UNIVERSITETI I TIRANËS

FAKULTETI I EKONOMISË

DEPARTAMENTI I MENAXHIMIT

FAKTORËT DETERMINUES TË QËLLIMIT SIPËRMARRËS:

një studim mbi prirjet e studentëve shqiptarë

Punim për gradën shkencore:

"DOKTOR I SHKENCAVE NË EKONOMI"

(Draft)

Disertanti
Gentjan SHAQIRI

Udhëheqës shkencor
Prof. Dr Vasilika Kume

Tiranë, Qershor2015

ABSTRAKT

Disertacioni shqyrton procesin e formimit të qëllimeve sipërmarrëse të studentëve shqiptarë duke përdorur *Teorinë e Sjelljes së Planifikuar* (TPB), në mënyrë të tillë që të kuptohet se si faktorët personalë dhe kontekstualë, ndikojnë në *qëllimin sipërmarrës* të studentëve. Qëllimi kryesor i studimit është të përshkruajë, parashikojë dhe të kuptojë fazën më të rëndësishme të procesit sipërmarrës: *qëllimin sipërmarrës*. Për të arritur këtë qëllim, u shqyrtuan themelet më të forta teorike mbi sipërmarrjen dhe edukimin, duke e vendosur theksin tek TPB e cila rezultoi e përshtatshme për bazën teorike të programeve të edukimit sipërmarrës. Konfigurimi i modelit konceptual u fokusua në analizën e marrëdhënieve të shumëfishta të faktorëve ekzogjenë dhe endogjenë, me synimin e qartë për të siguruar prova empirike se cili nga këto faktorë rezulton përcaktues në formimin e qëllimit sipërmarrës tek të rinjtë shqiptarë në kontekstin universitar.

Një nga objektivat kryesorë të këtij kërkimi është shqyrtimi i influencës së karakteristikave personale dhe edukimit sipërmarrës (me konkretisht *Know-how*) mbi *qëndrimet dhe qëllimet sipërmarrëse* të studentëve në universitete publike të Tiranës. Në funksion të këtij synimi, u zhvilluan 6 hipoteza në koherencë të plotë me modelet e edukimit sipërmarrës të shqyrtuara në literaturë. Në këtë studim u intervistuan një total prej 556 studentësh në 3 universitete publike (Universiteti i Tiranës, Universiteti Politeknik i Tiranës dhe Universiteti Bujqësor i Tiranës), ku 287 studentë e kishin zhvilluar lëndën e Sipërmarrjes dhe pjesa tjetër nuk e kishte zhvilluar. Në funksion të qëllimit kryesor të studimit, u zhvillua një analizë krahasuese midis dy grupeve (grupi sipërmarrës dhe grupi i kontrollit) për të kuptuar më në hollësi se cili është impakti i edukimit sipërmarrës në formimin e qëllimit.

Më tej ky model konceptual iu nënshtrua një testi specifik që përbn risi në këtë fushë kërkimi, ai i modelit të ekuacioneve strukturale (SEM). Nga analiza e tre grupeve del në pah se studentët që ishin ekspozuar ndaj kursit të sipërmarrjes kishin perceptim sipërmarrës më të lartë në *qëndrimet, norma subjektive, vetefikasitetin dhe qëllimin sipërmarrës,* se studentët që nuk kishin një eksperiencë të tillë. Ky është një argument tepër i rëndësishëm në favor të studimit nga ku u arrit në konkluzionin se edukimi sipërmarrës është një faktor determinues në formimin e *qëllimit sipërmarrës*.

FALENDERIMET

Ky punim është produkt i një pune disa vjeçare studimore realizuar me përkushtim por dhe me mbështetjen e pa kursyer të disa personave të veçantë nga të cilët kërkoj përulësisht të pranojnë mirënjohjen time.

Një falenderim i veçantë shkon për Prof. Vasilika Kumen, e cila më ka mbështetur pa kursim dhe motivuar vazhdimisht në këtë proces sa sfidues aq edhe interigues. Gjithashtu, dua të falenderoj dy shefat e Departamentit të Menaxhimit respektivisht Prof. Shyqyri Llaci dhe Prof. Andri Koxhaj, të cilat gjatë periudhës së zhvllimit të disertacionit janë treguar shumë të mirkuptueshëm duke më ofruar gjithë kohën dhe materialet e nevojshme për realizimin e kësaj doktorature. Një falenderim i ngrohtë shkon edhe për Prof. Mimoza Kasimati, e cila më ka dhënë shumë sugjerime me vlerë dhe suportuar në përshpejtimin e procesit doktoral.

Jam shumë i sigurt që pa konsultat metodike kërkimore të mikut dhe kolegut PhD. Genc Alimehmeti, ky punim nuk do të kishte rezultatet e duhura. Gjej rastin ta falënderoj për gjithçka ka bërë në këtë drejtim. Falenderoj të gjithë kolegët e Departamentit të Menaxhimit të Fakultetit të Ekonomisë, Universiteti i Tiranës të cilët kanë qenë një mbështetje mjaft e madhe për mua gjatë gjithë periudhës si pedagog dhe gjatë punimit të këtij disertacioni.

Gjithashtu, doja të shprehja një falënderim të sinqertë për Oliana Sulen, pedagoge në Universitetin e Durrësit me te cilën kam bashkëpunuar në disa artikuj dhe konferenca shkencore dhe studenten e masterit shkencor në informatikë Kjada Dulen e cila më suportoi në grumbullimin e të dhënave të studimin.

Një tjetër falënderim shkon për familjen time, më veçanërisht babait tim, për mbështetjen dhe mirëkuptimin që ka treguar ndaj mungesave të gjata kohore për arsyen e zhvillimit të këtij disertacioni.

Gentjan Shaqiri

Tiranë, Qershor 2015

TABELA E PËRMBAJTJES

KAPITULLI I: HYRJE 9

I.1 Motivimi dhe formulimi i problemit 9
I.2 Sipërmarrja sot 10
I.3 Edukimi sipërmarrës në botë 12
I.4 Situata aktuale e Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme (NMV) në Shqipëri 15
I.5 Klima e biznesit në Shqipëri dhe reformat e ndërmarra 16
I.6 Qëllimi i studimit 18
I.7 Objektivat dhe pyetjet kërkimore 18
I.8 Fokusi në modelet e qëllimit Sipërmarrës 19
I.9 Rëndësia e studimit 22
I.10 Struktura e disertacionit 23

Kapitulli II: SIPËRMARRJA DHE MODELET NJOHËSE TË QËLLIMIT SIPËRMARRËS .. 25

II.1 Hyrje 25
II.2 Teoritëkryesore të sipërmarrjes 26
II.2.1 Përcaktimi teorik i Sipërmarrjes dhe Paradigmat kryesore tëkërkimin 26
II.2.2 Konvergjenca e paradigmave të sipërmarrjes 28
II.3 Qasjet e ndryshme të kërkimit shkencor në sipërmarrje 30
II.3.1 Modeli i Gatner 30
II.3.1.1 Paradigma strategjike 31
II.3.1.2 Paradigma individuale 31
II.3.1.3 Paradigma e mjedisit 32
II.3.1.4 Paradigma e procesit 33
II.3.2 Paradigma e qëllimit: një ndërthurje paradigmash 33
II.4 Qëllimi në procesin e sipërmarrjes 34
II.4.1 Qëllimi sipërmarrës 34
II.4.1.1 Përkufizimi i qëllimit sipërmarrës 35

II.4.1.2 Formimi dhe konteksti i qëndrimit sipërmarrës 36
II.4.2 Modelet procesuale të sipërmarrjes 37
II.4.2.1 Procesi i vendimit 37
II.4.2.2 Procesi i krijimit 38
II.5 Baza teorike e sjelljes sipërmarrëse 38
II.5.1 Personaliteti sipërmarrës 38
II.5.2 Modelet e tiparit 39
II.5.3 Kritikat e modeleve të tiparit 41
II.6 Modelet e qëllimit sipërmarrës 42
II.6.1 Modeli i eventeve sipërmarrëse (EEM) 44
II.6.2 Aplikimet e EEM 45
II.6.3 Teoria e sjelljes së planifikuar (TPB) 46
II.6.4 Vetëfikasiteti dhe qëllimi sipërmarrës 48
II.6.5 Modeli i adoptuar në këtë studim 51
II.6.6 Krahasimi ndërmjet modeleve 51
Kapitulli III: NGA UNIVERSITETI NË SIPËRMARRJE: ROLI I EDUKIMIT NË FORMIMIN E QËLLIMIT SIPËRMARRËS 53
III.1 Hyrje 53
III.2 Sfidat e edukimit në sipërmarrje 54
III.2.1 Fillesat e edukimit sipërmarrës 54
III.2.1.1 Sipërmarrja: E lindur apo e fituar? 55
III.2.2 Dimesionet e edukimit të sipërmarrjes 56
III.2.2.1 Dimensioni sipërmarrës 56
III.2.2.2 Dimensioni instrumental 57
III.2.2.3 Dimensioni teknik 57
III.2.2.4. Dimensioni konjitiv 57
III.2.3 Objektivat dhe metodat e edukimit të sipërmarrjes 58
III.2.3.1 Objektivat e edukimit të sipërmarrjes 58

III.2.3.2 Objektivat e fokusuar te faktorët personal 59
III.2.3.3 Objektivat e bazuar te procesi sipërmarrës 60
III.2.3.4 Objektivat e bazuar në mjedisin e jashtëm 60
III.2.4 Metodat dhe komponentët pedagogjikë 61
III.2.4.1 Shumëllojshmëria e metodave pedagogjike të mësimdhënies në sipërmarrje.... 61
III.2.4.2 Veçoritë e metodave pedagogjike të edukimit në sipërmarrje..... 62
III.3 Komponentët e edukimit sipërmarrës 64
III.3.1 Know-what..... 66
III.3.2 Know-how..... 67
III.4 Rëndësia e edukimit nëformimin e sjelljes sipërmarrëse..... 69
III.4.1 Qëllimi si mjet vlerësues për edukimin sipërmarrës..... 71
III.5. Trendet e edukimit sipërmarrës në Evropën Qendrore dhe Lindore..... 72
III.5.1 Edukimi sipërmarrës formal universitar nëvendet e Evropës Qendrore dhe Lindore 73
III.5.2 Edukimi jo formal i sipërmarrjes në Evropën Qendrore dhe Lindore 75
III.5.3 Rasti i Shqipërisë 77
III.5.3.1 Edukimi formal për sipërmarrjen në universitetet publike në Shqipëri..... 78
KAPITULLI IV: METODOLOGJIA DHE ANALIZA E REZULTATEVE 82
IV.1 Hyrje 82
IV.2 Dizenjimi i kërkimit sasior 82
IV.2.1 Krahasimi i qasjes sasiore me qasjen cilësore. 82
IV.2.2 Përparësitë e metodave sasiore. 83
IV.2.3 Efikasiteti kërkimor i qasjeve sasiore në identifikimin e qëllimit sipërmarrës 84
IV.3 Konfigurimi i modelit dhe hipotezat..... 86
IV.4 Matjet dhe operacionalizimi i variablave 93
IV.4.1 Qëndrimi ndaj sipërmarrjes 96
IV.4.2 Norma subjektive..... 97
IV.4.3 Kontrolli i perceptuar/Vetefikasiteti 99
IV.4.4 Fizibiliteti i perceptuar..... 100

IV.4.5 Qëllimi sipërmarrës. 101
IV.4.6 Edukimi sipërmarrës Know-how 101
IV.5 Instrumentet e kërkimit 102
IV.5.1 Avantazhet e Modelit të ekuacioneve Strukturore (SEM) 104
IV.6 Përshtatshmëria e modelit 105
IV.7 Rezultatet e kërkimit 106
Kapitulli V: KONKLUZIONET DHE DISKUTIMET 110
V.1 Hyrje 110
V.2 Sinteza e konkluzioneve 110
V.3 Kontributi i studimit 113
V.3.1 Kontributi teorik i punimit 114
V.3.2 Implikimet Pedagogjike në kontekstin Universitar 115
V.3.3 Kontributi praktik 115
V.4 Limitet dhe sugjerimet për studime të mëtejshme 117
Referencat 119
SHTOJCAT 128
Shtojca 1: Pyetësori i kërkimit 128
Shtojca 2: Syllabusi i lëndës "Sipërmarrja e biznesit të vogël 136
Shtojca 3: Tabela e frekuencave 141
Shtojca 4: Vlerësimi i dy modeleve, grupi sipërmarrës dhe jo sipërmarrës 146
LISTA E BOTIMEVE DHE E KONFERENCAVE 164

LISTA E TABELAVE

Tabela 1: Tabela përmbledhëse e pyetjeve kërkimore dhe objektivave të studimi 20
Tabela 2: Krahasimet midis sjelljes sipërmarrëse dhe menaxheriale 27
Tabela 3:Karakteristikat e sipërmarrësit 32
Tabela 4: Objektivat e edukimit nësipërmarrje Béchard (1998)..... 59
Tabela 5: Kuadri i metodave pedagogjike i adaptuar nga Béchard (2000)..... 61
Tabela 6: Prezenca e kurrikulës sësipërmarrjes nëuniversitetet publike shqiptare..... 79
Tabela 7: Përmbledhje e matjeve të variablave 94
Tabela 8: Metoda e kampionimit..... 104
Tabela 9: Përshtatshmëria e larte e modelit (totali i kampionit)..... 105
Tabela 10: Konsistenca e brendshme, Cronbach's α..... 106
Tabela 11: Tabela e lidhjes së variablave dhe hipotezave të modelit për të tre grupet 107

LISTA E FIGURAVE

Figura 1: Sinteza e strukturës së disertacionit. 24
Figura 2: Paradigmat e sipërmarrjes..... 29
Figura 3: Ngjarjet sipërmarrëse 45
Figura 4: Teoria e Sjelljes së Planifikuar të Ajzen 47
Figura 5:Modeli i Shapero dhe Sokol (1978) i revizionuar nga Krueger et al (2000)..... 50
Figura 6: Modeli konceptual i kërkimit..... 92
Figura 7: Vlerësimi i modelit..... 109

KAPITULLI I: HYRJE

I.1 Motivimi dhe formulimi i problemit

Statistikat zyrtare të pranimeve në universitetet publike dhe private në Shqipëri, dëshmojnë se brenda një harku kohor gati 10 vjeçar, është pothuaj dyfishuar numri i pranimeve në programet Bachelor, nga 16588 studentë në vitin akademik 2004-2005, në 34874 në vitin akademik 2013-2014 dhe në total, nga 63257 studentë në vitin akademik 2004-2005, në 174421 në vitin akademik 2012-2013 (Raporti për reformimin e arsimit të lartë dhe kërkimit shkencor, 2014). Nëse do t'u referoheshim të dhënave zyrtare të INSTAT-it (Instituti i Statistikave) në vitet e fundit, do të vinim re që vetëm 12.8 % e të punësuarve janë me universitet, pra rreth 119.457 persona. Shqipëria është një nga vendet me moshën më të re në Evropë me një moshë mesatare 30 dhe me 25% te popullsisë në grupmoshën 15-29 vjeç.

Humbja e vendeve të punës në sektorin industrial gjatë viteve 90' nuk u kompensua plotësisht nga sektori i shërbimeve. Bujqësia dhe sektori informal vepruan si kanale për të shkarkuar presionin e tregut të punës. Niveli i lartë i papunësisë, pjesëmarrja e ulët e fuqisë punëtore dhe nivelet e ulëta të punësimit karakterizojnë tregun e punës te të rinjtë. Në vitin 2014 niveli i punësimit i të rinjve shqiptarë ne grupmoshën (15- 29 vjeç) ishte në masën 42.8% e krahasuar kjo me 68.2 % për grupmoshën (30-64vejç). Ndërkohë niveli i përgjithshëm i papunësisë kap shifrën 21.4 % sa dyfishi i vlerës së papunësisë të popullatës së rritur.

Në këto kushte, shtrohet nevoja e nxitjes së edukimit sipërmarrës në institucionet e arsimit të lartë në Shqipëri, si një rrugë shumë e rëndësishme për të promovuar kreativitet, inovacion dhe vetëpunësim. Universitetet mund të transformohen gradualisht në universitete sipërmarrëse, pasi nevojitet të zhvillohet një kulturë sipërmarrëse tek të rinjtë, të inkurajohet fillimi i bizneseve inovative dhe të nxitet një kulturë që është miqësore ndaj sipërmarrjes. Përvoja mbarëbotërore tregon se qeveri të ndryshme në Evropë e më gjerë kanë filluar të zhvillojnë politika mbështetëse për zhvillimin e *qëllimit sipërmarrës* te të rinjtë në mënyrë qe ata ta kenë më të lehtë procesin e fillimit të sipërmarrjes.

Shqipëria ka progresuar duke implementuar politika e reforma për të përmirësuar këtë proces gjatë 20 viteve të fundit. Edukimi sipërmarrës ka qenë një element kyç në politikat publike si edhe ka gëzuar mbështetjen e iniciativave të korporatave të mëdha që veprojnë në Shqipëri. Numri i kurseve në lëndën e sipërmarrjes është rritur ndjeshëm në 10-vjeçarin e fundit. Ato lidhen me njohuritë bazë, aftësitë dhe qëndrimin sipërmarrës. Megjithatë, ende mbetet e panjohur për studiuesit shqiptarë në këtë fushë, nëse këto njohuri ndikojnë në formimin e sjelljes sipërmarrëse dhe cilët janë faktorët determinues të qëllimit për vetëpunësim e studentëve dhe të rinjve në tërësi. Ky përbën qëllimin kryesor të disertacionit, i cili shtjellohet në detaje specifike (mbas evidentimit të rëndësisë aktuale të sipërmarrjes dhe edukimit) në seksionet vijuese.

I.2 Sipërmarrja sot

Kërkuesit e disiplinës së menaxhimit dhe të ekonomiksit, kanë arritur në përfundimin se sipërmarrja në ditët e sotme është një ndër levat kryesore të rritjes ekonomike. Kapitali human dhe sjellja sipërmarrëse klasifikohen si dy ndër indikatorët më të rëndësishëm të rritjes dhe zhvillimit ekonomik botëror (Internacional Atlantic Ekonomic Society, 2007)

Drucker, (1985) në veprën e tij mbi inovacionin dhe sipërmarrjen e konsideron këtë të fundit si *motori*që shtyn përpara ekonominë, duke mundësuar krijimin e bizneseve të reja, vendeve të reja punës dhe rritjen e mirëqenies. Inovacioni përfshin krijimin e bizneseve të reja, produkte/shërbime ose procese të reja operative brenda një organizate (Thurik &Wennekers, 2004). Schumpeter (1934), e përkufizon fenomenin e sipërmarrjes si një pasqyrë të re, produkt dhe proces që do të revolucionojë qasjet ekzistuese të biznesit. Konkurrenca dhe njëkohësisht ekonomia e globalizuar janë intensifikuar në të gjitha aspektet e tyre. Sipërmarrja shikohet si një mjet gjithnjë e më i rëndësishëm, për të përballuar sfidat e reja, sidomos në kushtet e krizës aktuale ekonomike, ku industritë dhe tregjet janë duke përjetuar rindërtimin ose shkatërrim krijues. Në këtë kontekst të ri, po bëhet gjithnjë e më imperativ fakti se modelet e reja të biznesit, teknologjitë e reja, si dhe produktet apo shërbimet e reja duhet të rezonojnë dhe të përmbushin kërkesën në rritje të tregut.

Sipas statistikave të fundit GEM (Global Entrepreneirship Monitor, Monitori global i Sipërmarrjes) i cili çdo vit publikon informacione në lidhje me aktivitetin sipërmarrës në fazat e

para të aktivitetit sipërmarrës TEA (Total Entrepreneuship Index, Indeksi i Përgjithshëm i Aktivitetit Sipërmarrës), niveli i aktiviteteve sipërmarrëse në SHBA dhe vende të tjera është zvogëluar paksa për shkak të krizës financiare globale. TEA, shpreh numrin e njerëzve që janë në fazën e përgatitjes për të filluar një sipërmarrje të reja (start-up), duke përfshirë këtu edhe ato individë që tashmë janë në drejtimin e një sipërmarrje të re në më pak se 42 muaj. Ky indikator shërben si një tregues i veprimtarisë sipërmarrëse i shprehur në përqindje duke iu referuar popullsisë midis 18 dhe 64 vjeç (Bosma & Levie, 2009). Në raportin e GEM të vitit 2014, vërehet se SHBA[1] (8.0%) dhe Kina (18.8%) janë dy fuqitë kryesore sipërmarrëse, edhe pse nuk kanë normat më të larta në klasifikimin TEA**.** Në mënyrë shumë surprizuese, Uganda (33.6%), Kolumbia (22.4%) dhe Emiratet e Bashkuara Arabe (13.3%) tregojnë normat më të larta të TEA, ndërsa shkalla më e ulët është matur në Arabinë Saudite (4.7%), Rusi (3.9%), dhe Japoni (3.3%). Këto të dhëna theksojnë edhe më shumë për kontributin në rritje të sipërmarrjes në mbarë botën, në zhvillimin e mirëqenies ekonomike, si dhe në krijimin e vendeve të reja të punës dhe inovacionit. Shumica e vendeve të mbuluara në GEM kanë popullsi sipërmarrëse midis 5% dhe 20%. Këto shifra theksojnë faktin se sipërmarrja përben një kontribut të konsiderueshëm në fuqinë punëtore.

Roli i rëndësishëm i sipërmarrjes është i lidhur me ndryshime të mëdha që kanë ndodhur në dekadat e fundit, si ritmi i shpejtë i zhvillimit teknologjik, procesi i rritjes globale i cili ka ardhur si rezultat i liberalizimit të tregjeve dhe nga kalimi i vendeve ish-komuniste në kapitaliste, siç është edhe rasti i Shqipërisë. Hapja drejt ekonomisë së tregut në vitet ’90, shtroi kërkesën përpara vendit tonë, për të krijuar sipërmarrje mbi bazën e iniciativës së lirë në kushtet e një tregu dinamik që tashmë nuk kërkonte produkte dhe shërbime që caktonte të prodhonte shteti. Tashmë, bizneset duhet të prodhonin ato të mira dhe shërbime që duan konsumatorët. Përveç kësaj sipërmarrësi i suksesshëm duhet të shkojë përtej këtij koncepti, ai duhet te jetë novator në biznes duke menaxhuar aftësitë e tij krijuese në shërbim të tregut tepër konkurrues. Në këtë kontekst, nevoja për kreativitet më të madh dhe kapacitete sipërmarrëse është rritur.

Gjatë viteve 80’, kërkimi shkencor në disiplinën e sipërmarrjes është fokusuar në analizimin e karakteristikave të sipërmarrësve ekzistues, por kohët e fundit fokusi vihet edhe në analizimin e

[1] Në 2004 në SHBA indikatori i vitalitetit të ndërmarrjve ishte 11,3 % (Torrès, Eminet, 2005).

karakteristikave të sipërmarrësve potencialë, siç mund të jenë edhe studentët në kontekstin universitar. Përveç kësaj, në studimin e GEM në vitin 2013 u konfirmua se sipërmarrësit nga fazat e hershme të nisjes së biznesit, janë më të përhapur në grupmoshën 23-34 vjeç. Ky tregues jep të drejtë të supozohet setë diplomuarit e kësaj grupmoshe kanë probabilitet të lartë për të filluar një biznes të ri.

I.3 Edukimi sipërmarrës në botë

Dy dekadat e fundit kanë dëshmuar një rritje të konsiderueshme të edukimin sipërmarrës në vendet më të industrializuara (Matlay & Carey, 2006). Numri i universiteteve që ofrojnë kurse të sipërmarrjes është rritur ndjeshëm vitet e fundit. Ky trend ka qenë më tepër i njohur në disa universitete në SHBA, Kanada dhe Francë. Politikbërësit e kanë njohur me kohë rëndësinë e sipërmarrjes, si promotor i zhvillimit ekonomik dhe mbështesin instrumente si edukimi i sipërmarrjes për të rritur veprimtarinë sipërmarrëse (Fayolle et al., 2006). Komisioni Evropian e konfirmon një mbështetje të tillë, duke vënë në dukje se "qëllimi kryesor i edukimit të sipërmarrjes (në nivelin e arsimit të lartë) është zhvillimi i kapaciteteve sipërmarrëse dhe i orientimit drejt bizneseve të reja". Raporti përfundimtar i Grupit të Ekspertëve të Komisionit Evropian për Arsimin Sipërmarrës nënvizoi "rolin e rëndësishëm të arsimit në promovimin e qëndrimeve sipërmarrëse dhe sjelljeve drejt formimit të bizneseve të reja" (Komisioni Evropian, 2008).

Në Amerikën Veriore, duket se metodat tradicionale të mësimdhënies, si hartimi i një plani biznesi, raste studimi, leksione apo sipërmarrës të ftuar janë akoma predominuese (Finisterra, Matos, Raposo, Rodrigues, & Dinis, 2011, p. 21). Johnson (2007), realizoi një studim kuantitativ të pjesëmarrësve në trajnime të ndryshme që lidheshin me sipërmarrjen të zhvilluara nga projekti (Junior Achievements - Young Enterprise, JA-YE), i programit europian. Në këtë studim ai zbuloi se ekzistonte marrëdhënie pozitive midis pjesëmarrësve në edukimin sipërmarrës dhe aktiviteteve të mëvonshme sipërmarrëse.

