

Šta predviđa preduzetničku nameru kod studenata? Doprinos Teoriji planiranog ponašanja

Boris Popov¹

Odsek za psihologiju, Filozofski fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

Dušanka Mijatović

Interprefy AG

Jelena Matanović

Odsek za psihologiju, Filozofski fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

Cilj istraživanja, koje se oslanja na pretpostavke Teorije planiranog ponašanja, bilo je ispitivanje mogućnosti predviđanja preduzetničke namere studenata na osnovu njenih motivacionih antecedenata (percipirane bihevioralne kontrole i stava prema preduzetništvu), individualne preduzetničke orijentacije i percepcije uslova preduzetničkog ekosistema. Uzorak je činilo 217 studenata sa univerziteta na teritoriji Republike Srbije sa svih nivoa studija, većinom ženskog roda (73.3%). Nivoi preduzetničke namere i njeni motivacioni antecedenti procenjavani su na osnovu Upitnika preduzetničke namere. Za procenu indikatora individualne preduzetničke orijentacije korišćena je skala individualne preduzetničke orijentacije. Za procenu državne podrške preduzetništvu i podržavajuće kulture korišćena je skala razvijena u okviru GEM modela, dok je univerzitetska podrška preduzetništvu merena pomoću skale konstruisane za potrebe ovog istraživanja. Rezultati su pokazali da su pozitivan stav o preduzetništvu i percipirana bihevioralna kontrola najznačajniji prediktori preduzetničke namere kod studenata, dok se individualna preduzetnička orijentacija nije pokazala statistički značajnom. Subjektivne norme su takođe pokazale nisku, ali značajnu povezanost sa preduzetničkom namerom, ali sa negativnim predznakom. Uloga preduzetničkog ekosistema u predviđanju namere nije sasvim jasna i zahteva dalja proučavanja.

Ključne reči: preduzetnička namera, individualna preduzetnička orijentacija, Teorija planiranog ponašanja, preduzetnički ekosistem, univerzitetska podrška preduzetništvu

1 e-mail za korespondenciju: boris.popov@ff.uns.ac.rs

Uvod

Preduzetništvo je koncept izučavan u okviru različitih naučnih disciplina poput ekonomije, sociologije i psihologije (Frese & Gielnik, 2014) stoga je broj, obim i fokus definicija preduzetništva raznolik. Dollinger (2008), u svojoj knjizi navodi nekoliko određenja preduzetništva, u kojima se ono definiše kao identifikacija poslovnih mogućnosti i mobilizacija ekonomskih resursa za pokretanje novog biznisa ili revitalizaciju postojećih u uslovima rizika i neizvesnosti, a u cilju sticanja profita. Preduzetnikom nazivamo nosioca preduzetničke delatnosti i u Republici Srbiji, članom 83 Zakona o privrednim društvima, preduzetnik je definisan kao „poslovno sposobno fizičko lice koje je obavlja delatnost u cilju ostvarivanja prihoda i koje je kao takvo registrovano u skladu sa zakonom o registraciji” (Službeni glasnik RS, 36/2011). Značaj preduzetništva, kao karijerne opcije prepoznaje se svakoga dana sve više i na kolektivnom i na individualnom planu (Matlay & Westhead, 2005). Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku iz 2020., 2021. i 2022. godine, broj preduzetnika u Republici Srbiji je u blagom porastu (u 2019. godini evidentirano je 288.308, u 2020. 298.279, a u 2021. 303.300 preduzetnika). Sa druge strane, istraživanje sprovedeno na ispitanicima iz 54 zemlje sveta pokazuje da iako više od 56% ispitanika poseduje veštine i znanja potrebna za upuštanje u preduzetnički poduhvat, samo 16.6% ispitanih imaju nameru da osnuju svoj biznis (Farashah, 2015).

U fokusu ovog istraživanja nalazi se ispitivanje preduzetničke namere studenata. Studenti predstavljaju interesantnu populaciju u kontekstu ovog istraživanja iz nekoliko razloga. Pre svega, Vukadinović i saradnici (2015) nalaze da je stopa zaposlenosti mladih daleko niža od stope zaposlenosti odraslog dela populacije i to u toj meri da je svaka druga mlada osoba u Republici Srbiji nezaposlena ili neaktivna. Iako kategorija mladih ne obuhvata samo studente, oni svakako čine veliki deo populacije mladih. Procenat samozaposlenosti mladih u Republici Srbiji je takođe ispod proseka (6%) u odnosu na stopu samozaposlenosti mladih u Evropskoj uniji (12%; Vukadinović i sar., 2015). Sa druge strane, istraživanja (Robinson & Sexton, 1994; Solomon et al., 2008) nalaze da postoji značajna povezanost između stepena obrazovanja i uspešnosti preduzetničke aktivnosti. Meta studije pokazuju da jedna dodatna godina obrazovanja podiže preduzetnički profit za 5.5% u zemljama u razvoju, a za 6.1% u razvijenim ekonomijama (Van der Sluis et al., 2008). Na osnovu ovih podataka deluje da se u neizvesnim okolnostima mogućnosti pronalaska zaposlenja, upuštanje u preduzetnički poduhvat može posmatrati kao značajna alternativa za ulazak na tržište rada budućih svršenih studenata. Ipak, bez obzira na utvrđenu vezu između stepena obrazovanja i uspešnosti preduzetničke aktivnosti, veza između stepena obrazovanja i namere upuštanja u preduzetnički poduhvat nije tako jasna (Robinson & Sexton, 1994; Solomon et al., 2008). Nameru da se izvrši određeno ponašanje Ajzen navodi kao

najbolji pojedinačni prediktor ponašanja (Ajzen, 1991). Konkretno, pregledi postojećih istraživanja pokazuju da namera objašnjava oko 30% varijanse ponašanja (Armitage & Conner, 2001). Preduzetničku nameru zapravo možemo posmatrati kao prvi korak u procesu osnivanja sopstvene firme (Lee & Wong, 2004), a kako upuštanje u preduzetnički poduhvat zapravo predstavlja ispoljavanje određenog, na slobodnoj volji zasnovanog ponašanja, preduzetništvo je moguće posmatrati i objasniti kroz Teoriju planiranog ponašanja.

