomskog razvoja možemo uočiti različite nivoe zadovoljenih potreba u okviru zemalja različitog stepena ekonomskog razvoja. Sa druge strane, uočeni nivo nezadovoljenih potreba istovremeno predstavlja pokretačku silu i motiv za pokretanje preduzetničkih poduhvata. Ukoliko se u fokusu posmatranja nalaze preduzetnički motivi za pokretanje poduhvata, literatura iz oblasti preduzetništva uvažava postojanje nuždom i šansom vođenih preduzetnika.

Mnogobrojnim autorima motivi preduzetničkog ponašanja predstavljali su fokus istraživanja a međunarodnu verifikaciju ovaj koncept doživeo je 2002. godine, kada je uvršten u redovni godišnji izveštaj Global Entrepreneurship Monitora kao najveće međunarodne istraživačke studije iz oblasti preduzetništva. Nužnim preduzetnicima smatraju se pojedinci koji su pokrenuli preduzetnički poduhvat izostankom bolje alternative, dok su za razliku od njih oportunistički preduzetnički poduhvati vođeni od strane pojedinaca na osnovu uočenih tržišnih šansi i namerom profitabilne eksploatacije iste. Samim tim veoma su lako uočljive razlike između ove dve grupe preduzetnika. Kada su u pitanju socio-demografske karakteristike, nužni preduzetnici su pretežno starije osobe sa nižim nivoom obrazovanja kojima uglavnom nedostaju adekvatna znanja i veštine koji predstavljaju i najveći uzrok visokog procenta neupeha u ranim fazama preduzetničkog poduhvata. Dok sa druge strane preduzetnici oportunisti raspolazu većim ljudskim i finansijskim kapitalom i iskazuju mogućnost uočavanja profitabilnih šansi čiji je delimični uzrok prepoznat u visoko obrazovnom profilu preduzetnika.

Preduzetništvo posmatrano kao proces, uvažavajući postojanje svih njegovih faza od konceptualizacije pa sve do izlaska iz preduzetničkog poduhvata, otvara mogućnosti primene različitih programa podrške pokretanju i razvoju preduzetničkog poduhvata. Naime, parcelizacija preduzetničkog procesa omogućava razmatranje konkretnih i specifičnih problema kao i neophodnih znanja i veština za uspešno prevazilaženje određene faze preduzetničkog procesa. U radu je predstavljeno nekoliko pristupa preduzetničkog procesa, dok je u svrhu izrade metodologije istraživanja korišten model preduzetničkog procesa GEM istraživanja. Autor se odlučio na primenu ovog modela u istraživanju iz razloga njegove relevantnosti i međunarodne prihvatljivosti u okviru naučno-istraživačkih krugova usko povezanih sa disciplinom preduzetništva. GEM istraživanje posmatra celokupan preduzetnički proces ističući ulogu preduzetnika u okviru svake faze.

Ovim istraživanjem obuhvaćeni su preduzetnički poduhvati koji se nalaze u različitim fazama preduzetničkog procesa. Nakon identifikacije konceptualne faze kao inicijalne faze preduzetničkog procesa, prema ovoj metodologiji ključnim događajem za rađanje preduzetničkog poduhvata smatra se isplata zarada u kontinuitetu u periodu od tri meseca.

Preduzetnici koji se nalaze u fazi okupljanja resursa (finansijskih, ljudskih, materijalnih) i koji su izvršili određena finansijska ulaganja ali istovremeno nisu došli do stadijuma isplata zarada u periodu od tri meseca, smatraju se preduzetnicima u nastajanju ili nacentnim preduzetnicima. Preduzetnici koji su isplatili zarade više od tri meseca i manje od četrdesetdva meseca ubrajaju se u kategoriju vlasnika-menadžera novih preduzeća. Zajedno, ove dve grupe sačinjavaju ukupnu preduzetničku aktivnost čiji se poslovni poduhvati nalaze u ranim fazama procesa. Za razliku od njih preduzetnici koji su isplatili zarade više od tri godine u kontinuitetu predstavljeni su kao vlasnici postojećih poduhvata čije je poslovanje izgubilo sve elemente novog preduzetničkog poduhvata.

Ovaj rad sastoji se iz pet celina i strukturiran je na sledeći način. U okviru prvog dela rada prikazana je metodologija istraživanja u okviru koje su navedeni ciljevi rada, istraživačke hipoteze, uzorak, potencijalne statističke analize koje će biti upotrebljene i dr. Drugi deo rada odnosi se na vladajuće stavove u okviru dostupne literature koji su usmereni na razmatranje stepena privrednog razvoja i preduzetništva, kao i motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničkog procesa. Za potrebe iskazivanja vladajućih stavova korištena je relevantna i recentna dostupna literatura. Treći deo rada rezervisan je za prikaz dobijenih rezultata putem sprovedenih statističkih analiza. Kratak osvrt na dobijene rezultate u vidu kvalitativne analize autora zastupljeni su u okviru ove celine namenjene prezentaciji i analizi rezultata istraživanja. Četvrti deo obuhvatio je prikaz modela usmerenog na smanjenje stope mortaliteta preduzeća putem nastojanja izvršenja transformacije nužnih u preduzetnike oportuniste. Peti deo rada odnosi se na zaključna razmatranja rada autora do kojih je došao sagledavanjem dostupne literature, sprovođenjem istraživanja, statističkom obradom dobijenih rezultata i njihovim kritičkim osvrtom.

Kompleksnost istraživačkog područja, koje obuhvata stepen privrednog razvoja, direktne preduzetničke uslove, motive preduzetničkog ponašanja i preduzetničkog procesa, vidljiva je u radu unutar definisanog konceptualnog okvira, razvijenog od strane autora sa namerom slikovitog prikaza i vizualnog pojednostavljanja istraživačke namere, istovremeno uvažavajući međusobne odnose i uticaje koji vladaju između istih. Upavo su navedeni elementi konceptualnog okvira ilustrovano prikazali predmet istraživanja ovoga rada. Definisani problem istraživanja prožima sve elemente konceptualnog okvira i predstavlja sagledavanje uticaja stepena ekonomskog razvoja na motive preduzetničkog ponašanja i preduzetničkog procesa, odnosno, da li viši nivoi dostignutog stepena privrednog razvoja utiču na generisanje oportunističkih poduhvata koji u krajnjoj instanci doživljavaju zrelije faze preduzetničkog poduhvata posmatranog po fazama preduzetničkog procesa. Prikaz elemenata konceptualnog okvira kao i istraživačkih hipoteza predstavlja jasno determinisanje istraživačkog područja i istraživačkih nastojanja autora sa ciljem dobijanja upotrebljivih rezultata od koristi za unapređenje preduzetničke inicijative.

Ključni problem, kao i celokupna problemska orijentacija ovog istraživanja, vezuje se za analizu uticaja nacionalnih privrednih uslova na motive preduzetničkog ponašanja. U cilju što potpunijeg

sagledavanja predmeta istraživanja područje analize proširuje se na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti (po svim fazama) sa ciljem sagledavanja uticaja motiva preduzetničkog ponašanja na razvoj preduzetničkog poduhvata. Shodno tome, u istraživanju su postavljeni sledeći operativni zadaci:

- Utvrđivanje odnosa između stepena privrednog razvoja i preduzetničkih uslova poslovanja,
- Utvrđivanje odnosa između stepena privrednog razvoja i motiva preduzetničkog ponašanja,
- Sagledavanje uticaja stepena privrednog razvoja na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti,
- Sagledavanje uticaja motiva na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti,
- Utvrđivanje ključnih znanja za transformaciju nužnih preduzetnika u preduzetnike oportuniste.

U skladu sa postavljenim ciljevima istraživanja razvijene su istraživačke hipoteze sa namerom dokazivanja ili odbacivanja pretpostavki kao polaznih osnova ovog istraživačkog poduhvata. Odnos između stepena ekonomskog razvoja i direktnih preduzetničkih uslova poslovanja predstavlja fokus istraživačke hipoteze H1. Istraživačka hipoteza postavljena je sa namerom uočavanja prirode odnosa između dve posmatrane pojave pod pretpostavkom da viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja sa sobom generiše i razvijenije direktne preduzetničke uslove poslovanja. Dostignuti razvoj elemenata od direktnog uticaja na proces pokretanja preduzetničkih poduhvata u vidu njegove sistemske podrške posmatran je u odnosu na dostignuti stepen ekonomskog razvoja prema Porterovoj tipologiji zemalja sa ciljem uočavanja razlika između visoko razvijenih zemalja, zemalja srednjeg nivoa razvoja i zemalja najnižeg stepena razvoja. Za potrebe istraživanja i uočavanja statistički značajnih razlika između zemalja različitog stepena ekonomskog razvoja nameće se metod jednofaktorske analize varijansi ANOVA. Sa ciljem sprovođenja dodatnih analiza i uočavanja međusobne zavisnosti, uvršten je BDP po glavi stanovnika, te se sa ciljem analize uticaja povećanja BDP po glavi stanovnika na elemente direktnih preduzetničkih uslova nameće metoda Pirsonovog koeficijenta korelacije kao logična statistička analiza na osnovu prirode posmatranih pojava i dostupnih varijabli.

Analiza uticaja stepena privrednog razvoja na motive preduzetničkog ponašanja postavljena je pod pretpostavkom pozitivnog uticaja stepena ekonomskog razvoja na generisanje preduzetničkih poduhvata na bazi uočenih šansi. Saglasno prethodno navedenoj pretpostavci postavljena je i istraživačka hipoteza H2. Kako stepen privrednog razvoja uslovljava i nivo razvijenosti elemenata direktnih preduzetničkih uslova i preduzetničkog obrazovanja kao njegovim sastavnim delom, u okviru ove istraživačke celine autor ovog rada postavio je dve istraživačke podhipoteze H2a i H2b, koje su postavljene na bazi pretpostavke pozitivnog uticaja direktnih preduzetničkih uslova i preduzetničkog obrazovanja na motive preduzetničkog ponašanja, tačnije oportunističke motive. Priroda posmatranih pojava i definisanih varijabli

uslovljava korišćenje metode Pirsonovog koeficijenta korelacije sa namerom ispitivanja intenziteta i pravca uticaja posmatranih pojava.

Pozitivan uticaj stepena dostignutog ekonomskog razvoja na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa predstavlja pretpostavku stavljen u funkciju utemeljenja i definisanja istraživačke hipoteze H3. Da li viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja utiče na dostizanje zrelijih faza preduzetničkih poduhvata, odnosno, da li su preduzetnički poduhvati u zrelijim fazama karakteristika i obeležje visoko razvijenih zemalja predstavljalo je predmet istraživanja u okviru ove oblasti. U svrhu testiranja postavljene istraživačke hipoteze, iz razloga prirode varijabli i posmatranih pojava nameću se kao logičan izbor jednofaktorska analiza varijansi i Pirsonov koeficijent korelacije.

Svakako da motivi preduzetničkog ponašanja predstavljaju jedan od uzroka dostizanja zrelijih faza preduzetničkog procesa čiji je uticaj neophodno istražiti. Sama priroda nužnih i oportunističkih poduhvata, odnosno njihove razlike u socio-demografskim karakteristikama pa i u aspiracijama preduzetnika upućuje na razmatranje njihovog uticaja na proces uspešnog prolaska kroz period inkubacije preduzeća i dostizanja zrelih faza preduzetničkog poduhvata. Pretpostavka na kojoj je i zasnovana istraživačka hipoteza H4 uvažava oportunističke poduhvate kao preduzetničke poduhvate od uticaja na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa. Za potrebe analize dve posmatrane pojave, upotrebljen je statistički metod analize Chi kvadrat iz razloga prirode posmatranih varijabli, odnosno uslovljenosti raspolaganjem dvema kategorijskim promenljivama koje su uslovile primenu ovog testa.

Završne analize i rezultati sprovedenog istraživanja postaviće se u funkciju potpunijeg sagledavanja problema koji se istražuje. Neophodnost isticanja specifičnosti prirode preduzetničkog poduhvata, uticaja poslovnog okruženja, motiva preduzetničkog ponašanja, kao i ključnih znanja za smanjenje stope mortaliteta preduzeća u periodu njegove inkubacije nastoji se omogućiti putem planiranih analiza u okviru istraživanja. Rezultati istraživanja do kojih će se doći prikupljanjem, obradom i analizom podataka trebalo bi da doprinesu izgradnji generalnog modela za smanjenje stope mortaliteta preduzeća koji bi bio zasnovan na transformaciji nužnih preduzetnika u preduzetnike oportuniste istovremeno uvažavajući neophodne aktivnosti kako na nivou direktnih preduzetničkih uslova tako i na nivou pojedinca. Od rezultata istraživanja u formi upravljačkih preporuka očekuje se apsolutna primena na području sektora malih preduzeća i preduzetnika, sa ciljem povećanja apsolutnog iznosa pokrenutih preduzetničkih poduhvata u okvirima nacionalne privrede i povećanja procenta preduzetničkih poduhvata u zrelijim fazama preduzetničkog procesa.

Multiplikovani efekat ovog modela rezultirao bi u povećanoj preduzetničkoj inicijativi i ukupnoj preduzetničkoj aktivnosti na teritoriji jedne nacionalne privrede. Izgradnja generalnog modela za smanjenje stope mortaliteta preduzeća u periodu njegove inkubacije može predstavljati uspešnu praksu podrške razvoju direktnih preduzetničkih uslova ali i direktnu podršku pojedinačnim preduzetničkim poduhvatima bez obzira na opšte ambijentalne uslove i stepen razvijenosti

nacionalne ekonomije. Tako, generalni model za smanjenje stope mortaliteta preduzeća svoju mogućnost primene može imati i u okvirima nacionalne privrede Republike Srbije.

1. PREDMET, CILJEVI, HIPOTEZE I METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Međusobna povezanost i uslovljenost preduzetničkog ponašanja i motiva za pokretanje preduzetničkih poduhvata do te mere je izražena, da se može govoriti o materiji koja zaslužuje ocenu o najsloženijoj i najbitnijoj performansi za postizanje poslovnog uspeha. Pronići u tajnovit odnos ponašanja i motiva učesnika preduzetničkog procesa jeste odlučujući korak na putu postizanja uspeha. Svakako, motivi kao ideja vodilja svakog preduzetnika podležu promenama, kao što je to slučaj i sa ponašanjem, u skladu sa promenom uticaja eksternih i internih faktora. U datim ambijentalnim uslovima, ova dva krucijalno važna pojma, doživljavaju transformacije, čime se potvrđuje njihova međusobna uslovljenost i uzročno-poledična povezanost.

1.1. FENOMEN, CILJEVI I OČEKIVANI REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Ključni problem, kao i celokupna problemska orijentacija ovog istraživanja, vezuje se za analizu uticaja nacionalnih ambijentalnih uslova na motive preduzetničkog ponašanja. U cilju što potpunijeg sagledavanja predmeta istraživanja područje analize proširuje se na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti (po svim fazama) sa ciljem sagledavanja uticaja motiva preduzetničkog ponašanja na razvoj preduzetničkog poduhvata.

Shodno tome, u istraživanju su postavljeni sledeći operativni zadaci:

- Utvrđivanje odnosa između stepena ekonomskog razvoja i preduzetničkih uslova poslovanja,
- Utvrđivanje odnosa između stepena privrednog razvoja i motiva preduzetničkog ponašanja,
- Sagledavanje uticaja stepena privrednog razvoja na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti,
- Sagledavanje uticaja motiva na obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti,
- Utvrđivanje ključnih znanja za transformaciju nužnih preduzetnika u preduzetnike oportuniste.

U završnim analizama dobijenih podataka, sa poednakom pažnjom razmotriće se i sva druga pitanja za koja je naknadno utvrđeno da su od značaja radi potpunijeg osvetljavanja problema koji se istražuje. Rezultati istraživanja do kojih će se doći prikupljanjem, obradom i analizom podataka prevashodno treba da doprinesu izgradnji modela za smanjenje stope mortaliteta preduzeća. Rezultati istraživanja treba da istaknu specifičnu prirodu preduzetničkog poduhvata, uticaj poslovnog okruženja, motive preduzetničkog ponašanja, kao i ključna znanja za smanjenje stope mortaliteta preduzeća u periodu njegove inkubacije. Rezultate istraživanja u formi upravljačkih preporuka moguće je primeniti na području sektora malih preduzeća i preduzetnika.

1.2. HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA

Precizno determinisano problemsko područje, kao i postavljeni ciljevi istraživanja upućuju nas na sledeće istraživačke pretpostavke definisanih u formi hipoteza. Definisane hipoteze svoje utemeljenje pronalaze u dosadašnjim istraživanjima iz ove oblasti kao i u navedenim stavovima u okviru analizirane dostupne literature. Takođe, neophodno je razmotriti prethodna iskustva, kao i metodološki pristup u ovome istraživanju i u skladu sa tim postaviti sledeće hipoteze:

H0: Ambijentalni uslovi (poslovno – preduzetničko okruženje u svim svojim segmentima) osnovni su generator motiva preduzetničkog ponašanja, ali i osnovna determinanta obima i strukture preduzetničkih aktivnosti po svim fazama preduzetničkog procesa. Conditio sine qua non preduzetničkog poslovnog poduhvata temelji se na inovaciji kao njenom suštinskom elementu. Istovremeno, ona je uslov njegovog dugoročnog opstanka, ostvarivog kroz sticanje konkurentske prednosti i uslovljeno dinamizmom kontinuirano menjajućeg okruženja.

A0: Ambijentalni uslovi (poslovno – preduzetničko okruženje u svim svojim segmentima) ne predstavljaju osnovni generator motiva preduzetničkog ponašanja, niti predstavljaju osnovnu determinantu obima i strukture preduzetničkih aktivnosti po svim fazama preduzetničkog procesa. Conditio sine qua non preduzetničkog poslovnog poduhvata ne temelji se na inovaciji kao njenom suštinskom elementu. Istovremeno, ona nije uslov njegovog dugoročnog opstanka, ostvarivog kroz sticanje konkurentske prednosti i uslovljeno dinamizmom kontinuirano menjajućeg okruženja. Ovim procesima nije neophodno upravljati.

I0: Ambijentalni uslovi (poslovno – preduzetničko okruženje u svim svojim segmentima) predstavljaju osnovni generator motiva preduzetničkog ponašanja ali i osnovnu determinantu obima i strukture preduzetničkih aktivnosti po svim fazama preduzetničkog procesa.

Generalnom hipotezom ispituje se odnos tri celine istraživačkog prostora i to celine C1 koja predstavlja varijable stepena ekonomskog razvoja, celine C2 koju čine varijable motiva pokretanja poslovnog poduhvata i celine C3 koja objedinjuje varijable iz oblasti faza preduzetničkog procesa. Prilikom ispitivanja odnosa tri celine nastojaće se utvrditi jačina i smer korelacione veze između pomenutih varijabli: nivoa privrednog razvoja i direktnih preduzetničkih uslova, motiva pokretanja preduzetničkog poduhvata i faza preduzetničkog procesa.

H1: Postoji razlika između grupa zemalja različitog stepena privrednog razvoja u odnosu na preduzetničke uslove poslovanja.

A1: Ne postoji razlika između grupa zemalja različitog stepena privrednog razvoja u odnosu na preduzetničke uslove poslovanja.

I1: Stepen privrednog razvoja (uvažavajući znanje kao osnovu) unapređuje preduzetničke uslove poslovanja.

Hipotezom H1 ispituje se odnos istraživačkog prostora celine C1, koja predstavlja varijable stepena dostignutog ekonomskog razvoja, i celine C1a1 odnosno direktnih preduzetničkih uslova. Prilikom ispitivanja odnosa dveju celina nastojaće se utvrditi razlika između zemalja na osnovu dostignutog stepena ekonomskog razvoja kao i direktnih preduzetničkih uslova koji ih karakterišu.

H2: Postoji razlika između grupa zemalja različitog stepena privrednog razvoja u odnosu na motive pokretanja preduzetničkog poduhvata.

A2: Ne postoji razlika između grupa zemalja različitog stepena privrednog razvoja u odnosu na motive pokretanja preduzetničkog poduhvata.

I2: Stepen privrednog razvoja determiniše motiv preduzetničkog ponašanja

H2a: Postoji pozitivna korelaciona međuzavisnost između zemalja visokog stepena privrednog razvoja i preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (oportunisti).

A2a: Ne postoji pozitivna korelaciona međuzavisnost između zemalja visokog stepena privrednog razvoja i preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti).

I2a: Razvijeni preduzetnički uslovi generišu preduzetnike oportuniste.

H2b: Postoji pozitivna korelaciona međuzavisnost između nivoa preduzetničkog obrazovanja i preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti).

A2b: Ne postoji pozitivna korelaciona međuzavisnost između nivoa preduzetničkog obrazovanja i preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti).

I2b: Veći stepen preduzetničkog obrazovanja (znanja, tehnika i veština) doprinosi većem broju preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti).

Grupom hipoteza H2 ispituje se odnos dve celine istraživačkog prostora i to celine C1 koja predstavlja varijable dostignutog stepena ekonomskog razvoja i celine C2 koja obuhvata motive pokretanja preduzetničkog poduhvata. Postavljene podhipoteze H2a i H2b, uključuju i razmatranje uticaja direktnih preduzetničkih uslova i obrazovanja preduzetnika na motive pokretanja poduhvata. Prilikom ispitivanja odnosa dve celine nastojaće se utvrditi jačina i smer korelacione veze između pomenutih varijabli: dostignutog nivoa privrednog razvoja, direktnih preduzetničkih uslova, obrazovanja preduzetnika i motiva pokretanja preduzetničkog poduhvata.

H3: Postoji pozitivna korelaciona međuzavisnost između stepena privrednog razvoja i dostignute faze razvoja preduzetničkog poduhvata.

A3: Ne postoji pozitivna korelaciona međuzavisnost između stepena privrednog razvoja i dostignute faze razvoja preduzetničkog poduhvata.

I3: Dostignuti stepen privrednog razvoja zemlje determiniše fazu razvoja preduzetničkog poduhvata. Odnosno, viši stepen privrednog razvoja doprinosi povećanju zrelosti preduzetničkih poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.

Hipotezom H3 ispituje se odnos dve celine istraživačkog prostora i to celine C1 koja predstavlja varijable dostignutog stepena privrednog razvoja i celine C3 koja obuhvata faze preduzetničkog procesa. Prilikom ispitivanja odnosa dve celine nastojeće se utvrditi jačina i smer korelacione veze između pomenutih varijabli: dostignutog nivoa privrednog razvoja i faza preduzetničkog procesa.

H4: Postoji značajna razlika između motiva preduzetničkog poduhvata u odnosu na stepen zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatranog po fazama preduzetničkog procesa.

A4: Ne postoji značajna razlika između motiva preduzetničkog poduhvata u odnosu na stepen zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatranog po fazama preduzetničkog procesa.

I4: Motiv preduzetničkog ponašanja (oportunist) doprinosi zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa

Hipotezom H4 ispituje se odnos dve celine istraživačkog prostora i to celine C2 koja predstavlja varijable motiva pokretanja preduzetničkog poduhvata i celine C3 koja obuhvata faze preduzetničkog procesa. Prilikom ispitivanja odnosa dve celine nastojeće se utvrditi razlika između dve grupe preduzetnika (klasifikovanih prema motivima pokretanja preduzetničkih poduhvata na nužne i preduzetnike oportuniste) kada je u pitanju dostizanje zrelijih faza preduzetničkog poduhvata, posmatranog po fazama preduzetničkog procesa.

1.3. DIZAJN ISTRAŽIVANJA

Osnovni izvor podataka analiziranih obeležja, varijabli, u ovom radu predstavljaju rezultati istraživanja GEM projekta u 2009. godini. Global Entrepreneurship Monitor – GEM predstavlja vodeći svetski istraživački konzorcijum posvećen razumevanju odnosa i uticaja preduzetništva na nacionalni ekonomski razvoj. Ujedno, on predstavlja i godišnju procenu preduzetničkih aktivnosti na nacionalnom nivou. Pokretanjem ovog projekta 1999. godine sa 10 zemalja učesnica, ubrzo postaje dominantan istraživački projekat iz oblasti preduzetništva, što dokazuje i činjenica rasta broja zemalja učesnica u 2005. godini kada je učestvovalo 39 zemalja. Istraživački GEM projekat u 2009. godini, sproveden je u 54 zemalja sveta, sa ukupno 180.000 ispitanika, i trenutno predstavlja najrelevantniju bazu podataka kada su u pitanju akademske discipline kao što su menadžment, preduzetništvo, menadžment inovacija. Kriterijum izbora zemalja u uzorak bio je dostupnost podataka za svaku zemlju po odabranim varijablama, odnosno zemlje učesnice GEM projekta u 2009. godini.

Zemlje su grupisane u tri kategorije prema fazama ekonomskog razvoja prema metodologiji Svetskog Ekonomskog Foruma kao što je obrazloženo u „GCI - Global Competitiveness Report – 2010“ (Schwab, 2009) i prema Porterovoj tipologiji (Porter, Sachs&Mc Arthur, 2002) i to na „Factor-driven economies“ kao zemlje najnižeg stepena razvijenosti, „Efficiency-driven economies“ kao zemlje srednjeg nivoa razvijenosti i „Innovation-driven economies“ kao grupa najrazvijenijih zemalja. Karakteristika „Factor-driven economies“ jeste visoko učešće poljoprivrednog sektora što obezbeđuje egzistenciju većini stanovništva koja uglavnom žive u ruralnim područjima. Situacija se menja nakon razvoja industrijskih aktivnosti često usmerenih na eksploataciju prirodnih resursa. Dalji razvoj industrijskih aktivnosti karakteristika je „Efficiency-driven economies“. Nacionalne ekonomske politike oblikuju ekonomski i finansijski sistem u funkciji razvoja nacionalnih preduzeća. Samim tim, javlja se dodatna količina finansijskog kapitala, što prouzrokuje razvoj investicionih aktivnosti kao i stvaranje mogućnosti za razvoj malih i srednjih preduzeća unutar industrijskog lanca snabdevanja. Sa sazrevanjem privrede, industrijski sektor nalazi se u potrazi za poboljšanjima. Razvoj industrijskog sektora ogleda se kroz saradnju sa istraživačko-razvojnim sektorom. Stvaraju se uslovi za razvoj inovativnih preduzetničkih poduhvata koji su vođeni uočenim šansama i mogućnostima (opportunity based entrepreneurship).

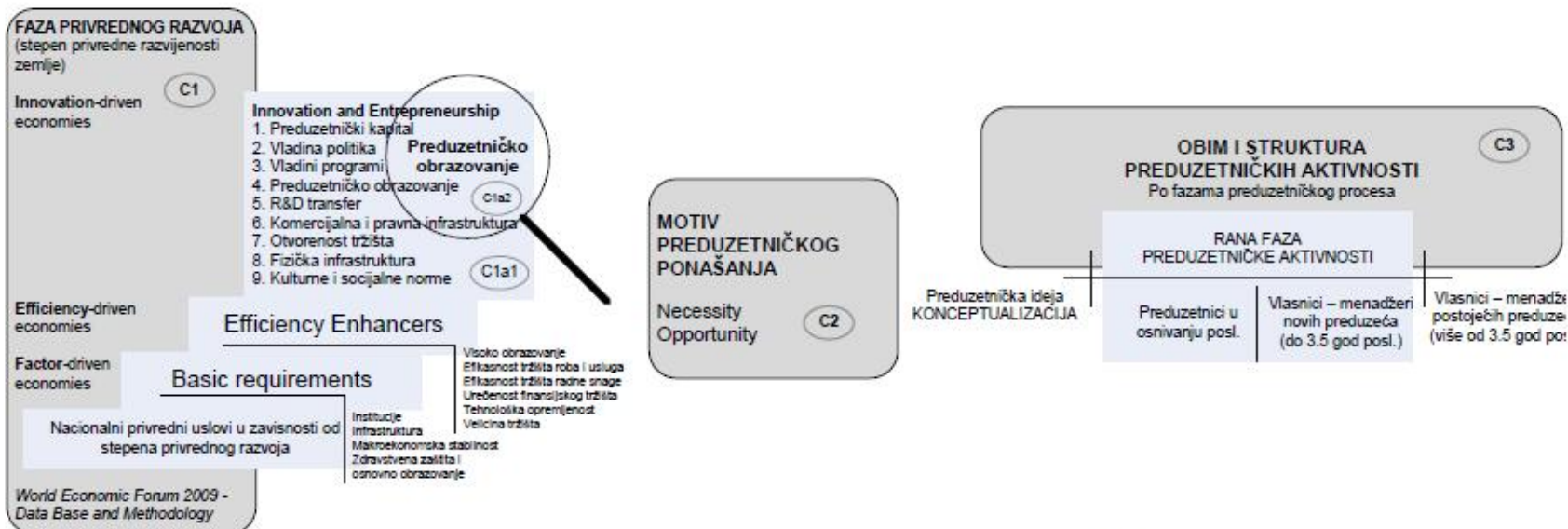
GEM istraživanje posmatra preduzetnički poduhvat kao proces, posmatrajući ulogu preduzetnika u istom. Samim tim, GEM istraživanje posmatra preduzetničke poduhvate koji se nalaze u različitim fazama preduzetničkog procesa. Isplata zarada u periodu od tri meseca (radnicima ili samom vlasniku) smatra se ključnim događajem za determinisanje datuma „rođenja“ poslovnog poduhvata. Preduzetnici koji su uložili značajne resurse (ljudske, finansijske, materijalne) i koji istovremeno nisu došli do stadijuma isplate zarada u vremenskom intervalu od tri meseca smatraju se preduzetnicima u osnivanju ili nascentnim preduzetnicima (nascent entrepreneurs). Preduzetnici koji su isplatili plate više od 3 meseca a manje od 42 meseca smatraju se vlasnicima – menadžerima novih preduzeća. Zajedno ove dve grupe preduzetnika predstavljaju poslovne poduhvate koji se nalaze u ranoj fazi preduzetničkih aktivnosti. Vlasnici menadžeri postojećih preduzeća smatraju se preduzetnicima čiji poslovni poduhvat podrazumeva više od 42 meseca isplaćenih plata u kontinuitetu. Njihov preduzetnički poduhvat izgubio je sve elemente novog preduzetničkog poduhvata. Pored navedenih grupa preduzetnika, odnosno faza preduzetničkog poduhvata, GEM metodologija identifikuje i individue koji su napustili preduzetnički poduhvat u poslednjih 12 meseci, iz razloga što oni predstavljaju potencijalne preduzetnike sa idejom, odnosno potencijalne preduzetnike koji se nalaze u fazi konceptualizacije.

Kako je u pitanju dostupna baza podataka, vodećeg svetskog istraživanja u oblasti preduzetništva, čija je metodologija međunarodno proverena i potvrđena tokom niza godina istraživanja, autor ovog rada smatra bespotrebno uključivanje analize normalnosti raspodele podataka i primenu tehnika kao što su Histogram, Kolmogorov-Smirnovljeva statistika sa Lilieforsovim nivoom značajnosti, asimetrija (skewness), spljoštenost (kurtosis), iz prethodno navedenih razloga koji se odnose na validnost dostupne baze podataka. Sa ciljem testiranja postavljanih hipoteza koristiće se statističke tehnike za istraživanje veza između promenljivih,

kao i statističke tehnike za poređenje grupa. U pitanju su sledeće statističke tehnike: korelacija (Pirsonov koeficijent i Spirmanov ro test), T-test nezavisnih uzoraka, jednofaktorska analiza varijansi (One way ANOVA) , hi kvadrat test (chi square test). Istraživačka baza podataka obuhvataće 67 ispitivanih varijabli koje će obuhvatiti tri ispitivana područja: stepen dostignutog ekonomskog razvoja, direktne preduzetničke uslove, motive preduzetničkog ponašanja, obim i strukturu preduzetničkih aktivnosti. Postupci koji dokazuju postojanje sličnosti ili razlika između subuzoraka potvrđuju hipotezu o sličnosti ili je odbacuju (potvrđuju alternativnu hipotezu), odnosno ukazuju na postojanje razlika. Pri testiranju hipoteza koristi se kritična vrednost p, koja predstavlja rizik zaključivanja. Ako je $p > 0.100$ nema razloga da se ne prihvati početna hipoteza. Za odbacivanje početne hipoteze koristiće se dva praga značajnosti. U slučaju kada je $0.10 > p > 0.50$ prihvata se alternativna hipoteza sa povećanim rizikom zaključivanja. Kada je $p < 0.05$ prihvata se alternativna hipoteza i navodi se postojanje značajne (signifikantne) razlike.

Za ispitivanje povezanosti odabranih neprekidnih varijabli prethodno definisanim istraživačkim pretpostavkama koristiće se Pirsonova korelacija. Korelacija ispituje i pokazuje smer (pozitivan ili negativan) kao i jačinu veze (veličina koeficijenta korelacije r uz nivo značajnosti) posmatranih varijabli. Za ispitivanje statistički značajnih razlika između podgrupa uzorka određenog broja opservacija posmatranih kategorijskih promenljivih koristiće se t-test nezavisnih uzoraka u slučaju postojanja dve grupe, kao i jednofaktorska analiza varijanse (One-Way ANOVA) u slučaju dve ili više grupa posmatranih varijabli. Budući da ANOVA ukazuje na postojanje razlike ali ne i gde je razlika značajna, neophodno je izvršiti naknadna poređenja sa ciljem dobijanja preciznijih rezultata, što podrazumeva pokretanje dodatnih dostupnih testova u okviru jednofaktorske analize varijansi (One-Way ANOVA).

KONCEPTUALNI OKVIR DOKTORSKE DISERTACIJE



H4: Motiv preduzetničkog ponašanja (opportunity) doprinosi zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.

H3: Dostignuti stepen privrednog razvoja zemlje determiniše fazu razvoja preduzetničkog poduhvata. Odnosno, viši stepen privrednog razvoja doprinosi povećanju zrelosti preduzetničkih poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.

H2a: Razvijeni preduzetnički uslovi generišu preduzetnike. H2b: Veći stepen preduzetničkog obrazovanja (znanja, tehnika i veština) doprinosi većem broju preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti).

H2: Stepen privrednog razvoja determiniše motiv preduzetničkog ponašanja.

H1: Stepen privrednog razvoja (uvažavajući znanje kao osnovu) unapređuje preduzetničke uslove poslovanja.

H0: Ambijentalni uslovi (poslovno - preduzetničko okruženje u svim svojim segmentima) predstavljaju osnovni generator motiva preduzetničkog ponašanja ali i osnovnu determinantu obima i strukture preduzetničkih aktivnosti po svim fazama preduzetničkog procesa.

2. DEFINISANJE I PREGLED STANJA U PODRUČJU ISTRAŽIVANJA – VLADAJUĆI STAVOVI

Razvoj ideje i prakse, u području preduzetništva, pruža mogućnosti kreativnog sagledavanja i analize rešenja i modela razvijanih na različitim stepenima ekonomskog i društvenog razvoja. Taj proces je nezaustavljiv i iznova otvara nove mogućnosti unapređenja, kako teorije, tako i prakse, čime se otvara pitanje spremnosti prihvatanja promena, a što jeste osnovna filozofija preduzetništva. Mnoštvo stavova po brojnim pitanjima govori u prilog složenosti materije, ali i različitih uglova posmatranja procesa i značajnih pojmova na području preduzetništva. Kako je to rezultat stalnog rasta znanja u ovoj oblasti, navedenu činjenicu je potrebno posmatrati kao iskorake u teorijskom i praktičnom pogledu, čiji je cilj neprestano traženje optimalnih rešenja za izazove u vremenu i prostoru. Kako su ljudi nosioci tih procesa, otvara se pitanje u kojoj meri se razvijaju kadrovi koji mogu biti pokretači promena, kao i njihovog uspešnog prevođenja u realne ekonomske i društvene tokove.

2.1. PREDUZETNIŠTVO I EKONOMSKI RAZVOJ

Reč preduzetnik (entrepreneur) ima francusko poreklo i izvorno označava osobu koja posreduje između pojedinaca ili grupa „go-between“ (Bobera, 2010). Preduzetnici važe za pragmatične, fleksibilne i prilagodljive osobe koje nastoje da harmonizuju svoje preduzetničko poslovanje sa promenljivim poslovnim okruženjem. Sa ciljem da se prilagodi promenama sredine, preduzetnik nastoji da zadovolji identifikovane potrebe tržišta, s jedne strane istovremeno koristeći dostupne i raspoložive resurse sa druge strane.

Kada je u pitanju preduzetništvo, ne postoji jedinstveno prihvaćena definicija u naučnoj literaturi. Razlog tome predstavljaju brojne definicije a nikako neuspešni pokušaji naučnih i stručnih krugova prilikom determinisanja samog pojma. Preduzetništvo predstavlja aktivnosti usmerene na sticanje profita na tržištu, bazirane na konstatnim promenama i spremnošću za preuzimanjem rizika. Samim tim možemo govoriti o bihevioralnom aspektu preduzetništva koji se odnosi na eksploataciju uočenih šansi od strane preduzetnika. Za razliku od ovog pristupa javlja se i tzv. “occupational” ili pristup posmatran sa aspekta zanimanja koji posmatra preduzetništvo sa aspekta posedovanja i upravljanja poslovnim poduhvatom.

Scott&Venkataraman (2000) preduzetništvo vide kao prostor u okviru kojeg pojedinac ulaže istraživački trud prilikom identifikacije šansi i mogućnosti, sa ciljem kreiranja novog proizvoda ili usluge u skladu sa zahtevima i potrebama potrošača. Takav proizvod može biti profitabilno eksploatisan uz širok spektar efekata kojima on doprinosi. Preduzetništvo se može definisati kao proces kreiranja vrednosti putem prikupljanja raspoloživih resursa sa ciljem eksploatacije profitabilnih šansi (Stevenson *et.al*, 1989). Neki autori preduzetništvo posmatraju kao jedinstvo tri elementa: inovativnosti, preuzimanja rizika i proaktivnosti (Covin&Slevin, 1989; Zahra,

1993). Prethodno pomenutu tvrdnju, u svome istraživanju, potvrdili su Tang *et.al.* (2009) navodeći da je upravo ponašanje preduzetnika bilo oblikovano uticajem navedena tri elementa.

Nesporna je činjenica da je Šumpeter prvi ekonomista koji je preduzetnika povezo sa privrednim tokovima, koji se oslobodio preovlađujućeg pristupa komparativne statistike i prepoznao ekonomiju kao samotransformišući sistem sa preduzetnikom kao agentom promena (Schumpeter, 1934). Šumpeter preduzetnike predstavlja kao inovatore koji stvaraju uslove za sticanje profita kreiranjem privremenih monopola pomoću organizacionih i tehnoloških inovacija. Oni svojim aktivnostima konstantno narušavaju postojeće stanje ravnoteže koje preferiraju postojeći poslovni akteri primoravajući ih na reakciju ka novonastalim pretnjama.

Ovaj proces „kreativne destrukcije“ manifestuje se u poboljšanju produktivnosti a samim tim i većim ekonomskim rastom (Schumpeter, 1947). Ovaj pristup je unapređen i razvijen dalje od strane Baumol (2002) i Acs (2004) koji je kao poslednji u nizu razvio novu teoriju rasta sa eksplicitnom ulogom Šumpeterovog preduzetnika kao transformatora znanja u ekonomsko znanje i značajnog učesnika ekonomskog rasta. U okviru dostupne literature doprinos preduzetništva ekonomskom rastu značajniji je u njegovim kasnijim fazama, kada je rast zasnovan na znanju, za razliku od ranih faza ekonomskog razvoja koji je okarakterisan uvećanim intenzitetom eksploatacije faktora proizvodnje (Acs&Naude, 2013). Kao što je navedeno, Šumpeterov preduzetnik narušava stanje ekonomske ravnoteže kroz proces inovacija dok je alternativno posmatranje preduzetništva i ekonomskog rasta rezultat posmatranja austrijskih ekonomista kao što su Ludwig von Mises (1949) i Kirzner (1997) koji ističu ulogu preduzetnika kao pronalazača povoljnih tržišnih uslova navodeći daje u svakoj realnoj i životnoj ekonomiji svaki učesnik uvek preduzetnik.

Slično Šumpeteru, Leibenstein (1968) identifikuje dve osnovne vrste poslovnih aktivnosti koje učestvuju u ekonomskim tokovima: rutinsko preduzetništvo i menadžment, koji obuhvataju aktivnosti vezane za koordinaciju i upravljanje postojećim poslovnim sistemima i nove aktivnosti ili nascentno preduzetništvo koje podrazumevaju aktivnosti neophodne za kreiranje ili premeštanje preduzeća ka tržištima koja do sada nisu postojala ili nisu bila jasno definisana. Drucker (1985) takođe deli prethodna stanovišta i ne nastoji da umanjí značaj preduzetništva kao meta-ekonomskog događaja.

Prema njegovom mišljenju i neki drugi vidovi inovacija trebalo bi da budu posmatrane kao preduzetničke, budući da nekad originalni inovator može napraviti određene greške koje mogu biti identifikovane i otklonjene tek sa ulaskom na tržište od strane drugih učesnika. On ovaj tip inovacija naziva “kreativna imitacija”. Drakerov širi pogled na preduzetništvo uveliko je prihvaćen tokom poslednjih 30 godina od većine teoretičara menadžmenta koji je trenutno prepoznat kao kritičan faktor koji determiniše dugoročni strateški uspeh u konkurenciji sa ostalim organizacijama što se ogleda u sposobnosti preduzeća da bude znatno inovativnije, fleksibilnije i sposobnije prilikom odgovora na brze tržišne promene.

Pojedini autori i praktičari smatraju da je preduzetnički proces jedinstven u svim zemljama sveta. Ovo polazište značajno je poljuljano činjenicom da je preduzetnička praksa snažnija u razvijenim zemljama za razliku od zemalja u razvoju (Cetindamar, 2005). Imajući u vidu da svaka zemlja ima svoje izazove, mogućnosti i prioritete za promenu, raspoloživi resursi za realizaciju će se razlikovati od zemlje do zemlje. Pored ekonomskih inovacija koje podstiču preduzetništvo, njihova uloga je jednako važna i kada je u pitanju kreiranje radnih mesta putem samozapošljavanja i kreiranja malih preduzeća (Barth *et.al.*, 2006). Samim tim, uticaj preduzetništva usmeren je na ekonomski razvoj jedne zemlje. Putem razvoja inovacija, zapošljavanja i drugih pozitivnih efekata, mnogi autori preduzetništvo posmatraju kao izuzetno važan mehanizam od uticaja na ekonomski razvoj (Schumpeter 1934; Acs&Audretsch 1988).

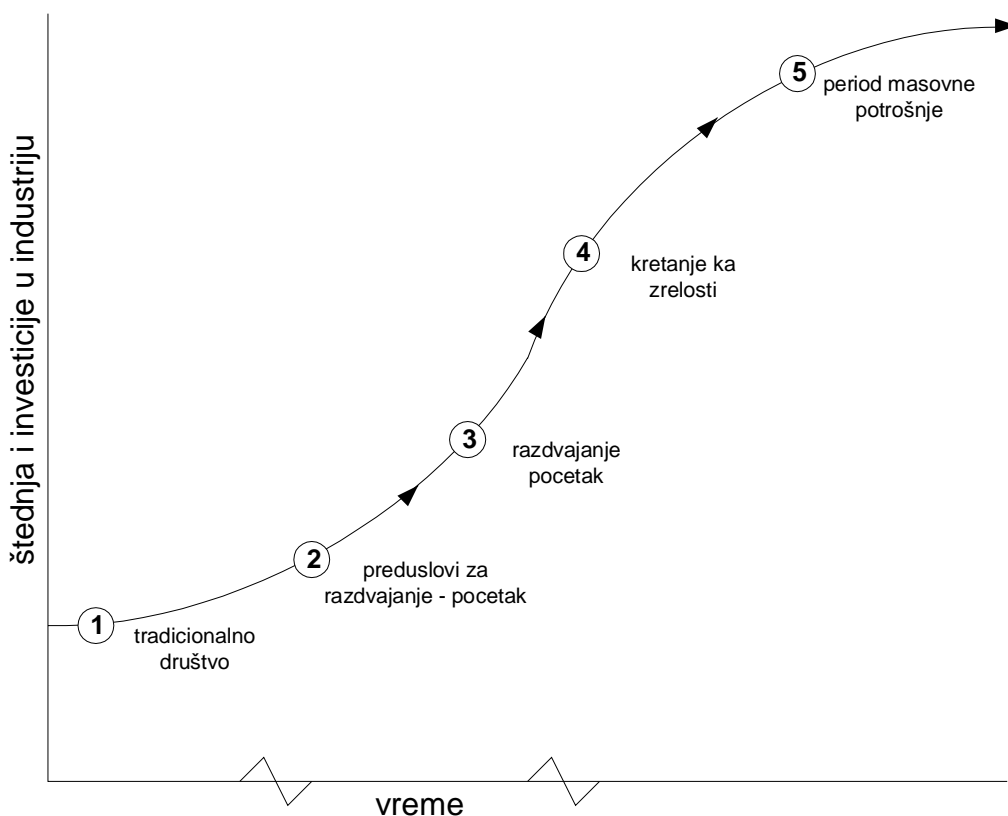
Opšte prihvaćeni pokazatelj životnog standarda odnosno kvaliteta života pojedinca ali i dostignutog stepena ekonomskog razvoja jedne zemlje svakako je prosečan bruto domaći proizvod po stanovniku (GDP per capita in US\$) izražen u američkim dolarima uvažavajući relativnu vrednost kupovne moći nacionalnih valuta. Ovaj makroekonomski pokazatelj bio je ključna odrednica za grupisanje zemalja u tri faze ekonomskog razvoja po metodologiji Svetskog Ekonomskog Forumu. Upravo ova korekcija omogućava poređenje nacionalnih ekonomija na globalnom nivou polazeći od iste osnove.

Kvalitet života pojedinca, izražen bruto domaćim proizvodom po stanovniku (BDP) ne predstavlja samo dostignuti određeni nivo materijalne osnove, nego istovremeno predstavlja izraz društveno, ekonomskih, političkih i kulturnih uslova koji oblikuju ponašanje pojedinca, determinišu mogućnosti i potrebe, a samim tim vrstu i intenzitet uticaja na buduće razvojne tokove, u pogledu stečenih sposobnosti za realizaciju određenih aktivnosti, konkretno na području preduzetništva. Zemlje različitog stepena razvoja, mereno i iskazano ovim indikatorom ispoljavaju različite kapacitete za preduzetničko ponašanje u smislu obima i vrste preduzetničkih aktivnosti ali i različitih motiva za preduzimanje pokretanja preduzetničkih poduhvata.

Uglavnom, svi naučno istraživački projekti usmereni na preduzetništvo i njegov uticaj na ekonomski razvoj, usmereni su na BDP, produktivnost i zaposlenost kao indikatore ekonomskog razvoja. U pitanju je nekoliko institucija koje svoje istraživanje o razvoju preduzetništva na nivou zemalja konvertuju u veoma značajne istraživačke baze podataka. U pitanju su International Labour Organization koji razmatra samo-zapošljavanje, Global Entrepreneurship Monitor koji posmatra broj novoosnovanih preduzetničkih poduhvata, Svetska Banka koja prati broj registrovanih novih preduzetničkih poduhvata. Kao jedno od ograničenja sprovedenih istraživanja može se identifikovati nedostatak multidimenzionalnog razvoja, odnosno, izostanak razmatranja uticaja preduzetništva na multidimenzionalno blagostanje kroz ostvarenja preduzetnika putem njihovih znanja/veština i sposobnosti (Gries&Naude, 2011).

Ekonomski razvoj nalazio se u središtu interesovanja mnogobrojnih autora. Jedna od poznatih teorija ekonomskog razvoja jeste Walt Whitman Rostow-a koja uvažava postojanje pet faza ekonomskog razvoja, što je vidljivo u okviru prikaza br. 1.

Prikaz br. 1 – Pet faza ekonomskog razvoja – W.W. Rostow



Izvor: Potter, Binns, Elliot i Smith, 1999

Prvu fazu, tradicionalnog društva, karakteriše dominantno poljoprivredna aktivnost stanovništva sa tradicionalnim formama uzgajanja. Produktivnost radnika u odnosu na kasnije faze razvoja značajno je niža. Tokom druge faze, preduslova za razdvajanje, raste stopa investicija što izaziva dinamičniji razvoj, što ujedno predstavlja rezultat industrijske revolucije. Treća faza, razdvajanja ili početka, obeležena je dinamičnim ekonomskim razvojem postignutim samostalnim održivim razvojem bez uključivanja eksternih faktora. Kretanje ka zrelosti kao četvrta faza isprožimana je ekonomskim i tehnološkim progresom kao dominantnim elementima, dok period masovne potrošnje predstavlja poslednju fazu u ovom petostepenom modelu i predstavlja period u kome većina stanovništva živi u prosperitetnoj fazi, okruženi obiljem i raznovrsnošću proizvoda.

Za razliku od Rostow-a koji je ostao fokusiran na potrošnju širokih masa, Porter u središte ekonomskog razvoja posmatra inovaciju. Inovaciju kao krucijalni događaj razvoja poslovnog poduhvata i ekonomskog razvoja. Savremeni pogled na ekonomski razvoj prema Porter, *et.al.* (2002) predstavlja povećanje sofisticiranih načina proizvodnje i konkurentnosti, što zahteva

evoluciju i transformaciju ekonomija od resursno zasnovanih ka ekonomijama zasnovanih na znanju. Porter identifikuje tri etape ekonomskog razvoja koje između sebe ostavljaju prostor za još dve tranzitorne faze. U pitanju su sledeće faze: zemlje nižeg stepena razvoja (*factor driven*), zemlje srednjeg nivoa razvoja (*efficiency driven*), visoko razvijene zemlje (*innovation driven*).

Zemlje koje se nalaze u prvoj fazi, karakteriše visoko učešće radno sposobnog stanovništva u poljoprivrednom sektoru u vidu samozapošljavanja. Ovaj indikator upućuje na činjenicu da je to uglavnom stanovništvo iz ruralnih krajeva čije je procentualno učešće u ukupnom broju stanovnika izuzetno visoko. Ono što je primetno jeste odsustvo kreiranja znanja za razvoj inovacija i odsustvo upotrebe znanja za povećanje izvoza (Acs&Szerb, 2010). Sa odsustvom sofisticiranih i naprednijih uslova za proizvodnju, učesnici privrednih aktivnosti u ovim zemljama bivaju ograničeni. Ograničenja su vidljiva u procesima proizvodnje koja se odražavaju na ukupno proizvedenu robu.

Naime, izvor povećanja proizvedenih dobara leži u mogućnosti dodatnog, intenzivnijeg korišćenja primarnih resursa, odnosno sirovina i povećanja časova rada radnika. Održivi razvoj sa pravom se može smatrati ugroženim kako je u pitanju uvećana proizvodnja vođena intenzivnijim utrošcima resursa. U svome istraživanju GEM je uvrstio sledeće države u grupu niže razvijenih zemalja: Alžir, Gvatemala, Jamajka, Jemen, Liban, Maroko, Saudijska Arabija, Sirija, Kraljevina Tonga, Uganda, Venecuela, Zapadna obala i pojas Gaze.

Sa povećanjem investicionog kapitala, uz istovremeni razvoj tehnologija i edukacije radne snage, zemlje polako prolaze kroz tranzitorni proces ka dostizanju srednjeg nivoa razvijenosti. Sa razvojem industrijskog sektora institucije nastoje da pruže podršku daljoj industrijalizaciji. Iz razloga održavanja konkurentnosti privrede, zemlje su prinuđene na uočavanje efikasnijeg sistema proizvodnje, kao i na usmeravanje u pravcu velikih tržišta što omogućava eksploataciju rezultata ostvarenih putem ekonomije obima (Acs&Amoros, 2008). Neminovan pratilac procesa unapređenja proizvodnje jeste tehnološki razvoj. Ono što čini implementaciju i upotrebu novih tehnoloških rešenja jesu svakako ljudi sa svojim znanjima i veštinama. Koncept celoživotnog učenja u ovoj fazi dobija na značaju, jer su nova znanja i veštine stečene putem specijalizovanih programa obuke, uslov za efikasno korišćenje tehnologija i nesmetanog odvijanja procesa proizvodnje.

Prema Kuznets (1966) postoji bojazan od pada preduzetničke aktivnosti tokom ove faze ekonomskog razvoja. Pad preduzetničke aktivnosti ogleđa se kroz smanjenje samozapošljavanja u trenutku kada u ponudi dobro plaćenih poslova potencijalni preduzetnik dolazi do saznanja da može da zaradi veću platu kod poslodavca nego li u okviru pokrenutog preduzetničkog poduhvata. GEM istraživanje u okviru grupe srednje razvijenih zemalja prepoznaje sledeće države: Argentina, Bosna i Hercegovina, Brazil, Čile, Dominikanska Republika, Ekvador, Hrvatska, Iran, Južnoafrička Republika, Jordan, NR Kina, Kolumbija, Letonija, Mađarska, Malezija, Panama, Peru, Rusija, Srbija, Tunis i Urugvaj.

Promocija kontinualnog razvoja inovacija i težnja zemlje ka stvaranju privrede zasnovane na znanju predstavlja osnovni preduslov za prelazak u treću fazu ekonomskog razvoja karakterističnu za visoko razvijene zemlje. Znanje je prepoznato kao ključni input u ovoj fazi, stoga pojedini autori (Romer, 1990) navode da je ova faza okarakterisana upravo intenzivnim aktivnostima zasnovanim na znanju. Prelazak zemalja u poslednju fazu ekonomskog razvoja kao pozitivan efekat ima jačanje preduzetničkih aktivnosti. Postoji nekoliko razloga koji dovode do jačanja preduzetničke inicijative.

Kao prvo, dolazi do smanjenja udela manufakture i rasta tercijarnog sektora. Organizacijama u uslužnom sektoru pružaju se mnogobrojne šanse za razvoj preduzetničke inicijative, pre svega zbog veličine organizacija koje su manje u odnosu na proizvodne (Acs *et.al.*, 2008). Kao drugo, tehnološke promene išle su u pravcu omogućavanja razvoja preduzetničkih poduhvata (Jorgenson, 2001). Otkrića poput mobilnih telefona, kućnih aparata, automobila, računara sa sobom su dovela do neminovnog procesa otvaranja novih grana tercijarnih delatnosti postavljenih u službi održavanja i servisiranja navedenih proizvoda.

Iako se većina zemalja nalazi u drugoj fazi dostignutog ekonomskog razvoja, karakterističnog za srednje razvijene zemlje, njihovo stremljenje usmereno je na prelazak u poslednju fazu, karakterističnu za visoko razvijene zemlje. Međutim, na državama se nalazi odgovornost da pre svega stvore neophodne uslove u smislu kreiranja pogodnog okruženja za razvoj preduzetništva. Sa kreiranjem poslovnog ambijenta koji predstavlja osnovu za razvoj i prelazak u višu fazu ekonomskog razvoja, zemlje sa pravom mogu da očekuju razvoj preduzetničkih aktivnosti i njihov pozitivan uticaj na dalji ekonomski razvoj u vidu povećanja BDP.

Autori Levi&Autio (2008) u okviru GEM studije detaljno postavljaju okvir preduzetničkih uslova, kao i opšteg ekonomskog okruženja uspostavljajući međusobne odnose i veze sa određenim formama preduzetničkih aktivnosti, tretirajući okruženje kao osnovne izvore inicijalnih impulsa preduzetničkog ponašanja (Levi&Autio, 2008). Ovaj konceptualni model preduzetničkog okruženja u potpunosti ima uporište i podržan je stavovima klasične austrijske ekonomske škole u svim svojim segmentima.

Postojeći model prema Levi&Autio (2008) nalaže da nove poslovne aktivnosti preduzimaju oni koji veruju da poseduju znanje, veštine i motivaciju za pokretanje preduzetničkog poduhvata prepoznavanjem neophodnih uslova. Faktori koji utiču na poslovne aktivnosti u opštem smislu kao što je formalno obrazovanje predstavljeni su u modelu u okviru opštih nacionalnih uslova poslovanja (institucije, infrastruktura, makroekonomska stabilnost, osnovno i visoko obrazovanje, efikasnost i veličina tržišta, dostupnost tehnologija) dok oni faktori koji čine specifičan okvir preduzetničkih aktivnosti kao što je preduzetnički trening predstavljeni su kao preduzetnički konceptualni uslovi (vladina politika, programi, finansiranje, otvorenost tržišta).

Prethodni model ističe opšte preduzetničke uslove koji direktno utiču na generisanje obima i prirode preduzetničkih aktivnosti. Tako privredni ambijent determiniše poslovne prilike za

preduzetnike i mala preduzeća koje mogu biti eksploatisane (Davidson, 1989). Upravo sve to može biti prednost u definisanju privrednih okolnosti malih preduzeća i preduzetničkih poduhvata po raznim dimenzijama koje su posledica subjektivne percepcije vlasnika malih preduzeća i uključuju heterogenost, neprijateljstvo, dinamizam, strukturu potrošača i konkurenciju (Pelham&Wilson, 1995).

Dinamizam okruženja karakteriše nestabilnost i kontinuitet promena gde se mogućnosti rasta javljaju kao posledica društvenih, političkih, tehnoloških i ekonomskih promena. Neprijateljsko okruženje je generator opasnosti za preduzeće kroz razvoj konkurencije ili smanjenje tražnje za proizvodima preduzeća što će značajno smanjiti mogućnosti rasta za malo preduzeće. Heterogenost okruženja podrazumeva njegovu kompleksnost u smislu postojanja različitih tržišnih segmenata sa različitim karakteristikama i potrebama u okviru iste privredne grane. Međutim, heterogena tržišta su mnogo prihvatljivija za mala preduzeća u cilju pronalaženja i razvoja specifičnih tržišnih niša u odnosu na tržišta gde je tražnja homogena. Dinamizam i promene preduzetničkog konteksta omogućavaju preduzetnicima značajne prednosti gde se zbog svoje fleksibilnosti bolje prilagođavaju od velikih poslovnih sistema i tako pretvaraju potencijalne pretnje u poslovne prilike. Preduzetnički poduhvati sa svojim kontinuiranim osnivanjem i propadanjem kreiraju neravnotežu ili stanje disekvilibrijuma u kojem se fleksibilnija preduzeća bolje snalaze i tako uspešno konkurišu u različitim situacijama.

Prema Šumpeteru nedostatak preduzetničkih aktivnosti a pre svega inovacija osnovni su uzroci pojave kriznih stanja u privredi. Aktuelna privredna kriza, koja se pojavila 2008 godine, prepoznatljiva kao Globalna ekonomska recesija, kao i svi drugi oblici kriznih uslova mogu predstavljati podsticajne okolnosti za kreiranje i razvoj preduzetničkih poduhvata, jer se u procesu velikih tržišnih oscilacija javljaju i nove poslovne mogućnosti, u vidu novih tržišta i raspoloživih oslobođenih resursa, koji predstavljaju idealnu šansu za kreiranje, opstanak i razvoj preduzetničkog sektora. Ova kriza svakako je doprinela zatvaranju mnogih malih preduzeća, neuspehu mnogobrojnih preduzetničkih poduhvata, smanjenju obima posla i profita, kao i povećanju nezaposlenosti. Na taj način, uslovi na tržištu rada postaju glavna determinanta preduzetništva, veća stopa nezaposlenosti, kao jedan od indikatora preduzetništva, podsticala je kreiranje novih radnih mesta kroz proces samozapošljavanja i otpočinjanje novih poslovnih poduhvata (Fairlie, 2011).

Odnosi između okruženja i preduzetničke strategije sugerišu da se preduzetničko okruženje može prepoznati po karakteristikama kao što su dinamizam, heterogenost i neprijateljstvo koje kao takvo može uticati na preduzetničku percepciju koja za uzvrat može navesti preduzetnike da prilagode određene strategijske orijentacije u pravcu inovativnosti, proaktivnosti i preuzimanju rizika (Tan, 1996). Većina inovacija nastale su u vreme depresija kada su društva otvorenija za promene. Tako preduzetništvo predstavlja vodeći indikator privrednih ciklusa iz čega proizilazi da preduzetništvo nije nezavisno od privrednih kretanja (GEM, 2010). Sa ovim u vezu neophodno je dovesti tri grupe privredno-sistemskih uslova, predstavljenih u GEM teoretskom modelu preduzetništva, i stepen privredne razvijenosti zemlje i klasifikaciju Svetskog

Ekonomskog Foruma prema globalnom indeksu konkurentnosti što u velikoj meri menja relativni značaj pojedinih grupa privredno-sistemskih uslova kao i njihov uticaj na preduzetničke aktivnosti (Porter&Schwab, 2008).

Prema prethodno navedenim autorima to bi značilo da u zemljama sa najnižim stepenom ekonomskog razvoja čija je privredna aktivnost dominantno orijentisana na eksploataciju prirodnih resursa neophodno je usmeriti glavni fokus na poboljšanje osnovnih uslova ekonomskog razvoja kao što je stabilnost vlade, infrastruktura, osnovno obrazovanje i zdravstvena zaštita. Činjenice nedvosmisleno ukazuju da preduzetničko obrazovanje svoje prve tragove ima u visoko razvijenim zemljama (WEF, Global Competitiveness Report), gde su prve procene efekata preduzetničkih kurseva opisane od strane „Shigeru of Kobe University“ u Japanu 1938 (Solomon *et.al.*, 2002) i „Myles“ na „Harvard Business School“ u 1947. godini (Katz, 2003). Za početne poduhvate, humani kapital preduzetnika, iskazan u vidu njegovog obrazovanja, iskustva i veština predstavlja veoma značajan inicijalni resurs (Wright *et al.*, 2007). Obrazovanje uvećava spoznajne mogućnosti pojedinca osposobljavajući ga da bolje pronalazi poslovne prilike (Parker, 2006). Shane & Venkataraman (2000) navode da sposobnosti pojedinca za pronalaženje poslovnih mogućnosti zavise od posedovanja prvobitnih informacija neophodnih za identifikovanje mogućnosti i neophodnih spoznajnih karakteristika za vrednovanje istih.

Prvobitne informacije pre svega predstavljaju iskustvo zasnovano na razumevanju potreba korisnika u datom području. Spoznajne karakteristike podrazumevaju sposobnosti pojedinca da informacije prevodi iz socijalne interakcije u konkretnu poziciju na tržištu odnosno transformiše informacije u poslovni jezik ponude i tražnje. Spoznaja mogućnosti predstavlja ključni uslov preduzetničkog poduhvata (Corbett, 2005). Šumpeter (1947) dalje obrazlaže razliku između preduzetnika i inventora time što preduzetnik čini stvari završenim. Kako bi stvari izgledale kao prethodno pomenute, to zahteva posedovanje specijalnog seta veština kao i nekog ko se prepoznaje po svojoj svestranoj prirodi. Preduzetnici imaju potrebu za poznavanjem ne samo vlastitog tehničkog područja nego i posedovanjem širokog seta veština iz domena poslovnog menadžmenta i vođenja kako bi bili u mogućnosti proceniti i mobilisati resurse za pokretanje i rast novih poduhvata. Uspešno upravljanje i organizacija aktivnostima iz različitih područja zahteva od preduzetnika ulogu sveznalice koji kombinuje oba područja, posebnih i opštih upravljačkih veština (Lazear, 2005). Možemo potvrditi u skladu sa većinom literature iz oblasti preduzetničke pedagogije, da široki set osobina izgrađuje različit aspekt preduzetničkog procesa, a posedovanje preduzetničkih osobina predstavlja značajnu determinantu alokacije preduzetničkih napora (Boyd&Vozikis, 1994). Ovaj profil sveznalice čini preduzetnika kao značajnu tražnju za obrazovanjem i treningom odmah posle novih preduzetnika (Levie, 2006). Većina programa obrazovanja uglavnom kada je u pitanju visoko obrazovanje, nastoje se fokusirati na pojedinačna tehnička područja ili na izgradnju profesionalca iz date oblasti (Bertrand, 1995).

Mnogi istraživači iz oblasti preduzetničkog obrazovanja i obuke ukazuju da su visoko specijalizovani obrazovni programi neodgovarajući za obezbeđivanje široke osnove i praktične

orijentacije treninga za potrebe obuke preduzetničkih veština (Aronsson, 2004). Umesto sticanja specijalističkih preduzetničkih veština, programi obuke usmereni su na povećanje preduzetničkih kapaciteta potrebnih za visok nivo praktične orijentacije, što se odnosi na širok set menadžerskih, liderskih i organizacionih veština kao i sticanje spoznajnih mogućnosti i situacionog pristupa poslovnom planiranju (Levie, 2006). Dok je većina neophodnih opštih veština uobičajeno stečena tokom formalnih programa u razvoju karijere i to uglavnom zbog različitog aspekta seta preduzetničkih veština, obezbeđenje preduzetničkog treninga i obuke u okviru obrazovnih institucija će uvećati preduzetničke veštine što će svakog pojedinca učiniti preduzetnički efikasnijeg u pronalaženju preduzetničkih mogućnosti. Mnoge studije koje se bave obrazovanjem u oblasti preduzetništva ukazuju na postojanje razlike između preduzetničkog obrazovanja i treninga u zavisnosti od stepena ekonomskog razvoja zemlje. Tako su mnoge vlade visoko razvijenih zemalja uvidele i istakle obavezu uvrštavanja preduzetničkog obrazovanja među ključne razvijene prioritete (Sorgman&Parkison, 2008).

2.2. OSNOVNI USLOVI ZA PODSTICAJ PREDUZETNIČKOG PONAŠANJA

Američki ekonomista i dobitnik Nobelove nagrade Solow (1956) u svome radu, na osnovu analize vremenske serije u periodu od 1909-1949 utvrdio je da je rast nepoljoprivredne proizvodnje prouzrokovan 7/8 tehnološkim promenama, dok je uticaj kapitala evidentan u iznosu od 1/8. Samim uvođenjem novih tehnologija u proces proizvodnje moguće je ostvariti ekonomski rast i razvoj uz nepromenenu ili čak i manju količinu rada, angažovanih sirovina, materijala itd. Preduslov održivog razvoja, napretka društva i ekonomskog rasta nalazi se u novim tehnologijama. Naravno, podsticaj istraživačko-razvojnih i naučno istraživačkih aktivnosti nalazi se u institucionalnom okruženju koje istovremeno u interaktivnom odnosu sa preduzetnicima stvara osnovu za ekonomski rast. Pojedini autori u svojim istraživanjima nedvosmisleno potvrđuju da kvalitet institucionalnog okruženja utiče na kreiranje ekonomskog rasta (Acemoglu *et.al.*, 2001; Rodrik *et.al.*, 2004)

Stoga, ukoliko se u fokusu centralnog istraživačkog pitanja nalazi pojam preduzetništva, neizostavno je razmatranje institucionalnog okruženja kao odašiljaoca i primaoca signala tog interaktivnog odnosa između preduzetništva i institucija. Pored investiranja u fizički i ljudski kapital kao osnovnih faktora proizvodnje, nužno je i uspostaviti sistem institucija za razvoj preduzetništva. Ukoliko takav sistem egzistira unutar jedne zemlje, onda je realno za očekivati i razvoj svih ostalih inputa za ekonomski napredak, što za razliku od ekonomskog rasta prema Holcomb-u (2007) predstavlja uključivanje kvalitativnih promena u proizvodima i uslugama namenjenih potrošnji.

Prema North (1996) institucije predstavljaju „pravila igre na makro nivou“ koje uključuju formalna ograničenja kao što su pravila, zakoni, ustav i neformalna ograničenja kao što su društvene norme, konvencije itd. Nystrom (2008) takođe prepoznaje formalne institucije u koje ubraja politike, sudstvo, birokratiju dok u neformalne institucije ubraja očekivanja, norme i društvene mreže. Pored nespornog uticaja institucija na kreiranje poslovnog ambijenta takođe im

se može pripisati uticaj na kreiranje motivacione strukture u društvu, podstičući odluke individua da postanu preduzetnici. Na taj način dostignuti stepen razvoja institucionalnog okruženja determiniše prirodu poslovnog poduhvata. Prema Baumol (1990) postoji nekoliko tipova poslovnih poduhvata razvijenih pod uticajem različitih institucionalnih okruženja i oni se mogu javiti u formi produktivnih, neproduktivnih i destruktivnih poduhvata. Produktivni su poduhvati koji pod uticajem institucija doprinose ekonomskom rastu, neproduktivni poslovni poduhvati donose korist preduzetniku ali ne i ekonomskom rastu, dok se destruktivni poslovni poduhvati javljaju ukoliko benefiti ilegalnih aktivnosti prevazilaze troškove pokretanja legalnog poslovnog poduhvata što rezultira štetnim uticajem na ekonomski rast (Aidis *et.al.*, 2008). U zavisnosti od signala koji institucije šalju preduzetnicima odražava se i priroda preduzetih poslovnih poduhvata.

Među osnovne pokretače, uslove razvoja preduzetništva, država nastoji sagledati i ulogu zdravstvenog sistema. U indikatore dostignutog stepena razvoja svakako se ubraja stepen zdravstvene zaštite kao i dostupnost zdravstvenih institucija. Putem zdravstvenog sistema implementira se nekoliko osnovnih principa i ciljeva jedne zemlje. U pitanju je sistem institucija koji na direktan ili indirektan način implementiraju i sprovode principe zdravog života i rada, motivacije zaposlenih, održavanja stanovništva radno sposobnim itd. Prirodnu vezu između preduzetništva i zdravstvenog sistema možemo posmatrati kroz konstataciju da su preduzeća zdrava onoliko koliko su im i zaposleni zdravi. Samim tim, privreda jedne zemlje odslikava i trenutno zdravstveno stanje radno sposobnog stanovništva. U ovoj interakciji između zdravstvenog sistema i zaposlenih, preduzetnika, radno sposobnog stanovništva prepoznato je i individualno učešće, odnosno individualni potencijal. Putem individualne odgovornosti i sistema dostupnih zdravstvenih institucija jača se odgovorno ponašanje sa ciljem dugoročnijeg radnog i životnog veka pojedinca.

Zdrava nacija podrazumeva zdrave, sposobne i motivisane zaposlene radnike. Radni učinak zaposlenih, motivisanost i njihova kreativnost utiče na performanse preduzeća na njegovu konkurentsku snagu, samim tim i na snagu privrede. Usvajanjem i implementacijom osnovnih zdravstvenih principa i institucija, država stvara osnovu za održivu promociju zdravlja nacije, čiju korist u krajnjoj instanci prisvajaju i sami zaposleni, preduzetnici, država itd. Sticanjem pozitivnog imidža, država biva atraktivnija za pokretanje poslovnih aktivnosti dok stanovništvo sa druge strane ima mogućnost efikasnog korišćenja sistema zdravstvene zaštite.

Nivo dostignutog stepena razvoja zdravstvene zaštite posmatra se sa nekoliko aspekata. Kao prvo, kroz razvijenost mreže zdravstvene zaštite, u vidu dostupnosti usluga stanovništvu na teritoriji jedne zemlje, kao i kroz troškovnu prihvatljivost dostupnih usluga. Međutim, dostignuti stepen razvoja zdravstvenog sistema zaštite ne ogleda se kroz dostupne usluge i količinu sredstava usmerenih na pružanje zdravstvenih usluga, naprotiv, ono se iskazuje putem aktiviranih sredstava u oblasti prevencije. Izdvajanjem finansijskih sredstava za preventivno delovanje država stvara mogućnost za potencijalne uštede. Nesporan je efekat preventivne zaštite na opšte stanje zdravlja stanovništva, smanjenja stope smrtnosti, smanjenje broja dana bolovanja,

motivaciju zaposlenih, jačanja performansi zaposlenih i preduzeća, rasta produktivnosti, i u krajnjoj instanci rasta BDP-a.

Osnovnim obrazovanjem država pre svega nastoji iskoreniti funkcionalnu nepismenost stanovništva. Međutim, fokus primarnog obrazovanja potrebno je usmeriti ka postizanju drugih, značajnijih ishoda, koji bi predstavljali osnovu za buduće preduzetničke aktivnosti stanovništva. Pre svega, neophodno je odrediti obim projekta implementacije primarnog obrazovanja u vidu obuhvaćenosti populacije ovim procesom. Definisanjem primarnog obrazovanja kao obaveznog, na teritoriji jedne zemlje stvara se veća baza budućih potencijalnih obrazovanih građana sa preduzetničkim potencijalom i aspiracijama. Primarno obrazovanje ne predstavlja i nužan uslov za razvoj preduzetničke volje. Formalno obrazovanje predstavlja usvajanje načina razmišljanja a ne obuku iz oblasti repetitivnih manufakturnih aktivnosti. Osnova kvalitetnog primarnog obrazovanja jesu razvijeni edukativni programi, koji kao jedan od konačnih ishoda generišu razvoj kreativnosti i podsticaj kreativnog razmišljanja. Upravo se ovim podsticajnim impulsima stvara osnova za buduće aktivnosti u vidu generisanja potencijalnih poslovnih ideja i razvoja novih proizvoda. Svakako da u ovim procesima kreativnost zauzima značajno mesto i u mnogome određuje uspešnost budućih poslovnih poduhvata.

U početku se o preduzetništvu kao značajnoj akademskoj disciplini govorilo na Univerzitetima širom sveta. Svedoci smo razvojnih tendencija u ovoj oblasti barem kada je reč o nivou obrazovanja i susretanju sa temom kreativnosti, preduzetništva i inovacija. Srednjoškolski nivo obrazovanja prepoznat od strane države kao instrument preduzetničkog opismenjavanja budućih generacija. Ono je preuzelo na sebe obavezu uvođenja mladih generacija u svet preduzetništva, stvarajući na taj način osnovu za dalju edukaciju u okviru Univerzitetskih programa posvećenih ovoj disciplini.

U skladu sa primarnim nivoom obrazovanja potrebno je uskladiti i edukativne programe iz oblasti preduzetništva. Fokus ovih programa bio bi usmeren na spoznaju prirode pokretanja preduzetničkog poduhvata, upoznavanja preduzetničke ličnosti, podsticaj kreativnog načina razmišljanja, podsticaja slobode razmišljanja i slobode duha koji ujedno predstavljaju izvor stvaralaštva. Deca u ovom uzrastu, koja u svojim pogledima ne prihvataju svet onakvim kakvim ga drugi vide, predstavljaju bazu neiskorišćenih potencijalnih ideja koja nastoje biti podstaknute, kanalisane i implementirane. Ovaj period razvoja jedinki odvija se kroz dve faze. Prva faza predstavlja učenje, spoznaju, prikupljanje informacija i činjenica o svetu. Dok u drugoj fazi deca ovog uzrasta počinju sa demonstracijom neprihvatanja sveta onakvim kakvim zaista jeste, što predstavlja nepresušni izvor za generisanje novih ideja. Kao primer razvoja novog proizvoda podstaknutim neprihvatanjem činjenica i aktuelnim stanjem stvari, može poslužiti primer ćerke Edvin Land-a. Neprihvatanjem činjenice razvijanja slike u mračnoj komori, ćerkina ideja uputila je Edvin Land-a ka revolucionarnom pronalasku Polaroid aparata koji je imao mogućnost razvijanja slike istog trenutka unutar fotoaparata. Razvoj novog proizvoda rezultirao je sasvim jednostavnim pitanjem: „Zašto ne bismo mogli odmah da vidimo sliku?“.

Neizostavni element savremenog obrazovanja jesu jasno definisani ciljevi i ishodišta svakog nivoa obrazovanja, samim tim i primarnog. Iz razloga mogućnosti merenja ostvarenih rezultata dobijenih tokom edukativnog procesa, kao i jasnog definisanja izlaznog rezultata nakon završetka svakog od nivoa obrazovanja. Putem ovog procesa, stvara se mogućnost usaglašavanja sa Nacionalnim okvirom kvalifikacija i šifarnikom tržišta rada, obezbeđujući na taj način jasnu sliku o tržištu rada, njegovim potrebama i ulozi obrazovanja.

Stimulativni poslovni ambijent zahteva uključenje svih relevantnih institucija i donosioca odluka prilikom njegove izgradnje. Stimulativno, stabilno i predvidljivo poslovno okruženje osnovni je faktor mogućnosti srednjoročnog i dugoročnog poslovnog planiranja. Kako investicioni projekti u vidu pokretanja poslovnih poduhvata i razvoja postojećeg poslovanja uvažavaju koncepte srednjoročnog i dugoročnog planiranja, izgradnja stabilnog poslovnog ambijenta u mnogome determiniše ključne indikatore performansi poslovanja preduzeća. Pojedine izmene u ključnim oblastima makroekonomske stabilnosti reflektuju se na poslovne planove, novčane tokove i bilanse preduzeća, čineći poslovanje nepredvidivim i rizičnim. Stoga je kreiranje i razvoj preduzetničkih poduhvata determinisano fiskalnom stabilnošću u vidu konzistentnosti poreskih stopa i carina. Svaka, pa i najmanja nedoslednost u primeni ovih stopa u vidu korekcija, mogu da prouzrokuju značajna odstupanja prilikom ocene investicionih projekata, što u krajnjoj liniji utiče na donošenje odluke o pokretanju investicionih poduhvata. Takođe, stabilnost cena i stabilnost deviznog kursa prouzrokuje iste probleme kada su u pitanju preduzetnički poduhvati. Stoga je i u interesu preduzetnika ali i u interesu države kreiranje stimulativnog ali pre svega stabilnog poslovnog ambijenta.

Smanjenje rizika poslovanja može se postići kroz stabilnost političkih institucija jedne zemlje. Kroz stabilnost Vlade zemalja postiže se predvidiv politički i poslovni ambijent koji omogućava nove investicione cikluse. Značaj političkog sistema istaknut je kroz njegovo učešće prilikom formiranja i određivanja kreditnog rejtinga zemlje, što u mnogome utiče na kamatne stope po kojima će se država i privreda u budućnosti zaduživati kod međunarodnih institucija.

Postojanost pravnih propisa za uređenje poslovnog ambijenta i okruženja postiže se putem stabilnosti institucija čije bi se delovanje moglo definisati u nekoliko ključnih pravaca. Naime, potencijalni investitori, preduzetnici, prilikom pokretanja i razvoja poslovnog poduhvata nastoje zaštititi svoja ljudska i imovinska prava. Stabilnost institucija jedne zemlje podrazumevaju konzistentnost prilikom obezbeđivanja osnovnih ljudskih prava, zaštite imovine, zaštite investicionih ulaganja, postojanje pravne države itd. Odsustvo primene ovog pravnog okvira i odsustvo institucionalne volje prilikom njegove implementacije za rezultat ima nesiguran, nebebezbedan, rizičan poslovni ambijent koji ujedno stvara po državu destruktivne poslovne poduhvate.

Sve akcije od strane države moraju biti usmerene u funkciji stvaranja stimulativnog i stabilnog poslovnog ambijenta. Pojedine akcije Vlada zemalja usmerenih ka subvencionisanju investitora po zaposlenom radniku predstavlja pogrešno usmerena sredstva. Izdvojena novčana sredstva

moraju se upotrebiti za izgradnju poslovnog ambijenta. Kako u svetu ne vlada kriza privatnog kapitala, nesporna je činjenica da je on prisutan i da se koncentriše upravo u okviru stabilno definisanih poslovnih ambijenata. Izgradnjom poslovnog ambijenta za privlačenje investicija, privatni kapital pronaći će svoj put i destinaciju. U globalnoj ekonomiji, postoje izdvojeni nacionalni ekonomski prostori, oni upravo postaju prepoznatljivi po svom karakterističnom poslovnom ambijentu, u borbi za privlačenje privatnog kapitala, nacionalni ekonomski prostori konkurišu poslovnim ambijentom. Uvozom kapitala a ne robe, država se predominantno odlučuje za proces proizvodnje a ne trgovine u okviru koje prisvaja veći deo viška vrednosti. Efekat uvoza robe, kreiranja tražnje za proizvodima, kao i omogućavanjem zaduživanja stanovništva za kupovinu istih, vidljiv je u uticaju na kreiranje BDP-a.

Infrastrukturni uslovi unutar jedne zemlje istovremeno iskazuju dostignuti stepen razvoja i potencijal za razvoj i jačanje privrednih aktivnosti. Nedostatak adekvatne infrastrukture u opštem smislu predstavlja osnovno ograničenje i vrši redukciju poslovnih mogućnosti određenog privrednog prostora a sa druge strane dostignuti stepen privrednog razvoja predstavlja podsticajnu silu za unapređenje poslovanja. Kao takva ona omogućava udobnost života i unapređuje efikasnost komunikacije uvažavajući kretanje roba, transport, dostupnosti informaciono-komunikacione infrastrukture itd.

Poslovna infrastruktura između ostalog obuhvata dostupnost i razvijenost logističkih centara, kargo transporta itd. Razvijenost drumskog, železničkog, rečnog i avionskog transporta u funkciji kargo potreba, značajno utiče na jačanje privrednih aktivnosti jedne zemlje. Dostupnost ovih centara olakšava poslovanje preduzetnika umanjujući im troškove održavanja zaliha i omogućavajući istovremeno i pravovremeno angažovanje neophodnih materijala, repromaterijala, roba i usluga za poslovanje preduzeća. Razvojem informaciono-komunikacionih tehnologija značajno se otvaraju i mogućnosti za stvaranje raznih ušteda prilikom poslovanja preduzeća. Dostupna i razvijena informaciono komunikaciona infrastruktura kao i prateće tehnologije unapređuju uslove poslovanja, utiču na poslovni uspeh kao i na internacionalizaciju preduzeća. U ovom radu, fizičkoj infrastrukturi kao neposrednom faktoru uspeha preduzetničkog poslovnog poduhvata, posebna pažnja će se posvetiti u okviru odeljka rezervisanog za teorijski osvrt elemenata direktnih preduzetničkih uslova.

2.3. PREDUZETNIČKI USLOVI KARAKTERISTIČNI ZA ZEMLJE SREDNJEG NIVOA RAZVOJA „EFFICIENCY ENHANCERS“

2.3.1. VISOKO OBRAZOVANJE

Jedan od glavnih mitova o preduzetništvu predstavlja konstantna potraga za odgovorom na pitanje da li se preduzetnici rađaju ili se naprotiv preduzetništvo može i naučiti (Bobera, 2010). Autori Gorji&Rahimian (2011) u saglasnosti su sa ovim mitom smatrajući da se preduzetnici rađaju ili se javljaju kao rezultat njihovog procesa akademskog obrazovanja. U dostupnoj naučnoj literaturi polako se stvara konsenzus kada je ovaj mit u pitanju. Više se ne dovodi u pitanje da li se preduzetnici rađaju ili stvaraju, ne dovodi se u pitanje da li se preduzetništvo može naučiti, već centralno pitanje predstavlja model programa obuke za preduzetnike kao i programi u okviru visokoškolskih institucija. Sa ovom tvrdnjom slaže se i Gendron (2004) koji ističe da je prioritet kontinuirano unapređenje programa i njegovo približavanje potrebama studenata. Obrazovanje nesumnjivo predstavlja bitnu odrednicu prilikom određivanja uspeha/neuspeha preduzetničkog poduhvata. Ne samo da obrazovanje predstavlja bazu znanja iz koje preduzetnici generišu nove ideje za svoje poslovne poduhvate, već je ona ujedno i baza uz pomoć koje se generišu novonastale odluke sa ciljem adaptiranja novonastalim situacijama (Gimeno *et.al*, 1997).

Obrazovanje preduzetnika može se posmatrati kao proces prisvajanja znanja, kompetencija i veština koje uz praktično iskustvo preduzetnika pomaže da se prevaziđu barijere koje se mogu pojaviti prilikom razvoja preduzetničkog poduhvata. Samim tim, obrazovanje preduzetnika može uticati na kvalitet ideja za pokretanje preduzetničkog poduhvata, na razvoj preduzetničkog poslovanja, kvalitet donošenja i sprovođenja poslovnih odluka itd. Širok spektar znanja stečenih na visokoškolskim ustanovama u okviru formalnog obrazovanja svakako da predstavlja kompetitivnu prednost budućih preduzetnika. Pod pretpostavkom da znanje rađa znanje, stiče se bolja osnova za kvalitet budućih poslovnih ideja za pokretanje preduzetničkih poduhvata, za razvoj preduzetničkog poslovanja, za proces i implementaciju donešenih poslovnih odluka. Upravo se prema istraživanjima, visokoobrazovani preduzetnici smatraju inovativnijim osobama, pojedincima koji koriste napredne poslovne modele i koji zasnivaju svoje poslovne poduhvate na upotrebi visokih, modernih tehnologija (Pajarinen *et.al*, 2006). Stoga, stiče se snažan utisak o potrebi za akademskim, visokoobrazovanim preduzetnicima za brži i snažniji razvoj privreda pojedinih zemalja. Otuda i vlada razlog zainteresovanosti vladajućih struktura za razvojem i promocijom preduzetništva, kao jednom od dokazanih generatora ekonomskog razvoja.

Međutim, ukoliko se kao jedan od ciljeva nameće i povećanje broja visokoobrazovanih preduzetnika, nameće se i pitanje primene edukativnih metoda, kao i potreba za njihovim modifikacijama. Prema Herman *et.al*. (2008) neophodna je tranzicija edukativnih metoda iz pravca “učenja o preduzetništvu” do krajnjeg cilja “učenja za preduzetnika”. Na prethodnu kritiku prirodno se nadovezuje i viđenje Henry *et.al*. (2003) koji je apostrofirao potrebu za upotrebom edukativnih metoda “za preduzeće” i “u preduzeću”. Rezultat primene ove vrste

edukativnih metoda odrazio bi se u pripremi polaznika za osnivanje preduzetničkih poduhvata i samozapošljavanjem, kao i u osposobljenim menadžerima u okviru postojećih preduzeća.

Značaj preduzetništva i njegova uloga u privrednom razvoju prepoznata je od strane Vlada širom sveta, uvrštavajući razvoj preduzetništva na vrh liste prioriteta svojih programa. Kao značajan faktor od uticaja na privredne aktivnosti jedne zemlje preduzetništvo se svrstava u red akademskih disciplina koje sa izučava unutar programa visokoškolskih institucija. Njihova uloga pre svega je usmerena na kreiranje načina razmišljanja, promocija i usvajanje određenih vrednosti, pravila, normi itd. Samim tim, izučavanje preduzetništva na Univerzitetima širom sveta usmereno je na kreiranje sistema vrednosti kod mladih ljudi usmeravajući ih na kreativne, proaktivne akcije pokretanja preduzetničkih poduhvata. Upravo Evropska Komisija u svome izveštaju posmatra visoko obrazovanje posmatra kao kreatora preduzetničkog načina razmišljanja kod mladih ljudi tvrdeći da promocija preduzetničkih stavova i veština doprinosi razvoju društvene zajednice (Gerba, 2012). Međutim, ono što je neophodno istaći jeste činjenica da je nedovoljan procenat studentske populacije aktivno uključen u sticanje znanja iz oblasti preduzetništva na visokoškolskim institucijama, barem kada je u pitanju Evropska Unija. Prema izveštaju Evropske komisije na osnovu sprovedenog istraživanja "European Survey of Higher Education Institutions" svega 24% studenata ima pristup sticanju znanja iz oblasti preduzetništva, dok je istovremeno kao jedan od ograničavajućih faktora prepoznat i nedostatak praktičnog iskustva predavača.

