



XXV Интернационални научни симпозијум
Стратегијски менаџмент и системи подршке одлучивању у
стратегјском менаџменту

19. мај 2020, Суботица, Република Србија

Бојан Лековић

Универзитет у Новом Саду, Економски
 факултет у Суботици, Суботица,
 Република Србија
 bojan.lekovic@ef.uns.ac.rs

Миодраг Петровић

Београд, Република Србија
 mr.miodrag.petrovic@gmail.com

Душан Бобера

Универзитет у Новом Саду, Економски
 факултет у Суботици, Суботица,
 Република Србија
 bobera@ef.uns.ac.rs

СТРАТЕГИЈА РАСТА НОВИХ ПОСЛОВНИХ ПОДУХВАТА: КАРАКТЕРИСТИКЕ ПРЕДУЗЕТНИКА ЈУГОИСТОЧНЕ ЕВРОПЕ

Апстракт: Истраживачко подручје у овоме раду представљају детерминанте од утицаја на раст предузетничких подухвата који се налазе у периоду инкубације. Истраживањем су обухваћене следеће детерминанте: предузетничка знања и вештине, предузетничка мотивација, као и технолошка оријентација предузетника. Подаци за потребе истраживања прикупљени су из базе ГЕМ-а (Global Entrepreneurship Monitor). Истраживачки узорак садржи податке о предузетницима које су отпочели пословање на подручју Југоисточне Европе. Методологију емпиријског истраживања чини Логит регресија и концепт маргиналног ефекта. Резултати истраживања указују да се предузетници који се налазе у раним фазама вођени мотивом веће независности. Такође, поменута група предузетника поседује адекватна знања и вештине и користе нове технологије у свом пословању. Анализом оријентације на раст предузетника, на националном нивоу, утврђене су и значајне разлике између земаља Југоисточне Европе.

Кључне речи: Предузетништво, Раст, Југоисточна Европа

УВОД

Предузетништво и иновације као дисциплина све више у последње две деценије побуђују пажњу истраживача (Bae et al., 2014; Busenitz et al., 2014). Развијена предузетничка иницијатива, карактеристика је пре свега високо развијених земаља у оквиру којих је препознат несумњив утицај на економски развој, повећања стопе запослености путем потенцијала за креирање нових радних места, и др. Позитивни економски резултати земаља последица су генерисања предузетничких подухвата са потенцијалом за високи раст (Shane, 2009) када је у питању број новостворених радних места. Предузетници не покрећу предузетничке подухвате са циљем смањења незапослености на подручју националних економија али имају развијене аспирације према расту предузетничког подухвата, када је у питању број запослених радника. Ова врста предузетничке аспирације доводи до економског развоја земаља будући да већина предузетничких подухвата поседује потенцијал за раст и креирање нових радних места. Поставља се питање, зашто поједине земље исказују снажнију предузетничку иницијативу и имају већи број предузетничких подухвата вођених аспирацијом раста, у односу на друге земље. Није искључена појава да се и унутар националних економија ова разлика јавља на нивоу њених региона. Такође, поставља се и питање зашто поједини предузетници исказују снажније аспирације према расту у односу на друге. Из претходно наведеног може се уочити да су предузетничке тежње према расту детерминисане индивидуалним карактеристикама појединаца, прецизније говорећи предузетника. Како је понашање појединаца у великој мери условљено националном културом, може се истаћи и утицај екстерних фактора на аспирацију предузетника

према расту пословног подухвата. Иако је у питању аспирација предузетника која има недвосмислен утицај на остваривање економског развоја, аутор Lecuna et al. (2017) истичу да још увек постоји недовољан број истраживања на ову тему. Када су у питању земље у развоју, дефицит радова је још уочљивији. Из тог разлога, аутори овог рада одлучили су да указивањем на индивидуалне карактеристике предузетника и елемената националне културе који имају утицај на генерисање предузетничких аспирација у виду раста, отклоне евидентан недостатак истраживања када је у питању регион Југоисточне Европе. Како је у доступној литератури препознат утицај новооснованих пословних подухвата на економски развој, аутори овог рада намеравају да укажу на карактеристике предузетника који се налазе у раним фазама предузетничког процеса. Методологија ГЕМ-а (Global Entrepreneurshi Monitor-a) идентификовала је ову групу предузетника који су лично укључени у креирање пословног подухвата, који су истовремено власници или менаџери предузећа које није старије од 42 месеца. На основу претходно исказаних ставова, *утврђивање карактеристика предузетника (у раној фази предузетничког процеса) са развијеним предузетничким аспирацијама према расту пословног подухвата*, намеће се као истраживачка намера и циљ овог рада. Структура рада је следећа. У првом делу аутори су приказали владајуће ставове у оквиру дефинисане области. Други део рада односи се на методологију истраживања, док је трећи део рада резервисан за резултате спроведених статистичких анализа. У последњем делу рада, аутори су дали квалитативни осврт на добијене резултате и упутили закључне поруке рада.

