



## PREDUZETNIŠTVO KAO POSLEDICA EKSTERNIH PODSTICAJA I/ILI INTERNIH POBUDA

**Bobera Dušan**

*Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Srbija*

✉ [bobera@ef.uns.ac.rs](mailto:bobera@ef.uns.ac.rs)

**Slobodan Marić**

*Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Srbija*

✉ [marics@ef.uns.ac.rs](mailto:marics@ef.uns.ac.rs)

**Bojan Leković**

*Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Srbija*

✉ [bojan.lekovic@ef.uns.ac.rs](mailto:bojan.lekovic@ef.uns.ac.rs)

UDK  
005.961:  
005.914.3  
Originalni  
naučni rad

**Apstrakt:** Osnovna svrha ovog rada jeste spoznaja odnosa osnovnih preduzetničkih motiva (engl. necessity and opportunity) u zavisnosti od opštih društvenih i preduzetničkih prilika po fazama preduzetničkog procesa. U radu su prezentovani rezultati analize odabranih varijabli predhodno pomenutih pojava na bazi podataka iz GEM projekta u 2009 godini za 48 zemalja razvrstanih u tri grupe po fazama ekonomskog razvoja. Za poređenje grupa i utvrđivanje razlika koristila se jednofaktorska analiza varijanse dok su se odnosi i veze između odabranih obeležja stepena razvoja, preduzetničkih aktivnosti i motiva preduzetničkog poduhvata analizirali pomoću Pirsonovog koeficijenta korelacije. Analizom raspoloživih podataka i odabranih obeležja potvrđena je velika zavisnost motiva preduzetničkih poduhvata i uslova okruženja različitog stepena razvijenosti koji determinišu razlike po svim posmatranim obeležjima koji su direktno ili indirektno povezani sa preduzetničkim odlukama.

Primljeno:  
15.10.2014.  
Prihvaćeno:  
27.03.2015.

**Ključne reči:** preduzetništvo, preduzetnički uslovi, preduzetnički proces, nužno preduzetništvo, preduzetništvo mogućnosti

## Uvod

U analizi dostupne literature i vladajućih stavova, u okviru predhodnih i aktuelnih istraživanja, suprotstavili smo dva tipa preduzetnika i to preduzetnici koji pokreću poslovanje čije su stavove, namere i aktivnosti iznudile postojeće ekonomske okolnosti, nužni preduzetnici naspram preduzetnika koji prepoznaju tržišne mogućnosti kao potencijal za kreiranje nove vrednosti ili za ostvarenje ličnih ambicija u vidu promene načina živora kao opportunity entrepreneurs. Osnovna razlika između tzv. nužnih i preduzetnika oportunističkih ogleda se u motivu pokretanja poslovnog poduhvata što se nalazi u osnovi interesovanja ovog rada. Glavna nastojanja su usmerena na analizu preovlađujućeg motiva u pojedinim fazama preduzetničkog procesa u zavisnosti od dostignutog stepena ekonomskog razvoja kao determinante preduzetničkih uslova. U nastavku analize nastoje se utvrditi potencijalne razlike između različitog stepena ekonomske razvojenosti zemalja raspoređene u tri grupe prema unapred poznatoj metodologiji Svetskog ekonomskog foruma prema odabranim varijablama koje direktno i indirektno ukazuju na motive preduzetničkih poduhvata. Poslednji segment kvantitativne analize odnosi se na ispitivanje odnosa i veza varijabli koje direktno iskazuju motive preduzetničkog poduhvata sa varijablama koje su na indirektnan način povezane sa osnovnim motivima preduzetničkog ponašanja.

Centralno istraživačka svrha, kao i osnovna namera ovoga rada nastoji ponuditi odgovor na pitanje, u kojoj meri privredno – sistemske okolnosti u vidu dostignutog stepena ekonomskog razvoja a u skladu sa tim aktuelne specifične preduzetničke okolnosti oblikuju motive preduzetničkog ponašanja, s jedne strane, i preduzetničke prilike kao elemente celokupnog društvenog okruženja, s druge strane.

U radu su postavljeni sledeći istraživački ciljevi:

- Identifikovanje razlike između dve vrste preduzetničkih motiva nužnih i oportunističkih;
- Uticaj uslova okruženja na preduzetničko ponašanje kao necessity i opportunity preduzetnici;
- Identifikovanje dominantnih motiva preduzetničkog ponašanja.

Metodologija istraživanja uključuje upotrebu parametarskih statističkih procedura na bazi karakteristika odabranih varijabli istraživanja i broja slučajeva u uzorku. Kao odabrane statističke tehnike korišćene su ANOVA analiza i Pirsonova korelacija. Primena odabrane metodologije usmerena je na determinisanje karakteristika grupa unutar uzorka (grupe zemalja) potencijalnih razlika i ograničenja sa ciljem dobijanja adekvatnih zaključaka. Osnovna istraživanja bazirana su na izabranim varijablama dostupnih baza podataka GEM projekta i Svetskog ekonomskog foruma. Naučni doprinos ovog

istraživanja ogleda se kroz identifikaciju glavnih motiva preduzetničkog ponašanja u zavisnosti od dostignutog stepena ekonomskog razvoja.