Teorija planiranog ponašanja

Teorija planiranog ponašanja je formulisana da predvidi i objasni ljudsko ponašanje u specifičnim kontekstima (Ajzen, 1991). Prema ovoj teoriji izvođenje nekog ponašanja predstavlja udruženu funkciju namere da se ponašanje preduzme kao i doživljene mogućnosti kontrole ponašanja. Centralni pojam teorije planiranog ponašanja jeste namera da se izvrši određeno ponašanje. Namera obuhvata motivacione faktore ispoljavanja ponašanja, a čine je tri motivaciona antecedenta. To su lični stav o ponašanju, socijalne norme i doživljaj bihevioralne kontrole. *Lični stav* o ponašanju tiče se stepena u kome osoba dato ponašanje procenjuje kao povoljno ili nepovoljno. U najvećem broju istraživanja, upravo lični stavovi predstavljaju najbolji prediktor namere o ponašanju. *Subjektivne norme* se odnose na percipirani socijalni pritisak osoba iz bliskog okruženja da se određeno ponašanje izvrši ili ne izvrši. Pod značajnim osobama iz okruženja podrazumeva se porodica, prijatelji i kolege (Linan, 2005). Treća determinanta namere je percipirana bihevioralna kontrola i odnosi se na uočenu lakoću ili teškoću izvođenja ponašanja. Ovako shvaćena percipirana bihevioralna kontrola najbliža je Bandurinom konceptu percipirane samoeфикаsnosti (Bandura, 1977), mada se ne može u potpunosti poistovetiti sa njim (Ajzen, 1991; videti Bandura, 1982; Markham et al., 2002).

U okviru teorije planiranog ponašanja pretpostavlja se da će namera ispoljavanja ponašanja biti to veća, što su povoljniji stavovi prema ponašanju, izraženija podrška i odobravanje značajnih bliskih ljudi iz okruženja, kao i što je veći doživljaj kontrole datog ponašanja.

Individualna preduzetnička orijentacija

Preduzetnička orijentacija se odnosi na procese, prakse i strategije donošenja odluka koje poboljšavaju preduzetnički pristup u poslovanju određene kompanije. Koncept se vremenom razvijao i dopunjavao zahvaljujući raznim teorijskim pretpostavkama i nalazima istraživanja velikog broja autora, pa je tako vremenom nastao petofaktorski model preduzetničke orijentacije koji su predložili Lumpkin & Dess (1996). Indikatore preduzetničke orijentacije čine

dimenzije inovativnosti, proaktivnosti, kompetitivne agresivnosti, autonomije i preuzimanja rizika. Iako je izvorno posmatrana i proučavana na nivou organizacije, vremenom se uvidelo da preduzeća, naročito mala i srednja, zapravo čine pojedinci koji donose odluke i determinišu njihov uspeh, te je logično razmatrati preduzetničku orijentaciju i na nivou pojedinca (Rauch et al., 2009; Robinson & Stubberud, 2014). Posmatrana na individualnom nivou, preduzetnička orijentacija je psihološki konstrukt koji daje doprinos odgovoru na pitanje: Koje su to lične karakteristike i stavovi koji pospešuju učešće u i uspeh preduzetničkih aktivnosti? Konstrukt individualne preduzetničke orijentacije se najčešće opisuje pomoću tri dimenzije, i to preuzimanja rizika, inovativnosti i proaktivnosti (Bolton & Lane, 2012; Autor et al., 2019). *Preuzimanje rizika* se može razumeti kao upuštanje u nepoznato, koje podrazumeva prisustvo određenog nivoa neizvesnosti i odnosi se na lični, socijalni i psihološki rizik (Baird & Thomas, 1985). Miller i Friesen (1978) su nešto drugačije definisali sklonost ka preuzimanju rizika kao stepen spremnosti na velika i rizična ulaganja uz postojanje verovatnoće za gubitak ili neuspeh. *Inovativnost* predstavlja spremnost osobe da se „odrekne“ postojećih „uhodanih“ postupaka i umesto toga, posveti osmišljavanju i primeni novih, originalnijih praksi (Kimberly, 1981). Konačno, *proaktivnost* je dimenzija preduzetničke orijentacije koja se odnosi na anticipaciju novih prilika i preuzimanje inicijative, učešćem na novim tržištima koja su tek u izgradnji (Lumpkin & Dess, 1996).

Preduzetnički ekosistem

U poslednjih desetak godina jedna struja istraživanja naglo je počela da se razvija u pokušaju da objasni kompleksnost fenomena preduzetništva kroz koncept preduzetničkog ekosistema (videti Autio et al., 2014; Cohen, 2006; Teece, 2007). Ne postoji jedna, opšte prihvaćena definicija preduzetničkog ekosistema i razlike u definicijama zavise od tipa istraživačkog dizajna, korišćenih instrumenata procene, podataka i slično (Acs et al., 2014; Malecki, 2018). Stam i Spigel (2016) na primer, definišu preduzetničke ekosisteme kao skup međusobno zavisnih aktera i faktora koji su koordinisani na takav način da omogućavaju produktivno preduzetništvo. Ono što je zajedničko najvećem broju definicija jeste da ističu značaj kombinacije većeg broja elemenata i interakcija koje među tim elementima postoje, a koji najčešće putem umrežavanja proizvode zajedničke kulturne vrednosti koje podržavaju preduzetničku aktivnost (Malecki, 2018). Suštinski, u okviru perspektive preduzetničkih ekosistema govori se o kulturnim, socijalnim i institucionalnim aspektima podrške preduzetničkim aktivnostima u okviru određene regije (Stam & Spigel, 2016). Drugim rečima, različiti geografski regioni formiraju veze između elemenata preduzetničkog ekosistema na različite načine, stoga ne postoji je-

dan univerzalno dobar recept za uspostavljanje i održavanje efikasnog preduzetničkog ekosistema (Isenberg, 2011).

Tokom prethodnih godina, jedan od malobrojnih izvora uporedivih podataka koji se tiču kvantiteta i kvaliteta preduzetničke aktivnosti u različitim državama sveta bili su izveštaji Globalnog monitora preduzetništva (GEM; Bosma & Levi, 2010). GEM je globalna longitudinalna studija preduzetništva, koja u načelu ima zadatak da odgovori na pitanje zašto su neke države više, a neke manje preduzetnički orijentisane (Dikaiakos et al., 2017). Između ostalog, GEM konceptualni model se zasniva i na proceni uslova preduzetničkog okruženja za koje se pretpostavlja da igraju značajnu ulogu u preduzetničkom ekosistemu svake ekonomije. Uslovi preduzetničkog ekosistema obuhvaćeni GEM modelom između ostalog uključuju: finansijsko okruženje, politike podrške preduzetništvu, programe pomoći vlade, preduzetničko obrazovanje, R&D transfer, socijalne i kulturne norme države i dr. Od devet nabrojanih uslova, Hechavarria i Ingram (2019) u studiji koja je obuhvatala ispitanike iz 75 zemalja nalaze da ne utiču svi elementi preduzetničkog ekosistema podjednako i značajno na preduzetničku aktivnost, već samo neki poput politika podrške preduzetništvu, kao i kulturne i socijalne norme. Relevantnost preostalih elemenata ekosistema varira u odnosu na rod ispitanika i druge faktore (Hechavarria & Ingram, 2019).