Në Suedi, afërsisht 9% e studentëve të formuar në programet e edukimit sipërmarrës kanë themeluar bizneset e tyre. Në Norvegji 10% e pjesëmarrësve të formuar në programet JA-YE, kanë themeluar më pas një kompani. Raporti i fillimit të një biznesi ishte konsiderueshëm më i

lartë midis pjesëmarrësve në edukimin dhe trajnimin sipërmarrës. Pjesëmarrësit në këtë studim ishin më tepër të prirur për t'u bërë sipërmarrës në raport me ata që nuk kishin asnjë eksperiencë të këtij lloji. Vlerësimet e mëparshme të programeve të edukimit sipërmarrës kanë treguar qartë dobinë në zhvillimin e përshtatshëm të kompetencave sipërmarrëse te të rinjtë.

Disa punime të tjera shkencore avancojnë idenë se edukimet e mëparshme rreth sipërmarrjes ndikojnë në sjelljen e studentëve, duke i influencuar ata në drejtimin e karrierës së ardhshme të tyre si dhe ndikojnë prirjet drejt proceseve sipërmarrëse në momentin kur përfundojnë studimet. Për shembull, në studimin e Kourilsky dhe Walstad (1998) dëshmohet se stimujt më të hershëm të *qëndrimit sipërmarrës* shfaqen që mbas përfundimit të shkollës së mesme. Kjo mund të inkurajojë sipërmarrjen si një zgjedhje për karrierë, megjithëse ata nuk e kanë testuar këtë pohim në mënyrë empirike.

Lee (2006) përmend se përpjekjet pedagogjike duhet të inkurajojnë studentët të marrin vendime dhe të pranojnë gabimet si një pjesë e procesit të tëmësuarit. Në këtë kuadër, Postigo (2006) arriti në përfundimin se në Amerikën Latine ekziston nevoja për ndryshime të rëndësishme në sistemin arsimor, për të krijuar një ndryshim në kulturën dhe vlerat e nevojshme për të mbështetur sipërmarrjen. Në dekadat e fundit, ky trend ka filluar të ndryshojë duke reflektuar ndryshime kryesisht në sistemet arsimore universitare. (Finisterra, Matos, Raposo, Rodrigues, & Dinis, Behaviours and entrepreneurial intention, 2011). Italia është duke përballuar probleme të ngjashme në lidhje me edukimin dhe zhvillimin sipërmarrës (Postigo, 2006). Megjithatë, duke u bazuar në disa studime, Italia ka përqindjen më të lartë të bizneseve të vogla dhe të mesme në vendet europiane (Reynolds, 2000). Në fakt numri i sipërmarrësve është vecanërisht i lartë në rajonet verilindore dhe qendrore të Italisë. Në fushën e edukimit sipërmarrës, situata në Itali është më tepër atipike kur krahasohet me vendet e Amerikës Veriore si dhe me vendet e tjera të Evropës (Postigo, 2006).

Në Portugali dhe në Spanjë situata është e ngjashme. GEM, raportoi se në Portugali treguesit e aktivitetit total të sipërmarrjes dhe përqindjet e përfshirjes ne sipërmarrje të reja të individëve që kishin edukim sipërmarrës ishin tepër të ulta (rreth 4%). Kjo përqindje është shumë e ulët po ta krahasojmë me 7.1 % të dokumentuara në vitin 2001 dhe e rendit Portugalinë në vendet e fundit të Evropës në termat e nivelit sipërmarrës. Krahasuar me Spanjën, mundësia e ndërmarrjes së një biznesi është më pak e përjashtuar nga të rinjtë portugezë (Sanches & Yurrebaso, 2008).

Programet e edukimit në sipërmarrje në të gjitha nivelet e studimit kanë një ndikim pozitiv në promovimin e imazhit të sipërmarrësve te studentët (Johannisson, 1991; Autio et al., 1997). Gjithashtu formimi në sipërmarrje rrit besimin profesional për krijimin e një ndërmarrjeje te studentët Boissinet al., (2006). Pjesëmarrja në projekte globale mbi sipërmarrjen, kreativiteti, realizimi i vetvetes, fuqia, përgjegjësia, autonomia, interesi për punën dhe sfidat, perceptohen si kërkesat më të mundshme për krijimin e ndërmarrjeve nga studentët që kanë një formim sipërmarrës. Studentët me edukim në sipërmarrje presupozohet se e asociojnë perspektivën e tyre të karrierës dhe fitimin financiar sipas një logjike krijimi.

Edukimi në sipërmarrje ka një impakt pozitiv pasi ai rrit nivelin e karakteristikave psikologjike (nevojën për vetërealizimin, pikën e kotrollit dhe vetefikasitetin personal të perceptuar) (Hansemark, 1998; Ehrlich et al., 2000) si edhe mundësinë për të ndërmarrë akte sipërmarrës në të ardhmen e afërt. Metodat pedagogjike dhe përmbajta e programeve nuk janë trajtuar shumë nga studimet e mëparshme në disiplinën e edukimit sipërmarrës edhe pse përgatitja e studentëve për sipërmarrje e kërkonte një gjë të tillë (Dilts et al., 1999). *Business model* (modelet e biznesit) si metodë pedagogjike e aplikuar në krijimin e ndërmarrjes është mjaft efikase (Jouisson edhe Verstrarete, 2006).

Ndryshimi ekonomik, social dhe teknologjik është një sfidë për sistemin arsimor. Edukimi në sipërmarrje është një mundësi e shkëlqyer për të zhvilluar aftësitë sipërmarrëse nëpërmjet identifikimit të mundësisë në varësi të kontekstit dhe problemeve komplekse që lidhen me të (Schied-Bienfait, 2000). Gjithashtu edukimi në këtë fushë ushtron një ndikim të rëndësishëm në formimin e qëllimit sipërmarrës, pasi ai modifikon sistemin e vlerave dhe mund të ndihmojë në krijimin dhe zhvillimin e *qëllimit sipërmarrës* te të rinjtë (Paturel, 2005). Po në kontekstin shqiptar, a mund të thuhet një gjë e tillë? Pikërisht, këtu qëndron pika kyçe e këtij studimi, nëse mund të tregohen prova empirike që të mbështesin një pohim të tillë. Në vazhdim shqyrtohen disa nga faktorët që mund të kontribuojnë në këtë marrëdhënie pozitive midis edukimit dhe sjelljes sipërmarrëse, siç mund të jetë situata aktuale dhe mjedisi i jashtëm i bizneseve të vogla dhe të mesme të vendit tonë.

I.4 Situata aktuale e Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme (NMV) në Shqipëri

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë motori i ekonomisë së një kombi. Ato janë shumë të rëndësishme, si burim i punësimit, duke krijuar frymën sipërmarrëse dhe inovacionit si dhe janë vendimtare për nxitjen e konkurrencës (Cepani, 2006). Sektori privat luan një rol të rëndësishëm në ekonominë shqiptare. Kontributi i sektorit privat vlerësohet rreth 80% e PBB-së (Produktit të Brendshëm Bruto), ndërsa në punësim është mbi 70%. Duke iu referuar strukturës së ndërmarrjeve, NMV-të, përfaqësojnë mbi 99,6% të ndërmarrjeve aktive në Shqipëri. Përveç përpjekjeve të ndërmarra nga ana e qeverisë në përmirësimin e klimës së biznesit, performanca e NMV-ve është ende e dobët për t'u përballur me rritjen globale të konkurrencës. Marrëveshjet e tregtisë së lirë në rajon sot, si dhe zbatimi i Marrëveshjessë Stabilizim Asocimit me BE-në(Bashkimin Evropian), e bën të domosdoshme që qeveria të ndërmarrë masa konkrete duke u fokusuar në faktorët më kritike dhe fushat e sektorëve të NMV-vetë tilla si:

- ➢ Sipërmarrja dhe inovacioni në biznes
- ➢ Zbatimi i standardeve të Bashkimit Evropian (BE)

Për të arritur këtë, konkurrenca e NMV-ve shqiptare do të duhet të rritet përmes promovimit të NMV-ve inovative si dhe transferimit të teknologjisë. Duke iu referuar Kartës së BE-së për NMV-të, inovacioni i biznesit në tregun shqiptar është larg në krahasim me vendet e tjera në rajon. Për të përmirësuar këtë situatë, ka nevojë për instrumente të politikave më të mira që do të bëjnë të mundur që bizneset në Shqipëri të jenë më afër me ritmin e zhvillimit të Sipërmarrjes, Inovacionit dhe Teknologjisë në BE, bashkëpunim më të mirë midis Investimeve të Drejtpërdrejta të Huaja (IHD) dhe NVE-ve, investime më shumë në zhvillimin e burimeve njerëzore.

Infrastruktura e kërkimit dhe zhvillimit në Shqipëri nuk është e kënaqshme. Teknologjia dhe pajisjet teknike kërkimore janë përmirësuar në vitet e fundit, por ky përmirësim është ende i pamjaftueshëm. Kërkimi dhe zhvillimi publik dhe privat janë keqfinancuar. Sipas analizave të kryera nga Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetikës (2013), ka mangësi të identifikuara në lidhje me suksesin e NMV-ve në "ndërkombëtarizimin" dhe konkurrueshmërinë globale, duke përfshirë:

- ➢ Nevoja për të adresuar menaxhimin e aftësive të pamjaftueshme të NMV-ve dhe të 'know how";
- ➢ Nevoja për të monitoruar, analizuar dhe për të futur ndryshime të rregullta në proceset e biznesit;
- ➢ Nevoja për të zbatuar menaxhimin e NVM-ve dhe zhvillimin e programeve të personelit;
- ➢ Identifikimin e trendeve në sjelljen e konsumatorëve që mund të ndikojnë në produktet e NVM-të shqiptare ose pozicionimin e shërbimit;
- ➢ Nevoja për të mundësuar përmirësimin e vazhdueshëm në cilësinë dhe efikasitetin e prodhimit, për të adresuar konkurrencën e duhur çështjet globale dhe mundësitë për përfitim (Durim Kraja & Sykja, April 23-24, 2010)

I.5 Klima e biznesit në Shqipëri dhe reformat e ndërmarra

Fokusi i këtij disertacioni është të kuptohet se sa të prirur janë studentët e universiteteve publike të Tiranës për të ndërmarrë nisma konkrete biznesi. Fillimii një biznesi, përveçse bazohet në intuitën dhe qëllimin sipërmarrës të individëve, ndikohet edhe nga faktorë të mjedisit të jashtëm. Kështu, një faktor shumë i rëndësishëm është klima e biznesit në vend. Nëse i referohemi Shqipërisë pas viteve 90', gjendja duket paksa kaotike për biznesin. Kalimi nga një sistem ekonomiko-politik i centralizuar drejt një sistemi të ekonomisë së tregut nuk mund të ishte i lehtë dhe pa sfida. Filluan të shfaqeshin nismat e para të iniciativës së lirë me sipërmarrësit e parë. Ata morën përsipër rrezikun e fillimit të një biznesi në kushte jo shumë të favorshme. Gjatë viteve në vazhdim e deri sot, *të bërit biznes* filloi të përmirësohej dhe të merrte formë disi më të konsoliduar. Numri i sipërmarrësve në skenën ekonomike dhe i bizneseve të suksesshme u rrit konsiderueshëm.

Klima së biznesit në Shqipëri nuk duhet anashkaluar, pasi nisja i një biznesit kërkon një mjedis të favorshëm dhe miqësor, për të mbështetur dhe nxitur nismën sipërmarrëse. Studentët që mund të jenë sipërmarrësit potencialë, do të jenë më të motivuar për të ndërmarrë një sipërmarrje kur mjedisi i biznesit është atraktiv. Rolin qendror në klimën e biznesit e luan shteti me reformat e ndërmarra prej tij në mënyrë nxitëse apo frenuese.

Ndër reformat më të rëndësishme mund të përmendim lehtësimin që shkaktohet nga heqja e detyrimeve për t'u regjistruar përpara në Gjykatë dhe Dhomën e Tregtisë. Procedura e

zakonshme është plotësuar përmes regjistrimit në regjistrin fiskal dhe tregtar, të lëshuar nga drejtorët ose persona të autorizuar në Qendrën Kombëtare të Regjistrimit (QKR 2007), të ndjekur nga regjistrimi i sigurisë sociale dhe regjistrime pasuese në qendrën e punës. Regjistrimi në Qendrën Kombëtare (QKR) përfshin planin e firmosur nga drejtori të shoqëruar nga dokumentet që identifikojnë partnerët dhe nga Statuti, i cili normalisht paraqitet pas 15 ditëve nga data e themelimit të kompanisë. Kështu, Shqipëria renditet e 68-ta në vitin 2014 për këtë indikator (doing business) dhe pritet të renditet e 46-ta nga 183 ekonomi të analizuara.

Numri i procedurave burokratike është përgjysmuar nga 10 në vitin 2008 në 5 në vitin 2010, dhe numri i ditëve të nevojshme për të plotësuar procesin e gjithë procedurave për *startimin* e një kompanie është ulur nga 36 ditë në 2008 në 5 ditë pune në 2010, gjithashtu vazhdon edhe kompletimi me procedura elektronike.

Besueshmëria e informacionit është përmirësuar, reformat e zbatuara përfshijnë themelimin e një regjistrimi publiki cili ofron informacion të detajuar në sasinë e huasë së dhënë si individëve dhe bizneseve, duke e renditur vendin në këtë mënyrë në vendin e 15-të në botë për këtë indikator. Në fushën e taksave, një numër i reformave të rëndësishme fiskale janë realizuar për t'i dhënë shtysë investimeve të huaja (Scalera dhe Uruci, 2010).

Reformat tregojnë se Shqipëria është një vend aktiv, duke u renditur e dyta pas Azerbaxhanit për numrin e reformave të zbatuara në periudhën 2007-2013. Politikat qeveritare tentojnë në arritjen e dy qëllimeve të rëndësishme: i pari është harmonizimi i sistemit ligjor, administrativ dhe instuticional me standardet e zhvillimit evropian dhe qëllimi i dytë është krijimi i klimës së biznesit që ndihmon zhvillimin e iniciativës lokale.

Edhe pse klima e biznesit përbën një rëndësi të veçantë dhe shikohet si stimul në qëllimin për të ndërmarrë veprimtari të mirëfillta sipërmarrëse, në këtë disertacion kjo influencë nuk paraqitet si një variabël konkret. Megjithatë, në disa nga pyetjet të cilat masin perceptimin dhe qëndrimin ndaj hapjes së biznesit të ri, klima e biznesit paraqitet nga të anketuarit si një faktor pozitiv dhe në përmirësim të vazhdueshëm.

I.6 Qëllimi i studimit

Qëllimi kryesor i këtij disertacioni është të përcaktojë se si faktorët e jashtëm të kontekstit,(karakteristikat individuale dhe edukimi sipërmarrës) influencojnë në formimin e qëllimit sipërmarrës, përmes pararendësve të tij: *qëndrimi, normat subjektive dhe vetefikasiteti*. Synimi i këtij studimi është evidentimi i diferencave në vullnetin sipërmarrës midis studentëve të cilët kanë ndjekur kursin e sipërmarrjes dhe atyre që nuk e kanë një eksperiencë të tillë. Për këtë arsye, studentët janë ndarë në dy grupe respektive.

Objektivi kryesor është të kuptohet me saktë dhe më në thellësi, prirjet në qëllimin dhe orientimin sipërmarrës të studentëve shqiptar. Siç argumentohet në seksionet vijuese, për të arritur këtë qëllimjanë zgjedhur modelet teorike që rezultojnë më të përshtatshmedhe më të përdorura në fushën e sipërmarrjes. Ato janë *modeli psikologjik i teorisë së sjelljes së planifikuar* (TPB) i Ajzen dhe *modeli i eventit sipërmarrës* (EEM) i Shapero & Sokol.

I.7 Objektivat dhe pyetjet kërkimore

Studiuesit në fushën e sipërmarrjes, bien dakord se modelet e qëllimit sipërmarrës parashikojnë efektivisht vullnetin e një individi për t'u transformuar në sipërmarrës. Ka një konsensus të gjerë sipas të cilit sipërmarrja është një ndër faktorët kryesorë që kontribuon në zhvillimin ekonomik të një vendi. Nga ana tjetër politikbërësit janë të interesuar të dinë sesi mund t'i japin impulset e duhura ekonomisë, në mënyre të tillë që të rritet interesi te të rinjë ndaj sipërmarrjes. Në këtë kontekst, pyetja kryesore që shtrohet lidhet me qasjet e reja për mënyrën sesi duhet të zhvillohet sipërmarrja në Shqipëri. Kjo pyetje shtron në vetvete një seri objektivash, të cilat servirin drejtimin e duhur kërkimor. Disa nga objektivat kryesore për të arritur qëllimin kërkimor janë si më poshtë:

I. Të zhvillohet një model konceptual duke konsideruar qasjet teorike të fushës me qëllim që të kuptohet më së miri, ndikimi që ushtron karakteristikat personale dhe edukimi sipërmarrës në formimin e *qëllimit sipërmarrës.*

II. Të investigohet influenca e edukimit sipërmarrës në formimin e qëllimit sipërmarrës. Ky objektiv do të realizohet duke krahasuar dy grupet e studentëve (grupi i studentët i ekspozuar ndaj kursit të sipërmarrjes dhe grupi jo i ekspozuar).

III. Të përcaktohet ndikimi që kanë qëndrimet e studentëve lidhur me sipërmarrjen dhe ndikimin që ushtron në qëllimin sipërmarrës.

IV. Të identifikohet roli që ka mbështetja e familjes, shoqërisë apo kolegëve në formimin e qëllimit për të hapur një biznes.

V. Të përcaktohet niveli i ndikimit që ushtron *vetefikasiteti* i perceptuar në dëshirën për t'u vetëpunësuar dhe në qëllimin sipërmarrës.

Pyetjet kërkimore në funksion të përmbushjes së objektivave të mësipërm janë:

PK1. Cili është modeli më i përshtatshëm konceptual për të evidentuar ndikimin e faktorëve ekzogjen si karakteristikat personale dhe edukimi te të rinjtë shqiptarë?

PK2. Cili është roli dhe në cilën masë ndikon edukimi sipërmarrës në formimin e qëllimit sipërmarrës?

PK3. Sa ndikon qëndrimi në formimin e qëllimin sipërmarrës?

PK4. Si ndikon aprovimi i familjes, shoqërisë, kolegëve etj., në vendimin për t'u bërë sipërmarrës?

PK5. Cili është niveli i vetëbesimit te të rinjtë në raport më aftësitë sipërmarrëse dhe menaxheriale që ata disponojnë, për të filluar një biznes të ri?

Në mënyrë sintetike objektivat e kërkimit dhe pyetjet kërkimore janë zhvilluar në **Tabelën 1** (F.20).

I.8 Fokusi në modelet e qëllimit Sipërmarrës

Veprimtaria themelore e Sipërmarrjes është krijimi i një biznesi të ri dhe hapi kryesor në çdo proces të krijimit sipërmarrës është identifikimi i qëllimit për ta bërë këtë. Qëllimi sipërmarrës është parashikuesi më efikas i sjelljes sipërmarrëse. Në shkencat sociale, gjetjet e studimeve të ndryshme kanë treguar se qëllimi i një personi për të kryer ose jo një sjellje është përcaktuesi më i rëndësishëm i veprimit (Ajzen, 2005). Në literaturën e psikologjisë sociale, psikologët kanë vërtetuar se qëllimi është themeli për të kuptuar një sjellje dhe ai është parashikuesi më i mirë i

sjelljes së planifikuar (Ajzen, 1991, 2005; Bird, 1988). Sipas (Ajzen, 1991), sa më i fortë të jetë qëllimi, aq më i fuqishëm konsiderohet synimi në parashikimin e sjelljes.

Qëllimi sipërmarrës është përcaktuar si vullneti për të filluar një biznes të ri (Krueger dhe Brazeal, 1994; Zhao et al, 2005), angazhimi për të kryer sjellje që është e nevojshme për të filluar fizikisht sipërmarrjen e biznesit (Krueger, 1993) dhe synimi për t'u vetëpunësuar (Crant, 1996). Gupta & Bhawe (2007) arrijnë në përfundimin se qëllimi sipërmarrës është një gjendje mendore e cila drejton dhe udhëzon veprimet e sipërmarrësit drejt zhvillimit dhe zbatimit të një koncepti të ri biznesi. Qëllimi sipërmarrës i paraprin angazhimit në aktivitetet sipërmarrëse, të tilla si identifikimi dhe shfrytëzimi i mundësive në biznes (Krueger & Carsrud, 1993).“Rezulton evidente se shumë nga ajo që ne e konsiderojmë si veprimtari sipërmarrëse është planifikimi i qëllimshëm i sjelljes" (Krueger et al., 2000, p.413). Ky studim përdor përkufizimin e qëllimit sipërmarrës si synimi i një individi për të filluar një biznes të tijin.

Tabela 1: *Tabela përmbledhëse e pyetjeve kërkimore dhe objektivave të studimi*

Objektivat e studimit	Pyetjet kërkimore
➢ Zhvillimi një model konceptual duke marrë parasysh qasjet e fundit bashkëkohore teorike në fushën e sipërmarrjes ➢ Investigimi i influencës së edukimit sipërmarrës në vullnetin sipërmarrës ➢ Përcaktimi i ndikimit që kanëqëndrimet e studentëve lidhur me sipërmarrjen dhe ndikimin që ka nëvullnetin sipërmarrës ➢ Identifikimi i rolit që kambështetja e familjes, shoqërisë apo kolegëve në formimin e qëllimit për të hapur një biznes ➢ Përcaktimi nivelit të ndikimit që ka vetefikasiteti i perceptuar në dëshirën për t'u vetëpunësuar	**PK1**.Cili është modeli më i përshtatshëm konceptual për të evidentuar ndikimin e faktorëve ekzogjen (karakteristikat personale dhe edukimi)? **PK2.** A luan rol të rëndësishëm edukimi sipërmarrës në formimin e qëllimit sipërmarrës? **PK3**. Sa ndikon qëndrimi në formimin e qëllimin sipërmarrës? **PK4.** Si ndikon aprovimi i familjeve, shoqërisë kolegëve etj., në vendimin për t'u bërë sipërmarrës? **PK5.** Cili është niveli vetëbesimit në raport më aftësitë që studentët disponojnë, për të filluar një proces sipërmarrës?

Shumë studime kanë nxjerrë në pah se qëllimi është faktori më i rëndësishëm i sjelljes dhe ata sugjeruan se qëndrimi shpjegon mbi 50% të mospërputhjeve në qëllimet dhe qëllimet shpjegojnë mbi 30% të ndryshimit në sjellje (Ajzen, 1991, 2005; Krueger & Carsrud, 1993). Për të kuptuar pse individë të ndryshëm ndjekin si rrugë vetëpunësimin, është e rëndësishme të kuptojmë paralajmëruesit e qëllimeve për të ngritur një biznes (Krueger, Reilly & Carsrud, 2000). Aktiviteti sipërmarrës sot shihet si pasojë e qëllimeve pozitive sipërmarrëse. Këto synime për të shkuar në rrugën e biznesit janë të formuar nga perceptimet rreth sipërmarrjes. Perceptimet janë ndikuar më së shumti nga faktorët që përbëjnë kontekstit tonë shoqëror dhe kulturor.

Shqyrtimi i literaturës zbulon se ka disa modele të cilat shpjegojnë natyrën, prejardhjen dhe efektet e qëllimit sipërmarrës Gelderen (2006). Shpesh, studimet e lidhur me qëllimet sipërmarrëse janë bazuar në modelet psikosociale të qëllimit, si: teoria e sjelljes së planifikuar nga Ajzen (1991), modeli i eventit sipërmarrës i zhvilluar nga Shapero & Sokol (1982) dhe modeli i rishikuar nga Krueger (2000). Në këtë studim përmes të dhënave sekondare shqyrtohen këto modele dhe më pas zhvillohet një model konceptual ku përfshihet variabli i edukimit sipërmarrës (Johanninson 1991), për të kuptuar më së miri se si formohet qëllimi sipërmarrës i tërinjveshqiptarë në kontekstin universitar aktual. Në teoritë psikosociale janë huazuar shumë nga modelet e mësipërme, të cilët kanë tentuar të shpjegojnë lidhjen midis karakteristikave personale të individit dhe qëllimet pasuese (Ajzen, 1987; Shapero, 1982; Bird, 1988; Krueger & Brazeal, 1994; Boyd & Vozikis, 1994). Megjithatë, nisja e një biznesi është një akt i qëllimtë dhe i vetëdijshëm (Bird, 1988). Nga kjo perspektivë, qëllimi sipërmarrës shërben si një çelës për të kuptuar procesin sipërmarrës, pasi ato udhëheqin veprimet pasuese dhe motivimin për të krijuar një sipërmarrje të re (Katz & Gartner, 1988; Boyd & Vozikis, 1994).

Studimi i qëllimeve në vend të vendimeve drejt procesit sipërmarrës sipas (Einsenhauer, 1995) ose diferencat midis themeluesve dhe të tjerëve (Stewart & Roth, 2001) ofron dy avantazhe të rëndësishme. *Së pari*, studimet në psikologji sugjerojnë se qëllimet janë predikuesit më të mirë të sjelljes. *Së dyti*, opinionet alternative do të ishin të rralla dhe të vështira për t'u observuar ose përfshijnë vonesa të paparashikuara në kohë (Bird & Jelinek, 1988; Ajzen, 1991; Souitaris, 2007). Modeli i propozuar në këtë disertacion, ekzaminon qëllimin sipërmarrës duke kërkuar të identifikojë faktorët që mund të ndikojnë direkt apo indirekt tek ai, të tilla si qëndrimet, normat

subjektive, vetefikasitetin e perceptuar dhe faktorët ekzogjenë si*karakteristikat personale* dhe *edukimi sipërmarrës*.