Ostatak rada sastoji se iz četiri celine. Drugi deo rada ukazuje na motive preduzetničkog ponašanja. Treći deo odnosi se na metodologiju i izvore podataka obrađenih u okviru primenjenih statističkih analiza. U ovom delu izabrani indikatori i istraživačke varijable detaljno su prikazane. Četvrti deo predstavlja osvrt na rezultate dobijene putem statističke obrade podataka, dok je poslednji deo rezervisan za zaključna razmatranja autora.

### **Motivi preduzetničkog ponašanja – pobude pojedinca ili podsticaji okruženja?**

Motivi kao odrednice čovekovog ponašanja ili motivacioni faktori kao determinante ponašanja pojedinca su osnovni razlozi zbog čega je neko spreman menjati i usmeravati svoje stavove, nemere i aktivnosti, što u svakom slučaju važi i kada su u pitanju preduzetnici. Ukoliko poreklo motiva ili osnovne izvore motivacionih faktora nastojimo objasniti osnovnom motivacionom teorijom A. Maslowa, (1954) tada dolazimo do odgovora koji se zove nezadovoljene potrebe čoveka. Tako nivo zadovoljenih potreba pojedinac iskazuje kroz svoju spremnost za preduzimanje određenih aktivnosti, ali i kroz celokupno svoje ponašanje kao kompleksan indikator ostvarenih ciljeva i budućih namera. Opšte prihvaćeni pokazatelj životnog standarda, odnosno kvaliteta života pojedinca, ali i dostignutog stepena ekonomskog razvoja jedne zemlje svakako je prosečan BDP (bruto domaći proizvod) po stanovniku (GDP per capita in US \$) izražen u SAD dolarima uvažavajući relativnu vrednost kupovne moći nacionalnih valuta (engl. *purchasing power parity basis*). Ovaj makroekonomski pokazatelj bio je ključna odrednica za grupisanje zemalja u tri faze ekonomskog razvoja po metodologiji WEF-a (engl. World economic forum)<sup>1</sup>. Upravo ova korekcija omogućava poređenje nacionalnih ekonomija globalnom nivou polazeći od iste osnove. Kvalitet života pojedinca izražen BDP po stanovniku ne predstavlja samo dostignuti određeni nivo materijalne osnove nego je 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 istih.

---

<sup>1</sup> Detaljno obrazloženo u GCI (Global Competitiveness Report) 2009 – 2010, (Schwab, 2009)

Levi i Autio (2008) u okviru GEM studije detaljno postavljaju konceptualni okvir preduzetničkog i opšte ekonomskog okruženja uspostavljajući međusobne odnose i veze sa određenim formama preduzetničkih aktivnosti, tretirajući okruženje kao osnovne izvore inicijalnih impulsa preduzetničkog ponašanja. Ovaj konceptualni model preduzetničkog okruženja u potpunosti ima uporište i podržan je stavovima klasične austrijske ekonomske škole u svim svojim segmentima. Nesporna je činjenica da je prvi ekonomista koji je preduzetnika povezao sa privrednim tokovima bio Šumpeter, koji se oslobodio preovlađujućeg pristupa komparativne statistike i prepoznao ekonomiju kao samotransformišući sistem sa preduzetnikom kao agenotom promena (Schumpeter, 1934). Šumpeter preduzetnike predstavlja kao inovatere 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“ (Schumpeter, 1947) manifestuje se u poboljšanju produktivnosti a samim tim i većim ekonomskim rastom. Ovaj pristup je unapređen i razvijen dalje od strane Baumola (2002) i Acsa (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. Kao što smo rekli Šumpeterov preduzetnik narušava stanje ekonomske ravnoteže kroz proces inovacija dok je alternativno posmatranje preduzetništva i ekonomskog rasta došlo od drugog dela austrijskih ekonomista kao što su Ludwig von Mises (1949) i Kirzner (1997) koji ističu ulogu preduzetnika kao pronalazača povoljnih tržišnih uslova navodeći „u svakoj realnoj i životnoj ekonomiji svaki učesnik je uvek preduzetnik“ (Mises, 1949, Kirzner, 1997). Slično Šumpeteru, Leibenstein (1968) identifikuje dve osnovne vrste poslovnih aktivnosti koje učestvuju u ekonomskim tokovima: rutinsko preduzetništvo ili menadžment obuhvataju aktivnosti vezane za koordinaciju i upravljanje postojećim poslovnim sistemima i nove aktivnosti ili nascentno preduzetništvo podrazumevaju aktivnosti neophodne za kreiranje ili premeštanje preduzeća ka tržištima koja do sada nisu postojala ili nisu bila jasno definisana. Draker (1985) takođe deli predhodna stanovišta i ne nastoji da umani značaj preduzetništva kao meta-ekonomskog događaja. Po njegovom mišljenju, i neke druge forme inovacija trebalo bi posmatrati 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 sposobno da odgovori na brze tržišne promene.