Pored ispitivanja značaja percepcije kulturnih i socijalnih normi, kao i politika podrške preduzetništvu, čini se vrednim ispitati i da li percipirana podrška preduzetništvu od strane univerziteta može doprineti predviđanju preduzetničke namere studenata. Univerziteti predstavljaju odlične resurse za start-up talente (Stam & Spigel, 2016), a predstavljaju i mesta na kojima se prikuplja znanje o preduzetništvu. Znanje o preduzetništvu se u tradicionalnim modelima u čijem fokusu su klasteri i sistemi inovacija, odnosilo pre svega na tehničko znanje potrebno za razvijanje proizvoda ili usluga, kao i na tržišno znanje koje omogućava da se prepozna koji će proizvod ili usluga uspeti na tržištu. U okviru perspektive preduzetničkog ekosistema znanje o preduzetništvu, pored dve pomenute komponente, uključuje i znanje o procesu preduzetništva (Stam & Spigel, 2016), kao što su pisanje poslovnog plana, predstavljanje ideja potencijalnim investitorima i dr. Svrhovito obrazovanje poboljšava preduzetničku efikasnost studenata kroz pružanje veština za suočavanje sa složenostima ugrađenim u preduzetničke zadatke kao što su traženje prilika, prikupljanje resursa i vođenje posla do uspeha (Wilson et al., 2007). Univerziteti takođe omogućavaju umrežavanje potencijalnih preduzetnika i pružaju mogućnost mentorstva, a upravo ove dve komponente mogu biti ključne za prenos preduzetničkog znanja u okviru preduzetničkog ekosistema. Stoga nas zanima da saznamo da li univerzitetska podrška preduzetništvu, kao element preduzetničkog ekosistema može da doprinese razvoju namere kod studenata da pokrenu svoj poslovni poduhvat.

Problem i hipoteze istraživanja

U istraživanju je kao kriterijumska varijabla tretirana preduzetnička namera (Linan & Chen, 2009). Ispitivan je doprinos ukupno 9 prediktorskih varijabli. Prvu grupu prediktora činile su varijable stav prema preduzetništvu, subjektivne norme, kao i percipirana bihejvioralna kontrola, koje prema Teoriji planiranog ponašanja (Ajzen, 1991; Linan & Chen, 2009) predstavljaju direktne motivacione antecedente namere. Želeći da nadogradimo pomenuti model, u grupu prediktora uvrštena je i individualna preduzetnička orijentacija, odnosno njene tri dimenzije: preuzimanje rizika, inovativnost i proaktivnost (videti Koe, 2016). Konačno, varijable državni programi podrške preduzetništvu, podržavajuća kultura, kao i univerzitetska podrška preduzetništvu posmatrane su kao indikatori procene uslova preduzetničkog ekosistema, za koje pretpostavljamo da imaju značajan efekat na stav o preduzetništvu i percipiranu bihejvioralnu kontrolu (Duong, 2022).

Uzimajući u obzir sve navedeno, glavno istraživačko pitanje postavljeno u ovoj studiji jeste koji to faktori predviđaju preduzetničku nameru studenata, u kontekstu Teorije planiranog ponašanja. Kako bismo odgovorili na ovo pitanje, formulisani su hipotetski modeli koji predviđaju četiri nezavisna puta ka preduzetničkoj nameri (ceo model predstavljen je na slici 1). Jedan put vodi od individualne preduzetničke orijentacije ka preduzetničkoj nameri (Koe, 2016; Sahoo & Panda, 2019), na bazi čega je formulisana hipoteza:

H1: Individualna preduzetnička orijentacija pozitivno predviđa preduzetničku nameru kod studenata

Drugi put podrazumeva veze između univerzitetske podrške preduzetništvu (UPP) ka preduzetničkoj nameri, ali indirektno, preko percipirane bihejvioralne kontrole. Ovde su formulisane dve hipoteze:

H2: Univerzitetska podrška preduzetništvu (UPP) pozitivno predviđa percipiranu bihejvioralnu kontrolu

H3: Percipirana bihejvioralna kontrola ostvaruje pozitivan efekat na preduzetničku nameru

Treći put ka preduzetničkoj nameri podrazumeva da državni programi podrške preduzetništvu (DPP) i podržavajuća kultura predviđaju stav prema preduzetništvu, koji zatim ostvaruje efekat na preduzetničku nameru. Specifičnije, pretpostavljeno je da:

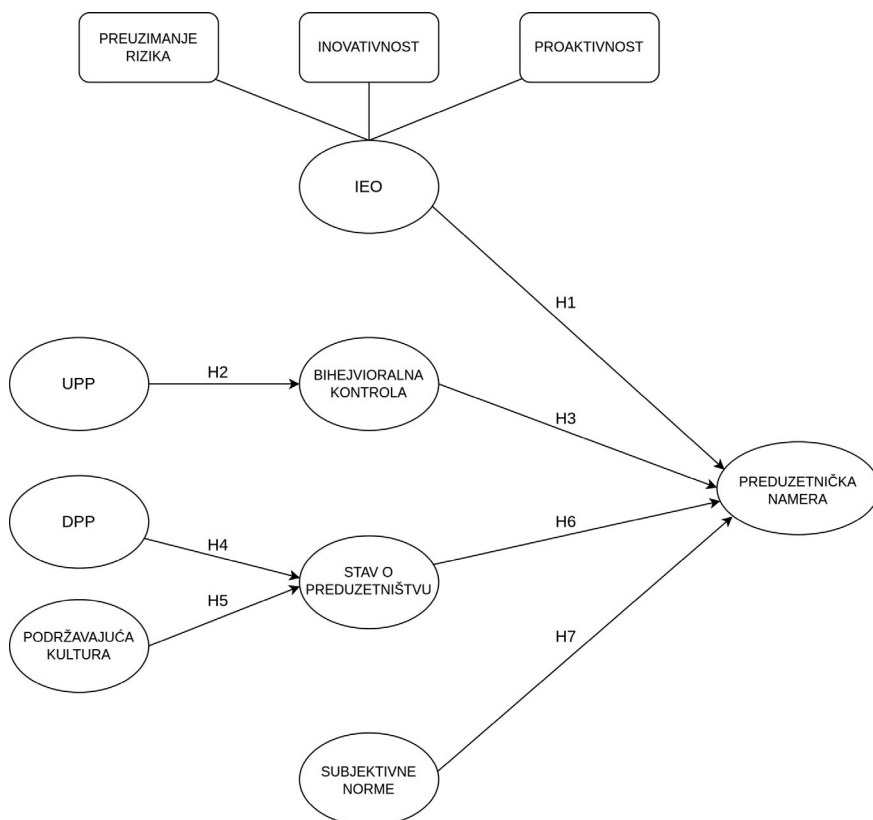
H4: Državni programi podrške preduzetništvu (DPP) doprinose pozitivnom stavu prema preduzetništvu