I.9 Rëndësia e studimit

Sot, edukimi sipërmarrës në ambientin universitar po merr gjithnjë e më shumë një rëndësi të dorës së parë. Numri i programeve të ofruara mbi sipërmarrjen është duke u rritur pavarësisht mungesës së përgjigjeve të qarta shkencore në lidhje me ndikimin e edukimit të sipërmarrjes për studentët e saj pjesëmarrës. Ky studim tenton të investigojë në thellësi impaktin e edukimit të sipërmarrjes mbi qëllimin sipërmarrës dhe ngjarjet e mëparshme të tij. Për më tepër, fokusohet në boshllëqet e kërkimit të identifikuara në literaturën shqipe, duke u ndeshur me disa *gepe* të rëndësishme.

Së pari, në kërkimin shkencor të kësaj fushe të vendit tonë ende nuk gjenden studime të thelluara dhe komplekse, që tëdemonstrojnë bindshëm impaktin që kanë karakteristikat individuale apo edukimi sipërmarrës në formimin e sjelljes sipërmarrëse.

Së dyti, edukimi sipërmarrës ka qenë fokusi kryesor si për sektorin publik ashtu edhe atë privat të arsimit. Studentët e përfshirë në programet e ndryshme akademike kanë detyrimin të ndërmarrin kurse lidhur me njohurit e bazë, aftësitë dhe qëndrimin sipërmarrës. Megjithatë, është ende e panjohur nëse këto njohuri bazë mbi sipërmarrjen apo nëse karakteristikat e personalitetit të tyre afektojnë pozitivisht qëllimin e studentëve për të aktivizuar procese sipërmarrëse. Në këtë kuadër, studimi ofron disa përgjigje të rëndësishme mbi mënyrën dhe strategjitë që duhen ndjekur në nxitjen e të rinjve për t'u përfshirë më intensivisht në procesin sipërmarrës.

Së treti, nga pikëpamja teorike, ky studim përzgjedh një trajtim specifik të modeleve të qëllimit sipërmarrës nga një gamë e gjerë trajtimesh studimore në këtë fushë dhe përpiqet të verifikojë zbatueshmërinë e tij për të shpjeguar faktorët përcaktues të *qëllimin sipërmarrës*. Kërkuesit e fushës së sipërmarrjes pretendojnë se më shumë studime janë të nevojshme për të verifikuar përshtatshmërinë e modelit të qëllimit mbi sipërmarrjen (Krueger, 1993; Krueger, 2000). Në këtë punim, sigurohen evidenca empirike të formimit të qëllimit sipërmarrës, përmes përcaktimit të pararendëse të identifikuar në modelin konceptual të kërkimit. Për më tepër, ky studim zbret në thellësi duke investiguar lidhjet ndërmjet *qëndrimeve, normave, dhe vetefikasitetit* të sjelljes

sipërmarrëse, duke identifikuar në secilin nga faktorët e sjelljes impaktin në procesin e formimit të *qëllimit sipërmarrës*. Ky studim tenton të hedhë një dritë të re mbi aplikimin e *modeleve të qëllimit të sipërmarrjes,* duke siguruar informacione të detajuara në funksion të kuptimit efektiv të qëllimi sipërmarrës si pararendësi kryesor i sjelljes sipërmarrëse (Ajzen, 1991).

Së katërti, janë siguruar evidenca empirike në kuadrin e impaktit që ka edukimi sipërmarrës ndër sipërmarrësit potencialë (siç konsiderohen studentët) në kontekstin e një vendi në zhvillim si Shqipëria.Rëndësia e këtij studimi shihet dhe në fokusin e teknikave dhe metodave të kolauduara dhe në eksperiencat më të mira që parashtron, për mësimin e studentëve në fushën e sipërmarrjes. Gjithashtu, përpjekja e studimit për të kërkuar njohuri konsistente dhe sinjifikative mbi faktorët që formojnë vendimin në sjelljen sipërmarrëse, mund të çojë në dizenjime më efikase të politikave, të cilat synojnë promovimin e iniciativave sipërmarrëse dhe të programeve të zhvillimit ekonomik lokal.

Së fundmi, në vazhdën e studimeve të mëparshme të cilat kanë investiguar qëllimet sipërmarrëse (Krueger & Carsrud,1993; Krueger, 2000), ky studim siguron mbështetje për përdorimin e TPB të Ajzen (1991) si baza e modelit të qëllimit sipërmarrës, për të testuar ngjarjet e mëparshme të qëllimit të vetëpunësimit në kontekstin e universiteteve publike të Shqipërisë. Në këtë perspektivë, studimi konfirmon efikasitetin e modeleve të qëllimit në parashikimin e sjelljes sipërmarrëse duke marrë në shqyrtim literaturën bashkëkohore të fushës.

I.10 Struktura e disertacionit

Kapitulli hyrës paraqet një këndvështrim të përgjithshëm mbi temën kërkimore dhe shtjellon rëndësinë e saj. Pasi diskutohet në imtësi mbi deklarimin e problemit, përshkruhen pesë pyetjet kryesore të kërkimit si edhe objektivat respektivë të studimit. Më tej shpjegon qëllimin kryesor të kërkimit dhe përfundon me strukturën disertacionit.

Kapitulli II, ofron një hyrje të përgjithshme mbi përcaktimin nga shumë këndvështrime dhe autorë të sipërmarrjes, rëndësisë që ajo ka në sferën ekonomike si dhe analizon fillesat aktuale të literaturës. Gjithashtu, një vëmendje e veçantë është treguar në shqyrtimin e evoluimit të modeleve të qëllimit sipërmarrës, nga ku mbështet dhe modeli konceptual i studimit.

Kapitulli III përshkruan në detaje metodat dhe sfidat e edukimit në sipërmarrjes duke u bazuar te

disa koncepte të shkencave të edukimit, si dhe paraqet situatën aktuale të mësimdhënies sipërmarrëse në sistemin universitar shqiptar.

Kapitulli IV prezanton metodologjinë e kërkimit duke diskutuar mbi avantazhet e metodës sasiore të përdorur për qëllimin e studimit. Gjithashtu një vëmendje e veçantë i dedikohet ndërtimit të modelit konceptual, hipotezave, operacionalizimit të variablave, instrumenteve të kërkimit, analizës përshkruese të marrëdhënieve të variablave dhe së fundmi modeleve të ekuacioneve strukturale.

Disertacioni përfundon me *Kapitullin V*, ku zhvillohet një sintezë e të gjithë punimit e shoqëruar me konkluzionet përkatëse duke iu referuar gjetjeve të kapitullit IV. Më tej diskutohen implikimet teorike dhe praktikë, shtjellohen kufizimet si edhe ofrohen ide dhe sugjerime për studimet në vazhdim. Shtojcat përmbajnë informacione shtesë dhe materiale referencuese të përshkruara në tabelën e përmbajtjes dhe të përmendura gjatë tekstit. Në figurën 1 paraqitet sinteza e strukturës së disertacionit.

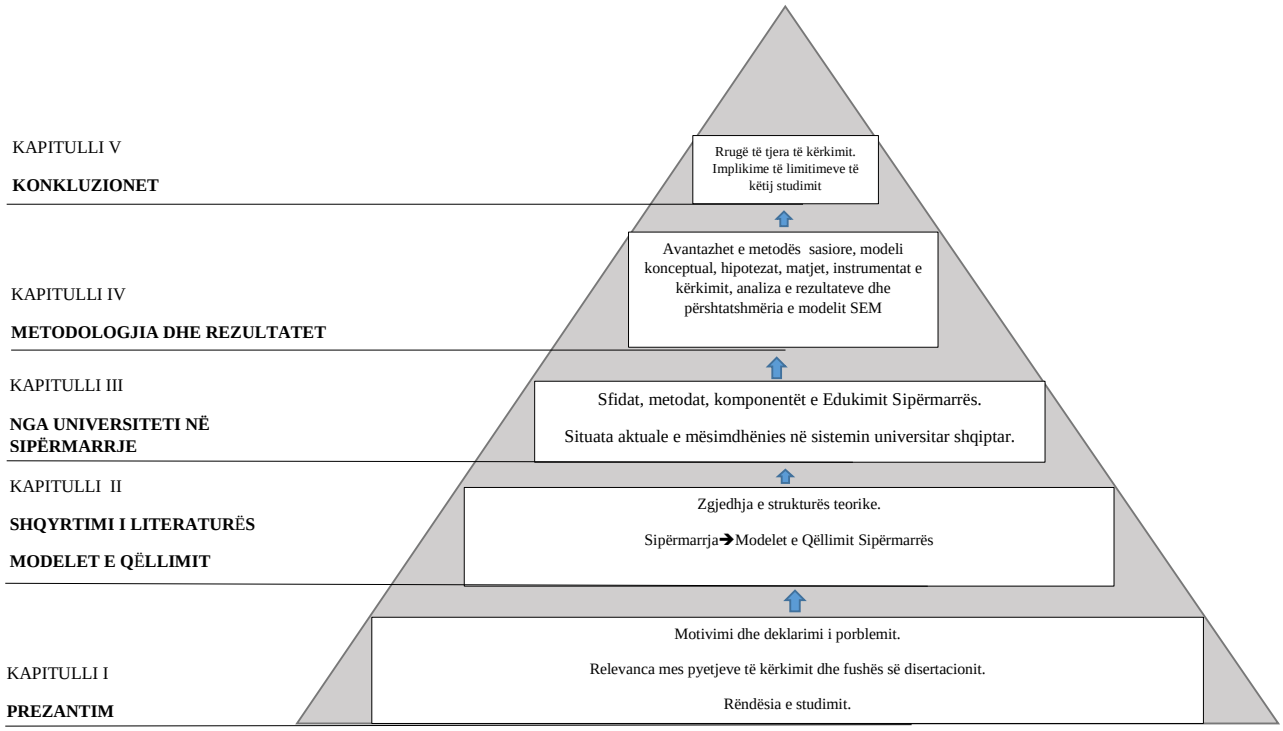


Figura 1:Sinteza e strukturës së disertacionit. ***Burimi:*** *Autori*

SHQYRTIMI I LITERATURËS

Kapitulli II: SIPËRMARRJA DHE MODELET NJOHËSE TË QËLLIMIT SIPËRMARRËS

II.1 Hyrje

Kërkimi shkencor në disiplinën e sipërmarrjes ka avancuar me ritme të shpejta sidomos në traditën kërkimore anglo-saksone. Në vendet evropiane si Franca edhe Italia kërkimi shkencor në fushën e sipërmarrjes mbetet ende një disiplinënë zhvillim. Paturel (1998) ka konstatuar që në Evropë ende nuk është arritur faza e maturisë në kërkimin shkencor në këtëdisiplinë. Edhe në Shqipëri gjatë viteve të fundit ka pasur një vëmendjetë veçantë për fushën e sipërmarrjes, sidomos duke iu referuar praktikave të reja të edukimit të konsideruara me rëndësi të lartë në impaktin që ato kanë përgjatë zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik dhe social.

Sot, është e nevojshme që kërkuesit shqiptarë tëpërqendrohen në adaptimin dhe përshtatjen e teknikave të edukimit, për të nxitur efektivisht orientimin, i cili konvertohet më së shumti në sjellje sipërmarrëse. Sipas Bruyat (1993) kërkuesit në fushën e sipërmarrjes hasin tri vështirësi kryesore: shumëllojshmëria e faktorëve që çojnë në lindjen e sipërmarrjeve të reja, kompleksiteti i fenomenit të krijimit të sipërmarrjeve të reja dhe dinamizmi i mjedisit social-ekonomik gjithmonë edhe më i paparashikueshëm.

Konsolidimi i bazës teorike kërkon së pari përkufizimin teorik të sipërmarrjes. Faza e qëllimit në procesin sipërmarrës meriton një konsideratë specifike. Në fakt, studimi i konceptit të qëndrimit ndërthuret edhe me një sërë disiplinash të tjera si psikologjia, sociologjia etj; kjo pasuron dhe lehtëson studimin teorik të tij.

Ky kapitull trajton qasjet kryesore teorike të qëllimit sipërmarrës që e kanë prejardhjen nga disiplina të ndryshme; paraqiten përkufizimet bazë teorike të disiplinës së sipërmarrjes duke u bazuar në komponentët kryesore përcaktues të saj. Janë analizuar modelet e psikologjisë sociale dhe të sipërmarrjes duke bërë të mundur krijimin e mekanizmave teorikë shpjegues për qëllimin sipërmarrëse. Gjithashtu, një vëmendje e veçantë është treguar për evoluimin e modeleve të qëllimit sipërmarrës, nga ku mbështet dhe modeli konceptual i kërkimit.

II.2 Teoritë kryesore të sipërmarrjes

Sipërmarrja si fenomen ekonomik dhe shoqëror është në qendër të debateve të aktualitet të shumë qarqeve akademike në mbarë botën. Sipërmarrja nuk ngjall interes vetëm te kërkuesit, por edhe te menaxherët, aksionarët, konsulentët, politikanët, si edhe grupet e tjera të interesit.

Sot, sipërmarrja është e studiuar dhe e kuptuar më mirë. Mite të tilla mbi sipërmarrjen si *motor*fitimi dhe pasurimi personal po zhduken (Bruyat, 1993). Ndryshimet e vazhdueshme të mjedisit të jashtëm dhe dinamizmi i tregut shpeshherë edhe të paparashikueshëm kanë prodhuar një ndikim të rëndësishëm mbi shoqërinë në tërësi. Kërkuesit, akademikët si dhe konsulentët e biznesit i kanë dhënë së fundmi fushës së sipërmarrjes një prioritet të konsiderueshëm në kërkimin shkencor, e cila prek si sjelljen kolektive, ashtu edhe atë individuale (Fayolle, 2007).

Nuk është më e nevojshme të vërtetohet kontributi pozitiv i sipërmarrjes në shoqëri dhe në ekonomi. Ky kontribut shfaqet nëpërmjet: krijimit të ndërmarrjeve, krijimit të vendeve të punës, inovacionit, zhvillimit të shpirtit sipërmarrës brenda ndërmarrjeve dhe mbështetja e zhvillimeve strukturore organizative (Fayolle, 2007).

Së pari, është e rëndësishme të jepet një përkufizim teorik i sipërmarrjes duke u bazuar në evolucionin teorik të disiplinës dhe në një logjikë të krijimit organizativ dhe të krijimit të vlerës. *Së dyti* duke konsideruar se fenomeni i sipërmarrjes është kompleks, sjellja sipërmarrëse gërsheton qasjet e ndryshme teorike mbi sipërmarrjen.

II.2.1 Përcaktimi teorik i Sipërmarrjes dhe Paradigmat kryesore të kërkimin

Sipërmarrja nuk është një disiplinë e kufizuar shkencore (Gatner, 1990), ajo grumbullon qasjet dhe pozicionimet e kërkuesve të ndryshëm në këtë disiplinë (Fayolle, 2000). Është e rëndësishme të identifikohet paradigma ose paradigmat që kanë strukturuar kërkimin shkencor në fushën e sipërmarrjes.

Një paradigmë është një ndërtim teorik që ndiqet nga një numër i konsiderueshëm kërkuesish shkencorë (Verstaete dhe Fayolle, 2004). Paradigma kërkimore e sipërmarrjes ndahet në paradigmën kërkimore të inovacionit (Carland et al., 1984), krijimit të vlerës (Ronstad, 1984; Bruyat, 1993), emergjenca organizative (Verstaete, Gartner, 1990) dhe mundësisë (Timmons,1994; Shane dhe Venkataraman, 2000).

Në paradigmën e mundësisë nuk i kushtohet shumë rëndësi identifikimit të mundësisë në procesin e sipërmarrjes. Studiuesit e marrin ekzistencën e mundësisë të mirëqenë (Timmons, 1982). Sipërmarrësi është një figurë emblematike i cili shfrytëzon mundësitë në një mjedis të paqëndrueshëm dhe ndërhyrja e tij e përshkallëzon paqëndrueshmërinë në fjalë (Julien, 1994). Sjellja sipërmarrëse është e ndryshme nga sjellja menaxheriale që orientohet drejt kontrollit të burimeve dhe minimizimit të riskut (Stevenson, 1983).

Tabela 2:*Krahasimet midis sjelljes sipërmarrëse dhe menaxheriale*

Dimensioni	Sjellja e sipërmarrësit	Sjellja e menaxherit
Orientimi strategjik	Mundësitë e reja	Kontrolli i burimeve
Afati i reagimit ndaj mundësive	I shkurtër; orientim nga veprimi	I gjatë; orientim nga menaxhimi afatgjatë i riskut
Investimet dhe burimet	Përdorim eficent i burimeve në një proces me shumë etapa	Përdorim kombinimin e burimeve për shfrytëzimin e një mundësie të vetme nëpërmjet një investimi global
Kontrolli i burimeve	Përdorim të burimeve që nuk i përkasin	Zotërim i burimeve të dobishme
Struktura e ndërmarrjes	Struktura horizontale dhe rrjete informale	Struktura të hierakizuara dhe burokratike

Burimi: (Stevenson, 1983)

Sipërmarrja krijon dhe transformon mundësi pavarësisht nga zotërimi i burimeve. Dimensioni "mundësi" nuk është i pranishëm në kërkimet mbi krijimin e ndërmarrjes. Belley (1989) i integron modelit të Shaperos procesin e dallimit të mundësisë. Burimet kryesore të mundësisë janë: eksperienca e sipërmarrësit, rrethanat dhe kërkimi sistematik i mundësisë.

Në paradigmën e inovacionit mund të citohen Sweeney (1989) dhe Shane dhe Venkataram (2000). Nëpërmjet inovacionit hapen mundësi të reja për krijimin e burimeve dhe pasurive. Burimet mund të jenë ekzistuese, pasi inovacioni synon krijimin e mundësive të reja. Përkufizimi i Schumpeter (1935) mbi inovacionin shënon një evolucion të rëndësishëm mbi kuptimin e funksionit të sipërmarrësit. Sipërmarrësi është një agjent ekonomik i veçantë, motor i progresit

teknik që nëpërmjet kombinimeve të reja të faktorëve të prodhimit realizon inovacion.

Sipërmarrjen si emergjencë organizative e kanë trajtuar Gartner (1985, 1990, 1995); Hernandez (1999, 2001); Verstraete (1999), Hernandez dhe Marco (2006). Në qendër të sipërmarrjes qëndron organizimi emergjent (Gartner et al, 1990). Sipas Verstraete (1999) sipërmarrësi është krijues dhe organizues impulsiv. Ai propozon edhe tri dimensione të tjera të sipërmarrjes: konjitiv (mendimi), prakseologjik (veprimi) dhe strukturor (struktura).

Sipërmarrja si proces krijues i vlerës dhe si burim pasurimi është trajtuar nga Bruyat (1993) dhe Fayolle (2004). Krijimi i një ndërmarrje të re mbulon realitete të ndryshme si nga këndvështrimi i rezultatit, ashtu si edhe nga ai i procesit (Bruyat, 1994). Autori fokusohet në marrëdhënien individ/krijim i vlerës dhe studion në kohë dhe hapësirë evolucionin dhe transformimin e sipërmarrjes. Në përkufizimin e natyrës shkencore të sipërmarrjes Bruyat (1993) argumenton se sipërmarrja nuk mund të identifikohet vetëm me sipërmarrësin;*"sipërmarrësi organizon diçka të re, krijon vlerë (ndërmarrje dhe inovacion...)"*. Synimi i Bryuat është të tregojë që sipërmarrja si fenomen është diçka e re për sipërmarrësin (Stevenson dhe Hanneling, 1990). Ronstant (1984) e përshkruan sipërmarrjen si një proces dinamik i krijimit të një pasurie suplementare për sipërmarrësin i cili merr përsipër riskun financiar, kohor dhe të përfshirjes profesionale në mënyrë që t'i japë një vlerë të caktuar të mirave dhe shërbimeve.

Shumë studime kanë tendencën t'i përfshijnë në të njëjtin përkufizimi si sipërmarrësin ashtu edhe sipërmarrjen. Pavarësisht llojit të përkufizimit, ka një lloj konfuzioni për përkufizimin e sipërmarrjes në të gjitha qasjet kërkimore të sipërmarrjes. Ky studim fokusohet në dy paradigma kryesore; krijimi i vlerës së re dhe impulsi organizativ.

II.2.2 Konvergjenca e paradigmave të sipërmarrjes

Përkufizimi i sipërmarrjes së Paturel (2007) përfshin katër paradigma: ideja, shfrytëzimi i mundësive në kuadrin një organizate të krijuar ose të riblerë dhe transformuar më pas nga një person fizik i vetëm ose një skuadër që pëson një ndryshim të ndryshim nga një proces që krijon një vlerë të re ose konsumon vlerë ekzistuese. Hernandez (2001) e percepton sipërmarrësin si iniciator të një procesi kompleks. Ai ndërlidh konceptin e inovacioni të Schumpeter dhe të Drucker si edhe konceptin e krijimin e një organizate të re Gartner (1993).

Verstraete (2000) e përshkruan sipërmarrjen si një fenomen heterogjen të cilit nuk mund t'i jepet

një përkufizim i vetëm i bazuar në një paradigmë të vetme. Versatraete dhe Fayolle (2005) propozojnë një kuadër konceptual që tregon konvergjencë e paradigmave të sipërmarrjes duke përfshirë elemente si: krijimi i vlerës, krijimi i një organizate, inovacioni dhe identifikimi i mundësisë. Dy paradigmat e para janë të orientuara te burimet e procesit. Lidhjet ndërmjet paradigmave mund të përmblidhen në skemën e mëposhtme:

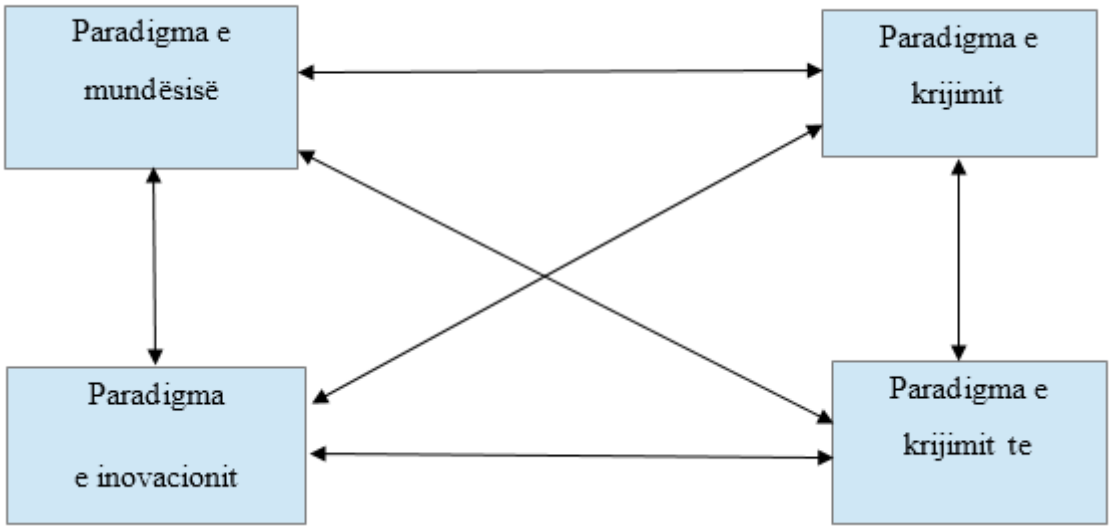


Figura 2: Paradigmat e sipërmarrjes
Burimi: Vestraete dhe Fayolle (2006)

Çdo person që krijon një sipërmarrje dhe organizon diçka mund të krijojë vlerë të re Bruyat (1993). Artisti mund të krijojë vlerë të re. Sipërmarrësi duhet të krijojë një organizatë e cila mund të jetë një ndërmarrje ose një aktivitet. Fokusi i këtij studimi është të kuptojë procesin e formimit nëkrijimin i një sipërmarrje të re, edhe pse sipërmarrësi mund të krijojë disa ndërmarrje të reja. Sipas Paturel (2000) sipërmarrja nuk mund të përshijë vetëm krijimin e një ndërmarrje të re, por edhe rimarrjen e një ndërmarrjeje ekzistuese. Sipërmarrësi rimerr ndërmarrjet e konkurrentëve ose të furnitorëve, kurse krijuesi i një ndërmarrje të re nuk mund të jetë konkurrent me krijimin e tij.

Krijimi i vlerës është për shoqërinë dhe individin. Fayolle (2007) bën dallimin midis individëve me shpirt sipërmarrës dhe sipërmarrësve. Një individ me shpirt sipërmarrës nuk sillet gjithnjë si sipërmarrës i cili krijon vlerë ekonomike dhe sociale. Hirch dhe Peters (1991) e përkufizojnë sipërmarrjen si një proces që ka të bëjë me krijimin e një diçkaje ndryshe që ka një vlerë te caktuar duke i kushtuar kohën dhe përkushtimin e duhur si edhe duke marrë përsipër riskun financiar,psikologjik social në funksion të përfitimeve financiare personale.