Rezultate izučavanja preduzetništva kao akademske discipline na visokoškolskim institucijama teško je kvantitativno obuhvatiti i izmeriti. Međutim, nesporan je uticaj izučavanja ove akademske discipline čiji efekti ne rezultiraju samo u domenu pokretanja novih preduzetničkih poduhvata. U kategoriji neopipljivih rezultata, efekat izučavanja preduzetništva na visokoškolskim institucijama može rezultirati u stvaranju novih generacija budućih preduzetnika, novog načina razmišljanja, razvijanju inovativne i kreativne klime, razvijanju pre svega preduzetničkog duha kod mladih ljudi.

2.3.2. TEHNOLOŠKA SPREMNOST

Stvaranje globalnog tržišta, čijeg smo postojanja danas svedoci, značajno je potpomognuto tehnološkim dostignućima i njihovim konstantnim napretkom i razvojem. Pojava internet tehnologija, stvaranje globalne mreže, uslovlila je bržim protokom informacija i povezivanjem fizički udaljenih geografskih prostora. Dezintegracijom višedecenijskog postojećeg bipolarnog sveta, stvorila je političke, a razvoj integrišućih informaciono-komunikacionih tehnologija stvorila je tehnološke pretpostavke za proces globalizacije (Bobera, 2008). Sa jedne strane, dostupne tehnologije predstavljaju osnovu i mogućnost kreiranja trenda globalizacije dok sa druge strane ono predstavlja krucijalna dostupna sredstva za unapređenje i poboljšanje poslovanja. Samim tim, značaj dostupnih tehnologija, u današnjem globalizovanom tržištu, nemerljiv je i predstavlja osnovu za razvoj konkurentnosti preduzeća i razvoja preduzetničkog poduhvata.

Prema Schwab (2011) tehnološka spremnost jedne zemlje može se izraziti agilnošću i spremnošću nacionalne ekonomije u prihvatanju dostupnih tehnologija sa ciljem povećanja produktivnosti svojih industrija, sa posebnim osvrtom na upotrebu informaciono-komunikacionih tehnologija u dnevnim aktivnostima i proizvodnim procesima u funkciji povećanja efikasnosti i konkurentnosti nacionalnih privreda. Apostrofiranjem uloge informaciono-komunikacionih tehnologija prilikom determinisanja nivoa tehnološke spremnosti jedne zemlje, rezultira irelevantnošću geografske lokacije nastanka, odnosno mesta razvoja tehnologija kao i njihove svojine. Za razvoj poslovnih poduhvata unutar nacionalnih ekonomija akcenat je stavljen na dostupnosti tehnologija, mogućnosti njihovog korišćenja, kao i sticanja znanja u funkciji povećanja produktivnosti upotrebom istih. Stoga, za tehnološki inferiornije zemlje, tehnološki deficitarne nacionalne ekonomije, privlačenjem stranog kapitala, direktne strane investicije predstavljaju mogućnost za privlačenje, transfer i upotrebu dostupnih tehnologija.

U razvijenim tržišnim privredama, značajno mesto i uloga u procesu razvoja poslovnog poduhvata pripala je potrošačima kao konzumentima na tržištu dostupnih proizvoda i usluga. Samim tim, uključivanje dostupnih tehnologija u poslovanje preduzeća predstavlja značajan ali ne i nužan uslov za rast i razvoj poslovnog poduhvata. Informatičko sazrevanje i upotreba informaciono - komunikacionih tehnologija u poslovanju odslikava dostignuti nivo razvoja posmatranog preduzeća, što izolovano posmatrano predstavlja internu kvalifikaciju preduzeća. Stoga, razvoj poslovnog poduhvata sa druge strane determinisan je stopom prihvatanja upotrebe dostupnih tehnologija od strane potrošača u procesu kupovine proizvoda ili usluga. Stopa prihvatanja tehnoloških dostignuća i mogućnosti istih prouzrokovano je brojnim faktorima, kako psihografskim tako i demografskim. Ličnost, stavovi, uverenja potrošača, kao i kultura, sistem vrednosti određenog geografskog lokaliteta faktori su od uticaja na proces donošenja odluke o svakodnevnoj upotrebi savremenih tehnologija. Pod uticajem brojnih faktora stvara se i pristupnost potrošača inovatora, ranih prihvatilaca, kasne većine, skeptika, što predstavlja neminovnog pratioca procesa uvođenja novih proizvoda ili usluga, novih tehnologija i novih načina korišćenja istih.

Interakcija preduzeća sa potrošačima putem upotrebe novih tehnologija u okviru njihovog poslovanja najvidljivija je u uslužnom sektoru. Kao mogućnost istovremenog poboljšanja performansi preduzeća i kreiranja satisfakcije kupaca nameće se upotreba samouslužnih tehnologija. Ove tehnologije prepoznate su kao generator transformacija poslovnih procesa u poslednje dve decenije (Bitner *et.al.*, 2010). Svojom upotrebom smanjuju se troškovi radne snage, povećava se produktivnost i poboljšavaju se performanse organizacije. Potrošačima su usluge sada dostupne putem više kanala i fleksibilnijih vremenskih okvira (Meuter *et.al.*, 2000). Tehnike i alati samouslužnih tehnologija koja preduzeća koriste mogu se identifikovati kao mobilni kiosci, upotreba interneta, interaktivna glasna komanda, mobilne usluge (Castro, *et. al.*, 2010). Američki lanci brze hrane kao što su Mc Donalds, Burger King, Taco Bell i Subway svoje proizvode nude u samouslužnim kioscima, banke svoje usluge nude putem internet i mobilnih

mreža, trgovinski lanci kao što su Walmart, Tesco, Roda nude kupcima mogućnost samostalnog čekiranja i plaćanja robe. Međutim, iako su potrošači tehnološki pismeni, javlja se fenomen izbegavanja korišćenja ovih mogućnosti pored svih očiglednih benefita kojima one doprinose (Parasuraman, 2000). Ova vrsta fenomena predstavlja svakodnevni izazov u poslovanju preduzeća. Tehnološka spremnost preduzeća i potrošača, prihvatanje tehnoloških dostignuća u procesu poslovanja posmatra se kroz njihov interaktivan odnos. Nivo ostvarenih performansi ujedno je uslovljen prepoznavanjem potreba za određenim tehnologijama, mogućnošću prihvatanja i upotrebe istih od strane navedenih tržišnih učesnika.

2.3.3. EFIKASNOST TRŽIŠTA RADA

Prema Schwab (2011) efikasnost i fleksibilnost radne snage veoma je značajno iz razloga alokacije radnika za najefikasnije angažovanje u privredi ujedno obezbeđujući podsticaje za maksimalno angažovanje u okviru pojedinačnog posla. U poslednje dve decenije, veliki broj zemalja doživeo je značajan skok stope nezaposlenosti koji se izražavao u dvocifrenim procentima. Pre svega su to osetile zemlje koje su se nalazile u periodu transformacije privreda i zemlje pogođene poslednjom svetskom ekonomskom krizom. Pojava rasta stope nezaposlenosti pre svega predstavljala je nemogućnost adekvatnog odgovora tržišta rada na novonastale promene. Optimalna fleksibilnost tržišta rada, koja se ujedno može posmatrati kao brzina prilagođavanja eksternim uticajima i promenljivim makroekonomskim aktivnostima (Eamets&Masso, 2005), može se prikazati kao situacija alociranih resursa na tržištu rada u Pareto efikasnom odnosu (Hahn, 1989). Nefleksibilnost tržišta rada i izostanak pravovremene reakcije na promene izazvane eksternim uticajima i makroekonomskim kretanjima, nameću se kao glavni krivac opšteg pada makroekonomskih indikatora. Uzroci se mogu potražiti u neusaglašenosti potreba tržišta rada sa obrazovnim profilima, veštinama radne snage, nedostatku usvojenih strategija, nedostatku programa, pasivnih i aktivnih politika usmerenih u razvoj tržišta rada, nefleksibilnog ponašanja poslodavca i njegovih zaposlenih radnika itd. Podsticaj za fleksibilnošću tržišta rada upravo proizilazi iz visoke stope nezaposlenosti, niske stope zaposlenosti i visokog udela neformalnih ekonomskih aktivnosti u okviru nacionalnih privreda (Eamets&Masso, 2004).

Fleksibilnost tržišta rada može se posmatrati sa aspekta makro i mikro nivoa. Makro nivo predstavlja nivo učešća državnih institucija i sindikata prilikom regulacije tržišta rada. Kada su u pitanju mehanizmi prepoznati od strane državnih institucija navode se prava zaposlenih radnika, pasivne i aktivne politike tržišta rada i učešće sindikata. Zaštita prava zaposlenih radnika putem mehanizama iz široke palete "Employment Protection Legislation" i dostupnih zakonskih okvira nastoje se obezbediti prava zaposlenih radnika i ujedno održati broj istih. Nezaposlenim licima na raspolaganju stoji finansijska podrška u vidu kompenzacija i socijalne pomoći kao direktan rezultat implementacije pasivnih politika tržišta rada. Za razliku od pasivnih politika, aktivne politike tržišta rada putem svojih oformljenih institucija nastoje uključiti nezaposlene u proces pronalaska posla i prekvalifikacije radnika. Aktivnim politikama nastoji se uticati na fleksibilnost nezaposlenih oblikujući svoje kompetencije, znanja i veštine u skladu sa potrebama tržišta rada.

Aktivne politike tržišta rada za cilj imaju smanjenje nezaposlenosti putem aktivnog uključivanja u pomoć prilikom potrage za poslom, kao i treningu nezaposlenih radnika. Sa promenom strukture nacionalne privrede dolazi i do gubitka značaja sindikata i modifikacije njihove uloge. Sa jačanjem privatnog sektora redefiniše se i uloga sindikata u borbi za prava radnika. Sindikati, kao oblik udruženja radnika sa ciljem održavanja prava radnika, njihovih plata i uslova rada, oslobođeni političkog uticaja, u pregovorima sa poslodavcima, konačno mogu zastupati prava radnika a ne poslodavaca.

Posmatrano sa mikro stanovišta neophodno je apostrofirati značaj protoka radnika, kroz njihov prelazak na druga tržišta rada putem profesionalne i geografske mobilnosti i značaj protoka poslova, putem otvaranja novih radnih mesta i zatvaranja postojećih. Period privredne transformacije zemalja tzv. period tranzicije, praćen je uporedo zatvaranjem velikih industrijskih državnih preduzeća. Uloga nosioca privrednih aktivnosti u tom slučaju pripada sektoru malih i srednjih preduzeća kao pragmatičnijem, fleksibilnijem i zdravijem delu privrednog sektora zemalja. Posledica sprovedenih aktivnosti javlja se u velikom broju otpuštenih radnika koji se nalaze pred mogućnošću profesionalne i geografske mobilnosti. Činjenica je da u takvim uslovima veći broj radnika vrši odabir profesionalne mobilnosti, usvajajući nova znanja i veštine potrebne za prekvalifikaciju radnika sa namerom zadržavanja radnog mesta u okviru određenog geografskog lokaliteta. U periodima tranzicije zemalja, prema Svejnar (2002) izražena je bila profesionalna mobilnost kroz promenu zanimanja u okviru istog geografskog lokaliteta. Protok poslova, otvaranje novih radnih mesta rezultat je privrednog zaokreta zemalja i podsticanja preduzetničke inicijative, dok je uporedo sa tim procesom, veliki broj zatvorenih radnih mesta uticao na pokretanje preduzetničkih (često zanatskih) poduhvata radnika, primenjujući stečena znanja i veštine sa prethodnog radnog mesta.

Fleksibilnost tržišta rada u velikoj meri postiže se adekvatnom obrazovnom strukturom stanovništva. Usaglašavanjem potreba tržišta rada sa radom obrazovnih institucija usaglašavaju se obrazovni profili sa znanjima i veštinama neophodnih poslodavcima. Uticaj visokog obrazovanja radno sposobnog stanovništva ima dvostruki uticaj. Istovremeno utiče na fleksibilnost tržišta rada i na motive i prirodu preduzetničkih poduhvata. Veće učešće visoko obrazovane radne snage istovremeno utiče na fleksibilnost tržišta rada, samim tim na mogućnost njegovog prilagođavanja i adaptacija promenama, što u krajnjoj instanci rezultira kroz pad stope nezaposlenosti. Viši nivo obrazovanja sa sobom povlači i prepoznavanje potreba tržišta kao i mogućnost uočavanja šansi na istom, stoga se preduzetnički poduhvati vođenih uočenim šansama na tržištu prepoznaju kao oportunistički poduhvati. Nefleksibilnost tržišta rada, usled nemogućnosti odgovora zahtevima privrede, rezultuje u većoj stopi nezaposlenosti iz čega proističu dominantno nužni preduzetnički motivi, odnosno preduzetnički poduhvati pokrenuti iz nužnosti usled gubitka posla ili neuspeha prilikom pronalaska istog, odnosno izostanka bolje alternative.

2.3.4. VELIČINA TRŽIŠTA

Sa aspekta pokretanja poslovnih poduhvata pojedini gradovi, regioni ili države iskazuju različitosti kada je u fokusu preduzetnička inicijativa i broj pokrenutih preduzetničkih poduhvata. Jedno od potencijalnih pitanja prilikom sagledavanja afiniteta prema pokretanju preduzetničkih poduhvata svakako predstavlja potraga za njegovim uzrokom. Veličina tržišta, kao ukupan broj potrošača i njihova kupovna moć, ujedno i kao baza potencijalnih budućih preduzetnika predstavlja jedan od predmeta interesovanja prilikom nastojanja utvrđivanja uzročno posledične veze između veličine tržišta i njegovog uticaja na broj pokrenutih preduzetničkih poduhvata.

Veća tržišta, posmatrana kao veća baza budućih potencijalnih preduzetnika, generišu i veći broj preduzetničkih poduhvata u apsolutnim iznosima. Neminovni pratilac pokretanja poslovnih poduhvata jesu često i visoki troškovi, naročito kada je u pitanju pokretanje novog poslovnog poduhvata. Pogodnost velikih tržišta za razvoj preduzetničkih poduhvata proizilazi iz činjenice bržeg povraćaja sredstava, odnosno sagledavanja veće baze potencijalnih potrošača, samim tim i mogućnosti većeg obima proizvodnje i plasmana na dostupno tržište. Troškovi ulaska u određenu granu mogu se nadoknaditi putem ekonomije obima, odnosno spuštanjem nivoa cena i povećanjem obima proizvodnje, čije utemeljenje proističe iz rasporeda fiksnih troškova na veći broj proizvedenih jedinica i iz veće baze potencijalnih potrošača.

Novoosnovanim preduzećima često su dostupna nacionalna tržišta koja su omeđena nacionalnim granicama. Nacionalne granice ne moraju nužno da označavaju i barijere u poslovanju. U periodu globalizacije, strana tržišta postaju dostupna i predstavljaju potencijalna tržišta za plasman proizvoda, naročito kada su u pitanju zemlje sa manjim brojem stanovnika. Putem ovog procesa podstiče se rast trgovine što neminovno dovodi do porasta bruto društvenog proizvoda i ekonomskog rasta. Iako u poslednje vreme pojedina istraživanja iskazuju dozu sumnje prema ovoj tvrdnji, ipak postoji generalno mišljenje da trgovina ima pozitivan uticaj na ekonomski rast, naročito kada su u pitanju zemlje koje raspolažu sa malim domaćim tržištem (Rodrik&Rodriguez, 1999, Alesina *et.al.*, 2005, Feyrer, 2009).

Pojedini autori, u svojim istraživanjima, posebnu pažnju posvetili su upravo uzročno posledičnoj vezi između veličine tržišta i broja pokrenutih poslovnih poduhvata. Reynolds *et.al.* (1995), u svome istraživanju, došli su do rezultata koji ukazuju da viša stopa rasta regionalne populacije dovodi do veće stope rasta novoosnovanih preduzeća. Harada (2005) je svoje istraživanje nivoa preduzetničke aktivnosti u Japanu sproveo nad zaposlenim licima koji su imali nameru pokretanja preduzetničkog poduhvata. Rezultati sprovedenog istraživanja ukazali su na nameru pokretanja preduzetničkih poduhvata u okviru regiona kojeg odlikuje viši nivo bruto društvenog proizvoda. Rosenthal&Strange (2005) na osnovu podataka novosnovanih preduzeća na teritoriji New York Metropolitan Area došli su do zaključka da je veća preduzetnička inicijativa izraženija u delovima regiona gde vlada veća zaposlenost. Uticaj zaposlenosti na razvoj preduzetničke inicijative unutar određenog tržišnog segmenta može biti dvojak. Sa jedne strane veća zaposlenost dovodi do jačanja kupovne moći određenog tržišnog segmenta što rezultira u

većem broju kupovina, što pogoduje preduzetničkoj inicijativi u smislu postojanja i identifikovanja određenih potreba sa ciljem njihovog zadovoljavanja, dok sa druge strane veća zaposlenost podrazumeva redovnu isplatu novčanih sredstava koja u bliskoj budućnosti mogu biti angažovana u vidu inicijalnog, osnivačkog kapitala preduzeća. Glaeser&Kerr (2009) prilikom sprovođenja svog istraživanja usmerenog na identifikaciju uzroka novoosnovanih preduzeća, došli su do saznanja da su preduzeća osnovana u okviru područja sa visokom gustom naseljenosti i velikim brojem dobavljača. Odluke o pokretanju preduzetničkog poduhvata na bazi broja dobavljača uglavnom su vođene ostvarivanjem pogodne pregovaračke pozicije preduzeća.

Skroman broj autora je u fokus svojih istraživanja uvrstilo veličinu tržišta i njegov uticaj na pokretanje preduzetničkih poduhvata. Svoju karakteristiku nedovoljno istražene oblasti crpi iz činjenice sprovedenih istraživanja i dobijenih rezultata. Naime, angažovanjem dostupne literature i istraživanja uočeno je da su rezultati dobijeni putem sprovedenih istraživanja zaista šarenoliki. Takođe, rezultati nisu obezbedili istraživačkoj i naučnoj javnosti definisanje jedinstvenog stava kada je reč o uticaju veličine tržišta na broj pokrenutih preduzetničkih poduhvata.

2.3.5. UREĐENOST FINANSIJSKOG TRŽIŠTA

Finansijska sredstva neophodna su preduzetničkom sektoru iz razloga akumulacije početnog kapitala, finansiranja rasta i razvoja preduzetničkog poduhvata, s obzirom da preduzetnici često ne raspolažu sa dovoljno finansijskih sredstava za finansiranje svih neophodnih aktivnosti preduzetničkog poduhvata. Finansijska sredstva dostupna su preduzetničkom sektoru u okviru institucija tržišta kapitala, međutim, ono što karakteriše dostupna finansijska sredstva u okviru komercijalnih banaka jeste svakako visoka cena kapitala iz razloga visokog rizika koji neminovno prati preduzetnički poduhvat. Uređenje finansijskog tržišta podrazumeva obezbeđenje pravne sigurnosti investitora, preduzetnika i zajmodavca. Stoga, država, prilikom definisanja poslovnog ambijenta nastoji da usvoji zakonske okvire koji bi garantovali prava ali i obaveze dveju strana prilikom procesa odobravanja finansijskih zajmova u vidu kredita. U svome istraživanju Levine *et.al.* (2000) došao je do zaključka da bolji pravni sistem dovodi do odgovarajućeg okruženja za razvoj finansijskog sektora, dok uticaj razvoja finansijskog sektora dovodi do ekonomskog rasta. Kvalitet pravnog sistema predodređuje nivo razvoja finansijskog tržišta. Zemlje koje imaju uređen pravni sistem obezbeđuju i viši stepen pravne zaštite kako investitora tako i zajmodavca, samim tim finansijski sektor biva mnogo efikasniji kada je u pitanju pružanje usluga privatnom sektoru. Razvoj pravnog sistema i njegov uticaj na uređenost finansijskog tržišta treba da rezultira kreiranjem adekvatnog pravnog okruženja pogodnog za razvoj bankarskog i berzanskog poslovanja što podstiče unapređenje ekonomskih performansi (Olofin&Afangideh, 2008).

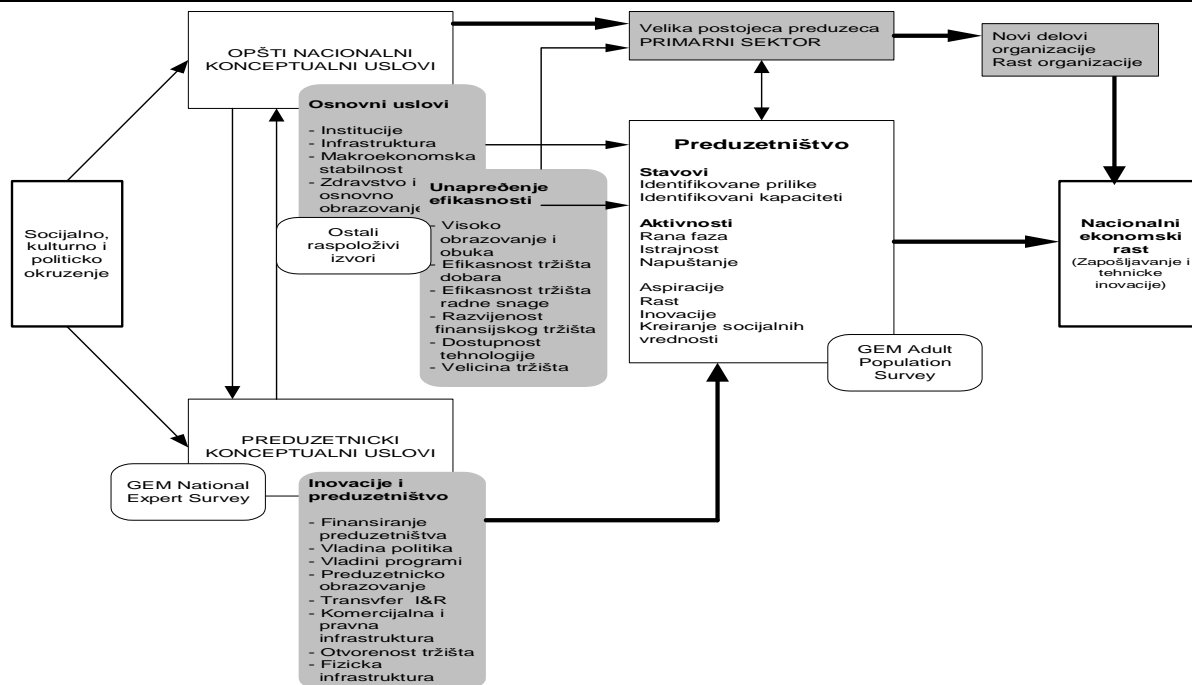
Uticaj finansijskog tržišta na ekonomski rast tema je od značaja za mnoge istraživače i naučnike koji su pokušali da utvrde uzročno posledičnu vezu između ove dve kategorije. Sagledavajući

dostupnu literaturu, dostupna istraživanja i naučne radove, činjenica je da postoje, oprečni, međusobno suprotstavljani stavovi kada je u pitanju uticaj finansijskog tržišta na ekonomski rast. Uticaj finansijskog tržišta na ekonomski rast je po nekim autorima signifikantan dok drugi autori smatraju da se ekonomski rast ne nalazi u zavisnoj vezi sa finansijskim tržištem. Međutim, uprkos postojanju suprotstavljenih stavova, generalno je shvatanje da je uređeno finansijsko tržište ključ ekonomskog rasta (Apergis *et.al.*, 2007, Calderon&Liu, 2003) pogotovo se smatra ključem ekonomskog rasta na duge staze (Oima&Ojwang, 2013). Prethodno iznesen stav je u saglasnosti sa Šumpeterovim polazištem prema kome finansijske institucije podržavaju inovativnost i kreativnost i obezbeđuju budući ekonomski razvoj putem identifikovanja i finansiranja produktivnih poduhvata (Schumpeter, 1912). Stoga, uređeno finansijsko tržište dovodi do uvećavanja bogatstva i kreiranja ekonomskog rasta (Ahmed, 2006).

3. DIREKTNI PREDUZETNIČKI USLOVI (ENTREPRENEURIAL FRAMEWORK CONDITIONS)

Prvobitni konceptualni okvir predstavljen od strane Reynolds *et.al.* (1999) sastoji se iz dva elementa. Prvi deo modela odnosio se na generalne nacionalne uslove poslovanja (General National Framework Conditions) čiji su elementi bili od uticaja na ostvarenu poslovnu aktivnost na nacionalnom nivou, dok se drugi deo modela odnosio na direktne preduzetničke uslove (Entrepreneurial Framework Conditions) čiji je uticaj bio dominantan u sferi preduzetničke aktivnosti. Posmatrano iz ugla modela, pojedini elementi od uticaja na poslovni ambijent determinišu nivo preduzetničke aktivnosti. Kontrolišući te elemente uticaj Vlade ide u pravcu osnaživanja direktnih preduzetničkih uslova sa ciljem povećanja stope preduzetničke aktivnosti. Nadogradnja postojećeg modela izvršena je sa namerom naznačavanja i razgraničavanja faza ekonomskog razvoja. Izvršena revizija modela u skladu je sa Porterovom tipologijom (2002) klasifikacije zemalja prema stepenu dostignutog ekonomskog razvoja na zemlje najnižeg stepena razvoja, zemlje srednjeg nivoa razvijenosti i grupe najrazvijenijih zemalja. Izmena prvobitnog modela učinjena je sa razlogom omogućavanja sagledavanja uloge i uticaja preduzetništva na ekonomski razvoj nacionalnih privreda. Unapređeni model predstavljen je u okviru prikaza br. 2., dok će se u narednom delu rada posebna pažnja posvetiti direktnim preduzetničkim uslovima, iz razloga predstavljanja elemenata od uticaja za razvoj privreda zasnovanih na inovativnosti.

Prikaz br. 2 – Konceptualni model GEM istraživanja



Izvor: Global Entrepreneurship Monitor

3.1. FINANSIJSKA SREDSTVA

Pokretanje preduzetničkog poduhvata iziskuje ulaganje određenog iznosa finansijskih sredstava. Stoga prva oduka koju preduzetnik donosi predstavlja odabir zaduživanja ili ulaganja vlastitog kapitala za pokretanje preduzetničkog poduhvata. Pre svega, to su inicijalna sredstva namenjena registrovanju i pokretanju preduzeća kao i sredstva izdvojena za materijalna i nematerijalna ulaganja. Odluka preduzetnika o finansiranju putem zaduživanja ili finansiranja glavnicom zavisi pre svega od karaktera preduzetničkog poduhvata, finansijskih mogućnosti preduzetnika i od dostupnosti i povoljnosti drugih izvora finansiranja. Iz tog razloga neizostavan segment svakog modela koji govori o konceptualnim uslovima preduzetništva svakako predstavljaju finansijska sredstva namenjena pokretanju preduzetničkog poduhvata. Značajnu poziciju ovaj element pronalazi i u konceptualnom okviru direktnih preduzetničkih uslova koji predstavljaju karakteristiku poslovnog ambijenta ekonomski razvijenih država.

Pokretanje potpuno novog preduzetničkog poduhvata sa sobom povlači određenu dozu poslovnog rizika. Bilo da se radi o novoj ideji, ili o postojećoj koja nije materijalizovana, pokretanje novog preduzetničkog poduhvata rizično je iz razloga nepostojanja prethodnih iskustava, nepotvrđenosti ideje, visoke stope neuspeha, teškoća u predviđanju kao i teškoća u finansiranju preduzetničkog poduhvata (Bobera, 2010). Teškoće u pronalasku finansijskih sredstava ne proizilaze iz nedostatka investicionog kapitala na finansijskom tržištu već je rezultat nedovoljnog poznavanja procesa povlačenja finansijskih tranši od strane preduzetnika kao i nedovoljno dobre ideje za finansiranje preduzetničkih poduhvata.

Brojna istraživanja koja su se bavila identifikovanjem barijera za pokretanje poslovnih poduhvata percipiranih od strane preduzetnika za rezultat su imali unapred očekivane rezultate. Nekoliko sprovedenih istraživanja na ovu temu ukazali su na percepciju preduzetnika u smeru nedostatka finansijskih sredstava za pokretanje preduzetničkog poduhvata kao najuticajnijiu barijeru u započinjanju poslovanja (Bobera *et.al.*, 2013, Bitzenis&Nito, 2005, Choo&Wong, 2006, Nawaser *et.al.*, 2011, Sandhu *et.al.*, 2010, Leković&Berber, 2012).

Iako se značaj i uticaj finansijskih sredstava na realizaciju pokretanja preduzetničkog poduhvata ne može ignorisati, svakako treba istaći da je nedostatak istih često indikator nedostatka menadžerskih kompetencija, kao i nedostatka upravljačkih znanja iz oblasti finansijskog menadžmenta i mnogih drugih. Razliku između uspešnih i neuspešnih preduzetničkih poduhvata upravo predstavlja sposobnost preduzetnika da prevaziđe krizne periode u poslovanju prouzrokovanim nedostatkom finansijskih sredstava. Često preduzetnici započinju svoje preduzetničke poduhvate poznavajući samo tehnološku stranu procesa proizvodnje proizvoda ili pružanja usluge.

Sa porastom broja proizvedenih proizvodnih jedinica, povećanjem broja porudžbina i isporuka preduzetnici se susreću sa sve zahtevnijim poslovanjem kojim je neophodno upravljati. Uglavnom neophodna upravljačka znanja prevazilaze znanja iz oblasti tehnološkog procesa

proizvodnje. Preduzetnički poduhvat zahteva adekvatna upravljačka znanja, menadžerske kompetencije, tehnike planiranja, prodaje, distribucije, promocije itd. Šira baza znanja omogućava integraciju i akumulaciju novih znanja u funkciji razvoja preduzetničkih veština od krucijalnog značaja za adaptaciju preduzetnika na novonastale, kritične situacije, često propraćene nedostatkom finansijskih sredstava.

U funkciji pokretanja preduzetničkih poduhvata preduzetnici mogu angažovati finansijska sredstva iz sopstvenih izvora u vidu štednje, prodaje lične pokretne i nepokretne imovine, kratkoročne aktive odnosno zaliha i drugih izvora. Pored internih izvora finansiranja preduzetnicima se na raspolaganju nalaze i eksterni izvori finansiranja koji sa stanovišta dužine vremenskog perioda raspoloživosti izvora poprimaju karakteristike kratkoročnih i dugoročnih izvora sredstava. Dugoročno finansiranje se vrši preko sopstvenog kapitala (obične i povlašćene akcije, trajni ulog kapitala, državni kapital) i dugoročnih obaveza (obveznice, krediti fondova za razvoj, hipotekarni i investicioni krediti). Za kratkoročno finansiranje koriste se uglavnom bankarski krediti, lombardni krediti, trgovački krediti, emitovanje kratkoročnih hartija od vrednosti, a često se koriste faktoring i lizing.

Uticao eksternih izvora na poslovanje preduzetnika vidljiv je kroz jačanje zavisnosti od kreditora i putem ograničenosti u procesu donošenja odluka. Negativna karakteristika eksternih izvora takođe predstavlja činjenica vraćanja finansijskih sredstava nakon isteka određenog vremenskog perioda, bilo da se radi o neformalnim izvorima kao što su porodica ili prijatelji, bilo da je reč o formalnim izvorima u vidu kredita odobrenih od strane finansijskih institucija uglavnom poslovnih banaka.

Uslovi dobijanja bankarskih kredita za pokretanje preduzetničkog poduhvata razlikuju se od zemlje do zemlje. Neatraktivnost, teški uslovi odobravanja, visoke kamate predstavljaju glavne obrise kreditnih tranši u svim zemljama. Visoka cena pozajmljenih sredstava putem kreditnih tranši rezultat je dejstva nekoliko faktora. Naime, rizici pokretanja preduzetničkog poduhvata sa jedne strane i limitiranost kredita sa druge predstavljaju uzroke od uticaja na visoku cenu dostupnog kapitala. Limitiranost se javlja usled restriktivnih kreditno-monetarnih politika, centralnih banaka pojedinih zemalja, prvenstveno zemalja u tranziciji, koje povećavajući stopu obaveznih rezervi utiču na smanjenje kreditnog potencijala banaka. Istovremeno, krediti postaju limitirani iz razloga uviđanja drugih potencijalnih izvora investicionih plasmana finansijskih sredstava sa manje rizika i većom dobiti od čistog kreditnog plasmana, eklatantan primer predstavljaju ulaganja u državne hartije od vrednosti.

Visoka cena pozajmljenog kapitala ne mora nužno da se navodi kao glavni uzročnik neuspeha pokretanja preduzetničkog poduhvata ili njegovog razvoja. Neatraktivnost ovih finansijskih sredstava može predstavljati jednu od otežavajućih okolnosti prilikom upravljanja poslovanjem, međutim, proaktivnim delovanjem, predupređivanjem rizika, izradom dobrih finansijskih planova zasnovanih na detaljnim i adekvatnim finansijskim analizama i projekcijama, preduzetnik može i dalje adekvatno upravljati poslovanjem koje je opterećeno kamatama. Kako

se uglavnom ova finansijska sredstva dobijaju na osnovu izrađenih biznis planova preduzetnika, visoka stopa neuspeha može se uvideti i u neadekvatnim poslovnim idejama, nepreciznim i metodološki neispravnim biznis planovima. Uprkos poslovnoj i ekonomskoj logici, finansijska sredstva za finansiranje preduzetničkih poduhvata često bivaju odobrena, ne iz razloga pozitivne ocene budućeg preduzetničkog poduhvata, već je odluka komercijalnih banaka zasnovana prvenstveno na uslovima obezbeđenja kredita u vidu građevinskih objekata i zemljišnih lokaliteta. Stoga se u poslednje dve decenije, prvenstveno zemljama u procesu tranzicije, desilo da poslovna delatnost komercijalnih banaka skrene sa kursa i bude više usmerena u prodaju stanova, skladišta, automobila, opreme i postrojenja nego li u pravcu razvoja kreditnih plasmana za fizička lica.

Pored bankarskih kredita, preduzetničkom sektoru dostupna su i mnogo povoljnija sredstva u okviru kredita obezbeđenih od strane države. Uglavnom su to finansijska sredstva namenjena razvoju preduzetništva dostupna u okviru razvojnih programa resornih ministarstava i fondova za razvoj na nacionalnom nivou. Pored nacionalnih programa, preduzetnicima su dostupna sredstva i u okviru međunarodnih programa za podršku preduzetništvu, gde se posebno ističu program Svetske Banke (World Bank), Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), Evropske investicione banke (EIB), program za konkurentnost i inovativnost (CIP - EIP) i mnogi drugi. Povoljnost i atraktivnost dostupna finansijska sredstva crpe iz činjenice nižih kamatnih stopa, grejs perioda i dužih rokova otplate.

Factoring kao jedan od novijih oblika za finansiranje preduzetničkih poduhvata od značajnog je uticaja za određivanje uspešnosti preduzetničkog poduhvata, pogotovo u početnim periodima poslovanja preduzeća. Svojim karakteristikama, factoring nedvosmisleno može uticati na opstanak i razvoj poslovanja preduzeća u periodu inkubacije, stoga je ubrzo postao veoma popularan kao izvor finansiranja koji koriste preduzetnici. U ovom slučaju proces obezbeđenja finansijskih sredstava nesporno je brz dok se rizik naplate prenosi na faktora, koji može biti banka ili neka druga specijalizovana institucija. Pozitivne efekte u poslovanju preduzetnik ostvaruje putem održavanja likvidnosti, adekvatnijeg planiranja priliva sredstava kao i održavanje kontinuiteta proizvodnje ili pružanja usluge.

Nedostatak finansijskih sredstava pericpiran od strane preduzetnika nijednog trenutka ne može se nepravedno izjednačiti sa krizom i nedostatkom privatnog kapitala za finansiranje preduzetničkih poduhvata. Egzistencija privatnog kapitala je evidentna, međutim, ono što zaista nedostaje jesu kreativne, inovativne ideje za pokretanje preduzetničkih poduhvata. Dokaz postojanja privatnog kapitala za finansiranje preduzetničkih poduhvata baziranim na kreativnim, inovativnim idejama materijalizuje se kroz postojanje udruženja biznis anđela. Biznis anđeli pored finansijskog kapitala nude i svoje znanje, know how, stručnost, kontakte, konsalting usluge. Iz ovog razloga, u prethodnom periodu biznis anđeli poistovećuju se sa profesionalnim investitorima. Za uzvrat, biznis anđeli zahtevaju određena procentualna učešća u kapitalu preduzeća i učešće prilikom raspodele profita. Za razliku od poslovnih banaka, biznis anđeli vođeni su drugim motivima prilikom odabira investicionih projekata za finansiranje. Oni učestvuju u osnivačkom kapitalu

preduzeća, aktivno učestvuju u upravljanju poslovanjem preduzeća, zajednički snose rizik sa vlasnikom preduzeća, vođeni su isključivo poslovnim i profitnim motivima, dok poslovne banke prilikom sagledavanja investicionih projekata u vidu biznis planova mogu biti vođene skrivenim motivima u vidu već navedenih atraktivnih instrumenata obezbeđenja kredita.

Na osnovu svega prethodno navedenog, kao i na osnovu identifikovanih izvora sredstava za pokretanje preduzetničkog poduhvata, može se konstatovati činjenica prisutnosti dovoljnog broja izvora finansijskih sredstava namenjenih preduzetnicima. Ono što ih međusobno razlikuje jeste stepen atraktivnosti u vidu povoljnosti prilikom finansijskog zaduživanja preduzetnika. Percepcija preduzetnika po pitanju finansijskih sredstava u kontekstu nedostatka istog, predstavlja pre svega refleksiju trenutnog obrazovanja, sposobnosti, znanja, veština i informisanosti preduzetnika. Ova vrsta percepcije prouzrokovana je deficitom informacija preduzetnika po pitanju dostupnosti finansijskih sredstava i ne oslikava stvarnu situaciju na finansijskom tržištu. Postojanje i raspoloživost finansijskih sredstava namenjenih pokretanju preduzetničkih poduhvata je nesporna i evidentna, dok je istovremeno stepen njihove iskorišćenosti direktno uslovljen kvalitetom preduzetničkih ideja, sposobnostima i znanjima preduzetnika da ispuni administrativne i tehničke zahteve institucija kod kojih konkuriše za neophodna finansijska sredstva.

3.2. VLADINE POLITIKE I PROGRAMI NAMENJENI PREDUZETNIŠTVU

Preduzetnici i njihovi preduzetnički poduhvati smatraju se generatorima privrednih aktivnosti i ekonomskog razvoja zemalja. Glavne poluge i mehanizmi stimulacije i podrške razvoju preduzetništva nalaze se pod ingerencijom Vlada zemalja. Iz tog razloga Vlade moraju mnogo toga da učine kada je u pitanju obezbeđivanje svih neophodnih uslova za nesmetani razvoj preduzetničkog sektora. Kako razvoj poslovanja preduzeća predstavlja proces sačinjen od nekoliko faza, vladini programi podrške razvoju preduzetničkih poduhvata neophodni su tokom svih faza preduzetničkog procesa, sa ciljem obezbeđivanja manje stope mortaliteta pokrenutih preduzetničkih poduhvata.

Nivo privredne aktivnosti jedne zemlje direktno je uslovljen uređenošću poslovnog ambijenta. Razvijeni direktni preduzetnički uslovi omogućavaju razvoj preduzetničkog sektora i inovativnih preduzetničkih poduhvata. Nivo privrednih aktivnosti, samim tim i razvijenost poslovnog ambijenta značajno se razlikuje od zemlje do zemlje. Značajna različitost i razvijenost pojedinih direktnih preduzetničkih uslova govori pre svega o nivou privrednog razvoja određene zemlje ali i o sposobnosti i odlučnosti Vlada pojedinih zemalja da utiče na razvoj istih. Govoreći o privrednim uslovima koji su različiti u pojedinim zemljama treba imati na umu da ne postoji jedinstven set akcija za razvoj poslovnog ambijenta, već je u pitanju pristup implementacije pojedinih programa i politika od strane Vlada zemalja, upravo na osnovu potreba i specifičnosti regiona u okviru kojeg se nastoji ojačati preduzetnička inicijativa. Najveća uloga i odgovornost u kreiranju poslovnog ambijenta pripada Vladi jedne zemlje. Putem svojih politika i programa akcije Vlade usmerene su u nekoliko pravaca: unapređenje regulatornog okruženja nudeći

preduzetnicima finansijsku pomoć i pojednostavljenje birokratije, unapređenje kognitivnog okruženja obezbeđujući transfer znanja i veština za vođenje poslovanja, unapređenje normativnog okruženja putem unapređenja društvene percepcije preduzetničkog sektora (Spencer, 2002).

Značajan doprinos Vladinih institucija ogleda se i kroz obezbeđenje dostupnosti finansijskih sredstava tokom svih faza razvoja preduzetničkog poduhvata. Pored obezbeđivanja finansijskih sredstava distribuiranih kroz ministarstva, lokalnih i regionalnih agencija, fondova, Vlade zemalja nastoje takođe da razviju domaće ili regionalno tržište kapitala namenjeno isključivo razvoju sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika. Istovremeno, u funkciji podrške preduzetničkoj inicijativi akcije Vlada usmerenu su na kreiranje institucija na lokalnom ili regionalnom nivou u funkciji aktivne podrške novosnovanim i postojećim preduzećima. Putem osnivanja biznis inkubatora značajna podrška u borbi za uspešan razvoj novonastalih preduzeća je osigurana, dok se implementacijom klusterskih inicijativa i klusterskih politika kao i osnivanjem naučno-tehnoloških parkova nastoje obezbediti uslovi za razvoj poslovanja putem umrežavanja preduzeća. Nivo preduzetničke inicijative u zemljama u tranziciji značajno je niži u odnosu na razvijene zemlje. Razlog tome leži u činjenici višedecenijskog državnog uređenja i poslovnog ambijenta, te se Vlade tih zemalja nalaze pred dodatnim naporom u vidu podsticanja stanovništva ka intenzivnijem ispoljavanju preduzetničkih inicijativa. Na raspolaganju se nalaze brojni primeri akcija usmerenih na promociju preduzetništva i preduzetničke inicijative. Akcije poput promocija preduzetništva od strane Vladinih institucija, organizovanje preduzetničkih televizijskih takmičenja za najbolju ideju i najbolju inovaciju, organizovanje takmičenja za najbolju ideju i najbolji biznis plan, i drugi promotivni primeri koji su već dali rezultate u ekonomski razvijenim zemljama.

Za uspešan razvoj preduzetničkog poduhvata preduzetnicima su neophodna povoljna finansijska sredstva. Iz razloga nepostojanja istih na tržištu, nepovoljnih uslova dobijanja finansijskih sredstava ili nemogućnosti preduzeća da ista obezbedi, neophodni su razvijeni finansijski programi podrške preduzetništvu. Stoga Vlade zemalja vođene interesom razvoja preduzetničke inicijative odlučuju se za pokretanje programa podrške usmerenih ka investiranju u pokretanje preduzetničkih poduhvata. Vođeni uočenim preprekama, država putem svojih agencija i ministarstava nastoji obezbediti punu podršku razvoju preduzetničkog sektora u vidu donacija, subvencija, zajmova, kredita, instrumenata obezbeđenja kredita itd. Nedostatkom ovih programa podrške može se smatrati činjenica ograničenosti finansijskih sredstava. Ograničena dostupnost finansijskih sredstava u okviru dostupnih Vladinih programa ne bi smela da bude prepreka od značaja za finansiranje pojedinih preduzetničkih poduhvata. Naime, unapred određeni iznosi za finansiranje preduzetničkih poduhvata često su određeni bez prethodno utvrđenog kriterijuma. Donošenje odluke o finansiranju preduzetničkih poduhvata na bazi inovativnosti ideje, finansijske isplativosti projekta, uticaja na širu društvenu zajednicu, promocije preduzetničke inicijative trebalo bi da predstavljaju ključne indikatore kvalitetnog investicionog projekta pogodnog za finansiranje.

Činjenica je da se bez adekvatnih izvora finansiranja ne može očekivati razvoj preduzetničkog poduhvata. Teškoće sa pribavljanjem finansijskih sredstava za razvoj preduzetnici naročito osete u početnim fazama njihovog preduzetničkog poduhvata. Često je slučaj da su Vladini fondovi namenjeni razvoju preduzetništva nedovoljni. Ukoliko se javi deficit finansijskih sredstava izdvojenih od strane države namenjeni kreditiranju preduzetničkog sektora, na Vladi zemlje je da omogući barem pristup pojedinim izvorima finansiranja. Na Vladi i njenim institucijama nalazi se odgovornost za olakšavanje procesa pribavljanja finansijskih sredstava. Otežavajuća okolnost dostupnih finansijskih sredstava u okviru pojedinih fondova jeste vremenski period od konkurisanja do momenta odobravanja i isplate finansijskih sredstava. Proces odobravanja sredstava uslovljenih dostavljanjem konkursne dokumentacije često predstavlja ograničavajuću okolnost za preduzetnika. Potrebna su dodatna znanja i dodatni napor preduzetnika u vidu generisanja projektne dokumentacije. Na strani Vladinih institucija razlog kašnjenja u odobravanju finansijskih sredstava leži u birokratiji, nedovoljno ažurnim i motivisanim službenicima za obradu kreditnog zahteva, u vidu administriranja i provere projektne dokumentacije. Na Vladi zemalja leži odgovornost za smanjenje stepena birokratizacije zahteva, dok preduzetnicima postaje neophodno sticanje određenih znanja i veština za izradu biznis planova, izrade investicionih projekata, zadovoljenja propisanih standarda vezano za projektnu dokumentaciju i dr.

Često se finansijska pomoć Vlade može smatrati i davanjem druge šanse preduzetnicima. Kao najveći razlog odlaska u stečaj pojedinih preduzeća posmatra se nemogućnost isplate obaveza ili kašnjenja pri isplatama. Procedura za preduzetnike koji odlaze u stečaj često je dugotrajna i zahtevna. Prema podacima Evropske Komisije iz akcionog plana za preduzetništvo do 2020 godine, zahtevnost likvidacione procedure naročito je izražena u zemljama Evropske Unije, gde ova procedura obuhvata vremenski period od 6-9 meseci dok je kod pojedinih zemalja država članica slučaj znatno ozbiljniji pošto je u pitanju vremenski period od 1-2 godine. Samim tim, preduzetnici su često usmereni na rešavanje administrativnih i zakonskih obaveza pre nego li na pokretanje narednog preduzetničkog poduhvata. Iz razloga naučenih grešaka iz prethodnih iskustava, drugi preduzetnički poduhvati bivaju često uspešniji i odlikuje ih manja stopa mortaliteta preduzeća. Prethodno pomenutu činjenicu potkrepljuje istraživanje Stam *et.al.* (2006) koji je došao do zaključka da drugi po redu preduzetnički poduhvati češće doživljavaju zrelije faze preduzetničkog procesa, ostvaruju brži rast i zapošljavaju više radne snage. Putem ovih akcija u značajnoj meri bi se smanjio strah od neuspeha koji je identifikovan od strane Global Entrepreneurship Monitor-a kao jedan od najvećih barijera za pokretanje preduzetničkih poduhvata. Na ovaj način, neuspeh preduzetničkog poduhvata ne bi se smatrao apsolutnim neuspehom i ne bi poprimio elemente trajne zabrane na pokretanje novih preduzetničkih poduhvata. Neuspeli poduhvati na ovaj način bili bi dobri primeri za razmatranje i uočavanje učinjenih grešaka, sa ciljem unapređenja znanja, sve na osnovu činjenica da su uspešni inovacioni projekti građeni na temelju nekoliko bezuspešnih pokušaja. Nadogradnja znanja, čak i na osnovu neuspešnih pokušaja, predstavljalo bi značajan pomak u pokretanju budućih uspešnih preduzetničkih projekata.

U savremenim društvima, preduzeća zasnovana na znanju i inovacijama prepoznata su kao faktor od uticaja na stopu rasta produktivnosti i ekonomskog razvoja. Uočena važnost inovativnih preduzetničkih poduhvata upućuje na razmatranje instrumenata podrške njihovom osnivanju, rastu i razvoju. Iako vođeni izvrsnim poslovnim idejama, budućim preduzetnicima nedostaju preduzetnička znanja i veštine prilikom razvoja preduzetničkog poduhvata. Svaka vrsta pomoći budućim preduzetnicima iz oblasti administrativnih poslova, u trenutku usredsređenosti na razvoj proizvoda ili usluge, obezbeđuje veću verovatnoću uspeha razvoja preduzetničkog poduhvata. Stoga su poslovni inkubatori, kao instrumenti podrške ekonomskom razvoju, pronašli svoje mesto u okviru vladinih programa podrške i upravo su oni prepoznati i usvojeni od strane mnogih lokalnih razvojnih agencija, Vladinih i drugih javnih institucija kao instrument obezbeđenja smanjenja stope mortaliteta preduzeća istovremenim procesom ubrzanja razvoja preduzetničkog poduhvata (Rice, 2002, Grimaldi&Grandi, 2005).

Pružanjem asistencije i pomoći prilikom perioda inkubacije preduzeća, u prvih tri i po godine poslovanja, poslovni inkubatori kao instrument ekonomskog razvoja predstavljaju najefikasniji koncept podrške novonastalim preduzećima. Njihovim osnivanjem obezbeđen je jedan novi, efikasniji vid podrške razvoju preduzetničkih poduhvata koji je jednako primenjiv kako u razvijenim tako i u nerazvijenim zemljama sveta. U prilog tome govore i podaci da na globalnom nivou postoji 4.000 osnovanih inkubatora, na teritoriji Evropske Unije osnovano 900 poslovnih inkubatora, dok je na teritoriji zemalja u tranziciji osnovano 296 poslovnih inkubatora. Ovaj koncept podrške baziran je na poslovnoj, menadžerskoj, administrativnoj i materijalnoj podršci. Pomoć se ogleda kroz obezbeđivanje fizičkog prostora u vidu kancelarija, oslobađanja plaćanja dela režijskih troškova, pomoći iz oblasti računovodstva i poslovne administracije. Nešto viši stepen saradnje podrazumeva konsalting usluge, umrežavanje preduzeća sa lokalnom zajednicom, sklapanje poslovnih partnerstava sa već postojećom bazom preduzetnika sa kojom inkubator raspolaže, povezivanje sa učesnicima na tržištu i krajnjim kupcima. Ova vrsta pomoći od strane poslovnih inkubatora omogućava preduzetnicima da smanje operativne troškove i da svoju pažnju usmere na razvoj proizvoda ili usluge (McAdam&Marlow,2007). Prema Američkom Nacionalnom Udruženju Poslovnih Inkubatora pojam inkubacije preduzeća podrazumeva dinamičan razvoj preduzetničkog poduhvata, a usluge poslovnih inkubatora prema Aernoudt (2004) podrazumevaju mnogo više od zajedničkih prostorija, ono obuhvata menadžment podršku, finansijsku podršku putem povezivanja sa investitorima i biznis anđelima, pravnu podršku, operativni know-how i pristup tržištima. Poslovni inkubatori takođe promovišu mehanizme za jačanje partnerstva i kreiranje mreža između preduzeća, Univerziteta, investitora i razvojnih agencija.

Delovanje poslovnih inkubatora ogleda se kroz pomoć preduzećima pri dostizanju zrelijih faza preduzetničkih poduhvata i osamostaljenje preduzeća prilikom napuštanja poslovnog inkubatora nakon perioda inkubacije. Ovaj period može biti različit u zavisnosti od prihvaćenih kriterijuma od kojih poslovni inkubatori polaze. Period inkubacije može se odrediti na osnovu vremenskom perioda, obima poslovanja, profitabilnosti ili na osnovu nekih drugih finansijskih i nefinansijskih parametara. U nekim poslovnim inkubatorima smatra se da je preduzeće prošlo kroz period

inkubacije onog trenutka kada preduzeće postane sposobno da izdvaja sopstvena sredstva za troškove poslovanja obračunate prema tržišnim uslovima, ovo se pre svega odnosi na režijske troškove i troškove iznajmljivanja poslovnog prostora. Ovako finansijski i poslovno stabilna preduzeća u budućnosti imaju potencijala za stvaranje novih radnih mesta, širenje proizvodnog programa, širenje delokruga poslovanja, utičući na taj način na jačanje lokalne a samim tim i nacionalne ekonomije.

Kako je već napomenuto, vladina politika jedne zemlje može značajno da utiče i određuje pravac razvoja i formiranje klastera. Ona instrumentima i merama ekonomske politike diktira opšte poslovno okruženje, konkurentnost i inovativnost svih tržišnih učesnika. Ova grupa politika može se povezati sa širom strategijom opšteg regionalnog i poslovnog razvoja. Klusterske politike, generalno podržavaju sve klusterske inicijative koje predstavljaju organizovan napor za povećanje rasta i konkurentnosti klastera. Klusterske politike mogu se razlikovati prema upravljačkoj strukturi i prema profilu aktivnosti. Za procese sprovođenja i formulisanja politike zadužene su različite institucije. Ove institucije dele različite odgovornosti i sve su deo jedne upravljačke strukture. Na samom vrhu nalaze se ministarstva koja donose odluke o generalnim strategijama, definišu budžete i postavljaju ostala tela upravljačke strukture. Nakon definisanja programa i akcija neophodnih za njihovu implementaciju od strane samog vrha strukture, vladine agencije i regionalne vlasti preuzimaju obavezu razvoja i upravljanja ovakvim programima. Programi u sebi sadrže specifične inicijative projekata za čiju su realizaciju neophodni instrumenti specifičnih regiona ili sektora. Iz svega iznetog može se izvesti zaključak da čitav proces formulacije i implementacije klusterske politike u sebe uključuje veliki broj učesnika.

Razvoj klastera unutar jedne zemlje determinisan je nivoom volje republičkih, pokrajinskih i lokalnih vlasti kao i sredstvima koja se izdvajaju u svrhu razvoja klastera i klusterskih politika. Sredstva namenjena razvoju klusterskih inicijativa vrlo često prevazilaze granice jedne zemlje. Usaglašene strategije za razvoj klastera i klusterskih politika sa strategijama i prioritetima Evropske Unije predstavljaju preduslov za korišćenje sredstava iz fondova Evropske Unije. Usvajanjem „Multi Annual Financial Framework“-a od strane Evropske Komisije definiše se maksimalan iznos sredstava koji su namenjeni potrošnji u okviru određenih političkih prioriteta. U okviru ovog sedmogodišnjeg perioda 2014-2020, razvoj klastera podržan je sredstvima koji se nalaze u okviru postojećih EU programa i fondova.

Razlozi zbog kojih Vlade pristaju na davanje podrške klasterima su mnogobrojni. Pre svega postojanje jedne takve infrastrukturne mreže koja se sastoji od velikog broja kompanija, istraživačkih institucija i Univerziteta, koji su povezani i usko specijalizovani za određenu oblast poslovanja, daje mogućnost unapređenja ekonomskog rasta. Taj rast se obezbeđuje najpre kroz inovacije i istraživačko-razvojne aktivnosti. Kompanije koje se nalaze u klasterima pre se opredeljuju za inovativne poduhvate nego kompanije koje nisu povezane. Inovativnost sa sobom povlači brojne prednosti, a glavne su rast konkurentnosti i mogućnost zarade ekstra profita, kao i obezbeđenje opstanka i dugoročnog rasta. Isto tako, kompanije povezane u klasteru rađe ulaze u istraživačko-razvojne kolaboracije. Ovakav način povezivanja obezbeđuje pristup znanju i

tehnologijama drugih kompanija, minimizira troškove i rizike koji su povezani sa dugoročnim investicijama.

Cilj partnerskih odnosa jeste jačanje konkurentske pozicije koja se ostvaruje zajedničkim korišćenjem kapaciteta, efikasnijim lancem snabdevanja, izgradnjom distributivne mreže, kao i sticanjem novih znanja i veština. Dakle, umrežavanje predstavlja jedan od načina sticanja konkurentske prednosti na turbulentnom globalnom tržištu koje karakteriše sve veći stepen konkurencije. Mrežna organizaciona struktura dovodi do smanjenja birokratizacije, te povećanja kreativnosti i inovativnosti zaposlenih. Takođe, preduzeće putem sinergetskog efekta može postići više nego što je sposobno samo da uradi. Na taj način ostvaruje se efikasnost velikog preduzeća, a ujedno se postiže fleksibilnost malog preduzeća. Privredni razvoj treba da se temelji na razvoju malih i srednjih preduzeća. Kako bi ova preduzeća osigurala svoju egzistenciju na tržištu moraju izgraditi određene konkurentske prednosti koje se mogu postići samostalno, unutar preduzeća, ali i putem umrežavanja i saradnje više preduzeća. Jedan od načina da se poveća konkurentnost MSP je podsticanje osnivanja klastera. Ovaj koncept predstavlja novi način razmišljanja o privredi i ističe novu ulogu preduzeća i drugih institucija u cilju povećanja konkurentnosti.

Donosiocima odluka klasteri predstavljaju produženu ruku za implementaciju različitih politika u oblasti industrijskih i regionalnih politika kao i u oblasti istraživanja i razvoja. Zbog svoje sposobnosti da podrži saradnju različitih aktera u regionu u funkciji stvaranja inovacija klasteri predstavljaju snažan instrument i mehanizam za podizanje konkurentnosti. Regionalna specijalizacija podrazumeva definisanje jasne vizije od strane regionalnih donosioca odluka sa jedne strane, dok sa druge strane podrazumeva raspolaganje kadrovima kojima je dodeljen zadatak realizacije strategije. Klasteri imaju visok potencijal kada je reč o regionalnoj specijalizaciji i implementaciji strategija. Kapacitet se ogleda u obezbeđivanju i mobilisanju neophodnih resursa u tu svrhu. Znanje koje poseduju, poslovna mreža, kontakti dostupni na lokalnom nivou predstavljaju osnovu za kreiranje vrednosti na regionalnom nivou.

Funkcionisanje institucija kao što su biznis inkubatori, naučni parkovi i mnoge druge, čija se uloga prvenstveno ogleda u asistenciji preduzetnicima u početnom periodu poslovanja, uslovljena je kvalitetom angažovanih kadrova. Sama egzistencija i postojanje tih institucija (pro forme) i deklarativno zalaganje za razvoj preduzetništva praktično je nedovoljno i neefikasno ukoliko su navedene institucije deficitarne po pitanju obrazovanih i stručnih kadrova. Na Vladinim institucijama leži odgovornost u selekciji i odabiru kadrova, kao i njihovom daljem usavršavanju. Ukoliko se posmatra savetodavna uloga biznis inkubatora u razvoju preduzetničkih poduhvata, onda se razmatra i doza odgovornosti istih prilikom donošenja poslovnih odluka. Na način na koji budući preduzetnici stiču znanja i veštine za pokretanje preduzetničkih poduhvata, stručnim kadrovima u okviru biznis inkubatora neophodni su treninzi za usavršavanje i za kontinuirani proces unapređenja znanja i veština. Posmatrajući ulogu ovih stejkholdera u procesu pružanja usluga od strane biznis inkubatora, preuzimanje dela odgovornosti i kontinuirano merenje performansi ključnih indikatora poslovanja, nesporno bi

uticalo na unapređenje procesa rada poslovnih inkubatora kroz stalni proces unapređenja znanja zaposlenih radnika.

Signifikantan značaj preduzetničkog sektora proizilazi iz činjenice njegovog uticaja na kreiranje novih radnih mesta i ekonomskog razvoja jedne zemlje. Preduzetnici otvaraju nova preduzeća, nova radna mesta, razvijaju nova znanja i veštine delujući u pravcu razvijanja novih proizvoda ili usluga. Komercijalizacijom razvijenih proizvoda ostvaruje se pozitivan efekat na polju povećanja produktivnosti i bruto društvenog proizvoda. Sa intenzivnijim preduzetničkim kapacitetom, preduzetničkim aspiracijama i preduzetničkom inicijativom privreda jedne zemlje biva inovativnija i konkurentnija. Prethodno pomenute činjenice upućuju upravo na spoznaju preduzetničkog sektora, od strane Vlade, kao potencijalnog generatora razvoja privrednih aktivnosti. Sa ciljem aktiviranja potencijala preduzetničkog sektora u funkciji ostvarivanja ekonomskog rasta i povećanja zaposlenosti potrebno je više preduzetničkih poduhvata. Neophodna je promena percepcije stanovništva kada je u pitanju disciplina preduzetništva i preduzetnika kao zanimanja i životnog izbora. Aktivno učešće Vlade zemalja u promociji preduzetništva kao puta profesionalnog razvoja pojedinca dovodi do izmene postojeće percepcije. Nedostatak promocije pozitivnih primera, pozitivnih iskustava, uspešnih preduzetnika, uticalo je na aktuelnu percepciju preduzetničke discipline.

Povećani broj preduzetničkih poduhvata moguć je putem povećanja baze pokrenutih poduhvata, većim brojem pokrenutih poduhvata od strane postojećih preduzetnika ili povećanjem broja potencijalnih preduzetnika. Postoji dosta prostora za unapređenje baze pokrenutih poduhvata u vidu broja pokušaja. Vlade zemalja nastoje identifikovati potencijalne grupe za iskazivanje povećane preduzetničke inicijative. Programi promocije preduzetništva prilagođeni su specifičnim grupama. Oni su prvenstveno namenjeni ženama, migrantima, manjinama, mladima, studentima, nezaposlenim licima. Upravo su ove grupe identifikovane kao potencijalne grupe čijim bi se aktiviranjem doprinelo povećanju broja preduzetničkih poduhvata uvažavajući činjenicu da su upravo ove specifične grupe, u nekim strategijama identifikovane i kao najranjivije grupe, iskazale najniži stepen preduzetničke inicijative.

Kreiranje vladinih politika i programa predstavlja aktivno delovanje u funkciji razvoja preduzetništva u nekoliko pravaca: kreiranje privrednog ambijenta i obezbeđenje finansijskih sredstava ili pristupa finansijskim sredstvima, institucionalizovanje podrške razvoju preduzetničkog sektora, aktivna promocija preduzetništva kao mogućeg puta profesionalnog razvoja pojedinca. Ono što je sa namerom autora ovog rada bilo zanemareno u razmatranju vladinih politika i programa jeste element obrazovanja preduzetnika, sa namerom isticanja značaja obrazovanja kao jednog od devet elemenata direktnih preduzetničkih uslova, kome će pažnja biti posvećena u narednom poglavlju.

3.3. PREDUZETNIČKO OBRAZOVANJE

Preduzetništvo predstavlja proces zasnovan na kreativnosti, proaktivnosti, inovativnosti, preuzimanju rizika, razvijanju i implementaciji projekata, a sve u funkciji postizanja zadatih ciljeva. Ovaj proces zasniva se pre svega na sposobnosti pojedinca da svoje ideje pretoči u konkretne akcije. Kako je proces zasnovan na sposobnosti preduzetnika, potrebno je u proces razmatranja uvrstiti njegova znanja i veštine na kojima se čitav proces i zasniva. Stečena znanja putem formalnog i neformalnog procesa obrazovanja čini osnovu umešnosti preduzetnika prilikom pokretanja poslovnog poduhvata. Investicije u oblasti preduzetničkog obrazovanja ima veoma pozitivne efekte na preduzetnički sektor. Prema istraživanju koje je sproveo Jenner (2012) od ukupnog broja polaznika 15-20% studenata koje je pohađalo mini preduzetnički program pokrenulo je sopstveni preduzetnički poduhvat. Putem ovih treninga budući preduzetnici razvijaju sve veštine od ključnog značaja za uspešan razvoj preduzetničkog poduhvata. Veliki broj sprovedenih istraživanja nedvosmisleno upućuje na pozitivnu korelaciju između nivoa obrazovanja preduzetnika i privrednog razvoja zemlje (Reynolds, *et.al.*, 1994; Audretsch & Fritsch, 2002; Sternberg & Wenekers, 2005; Van Stel *et.al.*, 2005; Wong *et.al.*, 2005; Acs & Szerb, 2007; Sheshinski *et.al.*, 2007). Preduzetnici sa višim nivoom obrazovanja pokreću preduzetničke poduhvate sa većim početnim investicionim kapitalom. Takođe, ova vrsta preduzetnika doživljava zrelije faze preduzetničkog procesa i zapošljava više radnika u odnosu na preduzetnike sa nižim nivoom obrazovanja (Dietrich, 1999).

Prethodno navedene definicije preduzetništva u ovom radu posmatrale su disciplinu preduzetništva kao jedinjenje kreativnosti, inovativnosti i preuzimanja rizika. Iako su ciljevi u okviru formalnih institucija obrazovanja usmereni na unapređenje ovih osobina kod mladih ljudi, budućih preduzetnika, neophodno je izvršiti razgraničenje u odnosu na profesionalne treninge za preduzetnike. Rezultat obrazovanja preduzetnika trebalo bi da rezultira unapređenjem sposobnosti pojedinaca prilikom transfera potencijalnih ideja u konkretne poslovne aktivnosti. Profesionalni, stručni programi za preduzetnike u odnosu na formalne obrazovne institucije razlikuju se u ciljevima programa. Naime, jedan od ciljeva profesionalnog obrazovanja preduzetnika jeste pokretanje poslovnog poduhvata i direktan ulazak na tržište nakon sprovedenih obuka.

Za uspešnu implementaciju programa profesionalnih treninga i njegove proistekle rezultate pripisuju se predavačima u ovom procesu. Pozitivni rezultati sprovedenih treninga uslovljeni su kvalitetom nastavnog kadra. Specifičnost procesa profesionalnih obuka za preduzetnike iziskuje angažovanje nastavnog kadra sa širokom lepezom teorijskog i praktičnog znanja iz različitih oblasti vezanih za preduzetništvo. Sa ciljem obezbeđenja implementacije ovih programa i osiguranja pozitivnih rezultata neophodno je izvršiti obuku nastavnika iz pojedinih oblasti. Kako pokretanje preduzetničkog poduhvata predstavlja projekat usmeren na dostizanje cilja, pored elementarnog znanja iz oblasti preduzetništva, neophodna su i poznavanja oblasti projektnog menadžmenta kao discipline od strane nastavnog kadra. Iz tog razloga neophodna su znanja i

veštine iz oblasti pripreme i planiranja projekta, kao i neizostavna pomoć tokom svih faza životnog ciklusa projekta u koje su polaznici uključeni.

Pored toga, prilikom transfera znanja neophodne su razvijene pedagoške veštine i savremeni pristupi obrazovanju preduzetnika. To podrazumeva širok spektar nastavnih metoda, kao što su: tradicionalni metodi predavanja, studije slučaja, igranje uloga, mentoring, učenje kroz činjenje, izrada projekta i rad u projektnom timu, simulacija pokretanja poduhvata, obilazak preduzeća itd. Kreiranje radne atmosfere, razvijanje diskusija, aktivno slušanje, vezani su za rezultat koji proizilazi iz sposobnosti i ličnih karakteristika predavača, a od nesumnjivog su značaja za prenos znanja polaznicima. Predavači sa razvijenim komunikativnim sposobnostima i određenom dozom samopouzdanja koja proističe iz teorijskog i iskustvenog aplikativnog znanja, garancija su neophodnog uspostavljenog poverenja na relaciji između predavača i polaznika.

Za razliku od profesionalnih treninga preduzetnika, preduzetništvo kao akademska disciplina i predmet izučavanja u okviru visoko obrazovnih institucija usmereno je na razvoj kreativnog razmišljanja, analize poslovnih ideja, izradi i upravljanju projektima, radu u projektnim timovima. Unapređenje preduzetničkih veština i znanja nije usmereno samo na pokretanje novih preduzetničkih poduhvata. Naprotiv, čitav set znanja i veština stečenih u okviru visokoškolskih institucija deluje u pravcu sticanja neophodnih kompetencija iz pomenute oblasti, što u krajnjoj instanci rezultira izgradnjom neophodnog samopouzdanja studenata kao budućih preduzetnika. Ovim putem nastoje se eliminisati dva najčešće pominjana razloga za pokretanje preduzetničkog poduhvata od studenata nakon završetka studija. Pored nedostatka samopouzdanja prema izvorima Evropske komisije studenti identifikuju i nedostatak iskustva kao glavne barijere za pokretanje preduzetničkog poduhvata.

Signal usvajanja preduzetništva, kao akademske discipline, od strane visokoobrazovnih institucija trebalo bi da bude njegovo uvrštavanje u nastavne programe, odnosno kurikulume. Precizno definisani nastavni programi sa utvrđenim potencijalnim izlaznim rezultatima predstavljaju osnov za buduća merenja uspešne implementacije obrazovnog procesa na polju preduzetništva. Ovim putem dugoročna strategija podsticanja preduzetništva biva potvrđena. Za dostizanje zacrtanih rezultata neophodne su savremene tehnike i metodi prenosa znanja. Pored tradicionalnih predavanja, rad u projektnom timu za generisanje preduzetničkih ideja, predavanja uz pomoć studija slučaja, izrada biznis plana, simulacija poslovanja, predavanja istaknutih stručnjaka iz privrede predstavljaju potencijalne metode za brže i efikasnije usvajanje neophodnog znanja. Pored izučavanja preduzetništva na ekonomskim fakultetima i fakultetima poslovne ekonomije, fakulteti tehničkih, prirodnih i umetničkih nauka takođe predstavljaju bazu potencijalnih budućih preduzetnika.

Kvalitet nastavnog procesa visoko obrazovnih institucija u oblasti preduzetništva uslovljen je kvalitetom nastavnog osoblja. Naravno, prethodni naučno istraživački rad predstavlja neophodan uslov. Iz razloga uspešnog prenosa aplikativnog znanja poželjno je prethodno iskustvo u privredi, iz oblasti konsaltinga ili u preduzetničkoj inicijativi. Najbolji predavači podrazumevaju

osobe istovremeno angažovane u privredi i na visokobrazovnim institucijama. Većina predavača zaposlenih u okviru visoko obrazovnih institucija ne poseduje dovoljno praktično iskustvo iz razloga praćenja i razvoja akademske karijere. Dok zaposleni u privredi imaju barijeru uključivanja u naučno-nastavne procese u vidu nastavnog kadra iz razloga postavljenih naučno-istraživačkih kriterijuma. Univerziteti, ovu barijeru rešavaju na način zapošljavanja eksternih saradnika, iskusnih stručnjaka iz privrede na bazi honorarnih ugovora. Iz prethodno pomenutih činjenica nedvosmisleno je uočena potreba za saradnjom između Univerziteta i privrede, što bi dovelo do niza pozitivnih efekata kod oba partnera. Proaktivnim delovanjem, nastojalo bi se obezbediti kvalitetan kadar koji bi u budućnosti mogao da zadovolji visoke zahteve i kriterijume u oblasti nastavno-naučnog rada na Univerzitetima u oblasti preduzetništva. Kreiranje doktorskih studija iz oblasti preduzetništva, koji podrazumeva istovremeno sticanje praktičnog znanja i aktivno učešće u procesima naučno-istraživačkog rada predstavlja značajan korak u obezbeđenju visoko kvalitetnih kadrova.

Visoko obrazovne institucije predstavljaju nadogradnju prethodnih nivoa obrazovanja i obrazovnih institucija. Upoznavanje sa preduzetništvom kao akademskom disciplinom studenti se suočavaju prvi put u okviru pojedinih programa nižih nivoa obrazovanja. Pojedine teme, vezane za preduzetništvo mogu se izučavati kao deo pojedinih predmeta zastupljenih u srednjoškolskom obrazovanju. Namera upoznavanja mladih ljudi sa preduzetništvom kao disciplinom ili mogućim karijernim izborom, ostvaruje se putem kontinuiranog informisanja tokom svih nivoa obrazovanja. Uporedo sa završavanjem srednjoškolskog obrazovanja učenici razmišljaju o svojoj budućoj karijeri. Ovaj momenat predstavlja pravi trenutak kada bi izloženost programima iz oblasti preduzetništva mogli da daju najbolje rezultate. Implementacija zahteva obučen kadar za približavanje pojma i discipline preduzetništva. Od početnog upoznavanja sa preduzetništvom kao akademskom disciplinom uloga nastavnika polako se pomera u pravcu moderatora, savetnika i konsultanta, iz razloga što se u okviru srednjoškolskog obrazovanja učenicima postavlja mogućnost rada u projektnim timovima i simulacija vođenja i unapređenja preduzetničkog poduhvata. Pozitivna selekcija nastavnika i adekvatni programi obuke rezultirali bi u osposobljenom nastavnom kadru za ispunjenje postavljenih zahteva u oblasti preduzetništva u okviru srednjoškolskog obrazovanja.

Preduzetništvo predstavlja disciplinu pogodnu za izučavanje na različitim nivoima obrazovanja upotrebom različitih tehnika i metoda. Izgradnja preduzetničkog seta vrednosti, u razvijenim zemljama, traje u kontinuitetu, tokom celog života. Različit stepen izražene preduzetničke inicijative oslikava set vrednosti i kulturnih normi specifičnih za pojedine zemlje. Izražena preduzetnička inicijativa javlja se kao rezultat stvaranja generacija posvećenih preduzetništvu od obaveznog obrazovanja u osnovnim školama pa sve do doktorskih studija. Ono što razlikuje programe na različitim nivoima obrazovanja jeste nastava prilagođena uzrastu polaznika. Iz tog razloga, preduzetništvo se na specifičan način može predstaviti i u okviru osnovnog školskog obrazovanja. Tehnika koja je najviše zastupljena u tom periodu odrastanja jeste učenje kroz igranje. Preduzetništvo posmatrano iz ugla polaznika osnovnih škola izgleda interesantno i zabavno. Aktivnim uključivanjem dece u aktivnosti preduzetničkog karaktera predstavlja

mogućnost za izgradnju i nadogradnju ličnosti preduzetničkih karakteristika. Aktivnosti od značaja za inicijalnu uključenost u preduzetničke procese mogu predstavljati organizovanje događaja kao što su pijačni dani, organizovanje humanitarnih koncerata ili izrada predmeta i prodaja istih na dečijoj pijaci. Kroz igru, zabavu, radost i smeh, nesvesno ili svesno deca poprimaju karakteristike budućih preduzetnika, koji se kasnije kroz sticanje adekvatnih znanja i veština putem formalnog ili neformalnog obrazovanja vrlo lako mogu nadograditi i unaprediti.

Pitanje uticaja obrazovanja na buduće preduzetnike javlja se paralelno sa jednim od konstantnih mitova o preduzetništvu koji predstavlja dilemu da li se preduzetnik rađa ili se preduzetništvo može naučiti. Iako po nekim autorima ovo predstavlja zastareli problema i zasterelu temu (Kuratko, 2003) većina autora ističe aktuelnost ove dileme. Autori Gorji&Rahimian (2011) slažu se sa postojanjem ove dileme ističući činjenicu da obrazovanje predstavlja faktor od uticaja na uspeh/neuspeh preduzetnika. Ne samo da znanje predstavlja izvor za kreiranje novih šansi i mogućnosti od strane preduzetnika već ono ujedno predstavlja bazu za rađanje novog znanja. Takođe predstavlja i osnovu za uspešno donošenje budućih odluka tokom poslovanja preduzetnika sa ciljem adaptiranja na novonastale situacije. Iz tog razloga obrazovanje se može smatrati bazom znanja, kompetencija, veština koje u sinergetskom efektu sa praktičnim iskustvom može doprineti prevazilaženju brojnih barijera i teškoća prilikom razvoja preduzetničkog poduhvata.

3.4. KULTURNE I SOCIJALNE NORME

Utvrđena različitost u nivou preduzetničke aktivnosti između zemalja ukazuje na različitost faktora od uticaja na preduzetničku inicijativu. Neki preduzetnici vođeni su motivom profita, drugi samopotvrđivanja, pojedini su vođeni preuzimanjem rizika. Posmatranje određenih pojava u okviru pokretanja preduzetničkih poduhvata rađa potrebu razmatranja uticaja kojima su preduzetnici bili podstaknuti. Razlozi koji pokreću preduzetnike u pravcu pokretanja poduhvata, kao i motivacioni faktori, ujedno predstavljaju istraživačka pitanja i oblasti istraživačkog područja. Kultura, kao jedan od uticaja na preduzetništvo putem uticaja na orijentaciju pojedinca, svakako predstavlja jedan od ključnih elemenata od uticaja na preduzetničku aktivnost.

Hofstede (1984) je izvršio identifikaciju četiri dimenzije kulture od uticaja na ponašanje različitih kulturnih grupa. U okviru ovog modela uvrštena su sledeća četiri elementa: udaljenost od moći, izbegavanje neizvesnosti, individualizam i muškost. Udaljenost od moći označava odnos između grupe ljudi od uticaja sa jedne strane i grupe ljudi bez uticaja sa druge. Ono predstavlja stepen međuljudskih odnosa ljudi od uticaja u okviru društvene strukture nad onima koji su izuzeti tog društvenog položaja i moći. U pojedinim zemljama jaz između dveju grupa ljudi veoma je primetan i njegova egzistencija smatra se normalnom pojavom. Društveno raslojavanje i stvaranje barijera za prelazak između grupa predstavlja rezultat delovanja grupa od uticaja sa ciljem zaštite njihovih interesa. Nivo bojazni od nepredvidih događaja u budućnosti predstavlja osnovu za kreiranje akcija sa ciljem izbegavanja neizvesnosti.

Izraženi nivo nesigurnosti kod pojedinaca po pitanju nepredvidivosti budućih događaja od uticaja je na razvoj inovacija i preduzetničke aktivnosti unutar jedne zemlje (Shane, 1995). U okviru društva sa visokom percepcijom mogućih neizvesnosti u budućnosti javlja se potencijalna mogućnost uticaja straha od neuspeha za pokretanje preduzetničkog poduhvata. Različito od njih, društva koja izražavaju niži stepen brige za pojavu neizvesnosti u budućnosti posmatraju konkurenciju kao pozitivan element. Jedan od elemenata Hofstedovog modela predstavlja odnos muškosti i ženstvenosti. On u svom modelu ne nastoji izmeriti uticaj karakteristika ponašanja jednog i drugog pola, već nastoji ponašanje pojedinaca pripisati jednom od dva stereotipa vezanih za polove. Muško ponašanje unutar društva izjednačeno je sa agresivnošću dok je ženstveno ponašanje identifikovano sa hraniteljskim. U društvima gde nadjačava muški stil ponašanja javljaju se visoko postavljeni ciljevi i naporan rad u svrhu dostizanja istih, dok se za društva koja su okarakterisana ženstvenim, hraniteljskim stilom ponašanja više pažnja poklanja kvalitetu društvenih odnosa i sigurnosti radnih mesta. Ono što pogoduje razvijanju preduzetničkih poduhvata jeste kultura individualizma. Ono podrazumeva jak osećaj za dostignućem i izraženu inicijativu kod pojedinca. Pojedina istraživanja ukazala su na jaku korelaciju između individualizma i preduzetničke inicijative (Lee&Peterson, 2000; Mueller& Thomas, 2001). Kolektivizam, za razliku od individualizma pruža podršku, zaštitu i društveni identitet za uvrat iskazanoj lojalnosti grupi (Baughn&Neupert, 2003).

Pored identifikovanja generalnih uslova nacionalne kulture i univerzalnih vrednosti, neophodno je izvršiti i identifikaciju kulture vezanu za specifičnu disciplinu preduzetništva. Skup normi, vrednosti i uverenja preduzetničke kulture neophodno je razvijati sa ciljem razvoja preduzetničke aktivnosti. Za razliku od univerzalnih vrednosti, specifične preduzetničke vrednosti mogu ostvariti veći uticaj na preduzetničku orijentaciju pojedinca. Kreiranje pozitivne kulture i odnosa prema samoinicijativi, nezavisnosti, inovativnosti i individualnom naporu rezultira u orijentaciji pojedinca ka ostvarivanju preduzetničkih motivacija i namera.

3.5. FIZIČKA INFRASTRUKTURA

Preduzetnička aktivnost od nesumnjivog je uticaja na razvoj privrede jedne zemlje. Različitost u izraženoj preduzetničkoj aktivnosti i inicijativi u okviru određenih regiona, država, može se pripisati mnoštvu faktora. Dostupnost i opskrbljenost odgovarajućom infrastrukturom jedan je od kriterijuma prilikom donošenja odluke o započinjanju preduzetničkog poduhvata u okviru određenog lokaliteta. Ostvarivanje preduzetničkih aktivnosti i namera uslovljeno je postojanjem infrastrukturne podrške. Preduzetnička infrastrukturna podrška prisutna je kroz različite oblike u vidu fizičke, naučno-istraživačke, i infrastrukture znanja.

Prema Chan *et.al.* (2009) infrastruktura predstavlja heterogeni termin u okviru kojeg egzistira i fizička infrastruktura koja predstavlja inpute industrijskom sektoru u procesu izrade proizvoda ili pružanja usluge. Današnji uslovi života i poslovanja skoro su nezamislivi bez postojanja fizičke infrastrukture kao što su: putevi, železnice, aerodromi, luke, elektro mreže, gasovoda, telekomunikacija, internet mreža, vodovoda i kanalizacije, deponije za odlaganje čvrstog otpada,

deponije za odlaganje specijalnog otpada itd. Za razvoj preduzetničkih poduhvata preduzetnicima su neophodni na raspolaganju svi transportni kapaciteti, dostupni telekomunikacioni kanali, kao i dostupnost priključaka za električnu energiju, gas i sl. Nedostatak infrastrukturnih objekata značajno otežava razvoj preduzetničkih poduhvata, koji pored izraženih preduzetničkih problema u periodu inkubacije, može izazvati negativne posledice kada je u pitanju uspeh pokrenutog poduhvata.

Nedostatak adekvatnih infrastrukturnih saobraćajnih objekata generiše problem u oblasti nabavke sirovina i materijala, plasiranja gotovih proizvoda na udaljena tržišta, dok nedostatak energenata u najmanjoj meri može prouzrokovati problem prilikom realizacije punog proizvodnog kapaciteta. Bez adekvatne telekomunikacione i internet mreže, teritorijalno dislocirani preduzetnički poduhvati suočavaju se sa nemogućnošću komunikacije i umrežavanja sa svim stejkholderima od uticaja na pokrenuti preduzetnički poduhvat. Razvijena telekomunikaciona i internet infrastruktura otvara mogućnost za rast preduzetničkih aktivnosti na dva načina. Kao prvo, postoji mogućnost razvijanja preduzetničkih poduhvata zasnovanih na pružanju usluga u oblasti internet tehnologija zasnovanih na postojanju priključaka i pristupa brzom internetu u vidu internet sajtova ili internet aplikacija. Zatim, uspešnost preduzetničkih poduhvata biva potpomognuto mogućnošću prikupljanja informacija o novim dobavljačima, približavanja kupcima, razumevanju konkurencije itd. Stvaranjem virtualnog tržišta, komunikacija preduzeća sa kupcima, kao i privlačenje novih, značajno je olakšano.

Postojanost adekvatnih infrastrukturnih objekata postavljeno je u funkciji razvoja svih sektora privrede jedne zemlje. Investicije u oblasti infrastrukturnih objekata nužan su preduslov za ostvarivanje privrednog rasta. Adekvatna razvijenost infrastrukturnih objekata obezbeđuje zemlji izgradnju konkurentne, moderne privrede (Stewart, 2010). Iz razloga atributa javnog dobra, investicije u oblasti fizičke infrastrukture pod velikim su uticajem Vlade zemalja. Investicije u oblasti infrastrukturnih projekata stvaraju dugoročne efekte po privredu jedne zemlje u vidu povećanja produktivnosti, ekonomskog razvoja (Aschauer, 1989; Morrison&Schwartz, 1996; Caning&Petroni, 2008). Pored toga, izraženi uticaj ima i na smanjenje troškova proizvodnje, difuziju informacija i tehnologija, kao i ukupnjavanja tržišta i promocije inovacija. Investicije u oblasti infrastrukture smatraju se faktorom od uticaja na privredni rast direktnim delovanjem putem akumulacije kapitala i indirektnim delovanjem na produktivnost putem smanjenja troškova transporta (Federke&Bogetić, 2009). Istovremeno, ulaganje u infrastrukturu dovodi do otvaranja mogućnosti za razvoj preduzetničke aktivnosti putem efikasnijeg povezivanja i umrežavanja ljudi, budućih preduzetnika.

3.6. TEHNOLOŠKI TRANSFER

Međusobni odnos, između preduzetničkog i naučnog sektora zasnovan na znanju, smatra se od izuzetnog značaja za razvoj inovacija, pogotovo u privredama zasnovanim na znanju. Nivo saradnje između pomenuta dva sektora u značajnoj meri određuje inovativne kapacitete naučno-istraživačkog i preduzetničkog sektora, kao i inovativne performanse privreda. Za razliku od

Kirznera (1997) koji je identifikovao šanse na tržištu u vidu inicijalnih impulsa za preduzimanje akcija od strane preduzetnika. Šumpeter (1996) ističe značaj tehnološkog razvoja kao pokretačku snagu u funkciji eksploatacije preduzetničkih mogućnosti. Iz tog razloga, neophodna je razvijena saradnja između preduzetnika i naučnih institucija, naročito Univerziteta, koja bi doprinela intenziviranom transferu znanja i dostupnih tehnologija.

Uspešne inovacije uslovljene su integracijom novih znanja u inovacionom procesu. Smatra se da su retke one organizacije koje poseduju sva neophodna znanja za razvijanje inovacija i koje nisu zavisne od saradnje sa drugim institucijama. Većinu organizacija čine upravo one koje raspolazu ograničenim resursima po pitanju razvoja inovacija. Sticajem okolnosti ova grupa preduzeća predodređena je na saradnju sa drugim institucijama, pa i Univerzitetima sa ciljem razvoja uspešnih inovacionih projekata. Putem saradnje sa drugim organizacijama može se ubrzati i olakšati razvoj novih proizvoda, udruživanjem znanja, tehnologija i ostalih neophodnih resursa.

Transfer tehnologija predstavlja proces kojim se osnovna naučna istraživanja i otkrića razvijaju u praktične i komercijalno primenljive proizvode ili servise, odnosno ono predstavlja proces kojim se patenti i intelektualna dobra dobijena iz akademskih istraživanja prenose na industriju. Tehnološki transfer predstavlja primenu informacija u upotrebi i ujedno uključuje izvore tehnologija koje poseduju specijalizovane tehničke veštine, prenos na receptore koji ne poseduju tu tehnologiju ili iz nekog razloga ne žele da učestvuju u njenom razvijanju (Perez&Sanchez, 2003). Transfer znanja i tehnologija između preduzetničkog i naučnog sektora predstavlja aktivnosti koje su od pomoći preduzećima ili naučnim institucijama u nastavku njihovog funkcionisanja, u zavisnosti od smera transfera. Spin-off kao najznačajniji vid tehnološkog transfera, između naučno-istraživačkih institucija i preduzetničkog sektora, predstavlja transfer znanja i tehnologija sa Univerziteta od značajnog uticaja za unapređenje privrednog razvoja jedne zemlje. Takođe, putem osnivanja kancelarija tehnološkog transfera unutar Univerziteta, naučno-istraživačke institucije uključuju se u širu poslovnu zajednicu kao deo lanca vrednosti u stvaranju novih preduzetničkih poduhvata, inkubatora, naučnih parkova i sl. Rad ovih centara usmeren je pre svega na transfer znanja između Univerziteta i privrede, podršku plasmana novih tehnologija i inovacija, razvijanje mreža sa ciljem intenzivnijeg transfera tehnologija, razvijanje znanja i veština u zaštiti i iskorišćavanju patenata i drugih oblika intelektualne svojine u procesu transfera tehnologije, pomoć u stvaranju novih inovacionih centara, inkubatora i poslovno-tehnoloških parkova koje osniva Univerzitet. Kvalitetni naučno istraživački kadrovi zaposleni na Univerzitetu uslov su obezbeđenja uspešnog rada centara za tehnološki transfer. Motivacija Univerzitetskih kadrova za aktivno uključivanje i podršku u radu i funkcionisanju centra moguća je putem obezbeđenja akademskog priznanja ili novčanih naknada. Angažman na naučno-istraživačkim i istraživačko-razvojnim projektima pored obezbeđenja dodatnih finansijskih sredstava, stvara i brojne mogućnosti za nastavni i naučno-istraživački kadar Univerziteta, kroz akademsko priznanje u vidu registracije patenata, generisanja naučno-istraživačkih radova, izrade publikacija i tome sl.