H5: Podržavajuća kultura doprinosi pozitivnom stavu prema preduzetništvu

H6: Stav prema preduzetništvu ostvaruje pozitivan efekat na preduzetničku nameru

Konačno, u skladu sa Teorijom planiranog ponašanja, pretpostavljeno je da subjektivne norme, tj. percipirani pritisak od strane porodice, prijatelja i značajnih drugih pozitivno predviđaju preduzetničku nameru, što čini poslednju hipotezu istraživanja:

H7: Subjektivne norme pozitivno predviđaju preduzetničku nameru



Slika 1. Hipotetski model preduzetničke namere. Napomena: IEO – individualna preduzetnička orijentacija; UPP – univerzitetaska podrška preduzetništvu; DPP – državni programi podrške preduzetništvu

Metod

Uzorak i postupak

U istraživanju je učestvovalo 217 ispitanika. Podaci su prikupljeni tokom maja i juna 2020. godine. Ispitanici su individualno popunjavali bateriju upitnika koja im je distribuirana putem linka ka onlajn platformi (Google Forms). Upitnicima je prethodilo uputstvo o cilju istraživanja, načinu korišćenja priku-

pljenih podataka i poverljivosti podataka o ličnosti, kao i davanje saglasnosti za učestvovanje u istraživanju, kao uslov za nastavak ka pitanjima iz upitnika.

Prosečna starost ispitanika je 22.8 godina, pri čemu najmlađi ispitanik ima 19 godina, a najstariji 33 godine. Od ukupnog broja ispitanika četvrtinu, odnosno 25,6% su činili ispitanici muškog roda (56 ispitanika) dok su 73,3% uzorka činile osobe ženskog roda (159 ispitanika); 0,9% ispitanika se nije izjasnilo (2 ispitanika). Ispitanici su pripadnici studentske populacije na državnim i privatnim univerzitetima u Republici Srbiji (Tabela 1), i to sa svi tri nivoa studija – osnovnih, master i doktorskih. U uzorku je učestvovalo 43 studenata prve godine (19,8%), 30 ispitanika druge godine (13,8%), 37 ispitanika treće godine (17%), 57 ispitanika četvrte godine (26,3%), 42 studenata master studija (19,4%) i 5 studenata doktorskih studija (2,3%). Troje ispitanika nije navelo na kojoj su godini, odnosno nivou studija (1,4%).

Tabela 1. Struktura zastupljenosti univerziteta u uzorku (N=217)

Varijable	Broj ispitanika	%
Univerzitet u Novom Sadu	98	45.2
Univerzitet u Beogradu	84	38.7
Univerzitet u Nišu	20	9.2
Univerzitet u Kragujevcu	11	5.1
Univerzitet u Novom Pazaru	2	0.9
Univerzitet Union	1	0.5
Nedostajući podaci	1	0.5

Instrumenti

U istraživanju su korišćena 4 merna instrumenta, detaljnije predstavljena u nastavku, kao i lista demografskih karakteristika.

Upitnik preduzetničke namere (EIQ; Linan, 2005) je instrument zasnovan na Ajzenovoj teoriji planiranog ponašanja. Upitnik sa ukupno 20 stavki meri četiri povezana konstrukta i to: stav o preduzetništvu (5 stavki, primer stavke “Biti preduzetnik za mene znači više prednosti nego nedostataka.”), subjektivne norme (3 stavke, primer “Ako biste odlučili da osnujete firmu, u kojoj meri bi ljudi iz Vašeg bliskog okruženja odobrili tu odluku?”), percipiranu bihevioralnu kontrolu (6 stavki, primer “Za mene bi bilo lako da osnujem firmu i njom uspešno upravljam.”) i preduzetničku nameru (5 stavki, primer “Moj profesionalni cilj je da postanem preduzetnik.”). Upitnik zadovoljava mere pouzdanosti, obzirom da se vrednosti Kronbahove alfe kreću od .76 do .94. Ispitanici su imali zadatak da za svaku stavku na skali Likertovog tipa označe stepen slaganja birajući vrednosti u rasponu od 1 (uopšte se ne slažem) do 7 (slažem se u potpunosti).

Skala individualne preduzetničke orijentacije (IEO; Bolton & Lane, 2012; prevedeno na srpski jezik i adaptirano u Autor i sar., 2019) je instrument

koji meri izraženost preduzetničke orijentacije kod pojedinaca. Instrument se sastoji od deset stavki koje mere tri subskele individualne preduzetničke orijentacije i to: inovativnost (4 stavke), sklonost ka preuzimanju rizika (3 stavke) i proaktivnost (3 stavke). Ispitanici su na stavke upitnika odgovarali označavanjem stepena saglasnosti sa tvrdnjom na Likertovoj skali, sa vrednostima od 1 („uopšte se ne slažem) do 5 (potpuno se slažem). Iako je skala nastala na uzorku iz američke populacije (Bolton & Lane, 2012), validirana je na uzorku iz srpske populacije sa vrednostima Kronbahove alfe u rasponu od .76 do .91 (Autor i sar., 2019).

Upitnik elemenata preduzetničkog ekosistema (GEM, preuzeto od Hechevarria & Ingram, 2014) je instrument koji se u celosti sastoji od ukupno 10 supskala preduzetničkog ekosistema. Za potrebe ovog istraživanja korišćene su dve supskale, sa ukupno 9 stavki koje su se u originalnom istraživanju pokazale kao značajne. Prva grupa stavki se odnosi na procenu politika državne podrške preduzetništvu (4 stavke), a druga na socijalne i kulturne norme u vezi sa preduzetništvom (5 stavki). Socijalne i kulturne norme zajedno tvore varijablu podržavajuća kultura. Stepenn saglasnosti sa izjavama ispitanici su izražavali na sedmostepenoj skali Likertovog tipa.

Skala univerzitetske podrške preduzetništvu formulisana je za potrebe ovog istraživanja. Sastoji se od 4 stavke koje u svom sadržaju ispituju percepciju prisustva onih elemenata univerzitetske podrške i znanja koji su u okviru perspektive preduzetničkog ekosistema prepoznati kao relevantni za podsticanje preduzetničke aktivnosti (Stam & Spigel 2016). Stavke su formulisane na sledeći način: 1) Tokom predavanja i konsultacija profesori podstiču studente na pokretanje sopstvenih poslovnih poduhvata; 2) Tokom studiranja, studenti imaju priliku da steknu znanja i veštine iz oblasti preduzetništva kroz formalne i neformalne oblike nastave; 3) Na univerzitetu ili fakultetu na kom studiram, postoje programi podrške razvoju preduzetništva (inkubatori, akceleratori, centri za preduzetništvo i sl.); 4) Na univerzitetu na kom studiram postoje takmičenja za najbolju preduzetničku ideju. Ispitanici su na stavke odgovarali biranjem jednog od tri formata odgovora koji procenjuju postojanje i dovoljnost određenog aspekta podrške („Da dovoljno”; Da, ali nedovoljno”; „Ne, ili ne znam da postoje”). Kronbahov alfa koeficijent interne konzistencije sa vrednošću $\alpha = 0.72$ ukazuje na zadovoljavajuću pouzdanost skale.