Postojeći model (Levi i Autio, 2008) nalaže da nove poslovne aktivnosti preduzimaju oni koji veruju da poseduju veštine, znanja i motivaciju za pokretanje poslovnog poduhvata prepoznavanjem neophodnih uslova. Ističe se da početne tehničke poslovne veštine same nisu dovoljne, pojedinci moraju prepoznati mogućnosti pre preduzimanja bilo kakvih aktivnosti. 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 tehnologije) dok oni faktori koji čine specifičan okvir preduzetničkih aktivnosti kao što je preduzetnički trening predstavljeni su kao preduzetnički konceptualni uslovi (vladina politika, programi, finansiranje, odtvorenost tržišta). Predhodni model ističe opšte preduzetničke uslove koje 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, and 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 ona bolje snalaze i tako uspešno konkurišu u nekim situacijama i mnogo većim i snažnijim od njih samih. Prema nekim ekonomistima (Shumpeter) nedostatak preduzetničkih aktivnosti a pre svega inovacija osnovni su uzroci pojave kriznih stanja u privredi. Aktuelna privredna kriza prepoznatljiva kao Globalna ekonomska recesija (2008) kao i svi drugi oblici kriznih uslova mogu predstavljati podsticajne okolnosti za kreiranje i razvoj preduzetničkih poduhvata, jer se u procesu velikih tržišnih oscilacija pojavljuju 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 i neuspehu mnogobrojnih preduzetničkih poduhvata, smanjivanju obima posla, profita i povećanju nezaposlenosti ali 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 sugerisu 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 (Šumpeter) iz čega proizilazi da preduzetništvo nije nezavisno od privrednih kretanja (GEM Report 2010). Sa ovim u vezi, neophodno je dovesti tri grupe privredno-sistemskih uslova, predstavljenih u GEM teoretskom modelu preduzetništva, i stepen privredne razvijenosti zemlje i klasifikaciju WEF po globalnom indeksu konkurentnosti, što u velikoj meri menja relativni značaj pojedinih grupa privrednosistemskih uslova, kao i njihov uticaj na preduzetničke aktivnosti (Porter i Schwab, 2008). Prema predhodno 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, GCR, Innovation – driven countries), gde su prve procene efekata preduzetničkih kurseva opisane od strane Shigeru i Univerzitetu Kobe u Japanu 1938. godine (Slolomon et al., 2002) i Myles na Harvard Business School u 1947. godine. (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 i Venkataraman (2000) smatraju 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 predhodno 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 tehničkih 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 i posedovanje preduzetničkih osobina predstavlja značajnu determinantu alokacije preduzetničkih napora (Boyd and 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 potrebni za visok nivo praktične orijentacije, što se odnosi na širok set menadžerskih, liderskih i organizacionih veština i sticanjem 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 pronalazenu 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 od čega zavisi, u krajnjoj instanci, uticaj treninga u pokretanju poslovnog poduhvata na preduzetničku svest, stavove, nastojanja i aktivnosti. Tako su mnoge vlade visoko razvijenih zemalja istakle obavezu da preduzetničko obrazovanje identifikuju kao ključni prioritet (Sorgman and Parkison, 2008).

Uvažavajući prvobitno pomenutu teoriju 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 pod nazivom nužni i preduzetnici oportunisti. Podršku konceptu nužnom i oportunističkom preduzetništvu 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 oportunističkog preduzetništva uvršteni su u finalnim izveštajima GEM od 2002 godine. Ono što čini različitim ove dve grupe preduzetnika jeste motiv za pokretanje preduzetničkih poduhvata. Nužnim preduzetnicima smatraju se osobe koje su pokrenule preduzetnički poduhvat iz nužnosti dok su za razliku od njih preduzetnici oportunisti vođeni profitabilnom eksploatacijom uočenih šansi. Samim tim uočljivo je da nužni preduzetnici raspolažu manjim ljudskim i finansijskim kapitalom (Caliendo and 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 and Vos, 1990). Prethodno iznesene činjenice potvrđuje i istraživanje sprovedeno od strane Block and Wagner (2010) u okviru kojeg su autori potvrdili postavljenu hipotezu da preduzetnici oportunisti, na osnovu prijavljenih većih zarada, u proseku uočavaju profitabilnije šanse za razliku od nužnih preduzetnika. Pored toga, u svome istraživanju potvrdili su da nužnim preduzetnicima nedostaje ljudskog kapitala, što predstavlja glavni uzrok visoke stope neuspeha pokretanja poslovnih poduhvata. Postoji veliki broj autora koji su poklonili pažnju nužnim i oportunističkim preduzetnicima.

Giacomin *et.al* (2011) pokušali su da identifikuju uticaj socio-ekonomskih karakteristika preduzetnika na njihov motiv pokretanja preduzetničkog poduhvata. Na osnovu sprovedenog istraživanja na uzorku od 538 preduzetnika Giacomin *et.al* (2011) ističe kako su preduzetnici prilikom pokretanja poslovnog poduhvata bili vođeni motivom šansi ili nužnosti. Deli (Deli, 2011) je u svom istraživanju analizirala uticaj stope nezaposlenosti na sklonosti manje sposobnih (iznuđeni 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 iznuđene preduzentile. Robichaud *et.al* (2010) pokušali su da istraže lične i organizacione karakteristike kanadskih preduzetnika oportunisti 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. Block and Sandner (2006) razmatrali su razlike po pitanju dužine opstanka preduzetničkog poduhvata između iznuđenih i šansom vođenih preduzetnika. Na osnovu podataka iz nemačkog socio-ekonomskog panel istraživanja („German Socio-Economic Panel Study (GSOEP))“ utvrdili su da



preduzetnici oportunisti ostaju duže u procesu samozapošljavanja za razliku od nužnih preduzetnika.