II.3 Qasjet e ndryshme të kërkimit shkencor nësipërmarrje

Kërkimi shkencor në sipërmarrje përfshin tri qasje kryesore: përshkruese, të sjelljes dhe atë procesuale. Qasja përshkruese fokuset në përgjigjen ndaj pyetjes, kush është sipërmarrës. Qasja e sjelljes synon t'i përgjigjet pyetjes çfarë bën sipërmarrësi, kurse qasja procesuale i përgjigjet pyetjeve si dhe pse.

Herndandez (2001) studioi 15 modele të kërkuesve të ndryshëm të qasjeve të sipërmarrjes. Ai i grupoi qasjet në tri kategori kryesore: fundamentaliste (një perceptim i përgjithshëm i disiplinës së sipërmarrjes), kontingjente (zgjedhjet e duhura në funksion të situatave të ndryshme) dhe e treta procesi (qasje personale që bazohet në marrëdhënie dhe ndërveprim). Për Filion (1997 dhe 1999) ka tri qasje kryesore: tiparet (qasje e bazuar te sjellja), faktet (qasje e bazuar te mjedisi) dhe qasja ekonomike (qasje e bazuar te nacionaliteti).

Modeli i Gatner (1993) është më përmbledhësi për të gjitha këto qasje: qasje individuale (kush?), qasje kontekstuale (pse?), qasje bashkëvepruese (si?) dhe qasja manaxheriale e bazuar në strategji.

II.3.1 Modeli i Gatner

Duke iu referuar Bruyat (1993), pjesa më e madhe e kërkuesve nuk e konsideron individin dhe mjedisin në vlerësimin e ndryshimin gjatë procesit të sipërmarrjes. Çdo model nuk duhet të neglizhojë: ndërmarrjen, krijuesin dhe mjedisin.

Sipas Gatner (1985), termi "individ" (qasja individuale) përfshin variabla demografike, kontekstuale, eksperiencat edukative dhe profesionale si edhe karakteristikat psikologjike. Termi "organizatë" (qasja strategjike) përfshin elemente të strategjisë, karakteristika të brendshme të

organizatës, llojin e ndërmarrjes, strukturën dhe problemet. Termi "proces" (qasja procesuale) i referohet identifikimit të mundësive, posedimin e burimeve, forcimin organizativ, menaxhimin e ndërmarrjes dhe reagimin ndaj mjedisit. Termi "mjedis" (qasja e mjedisit) përshin: burimet, qeverinë, industrinë dhe faktorët teknologjikë.

II.3.1.1 Paradigma strategjike

Paradigma strategjike është e lidhur me aktin e sipërmarrjes (Sandberg, 1992). Sipërmarrja nuk është e ndryshme nga strategjia dhe është një fushë studimi e menaxhimit strategjik (Shane dhe Venkataraman, 2000). Studiues të tjerë pohojnë pavarësinë e disiplinës së sipërmarrjes nga disiplinat e tjera të shkencave të menaxhimit (Verstraete, 2004) dhe në veçanti nga disiplina strategjike (Levy-Tadjine et Paturel, 2008, 2010). Sipërmarrja dhe menaxhimi strategjik janë dy disiplina shkencore të veçanta, sipërmarrja është një disiplinë e veçantë shkencore (Levy-Tadjine dhe Paturel, 2008).

Ky studim e konsideron sipërmarrjen një disiplinë shkencore të ndarë nga strategjia, studimi është i fokusuar në qëllimin sipërmarrës. Strategjia hartohet nga niveli i lartë i menaxhimit dhe paraqet linjat e përgjithshme të zhvillimit të ardhshëm organizativ (Helfer et al.,, 2008), sipas Saporta (1994), qasja strategjike mund të përdoret vetëm për të analizuar karakteristikat e ndërmarrjes së krijuar.

II.3.1.2 Paradigma individuale

Kjo paradigmë është më shumë e orientuar nga aspekte psikologjike të cilat shpjegojnë karakteristikat e individuale që vendosin të krijojnë një ndërmarrje. Fillimisht shumë studime u fokusuan në dallimin midis individëve krijues dhe individëve jo krijues, por më pas përfundimi ishte se sipërmarrësit kishin tipare të ndryshme karakteriale dhe një personalitet të veçantë që i dallonte nga individët e tjerë.

Disa nga tiparet më kryesore të sipërmarrësit janë: nevoja për vetërealizim e krijuesit (McClelland, 1961), kontrolli i brendshëm (Hanzmark, 1998) dhe marrja përsipër e riskut (Belley, 1990). Marchesnay (1997) propozon disa karakteristika kryesore të sipërmarrësit të cilat përmblidhen së bashku me kritikat respektive në tabelën e mëposhtme:

***Tabela 3**:Karakteristikat e sipërmarrësit*

Karakteristika	Kritika
Pranimi dhe dëshira për risk	Një karakteristikë e kontestuar(risku i llogaritur) Mungesë kërkimesh që lidhin qëndrimin ndaj riskut dhe performancës
Nevoja për vetërealizim	Iniciativë sipërmarrëse, dëshirë për pavarësi, besim në vetvete dhe përgjegjësi
Nevoja për pushtet	Nuk është e rëndësishme
Sjellja pozitive ndaj problemeve (falimentimi)	Tregon shpirtin sipërmarrës
Aftësitë teknike dhe stili menaxheria	Karakteristika menaxheriale

Burimi: Marchesnay (1997)

Kjo paradigmë gjithashtu bazohet vetëm te sipërmarrësit e suksesshëm dhe nuk merr në konsideratë ata individë të cilët kanë karakteristika sipërmarrëse dhe që kanë tentuar të jenë sipërmarrës dhe nuk kanë qenë të suksesshëm. Nuk është konfirmuar nëse këto karakteristika lindin me sipërmarrësin apo janë pasojë e suksesit dhe ka shumë dallime midis individëve të ndryshëm sipërmarrës sesa midis sipërmarrësve dhe jo sipërmarrësve. Në pjesën e dytë të kapitullit zhvillohet një analizë më e detajuar e modeleve të tiparit (karakteristikave) duke marrë në konsideratë faktin se karakteristikat personale kanë një rëndësi të veçantë në këtë kërkim sepse ato do të përballen me ndikimin që kanë në edukimin sipërmarrës.

II.3.1.3 Paradigma e mjedisit

Kërkuesit kanë identifikuar dy etapa të ndikimeve të mjedisit në sipërmarrje: etapat pas krijimit të ndërmarrjes së re dhe ato para krijimit të ndërmarrjes së re. Duke marrë në konsideratë kontekstin rajonal ka disa faktorë të përgjithshëm të mjedisit që favorizojnë krijimin e ndërmarrjes si edhe kushtet e tregut (Julien et Marchesnay, 1996). Disa aktorë socio-ekononik si universitetet (Smilor et al., 1990; Pierrad dhe Scieur, 1999), pushteti publik (Gill, 1988; Semlinger, 1994) ose institucionet luajnë një rol specifik (Van de Ven, 1995).

Teoria e ndërvarësisë se burimeve dhe teoria e ekologjisë së popullsisë përbëjnë bazën teorike, ku janë mbështetur disa studiues që përdorin mjedisin si faktor shpjegues të ritmit të rritjes së

krijimit të ndërmarrjeve të reja (Emin, 2003). Mjedisi socio-kulturor, kontesti familjar, mjedisi profesional si edhe rrjeti personal ndikojnë në sipërmarrje (Bowen et Hisrich, 1986; Hisrich et O'Cinneide, 1986; Aldrich et al., 1987; Filion, 1991; Casson, 1991). Kjo paradigmë ka kontribuar edhe në studimet e displinave të tjera si antropologjia, psikologjia apo sociologjia në influencën e sistemit të vlerave në sjelljen sipërmarrëse.

II.3.1.4 Paradigma e procesit

Kërkimi në sipërmarrje duhet të mbështetet më së shumti te procesi (Hernandez, 1999; Fayolle, 2000). Vendimet dhe veprimet e sipërmarrësit potencial përcaktojnë nëse ndërmarrja e re do të krijohet (Carter, Gartner et Reynolds, 1995), duke identifikuar aftësitë që individi disponon për të krijuar ndërmarrjen e tij (Gartner, 1988). Sipërmarrja është analiza e aktiviteteve që i lejojnë individit të krijojë një sipërmarrje të re (Fayolle, 2003). Krijimi i një organizate të re është një proces që çon në krijimin e një organizate të re (Gartner, 1993). Ky proces ndodh përpara se organizata e re të ekzistojë. Variabli proces është një nga variablat e modelit të procesit të krijimit. Për Bouchikhi (1993) strukturimi organizativ i realizuar nga sipërmarrësi është i lidhur më shumë me procesin sesa me individin. Modeli procesual i Hernandez et. Marco (2006) përfshin katër faza bashkëvepruese: iniciativën (faza I), maturimin (faza II), vendimmarrje (faza III) dhe finalizimin (faza IV).

Kritikat kryesore ndaj kësaj paradigme janë se ajo fokusohet më shumë te procesi sesa te individi (Audet, 2001). Qasja e Gartner mbështetet më shumë në ndërmarrjet e suksesshme, pra tek ato sipërmarrje që janë më interesante për mjedisin (Hernandez, 2001). Është e vështirë të flitet për krijim kur neglizhohet krijuesi. Vullneti njerëzor është faktori kryesor i krijimi të një organizate biznesi (Hernandez, 2001).

II.3.2 Paradigma e qëllimit: njëndërthurje paradigmash

Ekziston një konsensus midis kërkuesve të ndryshëm për ta trajtuar sipërmarrjen nëpërmjet katër dimensioneve kryesore: proces, aktor, mjedis dhe organizatë e re. Analiza e studimit në vazhdim e trajton sipërmarrjen si një ndërthurje e këtyre katër dimensioneve, kjo qasje përputhet me paradigmën e qëndrimit.

Baza teorike e kësaj paradigme mbështetet në psikologjinë sociale, më saktësisht në teorinë e sjelljes së planifikuar të Ajzen (1991). Çdo qëndrim ka nevojë për një lloj të caktuar planifikimi, i tillë është edhe krijimi i një ndërmarrje të re që mund të parashikohet nëpërmjet sjelljes sipërmarrëse. Duke studiuar sjelljen sipërmarrëse të individit do të mund të kuptohet nëse ai realisht do të krijojë një ndërmarrje të re. Psikologjia sociale analizon gjithashtu bashkëveprimin ndërmjet variablave individuale dhe kontekstit të individit për të parashikuar sjelljen sociale (Vallerand, 1994). Krijimi është një proces kompleks i influencuar nga elementë të ndryshëm kontekstualë. Sipërmarrësi potencial është një individi që ka një qëndrim sipërmarrës (qasja përshkruese) në një kontekst që reflekton normat sociale dhe favorizon shpirtin sipërmarrës (qasja kontekstuale) duke i dhënë aftësi për të zotëruar procesin sipërmarrës. Qasja e qëndrimit ndërlidh fizibilitetin me mundshmërinë.

Qasja projekt është një vazhdim i qasjes qëndrim. Projekti sipërmarrës përfshin jo vetëm prodhimin e dijes nëpërmjet strukturimit të projekt, por edhe punë e mbledhje informacioni. Projekti është një dëshirë për të ardhmen, ai ekziston në mendjen e ideatorit të tij, por nuk është kurrë një organizatë.

II.4 Qëllimi në procesin e sipërmarrjes

Ky studim bazohet në modelet e TBP që kanë ekzistuar që prej viteve 70’ (Ajzen et Fishbein, 1975). *Së pari, d*o të sqarohen koncepte të tilla si (vizioni dhe veprimi), do të paraqitet një përkufizim i sjelljes duke u mbështetur te Bird (1988), Boyd dhe Vozikis (1994) dhe Davidsson (1995). Do të shtjellohet procesi i vendimit për krijimin e sipërmarrjes së re, më pas do të shpjegohet “procesi i krijimit”.

II.4.1 Qëllimi sipërmarrës

Fillimisht shtjellohet shfaqja dhe domosdoshmëria e konceptit të qëllimit sipërmarrës më pas shpjegohet përdorimi i saj në kontekste te ndryshme sipërmarrëse. Analiza teorike vazhdon me faktorët personalë dhe kontekstualë,në mënyrën se si influencohen individët në krijimin e ndërmarrjes së re dhe cilat janë efektet direkte dhe indirekte të variablave që influencojnë qëllimin sipërmarrës.

II.4.1.1 Përkufizimi i qëllimit sipërmarrës

Krijimi i një ndërmarrjeje është një ngjarje thuajse e rrallë (Krueger et Carsrud, 1993); studimi i sjelljes ndihmon në kuptimin e procesit sipërmarrës. Konceptet plotësuese të vizionit dhe qëndrimit kanë qenë në qendër të shumë studimeve në vitet 80'. Vizioni strategjik është një qëllim, një ambicie, një situatë e ardhme e dëshiruar (Carrier, 1990 ; Filion, 1989) shpesh ai ngatërrohet me sjelljen (Varraut, 1998).

a) Vizioni

Që nga fillimi i viteve 80' me shfaqjen e studimeve në lidership, koncepti i vizionit ishte mjaft popullor (Zalesnik, 1977; Bennis, 1982). Studiues të ndryshëm kanë dhënë kontribute të shumta në këtë drejtim (Mintzberg dhe Waters, 1985; D'amboise dhe Gasse, 1987; Filion, 1989; Westley dhe Mintzberg, 1989). Ky trend u thellua edhe më shumë në vitet 90' (Carrière, 1990; D'amboise dhe Bouchard, 1990; Collins dhe Porras, 1991; Filion, 1991; Tregoe, Zimmerman, Smith dhe Tobia, 1991; Campbell dhe Yeung, 1991; Coulson- Thomas, 1992; Schoemaker, 1992; Nkongolo-Bakenda, D'amboise dhe Garnier, 1994; Parikh dhe Neubauer, 1993; Ramanantsoa, 1993; Greffeuille, 1994; Cossette, 1994; Giasson, 1995; Larwood, Falbe, kriger, dhe Miesing, 1995; Bayad, 1995; Métais dhe Roux, 1997; Messeghem dhe Varraut, 1997; Collins dhe Porras, 1997). Greenberger dhe Sexton (1988) propozojnë një model me tre faktorë që katalizon identifikimin mundësisë së krijimit të një ndërmarrjeje të re: vizioni sipërmarrës (imazhi i asaj që krijuesi do të realizojë), personalitetin e tij dhe kontrollin e dëshiruar (perceptimin mbi rezultatet dhe veprimet për t'i arritur ato).

Vizioni i lejon sipërmarrësit të elaborojë të ardhmen e projektit të tij. Konceptimi i vizionit përbën dhe pikënisjes e idesë për krijimin e një ndërmarrjeje Amboise dhe Nkongolo-Bakenda (1993). Vesper (1990) sugjeron që edhe përpara zhvillimit të idesë sipërmarrësi zhvillon një vizion ose një projektim mendor të ndërmarrjes që do të krijojë. Vizioni është artikulim skemash konjitive për të ardhmen që sipërmarrësi do të arrijë Verstraete (2001), vizioni përshin edhe aspektet të ndryshme të krijimit Avenier et Schmitt (2010); vizioni mund të konsiderohet edhe si situatë sipërmarrëse Schmitt et al. (2008).

B) Qëllimi

Në fillim të viteve 90' koncepti i sjelljes është zëvendësuar me konceptin sjellje strategjike (Hamel et Prahalad, 1989). Sjellja strategjike është një grumbull detyrash që në një gjendje

mendore të caktuar drejton menaxherin drejt vendosjes së mjeteve specifike për realizimin e një projekti strategjik specifik (Varraut, 1998).

Në psikologjinë sociale, qëllimi është një zgjidhje që i mundëson individit realizimin e një projekti. Qëllimet dëshmojnë vullnet për të provuar, ato janë motivuese për t'u sjellë në një mënyrë të caktuar Ajzen (1991).

Në sipërmarrje qëndrimi shërben për të kuptuar sipërmarrësin Brochaus (1978). Shumë studiues ia kanë aplikuar modelet e qëndrimit aktit të krijimit të ndërmarrjes (Krueger dhe Carsrud, 1993, Davidsson, 1995, Reitan, 1996, Kolvereid, 1996, Autio et al., 1997; Tkachev dhe Kolvereid, 1999; Krueger et al., 2000; Audet, 2001; Kennedy et al., 2003; Linan, 2004; Boissin, et al., 2005 ; Emin, 2006, Fayolle et al., 2006 ; Klapper dhe Léger-Jarniou, 2006).

Qëllimi është një vullnet individual në një proces konjitiv i influencuar nga kontekstet socio-kulturore dhe ekonomike Tounes (2003). Ky proces lind bashkë me nevojat,vlerat, zakonet dhe besimet e individit, krijimi i ndërmarrjes vjen si pasojë e sjelljeve individuale dhe të faktorëve kontekstualë (Bird, 1988,1992). Aspekti mendor i sjelljes është objekti kryesor i këtij studimi.

II.4.1.2 Formimi dhe konteksti i qëndrimit sipërmarrës

Davidsson (1995) propozoi një model psiko-ekonomik të sjelljes sipërmarrëse. Sjellja sipërmarrëse përcaktohet kryesisht nga bindja personale që një karrierë sipërmarrëse është e preferueshme, specifikat situacionale mund të ndikojnë në formimin e bindjeve dhe sjelljeve.

Mjedisi, konteksti, situata dhe perceptimet formojnë sjelljen sipërmarrëse Bird (1988) dhe Boyd dhe Vozikis (1994). Modeli i Bird bazohet në teoritë e psikologjisë konjitive dhe tenton të përshkruajë qëllimin. Sipas Fishbein dhe Ajzen (1975) sjellja lidhet edhe me besimet. Bird (1998). Faktorët kontekstualë dhe personalë përcaktojnë sjelljen sipërmarrëse të individëve. Faktorët personalë lidhen me eksperiencat e mëparshme sipërmarrëse, aspektet e personaliteti dhe kompetencat individit. Faktorët kontekstualë lidhen me variablat sociale, politike dhe ekonomike. Sjellja sipërmarrëse lidh vullnetin personal me fizibilitetin e një ideje.

Sjellja është mënyra sesi individët perceptojnë mjedisin e tyre fizik dhe social dhe mënyra parashikojnë pasojat e ardhshme të sjelljes së tyre (qëndrime,perceptime, efikasitet personal) të cilat influencohen nga e shkuara e individit dhe që paraqitet në formën e një stoku informacioni.

Këto informacione që përpunohen nga proceset konjitive (inturtaive ose racionale) transformohen në qëndrime, perceptime dhe në një formë të efikasiteti personal të orientuar drejt veprimit.

II.4.2 Modelet procesuale të sipërmarrjes

Modeli proces përfshin variabla psikologjike, kulturore sociale, politike dhe ekonomike të cilat janë dinamike dhe komplekse. Le Moigne (1990) e konsideron sipërmarrjen si një fenomen kompleks. Për Hisrich (1985) sipërmarrja është një proces që krijon një diçka të ndryshme me vlerë duke iu përshkuar, duke marrë përsipër riskun financiar, psikologjik dhe social dhe duke përdorur burimet e duhura duke marrë në këmbim kënaqësi personale. Procesi sipërmarrës është i përbërë nga katër faza kryesore: identifikimi i mundësisë, hartimi i një plani biznesi, gjetja e burimeve dhe aspektet menaxheriale. Për Bruyat (2001) është e rëndësishme të ndërthuren veprimi me dëshirën për ndryshim, veprimi i të krijuarit perceptohet, kërkohet, lançohet, realizohet ose refuzohet. Për Bygrave dhe Hofer (1991) kërkimi i sjelljes shkon drejt kërkimi procesual. Procesi sipërmarrës fillohet në mënyrë vullnetare nga individët, implikon ndryshim, shkëputje, është një proces, holistik ,dinamik dhe unik.

II.4.2.1 Procesi i vendimit

Procesi i vendimit është një proces mendor i orientuar drejt veprimit, vendimi është gjithashtu edhe një ngjarje. Vendimi është një kusht i ndryshimit të sjelljes. Faktorët që influencojnë Brockaus (1978) vendimet janë të karakterit: psikologjik (nevojë për vetërealizim, pika e kontrollit, riskmarrja dhe vlerat personale, efektet e experiencës (pakënaqësia në punë, roli i modelit, personat e "zhvendosur", karakteristika personale (mosha, edukimi, rezidenca).

Procesi i vendimit ndahet në tre etapa: së pari, formohet vizioni që është një imazh mental i krijimit të ndërmarrjes, të aktiviteteve të saj të ardhshme. Së dyti, vizioni transformohet në sjellje krijuese. Vizioni i korrespondon pikës së krijimit të projektit të ndërmarrjes së re. Sjellja duhet të jetë e dëshiruar dhe fizibël. Së treti marrja e vendimit përkthehet në kthimin e sjelljes në veprim. Edhe pse sjellja është e orientuar drejt sipërmarrjes, nuk do të thotë që domosdoshmërisht individët e transformojnë atë në veprim, duhen konsideruar edhe faktorët psikologjikë, socialë dhe mjedisorë.

II.4.2.2 Procesi i krijimit

Gjatë procesit të krijimit sjellja transformohet në veprim, krijohet një ndërmarrje e re. Faza e sjelljes është një fazë kalimtare. Veprimet influencohen nga faktorë personalë, relacionalë dhe profesionalë (Arocena et al., 1983). Karakteristikat e personalitetit: si koncepti për veten dhe orientimi i shpirtit sipërmarrës influencojnë formimin e planeve vepruese dhe të konkretizimit të sjelljes sipërmarrëse. Një individ është "i orientuar drejt veprimit", nëse kërkon të zbatojë një plan veprimi, një individ është "i orientuar mendërisht". nëse nuk bën asnjë plan për të ndryshuar situatën aktuale. Nëse intervali i kohës ndërmjet sjelljes dhe veprimit është i madh atëherë është shumë e mundur që sjellja nuk do të përkthehet në veprim, kur afrohet data e përkthimit të sjelljes në veprim, individët kanë tendencë të nënvlerësojnë përfitimet dhe të mbivlerësojnë kostot. Informacionet e reja gjithashtu influencojnë vendimin për krijimin e një sipërmarrje të re. Vendimi i krijimit bllokohet edhe nga ngjarjet e paparashikuara.

Sipas Shapero (1975) elemente negative si mosngritja në detyrë, frustrimi dhe elementë pozitivë si identifikimi i mundësisë, zbulimi i tregjeve të reja, identifikimi i mundësive financuese dhe inkurajimi familjar influencojnë transformimin e sjelljes në veprim. Krijuesi angazhohet vetëm kur projekti i krijimit i ofron përfitime në krahasim me situatën aktuale (Bruyat, 2001).

II.5 Baza teorike e sjelljes sipërmarrëse

II.5.1 Personaliteti sipërmarrës

Personaliteti sipërmarrës është perceptuar shpesh nga studentët dhe praktikantët si një nga temat më joshëse në fushën e sipërmarrjes. Kjo argumentohet me faktin se, tendencat njerëzore i atribuojnë më shumë performancë karakteristikave individuale sesa detyrimeve të situatës (Cepani, 2003). Qasjet e para studimore e kanë parë sipërmarrjen e suksesshme si rezultante e një*seti* të caktuar aftësisë dhe karakteristikash personale, sesa si një rezultat i të qenit në një situatë të favorshme ose oportuniteti që rrjedh nga mjedisi.

Në fushën e kërkimit mbi sipërmarrjen, kërkuesit kanë argumentuar se disa faktorë personalë, socialë dhe demografikë (Reynolds et al,.1994; Atorey, 1994) kanë ndikuar në vendimin për t'u bërë sipërmarrës (i.e., modelet e tiparit) (Cunningham & Lischeron, 1991; Herron & Robinson, 1993; Sexton & Boëman, 1985). Ata kanë pohuar se tiparet e personalitetit të sipërmarrësit janë

një element domethënës i modelit të përgjithshëm të sipërmarrjes. Personaliteti i sipërmarrësit ushtron një efekt domethënës në krijimin e biznesit dhe menaxhimin e tij (Chandler & Jansen, 1992). Modelet e tiparit janë kritikuar nga disa studiues të cilët argumentonin se sipërmarrja ishte një proces krijimi të një kompanie dhe duhet kuptuar duke studiuar aktivitetet individuale, proceset dhe produktet në vend të karakteristikave personale (Gartner, 1988; Van de Ven, 1984). Rrjedhimisht, fokusi i kërkimit ishte zhvendosur mbi perspektiva të tjera.

Sipërmarrja është e planifikuar (Krueger et al., 2000), prandaj është e përshtatshme të investigohet se si adoptohet vendimi sipërmarrës. Në këtë kuptim, është normale t'i kushtohet vëmendje qëllimit (Ajzen, 1987; 1991; Bird, 1988; Boyd dhe Vozikis, 1994; Shapero dhe Sokol, 1982) sipërmarrës i cili është parashikuesi i sjelljes sipërmarrëse. Kështu, modelet e bazuara te qëllimi janë adoptuar së fundmi për të shpjeguar sjelljet sipërmarrëse. Kërkuesit besojnë se ndërkohë që shfrytëzojnë një mundësi biznesi, njerëzit duhet të përqendrohen në proceset konjitive që influencojnë perceptimin e tyre për *vetaftësinë,* kontrollin dhe qëllimet. Modelet e bazuara te qëllimi mund të shpjegojnë më mirë procesin e sipërmarrjes se sa modelet tradicionale të tiparit. Seksioni vijues përshkruan këto modele dhe shqyrton problemet e tyre dhe përshtatshmërinë për kërkimin mbi edukimin sipërmarrës.