Lista demografskih karakteristika obuhvata pitanja o polu, uzrastu, univerzitetu i stepenu studija.

Postupak statističke obrade podataka

Pre statističke obrade podataka matrica je pregledana kako bi se utvrdilo da li su svi podaci uneti tačno. Ispravljeno je nekoliko očiglednih slovnih grešaka koje su ispitanici napravili, a koje su značajno otežavale analizu

demografskih karakteristika (na primer unos „Univerzitet u Novom Sadu” ispravljen je kao „Univerzitet u Novom Sadu”). Međutim, unosi kod kojih je nepravilnost unosa bila takva da odgovor nije mogao jasno da se razazna nisu ispravljani, već su tretirani kao nedostajući podaci. Proveravano je i da li su varijable adekvatno definisane u programu, kao i da li su definisane vrednosti za rekodirane varijable, kako kasnije u toku analize ne bi došlo do pogrešnog tumačenja podataka.

Hipoteze istraživanja su proveravane modelovanjem pomoću strukturalnih jednačina, koristeći program EQS 6.1 (Bentler & Wu, 2005), uz primenu metode maksimalne verodostojnosti (ML) i robusnu metodu procene parametara, otpornu na odstupanje od multivarijatne normalnosti. Podesnost hipotetskog modela procenjena je preko nekoliko indikatora: Sattora-Bentler skalirani χ^2 test, Bentlerov komparativni indeks (CFI), Tucker-Lewis-ov indeks (NNFI) i koren prosečne kvadrirane greške aproksimacije (RMSEA). CFI i NNFI treba da budu $\geq .90$, a RMSEA $\leq .08$ da bi se fit modela smatrao zadovoljavajući, odnosno CFI i NNFI $\geq .95$ i RMSEA $\leq .06$ da bi se fit modela smatrao dobrim (Hu & Bentler, 1999).

Rezultati

U tabeli 2 su prikazani deskriptivni pokazatelji svih varijabli korištenih u istraživanju. Kao što se iz tabele može uočiti, nijedna varijabla ne odstupa značajno od normalne distribucije. Takođe, većina varijabli ima dobre do odlične vrednosti Kronbah α pokazatelja interne konzistentnosti, osim skale proaktivnosti iz upitnika Individualne preduzetničke orijentacije, čija je pouzdanost ispod uobičajene donje granice prihvatljivog (.70), premda je kod skala sa malim brojem stavki niža pouzdanost i očekivana.

Tabela 2. Deskriptivni pokazatelji varijabli korišćenih u istraživanju (u zagradi broj stavki po skali, N=217)

Varijable	AS	SD	Sk	K	α
Individualna preduzetnička orijentacija					
Preuzimanje rizika (3)	11.35	2.52	-.56	-.38	.76
Inovativnost (3)	11.54	2.21	-.27	-.50	.71
Proaktivnost (3)	12.66	1.80	-.64	-.06	.49
Univerzitetaska podrška preduzetništvu (4)	6.04	1.96	1.12	.83	.72
Percipirana bihevioralna kontrola (6)	22.56	9.15	.05	-.89	.92
Državni programi podrške (4)	12.06	5.09	.11	-.78	.85
Podržavajuća kultura (5)	16.32	6.52	.17	-.57	.86
Stav o preduzetništvu (5)	26.35	7.22	-.91	.28	.93
Subjektivne norme (3)	15.98	4.05	-.47	-.86	.87
Preduzetnička namera (5)	23.75	11.13	-.05	-1.13	.96

Tabela 3 prikazuje interkorelacije varijabli korišćenih u istraživanju, iz čega se može uočiti da preduzetnička namera ostvaruje najviše korelacije sa motivacionim antecedentima, pre svega pozitivnim stavom o preduzetništvu i percipiranom bihejvioralnom kontrolom.

Tabela 3. Interkorelacije varijabli u istraživanju (N=217)

Varijable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Preuzimanje rizika	1	.49**	.39**	.07	.44**	.06	.13	.38**	.11	.41**
Inovativnost		1	.39**	.06	.34**	-.01	-.05	.33**	-.04	.34**
Proaktivnost			1	.10	.45**	-.02	.05	.29**	.04	.29**
UPP				1	.18**	.21**	.13	.03	-.17*	.12
Bihejvioralna kontrola					1	.08	.07	.66**	.02	.69**
DPP						1	.57**	.02	-.08	.13
Podržavajuća kultura							1	.05	.05	.07
Stav o preduzetništvu								1	.07	.81**
Subjektivne norme									1	-.04
Preduzetnička namera										1

Napomena: * $p < .05$; ** $p < .01$; UPP – univerzitetska podrška preduzetništvu; DPP – državni programi podrške preduzetništvu

Nakon procene inicijalnih deskriptivnih pokazatelja varijabli i njihovih interkorelacija, pristupilo se analizama sa ciljem testiranja postavljenih hipoteza. Rezultati modelovanja pomoću strukturalnih jednačina pokazali su da inicijalni hipotetski model ima prihvatljive indekse podesnosti. Ipak, na osnovu LM testa (videti Kline, 2012), inicijalni model je respecifikovan dodavanjem veza koje su imale teorijsko opravdanje, a koje su dodatno popravile usklađenost modela sa podacima. Nakon nekoliko iteracija, najbolje indekse pokazao je model br. 5 (videti tabelu 4), koji je prihvaćen kao finalni, a njegove parametre možemo videti na slici 2.

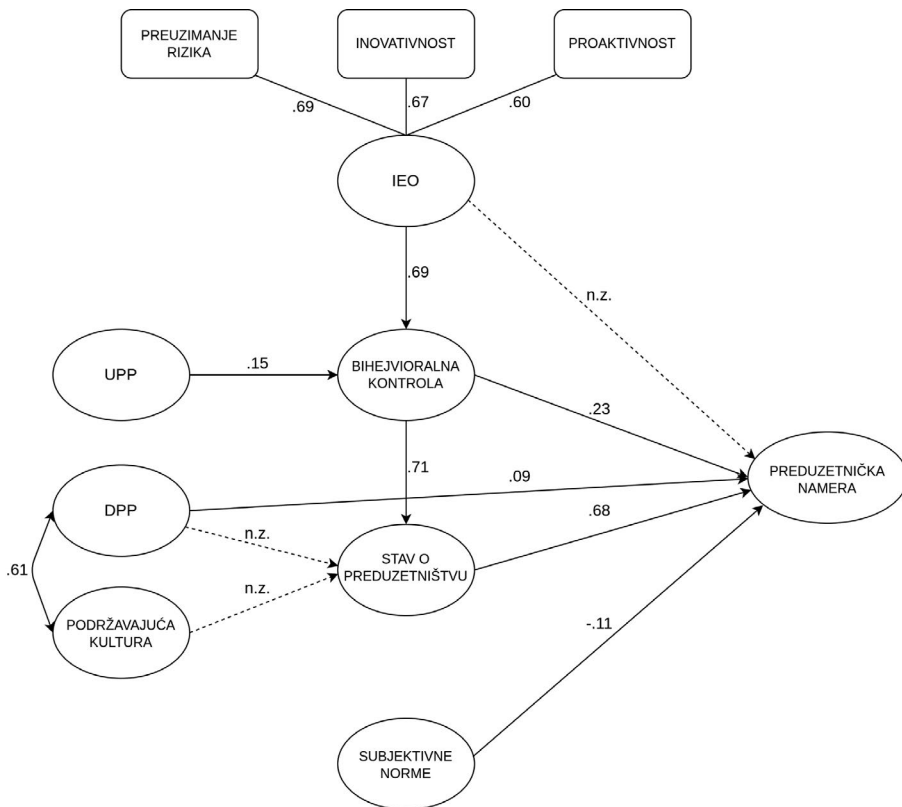
Tabela 4. Indeksi podesnosti testiranih modela; Robusna metoda procene parametara (N=217)