Funkcionalna saradnja sa privredom i uspešan transfer tehnologija zahteva izgradnju određenih kapaciteta. Od strane Univerziteta neophodno je kreiranje preduzetničke klime u okviru institucije i istovremeno aktiviranje sopstvenih preduzetničkih kapaciteta. Istovremeno, podizanje Univerzitetskih kapaciteta za saradnju sa privredom kao i kreiranje značajnih stimulacija za aktivnosti naučno-istraživačkog kadra prilikom saradnje sa privredom, predstavljaju aktivnosti od značaja za obezbeđenje uspešne saradnje i povezivanja privrede sa Univerzitetima, koja u mnogome može biti determinisana i apsorpcionim kapacitetima akademskog znanja u okviru poslovnih subjekata.

Nakon identifikacije mogućnosti, u okviru saradnje sa privredom, putem Univerzitetskih kancelarija za transfer tehnologija, postavlja se pitanje definisanja njene osnivačke strukture i strategije licenciranja, koje se razlikuju u nivou autonomije centara i mogućnosti komercijalizacije tehnologija. Formiranje centara tehnološkog transfera može poprimiti nekoliko formi: tradicionalne Univerzitetske strukture, neprofitne istraživačke organizacije i profitno orijentisanog centra udruženog privatnog kapitala (Markman *et.al.*, 2005). Nakon završenog istraživačko-razvojnog projekta i obezbeđenja tehnologija u vidu patenata, pred kancelarijama za transfer tehnologija i znanja pruža se mogućnost komercijalizovanja putem jedne od nekoliko strategija licenciranja kao što su: licenciranje u zamenu za buduća istraživačka sponzorstva, licenciranje u vidu učešća u kapitalu i licenciranje za gotovinu. Pozitivne strane navedenih vidova licenciranja predstavlja činjenicu obezbeđenja uslova za razvoj budućih istraživačko razvojnih projekata.

Transfer tehnologija putem univerzitetskih kancelarija za transfer znanja i tehnologija od nesumnjivog je uticaja na formiranje novih i razvoj trenutnih preduzetničkih poduhvata. Putem istraživanja sponzoriranih od strane privrede, konsalting usluga, licenciranja tehnologija kao i aktivnog učestvovanja u procesu razvoja istih, univerzitetske kancelarije potvrđuju svoju ulogu u jačanju preduzetničke aktivnosti i inicijative. Uz pomoć usvojene organizacione strukture kancelarija, različitih usvojenih strategija transfera tehnologija i saradnje sa privredom, nesumnjivo predstavljaju jedan od glavnih faktora od uticaja na regionalni razvoj i ekonomski rast privreda pojedinih zemalja.

3.7. OTVORENOST TRŽIŠTA

Model direktnih preduzetničkih uslova razvijen od strane Global Entrepreneurship Monitor-a uzima u obzir Kirznerov pristup posmatrajući promene na tržištu kao generator mogućnosti za razvoj preduzetničkih aktivnosti (Kirzner, 1997). Otvorenost tržišta posmatra se sa aspekta dinamičnosti tržišta koje predstavlja dinamiku tržišnih promena i sa aspekta barijera ulaska u granu. Razmatranje dinamične karakteristike tržišta istovremeno podrazumeva prihvatanje činjenica promenljivih kategorija. Intenzivnost i elastičnost tržišta proizilazi iz prirode njegovih činilaca i konstantne težnje ka promenama. Dinamičnost tržišta kao jedna od njegovih karakteristika ukazuje na činjenicu i neizbežnost određenih kretanja unutar vremenskog prostora

u vidu konstantnih promena, potvrđujući činjenicu da je sve podložno uticaju vremena, pa samim tim ni tržište ne predstavlja izuzetu kategoriju.

U cilju teorijskog determinisanja pojma dinamičnosti tržišta, može se istaći da ono predstavlja fundamentalni koncept odnosa između ponude i tražnje kao glavnih sila od uticaja na kreiranje cena proizvoda i usluga. Ono ukazuje na formiranje nivoa cena u odnosu na kretanje ponude i tražnje. Otvorena tržišta karakteriše determinisanje nivoa cena od strane aktera na tržištu u vidu kupaca i prodavaca koji generišu ponudu i tražnju, sve iz razloga izostanka određenih subjekata ili institucija od uticaja na formiranje nivoa cena. Na ovim tržištima značaj pojedinca na njegovu dinamičnost apsolutno je inferioran. Pre svega, pojedinci se nalaze u responzivnoj poziciji u odnosu na dinamičnost tržišta. Oni pre svega reaguju na promene umesto da utiču na kreiranje istih.

Kretanje ponude i tražnje nalazi se pod uticajem brojnih faktora. Uzročnici promena na strani ponude mogu se identifikovati u vidu smanjenja troškova proizvodnje putem upotrebe novih, efikasnijih tehnologija, smanjenja poreza, smanjenja troškova radne snage i tome sl. Implikacije ovih uzročnika vidljive su u većoj ponudi proizvoda sa nepromenjenim nivoom cena. Međutim, postoje uzročnici koji dovode do suprotnih efekata, koji uglavnom predstavljaju uzurpacije stanja na tržištu, a javljaju se u vidu poplava, suša, požara, elementarnih nepogoda itd. Pod uticajem ovih uzročnika javlja se situacija manjeg nivoa dobara sa istim nivoom cena. Uticaji na strani ponude su mnogobrojni a kao najznačajniji ističu se veličina tržišta u vidu populacije stanovništva posmatrano sa aspekta broja potrošača, obrazovanje, preferencije potrošača, očekivanja, informisanost o proizvodu, cene proizvoda supstituta i mnogi drugi.

Ulazak preduzeća na tržište praćeno je različitim restriktivnim faktorima u vidu potencijalnih barijera od uticaja na sposobnost preduzeća prilikom ulaska i započinjanja preduzetničkog poduhvata u određenoj industrijskoj grani. Barijere ulaska dizajnirane su od strane postojećih preduzeća, sa namerom smanjenja ili redukcije konkurencije, u cilju očuvanja ostvarivanja profita na duži vremenski period. Lakoća ulaska u određenu granu zahteva razmatranje problematike sa šireg aspekta uključujući analizu različitih faktora od uticaja, kao što su: kupovna moć potrošača, snaga dobavljača, konkurencija i priroda konkurenata, značaj distributera, postojanje proizvoda supstituta. Za potrebe efikasnije borbe sa konkurentima prilikom ulaska na tržište, kao i donošenja važnih strateških odluka, neophodno je razumevanje kompleksne situacije ulaska na tržište od strane preduzeća.

Prilikom svog prvog ulaska na tržište, preduzeća se mogu susresti sa različitim barijerama definisanih u okviru nekoliko kategorija kao što su: troškovi, kapital, diferencijacija proizvoda, troškovi zamene, kanali distribucije i vladine politike (Porter, 1980; Karakaya, 2002):

- Troškovnu prednost konkurenti ostvaruju putem ekonomije obima koja se javlja usled obaranja troškova proizvodnje po jedinici proizvoda sa povećanjem nivoa proizvodnje. Postojeći konkurenti na tržištu ovom strategijom primoravaju buduće konkurente da

prihvate postojeći nivo proizvodnje ili da konkurišu putem nižeg obima proizvodnje prihvatajući činjenicu troškovnih nedostataka ovog modela,

- Kapitalni zahtevi predstavljaju veoma snažnu barijeru naročito kada su u pitanju rizične investicije u oblasti istraživanja i razvoja,
- Diferencijacija proizvoda postiže se kroz lojalnost potrošača i izgradnju brenda kao plod dugogodišnjih napora preduzeća da kroz reklamiranje i pružanje zadovoljstva potrošačima kroz upotrebnu vrednost proizvoda. Na ovaj način postojeća konkurencija u izvesnoj je prednosti u odnosu na novopridošlice iz razloga neophodnih vremenskih i novčanih resurasa potrebnih za angažovanje u funkciji diferenciranja proizvoda novih konkurenata,
- Troškovi zamene javljaju se usled odluke o izboru drugog dobavljača. U pitanju su troškovi obuke radnika, narudžbe dodatne opreme, redizajniranje proizvoda, tehnička asistencija i sl. Pristup kanalima distribucije koji predstavljaju barijeru ulaska u granu, novopridošli konkurenti iz razloga prihvatanja proizvoda od strane distributivnih kanala najčešće nude podsticaje u vidu popusta, promocija i reklamiranja,
- Vladine politike, koje poprimaju elemente ograničenja od uticaja na ulazak u tržište, mogu se javiti u vidu definisanih standarda, zahtevanja licenci, ograničenom pristupu određenim sirovinama.

Pored navedenih kategorija neophodno je istaći i know-how, kao jedan od elemenata od uticaja na građenje konkurentne prednosti. On se uglavnom zasniva na patentima koji su pod zaštitom kako nacionalnih tako i međunarodnih zakona. Posedovanje vlasništva nad patentom i pravo raspolaganja korišćenja istim istovremeno stvara određenu konkurentsku prednost, sa jedne, kao i visoku barijeru ulaska u granu sa druge strane, u određenom vremenskom periodu trajanja zaštite patenta.

Prethodno navedene barijere mogle bi se svrstati u grupu strukturnih barijera koje odslikavaju trenutne uslove unutar pojedinih industrija. Ovu vrste barijera moguće je novčano kvantifikovati iz razloga jasnih troškova koje one iziskuju. Za razliku od strukturnih, strateške barijere predstavljaju akcije postojećih konkurenata na tržištu sa ciljem jačanja konkurentne pozicije i podizanja visine barijera ulaska. Troškovnu kvantifikaciju ovih mera teže je izvršiti u odnosu na strukturne barijere iz razloga nemogućnosti adekvatne procene troškova nastale usled same prirode preduzetnih akcija. U pitanju su akcije spuštanja cena sa ciljem slabljenja konkurencije, ograničavanja cena ispod profitabilnog nivoa cena za nove konkurente, izgradnja kluba lojalnosti putem učlanjivanja potrošača kroz izdavanje članskih karti sa popustima, kuponima, nagradama i slično.

4. MOTIVI PREDUZETNIČKOG PONAŠANJA

4.1. MOTIVACIJA

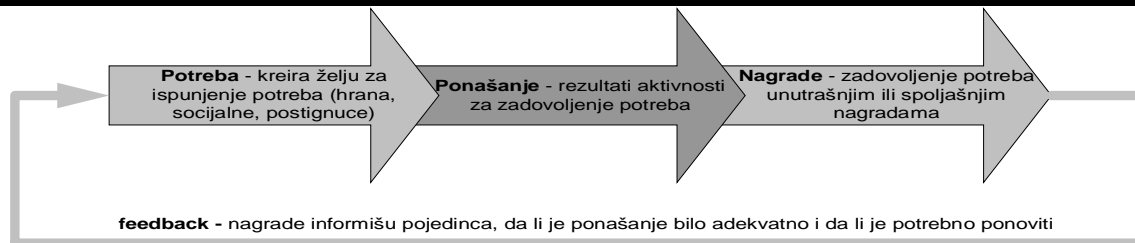
U osnovi funkcionisanja svake organizacije nalaze se ljudi sa svojim znanjima, veštinama i motivacijom. Uspešnost funkcionisanja preduzeća, u vidu pozitivnih i negativnih poslovnih rezultata, u svojoj osnovi determinisano je kvalitetom kadrova i njihovim stepenom motivacije za preduzimanjem poslovnih aktivnosti. Specifičnosti svakog pojedinca podrazumeva i različitost u njihovim sposobnostima, potrebama, motivima i sl. Iz toga proizilazi potreba za prepoznavanjem i razvijanjem motivacionih pristupa u svrhu obezbeđenja razvoja organizacije/preduzeća i njenog uspešnog funkcionisanja.

Svako društveno ponašanje pojedinca kao jedinke u osnovi podstaknuto je određenim motivima. Motivacija kao rezultat delovanja unutrašnjih ili spoljašnjih faktora od uticaja na pojedinca za rezultat ima ulaganje napora i energije za preduzimanje aktivnosti i akcija usmerenih u pravcu dostizanja postavljenih ciljeva. Ona predstavlja ponašanje pojedinaca zasnovano na njihovim sposobnostima, podrške okruženja i atraktivnosti nagrada za zadovoljene uočene potrebe. Čovekove potrebe, kao što su prepoznavanja, dostizanje uspeha, novčane nagrade i tome slično, stvaraju određene nemire i nesklade u čovekovoј ličnosti u vidu tenzija, čije delovanje rezultira motivacijom za preduzimanjem određene vrste ponašanja kako bi se zadovoljile određene potrebe. Uspešnost preduzetog ponašanja u mnogome određuje i nivo zadovoljstva pojedinca, u smislu nagrada, u vidu ispunjenih potreba i potvrde odgovarajućeg ponašanja za dostizanje zadovoljenja određenih potreba u budućnosti. Kao psihološki koncept motivacija razmatra pravac, snagu i trajanje preduzetog ponašanja. Pravac podrazumeva odabir određene vrste ponašanja koje se nalaze na raspolaganju pojedincu, snaga predstavlja intenzitet preduzetih napora u istrajanju preduzetog ponašanja, dok je trajanje povezano sa doslednošću preduzetog ponašanja uprkos brojnim preprekama prilikom tog procesa. Istraživanje motivacije u procesu zadovoljenja potreba rezultiralo je generisanjem velikog broja teorija o ljudskim potrebama. Time je potvrđena složenost i kompleksnost pomenutog istraživačkog područja. Pokušaj determinisanja, sažimanja i pozicioniranja procesa zadovoljenja potreba unutar konceptualnog okvira, u pokušaju pojednostavljenog posmatranja ovog fenomena, pomenuti proces zadovoljenja potreba može se ilustrovati kao što predstavljeno u okviru prikaza br. 3. Pojednostavljeni model motivacije pojedinca predstavljen kroz proces zadovoljenja potreba u vidu određenih nagrada putem delotvornog ponašanja.

Zadovoljstvo proisteklo iz uspešno urađenog posla, kao i osećaj zadovoljstva na osnovu postignutog cilja, posmatrano sa aspekta motivacije nije ništa manje važno u odnosu na motivaciju putem novčanih nagrada. Specifičnosti pojedinca kao ličnosti i psiholoških karakteristika određuje oblik i vrstu motivacionih pristupa. Satisfakcija koju pojedinac oseća

prilikom preduzimanja određenih oblika ponašanja u vidu akcija sa ciljem satisfakcije na osnovu zadovoljenja određenih potreba mogu se nazvati unutrašnjim nagradama. Naime, određeni pojedinci satisfakciju postižu nakon uspešno implementiranih složenih zadataka ili rešavanja kompleksnih problema. Dostignuća u ovoj oblasti stvaraju im prijatan osećaj ispunjenja i dostignuća.

Prikaz br. 3 – Pojednostavljeni model motivacije



Izvor: *Management, The New Workplace, 8th edition*

Karakteristika ovih osoba jeste pokretanje akcija u funkciji dostizanja unutrašnje satisfakcije prouzrokovanim uspešno kompletiranim aktivnostima. Primetno je da su ove osobe nedvosmisleno posvećene ovim aktivnostima, ne angažujući se niti jednog trenutka na drugim aktivnostima koje rezultiraju u nekom drugom vidu satisfakcije osim onog u dostizanju unutrašnjeg zadovoljstva. Ono što pokreće ove osobe jeste želja i strast za uspešnim rešavanjem kompleksnih situacija i unutrašnjim zadovoljstvom koje iz tih aktivnosti proističe. Nasuprot njima, javlja se drugi tip osoba, koje su motivisane spoljašnjim faktorima u vidu nagrađivanja od strane drugih lica. Nagrade koje se podrazumevaju najčešće su promocije, unapređenje, novčane naknade, nagrade i tome slično. Nagrade potiču iz eksternog okruženja kao rezultat dostignute satisfakcije učesnika iz eksternog okruženja pojedinca. Kao najznačajnije karakteristike ovih ličnosti mogu se istaći manje interesovanje za suštinu samog zadatka kao i trajanje motivacije uporedo sa postojanjem potencijalnih nagrada i priznanja.

Potrebe nastaju i deo su životne svakodnevnice pojedinca koje karakteriše nastojanje zadovoljenja uočenih potreba. Međutim, zadovoljenje potreba ne predstavlja i jedini vid reakcije na uočene potrebe. Pred jedinkom se javljaju i mogućnosti potiskivanja ili ne reagovanja na uočene potrebe kao jedan od vidova mogućih reakcija. Većina čovekovih potreba odraz je svesnih procesa koji se odvijaju unutar čovekove ličnosti. Međutim, isto tako uočene potrebe mogu biti rezultat nesvesnih ili nametnutih procesa od strane eksternog okruženja. Pri tome se javlja mogućnost prepoznavanja i neprepoznavanja potreba od strane pojedinaca što sa sobom povlači mogućnost zadovoljenja odnosno nezadovoljenja istih. Motiv ima pokretačku ulogu u implementaciji određenih čovekovih aktivnosti. Kao takvi nalaze se pod dejstvom mnoštva spoljašnjih i unutrašnjih faktora koji oblikuju listu motiva pojedinca kao i njihovu prioritetizaciju. Stoga je sa aspekta upravljanja čovekom značajna motivaciona struktura, koja se uz pomoć edukativnih procesa značajno uvećava. Iz toga proizilazi da sama motivacija postaje alat za upravljanje čovekovim ponašanjem, dok nivo obrazovanja značajno unapređuje motive

pojedince. Edukativnim procesima, pojedinac ne samo da stiče primenjiva znanja, navike i iskustva, već primenom istih ostvaruje visok stepen zadovoljstva u radu što implicira visokim stepenom ostvarivanja motiva.

Postoji veliki broj autora koji su razvili različite teorije motivacije. Sve one u osnovi izučavaju i pokušavaju da proniknu u suštinu ljudskog bića i njihove namere šta žele da postignu. Motivacija predstavlja samo jedan od nekoliko faktora od uticaja kada je u pitanu profesionalna karijera pojedinca. Tradicionalni *motivacioni model* vezuje se za ime Frederika Tejlora koji je utvrdio najefikasniji način za obavljanje repetitivnih zadataka putem sistema novčanih nagrada. Više proizvedenih proizvoda značilo je i veće zarade za zaposlene radnike. Elton Mayo, australijski psiholog, industrijski istraživač i organizacioni teoretičar razvio je teoriju *modela ljudskih odnosa*. Pomenuta teorija bazirala se na motivaciji zaposlenih radnika kroz priznavanje njihovih društvenih potreba i podržavanja njihovog osećanja korisnosti. Pomenuta teorija razvijena je iz razloga uviđanja pada motivacije usled obavljanja repetitivnih zadataka. Kao rezultati ove teorije do današnjeg dana ostale su vidljive kutije sa predlozima od strane radnika u industrijskim sistemima.

Ove dve teorije kritikovane su od strane Douglas McGregor-a, profesora sa MIT Sloan School of Management, navodeći ih kao manipulativne pristupe prema zaposlenima. On je ujedno i tvorac XY teorije motivacije. Prema tradicionalnoj teoriji (X) ljudi imaju odbojnost prema radu i pokazuju intencije izbegavanja odgovornosti, stoga menadžeri nastoje zaposlene da nateraju da rade. Teorija (Y) je po svojoj prirodi je savremena i optimistična. Ona se zasniva na posmatranju rada kao prirodne potrebe čoveka. Ljudi su prema ovoj teoriji spremni da prihvate odgovornost i da koriste kreativnost u rešavanju organizacionih problema.

Nešto savremenije teorije motivacije koje u svojim korenima sagledavaju aspekt čovekovih potreba posmatraju elemente koji ljudima omogućavaju životnu ispunjenost. U osnovi teorije leži razmatranje da je pojedinac motivisan dok ne postigne određeni nivo zadovoljstva sopstvenim životom. Ukoliko je potreba zadovoljena, istovremeno se javlja nestanak motivacije. Hijerarhija potreba prema američkom psihologu Abraham Maslow-u, predstavlja najzastupljeniju i najistraživaniju teoriju potreba. Prema ovoj teoriji hijerarhija ljudskih potreba podeljena je u dva segmenta, potrebe nižeg i višeg nivoa. Potrebe nižeg nivoa podrazumevaju psihološke, bezbednosne i društvene brige, dok su potrebe višeg nivoa usmerene na sticanje poštovanja i samoaktualizacije. Zadovoljavajući potrebe nižeg nivoa pojedinac se polako penje na zamišljenoj lestvici hijerarhije potreba, u okviru kojeg se težnja za potrebama višeg nivoa istovremeno javlja sa ispunjenošću potreba prethodnog nivoa. Ono čemu pojedinac stremi, jeste izgradnja samopoštovanja koje se javlja kao logična posledica priznanja i poštovanja od strane eksternog okruženja pojedinca. Tek nakon izgradnje poštovanja, javlja se potreba za samoaktualizacijom koje predstavlja maksimizaciju potencijala odnosno postignuće u okviru potencijalnih mogućnosti pojedinca.

Američki psiholog Clayton Aldefer, složio se sa teorijom hijerarhija potreba, međutim, njegova se teorija od Maslovljeve teorije razlikovala na osnovu dva elementa. Kao prvo, Aldefer je izvršio kategorizaciju potreba na tri nivoa: egzistencijalne potrebe (osnovne potrebe), potrebe pripadnosti (potrebe odnosa sa drugim ljudima) i potrebe razvoja (potreba kreativnosti i produktivnog uticaja). Druga razlika odnosila se na uočenu činjenicu ovog autora koja se odnosila na povremeno kretanje pojedinaca između različitih nivoa potreba. Naime, zadovoljene potrebe višeg nivoa, u slučaju da su bile frustrirajuće za pojedinca proizvodile su kontra efekat u vidu povratka pojedinaca na prethodnu stepenicu na lestvici hijerarhije potreba. Za razliku od Maslow-a, koji je uočio neprekidnu kretanju pojedinca, Aldefer je uočio i povremene kretanja unazad usled iskazanog nezadovoljstva zadovoljavanjem određenih potreba.

Kritiku svoje teorije hijerarhije potreba u vidu značajnih modifikacija, Abraham Maslow doživio je od strane Frederick Herzberg-a, američkog psihologa koji je ujedno i jedna od najuticajnijih ličnosti u razvoju poslovnog menadžmenta. Njegova istraživanja ukazala su na postojanje dve grupe faktora. Prva grupa pod nazivom faktori održavanja ili faktori higijene podrazumevaju one impulse koji proizvode nezadovoljstvo i ne predstavljaju motivatore. Prisutnost ovih faktora u radnom okruženju u velikoj količini i kvalitetu ne izaziva nezadovoljstvo dok njihovo nepostojanje rezultira nezadovoljstvom pojedinca. U pitanju su politika kompanije, administracija, nadgledanje, uslovi rada, sigurnost posla, plata, status i sl. Sa druge strane, faktori koji izazivaju zadovoljstvo povezani su sa samim sadržajem posla. U okviru ovih faktora ubrajaju se postignuće, priznanje, poštovanje, izazovan posao, napredovanje, razvoj itd. Njihovo postojanje izaziva osećaj ili izostanak osećaja zadovoljstva, ali nikako i osećaj nezadovoljstva.

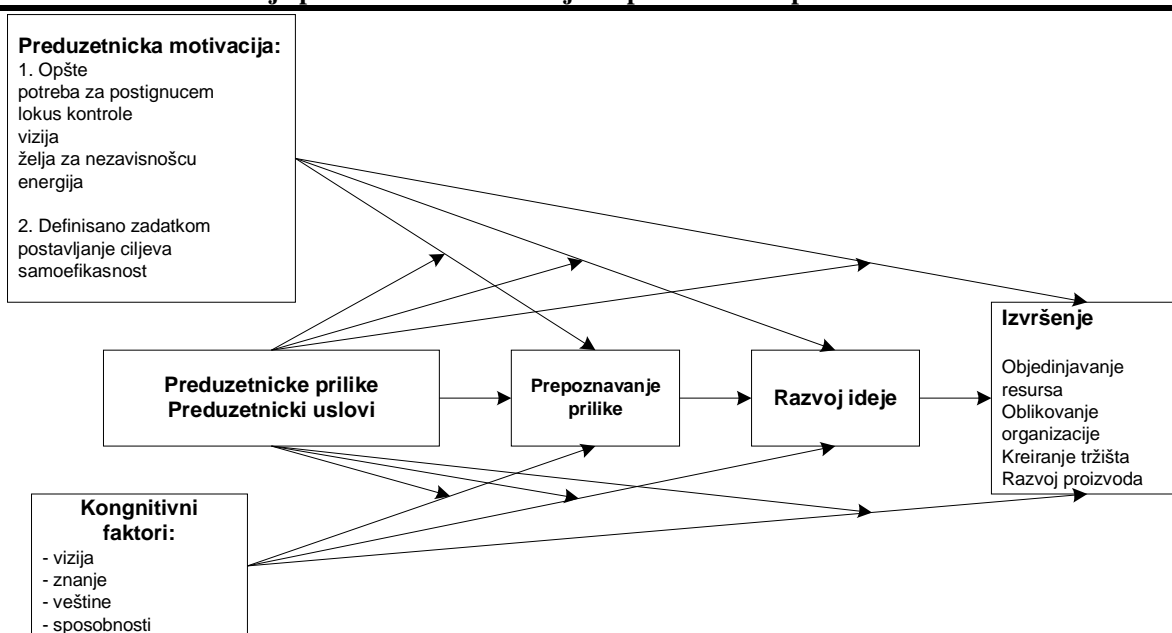
Još jedna teorija ljudskih potreba razvijena od strane američkog psihologa i profesora sa Harvardskog Univerziteta David McClelland-a nastoji istražiti potrebe koje čovek nastoji razviti tokom svog života. Tako su utvrđene tri potrebe: potrebe za moći, potrebe za pripadnošću i potreba za postignućem. Iskustva osobe na samom početku života u značajnoj meri mogu odrediti razvijanje potreba i istovremeni razvitak najdominantnije. Potreba za moći javlja se kod osoba koje imaju snažno izraženu motivaciju da utiču na druge i preuzimaju odgovornost za ponašanje podređenih. Njihovo delovanje unutar organizacija usmereno je na preuzimanje odgovornosti i zadataka sa ciljem dobijanja unapređenja. Osobe sa razvijenim osećajem za pripadanjem obično karakteriše razvijen osećaj za saradnju i timski rad. Dok je kod nekih osoba potreba za postignućem toliko snažna da ih motiviše više od sticanja dobiti i novčanih nagrada. U funkciji pojačanja sopstvenog zadovoljstva ove osobe postavljaju sebi veoma zahtevne ali istovremeno ostvarive ciljeve. Takođe ih odlikuje sposobnost preuzimanja rizika, međutim, pravovremenom procenom i ocenom eventualnih rizičnih događaja u budućnosti izuzimaju zadatke kod kojih se javlja eventualni mogući neuspeh.

Pitanje fenomena motivacije kod preduzetnika, nosilaca preduzetničkog procesa, posmatra se u dva pravca, prvi podrazumeva sagledavanje faktora od uticaja na pojedinca u pravcu donošenja odluke da postane preduzetnik i drugi segment ove teme vezuje se za pitanje zašto su neki preduzetnici uspešniji od drugih. Razumevanje preduzetništva kao procesa, u celini, kao i

pojedinačnih inicijativa ne može biti potpuno i relevantno ukoliko se ne objasni motivacioni aspekt ovih aktivnosti (Venkataraman, 1997) pre svega što je u mnogim studijama potvrđeno da ova psihološka karakteristika pojedinaca koji su uključeni u preduzetnički proces determinišu uspeh samih poduhvata (Baum, Locke&Smith, 2000; Stewart&Roth, 2001).

Preduzetnički proces predstavlja veoma složen, dinamičan i zahtevan put koji preduzetnik treba da prođe ukoliko je doneo takvu odluku, dok odsustvo volje ili suviše čvrste namere da se savladaju svi izazovi koji se nađu na putu javlja se kao glavni razlog neuspeha. Tako, motivacioni aspekt pojedinca, kao nosioca preduzetničkog procesa, predstavlja neophodan uslov ostvarivanja postavljenih ciljeva ali je ujedno i bitan faktor realizacije preduzetničkih namera.

Prikaz br. 4 – Model uticaja preduzetničke motivacije na preduzetnički proces



Izvor: Shane, S., Locke, E., Collins, S., (2003), *Entrepreneurial motivation*, *Human Resource Management Review*

Autori Shane *et.al* (2003) u svome istraživanju pokušali su da prikažu na koji način motivacija utiče na ljudsko ponašanje, samim tim i na preduzetnika, što je i vidljivo u okviru prikaza br. 4. U saglasnosti sa konceptualnim okvirom doktorske disertacije, autor ovog rada ističe činjenicu posmatranja uticaja motivacije na preduzetnički proces koji započinje prepoznavanjem prilika i razvijanjem ideja u funkciji eksploatacije istih. Upravo iz ovog razloga autor ovog rada ističe potrebu razmatranja predloženog modela uticaja preduzetničke motivacije na preduzetnički proces. Potreba za dostignućem na najbolji mogući način oslikava preduzetnika i preduzetničko ponašanje. Potreba za dostignućem prepoznata je kao jedna od preduzetničkih namera, dok su karakteristike ličnosti koje su povezane sa ovom potrebom, najčešće karakteristike ličnosti preduzetnika. Bez obzira na pristup posmatranja preduzetnika, ističe se značaj potreba za dostignućem kao karakteristika preduzetnika od bitnog uticaja na uspeh preduzetničkog

poduhvata (Sanchez&Sahuquillo, 2012). Naredni deo rada biće posvećen upravo karakteristikama ličnosti preduzetnika orijentisanih na dostignuće.

4.2. KARAKTERISTIKE LIČNOSTI PREDUZETNIKA

Postoje razni pristupi sagledavanja preduzetnika, a neki od ranijih pristupa sagledavanja discipline preduzetništva i njegovog glavnog aktera u vidu preduzetnika fokusirala su se na karakteristike njegove ličnosti. Sagledavanje preduzetnika sa aspekta njegovih ličnih karakteristika dobija na značaju ukoliko se ove karakteristike dovedu u vezu sa odlukom o započinjanju preduzetničkog poduhvata. Pošto se proces donošenja odluke o započinjanju preduzetničkog poduhvata razlikuje od procesa postizanja preduzetničkog uspeha, neophodno je istaći činjenicu da je uticaj karakteristika ličnosti preduzetnika izraženiji prilikom odluke o započinjanju preduzetničkog poduhvata nego li kod samog upravljanja preduzetničkim poslovanjem i ostvarivanjem preduzetničkog uspeha (Rauch&Frese, 2000). Iako u literaturi iz oblasti preduzetništva ne postoji konsenzus oko jasno definisanih karakteristika ličnosti preduzetnika, primetno je da su najučestalije karakteristike navedene od strane autora koji su se pozabavili ovom temom bili: potreba za dostignućem, sposobnost preuzimanja rizika, tolerancija za dvosmislenost, težište kontrole, samopouzdanje, postavljanje ciljeva (Brockhaus&Horwitz, 1986; Begley&Boyd, 1987; Bygrave *et.al* 1989; Robinson, *et.al.* 1991; Bonnett&Furham, 1991; Koh, 1996; Korunka, *et.al* 2003). Navedene karakteristike koje poprimaju odlike osnovnih uslova za preduzetništvo (Utsch&Rauch, 2000) i kao karakteristike od uticaja na pokretanje preduzetničkog poduhvata (Krueger i Carsrud, 1993; Thomas i Mueller, 2000) biće posvećena pažnja u narednom delu rada.

4.2.1.PREUZIMANJE RIZIKA

Kategorija rizika mogla bi se predstaviti kao nivo neizvesnosti i nepredvidivosti od uticaja, ujedno i u formi potencijalnih gubitaka nastalih kao rezultat ili posledica određenog ponašanja. Prilikom pokuyašaja determinisanja strukture rizika i njegovih elemenata, autori Yates&Stone (1992) identifikovali su tri elementa koji učestvuju u izgradnji rizika, to su pre svega: potencijalni gubici, značaj tih gubitaka i neizvesnost istih. Posmatrajući rizik u kontekstu preduzetništva obim i značaj gubitaka, kao i njihova neizvesnost, od najznačajnijeg su uticaja na preduzetnikovu percepciju rizika i na donošenje odluka u rizičnim situacijama (Forlani&Mullins, 2000).

Koncept preuzimanja rizika se od svog nastanka vezivalo za disciplinu preduzetništva. U prethodnom delu rada, prilikom pokušaja teoretskog uobličavanja preduzetništva i preduzetnika, primetno je uključivanje kategorije rizika prilikom definisanja ovih kategorija. Podršku vezivanja kategorije rizika i preduzetništva tokom dvadesetog veka nastala je sa tvrdnjom McClelland-a da praktično svi teoretičari u svojoj definiciju uključuju rizik. Osobina preduzetnika prepoznata kao spremnost za preuzimanje rizika, uočena je i opisana od strane McClelland-a u njegovoj teoriji motivacije u delu potrebe za dostignućem. Naime, McClelland

upravo uočava činjenicu da pojedinci sa izraženijim osećajem potrebe za dostignućem imaju i veću dozu spremnosti za preuzimanje rizika. Ova karakteristika ličnosti upravo je značajna iz razloga posmatranja preduzetničkog procesa koji je praćen određenom dozom neizvesnosti i nepredvidivosti. Preduzetnici kao lica sklona preuzimanju rizika najčešće moraju prihvatiti postojanje neizvesnosti i nepredvidivosti kao neminovnog pratioca njihovog preduzetničkog poduhvata. Sve to iz razloga što se odluke o preduzetničkom poduhvatu, na vremenskoj liniji donose u sadašnjosti, dok se implementacija poduhvata odvija u budućnosti kao nepredvidivoj kategoriji.

Prema Atkins (1957) pojedinci koji preferiraju visok nivo dostignuća trebalo bi da budu usmereni na kategoriju srednje rizičnih aktivnosti iz razloga što će im ove aktivnosti pružiti određene izazove koji će istovremeno biti i dostizni. Nasuprot ovome, pojedinci koji žele da ostvare želju izbegavanja neuspeha stoje pred izborom izuzetno lakih i teških zadataka. Uspešna implementacija lakih zadataka omogućice im sigurnost ispunjavanja ciljeva dok odabir težih zadataka pruža mogućnost lakšeg odabira mogućih izgovora prilikom objašnjenja neuspešno pokrenutog poduhvata i izbegavanja neprijatnosti i individualne krivice.

Dickson&Giglierano (1986) u svojim istraživanjima posmatrali su upravo iz ovog ugla preuzimanje rizika od strane preduzetnika. Njihov konceptualni okvir koji se odnosi na model preuzimanja preduzetničkog rizika sačinjen je iz dve komponente: mogućnost neuspešnog pokretanja preduzetničkog poduhvata i mogućnosti propuštanja strategijskih šansi. Uglavnom su se istraživanja u oblasti preduzetništva više fokusirala na istraživanje uticaja straha od neuspeha prilikom preuzimanja preduzetničkog poduhvata (Carter&Evans, 2000). Sam proces pokretanja poslovnog poduhvata podrazumeva uočavanje šansi na tržištu, kreiranje poslovne ideje kao i sama evaluacija ideje u vidu identifikacije potencijalnih rizika i koristi za budućeg preduzetnika. Upravo se faza procene potencijalnih rizika i koristi za budućeg preduzetnika može okarakterisati kao prelomna tačka za pokretanje poslovnog poduhvata u okviru koje će strah od neuspeha kao subjektivna okolnost imati značajan uticaj na donošenje konačne odluke. Ulogu i značaj straha od neuspeha u fazi procene potencijalnih rizika i koristi upravo navode Stewart&Roth (2001) ističući da će prilikom procene potencijalnih nagrada nasuprot procenjenim rizicima, individualni nivo straha od neuspeha igrati bitnu ulogu prilikom donošenja rizične odluke o započinjanju preduzetničkog poduhvata.

Neuspeh u poslovanju preduzetnika ili prilikom pokretanja poslovnog poduhvata narušava psihološku sigurnost preduzetnika. Naravno da neuspeh prilikom pokretanja poslovnog poduhvata ili razvijanja istog utiče na samopoštovanje i samopouzdanje preduzetnika ujedno budeći sumnju u sebe i svoje sposobnosti. Identifikacija straha od neuspeha kao i njegovo svrstavanje među barijere preduzetništva su u svome istraživanju identifikovali Sandhu *et.al.* (2011). Ulogu straha od neuspeha u preduzetničkim aktivnostima prepoznato je i od strane Global Entrepreneurship Monitor-a redovnim uvrštavanjem ove kategorije u svojim godišnjim finalnim izveštajima.

Brojni su faktori od uticaja na preduzetnikovu spremnost za preduzimanje rizika. Starost, pol, obrazovanje, motivacija, poslovno iskustvo. Svi nabrojani faktori značajno utiču na odluku o pokretanju preduzetničkog poduhvata i neminovnog rizika kao njegovog pratioca. Međutim, preduzetnici nisu sami po sebi ličnosti koje neminovno pokreću preduzetnički poduhvat i nesvesno preuzimaju rizik. Pre bi se moglo reći da se radi o ljudima koji rizik preuzimaju kalkulišući sa njim (Bobera, 2010). Njihovo obrazovanje, znanje, iskustvo, situacioni pristup utiču na njihovu blažu percepciju rizika u odnosu na pojedince koji nisu uključeni u preduzetničke poduhvate. Samim tim, percepcija preduzetnika kao osobe koje preduzimaju rizik jeste tačna. Međutim, iz ugla preduzetnika u pitanju je osoba koja nastoji amortizovati uticaje rizika koji joj se nalaze na putu uspešnog pokretanja preduzetničkog poduhvata.

4.2.2. TOLERANCIJA ZA DVOSMISLENOST

Sa aspekta posmatranja preduzetnikove ličnosti i njegovih karakteristika, tolerancija prema dvosmislenosti odavno se nalazi pod istraživačkom lupom brojnih psihologa. U ovom kontekstu, dvosmislenost se najbolje može protumačiti kao situacija koja se nalazi pod određenom dozom sumnje ili neizvesnosti. Dvosmislena situacija javlja se kada pojedinac raspolaže informacijama koje su suviše kompleksne, neadekvatne, nedovoljne i kontradiktorne (Norton, 1975). Budner (1962) definiše toleranciju prema dvosmislenosti kao tendenciju percipiranja dvosmislenih situacija kao poželjnih, gde se nasuprot tome netolerancija prema dvosmislenosti navodi kao situacija i izvor mogućih pretnji. Ukoliko je osoba netolerantna prema dvosmislenosti, ona percipira istu kao nepoželjnu i spremna je donositi odluke bez bilo kakvog prethodnog opskrbijavanja neophodnim informacijama u cilju rasvetljavanja određene situacije.

Osobe sa nižim nivoom tolerancije sklonije su stresnim situacijama, donose preuranjene odluke i izbegavaju stimulanse izvora dvosmislenosti. Za razliku od njih, osobe koje su tolerantne prema neizvesnosti, često ovu situaciju vide kao izazov i motivacioni okidač za preduzimanje preduzetničkih aktivnosti. Prema Kusminatri *et.al.* (2014) tolerancija prema dvosmislenosti predstavlja važnu karakteristiku pojedinca sa namerom karijernog opredeljenja u oblasti preduzetništva pošto su izazovi i potencijali uspeha u okviru pokrenutih preduzetničkih poduhvata nepredvidivi.

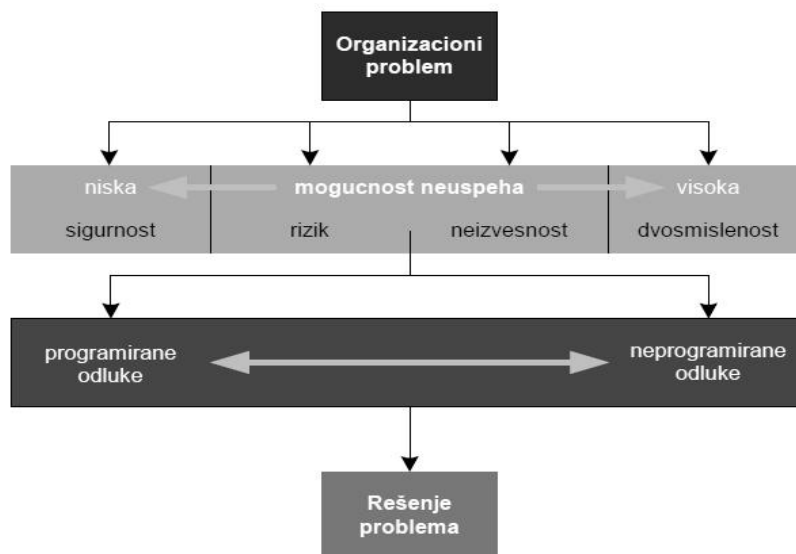
Gurol&Atsan (2006) navode da se tolerancija na dvosmislenost može efikasno konceptualizovati kao orijentacija pojedinca ka preuzimanju rizika u trenutku donošenja odluka. Proces donošenja odluka od strane preduzetnika determinisan je nivoom tolerancije prema neizvesnosti. Nedostatak informacija predstavlja inicijatora kreiranja stanja neizvesnosti (Zaman, 2013), posebno prilikom procesa donošenja odluka. Odluke predstavljaju odabir izbora među ponuđenim alternativama, dok proces donošenja odluka podrazumeva identifikaciju problema i šansi za njegovo rešavanje.

Za razliku od same odluke, proces donošenja odluke podrazumeva učinjeni napor pre i nakon donete odluke. Rezultat donetih odluka u mnogome je određen i količinom dostupnih

informacija na kojima se zasniva proces donošenja odluka od strane preduzetnika. Samim tim, nivo raspoloživih informacija određuje ambijent u okviru kojega se odvija proces donošenja odluka, koji se može kategorizovati kao ambijent izvesnosti, rizika, neizvesnosti i nedvosmislenosti.

Određeni ambijent od uticaja je i na nivo mogućeg neuspeha kao rezultata donetih odluka, pa se stoga razlikuju ambijenti sa visokim i niskim nivoom mogućnosti za neuspeh. Upravo je ovaj element od ključnog značaja za klasifikaciju upravljanja odlukama na programirane i neprogramirane odluke. Uslovi od uticaja na neuspeh prouzrokovan donetom odlukom vidljivo je u okviru prikaza br. 5 . U idealnim uslovima, preduzetnici bi donosili odluke na bazi svih mogućih raspoloživih informacija. Stoga se i javljaju programirane odluke koje odlikuje stanje izvesnosti dok se preduzetnik više nalazi u situacijama donošenja odluka u ambijentu neizvesnosti i deficita informacija, te je primoran donositi odluke neprogramiranog tipa.

Prikaz br. 5 – Uslovi od uticaja na neuspeh na bazi donetih odluka



Izvor: Management, the new workplace, International Edition 8th, Richard L. Duft and Dorothy Marcic

Stanje izvesnosti označava situaciju u okviru kojeg donosilac odluka raspolaže svim neophodnim informacijama za proces donošenja odluke. Međutim, može se reći da se retko koja odluka donosi u ovim uslovima, najčešće su odluke praćene stanjem neizvesnosti ili rizika. Rizik podrazumeva raspolaganje dobrim informacijama i donošenje odluke sa dobro definisanim ciljevima. Međutim, budući rezultati zavise od odabira alternativa, sa tim što prisutnost rizika omogućava njegovu kvantifikaciju, samim tim i procenu svake od alternative putem matematičkih i statističkih metoda i analiza. Stanje neizvesnosti se može prikazati kao situacija u kojoj donosioci odluka poznaju ciljeve koje žele da ostvare, međutim, događaji u budućnosti i informacije o mogućim alternativama su deficitarne. Najzahtevnija situacija za donošenje odluka

predstavlja situacija dvosmislenosti. Situacija dvosmislenosti podrazumeva nedovoljno jasno definisane ciljeve i probleme, koji se nastoje ostvariti i rešiti. Definisanje alternative i informacije vezano za rezultate su nedostupne. Često proces donošenja odluka u ovim okolnostima izaziva brojne probleme kao što su konflikti između postavljenih ciljeva i definisanih alternativa, nekonzistentnosti informacija, nemogućnost procene uspešnosti itd.

4.2.3. TEŽIŠTE KONTROLE

Težište kontrole kao jedna od karakteristika ličnosti preduzetnika prvobitno je definisana od strane Rotter-a (1966) koji je nastojao da kvantitativno izrazi stepen potreba pojedinca za jačanjem internog ili eksternog težišta kontrole. Pojedinci obuhvaćeni njegovim istraživanjem koji su imali relativno nizak broj ostvarenih bodova smatrani su osobama koji su verovali da njihovo ponašanje, znanje, veštine, iskustvo determiniše nagrade koje prisvajaju. Nasuprot njima, osobe sa većim brojem ostvarenih bodova naginjale su ka eksternoj kontroli, što je podrazumevalo verovanje pojedinaca da su prisvojene nagrade izvan njihove kontrole i pod uticajem eksternog okruženja. Pojedinci sa internim težištem kontrole smatraju da naporan rad može uticati na pozitivan ishod, na pozitivan rezultat. Vodeći se ovim motivom, oni preuzimaju kontrolu nad događajima u njihovim životima vrlo dobro znajući da su različite konsekvence moguće kao rezultat njihovog ponašanja. Osobe sa eksternim težištem kontrole uvereni su da se ne može uticati na sve važne događaje u njihovim životima. Nošeni su mišlju da njihove akcije predstavljaju rezultat delovanja, pre svega, eksternih sila, te su iz tog razloga skloni transferu odgovornosti na druga lica za eventualne lične uspehe i neuspehe. Dokle god pojedinac veruje da su konsekvence rezultat njegovog preduzetog ponašanja smatra se da je delovanje bilo vršeno pod internim težištem kontrole. Dok se pod delovanje eksternog težišta kontrole smatra verovanje pojedinca da su konsekvence njegovog ponašanja rezultat eksternih sila kao što su sudbina, uticajni ljudi iz okruženja, božija volja itd (Mehta *et.al.*, 2014) . Kao začetnik ovog koncepta upravo se izdvoji Rotter, da bi nakon objavljivanja njegove teorije ona postala predmet kritika i poboljšanja. Njegov prvobitni koncept kasnije je proširen od strane Phares (1976) i Lefcourt (1976) čija su poboljšanja proisticala iz teorije društvenog učenja.

Izučavanjem discipline težišta kontrole pozabavili su se mnogobrojni autori. Prema Bamikole (2012) težište kontrole kao termin podrazumeva nivo osećaja pretpostavke ili odgovornosti pojedinca za uspeh ili pad u njegovom privatnom ili poslovnom životu nasuprot osećajima usmerenih ka eksternim faktorima od uticaja, kao što je sreća. Pojednostavljenu definiciju ovako složenog pojma postavio je Inegbenebor (2007) koji smatra da to predstavlja karakteristiku ličnosti determinisanu od strane percipirane kontrole nad faktorima od uticaja na život pojedinca. Neki autori ukazuju na činjenicu da se težište kontrole kao lična karakteristika odnosi na orijentaciju, proaktivnost, visoku mogućnost procesuiranja informacija kao i nagon za kompleksnim zadacima (Boone *et.al.*,2005). Identifikovane karakteristike ličnosti koje u najboljoj meri opisuju ličnosti sa internim težištem kontrole u srodnosti su sa karakteristikama preduzetnikove ličnosti. Lica sa internim težištem kontrole sklonija su pokretanju preduzetničkih poduhvata, ove osobe su spremne, pune entuzijazma i volje, da svoja znanja i veštine iskoriste u

okviru uočeni šansi i definisanih okolnosti, za razliku od osoba sa eksternim težištem kontrole. Na ovu konstataciju došao je i autor Hansemark (2003) ističući da su osobe sa internim težištem kontrole sklonija preduzetničkom ponašanju i opredeljena ka razvijanju i implementaciji inovativnih strategija. Osobe sa internim težištem kontrole odlikuje orijentisanost na dostignuće, što predstavlja i jednu od najznačajnijih karakteristika preduzetnikove ličnosti posmatrano sa psihološkog aspekta i motiva pokretanja poduhvata.

Veliki broj istraživačkih radova koji su izučavali težište kontrole kao jednu od preduzetničkih karakteristika ličnosti, svakako ne predstavlja iznenađujuću činjenicu. Preduzetnici kao inicijatori, pokretači preduzetničkih poduhvata, preduzimači rizičnih aktivnosti, proaktivni pojedinci svakako predstavljaju individue pod uticajem internog težišta kontrole. Iz prostog razloga što preduzimanje rizika i mogućnost uticaja na konačne ishode predstavljaju ključne faktore na započinjanje preduzetničkog poduhvata potvrđuje prethodno navedenu činjenicu internog težišta kontrole kod preduzetnika (Mueller&Thomas, 2000). Istraživanja težišta kontrole kao jedne od mnogih karakteristika preduzetnika javila su se početkom 70-ih godina prošlog veka. Rana istraživanja pokazala su pozitivne rezultate i pozitivnu korelaciju između osoba koja su iskazala želju za pokretanjem preduzetničkog poduhvata i internog težišta kontrole. U istraživanjima čiji su ispitanici bili studenti pojedinih Univerziteta došlo se do rezultata koja su potvrdila prethodno pomenute tvrdnje. Pomenuta istraživanja sprovedena su od strane Borland (1974) i Brockhaus (1975). Istraživanja koja su se bavila istom problematikom samo sa drugom strukturom ispitanika dala su iste rezultate. Naime, pojedini psiholozi vršili su istraživanje preduzetničke ličnosti i težišta kontrole nad samim preduzetnicima. Shapero (1975) je u svom istraživanju obuhvatio 134 preduzetnika iz Teksasa i Italije dok su Pandey&Tewary (1979) obavili slično istraživanje kao njihov prethodnik. Rezultati obe studije bili su slični, preduzetnici su prema rezultatima iskazali visok nivo internog težišta kontrole. Tokom 80-ih i 90-ih godina obavljena su brojna istraživanja na ovu temu sa različitim dobijenim rezultatima. Ono što im je bilo zajedničko jeste korišćenje metodologije Rotter-a odnosno upotreba njegove skale I-E prilikom utvrđivanja težišta kontrole. Interesantno istraživanje sprovedeno je od strane Hamid (1994) koji je ispitivao uticaj nacionalne kulture na težište kontrole pojedinca. Naime, on je istraživao uticaj kulture kolektivismu ili individualizmu na težište kontrole pojedinca. Rezultati ove studije pokazali su da među građanima Kine pod uticajem kulture kolektivismu vlada eksterno težište kontrole dok je među stanovnicima Novog Zelanda kao izrazito individualističkog društva izraženo interno težište kontrole. Za razliku od individualizma i stremljenja ka realizaciji postavljenih ciljeva od strane individue, kolektivismu predstavlja podređivanje grupi i njenim zajedničkim ciljevima, istovremeno odričući se svoje ličnosti, svojih želja i potreba. Ono što je potvrdilo ovo istraživanje, uostalom kao i mnogobrojna druga istraživanja, jeste da je i u ovom slučaju prepoznata jedna od karakteristika ličnosti u vidu individualizma prilikom pokretanja istraživanja iz oblasti težišta kontrole pojedinca.

4.2.4. SAMOPOUZDANJE

U dostupnoj literaturi koja obuhvata oblast preduzetništva postoji veliko interesovanje za istraživanje samopouzdanja kao karakteristike ličnosti preduzetnika i njegovog uticaja na razvoj preduzetništva. Samopouzdanje se može posmatrati kao percepcija sopstvenih veština i mogućnosti (Wilson *et.al.*, 2007) i ono je za razliku od težišta kontrole orijentisano na zadatak i predstavlja ubeđenje osobe da može preduzeti specifičan zadatak na specifičnom nivou ekspertize (Gist, 1987)

Pojedini autori su u ovu svrhu razvili pojedinačne modele za ispitivanje uticaja samopouzdanja na razvoj preduzetništva. Tako je u svom radu Chen *et.al* (1998) razvio skalu za ispitivanje uticaja pouzdanja pojedinca i njegovih mogućnosti da implementira aktivnosti iz oblasti menadžmenta, inovacija, preuzimanja rizika, finansijske kontrole. Istovremeno, istraživanjem nad ispitanicima došao je do rezultata koji ukazuju na pozitivnu korelaciju nivoa samopouzdanja, njihovih motiva i namera upuštanja u proces pokretanja novog preduzetničkog poduhvata. Skalu za istraživanje preduzetničkog samopouzdanja koje posmatra pouzdanje pojedinca i njegovih mogućnosti za razvijanje novih proizvoda, uočavanje tržišnih šansi, izgradnju inovativnog ambijenta, izgradio je De Noble *et.al* (1999). Upotreba pomenutog modela u istraživanju dovela je do sličnih rezultata odnosno pozitivne korelacije između nivoa samopouzdanja i preduzetničkih namera za započinjanje novog preduzetničkog poduhvata. Slični rezultati pokazali su se i u istraživanju sprovedenog od strane Wang *et.al.* (2002) u okviru kojeg je dokazano da individualci sa višim nivoom samopouzdanja iskazuju ujedno i jače preduzetničke namere. U okviru ovog istraživanja ispitanici su iskazali percepciju da njihovo iskazano samopouzdanje utiče na procenu njihove ideje kao pogodne za njenu profitabilnu eksploataciju. Istraživanje koje je sproveo Markman *et.al.* (2002) uočio je da pronalazači patenata koji su bili aktivno uključeni u proces pokretanja preduzetničkog poduhvata imaju viši nivo samopouzdanja od onih pronalazača koji su odlučili da se ne upuštaju u tu avanturu. Ovo istraživanje dovedeno je u korelaciju sa činjenicom da samopouzdanje igra jednu od glavnih uloga prilikom prevazilaženja percipiranog rizika koji je uočljiv prilikom pokretanja poduhvata (Hmielesky&Corbet, 2006). Navedena istraživanja mogla bi se svrstati, objediniti i kategorizovati kao oblast izučavanja samopouzdanja na izbor karijere, samim tim i odabir preduzetničke karijere.

Međutim, sprovedena istraživanja iz oblasti uticaja samopouzdanja nisu se ograničavala samo na pokretanje preduzetničkih poduhvata. Pojedini autori izučavali su uticaj na performanse preduzeća (Wood&Bandura,1989) iz razloga što su osobe sa višim nivoom samopouzdanja privrženije zadacima, spremne su da ulažu veće napore i pokazuju veću želju za prevazilaženjem prepreka u poslovanju preduzeća. Postojeću vezu između posmatranih varijabli uočio je i Forbes (2005) u svom istraživanju uticaja samopouzdanja na subjektivnu procenu performansi poslovanja preduzeća. Autori Cooper&Artz (1995) putem sprovedenog istraživanja došli su do rezultata koji su ukazivali na činjenicu da veće samopouzdanje i sposobnost preduzetnika u pokretanju i razvijanju preduzetničkog poduhvata utiče na nivo satisfakcije prouzrokovan

performansama poslovanja preduzeća. Istraživanjem oblasti preduzetničkog samopouzdanja na donošenje odluka pozabavili su se Krueger&Brazeal (1994) ukazujući na samopouzdanje kao jednog od najvažnijih osobina budućih potencijalnih preduzetnika. Prema njima preduzetnička odluka može biti doneta iz nekoliko razloga. Isto preduzetničko okruženje može biti percipirano različito od strane osoba sa visokim i niskim nivoom samopouzdanja, od rizičnog do krajnje prijateljski nastrojenog. Kao drugo, sve i pod pretpostavkom iste procene tržišta od strane pojedinaca sa visokim i niskim nivoom samopouzdanja, odluka o pokretanju preduzetničkog poduhvata biće usvojena od strane osoba sa visokim nivoom samopouzdanja koje sebe predstavljaju kao osobe spremne da se uhvate u koštac sa realnim stanjem i okolnostima.

Generalno posmatrano, vlada pretpostavka da preduzetnici koji imaju više samopouzdanja ostvaruju bolje poslovne rezultate od kolega preduzetnika sa nižim nivoom samopouzdanja. Njihove bolje poslovne performanse vidljive su na polju bržeg rasta preduzeća i većoj profitabilnosti u odnosu na preduzetnike sa nižim nivoom samopouzdanja (Hmieleski&Baron, 2008). Iako samopouzdanje ponekada može biti kontraproduktivno i izazvati efekte smanjenja uloženog napora od strane preduzetnika ono ipak teži ka postavljanju viših, teže ostvarivih ciljeva (Bandura&Locke, 2003). Ovako postavljeni ciljevi neminovno dovode do velike razlike između trenutnih performansi i visine ciljeva što ima za posledicu povećanje motivacije za ostvarivanje boljih performansi u funkciji dostizanja postavljenih ciljeva i razvoja preduzetničkog poduhvata.

4.2.5. POSTAVLJANJE CILJEVA

Ciljevi predstavljaju percepciju željenog stanja u budućnosti od strane pojedinca, pa i preduzetnika, koji mu istovremeno omogućavaju da istraju u procesu njihovog dostizanja (Carsrud&Brannback, 2011). Svoj značaj, sa aspekta uticaja na motivaciju preduzetnika, ciljevi ističu putem doprinosa povećanja ukupnog napora preduzetnika kao i putem kanalisanja napora usmerenih u svrhu procesa dostizanja postavljenih ciljeva. Iz ovog razloga, postavljanje ciljeva kao jedan od obeležja ličnosti preduzetnika ističe se kao istraživačko područje. Rezultati sprovedenih istraživanja u značajnoj meri mogu da pomognu u pokušaju determinisanja i shvatanja njegove ličnosti, kao i uticaja na pokretanje preduzetničkog poduhvata.

Prisutnost ovog istraživačkog područja u okviru sprovedenih istraživanja iz oblasti psihologije i preduzetništva ukazuje na činjenicu povezanosti između ljudskih motiva i procesa postavljanja ciljeva. Rad psihologa Edwin Locke, profesora sa Univerziteta Meryland, široko je prihvaćen u svim udžbenicima kao fundamentalna teorija. Teorija postavljanja ciljeva razvijena od strane Locke (1996), u skladu je sa Aristotelovom teorijom finalne uzročnosti prema kojoj svaka preduzeta akcija ima svoju svrhu. Ova teorija zasnovana je na osnovnoj premisi da ciljevi zadataka mogu biti visoko motivišući ukoliko su pravilno postavljeni i ukoliko se pravilno upravlja u procesu njihovog dostizanja.

Kako bi bili efikasni, prilikom njihovog definisanja ciljevi moraju biti istovremeno izazovni ali i dostizni. Skromno postavljeni ciljevi izazivaju efekat izostanka ulaganja napora dok suviše zahtevni ciljevi mogu izazvati kontraindikacije u vidu ranog odustajanja od njihovog dostizanja. Ujedno, specifičnost ciljeva kao njihova karakteristika mora biti prisutna iz više razloga. Dobro definisani ciljevi vrlo lako kanališu uloženi napor, a njihova karakteristika merljivosti pomaže prilikom praćenja realizacije. Takođe, njihovim ostvarivanjem postiže se osećaj ispunjenja ciljeva kod preduzetnika.

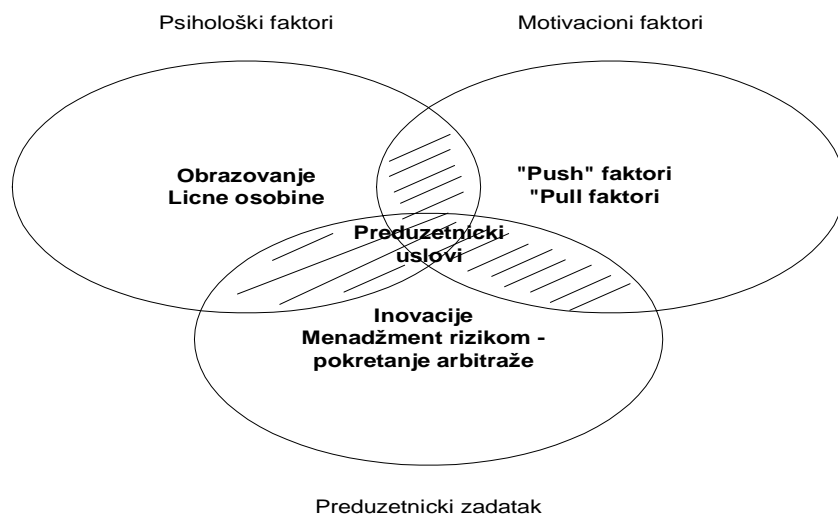
Istraživanje procesa definisanja i postavljanja ciljeva u oblasti preduzetništva, u okvirima preduzetnika i njegovog poduhvata u saglasnosti je sa njegovom samom prirodom i njegovim bićem. Preduzetnici kao proaktivne, prilagodljive osobe, nastoje prilagoditi svoje ponašanje u skladu sa inicijalnim impulsima iz okruženja. Bivajući sposobni da menjaju postavljene ciljeve, svoje motive i namere prilikom dostizanja istih u stvari u najboljoj mogućoj meri oslikava samu prirodu preduzetnika i njegovih adaptibilnih sposobnosti u okviru dinamičnog, konstantno menjajućeg okruženja.

Značaj ambijentalnih uslova, psiholoških karakteristika, motivacionih faktora i inovacija kao ključnog faktora za razumevanje preduzetništva, u svome konceptualnom modelu preduzetništva ukazali su Wee *et.al* (1994). Kao što je već navedeno, centralno mesto u modelu zauzima inovacija iz razloga uključivanja preduzetnika u inovativne aktivnosti. Psihološka perspektiva iskazana je kroz lične karakteristike preduzetnika i njegovog obrazovanja. Značaj ovih elemenata i njihovo mesto u okviru psihološke perspektive zasnovano je na njihovoj važnosti i uticaju prilikom formiranja preduzetničkih stavova i preduzetničkog ponašanja. Motivacioni faktori kategorizovani su u dve grupe. Prva grupa obuhvata uticaj onih faktora koji su od uticaja na prepoznavanje šanse od strane preduzetnika. U pitanju su faktori iz okruženja koji daju inicijalni impuls preduzetniku u funkciji pokretanja preduzetničkog poduhvata. Druga grupa faktora predstavlja generatore impulsa za preduzetničku inicijativu na bazi pokretanja preduzetničkih poduhvata iz nužde. Putem uticaja ovih faktora, preduzetnici su gurnuti ili potisnuti u pokretanje preduzetničkog poduhvata. Motivacioni faktori, u ovom modelu prepoznati kao „push“ i „pull“ faktori, baziraju se na istoimenoj motivacionoj teoriji sagledavanja pokretanja preduzetničkih poduhvata, i ujedno predstavljaju osnovu kasnije razvijenog modela preduzetničkih motiva za pokretanje preduzetničkog poduhvata koji klasifikuju preduzetnike u dve grupe: oportuniste i nužne preduzetnike.

Jedan od ranijih pristupa sagledavanja faktora od uticaja na pokretanje preduzetničkog poduhvata svakako predstavlja posmatranje ličnih karakteristika pojedinca. Ovim istraživanjem pozabavili su se već navedeni brojni autori (McClelland, 1961; Brockhaus, 1980; Krueger, 2000). Sagledavanje uticaja ličnih karakteristika na preduzetničku inicijativu pojedinca jeste ispravno ali ne i dovoljno. Isključivo isticanje psiholoških karakteristika ličnosti preduzetnika predstavlja izolovano posmatranje jednog od mnoštva faktora kompleksnog ambijenta od uticaja na pokretanje preduzetničkog poduhvata. Činjenica na koju autor ovog rada upućuje jeste posmatranje pojedinca ili preduzetnika koji se ne nalazi u vakuumskom prostoru i koji se nalazi

pod stalnim i neprestanim uticajima iz okruženja. Preduzetnik, kao individua koja sa jedne strane raspolaže određenim znanjima i veštinama, istovremeno se nalazi pod impulsima iz eksternog okruženja sa druge strane. Moglo bi se reći da pomenuti preduzetnički poduhvat ujedno predstavlja rezultat sinergetskog efekta karakteristika ličnosti, motivacionih faktora i ambijentalnih uslova. Autor ovog rada, posebno je apostrofirao ambijentalno okruženje kao generator određenih barijera ali i šansi za iskazivanje preduzetničke inicijative, detaljno obradivši specifičnosti i karakteristike istih za svaku grupu zemalja kategorizovanih prema nivou ekonomskog razvoja.

Prikaz br. 6 – Konceptualni model preduzetništva



Izvor: Wee, C.H., Lim, W.S., Lee, R., (1994), Entrepreneurship, A review with implications for further research, Journal of Small Business and Entrepreneurship

Posmatranje preduzetnika kroz njegove psihološke lične karakteristike nudi svoje prednosti ali i ograničenja. Ovi modeli svoj doprinos pružaju prilikom diferenciranja pojma preduzetnika i prilikom sagledavanja uspeha preduzetničkog poduhvata (Sanchez&Sahuquillo, 2012). Sagledavanje uticaja karakteristika ličnosti preduzetnika na pokretanje preduzetničkog poduhvata rezultira u identifikaciji neophodnih ličnih karakteristika preduzetnika. Istovremeno, pokretanjem preduzetničkih poduhvata i ulaskom u svet preduzetničkog poslovanja lične karakteristike ubrzo postaju i obeležje raspoznavanja preduzetnika od osoba koje nisu uključene u preduzetničko poslovanje. Struktura ličnosti preduzetnika i njegove karakteristike takođe predstavljaju i bitnu determinantu prilikom razvoja preduzetničkog poduhvata. Preduzetnički uspeh uslovljen je željom za dostignućem, nivoom samopouzdanja, sposobnošću preuzimanja rizika, inovativnošću preduzetnika, istrajnošću, upornošću itd. Međutim, kao glavni nedostatak javlja se uočavanje činjenice da sve pobrajane karakteristike ne moraju nužno da znače i uspeh preduzetničkog poduhvata. U pitanju je samo osnova koja zahteva nadogradnju putem sticanja preduzetničkog obrazovanja, znanja i veština. Ono što je još приметno, jeste distinkcija na bazi

pomenutih karakteristika, između pojedinaca uključenih u preduzetništvo i onih koji to još uvek nisu. Otuda proizilazi i glavni nedostatak ovih modela baziranih na psihološkim karakteristikama pojedinca ili preduzetnika.

Uočavanje razlika između preduzetnika i onih koji to nisu, jeste korisno ali ne i dovoljno. Različite vrste preduzetnika istovremeno nameću pitanje različitosti motiva kojima su oni vođeni. Uočavanje razlika između postojećih preduzetnika kao i motiva kojima su vođeni predstavlja predmet izučavanja pojedinačnih ili individualnih preduzetničkih teorija motivacije. One se prvenstveno koriste u svrhu istraživanja razlika između samih preduzetnika, zatim i za uočavanje distinkcija u odnosu na menadžere i u odnosu na čitavu populaciju (Hessels *et.al.*, 2008). Takođe, individualni modeli, prvenstveno misleći na preduzetničku motivacionu teoriju baziranu na „push“ i „pull“ faktorima koja prepoznaje dve grupe preduzetnika (oportuniste i nužne), svojim razmatranjem pruža kvalitativne podatke o pokrenutim preduzetničkim poduhvatima. Kvalitativni podaci nameću se kao logična konsekvencija sprovedenih razmatranja budući da se ovim modelom obuhvataju postojeći preduzetnički poduhvati koji se nalaze u različitim fazama preduzetničkog procesa. U narednom delu rada biće posvećena posebna pažnja oportunističkim i nužnim preduzetničkim motivima, njihovim karakteristikama i specifičnostima.

4.3. MOTIVI PREDUZETNIČKOG PONAŠANJA (OPORTUNISTIČKO I NUŽNO PREDUZETNIŠTVO)

Prilikom pokretanja, upravljanja i razvoja preduzetničkog poslovanja, preduzetnici se nalaze ispred bezbroj odlučujućih, teških i presudnih situacija za uspeh njihovog poduhvata. One predstavljaju prelomne tačke poslovanja u okviru kojih preduzetnik donosi krucijalne odluke od uticaja na uspeh njegovog poduhvata. Odluke se javljaju u svim fazama preduzetničkog procesa, samim tim i u fazi nastajanja preduzetničkog poduhvata. Nalazeći se pred svakodnevnim brojnim izazovima prouzrokovanim samom prirodom preduzetničkog poduhvata postavlja se pitanje prisutnosti određenih motivacionih faktora od uticaja na preduzetničko ponašanje. Iako u literaturi iz oblasti preduzetništva postoje primeri istraživanja karakteristika pojedinaca uključenih u proces preduzetništva, sagledavanje preduzetnika i njihova klasifikacija na bazi motivacionih faktora svakako predstavlja izazov iz više razloga. Prema nekim autorima (Farmer *et.al.*, 2011) sprovođenje analiza u oblasti preduzetničke motivacije predstavlja krupan zalogaj iz razloga poteškoća koje prate taj proces u vidu nedostatka objektivnosti i različitosti koje vladaju između kultura i pojedinaca.

Ipak su pomenute analize neophodne kako bi se prodrlo u samu preduzetničku ličnost sa ciljem dobijanja odgovora na pitanje šta je to što zapravo pokreće pojedince da se upuštaju u nepredvidivi svet preduzetništva putem osnivanja preduzetničkog poduhvata. Da li su ti isti pojedinci pokleklili pod uticajem eksternih faktora ili zapravo njihov potez predstavlja odraz njihovog psihološkog stanja i želje za eksploatacijom određenih uočenih šansi? Koji su motivi prevagnuli kada je u pitanju donošenje odluke o pokretanju preduzetničkog poduhvata? Zašto su neki pojedinci skloniji pokretanju preduzetničkog poduhvata u odnosu na druge? Ukoliko postoji

razlika u motivima da li postoji i razlika u njihovim preduzetničkim poduhvatima? Sve ove dileme zahtevaju neophodne odgovore. One upravo predstavljaju potencijalna istraživačka polja postavljena u funkciji rasvetljavanja preduzetničkih motiva za pokretanje poduhvata.

Uticaj motivacionih faktora na ponašanje preduzetnika i njihovu klasifikaciju na „push“ i „pull“ faktore predstavili su u svom modelu preduzetničkog događaja Shapero&Sokol (1982). Pomenuti autori smatrali su da je pokretanje poduhvata uslovljeno promenama od uticaja u životu pojedinca. Način na koji će se vrednovati promene i donositi odluke od strane pojedinca uslovljeno je strukturom njegove ličnosti. Te promene mogu se identifikovati kao pozitivne i negativne, odnosno na one koje nužno guraju pojedinca u preduzetnički poduhvat i one koje neminovno utiču na prepoznavanje šansi i prilika od strane istog. Disruptivni događaji od uticaja na pokretanje preduzetničkog poduhvata mogu se javiti u formi nasleđa porodičnog biznisa koji najverovatnije vodi pojedinca u nastavak upravljanja preduzetničkim poduhvatom. Takođe, gubitak posla može biti identifikovan kao prekretnica u životu pojedinca i donošenje nužne odluke o pokretanju preduzetničkog poduhvata sa ciljem obezbeđenja egzistencije.

Jedan od prvih autora koji se pozabavio problematikom uticaja nezaposlenosti na samozapošljavanje bio je Oxenfeldt (1943). On je izneo stav da nezaposleni pojedinci ili pojedinci sa lošim izgledima ulaze u proces samozapošljavanja kako bi obezbedili osnovne životne potrebe. Bergman&Sternberg (2007) ističu da je samozapošljavanje nezaposlenih lica ostvarivo na osnovu preduslova verovanja u uspeh pokrenutog poduhvata kao i osećaja vrednosti zalaganja za isti. Takođe, Sarasvathy (2004) ističe postojanje različitih grupa nezaposlenih lica: lica koja su dobila otkaz, lica koja su napustila radno mesto iz razloga nemogućnosti i sabotaze prilikom komercijalizacije njihovih ideja ili invencija, lica koja nemaju neophodno obrazovanje, lica kojima nedostaje znanje jezika kao što su imigranti i lica koja imaju prošlost u kriminalnim radnjama. Deli (2011) je u svom istraživanju analizirala uticaj stope nezaposlenosti na sklonosti manje sposobnih (nužni preduzentici) i visoko produktivnih radnika (šansom vođeni preduzetnici) i njihovu tranziciju ka samozapošljavanju. Rezultati sprovedene studije pokazali su visoku pozitivnu korelaciju između posmatranih pojava, stope nezaposlenosti i tranziciju u samozapošljavanje za nužne preduzentike. Na osnovu raščlanjavanja strukture nezaposlenih lica dolazi se do širokog varijeteta kategorija, od onih koji pripadaju grupi koje je moguće zaposliti do onih koji su praktično lica sa nemogućnošću zapošljavanja iz razloga određenog stručnog, jezičkog ili nekog drugog hendikepa. Različitosti u perspektivama pronalaska drugog radnog mesta upućuje na činjenicu i njihovih različitih preduzetničkih perspektiva. Različiti nivo preduzetničke inicijative može se očekivati kod pomenutih nezaposlenih lica, dok je kvalitet i uspeh preduzetog poduhvata u velikoj meri determinisan njihovim preduzetničkim znanjima i veštinama. Sagledavanjem kategorija nezaposlenih lica, grupa ljudi koja su svojevolsno napustila trenutna radna mesta iz razloga nemogućnosti realizacije sopstvenih ideja i invencija predstavljaju lica sa potencijalnim inovativnim preduzetničkim poduhvatima. Brojni su primeri napuštanja trenutnih radnih pozicija i pokretanja preduzetničkog poduhvata na bazi stečenog iskustva i uočavanjem potencijalnih inkrementalnih ili radikalnih inovacija za unapređenje istog. Moglo bi se reći da su ova lica nužno morala da napuste trenutno radno mesto sa ciljem

profitabilnih eksploatacija šansi, istovremeno postajući preduzetnici čijim su ponašanjem dominirali motivi za oportunističke poduhvate.

Motivacija na bazi pozitivnih podsticajnih stimulansa se može javiti u nekoliko različitih formi. Prema autoru Giacomini *et.al.* (2007) tri motivaciona faktora od uticaja na pokretanje poduhvata kao rezultata uočenih šansi jeste: uočena tržišna šansa, društveni status i profit. Uočena tržišna šansa predstavlja mogućnost za pokretanje preduzetničkog poduhvata i konverzije ideje ili invencije sa namerom profitabilne eksploatacije. Dok, putem razvoja uspešnog preduzetničkog poduhvata, preduzetnik stiče samopoštovanje i poštovanje zajednice, biva prihvaćen i percipiran kao prihvaćeni član društvene zajednice. Ovim procesom upravo bivaju zadovoljene neke od potreba sa najviših nivoa hijerarhije potreba.

Uvažavajući teorije motivacije i dostignuti stepen ekonomskog razvoja zemlje možemo govoriti o različitom stepenu zadovoljenja potreba pojedinca ali isto tako i na potrebe koje nisu zadovoljene, što predstavlja osnovnu pokretačku silu i motiv za realizaciju različitih formi preduzetničkih poduhvata. Uzimajući u obzir motiv za pokretanje preduzetničkog poduhvata, razlikujemo dve osnovne vrste preduzetnika „necessity and opportunity“, odnosno, iznuđene i šansom vođene preduzetnike. Podršku ovom konceptu dali su brojni istraživači iz oblasti preduzetništva (Gurtoo&Williams, 2009; Hessels *et.al.*, 2008). Značaj i uloga ovog koncepta prepoznata je i od strane „Global Entrepreneurship Monitor“-a (GEM). Rezultati istraživanja iz oblasti nužnog i šansom vođenog preduzetništva uvršteni su u finalnim izveštajima „GEM“-a od 2002 godine. U kontekstu metodologije istraživanja primenjene od strane Global Entrepreneurship Monitor-a, autor Reynolds *et.al.* (2001) predočava razliku između „push“ i „pull“ motivacije ujedno predstavljajući novi naziv koncepta baziranog na istim osnovama u vidu oportunističkih ili šansom vođenih preduzetnika i nužnih preduzetnika. U literaturi iz oblasti preduzetništva, postignut je konsenzus kada je u pitanju determinisanje i teorijsko uobličavanje ovih pojmova. Tako se preduzetnici oportunisti smatraju osobama koji pokreću preduzetnički poduhvat iz razloga profitabilne eksploatacije uočene šanse dok se nužni preduzetnici poistovećuju sa osobama koja pokreću poduhvat iz razloga izostanka alternative. U skladu sa prethodnim posmatranjem Miniti *et.al.* (2005) pruža dodatnu podršku prilikom definisanja termina dve grupe preduzetnika. Prema njemu, preduzetnici koji prepoznaju poslovnu priliku i konsekventno pokreću poduhvat smatraju se oportunističkim preduzetnicima. Nasuprot njima, javljaju se preduzetnici koji započinju poduhvat iz razloga nezaposlenosti ili nezadovoljstva trenutnim poslom i nazivaju se nužnim preduzetnicima.

Onovne kategorije preduzetničkih motiva, nužnih i preduzetnika oportunističkih, razmatraju se u zavisnosti od nivoa ekonomskog razvoja i stope ekonomskog rasta, koji determinišu prirodu poslovnih uslova u smislu dinamizma i intenziteta promena što će uticati na preduzetničku motivaciju. Tako nizak nivo ekonomskog razvoja koji istovremeno podrazumeva i nizak nivo socijalne sigurnosti utiče na međuzavisnost egzistencijalnih mogućnosti preduzetnika i opstanka preduzetničkog poduhvata što za posledicu ima osnovne motive preduzetničkog ponašanja u vidu prihoda/bogatstva ili motiv nužnosti. Kada je prisutan visok nivo ekonomskog razvoja a sa

tim i značajna socijalna sigurnost društva, tada se osnovni preduzetnički motivi vezuju za nezavisnost pojedinca što pripada grupi oportunističkih.

Ono što čini različitim ove dve grupe preduzetnika jeste motiv za pokretanje preduzetničkih poduhvata. Iznudjenim preduzetnicima smatraju se osobe koje su pokrenuli preduzetnički poduhvat iz nužnosti dok su za razliku od njih preduzetnici oportunistički vođeni profitabilnom eksploatacijom uočenih šansi. Samim tim uočljivo je da iznudjeni preduzetnici raspolažu manjim ljudskim i finansijskim kapitalom (Caliendo&Kritikos, 2009) što dovodi do razvitka poslovnog poduhvata slabijeg kvaliteta, sa manjim investicionim i ljudskim kapitalom što utiče i na niži nivo zarade odnosno profita (Preisendorfer&Vos, 1990). Prethodno iznesene činjenice potvrđuje i istraživanje sprovedeno od strane Block&Wagner (2010) u okviru kojeg su autori potvrdili postavljenu hipotezu da šansom vođeni preduzetnici predviđaju profitabilnije šanse u odnosu na iznudjene preduzetnike, što dovodi i do većih zarada. Pored toga, u svome istraživanju potvrdili su da nužnim preduzetnicima nedostaju adekvatna znanja i veštine, što predstavlja glavni uzrok visoke stope neuspeha pokretanja poslovnih poduhvata.

Razmatranje motiva pokretanja preduzetničkih poduhvata značajno je sa nekoliko aspekata. Naime, na osnovu dostupne literature utvrđena je pretpostavka razlikovanja dveju grupa preduzetnika na osnovu njihovih društveno ekonomskih karakteristika u vidu osnovnih demografskih varijabli (pol, starost i obrazovanje). Svoj doprinos razmatranja dveju grupa preduzetnika pruža i u okviru pojašnjenja preduzetničkog procesa u smislu performansi pokrenutih poduhvata i njegovog uticaja na dostizanje zrelijih faza. Sagledavanje preduzetničkih motiva sa aspekta nivoa ekonomskog razvoja je dvojak. Postoji osnovana pretpostavka da različiti motivi imaju različit uticaj na ekonomski razvoj pojedinih zemalja. Uzročna veza je dvosmerna pa tako vlada pretpostavka pogodnosti viših faza ekonomskog razvoja kao odgovarajućeg okruženja za razvoj oportunističkih poduhvata.

Prilikom pokušaja razmatranja preduzetnika oportunističkih i nužnih preduzetnika sa aspekta demografskih varijabli kao što su pol, starost i obrazovanje, autor ovog rada poslužiće se sprovedenim empirijskim istraživanjima uz blagi osvrt na rezultate istih. Pregled sprovedenih istraživanja nalazi se u funkciji povezivanja osnovnih demografskih varijabli sa motivima pokretanja preduzetničkih poduhvata sa namerom dobijanja detaljnije slike preduzetnika sa aspekta njihovih osnovnih karakteristika. Istraživanja u oblasti uticaja pola preduzetnika na preduzetničku motivaciju dovela je do dvojakih rezultata. Iako vlada mišljenje da su muškarci skloniji oportunističkim poduhvatima za razliku od žena, pojedina istraživanja pokazala su da ne postoji signifikantna razlika između ova dva pola. Naime, Giacomini *et.al.* (2007) u svome istraživanju uočio je da su muškarci skloni preduzetničkim poduhvatima nastalim iz nužde iz razloga rešavanja pitanja nezaposlenosti. Ovakvo ponašanje pripadnika muškog pola dovodi se u vezu sa obezbeđivanjem egzistencije porodice u kojoj muškarac ima pripadajuću važnu ulogu. Nasuprot ovim rezultatima nalaze se rezultati sprovedenih istraživanjima od strane Bergman& Sternberg (2007) i Wagner (2005). Oba istraživanja sprovedena su na teritoriji Nemačke na osnovu čijih su rezultata autori došli do zaključka da su muškarci skloniji oportunističkim

poduhvatima nego li poduhvatima nastalima iz nužde na osnovu nezaposlenosti ili nezadovoljstva sopstvenim poslom. Istraživanjem u oblasti poređenja preduzetničkih motiva na osnovu polnih razlika pozabavilo se nekoliko autora. Prema Block&Wagner (2007) i prema Block&Sandner (2009) na osnovu sprovedenih statističkih analiza nije utvrđen signifikantan uticaj pola preduzetnika na motive pokretanja preduzetničkog poduhvata.

Sagledavanje međusobne veze i uticaja starosne dobi na motiv preduzetničkog ponašanja nalazilo se u fokusu istraživanja brojnih autora. U svome istraživanju Reynolds *et.al.* (2001) uočili su različit uticaj starosne dobi na pokretanje preduzetničkog poduhvata. U skladu sa ovim istraživanjem, autori Block&Sandner (2009) i Wagner (2005) sprovodeći svoja istraživanja na teritoriji Nemačke došli su do rezultata uticaja starosne dobi na motive pokretanja preduzetničkih poduhvata. Naime, spomenuti autori uvideli su da su preduzenici oportunisti stariji u odnosu na nužne preduzetnike. Razlika u godinama može se pripisati uticaju radnog iskustva, odnosno procesu sticanja preduzetničkih stavova, veština i znanja tokom određenog vremenskog perioda. Prema istraživanju Reynolds *et.al.* (2002) populacija starosne dobi između 25 – 45 godina starosti iskazuje najveću preduzetničku inicijativu i sklonost ka preduzetničkoj aktivnosti. Vlada pretpostavka da su stariji pojedinci upravo oni koji imaju više stečenog iskustva u odnosu na mlađe pojedince. Upravo se prepoznavanje preduzetničkih šansi i pokretanje preduzetničkog poduhvata bazira na stečenom iskustvu.

Činjenica je da stariji pojedinci lakše donose odluku o pokretanju preduzetničkih poduhvata okarakterisanih kao oportunistički, što je prepoznato i od strane autora Bhola *et.al.* (2006) koji ističu sklonost uočavanja šansi od starijih pojedinaca i njihovu reakciju na istu u vidu pokrenutih preduzetničkih poduhvata na bazi oportunističkih motiva. Međutim, pojedina sprovedena istraživanja pokazala su da karakteristike preduzetnika svakako ne mogu predstavljati predmet generalizacija. Kako preduzetništvo predstavlja osetljivu disciplinu koja se još uvek nalazi u povoju, uočljiva je potreba izostanka tvrdnji barem kada je reč o uticaju starosne dobi preduzetnika. U funkciji nepostojanja jednoznačnih odgovora i dalje egzistencije dileme uticaja starosne dobi na motive pokretanja preduzetničkog poduhvata, doprinos su dali rezultati sprovedenog istraživanja Giacomini *et.al.* (2007). Naime, grupa autora je u svome istraživanju došla do rezultata da su upravo stariji pojedinci skloniji pokretanju preduzetničkih poduhvata na bazi nužnosti. Ova činjenica proističe iz nužnosti izlaza iz faze nezaposlenosti starijih lica. Kako starija lica predstavljaju teže zapošljivu kategoriju na tržištu rada, ova lica sklonija su pokretanju preduzetničkih poduhvata zasnovanih na motivima nužnosti. Ovi rezultati potvrđeni su i u sprovedenom istraživanju Bhola *et.al.* (2006) koji su došli do zaključka da uporedo sa povećanjem broja godina starosti pojedinca raste i šansa za njegovo pokretanje preduzetničkog poduhvata iz nužnosti.

Oportunistički preduzetnički poduhvati nalaze se u skladu sa Šumpeterovom vizijom preduzetnika kao dinamičnog pojedinca sposobnog da uvida i eksploatiše postojeće poslovne šanse i kreira nove. Međutim, većina preduzetničkih poduhvata pokrenuta je iz nekog od razloga koji dovode do nužnosti takvog ponašanja. Upravo se motivi pokretanja preduzetničkog

poduhvata predstavljaju kao faktori od uticaja na kvalitet performansi preduzetog poduhvata, u smislu njegovog upravljanja rastom i razvojem. Različitosti prirode poduhvata dovode do različitih rezultata barem kada su u pitanju dostignuta faza preduzetničkog procesa, profitabilnost poduhvata, ostvarivanje prihoda i zarade preduzetnika kao i kreiranje novih radnih mesta. Smatra se da su preduzetnički poduhvati pokrenuti iz nužnosti praćeni nedostatkom kvaliteta ljudskog kapitala. Ova činjenica uglavnom predstavlja uzrok neuspaha kada je u pitanju dospevanje poduhvata u njegove zrelije faze preduzetničkog procesa.

Za razliku od njih preduzetnici oportunisti smatraju se uspešnijima na polju uspeha preduzetničkog poduhvata i kada je u pitanju sticanje prihoda (Amit&Muller, 1995). Posmatrano sa aspekta uspeha, motivi preduzetničkih aktivnosti doprinose značajnim razlikama. Vlasnici malih preduzeća koji su podstaknuti, uvučeni u samozapošljavanje imaju veće šanse za postizanje uspeha nego preduzetnici koji su uvučeni u vidu poslednje mogućnosti. Tako pozitivna motivacija za pokretanje poslovnog poduhvata utiče pozitivno na učinak, dok pojedinci koji samozapošljavanje posmatraju kao poslednje utočište bivaju manje uspešni (Van Praag&Cramer, 2001).