Isto tako krizni uslovi imaju dvostruki uticaj na osnivanje novih preduzetničkih poduhvata. S jedne strane, nesumnjiv je negativan uticaj na nužne preduzetnike zbog smanjenja profitabilnosti eksploatacije dobrih ideja (Thompson, 2011). S druge strane, kao posledica pada privredne aktivnosti javlja se povećanje broja nužnih preduzetnika koji usled gubitka posla i nedostatka novih radnih mesta pokreću svoje preduzetničke poduhvate (Blanchflower and Meyer, 1994). Posmatrano sa aspekta uspeha, motivi preduzetničkih aktivnosti doprinose značajnim razlikama. Vlasnici malih preduzeća koji su podstaknuti, uvučeni (engl. pulled) u samozapošljavanje imaju veće šanse za postizanje uspeha nego preduzetnici koji su ugurani (engl. pushed) u vidu poslednje mogućnosti. Tako pozitivna motivacija za pokretanje poslovnog poduhvata utiče pozitivno na učinak, dok pojedinci koji samozapošljavanje posmatraju kao poslednje utočište biće manje uspešni (Van Praag, 1996, Van Praag and Cramer, 2001).

## **Metodologija**

### *Podaci i posmatrana obeležja*

Osnovni izvor podataka analiziranih obeležja (varijabli) u ovom radu predstavljaju rezultati istraživanja GEM projekta u 2009. godini. Kriterijum izbora zemalja u uzorak je bio dostupnost podataka za svaku zemlju po odabranim varijablama, odnosno zemlje učesnice GEM projekta u 2009. godini. Zemlje su grupisane u tri faze ekonomskog razvoja po metodologiji WEF kao što je obrazloženo u GCI (Global Competitiveness Report 2009 – 2010 (Schwab, 2009) i to na zemlje najnižeg stepena razvijenosti, zemlje srednjeg nivoa razvijenosti i grupe najrazvijenijih zemalja. Izvor podataka za obeležje stepena ekonomskog razvoja Međunarodni monetarni fond, (International Monetary Fund), World Economic Outlook Database, October 2010.

Kako bi se udovoljilo istraživačkim namarema odabrana su sledeća obeležja koja će predstavljati posmatrane pojave. Za stepen privredne razvijenosti zemlje koristi se kategorijska varijabla grupe zemalja razvrstane po metodologiji WEF (COUNTRY GROUP GCR REPORT 2009-2010 - 3 CAT) kao i BDP po stanovniku u SAD\$ korigovan za relativnu vrednost kupovne moći nacionalnih valuta (GDP per Capita in US\$ on PPP Basis). Obim i struktura preduzetničkih aktivnosti po fazama preduzetničkog procesa predstavljena je varijablama Suboan09 (% 18-64 populacije uključeni u formiranje poslovnog poduhvata), Babybu09 (% 18-64 populacije u status vlasnik/menadžer sa poslovanjem kraćim od 3.5 godine), TEA09 (% 18-64 populacije ukupna rana faza preduzetničke aktivnosti) and (% 18-64 populacije u status vlasnik/menadžer sa

poslovanjem dužim od 3.5 godine), dok su motive preduzetničkih poduhvata iskazani direktnim varijablama TEA09opp (% 18-64 populacije TEA and motiv vođen prilikom), TEA09nec (% 18-64 populacije TEA i motiv nužnosti, Indeks opp/nec (indeks motiva prilike I nužnosti), TEA09MT4 (% u okviru TEA, motive: nužnosti/održanje prihoda) i TEA09ido (% 18-64 populacije TEA i unapređenje motiva vođenog prilikama). Za ispitivanje uticaja i analizu preovlađujućih motiva preduzetničkih poduhvata uključena su i obeležja poput neuspaha DISCct09 (broj ispitanika koji su prekinuli poslovanje), Disent09 (% 18-64 populacije, napustili poslovanje u poslednjoj godini ili nisu nastavili), zatim obeležja radnog statusa Tea09WS1 (% 18-64 populacije Predhodno zaposlenih: % uključenih TEA), Tea09WS2 (% 18-64 populacije Predhodno nezaposleni: % uključenih u TEA) kao i stepena obrazovanja u pojedinim fazama preduzetničkog procesa TEA09ed4 (% 18-64 populacije visoko obrazovanje: % uključen u TEA), EB\_09ed4 (% 18-64 populacije visoko obrazovanje: % uključen u EB) što može biti od značaja u vidu određenih indicija preovlađujućeg motiva preduzetničkih poduhvata.

#### *Hipoteze istraživanja*

Prvi segment analize raspoloživih podataka za posmatrana obeležja usmeren je na preovlađujući motiv preduzetničkog ponašanja po fazama preduzetničkog procesa u zavisnosti od stepena ekonomske razvijenosti nacionalne ekonomije. Tako iznosimo prvu hipotezu koja glasi:

*H1, postoji negativna korelaciona veza između indeksa nužnog/oportunističkog preduzetništva i obima preduzetničkih aktivnosti po fazama preduzetničkog procesa.*

Uvažavajući do sada potvrđenu negativnu vezu između obima preduzetničke aktivnosti i stepena privredne razvijenosti zemlje nameće se izvedena hipoteza:

*H1a, u vidu pozitivne korelacije indeksa nužnog/oportunističkog preduzetništva i stepena privredne razvijenosti zemlje mereno BDP po glavi stanovnika izraženog u američkim dolarima.*