1. ВЛАДАЈУЋИ СТАВОВИ У ПОДРУЧЈУ ИСТРАЖИВАЊА

Један од сталних митова о предузетништву представља дилема да ли се предузетници рађају или се предузетничке вештине могу стицати и развијати. Наравно да постоје појединачни примери индивидуалаца који су без формалног и неформалног образовања постали успешни предузетници, међутим, постоје и примери који потврђују могућност стицања предузетничких знања и вештина. Дилема је евидентна, док се утицај образовања на успех предузетничког подухвата не доводи у питање (Gorji & Rahimian, 2011). Неспоран утицај образовања доводи до потребе размишљања на који начин треба да буду осмишљени тренинзи за предузетнике, што представља трансформацију од првобитног размишљања у оквиру којег се разматра потреба за едукацијом. Тренутно, једину дилему представља изглед предузетничких тренинга који треба да развију адекватна предузетничка знања, вештине и способности. Предузетници који имају развијена знања, имају и одређени ниво самопоуздања који је од кључне важности за започињање пословног подухвата. Самопоуздање се у бројним студијама исказује као когнитивна процена појединца о његовим способностима да мобилише ресурсе, активности и мотивацију како би имао контролу над догађајима у животу (Naktiyok et al., 2010). Појединци, на тај начин, сматрајући да могу да имају контролу над будућим пословним активностима у предузетничком процесу, лакше доносе одлуке о покретању истог. Претходно наведено упућује на евидентан утицај самопоуздања појединца на одабир каријере која у појединим случајевима може представљати и одабир предузетничке каријере. Често се предузетници приликом покретања подухвата суочавају са недостатком ресурса. Један од начина превазилажења дефицита адекватних ресурса јесте умрежавање предузетника и развијање пословних подухвата на бази сарадње. Примена овог концепта омогућава порозност граница између субјеката или индивидуа, те се екстерно знање лакше може присвојити док се интерно знање лакше може делити. Овај вид предузетничког концепта заснован је дељењу знања и заједничком креирању идеја (Kenney & Mujtaba, 2007) као и експлоатацији уочених шанси проистекле као резултат умрежавања предузетника који су повезани са растом пословног подухвата (Ostgaard and Birley, 1994). Способност појединца да идентификује шансе у окружењу, према Kizner (1999) детерминише будност или спремност појединца као карактеристику предузетника. Предузетничка спремност састоји се од птбављања и обраде прикупљених информација, повезивања различитих информација и евалуација постојања профитабилних пословних шанси у окружењу (Tang et al., 2012). Независно од тога да ли се шансе стварају уочавају, предузетничка будност стављена је у средиште развијања предузетничких профитабилних шанси у окружењу. Након уочених шанси приликом доношења одлуке о покретању пословног подухвата, будући предузетници највише исказују страх од неуспеха (Klyver & Hindle, 2014). Развијена аверзија према ризику у великој мери одвраћа појединце од одлуке о покретању подухвата. У питању је страх од непознатог који упућује појединца у негативан исход подухвата чак и пре његовог самог започињања. Страх од неуспеха карактеристичан је за појединце који немају развијене компетенције, који су ниће образовани и уколико покрену предузетнички подухват, то је група предузетника настала из нужности.

Ова категорија предузетника препозната је у теоријама о мотивацији покретања предузетничког подухвата у оквиру које егзистирају две групе предузетника. Претходно поменута група предузетника настала из нужде и група предузетника који су вођени уоченим шансама. Предузетници настали из нужде започињу пословне подухвате из разлога изостанка алтернативе (Gurtoo and Williams, 2009). Насупрот њима, егзистира друга група предузетника, високообразованих, са развијеним компетенцијама и вештинама, способношћу уочавања профитабилних шанси и употребни нових технологија (Shane et al., 2012). У њиховом случају доминира потреба за независношћу. Подршку концепту даје Miniti (2005) приликом дефинисања термина две групе предузетника. Према њему, предузетници који препознају пословну прилику и консеквентно покрећу подухват сматрају се предузетницима који се вођени шансом. Насупрот њима, јављају се предузетници који започињу подухват из разлога незапослености или незадовољства тренутним послом и називају се нужним предузетницима. Иако