Isto tako, autor Vivarely (2004) potvrđuje da su preduzetnički poduhvati pokrenuti od strane individualaca zasnovanih na utemeljenim i opravdanim izvorima uspešniji u odnosu na one koji su podstaknuti defanzivnim motivima, odnosno izlaskom iz stanja nezaposlenosti. Isti autor navodi da se bolje performanse poduhvata mogu očekivati ukoliko je motivacija za pokretanje istog eksplicitno povezana sa inovacionim projektom za razliku od poduhvata vođenih defanzivnim razlozima. Da se uočene šanse profitabilnije eksploatišu od strane oportunističkih preduzetnika za razliku od nužnih dokazuje istraživanje sprovedeno od strane Block&Wagner (2007) dok su slabije zarade nužnih preduzetnika uočene u okviru istraživanja sprovedenog od strane Block&Sandner (2009).

Prevažodno, inovativni preduzetnički poduhvati imaju tendenciju ostvarivanja većih zarada i prihoda, samim tim i dovoljne pretpostavke za ostvarivanje profita, na bazi suštinskog preduzetničkog ponašanja i inovacije kao njegovog glavnog podstrekivača. Upravo ovi inovativni poduhvati, podržani ljudskim kapitalom i njihovim kompetencijama, koji imaju tendenciju rasta i razvoja poduhvata zahtevaju angažovanje dodatnog ljudskog kapitala što je i uočeno u istraživanju Reynolds *et.al.* (2002) koji navodi da su za razliku od nužnih preduzetničkih poduhvata upravo oportunistički poduhvati oni koji očekuju stvaranje dvadeset novih radnih mesta u narednih pet godina poslovanja.

Ljudski kapital oslikan kroz stepen formalnog obrazovanja, znanja i veština preduzetnika od vidljivog je uticaja na motive preduzetničkih poduhvata i na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa. Smatra se da su visoko obrazovani pojedinci osobe koje ispred sebe na raspolaganju imaju širok spektar mogućnosti za zaposlenje, te je stoga pokretanje preduzetničkog poduhvata zasnovano na motivima nužnosti vrlo malo verovatno. Sa druge strane, niže obrazovani pojedinci imaju više poteškoća prilikom pronalaska zaposlenja te su

stoga skloniji pokretanju poduhvata zasnovanih na motivima nužnosti. Nivo obrazovanja preduzetnika od značajnog je uticaja na oportunističko preduzetništvo za razliku od nužnog. Do ovog rezultata u svome istraživanju došli su Bergman&Sternberg (2007). Pomenute rezultate potvrdilo je i istraživanje sprovedeno od strane Morales-Gualdrón&Roig (2005) na uzorku od 7124 ispitanika obuhvaćenih GEM istraživanjem iz 2001 godine.

Autori Robichaud *et.al.* (2010) pokušali su da istraže lične i organizacione karakteristike kanadskih preduzetnika oportunističkih i preduzetnika iz nužnosti. Rezultati istraživanja ukazali su na lične karakteristike preduzetnika, tako da su iznuđeni preduzetnici prepoznati kao stariji, manje obrazovani, sa nedostatkom poslovnih veština, kao i slabijim prepoznavanjem poslovnih mogućnosti u budućnosti. Visoka očekivanja od pokrenutih preduzetničkih poduhvata od strane visoko obrazovanih pojedinaca svakako je opravdana. U periodu sticanja Univerzitetskog obrazovanja, pojedinci su sticali moderna menadžerska znanja i veštine u vidu simulacije poslovanja u toku obrazovnog procesa. Stečena znanja i veštine visoko obrazovani pojedinci aktiviraju u realnom okruženju u funkciji pokretanja upravljanja preduzetničkim poduhvatom. Visoko obrazovanje preduzetnika na ovaj način predstavlja preduslov za zadovoljenje potreba pojedinaca, kao što su: potreba za nezavisnošću, potreba za prepoznavanjem i uvažavanjem postignutih rezultata, potreba za profesionalnim dostignućima i mnogih drugih.

Oportunističko preduzetništvo posmatrano kao dobrovoljno učešće u preduzetničkim aktivnostima, za razliku od nužnog preduzetništva koje je zasnovano na percepciji preduzetnika kao jedinog izlaska iz faze nezaposlenosti pojedinca, predstavljaju dva različita koncepta motiva pokretanja preduzetničkih poduhvata. Sama priroda oportunističkih i nužnih preduzetničkih poduhvata upućuje na mogućnost različitog uticaja na ekonomski razvoj pojedinih zemalja. Zasnovano na uočenim prilikama i šansama na tržištu, kao i samom prirodom inovativnog poduhvata, preduzetnici oportunistički očekuju veći rast njihovih poduhvata i više novih radnih mesta u odnosu na preduzetničke poduhvate nastale iz nužnosti. Efekte oportunističkog i nužnog preduzetništva na ekonomski razvoj pokušao je da utvrdi u svome istraživanju Acs (2006). Utvrđivanjem razmera između oportunističkih i nužnih preduzetničkih poduhvata i njihovog uticaja na prihode zemlje, utvrđena je pozitivna korelacija posmatranih varijabli. Naime, što je više preduzetničkih motiva bilo prouzrokovano uviđenom šansom to je rezultiralo višim ostvarenim prihodom posmatrane zemlje. Uticaj oportunističkih poduhvata bio je istovetan i na druge posmatrane varijable kao što su: izvoz posmatran kao procenat BDP, troškovi licenciranja, troškovi istraživanja i razvoja, troškovi obrazovanja. Podaci sprovedenog istraživanja nesumnjivo su odražavali uticaj srazmere odnosa motiva preduzetničkih poduhvata na ekonomski razvoj zemlje. Veći broj populacije koji je bio uključen u oportunističke a ne u nužne preduzetničke poduhvate u vidu samozapošljavanja podrazumevao je i više dostignute stepene ekonomskog razvoja. Rezultati istraživanja u saglasnosti su sa vladajućim stavovima kada je u fokusu posmatranja nužno preduzetništvo. Smatra se da nivo nužnih pokrenutih preduzetničkih poduhvata opada sa porastom nivoa ekonomskog razvoja i stabilnošću privrednog ambijenta. Ovo razmatranje podržano je i stavom autora Bosma&Levie (2010) koji smatraju da je nisko učešće nužnih preduzetničkih poduhvata u visoko razvijenih zemalja. Nužno preduzetništvo

katrakteristično za zemlje nižeg stepena ekonomskog razvoja, prepoznato je, od brojnih autora koji su sprovodili istraživanje obuhvatajući dostupne podatke GEM istraživanja, kao faktor koji se nalazi u negativnoj korelaciji kada je u pitanju ekonomski rast i razvoj (Acs&Varga, 2005; Wenekers *et.al.*, 2005; Wong, *et.al.*, 2005)

Nakon svih prethodnih rezultata koji su predstavljeni, logično je zaključiti da postoji nedvosmislena povezanost motivacije i preduzetničkog procesa. Celovito ovaj stav je predstavljen i obrazložen prethodnom islustracijom. Preduzetništvo kao proces počinje sa identifikovanjem preduzetničkih mogućnosti i razvojem ideje, preko proizvoda/usluga do tržišta. Tokom svake faze preduzetničkog procesa, motivacija doprinosi procesu transformacije ili prelaska u narednu, višu fazu preduzetničkog procesa. U pogledu značaja pojedine vrste motiva ne može se jednoznačno odrediti, oni su svakako svojstveni fazi preduzetničkog procesa u kojoj se javljaju kada u datom trenutku realizacije pojedine faze imaju ključnu ulogu. Može se istaći da su tada najbitniji oni motivi koji omogućavaju razvoj preduzetničkog procesa u naredni nivo. Ovo podrazumeva međusobnu povezanost preduzetničkih motiva, aspiracija i determinanti društveno – ekonomskog ambijenta tokom preduzetničkog procesa. I pored brojnih kritika izrečenih na račun motivacije u okviru preduzetničkog procesa, dosadašnja saznanja upućuju na okolnosti u kojima razvoj teorije preduzetništva zahteva razmatranje motiva koji utiču na proces preduzetničkog odlučivanja. Ono što moramo istaći bez obzira na fazu preduzetničkog procesa koju razmatramo, tačka diferencijacije osnovnih grupa preduzetničkih motiva nužnih i oportunističkih preduzetnika jesu društveno ekonomske karakteristike privrednog ambijenta. Ovo je značajno i predstavlja osnovu identifikovanja osnovnih profila potencijalnih preduzetnika. Identifikacija i definisanje preduzetničkih profila sa aspekta motiva i aspiracija bitna je kako bi se od strane kreatora ekonomske politike i adekvatne institucionalne podrške obezbedila podrška i doprinos preduzetničkih aktivnosti tokom svih faza preduzetničkog procesa. Ukoliko set instrumenata i mera koji čine politiku podrške preduzetničim aktivnostima ne uvažavaju pojedinačne profile u osnovi zasnovane na nužnoj ili oportunističkoj logici sama podrška bez obzira na obim, strukturu i intenzitet neće biti uspešna.

U okviru aktuelnih trendova na ovu temu, posmatrajući razne pristupe prilikom izučavanja motiva za pokretanje preduzetničkih poduhvata necessity/opportunity klasifikacija (odnosno pristup) ima jednoglasnu podršku od strane naučnika i istraživača jer pruža pre svega zajednički, jednostavan i celovit pristup u opštem smislu za analizu oba profila preduzetničke ličnosti (Gurtoo&Williams, 2009; Acs *et.al.*, 2008; Hessels *et al.*, 2008). Popularnosti ovog pristupa svakako doprinosi i sistematična upotreba tokom realizacije GEM projekta kroz radove i studije Reynolds-a koji u velikoj meri utiče na izbor dominantnog pristupa u izučavanju osnovnih profila preduzetničke ličnosti. Iako se smatra da je necessity/opportunity pristup kontinuirani naslednik push/pull pristupa postoje određene specifičnosti koje ih razdvajaju, pre svega u smislu seta faktora koji doprinose specifičnostima svakog profila. Ono na šta nas upućuju dosadašnja empirijska istraživanja u ovom području jesu pouzdani indikatori za preciznu identifikaciju svakog profila pojedinačno.

5. PREDUZETNIČKI PROCES

Pored svih ustaljenih definicija preduzetništva, i toga šta preduzetnički proces jeste, zajednička karakteristika svim dosadašnjim naporima na ovu temu definiše preduzetništvo kao kreativan proces, gde takođe postoji apsolutna saglasnost da je preduzetnik kao pojedinac pokretač i nosilac tog procesa. Ukoliko je čovek predmet istraživanja u smislu područja aktivnosti i efikasnosti posla koji čini motivaciju kao pokretačku snagu, u smislu volje i spremnosti na rad, nije moguće zaobići kao determinantu konačnog rezultata. Jedini prostor koji prihvata određene dileme kada je ova tema u pitanja jeste šta podstiče pojedinca na radnu aktivnost ili šta su izvori motivacije u ovom slučaju preduzetnika. Kako smo sada saglasni da preduzetništvo podrazumeva pre svega čoveka, pa tek onda preduzetnika, sposobnosti pojedinca određene su različitostima u svakom pogledu što treba uzeti u obzir prilikom razmatranja uspeha preduzetničkog poduhvata.

Tako različit nivo spremnosti za preduzimanje određenih aktivnosti u vidu stepena motivisanosti može biti posledica razlike u percepciji rizika i preduzetničkih mogućnosti (Shane&Venkataraman, 2000). U svakom slučaju prvi od prethodno navedena dva faktora koji mogu determinisati nivo motivacije pojedinca kao potencijalnog učesnika preduzetničkog procesa, daleko je jasniji u smislu da mogućnost identifikovanja potencijalnih rizika u sprovođenju preduzetničkog poduhvata ima direktan uticaj na donošenje odluka pojedinca vezano za preduzetnički proces. Preduzetničke mogućnosti kao drugi faktor koji determiniše preduzetničke namere, u obimu i intenzitetu, zahteva daleko veću argumentaciju. Preduzetničke mogućnosti shvaćene kao neophodni uslovi za uspešnu realizaciju preduzetničkog poduhvata, takođe očigledno utiču na preduzetničko odlučivanje u smislu da li preduzetnički uslovi, koji su kao takvi na određenom nivou povoljnosti/nepovoljnosti, procenjeni od strane preduzetnika kao relevantni, odnosno pružaju li mogućnosti za realizaciju pojedinačnih preduzetničkih aspiracija.

Ovom prilikom važno je priznati da procena preduzetničkih uslova kao i sagledavanje određene ideje u datom kontekstu predstavlja subjektivno pitanje koje je teško na objektivni način determinisati. Upravo prethodne poteškoće ukazuju na postojanje preduzetničke vizije. Tako prisustvo pojedinca u određenom, društvenom, kulturnom i ekonomskom okruženju predstavlja uobičajenu perspektivu koja je isključivo specifična u zavisnosti od posmatrača. Prema tome poslovne/preduzetničke mogućnosti predstavljaju odsjaj poslovnog okruženja u očima posmatrača (potencijalnog preduzetnika).

Preduzetnik, kao ličnost, nalazi se u konstantnom stanju traganja za promenama. Ova priroda preduzetnika proizilazi iz njegove ličnosti neprihvatanja trenutnog stanja, što znači da se preduzetnik nalazi pod konstantnom tenzijom stvorenom od identifikacije aktuelnog stanja i projekcije budućeg, odnosno željenog stanja. Ova tenzija manifestuje se kroz tri dimenzije: finansijske, socijalne i lične. Naravno, finansijska dimenzija podrazumeva pre svega stvaranje

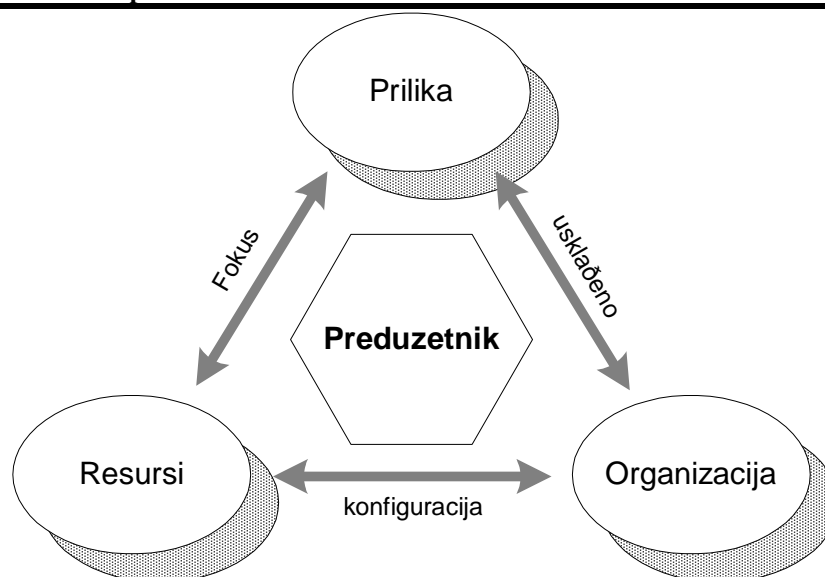
nove vrednosti putem profitabilnog poduhvata zasnovanog na uočenim šansama i razvojem inovacija sa ciljem održavanja preduzetničkog poduhvata u dugoročnom periodu. Društvena uloga preduzetnika ogleda se kroz ponudu novih proizvoda i usluga široj društvenoj zajednici, kroz kreiranje novih radnih mesta i kroz društveno odgovorno poslovanje. Preduzetnik je takođe često viđen i kao generator promena u društvenoj zajednici. Lična dimenzija se odnosi pre svega na njegov lični potencijal za dostizanje postavljenih ciljeva. Naravno da je lični potencijal uslovljen i količinom motivacije koju može crpiti iz uticaja konkurentskog okruženja. Tenzija prouzrokovana neprihvatanjem trenutnog stanja glavni je uzrok iskazivanja preduzetničkih inicijativa od strane preduzetnika. Upravljanje preduzetničkim poduhvatom na taj način postaje instrument dostizanja budućeg, željenog stanja.

Analiza kreiranja novog preduzetničkog poduhvata u mnogome je olakšana ukoliko se predstavi kao proces. Preduzetnički proces može se predstaviti kao skup različitih procesa od osnivanja preduzetničkog poduhvata pa do ubiranja plodova rada. Iz razloga kompleksnosti i složenosti ovog procesa, analiza je uspješnija nakon utvrđivanja pojedinačnih faza i identifikovanja uticaja između istih. Literatura iz oblasti preduzetništva sadrži mnoštvo razvijenih modela i konceptualnih okvira procesa pokretanja preduzetničkog poduhvata. Većina predloženih modela predstavlja rezultat istraživanja u tržišno razvijenim privredama. Sa aspekta zemalja koje se nalaze u periodu tranzicije ovi modeli su izuzetno značajni, omogućavajući im identifikaciju potencijalnih barijera za razvoj preduzetničkih poduhvata, koji variraju uporedo sa nivoom ekonomskog i tržišnog razvoja zemlje (Smallbone&Welter, 2006). Preduzetnički proces pojednostavljeno se može razložiti u nekoliko faza, od osnivanja preduzetničkog poduhvata do upravljanja u funkciji postizanja rasta preduzetničkog poduhvata. Ovako pojednostavljeni model može se razložiti u nekoliko spšecifičnih faza:

- Identifikacija, evaluacija i odabir ideje za preduzetnički poduhvat,
- Izrada biznis plana,
- Okupljanje neophodnih resursa,
- Organizovanje preduzetničkog tima i
- Nadgledanje novog poduhvata i njegov rast.

Iz navedenih faza može se uočiti da osnivanje preduzetničkog poduhvata svakako ne predstavlja rezultat slučajnosti. Proces pokretanja preduzetničkog poduhvata predstavlja proces sastavljen od faze konceptualizacije i izvršenja. Samim tim, prolaskom kroz ove faze i obavljajući aktivnosti bolje od ostalih učesnika preduzetnik stiče konkurentsku prednost koja ga izdvaja u odnosu na njegove konkurente (Coulter, 2001).

Preduzetnički proces predstavljao je predmet posmatranja mnogobrojnih autora. Prema Wickham (2006) preduzetnički proces može se predstaviti kao odnos između četiri neophodna elementa: preduzetnika, šansi, resursa i organizacije. Model se zasniva na neophodnosti postojanja svih ovih elemenata u preduzetničkom procesu čiji pojavnici oblici mogu varirati u zavisnosti od potreba preduzetničkog poduhvata.

Prikaz br. 7 – Preduzetnički proces

Izvor: Wickham, P., (2006), *Strategic Entrepreneurship*, Pearson Education Limited

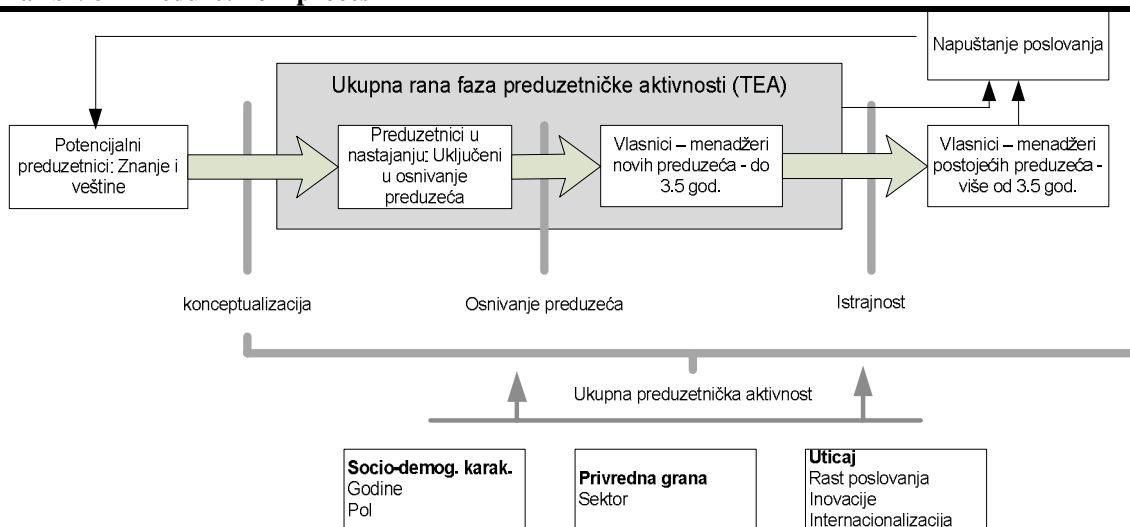
U ovom predloženom modelu uloga centralne ličnosti u preduzetničkom procesu pripala je samom preduzetniku. Preduzetnik kao motor i pokretačka snaga preduzetničkog poduhvata preuzima odgovornost posmatranja tržišta i uočavanja potencijalnih poslovnih mogućnosti. Uočavanjem šanse, preduzetnik uočava još uvek neusluženi tržišni segment ili uočava nove načine za usluživanje postojećih tržišnih segmenata na načine na koji oni još uvek nisu usluženi, podrazumeva se, na način bolji od konkurencije. U funkciji komercijalizacije novih proizvoda i obezbeđenja njegove dostupnosti neophodna je organizacija brojnih aktivnosti. Sa ciljem efikasnog organizovanja ljudi i njihovih zadataka preduzetnik pristupa kreiranju organizacije. Sve prethodno navedene aktivnosti zahtevaju angažovanje određenih resursa, kako novčanih, ljudskih, materijalnih, nematerijalnih itd.

Prema Reynolds&White (1997) preduzetnički proces sastoji se od četiri faze. Sastoji se od namere i ideje u okviru koje se ubraja čitava populacija kao potencijalni preduzetnici karakteristični za ovu fazu. Zatim, faza bremena ili nošenja u okviru koje se javljaju nascentni preduzetnici. Poslednje dve faze su faza maloletnosti u okviru koje je preduzetnikova energija usmerena na jačanje preduzeća, i faza punoletstva koja rezultira novoosnovanim i uspostavljenim preduzetničkim subjektom. Pojedini autori preduzetnički proces ne vezuju samo za osnivanje preduzeća. Prema Cardon *et.al.* (2005) preduzetnički proces podrazumeva mnogo više od pukog osnivanja preduzetničkog poduhvata. Ova grupa autora izjednačila je preduzetnički proces sa roditeljstvom prikazavši faze preduzetničkog procesa kao faze koncepcije, nošenja, detinjstva, rasta, sazrevanja i starenja. Brockner *et.al* (2004) takođe smatraju da preduzetnički proces uključuje dodatne procese kao što su generisanje ideja, razmatranje ideja, obezbeđenje

neophodnih resursa, testiranje predloženog poslovnog modela, sazrevanje, rast i opadanje preduzetničkog poduhvata.

Global Entrepreneurship Monitor kao najveća pojedinačna studija posvećena preduzetništvu posmatra preduzetništvo kao proces sastavljen od nekoliko faza. Kao što je i prikazano na slici, predloženi preduzetnički proces započinje sa potencijalnim preduzetnicima odnosno pojedincima koji iskazuju preduzetničku vrstu ponašanja kao preduslov pokretanja preduzetničkog poduhvata. Ova grupa pojedinaca poseduje visoko samopouzdanje, uverena je u svoja znanja i sposobnosti neophodnih za započinjanje preduzetničkog poduhvata Takođe, ovi pojedinci pored razvijenih sposobnosti za uočavanje poslovnih šansi nipošto ne odustaju od pokretanja preduzetničkog poduhvata iz razloga izraženog straha od neuspeha. Ovi pojedinci prilično su uvereni u svoje mogućnosti i potencijale preduzetničkog poduhvata.

Prikaz br. 8 – Preduzetnički proces



Izvor: Global Entrepreneurship Monitor

Faza nascentnog preduzetništva obuhvata period prva tri meseca od pokretanja preduzetničkog poduhvata. Ova faza obeležena je nascentnim preduzetnicima koji su pokrenuli preduzetnički poduhvat u prva tri meseca. Neminovnost ove faze jeste susretanje preduzetnika sa izazovima od uticaja na njihov poduhvat što rezultira u visokoj stopi mortaliteta preduzeća tokom ove faze. Dolazak preduzetnika u drugu fazu, fazu nascentnih preduzetnika ne znači i prelazak u narednu fazu, odnosno sledeća faza ne biva iskušena od strane svih nascentnih preduzetnika. Sledeća faza obuhvata vlasnike novih poduhvata definisanih kao prethodne nascentne preduzetnike čiji poslovanje traje više od 3 meseca i manje od 42 meseca. Objedinjujući nascentne i vlasnike novih poduhvata prema GEM metodologiji dobija se grupa TEA (Total Entrepreneurial Activity) koja predstavlja ključnu meru GEM studije. Ove dve grupe preduzetnika predstavljaju poduhvate koji se nalaze u ranoj fazi preduzetničke aktivnosti. Vlasnici menadžeri postojećih preduzeća smatraju se preduzetnicima čiji poslovni poduhvat podrazumeva više od 42 meseca isplaćenih zarada. Njihov preduzetnički poduhvat izgubio je sve elemente novog preduzetničkog

poduhvata. Pored nabrojanih vrsta preduzetnika, odnosno faza preduzetničkog poduhvata, GEM metodologija identifikuje i individue koji su napustili preduzetnički poduhvat u poslednjih 12 meseci iz razloga bankrota ili prodaje preduzetničkog poduhvata. Ova grupa ljudi predstavlja potencijalne preduzetnike sa idejom, odnosno potencijalne preduzetnike koji se nalaze u fazi konceptualizacije. Bivši preduzetnici mogu biti ponovo nosioci preduzetničke aktivnosti, ponašajući se na taj način kao serijski preduzetnici ili mogu zajedno sa postojećim preduzećima kao zaposleni ostvariti svoje preduzetničke ambicije. Takođe, njihovo znanje i iskustvo može biti od neprocenjivog značaja za druge preduzetnike u vidu mentorstva, savetovanja ili nekog drugog vida podrške.

Validnost razvijene metodologije preduzetničkog procesa od strane Global Entrepreneurship Monitor-a svoje utemeljenje nalazi u nekoliko nepobitnih činjenica. Dužina trajanja istraživačke studije od strane GEM-a, kao i broj zemalja uključenih u ovaj istraživački projekat ukazuju na naučno metodološko utemeljenje u smislu detaljne razrade preduzetničke aktivnosti po svim fazama preduzetničkog procesa. Dostupna recentna literatura pre svega u vidu naučno istraživačkih radova i dostupne međunarodne komparacije indikatora preduzetničke aktivnosti tokom svih faza preduzetničkog procesa uslovalo je identifikacijom faktora kulturnog, društvenog i ekonomskog okruženja koji direktno uslovljavaju preduzetničke aspiracije, aktivnosti i stavove. U konačnoj instanci, celoviti pristup metodološkog uobličavanja preduzetničkog procesa rezultiralo je preciznim definisanjem i konkretno razgraničenim fazama preduzetničkog procesa koje su naučno zasnovane i činjenično opravdane. Sve prethodno navedene karakteristike metodologije preduzetničkog procesa kreiranog od strane GEM-a omogućavaju komparaciju faza i aktivnosti u okviru preduzetničkog procesa između zemalja, što je prepoznato od strane autora ovog rada, koji je iz prethodno navedenih i opravdanih razloga uvrstio ovu metodologiju u svoj deo istraživanja koje se odnosi upravo na faze preduzetničkog procesa.

5.1. PROCES IDENTIFIKACIJE, EVALUACIJE I EKSPLOATACIJE PREDUZETNIČKIH ŠANSI

Preduzetništvo kao aktivnost koja uključuje otkriće, evaluaciju i eksploataciju šansi predstavljanjem novih proizvoda, usluga, načina organizovanja, tržišta, procesa, sirovina putem, organizovanih na način na koji još nisu postojali (Shane&Venkataraman, 2000), predstavlja definiciju preduzetništva i preduzetničkih aktivnosti naslonjenu na koncept uočavanja šansi. Takođe, ovi autori smatraju da polje preduzetništva ima zadatak istraživanja izvora šansi, procesa njihovog otkrića, evaluacije i eksploatacije. Ono što razdvaja uspešne od neuspešnih preduzetnika jeste njihova sposobnost za uočavanje profitabilnih šansi. U saglasnosti se nalazi razmatranje Ardichvili *et al.* (2003) koji smatraju da je identifikacija šansi za kreiranje novog preduzetničkog poduhvata jedna od najvažnijih karakteristika sposobnosti uspešnog preduzetnika.

Preduzetnički proces viđen je od strane Eckhardt&Shane (2003) kao proces koji se sastoji iz identifikacije, evaluacije i eksploatacije šanse. Logična uslovljenost nabrojanih koraka predstavljenog procesa, predstavlja faze neminovnog prolaska preduzetnika prilikom ostvarenja namere eksploatacije određene poslovne ideje. Značaj navedenih pojedinačnih faza preduzetničkog procesa od jednake su važnosti za realizaciju preduzetničkog poduhvata. Međutim, pojedini autori posmatraju identifikaciju šansi kao krucijalni početni korak i ključnu fazu preduzetničkog procesa (Ozgen&Baron, 2007). Njihovo viđenje preduzetničkog procesa opravdano je sa aspekta sagledavanja početne faze kao generatora nastanka narednih faza procesa. Početna faza ujedno i začetna faza preduzetničkog poduhvata svakako predstavlja rađanje preduzetničkog poduhvata. Inicijalna faza, faza konceptualizacije preduzetničkog poduhvata usmerena je na fazu implementacije projekta pokretanja preduzetničkog poduhvata. Zaokruživanjem celine, odnosno sprovođenjem svih faza preduzetničkog procesa, nakon začetka poslovanja i ostvarenja profita, sinergetskim efektom svaka pojedinačna faza dobija na svom značaju. Svoje viđenje isticanja identifikacije šanse daju i Shane&Venkataraman (2000) smatrajući da ono predstavlja nužan ali ne i dovoljan uslov za pokretanje preduzetničkog poduhvata. Uočena šansa bez procesa njene evaluacije kao i donošenja odluke o njenoj profitabilnoj eksploataciji ostaje samo prva i pojedinačna faza preduzetničkog procesa koja dobija na svom značaju tek nakon implementacije svih pojedinačnih faza preduzetničkog procesa.

Preduzetničke šanse, definisane kao trenutni uočeni jaz na tržištu kada je u pitanju mogućnost obavljanja pojedinih poslova na različit i bolji način, podstiču preduzetničku aktivnost u vidu kreiranja inovacija sa ciljem popunjavanja uočenih tržišnih diskrepanci. Šanse se mogu poimati kao stanja i prilike pogodne za iznalaženje mogućnosti za razvoj i napredak. Kao i svaki drugi koncept, teorijsko uobličavanje i definisanje procesa uočavanja šansi pozabavili su se brojni autori. Shane (2003) smatra preduzetničku šansu situacijom u okviru koje jedna osoba može da stvori novi okvir za ponovno kombinovanje resursa na način na koji preduzetnik misli da će mu doneti profit. Preduzetnici kao inovatori, nastoje putem kreiranih inovacija svoje aktivnosti da usmere u pravcu eksploatacije uočenih poslovnih šansi.

Prema Shane&Venkataraman (2000) preduzetničke šanse predstavljaju one situacije u okviru kojih novi proizvodi, usluge, sirovine, organizacioni metodi mogu biti predstavljeni i prodati po višoj ceni od njihove proizvodne cene. Inovacije u vidu novih proizvoda, usluga, novih tehnika proizvodnje, unapređenja isporuke robe/usluge krajnjem korisniku, novi načini informisanja potrošača, unapređenje odnosa unutar preduzeća, unapređenje odnosa sa drugim preduzećima, sve ovo predstavlja izvor budućih potencijalnih ideja za razvoj inovacionih projekata na kojima će biti zasnovano buduće poslovanje preduzeća. Takođe, uočavanje šansi je subjektivni proces, dok su same šanse objektivni fenomen koji je dostupan svima. Njihova dostupnost ne podrazumeva i mogućnost njenog prepoznavanja od strane svih pojedinaca. Šanse nisu jednako vidljive i uočljive pojedincima. Pojedinci imaju veću moć prepoznavanja određenih šansi na bazi trenutne raspoloživosti informacija, koje mogu biti sofisticirane i razumljive ekspertima iz pojedinih oblasti. Iz ovoga se može uočiti značaj preduzetnikovog obrazovanja i znanja u

funkciji prepoznavanja potencijalnih šansi. Tako prema Wickham (2006) neke od najvažnijih oblasti znanja za prepoznavanje potencijalnih šansi su:

- Proizvodna tehnologija,
- Proces proizvodnje,
- Potrebe potrošača i njihovo ponašanje prilikom kupovina,
- Distribucija proizvoda i distributivni kanali,
- Ljudski kapital, ljudski resursi, njihova znanja i veštine,
- Promocija proizvoda,
- Konkurencija.

Proces uočavanja šansi i razvoja inovacija predstavlja pokretačku snagu preduzentika. To je ono što motiviše njegovu ličnost. Preduzetnici ne samo da se nalaze u konstantnom procesu uočavanja profitabilnih šansi već su pojedini uključeni u proces kreiranja novih šansi. Uporedo, sa porastom interesovanja ove istraživačke oblasti javlja se i razvoj dve perspektive posmatranja preduzetničkih šansi. Prva perspektiva posmatra šanse kao već postojeće pre njihovog otkrića i eksploatacije, dok druga perspektiva posmatra šanse kao rezultat društvenih procesa (Berglund, 2007). Razlika između ove dve perspektive može se posmatrati kroz ulogu pojedinca. Prilikom otkrivanja i uočavanja šansi na tržištu preduzetnik poprima ulogu istraživača i osobe koja eksploatiše uočenu šansu. Za razliku od ove uloge, prilikom kreiranja novih šansi preduzetnik je viđen kao nosilac kreativnih društvenih procesa. Razmatranjem preduzetničkih aktivnosti sa stanovišta da li su nošeni otkrićem ili kreiranjem šansi pozabavili su se pojedini autori (Zhara *et.al.*, 2008; Venkataraman *et.al.*, 2012).

Svoju kritiku na razmatranje načina uočavanja ili kreiranja šansi u svome radu izložio je Lewin (2015). Iz njegovog ugla, ne radi se o naučno-istraživačkom procesu koji zahteva svoju potvrdu, već je akcentat stavljen pre svega na proces uočavanja šansi. To je proces zasnovan na evaluaciji, akciji i razumevanju. Preduzetničke šanse su potencijali, ukoliko buduće potencijalne šanse ne možemo da predstavimo u sadašnjem trenutku onda se ne može govoriti o njihovom trenutnom postojanju. Samim tim, proces kreiranja preduzetničkih šansi govori o njihovom trenutnom nepostojanju. Akcentat je stavljen na mogućnosti uočavanja i eksploatacije šansi pojedinca u odnosu na druge, njegove pravovremene reakcije na mogućnost eksploatacije potencijalne šanse u okruženju. Nije to pitanje kreiranja ili otkrića, već je u pitanju koncept reakcije na oportunističke impulse iz okruženja.

Kritika od strane Lewin (2015) nalazi se u potpunoj saglasnosti sa Kirznerovom pristupom posmatranja preduzetnika. Kirzner smatra da šanse nisu kreirane od strane pojedinaca već da one trenutno postoje i da su dostupne društvenoj zajednici, bilo kome ko poseduje dozu hitrosti u njenom pronalasku. On šanse posmatra kao posledicu neuravnoteženosti tržišta što ima za rezultat pojavu određenih manjkova i viškova (Kirzner, 1997). Upravo se u okviru ovih pojava pružaju određene šanse za preduzetnike. Kirznerovo posmatranje preduzetnika više je usmereno

na njegovo poistovećivanje sa pojedincem koji istražuje i otkriva šanse, dok za razliku od njega Šumpeterovo viđenje preduzetnika izjednačava sa kreatorom šansi.

Šumpeter smatra da je preduzetnička aktivnost izvor inovacija i da je uloga preduzetnika usmerena na rušenje postojećih načina poslovanja, obezbeđujući na taj način osnovu za ekonomski razvoj. Ovaj proces poznatiji je pod pojmom „kreativna destrukcija“. Prema njemu, preduzetnik je taj koji svojim delovanjem dovodi do neuravnoteženog stanja na tržištu na taj način stvarajući prostor za generisanje novih preduzetničkih šansi. Ova dva pristupa se međusobno ne isključuju. Oba ova pristupa mogu egzistirati u isto vreme, sa tim što je opšte poznata činjenica, da se u okviru privreda zemalja sa većim procentualnim učešćem nužnih preduzetnika u odnosu na oportunističke, govori o strukturnim problemima prouzrokovanih stanjem u privredi, institucijama, politikama i dr (GEM, 2006).

Razmatrajući proces identifikacije šansi, literatura iz oblasti preduzetništva sugerise postojanje četiri koncepta identifikacije šansi: aktivno i pasivno traganje, slučajno otkriće i stvaranje šansi. Aktivno traganje za šansama nalazi se u saglasnosti sa razmatranjima neoklasične ekonomske škole koja tržište vidi u stanju ravnoteže, dok su preduzetnici upravo osobe koje nastoje da iskoriste disbalanse nastale prilikom narušavanja uravnoteženog stanja. U okviru ovog modela, traganja su zasnovana na pretpostavkama trenutnog postojanja šansi u okviru determinisanog okruženja podložnog sprovođenju sistematskih istraživanja (Detiene&Chandler, 2004). Za razliku od aktivnog traganja, model pasivnog traganja i slučajnog otkrića pretpostavlja trenutnu egzistenciju šansi u okruženju. Međutim, otežavajuću okolnost predstavlja nemogućnost preciznog definisanja šansi pre njenog otkrića. Iz ovog razloga pojedinci ne pokreću sistematična istraživanja već se nalaze u stanju dodatne opreznosti iz razloga mogućnosti uočavanja pojavljivanja potencijalnih šansi u okruženju. Stvaranje šansi prema Shackle (1961) odvija se kroz imaginaciju pojedinca koji ima potencijal kreiranja šansi iz ničega. Vrlo važna komponenta procesa stvaranja šansi jeste kreativnost pojedinca koju je prvi uočio Šumpeter (1934) koji smatra da su šanse kreirane kao rezultat nove kombinacije resursa koji rezultiraju novim, zaista superiornim proizvodima, uslugama ili procesima.

Proces identifikacije šanse može se sagledati kroz nekoliko koraka. Pre svega, prilikom interaktivnog odnosa pojedinca i okruženja, pojedinac nastoji prikupiti određenu količinu korisnih informacija. Međutim, kvalitet prikupljenih informacija, kao i njihova kvalitativna analiza predodređena je nivoom znanja pojedinca unutar posmatrane oblasti. Prilikom prikupljanja podataka, njihove obrade i analize do izražaja dolaze kognitivne sposobnosti budućeg preduzetnika. Mogućnost uočavanja i logičnog povezivanja podataka dovodi do rezultata na osnovu kojih je moguće donositi odluke o korišćenju ili odustajanju od potencijalnih šansi. Prilikom identifikacije preduzetničkih šansi, prema Wang Guohong (2005) neophodno je izvršiti analizu nekoliko elemenata:

- Originalnu tržišnu skalu preduzetničkih šansi (tržišna skala determiniše prodaju preduzeća, samim tim i profit),

- Vremenski raspon preduzetničke šanse (svaka preduzetnička šansa determinisana je vremenskim okvirom unutar kojeg egzistira),
- Uvećanje brzine preduzetničkih šansi (koja je od uticaja na brzinu rasta preduzetničkog poduhvata),
- Kvalitet preduzetničkih šansi (atraktivnost proizvoda za potrošače, korišćenje pozitivnih efekata prozora šansi)
- Mogućnost implementacije (u cilju implementacije šanse, ona mora da bude pre svega dostižna od strane preduzetnika).

Sledeći logičan korak u ovom procesu predstavlja evaluacija šanse od strane preduzetnika. Da li potencijalna uočena šansa predstavlja mogućnost za ostvarivanje profita od strane preduzetnika zavisi od kvaliteta poslovne ideje. Postoji mnoštvo ideja ali sve one ne predstavljaju istovremeno i preduzetničke šanse. Mnogi preduzetnički poduhvati započeti su na osnovu fantastičnih ideja zanesenih preduzetnika. Teoretski one predstavljaju potencijalnu preduzetničku šansu, međutim, u realnosti pojedine šanse imaju kapitalne nedostatke u vidu: tržišnog potencijala, cenovno neprihvatljivog procesa proizvodnje, snažne konkurencije, barijera ulaska u industrijsku granu i dr. Evaluacija potencijalne poslovne ideje moguća je putem procene njene izvodljivosti.

U funkciji evaluacija potencijalnih ideja primenjuje se studija izvodljivosti kao alat za analizu profitno-tržišnih projekata. Studijom izvodljivosti nastoji se ukazati na opravdanost pokretanja poduhvata, odnosno dobija se odgovor na pitanje da li se treba upustiti u određeni preduzetnički poduhvat. Nakon sprovedene analize, preduzetnik nastoji da potraži tržišnu i finansijsku verifikaciju svoje preduzetničke ideje putem izrade biznis plana koji treba da poprimi funkciju planskog dokumenta koji treba da odgovori na pitanje kako sprovesti određeni preduzetnički poduhvat i koji su potencijalni očekivani rezultati u budućnosti.

Ukoliko su rezultati sprovedene evaluacije od strane preduzetnika pozitivni, kao logična posledica nameće se implementacija faze eksploatacije poduhvata. Uspešnom pokretanju preduzetničkog poduhvata prethodi proces uspešnog razvoja šansi koje uključuju identifikaciju i evaluaciju istih (Ardichvili *et.al.*, 2003). Tako ista grupa autora smatra da se eksploatacija evaluiranih šansi može odvijati na dva načina: putem osnivanja novih preduzetničkih poduhvata ili eksploatacijom novih šansi u okviru postojećih preduzetničkih poduhvata. Uspešnost preduzetničkog poduhvata u velikoj meri determinisana je nivoom znanja preduzetnika. Teorijska i empirijska istraživanja pojedinih autora apostrofiralo je značaj prethodnog znanja kada je u pitanju uočavanje šanse (Venkataraman, 1997; Shane, 2000).

U čemu je razlika između ljudi kao individua kada je u pitanju identifikacija i eksploatacija uočenih šansi? Zašto pojedinci bolje uočavaju preduzetničke šanse u odnosu na druge? Odgovor na dilemu upravo je dala pomenuta grupa autora koji posmatraju znanje kao ključnu kompetitivnu prednost pojedinca u odnosu na druge. Značaj prethodnog znanja preduzetnika ne ogleđa se samo prilikom uočavanja prilika, već i tokom njene eksploatacije. Potvrđan stav o uticaju znanja u svome radu izneo je Mueller (2007) koji smatra da je osnivanje preduzetničkog

poduhvata, u vidu osnivanja preduzeća kao odgovor na uočenu priliku, predstavlja mehanizam za diseminaciju i eksploataciju znanja.

U proces uočavanja i eksploatacije preduzetničkih šansi uključeno je više elemenata. Ovaj proces predstavlja rezultat interaktivnog odnosa pojedinca, preduzetnika, Univerziteta, naučno-istraživačkih i istraživačko-razvojnih institucija. Uticaj istraživačko-razvojnih i naučno-istraživačkih institucija, pa i Univerziteta ogleda se u generisanju novog znanja od ključnog značaja za razvitak novog znanja, a nastalog kao rezultat istraživačko-razvojnih aktivnosti. Generisanjem novog znanja ove institucije stvaraju osnovu za njegovu primenu u razvoju inovacija proizvoda, usluga ili procesa. Delovanje ovih institucija nije samo usmereno na kreiranje novog znanja što je vidljivo na primeru delatnosti Univerziteta. Ono je takođe usmereno na stvaranje preduslova za identifikaciju, absorpciju i eksploataciju novog znanja od strane pojedinaca, pružajući mu adekvatna znanja i veštine tokom visokoškolskog obrazovnog procesa. Rezultat rada istraživačko-razvojnih aktivnosti u okviru pomenutih institucija jesu nova znanja, novi proizvodi ali i novi centri ili nova preduzeća koja su osnovana unutar ovih institucija i koja su po prirodi naslonjena na njihovu istraživačko-razvojnu delatnost. Zaposleni unutar pomenutih centara i preduzeća usled nezadovoljstva prouzrokovanog statusom, finansijskom situacijom ili nedovoljno dozvoljenom istraživačkom slobodom, pokreću preduzetničke poduhvate na osnovu stečenog znanja kod prethodnog poslodavca. Iz svega prethodno navedenog uočljivi su konstitutivni elementi znanja, stoga se znanje može prikazati kao jedinjenje radnog iskustva, obrazovanja i nekih ličnih događaja od uticaja na razvoj preduzetnikove ličnosti.

Uticaj znanja i veština na povećanje mogućnosti profitabilne eksploatacije uočio je i Shane (2003) navodeći da su upravo znanja i veštine prikupljene putem radnog iskustva, iskustva u industriji, iskustva iz oblasti marketinga, razvoja proizvoda, menadžmenta, kao i prethodnog pokretanja preduzetničkog poduhvata, upravo ona znanja koja povećavaju šansu uspeha pokrenutog poduhvata. Autor ovoga rada posebno ističe značaj naučenih lekcija iz prvobitno pokrenutog preduzetničkog poduhvata, bilo da je reč o uspešnom ili neuspešnom poduhvatu. U sprovedenim istraživanjima pojedini autori (Politis, 2005) su takođe uočili pozitivan uticaj prethodnog iskustva u pokretanju preduzetničkog poduhvata, dodavši da je uočen izuzetan napredak kada je u pitanju upravljanje poslovanjem. Ovakav pozitivan pomak predstavlja logičnu konsekvencu prethodno naučenih lekcija i prikupljenih iskustava u pokretanju i upravljanju preduzetničkim poduhvatom.

Nagomilano iskustvo i mogućnost percepcije budućih događaja značajno umanjuje dozu neizvesnosti i rizika koji su inače neminovni pratioci preduzetničkog procesa. Značaj preduzetnika sa iskustvom prethodno pokrenutog preduzetničkog poduhvata prepoznale su brojne zemlje osnivajući fondove namenjene upravo ovoj grupi preduzetnika. Razlog je jednostavan, prethodni uspešni preduzetnički poduhvati predstavljaju delo dokazanih i uspešnih preduzetnika. Sa druge strane, neuspešni poduhvati predstavljaju uvećanu bazu pokušaja pokretanja preduzetničkih poduhvata. Sa većim brojem pokušaja, uz sagledavanje i analize

načinjenih grešaka u prethodnom poslovanju, raste i mogućnost za veći broj narednih uspešnih preduzetničkih poduhvata.

Sagledavanje ličnosti preduzetnika i uticaja na uspešnost preduzetničkog poduhvata jeste nužan ali ne i dovoljan uslov za identifikaciju faktora od uticaja na konačan ishod poslovanja. Uspeh preduzetničkog poslovanja u velikoj meri zavisi i od društvenih interakcija preduzetnika sa okruženjem. Naime, potencijalni izvori uspeha preduzetničkog poduhvata mogu biti prepoznati u drugim preduzetnicima, komšijama, poznanicima, profesionalnim udruženjima, donosiocima odluka na lokalnom, regionalnom ili republičkom nivou. Govoreći o ovim izvorima u vidu poznanstva preduzetnika i njegovog uključivanja u profesionalne organizovane formalne grupe, prepoznati su izvori od uticaja na uspeh preduzetničkog poduhvata u vidu društvenog kapitala, formalnih i neformalnih mreža, kao i poznanstava. Društvene aktivnosti preduzetnika svrstavaju se u formu društvenog kapitala koja u najboljoj meri prikazuje i opisuje društvene odnose i na njima zasnovane ekonomske razmene. Značaj ovih elemenata u preduzetničkom procesu prepoznat je i od strane nekoliko autora (Anderson, 2008; Shane&Cable 2002).

Izgradnjom formalnih i neformalnih mreža preduzetnik ostvaruje veći broj informacionih kanala. Što je mreža veća, u vidu broja njenih članova, to je veći broj i izvora informacija od značaja za poslovanje preduzetnika. Preduzetnici sa izgrađenim širim društvenim mrežama na raspolaganju imaju izlišan nivo informacija od krucijalnog značaja za iskorišćenje preduzetničkih šansi. Pored veličine formalnih i neformalnih mreža, značajna uloga pripisana je i snazi formiranih mreža u vidu kvaliteta odnosa i razmene informacija unutar grupe. Čvršći, privrženi odnosi između članova formirane grupe rezultiraće u značajnijoj razmeni informacija od uticaja na pokretanje ili razvoj preduzetničkog poduhvata. Veličina i snaga formalnih i neformalnih grupa, kao i odnosa preduzetnika sa drugim preduzetnicima u velikoj meri određuje broj uspešno eksploatisanih preduzetničkih šansi.

5.2. NASCENTNO PREDUZETNIŠTVO

Razmatranje uticaja društvenog i ljudskog kapitala (u vidu znanja) u najranijim fazama preduzetničkog procesa opravdano je iz razloga sagledavanja razloga uspeha ili neuspeha pokretanja preduzetničkog poduhvata. Da li je uticaj navedene dve vrste kapitala izražen kada je u pitanju uspeh/neuspeh pokretanja preduzetničkog poduhvata od strane nascentnih preduzetnika? Da li nivo društvenog i ljudskog kapitala predodređuje sudbinu njihovih nascentnih preduzetničkih poduhvata? Vršeći istraživanja u ovoj oblasti Davidson&Benson (2003) ispitali su uticaj formalnog i neformalnog obrazovanja, prethodnog radnog iskustva i prethodnih preduzetničkih poduhvata na verovatnoću ulaska u nascentne preduzetničke aktivnosti od strane pojedinca.

Rezultati su ukazali na značajan uticaj iskustva iz prethodno pokrenutih preduzetničkih poduhvata na donošenje odluke o ulasku u nascentne aktivnosti preduzetničkog poduhvata. Izraženi uticaj posmatrane pojave pretpostavka je pojave serijskih preduzetnika, čija se aktivnost ogleda u osnivanju novih, paralelnih, istovremenih preduzetničkih poduhvata. Ispitujući društveni kapital u vidu članstva u organizacijama, kontakata sa lokalnim organizacijama,

poslovnih mreža, poznanstva sa drugim preduzetnicima, došli su do rezultata koji su ukazali da su najveći uticaj na donošenje odluke o ulasku u nascentne preduzetničke aktivnosti imale poznanstva sa drugim preduzetnicima. Odnosno, da je poznanstvo sa drugim preduzetnicima i pružanje podrške sa njihove strane, kao i dodatno ohrabrivanje bilo od ključnog značaja za preduzimanje nascentne preduzetničke inicijative.

Postavlja se pitanje interesovanja uključivanja nascentnih preduzetnika u svoja istraživanja od strane brojnih autora. Koji je razlog doveo do činjenice sve većeg interesovanja istraživača kada je u pitanju ova grupa preduzetnika? U prilog značaja ove teme govore mnogobrojni radovi i sprovedena istraživanja na ovu temu, kao i uključivanje u redovne statističke godišnje izveštaje o nivou preduzetničke inicijative od strane Global Entrepreneurship Monitor-a. Pored toga što istraživanje u ovoj oblasti ima svoja ograničenja u vidu teškoće prikupljanja podataka iz razloga što su nascentni preduzetnici neregistrovani, interesovanje za ovu temu uporedo raste sa interesovanjem za istraživanjem u oblasti preduzetništva. Ono što posebno ističe ovu grupu preduzetnika jesu potencijalna predviđanja preduzetničke inicijative.

Sve veće interesovanje pojedinih zemalja za sprovođenjem istraživanja i dobijanjem preseka stanja kada je u pitanju nascentno preduzetništvo na makro nivou, predstavlja osnovu predviđanja i prognostike kretanja preduzetničke inicijative u bliskoj budućnosti. Broj nascentnih preduzetnika ujedno predstavlja i potencijalnu buduću brojku osnovanih preduzeća. Na osnovu njihovih karakteristika u vidu pola, godina, nivoa obrazovanja, kao i društvenog i ljudskog kapitala, postoji mogućnost za optimistične i pesimistične procene kada su u pitanju buduće brojke koje će se odnositi na broj preduzeća u periodu inkubacije kao i broj uspešnih novoosnovanih preduzetničkih poduhvata.

Kao što svaki proces ima svoj početak i kraj, tako i preduzetnički proces započinje sa pojavom nascentnih preduzetnika. Brojni su pokušaji determinisanja pojma nascentnih preduzetnika, značajan broj autora pokušao je da ostane upamćen u pokušajima doprinosa teorijskog uobličavanja i definisanja ove grupe preduzetnika. Pojedini autori pokušali su da ukažu na mogućnost parcelizacije predosnivačkog procesa navodeći da se ovaj proces sastoji iz četiri faze. Prva faza praćena je namerama osnivanja preduzeća, druga predstavlja prepoznavanje prilike i kreiranje poslovnog koncepta, za treću fazu karakteristično je okupljanje resursa dok je u četvrtoj fazi organizacija započela razmenu sa tržištem (Gelderen *et.al.*, 2006). Kako su nascentne preduzetničke aktivnosti usmerene na uspostavljanje organizacije i okupljanje resursa, sa pravom bi se kao nascentne preduzetničke faze mogle posmatrati druga i treća faza predloženog modela predosnivačkog procesa.

Prema Luckgen *et.al.*, (2004) nascentnim preduzetnicima smatraju se osobe koje su pojedinačno ili u saradnji sa drugim osobama aktivno uključene u proces kreiranja novog preduzetničkog poduhvata sa očekivanjem da će biti vlasnik ili jedan od vlasnika poduhvata. Svoje viđenje nascentnih preduzetnika dali su Peake&Marshall (2006) smatrajući ih onim osobama koje se nalaze u fazi bremenitosti (engl. gestation) preduzetničkog procesa i aktivni su u prikupljanju

resursa i znanja u funkciji pokretanja preduzetničkog poduhvata. Proces stvaranja preduzetničkog poduhvata, poznatiji pod pojmom nascentnog preduzetništva, predstavlja kompleksno i zahtevno nastojanje (Davidson&Gordon, 2009). Ovaj proces zahteva preduzimanje širokog spektra bremenitih aktivnosti kao što su razvoj tržišno prihvatljivog proizvoda ili usluge, obezbeđivanje finansijskih sredstava, pronalazak poslovnog prostora, akvizicija materijala i pronalazaka, marketing, generisanje prvih prodaja (Samuelsson&Davidsson, 2009). Konkretnije, prema definiciji preuzete iz metodologije Global Entrepreneurship Monitor-a, nascentnim preduzetnicima smatraju se osobe koje pokušavaju da započnu nov preduzetnički poduhvat, koje očekuju da će biti vlasnici ili jedan od vlasnika poslovanja, koji su bili aktivni u poslednjih 12 meseci kada su u pitanju aktivnosti usmerene ka pokretanju preduzetničkog poduhvata, čiji preduzetnički poduhvat još uvek nije ostvario pozitivan priliv sredstava koji bi pokrio troškove poslovanja i plate zaposlenih u periodu od tri meseca (Reynolds *et.al.*, 2004; Acs *et.al.*, 2005). Potreba za preciznim definisanjem pojma nascentnih preduzetnika proizilazi iz namere jasne distinkcije ove grupe preduzetnika.

Sagledavanje nascentnih preduzetnika u procesu kreiranja preduzetničkog poduhvata predstavlja sveobuhvatnu analizu neophodnih aktivnosti u ovoj fazi preduzetničkog procesa. Broj preduzetih aktivnosti kao i kvalitet njihove implementacije u mnogome će odrediti uspeh preduzetog poduhvata. Jedna od aktivnosti koju je neophodnu preduzeti u ovom intervalu predstavlja izrada biznis plana. Namera i kvalitet njegove izrade od značajnog je uticaja na buduće poslovanje preduzeća. Postavlja se samo pitanje namere njegove izrade od strane budućeg preduzetnika. Od njegove namene zavisiće i stepen njegove korisnosti za upravljanjem prvih nekoliko godina poslovanja preduzeća. Za preduzetnika korisniji je biznis plan koji je sačinjen u vidu planskog dokumenta koji bi trebao da vodi preduzetnika kroz prvih nekoliko godina poslovanja za razliku od biznis planova koji su pisani u svrhu povlačenja finansijskih tranši od dostupnih finansijskih institucija na tržištu. Namena tog dokumenta je očigledna. Na štetu kvaliteta biznis plana a u svrhu dobijanja finansijskih sredstava neretko se dešava krojenje delova biznis plana po meri finansijskih institucija.

Nastup nascentnih preduzetnika na tržištu ostvaruje se putem razvijenog proizvoda ili usluge. Faza razvoja proizvoda odrediće i trenutak nastupa na tržištu. Trenutak komercijalizacije proizvoda zavisi od toga da li je započet proces razvoja proizvoda ili još uvek egzistira u vidu potencijalne ideje. Za proizvodnju proizvoda neophodne su sirovine, dobavljači, mašine, alati, oprema stoga je proizvodni plan predmet detaljne razrade i analize budućih preduzetnika. Ukoliko je proizvod razvijen, značajne informacije predstavljaju povratne informacije od strane potrošača putem npr. beta testiranja proizvoda. Obradom dobijenih informacija preduzetnik dobija odgovor na pitanje da li je proizvod spreman za nastup na tržištu u vidu isporuka ili prodaja ili su neophodne dodatne modifikacije. Naravno, preduzete marketing aktivnosti u vidu istraživanja tržišta i promocije proizvoda, značajno bi trebalo da doprinesu uspehu preduzetničkog poduhvata na osnovu dobijanja preciznije slike o segmentiranom tržištu i ciljnom segmentu, kao i putem informisanja potrošača o karakteristikama i dostupnosti proizvoda. Na osnovu ovih informacija preduzetnik može izvršiti preciznije prognoze o potencijalnom obimu

prodaje u vidu broja prodatih proizvoda, potencijalnim prihodima i dobiti. Prilikom predviđanja ovih elemenata poslovanja, preduzetnicima značajan izvor mogu predstavljati i podaci dobijeni putem analize industrijske grane, zatim konkurenata i njihovog poslovanja na određenom tržištu.

U okviru prethodno navedenih definicija najčešće su se isticala razmatranja autora koja su se odnosila na okupljanje resursa i znanja od strane nascentnih preduzetnika, koje su ujedno identifikovane kao aktivnosti karakteristične za ovu fazu preduzetničkog procesa. Svakako da za preduzetnika model angažovanja finansijskih sredstava predstavlja jedno od najvažnijih elemenata prilikom razmatranja pokretanja preduzetničkog poduhvata. Pred preduzetnicima se nalaze brojne mogućnosti kada su u pitanju izvori finansijskih sredstava za finansiranje pokretanja preduzetničkog poduhvata. U pitanju su brojni izvori koji se mogu klasifikovati u dve grupe, sopstvenih i tuđih izvora. Kada su u pitanju sopstveni izvori, preduzetnik finansijska sredstva za pokretanje poduhvata može obezbediti aktiviranjem uštedevine i njenom konverzijom u oblik kapitala preduzeća. Naravno, kada su u pitanju tuđi izvori, preduzetnik prvo nastoji obezbediti finansijska sredstva u okviru porodice i prijatelja koji predstavljaju izvor pozajmica za finansiranje poduhvata. Na raspolaganju mu se nalaze i brojne komercijalne finansijske institucije koje u svom portfoliju proizvoda imaju specijalno kreirane ponude za start-up preduzetnike. Ono što ih međusobno razlikuje jeste atraktivnost u visini kamatnih stopa i periodima otplate pozajmljenih sredstava.

Takođe, dostupna finansijska sredstva su prisutna u raznim nacionalnim fondovima namenjenim razvoju preduzetništva, raznim fondovima u okviru pojedinih ministarstava, raznim Vladinim institucijama, regionalnim agencijama za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, lokalnim fondovima namenjenim promociji socijalnog, manjinskog i ženskog preduzetništva, biznis anđela, kao i mnogih drugih. Uočljiva je činjenica postojanja velikog broja dostupnih izvora finansijskih sredstava namenjenih razvoju preduzetničkih poduhvata, te se nikako ne mogu osporiti njihovo postojanje i dostupnost, kao i njihova identifikacija u vidu potencijalnih barijera za pokretanje preduzetničkog poduhvata od strane nascentnih preduzetnika.

Finansijska sredstva kao najizraženije potencijalne barijere za pokretanje preduzetničkog poduhvata identifikovane su u okviru istraživanja sprovedena od strane pojedinih autora (Bobera, *et.al.*, 2014; Leković&Berber, 2012). U oba sprovedena istraživanja nad nascentnim preduzetnicima, finansijska sredstva percipirana su kao barijera od najvećeg značaja za pokretanje preduzetničkog poduhvata. Međutim, analizom dostupnosti finansijskih sredstava, utvrđivanjem izvora kao i analizom njihove atraktivnosti došlo se do zaključka da je percepcija preduzetnika bila više odraz neinformisanosti i nekompetencija preduzetnika. Njihova percepcija bila je isprovocirana nivoom njihovog trenutnog znanja i veština, nego što je to bio odraz aktuelnog i realnog stanja u ovoj oblasti. Postojanje privatnog kapitala za finansiranje preduzetničkih poduhvata ne predstavlja upitnu kategoriju. Njegovo prisustvo je evidentno, ono što zaista nedostaje jesu atraktivne ideje za pokretanje preduzetničkih poduhvata, samim tim i za povlačenje finansijskih tranši iz dostupnih izvora namenjenih razvoju preduzetničke inicijative.

Preduzeće pre svega čine ljudi sa svojim znanjima i veštinama. Adekvatnom selekcijom i odabirom zaposlenih radnika, kao i njihovom kontinuiranom obukom shodno potrebama poslovanja, organizacija nastoji obezbediti uspešno poslovanje u predstojećem periodu. Stoga, jedan od elemenata razmatranja preduzetničkog poduhvata jesu potrebe za zaposlenima, njihovim karakteristikama, znanjima i veštinama. Razmatranje ljudskih resursa predmet je analize menadžment plana kao jednog od delova biznis plana. Shodno potrebama preduzeća i karakteristikama zaposlenih nastoje se usaglasiti radne pozicije sa adekvatnim ljudskim resursima. Razmatranje broja zaposlenih, njihova zaduženja, tipovi ugovora u smislu honorarnog ili punog radnog angažovanja predstavlja predmet interesovanja i analizu preduzetnika karakterističnu za ovu fazu preduzetničkog procesa, kada su u pitanju trenutni i budući potencijali ljudskih resursa.

Angažovanje znanja predstavlja kumulativ stečenog formalnog i neformalnog obrazovanja, radnog i ličnog iskustva, preduzetničke obuke i tome sl. Veća baza znanja preduzetnika podrazumeva i mogućnost nižeg stepena radnog intenziteta u smislu lakšeg savladavanja pripremnih aktivnosti za pokretanje preduzetničkog poduhvata. Najveći uticaj na uspešno pokretanje preduzetničkog poduhvata identifikovan je kroz sticanje znanja na osnovu prethodnih iskustava u pokretanju preduzetničkih poduhvata. Ukoliko neophodno iskustvo nedostaje, veliku ulogu u osposobljavanju budućih preduzetnika mogu imati specijalizovane pripreme radionice za obuku i informisanje pojedinaca uključenih u nascentno preduzetništvo. Znanje iz oblasti pisanja biznis planova, razvoja proizvoda, marketinga, zaštite intelektualne svojine, finansija, ljudskih resursa, pravnih pitanja, registracije preduzeća, upoznavanje sa propisima i zakonima domicilnih zemalja preduzetničkog poduhvata predstavlja jedinstveni miks i idealnu kombinaciju znanja od uticaja na uvećanje procenta verovatnoće pokretanja i preživljavanja perioda inkubacije preduzetničkog poduhvata.

Sve navedene aktivnosti sa kojima se suočavaju nascentni preduzetnici predstavljaju pripreme radnje za uspešnu eksploataciju preduzetničkog poduhvata. Kako su u pitanju radnje koje se odvijaju u trenutku sadašnjosti, a implementiraju u uslovima neizvesne budućnosti, za preduzetnika od krucijalnog značaja predstavlja aspekt detaljnog planiranja poduhvata. Planiranje ne predstavlja izradu idealnog stanja u projektovanoj budućnosti već je ono usmereno na donošenje odluka o preduzimanju određenih aktivnosti u sadašnjosti sa namerom dostizanja zacrtanih ciljeva u budućnosti. Značaj planiranja uočen je od strane mnogih mislilaca tokom prelomnih događaja u istoriji čovečanstva.

Tako prema kineskom filozofu Konfučiju „čovek koji ne razmišlja unapred onaj je koji će naići na nevolju odmah ispred svojih vrata“. Dok prema Benjamin Frenklinu jednog od očeva nacije Sjedinjenih Američkih Država, čoveka koji je napisao Deklaraciju o nezavisnosti i Ustav SAD-a, „ne planirati automatski znači i planirati neuspeh“. Svoj ugao posmatranja i odnos prema planiranju zaveštao je i britanski premijer Winston Churchill kroz rečenicu da „oni koji planiraju rade bolje u odnosu na ljude koji ne planiraju, čak i u situacijama kada se ne pridržavaju svojih planova“. Sve velike ličnosti u istoriji čovečanstva, mislioci, filozofi, predsednici, premijeri,

ekonomisti apostrofirali su značaj planiranja kada je u pitanju uvećanje šansi za ostvarivanje uspeha pokrenutog poduhvata. Planovi, u smislu ucrtanih smernica upravljanja preduzetničkim poduhvatima, podložni promenama u saglasnosti sa izmenama u okviru društveno-poslovnog ambijenta, predstavljaju element od uticaja na povećanje preduzetničkih šansi, možda i garant za uspeh preduzetničkog poduhvata.

Nakon što su izvršene pripremne radnje u vidu okupljanja resursa i znanja, kao i svih proceduralnih pravnih i zakonskih obaveza prilikom registrovanja preduzeća, nascenti preduzetnici osnivanjem preduzeća postaju vlasnici preduzetničkih poduhvata. Buduće poslovanje preduzeća u međusobnoj je zavisnosti sa motivacijom preduzetnika za pokretanje poduhvata kao i dostignutim nivoom stepena ekonomskog razvoja. Tako se težnja preduzetnika i njegovog preduzetničkog poduhvata može identifikovati u vidu rasta poduhvata, inovacije pa i internacionalizacije poslovanja. Razmatranje preduzetničkih aspiracija, njihovog kompleksnog odnosa sa motivima pokretanja preduzetničkog poduhvata i dostignutim stepenom ekonomskog razvoja predstavljaće predmet opservacije u narednom poglavlju.

5.3. PREDUZETNIČKE ASPIRACIJE

Uticaj preduzetničkih poduhvata na ekonomski razvoj zemalja ostvaruje se putem njegovog rasta u vidu kreiranja novih radnih mesta, razvoja inovacija i nastupa na stranim tržištima. Preduzetnici svojom ulogom različito doprinose ekonomskom razvoju zemalja. Neki od njih žele da razvijaju nove proizvode i ponude ih tržištu. Pojedini nastoje da uvećaju poslovanje i vrše dodatna zapošljavanja u skladu sa potrebama preduzeća, dok neki svoju šansu vide u nastupu na drugim tržištima. Ovo ujedno predstavlja i osnovni razlog uključivanja ovih elemenata u okviru istraživanja od strane Global Entrepreneurship Monitor-a. Nabrojane preduzetničke aspiracije dovedene su u pozitivnu korelaciju sa nivoom privrednog razvoja od strane pojedinih autora putem sprovedenih empirijskih istraživanja (Wennekers et al.,2010; Bosma, 2011).

Značaj analize navedenih elemenata posebno se ističe tokom rane faze preduzetničkog procesa, obuhvatajući preduzetnike čiji poduhvati još uvek nisu navršili kontinuiranih 42 meseca isplaćenih zarada. Težnja ka rastu preduzetničkog poduhvata predstavlja jasnu sponu između preduzetništva i jednog od najvažnijih ciljeva Vlada svih zemalja istaknutog u vidu kreiranja novih radnih mesta. Interesovanje za istraživanje rasta preduzetničkog poduhvata razumljiva je iz razloga identifikacije različitih uticaja preduzetništva na privredu zemalja, pogotovo u oblasti potencijala za kreiranje novih radnih mesta.

Dok kreiranje novih radnih mesta evidentno predstavlja uticaj preduzetništva na srednji rok (iz razloga procene preduzetnika za mogućim dodatnim zapošljavanjem u narednih pet godina prema GEM metodologiji), inovativna orijentacija preduzetnika od dugoročnog je uticaja. Razvoj inovacija posmatra se kroz prizmu tržišta i industrije, koja se nalazi u ravni sa Šumpeterovim (1942) stavovima vezanih za inovativno preduzetništvo koje podrazumeva novu kombinaciju proizvoda i tržišta, čineći na taj način postojeće proizvode zastarelima, pomerajući

granice proizvodnje. Internacionalizacija poslovanja usled globalnog povezivanja privreda i povećanja trgovinske razmene dobija na svom značaju. Internacionalizacija poslovanja ne vezuje se samo za multinacionalne korporacije već i za novonastale preduzetničke poduhvate kojima usled dostupnosti i raspolaganja određenih tehnologija nastup na stranim tržištima predstavlja mogućnost za uvećanje obima poslovanja.

Uticaj preduzetničkih poduhvata na makroekonomske indikatore ne nalaze se u listi prioriteta ciljeva pokrenutih preduzetničkih poduhvata. Preduzetnici ne pokreću preduzetničke poduhvate sa namerom unapređenja spoljnotrgovinskog bilansa, uvećanja bruto društvenog proizvoda ili smanjenja nezaposlenosti. Oni svojim delovanjem indirektno, svesno ili ne, doprinose unapređenju makroekonomskih performansi, pod uslovom uspešnih poslovnih performansi preduzeća. Ono što zaista pokreće preduzetnika prilikom osnivanja preduzetničkog poduhvata jesu motivi njegove nezavisnosti, sticanja profita, društvenog priznanja i sl. Postoji mogućnost da su preduzetnički poduhvati pokrenuti i usled nedostatka izbora, nezaposlenosti i tome sl. Preduzetnička inicijativa, kao što je navedeno u prethodnom poglavlju posvećenom preduzetničkim motivima, uslovljena je stepenom motivacije preduzetnika. Iz toga se može izvesti logičan i uočljiv odnos između preduzetničkih aspiracija i preduzetničkih motiva. Sa tim, da upravo motiv pokretanja preduzetničkog poduhvata određuje i preduzetničku težnju u smislu rasta poduhvata, razvoja inovacija ili internacionalizacije poslovanja. Sagledavanje i razumevanje rezultata pokrenutog preduzetničkog poduhvata moguće je ukoliko se prodre u nastojanja i motivaciju preduzetnika za izraženom preduzetničkom inicijativom.

U kom obimu je izražen uticaj motivacije preduzetnika za pokretanje preduzetničkih poduhvata na njegove aspiracije, odnosno težnje, moguće je sagledati putem analize tri motivaciona razloga za ispoljavanje preduzetničkog ponašanja pojedinca. U metodologiji Global Entrepreneurship Monitora, kada je u pitanju motivacija ili razlozi pokretanja preduzetničkog poduhvata izvršeno je razgraničenje na nekoliko elemenata. Kao istaknuti motivi prilikom kreiranja metodologije istraživanja prepoznati su motivi za nezavisnošću preduzetnika, motiv uvećanja imovine ili prihoda i motiv pokretanja preduzetničkog poduhvata iz nužnosti. Prva dva navedena motiva, prema metodologiji Global Entrepreneurship Monitor-a svrstavaju se u oportunističke motive. Sagledavanje uticaja motiva na preduzetničke aspiracije predstavlja odnos ispitivanja tri motivacione varijable i tri varijable preduzetničkih aspiracija. Autor ovog rada apostrofira potrebu za isticanjem jednog od ograničavajućih faktora prilikom razmatranja uzročno posledičnog odnosa između dve posmatrane pojave. Svakako da postoji veći broj motivacionih razloga za pokretanje preduzetničkog poduhvata u odnosu na definisane preduzetničke aspiracije. Međutim, kako je u pitanju metodologija Global Entrepreneurship Monitor-a i raspolaganje baze podataka na osnovu istraženih varijabli, autor se usaglašava sa preporučenim motivima sa ciljem analize kauzalnog odnosa između preduzetničkih motiva i preduzetničkih aspiracija. Sa ciljem dobijanja rezultata na osnovu sprovedene analize između 54 zemalja učesnica GEM istraživanja, pomenuto istraživanje i dobijena baza podataka predstavlja najrelevantnije istraživanje preduzetničkih aktivnosti i preduzetničke inicijative u okviru zemalja učesnica.

Postoji doza opreznosti kada su u pitanju preduzetnički poduhvati koji su pokrenuti sa namerom ostvarivanja nezavisnosti preduzetnika. Naime, ova vrsta poduhvata prvenstveno je pokrenuta sa težnjom ostvarivanja ličnih satisfakcija u vidu ostvarivanja mogućnosti nezavisnog donošenja odluka, nezavisnog upravljanja preduzećem itd. Potrebu za nezavisnošću izražavaju mnoga zaposlena lica čije su kreativne sposobnosti i entuzijazam potisnute u okviru pojedinih privrednih organizacija. Kao logičan izbor ovih lica sledi osnivanje preduzetničkog poduhvata i oslobađanje kreativnog potencijala prethodno prigušenog od strane nadređenih lica, rigidnih pravila i procedura kompanija i tome sl. Pojedina istraživanja na mikro nivou utvrdila su da je izražen motiv za nezavisnost preduzetnika predstavljalo osnovu za kreiranje inovativnih preduzetničkih poduhvata (Corman *et al.*, 1988). U osnovi potrage za nezavisnošću nalazi se stremljenje pojedinca za preuzimanjem odgovornosti i individualnog napora pri određivanju i dostizanju ciljeva. Postoji bojazan da se time upravo narušava aspiracija preduzetnika usmerena ka rastu preduzeća. U potrazi za životnim stilom nezavisnog pojedinca, preduzetnik ističe na listi prioriteta potrebu da bude „sam svoj gazda“. Ukoliko su preduzetnici vođeni jedino ovim razlogom i motivom, potraga za rastom preduzeća često može da bude zanemarena. Sa ovom konstatacijom saglasna je i grupa autora Hessels *et.al.* (2008) navodeći da na nivou zemalja motivi nezavisnosti pokretanja preduzetničkog poduhvata nisu od uticaja na preduzetništvo usmereno ka rastu, već su od značajnog uticaja na inovativno orijentisano preduzetništvo.

Za razliku od motiva nezavisnosti, preduzetnici vođeni motivima ostvarivanja većih prihoda imaju značajno drugačiji uticaj na preduzetničke aspiracije. Naime, veće prihode preduzetnik može obezbediti na dva načina, bilo rastom preduzetničkog poduhvata ili orijentacijom na razvoj inovacija. Efekti navedenih preduzetničkih aspiracija vidljivi su u unapređenju materijalne i finansijske situacije preduzetnika. Svojim istraživanjem Cassar (2007) potvrdio je prethodnu konstataciju uz pomoć dobijenih rezultata koji su ukazali na pozitivnu korelaciju između posmatranih pojava, finansijskih motiva i preduzetničkih aspiracija. Karakteristika nužnih preduzetničkih poduhvata jesu ograničavajući ljudski, finansijski, organizacioni i drugi resursi. Kao što je već navedeno u poglavlju posvećenom motivima preduzetničkih poduhvata, nužno preduzetništvo karakteristično je za zemlje nižeg stepena privrednog razvoja, sa nižim prihodima i nedovoljno uređenim poslovnim ambijentom. Iz svega ovoga proizilazi činjenica njihovog nedostatka i nemogućnosti usmeravanja svojih preduzetničkih poduhvata u pravcu rasta, inovacija ili internacionalizacije preduzeća. Prvenstveni cilj ove grupe preduzetnika jeste izlazak iz nezaposlenosti i opstanak pokrenutog preduzetničkog poduhvata sa namerom održavanja mogućnosti isplate zarada u što dužem vremenskom periodu.

Ukoliko se polazi od namere analize nivoa izraženih preduzetničkih aspiracija na nivou jedne zemlje, pored motiva kao individualnih faktora od uticaja na iskazanu preduzetničku težnju, neophodno je u analizu uključiti i pojedine društveno ekonomske elemente kao što su nivo ekonomskog razvoja i stopu privrednog rasta izraženog putem delta bruto društvenog proizvoda. Viši nivoi ekonomskog razvoja generišu oportunističke preduzetničke poduhvate iz razloga većih prihoda, dostupnosti kapitala, dostupnosti ljudskih resursa, dostupnosti znanja i tehnologija,

uređenog poslovnog ambijenta itd. Oportunistički poduhvati karakteristični su za visoko razvijene zemlje gde u osnovi pokrenutih poduhvata leži namera razvoja inovacija i širenja poslovanja, samim tim i kreiranje novih radnih mesta i novih zapošljavanja. Neophodna je određena doza opreznosti kada je u pitanju sagledavanje uticaja nivoa ekonomskog razvoja na preduzetničke aspiracije. Ne može se sa sigurnošću potvrditi da su samo visoko razvijene zemlje pogodne za razvoj preduzetničkih poduhvata sa preduzetničkim aspiracijama u vidu rasta. Preduzetnički poduhvati pokrenuti u okviru zemalja nižeg stepena razvijenosti pokazuju visok stepen orijentacije preduzetnika na opstanak preduzeća, koji može biti ostvaren i putem rasta preduzetničkog poduhvata (Hessels *et.al*, 2008).

Sprovođenje istraživanja i analize dobijenih podataka u oblasti preduzetništva, naročito u oblasti preduzetničkih aspiracija zahteva dozu obazrivosti. U ponekim slučajevima mogu se javiti zaista zbujujući rezultati kada su u pitanju aspiracije preduzetnika. U okviru istraživačkog uzorka česta je pojava visokog broja pokrenutih preduzetničkih poduhvata koji istovremeno nisu usmereni na rast, inovacije ili internacionalizaciju poslovanja preduzetnika. Na osnovu mita da „preduzetnik stvara nova radna mesta, generiše inovacije i uvećava imovinu i prihode“ postavlja se pitanje mogućnosti pojave kontradiktornih rezultata. Postoji mnoštvo preduzetničkih poduhvata koji nemaju izraženu niti jednu preduzetničku aspiraciju, njihov motiv je jednostavno bio samozapošljavanje. Donosioci odluka kojima su inače i namenjeni rezultati istraživanja, međutim, ne vrše jasnu distinkciju između ova dva pojma. Za donosiocima odluka preduzetništvo predstavlja kreiranje novog preduzetničkog poduhvata, tako da svaki preduzetnički poduhvat posmatraju kao mogućnost za rast, inovacije i internacionalizaciju poslovanja.

5.3.1. RAST PREDUZETNIČKOG PODUHVATA

Preduzetništvo kao disciplina postalo je veoma interesantan predmet izučavanja i razmatranja od strane brojnih istraživača. Ineteresovanje za istraživanja u ovoj oblasti kao i aktivne promocije, preduzetništvo crpi iz brojnih činjenica. Preduzetništvo predstavlja osnovu privrednih aktivnosti razvijenih zemalja, razvijena preduzetnička inicijativa karakteristika je privreda visoko razvijenih zemalja, ono utiče na ekonomski razvoj, utiče na povećanje stope zaposlenosti putem generisanja novih radnih mesta itd. Kreiranje novih radnih mesta rezultat je težnje preduzetnika za ostvarivanjem rasta preduzetničkog poduhvata. U pitanju je veliki doprinos ekonomskom razvoju zemalja iz razloga što veliki broj novoosnovanih preduzeća raspolaže zavidnim potencijalom za rast poduhvata i kreiranje novih radnih mesta. Literatura iz oblasti preduzetništva prepoznaje dva izvora ekonomskog rasta putem razvoja preduzetništva. Prvi predstavljaju već postojeća, razvijena, uspešna mala, srednja i velika preduzeća proistekla na bazi preduzetničkih poduhvata. Dok je kao drugi izvor prepoznat u vidu novih i rastućih preduzeća, preduzetnika koji se nalaze u ranim fazama preduzetničkog procesa. Ova grupa preduzetnika prema GEM metodologiji identifikovana je u vidu individualaca koji su lično uključeni u kreiranje novog preduzetničkog poduhvata. Oni su istovremeno vlasnici/menadžeri preduzeća koja nise starija od 42 meseca.

Međutim, težnja ka rastu preduzetničkih poduhvata determinisano je pre svega individualnim karakteristikama pojedinca, odnosno preduzetnika. Pojedini preduzetnici i pored evidentnog potencijala preduzetničkog poduhvata ne gaje aspiracije težnje za visokim rastom iz razloga potrebe dodatnog angažmana. Tokom 80-ih godina prošlog veka, kada je preduzetništvo kao disciplina počela da poprira sve veće interesovanje, autor Ambrose (1985) uočio je da nisu svi preduzetnici orijentisani na rast poduhvata. Uvreženo mišljenje o visokoj motivaciji i aspiraciji preduzetnika više je nego naivan pristup. Zašto pojedini preduzetnici iskazuju veću sklonost ka težnji za rastom preduzetničkog poduhvata, koji su faktori od uticaja na razvoj ove vrste aspiracije preduzetnika? Ova istraživačka pitanja predstavljaju neograničeni potencijal budućih istraživačkih poduhvata, barem kada su u pitanju preduzetničke aspiracije, konkretnije, rast preduzetničkih poduhvata.

Uticaj ličnih karakteristika preduzetnika na razvoj aspiracija preduzetničkog poduhvata u vidu visokog rasta je evidentan. Međutim, nije i jedini, pored uticaja psiholoških karakteristika, evidentan je i uticaj demografskih karakteristika, karakteristika preduzetničkog poduhvata i poslovnog ambijenta u okviru kojeg isti egzistira. Sa namerom istraživanja faktora od uticaja na ambicije prema rastu iskazane od strane preduzetnika, pojedini autori identifikovali su na individualnom nivou socio-demografske karakteristike, lične karakteristike i motivaciju za pokretanje preduzetničkih poduhvata. Tako su u svom istraživanju Verheul&Mill (2008) uticaj ovih faktora doveli u vezu sa ambicijom preduzetnika za rast koji dovodi do rasta preduzetničkog poduhvata. Nešto širi koncept sagledavanja pokretača aspiracija za rastom kod preduzetnika postavili su Terjesen&Szerb (2008). U svom konceptualnom okviru navedeni autori posmatrali su uticaj faktora na aspiracije preduzetnika prema rastu na tri nivoa: individualnom (sa aspekta demografskih i ličnih karakteristika preduzetnika), nivou preduzeća (sa aspekta demografskih karakteristika i strategije preduzeća), nacionalnom nivou u vidu ekonomskog razvoja. Kombinaciju prethodno pomenuta modela u svom istraživanju primenili su Karadeniz&Ozcam (2010) obuhvatajući individualne demografske karakteristike preduzetnika, njegove lične karakteristike i attribute preduzeća. Prikaz navedenih modela kao i istraživane faktora od uticaja na aspiracije prema rastu od strane preduzetnika, autor rada prikazao je u okviru tabele br. 1.

Mnoge studije bavile su se istraživanjem uticaja pola na preduzetničku aktivnost. Većina istraživanja potvrdila je da postoje značajne razlike između sklonosti žena i muškaraca prema pokretanju preduzetničkog poduhvata. Ova konstatacija važi i za aspiracije prema rastu preduzetnika. Pojedina istraživanja takođe su potvrdila da žene imaju manju ambiciju prema rastu za razliku od muškaraca bilo izraženo kroz finansijske indikatore ili u broju zaposlenih (Terjesen&Szerb, 2007; Bager&Schott, 2004). Razmatrajući starosnu dob, pojedine pretpostavke o većem angažovanju mlađih preduzetnika, većim ambicijama i aspiracijama u vidu rasta potvrđene su u pojedinim studijama.

Tabela br. 1 – Prikaz posmatranih modela

Verheul i Mill (2008)	Terjesen i Szerb (2008)	Karadeniz i Ozcam (2010)
Socio-demografske karakteristike <ul style="list-style-type: none"> • Pol • Starosna dob • Obrazovanje • Prihodi 	Demografske karakteristike (preduzetnik) <ul style="list-style-type: none"> • Pol • Starosna dob • Obrazovanje • Prihodi • Radni status 	Demografske karakteristike (preduzetnik) <ul style="list-style-type: none"> • Pol • Starosna dob • Obrazovanje • Prihodi
Lične karakteristike <ul style="list-style-type: none"> • Uočavanje šansi • Sklonost ka riziku • Preduzetničko samopouzdanje 	Lične karakteristike (preduzetnik) <ul style="list-style-type: none"> • Poznanstvo sa preduzetnikom • Start-up veštine • Prepoznavanje prilike • Oportunistički/nužni motivi 	Lične karakteristike (preduzetnik) <ul style="list-style-type: none"> • Uočavanje šansi • Strah od neuspeha • Start-up veštine • Umrežavanje • Motivacija
Motivacija	Demografske karakteristike (preduzeća) <ul style="list-style-type: none"> • Veličina preduzeća • Broj vlasnika • Start-up kapital • Spoljni investitori Strategija preduzeća <ul style="list-style-type: none"> • Inovacija proizvoda • Izvozna orijentacija 	Karakteristike preduzeća <ul style="list-style-type: none"> • Veličina preduzeća • Inovacija • Internacionalizacija
	Nacionalno okruženje <ul style="list-style-type: none"> • Ekonomski razvoj 	

Izvor: Autor

Do pomenutih rezultata putem svog istraživanja došao je Autio (2005) čiji rezultati idu u prilog konstataciji Terjesen&Szerb (2008) smatraju da su stariji preduzetnici manje inovativni, manje skloni riziku, ujedno održavajući trenutni status preduzetničkog poduhvata. Značaj obrazovanja za uočavanje šansi i pokretanja preduzetničkog poduhvata istican je nekoliko puta u ovome radu. Samim tim, logična je pretpostavka pozitivnog uticaja nivoa obrazovanja na aspiracije usmerene ka rastu preduzetničkog poduhvata. Brojna istraživanja dala su potvrdu prethodnoj konstataciji (Bruderl&Preisendorfer, 2000; Autio, 2007, Terjesen&Szerb, 2007). Viši nivo obrazovanja pretpostavka su ostvarivanja većih prihoda domaćinstva, samim tim domaćinstvo raspolaže značajnim sredstvima koja predstavljaju potencijalni kapital za kreiranje preduzetničkog poduhvata. Značajnija sredstva dovode se u vezu sa većim izdvajanjima za finansiranje značajnijih poduhvata sa većim potencijalom za rast. Pojedinci sa većim prihodima imaju bolje predispozicije za finansiranje sopstvenih poduhvata iz razloga identifikovanja finansijskih barijera kao najznačajnije u okviru mnogih istraživačkih studija iz oblasti preduzetništva (Terjesen&Szerb, 2007).