Drugi segment analize usmeren je na privredno-sistemske uslove okruženja konkretno na stepen povoljnosti specifičnog preduzetničkog konteksta izražen kroz tri faze ekonomskog razvoja po specifikaciji metodologije WEF. Cilj je predstaviti u kojoj meri ekonomsko okruženje različitog stepena razvijenosti oblikuje motive preduzetničkog ponašanja kao i sporedne pojave koje se mogu dovesti direktno ili indirektno sa preduzetničkim podsticajima. U prilog ovoj analizi definišemo hipotezu:

*H2, postoji statistički značajna razlika između definisanih grupa zemalja različitog stepena razvijenosti po svim posmatranim varijablama.*

Poslednji segment analize bavi se odnosom motiva preduzetničkog poduhvata i odabranih pratećih varijabli koje mogu imati značajnog uticaja na oblikovanje preduzetničkih odluka. Očekivanja u ovom segmentu ispoljena su hipotezom:

H3, postoji pozitivna korelaciona veza između *ratio opportunity/necessity entrepreneurship visoko obrazovanih preduzetnika i preduzetnika koji su kao radno aktivni ušli u preduzetnički proces*. Suprotno ovom, kao negativne sile opportunity entrepreneurship očekujemo radno neaktivne pojedince, manjeg stepena obrazovanja kao i veću stopu neuspeha.

### **Analiza rezultata istraživanja i diskusija**

Kao rezultat analize koji se odnosi na preovlađujući motiv preduzetničkog ponašanja, predstavljen varijablom indeks motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti, po fazama preduzetničkog procesa i prema stepenu privredne razvijenosti, mereno BDP po stanovniku u SAD dolarima dobili smo korelacionu matricu predstavljenu u tabeli 1. Iz analize dobijenih rezultata možemo zaključiti, kada su u pitanju pokazatelji motiva preduzetničkog ponašanja, da je ratio pokazatelj daleko sadržajniji i odslikava konkretne relacije prema suprostavljenim varijablama. Očekivano su pokazatelji motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti u negativnoj, u ovom slučaju jakoj korelaciji prema stepenu privredne razvijenosti budući da se ukupna preduzetnička aktivnost nalazi u istoj relaciji. Suštinu prirode i jačine veze odslikava ratio pokazatelj budući da on predstavlja odnos motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti preduzetničkog ponašanja iskazujući koliko puta je motiv vođen prilikama preovlađujući. Tako je identifikovana jaka pozitivna korelaciona veza između ratio opp/nec i GDP per Capita in USD (PPP Basis) na čega ukazuje koeficijent Pirsonove korelacije,  $r = .677$  i veoma visokog koeficijenta determinacije od 45% što govori da visoko razvijene zemlje prati visok nivo preduzetništva zasnovanog na prilikama sa veoma niskim nivoom necessity preduzetništva, odnosno u ukupnoj preduzetničkoj aktivnosti preovlađujuće je preduzetništvo zasnovano na prilikama kod visoko razvijenih zemalja.

Posmatrajući odnos pomenutog racia i obima preduzetničkih aktivnosti po fazama preduzetničkog procesa zaključujemo da je veza negativna na nivou slabe i srednje jake sa statističkom značajnosti kod aktivnosti Babybu09 sa vrednostima  $r = -.291$ ,  $p = 0.045$  i neznačajnim koeficijentom determinacije dok za TEA (SU or BB)  $r = -.314$ ,  $p = 0.029$ , što podrazumeva da visok obim preduzetničke aktivnosti po svim fazama preduzetničkog procesa prati srednje nizak nivo ratio pokazatelja, odnosno motiv prilika u odnosu na motiv nužnosti je srednje preovlađujuće. Ovom analizom možemo zaključiti da je potvrđena hipoteza H1 i H1a vezana za preovlađujući motiv preduzetničkog ponašanja po

fazama preduzetničkog procesa u zavisnosti od stepena ekonomske razvijenosti nacionalne ekonomije.

Da bi se istakao uticaj i snaga privredno sistemskog okruženja po pitanju oblikovanja preduzetničkih motiva, koncipiran je drugi segment analize i kao rezultat utvrđivanja razlika između definisanih grupa zemalja za odabrana obeležja pomoću jednofaktorske analize varijanse predstavljena je tabela 2. Pregledom rezultata statističke značajnosti posmatranih obeležja može se uočiti da je izražen značajan uticaj uslova okruženja tri grupe zemalja različitih faza razvoja na odabrana obeležja sem u poslednja dva i to EB\_09ed4 (% 18-64 populacije visoko obrazovanje: % uključen u EB).

**Tabela 1 . Korelacija motiva preduzetničkih poduhvata i preduzetničkih uslova i faza pred. procesa**

		TEA i motiv prilike	TEA i motiv nužnosti	Indeks
BDP po stanovniku u SAD \$	Pearson Correlation	-,472**	-,634**	,677**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000
	N	48	48	48
Suboan09	Pearson Correlation	,928**	,740**	-,268
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,066
	N	48	48	48
Babybu09	Pearson Correlation	,821**	,893**	-,291*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,045
	N	48	48	48
TEA09	Pearson Correlation	,964**	,905**	-,314*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,029
	N	48	48	48
Estabbu09	Pearson Correlation	,583**	,713**	-,230
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,116
	N	48	48	48

\*\*Korelacija je značajna za nivo 0.01

\*. Korelacija je značajna za nivo 0.05.