постоји вероватноћа да предузетнички подухвати имају висок раст у броју запослених радника у периоду инкубације, ипак, утемељење да је раст предузетничких подухвата карактеристика шансом вођених предузетника потврђено је у истраживању спроведеном од стране групе аутора Lesina *et al.* (2017). Успех пословног подухвата ове групе предузетника детерминисан је и могућношћу и способношћу употребе нових технологија (Yiu *et al.*, 2007). Посебну категорију представљају предузетници који не само да користе нове технологије већи развијају исте. Ова група предузетника потенцијално су заинтересовани за заштиту интелектуалне својине чијом употребом пословање стиче неопходне услове за раст предузетничког подухвата (Autio & Acs, 2007).

2. МЕТОДОЛОГИЈА ИСТРАЖИВАЊА

Главни извор података посматраних варијабли у овој истраживању јесте база података ГЕМ (Global Entrepreneurship Monitor) истраживања за 2013 годину. Оно представља водећи истраживачки конзорцијум посвећен разумевању односа и утицаја који влада између предузетничке активности и националних економија. Истраживање из 2013 године обухвата 70 земаља и преко 198.000 испитаника и уједно ова база представља најрелевантније истраживачке резултате који се односе на предузетничке активности националних економија. Пошто су аутори у свом истраживању били заинтересовани за регион Југоисточне Европе, за потребе овог истраживања издвојени су испитаници за следећих шест земаља: Словенија, Хрватска, Мађарска, Румунија, Босна и Херцеговина, Република Северна Македонија. Одабиром ових земаља створен је истраживачки узорак од 12027 испитаника (Табела 1). Постојало је неколико критеријума када је вршен одабир земаља обухваћених истраживањем. Као прво, аутори су консултовали водич Европске Комисије приликом дефинисања региона Југоисточне Европе. У другом кораку, идентификоване су земље из овог региона које су у том тренутку учествовале у истраживању ГЕМ. Као треће, уважен је регионални аспект и сличности када је у питању друштвено и политичко наслеђе. Потребно је напоменути да је већина земаља Југоисточне Европе имала различити развојни пут у односу на друге европске регионе, пре свега мислећи на регион Западне Европе у оквиру којег се налази група најразвијенијих земаља.

Табела 1. Преглед испитаника по земљама Југоисточне Европе

	Број испитаника	Процент	Процент (кумулатив)
Југоисточна Европа	Мађарска	2000	16,6
	Румунија	2021	16,8
	Хрватска	2000	16,6
	Словенија	2002	16,6
	Босна и Херцеговина	2004	16,7
	Македонија	2000	16,6
	Укупно	12027	100,0

Извор: ГЕМ 2013 (калкулација аутора)

Будући да предмет истраживања укључује области предузетничких знања и вештина, предузетничке мотивације, нових технологија, као и националне културе, аутори овог рада одлучили су да укључе следеће варијабле у ово истраживање: 1.) **suskill** (Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business?) – варијабла која указује на самопоуздање појединца засновано на знањима и вештинама 2.) **fearfail** (Would fear of failure would prevent you from starting a business?) – варијабла која упућује на страх од неуспеха односно аверзију према ризику; 3.) **opport** (In the next six months, will there be good opportunities for starting a business in the area where you live?) – варијабла која указује на будност предузетника; 4.) **knowent** (Do you know someone personally who started a business in the past 2 years?) – варијабла која упућује на умрежавање предузетника; 5.) **ТЕАОРТУР** (TEA: Opportunity type, 4 categories?) – варијабла која указује на тип мотивације предузетника који су већени шансом ; 6.) **ТЕАТЕСН** (TEA: Were the technologies or procedures available more than a year ago) – варијабла која указује на старост технологија које се користе у пословању; **ЗАВИСНА ВАРИЈАБЛА**: 7.) **ТЕАУУЈОВ** (TEA: Exp. job growth ≥ 10 persons and ≥ 50 percent) – варијабла која указује на високу апирацију према расту предузетничког подухвата.

3. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА И ДИСКУСИЈА

Утицај независних на зависну варијаблу анализиран је применом Логит модела (молел је статистички значајан за $p < 0.01$ и Pseudo R² = 0.2122). На нивоу целог модела израчунати су и маргинални ефекти на нивоу целог модела. За сваку варијаблу код које су идентификовани статистички значајни маргинални ефекти са $p < 0.05$ и $p < 0.1$, извршене су појединачне анализе. Варијабла „knowent“ – просећна вероватноћа за одговор „No“ (0.1278784) је мања него за „Yes“ (0.2317622). Наведене вредности представљене су у табели бр. 2. Разлика између вероватноћа (0.1038838) статистички је значајна са $p < 0.05$. Умрежавање предузетника путем креирања формалних и неформалних мрежа свакако да повољно утиче на развој пословања и могућности отварања нових радних места (Manolova *et al.*, 2006). Већина истраживања уважавала је карактеристике предузећа и њихов утицај на раст, док

се код ове варијабле покушава утврдити социјална димензија. Друштвена активност предузетника и умеће стварања, као и дубока посвећеност одржавању пословних мрежа, свакако постају важан аспект раста предузетничког подухвата.

Табела 2. умрежавање предузетника

	Margin	Delta-method Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
knowent						
No	.1278784	.0164122	7.77	0.000	.113573	.1621848
Yes	.2317622	.0312524	8.32	0.000	.1784627	.2633522

Извор: калкулација аутора

Варијабла „suskill“ – просећна вероватноћа за одговор „No“ (0.1463125) је мања него за „Yes“ (0.2413632). Наведене вредности представљене су у табели бр. 3. Разлика између вероватноћа (0.0950507) статистички је значајна са $p < 0.05$. Вештине предузетника се могу класификовати у три групе: предузетничка, техничка и менаџмент знања. Поседовањем комбинације знања и вештина у виду иновативности, спровођења промена, прихватањем ризика, као и истраживачко развојним активностима, дизајнирањем производа, вештинама продаје, усклађено са знањима из области маркетинга, финансија и процеса доношења одлука, појединци имају развијен осећај самопоуздања и вере у свој предузетнички подухват. Високи раст пословног подухвата може се очекивати на основу развијених знања и вештина који се могу омогућити путем тренинга. На основу своје природе, менаџмент и техничка знања су много погоднији за структуриране тренинге, док се од тренинга за предузетничка знања очекује индивидуално кројени приступ.

Табела 3. предузетничка знања и вештине

	Margin	Delta-method Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
suskill						
No	.1463125	.0392778	10.32	0.000	.1484255	.3323218
Yes	.2413632	.0353878	5.33	0.000	.1482253	.3322287

Извор: калкулација аутора

Варијабла „oport“ – просећна вероватноћа за одговор „No“ (0.1223643) је мања него за „Yes“ (0.1776545). Наведене вредности представљене су у табели бр. 4. Разлика између вероватноћа (0.0552902) статистички је значајна са $p < 0.05$. Сагледавање предузетничке мотивације захтеву дозу опрезности. Резултати истраживања упућују на већу вероватноћу предузетника који су вођени шансом када је у питању раст предузетничког подухвата. Иако постоје поједини примери који не иду у прилог претпоставци успешности/неуспешности пословних подухвата од стране нужних предузетника, ипак ова група предузетника не покреће подухват са аспирацијом према његовом расту, тако да велика већина и не доживи поменути раст предузетничког подухвата. Предузетничка будност представља комбинацију знања и уверења о предузетништву као могућности започињања каријере. Програм повећања предузетничке будности може да обухвати израду документације о предузетничким шансама, промоцију предузетништва, такмичења за најбољу пословну идеју и иновацију, презентацију успешних примера из окружења, игре за симулацију покретања подухвата итд. Свакако да наведене програмске активности имају утицај на оснаживање појединаца када је у питању процес покретања предузетничког подухвата стварајући им аспирације према расту.

Табела 4. предузетничка будност

	Margin	Delta-method Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
oport						
No	.1223643	.0246164	5.20	0.000	.0716887	.1724615
Yes	.1776545	.0284682	9.62	0.000	.1422178	.2365153

Извор: калкулација аутора

Варијабла „TEAOPRTYPE“ – најнижа просечна вероватноћа се јавља за одговор „Other“ (0.1287677) док је највећа просечна вероватноћа регистрована код одговора „Greater independence“ (0.1866471). Наведене вредности представљене су у табели бр. 5. Појединци вођени мотивом веће независности су особе које настоје да имају контролу над процесом доношења одлука, достизању сопствених циљева насупрот слушању инструкција и наређења, као и поуздања у своје способности. Остваривање веће независности појединца упућује на задовољство проистекло из моћи и контроле као и неспорне тврдње о достигнутим резултатима. Особе које стреме већој независности представљене су у предузетничкој литератури као амбициозне особе, које најчешће имају развијене аспирације према расту (Petrovic & Leković, 2019).