	χ^2	df	NNFI	CFI	RMSEA	90% CI
M1	1098.63*	586	.900	.907	.064	.058-.069
M2	981.63*	585	.923	.928	.056	.050-.062
M3	910.83*	584	.936	.941	.051	.044-.057
M4	905.87*	583	.937	.941	.051	.044-.057
M5	905.74*	586	.938	.942	.050	.044-.057

Napomena: * $p < .05$

Sa slike uočavamo da individualna preduzetnička orijentacija (IEO) ne ostvaruje značajan efekat na preduzetničku nameru (*hipoteza 1 odbačena*).

Univerzitetska podrška preduzetništvu ostvarila je direktan efekat na bihevioralnu kontrolu, koja je takođe ostvarila efekat na preduzetničku nameru (*hipoteze 2 i 3 prihvaćene*). Dalje, rezultati su pokazali da državna podrška preduzetništvu, kao ni podržavajuća kultura nisu ostvarile efekat na stav prema preduzetništvu, čime su *hipoteze 4 i 5 odbačene*. Ipak, stav prema preduzetništvu ostvario je efekat na preduzetničku nameru, na osnovu čega je *hipoteza 6 prihvaćena*. Konačno, suprotno postavljenoj hipotezi, subjektivne norme ostvarile su negativan efekat na izraženost preduzetničke namere (*hipoteza 7 odbaćena*).



Slika 2. Parametri finalnog modela (M5). Napomena: nz – parametar nije značajan. IEO – individualna preduzetnička orijentacija; UPP – univerzitetska podrška preduzetništvu; DPP – državni programi podrške preduzetništvu. Manifestne varijable (osim supskala IEO) nisu prikazane zbog preglednosti.

Diskusija

Cilj ovog rada bio je da se ispita koji faktori najbolje predviđaju preduzetničku nameru kod studenata i da se testira model preduzetničke namere baziran na Ajzenovoj teoriji planiranog ponašanja. Pre sprovođenja modelovanja pomoću strukturalnih jednačina putem kojeg su proveravane postavljene hipoteze, računati su i analizirani deskriptivni pokazatelji za svaku varijablu korišćenu u istraživanju. Na osnovu deskriptivnih pokazatelja utvrđeno je da varijable imaju zadovoljavajuću i visoku pouzdanost, osim supskale proaktivnost, čiji Kronbah α koeficijent ukazuje na granično prihvatljivu pouzdanost. Niska pouzdanost supskale proaktivnost je donekle očekivana uzimajući u obzir mali broj stavki (3 stavke) kojima je ova dimenzija operacionalizovana, ipak tumačenje rezultata koji se odnose na proaktivnost treba uzeti sa dozom rezerve.

Rezultati modelovanja pomoću strukturalnih jednačina pokazali su da pretpostavljeni model ima prihvatljive indekse podesnosti. Ipak, ti indeksi su se nakon određenih respecifikacija dodatno popravili, nakon čega je zadržan finalni model čije ćemo osnovne parametre prodiskutovati u svetlu postavljenih hipoteza. Najpre ćemo se osvrnuti na prvu hipotezu i rezultat da, suprotno našim pretpostavkama i rezultatima prethodnih istraživanja (Koe, 2016; Sahoo & Panda, 2019; Suartha & Suprapti, 2016), individualna preduzetnička orijentacija ne ostvaruje direktan efekat na preduzetničku nameru. Naime, rezultati sprovedenog istraživanja sugerišu da bi percipirana bihejvioralna kontrola mogla funkcionisati kao najvažnija medijatorska varijabla – drugim rečima, izgleda da preduzetnička orijentacija tek kada je praćena doživljajem lične samoefikasnosti, odnosno poverenjem u svoja znanja i veština iz domena preduzetništva, rezultuje u preduzetničkoj nameri. Ideji o bihejvioralnoj kontroli kao centralnoj medijatorskoj varijabli u pretpostavljenom modelu u prilog govori i činjenica da, iako to takođe nije očekivano, bihejvioralna kontrola doprinosi i jačanju pozitivnog stava prema preduzetništvu. Ipak, definitivan odgovor na pitanje potencijalne medijacije moguće je dati tek nakon testiranja direktnih efekata prediktorskih varijabli u modelu, što mi ovom prilikom nismo radili, već sugerišemo da se to uradi u nekim budućim studijama.

Zanimljivo je osvrnuti se na nalaz da univerzitetska podrška preduzetništvu ostvaruje značajan efekat na percipiranu bihejvioralnu kontrolu nad ponašanjem upuštanja u preduzetnički poduhvat. Kako se uverenja o kontroli ponašanja formiraju na osnovu informacija iz prethodnog iskustva osobe (Ajzen, 1991), možemo pretpostaviti da broj i kvalitet na preduzetništvo usmerenih iskustava koje pruža univerzitet (drugim rečima stepen doživljene univerzitetske podrške) utiče u određenoj meri na doživljeni stepen kontrole nad ponašanjem upuštanja u preduzetnički poduhvat koji studenati doživlja-