II.5.2 Modelet e tiparit

Modeli i tiparit, supozon se tiparet e personalitetit janë baza për ndryshimet individuale. Tiparet e personalitetit janë të përkufizuara si *'karakteristikat e individëve që ushtrojnë një influencë depërtuese mbi një varg të gjerë tipar-përshtatshmëri përgjigjesh'* (Ajzen, 2005). Në modelin e tiparit, tiparet e personalitetit janë si faktorët përcaktues të sjelljes dhe e bëjnë një person të performojë në një mënyrë relativisht konsistente ndaj situatave të ndryshme.

Modeli i tiparit, me shumë mundësi, është zhvilluar nga teoria e inovacionit të Schumpeter-it. Schumpeter (1934) ai ka argumentuar se krijimi i një kombinimi të ri, i cili është inovativ në thelb, është funksioni kryesor i një sipërmarrësi. Autori ka pohuar se '*diferenca midis sipërmarrësve dhe josipërmarrësve nuk qëndron te njohuritë ose perceptimi, por te performanca e veprimit inovativ'*. Duke besuar këtë, Schumpeter sugjeroi që diferencat motivuese ndikojnë në angazhimin e dikujt në veprimet sipërmarrëse. Autori identifikoi një seri tiparesh që mund të

influencojnë motivimin e dikujt për të vepruar si sipërmarrës, si p.sh; vetëkonfidenca dhe kënaqësia e të krijuarit.

Pikëpamja e Schumpeter (1934) është mbështetur dhe zhvilluar nga shumë psikologë si McClelland (1961) dhe Hagen (1962), të cilët investiguan pse sipërmarrësit janë më shumë marrës risku. Këta psikologë, bazuar në kontributin ekonomik të sipërmarrjes, kanë identifikuar motivet e kryerjes së aktiviteteve sipërmarrëse.

Gjatë viteve 1980 dhe 1990, teoria e tiparit mbi sipërmarrjen hasi një *"bum"* në fushën e saj. Tiparet psikologjike të një sipërmarrësi ishin njohur si një element i rëndësishëm për një model domethënës sipërmarrjeje (Herron & Robinson, 1993; Mueller & Thomas, 2000), dhe tiparet janë të lidhura në mënyrë të konsiderueshme me motivimin sipërmarrës dhe qëllimet (Bird, 1988; Grant, 1996; Learned, 1992).

Modeli i tiparit në parim mbështetet mbi supozimin se sipërmarrësit zotërojnë tipare të caktuara që i diferencojnë ata nga të tjerët. Një numër i madh tiparesh të personalitetit ishin identifikuar për të analizuar diferencën midis sipërmarrësve dhe josipërmarrësve. Këto tipare psikologjike, gjithashtu të quajtura karakteristika/ tipare sipërmarrëse, përfshijnë motivimin drejt arritjes, lokusin (pikën) e kontrollit, prirjes për të marrë risk, tolerancës ndaj paqartësisë, vetëbesimit, të qënurit inovativ, nivelit të lartë të energjive, nevojës për autonomi dhe pavarësisë ekonomike. Tung (2013) shqyrtoi 75 publikime mbi subjektin e personalitetit sipërmarrës dhe identifikoi katër tiparet e personalitetit më shpesh të konfirmuara, të titulluara, nevoja për arritje (42 herë), prirja për të marrë rrezik (36 herë), pika e kontrollit (33 herë) dhe kreativiteti (30 herë). Disa tipare të tjera si orientimi i drejtimit dhe perceptimi i mundësive janë më pak herë të deklaruara.

Nevoja për arritje është forca drejtuese për të ndjekur suksesin (Sagie & Elizur, 1999).Prirja për të marrë rrezik është probabiliteti i perceptuar për të arritur shpërblime ose përfitime më shumë sesa për të ndërmarrë një veprim që mund të rezultojë në dështim (Blockhaus, 1980). Pika e kontrolliti referohet perceptimit të njerëzve për kontrollin mbi jetën e tyre. Rotter (1966) raportoi se lokusi i kontrollitështë i brendshëm dhe i jashtëm. Personat e kontrolluar së brendshmi janë më vetëmotivuar se ata që janë të kontrolluar së jashtëmi. Kjo ndodh sepse për këtë grup, dinamikat që ndodhin në jetën e tyre janë të vendosura nga vendimet dhe përpjekjet e tyre, ndërsa për grupin tjetër ajo çfarë ndodh është e vendosur nga fati ose aspekte të tjera.Së fundmi,

kreativiteti lidhet me perceptimin dhe veprimin në një mënyrë të re dhe unike (Robinson et al., 1991b).

Konstatohet që modeli i cili tregon lidhjen midis katër tipareve më të spikatura të personaliteti, supozon se njerëzit me një nivel më të lartë nevoje për arritje, prirje për të marrë rrezik, lokus kontrolli dhe kreativitet janë më të destinuar të angazhohen në aktivitete sipërmarrëse. Qëllimi përfundimtar i modelit të tiparit është të identifikojë personat me një profil sipërmarrës ose me sipërmarrësit e suksesshëm të cilët mund të realizojnë sukses në sipërmarrje.

Duhet të përmendet se modelet e tiparit kanë disa pika të dobëta për shkak të supozimeve teorike, të cilat udhëheqin pyetjet e shumë kërkuesve mbi fuqinë e teorisë. Madje, disa kanë propozuar të hiqet dorë nga kërkimi në këtë drejtim. Kritikat mbi modelet e tiparit janë shpjeguar në seksionin në vijim.

II.5.3 Kritikat e modeleve të tiparit

Siç është demonstruar, në modelin e tiparit, sipërmarrësi është determinuar nga tipare të veçanta personaliteti. Disa studiues e kanë kritikuar këtë supozim duke pretenduar se sipërmarrja duhet të fokusohet mbi ndërveprimin e sipërmarrësit me mjedisin (Drucker, 1985; Gartner, 1988; McCarthy, 2000; Van de Ven et al., 1984). Drucker (1985) kritikoi modelet e tiparit dhe pretendoi se sipërmarrja është mbi të gjitha sjellje dhe duhet të kuptohet nga modelet e sjelljes në vend të tipareve të personalitetit. Autori theksoi se trajnimi i sipërmarrjes në një kompani sipërmarrëse është i rëndësishëm në përgatitjen e sipërmarrësit potencial për të performuar sjelljet sipërmarrëse. Schutz (1975) argumentoi se përballja me kaosinështë funksioni kryesor i sipërmarrësit. Në këtë kuptim, kushdo që zotëron aftësi kontrolli dhe burimet për të performuar veprime sipërmarrëse mund të shihet si sipërmarrës.

Modeli i tiparit ka dy probleme kryesore: së pari, modeli i tiparit thekson *"situatat ex-post"* ,ku sipërmarrësit kanë nisur një biznes. Në këtë mënyrë, modeli i tiparit supozon se tiparet e personalitetit ishin të njëjta para dhe pas fillimit të aktivitetit sipërmarrës. Megjithatë, Gartner (1988) vuri re se njerëzit rrallë performojnë ekzaktësisht njësoj në situata të ndryshme. Tiparet e personalitetit nuk janë predikues të besueshëm të sjelljes. Së dyti, ndikimi rastësor i tiparit tëpersonalitetit në veprimet sipërmarrëse është i bindur.Në modelin e tiparit të cilit i është dhënë

stabiliteti i tipareve të personalitetit, individët mund të konsiderohen si *"të burgosurit e tipareve të tyre të personalitetit"*(Gartner, 1989). Ky supozim mund të injorojë ndikimin e faktorëve të tjerë, si: situatat sociale dhe ekonomike të cilat mund të ndikojnë në marrjen e vendimit (Gartner, 1988; 1989). Modeli i tiparit nuk reflekton shqetësimet aktuale të lidhura me ndërmarrjen e një përpjekjeje sipërmarrëse.

Gartner (1988; 1989) pretendonte se një mënyrë sjelljeje e cila lidhet me çfarë bëjnë sipërmarrësit është më e përshtatshme për të shpjeguar sjelljen sipërmarrëse krahasuar me modelin e tiparit që thekson se kush janë sipërmarrësit. Sipërmarrësit janë parë në termat e aktiviteteve sipërmarrëse të kërkuara për të krijuar një aventurë të re (Gartner, 1989). Fokusi i sipërmarrjes mbetet të kuptojë se si sjelljet, qëndrimet, aftësitë dhe qëllimet të gjitha sëbashku, ndikojnë në suksesin sipërmarrës.

Për shkak të kritikave ndaj modelit të tiparit, "linja e kërkuesve të tiparit" ka filluar të humbasë terren në vitet 90-të. Bazuar në punën e Gartner (1988; 1989), kërkuesit kanë provuar të shpjegojnë sjelljen sipërmarrëse nga perspektiva e njohurive duke argumentuar se procesi njohës luan një rol të rëndësishëm në procesin sipërmarrës. Në këtë mënyrë, perceptimi njohës është konsideruar i përshtatshëm për të shpjeguar sjelljen sipërmarrëse.

Teoritë që janë të lidhura me konceptet njohëse kanë marrë vëmendje në rritje në kërkimet sipërmarrëse.Për shembull, modeli i ngjarjes sipërmarrëse (Shaperodhe Sokol, 1982), modeli i qëllimit sipërmarrës (Bird, 1988) dhe teoria e sjelljes së planifikuar (Ajzen, 1991) kanë fituar suport në rritje në shpjegimin e sjelljes sipërmarrëse. Modeli i qëllimit thekson procesin sipërmarrës me në një fokus në qëllimin sipërmarrës i cili është një predikues më i besueshëm i sjelljes sipërmarrëse (Bird, 1988; Boyd dhe Vozikis, 1994). Në seksionin vijuesdiskutohet mbi evolucionin e modeleve të qëllimit sipërmarrës dhe zhvillohet një analizëkrahasuese midis këtyre modeleve.

II.6 Modelet e qëllimit sipërmarrës

Modelet qëllimit i përkasin ombrellës së teorisë njohëse sociale, të cilat janë propozuar për herë të parënga Bandura (1986). Parimi kryesor i kësaj teorie është se individët kanë aftësi të ndikojnë në veprimet e tyre (ratten & ratten, 2007: 92). *Teoria Sociale njohëse* propozon një kornizë të re

për të kuptuar, parashikuar dhe ndryshuar sjelljen njerëzore (Davis, 2006) Në këtë ombrellë, modelet e qëllimit kanë ofruar një kontribut të vyer në kuadrin e sjelljes së parashikuar. Shumë studime kanë demonstruar se qëllimet janë parashikuesit me të fortë të sjellje aktuale (Armitage & Conner, 2001;. Gelderen et al, 2008; Sutton, 1998). Disa autorë argumentojnë se vendimi për t'u bërë sipërmarrës dhe ngritur një biznes përfshin planifikim të kujdesshëm dhe procesin e të menduarit në mënyrë të qëllimshme (Autio, Keeley, Klofsten, Parker, dhe Hay, 2001; Bird, 1988; Krueger, 1993; Tkachev & Kolvereid, 1999). Kështu, sipërmarrja, është parë si një shembull i mirë i planifikimit të qëllimshëm të Sjelljes dhe për këtë arsye është testuar dhe aplikuar në modelet e qëllimit (Autio et al, 2001;. Bird, 24 1988; Davidsson, 1995; Fayolle, 2006; Krueger, 1993; Shapero. A & Sokol, 1982; Tkachev et al., 1999).Në programet e edukimit sipërmarrës, *qëllimi* është përshtatur në njëperspektive ku shihet si parashikuesi me i mirë i sjelljes së planifikuar" (Krueger et al, 1993:. 5), "veçanërisht kur kjo sjellje është e rrallë, e vështirë për të vëzhguar ose kur mbetet shumë pak kohë në dispozicion për ta parashikuar (Souitaris et al, 2007:. 568).

Nëperspektivën kërkimore të këtij disertacioni, koncepti i qëllimit sipërmarrës shikohet si masa me të cilënedukimi sipërmarrës ndikon sjelljen drejt procesit sipërmarrës. Gjithashtu, e parë në një tjetërkëndvështrim nuk është shumë praktike të presësh disa vite për tëekzaminuar se sa student nisin një biznes të vërtetë. Sidoqoftë kjo perspektive ofron një benefit të rëndësishëm, matjen e menjëhershme të impaktit të edukimit.

Gjatë rishikim të literaturës në kontekstin e Qëllimi sipërmarrës dhe edukimit, mund të thuhet se teoria më shpesh e përdorur është teoria Icek Ajzen (sjelljes së planifikuar) (Fayolle et al, 2006. Gelderen et al, 2008; Gird& Bagraim, 2008; Kolvereid, 1996b; Krueger Jr & Reilly, 2000; Krueger et al, 1993. Lüthje & Franke, 2003; Müller, 2008; Souitaris et al., 2007; Tkachev et al., 1999). Pas teorisë sësjelljes së planifikuar, modeli i cili është përdorur në një numër të konsiderueshëm studimesh është ai ingjarjes sipërmarrëse nga Shaper & Sokol:. (Krueger Jr et al, 2000; Krueger, 1993; Linan 25 Dhe Javier Santos, 2007; Peterman et al., 2003). TPB bazohet në psikologjinë sociale duke e shpjeguar ngjarjen e sipërmarrjes nga faktorë psikologjikë (qëndrimi), faktorë socio-kulturore (normat sociale) dhe faktorë kontekstuale (kontrolli). EMM vjen nga vetë disiplina e sipërmarrjes dhe fokusohet në dëshirën dhe fizibilitetin. Seksionet e mëposhtmeshqyrtojnë dy modelet e sipërpërmendura si dhe modelin e revizionuar të Krueger (2000).

II.6.1 Modeli i eventeve sipërmarrëse (EEM)

Në 1982, Shapero dhe Sokol zhvilluan modelin e parë të qëllimit sipërmarrës, modelin e eventit apo ngjarjes sipërmarrëse (EEM). Ky model supozon se qëllimi sipërmarrës është i influencuar nga tre faktorë kryesorë: dëshira e perceptuar, fizibiliteti i perceptuar, dhe prirja për të vepruar ndaj oportuniteteve. Autorët nuk e propozuan si një model të qëllimit, edhe pse ky model më tej është përdorur si i tillë në literaturë (Kermit, 2008). Qëllimi i modelit është që të sigurojë një shpjegim për proceset që çojnë në një ngjarjet sipërmarrëse, të cilat konsiderohen si fillesat e një biznesi të ri (Kollmann & Kuckertz, 2006).

Dëshira e perceptuar në këtë model përcaktohet nga diapazoni në të cilën një person ndjen tërheqje për të krijuar një biznes. Nga ana tjetër, fizibiliteti i perceptuar është shkalla në të cilën një person ndihet i aftë për të nisur një biznes. Ky faktor reflekton vetefikasitetin (p.sh. aftësia e perceptuar e një personi për të kryer disa sjellje të caktuara) (Krueger & Brazeal, 1994). Prirja për të vepruar është prirja personale karshi të vepruarit ndaj një zgjedhjeje. Ky faktor lidhet me pyetjen "A do ta bëj unë realisht?" (Krueger et al., 2000, p.419). Shapero dhe Sokol (1982) argumentuan se prirja për të vepruar është relevante; në të kundërt një individ nuk do ta kryejë veprimin. Autorët e konsiderojnë këtë faktor si karakteristikë e një personaliteti të qëndrueshëm e cila lidhet ngushtësisht me zotërimin e kontrollit (perceptimi i kontrollit mbi jetën tënde).

Sipas EEM, perceptimi personal i dëshirës dhe fizibilitetit përcakton përgjigjen individuale ndaj një ngjarje të jashtme. Këto perceptime rrjedhin nga faktorët kulturorë dhe socialë. Në këtë kuptim, faktorët e jashtëm influencojnë qëllimin në mënyrë indirekte nëpërmjet dëshirës dhe fizibilitetit. Për më shumë, disa ngjarje ose ndryshime shkaktare mund të ndikojnë në sjelljen sipërmarrëse ndaj emergjencave të ndryshme. Si ngjarje të tilla mund të përmendim humbjen e punës, diplomime, trashëgimi, etj., (Katz, 1992). Në Figurën 3 (f.38) Ilustrohen më konkretisht këto ngjarje.

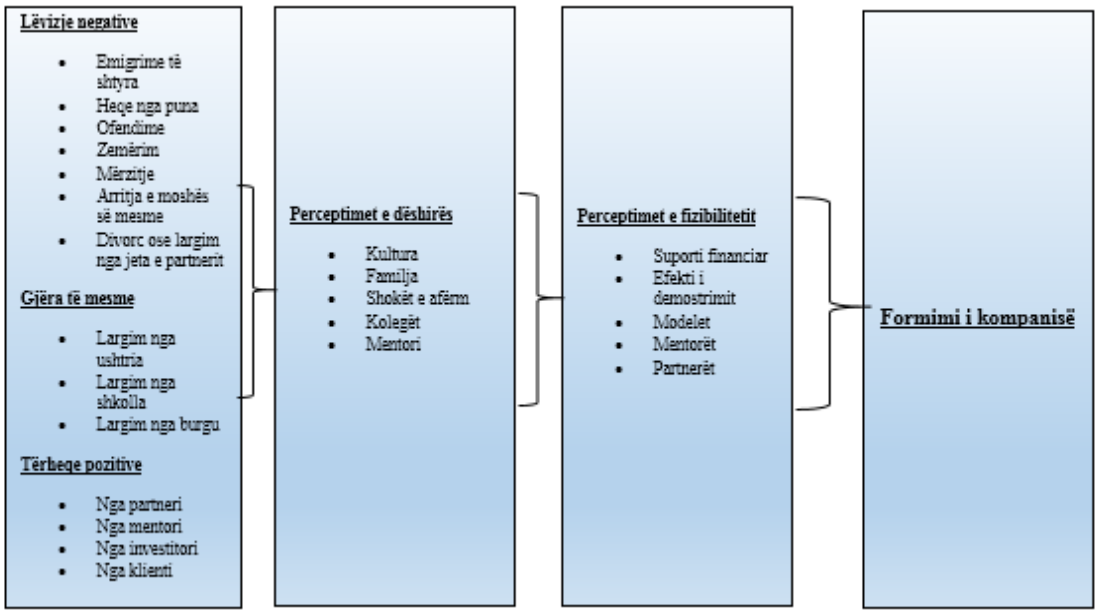


Figura 3: *Ngjarjet sipërmarrëse*

II.6.2 Aplikimet e EEM

Modeli i EEM është testuar nëpërmjet shumë studimeve empirike në praktikat sipërmarrëse (Audet, 2002; 2004; Krueger, 1993; Krueger et al., 2000; Segal et al., 2005; Vecianne et al., 2005; Walstad & Kourilsky, 1998) dhe në vlersimet e programeve arsimore të sipërmarrjes. (Peterman & Kennedy, 2003). Walstad and Kourilsky (1998) hetuan në bazë të EEM qëndrimet për të kuptuar më efektivisht sipërmarrjet etnike. Rezultatet e tyre treguan se të rinjtë afrikano-amerikanë ishin më të prirur për të performuar aktivitete sipërmarrëse. Të anketuarit ishin më të prirur për të marrë një trajnim mbi sipërmarrjen. Peterman and Kennedy (2003) studiuan efektin e programeve mbi sipërmarrjen (Young Achievement Australia, YAA). Ata dolën në rezultatin se studentët arrinin një dëshirueshmëri dhe fizibilitet të lartë perceptiv për të krijuar një biznes të ri mbas përfundimit të programit YAA. Dëshira dhe fizibiliteti perceptuar i studentëve lidheshin pozitivisht me eksperiencat e mëparshme. Krueger (1993) testoi EEM-të dhe rezultati tregoi se perceptimet dhe prirjet mbi fizibilitetin dhe dëshirueshmërinë për të vepruar parashikojnë synimet sipërmarrëse. Fizibiliteti i perceptuar u pa të ishte në mënyrë sinjifikante i lidhur me gjerësinë e ekspozimit paraprak, ndërkohë që dëshira e perceptuar kishte një marrëdhënie

pozitive të rëndësishme me ekspozim paraprak.

Në studimin e Krueger et al. (2000), autorët testuan EEM dhe TPB (Teoria e Sjelljes së Planifikuar) nëpërmjet një kampioni të studentëve të universitetit të biznesit. Rezultatet e tyre treguan se të dyja modelet ishin statistikisht të rëndësishme dhe ofrojnë një pamje të brendshme me vlerë të procesit të sipërmarrjes. Në ngjashmëri me këtë, Audet (2002) ndërmori një studim për të investiguar qëllimin sipërmarrës të studentëve të diplomuar në degën administrim biznesi, nëpërmjet dy modeleve, TPB dhe EEM. Autori zbuluan se disa faktorë kishin efekt pozitiv në qëndrimet dhe qëllimet sipërmarrëse. Këto faktorë përfshinin të ardhurat, liria, zbulimi i oportuniteteve dhe matarimi.

Pas kësaj, Vecianne et al. (2005) përdorën gjithashtu TPB dhe EEM për të studiuar qëllimin sipërmarrës te studentët e universiteteve. Rezultatet e tyre zbuluan se efekti i faktorëve të *background-it* në qëllimin sipërmarrës ndryshonte sipas shteteve. Rezultatet e tyre treguan se ndryshime në dëshirën e perceptuar të studentëve për të nisur një biznes rrisnin në mënyrë të ndjeshme qëllimin sipërmarrës.

II.6.3 Teoria e sjelljes së planifikuar (TPB)

Teoria e sjelljes së planifikuar i ka rrënjët e saj në teorinë e veprimeve të arsyetuara (TRA), e cila u propozua në fillim nga Fishbein dhe Ajzen në 1975/80 (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). Teoria kishte tre përbërës kryesorë, 1) qëllimi i sjelljes, i cili varet nga 2) normat subjektive dhe 3) qëndrimi. Sa më e fortë të jetë lidhja pozitive e sjelljes me qëllimin dhe sa më e fortë të jetë lidhja pozitive mes normave sociale me sjelljen, aq më e fortë është qëllimi i sjelljes. Nëse qëllimi është i lartë, me shumë gjasa individi do të kryejë një sjellje të caktuar.

Qëllimi i sjelljes (BI) mat madhësinë e qëllimit për të kryer një sjellje specifike. Norma subjektive (SN) përshkruan shtysën e të afërmve ose familjarëve për të përmbushur diçka sipas normave specifike. Për shembull, nëse sipërmarrja shihet nga prindërit ose shokët si një veprim riskoz, për individin ka pak gjasa që ai të kryejë një sjellje sipërmarrëse. Qëndrimi (AT) konsiston në pritshmërinë e pasojës që vjen pas kryerjes së një sjellje sipërmarrëse. TRA mund të përshkruhet në një ekuacion të thjeshtë matematikor si më poshtë:

BI=SN+A

TRA u zhvillua si model edhe më tej derisa në vitin 1991, Ajzen propozoi teorinë e sjelljes së planifikuar (Ajzen, 1991). Risia që ofroi ky model ishte përfshirja e një e pararendësit të tretë të qëllimit të sjelljes, i cili ishte kontrolli i perceptuar i sjelljes (Ajzen, 2005). Teoria pranon se vullneti (qëllimi) sipërmarrës është e lidhur pozitivisht me sjelljen sipërmarrëse pasuese. Ajzen (1991) argumenton se qëllimi është një parashikues i mjaftueshëm i sjelljes sipërmarrëse në situatat ku individët kanë një shkallë shumë të lartë të kontrollit të vullnetshëm të sjelljes.

Teoria e sjelljes së planifikuar (TPB) ka marrë një vëmendje të konsiderueshme në literaturë. Marrëdhënia midis qëndrimit dhe sjelljes qëndron në faktin se qëndrimet ndoshta nuk parashikojnë sjelljen. Vitet e fundit, arritja kryesore në këtë fushë ka qenë në zhvillimin e modeleve të integruara të sjelljes, duke përfshirë përcaktues plotësues të sjelljes si normat sociale ose qëllimet (Oslon & Zanna, 1993) . Kërkimet më të shumta në këtë fushë i përkasin Teorive të Veprimit të Menduar dhe Sjelljes së Planifikuar të zhvilluara nga Ajzen.