*Izvor:* Kalkulacija autora

Kod obeležja TEA i motiv vođen prilikama utvrđena je statistički značajna razlika na nivou  $p < 0.05$  između tri grupe zemalja  $F(2, 367.706) = 15.043$ ,  $p = .000$ . Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat iznosi 0.4. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuju da se grupa zemalja imenovana kao Ekonomije zasnovane na efikasnosti značajno se ne razlikuje od Ekonomija zasnovanim na inovacijama u podsticanju preduzetništva zasnovanog na prilikama.

Kod obeležja TEA i motiv nužnosti (entr because of no better choice for work) utvrđena je statistički značajna razlika na nivou  $p < 0.05$  između tri grupe zemalja sa vrednostima  $F(2, 142.471) = 71.235$ ,  $p = .000$ . Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti izražene pomoću pokazatelja eta kvadrata koji iznosi 0.36. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuju da se grupa zemalja imenovana kao Ekonomije zasnovane na eksploataciji prirodnih resursa značajno se ne razlikuje od Ekonomija zasnovanih na efikasnosti u podsticanju preduzetništva iz nužnosti.

Kod obeležja indeks motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti utvrđena je statistički značajna razlika na nivou  $p < 0.05$  između tri grupe zemalja  $F(2, 178.747) = 89.374$ ,  $p = .000$ . Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat iznosi 0.41. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuju da se grupa zemalja imenovana kao Ekonomije zasnovane na eksploataciji prirodnih resursa značajno ne razlikuje od Ekonomija zasnovanih na efikasnosti u odnosu na motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti.

Kod obeležja napuštanja poslovanja u poslednjoj godini utvrđena je statistički značajna razlika na nivou  $p < 0.05$  između tri grupe zemalja  $F(2, 108.827) = 54.414$ ,  $p = .001$ . Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat iznosi 0.25. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuju da se grupa zemalja imenovana kao Ekonomije zasnovane na efikasnosti značajno ne razlikuje od Ekonomija zasnovanih na inovativnosti u neuspehu preduzetničkih poduhvata. .

Kod obeležja Working: % involved in TEA utvrđena je statistički značajna razlika na nivou  $p < 0.05$  između tri grupe zemalja  $F(2, 1959.977) = 979.989$ ,  $p = .000$ . Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou srednje značajnosti izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat iznosi 0.46. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuju da se sve tri grupe zemalja značajno razlikuju po ovom obeležju te da uslovi okruženja značajno determinišu uključenost predhodno radno aktivnih lica u Early Stage Entrepreneurial Activity.

Kod obeležja Predhodno nezaposlen: % uključenosti u TEA utvrđena je statistički značajna razlika na nivou  $p < 0.05$  između tri grupe zemalja  $F(2, 178.533) = 89.266$ ,  $p = .001$ . Stvarna razlika između srednjih vrednosti grupa je na nivou male značajnosti izražena pomoću pokazatelja eta kvadrat iznosi 0.26. Naknadna komparacija pomoću vrednosti Tukey HSD testa ukazuju da se grupa zemalja imenovana kao Ekonomije zasnovane na efikasnosti značajno ne razlikuje od Innovation Driven Economies kada je u pitanju uključenost predhodno nazaposlenih lica u TEA (rana faza preduzetničke aktivnosti).

Na kraju ovog dela analize možemo zaključiti da se u većinskom delu potvrđuje hipoteza H2 kada je u pitanju moć okruženja po pitanju uticaja na odabrana obeležja koja su u direktnoj ili indirektnoj vezi sa motivima preduzetničkog ponašanja.

**Tabela 2. ANOVA odabranih obeležja za definisane grupe zemalja**

		Zbir kvadrata	razlika	Vrednost kvadrata	Frekvencija	Značajnost
TEA i motiv prilike	Između grupa	367,706	2	183,853	15,043	,000
	U okviru grupa	549,998	45	12,222		
	Ukupno	917,704	47			
TEA i motiv nužnosti	Između grupa	142,471	2	71,235	12,870	,000
	U okviru grupa	249,067	45	5,535		
	Ukupno	391,537	47			
Indeks prilika/nužnost	Između grupa	178,747	2	89,374	15,539	,000
	U okviru grupa	258,826	45	5,752		
	Ukupno	437,573	47			
Motiv nužnosti: održanje prihoda	Između grupa	2362,049	2	1181,024	15,243	,000
	U okviru grupa	3486,547	45	77,479		
	Ukupno	5848,596	47			
TEA i motiv prilika zasnovan na unapređenju	Između grupa	2565,286	2	1282,643	11,111	,000
	U okviru grupa	5194,934	45	115,443		
	Ukupno	7760,221	47			
Napuštanje poslovanja u poslednjoj godini	Između grupa	108,827	2	54,414	7,687	,001
	U okviru grupa	318,522	45	7,078		
	Ukupno	427,349	47			
Predhodno zaposleni: % uključenosti u TEA	Između grupa	1959,977	2	979,989	19,238	,000
	U okviru grupa	2292,253	45	50,939		
	Ukupno	4252,230	47			
Predhodno ne zaposleni: % uključenosti u TEA	Između grupa	178,533	2	89,266	7,947	,001
	U okviru grupa	505,445	45	11,232		
	Ukupno	683,978	47			
Visoko obrazovani uključeni u TEA	Između grupa	403,718	2	201,859	3,008	,068
	U okviru grupa	1610,486	24	67,104		
	Ukupno	2014,205	26			
Visoko obrazovani: uključeni u EB	Između grupa	28,225	2	14,112	,260	,773
	U okviru grupa	1248,104	23	54,265		
	Ukupno	1276,329	25			