vaju. Zhao, Seibert & Hills (2005) su takođe evidentirali posredničku ulogu percepcije preduzetničke samoeфикаsnosti u odnosu između postojanja preduzetničkih predmeta na fakultetima i preduzetničke namere studenata, što upravo potkrepljuju i rezultati ovog istraživanja, čime dodatno raste značaj univerzitetske podrške preduzetničkim poduhvatima studenata. Ipak, značajno je prokomentarisati i činjenicu da, kada se pogledaju prosečne vrednosti odgovora ispitanika na pitanja koje se tiču univerzitetske podrške, uočava se da studenti procenjuju da je podrška univerziteta upuštanju u preduzetnički poduhvat ispod proseka. Drugim rečima, studenti procenjuju da podrška ili ne postoji ili postoji u nedovoljnoj meri, što zapravo znači da tu leži veliki potencijal za dalji razvoj studijskih programa i drugih vidova univerzitetske podrške. U našoj studiji proučavana su još dva elementa preduzetničkog ekosistema, i to državni programi podrške preduzetništvu i podržavajuća kultura. Generalno govoreći, suprotno većini prethodnih istraživanja (Hechavarria & Ingram, 2019), ova dva elementa u našem istraživanju pokazala su odsustvo ili nizak nivo povezanosti sa preduzetničkom namerom. Preciznije, DPP je pokazala veoma nisku vezu sa preduzetničkom namerom, a podržavajuća kultura neznačajnu. Jedno od mogućih objašnjenja izostanaka ovih efekata može ležati u činjenici da u našoj državi programi podrške preduzetništvu još uvek nisu zaživeli u dovoljnoj meri ili jednostavno studentima nisu vidljivi, a dominantna kultura preduzetničke poduhvate još uvek percipira kao neizvesne i rizične, te samim tim studentima i ne mogu dati naročit podrstrek, niti ka formiranju pozitivnog stava ka preduzetništvu, a još manje ka formiranju i jačanju preduzetničke namere.

Konačno, u ovom istraživanju dobijen je i rezultat da subjektivne norme, suprotno postavljenoj hipotezi, ostvaruju negativan efekat na preduzetničku nameru. Ovo u suštini znači da veća podrška i odobravanje upuštanja u preduzetnički poduhvat od strane značajnih osoba iz okruženja, predviđa manje izraženu preduzetničku nameru studenata, što je pomalo kontraintuitivan nalaz koji je potrebno dalje istražiti, ali ipak nije retka pojava u istraživanjima (pogledati Linan, 2005). Subjektivne norme su u većem broju istraživanja pokazale oprečne rezultate pri čemu se ili ne registruje značajna prediktivna moć, ili ako je registrovana, snaga prediktora je mala (Armitage & Conner, 2001). Neki istraživači (Linan & Chen, 2009) pretpostavljaju da se loša prediktivna moć subjektivnih normi može objasniti postojanjem interakcija sa drugim varijablama, te indirektnih efekata subjektivnih normi na preduzetničku nameru.

Ograničenja istraživanja

Ograničenja istraživanja treba pre svega razmatrati u pogledu strukture uzorka. Uzorak nije bio ujednačen po rodu, uzimajući u obzir da su gotovo

tri četvrtine uzorka činile osobe ženskog roda. Dodatno, iako su u uzorku zastupljeni studenti iz gotovo svih regiona Republike Srbije, veliku većinu ispitanika čine studenti državnih Univerziteta, dok je broj ispitanika sa privatnih univerziteta veoma mali. Konačno, nedostaju informacije o distribuciji ispitanika po fakultetima i studijskim programima, što bi takođe mogla biti korisna informacija u razumevanju i predikciji preduzetničke namere. Drugo ograničenje tiče se primenjenog istraživačkog nacrt. Stiče se utisak da korišćeni nacrt možda ne daje dovoljno informacija za potpuno razumevanje kompleksnog odnosa elemenata preduzetničkog ekosistema i preduzetničke namere, stoga je predlog da se u daljim istraživanjima u obzir uzme drugačiji istraživački nacrt, idealno longitudinalni.

Praktične implikacije istraživanja i smernice za buduća istraživanja

Nalazi istraživanja pokazuju da motivacioni antecedenti preduzetničke namere značajno predviđaju nivoe preduzetničke namere studenata, pri čemu se kao naročito značajan prediktor izdvaja lični stav studenata o preduzetništvu. Ovo može biti značajan nalaz u kontekstu strukturisanja budućih kurseva koji se bave tematikom preduzetništva, pri čemu na umu treba imati da je važno da takvi kursevi budu organizovani tako da pružaju ne samo tehnička znanja, već i da uzmu u obzir mogućnost uticaja na formiranje stavova o preduzetništvu. Činjenica da se percipirana bihejvioralna kontrola pokazala, takođe kao značajan prediktor preduzetničke namere, a da uverenja o kontroli proističu iz vlastitih iskustava u vezi sa ponašanjem, kao i od informacija o iskustvima drugih osoba u vezi sa ponašanjem, možda bi formiranje određene vrste studentskih klubova koji bi okupljali preduzetnike ili alumniste pomoglo umrežavanju onih koji se preduzetništvom već bave, sa onima koji bi želeli da postanu preduzetnici. Na taj način bi razmena iskustva i saveta možda mogla da doprinese da studenti dožive veću kontrolu nad preduzetničkim ponašanjem, te da budu odlučniji u nameri da postanu preduzetnici. Takođe, nalaz da politike podrške preduzetništvu značajno predviđaju preduzetničku nameru studenata, može koristiti vlastima na lokalnom i nacionalnom nivou kada pišu startegije, planove ili nacrte zakona, imajući u vidu da jasnije isticanje preduzetništva kao političkog i ekonomskog prioriteta, i s tim u vezi olakšavanje procedura osnivanja firme, doprinosi stepenu izraženosti namere studenata da se u preduzetnički poduhvat upuste. Ne treba zanemariti ni prediktivni doprinos subjektivnih normi, pri čemu bi istraživanja u budućnosti mogla da se pozabave pitanjem pomalo neočekivanog negativnog smera veze tog prediktora i preduzetničke namere studenata. Korisno deluje ispitati detaljnije i prirodu veze koja se registruje između univerzitetske podrške i percipirane bihejvioralne kontrole.

Zaključak

Kako je zadatak istraživanja bio pronalazak odgovora na pitanje šta to predviđa preduzetničku nameru studenata, sa posebnim osvrtom na ulogu preduzetničkog ekosistema u tom odnosu, može se zaključiti da preduzetničku nameru pre svega i u najvećoj meri predviđaju njeni motivacioni antecedenti, pre svih pozitivan stav prema preduzetništvu i percipirana bihevioralna kontrola. Individualna preduzetnička orijentacija ne predviđa nameru direktno, već posredno, putem već pomenute bihevioralne kontrole. Uloga preduzetničkog ekosistema (državnih i univerzitetskih programa podrške, kao i dominantne kulture) ostvaruju uglavnom neznačajan ili slab efekat na preduzetničku nameru i taj nalaz valja dalje proveravati u budućim studijama.