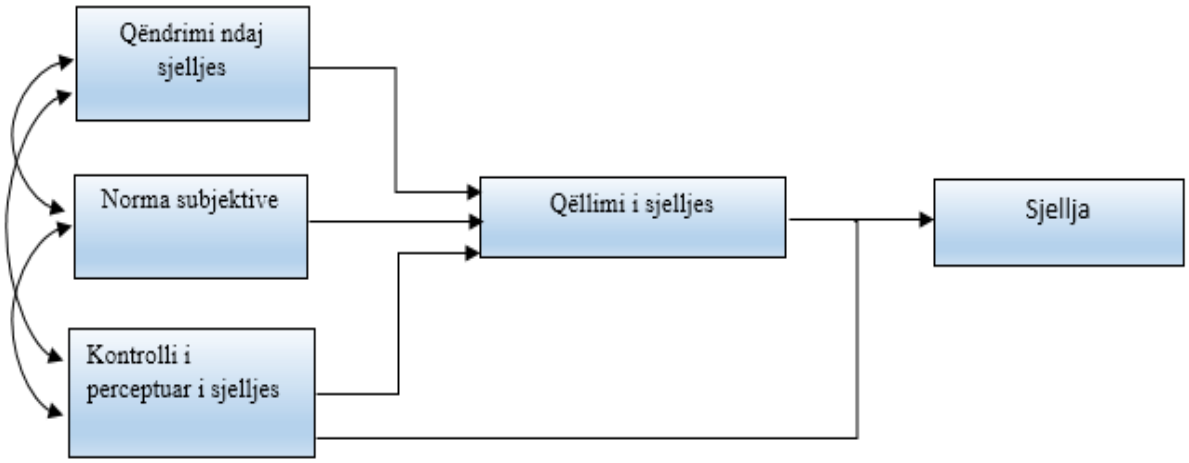


***Figura 4**: Teoria e Sjelljes së Planifikuar të Ajzen*
Burimi: Ajzen (1991: 182)

Modeli i Ajzen (1991) përshin tre variabla që i paraprijnë formimit të qëllimit i cili shërben si parashikuesi më i mire për sjelljen sipërmarrëse. Komponenti i parë është*qëndrimi ndaj sjelljes* së dhënë, ai tregon nëse sjellja është e dëshiruar apo jo nga individi, e thënë ndryshe paraqet nivelin e dëshirës dhe përfshin pritshmërinë e rezultateve që vijnë nga kjo sjellje (Krueger Jr et al., 2000). Komponenti i dytë përfshin *normat sociale*, të cila nënkuptojnë perceptimin e

individëve mbi opinionin e njerëzve që e rrethojnë apo presionit social për të ndikuar një sjellje të caktuar. Variabli (komponenti) i fundit është perceptimi i individit për kontrollin që ka mbi sjelljen e dhënë. Perceptimet dhe prirjet mbi sjelljet në këtë mënyrë përcaktojnë qëllimin sipërmarrëse si parashikuesi kryesor i sjelljes sipërmarrëse. Kontrolli i Perceptuar i Sjelljes konsiderohet ndryshe dhe si *vetefikasiteti i Perceptuar*. Sipas Ajzen (1991) ky koncept i referohet perceptimit të një personi mbi lehtësinë apo vështirësinë në kryerjen e një sjelljeje dhe ka të bëjë me besimet në lidhje me disponueshmërinë e sistemit të mbështetjes dhe burimeve ose pengesat për kryerjen e një sjellje sipërmarrëse (besimet e kontrollit). Kontrolli i perceptuar i sjelljes i mbivendoset konceptit të vetefikasitetit të Bandura-s (1986) dhe i referohet aftësisë së perceptuar për të ekzekutuar sjellje të synuar (Ajzen 1987).

TPB (Teoria e sjelljes së planifikuar) me anë të tre përbërësve të saj (sjellje, norma sociale dhe kontroll i perceptuar i sjelljes) shpjegon në mënyrë të pjesshme sjelljen sipërmarrëse si proces konjitiv i influencuar nga faktorët psikologjikë, socio-kulturorë dhe mjedisorë.

Kjo teori nuk merr në konsideratë variabla emocionale si: frika, kërcënimi, humori dhe ndjenjat e tjera pozitive apo negative. Të gjitha këto variabla janë vlerësuar në mënyrë të limituar. Sipas (Dutta- Bergman, 2000) është një limit i konsiderueshëm për shpjeguar sjelljet që kanë të bëjnë me shëndetin mendor, frikën dhe ndjesitë e ndryshme, sepse këto sjellje janë të influencuara nga emocionet personale. Në këtë studimit ky kufizim është i parëndësishëm , sepse kërkimi fokusohet dhe interesohet për sjelljen sipërmarrëse.

II.6.4 Vetefikasiteti dhe qëllimi sipërmarrës

Vetefikasiteti ka qenë i lidhur teorikisht dhe empirikisht me fenomenin e sipërmarrjes. Perceptimet e fizibilitetit vazhdimisht parashikojnë sjelljen e drejtuar nga qëllimi, ku kontrolli shihen në rrethana problematike (Ajzen 1991). Më e rëndësishme bëhet kur perceptimet e fizibilitetit kontrollojnë zgjedhjet që lidhen me karrierën, duke përfshirë vetëpunësimin si një sipërmarrës.

Për shembull, dallimet gjinore dhe etnike në preferencat e karrierës duket se ndërmjetësohet plotësisht nga dallimet në vetefikasitet (Hackett et al. 1993). Korrelacionet ndërmjet vet-efikasitetit dhe karrierës variojnë në intervalin 0.3-0.6 (Bandura 1986;. Kreuws et al 1994). Ky korrelacion është më i mirë se shumica e parashikuesve të përdorur në kërkimet mbi

sipërmarrjen, si për shembull pozicionimi i kontrollit (Brockhaus &Horwitz 1986). Qëllimet sipërmarrëse ndikohen drejtpërdrejtë dhe varen nga vetëefikasiteti i perceptuar (Boyd & Vozikis, 1994: Chen, Greene dhe Crick, 1998; de Noble, Jung dhe Erlich, 1999; Balkin dhe Baron, 2002). Nga ana tjetër vetefikasiteti matet me forcën e besimit të një individi që ai/ajo mund të kryejnë një detyrë të veçantë ose seri detyrash të ndërlidhura dhe të ndërvarura. Vetefikasiteti është i lidhur me vetëbesimin dhe aftësitë individuale, të cilat janë të varura nga përvoja paraprake, të mësuarit e deleguar, inkurajimi social, dhe çështjet fiziologjike (Bandura, 1982). Prandaj, sa më i fortë të jetë vetefikasiteti i një personi në lidhje me një detyrë të veçantë ose një sërë detyrash, si ato të përfshirjes në një sipërmarrje të re, aq më e madhe është mundësia që individi më pas të angazhohen në këtë sjellje të caktuar (Chen, Greene & Crick, 1998).

Vetefikasiteti është i lidhur me inicimin dhe vazhdueshmërinë e një sjellje nën kushtet e pasigurisë, për vendosjen e objektivave më të larta, dhe reduktimin e kërcënimeve dhe pafuqisë për të mësuar (Bandura, 1986). Kjo është e rëndësishme, sepse njohja e mundësive varet nga perceptimet e situatës mbi kontrollueshmërinë (Dutton 1993) dhe vetefikasitetin (Krueger dhe Dikson, 1994). Pjesa më e madhe parashikimeve për vetefikasitetin që përfshijnë njohjen e mundësive, perceptimin e vetefikasitetit janë gjithashtu të rëndësishëm në qëllimin për t'u vetë-punësuar (Scherer et al. 1989). Kompetencat e vetëvlerësimit janë parashikuese të performancës sipërmarrëse (Chandler dhe Jansen, 1992).

Kërkuesit në fushën e sipërmarrjes zakonisht e injorojnë konceptin e vetefikasitetit pavarësisht rëndësisë që ajo ka dhe fuqisë në parashikimin e të dy tipave të sjelljes, atë të përgjithshme dhe specifike. Për shembull, modelet sipërmarrëse ndikojnë tek qëllimi sipërmarrës vetëm nëse ato ndikojnë në vetefikasitetin. Vetefikasiteti është parë të jetë i lidhur ngushtësisht me zbulimin e oportuniteteve, marrjen përsipër të riskut (Krueger & Dickson, 1994), si dhe me zgjedhjen e karrierës (Bandura, 1986).

Modelet teorike bazuar tek qëllimi janë gjerësisht të përdorura për shkak të thjeshtësisë së tyre. Të dy komponentët (perceptueshmëria e dëshirueshmërisë dhe perceptueshmëria e fizibilitetit) janë produkt i kombinimit të disa variablave të tjera të marra në studim të cilat lidhen me fenomenin e krijimit të një sipërmarrjeje. Për shembull, tërheqja ndaj idesë së krijimit të një biznesi është më shumë gjasa i varur nga modeli sipërmarrës që individi ka, i nxitur dhe nga mjedisi direkt në të cilën ai ose ajo ndodhet, vlerësimi dhe respekti referuar zgjedhjes së karrierës

si sipërmarrës nga njerëzit e afërm të individit, oportunitetet e ofruara në ambientin e individit, etj.

III.2.4 Modeli i revizionuar nga Krueger

Modeli EEM që kur është konceptuar është rishikuar dhe komentuar disa herë nga Krueger (2000) i cili është një ndër studiuesit më të famshëm të fushës së sipërmarrjes (Krueger, 1993; Krueger dhe Carsrud, 1993; Krueger dhe Brazeal, 1994)

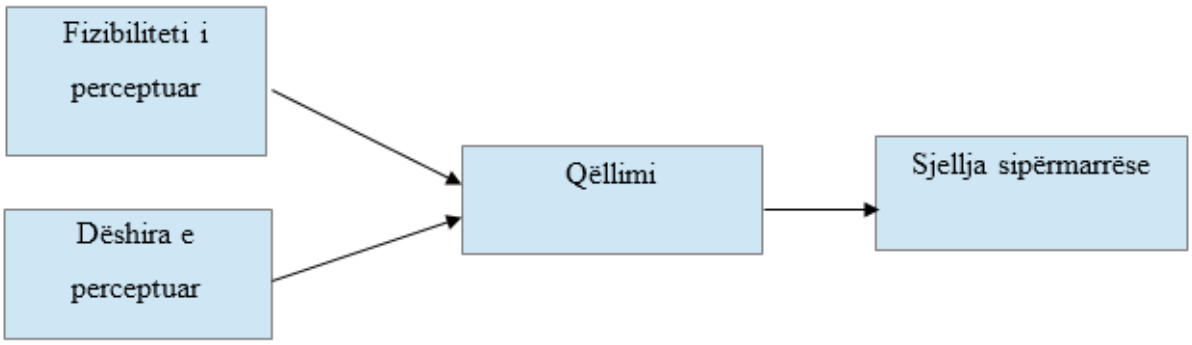


***Figura 5**:Modeli i Shapero dhe Sokol (1978) i revizionuar nga Krueger et al (2000)*

Ngjarja sipërmarrëse është një fenomen kompleks, por që përshkruan një trajektore lineare. Lidhja ndërmjet veprimit dhe sjelljes është indirekte , sepse ajo influencohet nga variabla shpjeguese ose zhvendosje. Sipas Krueger variabli zhvendosje nuk ndihmon në shpjegimin e modelit. Që individët të zhvillojnë një sjellje sipërmarrëse dhe të kalojnë më pas në veprim duhet pikë së pari të kenë një qëndrim të favorshëm ndaj sipërmarrjes. Formimi i sjelljes sipërmarrëse varet nga dëshira dhe fizibiliteti i perceptuar.

Në terma më të thjeshta sjellja sipërmarrëse shpjegohet nga: dëshira dhe fezibiliteti i këtij veprimi (Krueger et Brazeal, 1994; Krueger, Reilly et Carsrud, 2000). Sjellja influencohet nga qëndrimi, normat sociale dhe kontrolli i perceptuar. Ky studimi mbështetet në një version të përmirësuar të dy modeleve të sipërpërmendur duke analizuar sjelljen në një kontekst sensibilizimi dhe formimi në sipërmarrje.

II.6.5 Modeli i adoptuar në këtë studim

Qëllimi i këtij kapitulli është të diskutojë rreth avantazheve dhe disavantazheve të modeleve lidhur më pyetjet e këtij kërkimi, i cili do të vlejë si disertacion si dhe të zgjedhë strukturën teorike më të përshtatshme.

Të dy modelet, si modeli i ngjarjeve sipërmarrëse ashtu edhe ai i sjelljes së planifikuar ofrojnë dy të benefite kryesore: ato kanë qenë subjekt të testimit të vazhdueshëm në kohë dhe hapësirë dhe rezultatet kanë ofruar një mbështetje të fortë statistikore për të dyja modelet (Krueger Jr et al., 2000). Gjithashtu, ofrojnë avantazhin e tyre në përcaktimin e faktorëve ekzogjenë që kanë një ndikim të rëndësishëm në qëndrimin, të cilët nga ana tjetër ndikojnë te qëllimet sipërmarrëse (Souitaris et al., 2007; Tkachev et al., 1999)

Një përfitim i dallueshëm i kuptimit të përgjithshëm të sjelljes sipërmarrëse është variabli i pritshmërisë për të vepruar në modelin EEM. Ky variabël shpjegon se pse një individ i cili është i aftë dhe dëshiron të bëhet sipërmarrës nuk bëhet asnjëherë i tillë, duke qenë se individi ngushton pritshmërinë e tij për të vepruar mbi sjelljen. Shapero dhe Sokol nuk e përmendën këtë variabël eksplicit në modelin e tyre origjinal; megjithatë ai u mor parasysh dhe u përfshi në zhvillimet e mëtejshme të modelit të ngjarjeve sipërmarrëse (Krueger Jr et al., 2000; Krueger, 1993). Pavarësisht interesit të madh në shpjegimin dhe kuptimin e proceseve që lidhen me ngjarjet sipërmarrëse, modeli i ngjarjeve sipërmarrëse është i *"fokusuar në çështje që lidhen me krijimin e një biznesi të ri dhe jo në evolucionin e përshtatjes së një sjellje sipërmarrëse në përgjithësi"* (Fayolle et al., 2006: 707).

II.6.6 Krahasimi ndërmjet modeleve

Midis modeleve të qëllimit, vetëm TPB merr parasysh parashikueshmërinë e qëllimit sipërmarrës në nivel social. Modeli përfshin si faktorë normën subjektive e cila reflekton në qëndrimin e individit ndaj opinionit së të njerëzve të afërm. Në këtë mënyrë, TPB ofron një tablo të qartë të mënyrës së krijimit të qëllimit sipërmarrës. TPB ofron një bazë më të detajuar në mënyrë që të studiohet qëllimi sipërmarrës i studentëve në kontekstin e edukimit sipërmarrës. Në këtë kontekst, mund të studiohet se si edukimi sipërmarrës influencon qëllimin nëpërmjet ndikimit të tij te një ose disa përcaktues të qëndrimit.

EEM është më e përafërt me TPB. Të dy modelet përmbajnë koncepte të vetefikasitetit të perceptuar (p.sh kontrolli i perceptuar i sjelljes te TPB; fizibiliteti i perceptuar tek EEM). Përcaktues të tjerë të qëndrimit te TPB (qëndrimi ndaj sipërmarrjes dhe norma subjektive) janë të ngjashëm me dëshirueshmërinë e perceptuar të EEM. Duke iu referuar Krueger et al. (2000), EEM nuk mund të konsiderohet si një model aq i aplikueshëm sa TPB, për shkak të detajeve me të shumta në informacion që ky i fundit ofron.

Diskutimi i mësipërm tregon se TPB është më superior krahasuar me modelet e tjera në studimin e qëllimit sipërmarrës të studentëve për arsyen se ofron informacion më të detajuar rreth *qëllimit sipërmarrës* dhe ka arritur një shtrijë më të gjerë në mbështetjen empirike. Kështu, TPB është modeli më i përshtatshëm për t'u përdorur si bazë teorike në këtë disertacion.

Kapitulli III: NGA UNIVERSITETI NË SIPËRMARRJE: ROLI I EDUKIMIT NË FORMIMIN E QËLLIMIT SIPËRMARRËS

III.1 Hyrje

Një nga pionieret e kërkimit shkencor të metodave mësimdhënëse në sipërmarrje është Mc Clelland (1965). Nëse pranohet ideja se sipërmarrja ndikon në mënyrë direkete ose indirekte në krijimin e vlerës dhe në krijimin e vendeve të punës, dhe se edukimi ka një rol parësor në promovimin e një mjedisi sipërmarrës, edukimi në sipërmarrje është një fushë kërkimore për t'u zhvilluar edhe më në thellësi (Shporta dhe Verstraete, 2000). [2]

Sipas Hornaday (1990) nevojiten më shumë kërkime në këtë fushë, studimet ekzistuese janë popullore dhe tërheqëse, por disiplina ka nevojë për studime më sistematike dhe sasiore për të përcaktuar efikasitetin e funksioneve specifike në kurrikula dhe efikasitetin e lëndëve individuale dhe moduleve dhe efektin real të formimit dhe edukimit në probabilitetin e suksesit.

Në studimin e tyre Charney dhe Libecap (2000) faktuan se numri i institucioneve universitare në mbarë botën që ofrojnë të paktën një lëndë apo modul që ka lidhje me sipërmarrjen është 1500. Në Francë dhe në SHBA është zhvilluar pjesa më e madhe e kërkimit shkencor në sipërmarrje. Në Shqipëri është investuar në mësimdhënien në sipërmarrje pas ndryshimit të sistemit, kjo manifestohet nëpërmjet përmirësimit të kurrikulave dhe dëshirës për të marrë pjesë në nisma kërkimore në këtë disiplinë. Megjithatë ,mësimdhënia e sipërmarrjes mbetet një fushë për t'u përmirësuar e për të investuar. Kërkimi shkencor mbetet i limituar edhe në krahasim me vendet e rajonit.

Synimi kryesor i mësimdhënies sipërmarrëse nuk është vetëm evidentimi i potencialit sipërmarrës. Çdo individ që ndjek një formim në sipërmarrje nuk do të transformohet domosdoshmërisht në sipërmarrës, por të paktën do të ketë një ide mbi atë ç'ka është një sipërmarrës, gjë që mund t'i lehtësojë punën me këtë të fundit në të ardhmen (si bankieri apo punonjësi i tij...). Formimi dhe edukimi në sipërmarrës është një kusht për zhvillimin e shpirtit të ndërmarrjes.

[2] Sipas Block dhe Stumpf (1992) ka 4 tipe të publikut studentor: sipërmarrësit, profesionistët dhe simpatizantët e krijimit të ndërmarrjes edhe personat indiferentë ndaj sipërmarrjes.

Në këtë kapitull trajtohen sfidat e edukimit në fushën e sipërmarrjes duke u bazuar te disa koncepte të shkencave të edukimit dhe si edhe do të paraqitet situata aktuale e mësimdhënies të sipërmarrjes në sistemin universitar shqiptar duke iu referuar kontekstit të vendeve të Evropës Lindore dhe Qendrore të cilat ndajnë një të shkuar historike, ekonomike dhe politike sa të ngjashme me Shqipërinë. Gjithashtu, trajtohen edhe aspekte të edukimit që janë përdorur në këtë studim në modelin konceptual si *know-how* dhe *know-what*.

III.2 Sfidat e edukimit në sipërmarrje

Asgjë nuk mund të kundërshtojë faktin se rëndësia e edukimi në sipërmarrje po rritet (Fayolle dhe Verzat, 2009). Megjithatë, edukimi nuk mund të shpjegojë shpirtin sipërmarrës (Verstraete, 2000). Ndërgjegjësimi për një edukim paraprak në sipërmarrje ka qenë në qendër të shumë programeve evropiane (Hernandez dhe Marco, 2006). Këta autorë konstatojnë se gjatë periudhës (1978-1983) ka një mungesë të lëndëve specifike mbi sipërmarrjes. Lëndët kryesisht fokusoheshin në vizionin "klasik" të funksioneve të ndërmarrjes.

Për t'iu përgjigjur pyetjes nëse sipërmarrja mund të mësohet , do të analizohet edukimi e sipërmarrës dhe dimensionet e tij duke u bazuar në metodat dhe mënyrën e mësimdhënies. Në vijim shpjegohet lidhja ndërmjet edukimit dhe formimit të sjelljes sipërmarrëse, si një nga objektivat kryesorë të këtij punimi.

III.2.1 Fillesat e edukimit sipërmarrës

Ishte shkurt i vitit 1947, ku 188 student të Harvarditi zhvilluan kursin e parë te sipërmarrjes. Rreth 50 vjet më vonë, mbi 120.000 studentë të Amerikës së Veriut marrin pjesë aktivisht në kurset e sipërmarrjes (Katz, 2003). Jo vetëm në SHBA , por edhe në vendet e Europës Perëndimore, po vihet re njërritje e fortë në kurset e sipërmarrjes (Klandt, 2004). Sipërmarrja është një disiplinë shkencore e re në planin epistemologjik, metodologjik dhe teorik (Schieb-Bienfait, 2000). Së pari do të sqarohet nëse sipërmarrja është e lindur apo e fituar, së dyti do të shtjellohen dimensionet e edukimit sipërmarrës.

III.2.1.1 Sipërmarrja: E lindur apo e fituar?

Përpara Luftës së Dytë Botërore, ekonomistët liberalë e konsideronin shpirtin sipërmarrës si një dhunti të lindur dhe krijimi i një ndërmarrje të re nuk mund të mësohet. *"Edukimi i sipërmarrjes"*ose *"mësimdhënia e sipërmarrjes"* është përdorur nga ky studim për t'iu referuar sensibilizimit për sipërmarrje në kuadrin e edukimit universitar.

Nëse do të pyesnit një sipërmarrës tipik, nëse sipërmarrja mund të mësohet, ai me siguri do t'ju përgjigjej "Jo". Nëse pyesni 5000 e më shume profesorë te lëndës së sipërmarrjes në mbarë botën dhe miliona studentë që marrin pjesë ne leksionet e tyre, ju me siguri do të merrni një përgjigje të ndryshme (Katz, 2007).

"Është një gabim i madh të besosh se mund "të bëhesh sipërmarrës" në universitet, në shkolla speciale apo nëpërmjet librave" (Liesse, 1919). Qasja e tipareve i referohet karakteristikave personale individuale të sipërmarrësit. Kierulf (1974) dhe Roscoe (1973) ngritën problematikën nëse sipërmarrja mund t'i mësohet kujtdo. Për Verstraete (1999) një pjesë e aftësive sipërmarrëse janë të lindura, një pjesë tjetër fitohet nëpërmjet edukimit sipërmarrës. Për studiues të tjerë të jesh sipërmarrës nuk është një fenomen i lindur natyral dhe shpirti dhe aftësia sipërmarrëse bazohen në dije, qëndrime dhe sjellje që mund të mësohen (Drucker, 1985, Bechard dhe Toulouse 1996, Varlet 1996, Verstrate, 1997, Scott et al., 1998, Fayolle, 1999).

Sipas një studimit të (1977), 93% e profesorëve nuk ishin dakord me pohimin se sipërmarrja është një art që nuk mund të mësohet. Disa prej tyre mendonin se disa aspekte të sipërmarrjes mund të mësohen si për shembull analiza e fizibilitetit të krijimit të një ndërmarrjeje, të tjera aspekte të sipërmarrjes mund të zhvillohen në formën e sjelljes.

Sipërmarrja mund të mësohet, nuk është magjike, as mistike dhe nuk ka të bëjë me gjenet. Ajo është një disiplinë dhe si çdo disiplinë mund të mësohet Drucker (1985). Për Kuratko (2005) sipërmarrja ose disa aspekte të saj mund të mësohen, akademikët duhet të çlirohen nga miti se sipërmarrësit janë të lindur.

Si pjesa më e madhe e shkencave sociale, shkencave ekonomike dhe të menaxhimit ose si vetë menaxhimi, sipërmarrja mund të jetë objekt i mësimdhënies akademike dhe praktike. Programet universitare ekzistojnë dhe funksionojnë prej shumë vitesh jo vetëm në SHBA, vendi iniciator i këtyre programeve, por edhe në vende të tjera te botës. Në Evropë, edukimi i sipërmarrjes u

përshpejtua pas viteve 1990 (Fayolle, 2000).

Për disa studiues sistemi universitar nuk është vendi më i favorshëm për të vlerësuar sjelljen sipërmarrëse. Grant (1988) theksoi se pjesa më e madhe e institucioneve refuzon ta trajtojë sipërmarrjen si një disiplinë të mirëfilltë shkencore edhe aftësimi sipërmarrës bëhet nëpërmjet formimit, eksperimentimit, eksperiencës dhe mjedisit (Bayad et al., 2006). Sfida e vërtetë është që sipërmarrja të përfshihet si lëndë në të gjitha ciklet e studimit (Verstraete, 1999).

Është e mundur të edukohet dhe formohet sipërmarrja, por si të gjithë disiplinat e tjera, nuk ka siguri që studentët do të kenë talent dhe nuk mund të japim garanci për suksesin e këtyre individëve (Fayolle, 2007).

III.2.2 Dimesionet e edukimit të sipërmarrjes

Edukimi sipërmarrës ka një dimension që lidhet me instrumentalizmin e sipërmarrjes[3] (Saporta dhe Verstraete, 2000) dhe rolin që ka ajo në pasurimin e dimensioneve konjitive. Edukimi sipërmarrjes përfshin teknika të ndryshme. Pra, përveç dimensionit instrumental , edukimi sipërmarrjes ka edhe një dimension teknik.

III.2.2.1 Dimensioni sipërmarrës

Dimensioni sipërmarrës në edukimin e sipërmarrjes duhet të adoptohet nga sistemi universitar për të formuar dhe mbështetur sjelljen sipërmarrëse dhe transformimin e saj në një veprim sipërmarrës (Fayolle, 2007).

Një sipërmarrës potencial krijon një vlerë të re nëpërmjet krijimit të një ndërmarrjeje të re, edukimi i sipërmarrjes mund të përkufizohet si transferimi i dijeve nëpërmjet të cilit një sipërmarrës i ri krijon një ndërmarrje për të krijuar një vlerë të re.

Dimensioni sipërmarrës i edukimit të sipërmarrjes i referohet studimeve Stevenson dhe Gumpert (1985) të cilët u fokusuan te krijimi i vlerës së re (funksioni sipërmarrës) dhe krijimi i organizatës (funksioni i menaxhimit të burimeve). Sipërmarrja ka një dimension individual (sipërmarrësin) dhe një ose disa dimensione kolektive (organizata sipërmarrëse).