Ispitivanja uticaja veličine preduzeća (zasnovanom na broju zaposlenih radnika) na aspiracije preduzetnika dovodi do nejedinstvenog stava kada se u fokusu razmatranja nalazi analiza prirode

odnosa dve posmatrane pojave. Naime, rezultati dobijeni putem ovih istraživanja zaista dovode do podeljenih mišljenja. Zastupajući stav na osnovu sprovedenih istraživanja da mala preduzeća poseduju veći potencijal za rast za razliku od velikih, autori Wiklund *et al.* (2003) stoje nasuprot autorima koji su ustanovili direktnu pozitivnu korelaciju između veličine preduzeća i njegovog rasta, odnosno da veća preduzeća iskazuju veći potencijal za rast (Terjesen&Szerb, 2008; Verheul&Van Mil, 2008).

Aspiracija preduzetnika prema rastu ne zavisi samo od individualnih karakteristika pojedinca i karakteristika preduzetničkog poduhvata. Iz tog razloga u svome istraživanju Autio&Acs (2007) uključili su varijable na nivou nacionalnih ekonomija koje su po ovim eminentnim autorima prepoznate od ključnog uticaja na rast preduzetničkog poduhvata. Naime, oni su u okviru svog istraživanja, pored individualnih karatkeristika preduzetnika, uključili i varijable od uticaja na preduzetnički prihod kao što su: nacionalna poreska politika i zaštita intelektualne svojine. Uvrštavanje nacionalne poreske politike razumljivo je iz razloga njenog uticaja na prisvajanje preduzetničke dobiti od strane države. Nije dovoljno posmatrati samo odnos nivoa poreske stope i dobiti preduzeća, već je neophodno u razmatranje uzeti i odnos između poreskih stopa i donošenje odluka o zapošljavanju novih radnika, što značajno utiče na preduzetničke aspiracije usmerenih ka rastu preduzeća. Zaštita intelektualne svojine određuje stepen mogućnosti eksploatacije intelektualnog kapitala. Slaba zaštita intelektualne svojine unutar jedne zemlje negativno će uticati na atraktivnost eksploatacije invencija putem osnivanja novih preduzetničkih poduhvata. Naročito u slučaju kada je za izradu izuma, proizvoda neophodna saradnja sa komplementarnim proizvođačima. Takođe, usled slabe zaštite intelektualne svojine, inventori će odustati od prodaje izuma ili proizvoda na tržištu usled mogućnosti kopiranja istih, odnosno krađe intelektualne svojine. Iz tog razloga, ovi preduzetnici pribegavaju osnivanju rastućih preduzetničkih poduhvata sa ciljem bolje zaštite izuma ili proizvoda. Suprotno, ukoliko je stepen zaštite intelektualne svojine visok, inventori će imati mogućnost kupovine komplementarnih sredstava ili proizvoda za izradu svog izuma, što bi trebalo da rezultira u rastu preduzetničkog poduhvata (Autio& 2007).

5.3.2. INOVACIJE KAO ASPIRACIJE PREDUZETNIKA

Inovacije uobičajeno predstavljaju ključni faktor prilikom stimulacije razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (Mahemba&De Brujin, 2003) i njihovog poslovnog uspeha (Hausman, 2005). U prilog ovome govori isticanje značaja inovacija od strane Vlada zemalja na osnovu implementacije politika kreiranih za razvoj preduzetništva, osnivanje novih preduzetničkih poduhvata i njihovog rasta (Robson *et.al.*, 2009). Opšte prihvaćenu činjenicu i pretpostavku razvoja inovacija, takođe i rasta preduzetničkog poduhvata, predstavljaju uređen i razvijen poslovni ambijent kao i osvedočena podrška Vlade zemalja. Inovacije i kreiranje novih preduzetničkih poduhvata već duže vreme predstavljaju fokus istraživačkog područja brojnih autora. Pojedini autori tvrde da inovacije i novi preduzetnički poduhvati imaju pozitivan uticaj na lokalni, regionalni i nacionalni ekonomski razvoj (Griffith *et.al*, 2009).

Drucker (1985) posmatra inovaciju kao primarnu aktivnost preduzetništva, istovremeno uvažavajući je kao proces putem kojeg preduzetnici vrše transformaciju ideja u tržišne prilike. Isti autor takođe definiše inovaciju kao specijalnu funkciju preduzetništva, podrazumevajući je alatom uz pomoću kojeg preduzetnik stvara nova dobra stvarajući nove proizvodne resurse ili uz pomoć postojećih sa uvećanim potencijalom za kreiranje novih dobara (Drucker, 2002). Prethodno pomenuti stavovi autora ukazuju na značaj prihvatanja razvoja inovacija od strane preduzeća sa ciljem ostvarivanja konkurentskih prednosti i poslovnog uspeha (Hasanian&Dale, 2012).

Ostvarenje dugoročnog poslovnog uspeha preduzeća ogleda se pre svega u profitabilnosti poslovanja koje je upravo u velikoj meri predodređeno inovativnim potencijalom preduzeća. Stoga se inovativnost kao svojstvo organizacije ogleda u otvorenosti prema promenama, njihovom uspešnom upravljanju, kao i iniciranjem inovacionih procesa. Ono predstavlja neophodan uslov uspešnog funkcionisanja preduzeća sa ciljem postizanja dugoročnog poslovnog uspeha (Stošić, 2007). Održivi rast poslovanja preduzeća zasnovan na kontinuiranim unapređenima determinisan je sposobnošću, znanjima i veštinama ljudi koji čine osnovu preduzeća. Takođe, u mnogome zavisi od razvijene organizacione kulture koja ohrabruje preduzetništvo i procese koji omogućavaju pojedincu i timovima da ispolje svoj kreativni potencijal.

Preduzeće je identično živom organizmu, ono ne može biti izdvojeno niti egzistirati u vakumu, naprotiv, okruženje kao što su interni i eksterni faktori regulišu aktivnosti od uticaja na razvoj inovacija. Restriktivni faktori poznatiji kao barijere od uticaja na razvoj inovacija imaju negativan uticaj na proces započinjanja novih inovacionih projekata. Neophodna je identifikacija i analiza barijera od uticaja na inovacije proizvoda, usluga ili procesa, sa ciljem minimiziranja njihovog uticaja. Mnoga istraživanja u ovoj oblasti ukazuju na limitiranost preduzeća kada su u pitanju ljudski i finansijski resursi. Obrazovna struktura i kvalifikacije zaposlenih ono su što karakteriše i razdvaja inovativna preduzeća od ostalih. Visoko obrazovana i kvalifikovana radna snaga doprinose razvoju inovacija i strateškoj orijentaciji preduzeća. Prema istraživanju Viaene *et.al.* (2004) uočeno je da su inovativna preduzeća raspolagala sa većim učešćem kvalifikovane tehničke radne snage.

Nedostatak finansijskih resursa može se posmatrati kao barijera razvoju inovacija naročito u periodu osnivanja preduzetničkog poduhvata. Iako su mnoge studije ukazale na identifikaciju finansijskih resursa kao potencijalnu barijeru od uticaja na razvoj inovacija, možemo istaći da ponekad ova činjenica predstavlja odraz drugih problema i nedostataka kao što su nedostatak znanja iz oblasti finansijskog menadžmenta i dr. Dodatna otežavajuća okolnost kada su u pitanju dostupna finansijska sredstva za finansiranje inovacionih projekata, jeste nezavidan položaj tek novosnovanih preduzeća. Naime, iako se ovim preduzećima na raspolaganju nalazi određeni broj komercijalnih i nekomercijalnih institucija, očigledan nedostatak predstavlja izostanak informacija o poslovanju preduzeća u prethodnom periodu. Kao tek novoosnovano preduzeće, bez razvijenih odnosa sa finansijskim institucijama, bez kreditnog istorijata, bez finansijskih

pokazatelja kao jednog od elemenata pri donošenju odluke o dodeli finansijskih sredstava, novoosnovana preduzeća suočavaju se sa nedostatkom od uticaja na uslove korišćenja finansijskih sredstava.

Uspeh inovacija zasnovan je na integraciji znanja u okviru inovativnih procesa. Generalno posmatrano, preduzeća koja raspolažu neophodnim znanjima za razvoj inovacija u potpunosti su nezavisna u odnosu na ostale organizacije. Međutim, ovakva situacija predstavlja retku pojavu. Većina ovih organizacija raspolaže ograničenim resursima. Kada su resursne mogućnosti ograničene, što je osnovna specifičnost novoosnovanih preduzeća, tada se potencijali rasta često nalaze izvan granica organizacije, u eksternom okruženju. Kao izvor sa saradnju u okviru otvorenih inovacija preduzeća podršku mogu pronaći i u vidu konkurencije. Bez obzira na visok nivo fleksibilnosti u odnosu na tržišne zahteve, brzinu reakcije i visok nivo inovativnosti novoosnovanih preduzeća, nedostatak resursa predstavlja glavno ograničenje i faktor opstanka. Tradicionalno shvatanje konkurentskih odnosa dovodi do glavne prepreke da se u tom segmentu eksternog okruženja pronađu nedostajući resursi. Saradnja sa konkurencijom ne samo da podrazumeva redukciju troškova zbog zajedničkog angažovanja resursa, nego se kod konkurencije pronalaze komplementarni resursi kao i nedostajuće znanje za potrebe razvoja poslovanja i generisanje inovacija.

U dugoročnom vremenskom okviru inovacije se tretiraju kao uslov konkurentске prednosti, opstanka preduzeća, njegovog rasta i razvoja. Tako saradnja između konkurenata predstavlja pravovremeni pristup znanju i resursima koja na drugi način nisu dostupna, omogućavajući na taj način realizaciju inovacionih projekata specifičnih po značajnom riziku i obimu investiranja. Osnovni motivi za razvijanje i primenu ovog poslovnog koncepta predstavljaju očekivani rezultati saradnje, koji su u ovom slučaju višestruki. Primarni rezultat učesnika saradnje ogleda se u vidu ostvarivanja i očuvanja velike vrednosti kroz uložene zajedničke napore. Pojedinačne koristi svakog učesnika ovog koncepta uslovljene su podelom efekata koji se ne retko nalaze izvan granica saradnje. Kao negativne konsekvence saradnje konkurenata javlja se potencijalni konflikt u odnosima, budući da su svi učesnici ovog koncepta orijentisani na prisvajanje maksimalnih efekata, gde tada neadekvatno definisani odnosi saradnje mogu rezultirati u neželjenim ishodima.

Saradnja i konkurencija, kao poslovni odnosi, odvojeno posmatrano, nude samo segmente poslovne realnosti. U današnjim okolnostima privređivanja, poslovni uspeh zahteva simultanu implementaciju obe pomenute strategije. Tako ovaj koncept kao strategija postaje sve zastupljeniji, budući da igra ključnu ulogu u poslovnom učinku i opstanku preduzeća. Saradnja sa konkurencijom predstavlja osnovni izvor inovacija, organizacionog učenja i kritičnih resursa i to po ceni koja je ispod tržišne. Ova strategija se praktično realizuje kroz među organizacione ugovore o saradnji kao strategijski izbor u cilju preciznog definisanja zajedničkog pristupa znanju i drugim mogućnostima koje organizacije individualno ne poseduju, a potrebne su im kako bi održali poslovno razvojni proces.

Preduzetnici kao fleksibilne, pragmatične i prilagodljive osobe, nastoje uskladiti sopstvene poslovne aktivnosti sa trenutnom vladajućom situacijom u okviru poslovnog okruženja sa ciljem unapređenja preduzetničkog poduhvata. Jednostavno prihvatajući impulse iz okruženja, istovremeno ne preduzimajući adekvatne aktivnosti, preduzetnici naprosto rizikuju da ugroze pokrenuti preduzetnički poduhvat. Proces donošenja odluka neophodno je zasnovati na sprovedenim situacionim analizama poslovnog ambijenta u okviru kojeg egzistira preduzetnički poduhvat. Kreiranje inovativne organizacione kulture takođe predstavlja jedan od ključnih zahteva za razvojem većeg broja inovacionih projekata. Sa druge strane, veći broj inovacionih projekata podrazumeva i veći broj neuspešnih pokušaja. Konkurentnost preduzeća proizilazi iz broja uspešnih inovacionih projekata koji mogu biti rezultat transformacije neuspešnih inovacija putem kreativnih imitacija ili rezultat proširene baze pokrenutih inovacionih projekata. Kreativna imitacija podrazumeva implementaciju ideje unutar različitog poslovnog ambijenta, stoga je pred preduzetnicima zadatak adaptacije njihovih odluka i ideja u skladu sa trenutnim poslovnim ambijentom. Kreativna imitacija i veći broj uspešnih inovacionih projekata (nastalih iz uvećane baze pokrenutih inovacionih projekata) rezultat su razvoja inovativne organizacione kulture implementirane od strane preduzetnika sa namerom jačanja konkurentskih snaga preduzeća za nastup na domaćem i međunarodnom tržištu.

Inovativne organizacije i inovativna organizaciona kultura uglavnom se vezuje za visoko razvijene zemlje, zemlje koje su dostigle viši stepen ekonomskog razvoja. Inovativnost preduzetnika u ovim zemljama rezultat su uređenog poslovnog ambijenta, slobodno ga poistovećujući sa inovativnim preduzetničkim ambijentom. Razvoj ovog ambijenta po svim svojim segmentima prepoznat je i od strane GEM metodologije poznatiji kao direktni preduzetnički uslovi (Entrepreneurial Framework Conditions). Iz svega prethodno navedenog uočeno je da je inovativni kapacitet preduzeća u velikoj meri determinisan ljudskim resursima, njihovim znanjima, veštinama i sl. Visoko razvijene zemlje, sa savremenim obrazovnim sistemom, razvijenom naučno-istraživačkom i istraživačko-razvojnom infrastrukturom stvaraju neophodne uslove za razvoj i usavršavanje pojedinaca uključenih u inovativne procese preduzeća. Kada govorimo o visoko obrazovanim, kvalifikovanim, obučanim pojedincima, budućim preduzetnicima, mislimo na preduzetnike koji su vođeni uočenim šansama, koji razvijaju nove proizvode i pokreću nove preduzetničke poduhvate sa namerom profitabilne eksploatacije njihove ideje. U tom slučaju, inovacije predstavljaju rezultat delovanja preduzetnika oportunistički. Uticaj inovacija ne zavšava se na polju jačanja konkurentskih snaga preduzeća. Ono samo predstavlja osnovu za bolji nastup na domaćem i međunarodnom tržištu uz pomoć razvijenih novih proizvoda, usluga ili procesa koji ujedno obezbeđuju rast preduzetničkog poduhvata. U krajnjoj instanci, uspešna komercijalizacija razvijenih inovacija garant su prelaska preduzetničkog poduhvata u njegove zrelije faze.

5.3.3. INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA

Preduzetnici kao nosioci preduzetničkog procesa, zasnovanog na uočavanju i profitabilnoj eksploataciji identifikovanih šansi, često mogućnosti za rast svog poduhvata pronalaze izvan

granica svoje zemlje. Uporedo sa jačanjem procesa globalizacije svetske privrede, u prethodnoj deceniji javlja se i interesovanje za internacionalizaciju preduzetničkih poduhvata (Časas& Dambrauskaitė, 2011). Internacionalizacija poslovanja nije vezana samo za nastup multinacionalnih kompanija već je dostupna i novoosnovanim preduzetničkim poduhvatima koji uz pomoć dostupnih tehnologija, inovativnih proizvoda/usluga i dostupnih tržišta svoju šansu za rast pronalaze izvan okvira nacionalnih ekonomija. Jedna od bitnih determinanti od uticaja na donošenja odluke o nastupu na stranim tržištima iskazana je kroz veličinu domaćeg tržišta.

Prema istraživanjima GEM-a veću tendenciju ka internacionalizaciji preduzeća iskazuju preduzetnici u okviru država sa relativno malim lokalnim tržišnim potencijalom koji izvore za rast traže u nastupu na širem tržištu. Sagledavajući zemlje Evropske Unije, u pitanju su Hrvatska, Slovenija i Irska, koji pokazuju visok stepen orijentacije ka internacionalizaciji iz već pomenutog razloga, dok im kao oslonac za nastup na drugim tržištima služi tradicija međunarodne trgovine. Pojedine zemlje koje takođe imaju mala lokalna tržišta, za razliku od prethodno navedenih, olakšan nastup na drugim tržištima crpe iz činjenice visoko inovativnih proizvoda iz oblasti elektronske i softverske industrije. U te zemlje ubrajaju se Singapur, Luksemburg i Izrael. Slabija orijentacija preduzetnika ka internacionalizaciji poduhvata u okviru zemalja sa visokim tržišnim potencijalom kao što su Kina, Indija, Brazil i Ruska Federacija razumljiva je za početne faze preduzetničkog poduhvata.

Sprovedena istraživanja na temu internacionalizacije poslovanja uglavnom su posmatrala mogućnost uočavanja prilika za nastup na stranim tržištima na nivou preduzeća. Karakteristika novoosnovanih preduzetničkih poduhvata jeste neadekvatna opremljenost resursima, ljudskim, finansijskim, društvenim i sl. Značaj ovih resursa prilikom internacionalizacije preduzeća prepoznala je grupa autora Sapienza *et.al* (2006) navodeći da je ova grupa kapitalnih faktora od presudnog značaja za uspeh/neuspeh internacionalizacije poslovanja preduzeća. Svakako da interne mogućnosti preduzeća u vidu akumuliranog znanja, organizacione sposobnosti, ljudskih, finansijskih i materijalnih resursa utiču na ranu internacionalizaciju poslovanja preduzeća. Nažalost, većina novoosnovanih preduzetničkih poduhvata ne raspolaže adekvatnim internim resursima za internacionalizaciju poslovanja.

Pojedine studije izučavale su lične karakteristike preduzetnika koje dovode do uspešne internacionalizacije poslovanja. Najčešća definicija međunarodnog preduzetništva navodi da ona predstavlja proces otkrivanja, evaluacije i eksploatacije šansi izvan nacionalnih okvira za kreiranje budućih proizvoda i usluga. Proces uočavanja preduzetničkih šansi preuzeo je primat u odnosu na proces uočavanja šansi na stranim tržištima. Način na koji se uočavaju šanse na stranim tržištima još uvek ne predstavlja dovoljno istraženo područje, te zahteva još više istraživačkog napora u tom pravcu. Međunarodna šansa predstavlja šansu za zaključivanje razmene sa novim partnerima i novim potrošačima na stranom tržištu. Samim tim, uočavanje poslovnih šansi zasnovano na kognitivnim sposobnostima pojedinca omogućava posmatranje procesa internacionalizacije poslovanja na nivou preduzetnika. Kako bi se proniklo u prirodu poslovanja preduzeća potrebno je prethodno analizirati lične karakteristike preduzetnika. Uspeh

preduzeća prilikom internacionalizacije poslovanja zasnovanog na sposobnostima preduzetnika opovrgava činjenicu neraspologanja adekvatnim resursima.

Naime, prema Zucchela *et.al.* (2007) razlozi koji dovode do razvoja ličnih karakteristika preduzetnika adekvatnih za proces internacionalizacije poslovanja mogu se potražiti u stranom obrazovanju, stečenom radnom iskustvu u drugim zemljama, putovanjima, rođenju u drugoj državi, poznavanju stranih jezika itd. Neminovan je uticaj navedenih karakteristika na poznavanje mentaliteta potrošača izvan nacionalnih okvira, poznavanja poslovnog ambijenta, zakona i propisa, stvaranja formalnih i neformalnih mreža, rušenja jezičkih barijera, koje u velikoj meri olakšavaju preduzetnicima nastup na stranim ali dobro poznatim tržištima. Naročito se u istraživanjima u oblasti preduzetništva istražuje uticaj mreža na internacionalizaciju poslovanja, međutim, uglavnom su istraživanja bila orijentisana na poslovne mreže u inostranstvu. Pored poslovnih mreža u inostranstvu nikako se ne sme prevideti značaj lokalnih mreža u vidu klastera koji odražavaju objedinjene specifične lokalne resurse, formirane sa ciljem iskorištavanja konkurentskih prednosti lokaliteta sa namerom nastupa izvan granica nacionalnih privreda.

Razmatranje preduzetničkog poslovanja sa aspekta preduzeća i pojedinca/preduzetnika dovodi do uočavanja društvenih mreža pored već pomenutih poslovnih mreža. Poslovna mreža odražava prirodu odnosa preduzeća sa drugim preduzećima dok su društvene mreže zasnovane na relaciji preduzetnika sa ostalim pojedincima, ne nužno preduzetnicima. Razvijenost ovih mreža i priroda odnosa sa partnerima odrediće mogućnost i brzinu procesa internacionalizacije preduzeća. Prednost ovih mreža jeste mogućnost sticanja znanja na osnovu prethodnih iskustava partnera u mreži. Oviat&Mc Dougall (2005) u svome radu ističu činjenicu da su preduzetnici sa razvijenim poslovnim i društvenim mrežama ostvarili bržu internacionalizaciju poslovanja u odnosu na preduzetnike koji su bili deficitarni po pitanju mreža ili partnera u okviru istih.

Kada su u pitanju rezultati procesa internacionalizacije poslovanja preduzeća, pored organizacionog učenja možemo istaći i činjenicu njenog uticaja na rast preduzeća i njegovog opstanka u periodu inkubacije preduzeća koji se posmatra kao period rane internacionalizacije preduzeća. Istraživanje sprovedeno od strane Carr *et.al* (2010) podržalo je činjenicu uticaja internacionalizacije poslovanja na rast poslovanja i opstanak preduzeća. Studija ovih autora jedna je od retkih koja je ovu pojavu posmatrala kroz vremensku seriju. Takođe, Fernhaber&Li (2010) potvrdili su pozitivan uticaj internacionalizacije poslovanja u ranim fazama preduzetničkog procesa na rast prodaje. Svoje istraživanje vršili su na preduzećima iz Sjedinjenih Američkih Država.

Internationalizacija poslovanja kao proces identifikovanja i eksploatacije šansi izvan nacionalnih okvira može se posmatrati sa dva nivoa. Sa aspekta preduzetnika koji identifikuje i donosi odluke o eksploataciji uočene šanse, i sa aspekta preduzeća koje preduzetniku omogućava profitabilnu eksploataciju uočenih šansi. U današnjem vremenu globalizacije poslovanja i u uslovima evidentne tržišne liberalizacije, preduzetnici i njihovi poduhvati morali bi iskoristiti sve

olakšane uslove za nastup na drugim tržištima. Mogućnost pristupa drugim tržištima, krojenje poslovne ponude prema zahtevima potrošača, predstavljaju mogućnost za ostvarivanje rasta preduzeća, koja se ponekad u okviru nacionalnih granica čini nedostižnom. Internacionalizacija poslovanja ne samo da utiče na rast poslovanja preduzeća već ona neminovno utiče i na razvoj inovacija proizvoda/usluga ili procesa. Internacionalizacija poslovanja preduzeća pruža kontakt sa drugim preduzećima iz inostranstva, sa konkurencijom, potrošačima, dobavljačima što predstavlja osnovu za razvoj otvorenih inovacija. Uspešan razvoj inovacija predstavljaće potencijal za rast poslovanja preduzeća usled uspešnijeg nastupa na domaćem i međunarodnom tržištu što u krajnjoj instanci dovodi preduzetnički poduhvat u zrelije faze preduzetničkog procesa.

5.3.4. IZLAZAK IZ PREDUZETNIČKOG PODUHVATA

Prilikom pokretanja preduzetničkog poduhvata retko se dešava da pojedinac razmišlja o njegovom izlasku iz istog. Iako je u trenutku osnivanja preduzetničkog poduhvata prilično nelogično razmišljanje o izlasku iz istog, ono je veoma realno. Naime, ono što je karakteristika svih pokrenutih preduzetničkih poduhvata i preduzetnika, jeste da će u jednom trenutku dobrovoljno ili ne napustiti preduzetničko poslovanje. Da li će se odlučiti na prodaju poduhvata ili na njegovo zatvaranje, ili će odlazak u penziju ili smrt preduzetnika biti razlog njegovog izlaska, ono što je sigurno, jeste da svaki pokrenuti poduhvat ima kraj svog životnog ciklusa u vidu izlaska iz poslovanja preduzetnika. Ova faza preduzetničkog procesa može se definisati kao proces u kojem osnivači preduzetničkog poduhvata izlaze iz istog, na različite načine, bilo napuštanjem preduzetničkog poduhvata ili izlaska iz vlasničke i upravljačke strukture preduzeća (De Tienne, 2010).

Većina preduzetničke literature i većina istraživanja iz ove oblasti iz razloga sagledavanja iskazane preduzetničke inicijative, svoj fokus usmerila su na proces pokretanja preduzetničkih poduhvata. Naravno da analiza razloga i motiva pokretanja preduzetničkog poduhvata predstavlja značajan segment, međutim, sagledavanje razloga izlaska preduzetnika iz preduzetničkog poslovanja od jednake je važnosti kada je u pitanju sagledavanje nivoa izražene preduzetničke inicijative na nivou nacionalnih ekonomija. Ne samo da faza izlaska iz preduzetničkog poslovanja zaokružuje celinu preduzetničkog procesa već bi i svako njeno isključivanje iz istraživanja predstavljalo ozbiljno ograničenje istog. Takođe, ona istovremeno predstavlja moguću tranzitornu fazu za pokretanje novih preduzetničkih poduhvata. Posmatrano sa individualnog nivoa, preduzetnik može prodati ili napustiti preduzetnički poduhvat, ne ugrožavajući na taj način opstanak poduhvata. Dok sa aspekta preduzeća, preduzetnik može zatvoriti preduzetnički poduhvat, nastavljajući svoju preduzetničku karijeru putem pokretanja novih poduhvata.

Naime, većina preduzetnika donosi odluku izlaska iz preduzetničkog poslovanja iz razloga pokretanja novog preduzetničkog poduhvata. Ovaj vid ponašanja preduzetnika, u literaturi iz oblasti preduzetništva, definisan je pojmom serijskog preduzetništva. Zbog svojih znanja i

veština i prethodnog iskustva u pokretanju i upravljanju preduzetničkim poslovanjem, ova grupa preduzetnika predstavlja značajnu grupu za svaku nacionalnu ekonomiju. Njihov značaj potvrđen je njihovim značajnim udelom u ukupnom broju osnovanih preduzetničkih poduhvata na nivou nacionalnih ekonomija (Westhead *et al.*, 2005). Međutim, istraživanja koja su obuhvatila grupu serijskih preduzetnika dala su različite rezultate. U nekim istraživanjima potvrđena je teza superiornih performansi preduzetničkih poduhvata od strane serijskih preduzetnika (Westhead *et al.* 2005), dok su sa druge strane pojedina istraživanja ukazala na izostanak značajne razlike između preduzetničkih poduhvata serijskih preduzetnika i onih koji prvi put ulaze u preduzetnički proces (Westhead&Wright, 1998).

Nakon izlaska iz preduzetničkog poduhvata i donošenja odluke o započinjanju novog preduzetnici se ponovo vraćaju u fazu nascentnog ili nastajućeg preduzetništva. Međutim, sa preduzetničkim znanjima i veštinama kao i akumuliranim preduzetničkim iskustvom faza nascentnog preduzetništva za njih ne predstavlja nepoznanicu. Ponovni ulazak u fazu nascentnog preduzetništva podrazumeva brži proces okupljanja neophodnih resursa i osnivanja preduzetničkih poduhvata. Razlog izlaska u velikoj meri može odrediti uspeh budućeg poduhvata. Razlog izlaska može predstavljati neuspeh preduzetničkog poduhvata, planirani izlazak iz poslovanja preduzetnika ili pak uočena poslovna šansa u vidu prodaje preduzetničkog poduhvata. Tako se faza reascentnog preduzetništva više odnosi na preduzetnike čiji je izlazak iz prethodnog poslovanja bio doveden u pozitivan kontekst. Sa svojim prethodno pokrenutim i dokazanim uspešnim preduzetničkim poduhvatima stvara se i veća mogućnost za novi preduzetnički uspeh. Sa druge strane, postavlja se pitanje motivacije i opravdanosti ponovnog angažovanja preduzetnika čiji je izlazak bio uslovljen neuspehom preduzetničkog poduhvata. Uspeh i neuspeh preduzetničkog poduhvata sa aspekta uvećanja fonda znanja i veština preduzetnika imaju jednako važnu ulogu. U prilog ovoj konstataciji doprinosi činjenica izučavanja uspešnih i neuspešnih poduhvata prilikom edukacije preduzetnika. Pojedini preduzetnici mogu mnogo da nauče iz uspešnih i neuspešnih pokrenutih poduhvata. Jedino što vrši distinkciju ova dva pristupa jeste pristup i način prisvajanja znanja. Potvrda proizilazi iz recentne literature iz oblasti preduzetništva koja navodi da izlaz iz preduzetničkog poduhvata može biti indikator preduzetničkog učenja i njegovog efekta na ponovno preduzetničko angažovanje što se može odraziti na napredak industrijske grane i privrede zemlje (Hessels *et.al.*, 2011).

Uticaj izlaska iz preduzetničkog poslovanja na ekonomski rast istražili su Mason&Harrison (2006) navodeći da proces izlaska povlači sa sobom i kreiranje procesa tzv. recikliranog preduzetništva. Pod ovim pojmom, autori su posmatrali preduzetnički tim koji je došao do finansijskih sredstava putem prodaje preduzetničkog poduhvata. Dobijena finansijska sredstva pružaju mogućnost njihovog reinvestiranja u druga mlada preduzeća. Oni su svoje pretpostavke potvrdili putem dobijenih rezultata istraživanja na uzorku preduzetnika iz Škotske koji su izašli iz preduzetničkog poduhvata. Rezultati su pokazali da su preduzetnici koji su izašli iz preduzetničkog poduhvata osnovali više preduzeća putem njihovog delovanja u vidu biznis anđela i osnivača preduzeća za zajednička ulaganja.

Preduzetništvo shvaćeno kao vid organizacije i vođenja biznisa pokazuje svu svoju složenost i dinamičnost, a što zahteva visoke kvalitete percepcije, motivacije i organizacije ljudi koji ostvaruju aktivnosti na osnovama preduzetništva. Veliki broj pokušaja ostaje bez rezultata, a razlozi za takvu pojavu su brojni. Od uočavanja šanse, postavljanja i vođenja preduzetničkih procesa, do njihove potvrde na tržištu, potreban je kvalitet i znanje koje može imati presudnu ulogu u uspešnosti poduhvata.

Dinamičnost preduzetničkih aktivnosti zahteva adekvatno reagovanje u svim situacijama, a što u prvi plan ističe situacioni pristup u vođenju biznisa. To ujedno znači da ideja šta raditi nije dovoljna, već je potrebno imati alternativne i na vreme iste uvesti u realne biznis tokove. Sa rastom biznisa pokazuju se dobre i skrivene mane svake ideje, otuda stvaranje alternativa postojećem modelu preduzetničkih aktivnosti postaje uslov trajanja i postizanja pozitivnih rezultata. Dinamičnost promena na tržištu jeste okvir u kome preduzetnici traže nove ideje i odgovore na tržišne izazove. Svako razvojno i tržišno zaostajanje jeste dokaz izostanka znanja i kvaliteta kadrova, čime se potvrđuje da je preduzetnik glavni faktor uspeha ili neuspeha u vođenju biznisa.

6. Rezultati istraživanja

6.1. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C1a1 (jednofaktorska analiza varijansi - ANOVA)

Sa ciljem testiranja postavljene hipoteze H1 koja glasi: *Stepen privrednog razvoja (uvažavajući znanje kao osnovu) unapređuje preduzetničke uslove poslovanja.*, posmatrane su specifičnosti odnosa između istraživačkih celina C1 i C1a1. U okviru istraživačke celine C1 nalaze se zemlje koje su razvrstane prema stepenu ekonomskog razvoja na “*Innovation-driven*”, “*Efficiency-driven*” i “*Factor-driven*” zemlje. Klasifikacija je izvršena na osnovu BDP po glavi stanovnika i njihovog pozicioniranja u odnosu na postavljene intervale ove tri grupe. U okviru istraživačke celine C1a1 nalaze se elementi direktnih preduzetničkih uslova (ambijentalnih uslova), te je u vezu sa stepenom dostignutog ekonomskog razvoja dovedeno u vezu ukupno devet elemenata. U pitanju su: *Preduzetnički kapital, Vladine politike, Vladini programi, Obrazovanje, Istraživanje i razvoj, Komercijalna i pravna infrastruktura, Otvorenost tržišta, Fizička infrastruktura, Nacionalna kultura.* Sa namerom ispitivanja istraživačke hipoteze H1 upotrebljene su dve statističke analize. U funkciji uočavanja statistički značajnih razlika, kada je u pitanju razlika između zemalja klasifikovanih prema stepenu dostignutog ekonomskog razvoja, upotrebljena je jednofaktorska analiza varijansi – ANOVA. Takođe, za potrebe ispitivanja istraživačke hipoteze H1 upotrebljen je i Pearson-ov koeficijent korelacije. U okviru ove analize u međusobnu vezu dovedeni su elementi ambijentalnih uslova i nominalno iskazan BDP po glavi stanovnika.

▪ Preduzetnički kapital

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između dostupnosti *preduzetničkog kapitala* i dostignutog *stepena ekonomskog razvoja* obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 2.

Tabela br. 2 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.1)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1pk1	Dostupnost kapitala za nova i rastuća preduzeća	C1a1.1
C1a1pk2	Dostupnost kapitala za finansiranje dugovanja novih i rastućih preduzeća	C1a1.1
C1a1pk3	Dostupnost državnih subvencija za nova i rastuća preduzeća	C1a1.1
C1a1pk4	Dostupnost privatnog kapitala	C1a1.1
C1a1pk5	Dostupnost zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća	C1a1.1
C1a1pk6	Dostupnost kapitala putem inicijalnih javnih ponuda	C1a1.1

Izvor: Autor

Radi lakše preglednosti i uočljivosti dobijenih rezultata, u okviru tabela prikazane su varijable kod kojih je uočena statistički značajna razlika. Nepostojanje statistički značajnih razlika kod pojedinih varijabli uslovalo je odluku autora usmerenu ka izostavljanju prikaza pomenutih rezultata u okviru tabela. Ova odluka autora rada vođena je isključivo motivom jasnije prezentacije i sagledavanja rezultata statističkih analiza i biće primenjena u okviru svih statističkih analiza obuhvaćenih u ovom radu. Prikaz dobijenih rezultata, statističko tumačenje istih kao i kritički osvrt autora na temelju dobijenih rezultata nalazi se u narednom delu rada.

Tabela br. 3 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.1)

ANOVA						
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C1a1pk3	Between Groups	3,260	2	1,630	5,756	,006
	Within Groups	11,325	40	,283		
	Total	14,584	42			
C1a1pk5	Between Groups	2,638	2	1,319	7,912	,001
	Within Groups	6,668	40	,167		
	Total	9,305	42			
C1a1pk6	Between Groups	2,817	2	1,409	4,508	,017
	Within Groups	12,498	40	,312		
	Total	15,316	42			

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1pk3 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *dostupnosti vladinih subvencija za nova i rastuća preduzeća*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 5.756$, $p = .006$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.22. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br.4 - Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.1)

Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009- 2010	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009- 2010	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
C1a1pk3	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,33079	,24917	,389	-,9373	,2757
		Stage 3: innovation driven	-,76500*	,25083	,011	-1,3755	-,1545
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,33079	,24917	,389	-,2757	,9373
		Stage 3: innovation driven	-,43421*	,17501	,045	-,8602	-,0082
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,76500*	,25083	,011	,1545	1,3755
		Stage 2: efficiency driven	,43421*	,17501	,045	,0082	,8602
C1a1pk5	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,16061	,19119	,681	-,6260	,3047
		Stage 3: innovation driven	-,61278*	,19246	,008	-1,0812	-,1443
	Stage 2: efficiency	Stage 1: factor driven	,16061	,19119	,681	-,3047	,6260

	driven	Stage 3: innovation driven	-,45216*	,13429	,005	-,7790	-,1253
		Stage 1: factor driven	,61278*	,19246	,008	,1443	1,0812
	Stage 3: innovation driven	Stage 2: efficiency driven	,45216*	,13429	,005	,1253	,7790
C1a1pk6	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	,16895	,26177	,796	-,4682	,8061
		Stage 3: innovation driven	-,37833	,26351	,333	-1,0197	,2630
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	-,16895	,26177	,796	-,8061	,4682
		Stage 3: innovation driven	-,54728*	,18386	,013	-,9948	-,0998
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,37833	,26351	,333	-,2630	1,0197
		Stage 2: efficiency driven	,54728*	,18386	,013	,0998	,9948

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1pk5 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 7.912$, $p = .001$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.28. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1pk6 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *dostupnosti kapitala putem inicijalnih javnih ponuda za nova i rastuća preduzeća*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 4.508$, $p = .017$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.18. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja, dok u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja ne postoji statistički značajna razlika. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Identifikacijom dostupnih izvora, uočavanjem obima dostupnih finansijskih sredstava kao i analizom atraktivnosti uslova pod kojima se mogu obezbediti ista za pokretanje preduzetničkih poduhvata, dolazi se do apsolutno prihvatljive činjenice postojanja dostupnog preduzetničkog kapitala. Kada je u pitanju analiza angažovanja dostupnog kapitala uočljivi su različiti uzroci nedovoljne iskorišćenosti dostupnih finansijskih sredstava. Razlog tome može biti pre svega nedostatak adekvatnih poslovnih ideja za finansiranje, nedovoljna stručna analiza budućeg poslovnog poduhvata u vidu izrade biznis planova, samim tim i neadekvatno znanje u oblasti upravljanja investicijama i izradi investicionih projekata itd. Činjenicu dostupnosti finansijskih sredstava u svim zemljama obuhvaćenih istraživanjem, bez obzira na stepen ekonomskog

razvoja, potvrđuju i sprovedene statističke analize koje su pokazale da između ovih zemalja ne postoji statistički značajna razlika po ovom pitanju.

Sprovedene analize takođe su potvrdile dostupnost privatnog kapitala, bez uočavanja statistički značajnih razlika u odnosu na stepen ekonomskog razvoja zemalja. Svetska ekonomska kriza, čiji smo danas svedoci, nipošto ne predstavlja odraz nedostatka privatnog kapitala. U vremenu kada se javlja kriza javnog duga u pojedinim zemljama, privatni kapital dostupan je za razvoj preduzetničke inicijative. Kako je u pitanju privatni kapital drugih lica, neosnivača preduzetničkog poduhvata, možemo navesti značajan uticaj biznis anđela i fondove zajedničkog kapitala. Upravo su ovi fondovi predmet distinkcije između grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja, što je potvrđeno i putem sprovedenih statističkih analiza. Naime, dostupnost zajedničkog kapitala izraženija je u "Innovation-driven" zemljama u odnosu na druge dve grupe zemalja. Egzistiranje ovih fondova vezuje se za zemlje sa dostignutim višim stepenom razvoja i uređenijim ambijentom poslovanja. Takođe, ova sredstva namenjena su preduzetničkim poduhvatima koja imaju visok potencijal za rast i koja se nalaze u ranim fazama preduzetničkog procesa. Uglavnom su u pitanju poduhvati razvoja visokih tehnologija (npr. biotehnologija i informacionih tehnologija) koji su karakteristični za privrede visoko razvijenih zemalja.

Dostupnost kapitala nije iskazana samo u vidu sredstava namenjenih pokretanju preduzetničkih poduhvata. Naime, u svim zemljama bez obzira na stepen ekonomskog razvoja, statističkim analizama potvrđena je dostupnost kapitala za finansiranje duga i tekuće likvidnosti. Namena ovih sredstava je očigledna i ogleda se u pomoći preduzetnicima, najčešće u periodu inkubacije preduzeća, kada ovaj period poslovanja preduzetnika obeležavaju brojne finansijske nestabilnosti preduzetničkog poduhvata. Ova sredstva jednako su dostupna u okviru komercijalnih finansijskih institucija ili u okviru pojedinih programa Vladinih subvencija. Upravo se razlika između zemalja grupisanih prema stepenu ekonomskog razvoja može uočiti kada je u pitanju dostupnost Vladinih subvencija. Sprovedene analize ukazuju na veću dostupnost subvencija u okviru grupe "Innovation-driven" zemalja u odnosu na druge dve grupe zemalja grupisanih prema stepenu ekonomskog razvoja. Dostupnost ovih subvencija ogleda se kroz broj programa i obima izdvojenih finansijskih sredstava, što odslikava odnos razvijenih zemalja prema preduzetništvu i jačanju preduzetničke inicijative kao generatora ekonomskog rasta.

Takođe, preduzetnicima su sredstva dostupna i putem inicijalnih javnih poziva. Rezultati sprovedenih analiza ukazali su na veću dostupnost ovih sredstava u okviru "Innovation-driven" zemalja u odnosu na grupu „Efficiency-driven“ zemalja. Naime, inicijalni javni pozivi karakteristični su za razvijene zemlje sa uređenim finansijskim tržištem kapitala. Mogućnost izlaska preduzeća na finansijsko tržište kapitala i prodaja određenog dela akcija sa ciljem prikupljanja kapitala namenjenog za rast preduzetničkog poduhvata, odraz su privreda visoko razvijenih zemalja.

▪ Vladine politike

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između Vladinih politika i dostignutog stepena ekonomskog razvoja obuhvaćeno je osam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 5.

Tabela br. 5 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1vp1	Podrška Vladinih politika novim firmama	C1a1.2
C1a1vp2	Visok prioritet politika za podršku novim i rastućim preduzećima na nacionalnom nivou	C1a1.2
C1a1vp3	Visok prioritet politika za podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou	C1a1.2
C1a1vp4	Mogućnost dobijanja licenci i dozvola u roku od nedelju dana	C1a1.2
C1a1vp5	Poreska opterećenja za nova i rastuća preduzeća	C1a1.2
C1a1vp6	Prilagođenost poreske politike i Vladinih regulacija novim i rastućim preduzećima	C1a1.2
C1a1vp7	Vladina birokratija, regulacije i izdavanje licenci	C1a1.2

Izvor: Autor

Kod varijable C1a1vp3 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *prioriteta politika usmerenih na podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 5.371$, $p = .009$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.21. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuju da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency - driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 6 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.2)

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C1a1vp3	Between Groups	3,303	2	1,651	5,371	,009
	Within Groups	12,298	40	,307		
	Total	15,600	42			

Izvor: Kalkulacija autora

Sprovedene statističke analize sa ciljem identifikacije Vladinih politika kao segmenta direktnog preduzetničkog okvira u zavisnosti na dostignuti stepen ekonomskog razvoja dala je sledeće rezultate. Od šest ispitivanih varijabli, statistička značajna razlika nije se pokazala u slučajevima *podrške Vladinih politika novim preduzećima, visokog prioriteta politika usmerenih na podršku novih i rastućih firmi na nacionalnom nivou, mogućnost dobijanja licenci i dozvola u roku od nedelju dana, poreskih opterećenja za nova i rastuća preduzeća, prilagođenosti poreskih politika i drugih Vladinih regulacija novim i rastućim preduzećima, Vladinih birokratija i izdavanja*

licenci. U slučaju navedenih varijabli Vladinih politika očigledno je postojanje deklarativne podrške u vidu razvoja nacionalnih strategija i prioriteta za razvoj preduzetničke inicijative. Međutim, postavlja se pitanje realizacije istih, odnosno sprovedenih politika, što će biti predmet razmatranja u okviru segmenta Vladinih programa predstavljenih u vidu konkretnih Vladinih akcija u funkciji realizacija kreiranih politika. Takođe, statistički značajna razlika između zemalja nije uočena ni kada su u pitanju poreske politike i Vladine birokratije, koje su kreirane sa ciljem omogućavanja ubrzanja razvoja privredne aktivnosti. Postavlja se pitanje razloga nepostojanja razlika između zemalja prilikom percepcije domicilnih poreskih politika i Vladinih birokratija, pošto su rezultati istih na razvoj i ubrzanje privrednih aktivnosti u pojedinim zemljama znatno efikasniji.

Tabela br. 7 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.2)

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
C1a1vp3	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,28009	,25966	,533	-,9121	,3519
		Stage 3: innovation driven	-,74333*	,26138	,019	-1,3795	-,1071
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,28009	,25966	,533	-,3519	,9121
		Stage 3: innovation driven	-,46325*	,18238	,039	-,9071	-,0194
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,74333*	,26138	,019	,1071	1,3795
		Stage 2: efficiency driven	,46325*	,18238	,039	,0194	,9071

Izvor: Kalkulacija autora

Statistički značajna razlika, između zemalja različitog stepena ekonomskog razvoja, javila se na polju *visokog prioriteta politika usmerenih na podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou*. Na osnovu dobijenih rezultata, prioritet politika podrške na lokalnom nivou izraženiji je kod grupe "Innovation-driven" zemalja u odnosu na druge dve grupe zemalja grupisanih prema stepenu ekonomskog razvoja. Rezultati odslikavaju realnu činjenicu dostignutog razvoja i uređenja visoko razvijenih zemalja. Naime, izražena podrška na lokalnom nivou predstavlja rezultat sprovedene regionalizacije i decentralizacije zemalja obeleženu kroz delegiranja i preuzimanja veće odgovornosti i nadležnosti od strane lokalnih samouprava.

▪ Vladini programi

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između *Vladinih programa i dostignutog stepena ekonomskog razvoja* obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br.8.

Tabela br. 8 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.3)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1vpr1	Obezbeđenje širokog spektra Vladine asistencije novim i rastućim preduzećima	C1a1.3
C1a1vpr2	Efektivna podrška biznis inkubatora i naučnih parkova	C1a1.3
C1a1vpr3	Adekvatan broj Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima	C1a1.3
C1a1vpr4	Kompetentnost i efikasnost zaposlenih radnika u Vladinim agencijama	C1a1.3
C1a1vpr5	Dostupnost Vladinih programa	C1a1.3
C1a1vpr6	Usmerenost Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima	C1a1.3

Izvor: Autor

Radi lakše preglednosti i uočljivosti dobijenih rezultata, u okviru tabela prikazane su varijable kod kojih je uočena statistički značajna razlika. Iz razloga nepostojanja statistički značajnih razlika kod pojedinih varijabli, autor ovog rada smatra suvišnim potrebu isticanja pomenutih rezultata u okviru tabela. Prikaz dobijenih rezultata u okviru statističkih tabela, statističko tumačenje istih i kritički osvrt autora na temelju dobijenih rezultata nalazi se u narednom delu rada.

Tabela br. 9 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.3)

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C1a1vpr1	Between Groups	3,583	2	1,792	6,122	,005
	Within Groups	11,705	40	,293		
	Total	15,288	42			
C1a1vpr2	Between Groups	5,794	2	2,897	12,391	,000
	Within Groups	9,352	40	,234		
	Total	15,146	42			
C1a1vpr3	Between Groups	3,389	2	1,695	9,147	,001
	Within Groups	7,410	40	,185		
	Total	10,799	42			
C1a1vpr4	Between Groups	1,691	2	,846	3,871	,029
	Within Groups	8,739	40	,218		
	Total	10,431	42			
C1a1vpr5	Between Groups	3,025	2	1,512	10,345	,000
	Within Groups	5,848	40	,146		
	Total	8,872	42			
C1a1vpr6	Between Groups	2,304	2	1,152	6,129	,005
	Within Groups	7,518	40	,188		
	Total	9,822	42			

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1vpr1 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *obezbeđenja širokog spektra Vladine asistencije novim i rastućim preduzećima*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 6.122$, $p = .005$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.23. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom

takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 9 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.3)

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
C1a1vpr1	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,36605	,25332	,328	-,9826	,2505
		Stage 3: innovation driven	-,81111 [*]	,25500	,008	-,14318	-,1905
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,36605	,25332	,328	-,2505	,9826
		Stage 3: innovation driven	-,44506 [*]	,17793	,043	-,8781	-,0120
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,81111 [*]	,25500	,008	,1905	1,4318
		Stage 2: efficiency driven	,44506 [*]	,17793	,043	,0120	,8781
C1a1vpr2	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,67281 [*]	,22643	,014	-,12239	-,1217
		Stage 3: innovation driven	-,10833 [*]	,22793	,000	-,6631	-,5536
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,67281 [*]	,22643	,014	,1217	1,2239
		Stage 3: innovation driven	-,43553 [*]	,15904	,024	-,8226	-,0484
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	1,10833 [*]	,22793	,000	,5536	1,6631
		Stage 2: efficiency driven	,43553 [*]	,15904	,024	,0484	,8226
C1a1vpr3	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,42702	,20156	,099	-,9176	,0636
		Stage 3: innovation driven	-,81889 [*]	,20290	,001	-,13127	-,3250
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,42702	,20156	,099	-,0636	,9176
		Stage 3: innovation driven	-,39187 [*]	,14157	,023	-,7364	-,0473
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,81889 [*]	,20290	,001	,3250	1,3127
		Stage 2: efficiency driven	,39187 [*]	,14157	,023	,0473	,7364
C1a1vpr4	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,36167	,21889	,236	-,8944	,1711
		Stage 3: innovation driven	-,59833 [*]	,22034	,026	-,1346	-,0620
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,36167	,21889	,236	-,1711	,8944
		Stage 3: innovation driven	-,23667	,15374	,284	-,6109	,1375
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,59833 [*]	,22034	,026	,0620	1,1346
		Stage 2: efficiency driven	,23667	,15374	,284	-,1375	,6109
C1a1vpr5	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,28026	,17905	,272	-,7161	,1555
		Stage 3: innovation driven	-,71778 [*]	,18024	,001	-,1565	-,2791
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,28026	,17905	,272	-,1555	,7161
		Stage 3: innovation driven	-,43751 [*]	,12576	,003	-,7436	-,1314
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,71778 [*]	,18024	,001	,2791	1,1565
		Stage 2: efficiency driven	,43751 [*]	,12576	,003	,1314	,7436
C1a1vpr6	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,38404	,20302	,154	-,8782	,1101
		Stage 3: innovation driven	-,68667 [*]	,20437	,005	-,1841	-,1893
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,38404	,20302	,154	-,1101	,8782
		Stage 3: innovation driven	-,30263	,14260	,098	-,6497	,0444
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,68667 [*]	,20437	,005	,1893	1,1841
		Stage 2: efficiency driven	,30263	,14260	,098	-,0444	,6497

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1vpr2 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *efektivne podrške biznis inkubatora i naučnih parkova*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 12.391$, $p = .000$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.38. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Innovation-driven” zemalja. Takođe, naknadnom

komparacijom utvrđeno je da postoji statistički značajna razlika između grupa “Efficiency-driven” driven zemalja kako u odnosu na grupu “Innovation-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1vpr3 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *adekvatnog broj Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 9.147$, $p = .001$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.31. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1vpr4 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *kompetentnosti i efikasnosti zaposlenih radnika u Vladinim agencijama*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 3.871$, $p = .029$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.16. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u odnosu na grupu “Factor driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1vpr5 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je *uticaj dostupnosti Vladinih programa*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 10.345$, $p = .000$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.34. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1vpr6 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je *uticaj dostupnosti Vladinih programa*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 6.129$, $p = .005$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.23. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u

odnosu na grupu "Factor-driven" zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa "Factor-driven" i "Efficiency-driven" zemalja.

Sprovedene statističke analize sa ciljem identifikacije Vladinih programa kao segmenta direktnog preduzetničkog okvira u zavisnosti na dostignuti stepen ekonomskog razvoja dala je sledeće rezultate. Statistički značajna razlika između "Innovation-driven" zemalja u odnosu na druge dve grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja javila se u slučaju *obezbeđenja širokog spektra Vladinih asistencija novim i rastućim preduzećima, efektivne podrške biznis inkubatora i naučnih parkova, adekvatnog broja Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima, široke dostupnosti Vladinih programa*. U sva četiri navedena slučaja razvijeniji Vladini programi karakteristika su "Innovation-driven" zemalja u odnosu na druge dve grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja. Statistički značajne razlike između "Innovation-driven" zemalja i grupe "Factor-driven" zemalja potvrdile su se u sledećim slučajevima: *kompetentnost i efikasnost zaposlenih radnika u Vladinim agencijama, usmerenost Vladinih programa na podršku novim i rastućim firmama*. U oba slučaja razvijeniji Vladini programi izraženiji su u okviru "Innovation-driven" zemalja za razliku od grupe "Factor-driven" zemalja.

Vladini programi namenjeni podršci preduzetničkoj inicijativi odražavaju aspiracije zemalja kada je u pitanju struktura njene privrede. Nosioци razvoja i ekonomskog rasta svake privrede zasnovani su na sektoru malih i srednjih preduzeća i preduzetnika koji procentualno čine najveći segment privreda razvijenih zemalja. Razvijeniji Vladini programi namenjeni preduzetništvu upravo karakterišu zemlje najvišeg stepena ekonomskog razvoja. Sa ciljem aktivnog delovanja, dostupnost Vladinih programa pristupačna je putem osnovanih Vladinih agencija, koje su dostupne svim pojedincima/preduzetnicima. Za razliku od zemalja nižeg stepena razvoja, zemlje čija je privreda vođena inovacijama opskrbila je preduzetnike brojnim programima, koji su u većini slučajeva krojeni shodno potrebama novih i rastućih preduzeća. Pored dostupnih brojnih agencija, važan segment podršci preduzetničkoj inicijativi predstavljaju naučno-tehnološki parkovi i poslovni inkubatori. Podršku novoosnovanim preduzećima u vidu jačanja preduzetničkog poduhvata tokom perioda inkubacije preduzeća pruža se od strane poslovnih inkubatora. Podrška poslovnih inkubatora i Vladinih agencija stvaranju uspešnih preduzetničkih poduhvata svakako je uslovljena kompetencijama zaposlenih radnika. Izražena kvalitetnija podrška i kompetentniji pružaoci ovih usluga u okviru "Innovation-driven" zemalja, pretpostavka su rezultata obrazovnog sistema, angažovanja stručnih lica i pozitivne selekcije prilikom zapošljavanja Vladinih reprezentata.

▪ **Obrazovanje**

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između *obrazovanja* i *dostignutog stepena ekonomskog razvoja* obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i

istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 10.

Tabela br. 10 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.4)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1po1	Osnovno i srednjoškolsko obrazovanje kao podrška kreativnosti	C1a1.4
C1a1po2	Osnovno i srednjoškolsko obrazovanje obezbeđuje adekvatne instrukcije	C1a1.4
C1a1po3	Osnovno i srednjoškolsko obrazovanje obezbeđuje adekvatnu pažnju	C1a1.4
C1a1po4	Univerziteti obezbeđuju adekvatnu pripremu za pokretanje preduzetničkih poduhvata	C1a1.4
C1a1po5	Nivo biznis i menadžment obrazovanja adekvatnu pripremu za start-up	C1a1.4
C1a1po6	Stručno i profesionalno obrazovanje obezbeđuje dobru pripremu za start-up	C1a1.4

Izvor: Autor

Kako nije uočena statistički značajna razlika u oblasti obrazovanja između zemalja dostignutog različitog stepena ekonomskog razvoja u ovom delu rada biće izostavljen prikaz dobijenih rezultata u okviru statističkih tabela. Takođe, naredni deo rada biće posvećen kritičkom osvrtu dobijenih rezultata. Sprovedene statističke analize sa ciljem identifikacije obrazovanja kao segmenta direktnog preduzetničkog okvira u zavisnosti na dostignuti stepen ekonomskog razvoja ukazala je na izostanak statistički značajne razlike u okviru svih šest ispitanih varijabli.

Rezultati analize ukazuju na sticanje adekvatnog preduzetničkog obrazovanja, u okviru zemalja bez obzira na dostignuti stepen ekonomskog razvoja. Pod adekvatnim obrazovanjem podrazumeva se podsticanje kreativnosti i preduzetničke inicijative u okviru osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja, adekvatna priprema za osnivanje i rast preduzetničkih poduhvata kao i sticanje znanja zasnovanih na tržišno-ekonomskim principima. Uzrok nepostojanja razlika u preduzetničkom obrazovanju između zemalja grupisanih prema stepenu ekonomskog razvoja može se potražiti u deklarativnom zalaganju Vlada pojedinih zemalja. Naime, u okviru obrazovnog sistema zemalja mogu postojati razvijeni kurikulumi obuhvatajući preduzetništvo kao akademsku disciplinu. Razvijeni „syllabus“ može predvideti ciljeve i konačne ishode u vidu svih neophodnih i adekvatnih znanja za pokretanje i rast preduzetničkog poduhvata. Međutim, postavlja se pitanje primene akreditovanih programa, kao i nastavnog kadra na kome se zasniva obrazovni proces i pružanje znanja studentima. Identifikacija razvijenosti poslovnog ambijenta, u ovom slučaju direktnog preduzetničkog okvira, zasnovana je na percepciji stručnjaka o dostignutom razvoju pojedinih segmenata unutar njihovih zemalja. Stoga, procena može u pojedinim slučajevima bitno da se razlikuje od aktuelne situacije. Potencijalni razlog nalazi se u činjenici subjektivnog osećaja stručnjaka vođenih činjenicom pohađanja obrazovnog sistema koji je istovremeno i predmet njihove ocene.

Nepostojanje statistički značajnih razlika, kada je u pitanju obrazovanje u zemljama sa različitim stepenom dostignutog ekonomskog razvoja budi sumnju u validnost podataka i adekvatnu procenu stručnjaka. U prilog ovoj konstataciji ide i činjenica različitog output-a kao proizvoda obrazovnog sistema. Stepem omladinske preduzetničke inicijative svakako je izraženiji u visoko razvijenim zemljama, kao rezultat adekvatnog i savremenog obrazovanja. Stečeno znanje putem

formalnog obrazovanja, zasnovanog na tržišno-ekonomskim principima, apsolutno su aplikativnog karaktera i efikasnija iz razloga postojanja adekvatnih poslovnih uslova u tržišno razvijenim privredama, što se ne može reći da je nužno i karakteristika zemalja nižeg stepena ekonomskog razvoja.

▪ Istraživanje i razvoj

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između *istraživanja i razvoja* i *dostignutog stepena ekonomskog razvoja* obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 11.

Tabela br. 11 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.5)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1rd1	Efikasnost transfera novih tehnologija i drugih znanja	C1a1.5
C1a1rd2	Pristup novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama	C1a1.5
C1a1rd3	Raspolaganje sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologije	C1a1.5
C1a1rd4	Postojanje subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija	C1a1.5
C1a1rd5	Efikasna podrška naučno tehnološke baze	C1a1.5
C1a1rd6	Podrška naučnicima i inženjerima	C1a1.5

Izvor: Autor

Kod varijable C1a1vrd3 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologija*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 6.122$, $p = .005$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.23. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 12 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.5)

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C1a1rd3	Between Groups	1,313	2	,657	6,122	,005
	Within Groups	4,290	40	,107		
	Total	5,604	42			
C1a1rd4	Between Groups	3,229	2	1,614	8,385	,001
	Within Groups	7,701	40	,193		
	Total	10,930	42			
C1a1rd5	Between Groups	4,739	2	2,369	9,101	,001
	Within Groups	10,414	40	,260		
	Total	15,153	42			

C1a1rd6	Between Groups	5,930	2	2,965	17,141	,000
	Within Groups	6,919	40	,173		
	Total	12,849	42			

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1vrd4 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj postojanja subvencija namenjenih *obezbeđenju novih tehnologija za nova i rastuća preduzeća*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 8.385$, $p = .001$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.29. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 13 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.5)

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	Mean Difference (I- J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
C1a1rd3	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-.07333	.15337	.882	-.4466	.3000
		Stage 3: innovation driven	-.40667 [*]	.15439	.031	-.7824	-.0309
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	.07333	.15337	.882	-.3000	.4466
		Stage 3: innovation driven	-.33333 [*]	.10772	.010	-.5955	-.0711
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	.40667 [*]	.15439	.031	.0309	.7824
		Stage 2: efficiency driven	.33333 [*]	.10772	.010	.0711	.5955
C1a1rd4	Stage 1: factor drive	Stage 2: efficiency driven	-.47132	.20548	.068	-.9714	.0288
		Stage 3: innovation driven	-.81833 [*]	.20685	.001	-1.3218	-.3149
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	.47132	.20548	.068	-.0288	.9714
		Stage 3: innovation driven	-.34702	.14433	.053	-.6983	.0043
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	.81833 [*]	.20685	.001	.3149	1.3218
		Stage 2: efficiency driven	.34702	.14433	.053	-.0043	.6983
C1a1rd5	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-.57719	.23894	.052	-1.1588	.0044
		Stage 3: innovation driven	-.99333 [*]	.24053	.001	-1.5788	-.4079
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	.57719	.23894	.052	-.0044	1.1588
		Stage 3: innovation driven	-.41614 [*]	.16783	.045	-.8246	-.0077
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	.99333 [*]	.24053	.001	.4079	1.5788
		Stage 2: efficiency driven	.41614 [*]	.16783	.045	.0077	.8246
C1a1rd6	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-.40316	.19477	.109	-.8772	.0709
		Stage 3: innovation driven	-1.01056 [*]	.19606	.000	-1.4878	-.5334
	Stage 2: efficiency drive	Stage 1: factor driven	.40316	.19477	.109	-.0709	.8772
		Stage 3: innovation driven	-.60740 [*]	.13680	.000	-.9404	-.2744
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	1.01056 [*]	.19606	.000	.5334	1.4878
		Stage 2: efficiency driven	.60740 [*]	.13680	.000	.2744	.9404

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1vrd5 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *efikasne podrške naučno tehnološke baze*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 9.101$, $p = .001$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.31. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno

razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1vrd6 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *podrške naučnicima i inženjerima u komercijalizaciji ideja putem novih i rastućih preduzeća*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 17.141$, $p = .000$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.46. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Sprovedene statističke analize sa ciljem identifikacije istraživačko-razvojnog transfera kao segmenta direktnog preduzetničkog okvira u zavisnosti na dostignuti stepen ekonomskog razvoja dala je sledeće rezultate. Od šest ispitivanih varijabli, statistička značajna razlika nije se pokazala u slučajevima *efikasnost transfera novih tehnologija i drugih znanja* i u okviru *pristupa novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama*.

Suprotno ovim rezultatima, statistički značajna razlika, između zemalja različitog stepena ekonomskog razvoja, javila se na polju *raspolaganje sredstvima novih i rastućih firmi za angažovanje tehnologije, efikasne podrške naučno tehnološke baze, podrške naučnicima i inženjerima u komercijalizaciji ideja putem novih i rastućih preduzeća*. U sva tri navedena slučaja, elementi istraživačko-razvojnog transfera izraženiji su u okviru “Innovation-driven” zemalja u odnosu na druge dve grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja. Statistički značajna razlika uočena je i u okviru *postojanja subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija za nova i rastuća preduzeća*. Ovaj element istraživačko-razvojnog transfera izraženiji je u okviru “Innovation-driven” zemalja u odnosu na “Factor-driven” zemlje.

Prilikom pokretanja preduzetničkog poduhvata na osnovu sopstvenog kapitala možemo slobodno istaći da je nivo početnog kapitala pojedinca srazmeran upravo dostignutom stepenu ekonomskog razvoja. Viši životni standard i veće zarade omogućavaju pojedincima značajno uvećanje baze novčanih sredstava, budućeg potencijalnog kapitala za pokretanje preduzetničkog poduhvata. Iz tog razloga je pojedincima, budućim preduzetnicima, dostupnija mogućnost osnivanja poduhvata u visoko razvijenim zemljama. Samim tim, na bazi raspolaganja određenim iznosima novčanih sredstava, pojedincima u zemljama dostignutog višeg stepena ekonomskog razvoja dostupnije je i angažovanje tehnologija neophodnih za funkcionisanje poduhvata. Usled neraspologanja finansijskim sredstvima, Vlade razvijenih zemalja obezbedile su značajne subvencije za angažovanje novih tehnologija. Time je osvedočena dugoročna orijentacija ovih Vlada na ekonomski rast, baziranog na inovacijama. Za razliku od zemalja nižeg stepena razvoja,

u razvijenim zemljama pored raspolaganja određenim finansijskim sredstvima javlja se i dostupnost tehnologija za angažovanje. Njihova dostupnost omogućena je putem razvoja naučno-tehnološke infrastrukturne mreže u vidu Univerziteta, Naučno-istraživačkih centara i Instituta, čije je delovanje usmereno u pravcu razvoja novih tehnologija. Vlade razvijenih zemalja sa jedne strane omogućile su preduzetnicima lakši pristup tehnologijama putem određenih dostupnih subvencija, dok je sa druge strane pružena evidentna podrška tehničko-tehnološkoj i naučno-istraživačkoj zajednici kao nosiocu razvojnih aktivnosti i privrede zemalja. Samim tim, obezbeđeni su uslovi za razvoj novih tehnologija i mogućnost njene primene od strane aktera iz privrednog sektora, čime je obezbeđen uspešan transfer tehnologija i njenih primena u komercijalne svrhe.

▪ Komercijalna i pravna infrastruktura

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između *razvijenosti komercijalne i pravne infrastrukture* i dostignutog *stepena ekonomskog razvoja* obuhvaćeno je šest varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 15.

Tabela br. 15 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.6)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1kpi1	Adekvatan broj podizvođača, dobavljača, konsultanata za podršku	C1a1.6
C1a1kpi2	Raspolaganje sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanja podizvođača, dobavljača i konsultanata	C1a1.6
C1a1kpi3	Mogućnost angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata	C1a1.6
C1a1kpi4	Mogućnost angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći	C1a1.6
C1a1kpi5	Mogućnost angažovanja dobre bankarske usluge	C1a1.6

Izvor: Autor

Kod varijable C1a1kpi1 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *adekvatnog broj podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 8.271$, $p = .001$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.29. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 16 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.6)

		ANOVA					
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
C1a1kpi1	Between Groups	2,143	2	1,072	8,271	,001	
	Within Groups	5,183	40	,130			
	Total	7,326	42				
C1a1kpi2	Between Groups	1,001	2	,500	4,744	,014	
	Within Groups	4,218	40	,105			
	Total	5,218	42				
C1a1kpi3	Between Groups	1,939	2	,969	8,280	,001	
	Within Groups	4,683	40	,117			
	Total	6,622	42				
C1a1kpi4	Between Groups	2,236	2	1,118	6,759	,003	
	Within Groups	6,617	40	,165			
	Total	8,854	42				

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1kpi2 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje podizvođača, dobavljača i konsultanata*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 4.744$, $p = .014$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti.

Tabela br. 17 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.6)

Multiple Comparisons								
Tukey HSD								
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
						Lower Bound	Upper Bound	
C1a1kpi1	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-.01579	,16856	,995	-.4261	,3945	
		Stage 3: innovation driven	-.46444*	,16968	,024	-.8774	-.0514	
		Stage 2: efficiency driven	,01579	,16856	,995	-.3945	,4261	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	-.44865*	,11840	,001	-.7368	-.1605	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,46444*	,16968	,024	,0514	,8774
			Stage 2: efficiency driven	,44865*	,11840	,001	,1605	,7368
C1a1kpi2	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-.03430	,15207	,972	-.4044	,3358	
		Stage 3: innovation driven	-.33444	,15308	,086	-.7070	,0381	
		Stage 2: efficiency driven	,03430	,15207	,972	-.3358	,4044	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	-.30015*	,10681	,020	-.5601	-.0402	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,33444	,15308	,086	-.0381	,7070
			Stage 2: efficiency driven	,30015*	,10681	,020	-.0402	,5601
C1a1kpi3	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-.10474	,16023	,791	-.4947	,2853	
		Stage 3: innovation driven	-.50444*	,16130	,009	-.8970	-.1119	
		Stage 2: efficiency driven	,10474	,16023	,791	-.2853	,4947	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	-.39971*	,11254	,003	-.6736	-.1258	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,50444*	,16130	,009	,1119	,8970
			Stage 2: efficiency driven	,39971*	,11254	,003	,1258	,6736
C1a1kpi4	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-.21500	,19047	,502	-.6786	,2486	
		Stage 3: innovation driven	-.60333*	,19174	,009	-1,0700	-.1367	
		Stage 2: efficiency driven	,21500	,19047	,502	-.2486	,6786	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	-.38833*	,13378	,016	-.7140	-.0627	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,60333*	,19174	,009	,1367	1,0700
			Stage 2: efficiency driven	,38833*	,13378	,016	,0627	,7140

Izvor: Kalkulacija autora

Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.19. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1kp3 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *moгуćnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 8.280$, $p = .001$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.29. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Kod varijable C1a1kp4 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *moгуćnosti angažovanja dobre bankarske usluge*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 6.759$, $p = .003$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.25. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se kategorija “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu efficiency driven zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Analizom varijabli iz oblasti komercijalne i pravne infrastrukture kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova došlo se do značajnih rezultata. Statistički značajna razlika javila se u okviru četiri od ukupno pet ispitivanih varijabli, dok u slučaju jedne ispitivane varijable iz oblasti komercijalne i pravne infrastrukture statistički značajna razlika nije bila od signifikantnog značaja. Statistički značajna razlika nije se pojavila u slučaju ispitivane varijable *moгуćnosti angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći*. Statistički značajna odstupanja javila su se u okviru:

- *adekvatnog broja podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku,*
- *moгуćnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata,*
- *moгуćnosti angažovanja dobre bankarske usluge.*

U sva tri navedena slučaja, razvijeniji elementi komercijalne i pravne infrastrukture kao segmenta poslovnog ambijenta bili su značajno izraženiji u okviru grupe “Innovation-driven” zemalja u odnosu na grupe “Efficiency-driven” i “Factor-driven” zemalja. Takođe, statistički značajna razlika javila se još u slučaju jedne ispitivane varijable, u pitanju je varijabla

adekvatnog broja podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku. Prilikom ispitivanja ove varijable, a uz pomoć statističkih analiza, statistički značajna razlika utvrđena je između “Innovation-driven” i “Efficiency-driven” grupe zemalja. Izraženiji i razvijeniji uslovi kada je u pitanju broj podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku karakteristika su “Innovation-driven” grupe zemalja za razliku od grupe “Efficiency-driven” zemalja.

Stabilnije političko i poslovno okruženje u okviru razvijenih zemalja rezultira u jačanju privrednih aktivnosti putem većeg broja privrednih učesnika na tržištu. Velika ponuda proizvoda kao posledica većeg broja učesnika na tržištu uslovlila je razmatranje različitih modela trgovinskih odnosa između privrednih subjekata. Za razliku od niže razvijenih zemalja gde je trgovina bazirana na gotovim proizvodima i gotovini kao sredstvu plaćanja, u razvijenim zemljama velika ponuda proizvoda uticala je na uključivanje zaliha i poluproizvoda u trgovinske aranžmane. Odlika razvijenih zemalja takođe predstavlja organizovano i regulisano finansijsko tržište, u vidu berzi, u okviru kojih je moguća trgovina vrednosnim papirima, robom i uslugama. U okviru ovih institucija moguće je zakonito obavljanje transakcija kao i zaštita svih učesnika na berzi. Razvijeni uslovi privređivanja neminovno utiču na broj privrednih aktera u okviru zemlje. Intenzitet konkurencije i unapređenje poslovanja sa ciljem razvoja istog dovodi do većeg broja kvalitetnih preduzeća u oblasti proizvodnje ili pružanja usluga, što preduzetnicima značajno olakšava mogućnost prilikom angažovanja dobavljača, podizvođača ili konsultanata. Njihov značaj za preduzetnika naročito je izražen tokom prvih nekoliko godina poslovanja preduzeća.

Bankarski sektor u razvijenim zemljama karakteriše veći broj učesnika na finansijskom tržištu kapitala i veća konkurencija. Stabilni uslovi poslovanja uslovlili su manje rizike kod kreditnog zaduživanja što dovodi i do pojave nižih kamatnih stopa, a intenzitet konkurencije uslovio je povoljniju i diferenciranu ponudu bankarskih proizvoda namenjenih jačanju preduzetničkih aktivnosti. Mogućnost angažovanja dobrih bankarskih usluga, veći izbor banaka kao i bankarskih proizvoda namenjenih preduzetnicima uslovlila je pojačanom pregovaračkom pozicijom preduzetnika prilikom odabira komercijalnih finansijskih institucija za zaduživanje u svrhu pokretanja preduzetničkih poduhvata.

▪ **Otvorenost tržišta**

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između *otvorenosti tržišta* i dostignutog *stepena ekonomskog razvoja* obuhvaćeno je šest varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 18.

Tabela br. 18 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.7)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1ot1	Dramatične izmene tržišta dobara i usluga	C1a1.7
C1a1ot2	Dramatične izmene B2B tržišta dobara i usluga	C1a1.7
C1a1ot3	Lakoća ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta	C1a1.7
C1a1ot4	Raspolaganje sredstvima novih i rastućih preduzeća za ulazak na nova tržišta	C1a1.7
C1a1ot5	Efikasnost anti-monopolskih zakonodavstava	C1a1.7

Izvor: Autor

Kod varijable C1a1ot3 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 3.732$, $p = .033$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.15. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se grupa “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 19 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.7)

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C1a1ot3	Between Groups	.884	2	.442	3,732	.033
	Within Groups	4,737	40	.118		
	Total	5,620	42			
C1a1ot5	Between Groups	4,515	2	2,258	10,286	.000
	Within Groups	8,779	40	.219		
	Total	13,295	42			

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1ot5 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj efikasnosti *anti-monopolskih zakonodavstava*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 10.286$, $p = .000$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.33. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se grupa “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 20 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.7)

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
C1a1ot3	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	.17158	.16115	.541	-.2206	.5638
		Stage 3: innovation driven	-.13722	.16222	.677	-.5320	.2576
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	-.17158	.16115	.541	-.5638	.2206
		Stage 3: innovation driven	-.30880 [*]	.11319	.025	-.5843	-.0333
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	.13722	.16222	.677	-.2576	.5320

		Stage 2: efficiency driven	,30880 [*]	,11319	,025	,0333	,5843
C1a1ot5	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,28333	,21939	,408	-,8173	,2506
		Stage 3: innovation driven	-,84500 [*]	,22085	,001	-1,3825	-,3075
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,28333	,21939	,408	-,2506	,8173
		Stage 3: innovation driven	-,56167 [*]	,15410	,002	-,9367	-,1866
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	,84500 [*]	,22085	,001	,3075	1,3825
		Stage 2: efficiency driven	,56167 [*]	,15410	,002	,1866	,9367

Izvor: Kalkulacija autora

Analizom varijabli iz oblasti otvorenosti tržišta kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova (poslovnog ambijenta) došlo se do sledećih rezultata. Statistički značajna razlika javila se u okviru dve od ukupno pet ispitivanih varijabli, dok u slučaju tri ispitivane varijable iz oblasti otvorenosti tržišta nije uočena statistička razlika od signifikantnog značaja. Statistički značajna razlika nije se pojavila u slučaju ispitivanih varijabli: *dramatične izmene tržišta dobara i usluga, dramatične izmene B2B tržišta dobara i usluga, raspolaganje sredstvima novih i rastućih preduzeća za ulazak na nova tržišta*. Statistički značajna odstupanja javila su se u okviru *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta*. U ovom slučaju, razvijeniji elementi otvorenosti tržišta, kao segmenta poslovnog ambijenta, bili su značajno izraženiji u okviru grupe “Innovation-driven” zemalja u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja. Takođe, statistički značajna razlika javila se još u slučaju jedne ispitivane varijable, u pitanju je varijabla *efikasnost anti monopolskih zakonodavstava*. Prilikom ispitivanja ove varijable, uz pomoć statističkih analiza, statistički značajna razlika utvrđena je između “Innovation-driven” zemalja kako u odnosu na grupe “Efficiency-driven” tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Izraženiji i razvijeniji uslovi kada je u *efikasnost anti monopolskih zakonodavstava* karakteristika su “Innovation-driven” grupe zemalja za razliku od grupe “Efficiency-driven” i grupe „Factor-driven“ zemalja.

Lakoća ulaska na pojedina tržišta determinisana je jačinom postavljenih barijera za ulazak na nova tržišta. Barijere se mogu posmatrati kao otežavajuće okolnosti prilikom ulaska na tržište i kao prednost postojećih učesnika na tržištu nad budućim, potencijalnim učesnicima. Intenzitet postavljenih barijera zavisi od prisutne konkurencije na tržištu i državnih regulatornih aktivnosti u cilju suzbijanja monopolskih tržišta putem anti-monopolskih zakonodavstava. Upravo se na bazi ovog elementa uočava značajna razlika između zemalja kategorizovanih prema stepenu ekonomskog razvoja.

Efikasnost anti-monopolskih zakonodavstava ogleda se kroz sprečavanje monopolizacije tržišta putem spajanja, sprečavanje stvaranja monopolskih moći putem politike cena i putem sprečavanja fiksiranja cena odnosno kartelizacije. Izraženija efikasnost anti-monopolskih zakonodavstava u razvijenim zemljama posledica je njegovog prilagođavanja potrebama tržišne privrede. Spajanje preduzeća, razlike u stopama profita, pokušaj snižavanja cena ne mora nužno i da znači monopolski položaj preduzeća na tržištu. Neka preduzeća su na osnovu svojih revolucionarnih tehnoloških inovacija ostvarila dominantan položaj na tržištu, bez uočene konkurencije. Restriktivnim odnosom prema kompanijama koje na osnovu svojih inovacija ostvaruju ekstra profit suzbija se njihov inovativni potencijal. Takođe, postoje kompanije čiji se

potencijal za razvoj inovacija i njihov rast značajno razlikuje od drugih kompanija koje nemaju izraženi potencijal u sebi.

Suzbijanje privrednih aktivnosti uspešnih preduzeća na bazi anti-monopolskih zakonodavstava stvara negativan efekat na inovacije, zaposlenost i ekonomski rast pojedinih zemalja. Iz tog razloga, odluke zasnovane na bazi anti-monopolskih zakonodavstava moraju biti logikom vođene, sa ciljem ograničavanja monopolske pozicije preduzeća istovremeno ne gušeći njen inovativni potencijal i potencijal za rast. Upravo se ovde nalazi element distinkcije između anti-monopolskih politika visoko razvijenih i zemalja nižeg stepena razvoja. Takođe, kako anti-monopolska politika predstavlja potencijalnu mogućnost preliivanja uticaja sa privatnog u javni sektor, niži stepen dostignutog privrednog razvoja, nepostojanje tržišne privrede, visok stepen državnih intervencija u oblasti privrednih kretanja, garant su implementacije anti-monopolskih politika sa direktnim efektom na suzbijanje dinamike i jačanja privrednih aktivnosti.

▪ Fizička infrastruktura

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između *razvijenosti fizičke infrastrukture* i dostignutog *stepena ekonomskog razvoja* obuhvaćeno je šest varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 21.

Tabela br. 21 – Prikazi ispitivanih varijabli (C1-C1a1.8)

Sifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1fi1	Fizička infrastruktura kao podrška novim i rastućim preduzećima	C1a1.8
C1a1fi2	Prihvatljiva cena pristupa za nova i rastuća preduzeća	C1a1.8
C1a1fi3	Mogućnost dobijanja dobrog pristupa komunikacijama novih i rastućih preduzeća	C1a1.8
C1a1fi4	Nova i rastuća preduzeća mogu priuštiti troškove obezbeđenja osnovnih servisa	C1a1.8
C1a1fi5	Mogućnost dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima	C1a1.8

Izvor: Autor

Kod varijable C1a1fi1 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 6.228$, $p = .004$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.23. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se grupa “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje kako u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Naknadnom komparacijom takođe je utvrđeno da ne postoji statistički značajna razlika između grupa “Factor-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 22 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.8)

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C1a1fi1	Between Groups	5,781	2	2,890	6,228	,004
	Within Groups	18,565	40	,464		
	Total	24,346	42			
C1a1fi4	Between Groups	1,648	2	,824	4,693	,015
	Within Groups	7,024	40	,176		
	Total	8,672	42			
C1a1fi5	Between Groups	2,233	2	1,117	4,561	,016
	Within Groups	9,792	40	,245		
	Total	12,026	42			

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1fi4 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *moćnosti prihvatanja troškova osnovnih servisa od strane novih i rastućih preduzeća*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 4.693$, $p = .015$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi 0.03. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se grupa “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja.

Tabela br. 23 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C1a1.8)

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
C1a1fi1	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,36719	,31903	,489	-1,1437	,4093
		Stage 3: innovation driven	-,98167*	,32115	,011	-1,7633	-,2000
		Stage 1: factor driven	,36719	,31903	,489	-,4093	1,1437
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	-,61447*	,22408	,024	-1,1599	-,0691
		Stage 1: factor driven	,98167*	,32115	,011	,2000	1,7633
		Stage 2: efficiency driven	,61447*	,22408	,024	,0691	1,1599
C1a1fi4	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,18325	,19623	,622	-,6609	,2944
		Stage 3: innovation driven	-,51722*	,19753	,033	-,9980	-,0364
		Stage 1: factor driven	,18325	,19623	,622	-,2944	,6609
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	-,33398	,13783	,051	-,6694	,0015
		Stage 1: factor driven	,51722*	,19753	,033	,0364	,9980
		Stage 2: efficiency driven	,33398	,13783	,051	-,0015	,6694
C1a1fi5	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,03246	,23170	,989	-,5964	,5315
		Stage 3: innovation driven	-,48611	,23324	,106	-1,0538	,0816
		Stage 1: factor driven	,03246	,23170	,989	-,5315	,5964
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	-,45365*	,16274	,022	-,8498	-,0575
		Stage 1: factor driven	,48611	,23324	,106	-,0816	1,0538
		Stage 2: efficiency driven	,45365*	,16274	,022	,0575	,8498

Izvor: Kalkulacija autora

Kod varijable C1a1fi5 jednofaktorskom analizom varijansi istražen je uticaj *moćnosti prihvatanja troškova osnovnih servisa od strane novih i rastućih preduzeća*. Utvrđena je statistički značajna razlika na nivou $p < 0.05$ između tri grupe zemalja razvrstanih prema stepenu ekonomskog razvoja $F(2, 40) = 4.561$, $p = .016$. Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti. Veličina te razlike, izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat, iznosi

0.18. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuje da se grupa “Innovation-driven” zemalja statistički značajno razlikuje u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja.

Analizom varijabli iz oblasti fizičke infrastrukture kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova (poslovnog ambijenta) došlo se do sledećih rezultata. Statistički značajna razlika javila se u okviru tri od ukupno pet ispitivanih varijabli, dok u slučaju dve ispitivane varijable iz oblasti fizičke infrastrukture nije uočena statistička razlika od signifikantnog značaja. Statistički značajna razlika nije se pojavila u slučaju ispitivanih varijabli: *prihvatljiva cena pristupa za nova i rastuća preduzeća, mogućnost dobijanja dobrog pristupa komunikacijama za nova i rastuća preduzeća*. Statistički značajna odstupanja javila su se u okviru *fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima*. U ovom slučaju, razvijeniji elementi fizičke infrastrukture kao segmenta poslovnog ambijenta bili su značajno izraženiji u okviru grupe “Innovation-driven” zemalja kako u odnosu na grupe “Efficiency-driven” zemalja tako i u odnosu na grupe “Factor-driven” zemalja. Takođe, statistički značajna razlika javila se u slučaju *mogućnosti prihvatanja troškova osnovnih servisa od strane novih i rastućih preduzeća*. Prilikom ispitivanja ove varijable, a uz pomoć statističkih analiza, statistički značajna razlika utvrđena je između “Innovation-driven” zemalja u odnosu na grupu “Factor-driven” zemalja. Izraženiji i razvijeniji uslovi kada je u pitanju *mogućnosti prihvatanja troškova osnovnih servisa od strane novih i rastućih preduzeća* karakteristika su “Innovation-driven” grupe zemalja za razliku od grupe „Factor-driven“zemalja. Takođe, statistički značajna odstupanja javila su se u okviru *mogućnosti obezbeđenja dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima*. Prilikom ispitivanja ove varijable, uz pomoć statističkih analiza, statistički značajna razlika utvrđena je između grupe “Innovation-driven” zemalja u odnosu na grupu “Efficiency-driven” zemalja. U ovom slučaju, razvijeniji elementi fizičke infrastrukture u vidu *mogućnosti obezbeđenja dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima* kao segmenta poslovnog ambijenta bili su značajno izraženiji u okviru grupe “Innovation-driven” zemalja u odnosu na grupe “Efficiency-driven” zemalja.

Kao što je već navedeno u okviru dela rada rezervisanog za vladajuće stavove, uticaj fizičke infrastrukture na ekonomski rast evidentan je i nesporan. Razvijena elektro mreža, vodovod, kanalizacija, deponije, putevi, železnica, luke, fiksna i mobilna telefonija, internet, utiče na razvoj povoljnog poslovnog ambijenta, povećanje produktivnosti, smanjenja troškova proizvodnje, većih investicija. Ulaganje u infrastrukturu nedvosmisleno dovodi do poboljšanja uslova za proizvodnju, stimulacije privrednih aktivnosti i otvaranja mogućnosti za dodatna zapošljavanje. Ovakva dinamika privrednih aktivnosti neminovno utiče na ekonomski rast zemalja. Međutim, sagledavajući interakciju odnosa između ekonomskog razvoja i fizičke infrastrukture i njihovog specifičnog dvostranog odnosa, dolazi se do činjenice da je ujedno nivo razvijene fizičke infrastrukture direktno uslovljen BDP jedne zemlje kao i stepenom izdvajanja istog za unapređenje infrastrukturne mreže. Upravo iz ove konstatacije proizilazi činjenica značajnije podrške infrastrukture novim i rastućim preduzećima u okviru zemalja dostignutog najvišeg stepena razvoja. Zemlje dostignutog najvišeg stepena ekonomskog razvoja karakteriše

razvijena infrastrukturna mreža čiji je uticaj na rast privredne aktivnosti značajniji u odnosu na zemlje nižeg stepena razvoja koje su najčešće suočene sa deficitom finansijskih sredstava namenjenih kapitalnim investicijama u oblasti infrastrukture. Razvijena infrastrukturna mreža u okviru najrazvijenijih zemalja uslovlila je njihovu dostupnost i pristupačnost privrednim subjektima. Njihova dostupnost i značaj naročito je primetna kada su u pitanju nova i rastuća preduzeća. Uređeni tehnološki parkovi i biznis inkubatori opremljeni svim neophodnim vodovodnim i električnim priključcima za pokretanje industrijske proizvodnje, kao i opremljenost informaciono komunikacionim tehnologijama za razvoj savremenih preduzetničkih poduhvata, mogućnost su koja se pruža preduzetnicima u značajno razvijenim zemljama sveta.

▪ Nacionalna kultura

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između nacionalne kulture i dostignutog stepena ekonomskog razvoja obuhvaćeno je šest varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru jednofaktorske analize varijansi – ANOVA i u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 23.

Tabela br. 24 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C1a1.9)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C1a1ksn1	Nacionalna kultura kao podrška individualnom uspehu	C1a1.9
C1a1ksn2	Nacionalna kultura kao podrška samodovoljnosti i autonomiji	C1a1.9
C1a1ksn3	Nacionalna kultura kao podrška preduzetničkom preuzimanju rizika	C1a1.9
C1a1ksn4	Nacionalna kultura kao podrška kreativnosti i inovativnosti	C1a1.9
C1a1ksn5	Nacionalna kultura kao podrška isticanju odgovornosti pojedinca	C1a1.9

Izvor: Autor

Kako nije uočena statistički značajna razlika u oblasti obrazovanja između zemalja dostignutog različitog stepena ekonomskog razvoja u ovom delu rada biće izostavljen prikaz dobijenih rezultata u okviru statističkih tabela. Takođe, naredni deo rada biće posvećen kritičkom osvrtu dobijenih rezultata.