Reference:

- Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British journal of social psychology*, 40(4), 471–499. <https://doi.org/10.1348/014466601164939>
- Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research policy*, 43(7), 1097–1108. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.01.015>
- Baird, I. S., & Thomas, H. (1985). Toward a contingency model of strategic risk taking. *Academy of management Review*, 10(2), 230–243. <https://doi.org/10.5465/amr.1985.4278108>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological review*, 84(2), 191–215. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American psychologist*, 37(2), 122–147. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.37.2.122>
- Bentler, P. M., & Wu, E. J. (2005). EQS 6.1 for Windows. *Structural equations program manual*. Encino, CA: Multivariate Software.
- Bolton, D. L., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education+Training* 54(2/3), 219–233. <https://doi.org/10.1108/00400911211210314>
- Bosma, N. S., & Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Executive Report*. Global Entrepreneurship Research Association.
- Cohen, B. (2006). Sustainable valley entrepreneurial ecosystems. *Business Strategy and the Environment*, 15(1), 1–14. <https://doi.org/10.1002/bse.428>

- Dikaiakos, M., Eteokleous, P., Polyviou, A., Kassinis, G., Menelaou, M., & Nicolaou, N. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor*. Cassoulides Masterprinters.
- Dollinger, M. J. (2008). *Entrepreneurship: strategies and resources*. Lombard, Illinois U.S.A.: Marsh Publications.
- Duong, C.D. (2022). Exploring the link between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: the moderating role of educational fields. *Education + Training*, 64(7), 869–891. <https://doi.org/10.1108/ET-05-2021-0173>
- Farashah, A. D. (2015). The effects of demographic, cognitive and institutional factors on development of entrepreneurial intention: Toward a socio-cognitive model of entrepreneurial career. *Journal of International Entrepreneurship*, 13(4), 452–476. <https://doi.org/10.1007/s10843-015-0144-x>
- Frese, M., & Gielnik, M. M. (2014). The psychology of entrepreneurship. *Annu. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.*, 1(1), 413–438. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-031413-091326>
- Hechavarría, D. M., & Ingram, A. E. (2019). Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: a 14-year panel study of GEM. *Small Business Economics*, 53(2), 431–458. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9994-7>
- Isenberg, D. (2011). *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship*. Babson entrepreneurship ecosystem project, Babson college, Babson Park: MA.
- Koe, W. L. (2016). The relationship between Individual Entrepreneurial Orientation (IEO) and entrepreneurial intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1), 1–11. <https://doi.org/10.1186/s40497-016-0057-8>
- Lee, S. H., & Wong, P. K. (2004). An exploratory study of technopreneurial intentions: A career anchor perspective. *Journal of business venturing*, 19(1), 7–28. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00112-X](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00112-X)
- Liñán, F. (2005). Development and validation of an Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ). In *15th Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference*, 1–14.
- Liñán, F. and Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Lumpkin, G. T. and Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135–172. <https://doi.org/10.5465/amr.1996.9602161568>
- Malecki, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass*, 12(3), e12359. <https://doi.org/10.1111/gec3.12359>
- Matlay, H. and Westhead, P. (2005). Virtual teams and the rise of e-entrepreneurship in Europe. *International Small Business Journal*, 23(3), 279–302. <https://doi.org/10.1177/02662426050520>
- Miller, D. and Friesen, P. H. (1978). Archetypes of strategy formulation. *Management science*, 24(9), 921–933. <https://doi.org/10.1287/mnsc.24.9.921>

- Autor, B., Varga, S., Jelić, D., & Dinić, B. (2019). Psychometric evaluation of the Serbian adaptation of the individual entrepreneurial orientation scale. *Education + Training*, 61(1), 65–78. <https://doi.org/10.1108/ET-03-2018-0058>
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G.T. and Frese, M. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: an assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761–787. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00308>.
- Robinson, P. B., & Sexton, E. A. (1994). The effect of education and experience on self-employment success. *Journal of business Venturing*, 9(2), 141–156. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90006-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90006-X)
- Robinson, S., & Stubberud, H. A. (2014). Elements of entrepreneurial orientation and their relationship to entrepreneurial intent. *Journal of Entrepreneurship Education*, 17(2), 1–12.
- Sahoo, S., & Panda, R. K. (2019). Exploring entrepreneurial orientation and intentions among technical university students. *Education+ Training*, 61(6), 718–736. <https://doi.org/10.1108/ET-11-2018-0247>
- Solomon, G., Dickson, P. H., Solomon, G. T., & Weaver, K. M. (2008). Entrepreneurial selection and success: does education matter? *Journal of small business and enterprise development*, 15(2), 239–258. <https://doi.org/10.1108/14626000810871655>
- Stam, F. C., & Spigel, B. (2016). *Entrepreneurial ecosystems*. USE Discussion paper series, 16(13). Utrecht University, School of Economics.
- Suartha, N., & Suprapti, N. W. S. (2016). Entrepreneurship for students: The relationship between individual entrepreneurial orientation and entrepreneurial intention. *European Journal of Business and Management*, 8(11), 45–52.
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic management journal*, 28(13), 1319–1350. <https://doi.org/10.1002/smj.640>
- Van der Sluis, J., Van Praag, M., & Vijverberg, W. (2008). Education and entrepreneurship selection and performance: A review of the empirical literature. *Journal of economic surveys*, 22(5), 795–841. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00550.x>
- Vukadinović, S., Panić, A. A., & Ješić, J. (2015) Zaposlenost Mladih I Strategija Evropa 2020. XXI Skup “Trendovi Razvoja”, Zlatibor, 23. – 26. 02. 2015.
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 387–406. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x>
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of applied psychology*, 90(6), 1265–1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>

What predicts university students' entrepreneurial intentions? A contribution to the Theory of Planned Behaviour

Boris Popov

Department of Psychology, Faculty of Philosophy, University of Novi Sad

Duška Mijatović

Interprefy AG

Jelena Matanović

Department of Psychology, Faculty of Philosophy, University of Novi Sad

The aim of the study, stemming from the Theory of Planned Behaviour, is to examine the possibility of predicting the entrepreneurial intention of university students based on its motivational antecedents (perceived behavioural control and attitude towards entrepreneurship), individual entrepreneurial orientation and the perception of the entrepreneurial ecosystem. The sample consisted of 217 students from universities on the territory of the Republic of Serbia from all levels of study (73.3% females). The levels of entrepreneurial intention and its motivational antecedents were assessed via the Entrepreneurial Intention Questionnaire. The individual entrepreneurial orientation scale was used to assess the entrepreneurial orientation. A scale developed within the GEM model was utilised to assess government and cultural support for entrepreneurship, while university entrepreneurship support was measured using a scale constructed for the purposes of the study. The results indicate that entrepreneurial intention can be predicted by a positive attitude towards entrepreneurship, as well as perceived behavioural control, while individual entrepreneurial orientation is not related to entrepreneurial intention. Subjective norms show a low, but significant negative relationship with entrepreneurial intention. The role of the entrepreneurial ecosystem in predicting entrepreneurial intention is not clear and requires further study.

Keywords: entrepreneurial intention, individual entrepreneurial orientation, Theory of Planned Behaviour, entrepreneurial ecosystem, university entrepreneurship support