[3]Ka katër mënyra përmësimin efektiv të sipërmarrjes: të mësuarit reciprok, të mësuarit nga shkëmbimet, të mësuarit nga zbulimi dhe të mësuarit nga gabimet.

III.2.2.2 Dimensioni instrumental

Dimensioni instrumental i referohet aftësisë për të përdorur instrumentet e duhura të menaxhimit në funksion të situatës (Saporta et Verstraete, 1999) ose ndryshe instrumenteve të nevojshme për identifikimin e situatës sipërmarrëse. Situata sipërmarrëse nuk është një koncept shumë i përdorur në kërkimet e sipërmarrjes. Schmitt et al. (2010) e përkufizojnë situatën sipërmarrëse si ndërtimin e *"botës"* të përjetuar nga sipërmarrësi për të tashmen dhe për konceptimin e situatave të ardhshme. Fokusi kryesor është te mjetet dhe metodat që përdoren nga hartuesi i strategjisë dhe nga organizatori dhe këto trajtohen nga lëndët specifike të sipërmarrjes dhe nga punët individuale të studentëve. Studentët duhet të zotërojnë konceptet, modelet dhe mjetet specifike të drejtimit dhe të menaxhimit për krijimin dhe zhvillimin e sipërmarrjeve të reja.

III.2.2.3 Dimensioni teknik

Një teknikë mësohet në përmjet një prezantimi analitik, etapë pas etape duke ndjekur një proces linear i cili mund të riprodhohet (Schmitt 2005, Fayolle 2004, Hernandez, 1999). Programet mësimore dhe ato të kërkimit duhet të orientohen nga zhvillimi i projekteve të cilat lejojnë integrimin e nocionit të procesit (Schmitt, 2005). Sipërmarrja është një koncept polisemik që mund t'i referohet koncepteve teknike , sepse sipërmarrësi përdor teknika që lidhen me planifikimin, organizimin, udhëheqjen dhe kontrollin në tëgjitha departamentet funksionale të ndërmarrjes si shitja, financa, prodhimi dhe burimet njerëzore (Fayolle et al, 2007).

Bayad et al., (2006) dhe Priem et Mc Gee (2003) supozojnë se duhet të evidentohen aftësitë sipërmarrëse të nevojshme në të gjitha etapat e procesit sipërmarrës. Një nga mangësitë e zhvillimit të kërkimit në edukimin e sipërmarrjes është karakteri i limituar i dijeve mbi procesin e mësimit të sipërmarrjes (Aouni et Surlemont, 2007). Edukimi i sipërmarrjes nuk është një teknikë, por në të përfshihen shumë aspekte dhe dimensione.

III.2.2.4. Dimensioni konjitiv

Saporta dhe Verstraete (2000) kanë eleboruar dimensionet konjitive të edukimit të sipërmarrjes duke u bazuar në rolin që mund të luajnë shkencat e menaxhimit në kontekstin universitar në promovimin e kulturës sipërmarrëse. Dimensionet konjitive që mund të pasurojë mësimi i sipërmarrjes janë: të menduarit strategjik, të reflektuarit dhe të mësuarit. Mësimdhënia luan një rol në pasurimin e edukimit të sipërmarrjes sipas protokolleve që favorizojnë punën,

reflektiminkritik, shpërndarjen e koncepteve, të menduarit strategjik dhe krijimin e mundësisë në funksion të zhvillimit të aftësitë krijuese dhe atyre sipërmarrëse.

Sipas Tournes (2003) sipërmarrja nuk është vetëm një disiplinë kërkimore, por edhe pedagogjike. Edukimi i sipërmarrjes mund të ketë efekte në dëshirën dhe fizibilitetin për të krijuar një ndërmarrje të re apo një proces sipërmarrës. Çdo mësimdhënie sensibilizuese e specializuar që është përgatitur dhe që zhvillon preferencat e studentëve për sipërmarrjen duhet konsideruar me vlerë të veçantë në ngjizjen dhe orientimin e aktiviteteve sipërmarrëse.

ILO (International Labour Organization, Organizata Ndërkombëtare e Punës) edukimi i sipërmarrjes i referohet mësimdhënies formale që informon, formon dhe edukon çdo person të interesuar për të marrë pjesë në zhvillimin socio-ekonomik nëpërmjet një projekti sensibilizues, krijues ose të zhvillimit të një ndërmarrje.

III.2.3 Objektivat dhe metodat e edukimit të sipërmarrjes

Për Fayolle (2000) sistemi universitar është në themel të zhvillimit të kulturës dhetë veprimit sipërmarrës. Për (Legendre, 1998), duhen studiuar dhe vlerësuar shumëllojshmëria e programeve, metodave të mësimdhënies dhe objektivave të mësimdhënies

Edukimi sipërmarrës mund të ndryshojë dhe të zhvillojë tiparet të cilat janë të lidhura me suksesin sipërmarrës dhe ofrojnë aftësi të cilat sipërmarrja do të ketë nevojë më vonë. Disa investigime janë zhvilluar për të mbështetur idenë se atributet psikologjike, të lidhura me sipërmarrjen mund të fitohen nëpërmjet kulturës. Aktiviteti sipërmarrës varet thuajse gjithnjë nga edukimi i sipërmarrjes (Hisrich, 1989). Vetëm pak studentë do të krijojnë një ndërmarrje menjëherë pas diplomimit

III.2.3.1 Objektivat e edukimit të sipërmarrjes

Qëndrimi sipërmarrës mund të mësohet vetëm nëse favorizohen situatat e konteksteve të të mësuarit që përputhen me objektivin e mësimdhënies (Gibb, 1999). Objektivat e mësimdhënies janë të vështirë për t'u përkufizuar , sepse duhet një shkallë pjekurie që nuk do të lejonte një shumëllojshmëri politikash zhvillimi në universitete (Fayolle, 2003).

Objektivat e mësimdhënies së sipërmarrjes ndryshojnë sipas llojit të programit të studimit dhe sipas nivelit të studimit Béchard (1998). Në tabelën e mëposhtme paraqiten objektivat

individuale (kompetenca teknike, humane dhe menaxheriale) dhe objektivat që lidhen me mjedisin e sipërmarrjes (karriera e sipërmarrësit ose konsulenca).

Tabela 4:*Objektivat e edukimit nësipërmarrje Béchard (1998)*

Programi	Objektivat e programit
Sensibilizimi për sipërmarrjen	Informim mbi sipërmarrësin dhe karrierën e sipërmarrësit
Krijimi i ndërmarrjes	Formim me kompetenca teknike,humane dhe menaxheriale për të gjeneruar të ardhura, për të krijuar një ndërmarrje dhe për të krijuar vende pune
Zhvillimi i formuesve	Zhvillim i aftësive të konsulencës në ndihmë të NMV-ve
Zhvillimi i ndërmarrjes	Përgjigje ndaj nevojave të menaxherëve dhe aksionarëve.

Në arsimin e lartë edukimi i sipërmarrjes ka si synim të formojë individë të aftë për të mbështetur sipërmarrësin në formulimin dhe implementimin e iniciativave sipërmarrëse dhe implikimin që ato kanë në menaxhimin e ndërmarrjes si edhe stimulimin e aftësive sipërmarrëse që kanë të bëjnë me vizionin, krijimin dhe konkretizimin e projektit (Saporta edhe Verstraete, 2000).

Objektivat që fokusohen në faktorët personalë bazohen në cilësi personale. Sipërmarrja është një proces dialektik që favorizon strukturimin organizativ dhe karakterizohet nga kompleksteti (Schmitt dhe Knoll, 2003), objektivat e mësimdhënies të sipërmarrjes duhet të fokusohen të kompleksitetin i situatave komplekse të vendimmarrjes.

III.2.3.2 Objektivat e fokusuar te faktorët personal

Në një studim të Vesper (1972) profesorëve të ndryshëm iu kërkua t'i përgjigjeshin pyetjes lidhur me objektivin e mësimdhënies së sipërmarrjes. Ndryshimi i cilësive personale të përgjithshme si kurajoja, besimi, motivimi dhe autonomia ishin objektivat kryesorë të mësimdhënies.

Objektivi kryesor nuk është *"fabrikimi"* i sipërmarrësve, por është rritja e cilësisë së NMV-ve të reja dhe formimi i kandidatëve me aftësi sipërmarrëse për të drejtuar iniciativat e tyre drejt *star up-ve* te reja. Për Schmitt dhe Knoll (2003) mësimdhënia në sipërmarrja duhet të ketë dy objektiva kryesore: përcaktimin e profilit të sipërmarrësit dhe zhvillimin personal drejt një profili tip.

Edukimi i sipërmarrjes duhet të formojë pronarë ndërmarrjesh, krijues, inovatorë të aftëtë fokusohen në raste të veçanta dhe të zhvillojnë strategji origjinale duke ndikuar kështu drejtpërsëdrejti në sjelljen sipërmarrëse (Gasse, 1996). Është e nevojshme të zhvillohet të mësuarit krijues dhe inovativ në të cilat pedagogu e ndihmon studentin që të shfaqë idetë që ai do të zhvillojë Rabbior (1990).

III.2.3.3 Objektivat e bazuar te procesi sipërmarrës

Në këtë objektiv krijimi i ndërmarrjes konsiderohet si një proces (Hernandez, 1995). Duhet edukuar dhe transmetuar një numër i madh aftësish për të identifikuar mundësitë dhe për të marrë vendime. Duke i mësuar brezit tëri si të marrin vendime duke marrë në konsideratë rrethanat, falimentohet dëshira e tyre për të renë, për riskun dhe vullnetin e tyre për të përmirësuar të tashmen pa rënë në kurthin e së shkuarës.

Ekziston një lidhje ndërmjet edukimit të sipërmarrjes dhe identifikimit të mundësisë (Corbet, 2005). Për Shook et al. (2003) krijimi i një organizate kalon në 4 etapa: (1) sjellja, (2) identifikimi, (3) zhvillimi (4) zhvillimi i mundësisë. Në çdo etapë të procesit sipërmarrës janë të nevojshme dije, qëndrime dhe aftësi të ndryshme (Aouni; Surlemont, 2007).

III.2.3.4 Objektivat e bazuar në mjedisin e jashtëm

Zhvillimi i sipërmarrjes në universitet ka një impakt pozitiv në zhvillimin e një mjedisi sipërmarrës dhe të një shpirti sipërmarrës (Verstraete, 1999). Duke zhvilluar aftësitë e nevojshme për konsulencën dhe ndjekjen e ndërmarrjeve të vogla, duke iu përgjigjur nevojave specifike të aksionarëve dhe menaxherëve, mjedisi do të jetë objektiv i edukimit të sipërmarrjes.

Promovimi i shpirtit sipërmarrës te studentët është mbi të gjitha një nevojë ekonomike (Leger-Jarniou, 2001). Duke zhvilluar shpirtin sipërmarrës, edukimi sipërmarrës i bën studentët të marrin iniciativa duke marrë në konsideratë burimet ekzistuese për të arritur rezultate konstante (Gasse, 1982). Edukimi i sipërmarrjes ndihmon në përmirësimin e imazhit të sipërmarrësit dhe sipërmarrjes (Fayolle, 2007).

Teoria e karrierës dhe sipërmarrjes mund të gërshetohen në konceptin e karrierës sipërmarrëse (Audet, 2001; Gasse dhe D'Amours, 2000; L'Heureux, 1994, 2000; L'Heureux, Gingras, Dupont,

1994; Filion et al., 2002). Megjithatë pjesa më e madhe individëve duke përshirë këtu edhe sipërmarrësit nuk e konsiderojnë sipërmarrjen si një karrierë profesionale (Hisrich, 1989). Edukimi sipërmarrjes duhet të marrë në konsideratë teorinë e karrierës sipërmarrëse (Filion, 1997).

III.2.4 Metodat dhe komponentët pedagogjike

Metodat pedagogjike janë një bashkësi teknikash të cilat përdoren për arritjen e objektivave pedagogjike Legendre (1993).

III.2.4.1 Shumëllojshmëria e metodave pedagogjike të mësimdhënies në sipërmarrje

Mënyra e mësimdhënies së sipërmarrjes ndërthur disiplinën e sipërmarrjes dhe të edukimit. Sipas kriterit të organizimit spacial Béchard (2000) metodat pedagogjike klasifikohen në metoda të grupeve uniforme, metoda të grupeve me gjeometri variable dhe metoda individuale.

Tabela 5*: Kuadri i metodave pedagogjike i adaptuar nga Béchard (2000)*

Kategoria e metodës	Metoda
Riprodhimi Organizimi spacial: klasë ose individuale Kontrolli i njohurive :pedagogu	Prezantime Dokumentim Mësimdhënie e programuar Mësimdhënie modulare Ushtrime të përsëritura
Ndërtimi Organizimi spacial: individual Kontrolli i njohurive: duke mësuar	Protokoll Intervista Kërkim i orientuar projekt individual
Ko-ndërtimi Organizimi spacial: klasë ose individual Kontrolli i njohuri: pedagog .student	Lojë lojë roli studime raste simulacione diskutime në grup të ftuar të mësuar kooperativë laborator

Kob (1976) identifikon katër etapa të të mësuarit me mjetet pedagogjike respektive: eksperienca konkrete (dokumente audiovizuale, leximi i aplikuar, dialogu, diskutimi i limituar në një tematike të vetme, rastet, analizat); observimi i reflektuar (leksione teorike, konferenca, mësimdhënie e programuar e koncepteve); eksperimentim si edhe projektet në terren.

Sipas Schied-Bienfait (2000) edukimi në sipërmarrje është aktiviteti i transferimit të dijeve dhe njëkohësisht procesi që kontribuon aktivisht në evoluimin e metodave pedagogjike duke përdorur eksperimentimin dhe projektet e terrenit. Mësimdhënia në sipërmarrje gërsheton pedagogjinë klasike me pedagogjinë aktive dhe duhet të evoluojë drejt metodave të pedagogjisë aktive.

III.2.4.2 Veçoritëe metodave pedagogjike të edukimit në sipërmarrje

Në studimin tij Carrier (2009), bëri një bilanc të metodave më të përdorura për edukimin në sipërmarrje në 15 vitet e fundit: lojërat, video, narracione, ndërthurjet e profesionistëve dhe metodat që i ndihmojnë studentët për identifikimin e mundësive dhe krijimin e ndërmarrjes. Ndërkohë pjesa më e madhe e pedagogëve, privilegjojnë mësimdhënien tradicionale (leksione, plan biznesi dhe raste studimore) (Solomon et al., 2002). Gjithashtu, Fayolle dhe Verzat (2009) prezantuan 3 tipe pedagogjie aktive: metoda e rasteve të Harvardit, të mësuarit nga problematikat e ndryshme te cilat vijnë nga dinamikat konkrete në terren, si edhe pedagogjia nga projektet. Në këtë studim doli një konkluzion shumë i rëndësishëm se pedagogjia nga projektet është një nga metodat më të përshtatshme për edukimin e sipërmarrjes.

1- Pedagogjia nga projektet

Modeli klasik është i bazuar në arsyetim, në zgjidhjen e probleme dhe në diferencimin funksional. Ky model përqendrohet në njohuritë teorike dhe në kuptim pasiv të komunikimit të shkruar (Vesper, McMullan, Ray, 1989). Projekti është një risi në mësimdhënie e sipërmarrjes dhe lejon ndërthurjen e edukimit me dimensione të tilla si e ardhmja, krijimi, intuita, të kuptuarit aktiv, të kuptuarit ndërpersonal dhe mbi të gjitha përcaktimi i problemeve dhe identifikimi i tyre (Schieb-Bienfait, 2000).

Projekti i krijimit të ndërmarrjes është një praktikë mjaft e mirë pedagogjike në mjedisin universitar në të gjitha nivelet e studimit. Është e nevojshme gjithashtu, shtrirja e tij në të tre ciklet e studimit pasi ai ka potencialin e duhur për të modifikon sjelljen dhe mënyrën e të mësuarit të studentëve, por edhe i bën të mundur që studentët të eksplorojnë dhe të kuptojnë me lehtësi disa probleme e situata menaxheriale dhe të identifikojnë aftësitë e tyre sipërmarrëse dhe motivimin e duhur për t'u bërë sipërmarrës. Projekti si metodë didaktike dhe pedagogjike ndikon në formimin e aftësive sipërmarrëse dhe në sjelljen sipërmarrëse (Gibb, 1993).

Projekti duhet parë si një metodë komplekse dhe inovative e mësimdhënies. Ai i ndihmon studentët jo vetëm të njihen me konceptimin dhe realizimin e tij , por edhe të njihen me realitetin sipërmarrës dhe profesional (Bayad et al., 2001).

Edhe pse në teori pedagogjia projekt, përfshin një sjellje aktive të studenteve mënyra më tipike e mësimdhënies është hartimi i një plan biznesi (Fayolle dhe Verzat, 2009).

2- Simulacionet

Simulacioni është një mjet pedagogjik dhe didaktik që me anë të eksperimentimit dhe aktiviteteve kërkimore ndihmon zhvillimin e sjelljes sipërmarrëse në mjedisin universitar (1997). Gjatë simulacionit studenti mund t'i referohet njohurive të tij teknike, teorike dhe konceptuale për një asimilim imediat dhe të sensibilizohet drejt qëndrimit sipërmarrës dhe aftësive sipërmarrëse (Saporta dhe Verstraete, 2000).

Në fakt, gjatë simulacionit studentët përballen me situata reale biznesi, ku duhet të jenë të aftë të problematizojnë, pra të kërkojnë zgjidhjen e situatave komplekse (Vander Borght, 2006). Sipërmarrja është një proces i jashtëm dhe i brendshëm, problematizimi bën të mundur koherencën ndërmjet qëllimit dhe mjetit (Schmitt et al., 2007). Le Moigne (1990), Schmitt dhe Bayad (2006) kanë zhvilluar mënyrën e problematizimit IDEO. Studentët mësojnë nëpërmjet veprimit dhe reflektimit, simulacioni është një mjet thelbësor që i shërben ndërtimit të një organizate.

III.3 Komponentët e edukimit sipërmarrës

Deri tani u diskutua mbi metodat pedagogjike të zhvilluara nëEvropën Perëndimore dhe më kryesisht nëFrancë. Shkolla franceze ka ofruar një kontribut tejet të rëndësishëm në ofrimin e metodave pedagogjike më efikase në edukimin sipërmarrës. Vetëm analiza e metodave nuk do mjaftonte në shqyrtimin e literaturës mbi efektin e edukimit. Identifikimi i komponentëve efektiv në mësimdhënie do ta bënte analizën e kompletuar në funksion tëanalizimit tërësor të procesit pedagogjik. Në modelin e këtij studimi paraqitet ndikimi i edukimit sipërmarrës në formimin e qëllimit sipërmarrës, nëpërmjet njëprej komponentëve vitalë në formimin e aftësive, ai i "Know-how" sipas Johannisson.

Johannisson (1991), ishte i pari që klasifikoi edukimin sipërmarrës në kategori të veçanta: know-what (njohuri sipërmarrës), know-why (vlerat dhe motivet), know-who (bashkëveprim social), know-how (aftësitë sipërmarrëse dhe mundësitë), dhe know-when (intuita, koha e duhur për të filluar). Studimi i Johannisson është i vetmi studim, që ofron një klasifikim të tillë të aspekteve të edukimit sipërmarrës. Autori identifikon në mënyrë të qartë se "know-why" reflekton vlerat personale dhe interesin në të mësuarin dhe ndërmarrjen e sjelljes sipërmarrëse, ndërsa "know-who" pasqyron edukimin në nivel shoqëror nga bashkëveprimi me njerëz sipërmarrës, sipërmarrës të tillë si profesorë apo mësues, mentorët e projektit të biznesit, sipërmarrës të suksesshëm /lokal/të rinj/ të diplomuar, dhe shokët e klasës, si vlerë e shtuar kjo e njohurive bazë (dmth, know-what) dhe aftësive (dmth, know-how). "Know-what" i referohet "pjesës teorike" të sipërmarrjen, duke përfshirë përkufizimet dhe konceptet themelore të sipërmarrjes, njohja e menaxhimit të biznesit dhe krijimit të një sipërmarrje të re."Know-how" konsiderohet si pjesa praktike dhe me vitale e edukimit sipërmarrës. Ajo i referohet praktikës ose zbatimit të njohurive dhe aftësive sipërmarrëse.

Sipas Johannisson (1991) dimensionet e të mësuarit janë më të qarta dhe më specifike, ato mund të përshkruajnë më mirë aspektet e edukimit sipërmarrës. Këto dimensione të edukimit i përshtaten modelevetë qëllimit, që mbeten dhe jenë më të miratnë kuptimin dinamikës së formimit të qëllimit sipërmarrës (Ajzen, 1991, 2005). Në teorinë e sjelljes së planifikuar, qëllimi sipërmarrës përcaktohet drejtpërdrejt përmes qëndrimeve të sipërmarrësve në nivel personal dhe niveli shoqëror, po ashtu edhe në aftësi personale. Dimensionet e edukimit duke përfshirë të mësuarit në nivel personal dhe social mund të lidhen lehtë me qëndrimin sipërmarrës, sepse ato

kanë të bëjnë me interesin personal, ndikimit social dhe aftësitë personale e cila ndihmojnë si të shpjegohet dhe si të ushqehet qëllimin sipërmarrës në një mënyrë logjike dhe sistematike.

Nga pikëpamja empirike, dimensionet e edukimit të Johannisson janë pranuar nga kërkues të ndryshëm të fushës së edukimit sipërmarrës përgjatë viteve të fundit. Për shembull, Fayolle et al.(2006a, 2006b) dhe Souitaris et al. (2007) kanë përdorur këto dimensione të mësuarit në studimet e tyre dhe argumentojnë se janë të përshtatshme për të përshkruar aspektet e edukimit sipërmarrës. Autorët zbuluan se studentët që kishin mbaruar një kurs apo program në sipërmarrje kishin një nivel dukshëm më të lartë të qëndrimeve dhe synimeve drejt sipërmarrjes.

Sipas Johannisson (1991), pesë dimensionet e edukimit (know-what, know-why, know-who, know-how, dhe know-when) përbëjnë bazat në edukimin sipërmarrës: të kuptuarit e qëllimit të një veprimi, vetëbesimin dhe aftësia për të ndikuar në mjedise personale dhe zhvillimi i marrëdhënieve mbështetëse me palët e lidhura. Këto dimensione janë konsideruar si komponentë të rëndësishëm të edukimit sipërmarrës . Siç vuri në dukje Johannisson (1991), sipërmarrja ka natyrë komplekse dhe inovative dhe është e vështirë të drejtojë sipërmarrësit në sjellje të caktuara si dhe në situata të veçanta, por atyre mund t'u thuhet se çfarë nuk duhet bërë. Prandaj, edukimi sipërmarrës duhet t'i lehtësojë studentëve (sipërmarrësve potencial) proceset sipërmarrëse. Edukimi i studentëve sipas këtij autori duhet të përfshijë katër aspekte të në këtë proces i cili duhet dizenjuar në atë mase që të rezultojë efikas për të zhvilluar sjelljen sipërmarrëse. Ato janë qëndrimi, aftësitë, mjetet dhe njohuritë e nevojshme për sipërmarrje.

Johannisson (1991) bëri një studim në universitetet suedeze. Autori argumenton se shumë programe apo kurse të sipërmarrjes në universitet kanë ofruar theksimin e trajnimit të aftësive teknike, e cila duke qenë e mbitheksuar mund të ulë qëllimin sipërmarrës tek sipërmarrësit potencialë. Ai gjithashtu, identifikoi disa vështirësi që lidhen me edukimin sipërmarrës në krijimin e lehtësive për sipërmarrësit potencialë në mënyrë që të zhvillojnëstrategji adekuate dhe të aftësohen në proceset e biznesit dhe duke e bërë kështu universitetin një "Nxitës të zhvillimit lokal dhe rajonal".

Studimi, përqendrohet në edukimin e vetëbesimit dhe vetefikasitetit sipërmarrës dhe jo në edukimin e fillimit të sipërmarrjes. Kështu, know-when, know-who dhe know-why nuk

janëpërfshirë në studim. Për këtë arsye, komponentët e edukimit në modelin konceptual përfshijnë vetëm dimensioni i dimensione: know-how.

Në kontekstin e edukimit të vetëbesimit mbi sipërmarrjen, këto katërkomponentë përbëjnë pjesët kryesore të edukimit të sipërmarrjes. Fiet (2001a; 2001b) kanë argumentuar rëndësinë e know-what. Autori pohoi se know-what është pjesa më thelbësore e programeve/kurseve mbi sipërmarrjen, duke qenë se pa njohuri dhe teori është e vështirë për t'u mësuar studentëve lëndën, sidomos përsa i përket edukimit të vetëbesimit, ku studenti mund të mos dijë asgjë në lidhje me sipërmarrjen. Kështu, është e nevojshme të zhvillohet më tej know-what. Ronstadt (1985) e plotëson këtë fakt duke thënë se programet mbi sipërmarrjen duhet të përfshijnë kompetencat rreth *know-how* përpos kompetencave të know-what.