Табела 5. тип мотива (шансом вођени предузетници)

	Margin	Delta-method	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TEAOPPTYPE						
Greater independence	.1866471	.0217845	8.48	0.000	.1427725	.2325214
Increase personal income	.1667835	.0362563	4.32	0.000	.0917375	.1222356
Just maintain income	.1315747	.0327265	3.24	0.001	.0475756	.2125737
Other	.1287677	.0155123	2.30	0.000	.0762478	.1825276

Извор: калкулација аутора

Варијабла „TEATECH“ – најнижа просечна вероватноћа се јавља за одговор “No new technology (more than 5 years)” (0.1131789) док је највећа просечна вероватноће регистрована код одговора „Very latest technology (newer than one year)” (0.2158637). Наведене вредности представљене су у табели бр. 6. Употреба нових технологија, било да су присвојене од стране предузетника или да су развијане, доводе до могућности остварења шанси које се налазе на страни технолошки оријентисаних предузетника. Наиме, производи технолошки оријентисаних предузетника најчешће немају физички карактер и не морају физички да прелазе границе националних економија. То им отвара могућност лакше интернационализације пословања која у великој мери има утицај и детерминише висок ниво раста предузетничких подухвата.

Табела 6: употреба нових технологија

	Margin	Delta-method Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TEATECH						
Very latest technology (< 1 year)	.2158637	.0288156	7.42	0.000	.15722856	.27454324
New technology (1-5 years)	.1526112	.0221543	5.92	0.000	.1262115	.21172187
No new technology (> 5 years)	.1131789	.0437268	3.32	0.020	.0252433	.18192774

Извор: калкулација аутора

Варијабла „country“ – најнижа просечна вероватноћа се јавља у случају Северне Македоније (0.0581878) док је највећа просечна вероватноће регистрована у случају Републике Словеније (0.2557689). Наведене вредности представљене су у табели бр. 7. Добијени резултати истраживања, када су у питању разлике између појединих земаља Југоисточне Европе, поприлично су очекивани, будући да поједине студије указују на израженију аспирацију раста словеначких предузетника у односу на друге земље Југоисточне Европе. У истраживању спроведено од стране Šires & Močnik (2016) потврђене су претпоставке када је у питању поређење Републике Словеније са Републиком Мађарском и Републиком Хрватском, указујући на предузетничку будност као специфичност националне културе као генератор високих аспирација према расту.

Табела 7: приказ по земљама Југоисточне Европе

	Margin	Delta-method Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
country						
B & H	.1352255	.0218542	4.03	0.000	.0665426	.1861135
Slovenia	.2557689	.0334726	6.18	0.000	.1923522	.3372375
Hungary	.2244171	.0353321	4.54	0.000	.1124517	.3181825
Macedonia	.0581878	.0243258	1.92	0.001	.0003522	.1274341
Croatia	.1428114	.0281182	4.72	0.000	.0755232	.1881177
Romania	.1863187	.0316323	4.32	0.000	.1125256	.2622718

Извор: калкулација аутора

4. ЗАКЉУЧНЕ ПОРУКЕ РАДА

У сагласности са циљем овог рада утврђене су карактеристике предузетника (у раној фази предузетничког процеса) са развијеним аспирацијама према расту предузетничког подухвата, посматраног кроз број запослених лица. Како су посматране карактеристике предузетника из подручја предузетничких знања и вештина, мотивације и технолошке оријентације, аутори овог рада не жрле да тврде да су наведене све карактеристике предузетника, већ само поједине из одабраног посматраног подручја. Способност умрежавања, адекватна предузетничка знања и вештине (самопоуздање), предузетничка будност, шансом вођени (остваривање веће независности), употреба нових технологија, утврђене су карактеристике предузетника са аспирацијама према расту пословног подухвата на територији Југоисточне Европе. Такође, резултати истраживања указали су да се предузетници из Републике Словеније највише уклапају у дефинисани модел, далеко више у односу на остале земље обухваћене овим истраживањем. Иако има изражене аспирације према расту, Република Словенија има низак ниво предузетничких

подухвата са високим растом (Širec & Močnik, 2016). Ово се може објаснити методологијом истраживања, као њеним недостатком, где се аспирација предузетника мери очекиваним бројем запослених радника у наредних пет година на темељу перцепције предузетника.