Analizom varijabli iz oblasti nacionalne kulture kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova (poslovnog ambijenta) došlo se do sledećih rezultata. Statistički značajna razlika nije se javila ni u jednoj od pet ispitivanih varijabli. Rezultati sprovedenih statističkih analiza ukazuju na nepostojanje značajnih razlika kada je u pitanju uticaj nacionalne kulture na preduzetničku inicijativu posmatrano u zemljama različitog dostignutog stepena ekonomskog razvoja. Intenzivan uticaj nacionalne kulture na jačanje preduzetničke inicijative podrazumeva favorizovanje individualnosti umesto kolektivizma, preduzetničko preduzimanje rizika umesto potrage za sigurnim poslom, kreativnost i inovativnost nasuprot letargiji, preuzimanje odgovornosti od strane pojedinca nasuprot radu u grupama. Navedene karakteristike razvijene preduzetničke kulture idu u prilog pokušaju autora da prihvati dobijene rezultate sa dozom

blagog skepticizma, barem kada je u pitanju realna ocena domicilne nacionalne kulture od strane anketiranih stručnjaka.

Na osnovu dosadašnjih sprovedenih empirijskih istraživanja koji su prethodno spomenuti u ovome radu u okviru dela rezervisanog za razmatranje vladajućih stavova, uočeno je da je individualizam kao element nacionalne kulture značajno izražen u tržišnim privredama uglavnom najrazvijenijim zemljama sveta, nasuprot kolektivizmu koji je dominantniji u okviru zemalja sa dominantim političkim uticajem na privredna kretanja u zemlji. Takođe, kreativnost i inovativnost kao posledica evidentno većeg inovativnog potencijala predstavlja obeležje razvijenih zemalja. Vodeći se uočenim značajnim razlikama u stepenu iskazane preduzetničke inicijative između zemalja klasifikovanih prema dostignutom stepenu ekonomskog razvoja, kao i broju registrovanih patenata, pronalazaka i licenci u okviru istih, postavlja se pitanje relevantnosti dobijenih podataka. Međutim, ukoliko se pođe od činjenice prihvatljivih rezultata, pojašnjenje istovetnog uticaja nacionalne kulture bez obzira na stepen dostignutog ekonomskog razvoja može se izvršiti ukoliko se nacionalna kultura ne posmatra izolovano od ostalih elemenata poslovnog ambijenta. Nacionalna kultura praktično je beznačajna usled nedostatka sinergetskog efekta sa finansijskim sredstvima, razvijenim Vladinim politikama i programima, preduzetničkim znanjima i ostalim elementima direktnog preduzetničkog okvira. Tek sa razvijenim elementima poslovnog ambijenta nacionalna kultura postaje dominantna u kreiranju društveno prihvatljivih vrednosti vezanih za preduzetničku inicijativu koja se manifestuje u stepenu iskorišćenosti dostupnih uslova za kreiranje preduzetničkih poduhvata.

6.1.1. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C1a1 (Pirsonov koeficijent korelacije)

Sa ciljem sprovođenja detaljnijih analiza i dodatnog testiranja postavljene hipoteze H1, takođe su posmatrane specifičnosti odnosa između istraživačkih celina C1 i C1a1. Kada je u pitanju ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C1a1 upotrebom Pirsonovog koeficijenta korelacije, razmatran je međusobni uticaj između BDP po glavi stanovnika (C1.gdppc) i direktnih preduzetničkih uslova. Da li viši BDP po glavi stanovnika sa sobom povlači i razvijenije ambijentalne uslove poslovanja predstavljao je nameru upotrebe metode korelacije kao statističke analize. Radi lakše preglednosti i uočljivosti dobijenih rezultata, u okviru tabela prikazane su varijable kod kojih je uočena statistički značajna razlika. Iz razloga nepostojanja statistički značajnih razlika kod pojedinih varijabli, autor ovog rada smatra suvišnim potrebu isticanja pomenutih rezultata u okviru tabela.

Tabela br. 25 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.1)

		Correlations					
		C1a1pk1	C1a1pk2	C1a1pk3	C1a1pk4	C1a1pk5	C1a1pk6
C1.gdppc	Pearson Correlation	,215	-,148	,513**	,388*	,621**	,566**
	Sig. (2-tailed)	,172	,349	,001	,011	,000	,000
	N	42	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *dostupnog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk3)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je jaka pozitivna korelacija između te dve promenljive, $r=0.513$, $n=42$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *dostupnosti kapitala za nova i rastuća preduzeća* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *dostupnog privatnog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk4)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.388$, $n=42$, $p<0.011$, pri čemu viši nivo *dostupnosti privatnog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk4)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.621$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *dostupnosti kapitala putem inicijalnih javnih ponuda (C1a1pk6)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.566$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *dostupnosti kapitala putem inicijalnih javnih ponuda (C1a1pk6)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 26 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.2)

		Correlations					
		C1a1pk1	C1a1pk2	C1a1pk3	C1a1pk4	C1a1pk5	C1a1pk6
C1.gdppc	Pearson Correlation	,215	-,148	,513**	,388*	,621**	,566**
	Sig. (2-tailed)	,172	,349	,001	,011	,000	,000
	N	42	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *visokog prioriteta politika usmerenih na podršku novih i rastućih preduzeća na lokalnom nivou (C1a1vp3)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.507$, $n=42$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *prioriteta politika usmerenih na podršku novih i rastućih preduzeća na lokalnom nivou (C1a1vp3)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *mogućnosti dobijanja licenci i dozvola u roku od nedelju dana (C1a1vp4)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.337$, $n=42$, $p<0.029$, pri čemu viši nivo *mogućnosti dobijanja licenci i dozvola u roku od nedelju dana (C1a1vp4)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *poreskih opterećenja za nova i rastuća preduzeća (C1a1vp5)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.405$, $n=42$, $p<0.008$, pri čemu viši nivo *poreskih opterećenja za nova i rastuća preduzeća (C1a1vp5)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *prilagođenosti poreskih politika i drugih Vladinih regulacija novim i rastućim firmama (C1a1vp6)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.370$, $n=42$, $p<0.016$, pri čemu viši nivo *prilagođenosti poreskih politika i drugih Vladinih regulacija novim i rastućim firmama (C1a1vp6)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *Vladine birokratije, regulacija i izdavanja licenci (C1a1vp7)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.349$, $n=42$, $p<0.023$, pri čemu viši nivo razvojenosti *Vladinih birokratija, regulacija i izdavanja licenci (C1a1vp7)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 27 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.3)

		Correlations					
		C1a1vpr1	C1a1vpr2	C1a1vpr3	C1a1vpr4	C1a1vpr5	C1a1vpr6
C1.gdppc	Pearson Correlation	,503**	,587**	,542**	,370*	,549**	,488**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000	,016	,000	,001
	N	42	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *širokog spektra Vladinih asistencija novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr1)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.503$, $n=42$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *širokog spektra Vladinih asistencija novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr1)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *efektivne podrške biznis inkubatora i naučnih parkova (C1a1vpr2)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.587$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *podrške biznis inkubatora i naučnih parkova (C1a1vpr2)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *adekvatnog broja Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr3)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.542$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu veći broj *Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr3)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *kompetentnosti i efikasnosti zaposlenih radnika u Vladinim agencijama (C1a1vpr4)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.370$, $n=42$, $p<0.016$, pri čemu veću *kompetentnost i efikasnost zaposlenih radnika u Vladinim agencijama (C1a1vpr4)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *dostupnosti Vladinih programa (C1a1vpr5)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.549$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu veću *dostupnost Vladinih programa (C1a1vpr5)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *usmerenosti Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr6)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.488$, $n=42$, $p<0.001$, pri čemu veću *usmerenost Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr6)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja, kao podrška kreativnosti (C1a1p01)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je

pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.540$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja kao podrška kreativnosti (C1a1po1)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 28 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.4)

		Correlations					
		C1a1po1	C1a1po2	C1a1po3	C1a1po4	C1a1po5	C1a1po6
C1.gdppc	Pearson Correlation	,540**	,309*	,347*	,067	,041	,021
	Sig. (2-tailed)	,000	,047	,025	,674	,798	,893
	N	42	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja koje obezbeđuje adekvatne instrukcije (C1a1po2)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.309$, $n=42$, $p<0.047$, pri čemu viši nivo *osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja koje obezbeđuje adekvatne instrukcije (C1a1po2)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja koje obezbeđuje adekvatnu pažnju (C1a1po3)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.347$, $n=42$, $p<0.025$, pri čemu viši nivo *osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja koje obezbeđuje adekvatnu pažnju (C1a1po3)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 29 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.5)

		Correlations					
		C1a1rd1	C1a1rd2	C1a1rd3	C1a1rd4	C1a1rd5	C1a1rd6
C1.gdppc	Pearson Correlation	,465**	,326*	,478**	,504**	,596**	,757**
	Sig. (2-tailed)	,002	,035	,001	,001	,000	,000
	N	42	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *efikasnosti transfera novih tehnologija i drugih znanja (C1a1rd1)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.465$, $n=42$, $p<0.002$, pri čemu viši nivo *efikasnosti transfera novih tehnologija i drugih znanja (C1a1rd1)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *pristupa novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama (C1a1rd2)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.326$, $n=42$, $p<0.035$, pri čemu viši nivo *pristupa novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama (C1a1rd2)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologije (C1a1rd3)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.478$, $n=42$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *pristupa novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama (C1a1rd3)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *postojanja subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija (C1a1rd4)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.504$, $n=42$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *postojanja subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija (C1a1rd4)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *efikasne podrške naučno tehnološke baze (C1a1rd5)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja, predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.596$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *efikasne podrške naučno tehnološke baze (C1a1rd5)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *podrška naučnicima i inženjerima (C1a1rd6)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.757$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *podrška naučnicima i inženjerima (C1a1rd6)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *adekvatnog broja podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku (C1a1kpi1)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.651$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *adekvatnog broja podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku (C1a1kpi1)* prati viši

stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 30 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.6)

		Correlations				
		C1a1kpi1	C1a1kpi2	C1a1kpi3	C1a1kpi4	C1a1kpi5
C1.gdppc	Pearson Correlation	,651**	,514**	,640**	,559**	,080
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000	,000	,616
	N	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi2)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.514$, $n=42$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi2)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *mogućnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi3)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.640$, $n=42$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *mogućnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi3)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *mogućnosti angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći (C1a1kpi4)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.559$, $n=42$, $p<0.000$ pri čemu viši nivo *mogućnosti angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći (C1a1kpi4)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 31 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.7)

		Correlations				
		C1a1ot1	C1a1ot2	C1a1ot3	C1a1ot4	C1a1ot5
C1.gdppc	Pearson Correlation	-,210	-,192	,356*	,237	,652**
	Sig. (2-tailed)	,182	,224	,021	,130	,000
	N	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta (C1a1ot3)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija

srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.356$, $n=42$, $p<0.021$ pri čemu viši nivo *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta (C1a1ot3)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *efikasnost anti-monopolskih zakonodavstava (C1a1ot5)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.652$, $n=42$, $p<0.000$ pri čemu viši nivo *efikasnosti anti-monopolskih zakonodavstava (C1a1ot5)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 32 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.8)

		Correlations				
		C1a1fi1	C1a1fi2	C1a1fi3	C1a1fi4	C1a1fi5
C1.gdpcc	Pearson Correlation	,471**	,490**	,294	,574**	,516**
	Sig. (2-tailed)	,002	,001	,059	,000	,000
	N	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima (C1a1fi1)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.652$, $n=42$, $p<0.000$ pri čemu viši nivo *razvijenosti fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima (C1a1fi1)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *prihvatljive cene pristupa za nova i rastuća preduzeća (C1a1fi2)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.490$, $n=42$, $p<0.001$ pri čemu viši nivo *prihvatljivosti cena pristupa za nova i rastuća preduzeća (C1a1fi2)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *mogućnosti prihvatanja troškova obezbeđenja osnovnih servisa (C1a1fi4)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.574$, $n=42$, $p<0.000$ pri čemu viši nivo *mogućnosti prihvatanja troškova obezbeđenja osnovnih servisa (C1a1fi4)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Veza između *mogućnosti dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima (C1a1fi5)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je

pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.516$, $n=42$, $p<0.000$ pri čemu viši nivo *moгуćnosti dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima (C1a1fi5)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Tabela br. 33 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C1a1.9)

		Correlations				
		C1a1ksn1	C1a1ksn2	C1a1ksn3	C1a1ksn4	C1a1ksn5
C1.gdppc	Pearson Correlation	,107	,301	,014	,322*	,181
	Sig. (2-tailed)	,498	,053	,932	,038	,251
	N	42	42	42	42	42

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *nacionalne kulture kao podrška kreativnosti i inovativnosti (C1a1ksn4)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.322$, $n=42$, $p<0.038$ pri čemu viši nivo *nacionalne kulture kao podrška kreativnosti i inovativnosti (C1a1ksn4)* prati viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika.

Rezultati dobijeni putem statističkih analiza nedvosmisleno potvrđuju postavljenu istraživačku hipotezu H1. Rezultati jednofaktorske analize varijansi- ANOVA ukazali su na statistički značajne razlike u okviru 23 od ukupno 51 varijable. U svih navedenih slučajeva izraženiji razvijeni ambijentalni uslovi poslovanja predstavljale su karakteristiku grupe “Innovation-driven” zemalja. Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije ukazali su na postojanje statistički značajnih razlika u okviru 35 od ukupno posmatranih 51 varijabli. U svih navedenih 35 slučajeva viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika, značio je i razvijenije ambijentalne uslove poslovanja.

Rezultati dobijeni putem statističkih analiza nedvosmisleno potvrđuju postavljenu istraživačku hipotezu H1: *Stepen privrednog razvoja (uvažavajući znanje kao osnovu) unapređuje preduzetničke uslove poslovanja.* Rezultati jednofaktorske analize varijansi - ANOVA ukazali su na statistički značajne razlike u okviru 23 od ukupno 51 varijable. U svih navedenih 23 slučajeva izraženiji razvijeni ambijentalni uslovi poslovanja predstavljale su karakteristiku grupe “Innovation-driven” zemalja. Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije ukazali su na postojanje statistički značajnih razlika u okviru 35 od ukupno posmatranih 51 varijabli. U svih navedenih 35 slučajeva viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika značio je i razvijenije ambijentalne uslove poslovanja.

6.2. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C2

Naredni deo rada posvećen je prikazu rezultata dobijenih upotrebom statističkih analiza sa namerom potvrđivanja ili odbacivanja postavljenih istraživačkih hipoteza u ovom radu. Sa ciljem testiranja postavljene hipoteze H2 koja glasi: *Stepen privrednog razvoja determiniše motiv preduzetničkog ponašanja (oportunistički motiv)*, posmatrane su specifičnosti odnosa između istraživačkih celina C1 i C2. Kada je u pitanju ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C2 upotrebom Pirsonovog koeficijenta korelacije, razmatran je međusobni uticaj između BDP po glavi stanovnika (C1.gdppc) i motiva preduzetničkog ponašanja. Da li viši BDP po glavi stanovnika sa sobom povlači i oportunističke preduzetničke poduhvate predstavljao je nameru upotrebe metode korelacije kao statističke analize.

Tabela br. 34 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1.gdppc	Bruto društveni proizvod po glavi stanovnika	C1
C2.TEA09omvu	% 18-64, Oportunistički motivi vođeni unapređenjem (TEA)	C2
C2.TEA09pd	% 18-64 Oportunistički motivi: povećanje dohotka (TEA)	C2
C2.TEA09nez	% 18-64 Oportunistički motivi: nezavisnost (TEA)	C2
C2.TEA09nuz	% 18-64 ne-oportunistički motivi, motivi nužnosti: održavanje dohotka	C2
C2.SUBOPPnpo	% 18-64 nascentni preduzetnici i oportunistički motivi	C2
C2.SUBNECnnpn	% 18-64 nascentni preduzetnici i motivi nužnosti	C2
C2.TEA09opnez	% oportunističkih poduhvata u okviru TEA: nezavisnost	C2
C2.TEA09oppd	% oportunističkih poduhvata u okviru TEA: povećanje dohotka	C2
C2.TEA09opod	% oportunističkih poduhvata u okviru TEA: održavanje dohotka	C2
C2.TEA09opost	% oportunističkih poduhvata u okviru TEA: ostalo	C2

Izvor: Autor

Radi lakše preglednosti i uočljivosti dobijenih rezultata, u okviru tabela prikazane su varijable kod kojih je uočena statistički značajna razlika. Iz razloga nepostojanja statistički značajnih razlika kod pojedinih varijabli, autor ovog rada smatra suvišnim potrebu isticanja pomenutih rezultata u okviru tabela. Detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 35.

Veza između *oportunističkih poduhvata vođenih unapređenjem u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09omvu)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.635$, $n=52$, $p<0.000$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva veći procenat *oportunističkih poduhvata vođenih unapređenjem u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09omvu)*.

Veza između *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09nez)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive,

$r=0.738$, $n=52$, $p<0.000$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva veći procenat *poduhvata vođenih nezavisnošću u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09nez)*.

Tabela br. 35 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C2)

		C1gdppc.GDP per capita
C2.TEA09omvu	Pearson Correlation	,635
	Sig. (2-tailed)	,000**
	N	52
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,738
	Sig. (2-tailed)	,000**
	N	52
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,625
	Sig. (2-tailed)	,000**
	N	52
C2.SUBOPPnpo	Pearson Correlation	-,366
	Sig. (2-tailed)	,008**
	N	52
C2.SUBNECnpn	Pearson Correlation	-,549
	Sig. (2-tailed)	,000**
	N	52
C2.TEA09opnez	Pearson Correlation	,568
	Sig. (2-tailed)	,000**
	N	52
C2.EA09oppd	Pearson Correlation	-,638
	Sig. (2-tailed)	,000**
	N	52
C2.TEA09opost	Pearson Correlation	,622
	Sig. (2-tailed)	,000**
	N	52
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).		

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09nuz)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.625$, $n=52$, $p<0.000$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva manji procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *nascentnih preduzetničkih poduhvata vođenih oportunističkim motivima (C2.SUBOPPnpo)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.366$, $n=52$, $p<0.008$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva manji procenat *nascentnih preduzetničkih poduhvata vođenih oportunističkim motivima (C2.SUBOPPnpo)*.

Veza između *nascentnih preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.SUBOPPnnpn)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.549$, $n=52$, $p < 0.000$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva manji procenat *nascentnih preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.SUBOPPnnpn)*.

Veza između *preduzetničkih poduhvata vođenih nezavisnošću u okviru identifikovanih oportunističkih poduhvata unutar ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09opnez)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.568$, $n=52$, $p < 0.000$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva veći procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih nezavisnošću u okviru identifikovanih oportunističkih poduhvata unutar ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09opnez)*.

Veza između *preduzetničkih poduhvata vođenih povećanjem dohotka u okviru identifikovanih oportunističkih poduhvata unutar ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09opnez)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.638$, $n=52$, $p < 0.000$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva manji procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih povećanjem dohotka u okviru identifikovanih oportunističkih poduhvata unutar ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09opnez)*.

Veza između *preduzetničkih poduhvata vođenih ostalim motivima (u koji su uključeni i motivi porodičnog biznisa) u okviru identifikovanih oportunističkih poduhvata unutar ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09opost)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.622$, $n=52$, $p < 0.000$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva veći procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih ostalim motivima (u koji su uključeni i motive porodičnog biznisa) u okviru identifikovanih oportunističkih poduhvata unutar ukupne preduzetničke aktivnosti (C2.TEA09opost)*.

Rezultati sprovedenih statističkih analiza ukazuju na nedvosmislen uticaj stepena ekonomskog razvoja na motive preduzetničkog ponašanja, u pravcu generisanja oportunističkih preduzetničkih poduhvata. Istovremeni rast preduzetničke aktivnosti uporedo sa stepenom

ekonomskog razvoja i povoljniji impulsi za razvoj oportunističkih poduhvata predstavljali su predmet analize ispitivanih područja. Kategorizacija zemalja prema stepenu ekonomskog razvoja ukazala je na specifičnosti i karakteristike zemalja unutar pomenutih grupa. Naime, zemlje najnižeg nivoa razvoja karakteriše visoko učešće poljoprivrede u BDP i samozapošljavanja izvan poljoprivrednog sektora, u vidu pokrenutih zanatskih i trgovačkih radnji. Kao posledica dostizanja srednjeg nivoa razvoja javlja se pad preduzetničke aktivnosti i to iz nekoliko razloga. Usled industrijalizacije privrede dolazi do pojave većih preduzeća u okviru kojih pojedinci pronalaze mogućnost za zapošljavanje, brzo uvidevši veću mogućnost zarada prilikom prelaska iz faze samozapošljavanja ka zapošljavanju kod poslodavaca. Najviša faza ekonomskog razvoja prepoznatljiva je po rastu preduzetničke aktivnosti. Mogućnost prilagođavanja novonastalim promenama na dinamičnim tržištima uslovlila je prilagođavanje, smanjenje veličine preduzeća sa ciljem održavanja njihove fleksibilnosti. Takođe, smanjenje veličine preduzeća uslovljena je orijentacijom na tercijarni sektor, čija su preduzeća manja i fleksibilnija u odnosu na proizvodna, ujedno nudeći brojne preduzetničke šanse.

Šanse proistekle iz preduzetničkog okruženja umnogome predstavljaju konsekvencu razvijenih direktnih preduzetničkih uslova karakterističnih za zemlje dostignutog najvišeg stepena razvoja. Kao takvi, oni predstavljaju kreiranu podršku u funkciji pokretanja preduzetničkih poduhvata. Međutim, bez razvijenih osnovnih uslova poslovanja, direktni preduzetnički uslovi izgubili bi smisao, što dovodi do zaključka da su pomenuti direktni preduzetnički uslovi nadogradnja osnovnih uslova poslovanja namenjeni razvoju preduzetničke inicijative karakterističnih za visoko razvijene zemlje. Tako, za razliku od zemalja nižeg stepena razvoja kod kojih razvijeni osnovni elementi poslovnog ambijenta kao rezultat imaju proces samozapošljavanja pojedinaca, upravo izostaju elementi direktnih preduzetničkih uslova za generisanje preduzetničkih poduhvata na bazi uočenih šansi. Stoga je vidljivo da se upravo srazmerno dostignutom stepenu ekonomskog razvoja smanjuje stopa samozapošljavanja pojedinaca kao vid preduzetničke aktivnosti. Sa druge strane dolazi do sve značajnijeg učešća oportunističkih poduhvata vođenih unapređenjem ili nezavisnošću pojedinca kao najprestižnijeg oportunističkog motiva.

Preduzetnici vođeni motivima nužnosti prilikom potrage za poslom donose odluku o samozapošljavanju. Kako im je prvenstveni motiv rešavanje statusa sopstvenog zaposlenja, male su šanse za pokretanjem poduhvata sa namerom rasta preduzeća i zapošljavanja dodatne radne snage, što proizilazi i iz same prirode poduhvata. Takođe, Iz ovoga se može protumačiti da pokazatelji procentualnog učešća nužnih preduzetničkih poduhvata putem samozapošljavanja kao i odnos oportunističkih/nužnih preduzetničkih poduhvata u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti, na neki način mogu oslikavati stepen dostignutog ekonomskog razvoja.

Rezultati dobijeni putem statističkih analiza nedvosmisleno potvrđuju postavljenu istraživačku hipotezu H2: *Stepen privrednog razvoja determiniše motiv preduzetničkog ponašanja (oportunistički motiv)*. Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije ukazali su na pozitivan uticaj stepena privrednog razvoja u vidu BDP po glavi stanovnika na motive preduzetničkog ponašanja u vidu generisanja oportunističkih poduhvata.

6.3. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1a1-C2

Sa ciljem testiranja postavljene hipoteze H2a: *Razvijeni preduzetnički uslovi generišu preduzetnike oportuniste.*, posmatrane su specifičnosti odnosa između istraživačkih celina C1a1 i C2. U okviru istraživačke celine C1a1 nalaze se elementi direktnih preduzetničkih uslova (ambijentalnih uslova), te je u vezu sa stepenom dostignutog ekonomskog razvoja dovedeno u vezu ukupno devet elemenata. U pitanju su: *Preduzetnički kapital, Vladine politike, Vladini programi, Obrazovanje, Istraživanje i razvoj, Komercijalna i pravna infrastruktura, Otvorenost tržišta, Fizička infrastruktura, Nacionalna kultura.* Celina C2 rezervisana je za varijable motiva preduzetničkog poduhvata u okviru koje su posmatrani nužni preduzetnički motivi i motivi nezavisnosti kao najluksuzniji oportunistički motivi. Da li razvijeniji ambijentalni uslovi za poslovanje generišu oportunističke preduzetničke poduhvate predstavljalo je nameru upotrebe metode korelacije kao statističke analize.

- **Preduzetnički kapital**

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između dostupnosti preduzetničkog kapitala i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je osam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 36.

Tabela br. 36 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.1-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TEA09nuz	%18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	%18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1pk1	Dostupnost kapitala za nova i rastuća preduzeća	C1a1.1
C1a1pk2	Dostupnost kapitala za finansiranje dugovanja novih i rastućih preduzeća	C1a1.1
C1a1pk3	Dostupnost državnih subvencija za nova irastuća preduzeća	C1a1.1
C1a1pk4	Dostupnost privatnog kapitala	C1a1.1
C1a1pk5	Dostupnost zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeće	C1a1.1
C1a1pk6	Dostupnost kapitala putem inicijalnih javnih ponuda	C1a1.1

Izvor: Autor

Veza između *dostupnosti kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk1)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.341$, $n=43$, $p<0.025$, pri čemu viši nivo *dostupnosti kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk1)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *dostupnosti kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk1)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.471$, $n=43$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *dostupnosti kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk1)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Tabela br. 37 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.1-C2)

		Correlations					
		C1a1pk1	C1a1pk2	C1a1pk3	C1a1pk4	C1a1pk5	C1a1pk6
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,341*	-,092	,514**	,400**	,455**	,317*
	Sig. (2-tailed)	,025	,559	,000	,008	,002	,039
	N	43	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,471**	-,145	-,494**	-,440**	-,541**	-,410**
	Sig. (2-tailed)	,001	,354	,001	,003	,000	,006
	N	43	43	43	43	43	43
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *dostupnosti državnih subvencija za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk3)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.514$, $n=43$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *dostupnosti državnih subvencija za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk3)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *dostupnosti državnih subvencija za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk3)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.494$, $n=43$, $p<0.001$, pri čemu viši nivo *dostupnosti državnih subvencija za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk3)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *dostupnosti privatnog kapitala (C1a1pk4)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.400$, $n=43$, $p<0.008$, pri čemu viši nivo *dostupnosti državnih subvencija za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk4)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *dostupnosti državnih subvencija za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk4)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.440$, $n=43$, $p<0.003$, pri čemu viši nivo *dostupnosti privatnog kapitala (C1a1pk4)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te

dve promenljive, $r=0.455$, $n=43$, $p<0.002$, pri čemu viši nivo *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.541$, $n=43$, $p<0.000$, pri čemu viši nivo *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *dostupnosti kapitala putem inicijalnih javnih ponuda (C1a1pk6)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.317$, $n=43$, $p<0.039$, pri čemu veća *dostupnost kapitala putem inicijalnih javnih ponuda (C1a1pk6)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *dostupnosti kapitala putem inicijalnih javnih ponuda (C1a1pk6)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.410$, $n=43$, $p<0.006$, pri čemu viši nivo *dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Ispitivanje odnosa između dostupnosti preduzetničkog kapitala kao segmenta ambijentalnih uslova poslovanja i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u pet od ukupno šest ispitanih varijabli. U svim navedenim slučajevima, razvijeniji uslovi dostupnosti kapitala predstavljali su ambijentalne uslove poslovanja pogodne za razvoj preduzetničkih poduhvata na bazi uočenih šansi. Oportunistički poduhvati za razliku od nužnih zahtevniji su kada je u pitanju nivo angažovanog kapitala za pokretanje poduhvata. Ova vrsta poduhvata zasniva se pre svega na profitabilnoj eksploataciji uočenih šansi na osnovu novog proizvoda, usluga, angažovanih tehnologija, pa se samim tim javlja i potreba za neophodnim novčanim sredstvima. Sa rastom dostupnosti mogućnosti angažovanja novčanih sredstava, raste i mogućnost za pokretanje poduhvata na bazi uočenih šansi.

▪ **Vladine politike**

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između Vladinih politika i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je devet varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 38.

Tabela br. 38 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.2-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TEA09nuz	%18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	%18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1vp1	Podrška Vladinih politika novim firmama	C1a1.2
C1a1vp2	Visok prioritet politika za podršku novim i rastućim preduzećima na nacionalnom nivou	C1a1.2
C1a1vp3	Visok prioritet politika za podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou	C1a1.2
C1a1vp4	Mogućnost dobijanja licenci i dozvola u roku od nedelju dana	C1a1.2
C1a1vp5	Poreska opterećenja za nova i rastuća preduzeća	C1a1.2
C1a1vp6	Prilagodjenost poreske politike i Vladinih regulacija novim i rastućim preduzećima	C1a1.2
C1a1vp7	Vladina birokratija, regulacije i izdavanje licenci	C1a1.2

Izvor: Autor

Veza između visokog prioriteta politika za podršku novim i rastućim preduzećima na nacionalnom nivou (C1a1vp2) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između visokog prioriteta politika za podršku novim i rastućim preduzećima na nacionalnom nivou (C1a1vp2) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.384$, $n=43$, $p < 0.011$, pri čemu viši nivo prioriteta politika za podršku novim i rastućim preduzećima na nacionalnom nivou (C1a1vp2) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Tabela br. 39 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.2-C2)

		Correlations						
		C1a1vp1	C1a1vp2	C1a1vp3	C1a1vp4	C1a1vp5	C1a1vp6	C1a1vp7
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,051	,280	,393**	,246	,262	,205	,158
	Sig. (2-tailed)	,743	,069	,009	,113	,090	,188	,313
	N	43	43	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,266	-,384*	-,513**	-,474**	-,493**	-,517**	-,457**
	Sig. (2-tailed)	,084	,011	,000	,001	,001	,000	,002
	N	43	43	43	43	43	43	43
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).								
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).								

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između visokog prioriteta politika za podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou (C1a1vp3) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.393$, $n=43$, $p < 0.009$, pri čemu viši prioriteti politika za podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou (C1a1vp3) podrazumevaju i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između visokog prioriteta politika za podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou (C1a1vp3) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.513$, $n=43$, $p < 0.000$, pri čemu viši prioriteti politika

za podršku novim i rastućim preduzećima na lokalnom nivou (C1a1vp3) podrazumevaju niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između mogućnosti dobijanja licenci i dozvola u roku od nedelju dana (C1a1vp4) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između mogućnosti dobijanja licenci i dozvola u roku od nedelju dana (C1a1vp4) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.474$, $n = 43$, $p < 0.001$, pri čemu viši nivo dostupnosti zajedničkog kapitala za nova i rastuća preduzeća (C1a1pk5) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između poreskih opterećenja za nova i rastuća preduzeća (C1a1vp5) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između poreskih opterećenja za nova i rastuća preduzeća (C1a1vp5) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.493$, $n = 43$, $p < 0.001$, pri čemu viši nivo poreskih opterećenja za nova i rastuća preduzeća (C1a1vp5) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između prilagođenosti poreske politike i Vladinih regulacija novim i rastućim preduzećima (C1a1vp6) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između prilagođenosti poreske politike i Vladinih regulacija novim i rastućim preduzećima (C1a1vp6) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.517$, $n = 43$, $p < 0.000$, pri čemu viši nivo razvijenosti prilagođenosti poreske politike i Vladinih regulacija novim i rastućim preduzećima (C1a1vp6) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između Vladinih birokratija, regulacija i izdavanja licenci (C1a1vp7) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između Vladinih birokratija, regulacija i izdavanja licenci (C1a1vp7) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.457$, $n = 43$, $p < 0.002$, pri čemu viši nivo razvijenosti Vladinih

birokratija, regulacija i izdavanja licenci (C1a1vp7) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Ispitivanje odnosa između vladinih politika kao segmenta ambijentalnih uslova poslovanja i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u šest od ukupno sedam ispitanih varijabli. U svim navedenim slučajevima, razvijeniji elementi Vladinih politika pogodovali su razvoju preduzetničkih poduhvata na bazi uočenih šansi. Podrška Vlade preduzetničkoj aktivnosti putem decentralizacije i približavanja preduzetnicima ključ je podrške inovativnim poduhvatima. Približavanje preduzetnicima delegiranjem i spuštanjem odgovornosti za sprovođenje Vladinih politika sa nacionalnog na lokalni nivo predstavlja odgovoran pristup koji za cilj ima izbegavanje sprovođenja aktivnosti po istom principu za sve. Ovim putem nastoje se uvažiti specifičnosti regiona, lokaliteta, utvrditi njegove razvojne šanse i mogućnosti, te aktivni pristup Vladinih rezultira u vidu neizostavnih poduhvata baziranih na uočenim šansama. Naravno, podrška Vlade izražena je i u vidu smanjenja birokratije i propisa sa nastojanjem ubrzavanja osnivanja preduzetničkih poduhvata, sa ciljem povećanja preduzetničke aktivnosti takođe putem adekvatnih kreiranih, privredno stimulativnih poreskih politika.

▪ Vladini programi

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između Vladinih programa i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je osam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 40.

Tabela br 40 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.3-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TE09nuz	% 18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	% 18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1vpr1	Obezbeđenje širokog spektra Vladine asistencije novim i rastućim preduzećima	C1a1.3
C1a1vpr2	Efektivna podrška biznis inkubatora i naučnih parkova	C1a1.3
C1a1vpr3	Adekvatan broj Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima	C1a1.3
C1a1vpr4	Kompetentnost i efikasnost zaposlenih radnika u Vladinim agencijama	C1a1.3
C1a1vpr5	Dostupnost Vladinih programa	C1a1.3
C1a1vpr6	Usmerenost Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima	C1a1.3

Izvor: Autor

Veza između *obezbeđenja širokog spektra Vladinih asistencija novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr1)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.384$, $n=43$, $p<0.011$, pri čemu viši stepen *obezbeđenja širokog spektra Vladinih asistencija novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr1)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *obezbeđenja širokog spektra Vladinih asistencija novim i rastućim preduzećima*

(C1a1vpr1) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.510$, $n=43$, $p < 0.000$, pri čemu viši stepen obezbeđenja širokog spektra Vladinih asistencija novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr1) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Tabela br. 41 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.3-C2)

		Correlations					
		C1a1vpr1	C1a1vpr2	C1a1vpr3	C1a1vpr4	C1a1vpr5	C1a1vpr6
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,384*	,384*	,364*	,229	,395**	,319*
	Sig. (2-tailed)	,011	,011	,017	,140	,009	,037
	N	43	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,510**	-,387*	-,456**	-,305*	-,468**	-,411**
	Sig. (2-tailed)	,000	,010	,002	,046	,002	,006
	N	43	43	43	43	43	43
* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između efektivne podrške biznis inkubatora i naučnih parkova (C1a1vpr2) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.384$, $n=43$, $p < 0.011$, pri čemu viši stepen efektivne podrške biznis inkubatora i naučnih parkova (C1a1vpr2) podrazumeva i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između efektivne podrške biznis inkubatora i naučnih parkova (C1a1vpr2) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.387$, $n=43$, $p < 0.010$, pri čemu viši stepen efektivne podrške biznis inkubatora i naučnih parkova (C1a1vpr2) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između adekvatnog broja Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr3) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.364$, $n=43$, $p < 0.017$, pri čemu veći broj adekvatnih Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr3) podrazumeva i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između adekvatnog broja Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr3) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.456$, $n=43$, $p < 0.002$, pri čemu veći broj adekvatnih Vladinih programa namenjenih novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr3) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između *kompetentnosti i efikasnosti zaposlenih radnika u Vladinim agencijama (C1a1vpr4)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između *kompetentnosti i efikasnosti zaposlenih radnika u Vladinim agencijama (C1a1vpr4)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.305$, $n=43$, $p < 0.046$, pri čemu viši nivo razvijenosti *kompetentnosti i efikasnosti zaposlenih radnika u Vladinim agencijama (C1a1vpr4)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *dostupnosti Vladinih programa (C1a1vpr5)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.395$, $n=43$, $p < 0.009$, pri čemu veća *dostupnost Vladinih programa (C1a1vpr5)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *dostupnosti Vladinih programa (C1a1vpr5)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.468$, $n=43$, $p < 0.002$, pri čemu veća broj *dostupnosti Vladinih programa (C1a1vpr5)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *usmerenosti Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr6)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.319$, $n=43$, $p < 0.037$, pri čemu veća *usmerenost Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr6)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *usmerenosti Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr6)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.411$, $n=43$, $p < 0.006$, pri čemu *usmerenosti Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr6)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Ispitivanje odnosa između Vladinih politika kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u svih šest ispitanih varijabli. U svim navedenim slučajevima, razvijeniji elementi Vladinih programa pogodovali su razvoju preduzetničkih poduhvata na bazi uočenih šansi. Dostupni Vladini programi usmereni na podršku novim i rastućim preduzećima, svoju efektivnu podršku iskazuju putem svojih osnovanih tela u vidu agencija, biznis inkubatora, naučno-tehnoloških parkova itd. Visoko obrazovani i stručni kadar garancija je kvaliteta pružene podrške koja rezultira u vidu

povezivanja sa akterima na tržištu, jačanja preduzetničkog poduhvata u fazi inkubacije kao i kroz omogućavanje adekvatnog pristupa tehnološkim dostignućima. Iz prethodno navedenog, razvijeni Vladini program, predstavljaju evidentnu podršku oportunističkim poduhvatima, što su potvrdili i rezultati sprovedenih statističkih analiza.

▪ Obrazovanje

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između obrazovanja i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je osam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 42.

Tabela br. 42 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.4-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TE09nuz	%18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	%18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1po1	Osnovno i srednjoškolsko obrazovanje kao podrška kreativnosti	C1a1.4
C1a1po2	Osnovno i srednjoškolsko obrazovanje obezbeđuje adekvatne instrukcije	C1a1.4
C1a1po3	Osnovno i srednjoškolsko obrazovanje obezbeđuje adekvatnu pažnju	C1a1.4
C1a1po4	Univerziteti obezbeđuju adekvatnu pripremu za pokretanje preduzetničkih poduhvata	C1a1.4
C1a1po5	Nivo biznis i menadžment obrazovanja adekvatnu pripremu za start-up	C1a1.4
C1a1po6	Stručno i profesionalno obrazovanje obezbeđuje dobru pripremu za start-up	C1a1.4

Izvor: Autor

Veza između osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja kao podrške kreativnosti (C1a1po1) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.307$, $n=43$, $p<0.045$, pri čemu viši stepen podrške osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja kreativnosti (C1a1po1) podrazumeva i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između osnovnog i srednjoškolskog obrazovanje kao podrška kreativnosti (C1a1po1) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.350$, $n=43$, $p<0.022$, pri čemu usmerenosti Vladinih programa na podršku novim i rastućim preduzećima (C1a1vpr6) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Ispitivanje odnosa između obrazovanja kao segmenta ambijentalnih uslova poslovanja i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u okviru jedne od ukupno šest ispitanih varijabli. U navedenom slučaju, razvijeniji element obrazovanja pogodovao je razvoju preduzetničkih poduhvata na bazi učenih šansi. Podsticaj kreativnosti tokom osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja od nesumnjivog je značaja na odluke pojedinca o pokretanju preduzetničkog poduhvata u narednim fazama životnog razdoblja.

Tabela br. 43 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.4-C2)

		Correlations					
		C1a1po1	C1a1po2	C1a1po3	C1a1po4	C1a1po5	C1a1po6
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,307*	,213	,270	,030	,018	-,005
	Sig. (2-tailed)	,045	,171	,080	,848	,911	,972
	N	43	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,350*	-,218	-,260	-,180	-,161	-,132
	Sig. (2-tailed)	,022	,161	,092	,249	,304	,397
	N	43	43	43	43	43	43
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

Izvor: Kalkulacija autora

Simulacija dečijih pijačnih dana, prodavnica i zanatskih radnji, izrada rukotvorina i likovnih predmeta, samo su neki od primenjenih metoda u osnovnom i srednjoškolskom obrazovanju koji bude kreativnost pojedinaca ujedno jačajući svest o neophodnosti preduzimljivosti kao životnog stila. Kreativnost kao osobina pojedinca svoj uticaj na preduzetnički poduhvat izražava putem generisanja poslovnih ideja. Sticanjem navika, sistematičnim pristupom razvijanju kreativnosti kod pojedinaca tokom osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja unapređuje se sposobnost prilikom generisanja kreativnih poslovnih ideja, pre svega na bazi uočenih potencijalnih šansi na tržištu.

▪ Istraživanje i razvoj

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između transfera istraživanja i razvoja i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je osam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br.44.

Tabela br. 44 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.5-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TE09nuz	% 18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	% 18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1rd1	Efikasnost transfera novih tehnologija i drugih znanja	C1a1.5
C1a1rd2	Pristup novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama	C1a1.5
C1a1rd3	Raspolaganje sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologije	C1a1.5
C1a1rd4	Postojanje subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija	C1a1.5
C1a1rd5	Efikasna podrška naučno tehnološke baze	C1a1.5
C1a1rd6	Podrška naučnicima i inženjerima	C1a1.5

Izvor: Autor

Veza između pristupa novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama (C1a1rd2) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između pristupa novih i rastućih preduzeća novim

istraživanjima i tehnologijama (C1a1rd2) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.354$, $n=43$, $p < 0.020$, pri čemu bolji pristup novih i rastućih preduzeća novim istraživanjima i tehnologijama (C1a1rd2) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Tabela br. 45 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.5-C2)

		Correlations					
		C1a1rd1	C1a1rd2	C1a1rd3	C1a1rd4	C1a1rd5	C1a1rd6
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,251	,148	,444**	,476**	,435**	,563**
	Sig. (2-tailed)	,104	,344	,003	,001	,004	,000
	N	43	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,253	-,354*	-,502**	-,458**	-,386*	-,546**
	Sig. (2-tailed)	,102	,020	,001	,002	,010	,000
	N	43	43	43	43	43	43
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							
* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologije (C1a1rd3) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.444$, $n=43$, $p < 0.003$, pri čemu viši stepen raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologije (C1a1rd3) podrazumeva i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologije (C1a1rd3) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.502$, $n=43$, $p < 0.001$, pri čemu viši stepen raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanje tehnologija (C1a1rd3) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između postojanja subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija (C1a1rd4) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.476$, $n=43$, $p < 0.001$, pri čemu viši stepen postojanja subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija (C1a1rd4) podrazumeva i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između postojanja subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija (C1a1rd4) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.458$, $n=43$, $p < 0.002$, pri čemu viši stepen postojanja subvencija namenjenih obezbeđenju novih tehnologija (C1a1rd4) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Veza između *efikasne podrške naučno tehnološke baze (C1a1rd5)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.435$, $n=43$, $p<0.004$, pri čemu viši stepen *efikasne podrške naučno tehnološke baze (C1a1rd5)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *efikasne podrške naučno tehnološke baze (C1a1rd5)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.386$, $n=43$, $p<0.010$, pri čemu viši stepen *postojanja efikasne podrške naučno tehnološke baze (C1a1rd5)* podrazumeva sa druge strane niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *podrške naučnicima i inženjerima (C1a1rd5)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.563$, $n=43$, $p<0.000$, pri čemu viši stepen *podrške naučnicima i inženjerima (C1a1rd5)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *podrške naučnicima i inženjerima (C1a1rd5)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.546$, $n=43$, $p<0.000$, pri čemu viši stepen *podrške naučnicima i inženjerima (C1a1rd5)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Ispitivanje odnosa između istraživačko-razvojnog transfera kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u okviru pet od ukupno šest ispitanih varijabli. U navedenom slučaju, razvijeniji elementi istraživačko-razvojnog transfera pogodovali su razvoju preduzetničkih poduhvata na bazi učenih šansi. Sama priroda oportunističkih preduzetničkih poduhvata u odnosu na nužne preduzetničke poduhvate upućuje na činjenicu pozitivne korelacije sa mogućnošću transfera tehnologija. Dostupnost tehnologija karakteristika je visoko razvijenih zemalja, u okviru kojih postoji značajna podrška istraživačko-razvojnog sektoru kao nosiocu razvojnih aktivnosti. Takođe, mogućnost pribavljanja finansijskih sredstava u funkciji angažovanja adekvatnih tehnologija za poslovne procese razvijeniji su u visoko razvijenim zemljama, koje *de facto* pre svega zbog razvijenih direktnih preduzetničkih uslova poslovanja generišu veći broj oportunističkih poduhvata.

▪ **Komercijalna i pravna infrastruktura**

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između komercijalne i pravne infrastrukture i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 46.

Tabela br. 46 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.6-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TEA09nuz	% 18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	% 18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1kpi1	Adekvatan broj podizvođača, dobavljača, konsultanata za podršku	C1a1.6
C1a1kpi2	Raspolaganje sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanja podizvođača, dobavljača i konsultanata	C1a1.6
C1a1kpi3	Mogućnost angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata	C1a1.6
C1a1kpi4	Mogućnost angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći	C1a1.6
C1a1kpi5	Mogućnost angažovanja dobre bankarske usluge	C1a1.6

Izvor: Autor

Veza između *adekvatnog broja podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku (C1a1kpi1)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.506$, $n=43$, $p<0.001$, pri čemu viši broj *adekvatnih podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku (C1a1kpi1)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *adekvatnog broja podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku (C1a1kpi1)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.477$, $n=43$, $p<0.001$, pri čemu viši broj *adekvatnih podizvođača, dobavljača i konsultanata za podršku (C1a1kpi1)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Tabela br. 47 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.6-C2)

		Correlations				
		C1a1kpi1	C1a1kpi2	C1a1kpi3	C1a1kpi4	C1a1kpi5
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,506**	,417**	,397**	,278	,070
	Sig. (2-tailed)	,001	,005	,008	,072	,657
	N	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,477**	-,512**	-,461**	-,428**	-,206
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,002	,004	,185
	N	43	43	43	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanja podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi2)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.417$, $n=43$, $p<0.005$, pri čemu viši stepen *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanja podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi2)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanja podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi2)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta

između te dve promenljive, $r = -0.512$, $n = 43$, $p < 0.000$, pri čemu viši stepen *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za angažovanja podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi2)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *mogućnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi3)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.397$, $n = 43$, $p < 0.008$, pri čemu viši stepen *mogućnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi3)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *mogućnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi3)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.461$, $n = 43$, $p < 0.002$, pri čemu viši stepen *mogućnosti angažovanja dobrih podizvođača, dobavljača i konsultanata (C1a1kpi3)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *mogućnosti angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći (C1a1kpi4)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između *mogućnosti angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći (C1a1kpi4)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.428$, $n = 43$, $p < 0.004$, pri čemu viši stepen *mogućnosti angažovanja dobre profesionalne pravne pomoći (C1a1kpi4)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Ispitivanje odnosa između komercijalno pravne infrastrukture kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova poslovanja i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u okviru četiri od ukupno pet ispitanih varijabli. U navedenom slučaju, razvijeniji elementi komercijalno pravne infrastrukture pogodovali su razvoju preduzetničkih poduhvata na bazi uočenih šansi. Uslovljenost uspeha preduzetničkog poduhvata adekvatnim brojem pa i kvalitetom podizvođača i dobavljača na tržištu evidentno je niža u okviru visoko razvijenih zemalja, što preduzetnicima u mnogome olakšava održavanje nesmetanog procesa proizvodnje ili pružanja usluge. Takođe, bankarske usluge u okviru visoko razvijenih zemalja i njihovi proizvodi kreirani na osnovu prethodne saradnje sa preduzećima, predstavljaju osnov dugoročne saradnje bazirane na preferencijalnim uslovima. Ovi uslovi podrazumevaju bolje uslove domaćih i ino plaćanja pomoću kratkoročnih i dugoročnih zajmova, garancije za tenderske procedure, avanse za uvoz i izvoz. Kako je u pitanju poslovanje uslovljeno brojnim domaćim i međunarodnim propisima, mogućnost angažovanja profesionalne

pravne pomoći osigurava bezbednost pri poslovanju i nesmetano obavljanje osnovne privredne delatnosti preduzeća.

▪ Otvorenost tržišta

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa između otvorenosti tržišta i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 48.

Tabela br. 48 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.7-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TEA09nuz	% 18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	% 18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1ot1	Dramatične izmene tržišta dobara i usluga	C1a1.7
C1a1ot2	Dramatične izmene B2B tržišta dobara i usluga	C1a1.7
C1a1ot3	Lakoća ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta	C1a1.7
C1a1ot4	Raspolaganje sredstvima novih i rastućih preduzeća za ulazak na nova tržišta	C1a1.7
C1a1ot5	Efikasnost anti-monopolskih zakonodavstava	C1a1.7

Izvor: Autor

Veza između *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta (C1a1ot3)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.343$, $n=43$, $p<0.024$, pri čemu viši stepen *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta (C1a1ot3)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza između *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta (C1a1ot3)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.518$, $n=43$, $p<0.000$, pri čemu viši stepen *lakoće ulaska novih i rastućih preduzeća na nova tržišta (C1a1ot3)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Tabela br. 49 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.8-C2)

		Correlations				
		C1a1ot1	C1a1ot2	C1a1ot3	C1a1ot4	C1a1ot5
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	-,235	-,184	,343*	,274	,583**
	Sig. (2-tailed)	,130	,238	,024	,075	,000
	N	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	,210	,183	-,518**	-,424**	-,468**
	Sig. (2-tailed)	,177	,239	,000	,005	,002
	N	43	43	43	43	43
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za ulazak na nova tržišta (C1a1ot4)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za ulazak na nova tržišta (C1a1ot4)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.424$, $n = 43$, $p < 0.005$, pri čemu viši stepen *raspolaganja sredstvima novih i rastućih preduzeća za ulazak na nova tržišta (C1a1ot4)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *efikasnosti anti-monopolskih zakonodavstava (C1a1ot5)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Za posmatranu varijablu nije utvrđena statistički značajna razlika. Nasuprot tome, veza između *efikasnosti anti-monopolskih zakonodavstava (C1a1ot5)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.468$, $n = 43$, $p < 0.002$, pri čemu viši stepen *efikasnosti anti-monopolskih zakonodavstava (C1a1ot5)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Ispitivanje odnosa između otvorenosti tržišta kao segmenta ambijentalnih uslova poslovanja i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u okviru tri od ukupno pet ispitanih varijabli. U navedenom slučaju, razvijeniji elementi otvorenosti tržišta pogodovali su razvoju preduzetničkih poduhvata na bazi uočenih šansi. Kao karakteristika visoko razvijenih zemalja, ovi elementi prouzrokuju dominantno oportunističke preduzetničke poduhvate u poslednjoj fazi ekonomskog razvoja. Priroda oportunističkih poduhvata ukazuje na nameru njihovog pokretanja sa aspiracijama prema rastu i inovacijama. Donošenje odluka o ulasku na tržište zasniva se na analizama tržišta, industrijske grane i konkurencije, međutim, jedini relevantni podaci predstavljaju analize slabosti i snaga sopstvenog poduhvata. Kako su u pitanju samouvereni pojedinci, sa svesnom namerom pokretanja oportunističkog poduhvata, inovativna poslovna ideja i adekvatni investicioni elaborati pretpostavka su lakšeg obezbeđenja finansijskih sredstava namenjenih troškovima ulaska na nova tržišta.

▪ Fizička infrastruktura

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa fizičke infrastrukture i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 50.

Tabela br. 50 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.8-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TEA09nuz	%18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	%18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1fi1	Fizička infrastruktura kao podrška novim i rastućim preduzećima	C1a1.8
C1a1fi2	Prihvatljiva cena pristupa za nova i rastuća preduzeća	C1a1.8
C1a1fi3	Mogućnost dobijanja dobrog pristupa komunikacijama novih i rastućih preduzeća	C1a1.8
C1a1fi4	Nova i rastuća preduzeća mogu priuštiti troškove obezbeđenja osnovnih servisa	C1a1.8
C1a1fi5	Mogućnost dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima	C1a1.8

Izvor: Autor

Veza između fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima (C1a1fi1) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.417$, $n=43$, $p<0.005$, pri čemu viši stepen razvijenosti fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima (C1a1fi1) podrazumeva i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima (C1a1fi1) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=-0.468$, $n=43$, $p<0.002$, pri čemu viši stepen razvijenosti fizičke infrastrukture kao podrške novim i rastućim preduzećima (C1a1fi1) podrazumeva niži procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz).

Tabela br. 51 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a1.8-C2)

		Correlations				
		C1a1fi1	C1a1fi2	C1a1fi3	C1a1fi4	C1a1fi5
C2.TEA09nez	Pearson Correlation	,417**	,357*	,072	,447**	,352*
	Sig. (2-tailed)	,005	,019	,648	,003	,021
	N	43	43	43	43	43
C2.TEA09nuz	Pearson Correlation	-,468**	-,466**	-,274	-,640**	-,449**
	Sig. (2-tailed)	,002	,002	,076	,000	,003
	N	43	43	43	43	43
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između prihvatljivosti cene pristupa za nova i rastuća preduzeća (C1a1fi2) i oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.357$, $n=43$, $p<0.019$, pri čemu viši stepen prihvatljivosti cene pristupa za nova i rastuća preduzeća (C1a1fi2) podrazumeva i viši procenat oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez). Takođe, veza između stepena prihvatljivosti cene pristupa za nova i rastuća preduzeća (C1a1fi2) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=-0.466$, $n=43$, $p<0.002$, pri čemu viši stepen prihvatljivosti cene pristupa za nova i rastuća preduzeća (C1a1fi2)

podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *mogućnosti prihvatanja troškova novih i rastućih preduzeća za obezbeđenje osnovnih servisa (C1a1fi4)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.447$, $n=43$, $p<0.003$, pri čemu viši stepen *mogućnosti prihvatanja troškova novih i rastućih preduzeća za obezbeđenje osnovnih servisa (C1a1fi4)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Takođe, veza *mogućnosti prihvatanja troškova novih i rastućih preduzeća za obezbeđenje osnovnih servisa (C1a1fi4)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.640$, $n=43$, $p<0.000$, pri čemu viši stepen *mogućnosti prihvatanja troškova novih i rastućih preduzeća za obezbeđenje osnovnih servisa (C1a1fi4)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Veza između *mogućnosti dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima (C1a1fi5)* i *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r=0.352$, $n=43$, $p<0.021$, pri čemu viši stepen *mogućnosti dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima (C1a1fi5)* podrazumeva i viši procenat *oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću (C2.TEA09nez)*. Veza između *mogućnosti dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima (C1a1fi5)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r= -0.449$, $n=43$, $p<0.003$, pri čemu viši stepen *mogućnosti dobrog pristupa osnovnim servisima novim i rastućim preduzećima (C1a1fi5)* podrazumeva niži procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nuz)*.

Ispitivanje odnosa između fizičke infrastrukture kao segmenta direktnih preduzetničkih uslova i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je uočavanjem statistički značajnih razlika u okviru četiri od ukupno pet ispitanih varijabli. U navedenom slučaju, razvijeniji elementi fizičke infrastrukture pogodovali su razvoju oportunističkih preduzetničkih poduhvata. Kao obeležje pretežno visoko razvijenih zemalja, svoj pozitivan uticaj na generisanje oportunističkih poduhvata potvrđeno je sprovedenim statističkim analizama. Adekvatna cena pristupa odraz je odsustva monopolističkih tržišta i zastupljenosti konkurencije, gde se tržišna borba za svakog potrošača odvija putem obezbeđenja kvaliteta pruženih usluga i adekvatnih cenovnih strategija. Takođe, dostupnost finansijskih sredstava u visoko razvijenim zemljama, preduzeticima čine mogućnost pristupa fizičkoj infrastrukturi dodatno olakšanim. Razvijena infrastrukturna mreža, pristup infrastrukturnim elementima i u udaljenim geografskim lokalitetima, omogućava eksploataciju uočenih šansi u okviru njenog uočenog geografskog prostora, čineći potragu za

adekvatnim pristupom infrastrukturnoj mreži za proces poslovanja suvišnim, a mogućnost izmeštanja preduzetničkog poduhvata bespotrebnim.

▪ Nacionalna kultura

Sprovedenim statističkim analizama sa tendencijom ispitivanja odnosa elemenata nacionalne kulture i motiva preduzetničkog ponašanja obuhvaćeno je sedam varijabli. Iz razloga preglednosti, kao i lakšeg sagledavanja dobijenih rezultata statističkih analiza, detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 52.

Tabela br. 52 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a1.9-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TE09nuz	% 18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost/održavanje dohotka	C2
C2.TEA09nez	% 18-64 TEA oportunistički motivi: nezavisnost	C2
C1a1nk1	Nacionalna kultura kao podrška individualnom uspehu	C1a1.9
C1a1nk2	Nacionalna kultura kao podrška samodovoljnosti i autonomiji	C1a1.9
C1a1nk3	Nacionalna kultura kao podrška preduzetničkom preuzimanju rizika	C1a1.9
C1a1nk4	Nacionalna kultura kao podrška kreativnosti i inovativnosti	C1a1.9
C1a1nk5	Nacionalna kultura kao podrška isticanju odgovornosti pojedinca	C1a1.9

Izvor: Autor

Ispitivanje odnosa između nacionalne kulture kao segmenta ambijentalnih uslova poslovanja i motiva preduzetničkog ponašanja rezultiralo je izostankom statistički značajnih razlika u okviru pet ispitanih varijabli. Izostanak statistički značajnog uticaja na motive preduzetničkog ponašanja donekle je opravdan. Uticaj nacionalne kulture usmeren je ka unapređenju ukupne preduzetničke aktivnosti unutar jedne zemlje, pri čemu oportunistički i nužni preduzetnički poduhvati imaju podjednaku važnost iz razloga njihove uloge unutar privredno-društvenog ambijenta jedne zemlje. Oportunistički poduhvati svoj značaj potvrđuju kroz razvoj inovacija, rast poduhvata, nova zapošljavanja, dok sa druge strane nužni preduzetnički poduhvati angažuju pojedince sa suženom mogućnošću izbora. Oportunistički poduhvati predstavljaju zamajac budućeg razvoja dok sa druge strane nužni poduhvati u mnogome rešavaju problem nezaposlenosti putem samozapošljavanja pojedinaca. Iz tog razloga nacionalna kultura usmerena je na jačanje preduzetničke inicijative u vidu povećanja obima preduzetničkih aktivnosti zanemarujući aspekt motiva preduzetničkog ponašanja.

Rezultati dobijeni putem statističkih analiza nedvosmisleno potvrđuju postavljenu istraživačku hipotezu H2a: Razvijeni preduzetnički uslovi generišu preduzetnike oportuniste. Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije ukazali su na statistički značajne razlike u okviru 34 od ukupno 51 varijable. U svih navedenih 34 slučajeva ispitanih varijabli sa statistički značajnom razlikom, izraženiji razvijeni ambijentalni uslovi poslovanja predstavljali su generator pokretanja oportunističkih preduzetničkih poduhvata. Odnosno, razvijeniji ambijentalni uslovi poslovanja determinišu motive pokretanja preduzetničkih poduhvata, tačnije, oportunističkih preduzetničkih poduhvata.

6.4. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1a2-C2

Sa ciljem testiranja postavljene hipoteze H2b: *Veći stepen preduzetničkog obrazovanja (znanja, tehnika i veština) doprinosi većem broju preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti)*, posmatrane su specifičnosti odnosa između istraživačkih celina C1a2 i C2. U okviru istraživačke celine C1a2 nalazi se obrazovna struktura preduzetnika unutar ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA) i postojećih preduzetničkih poduhvata (EB). Celina C2 rezervisana je za varijable motiva preduzetničkog poduhvata u okviru koje su posmatrani nužni i oportunistički preduzetnički motivi za pokretanje poduhvata. Da li viši stepen obrazovanja preduzetnika istovremeno generiše i oportunističke preduzetničke poduhvate predstavljao je nameru upotrebe metode korelacije kao statističke analize. Detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br 53.

Tabela br. 53 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1a2-C2)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.TEA09nec	% 18-64 TEA neoportunistički motivi: nužnost	C2
C2.TEA09opp	% 18-64 TEA oportunistički motivi	C2
C1a2tss.TEA	% 18-64 TEA: trogodišnja srednja škola	C1a2
C1a2sss.TEA	% 18-64 TEA: srednja stručna sprema	C1a2
C1a2vss.TEA	% 18-64 TEA: viša stručna sprema	C1a2
C1a2vo.TEA	% 18-64 TEA: visoko obrazovanje	C1a2
C1a2tss.EB	% 18-64 EB: trogodišnja srednja škola	C1a2
C1a2sss.EB	% 18-64 EB: srednja stručna sprema	C1a2
C1a2vss.EB	% 18-64 EB: viša stručna sprema	C1a2
C1a2vo.EB	% 18-64 EB: visoko obrazovanje	C1a2

Izvor: Autor

- **Zemlje najvišeg stepena razvoja - Innovation driven**

Veza između *trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja preduzetnika (C1a2tss.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0,851$, $n=21$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *trogodišnjim srednjoškolskim obrazovanjem (C1a2tss.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja preduzetnika (C1a2tss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0.630$, $n=21$, $p<0.002$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *trogodišnjim srednjoškolskim obrazovanjem (C1a2tss.TEA)* podrazumeva viši procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Tabela br. 54 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a2-C2)

		Correlations							
		C1a2tss.TEA	C1a2sss.TEA	C1a2vss.TEA	C1a2vo.TEA	C1a2tss.EB	C1a2sss.EB	C1a2vss.EB	C1a2vo.EB
C2.TEA09opp	Pearson Correlation	,851**	,924**	,915**	,878*	,277	,065	,494*	,727
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,021	,251	,779	,023	,064
	N	21	21	21	6	19	21	21	7
C2.TEA09nec	Pearson Correlation	,630**	,471*	,589**	,672	,519*	,350	,589**	,214
	Sig. (2-tailed)	,002	,031	,005	,144	,023	,119	,005	,645
	N	21	21	21	6	19	21	21	7

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *srednje stručne spreme preduzetnika (C1a2sss.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,924$, $n=21$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *srednjom stručnom spremom (C1a2sss.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *srednje stručne spreme preduzetnika (C1a2sss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.471$, $n=21$, $p<0.031$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *srednjom stručnom spremom (C1a2sss.TEA)* podrazumeva viši procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Veza između *više stručne spreme preduzetnika (C1a2vss.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,915$, $n=21$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *višom stručnom spremom (C1a2vss.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *više stručne spreme preduzetnika (C1a2vss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.589$, $n=21$, $p<0.005$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *višom stručnom spremom (C1a2vss.TEA)* podrazumeva viši procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Veza između *visokog obrazovanja preduzetnika (C1a2vo.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,878$, $n=6$, $p<0.21$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *visokim obrazovanjem (C1a2vo.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata*

(*C2.TEA09opp*) u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *visokog obrazovanja preduzetnika (C1a2vss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* nije ukazala na statistički značajne razlike.

▪ **Zemlje srednjeg nivoa razvoja – Efficiency driven**

Veza između *trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja preduzetnika (C1a2tss.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0,868$, $n=22$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *trogodišnjim srednjoškolskim obrazovanjem (C1a2tss.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja preduzetnika (C1a2tss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0,849$, $n=22$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *trogodišnjim srednjoškolskim obrazovanjem (C1a2tss.TEA)* podrazumeva viši procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Tabela br. 55 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a2-C2)

		Correlations							
		C1a2tss.TEA	C1a2sss.TEA	C1a2vss.TEA	C1a2vo.TEA	C1a2tss.EB	C1a2sss.EB	C1a2vss.EB	C1a2vo.EB
C2.TEA09opp	Pearson Correlation	,868**	,946**	,882**	,507*	,458*	,456*	,645**	,173
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,045	,037	,033	,001	,522
	N	22	22	22	16	21	22	22	16
C2.TEA09nec	Pearson Correlation	,849**	,892**	,728**	,131	,752**	,703**	,563**	-,026
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,629	,000	,000	,006	,924
	N	22	22	22	16	21	22	22	16

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *srednje stručne spreme preduzetnika (C1a2sss.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0,946$, $n=22$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *srednjom stručnom spremom (C1a2sss.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *srednje stručne spreme preduzetnika (C1a2sss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r=0,892$, $n=22$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa

srednjom stručnom spremom (C1a2sss.TEA) podrazumeva viši procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec) u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Veza između više stručne spreme preduzetnika (C1a2vss.TEA) i oportunističkih motiva (C2.TEA09opp) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,882$, $n=22$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa višom stručnom spremom (C1a2vss.TEA) podrazumeva i veći procenat oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp) u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između više stručne spreme preduzetnika (C1a2vss.TEA) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.782$, $n=21$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa višom stručnom spremom (C1a2vss.TEA) podrazumeva viši procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec) u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Veza između visokog obrazovanja preduzetnika (C1a2vo.TEA) i oportunističkih motiva (C2.TEA09opp) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,507$, $n=22$, $p<0.045$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa visokim obrazovanjem (C1a2vss.TEA) podrazumeva i veći procenat oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp) u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između više stručne spreme preduzetnika (C1a2vss.TEA) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec) nije ukazala na statistički značajne razlike.

- **Zemlje nižeg nivoa razvoja – Factor driven**

Veza između trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja preduzetnika (C1a2tss.TEA) i oportunističkih motiva (C2.TEA09opp) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,914$, $n=10$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa trogodišnjim srednjoškolskim obrazovanjem (C1a2tss.TEA) podrazumeva i veći procenat oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp) u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja preduzetnika (C1a2tss.TEA) i preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec) izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0.839$, $n=10$, $p<0.000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa trogodišnjim srednjoškolskim obrazovanjem (C1a2tss.TEA) podrazumeva viši procenat preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec) u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Tabela br. 56 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1a2-C2)

		Correlations							
		C1a2tss.TEA	C1a2sss.TEA	C1a2vss.TEA	C1a2vo.TEA	C1a2tss.EB	C1a2sss.EB	C1a2vss.EB	C1a2vo.EB
C2.TEA09opp	Pearson Correlation	,914**	,815**	,809**	,140	,180	,335	,047	-,661
	Sig. (2-tailed)	,000	,004	,005	,792	,619	,345	,905	,339
	N	10	10	10	6	10	10	9	4
C2.TEA09nec	Pearson Correlation	,839**	,971**	,399	,236	,291	,306	,207	-,680
	Sig. (2-tailed)	,002	,000	,253	,652	,415	,390	,594	,320
	N	10	10	10	6	10	10	9	4

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između *srednje stručne spreme preduzetnika (C1a2sss.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,815$, $n = 10$, $p < 0,000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *srednjom stručnom spremom (C1a2sss.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *srednje stručne spreme preduzetnika (C1a2sss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,971$, $n = 10$, $p < 0,000$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *srednjom stručnom spremom (C1a2sss.TEA)* podrazumeva viši procenat *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA).

Veza između *više stručne spreme preduzetnika (C1a2vss.TEA)* i *oportunističkih motiva (C2.TEA09opp)* izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je pozitivna korelacija jakog intenziteta između te dve promenljive, $r = 0,809$, $n = 10$, $p < 0,005$, pri čemu veći procenat preduzetničkih poduhvata pokrenutih od strane preduzetnika sa *visokim obrazovanjem (C1a2vss.TEA)* podrazumeva i veći procenat *oportunističkih poduhvata (C2.TEA09opp)* u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti (TEA). Takođe, veza između *više stručne spreme preduzetnika (C1a2vss.TEA)* i *preduzetničkih poduhvata vođenih motivima nužnosti (C2.TEA09nec)* nije ukazala na statistički značajne razlike.

Rezultati statističkih analiza upravo ukazuju na pretpostavke o značaju obrazovanja i njegovog uticaja na preduzetničku aktivnost u jednoj zemlji. Kvalitet obrazovanja nesumnjivo utiče na sticanje neophodnih veština za pokretanje poduhvata kao i oplemenjivanja znanja za mogućnost uočavanja tržišnih prilika. Viši stepen ekonomskog razvoja nesumnjivo dovodi do kvalitetnijeg i savremenijeg sistema obrazovanja kao i razvijenijih ambijentalnih uslova za primenu istog. Iz tog razloga značaj obrazovanja na motive preduzetničkog ponašanja može se posmatrati izolovano kada je u pitanju generisanje izveštaja statističkih analiza i tabela, međutim, analizu

dobijenih rezultata uticaja obrazovanja neophodno je posmatrati u širem kontekstu u sprezi sa dostignutim nivoom ekonomskog razvoja i vladajućim ambijentalnim uslovima.

U sprovedenim analizama u okviru zemalja najnižeg stepena uočena je pozitivna korelacija između nužnih preduzetnika i trogodišnjeg i četvorogodišnjeg srednjeg obrazovanja preduzetnika. Statistički značajna razlika izostala je kod više stručne spreme i visokog obrazovanja nužnih preduzetnika. Preduzetnički poduhvati sa nižim nivoom obrazovanja, u ovom slučaju trogodišnjeg i četvorogodišnjeg obrazovanja, predstavljaju karakteristiku nužnih preduzetničkih poduhvata zemalja najnižeg stepena ekonomskog razvoja. Preduzetnički poduhvati vođeni oportunističkim motivima u okviru zemalja najnižeg stepena razvoja u pozitivnoj su korelaciji sa trogodišnjom, četvorogodišnjom i višom stručnom spremom preduzetnika, dok je pozitivna korelacija izostala u slučaju visokog obrazovanja preduzetnika. Visoko obrazovani preduzetnici vođeni oportunističkim ili nužnim motivima ne predstavljaju karakteristiku zemalja najnižeg stepena ekonomskog razvoja. Dobijeni rezultati predstavljaju logičnu posledicu uvažavajući prirodu pokrenutih preduzetničkih poduhvata. Dominantni poduhvati za ovaj stepen ekonomskog razvoja pokrenuti su u oblasti poljoprivrede, zanatskih i trgovinskih usluga. Prvenstveni motiv ovih poduhvata jeste samozapošljavanje pojedinaca usled nezaposlenosti prouzrokovane nižim nivoom privredne aktivnosti i nižom kvalifikacionom strukturom pojedinca. Kako u svojoj osnovi ovi poduhvati ne ulaze u kategoriju inovativnih poduhvata i nisu usmereni na rast i internacionalizaciju poslovanja, stoga pokrenuti preduzetnički poduhvati iz nužnosti vođeni su prvenstveno motivom obezbeđenja dohotka u što dužem vremenskom periodu iz razloga obezbeđenja egzistencije pojedinca.

U okviru zemalja srednjeg nivoa razvoja uočena je pozitivna korelacija između nužnih preduzetnika i trogodišnjeg i četvorogodišnjeg obrazovanja kao i više stručne spreme preduzetnika. Pozitivna korelacija izostala je jedino u slučaju visokog obrazovanja preduzetnika. Da viši stepen ekonomskog razvoja utiče na obrazovanje preduzetnika kao i na njihove motive pokretanja poduhvata uočljivo je na osnovu rezultata oportunističkih poduhvata koji se nalaze u pozitivnoj korelaciji sa svim nivoima obrazovanja preduzetnika u okviru grupe dostignutog srednjeg nivoa razvoja. Takođe, oportunistički poduhvati koji se nalaze u pozitivnoj korelaciji sa svim nivoima obrazovanja karakteristika je zemalja dostignutog najvišeg stepena razvoja, čija je priroda veza između posmatranih pojava mnogo izraženija i snažnija. Karakteristika nužnih preduzetnika u okviru grupe dostignutog najvišeg stepena razvoja jesu poduhvati pokrenuti od strane preduzetnika sa pretežno nižim nivoom obrazovanja (trogodišnje, četvorogodišnje i viša stručna sprema), naravno uz evidentan izostanak nužnih preduzetničkih poduhvata visoko obrazovanih preduzetnika u zemljama najvišeg dostignutog stepena ekonomskog razvoja. Iz dobijenih rezultata evidentan je uticaj visokog obrazovanja na oportunističke motive koji potvrđuje pretpostavku da sa porastom nivoa obrazovanja raste i broj oportunističkih poduhvata. Jači intenzitet između posmatranih varijabli u okviru grupe srednje razvijenih i najrazvijenijih zemalja predstavlja rezultat uticaja stepena privrednog razvoja i direktnih preduzetničkih uslova. Viši nivoi razvoja ne samo da obezbeđuju adekvatnije preduzetničko obrazovanje, već i tržišni ambijent u okviru kojeg je moguće sprovesti preduzetničke ideje u preduzetničke poduhvate,

što predstavlja aplikativnu fazu prihvaćenih znanja i veština. Takođe, ambijentalni uslovi predstavljaju podršku preduzetničkoj inicijativi u realizaciji oportunističkih poduhvata zasnovanih na znanju.

Rezultati dobijeni putem statističkih analiza nedvosmisleno potvrđuju postavljenu istraživačku hipotezu H2b: *Veći stepen preduzetničkog obrazovanja (znanja, tehnika i veština) doprinosi većem broju preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti).* Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije ukazali su na pozitivnu korelaciju između posmatranih pojava, nivoa obrazovanja i motiva preduzetničkog ponašanja. Niži nivoi obrazovanja predstavljali su generator pokretanja nužnih preduzetničkih poduhvata, dok nasuprot njima, visoko obrazovanje determiniše motive preduzetničkog ponašanja, tačnije oportunističke motive.

6.5. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C1-C3

U ovom delu rada biće prikazani rezultati istraživanja dobijeni upotrebom statističkih analiza sa namerom potvrđivanja ili odbacivanja postavljene istraživačke hipoteze. Sa ciljem testiranja postavljene hipoteze H3: *Dostignuti stepen privrednog razvoja zemlje determiniše fazu razvoja preduzetničkog poduhvata. Odnosno, viši stepen privrednog razvoja doprinosi povećanju zrelosti preduzetničkih poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa*, posmatrane su specifičnosti odnosa između istraživačkih celina C1 i C3. U okviru istraživačke celine C1 nalaze se zemlje koje su grupisane prema stepenu ekonomskog razvoja na “*Innovation-driven*”, “*Efficiency-driven*” i “*Factor-driven*” zemlje. Klasifikacija je izvršena na osnovu BDP po glavi stanovnika i njihovog pozicioniranja u odnosu na postavljene intervale ove tri grupe. Celine C3 rezervisana je za varijable preduzetničkog procesa prema svim njegovim fazama, u pitanju su: faza konceptualizacije, nascentna faza, poslovanje preduzeća do 3.5godine, poslovanje preduzeća preko 3.5 godina. Da li viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja utiče na dostizanje zrelijih faza preduzetničkih poduhvata, odnosno, da li su dostignute zrelije faze preduzetničkih poduhvata karakteristika pojedinih grupa zemalja grupisanih prema dostignutom stepenu ekonomskog razvoja predstavljao je nameru upotrebe metode ANOVA kao statističke analize.

Tabela br. 57 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C3)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C3.Bstart	% 18-64 Trenutno uključen u start-up aktivnosti: konceptualizacija	C3
C3.Suboan	% 18-64 Start-up aktivnosti: nascentno preduzetništvo (SU)	C3
C3.babybu	% 18-64 vlasnici-menadžeri preduzeća <3.5 godina	C3
C3.estbbu	% 18-64 vlasnici-menadžeri preduzeća >3.5 godina	C3

Izvor: Autor

Sagledavanjem varijable C3.Bstart *preduzetnika uključenih u start-up aktivnosti:faza konceptualizacije* sa aspekta stepena dostignutog ekonomskog razvoja zemalja klasifikovanih u tri kategorije uočena je statistički značajna razlika $F(2, 53) = 16.601$, $p = .000$. Uočena statistički značajna razlika srednjeg je intenziteta na šta upućuje vrednost eta kvadrata = 0.38. Dodatne analize upotrebom Tukey post hoc testa ukazale su na veću prisutnost preduzetničkih poduhvata u fazi konceptualizacije u okviru “*Factor-driven*” u odnosu na grupe “*Innovation-driven*” i “*Efficiency-driven*” zemalja.

Tabela br. 58 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA (C1-C3)

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C3.Bstart	Between Groups	2120,937	2	1060,468	16,601	,000
	Within Groups	3257,800	51	63,878		
	Total	5378,736	53			
	Within Groups	3518,363	51	68,988		
	Total	3791,436	53			
C3.Suboan	Between Groups	347,162	2	173,581	12,311	,000
	Within Groups	719,071	51	14,099		

		Total	1066,234	53			
C3.babybu	Between Groups	217,829	2	108,915	9,237	,000	
	Within Groups	601,374	51	11,792			
	Total	819,203	53				
C3.Estbbu	Between Groups	41,036	2	20,518	,961	,389	
	Within Groups	1089,379	51	21,360			
	Total	1130,415	53				
	Total	746,950	53				

Izvor: Kalkulacija autora

Sagledavanjem varijable C3.Suboan *preduzetnika uključenih u start-up aktivnosti:nascentno preduzetništvo* sa aspekta stepena dostignutog ekonomskog razvoja zemalja klasifikovanih u tri kategorije uočena je statistički značajna razlika $F(2, 53) = 12.311$, $p = .000$. Uočena statistički značajna razlika srednjeg je intenziteta na šta upućuje vrednost eta kvadrata = 0.32. Dodatne analize upotrebom Tukey post hoc testa ukazale su na veću prisutnost preduzetničkih poduhvata u nascentnoj fazi u okviru “Factor-driven” u odnosu na grupe “Innovation-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 59 – Rezultati jednofaktorske analize varijansi ANOVA

Multiple Comparisons								
Tukey HSD								
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010 - 3 CAT	(J) COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010 - 3 CAT	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
						Lower Bound	Upper Bound	
C3.Bstart	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	12,24906*	2,92992	,000	5,1763	19,3218	
		Stage 3: innovation driven	17,21734*	3,00018	,000	9,9750	24,4597	
		Stage 2: efficiency driven	-12,24906*	2,92992	,000	-19,3218	-5,1763	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	4,96828	2,44361	,115	-,9306	10,8671	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	-17,21734*	3,00018	,000	-24,4597	-9,9750
			Stage 2: efficiency driven	-4,96828	2,44361	,115	-10,8671	,9306
C3.Suboan	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	4,38797*	1,37651	,007	1,0651	7,7108	
		Stage 3: innovation driven	6,99215*	1,40952	,000	3,5896	10,3947	
		Stage 2: efficiency driven	-4,38797*	1,37651	,007	-7,7108	-1,0651	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	2,60417	1,14804	,070	-,1672	5,3755	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	-6,99215*	1,40952	,000	-10,3947	-3,5896
			Stage 2: efficiency driven	-2,60417	1,14804	,070	-5,3755	,1672
C3.babybu	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	3,36509*	1,25883	,027	,3263	6,4039	
		Stage 3: innovation driven	5,53319*	1,28901	,000	2,4215	8,6448	
		Stage 2: efficiency driven	-3,36509*	1,25883	,027	-6,4039	-,3263	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	2,16810	1,04989	,107	-,3663	4,7025	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	-5,53319*	1,28901	,000	-8,6448	-2,4215
			Stage 2: efficiency driven	-2,16810	1,04989	,107	-4,7025	,3663
C3.Estbbu	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	1,49400	1,69427	,654	-2,5959	5,5839	
		Stage 3: innovation driven	2,40341	1,73490	,356	-1,7846	6,5914	
		Stage 2: efficiency driven	-1,49400	1,69427	,654	-5,5839	2,5959	
	Stage 2: efficiency driven	Stage 3: innovation driven	,90941	1,41306	,797	-2,5017	4,3205	
		Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	-2,40341	1,73490	,356	-6,5914	1,7846
			Stage 2: efficiency driven	-,90941	1,41306	,797	-4,3205	2,5017
Stage 2: efficiency driven	-8,5255	1,15194	,741	-3,6333	1,9282			

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Izvor: Kalkulacija autora

Sagledavanjem varijable C3.babybu *vlasnika ili menadžera preduzeća do 3.5 godina starosti* sa aspekta stepena dostignutog ekonomskog razvoja zemalja klasifikovanih u tri kategorije uočena je statistički značajna razlika $F(2, 53) = 9.237$, $p = .000$. Uočena statistički značajna razlika slabog

je intenziteta na šta upućuje vrednost eta kvadrata = 0.26. Dodatne analize upotrebom Tukey post hoc testa ukazale su na veću prisutnost preduzetničkih poduhvata u fazi poslovanja preduzeća do 3.5 godina u okviru “Factor-driven” u odnosu na grupe “Innovation-driven” i “Efficiency-driven” zemalja.

Tabela br. 60 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C3)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1gdppc	Bruto društveni proizvod po glavi stanovnika	C1
C3.Bstart	% 18-64 Trenutno uključen u start-up aktivnosti: konceptualizacija	C3
C3.Suboan	% 18-64 Start-up aktivnosti: nascentno preduzetništvo (SU)	C3
C3.babybu	% 18-64 vlasnici-menadžeri preduzeća <3.5 godina	C3
C3.estbbu	% 18-64 vlasnici-menadžeri preduzeća >3.5 godina	C3

Izvor: Autor

Sa namerom dodatnog testiranja hipoteze H3, autor ovog rada uvrstio je u dodatne analize varijablu Cgdppc koja predstavlja BDP po glavi stanovnika. Uvrštavanje ove varijable nesumnjivo utiče na kvalitet rezultata dobijenih putem sprovedenih statističkih analiza. Detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije dato je u tabeli br. 60.

Tabela br. 61 – Rezultati Pirsonovog koeficijenta korelacije (C1-C3)

		Correlations				
		C3.Bstart	C3.Ownmge	C3.Suboan	C3.Babybu	C3.Estbbu
C1gdppc	Pearson Correlation	-.442**	-.279*	-.443**	-.425**	-.203
	Sig. (2-tailed)	.001	.045	.001	.002	.148
	N	52	52	52	52	52
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						
* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						

Izvor: Kalkulacija autora

Veza između preduzetničkih poduhvata u fazi *konceptualizacije* (C3.Bstart) i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.442$, $n = 52$, $p < 0.001$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva manji procentualni iznos preduzetničkih poduhvata koji se nalaze u fazi konceptualizacije.

Veza između preduzetničkih poduhvata u *nascentnoj fazi* (C3.Suboan) i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.443$, $n = 52$, $p < 0.001$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva manji procentualni iznos preduzetničkih poduhvata koji se nalaze u nascentnoj fazi.

Veza između preduzetničkih poduhvata *vlasnika ili menadžera preduzeća do 3.5 godina starosti (C3.babybu)* i stepena dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika izražena je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Izračunata je negativna korelacija srednjeg intenziteta između te dve promenljive, $r = -0.425$, $n = 52$, $p < 0.002$, pri čemu viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja predstavljenog u nominalnom iznosu BDP po glavi stanovnika podrazumeva manji procentualni iznos preduzetničkih poduhvata koji se nalaze u nascentnoj fazi.

Dobijeni rezultati sprovedenih statističkih analiza predstavljaju sagledavanje odnosa i uticaja istraživačke celine stepena privrednog razvoja (C1) i preduzetničkog procesa (C3). Upotrebom dostupnih varijabli obuhvaćene su pomenute istraživačke celine, međutim, dobijeni rezultati ukazuju na obim i strukturu preduzetničkih poduhvata u skladu sa dostignutim stepenom ekonomskog razvoja. Iz tog razloga uočljiva je negativna korelacija, koja označava da viši stepen ekonomskog razvoja dovodi do manjeg procenta preduzetničkih poduhvata po svim fazama preduzetničkog procesa, osim u poslednjoj fazi koja se odnosi na poduhvate zrelije od 42 meseca, kod kojih je uočena pozitivna korelacija ali bez uočenog statističkog značaja.

Tabela br. 62 – Prikaz ispitivanih varijabli (C1-C3)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C1	Grupa zemalja prema izveštaju Global Competitiveness Report (3 kategorije)	C1
C3.Indexzr2/1	Indeks zrelosti preduzetničkog poduhvata (do 42 meseca/nascentna)	C3
C3.Indexzr3/1	Indeks zrelosti preduzetničkog poduhvata (više od 42 meseca/nascentna)	C3
C3.Indexzr3/2	Indeks zrelosti preduzetničkog poduhvata (više od 42 meseca/do 42 meseca)	C3

Izvor: Autor

Istraživačka namera autora ovog rada, u okviru testiranja hipoteze H3 jeste razmatranje uticaja stepena ekonomskog razvoja na dostizanje zrelosti preduzetničkog poduhvata. Za potrebu testiranja hipoteze H3, kreirani su indeksi zrelosti preduzetničkog poduhvata koji predstavljaju racio faza preduzetničkog procesa. Indeksima su obuhvaćene faze u okviru kojih je iskazana evidentna preduzetnička aktivnost u vidu prikupljanja resursa, upravljanja preduzetničkim poduhvatom do 42 meseca i upravljanje preduzetničkim poduhvatom koji su zreliji od 42 meseca. Iz tog razloga u okviru ovih analiza zanemarena je faza konceptualizacije. Dostizanje zrelosti preduzetničkog poduhvata kao karakteristike ili obeležja pojedinih grupa zemalja klasifikovanih prema stepenu ekonomskog razvoja uslovilo je korišćenje ANOVA metode statističke analize sa ciljem uočavanja njihovih međuzavisnosti.

Sagledavanjem varijable *C3.Indexzr3/1 indeks zrelosti preduzetničkog poduhvata (do 42 meseca/nascentna)* sa aspekta stepena dostignutog ekonomskog razvoja zemalja grupisanih u tri kategorije uočena je statistički značajna razlika $F(2, 51) = 4.232$, $p = .020$. Uočena statistički značajna razlika jakog je intenziteta na šta upućuje vrednost eta kvadrata = 0.85. Dodatne analize upotrebom Tukey post hoc testa identifikovane su konkretne specifičnosti između grupe “Innovation driven” i “Factor-driven” na osnovu analize odnosa stepena zrelosti preduzetničkog

poduhvata uz pomoć prethodno navedenog indeksa koji nedvosmisleno ističe dostizanje većeg stepena zrelosti ili kasnijih faza preduzetničkog procesa u visoko razvijenim zemljama.