*Izvor:* Kalkulacija autora

Tabela 3. Korelacija

		Prekid poslovanje	Napuštanje poslovanja	Predhodno zaposleni u TEA	Predhodno nezaposleni u TEA	Visoko obrazovani TEA	Visoko obrazovani u EB
TEA i motiv prilike	Pearson Correlation	,358*	,694**	,932**	,778**	,494**	,149
	Sig. (2-tailed)	,012	,000	,000	,000	,009	,467
	N	48	48	48	48	27	26
TEA i motiv nužnosti	Pearson Correlation	,507**	,836**	,902**	,561**	,328	-,025
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,095	,904
	N	48	48	48	48	27	26
Indeks prilika/nužnost	Pearson Correlation	-,219	-,315*	-,365*	-,192	-,025	,094
	Sig. (2-tailed)	,134	,029	,011	,192	,902	,648
	N	48	48	48	48	27	26

\*\* . Korelacija je značajna za nivo 0.01  
\* . Korelacija je značajna za nivo 0.05

Izvor: Kalkulacija autora

Rezultati poslednjeg segmenta analize prikazani u tabeli 3 odnose se na vezu između pokazatelja motiva preduzetničkog poduhvata sa posebnim osvrtom na ratio motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti i odabranih obeležja koji se nalaze u posrednim odnosima. U centru pažnje ove analize nalazi se ratio motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti koji predstavlja realan odnos, ističući prirodu i jačinu veze prema posmatranim varijablama. Iz rezultata korelacione matrice može se primetiti pozitivna slaba korelacija bez statističke značajnosti između preovlađujućeg preduzetništva zasnovanog na prilikama i procentualnog učešća visoko obrazovanih preduzetnika (Graduate experience: % involved in EB) u poslednjoj fazi preduzetničkog procesa na šta ukazuje  $r = .094$ ,  $p = 0.648$  i neznačajnim koeficijentom determinacije. Posmatrajući odnos pomenutog racia i ostalih odabranih obeležja poput napuštanja poslovanja u predhodnoj godini, prekid poslovanj, zaposleni uključeni u TEA indeks, nezaposleni uključeni u TEA indeks, diplomirani % uključenih u TEA indeks prisutna je negativna korelaciona veza različite jačine i značajnosti. Srednja jačina negativne korelacije na nivou statističke značajnosti bez značajnog koeficijenta determinacije prisutna je između preovlađujućeg preduzetništva zasnovanog na prilikama i poslovnog neuspeha sa  $r = -.315$ ,  $p = 0.029$ . Takođe srednja jačina negativne korelacije na nivou statističke značajnosti bez značajnog koeficijenta determinacije prisutna je između preovlađujućeg preduzetništva zasnovanog na prilikama i lica koja su bila zaposlena po

uključivanju u preduzetnički poduhvat sa  $r = -0.365$ ,  $p = 0.011$ , što ukazuje da je opportunity motiv značajnim delom posledica predhodnog poslovnog iskustva.

## Zaključak

U zaključku želimo istaći da analiza raspoloživih podataka, posmatrana obeležja i odabrana metodologija potvrđuju, većinskim delom, očekivanja ispoljena kroz istraživačka pitanja i postavljene hipoteze ukazujući na prirodu odnosa dve osnovne vrste motiva preduzetničkih poduhvata, motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti kao i veliku ulogu poslovnog ambijenta u oblikovanju preduzetničkih namera.

Analizu preovlađujućeg motiva u pojedinim fazama preduzetničkog procesa u zavisnosti od dostignutog stepena ekonomskog razvoja kao determinante preduzetničkih uslova, kao i identifikovanje potencijalnih razlike između različitog stepena ekonomske razvojenosti zemalja raspoređene u tri grupe prema unapred poznatoj metodologiji i prema odabranim varijablama koje direktno i indirektno ukazuju na motive preduzetničkih poduhvata nedvosmisleno upućuje na mogući zaključak.

To podrazumeva da su u okviru ovog rada ostvareni sledeći rezultati:

- Korelaciona analiza potvrđuje hipotezu H1 i logičku povezanost u vidu negativne korelacione veze između varijable racio motiva vođenog prilikama i motiva nužnosti i obima preduzetničkih aktivnosti u zavisnosti od faze preduzetničkog procesa;
- Takođe hipoteza H1a je potvrđena u smislu pozitivne korelacije pomenutog racia i stepena ekonomskog razvoja zemalja merenog BDP po stanovniku;
- Na bazi ANOVA analize hipoteza H3 je prihvaćena. To podrazumeva da postoji statistički značajna razlika između definisanih grupa zemalja i odabranih obeležja;
- Korelacionom analizom se takođe potvrđuje hipoteza H3, budući da postoji pozitivna korelaciona veza između motiva preduzetničkih ponašanja i obima preduzetničke aktivnosti.

Generalni zaključak, ujedno i odgovor na postavljenu temu ovog rada, eksplicitno ističe dominantnu dvojaku ulogu društveno ekonomskih uslova u generisanju podsticaja za preduzetničke poduhvate. Privredno – sistemski uslovi determinišu sposobnosti pojedinca u vidu znanja, iskustva i veština za prepoznavanje poslovne prilike (engl. opportunity entrepreneurship) sa jedne strane, ali i okolnosti sa brojnim negativnim silama u kojima pojedinac nema mogućnost izbora osim samozapošljavanja (engl. necessity entrepreneurship).