Бенефити развијеног модела могу бити препознати од стране влада и институција земаља обухваћених овим истраживањем будући да су истраживањем обухваћене интерни фактори предузетника са аспирацијама према расту. Како је овим радом извршен посебан осврт на индивидуалне карактеристике поменуте групе предузетника, доносиоци одлука могу да креирају различите врсте програма, тренинга и радионица са циљем оснаживања идентификованих карактеристика предузетника. За потребе овог рада кориштени су подаци из водеће студије о предузетничкој активности (Global Entrepreneurship Monitor) који се односе на индивидуалне испитанике чији број варира између посматраних земаља. Неопходно је узети у обзир ову чињеницу када је у питању дефинисање и могућност генерализовања модела за земље Југоисточне Европе које су обухваћене овим истраживањем. Такође, како су у раду посматране само индивидуалне карактеристике предузетника, будући на слично историјско и политичко наслеђе посматраних земаља, отвара се могућност будућег истраживања које ће обухватити и екстерне факторе као што су елементи националне културе, као и поједини макроекономски показатељи.

РЕФЕРЕНЦЕ

- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 217-254.
- Busenitz, L. W., Plummer, L. A., Klotz, A. C., Shahzad, A., & Rhoads, K. (2014). Entrepreneurship research (1985–2009) and the emergence of opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(5), 981-1000.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149
- Lecuna, A., Cohen, B., & Chavez, R. (2017). Characteristics of high-growth entrepreneurs in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(1), 141-159.
- 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), 31-36.
- Naktiyok, A., Karabey, C. N., & Gulluce, A. C. (2010). Entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intention: the Turkish case. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(4), 419-435.
- Kenney, M. and Mujtaba, B. (2007), "Understanding corporate entrepreneurship and development: a practitioner view of organizational intrapreneurship", *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, Vol. 12 No. 3, pp. 73-88
- Ostgaard, T. A., & Birley, S. (1994). Personal networks and firm competitive strategy: a strategic or coincidental match? *Journal of Business Venturing*, 9(4), 281–305.
- Kirzner, I.M., 1999. Creativity and/or alertness: a reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur. *Review of Austrian Economics* 11, 5–17
- Tang, J., Kacmar, K. M. M., & Busenitz, L. (2012). Entrepreneurial alertness in the pursuit of new opportunities. *Journal of Business Venturing*, 27(1), 77-94.
- Gurtoo, A., & Williams, C.C. (2009). Entrepreneurship and the informal sector: Some lessons from India. *Entrepreneurship and Innovation*, 10(1), 1-8.
- Shane, S., Locke, E.A., & Collins, C.J.(2012). Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review*, 13 (2), 257-279.
- Miniti, M, Arenius, P., Langowitz, N., (2005), *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on woman and Entrepreneurship*, Babson Park: Babson College and London Business School
- Yiu, D. W., Lau, C., & Bruton, G. D. (2007). International Venturing by Emerging Economy Firms: The Effects of Firm Capabilities, Home Country Networks, and Corporate Entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 38(4), 519–540. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400278>
- Autio, E., & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 234–251. <https://doi.org/10.1002/sej.93>
- Manolova, T. S., Manev, I. M., Carter, N. M., & Gyoshev, B. S. (2006). Breaking the family and friends' circle: Predictors of external financing usage among men and women entrepreneurs in a transition economy. *Venture Capital*, 8(2), 109–132.
- Petrović, M., & Leković, B. (2019). Characteristics of ambitious Entrepreneurs in South East Europe region. *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici*. 55(41), 55-66

Širec, K., & Močnik, D. (2016). A gender perspective of Slovenian high-growth firm's profitability. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 27(2-3), 247-261.

GROWTH STRATEGY OF NEW BUSINESS VENTURES : CHARACTERISTICS OF SOUTH EAST EUROPE ENTREPRENEURS

Abstract: The research area in this paper is the determinants of the impact on the growth of entrepreneurial ventures found during the incubation period. The research covered the following determinants: entrepreneurial knowledge and skills, entrepreneurial motivation, and technological orientation of entrepreneurs. The data for research purposes were collected from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) database. The research sample contains data on entrepreneurs who have started business in Southeast Europe. The methodology of empirical research consists of Logit regression and the concept of marginal effect. Research findings indicate that early-stage entrepreneurs are guided by a motive for greater independence. Also, the mentioned group of entrepreneurs possesses adequate knowledge and skills and use new technologies in their business. The analysis of the orientation on the growth of entrepreneurs at the national level also revealed significant differences between the countries of Southeast Europe.

Key words: Entrepreneurship, high-growth, South East Europe