Tabela br. 63 – Jednofaktorska analiza varijansi ANOVA (C1-C3)

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
C3.Indexzrelostipp2/1	Between Groups	,092	2	,046	,163	,850
	Within Groups	14,424	51	,283		
	Total	14,517	53			
C3.Indexzrelostipp3/1	Between Groups	9,285	2	4,642	4,232	,020
	Within Groups	55,948	51	1,097		
	Total	65,232	53			
C3.Indexzrelostipp3/2	Between Groups	11,464	2	5,732	8,159	,001
	Within Groups	35,828	51	,703		
	Total	47,292	53			

Izvor: Kalkulacija autora

Sagledavanjem varijable C3.Indexzr3/2 indeks zrelosti preduzetničkog poduhvata (više od 42 meseca/do 42 meseca) sa aspekta stepena dostignutog ekonomskog razvoja zemalja klasifikovanih u tri kategorije uočena je statistički značajna razlika $F(2, 51) = 8.159$, $p = .001$. Uočena statistički značajna razlika jakog je intenziteta na šta upućuje vrednost eta kvadrata = 0.75. Dodatne analize upotrebom Tukey post hoc testa identifikovane su konkretne specifičnosti između sve tri grupe zemalja grupe različitog stepena ekonomske razvijenosti, na osnovu analize odnosa stepena zrelosti preduzetničkog poduhvata uz pomoć prethodno navedenog indeksa koji nedvosmisleno ističe dostizanje većeg stepena zrelosti ili kasnijih faza preduzetničkog procesa u visoko razvijenim zemljama.

Sagledavanjem varijable C3.Indexzr2/1 indeks zrelosti preduzetničkog poduhvata (više od 42 meseca/do 42 meseca) nije uočena statistički značajna razlika između sve tri grupe zemalja različitog stepena ekonomske razvijenosti, na osnovu analize odnosa stepena zrelosti preduzetničkog poduhvata uz pomoć prethodno navedenog indeksa.

Pripadnost grupi zemalja sa najvišim stepenom dostignutog ekonomskog razvoja podrazumeva značajnije učešće oportunističkih poduhvata u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti. U pitanju su poduhvati pokrenuti od strane pojedinaca koji su uočili tržišnu šansu i mogućnost njene profitabilne eksploatacije na bazi novih proizvoda, uočenog novog tržišnog segmenta ili mogućnosti korišćenja uočenih mogućnosti putem formalnih i neformalnih mreža. Ono što vrši jasnu distinkciju ove grupe preduzetnika jeste svesnost i namera prilikom pokretanja ovih preduzetničkih poduhvata ali i jasna vizija razvoja preduzetničkog poduhvata. Uvažavajući sve prethodno pomenute činjenice koje se odnose na oportunističke poduhvate, za razliku od nužnih, oni nikako ne predstavljaju poslednju šansu i mogućnost izlaska iz statusa nezaposlenosti, naprotiv, oni imaju jasnu preduzetničku nameru vođenom sticanjem preduzetničkog profita, rastom poslovanja, njegove internacionalizacije i slično.

Tabela br. 64 – Jednofaktorska analiza varijansi ANOVA (C1-C3)

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) COUNTRY GROUP	(J) COUNTRY GROUP	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
C3.Indexzr2/1	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,04563	,19496	,970	-,5163	,4250
		Stage 3: innovation driven	,04725	,19963	,970	-,4347	,5292
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,04563	,19496	,970	-,4250	,5163
		Stage 3: innovation driven	,09288	,16260	,836	-,2996	,4854
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	-,04725	,19963	,970	-,5292	,4347
		Stage 2: efficiency driven	-,09288	,16260	,836	-,4854	,2996
C3.Indexzr3/1	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,431834	,383959	,503	-1,35870	,49504
		Stage 3: innovation driven	-1,084025*	,393165	,022	-2,03312	-,13493
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,431834	,383959	,503	-,49504	1,35870
		Stage 3: innovation driven	-,652191	,320229	,114	-1,42522	,12084
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	1,084025*	,393165	,022	,13493	2,03312
		Stage 2: efficiency driven	,652191	,320229	,114	-,12084	1,42522
C3.Indexzr3/2	Stage 1: factor driven	Stage 2: efficiency driven	-,23005	,30726	,736	-,9718	,5117
		Stage 3: innovation driven	-1,09322*	,31463	,003	-1,8527	-,3337
	Stage 2: efficiency driven	Stage 1: factor driven	,23005	,30726	,736	-,5117	,9718
		Stage 3: innovation driven	-,86318*	,25626	,004	-1,4818	-,2446
	Stage 3: innovation driven	Stage 1: factor driven	1,09322*	,31463	,003	,3337	1,8527
		Stage 2: efficiency driven	,86318*	,25626	,004	,2446	1,4818

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Izvor: Kalkulacija autora

Aspiracije preduzetnika oportunističke koje se mogu klasifikovati u srednjoročne ili dugoročne planove razvoja preduzetničkog poduhvata postaju izvor izgradnje potencijala za dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa. Iako posmatranjem apsolutnih brojeva možemo uočiti veći broj pokrenutih preduzetničkih poduhvata u okviru zemalja nižeg stepena ekonomskog razvoja, nepobitna je činjenica da ipak veći procenat poduhvata u okviru najvišeg stepena ekonomskog razvoja doživljava zrelije faze preduzetničkog procesa. Što predstavlja logičnu posledicu uvažavajući razvijenost preduzetničkog ambijenta kao vida podrške razvoju oportunističkih poduhvata, karakterističnog za zemlje najvišeg nivoa ekonomskog razvoja, i njegovog uticaja na pokretanje i razvoj preduzetničkog poduhvata.

Rezultati dobijeni putem statističkih analiza nedvosmisleno potvrđuju postavljenu istraživačku hipotezu H3: *Dostignuti stepen privrednog razvoja zemlje determiniše fazu razvoja preduzetničkog poduhvata. Odnosno, viši stepen privrednog razvoja doprinosi povećanju zrelosti preduzetničkih poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.* Rezultati dobijeni upotrebom jednofaktorske analize varijansi ANOVA ukazali su na činjenicu doprinosa višeg nivoa ekonomskog razvoja dostizanju zrelijih faza preduzetničkih poduhvata.

6.6. Ispitivanje odnosa između istraživačkih područja C2-C3

Sa ciljem testiranja postavljene hipoteze H4: *Motiv preduzetničkog ponašanja (oportunistički doprinosi zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa*, posmatrane su specifičnosti odnosa između istraživačkih celina C2 i C3. U okviru istraživačke celine C2 nalaze se motivi preduzetničkog poduhvata u okviru koje su posmatrani nužni i oportunistički preduzetnički motivi. Celina C3 se odnosi na preduzetnički proces posmatran prema svim njegovim fazama. Da li motivi preduzetničkog ponašanja utiču na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa predstavljao je nameru upotrebe metode hi-kvadrata kao statističke analize. Autor ovog rada odlučio se za upotrebu pomenute statističke analize iz razloga raspolaganja varijablama kategorijskog tipa. Takođe, prilikom ispitivanja međusobnog uticaja pomenutih varijabli, autor ovog rada uvažio je dostignuti stepen ekonomskog razvoja posmatranih zemalja, te iz razloga dobijanja detaljnijih analiza, posmatrani uticaj varijabli prikazao u okviru zemalja grupisanih u tri kategorije dostignutog stepena ekonomskog razvoja. Detaljan prikaz, opis, kao i istraživačko područje korišćenih varijabli u okviru Pirsonovog koeficijenta korelacije prikazan je u tabeli br. 65.

Tabela br. 65 – Prikaz ispitivanih varijabli (C2-C3)

Šifra	Opis varijable	Područje istraživanja
C2.oppornec	Oportunistički ili nužni preduzetnički motiv	C2
C3.nasc	Da li se nalazite u nascentnoj fazi preduzetničkog poduhvata?	C3
C3.babybu	Da li se nalazite u fazi poslovanja preduzeća do 42 meseca?	C3
C3.estbu	Da li se nalazite u fazi poslovanja preduzeća više od 42 meseca?	C3

▪ Zemlje najvišeg stepena razvoja - Innovation driven

Hi kvadrat test nezavisnosti (uz korekciju prema Jejtisu) pokazao je značajnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničke faze poslovanja preduzeća do 42 meseca u okviru zemalja dostignutog najvišeg stepena razvoja, $C^2(1, n=1856) = 0.069$, $p= 0.004$, $fi= -0.069$. Preduzetničku aktivnost u okviru dostignute faze poslovanja preduzeća do 42 meseca obeležilo je 84.3% oportunističkih poduhvata nasuprot 15.7% poduhvata vođenih motivima nužnosti.

Tabela br. 66 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

C2.oppornec Crosstabulation					
		C3.babybu		Total	
		NO	YES		
C2.oppornec	Take advantage of business opportunity	Count	1131	334	1465
		% within C2.oppornec	77,2%	22,8%	100,0%
		% within C3.babybu	77,5%	84,3%	78,9%
		% of Total	60,9%	18,0%	78,9%
	No better choices for work	Count	329	62	391
		% within C2.oppornec	84,1%	15,9%	100,0%

		% within C3.babybu	22,5%	15,7%	21,1%
		% of Total	17,7%	3,3%	21,1%
		Count	1460	396	1856
	Total	% within C2.opporneć	78,7%	21,3%	100,0%
		% within C3.babybu	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	78,7%	21,3%	100,0%

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 67 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	8,861 ^a	1	,003		
Continuity Correction ^b	8,452	1	,004		
Likelihood Ratio	9,341	1	,002		
Fisher's Exact Test				,003	,001
Linear-by-Linear Association	8,856	1	,003		
N of Valid Cases	1856				
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 83,42.					
b. Computed only for a 2x2 table					

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 68 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,069	,003
	Cramer's V	,069	,003
N of Valid Cases		1856	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

Izvor: Kalkulacija autora

Hi kvadrat test nezavisnosti (uz korekciju prema Jejtisu) pokazao je značajnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničke faze poslovanja preduzeća više od 42 meseca u okviru zemalja dostignutog najvišeg stepena razvoja, $C^2(1, n=1856) = 0.055$, $p = 0.023$, $fi = 0.055$. Preduzetničku aktivnost u okviru dostignute faze poslovanja preduzeća više od 42 meseca obeležilo je 84.8% oportunističkih poduhvata nasuprot 15.2% poduhvata vođenih motivima nužnosti.

Tabela br. 69 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

C2.opporneć Crosstabulation					
			C3.estbu		Total
			NO	YES	
C2.opporneć	Take advantage of business	Count	1269	196	1465

	opportunity	% within C2.oppornec	86,6%	13,4%	100,0%
		% within C3.estbu	78,1%	84,8%	78,9%
		% of Total	68,4%	10,6%	78,9%
	No better choices for work	Count	356	35	391
		% within C2.oppornec	91,0%	9,0%	100,0%
		% within C3.estbu	21,9%	15,2%	21,1%
		% of Total	19,2%	1,9%	21,1%
		Count	1625	231	1856
		% within C2.oppornec	87,6%	12,4%	100,0%
Total	% within C3.estbu	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	87,6%	12,4%	100,0%	

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 70 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	5,552 ^a	1	,018		
Continuity Correction ^b	5,153	1	,023		
Likelihood Ratio	5,941	1	,015		
Fisher's Exact Test				,020	,010
Linear-by-Linear Association	5,549	1	,018		
N of Valid Cases	1856				

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 48,66.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 71 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

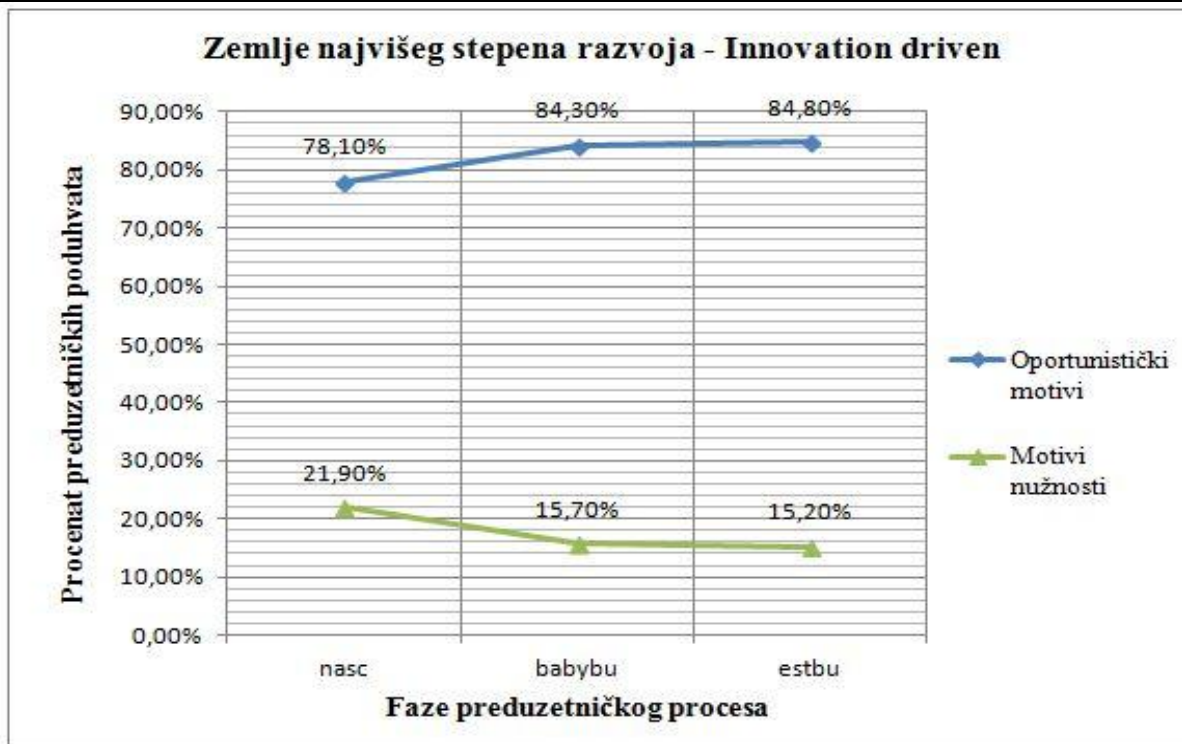
Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,055	,018
	Cramer's V	,055	,018
N of Valid Cases		1856	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

Izvor: Kalkulacija autora

U okviru zemalja nižeg stepena razvoja indikativno je prisustvo većeg procenta oportunističkih preduzetničkih poduhvata prema svim fazama preduzetničkog procesa, sa uočenom statistički značajnom razlikom u svim fazama osim u fazi nascentnog preduzetništva. Kao što je i vidljivo na osnovu dobijenih rezultata statističkih analiza i njihovog prikaza u okviru slike br. 10, naročito je izraženo dominantno učešće oportunističkih poduhvata uporedo sa dostizanjem zrelijih faza preduzetničkog procesa. Zbog veoma visokih ličnih i preduzetničkih stručnih karakteristika pojedinci vođeni oportunističkim motivima sa lakoćom i sigurnošću se odlučuju za pokretanje preduzetničkih poduhvata. Takođe, njihova stručnost čini da se njihov preduzetnički

poduhvat uspešno kreće tokom svih faza preduzetničkog procesa dostižući najzrelije faze poduhvata.

Prikaz br. 9 – Motivi preduzetničkog ponašanja posmatrano kroz faze preduzetničkog procesa



Izvor: Autor

Sama priroda nužnih preduzetničkih poduhvata kao i njihove preduzetničke karakteristike omogućavaju veoma jasnu distinkciju u odnosu na oportunističke, tokom svih faza preduzetničkog procesa, što je najvidljivije i najupečatljivije u fazi poslovanja preduzeća više od 42 meseca. Razlog koji dovodi do signifikantnog razdvajanja ove dve grupe preduzetnika jeste zahtevnost sa aspekta održavanja preduzetničkog poduhvata i njegovog razvoja. U okviru grupe preduzetnika oportunistički nalaze se zaista preduzetnici koji su sa namerom i uočenom šansom pokrenuli poduhvat radi uspešne i profitabilne eksploatacije iste. Pored pružene visoke socijalne sigurnosti u okviru ove grupe zemalja, mogućnosti zaposlenja i ostvarivanja visokih zarada, pojedinci koji ulaze u pokretanje preduzetničkog poduhvata zaista moraju imati određeni motiv u vidu iskorišćavanja ukazanih šansi. Takođe, pozitivni impulsi razvijenog poslovnog ambijenta predstavljaju podršku preduzetnicima oportunističkim u realizaciji uočenih šansi a preduzetnicima vođenih nužnim motivima pružaju neizostavnu podršku za jačanje individualnih preduzetničkih kapaciteta.

- **Zemlje srednjeg nivoa razvoja – Efficiency driven**

Hi kvadrat test nezavisnosti (uz korekciju prema Jeitsu) pokazao je značajnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i nascentne preduzetničke faze u okviru zemalja srednjeg

nivoa razvoja, $C^2(1, n=2588) = 0.051$, $p = 0.011$, $fi = 0.051$. Preduzetničku aktivnost u okviru nascentne faze preduzetničkog poduhvata je 61.9% oportunističkih poduhvata nasuprot 38.1% poduhvata vođenih motivima nužnosti.

Tabela br. 72 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

		C2.oppornec			
		Count	C3.nasc		Total
	NO		YES		
C2.oppornec	Take advantage of business opportunity	Count	456	1183	1639
		% within C2.oppornec	27,8%	72,2%	100,0%
		% within C3.nasc	67,5%	61,9%	63,3%
		% of Total	17,6%	45,7%	63,3%
	No better choices for work	Count	220	729	949
		% within C2.oppornec	23,2%	76,8%	100,0%
		% within C3.nasc	32,5%	38,1%	36,7%
		% of Total	8,5%	28,2%	36,7%
	Total	Count	676	1912	2588
% within C2.oppornec		26,1%	73,9%	100,0%	
% within C3.nasc		100,0%	100,0%	100,0%	
% of Total		26,1%	73,9%	100,0%	

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 73 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	6,704 ^a	1	,010		
Continuity Correction ^b	6,466	1	,011		
Likelihood Ratio	6,781	1	,009		
Fisher's Exact Test				,011	,005
Linear-by-Linear Association	6,701	1	,010		
N of Valid Cases	2588				
a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 247,88.					
b. Computed only for a 2x2 table					

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 74 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,051	,010
	Cramer's V	,051	,010
N of Valid Cases		2588	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

Izvor: Kalkulacija autora

Hi kvadrat test nezavisnosti (uz korekciju prema Jejtsu) pokazao je značajnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničke faze poslovanja preduzeća do 42 meseca u okviru zemalja srednjeg nivoa razvoja, $C^2(1, n=2588) = 0.05$, $p=0.012$, $fi=-0.05$. Preduzetničku aktivnost u okviru dostignute faze poslovanja preduzeća do 42 meseca obeležilo je 68% oportunističkih poduhvata nasuprot 32% poduhvata vođenih motivima nužnosti.

Tabela br. 75 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

C2.oppornec Crosstabulation					
			C3.babybu		Total
			NO	YES	
C2.oppornec	Take advantage of business opportunity	Count	1263	376	1639
		% within C2.oppornec	77,1%	22,9%	100,0%
		% within C3.babybu	62,1%	68,0%	63,3%
		% of Total	48,8%	14,5%	63,3%
	No better choices for work	Count	772	177	949
		% within C2.oppornec	81,3%	18,7%	100,0%
		% within C3.babybu	37,9%	32,0%	36,7%
		% of Total	29,8%	6,8%	36,7%
Total	Count	2035	553	2588	
	% within C2.oppornec	78,6%	21,4%	100,0%	
	% within C3.babybu	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	78,6%	21,4%	100,0%	

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 76 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	6,582 ^a	1	,010		
Continuity Correction ^b	6,329	1	,012		
Likelihood Ratio	6,679	1	,010		
Fisher's Exact Test				,011	,006
Linear-by-Linear Association	6,579	1	,010		
N of Valid Cases	2588				
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 202,78.					
b. Computed only for a 2x2 table					

Izvor: Kalkulacija autora

U okviru zemalja srednjeg nivoa razvoja indikativno je prisustvo većeg procenta oportunističkih preduzetničkih poduhvata prema svim fazama preduzetničkog procesa. Međutim, dobijeni rezultati ukazuju na statistički značajne razlike u svim fazama osim u poslednjoj, najzrelijoj fazi preduzetničkog procesa. Iako postoji značajna procentualna razlika ona je više odraz slučajnosti i nemogućnosti preciznog razgraničenja posmatranih varijabli. Prilikom dostizanja srednjeg stepena ekonomskog razvoja javlja se tendencija opadanja nužnih i rasta oportunističkih

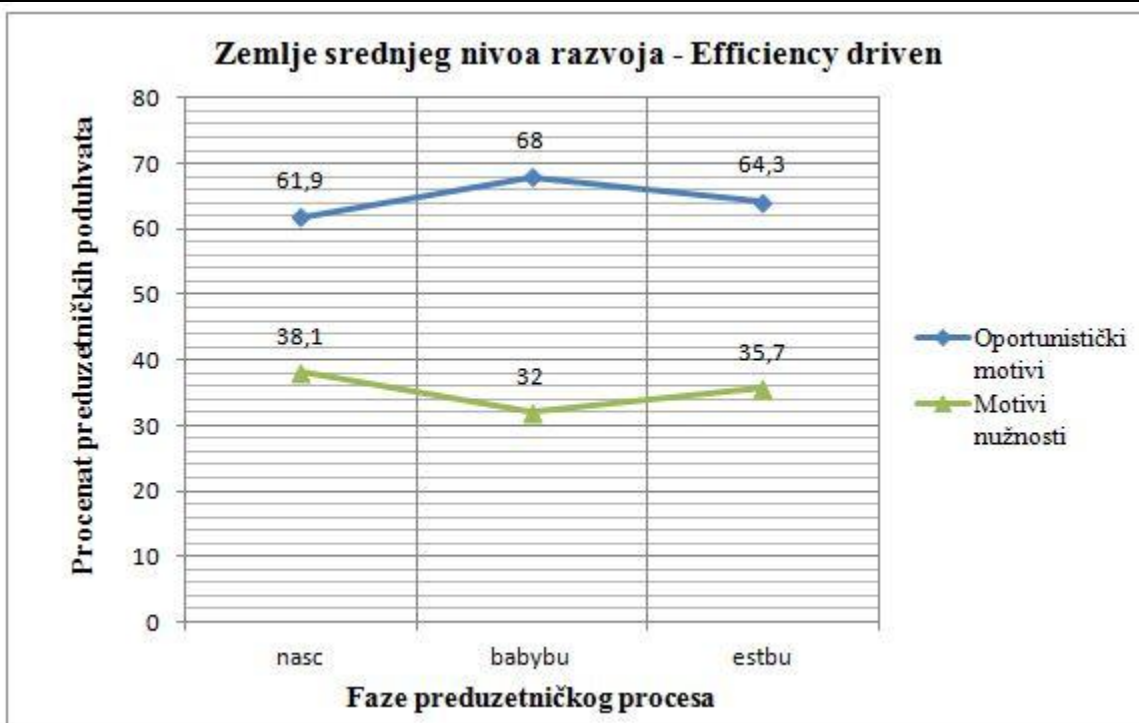
preduzetničkih poduhvata. Izostanak statistički značajne razlike u poslednjoj fazi preduzetničkog procesa i nepostojanje mogućnosti precizne distinkcije i razgraničenja posmatranih poduhvata, zasnovano je na dostignutoj fazi ekonomskog razvoja kao tranzitornoj fazi.

Tabela br. 77 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,050	,010
	Cramer's V	,050	,010
N of Valid Cases		2588	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

Izvor: Kalkulacija autora

Prikaz br. 10 – Motivi preduzetničkog ponašanja posmatrano kroz faze preduzetničkog procesa



Izvor: Autor

Dostignutu fazu stepena ekonomskog razvoja karakteriše poslovni ambijent koji se još uvek nalazi u procesu razvoja i unapređenja. Preduzetničku aktivnost unutar takvog poslovnog ambijenta sačinjavaju preduzetnici oportunisti čiji su poduhvati, znanja i veštine dominantni i koji dostižu zrelije faze bez obzira na postojanje ili izostanak podrške elemenata poslovnog ambijenta. Još uvek, u okviru ove tranzitorne faze na putu dostizanja najvišeg stepena ekonomskog razvoja, elementi poslovnog ambijenta nisu razvijeni u dovoljnoj meri kako bi pružili podršku prilikom jačanja preduzetničkih kapaciteta i njihovog transfera u oportunističke poduhvate pogodne za dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa.

▪ **Zemlje nižeg nivoa razvoja – Factor driven**

Hi kvadrat test nezavisnosti (uz korekciju prema Jejtsu) pokazao je značajnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i nascentne preduzetničke faze u okviru zemalja nižeg nivoa razvoja, $C^2(1, n=1684) = 0.094$, $p= 0.000$, $fi= 0.094$. Preduzetničku aktivnost u okviru nascentne faze preduzetničkog poduhvata je 58.4% oportunističkih poduhvata nasuprot 41.6% poduhvata vođenih motivima nužnosti.

Tabela br. 78 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

C2.oppornec Crosstabulation					
			C3.nasc		Total
			NO	YES	
C2.oppornec	Take advantage of business opportunity	Count	265	761	1026
		% within C2.oppornec	25,8%	74,2%	100,0%
		% within C3.nasc	69,4%	58,4%	60,9%
		% of Total	15,7%	45,2%	60,9%
	No better choices for work	Count	117	541	658
		% within C2.oppornec	17,8%	82,2%	100,0%
		% within C3.nasc	30,6%	41,6%	39,1%
		% of Total	6,9%	32,1%	39,1%
	Total		Count	382	1302
		% within C2.oppornec	22,7%	77,3%	100,0%
		% within C3.nasc	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	22,7%	77,3%	100,0%

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 79 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	14,803 ^a	1	,000		
Continuity Correction ^b	14,347	1	,000		
Likelihood Ratio	15,150	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Association	14,794	1	,000		
N of Valid Cases	1684				
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 149,26.					
b. Computed only for a 2x2 table					

Izvor: Kalkulacija autora

Hi kvadrat test nezavisnosti (uz korekciju prema Jejtsu) pokazao je značajnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničke faze poslovanja preduzeća do 42 meseca u okviru zemalja nižeg nivoa razvoja, $C^2(1, n=1684) = 0.075$, $p= 0.003$, $fi= -0.075$. Preduzetničku aktivnost u okviru dostignute faze poslovanja preduzeća do 42 meseca obeležilo je 68% oportunističkih poduhvata nasuprot 32% poduhvata vođenih motivima nužnosti.

Tabela br. 80 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,094	,000
	Cramer's V	,094	,000
N of Valid Cases		1684	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 81– Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

C2.oppornec Crosstabulation					
			C3.babybu		Total
			NO	YES	
C2.oppornec	Take advantage of business opportunity	Count	782	244	1026
		% within C2.oppornec	76,2%	23,8%	100,0%
		% within C3.babybu	59,0%	68,0%	60,9%
		% of Total	46,4%	14,5%	60,9%
	No better choices for work	Count	543	115	658
		% within C2.oppornec	82,5%	17,5%	100,0%
		% within C3.babybu	41,0%	32,0%	39,1%
		% of Total	32,2%	6,8%	39,1%
Total	Count	1325	359	1684	
	% within C2.oppornec	78,7%	21,3%	100,0%	
	% within C3.babybu	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	78,7%	21,3%	100,0%	

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 82 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	9,500^a	1	,002		
Continuity Correction ^b	9,127	1	,003		
Likelihood Ratio	9,683	1	,002		
Fisher's Exact Test				,002	,001
Linear-by-Linear Association	9,494	1	,002		
N of Valid Cases	1684				

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 140,27.

b. Computed only for a 2x2 table

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 83 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,075	,002
	Cramer's V	,075	,002
N of Valid Cases		1684	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

Izvor: Kalkulacija autora

Hi kvadrat test nezavisnosti (uz korekciju prema Jejtisu) pokazao je značajnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničke faze poslovanja preduzeća više od 42 meseca u okviru zemalja nižeg nivoa razvoja, $C^2(1, n=1684) = 0.089$, $p= 0.000$, $\phi = -0,089$. Preduzetničku aktivnost u okviru dostignute faze poslovanja preduzeća više od 42 meseca obeležilo je 73.3% oportunističkih poduhvata nasuprot 26.7% poduhvata vođenih motivima nužnosti.

Tabela br. 84 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

C2.oppornec Crosstabulation					
		C3..estbu			Total
		NO	YES		
C2.oppornec	Take advantage of business opportunity	Count	889	137	1026
		% within C2.oppornec	86,6%	13,4%	100,0%
		% within C3..estbu	59,4%	73,3%	60,9%
		% of Total	52,8%	8,1%	60,9%
	No better choices for work	Count	608	50	658
		% within C2.oppornec	92,4%	7,6%	100,0%
		% within C3..estbu	40,6%	26,7%	39,1%
		% of Total	36,1%	3,0%	39,1%
	Total	Count	1497	187	1684
% within C2.oppornec		88,9%	11,1%	100,0%	
% within C3..estbu		100,0%	100,0%	100,0%	
% of Total		88,9%	11,1%	100,0%	

Izvor: Kalkulacija autora

Tabela br. 85 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Chi-Square Tests					
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	13,446 ^a	1	,000		
Continuity Correction ^b	12,870	1	,000		
Likelihood Ratio	14,069	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Association	13,438	1	,000		
N of Valid Cases	1684				
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 73,07.					
b. Computed only for a 2x2 table					

Izvor: Kalkulacija autora

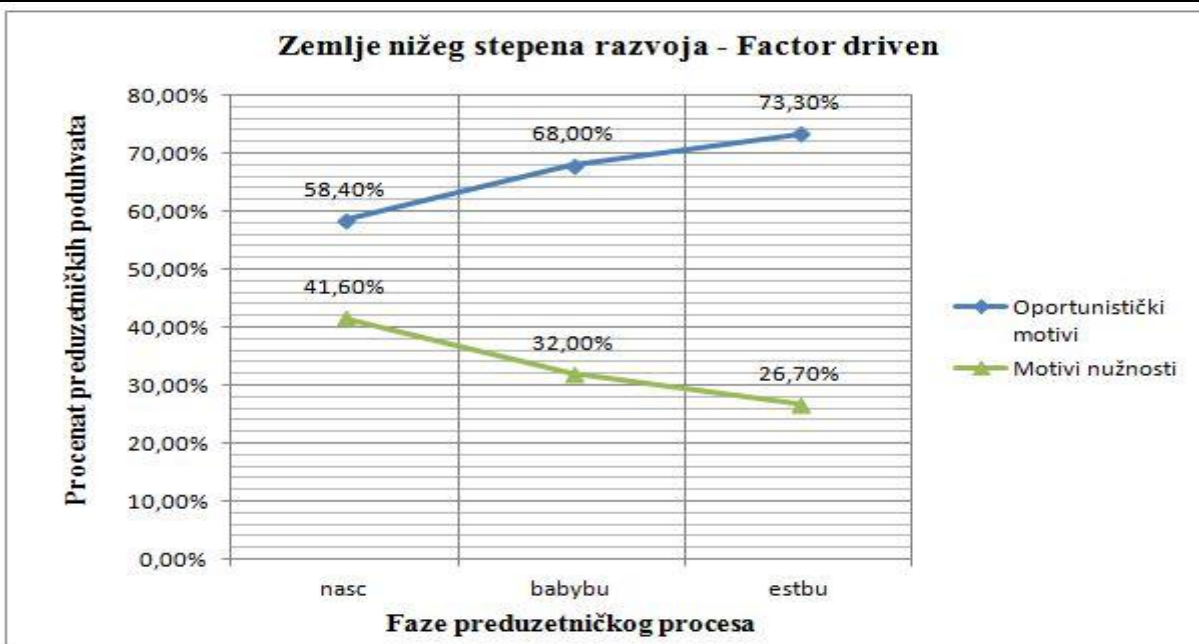
Tabela br. 86 – Rezultati Chi kvadrat testa (C2-C3)

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,089	,000
	Cramer's V	,089	,000
N of Valid Cases		1684	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

Izvor: Kalkulacija autora

U okviru zemalja nižeg stepena razvoja indikativno je prisustvo većeg procenta oportunističkih preduzetničkih poduhvata sa statistički značajnom razlikom, prema svim fazama preduzetničkog procesa. Kao što je i vidljivo na osnovu dobijenih rezultata statističkih analiza i prikaza br. 11, naročito je izraženo dominantno učešće oportunističkih poduhvata uporedo sa dostizanjem zrelijih faza preduzetničkog procesa. Apsolutni iznosi ukazuju na manji broj oportunističkih poduhvata poredeći ih sa zemljama dostignutog višeg stepena razvoja, dok je na nivou zemalja nižeg stepena razvoja dominantno prisustvo nužnih preduzetničkih poduhvata. Međutim, na osnovu svojih individualnih i preduzetničkih karakteristika, znanja i veština, upravo su oportunistički poduhvati oni koji doživljavaju zrelije faze. Iako se ova vrsta preduzetnika suočava sa nedovoljno razvijenim poslovnima ambijentom, neophodna adekvatna menadžerska znanja i preduzetničke veštine postaju ključna prilikom njegovog savladavanja, na taj način obezbeđujući svojim poduhvatima dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa.

Prikaz br. 11 – Motivi preduzetničkog ponašanja posmatrano kroz faze preduzetničkog procesa



Izvor: Autor

Kao što je već u ovom radu navedeno, nijedan preduzetnički poduhvat nije pokrenut od strane pojedinca sa ciljem smanjenja nezaposlenosti ili povećanja BDP po glavi stanovnika. Stoga treba razlikovati uspeh na individualnom i na makro nivou. U okviru trenutnog poslovnog ambijenta uspeh je svima jednako dostupan. Stoga, preduzetnici oportunisti na osnovu svojih preduzetničkih karakteristika i znanja razvijaju preduzetničke poduhvate koji dostižu zrelije faze i na osnovu toga ostvaruju uspeh na individualnom nivou. Međutim, sa makro aspekta, predmet interesovanja Vlada zemalja predstavlja povećanje apsolutnog i procentualnog iznosa oportunističkih poduhvata razvijajući poslovni ambijent. Unapređenjem poslovnog ambijenta ostvaruje se značajna podrška nužnim preduzetnicima prilikom njihove transformacije u oportuniste. U razvijenijem poslovnom ambijentu, pojedinci koji ne raspolažu individualnim kapacitetima za razvijanje oportunističkih poduhvata, bivaju potpomognuti elementima poslovnog ambijenta kojima se nastoji nadomestiti identifikovani nedostatak znanja i veština u odnosu na preduzetnike oportuniste, a koji su neophodni za dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa.

Rezultati dobijeni putem statističkih analiza nedvosmisleno potvrđuju postavljenu istraživačku hipotezu H4: *Motiv preduzetničkog ponašanja (oportunist) doprinosi zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.* Rezultati dobijeni upotrebom Chi kvadrat testa potvrdili su uticaj oportunističkih poduhvata na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog poduhvata.

7. UPOREDNA ANALIZA DIREKTNIH PREDUZETNIČKIH USLOVA REPUBLIKE SRBIJE I VISOKO RAZVIJENIH ZEMALJA

Usled nedostatka alternative i izostanka mogućnosti drugih opcija, nužno preduzetništvo dominantno je u okviru manje razvijenih zemalja, dok se unutar privreda visoko razvijenih zemalja, karakterističnih po brojnim mogućnostima, razvija veći broj oportunističkih poduhvata. Posledica ovih kretanja duboko je izazvana stepenom dostignutog ekonomskog razvoja koje rezultira razvijenijim direktnim preduzetničkim uslovima, koji poprimaju karakter direktno proporcionalne uslovljene promenljive. Oportunistički poduhvati ostvaruju veće efekte na ukupnu privrednu aktivnost jedne zemlje, stoga i bude posebnu pažnju prilikom istraživanja ovog fenomena i neophodnih koraka za njihovu promociju i unapređenje oportunističkih aktivnosti u okviru nacionalnih privreda.

Smatra se da su oportunistički poduhvati nastali pod uticajem brojnih pozitivnih impulsa iz okruženja u vidu njihove podrške koja je u ovom radu prepoznata u okviru devet elemenata direktnih preduzetničkih uslova. Međutim, pojedini autori ove elemente nazivaju i preduzetničkim eko-sistemom što predstavlja set različitih međuzavisnih aktera u okviru jednog geografskog regiona koji utiču na formiranje ili eventualnu perspektivu pojedinačnih preduzetničkih poduhvata ili nacionalne ekonomije u celini (Cohen, 2005). Bez obzira na naziv modela koji obuhvata elemente ambijentalnih uslova od direktnog uticaja na preduzetničku aktivnost, nesporno je njihovo postojanje i neminovni uticaj na iskazanu preduzetničku inicijativu u okviru jedne nacionalne privrede.

Pokušaji sprovođenja istraživanja iz ove oblasti od strane pojedinaca na nivou regiona, nacionalnih ekonomija ili sl., rezultirala su brojnim ograničenjima. Naime, ograničenja su proistekla iz konceptualnih i empirijskih nedostataka. Najveći nedostatak prepoznat je u izostanku jedinstvene metodologije kojom bi bila omogućena međunarodna uporedivost podataka. Upravo je konceptualni okvir GEM modela nadomestio sve prethodno utvrđene nedostatke i promovisao svoju metodologiju u najprestižniju međunarodnu studiju iz oblasti preduzetništva.

U modelu su vidljive postojeće poslovne aktivnosti iskazane kroz postojeća, odnosno osnovana preduzeća, koja se nalaze pod uticajem opštih nacionalnih uslova okruženja, dok se novi preduzetnički poduhvati nalaze pod neposrednim uticajem direktnih preduzetničkih uslova (Reynolds *et.al.*, 2005). U elemente od direktnog uticaja na obim i prirodu preduzetničke aktivnosti ubrajaju se: preduzetnički kapital, vladine politike, vladini programi, obrazovanje i trening, transfer istraživanja i razvoja, komercijalna i pravna infrastruktura, otvorenost tržišta, pristup fizičkoj infrastrukturi i kulturne i socijalne norme.

Posmatranje elemenata direktnih preduzetničkih uslova Republike Srbije ukazao bi na trenutni nivo njihovog dostignutog razvoja kao i uočavanja šansi za njihova poboljšanja sa namerom unapređenja obima i prirode preduzetničke aktivnosti. Republika Srbija se na osnovu kategorizacije zemalja prema Porterovom pristupu nalazi u društvu srednje razvijenih zemalja. Kako Republika Srbija stremi ekonomskom napretku i dostizanju razvijenijih ekonomskih zemalja, neophodno je i sagledavanje mogućih akcija za unapređenje preduzetničkog ambijenta u vidu razvijenih direktnih preduzetničkih uslova koji bi obezbedili veću zastupljenost oportunističkih preduzetničkih poduhvata u okvirima nacionalne privrede Republike Srbije. Iz tog razloga neophodno je sagledavanje postignutih rezultata kao i njihova komparacija sa rezultatima visoko razvijenih zemalja, sa namerom utvrđivanja jaza između razvijenosti pojedinih elemenata direktnih preduzetničkih uslova, kao i identifikacija potencijalnih mogućnosti i pravaca delovanja ka unapređenju preduzetničkog ambijenta. Sa namerom slikovitog prikaza, naredni deo rada biće posvećen upravo komparaciji preduzetničkog ambijenta Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja učesnica GEM istraživanja. Rezultati istraživanja biće prikazani u okviru tabela i mrežnih dijagrama radi lakšeg uočavanja jaza između Republike Srbije i posmatrane grupe visoko razvijenih zemalja. Nakon uočavanja mogućnosti za unapređenje preduzetničkog ambijenta, čije su akcije uglavnom prepoznate i omogućene putem delovanja Vlade Republike Srbije, odnosno državnih tela i njenih mehanizama, autor ovog rada predstaviće model namenjen smanjenju stope mortaliteta preduzeća u periodu inkubacije, koji je zasnovan na transformaciji nužnih preduzetnika u preduzetnike oportuniste, koji bi u budućnosti mogao da predstavlja jednu od potencijalnih akcija i programa Vlade Republike Srbije usmerenu ka povećanju obima i prirode preduzetničke aktivnosti na teritoriji Republike Srbije.

Podaci prikupljeni u okviru GEM istraživanja nacionalnih eksperata omogućavaju merenje faktora koji kao elementi preduzetničkog ekosistema utiču na obim i strukturu preduzetničke aktivnosti. Svaki element ovog sistema ocenjen je analizom nekoliko podelemenata (varijabli) Likertovom skalom od strane izabranih eksperata, što je i predstavljeno u vidu konačne ocene i nacionalne percepcije eksperata za celinu direktnih preduzetničkih uslova. U prikazanim tabelama nalaze se dostupni podaci za ocenu i ispitivanje konzistentnosti direktnih preduzetničkih uslova u Republici Srbiji sa visoko razvijenim zemljama.

Rezultati istraživanja predstavljeni u petoj koloni prikazanih tabela ukazuje na odstupanja direktnih preduzetničkih uslova u Republici Srbiji u odnosu na visoko razvijene zemlje. Negativne vrednosti odstupanja znače da je razlika između srednje vrednosti posmatranih obeležja koji čine elemente preduzetničkog ekosistema u okviru visoko razvijenih zemalja, u odnosu na vrednosti istih obeležja za Srbiju, manja od standardnog odstupanja u okviru osnovnog skupa čime se potvrđuje konzistentnost preduzetničkog, odnosno, nekonzistentnost se potvrđuje u slučaju da su vrednosti odstupanja pozitivni i veći od iznosa standardne devijacije Republike Srbije u odnosu na visoko razvijene zemlje bez obzira na precizna razgraničenja između definisanih grupa zemalja različitog stepena razvoja.

• Preduzetnički kapital

Posmatranje srednjih vrednosti analiziranih elemenata preduzetničkog kapitala u Republici Srbiji kao i uporedna komparacija istih sa rezultatima visoko razvijenih zemalja, ukazuje na značajna odstupanja ambijentalnih preduzetničkih uslova u okviru Republike Srbije koja zahtevaju značajne akcije sa ciljem unapređenja istih. Rezultati komparacije ovih elemenata između Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja vidljivi su u tabeli br. 87, dok je vizualni prikaz br. 12 predstavljen u formi mrežnog dijagrama za svaki od ispitivanih elemenata.

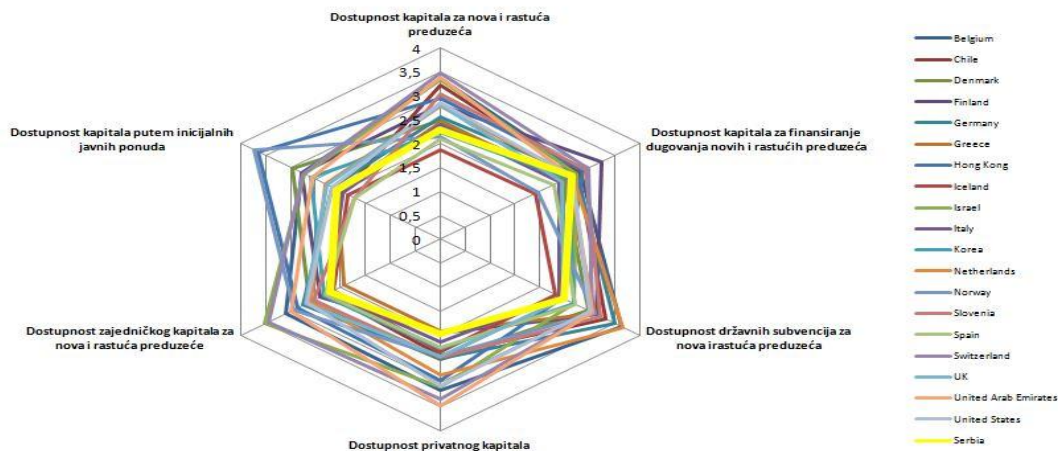
Tabela br. 87 – Direktni preduzetnički uslovi (preduzetnički kapital)

Preduzetnički kapital	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1pk1	2,29	3,47	0,48169	1,18	<ul style="list-style-type: none"> • Unapređenje ukupnog poslovnog ambijenta • Aktivnosti usmerene na smanjenje kamatnih stopa • Usmeravanje sredstava za nova i rastuća preduzeća
C1a1pk2	2,64	3,23	0,32349	0,59	
C1a1pk3	2,47	3,67	,40675	1,2	
C1a1pk4	1,97	3,47	,45418	1,5	
C1a1pk5	2,20	3,52	,42423	1,32	
C1a1pk6	2,07	3,74	,58041	1,67	
Konačna ocena	2,72	4,22	0,53415	1,49	

Izvor: Kalkulacija autora

Utvrđene pozitivne razlike između srednjih vrednosti elemenata preduzetničkog kapitala Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja uočene su kod svih šest varijabli preduzetničkog kapitala čije su vrednosti istovremeno veće od izračunate standardne devijacije, što nedvosmisleno upućuje na značajna odstupanja kada je u pitanju razvijenost elemenata dostupnosti preduzetničkog kapitala. Rezultati upućuju na činjenicu nekonzistentnosti preduzetničkih uslova Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja kada je u pitanju dostupnost preduzetničkog kapitala.

Nedostatak kapitala posledica je nedovoljno razvijenog i atraktivnog poslovnog ambijenta za privlačenje neophodnog kapitala za pokretanje preduzetničke aktivnosti na teritoriji posmatrane zemlje. Dostupna finansijska sredstva namenjena preduzetnicima često imaju ograničenja u vidu visokih kamatnih stopa, što predstavlja rezultat odnosa i poverenja koji vlada između preduzetnika i zajmodavaca. Takođe, visina kamatnih stopa prouzrokovana je i kvalitetom poslovne ideje, stoga preduzetnici mogu da konkurišu atraktivnim i inovativnim idejama za pokretanje preduzetničkog poduhvata u cilju utvrđivanja nižih kamatnih stopa. Sa druge strane, javlja se potreba za razgovorom između komercijalnih banaka i Narodne Banke Republike Srbije sa ciljem utvrđivanja modaliteta naplate nenaplativih i visoko rizičnih kredita, koji su u prethodnom periodu odobravani.

Prikaz br. 12 - Direktni preduzetnički uslovi (preduzetnički kapital)

Izvor: Kalkulacija autora

Nivo današnjih kamatnih stopa upravo je formiran sa nastojanjem refundiranja odobrenih sredstava na bazi pogrešnih procena, čime se transfer odgovornosti i transfer refundacije sredstava preliva sa banaka na teret nove preduzetničke i privredne aktivnosti. Sredstva namenjena privlačenju stranih direktnih investicija i njihov transfer u fond namenjen razvoju preduzetničke inicijative imao bi direktan uticaj na unapređenje privrednih performansi Republike Srbije. Danas, prilikom privlačenja stranih direktnih investicija zemlje konkurišu privrednim ambijentom a ne visinom dostupnih budžetskih sredstava za privlačenje istih.

- **Vladine politike**

Srednje vrednosti posmatranih elemenata Vladinih politika za Republiku Srbiju i visoko razvijenih zemalja prikazani su u okviru tabele br. 88 dok je grafički prikaz br. 13 predstavljen u vidu mrežnog dijagrama.

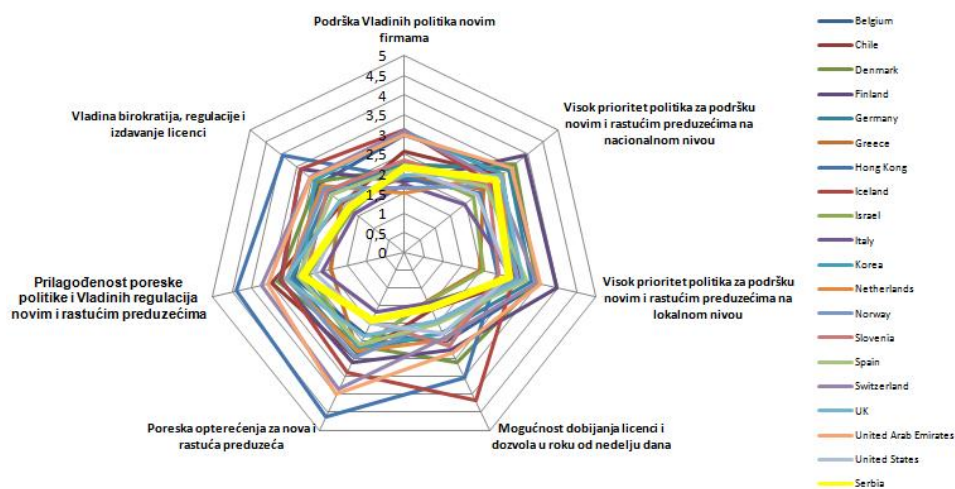
Tabela br. 88 – Direktni preduzetnički uslovi (Vladine politike)

Vladine politike	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1vp1	2,16	3,11	,52584	0,95	<ul style="list-style-type: none"> • Usaglašavanje nacionalnih strategija sa strategijama i prioritema Evropske Unije • Usklađivanje propisasa zakonskom regulativom EU • Promocija preduzetništva
C1a1vp2	2,97	3,94	,50946	0,97	
C1a1vp3	2,74	3,97	,51358	1,23	
C1a1vp4	1,56	4,17	,73209	2,61	
C1a1vp5	1,91	4,61	,72419	2,70	
C1a1vp6	2,66	4,39	,58269	1,73	
C1a1vp7	1,81	3,94	,61501	2,13	
Konačna ocena	2,25	4,01	,60040	1,76	

Izvor: Kalkulacija autora

Utvrđene pozitivne razlike između srednjih vrednosti elemenata preduzetničkog kapitala Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja uočene su kod svih sedam varijabli Vladinih politika. Dobijene vrednosti istovremeno su veće od izračunate standardne devijacije, što nedvosmisleno upućuje na značajna odstupanja kada je u pitanju razvijenost elemenata Vladinih politika. Rezultati u ovom slučaju upućuju na činjenicu nekonzistentnosti preduzetničkih uslova Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja.

Slika br. 14 - Direktni preduzetnički uslovi (Vladine politike)



Izvor: Kalkulacija autora

Republiku Srbiju, kada se razmatraju Vladine politike, u periodu pristupanja Evropskoj Uniji sledi usaglašavanje nacionalnih strategija sa strategijama i prioritetima Evropske Unije. Kako je u okviru EU preduzetnička inicijativa visoko kotirana među prioritetima, očekuje se kreiranje politika od značajnog pozitivnog uticaja za preduzetničku inicijativu na teritoriji Republike Srbije. Pored strategija i prioriteta, Republika Srbija nastoji da usaglasi zakonske okvire i propise u skladu sa zakonskim regulativama Evropske Unije, te se kao efekti ovih aktivnosti u budućnosti mogu iskazati putem boljeg i efikasnijeg funkcionisanja državnih agencija, državnog aparata, državnih i lokalnih kancelarija, kao i njihove fleksibilnosti i mogućnosti prilagođavanja potrebama privrede.

- **Vladini programi**

U okviru tabele br. 89 nalazi se pregled srednjih vrednosti posmatranih elemenata Vladinih programa za Republiku Srbiju i visoko razvijene zemlje, dok je grafički prikaz br. 15 posmatranih pojava predstavljen u formi mrežnog dijagrama.

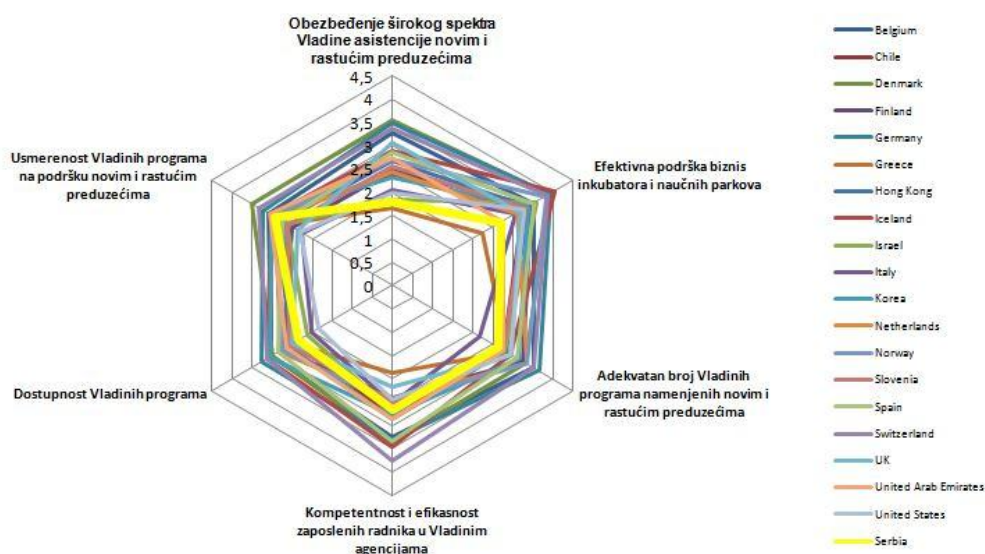
Tabela br. 89 – Direktni preduzetnički uslovi (Vladini programi)

Vladini programi	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1vpr1	1,80	3,54	,54722	1,74	• Implementacija projekta Virtualne Kancelarije za Preduzetništvo
C1a1vpr2	2,72	4,03	,43999	1,31	
C1a1vpr3	2,65	3,65	,35930	1	
C1a1vpr4	2,67	3,76	,49503	1,09	
C1a1vpr5	2,36	3,28	,38989	0,92	
C1a1vpr6	2,94	3,50	,34694	0,56	
Konačna ocena	2,52	3,62	,42972	1,10	

Izvor: Kalkulacija autora

Utvrđene pozitivne razlike između srednjih vrednosti elemenata Vladinih programa Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja uočene su kod svih šest varijabli. Dobijene vrednosti istovremeno su veće od izračunate standardne devijacije, što nedvosmisleno upućuje na činjenicu nekonzistentnosti preduzetničkih uslova Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja.

Prikaz br. 15 - Direktni preduzetnički uslovi (Vladini programi)



Izvor: Kalkulacija autora

Svoju posvećenost unapređenju preduzetničke inicijative Vlada izražava kroz konkretne programe namenjene preduzetničkom sektoru. Podršku novim i rastućim preduzećima Vlada Republike Srbije, pored postojećih programa, svoju dodatnu podršku mogla bi da izrazi osnivanjem Virtualne Preduzetničke Kancelarije (Virtual Entrepreneurial Office - EVO) koja će u narednom delu rada biti prikazana u vidu modela za smanjenje stope mortaliteta preduzeća u periodu inkubacije, kao rezultirajućeg ishoda sprovedenog istraživanja od strane autora ovog rada. Time bi se broj programa podrške preduzetništvu proširio i na najranjiviju grupu preduzetnika tzv. nužne preduzetnike. Preduslov efikasnog i kompetentnog pristupa zaposlenih u okviru EVO-a obezbedio bi se angažovanjem grupe eksperata iz različitih oblasti od značaja za funkcionisanje same kancelarije kao i ostvarenja očekivanih rezultata na polju jačanja preduzetničke inicijative.

- **Preduzetničko obrazovanje**

Tabelom br. 90 ukazano je na srednje vrednosti preduzetničkog kapitala kao elementa direktnih preduzetničkih uslova u okviru Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja. Mrežni dijagram, u okviru prikaza br. 16 postavljen je sa namerom lakše preglednosti i vizualizacije ostvarenih rezultata.

Tabela br. 90 – Direktni preduzetnički uslovi (preduzetničko obrazovanje)

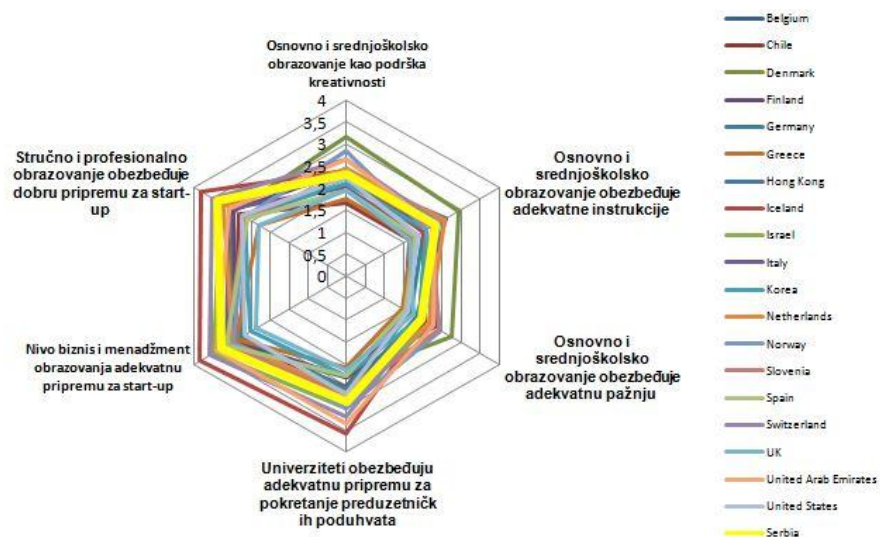
Obrazovanje	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1po1	2,32	3,15	,36598	0,83	<ul style="list-style-type: none"> • Doktorske studije • Nastavni program u okviru fakulteta (prirodnih i tehničkih nauka) • Preduzetništvo u srednjim školama • Razvijanje preduzetničke svesti kod osnovaca • Razvijanje preduzetničke svesti kod dece u predškolskim ustanovama
C1a1po2	2,34	2,93	,34871	0,59	
C1a1po3	1,97	2,74	,36698	0,77	
C1a1po4	2,86	3,56	,41182	0,70	
C1a1po5	3,28	3,85	,36619	0,57	
C1a1po6	3,40	3,83	,41065	0,43	
Konačna ocena	2,69	3,34	,37838	0,65	

Izvor: Kalkulacija autora

Na osnovu izraženih odstupanja, iskazanih u tabeli br. 90 u okviru pete kolone, mogu se ustanoviti značajna odstupanja kada su u pitanju elementi preduzetničkog obrazovanja. Ovi rezultati upućuju na nekonzistentnost preduzetničkih uslova Republike Srbije u odnosu na visoko razvijene zemlje. Značajna odstupanja, u okviru svih šest posmatranih varijabli, ukazuju na razvijenije preduzetničke uslove koji su приметni u okviru privreda visoko razvijenih zemalja.

Potencijalna unapređenja u okviru preduzetničkog obrazovanja kao elementa direktnih preduzetničkih uslova prepoznata su u okviru blagih unapređenja kada je u pitanju osvežavanje nastavnih planova i programa osnovnih, srednjoškolskih i visokoškolskih institucija. Doktorske studije iz oblasti preduzetništva značajnije bi trebalo da doprinesu unapređenju baze naučno-istraživačkih institucija, istraživača, naučno-istraživačkih radova, kao i studija iz oblasti preduzetništva. Generisani podaci kao rezultat sprovedenih istraživanja od strane naučno-istraživačkih institucija utvrdile bi trenutno stanje preduzetničke aktivnosti na nivou Republike Srbije koji bi se koristili za potencijalna unapređenja preduzetničkog sektora, kao i u svrhe kreiranja Vladinih programa i politika namenjenih razvoju preduzetništva. Takođe, kao izvor novih i inovativnih ideja, ali i ujedno nedostatkom znanja iz oblasti menadžmenta i preduzetništva, prepoznati su studenti fakulteta prirodnih i tehničkih nauka.

Prikaz br. 16 - Direktni preduzetnički uslovi (preduzetničko obrazovanje)



Izvor: Kalkulacija autora

Unapređenjem njihovih veština, uključivanjem preduzetništva kao ravnopravne akademske discipline, u mnogome bi unapredilo broj pokrenutih preduzetničkih poduhvata obrazovanih studenata prirodnog i tehničkog profila. Srednjoškolsko obrazovanje, naročito trogodišnji zanatski smerovi, uključivanje preduzetništva kao akademske discipline i edukacije iz oblasti izrade poslovnih planova i pokretanja poduhvata, omogućile bi značajnije uključivanje svršenih srednjoškolaca u proces pokretanja preduzetničkih poduhvata. Osnovno i predškolsko obrazovanje svoju ulogu u unapređenju preduzetničke aktivnosti mogu pronaći putem izražavanja i unapređenja kreativnosti, kao i kroz indirektno uključivanje u svet preduzetništva putem organizacije dečijih pijačnih dana, dečijih sajmova, dečijih rukotvorina, posete uspešnim preduzetnicima itd.

• Istraživačko-razvojni transfer

Srednje vrednosti Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja, kada je u pitanju analiza elemenata transfera istraživanja i razvoja, prikazane su u okviru tabele br. 91. Prosečna vrednost svih posmatranih elemenata Republike Srbije i pojedinačni prikaz posmatranih zemalja ilustrovano je u okviru prikaza br. 17.

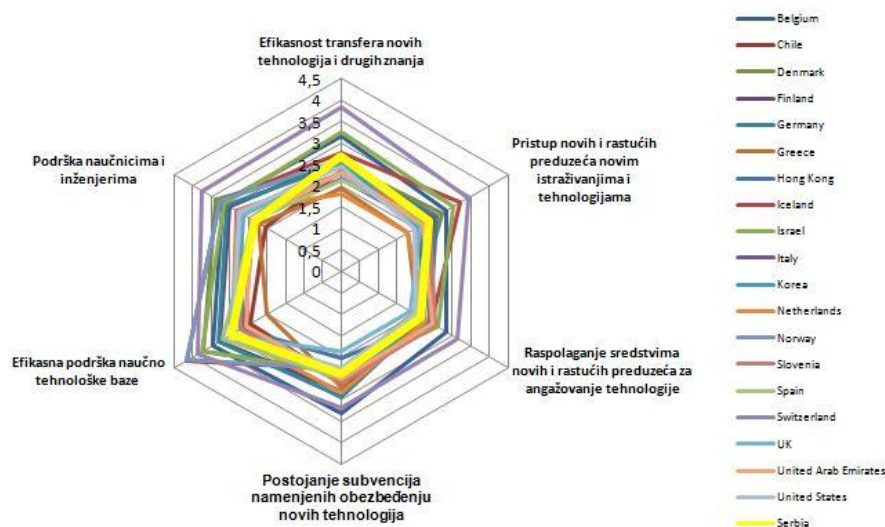
Tabela br. 91 – Direktni preduzetnički uslovi (istraživačko-razvojni transfer)

R&D Transfer	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1rd1	2,69	3,83	,47501	1,14	<ul style="list-style-type: none"> • Osnivanje kancelarija za transfer znanja i tehnologija • Akademsko preduzetništvo • Spin-off preduzeća
C1a1rd2	2,38	3,42	,44757	1,04	
C1a1rd3	2,15	3,13	,33022	0,98	
C1a1rd4	2,41	3,31	,36122	0,9	
C1a1rd5	2,94	4,18	,60068	1,24	
C1a1rd6	2,34	3,74	,43953	1,4	
Konačna ocena	2,48	3,60	,44237	1,12	

Izvor: Kalkulacija autora

Ustanovljena odstupanja srednjih vrednosti Republike Srbije u odnosu na srednju vrednost visoko razvijenih zemalja, istovremeno većoj od iznosa standardne devijacije, ukazuje na nekonzistentnost preduzetničkih uslova posmatranih zemalja. Rezultati upućuju na vladajuće razvijenije uslove istraživačko-razvojnog transfera u visoko razvijenim zemljama u odnosu na dostignuti razvoj ovog elementa direktnih preduzetničkih uslova na teritoriji Republike Srbije.

Prikaz br. 17 - Direktni preduzetnički uslovi (istraživačko-razvojni transfer)



Izvor: Kalkulacija autora

Kanali kojima se ostvaruje spona između javnih istraživačkih institucija i u krajnjoj liniji preduzetnika, može biti prepoznata u vidu patentiranja, licenciranja, zajedničkih istraživanja, istraživanja po ugovoru, konferencija, objavljivanja radova u naučnim časopisima, treninga obrazovanja i mnogih drugih. Povezivanje poslovne zajednice i javnih istraživačkih institucija, sa ciljem transfera tehnologija, moguća je osnivanjem kancelarija za transfer znanja i tehnologija, čije bi se delovanje nalazilo u konstantnom procesu evaluacije. Merenje učinka delovanja ovih kancelarija moguća su sa akademskog aspekta u vidu broja generisanih radova u vidu naučnog doprinosa objavljenih u naučnim časopisima, kao i sa ekonomskog aspekta u vidu broja licenciranih i patentiranih pronalazaka. Zadatak na javno istraživačkim ustanovama jeste definisanje transfera znanja i tehnologija kao strateškog prioriteta, kao i zaštita interesa u procesu transfera znanja i tehnologija u vidu diseminacije rezultata široj društvenoj zajednici uz prava zaštite intelektualne svojine. Na bazi sprovedenih istraživanja, stvara se mogućnost za razvoj akademskog preduzetništva, u vidu novih „spin-off“ preduzeća, kao novih organizacionih jedinica nastalih na osnovu rezultata istraživanja u vidu novih tehnologija.

• Komercijalna i pravna infrastruktura

Trenutne ocene dostignutog razvoja komercijalne i pravne infrastrukture, prema svim elementima, iskazane u prosečnoj vrednosti za Republiku Srbiju i grupu visoko razvijenih zemalja, nalaze se u tabeli br. 92. Prosečna vrednost elemenata komercijalne i pravne infrastrukture i njihova odstupanja u odnosu na pojedinačne zemlje iz grupe visoko razvijenih zemalja predstavljeno je u okviru prikaza br. 18.

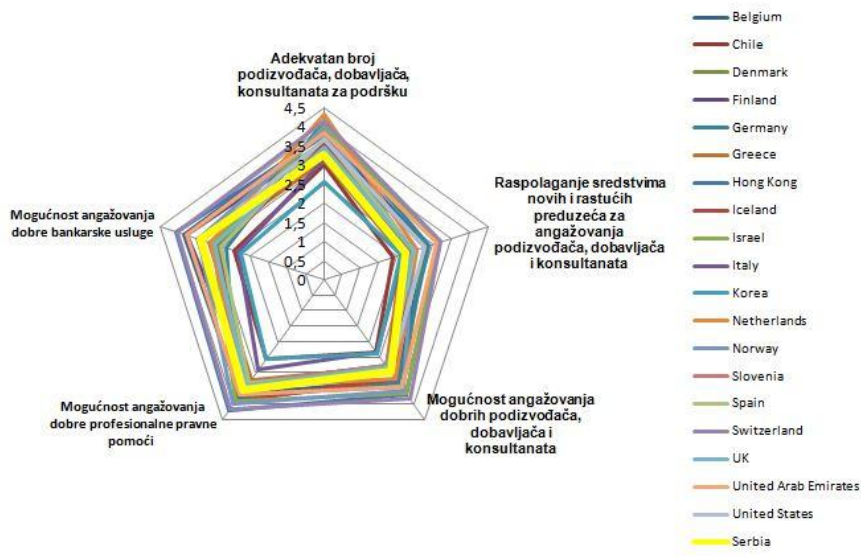
Tabela br. 92 – Direktni preduzetnički uslovi (komercijalna i pravna infrastruktura)

Komercijalna i pravna infrastruktura	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1kpi1	3,26	4,32	,44447	1,06	• Izgradnja stabilnog političkog i poslovnog ambijenta
C1a1kpi2	2,24	3,20	,38818	0,96	
C1a1kpi3	2,97	3,82	,45938	0,85	
C1a1kpi4	3,57	4,22	,47876	0,65	
C1a1kpi5	3,38	4,06	,54493	0,68	
Konačna ocena	3,08	3,92	,463114	0,84	

Izvor: Kalkulacija autora

Nekonzistenost preduzetničkih uslova Republike Srbije, tačnije elemenata komercijalno pravne infrastrukture, u odnosu na rezultate visoko razvijenih zemalja uočljiva je na osnovu prikazanih rezultata u okviru pete kolone. Njihova vrednost, koja je istovremeno veća od vrednosti standardne devijacije, ukazuje na odstupanja i neophodne aktivnosti u pravcu unapređenja posmatranih elemenata.

Prikaz br. 18 - Direktni preduzetnički uslovi (komercijalna i pravna infrastruktura)



Izvor: Kalkulacija autora

Politička stabilnost istovremeno predstavlja garanciju stabilnih uslova privređivanja i mogućnost predikcije poslovnog ambijenta, što neminovno utiče na mogućnost srednjoročnog planiranja poslovanja preduzeća. Članstvo u međunarodnim institucijama kao i preuzete obaveze na osnovu istog, u saglasnosti sa stabilnim političkim prilikama u Republici Srbiji od pozitivnog su uticaja na poslovni ambijent. Stvaranjem konkurentskog poslovnog ambijenta, karakterističnog za razvijene tržišne privrede, Vlada utiče na uvećanje obima preduzetničke aktivnosti, koja pod dejstvom tržišnih zakona dovodi do izraženijeg kvaliteta u oblasti poslovanja. Fleksibilni pravni okvir ne sme da predstavlja barijeru za realizaciju i širenje preduzetničkih poduhvata u smislu nepostojanja okvira koji će omogućiti poslovanje. Dok sa druge strane mora da predstavlja čvrstu zaštitu poslovnih interesa svih učesnika u okviru nacionalnog privrednog prostora.

- **Otvorenost tržišta**

Analiza i ocena trenutno dostignutog razvoja preduzetničkih uslova u Republici Srbiji, tačnije otvorenosti tržišta kao njegovog elementa, njihova komparacija sa grupom visoko razvijenih zemalja prikazana je u okviru tabele br. 93. Pojedinačna odstupanja, između Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja predstavljeno je u okviru prikaza br.19.

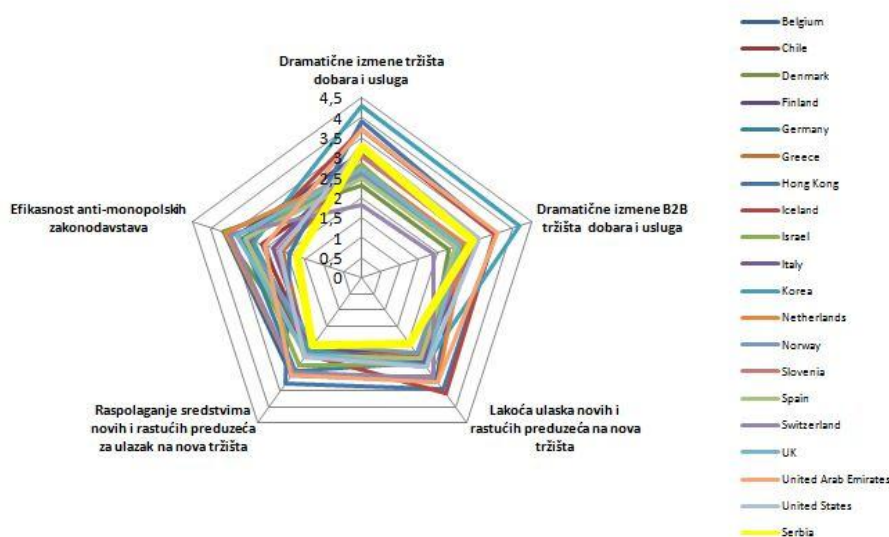
Tabela br. 93 – Direktni preduzetnički uslovi (otvorenost tržišta)

Otvorenost tržišta	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1ot1	3,26	4,29	,60665	1,03	<ul style="list-style-type: none"> • Nelojalna konkurencija • Suzbijanje sive ekonomije
C1a1ot2	2,94	4,16	,54074	1,22	
C1a1ot3	2,03	3,58	,37357	1,55	
C1a1ot4	2,10	3,26	,35645	1,16	
C1a1ot5	1,72	3,67	,55149	1,95	
Konačna ocena	2,41	3,79	,48578	1,38	

Izvor: Kalkulacija autora

Nekonzistentnost preduzetničkih uslova Republike Srbije, po pitanju otvorenosti tržišta, u odnosu na vladajuće uslove u okviru grupe visoko razvijenih zemalja potvrđena je na osnovu dostupnih rezultata. Njihova vrednost, koja je istovremeno veća od vrednosti standardnih devijacija, ukazuje na odstupanja i implementaciju neophodnih korektivnih mera sa ciljem unapređenja navedenog elementa direktnih preduzetničkih uslova.

Prikaz br. 19 - Direktni preduzetnički uslovi (otvorenost tržišta)



Izvor: Kalkulacija autora

Među najznačajnijim barijerama za osnivanje preduzeća i njegov ulazak na tržište u okviru određene industrijske grane u Republici Srbiji može se identifikovati u obliku sive ekonomije i nelojalne konkurencije. Iako se sa sigurnošću ne može utvrditi tačan procenat, postoji saglasnost stručnjaka da je njihovo učešće u BDP izuzetno visoko. Sa druge strane nelojalna konkurencija pretnja je preduzećima koja redovno izmiruju svoje obaveze prema Republici Srbiji. Cilj države ne treba da bude uništenje privrede koja se nalazi u sivoj zoni, već prevođenje u njene legalne tokove. Kako bi se umanjio procenat učešća sive ekonomije neophodno je reforma državnih i lokalnih službi, njihova profesionalizacija, naročito u okviru inspekcijih službi na svim nivoima. Primarni zadatak navedenih službi bila bi pre svega identifikacija učesnika koja posluju u okvirima sive zone sa konačnim ciljem uvođenja ovih lica u realne privredne tokove. Sa druge strane, neophodno je učiniti ustupke koji bi popularizovali proces ulaska u realne privredne tokove. Kao mogući instrumenti mogu se navesti fleksibilnija radna zakonodavstva, smanjenje fiskalnih i parafiskalnih nameta, kao i olakšavanje administrativne procedure za osnivanje preduzeća i tome sl. Za razvoj preduzetničke inicijative neophodno je obezbediti konkurentski ambijent, izostavljen uticaja monopolskih preduzeća. Prisustvo tržišnih monopola podrazumeva izostanak kvaliteta pruženih usluga kao i neadekvatnih nivoa cena za pružanje istih. Evidentan je uticaj monopolskih preduzeća u oblasti snabdevanja električnom energijom, vodosnabdevanjem, železničkom saobraćaju i sl. Monopolska tržišta garancija su izostanka priliva stranih direktnih investicija i jačanja preduzetničke aktivnosti iz razloga njihovog delovanja u pravcu podizanja ulaznih barijera u cilju eliminacije pojave tržišne konkurencije.

• Fizička infrastruktura

Svrha tabele br. 94 jeste prikaz srednjih vrednosti elemenata fizičke infrastrukture Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja. Rezultati srednjih vrednosti takođe su predstavljeni u vidu mrežnog dijagrama, u okviru prikaza br. 20.

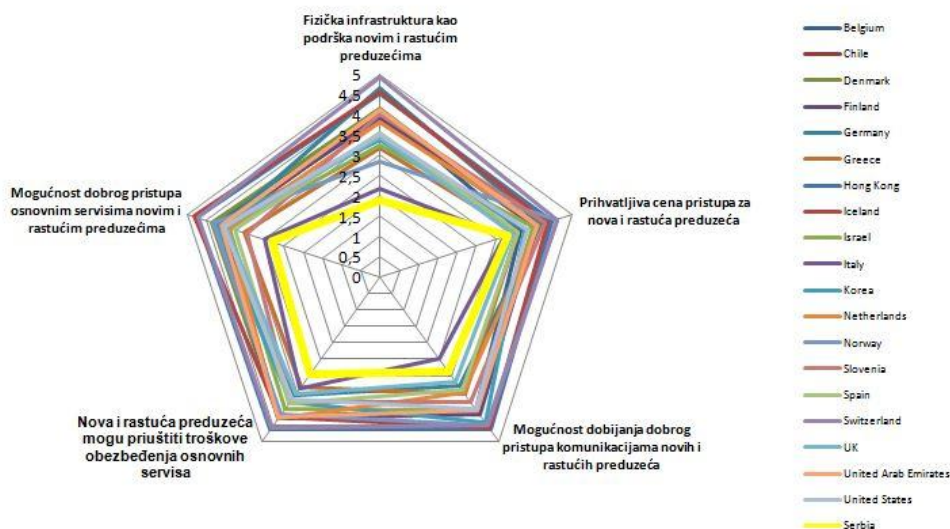
Tabela br. 94 – Direktni preduzetnički uslovi (fizička infrastruktura)

Fizička infrastruktura	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	Buduće aktivnosti
C1a1fi1	1,89	4,91	,67440	3,02	<ul style="list-style-type: none"> • Veća finansijska izdvajanja • Ubrzan proces implementacije kapitalnih pojekata • Izrada projektne dokumentacije • Izgradnja i opremanje privrednih zona
C1a1fi2	3,31	4,58	,38257	1,27	
C1a1fi3	2,88	4,64	,55450	1,76	
C1a1fi4	2,97	4,64	,38343	1,67	
C1a1fi5	2,82	4,83	,45442	2,01	
Konačna ocena	2,77	4,72	,48986	1,95	

Izvor: Kalkulacija autora

Analiza srednjih vrednosti ukazuje na više nego značajna odstupanja kada su u pitanju elementi fizičke infrastrukture Republike Srbije i visoko razvijenih zemalja. Prilikom ocenjivanja svih pet elemenata razvijeniji uslovi predstavljali su karakteristiku visoko razvijenih zemalja a razlika između srednjih vrednosti koje su ujedno veće od vrednosti standradnih devijacija ukazuje na nekonzistentnost preduzetničkih uslova Republike Srbije i prostora za unapređenje kada je u pitanju fizička infrastruktura.

Slika br. 20 - Direktni preduzetnički uslovi (fizička infrastruktura)



Izvor: Kalkulacija autora

Unapređenje fizičke infrastrukture predstavlja neophodan uslov za unapređenje preduzetničke aktivnosti u okviru nacionalne privrede jedne zemlje. U trenutku kada zemlje privlače kapital putem uređenog privrednog ambijenta i uređene fizičke infrastrukture koja značajno olakšava mogućnost poslovanja sa fizičkog i troškovnog aspekta, Republika Srbija ne nalazi se pred dilemom da li treba da unapredi postojeće stanje infrastrukturne mreže, već je pitanje kada će se krenuti u rekonstrukciju i unapređenje iste. Kao alternativa nedostatku sredstava iz budžeta namenjenih unapređenju infrastrukture nameće se mogućnost koncesije ili privatno-javnih partnerstava. Uvrštavanje kapitalnih infrastrukturnih projekata među visoke prioritete razvojnih aktivnosti Republike Srbije značilo bi njihovu implementaciju u okviru postavljenih ciljeva i standarda. Izrada i priprema projektne dokumentacije budućih ideja i infrastrukturnih projekata značajno bi doprinela ubrzanju procesa privlačenja zainteresovanih investitora. Takođe, prepuštanje lokalnim samoupravama aktivnost pronalaska i adekvatnog opremanja privredno-industrijskih zona, omogućila bi pristup svim infrastrukturnim priključcima neophodnih za poslovanje preduzetnika.

• Kulturne i socijalne norme

Srednje vrednosti kulturnih i socijalnih normi, Republike Srbije i grupe visoko razvijenih zemalja, kao elementa direktnih preduzetničkih uslova prikazani su u okviru tabele br. 95. U okviru prikaza br. 21, mrežnim dijagramom predstavljena su odstupanja srednjih vrednosti Republike Srbije i pojedinačnih vrednosti visoko razvijenih zemalja.

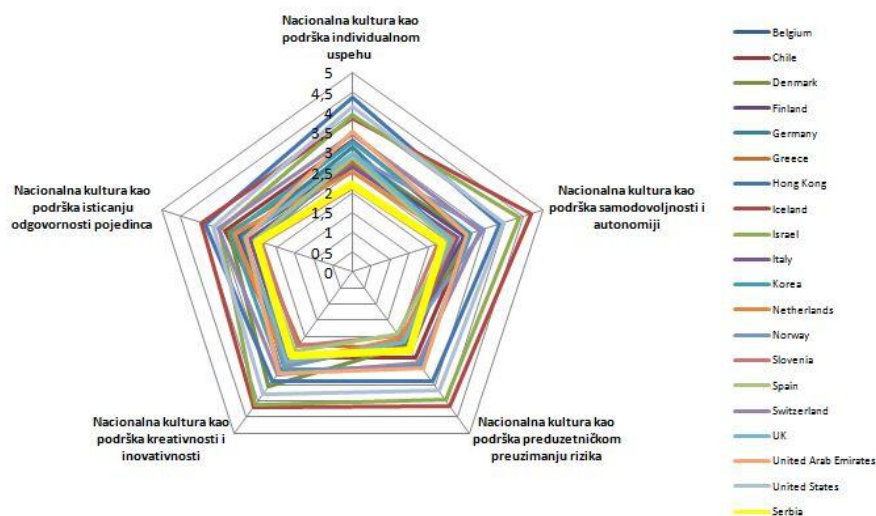
Tabela br. 95 – Direktni preduzetnički uslovi (kulturne i socijalne norme)

Nacionalna kultura	Srednja vrednost (Republika Srbija)	Srednja vrednost (Visoko razvijene zemlje)	Standardna devijacija	+ / -	
C1a1ksn1	2,20	4,39	,59030	2,19	<ul style="list-style-type: none"> • Razvijanje preduzetničkog duha u okviru svih nivoa obrazovnog sistema • Promocija preduzetnika kao nosioca promena i životnog stila
C1a1ksn2	2,37	4,69	,66130	2,32	
C1a1ksn3	2,43	4,14	,68813	1,71	
C1a1ksn4	2,60	4,19	,55808	1,59	
C1a1ksn5	2,49	3,97	,47350	1,48	
Konačna ocena	2,41	4,27	,59426	1,86	

Izvor: Kalkulacija autora

Uprosečene vrednosti kulturnih i socijalnih normi Republike Srbije i grupe visoko razvijenih zemalja, kao i pozitivna odstupanja između istih u vrednosti većoj od iznosa standardne devijacije, upućuje na činjenicu nekonzistentnosti ovog elementa direktnih preduzetničkih uslova Republike Srbije u odnosu na grupu visoko razvijenih zemalja. Pozitivna odstupanja uočena su kod svih pet ispitivanih područja kulturnih i socijalnih normi.

Slika br. 21 - Direktni preduzetnički uslovi (kulturne i socijalne norme)



Izvor: Kalkulacija autora

Sektor malih i srednjih preduzeća u velikoj meri zavistan je od lica koja imaju ideje, koji su spremni da rizikuju i poseduju volju za pokretanjem poduhvata. Navedene karakteristike upućuju na ličnost preduzetnika koja se formira u društveno prihvatljivom preduzetničkom ambijentu. U zavisnosti od uspostavljenih kulturnih i socijalnih normi odražava se i ohrabrivanje/obeshrabrivanje pojedinaca kao budućih preduzetnika. Razvijanje preduzetničke kulture podrazumeva uticaj na pojedinca od njegovog ranog detinjstva pa sve do sazrevanja i odrastanja. Formiranje ličnosti u velikoj meri determinisano je obrazovnim sistemom te se njegova uloga u okviru kreiranja preduzetničke kulture posebno naglašava. Kao jedan od najčešće navođenih razloga za nepokretanje preduzetničkih poduhvata navodi se strah od neuspeha. Društveno prihvatljiva kategorija neuspeha i podrška institucija u vidu pružanja druge šanse preduzetnicima značajno bi doprinela smanjenju procenta percepcije straha od neuspeha kao potencijalne barijere za pokretanje poduhvata.

8. ENTREPRENEURIAL VIRTUAL OFFICE (EVO) – PREDUZETNIČKA VIRTUALNA KANCELARIJA

Preduzetnička virtualna kancelarija namenjena razvoju i unapređenju preduzetničke inicijative na teritoriji Republike Srbije predstavljala bi konkretan vid podrške Vlade namenjene preduzetničkom sektoru. Potencijalno ograničenje za nesmetan rad i funkcionisanje EVO-a može se identifikovati u vidu nedostatka budžetskih finansijskih sredstava za nesmetan rad i funkcionisanje ove kancelarije, što bi se kompenzovalo postojećim, prisutnim nedovoljno efikasnim programima (agencije, privredne komore, lokalne i regionalne kancelarije i tome sl.). U trenutku nedostatka budžetskih finansijskih sredstava za servisiranje tekućih obaveza, izdvajanje dodatnih novčanih sredstava za nesmetani rad i funkcionisanje EVO-a može se predstaviti kao potencijalno ograničenje postojećoj ideji. Osnivanje dodatne kancelarije, pored svih postojećih državnih agencija, mogla bi da predstavlja novu metu partijskog zapošljavanja, što bi pretilo da ugrozi svrhu i namenu postojanja ove vrste kancelarije.

Iz navedenih razloga, kao i iz razloga potpune usaglašenosti predstavljenog modela sa strategijom Evropske Unije namenjene razvoju preduzetništva u vidu akcionog plana za preduzetništvo 2020 godine (Entrepreneurship 2020 Action Plan), ova kancelarija mogla bi da predstavlja rezultat projekta finansiranog od strane Evropske Unije, kojima bi se ostvarili višestruki efekti na privrednu aktivnost Republike Srbije. Probni period implementacije ovog projekta i potpunog finansiranja od strane Evropske Unije u prvih pet godina postojanja kancelarije, umnogome bi doprineo razvoju preduzetničke inicijative, a ostvareni rezultati u petogodišnjem probnom periodu predstavljali bi osnovu za donošenje odluke o nastavku njenog daljeg funkcionisanja i načina finansiranja rada kancelarije.

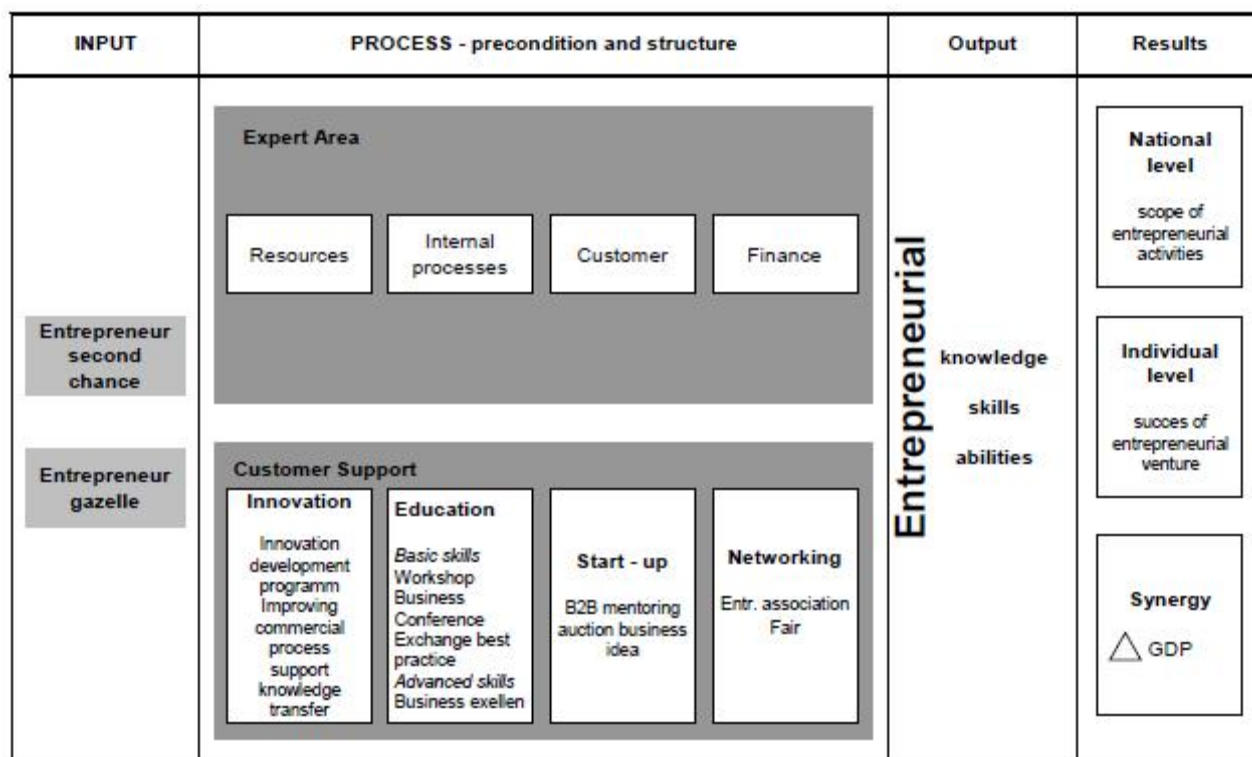
Kao što je i predstavljeno u okviru prikaza br. 22, postojeći model obuhvatio bi dve potencijalne grupe preduzetnika koji bi ostvarili pravo na podršku kancelarije EVO, kako bi se obezbedili rezultati u vidu povećanog stepena uspeha pojedinačnog preduzetničkog poduhvata i ukupnog obima preduzetničke aktivnosti na nacionalnom nivou. Prva grupa preduzetnika prepoznata je u vidu nužnih preduzetnika kojima je dostupan program druge šanse. U pitanju je podrška kancelarije namenjena licima koja su najmanje 6 meseci nezaposlena i koja su u prethodne tri godine imali iskustvo neuspešno pokrenutog preduzetničkog poduhvata. Ova grupa pojedinaca, značajno se razlikuje od pojedinaca koji se nalaze na tržištu rada u statusu nezaposlenih lica, iz razloga iskazane preduzetničke inicijative i željom za izlaskom iz trenutnog statusa.