**Literatura**

- 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
- Baumol, W.J. (2003) On Austrian analysis of entrepreneurship and my own, *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Vol 6, pp. 57-66m Amsterdam: Elsevier Science
- Bertrand, Y., (1995) Contemporary theories and practice in education. (Madison, WI: Atwood Publishing)
- Birch, D. (1987) "Job Creation in America", New York, Free Press
- Block, J. Sandner, P., (2006) Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Industry, Competition and Trade* (2009), 9(2): 117-337
- Block, Jörn H., and Marcus Wagner (2010) "Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials." *Schmalenbach Business Review*, April:154-174
- 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: 63-63
- Caliendo, Marco, and Alexander S. Kritikos (2009) "'I want to, but I also need to': Start-ups resulting from opportunity and necessity" IZA DP No. 4661
- Corbett, A. C. (2005) Experiential learning within the process of opportunity identification and exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 473-491
- Davidsson, P. (1989) Continued entrepreneurship and small firm growth. Stockholm School of Economics, The Economic Research Institute
- Deli, F., (2011) Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the Small Firm Effect, *Journal of Management Policy and Practice* vol. 12(4): 38-57
- Drucker, P.F. (1985) *Innovation & Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper & Row, New York
- Fairlie, R., W. (2011) *Entrepreneurship, Economic Conditions and Great Recession*, University of California, Santa Cruz
- Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J., Lohest, O. (2011) Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs, MPRA Paper No. 29506
- Gurtoo, A. & Williams, C.C. (2009) Entrepreneurship and the informal sector: Some lessons from India, *Entrepreneurship and Innovation*, 10(1): 1-8
- Hessels, J., van Gelderen, M. & Thurik, R. (2008) Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers, *Small Business Economics*, 31(3): 323-339.
- Katz, J. A. (2003) The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876-1999. *Journal of business venturing*, 18(2): 283-300
- Kirzner, I. M. (1997) Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, 35(1)
- Lazear, E., P., (2005) Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23(4): 649-680.

- Leibenstein, H. (1968) "Entrepreneurship and Development," *American Economic Review*, 58(2): 72-83
- 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*, 31 (3): 235-263
- Maslow A. H. (1954) *Motivation and Personality*. Harper and Brothers, New York
- Parker, S. C. (2006) Entrepreneurship, self-employment and the labour market. *Oxford handbook of entrepreneurship*, 435-460
- 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*, 24(1): 27-43
- Porter, M. E., & Schwab, K. (2009) The Global Competitiveness Report 2008–2009. In *World Economic Forum*.
- Preisdörfer P. and T. Voss (1990) "Organizational mortality of small firms: The effects of entrepreneurial age and human capital." *Organizational Studies*, 11:107-129
- Robichaud, LeBrasseur and Nagarajan (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*.
- Schumpeter, J.A. (1934) *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Schwab, K. (2009) Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. [http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010\\_fullreport.pdf](http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010_fullreport.pdf)
- Slolomon, G., et al. (2002) The State of Entrepreneurship Education in the United States: A Nationwide Survey and Analysis, *International Journal of Entrepreneurial Education*, 1(1): 1-22
- Sorgman, M. and Prakison, K. (2008) The Future is now: Preparing K-12 Teachers and Students for an Entrepreneurial Society, *Journal of Entrepreneurship Education* 11, 75-86
- Tan, J. (1996): "Regulatory Environment and Strategic Orientation in Transitional Economy", *Entrepreneurship Theory and Practice*
- Thompson, P. (2011) Necessity and Opportunity Entrepreneurs through the Business Cycle, CIRPÉE-Ivey Conference on Macroeconomics and Entrepreneurship, Montreal, May 6-7
- Van Praag, C. M. and J. S. Cramer (2001) An Estimated Equilibrium Model of Business Formation and Labor Demand by Entrepreneurs, *Economica* 269, 45-62
- Van Praag, C. M., (1996) *Determinants of Successful Entrepreneurship*, Amsterdam: Thesis Publishers
- Von Mises, L., & Greaves, B. B. (1949) *Human action*. Liberty Fund, pp. 59-62
- 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): 791-806

## ENTREPRENEURSHIP AS A CONSEQUENCE OF EXTERNAL STIMULI AND/OR INTERNAL INCENTIVES

**Abstract:** *The basic goal of this work is the cognition of fundamental entrepreneurial motives (necessity and opportunity) depending on general social and entrepreneurial opportunities according to the stages of entrepreneurial process. The work presents the results of the analysis of selected variables previously cited appearances based on data from the GEM project in 2009 for 48 countries classified into three groups according to the stages of economic development. To compare groups and establish differences, one-factor analysis of variance was used, while relationships and connections between selected features of development degrees, entrepreneurial activities and motives of entrepreneurial projects were analyzed by the Pearson correlation coefficient. The analysis of available data and selected features confirmed a great dependence of motives of entrepreneurial projects and conditions of the environment of different development degrees that determine differences to all observed features directly or indirectly connected with entrepreneurial decisions.*

**Keywords:** *entrepreneurship, entrepreneurial process, entrepreneurial conditions, necessity entrepreneurship, opportunity entrepreneurship*