Neuspešno pokrenuti poduhvati, susret sa preduzetničkim procesom, umnogome uvećavaju šansu za budući uspeh uz adekvatnu pomoć eksperata i stručnjaka iz oblasti preduzetništva. Drugu grupu pojedinaca kojima je namenjena podrška kancelarije EVO predstavljaju preduzetnici „gazele“. Poistovećivanje ove grupe preduzetnika sa ovom životinjom učinjena je na bazi prirode njihovih poduhvata. Kao i gazele, koje odlikuje brzina i visok skok, ova grupa

preduzetnika ostvaruje brz napredak u preduzetničkom procesu uz nagli i skokovit rast preduzetničkog poduhvata. Uslov za dobijanje statusa „gazela“ preduzetnika baziran je na radikalnoj inovaciji, njenoj evaluaciji i proceni potencijala za rast. Ispunjavanjem sledećih kriterijuma preduzetnici stižu mogućnost za dobijanje statusa gazela preduzetnika, a u pitanju su:

- rast zaposlenih radnika tokom svake pojedinačne godine u okviru prve tri godine poslovanja,
- najmanje 10 zaposlenih radnika u prvoj godini poslovanja,
- rast dobiti u kontinuitetu od minimum tri godine u iznosu od 20% u prvih pet godina poslovanja preduzeća.

Prikaz br. 22 – Model EVO



Izvor: Autor

Postoji nekoliko značajnih razloga za proširenje modela uključivanjem ove grupe preduzetnika. Kao prvo, svojim ubrzanim napretkom ostvaruju nagli rast i kreiraju nova radna mesta. Kao drugo, ostvarivanjem značajnih performansi u svom poslovanju otvaraju mogućnost za kreiranje komplementarnih preduzetničkih poduhvata. Kao treće, činjenica je da uspešni preduzetnici koji su uključeni u rad preduzeća „gazela“ imaju veće predispozicije za pokretanje uspešnog

preduzetničkog poduhvata, stoga predstavljaju odličan uzor i uspešan primer iz prakse, kao i adekvatne stručnjake za program mentorstva drugim preduzećima.

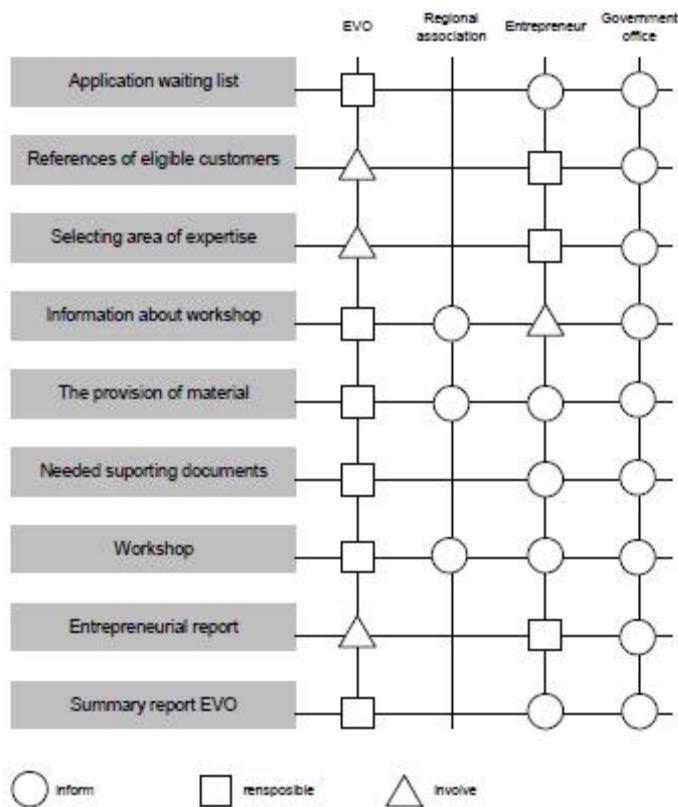
Iako raspolažu radikalnim inovacijama u vidu superiornih proizvoda, ova grupa preduzetnika zahteva snažnije umrežavanje sa ostalim akterima na tržištu. Finansiranje ove vrste poduhvata zaista su zahtevna i uglavnom se inicijalna ulaganja vrše od strane zainteresovanih investitora i poslovnih anđela. Kako su u pitanju novi, tehnološki superiorni proizvodi na tržištu, neophodna su znanja i veštine iz oblasti komercijalizacije proizvoda i zaštite intelektualne svojine. Zbog širokog spektra krajnjih korisnika njihovih proizvoda i usluga, od kojih zainteresovane strane mogu biti i Vlade pojedinih zemalja, „gazele“ preduzetnici predstavljaju oblast od izuzetnog značaja i interesovanja donosioca odluka. Iz svih prethodno navedenih karakteristika „gazela“ preduzetnika, njihova uloga u okviru ovog modela veoma je lako uočljiva i prepoznatljiva. Otvarajući mogućnosti za pokretanje komplementarnih preduzetničkih poduhvata, odličan uzor i primer iz prakse kao i adekvatan izbor stručnjaka za mentoring, predstavljaju podršku nužnim preduzetnicima u procesu njihove transformacije u preduzetnike oportuniste. Za razliku od trenutnog vida podrške Republike Srbije preduzetničkoj inicijativi, putem osnivanja razvojnih regionalnih agencija i regionalnih privrednih komora, čiji su rezultati na nivou regiona daleko ispod očekivanih, rad EVO-a zasnivao bi se na angažovanju istaknutih stručnjaka iz različitih oblasti sa ciljem pokrivanja celine poslovnog procesa adekvatnim znanjima i veštinama preduzetnika. Virtualna kancelarija bila bi troškovno prihvatljivija i rezultatski efikasnija za razliku od trenutnog vida podrške, koji jednostavno ne može da obezbedi adekvatan broj stručnjaka za svaki region ili okrug Republike Srbije. Postojeći aparat je glomazan i neefikasan iz razloga dominacije kvantiteta podrške sa logičnom posledicom izostanka kvaliteta. Osnivanje ove kancelarije, značajno bi umanjilo troškove programa namenjenih preduzetništvu, iz razloga angažovanja adekvatnog broja stručnjaka, čiju bi podršku osetili svi regioni Republike Srbije. Naime, u funkciji efikasnijeg funkcionisanja EVO-a bili bi stavljeni u funkciju postojeći regionalni kapaciteti u vidu regionalnih privrednih asocijacija ili regionalnih razvojnih agencija čiji je osnivač Republika Srbija. Namera uključivanja ovih institucija jeste korišćenje njihove infrastrukture prilikom organizovanja radionica, seminara, treninga, sajмова preduzetništva i tome slično.

Značajna i višestruka korist za korisnike ovog Vladinog programa odrazila bi se kroz četiri identifikovane oblasti znanja od značaja za preduzetnike. Oblast inovacija podrazumevala bi razvoj novih proizvoda, unapređenje procesa komercijalizacije, unapređenje transfera znanja kao i zaštite intelektualne svojine. Preduzetničko obrazovanje u vidu sticanja osnovnih i naprednih preduzetničkih znanja i veština omogućilo bi se putem radionica, seminara, konferencija, razmene najbolje prakse itd.

Unapređenje procesa pokretanja poduhvata značajno bi bilo unapređeno organizacijom aukcija poslovnih ideja ali i B2B mentoringom. Organizovanje aukcije poslovnih ideja i učešćem biznis anđela, bilo bi namenjeno preduzetničkim poduhvatima zasnovanim na inovativnim idejama i istovremenim zahtevnim visokim inicijalnim finansijskim ulaganjima, sa ciljem pokretanja

preduzetničkog poduhvata. Organizacija sajma preduzetništva, učešće u radu privredno-preduzetničkih asocijacija, organizacija stručnih poseta razvijenim regionima EU i njihovim preduzetničkim klasterima predstavlja osnovu izgradnje buduće preduzetničke mreže od značaja za unapređenje preduzetničke inicijative na teritoriji Republike Srbije.

Prikaz br. 23 – Operativni algoritam modela



Izvor: Autor

Na bazi unapređenih preduzetničkih znanja, veština i sposobnosti putem aktivne podrške virtualne kancelarije očekivani efekti mogli bi se izraziti na nacionalnom i na individualnom nivou. Posmatrajući ulogu i rad virtualne kancelarije sa makro aspekta, doprinos EVO-a ogledao bi se u značajnom uvećanju obima preduzetničke aktivnosti u vidu većeg broja novoosnovanih poduhvata. Na individualnom nivou, posmatrajući sa aspekta pojedinca, preduzetnika, očekivani efekti i rezultati rada kancelarije ogledali bi se u povećanju šansi za uspeh pojedinačnog preduzetničkog poduhvata u vidu dostizanja zrelijih faza preduzetničkih poduhvata baziranih na rastu, inovaciji ili internacionalizaciji poslovnog poduhvata. Sinergetski efekat rezultata na individualnom i nacionalnom nivou, uvažavajući prethodno uočenu uzročno posledičnu vezu između motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničkog procesa, u krajnjoj instanci odrazio bi

se na značajnije učešće preduzetničkog sektora u ostvarivanju ekonomskog rasta putem uvećanja bruto društvenog proizvoda.

Uspešno funkcionisanje i rad virtualne kancelarije usmeren na trening i obuku odabranih preduzetnika uključuje aktivno učešće identifikovanih stejkholdera sa različitim ulogama i nivoima odgovornosti u okviru posmatranih faza implementacije ovog procesa. Sprovođenje edukativnih aktivnosti virtualne kancelarije posmatrano sa operativnog aspekta, autor ovog rada predstavio je u okviru prikaza br. 23. Kao stejkholderi unutar ovog procesa prepoznati su: Preduzetnička Virtualna Kancelarija, Regionalne Asocijacije, Preduzetnici, Lokalna samouprava, Ministarstvo privrede Republike Srbije kao nadležno ministarstvo i kancelarija Delegacije Evropske Unije u Republici Srbiji.

Proces prijave zainteresovanih kandidata po regionima podrazumevao bi izradu liste čekanja formirane na osnovu podnesenih prijava zainteresovanih pojedinaca. Nakon ispunjavanja kvote u vidu određenog broja prijavljenih kandidata, pristupilo bi se obradi aplikacionih formulara sa ciljem selekcije zainteresovanih pojedinaca koji ispunjavaju prethodno pomenute uslove za učešće u programu virtualne kancelarije. Zainteresovanim licima bilo bi omogućeno da u roku od dve nedelje dostave dokaze kojima potvrđuju mogućnost korišćenja usluga virtualne kancelarije, kao i navođenje oblasti ekspertize za koju su zainteresovani. Definisane plan održavanja radionica, kao i izlaznih rezultata predstavljalo bi odgovornost eksperata i stručnjaka zaposlenih u virtualnoj kancelariji, o čemu bi blagovremeno bili obavešteni i kandidati koji su podneli prijavu i prošli kroz proces selekcije kandidata. Pored svih neophodnih informacija o samoj radionici, kandidati bi blagovremeno bili informisani i o definisanim uslovima za učešće na istoj, u vidu obezbeđivanja neophodne dokumentacije koje se odnosi na njihov prethodni poslovni poduhvat. Ovim putem bi se pokušao staviti akcenat na interaktivnom odnosu eksperata i kandidata, sa namerom pružanja osnove u vidu prenosa teoretske građe i njegove nadogradnje kroz prenos primenjenih, aplikativnih preduzetničkih veština. Nakon završetka održanih radionica, preduzetnici bi imali obavezu dostavljanja periodičnih šestomesečnih izveštaja o poslovanju preduzeća, gde bi se u okviru formirane baze podataka o korisnicima usluga virtualne kancelarije mogao posmatrati proces dostizanja zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatranih prema svim njegovim fazama.

ZAKLJUČNE PORUKE RADA

Interesovanje za proučavanjem interaktivnog odnosa i uzročno-posledičnih veza između dve pomenute kategorije proizilazi iz pretpostavke pozitivnog uticaja preduzetništva na ekonomski rast i razvoj zemalja. Polazna osnova ovog stanovišta zasnovana je na činjenici pokretanja preduzetničkih poduhvata i njegovog uticaja na povećanje proizvodnje, dodatnog zapošljavanja, razvoja inovacija, internacionalizacije poslovanja, što u krajnjoj instanci rezultira u porastu Bruto društvenog proizvoda i unapređenja ekonomskog razvoja zemalja. Preduzetnici pored pozitivnog uticaja na BDP putem novih zapošljavanja, ostvarivanja većih zarada i samim tim ostvarenih većih državnih poreskih prihoda, takođe imaju pozitivan uticaj na kreiranje društvenih promena i razvoja lokalne zajednice.

Međutim, prethodno pomenuta veza između preduzetništva i ekonomskog razvoja krajnje je pojednostavljena. Prilikom posmatranja uočenih pojava neophodno je uvrstiti u razmatranje i motive preduzetničkog ponašanja, odnosno motive kojima su preduzetnici vođeni prilikom pokretanja preduzetničkih poduhvata. Osnovni razlog uključivanja motiva jeste nejednak uticaj različitih vrsta preduzetničkih poduhvata na ekonomski razvoj zemalja. Različiti tipovi preduzetničkih poduhvata stvaraju i različite impulse od uticaja na ekonomski razvoj. Uvažavajući motive pokretanja preduzetničkog poduhvata, literatura iz oblasti preduzetništva uočava postojanje dve grupe preduzetnika: nužnih i preduzetnika oportunističkih. Nužni preduzetnici uslovljeni su pokretanjem preduzetničkih poduhvata izostankom privlačnijih alternativa najčešće prilikom rešavanja pitanja statusa nezaposlenosti. Dok, sa druge strane preduzetnici oportunistički predstavljaju pojedince čiji su motivi povezani sa njihovom percepcijom i identifikacijom neiskorišćenih šansi u okruženju.

Značajna razlika ove dve grupe preduzetnika vidljiva je na osnovu njihove starosne dobi, obrazovanja, obima raspoloživih finansijskih sredstva, profitabilnijih eksploatacija uočenih šansi od strane preduzetnika oportunističkih, dugoročnosti poslovanja itd. Iz same prirode pomenutih poduhvata uočljiv je njihov potencijal kada je u pitanju uticaj na ekonomski razvoj. Značajan uticaj na isti ostvaruje se putem pokretanja oportunističkih poduhvata koje karakteriše visok potencijal za rast poslovanja. Za razliku od njih, pokretanje nužnih preduzetničkih poduhvata podrazumeva i izostanak uticaja na ekonomski razvoj zemlje. Prethodno pomenutu činjenicu u svome istraživanju potvrdili su Acs&Varga (2005). Odnos nužnih i oportunističkih poduhvata u korist prvo navedene kategorije može dovesti čak i do pada privredne aktivnosti i izostanka ekonomskog razvoja, što je u svome radu naveo Acs (2006), navodeći da rasio nužnih/oportunističkih poduhvata u mnogome oslikava dostignuti stepen ekonomskog razvoja jedne zemlje.

Generisanje oportunističkih poduhvata determinisano je direktnim preduzetničkim ili ambijentalnim uslovima koji omogućavaju pojedincima oportunistički vid ponašanja. Racio odnosa nužnih/oportunističkih poduhvata može se predstaviti kao indikator dostignutog stepena razvoja svih pojedinačnih elemenata direktnih preduzetničkih uslova koji predstavljaju vid

podrške preduzetničkoj inicijativi zasnovanoj na bazi uočenih šansi u jednoj zemlji. Razvijeniji direktni preduzetnički uslovi karakteristika su visoko razvijenih zemalja, te stoga ne čudi činjenica značajnijeg učešća oportunističkih poduhvata u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti navedene grupe zemalja. Upravljanjem i razvijanjem elemenata direktnih preduzetničkih uslova, koji predstavljaju pozitivne impulse razvoju preduzetničke inicijative, Vlade zemalja mogu očekivati pozitivnu stopu rasta pokrenutih preduzetničkih poduhvata na bazi superiornih performansi direktnih preduzetničkih uslova.

Oportunistički poduhvati značajni su iz razloga njihove zasnovanosti na inovacijama, orijentisanosti prema rastu i internacionalizaciji poslovanja. U pitanju su poduhvati sa visokim nivoom potencijala za kreiranje novih radnih mesta, razvoja novih proizvoda i nastupa na stranim tržištima. Svaka od ovih karakteristika poslovanja podrazumeva detaljno planiranje i implementaciju poduhvata. Kako su u pitanju elementi poslovanja koji su dostizni na srednji i duži rok, svoju dugoročnost poslovanja ovi poduhvati potkrepljuju upravo ovom činjenicom. Značaj oportunističkih poduhvata za privrede zemalja dobijaju tek nakon uvrštavanja preduzetničkog procesa u okvir razmatranja posmatranih pojava. Upravo na bazi prethodno navedenih činjenica oportunistički poduhvati, za razliku od nužnih, u većem broju doživljavaju zrelije faze preduzetničkog poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.

Istraživačke hipoteze postavljene u ovom radu a u funkciji dostizanja postavljenih ciljeva, testirane su uz pomoć statističkih analiza sa namerom njihovog potvrđivanja ili odbacivanja. Uz pomoć sprovedenih statističkih analiza autor ovog rada došao je do sledećih rezultata:

- Hipoteza H1, postavljena je u funkciji razmatranja prirode odnosa između stepena privrednog razvoja i direktnih preduzetničkih uslova. Da li viši stepen privrednog razvoja podrazumeva i razvijenije direktne preduzetničke uslove predstavljalo je istraživačku nameru autora u ovom delu rada. Za testiranje ove hipoteze upotrebljene su dve statističke analize. Prvom analizom, jednofaktorskom analizom varijansi ANOVA, autor je utvrdio razlike između grupa zemalja kategorizovanih prema stepenu ekonomskog razvoja. Rezultati analize ukazali su na statistički značajne razlike u okviru 23 od ukupno 51 varijable. Uočene statistički značajne razlike posmatranih varijabli uočene su u okviru: *Preduzetničkog kapitala, Vladinih politika, Vladinih programa, Istraživanja i razvoja, Komercijalne i pravne infrastrukture, Otvorenosti tržišta i Fizičke infrastrukture*. U svim navedenim slučajevima razvijeniji direktni preduzetnički uslovi predstavljali su karakteristiku visoko razvijenih zemalja. Izostanak statistički značajnih razlika javio se u slučaju posmatranih varijabli u okviru *Obrazovanja i Nacionalne kulture* kao elemenata direktnih preduzetničkih uslova.

Nakon uočenih razlika između zemalja grupisanih prema stepenu dostignutog ekonomskog razvoja, za potrebe naknadnih analiza uvrštena je dodatna varijabla koja je predstavljala Bruto društveni proizvod po glavi stanovnika. U cilju sagledavanja prirode odnosa i uticaja BDP po glavi stanovnika na razvijenost elemenata direktnih preduzetničkih uslova upotrebljen je Pirsonov koeficijent korelacije. Rezultati analize ukazali su na statistički značajne razlike kod 35 od ukupno 51 posmatranih varijabli u okviru svih devet posmatranih elemenata direktnih preduzetničkih uslova. U svim navedenim slučajevima viši nivo BDP po glavi stanovnika podrazumevao je i razvijenije elemente direktnih preduzetničkih uslova. Dobijeni rezultati

nedvosmisleno su potvrdili činjenicu da stepen privrednog razvoja unapređuje direktne preduzetničke uslove, čime je istovremeno potvrđena istraživačka hipoteza H1 koja glasi: *Stepen privrednog razvoja (uvažavajući znanje kao osnovu) unapređuje preduzetničke uslove poslovanja.*

Direktni preduzetnički uslovi u vidu nadogradnje nacionalnih uslova direktno utiču na preduzetničku klimu za razvoj novih preduzetničkih poduhvata. Na temelju razvijenih direktnih preduzetničkih uslova dolazi se do razvijanja tržišnih prilika i individualne sposobnosti pojedinca sa namerom eksploatacije iste. U ovakvom privrednom ambijentu logična posledica predstavlja osnivanje novih preduzetničkih poduhvata, baziranih na uočenim prilikama, što dovodi do ekonomskog rasta i razvoja, kao što je prikazano u modelu autora Miniti *et.al.* (2005). Samim tim, pomenuti autori ukazali su na međusobnu uslovljenost stepena ekonomskog razvoja i direktnih preduzetničkih uslova, sa tim da razvijeni preduzetnički uslovi utiču na veći stepen ekonomskog razvoja i obrnuto.

- Istraživačka namera hipoteze H2 predstavljala je sagledavanje odnosa između stepena ekonomskog razvoja i motiva preduzetničkog ponašanja. Da li viši BDP po glavi stanovnika podrazumeva generisanje oportunističkih preduzetničkih poduhvata predstavljao je nameru upotrebe Pirsonovog koeficijenta korelacije kao statističke analize. Rezultati analize ukazali su na pozitivnu korelaciju kada je u pitanju odnos između BDP po glavi stanovnika i oportunističkih poduhvata. Naročito je intenzitet pozitivne korelacije izražen kod oportunističkih poduhvata vođenih nezavisnošću i unapređenjem kao motivima najvišeg reda. Kada su u pitanju oportunistički motivi vođeni povećanjem dohotka, njihovo približavanje motivima nužnosti dovelo je do negativne korelacije posmatrano u zavisnosti od visine BDP po glavi stanovnika. Motivi povećanja i održavanja dohotka nalaze se na samom dnu prioriteta oportunističkih poduhvata, što je pomenuto i od strane autora Zali *et.al.* (2013) koji smatraju da su preduzetnici oportunisti više vođeni ne-novčanim nagradama za razliku od nužnih preduzetnika, kojima to predstavlja izvor egzistencije. Stoga su dobijeni rezultati logični i opravdavajući, te zajedno sa motivom nužnosti iskazuju negativnu korelaciju u odnosu na BDP po glavi stanovnika.

Rezultati sprovedenih statističkih analiza nesumnjivo su potvrdili uticaj stepena ekonomskog razvoja na motive preduzetničkog ponašanja, odnosno, viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja u vidu BDP po glavi stanovnika podrazumevao je i determinisanje motiva preduzetničkog ponašanja tačnije oportunističkih motiva. Ovu konstataciju u svom radu potvrdili su Rosa *et.al.* (2006) navodeći da su u siromašnim zemljama preduzetnički poduhvati vođeni motivima preživljavanja dok su u razvijenim zemljama vođeni uočenim prilikama. Sa ovom konstatacijom saglasan je Reynolds (2001) i Acs (2005) ističući da sa povećanjem siromaštva raste i broj nužnih preduzetničkih poduhvata. Motiv preživljavanja prepoznali su i Fresse&De Kruif (2000) koji navode da su nužni preduzetnički poduhvati, naročito u zemljama Afričkog kontinenta, pokrenuti iz razloga nezaposlenosti i obezbeđivanja sredstava u obimu dovoljnim za zadovoljenje osnovnih potreba. Siromašnije zemlje imaju veći obim pokrenutih preduzetničkih poduhvata, samim tim nužnih preduzetničkih poduhvata,

pošto su ovi pojedinci vođeni pre svega obezbeđenjem i uvećanjem dohotka i unapređenjem sopstvenog životnog standarda, što su u svome radu istakli (Benzing&Chu, 2009). Uticaj stepena ekonomskog razvoja na motiv preduzetničkog ponašanja evidentan je i nesporan, te se prema pojedinim autorima kao što je Acs (2006) stepen ekonomskog razvoja može iskazati i putem odnosa nužnih/oportunističkih poduhvata unutar privrede posmatrane zemlje. Rezultati dobijeni putem sprovedenog istraživanja u potpunoj su saglasnosti sa prethodno sprovedenim i dostupnim istraživanjima i nedvosmisleno potvrđuju hipotezu H2 koja glasi: *Stepen privrednog razvoja determiniše motiv preduzetničkog ponašanja (oportunistički motiv).*

- Posmatranje nivoa dostignutog ekonomskog razvoja podrazumevao je uključivanje direktnih preduzetničkih uslova sa posebnim osvrtom na preduzetničko obrazovanje kao jednim od devet elemenata od uticaja na motive preduzetničkog ponašanja. Iz tog razloga, autor je u okviru ovog dela rada definisao i dve istraživačke podhipoteze H2a i H2b. Hipoteza H2a podrazumevala je istraživanje uticaja elemenata direktnih preduzetničkih uslova na motive preduzetničkog ponašanja. Da li razvijeniji ambijentalni uslovi za poslovanje generišu oportunističke preduzetničke poduhvate predstavljao je nameru upotrebe Pirsonovog koeficijenta korelacije kao statističke analize. Rezultati analiza ukazali su na postojanje statistički značajnih razlika kod 34 od ukupno posmatranih 51 varijable, u okviru osam od ukupno devet posmatranih elemenata direktnih preduzetničkih uslova. Izostanak statistički značajne razlike javio se samo kod posmatranih varijabli u okviru *Nacionalne kulture*. Nesumnjiv značaj razvijenih elemenata direktnih preduzetničkih uslova na generisanje preduzetničkih poduhvata vođenih uočenom šansom utvrđen je prilikom analize dobijenih rezultata, čime je nedvosmisleno potvrđena postavljena istraživačka hipoteza H2a koja glasi: *Razvijeni preduzetnički uslovi generišu preduzetnike oportuniste.*

Prilikom dokazivanja hipoteze H1 uočena je pozitivna korelacija između dostignutog stepena ekonomskog razvoja i elemenata direktnih preduzetničkih uslova. Priroda odnosa ukazala je na razvijenije elemente uporedo sa porastom nivoa ekonomskog razvoja posmatranih zemalja. Kako je uz pomoć testirane hipoteze H2 uočen uticaj stepena ekonomskog razvoja i njegovog uticaja na motive preduzetničkog ponašanja, tačnije oportunističkog ponašanja, realna je bila i pretpostavka pozitivnog uticaja elemenata direktnih preduzetničkih uslova na motive preduzetničkog ponašanja (tačnije, na oportunističke motive). Ovi stavovi potvrđeni su u radu autora Cheung (2014) koji navodi da se preduzetnici oportunisti odlučuju za pokretanje preduzetničkog poduhvata na osnovu uočenih poslovnih šansi u okviru unapređenih preduzetničkih uslova poslovanja. Takođe, prema autorima Calliendo&Kritikos (2010) i Desai (2011) nužni preduzetnički poduhvati vezuju se za tradicionalni sektor dok su oportunistički poduhvati karakteristični za moderni sektor privrede, koji podrazumeva razvijenije elemente direktnih preduzetničkih uslova kao podršku za pokretanje ove vrste preduzetničkih poduhvata.

- Hipotezom H2b, nastojala se utvrditi uzročno-posledična veza između preduzetničkog obrazovanja i motiva preduzetničkog ponašanja. Da li viši stepen obrazovanja preduzetnika istovremeno generiše oportunističke preduzetničke poduhvate predstavljao je nameru

upotrebe metode Pirsonovog koeficijenta korelacije kao statističke analize. Posmatranjem uticaja obrazovanja kroz grupisanje zemalja prema stepenu dostignutog ekonomskog razvoja i kroz dostignute faze preduzetničkih poduhvata uočeni su rezultati koji nesumnjivo ukazuju na uticaj obrazovanja na motive preduzetničkog ponašanja. Tačnije, sa porastom obrazovanja preduzetnika raste i broj preduzetničkih poduhvata, što je naročito izraženo u visoko razvijenim zemljama, u okviru kojih je i uočena pozitivna korelacija između visokog obrazovanja i oportunističkih preduzetničkih motiva. Ono predstavlja uticaj prvenstveno razvijenih direktnih preduzetničkih uslova prouzrokovanih višim stepenom dostignutog ekonomskog razvoja. Time je nedvosmisleno potvrđena postavljena istraživačka hipoteza H2b koja glasi: *Veći stepen preduzetničkog obrazovanja (znanja, tehnika i veština) doprinosi većem broju preduzetničkih poduhvata vođenih identifikovanim poslovnim mogućnostima (preduzetnici oportunisti).*

Pozitivan uticaj stepena preduzetničkog obrazovanja na pokretanje oportunističkih preduzetničkih poduhvata u svojim istraživanjima potvrdili su Bholá *et.al.* (2006), Robichaud *et.al.* (2006), Bergman&Sternberg (2007), Morales-Gualdrón&Roig (2005), Acs (2005). Njihovim istraživanjima potvrđene su pretpostavke karakteristika preduzetnika oportunističkih kao pojedinaca koji poseduju diplome visokoobrazovnih institucija. Međutim, pojedina istraživanja ukazala su na nepostojanje razlika između ove dve grupe preduzetnika kada je u pitanju nivo obrazovanja (Block&Sandner, 2009; Block&Wagner, 2006). Naime, veći broj istraživanja ukazuje na pozitivnu korelaciju između nivoa obrazovanja i oportunističkih poduhvata, dok mogućnost izostanka između dve posmatrane varijable može biti objašnjena uzorkom ispitanika i metodom sprovedenog istraživanja.

- U funkciji ispitivanja prirode odnosa između stepena ekonomskog razvoja i preduzetničkog procesa, postavljena je hipoteza H3. Da li viši stepen dostignutog ekonomskog razvoja utiče na dostizanje zrelijih faza preduzetničkih poduhvata, odnosno, da li su dostignute zrelije faze preduzetničkih poduhvata karakteristika pojedinih grupa zemalja grupisanih prema dostignutom stepenu ekonomskog razvoja, predstavljao je nameru upotrebe metode jednofaktorske analize varijansi ANOVA i Pirsonovog koeficijenta korelacije kao statističke analize. Upotrebom pomenutih statističkih analiza sagledan je obim preduzetničkih aktivnosti posmatran po fazama preduzetničkog procesa. Međutim, za potrebe dodatnog testiranja i potvrđivanja postavljene istraživačke hipoteze, a u cilju sagledavanja dostizanja zrelosti preduzetničkih poduhvata, kreirani su indeksi za potrebe statističkih analiza i dobijanja relevantnijih rezultata. Kreirani indeksi zasnovani na odnosu posmatranih faza preduzetničkog procesa ukazali su na činjenicu da veći procenat preduzetničkih poduhvata u okviru visoko razvijenih zemalja doživljava zrelije faze preduzetničkog procesa. Iako sagledavanje apsolutnih brojeva ukazuje na veći obim preduzetničkih poduhvata u okviru zemalja nižeg stepena razvoja, zrelije faze preduzetničkih poduhvata ipak su karakteristika visoko razvijenih zemalja, te je stoga potvrđena hipoteza H3 koja glasi: *Dostignuti stepen privrednog razvoja zemlje determiniše fazu razvoja preduzetničkog poduhvata. Odnosno, viši*

stepen privrednog razvoja doprinosi povećanju zrelosti preduzetničkih poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.

- Istraživačka hipoteza H4 postavljena je iz razloga sagledavanja međusobnog odnosa motiva preduzetničkog ponašanja i preduzetničkog procesa posmatranog prema njegovim fazama. Da li motivi preduzetničkog ponašanja utiču na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa, odnosno da li su oportunistički poduhvati upravo oni koji doživljavaju zrelije faze preduzetničkog poduhvata, predstavljalo je istraživačku nameru autora u okviru ovog dela rada. Tip posmatranih varijabli kao i raspoloživi podaci u okviru pokrenutih statističkih analiza usloveli su upotrebu Chi kvadrat testa u funkciji testiranja postavljene istraživačke hipoteze. Ukrštanjem varijabli motiva preduzetničkog poduhvata i dostignutih faza preduzetničkog procesa posmatrano po stepenu dostignutog ekonomskog razvoja dovelo je do generisanja rezultata i njihovog doprinosa potvrđivanju postavljene istraživačke hipoteze. Naime, rezultati su ukazali na značajan uticaj motiva preduzetničkog ponašanja (oportunističkih) na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog poduhvata. Ovaj uticaj naročito je izražen u visoko razvijenim i zemljama nižeg stepena razvoja, dok je u okviru zemalja srednjeg nivoa razvoja izostala statistički značajna razlika. Iako razlika između oportunističkih i nužnih poduhvata postoji, kada je u pitanju dostizanje zrelijih faza preduzetničkog poduhvata, kada su u pitanju zemlje srednjeg nivoa razvoja ona više predstavlja odraz slučajnosti i nemogućnosti preciznog razgraničenja posmatranih varijabli. Sprovedeno istraživanje i rezultati dobijeni nakon testiranja postavljene hipoteze nedvosmisleno potvrđuju hipotezu H4 koja glasi: *Motiv preduzetničkog ponašanja (oportunistički) doprinosi zrelosti preduzetničkog poduhvata posmatrano po fazama preduzetničkog procesa.*

Posmatrajući prirodu oportunističkih poduhvata uviđa se njihov veći potencijal za rast u odnosu na nužne preduzetničke poduhvate. Tako, Reynolds *et.al.* (2002) u svome istraživanju navodi da oportunistički poduhvati, za razliku od nužnih, ostvaruju veći rast i zapošljavaju više ljudi u periodu od narednih pet godina poslovanja. Što implicira na dostizanje zrelijih faza preduzetničkog procesa zasnovanog na preduzetničkim aspiracijama koje se odnose na rast poduhvata. Naslanjajući se na ove rezultate Zali *et.al.* (2013) u svome istraživanju potvrdili su postavljene hipoteze koje su ukazale na uticaj preduzetničkih motiva na rast preduzetničkog poduhvata. Potvrđeno je da su oportunistički poduhvati povezani sa rastom poduhvata i dostizanjem zrelijih faza preduzetničkog procesa. To je u svom istraživanju potvrdio i Olomi (2009) ukazujući na niže ambicije nužnih preduzetnika kada je u pitanju orijentacija prema rastu preduzetničkog poduhvata. Razlog za njihove niže ambicije za rastom poduhvata ogleda se iz njihove namere samozapošljavanja i obezbeđivanja plate, dok su im ambicije zapošljavanja dodatnih radnika na nižem stepenu prioriteta. Kako se aspiracija preduzetnika prema rastu navodi kao jedan od generatora dostizanja zrelijih faza preduzetničkog procesa, sasvim je razumljiv izostanak nužnih preduzetničkih poduhvata u većim procentima u poslednjim fazama preduzetničkog procesa. Smanjenje broja nužnih preduzetničkih poduhvata uporedo sa zrelijim fazama preduzetničkog procesa može biti potkrepljeno i činjenicom njihove neadekvatne

pripreme za pokretanje poduhvata, što u svom radu navode Calliendo&Kritikos (2010). Čak i ukoliko nužni preduzetnički poduhvati dožive zrelije faze preduzetničkog procesa za očekivati je obezbeđenje manjeg nivoa kapitala za investiranje, minimalnih prihoda i neuspeh prilikom kreiranja novih radnih mesta u odnosu na preduzetnike oportuniste (Santarelli&Vivarelli, 2007; Shane, 2009; Andersson&Wadensjo, 2007).

Prilikom prezentacije rezultata sprovedenog istraživanja neophodno je osvrnuti se i na pojedina ograničenja koje je posedovala ova istraživačka studija. Naime, podaci korišćeni u ovom istraživanju predstavljaju rezultate prikupljanja uzorka iz 2009 godine. Autor ovog rada odlučio se za primenu ovih podataka iz razloga poslednje godine učešća Republike Srbije u okviru najveće međunarodne istraživačke studije iz oblasti preduzetništva. Međutim, potrebni resursi i raspoloživa metodologija za sprovođenje GEM projekta, sa aspekta konceptualnosti, sveobuhvatnosti, međunarodne komparacije (globalna dimenzija) čiji rezultati istraživanja sa aspekta upotrebljivosti imaju značajnu vremensku distancu, odnosno, relevantnost rezultata istraživanja ne gubi na značaju sa protokom vremena u tom intenzitetu kakva su nacionalna istraživanja sa aspekta metodologije bilo koje posmatrane pojave. Sam kontinuitet istraživanja u okviru GEM projekta koji se potvrđuje decenijskim prisustvom i implementacijom metodologije koja se iz godine u godinu unapređuje, čini da podaci i rezultati istraživanja dobijaju na svojoj aktualizaciji. Tako, dugogodišnje istraživanje u oblasti preduzetništva koje je omogućeno ovako jednom kompleksnom metodologijom inicira dugoročne analize što je jedini mogući način suštinskog razumevanja posmatrane pojave, kako bismo bili u mogućnosti planirati, organizovati i implementirati programe i pojedinačne akcije u cilju unapređenja preduzetničke aktivnosti jedne nacionalne privrede.

Sprovedeno istraživanje bazirano je na posmatranju i analizi trenutnih podataka koje takođe može predstavljati jedno od potencijalnih ograničenja. Rezultati dobijeni ovim putem posmatraju određenu pojavu bez promene u njihovom okruženju. Istraživanja na bazi longitudinalnih podataka, koja su takođe posmatračka, omogućilo bi se razmatranje pojave tokom određenog vremenskog perioda. Raspolaganje longitudinalnim podacima o preduzetničkoj aktivnosti na teritoriji Republike Srbije bilo bi omogućeno kroz redovno učešće naučno-istraživačkih institucija Republike Srbije u okviru GEM istraživanja. Kao moguća alternativa, izostanku učešća domaćih naučno-istraživačkih institucija u okviru najveće i najrelevantnije međunarodne istraživačke studije iz oblasti preduzetništva, najčešće iz razloga nedostatka finansijskih sredstava, javlja se u vidu pokretanja sopstvenog istraživanja preduzetničke aktivnosti u okvirima nacionalne privrede Republike Srbije. Lokalna, regionalna ili nacionalna analiza preduzetničke inicijative na teritoriji Republike Srbije ostvariva je na principima i metodologiji KfW-Foundation-Monitor-a koji se već više godina uspešno primenjuje sa ciljem identifikacije preduzetničke aktivnosti na teritoriji Savezne Republike Nemačke. Takođe, metodologija Socio-Economic Panel-a koji se sprovodi od 1984 godine od strane Nemačkog Instituta za Ekonomska Istraživanja usmerena na istraživanje samozapošljavanja na nacionalnom nivou, predstavlja mogućnost obezbeđenja relevantnih podataka u vidu vremenskih serija za potrebe identifikacije preduzetničke aktivnosti na teritoriji Republike Srbije.

Govoreći o ograničenjima kada su u pitanju podaci korišćeni za potrebe ovog istraživanja, autor ovoga rado navodi još jedno potencijalno ograničenje sa nadom davanja smernica za buduća istraživanja. Naime, u radu su korišćeni podaci GEM-ove istraživačke baze kao i baze podataka Svetskog Ekonomskog Foruma. Autor rada uočava mogućnost za proširenje istraživačke baze podataka za buduća istraživanja navodeći bazu podataka Svetske Banke kao mogući izvor dodatnog posmatranja ambijentalnih uslova i njihovog uticaja na preduzetničku inicijativu unutar jedne nacionalne privrede. Uvrštavajući indekse lakoće pokretanja poduhvata (Easy of doing business) iz godišnjih izveštaja „Doing report“-a Svetske Banke, dobila bi se jasnija i potpunija slika o trenutnoj preduzetničkoj aktivnosti, kao i potencijalnim barijerama za unapređenje iste.

Takođe, prikupljeni podaci koji se odnose na kategoriju nužnih i preduzetnika oportunističkih takođe mogu predstavljati izvor ograničenja istraživanja. Pored malog broja istraživačkih varijabli koji treba da se pozabave ovako kompleksnim problemom, autor takođe uviđa nepostojanje dovoljno jasne distinkcije ove dve grupe preduzetnika iz razloga njihovog šturog pojašnjenja prilikom istraživanja. Buduća istraživanja mogla bi se odvijati u pravcu preciznijeg definisanja oportunističkih i nužnih preduzetnika u vidu motiva kojima su oni vođeni. Iz tog razloga, a i iz svih prethodno navedenih ograničenja koji se odnose na prirodu i karakteristike podataka, koji mogu značajno uticati na rezultate istraživanja, autor ovog rada oseća potrebu za ograđivanjem i distanciranjem od načina i metode definisanja i prikupljanja istih.

Sprovedenjem istraživanja uočene su dodatne potencijalne mogućnosti za buduće pravce istraživanja koji bi rezultirali u razvitku dodatnih modela za unapređenje preduzetničke aktivnosti na teritoriji jedne nacionalne privrede. Preduzetnički proces, kao predmet budućih istraživanja nudi dodatne mogućnosti kada je u pitanju sagledavanje dostignutih faza preduzetničkih poduhvata. Naime, pored korištenih indeksa razvijenih od strane autora ovoga rada, javlja se mogućnost dodatnog sagledavanja preduzetničkog procesa prema svim njegovim fazama. Zrelost preduzetničkog poduhvata u vidu dostignutih faza preduzetničkog procesa može se prikazati i putem stope napuštanja preduzetničkih poduhvata u pojedinim fazama. Prikupljeni podaci pružili bi značajne informacije o broju napuštenih preduzetničkih poduhvata u odnosu na fazu preduzetničkog procesa, kao i razloge izlaska iz poslovanja. Na taj način bio bi omogućen uvid u konkretne i karakteristične probleme preduzetnika specifičnih za određenu fazu preduzetničkog procesa u kojoj se nalazi preduzetnički poduhvat. Adekvatna postavka budućeg istraživanja i validnost prikupljenih podataka osnovni su preduslov izrade adekvatne studije na čijim bi se temeljima izgradio kontinuirani model pružanja podrške preduzetnicima tokom svih faza preduzetničkih poduhvata. Za razliku od modela koji je formiran na bazi istraživanja autora i koji se bazira na transformaciji nužnih u preduzetnike oportunističke iz razloga smanjenja stope mortaliteta preduzeća tokom perioda inkubacije, pomenuti model bio bi zasnovan na kontinuiranoj podršci preduzetničkom poslovanju u vidu mentorstva.

Naučni doprinos ovog istraživanja ogleda se u unapređenju teorijske i empirijske građe u oblasti preduzetništva na teritoriji Republike Srbije. Unapređenje teorijske građe ogleda se u pregledu vladajućih stavova kada je u pitanju kompleksna tema koja uključuje sagledavanje ekonomskog

razvoja, njegovog uticaja na direktne preduzetničke uslove kao i na motive preduzetničkog ponašanja koji u krajnjoj instanci dovode do oblasti preduzetničkog procesa posmatranog prema svim njegovim fazama. Međusobna priroda odnosa posmatranih pojava, numerički izražena putem sprovedenih statističkih analiza, predstavlja unapređenje empirijske građe još uvek neobrađene teme na prostoru Republike Srbije u vidu doktorskih disertacija. Teorijska i empirijska građa prisutna u ovoj doktorskoj disertaciji predstavljala je osnov za izgradnju modela za smanjenje mortaliteta preduzeća tokom perioda inkubacije, čija teritorija primene modela mogu predstavljati granice nacionalne privrede Republike Srbije.

Očekivani i pretpostavljeni rezultati istraživanja stavljeni su u funkciju izgradnje modela zasnovanog na transformaciji nužnih u preduzetnike oportuniste, obezbeđujući na taj način dostizanje zrelijih faza preduzetničkih poduhvata. Model zasnovan na transformaciji preduzetnika prvenstveno je usmeren na smanjenje stope mortaliteta preduzeća u periodu njegove inkubacije, što bi rezultiralo u povećanju apsolutnog broja preduzetničkih poduhvata na nivou jedne privrede i povećanja preduzetničkih poduhvata koji se nalaze u zrelijim fazama poduhvata koji obuhvata individualni nivo modela. Primenom izgrađenog modela potvrdio bi se njegov nesumnjiv značaj za unapređenje preduzetničke inicijative u okvirima teritorije Republike Srbije iz razloga povećanja apsolutnog broja pokrenutih preduzetničkih poduhvata i povećanja procenta istih kada je u pitanju dostizanje zrelijih faza preduzetničkog poduhvata, što bi rezultiralo u multiplikovanom efektu čije bi rezultati u okviru ukupne preduzetničke aktivnosti na teritoriji Republike Srbije bili evidentni.

LITERATURA

- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J., (2001), "The colonial origins of comparative development: An empirical investigation". *American Economic Review*, 9, pp. 1369–1401.
- Acs Z., Varga, A., (2005) "Agglomeration, Entrepreneurship and Technological Change." *Small Business Economics*
- Acs, Z. J. (2006), "How is Entrepreneurship Good for Economic Growth?", *Innovations* 1: pp. 97-107
- Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M., Minniti, M. (2005), "Global Entrepreneurship Monitor 2004, Executive Report", Babson College and London Business School
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., (1988), "Innovation in large and small firms: An empirical analysis", *American Economic Review*, 78(4), pp. 678–690
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. B., Carlsson, B., (2004), "The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth (No. 4783)", CEPR Discussion Papers
- Acs, Z. J., Szerb, L., (2010), "Global Entrepreneurship and the United States" U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, September 2010. Dostupno na: www.sba.gov/advo/research/rstot.pdf, p.6
- Acs, Z., Amoros, J.E., (2008), "Entrepreneurship and Competitive Dynamics in Latin America", *Small Business Economics*, 31, pp. 305-322
- Acs, Z., Szerb, L., (2007), "Entrepreneurship, economic growth and public policy", *Small Business Economics*, 28, pp. 109–122.
- Acs, Z.J., Varga, A., (2005). "Entrepreneurship, agglomeration and technological change", *Small Business Economics*, 24 (3), 323-334.
- Acs, Z.J., Naude, W.A., (2013). "Entrepreneurship, Stages of Development, and Industrialization" , *Pathways to Industrialization in the 21st Century*. Oxford University Press, Chapter 14
- Acs, Z.J., Arenius, P., Hay, M., Minniti, M., (2005): The Global Entrepreneurship Monitor, 2004 Executive Report, London Business School and Babson College
- Action Plan Entrepreneurship 2020, European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/entrepreneurship-2020/index_en.htm
- Aernoudt, R., (2004), "Incubators: Tool for Entrepreneurship?", *Small Business Economics*, 23, pp. 127-135
- Ahmed, A.D., (2006), "The impact of Financial Liberalization Policies: The Case of Botswana", *Journal of African Development*, 1(1), pp. 13-38
- Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T., (2008), "Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective", *Journal of Business Venturing*, No. 23, pp. 656-672

- Alesina, A., Spolaore, E., Enrico, R., (2005), "Trade, Growth and the Size of Countries." In P. Aghion and S. Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth*, 1st edition, volume 1. Amsterdam: Elsevier. 1499–1542.
- Ambrose, D.: Constrained aspirational levels of small business, 1985. <http://www.sbaer.uca.edu/Research/1985/41.pdf>
- Amit, R., Muller, E., (1995), "Push and pull entrepreneurship", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 12 (4), pp.64-80.
- Anderson, M. H., (2008). "Social networks and the cognitive motivation to realization of network opportunities: a study of manager information gathering behaviours", *Journal of Organizational Behavior*, 29, pp. 51–78. doi:10.1002/job.459.
- Andersson, P., Wadensjö, E., (2007), "Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage earners", *International Journal of Manpower*, 28, pp. 604–626
- Apergis, N., Filippidi, I., Economidou, C., (2007), "Financial Deepening and Economic Growth Linkages: A Panel Data Analysis", *Review of World Economics*, 143(1), pp. 179-198
- Ardichvili, A., Cardozo, R., Sourav, R., (2003), "A theory of entrepreneurial opportunity identification and development", *Journal of Business Venturing*, 18, pp.105–123. doi:10.1016/S0883-9026(01)00068-4.
- Aronsson, M., (2004), "Education matters - But does entrepreneurship education?" An interview with David Birch", *Academy of Management Learning and Education*, 3(3): pp. 289-292
- Aschauer, D. A., (1989), "Is public expenditure productive?", *Journal of Monetary Economics*, 23, pp- 177–200.
- Audretsch, D., Fritsch, M., (2002), "Growth regimes over time and space", *Regional Studies* 36, pp. 113–124
- Autio, E. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor, 2005 Report on High-Expectation Entrepreneurship*. London: Business School/Mazars/Babson.
- Autio, E. (2007). *Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. London Business School/Mazars/Babson.
- Autio, E., Acs, Z., (2007), "Individual and country level determinants of growth aspiration in new ventures", Babson Conference on Entrepreneurship Research, Madrid, 6-9 June 2007.
- Bager, T. & Schott, T., (2004), "Growth Expectations by Entrepreneurs in Nascent Firms, Baby Businesses and Mature Firms: Analysis of the Global Entrepreneurship Monitor Surveys in Denmark 2000-2003", Berlin: GEM Research Conference.
- Bamikole, F., (2012), "Locus of Control, Gender and Entrepreneurial Ability", *British Journal of Arts and Social Sciences*, Vol.11, No.1, pp. 73-85
- Bandura, A., Locke, E., (2003), "Negative self-efficacy and goal effects revisited", *Journal of Applied Psychology*, 88(1), pp. 87–99.
- Barth, J. R., Yago, G., Zeidman, B., (2006), "Barriers to entrepreneurship in emerging domestic markets: Analysis and recommendations", *Santa Monica, CA: The Milken Institute*.

- Baughn, C., Neupert, K., (2003), "Culture and National Conditions Facilitating Entrepreneurial Start ups", *Journal of International Entrepreneurship*, 1, pp.313-330
- Baumol, W., (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economics*, No. 98, p.893
- Baumol, W.J., (2003), "On Austrian analysis of entrepreneurship and my own", *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Vol 6, pp. 57-66, Amsterdam: Elsevier Science
- Begley, M.W., Boyd, D.P., (1987), "Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses", *Journal of Business Venturing*, Vol. 2, pp. 79-93
- Benzing, C., Chu, H.M. (2009), "A comparison of the motivations of small business owners in Africa", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16 ,60-77
- Berglund, H., (2007), Opportunities as existing and created: A study of entrepreneurs in the Swedish mobile internet industry, *Journal of Enterprising Culture*, pp.243-273
- Bergmann, H., Sternberg, R., (2007), "The changing face of entrepreneurship in Germany", *Small Business Economics* 28, 205-221
- Bertrand, Y., (1995), "Contemporary theories and practice in education. (Madison, WI: Atwood Publishing)
- Bholra, R., Verheul, I., Grilo, I., Thurik, A. R., (2006), "Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs", Research report H200610. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- Bitner, M.J., Zeithaml, V.A., Gremler, D.D., (2010), "Technology's impact on the gaps model of service quality", in Maglio, P.P., Kieliszewski, C.A. and Spohrer, J.C. (Eds), *Handbook of Service Science*, Springer, New York, NY, pp. 197-218
- Bitzenis, A., Nito, E., (2005), "Obstacles to entrepreneurship in a transition business environment: the case of Albania", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 12 Iss: 4 pp. 564 – 578.
- Block, J.H., Wagner, M., (2007), "Opportunity recognition and exploitation by necessity and opportunity entrepreneurs: Empirical evidence from earnings equations", in: Solomon, George T. (ed.), *Proceedings of the Sixty-Sixth Annual Meeting of the Academy of Management*, ISSN 1543-8643
- Block, J., Wagner, M., (2010), "Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials", *Schmalenbach Business Review*, pp. 154-174
- Block, J., Sandner, P., (2009): "Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data." *Journal of Industry, Competition and Trade* 9.2 , pp.117-137.
- Bobera, D., *Projektni menadžment*, Subotica, Ekonomski fakultet u Subotici
- Bobera, D., (2010), *Preduzetništvo*. Subotica: Ekonomski fakultet u Subotici
- Bobera, D., Lekovic, B., Berber, N., (2014), Comparative analysis of entrepreneurship barriers: Findings from Serbia and Montenegro", *Inzinerine Ekonomika - Engineering Economics*, 25 (2), pp. 167 – 176
- Bonnett, C., Furnham, A. (1991). "Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a young enterprise scheme", *Journal of Economic Psychology*, 12(3): 465- 478.

- Boone, C., van Olffen, W., Van Witteloostuijn, A., (2005), “Team locus-of-control composition, leadership structure, information acquisition, and financial performance: A business simulation study”, *Academy of Management Journal*, 48, pp.889–909.
- Borland, C.M., 1974. Locus of control, need for achievement and entrepreneurship. *Unpublished Dissertation*. University of Texas
- Bosma, N., Levie, J., (2010), *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Executive Report*, Editor.
- Bosma, N., (2011), “Entrepreneurship, Urbanization Economies and Productivity of European Regions”, in M.F. Fritsch (ed.). *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*, Cheltenham (UK); Northampton, MA (USA): Edward Elgar, pp.107-132.
- Boyd, N. G., Vozikis, G. S., (1994), “The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 63-77
- Brockhaus, R.H., (1975), “ I-E locus of control scores as predictors of entrepreneurial intentions”, *Proceedings of the Academy of Management*, 1975, pp. 433–435
- Brockhaus, R.H., (1980), “Risk taking propensity of entrepreneurs”, *Academy of Management Journal*, 23(3), pp.509-520
- Brockhaus, R.H., Horwitz, P.S., (1986), “The Psychology of the Entrepreneur”, in *The Art and Science of Entrepreneurship*, ed. D.L. Sexton and R.W. Smilor, Cambridge: Ballinger, pp. 25-48
- Brockner, J., Higgins, E.T., Low, M.B., 2004. Regulatory focus theory and the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing* 19 (2), pp. 203-220.
- Bruderl, J., Preisendorfer, P., (2000), „Fast Growing Businesses. Empirical Evidence from a German Study”, *International Journal of Sociology*, 30 (1), pp. 45-70
- Budner, S. (1962), “Intolerance for ambiguity as a personal variable”, *Journal of Personality*, 30, pp. 29-50
- Bygrave, W.D., (1989), “The entrepreneurship paradigm (I): a philosophical look at its research methodologies”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 14, pp. 7-26.
- Calderon, C., Liu, L., (2003), “The Direction of Causality between Financial Development and Economic Growth”, *Journal of Development Economics*, 72(1), 321-334.
- Caliendo, M., Kritikos, A., (2010), “Start- ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects”, *Small Business Economics*, 35(1), pp. 71-92.
- Caliendo, M, Kritikos, A., (2009). “I want to, but I also need to’: Start-ups resulting from opportunity and necessity” IZA DP No. 4661
- Canning, D., Pedroni, D., (2008), “Infrastructure, long-run economic growth and causality tests for cointegrated panels”, *The Manchester School*, 76, pp. 504-527
- Cardon, M.S., Zietsma, C., Saporito, P., Matherne, B.P., Davis, C., (2005), “A tale of passion: new insights into entrepreneurship from a parenthood metaphor”, *Journal of Business Venturing*, 20 (1), pp.23–45.
- Carr, J.C., Haggard, K.S., Hmieleski, K.M., Zahra, S.A., (2010), “A study of the moderating effects of firm age at internationalization on firm survival and short-term growth”, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4 (2), pp. 183-192.

- Carsrud, A., Brännback, M., (2011). "Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know?" *Journal of Small Business Management*, 49(1), pp. 9-26
- Carter, S., Evans, D., (2000), *Enterprise and Small Business*, Pearson Education Limited, London
- Časas, R., Dambrauskaitė, V., (2011), "Factors of the innovation-friendly external business environment in Lithuania, promoting the emergence of the born global companies", *Business: Theory and Practice*, 12(4), pp.31–39.
- Cassar, G., (2007), "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth", *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(1), pp. 89–107
- Castro, D., Atkinson, R., Ezell, S., (2010), "Embracing the Self-service Economy", *The Information Technology & Innovation Foundation*, Washington, DC.
- Cetindamar, D., (2005), "Policy issues for Turkish entrepreneurs", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management (IJEIM)*, Vol. 5, No.3/4, pp. 187-205
- Chan, C., Forwood, D., Roper, H., Sayers, C., (2009) "Public Infrastructure Financing: An International Perspective", Productivity Commission Staff Working Paper
- Chen C.C., Greene P.G., Crick A., (1998), "Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing* 13, pp. 295–316.
- Choo, S., Wong, M., (2006), "Entrepreneurial intention: Triggers and barriers to New Venture Creations in Singapore", *Singapore Management Review*, Vol.28, No.2.
- Cohen, B., (2005), "Sustainable valley Entrepreneurial Ecosystems Business Strategy and the Environment" . (Inpress). Published online in Wiley InterScience
- Cooper, A.C., Artz, K.W., (1995), "Determinants of satisfaction for entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 10, pp.439–457.
- Corbett, A. C., (2005), "Experiential learning within the process of opportunity identification and exploitation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), pp.473-491
- Corman, J., Perles, B., Vancini, P., (1988), "Motivational factors influencing high-technology entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, 26(1), pp.36–42.
- Coulter, M., (2001), "Entrepreneurship in action", New Jersey: Prentice Hall, p. 15
- Covin, J.G., Slevin, D.P., (1989). "The strategic management of small firms in hostile and benign environments", *Strategic Management Journal*, 10(1), pp.75-87
- Daft, R., Marcic, D., (2013), *Management, The New Workplace*, 8th edition, South Western Cengage Learning
- Davidsson, P., (1989), "Continued entrepreneurship and small firm growth", Stockholm School of Economics, The Economic Research Institute
- Davidsson, P., Gordon, S. R., (2009), Nascent entrepreneur(ship) research: A review. Eprints: Queensland University of Technology. <http://eprints.qut.edu.au/19622>.
- Davidsson, P., Honig, B., (2003) "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 18(3), pp. 301-331
- De Noble, A.F., Jung, D., Ehrlich S.B., (1999), "Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial action", In *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Reynolds P, Bygrave W, Manigart S, Mason C, Meyer G, Sapienza H, Shaver K (eds). Babson College: Babson Park, MA.

- Deli, F., (2011), "Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the Small Firm Effect", *Journal of Management Policy and Practice*, vol. 12(4), pp. 38-57
- Desai, S. (2011). Measuring entrepreneurship in developing countries. In W. Naudé (ed.), *Entrepreneurship and Economic Development (64-75)*, Basingstoke, Palgrave Macmillan
- Detiene, D., Chandler, G., (2004), "Opportunity identification and its role in the entrepreneurial classroom: A pedagogical approach and empirical test", *Academy of Management Learning and Education*, Vol. 3, No.3, pp. 242-257
- DeTienne, D.R., (2010), "Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: theoretical development", *Journal of Business Venturing*, 25, pp. 203-215
- Dickson, P.R., Giglierano, J.J., (1986), "Missing the boat and sinking the boat: a conceptual model of entrepreneurial risk", *Journal of Marketing*, 50, pp. 58-70
- Dietrich, H., (1999), "Empirische Befunde zur selbständigen Erwerbstätigkeit unter besonderer Berücksichtigung scheinselfständiger Erwerbsverhältnisse" *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt-und Berufsforschung*, 32, pp. 85-101
- Drucker, P., (1985) "Entrepreneurship and Innovation: Practice and Principles". New York: Harper Business
- Drucker, P., (2002), "The discipline of Innovation", *Harvard Business Review*, p. 5
- Drucker, P.F. (1985), *Innovation & Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper & Row, New York
- Gerba, D., (2012), "The context of entrepreneurship education in Ethiopian Universities", *Management Research Review*, Vol. 35 (3/4), pp. 225-244.
- Eamets, R., Masso, J., (2004), "Labour Market Flexibility and Employment Protection Regulation in the Baltic States", *IZA Discussion Paper* 1147
- Eamets, R., Masso, J., (2005), "The Paradox of the Baltic States: Labour Market Flexibility but Protected Workers?", *European Journal of Industrial Relations*, vol. 11, no. 1, pp. 71-90
- Eckhardt, J. T., Shane, S. A., (2003), "Opportunities and entrepreneurship", *Journal of management*, 29(3), pp. 333-349.
- Fairlie, R., W., (2011), "Entrepreneurship, Economic Conditions and Great Recession", University of California, Santa Cruz
- Fernhaber, S.A., McDougall, P.P., Oviatt, B.M., (2007), "Exploring the role of industry structure in new venture internationalization", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (4), pp. 517-542.
- Feyrer, J., (2009). "Trade and Income: Exploiting Time Series in Geography." *NBER Working Paper* No. 14910. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Forbes D.P., (2005), "The effects of strategic decision making on entrepreneurial self-efficacy", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), pp. 599-626.
- Forlani, D., Mullins, J., (2000), "Perceived risks and choices in entrepreneurs new venture decisions", *Journal of Business Venturing*, 15, pp. 305-322
- Gelderen, M., Thurik A.R., Bosma N., (2006), "Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase", *Small Business Economics*, 26, pp. 319-335.
- GEM. (2006). *Summary Results*.

- Gendron, G., (2004), "Practitioners perspectives on entrepreneurship education: an interview with Steve Case, Matt Goldman, Tom Golisano, Geraldine Lay Bourne, Jeff Taylor and Alan Webber", *Academy of Management Learning and Teaching*, Vol. 3 No. 3, pp. 302-314.
- Giacomini, O., Guyot, J.-L., Janssen, F. and O. Lohest, (2007), "Novice creators: personal identity and push pull dynamics", CRECIS Working Paper 07/2007, Center for Research in Change, Innovation and Strategy, Louvain School of Management, downloadable through www.crecis.be.
- Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A., Woo, C., (1997), "Survival of the fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming firms", *Administrative Science Quarterly*, 42(4), pp. 750-783.
- Gist, M.E., (1987), "Self-efficacy: Implications for organizational behavior and human resource management", *Academy of Management Journal*, 12, pp. 472-485.
- Glaeser, E.L., Kerr, W.R., (2009), "Local industrial conditions and entrepreneurship: How much of the spatial distribution can we explain?", *Journal of Economics & Management Strategy*, 18, pp. 623-663.
- Gorji, M.B., Rahimian, P., (2011), "The Study of Barriers to Entrepreneurship in Man and Woman", *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(9), pp. 31-36.
- Gries, T., Naude, W.A., (2011), "Entrepreneurship and human development: A capability approach", *Journal of Public Economics*, 3 (1), pp. 216-224
- Griffith, M.D., Goundry, L., Kickul, J., Fernandez, A.M., (2009), "Innovation ecology as a precursor to entrepreneurial growth: a cross-country empirical investigation", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 16 No. 3, p. 375-390.
- Grimaldi, R., Grandi, A., (2005), "Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models", *Technovation*, No. 25, p. 111
- Gurtoo, A., Williams, C.C., (2009), "Entrepreneurship and the informal sector: Some lessons from India", *Entrepreneurship and Innovation*, 10(1), pp. 1-8
- Hahn, F. (1998), "Labour market flexibility and welfare", *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica* No. 223, Università degli Studi di Siena
- Hansemark, O. C., (2003), "Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study", *Journal of Economic Psychology*, 24, pp. 301-319
- Harada, N., (2005), "Potential entrepreneurship in Japan", *Small Business Economics*, 25, pp. 293-304.
- Hassanien, A., Dale, C., (2012), "Drivers and barriers of new product development and innovation in event venues: A multiple case study", *Journal of Facilities Management*, Vol. 10 Iss: 1 pp. 75-92
- Hausman, A. (2005), "Innovativeness among small businesses: Theory and propositions for future research", *Industrial Marketing Management*, 34(8), pp.773-782.
- Hessels, J., Gelderen, M., Thurik, R., (2008), "Entrepreneurial aspirations motivations, and their drivers", *Small Business Economics*, 31, pp. 323-339
- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R., Van der Zwan, P., (2011), "Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement", *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3):447-471

- Hmieleski K.M., Corbett A.C., (2006), “Proclivity for improvisation as a predictor of entrepreneurial intentions”, *Journal of Small Business Management* 41(1): pp. 45–63.
- Hmieleski, K., Baron, R., (2008), “When does Entrepreneurial Self-Efficacy Enhance Versus Reduce Firm Performance”, *Strategic Entrepreneurship Journal*, No. 2, pp.57-72
- Hofstede, G., (1984), “Culture’s Consequences: International Differences in Work Related Values”, Beverly Hills, C.A, Sage Publications
- Holcombe, R., (2007), “Entrepreneurship and Economic Progress”, New York, Routledge, p.204
- In K. Schwab (Ed.) *The Global Competitiveness Report 2010–2011* (pp. 3-55). Geneva: World Economic Forum. Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*, New York, NY: Harper and Row.
- Inegbenebor, A., (2007), “Pharmacists as Entrepreneurs or Employees: The role of Locus of Control”, *Tropical Journal of Pharmaceutical Research*, 6(3), pp.747-754
- Jenner, C., (2007), “Business and Education: Powerful Social Innovation Partners”, *Stanford Social Innovation Review*, internet domen: datum dostupnosti: 17.12.2014.
- Jorgenson, D. W., (2001),” Information technology and the U.S. economy”, *American Economic Review*, 91(1), pp. 1-32
- Karadeniz, E., Ozcam, A., (2010), “The determinants of the growth expectations of the early stage entrepreneurs (TEA) using the ordinal logistic model (OLM): The case of Turkey”, *Economic and Business Review*, Vol. 12, No. 1, pp.61-84
- Karakaya, F., (2002),”Barriers to entry in industrial markets" *Journal of Business & Industrial Marketing*. Vol. 17, No. 5,
- Katz, J. A., (2003), “The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999”, *Journal of Business Venturing*, 18(2), pp.283-300
- Kirzner, L., (1997), ”Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach”, *Journal of Economic Literature*, 35, pp. 60-85
- Koh, H.C., (1996), “Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: a study of Hong Kong MBA students”, *Journal of Managerial Psychology*, 11 (3), pp.12–25.
- Korunka, C., Frank, H., Luegler, M., Mugler, J., (2003). “The entrepreneurial personality in the context of resources, environment and the start-up process: A configurational approach”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 28, pp. 23-42.
- Krueger, N., Carsrud, A., (1993), “Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behavior”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, pp.315-330.
- Krueger, N.F., (2000), “The Cognitive Infrastructure of Opportunity Recognition”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), pp. 5-23
- Kuratko, D.F.,(2003), “Coleman white paper: entrepreneurship education – emerging trends and challenges for the 21st century”, Proceedings of the 17th United States Association of Small Business & Entrepreneurship Conference, Hilo Head Island, January, pp. 3-20.
- Kusmintarti, A., Thoyib, A., Ashar, K., Maskie, G., (2014), “The Relationship among Entrepreneurial Characteristics, Entrepreneurial Attitude and Entrepreneurial Intentions”, *Journal of Business and Management*, Vol.16, ,No.16, pp. 25-32
- Kuznets, S. (1966), “Modern economic growth”, New Haven: Yale University Press.

- Lazear, E.P., (2005) "Entrepreneurship", *Journal of Labor Economics*, 23(4), pp. 649-680
- Lee, S.M., Peterson, S.J., (2000), "Culture Entrepreneurial Orientation and Global Competitiveness", *Journal of World Business*, 35(4), pp. 401-416
- Lefcourt, H.M. (1976), *Locus of control: Current trends in Theory and research*, Hilldale: New Jersey, Erlbaum
- Leibenstein, H. (1968), "Entrepreneurship and Development," *American Economic Review*, 58(2), pp.72-83
- Lekovic, B., Berber, N., (2012), "Barrier to entrepreneurship in Autonomous Province of Vojvodina: Research from aspects of age and gender", *Employment Education and Entrepreneurship*, pp. 267-286
- Levie, J., (2006), "From business plans to business shaping: Reflections on an experiential new venture creation class", WP040/2006. London, UK: National Council for Graduate Entrepreneurship
- Levie, J., Autio, E., (2008), "A theoretical grounding and test of the Gem model", *Small Business Economics*, Vol. 31 (3), pp. 235-263
- Levine, R., Loayaza, N., Beck, T., (2000), "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes," *Journal of Monetary Economics*, 58, pp. 31-77
- Lewin, P., (2015), "Entrepreneurial opportunity as the potential to create value", *The Review of Austrian Economics*, 28, pp. 1-15
- Locke, E., (1996), "Motivation through conscious goal setting", *Applied & Preventive Psychology*, No. 5, pp.117-124
- Luckgen, I., Oberschachsiek, D., Sternberg, R., Wagner, J., (2004), "Nascent Entrepreneurs in German Regions: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)", IZA Discussion Paper No. 1394.
- Mahemba, C. M., De Bruijn, E. J., (2003), "Innovation activities by small and medium-sized manufacturing enterprises in Tanzania". *Creativity and Innovation Management*, 12(3), pp.162-173
- Markman G.D., Balkin D.B., Baron R.A., (2002), "Inventors and new venture formation: the effects of general self- efficacy and regretful thinking", *Entrepreneurship Theory and Practice* 27(2), pp.149-166.
- Markman, G., Phan, P., Balkin, D., Gianiodis, P., (2005), "Entrepreneurship and university-based technology transfer", *Journal of Business Venturing*, 20, pp. 241-263
- Maslow A. H. (1954), *Motivation and Personality*. Harper and Brothers, New York
- Mc Adam, M, Marlow, S., (2007), "Building futures or stealing secrets? Entrepreneurial Cooperation and Conflict within Business Incubators, *International Small Business Journal*, 25,4, pp.361-382.
- Mehta, C., Gupta, P., (2014), "Corporate Entrepreneurship: A study on Entrepreneurial Personality of Employees", *Global Journal of Finance and Management*, Vol. 6, No.4, pp.305-312
- Meuter, M.L., Ostrom, A.L., Roundtree, R.I., Bitner, M.J., (2000), "Self-service technologies: understanding customer satisfaction with technology-based service encounters", *Journal of Marketing*, Vol. 64, No. 3, pp. 50-64.

- Miniti, M., Arenius, P., Langowitz, N., (2005), *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on woman and Entrepreneurship*, Babson Park: Babson College and London Business School
- Miniti, M., Bygrave, W.D., Autio, E., (2005), *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, Executive Report, Babson College and London Business School.
- Morrison, C. J., Schwartz, A. E., (1996), “State infrastructure and productive performance”, *American Economic Review*, 86, pp.1095–1111.
- Mueller, P., (2007), “Exploiting entrepreneurial opportunities: the impact of entrepreneurship on growth”, *Small Business Economics*, 28, pp.355–362. doi:10.1007/s11187-006-9035-9.
- Mueller, S.L., Thomas, S.A., (2001), “Culture and Entrepreneurial Potential: A nine study of Locus of Control and Inovativeness”, *Journal of Business Venturing*, 16 (1), pp. 51-75
- Nawaser, K., Khaksar, S. M. S., Shaksian, F., Jahanshahi, A. A., (2011) “Motivational and legal barriers of entrepreneurship development, *International Journal of Business and Management*, 6(11), pp. 112-118.
- North, D., (1996) “Epilogue: economic performance through time”, In: Alston LJ, Eggertsson T, North DC (eds) *Empirical studies in institutional change*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 342–355
- Norton, R.W. (1975), “Measurement of ambiguity for tolerance”, *Journal of Personality Assessment*, 39, pp.607-619
- Oima , D., Ojwang, C., (2013), “Market-Based and Bank-Based Financial Structure on Economic Growth in Some Selected Ecowas Countries”, *International Journal of Education and Research*, Vol. 1 No. 2
- Olofin, S. O, Udoma, J. A., (2008), “Financial Structure and Economic Growth in Nigeria: A Macro econometric Approach”, *Nigerian Journal of Securities and Finance*, 13(1), pp. 47-69.
- Oxenfeldt, A.R., (1943), *New Firms and Free Enterprise*, Washington DC: American Council on Public Affairs.
- Ozgen, E., Baron, R. A., (2007) “Social sources of information in opportunity recognition: effects of mentors, industry networks, and professional forums”, *Journal of Business Venturing*, 22, pp. 174–192. doi:10.1016/j.jbusvent.2005.12.001.
- Pajarinen, M., Rouvinen, P., Ylä-Anttila, P., (2006), *Uusyritta` jien kasvuhakuisuus*, KTM julkaisu 29/2006, Ministry of Employment and the Economy, Helsinki.
- Parasuraman, A., (2000), “Technology readiness index (TRI): a multiple-item scale to measure readiness to embrace new technologies”, *Journal of Service Research*, Vol. 2 No. 4, pp. 307-320.
- Parker, S. C. (2006), “Entrepreneurship, self-employment and the labour market”, *Oxford handbook of entrepreneurship*, pp. 435-460
- Peake, O., Marshall, M.I., (2006), “What do We Really Know about Entrepreneurs? An Analysis of Nascent Entrepreneurs in Indiana”, Working Paper # 06-14, Department of Agricultural Economics, Purdue University.

- Pelham, A. M., Wilson, D. T., (1995), “A longitudinal study of the impact of market structure, firm structure, strategy, and market orientation culture on dimensions of small-firm performance” *Journal of the academy of marketing science*, vol. 24(1), pp. 27-43
- Perez, M., Sanchez, M., (2003), “The development of university spin-offs: early dynamics of technology transfer and networking”, *Technovation* 23, pp. 823–831
- Phares, E.J., (1973), “Locus of Control and Personality”, Morristown, New Jersey, Gilver Burdett
- Politis, D. (2005), “The process of entrepreneurial learning: a conceptual framework” *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), pp.399–424.
- Porter, E.M., (1980), “Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors”, New York: Free Press
- Porter, M. E., Schwab, K. (2009), The Global Competitiveness Report 2008–2009. In World Economic Forum
- Porter, M.E., Sachs, J.J., McArthur, J., (2002). “Executive Summary: Competitiveness and stages of economic development”, The Global Competitiveness Report 2001-2002, Oxford University Press, pp.166-177
- Potter, R., Binns, T., Elliot, J., Smith, D., (1999), *Geographies of Development*, London: Longman, p.51
- Preisdörfer P., Voss, T., (1990). “Organizational mortality of small firms: The effects of entrepreneurial age and human capital.” *Organizational Studies*, 11, pp. 107-129
- Rauch, A., Frese, M., (2000), “Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and an overview of findings” In C.L. Cooper & I.T. Robertson (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, pp.101-142
- Reynolds P.D., Bygrave W.D., Autio, E., Cox L.W., Hay M., (2002), Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., (2004). *Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report*, Babson College, London Business School and Kauffman Foundation
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), pp. 205-231
- Reynolds, P., Storey, D., Westhead, P., (1994), “Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates”, *Regional Studies*, 28, pp. 443–456.
- Reynolds, P.D., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E., Hay, M., (2001), Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Executive Report.
- Reynolds, P.D., Hay, M., Camp, M., (1999). *Global Entrepreneurship Monitor 1999 Executive Report*. Babson Park, MA and London, UK: Babson College and London Business School.
- Reynolds, P.D., Miller, B., Maki, W.R., (1995), “Explaining regional variation in business births and deaths: U.S. 1976-88”, *Small Business Economics*, 7, pp.389-407
- Reynolds, P.D., White, S.B., (1997), “The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities”, Quorum Books, Westport, CT.
- Rice, M., (2002), “Co-production of business assistance in business incubators: An explanatory study”, *Journal of Business Venturing*, 17, p.165

- Robichaud, Y., LeBrasseur N., (2010), “Necessity and Opportunity-driven Entrepreneurs in Canada: An Investigation into their Characteristics and an Appraisal of the Role of Gender”, *Journal of Applied Business and Economics*, p.59
- Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C., Hunt, H.K. (1991), "An attitude approach to the prediction of entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 15 No.4, pp.13-32.
- Robson, P., (2009), “Entrepreneurship and innovation in Ghana: enterprising Africa”, *Small Business Economics*, pp. 331-350
- Rodrik, D., Rodriguez, F., (1999), “Trade Policy and Growth: A Skeptics’ Guide to Cross National Evidence”, *NBER WorkingPaper* No. 7081, April. Cambridge
- Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2004), “Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development”, *Journal of Economic Growth*, 9, pp.131–165
- Romer, P., (1990), “Endogenous technological change”, *Journal of Political Economy*, 98, pp.71-102
- Rosa, P., Kodithuwakku, S., Balunywa, W., (2006), “Entrepreneurial motivation in developing countries: What does Necessity and Opportunity entrepreneurship really mean?”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol.26, Issue20, Article 1, pp. 1-14
- Rosenthal, S.S. , Strange, W.C., (2005), “The geography of entrepreneurship in the New York metropolitan area”, *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 11, pp. 29-53
- Rostow, W. W., (1960), “The Stages of Economic Growth; a Non-Communist Manifesto”, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rotter, J.B., (1966), “Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement”, *Psychological Monograph*, ,80 (1), p.609
- Samuelsson, M., Davidsson, P., (2009), “Does venture opportunity variation matter? Investigating systematic differences between innovative and imitative new ventures”, *Small Business Economics*, 33, pp. 229–255
- Sanchez, V., Atienza-Sahuquillo, C., (2012), “Entrepreneurial behaviour: Impact of motivation factor on decision to create new venture”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* 18, pp. 132-138
- Sanchez, V., Sahuquillo C., (2012), *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, pp.132-138
- Sandhu, M. S., Sidique, S. F., Riaz, S., (2011) “Entrepreneurship barriers and entrepreneurial inclination among Malaysian postgraduate students”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 17(4), pp. 428-449.
- Santarelli, E., Vivarelli, M., (2007), “Entrepreneurship and the process of firms entry, survival and growth”, *Industrial and Corporate Change*, 16 (3), pp. 455–488
- Sapienza, H. J., Autio, E., George, G., Zahra, S. A., (2006), “A capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth”, *Academy of Management Review*, 31(4), pp. 914- 933
- Sarasvathy, S.D., (2004), “Constructing corridors to economic primitives. Entrepreneurial opportunities as demand-side artifacts”, in: J.E. Butler (Ed.), *Opportunity Identification and Entrepreneurial Behavior*, Information Age Publishing Inc, pp. 291-312.

- Schumpeter J. A. (1996) *The Theory of Economic Development*. London, UK: Transaction Publishers
- Schumpeter, J., (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Bros
- Schumpeter, J.A. (1912) *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung (The Theory of Economic Development)* Leipzig: Dunker and Humblot, Translated by Redvers Opie Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schwab, K., (2011), *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland
- Scott, S., Venkataraman, S., (2000), “The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research”, *The Academy of Management Review*, Vol. 25, No. 1, pp. 217-226
- Shackle, J. G. S., (1961), “Decision, order and time in human affairs”, Cambridge, England: University Press
- Shane, S., (2000), “Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities”, *Organization Science*, 11(4), pp.448–469. doi:10.1287/orsc.11.4.448.14602.
- Shane, S., (2003), “A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus”, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., (2009), “Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy”, *Small Business Economics*, 33, pp.141-149
- Shane, S., Venkataraman, S., (2000), “The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research”, *Academy of Management Review*, 25(1), pp.217-226.
- Shane, S., Cable, D., (2002), Network ties, reputation, and the financing of new ventures. *Management Science*, 48(3), pp. 364–381. doi:10.1287/mnsc.48.3.364.7731.
- Shane, S., Venkataraman, S., (2000), “The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research”, *Academy of Management Review*, 25(1), pp.217-226
- Shane, S., (1995), “Uncertainty avoidance and the preference for Innovation Championing Roles”, *Journal of International Business Studies*, 26 (1), pp. 47-68
- Shane, S., Locke, E., Collins, S., (2003), Entrepreneurial motivation, *Human Resource Management Review* (13), pp. 257-279
- Shane, S., Venkataraman, S., (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, Vol. 25 pp.217-226.
- Sheshinski, E., Strom, R., Baumol, W., (2007), “Entrepreneurship, Innovation, and the Growth Mechanism of the Free-enterprise Economies”, Princeton University Press, Princeton.
- Slolomon, G., (2002), “The State of Entrepreneurship Education in the United States: A Nationwide Survey and Analysis”, *International Journal of Entrepreneurial Education*, 1(1), pp.1-22
- Smallbone, F., Welter F., (2006), “Exploring the role of trust in entrepreneurial activity”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 30(4), pp. 465–476
- Solow, R., (1956), “A contribution to the theory of economic growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, pp. 65-94
- Sorgman, M., Prakison, K., (2008), “The Future is now: Preparing K-12 Teachers and Students for an Entrepreneurial Society”, *Journal of Entrepreneurship Education*, 11, 75-86, Stages of Economic Development.” In *The Global Competitiveness Report 2001-*

- 2002, edited by M.E. Porter, J.J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur and K. Schwab, 16-25. New York, NY: Oxford University Press
- Spencer, J. W., Gomez, C., (2002), "Can government policies promote entrepreneurship? Evidence from Costa Rica, Uruguay and Chile". *The Center for Latin American Issues. Working Paper Series, The George Washington University*, http://www.gwu.edu/~clai/working_papers/Spencer_Jennifer_09-01.pdf [Accessed March 29, 2012]
 - Stam, E., Audretsch, D.B., Meijaard, J., (2006) "Renascent Entrepreneurship", Erasmus Research Institute of Management
 - Sternberg, R., Wennekers, S., (2005), "Determinants and effects of new business creation using global entrepreneurship monitor data", *Small Business Economics*, 24, pp.193-203.
 - Stevenson, H.H., Roberts, M.J., Grousbeck, H.I. (1989). *Business Ventures and the Entrepreneur*. Irwin: Homewood
 - Stewart, J. (2010) "The UK National Infrastructure Plan 2010", European Investment Bank Papers: Public and Private Financing of Infrastructure
 - Stewart, W. H., Roth, P. L., (2001), "Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review", *Journal of Applied Psychology*, 86(1), pp.145-153
 - Stošić, B., (2007), "Menadžment inovacija", Fakultet Organizacionih Nauka, p.5
 - Svejnar, J., (2002), Labor Market Flexibility in Central and East Europe, William Davidson Working Paper Number 496
 - Tan, J.(1996): "Regulatory Environment and Strategic Orientation in Transitional Economy", *Entrepreneurship Theory and Practice*
 - Tang, Z., Kreiser, P.M., Marino, L., Dickson, P., Weaver, K.M., (2009), "A hierarchical perspective of the dimensions of entrepreneurial orientation", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 5 No. 2, pp.181-201
 - Terjesen, S. & Szerb, L. (2008), "Dice Thrown from the Beginning? An Empirical Investigation of Determinants of Firm Level Growth Expectations", *Estudio de Economia* 35 (2), pp. 153-178.
 - Thomas, A.S., Mueller, S.L., (2000), "A case for comparative entrepreneurship: assessing the relevance of culture", *Journal of International Business Studies*, 31, pp.287-301
 - Utsch, A., Rauch, A., (2000), "Innovativeness and initiative as mediators between achievement orientation and venture performance", *European Journal of Work and Organizational Psychology* 9 (1), pp.45-62.
 - Van Praag, C. M., Cramer, J.S., (2001), An Estimated Equilibrium Model of Business Formation and Labor Demand by Entrepreneurs, *Economica*, 269, pp.45-62
 - Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R., (2005), "The effect of entrepreneurial activity on national economic growth" *Small Business Economics*, 24, pp. 311-321.
 - Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective. In J. Katz & R. Brockhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, 3 (pp. 119-138). Greenwich: JAI Press.
 - Venkataraman, S., Sarasvathy, D. S., Dew, N., Foster, W. R., (2012), "Reflections on the 2010 AMR decade award: whither the promise? Moving forward with entrepreneurship as a science of the artificial", *Academy of Management Review*, 37(1), pp.21-33, doi:10.5465/amr.2011.0079.

- Verheul I., Van Mil, L., (2008), “What Determines the Growth Ambition of Dutch Early-stage Entrepreneurs? Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs, H200811.
- Von Mises, L., Greaves, B. B., (1949). “Human action”, *Liberty Fund*, pp. 59-62
- Wagner, J., (2005), "*Der Noth gehorchend, nicht dem eignen Trieb*", “Nascent necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor”, IZA Discussion Paper No. 1608
- Wang Guohong (2005), *Entrepreneurial management*, Dalian: Dalian University of Technology press,
- Wang, C., Wong, P., & Lu, Q. (2002), “Tertiary education and entrepreneurial intentions” In P. Phan (Ed.), *Technological entrepreneurship*, pp.55-82, Greenwich, CT: Information Age Publishing.
- Wee, C.H., Lim, W.S., Lee, R., (1994), “Entrepreneurship, A review with implications for further research”, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 11, No. 4, pp. 25-49
- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P., (2005), “Nascent entrepreneurship and the level of economic development”, *Small Business Economics*, 24 (3), pp.293-309
- Wennekers, S., Van Stel, A., Carree, M., and Thurik, A.R. (2010), “The relationship between entrepreneurship and economic development: Is it U-shaped?”, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(3), pp.167-237
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M., Binks, M., (2005), “Novice, serial, and portfolio entrepreneur behavior and contributions”. *Small Business Economics* 25(2), pp.109–132
- Westhead, P., Wright, M., (1998), Novice, portfolio, and serial founders: are they different?, *Journal of Business Venturing*, 13(3), pp.173–204
- Wickham, P., (2006), *Strategic Entrepreneurship*, Pearson Education Limited
- Wiklund, J., Davidsson, P., Delmar, F., (2003), „What do They Think and Feel about Growth? An Expectancy value Approach to Small Business Managers, Attitudes toward Growth”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27 (3), pp.247–270.
- Wilson, F., Kickul, J., Marlino, D., (2007), “Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 31(3), pp.387– 406.
- Wong, P., Ho, Y., Autio, E., (2005), “Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data”, *Small Business Economics*, 24, pp. 335-350.
- Wood, R., and Bandura, A., (1989), “Social cognitive theory of organizational management”, *Academy of Management Review*, 14, pp.361-384.
- Wright, M., Hmieleski, K. M., Siegel, D. S., Ensley, M. D., (2007), “The role of human capital in technological entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), pp.791-806
- Yates, J.F., Stone, E.R., (1992), The risk construct. IN J.F. Yates, ed., *Risk Taking Behavior*, West Sussex, England: John Wiley and Son.
- Zahra, S. A., (2008), “The virtuous cycle of discovery and creation of entrepreneurial opportunities”, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2, pp. 243–257
- Zahra, S.A., (1993), “Environment, corporate, entrepreneurship, and financial performance: a taxonomic approach”, *Journal of Business Venturing*, 8(4), pp.319-340

- Zali, M., Faghih, N., Ghotbi, S., Rajaie, S., (2013), “The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business growth”, *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, pp.100-108
- Zaman, M., (2013), “Entrepreneurial characteristics among university students: Implications for entrepreneurship education and training in Pakistan”, *African Journal of Business Management*, Vol. 7(39), pp. 4053-4058.
- Zucchella, A., Palamara, G, Denicolai, S., (2007), “The drivers of the early internationalization of the firm”, *Journal of World Business*, Vol. 42, pp. 262-280