Njohuritë, aftësitë dhe zbatimi i tyre nuk janë të mjaftueshme për ndërtimin e qëndrimit dhe qëllimit sipërmarrës tek studentët. Edukimi sipërmarrës duhet të përfshijë elemente që u nxisin interesin dhe i frymëzojnë studentët (Rabbior, 1990). Në këtë kuptim, kompetencat e know-why dhe know-who duhet të merren parasysh. Ronstadt (1985) dhe Gibb (1987a), kanë pohuar se të dyja, edhe know-why edhe know-who janë thelbësore në suksesin e edukimit dhe praktikën sipërmarrëse.Prandaj, kur zbatohet edukimi sipërmarrës, është e rëndësishme që programet / kurset duhet t'i zhvillojnë të gjitha këto katër komponentë të edukimit. Përshkrimi i hollësishëm i këtyre komponentëve është paraqitur në paragrafët e mëposhtëm.

III.3.1 Know-what

Know-what ka të bëjë me konceptet dhe njohuritë e sipërmarrjes. Përpjekje të shumta në kërkime të ndryshme janë bërë në zhvillimin e koncepteve të ndryshme dhe njohurive që shërbejnë si përmbajtje e kurseve/programeve të sipërmarrjes, siç u diskutua dhe në seksionet e mësipërme. Ky komponent është konsideruar si pjesë themelore e kurseve/ programeve të sipërmarrjes, si të gjitha aftësitë apo teknikat e tjeraqë duhet të ndërtohen bazuar mbi baza teorike. Një objektiv themelor i çdo programi të edukimit sipërmarrës duhet të jetë nxitja e ndërgjegjësimit të njohurive sipërmarrëse. Gjithashtu, studentët duhet të kuptojnë aktin e sipërmarrjes si një karrierë alternative e zgjedhur (Kent, 1990). Është e rëndësishme t'i edukosh studentët të fitojnë njohuritë dhe burimet e nevojshme për krijimin e sipërmarrjeve të reja.

Gartner dhe Vesper (1994) argumentojnë se aftësitë sipërmarrëse dhe njohuritë e nevojshme për hyrjen në biznesit divergojnë nga menaxhimi tipik i biznesit. Vlerat dhe aftësitë e theksuara nga edukimi në biznes mund të ulin qëllimin sipërmarrës (Gibb, 1993). Kjo u mbështet nga Kao (1994) i cili argumentoi se të mësuarit e menaxhimit të biznesit nuk është shumëe përshtatshme për sipërmarrjen. Megjithatë, Zeithaml dhe Rajs (1987) paralajmërojnë se edukimi sipërmarrës duhet të mbulojë edhe aspektet e menaxhimit të biznesit dhe njohuritë rreth fillimit të sipërmarrjes pasi ato janë shumë të lidhura mes tyre. Sipas tyre, edukimi sipërmarrës duhet të përmbajë elementet e start up-it, si dhe menaxhimin e administrimit të biznesit.

Know-what duhet të përfshijë fusha të veçanta të biznesit dhe njohuri tregtare , duke përfshirë fushat funksionale si: mirëmbajtjen e burimeve njerëzore dhe financiare, marketingut dhe aftësive bindëse, zhvillimin e ideve dhe zbulimin e mundësive të planifikimit të biznesit, ndërtimin e ekipit, krijimin e një sipërmarrje të re, menaxhimin e rrezikut, çështjet ligjore, dhe menaxhimin organizativ. Sipërmarrja kërkon njohuri më të mëdha të krijimit të biznesit (Gartner, 1989), si dhe një kuptim të saktë të veprimit sipërmarrës (Bailey, 1986).Knight (1991) deklaroi se kursi i sipërmarrjes duhet të përfshijë identifikimin e mundësive, zhvillimin e strategjisë, përvetësimin e burimeve dhe zbatimin. Përveç kësaj, Plaschka & Welsch (1990) sugjeruan përfshirjen e negociatave, udhëheqjes, të menduarit kreativ dhe ekspozimit ndaj inovacionit teknologjik si dhe zhvillimin e produkteve të reja.

III.3.2 Know-how

Gjithmonë duke ju referuar Johannisson (1991),*Know-how* i referohet pyetjeve: "Si duhet ndërmarrë veprimi sipërmarrës?" dhe"Si të reagoj ne një situatë të caktuar?". Për shembull, si duhet bërë shpërndarja e burimeve, si duhen identifikuar rreziqet e lidhura mevendimmarrjen, si të përballohen këto rreziqe, si mund të kontrollohet përshtatshmëria mes një veprimi sipërmarrës dhe profilit personal,si dhe tëtjera pyetje në lidhje me teknikat dhe aftësitë sipërmarrëse. Kështu, komponenti *know-how* thekson aftësitë dhe teknikat thelbësore që çojnë në nxitjen dhe fillimin e suksesshëm të procesit sipërmarrës.

Aftësitë sipërmarrëse pasqyrojnë aftësitë për të njohur mundësitë, për të zhvilluar produkte të reja, dhe të vlerësojnë rreziqet e përfshira në procesin sipërmarrës. Më konkretisht, këto aftësi

përfshijnë kreativitetin, vendimmarrjen, udhëheqjen, aftësinë komunikuese, aftësitë në ndërtimin e ekipit, organizimin, marketingun, menaxhimin, marrjen e rrezikut, aftësitë logjike dhe analitike, aftësitë në vendosjen e qëllimit dhe aftësitë dhe teknikat për të përgatitur dhe prezantuar një plan biznesi (Henry et al, 2005a;. Lazear, 2004; Michelacci, 2003; Ronstadt, 1985, Vesper dhe McMullan, 1988)

Këto aftësi janë shumë të rëndësishme për zgjidhjen e problemeve në mënyrë efektive bazuar në njohuritë e fituara nga sipërmarrja. Kështu, know-how lidhet me aplikimin e njohurive dhe praktikave sipërmarrëse. Rabbior (1990) sugjeroi se një funksion i rëndësishëm i edukimit të sipërmarrjes është t'usigurojë studentëve mundësi praktike për të mësuar nga përvoja. Kjo është mbështetur nga studiues të tjerë të cilët argumentuan se *know-how* duhet të zhvillohet përmes edukimit aktiv (Hostager & Decker, 1999; Irlanda et al, 2001;. Johannisson et al, 1998.). Për shembull, përvoja në terren (e cila varet nga burimet e instituteve) ose përvojat e projekteve sipërmarrëse janë baza e aftësive të tilla.

Në studimin e kryer nga Salomoni et al. (2002), plani i biznesit është një nga metodat e zakonshme të përdorura në edukimin sipërmarrës. Studentëve të sipërmarrjes zakonisht u kërkohet që të përgatisin një plan biznesi, të krijojnë një produkt të ri i cili është i ndryshëm nga ato që disponohen në treg dhe të marrin reagimet e mësuesve, klasës dhe të ftuarve në leksion(sipërmarrës të suksesshëm, pronarët apo menaxherë të bizneseve lokale). Më tej, një mjedis që u lejon studentëve të vënë në praktikë aktivitete të tjera të njëjta me këto që u përmendën, është i rëndësishmen zhvillimin e *know-how* (Johannisson, 1991).

Kurset/programet e sipërmarrjes efektive duhet gjithashtu të inkurajojnë studentët që të zgjidhin problemet në mënyra të ndryshme. Kurse apo programe e sipërmarrjes duhet të mbulojnë mjediset e industrisë dhe sfidat që hasen nga sipërmarrësit. Kreativiteti dhe inovacioni janë aspekte të rëndësishme të know-how për sipërmarrësit që e shohin botën nga perspektiva të ndryshme. Në këtë kuptim, kurse apo programe të sipërmarrjes duhet t'i pajisin studentët me të menduarit kreativ dhe aftësinë e zgjidhjes së problemeve. Për më tepër, aftësia për të punuar në ekipe gjatëprocesit të të mësuarit është një aftësi e domosdoshme për sipërmarrësit. Kështu, edukimi sipërmarrës duhet të përfshijë disa aktivitete, projekte si dhe ushtrime bazuar në ekip (Rabbior, 1990). Përveç aftësive dhe teknikave të nevojshme për të ndërmarrë veprime sipërmarrëse, studentët e sipërmarrjes gjithashtu, duhet të mësojnë të pranojnë dështimin dhe të

jenë të vetëmotivuar. Besimi është i lidhur më shumë me suksesin sipërmarrës. Kështu, programet e edukimit duhet të mësojnë nxënësit se si të përballojnë sfidat, vështirësitë dhe ndërtimin e besimit (Rabbior, 1990).

III.4 Rëndësia e edukimit në formimin e sjelljes sipërmarrëse

Edukimi sipërmarrës ka qenë përshkruar si një nga arritjet më të rëndësishme të sistemit arsimor modern dhe një faktor në progresin ekonomik dhe krijimin e punës (Miller, 2009). Katz 2007, argumenton se edukimi sipërmarrës nuk mund të shmangë dështimin, por mund të pakësojë riskun e dështimit. Në thelb edukimi sipërmarrës është rreth krijimit të konkurrencës sipërmarrëse, e cila përfshin dijet, aftësitë dhe zotësitë (Markan, 2007).

Të dhënat e fundit nga literatura në këtë fushë sugjerojnë një lidhje pozitive midis edukimit sipërmarrës dhe sjelljes sipërmarrëse. Kjo lidhje është e fuqishme.P.sh., Raposo (2008) zbuloi se efekti më i rëndësishëm në prirjen për të startuar një firmë midis studentëve ishte arsimimi. Rezultatet treguan rëndësinë e arsimimit rreth sipërmarrjes dhe impaktit në intuitën sipërmarrëse.Këto konkluzione janë mbështetur edhe nga studiues të tjerë (Brice, 2004). Florin (2007) tregoi se studentët kishin nevojë të kuptonin se vënia në zbatim e aftësive sipërmarrëse është e realizueshme dhe në këtë mënyrë arritja sipërmarrëse është e dëshirueshme dhe fokusi për të zhvilluar një qëndrim pozitiv përkundrejt sjelljes sipërmarrëse është thelbësore në edukimin sipërmarrës. Në këtë mënyrë kohët e fundit, interesi ka qenë në rritje nga studiuesit rreth programeve të edukimit sipërmarrës.

Disa studiues janë fokusuar në efikasitetin e metodave pedagogjike që përmirësojnë efektivitetin e edukimit në sipërmarrje, studiues të tjerë kanë si objekt kërkimor ndikimin e edukimit nësipërmarrje. Moreau et Raveleau (2006) prezantuan një model për shfaqjen e sjelljes dhe variacionet e saj: identifikimi i "profesionit" të sipërmarrësit; lidhja me detyrat e sipërmarrësit dhe avantazhet e saj; konstatimi i sjelljes sipërmarrëse. Edukimi është primar për dy fazat e para të formimit të sjelljes: mundësia për të sipërmarrë identifikohet, studenti do ta dijë në çfarë konsiston sipërmarrja dhe detyrat kryesore të sipërmarrësit.

Sipas Fayolle et al. (2006) një program në sipërmarrje edhe mund të jetë thjesht një sensibilizim i studentëve për sipërmarrjen mund të këtë një efekt pozitiv afatshkurtër në sjelljen sipërmarrëse.

Teoria e sjelljes së planifikuar mund të shërbejë për të vlerësuar programet universitare të edukimit nësipërmarrje Fayolle (2004). Ai elaboroi një mjet matje dinamik duke përdorur teorinë e sjelljes së planifikuar për të vlerësuar programet universitare në sipërmarrje dhe rolin e tyre në formimin e sjelljes sipërmarrëse. Modeli i Fayolle është një model i përgjithshëm me variabla të pavarura të lidhura me edukimin, formimin dhe mjedis dhe me variabla të varura që janë tëlidhura me tre llojet e qëndrimeve, sjelljeve dhe veprimit.

Për Kolvereid (1999) sjellja sipërmarrëse përcaktohet nga faktorë të cilët variojnë në kohë. Lëndët apo programet në sipërmarrje më gjerë edhe rrjetet ndikojnë pozitivisht në ndryshimin e vlerave, qëndrimeve dhe normave sociale. Programet e edukimit në sipërmarrje në të gjitha nivelet e studimit kanë një ndikim pozitiv në promovimin e imazhit të sipërmarrësve te studentët (Johannisson, 1991; Autio et al., 1997). Gjithashtu formimi në sipërmarrje rrit besimin profesional për krijimin e një ndërmarrje te studentet Boissin et al., (2006).Pjesëmarrja në një projekt global, kreativiteti,realizimi i vetvetes,fuqia,përgjegjësia, autonomia, interesi për punën dhe sfida perceptohen si kërkesat më të mundshme për krijimin e një ndërmarrje nga studentët që kanë një formim sipërmarrës. Studentët me edukim në sipërmarrje presupozohet se e asociojnë perspektivën e tyre të karrierës dhe fitimin financiar sipas një logjike krijimi.

Në një studim longjitudinal, Varela et Jimenez (2001) dolën në përfundimin se në universitet që ofrojnë programe në sipërmarrje , studentët janë më të prirur drejt karrierës sipërmarrëse dhe kanë një sjellje sipërmarrëse. Kampioni i studimit ishte i përbëre nga tre universitete kolumbiane që kishin programe dhe lëndë të sipërmarrjes. Noel (2001) analizoi influencën e formimit në sipërmarrje në sjellje sipërmarrëse dhe efikasitetin personal të perceptuar.Studimi verifikoi pjesërisht hipotezën se studentët e diplomuar në sipërmarrje kishin një nivel sjellje sipërmarrëse më të madh dhe një perceptim më të zhvilluar për vetefikasitet se studentët e degëve të tjera.

Edukimi në sipërmarrje ka një impakt pozitiv pasi ai rrit nivelin e karakteristikave psikologjike (nevojën për vetërealizimin, pikën e kontrollin dhe vetefikasitetin personal të perceptuar) (Hansemark, 1998; Ehrlich et al., 2000) si edhe mundësinë për të bërë një akt sipërmarrës në të ardhmen e afërt.

Metodat pedagogjike dhe përmbajta e programeve nuk janë trajtuar shumë nga studimet e mëparshme në disiplinën e edukimit sipërmarrës edhe pse përgatitja e studentëve për sipërmarrje kërkon një gjë të tillë (Dilts et al., 1999).Business model si metodë pedagogjike e aplikuar në

krijimin e ndërmarrjes është mjaft efikase (Jouisson edhe Verstrarete, 2006).

Ndryshimi ekonomik, social dhe teknologjik është një sfidë për sistemin arsimor. Edukimi në sipërmarrje është një mundësi e shkëlqyer për të zhvilluar aftësitë sipërmarrëse nëpermjet identifikimit të mundësisë në varësi të kontekstit dhe problemeve komplekse që lidhen me të, ai favorizon zhvillimin e qëndrimeve të reja (si autonomia, marrja e iniciativës dhe përgjegjësia), ai propozon një vizion të integruar dhe procesual të probleme të krijimit dhe zhvillimit të ndërmarrjes (Schied-Bienfait, 2000). Edukimi i sipërmarrjes ka një ndikim në formimin e sjelljes sipërmarrëse pasi ai modifikon sistemin e vlerave dhe mund të ndihmojë në krijimin dhe zhvillimin e sjelljes sipërmarrëse te të rinjtë (Paturel, 2005).1

III.4.1 Qëllimi si mjet vlerësues për edukimin sipërmarrës

Studiues të ndryshëm e kanë fokusuar punën e tyre në kriteret e vlerësimit të performancës së edukimit në sipërmarrje (McMullan et Gillin, 1998). Mënyra më e mirë mund të jetë matja socio-ekonomike pasi universitetet luajnë një rol primar në zhvillimin human dhe socio-ekonomik në shoqëri (Block et Stumpf, 1992).Universitetet duhet të jenë në simbiozë perfekte me mjedisin duke treguar një lloj lidershipi në evolucionin e shoqërisë. Universitet janë vende socializimi, ato ndikojnë në perceptimin, qëndrimin,vlerat, besimin, qëndrimin dhe sjelljen e studentëve (Gasse 1996).

Duke iu referuar modelit te Shapero për të krijuar një ndërmarrje në një vend të caktuar, ku kushti primar janë individë me qëllime sipërmarrëse. Nëpërmjet edukimit të sipërmarrjes mund të rritet vullneti dhe aftësia sipërmarrëse.Paradigma e ngjarjes sipërmarrëse sugjeron se programet e studimit që dekurajojnë "studentët e gabuar"janë të çorientuar në modifikimin e dëshirës dhe fizibilitetit. Boissin et Emin (2007) matën sjelljen dhe besimet e 143 studentëve duke përdorur modelin e sjelljes së planifikuar të Ajzen (1991) dhe modelin e ngjarjes sipërmarrëse Shapero dhe Sokol, 1982).Qëndrimi sipërmarrës është me i fortë kur veprimi është i dëshiruar dhe fizibël. Dëshira dhe fizibiliteti shpjegohen nga besimi që individi ka mbi mjedisin që e rrethon.

Ekziston një lidhje e rëndësishmëve midis qëndrimit sipërmarrës dhe besimit të tyre para dhe pas universitetit. Fizibiliteti modifikohet, ndërsa dëshira e krijimit nuk modifikohet. Kjo e fundit influencon përcaktimin e sjelljes sipërmarrëse. Sensibilizimi në sipërmarrje duhet të influencojë dëshirën. Qëndrimi mund të matet vetëm mbas zhvillimit të lëndës për Block dhe Stumpf (1992),

kurse në nivel edukimi është e rëndësishme të kuptohet procesi i formimit të sjelljes. Sjellja në këtë rast konsiderohet si një mjet për të matur rolin e edukimit të sipërmarrjes, jo për të matur në vetvete aktin e krijimit të ndërmarrjes (Fayolle, 2004).

Në seksionin vijues paraqiten trendet e edukimit sipërmarrës në EvropënQendrore dhe Lindore duke analizuar më specifikisht rastin e Shqipërisë. Respektivisht analizohen edukimi formal dhe edukimi informal.

III.5. Trendet e edukimit sipërmarrës në Evropën Qendrore dhe Lindore

Vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore kanë përjetuar ndryshime të konsiderueshme që prej fundit të viteve 1980 duke kaluar nga një ekonomi e planifikuar dhe e centralizuar drejt ekonomisë së tregut. Ky tranzicion ka qenë individual dhe perceptimet e ndryshme mbi sipërmarrjen kanë qenë individuale (Berkowitz dhe Jackson, 2006). Në ish-vendet e Bashkimit Sovjetik duke përjashtuar tre republikat baltike (Estoni, Letoni, Lituani) dhe në Shqipëri çdo nismë sipërmarrje ishte e ndaluar me ligj për rreth 50 ose 60 vjet. Në republikat baltikeçdo lloj prone private ishte e ndaluar për një periudhë 35-40 vjeçare duke ngritur ndërgjegjen social rreth fundit të viteve 1980. Në Poloni, Hungari, ish-Çekosllovaki, Rumani dhe Bullgari lejohej disi prona private. Për shembull në Poloni rreth 90% e fermave ishin në pronësi private, në Hungari bizneset private në sektorin e shërbimeve ishin pjesërisht private. Në këto vende "shpirti sipërmarrës" ekzistonte disi. Në të gjitha republikat e ish-Jugosllavisë, prona private lejohej me ligj dhe orientimi sipërmarrës mbështetej nga pranimi i të drejtës për të qenë pronar të ndërmarrjeve ku punonin për punonjësit. Lëvizja e lirë e forcës punëtore lejohej në këto vende duke bërë të mundur importimin e orientimit sipërmarrës nga vende fqinje të Evropës Perëndimore si Austria apo Gjermania.

GEM ka përpiluar një indikator total entrepreneurship indikator që është përqindja e popullsisë aktive në grupmoshën nga 18 deri në 64 vjeç që po përpiqen të hapin një biznes ose që kanë qenë pronarë/menaxherë të një biznesi në 12 muajt e fundit. Ky indeks është shumë i ulët për vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore duke e krahasuar atë me vendet e tjera të Evropës, por edhe vende të tjera në zhvillim si vendet e Lindjes së largët apo vendet e Amerikës Latine.

Në dekadën e fundit sistemi universitar i vendeve të EvropësQendrore dhe Lindore i ka kushtuar një rëndësi të madhe edukimit sipërmarrës në të tre ciklet e edukimit. Edhe pse kërkime të

ndryshme janë zhvilluar mbi edukimin sipërmarrës në vendet e Bashkimi Evropian (Leger-Jarniou, 2005), ende nuk ka një studim të mirëfilltë mbi zhvillimet bashkëkohore në edukimin sipërmarrës në vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore që janë pjesë e Bashkimit Evropian, gjithashtu edhe mbi ato vende të cilat nuk janë pjesë e Bashkimit Evropian.

Ekziston një dallim ndërmjet inkuadrim në edukimin formal si edhe inkuadrimit në edukimin jo-formal që përfshin trajtimet apo kompeticionet të cilat nuk zhvillohen në kuadrin formal të formimit gjatë tre cikleve universitare.

III.5.1 Edukimi sipërmarrës formal universitar nëvendet e Evropës Qendrore dhe Lindore

Studiues të ndryshëm janë fokusuar në problematikat e edukimit sipërmarrës në kuadrin e trajnimit apo mbështetjes së shtetit e politikave publike për ndërmarrjet e vogla e të mesme në vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore (Dana, 2005).

Disa kërkime në fushën e edukimit sipërmarrës kanë krahasuar edukimin sipërmarrës në vendet anglo-saksone dhe në ato evropiane duke dalë në përfundimin se vetëm një e treta e institucioneve të arsimit të lartë në vendet anglo-saksone kishte një ose disa lëndë të sipërmarrjes në kurrikulat e tyre. Në traditën evropiane mësimdhënia e sipërmarrjes është përfshirë në agjendat kërkimore që prej fundit të viteve 1990. Duke iu referuar (Wilson dhe Twaalfhonen, 2005) ka një diferencë te madhe midis edukimit sipërmarrës në traditën universitare anglo-saksone dhe në atë evropiane.

Edukimi i sipërmarrjes varet më së shumti në pranimin e shpirtit sipërmarrës nga universitetet dhe në krijimin e një mjedisi sipërmarrës në dhe përreth universitetit. Koncepti i universitetit sipërmarrës ka bëre që teoricienë të ndryshëm të diskutojnë mbi termin “universitet sipërmarrës” dhe lidhjen e me heliksin e trefishtë universitet-industri-qeveri (Marti dhe Etzkowitz, 2000). Universiteti sipërmarrës kombinon mësimdhënien, kërkimin shkencor dhe kontributin në ekonomi në komunitetin lokal ku ai operon. Kjo implikon institucionalizimin dhe mësimdhënien e sipërmarrjes në strukturat universitare duke krijuar dhe departamente të sipërmarrjes brenda strukturave universitare si edhe qendra apo institute kërkimore për kërkimin dhe zhvillimin e proceseve sipërmarrëse dhe në transferimin e dijes midis universitet dhe industrisë.

Twalholdfen et al (2001) përcaktuan se ekzistojnë tre modele kryesore të mësimdhënies së sipërmarrjes në Evropën Qendrore dhe Lindore:

a. Modeli i orientuar nga kërkimi shkencor cili është i bazuar në krijimin e ideve të reja për praktikat e sipërmarrjes dhe për zhvillimin e mjeteve pedagogjike.

b. Modeli i orientuar nga konsulenca i cili është i frymëzuar nga vendosja e lidhjeve me komunitetin lokal të biznesit. Universitetet, grupet e kërkimit shkencor dhe shumë shpesh studentët ofrojnë shërbime konsulente duke dhëne edhe kurse praktike si për shembull si të shkruajmë një plan biznesi.

c. Modeli i orientuar nga mësimdhënia praktike duke i nxitur studentët të marrin pjesë në konkurse planesh biznesi, praktika profesionale dhe krijimin e rrjeteve personale me njerëz aktive në biznes me qëllim që të vendosin dhe të themelojnënjës*tart-up* tëri.

Vendet e EvropësQendrore dhe Lindore janë pjesë e procesit të Bolonjës që prej vitit 2000. Ndryshimet në edukimin e sipërmarrjes në këto vende janë influencuar edhe nga ndryshimet në sistemin universitar me qëllim përshtatjen me standarde evropiane. Implementuesit më të shpejtë kanë qene disa universitet të reja si VERN në Kroaci në 2005. Në disa vende si Estonia ka pasur shumë ndryshime në riorganizimin dhe shkrirjen e institucioneve të arsimit të lartë e cila influencoi implementimin e procesit të Bolonjës. Kjo bën që në shumicën e vendeve të Evropës Qendrore dhe Lindore, procesi i Bolonjës të jëtë ende një proces në tranzicion.

Ka një vështirësi në identifikimin e kurseve të sipërmarrjes, kurrilulave dhe njësive bazë të universiteteve të cilat i janë dedikuar sipërmarrjes të cilat janë të theksuara edhe nga barrierat kulturore dhe gjuhësore të trashëguara nga sistemi komunist. Termat gjuhësore të cilat i referohen aktivitetit sipërmarrës apo qoftë edhe vetë biznesit kanë pasur një konotacion negativ gjatë periudhës komuniste dhe shpesh përdormi i tyre ka qenë i dënuar me ligj. Në shumë raste termi sipërmarrje ngatërrohej me termin biznes edhe në përdorimin akademik.

Për gjatë analizës së Varblane dhe Mets në 2010 u vërtetua se në vetëm 332 institucione të arsimit të lartë nga 774 të analizuara në EvropënQendrore dhe Lindore kishte lëndë të sipërmarrjes dhe në vetëm 42% të institucioneve të arsimit të lartë kishte të paktën një kurs sipërmarrje. Në 12% të shkollave kishte një kurrikul në sipërmarrje nga të cilat 65 kurrikula janë në nivel bachelor dhe 50 në nivelin master. Në vetëm 2.5% të institucioneve të arsimit të lartë në EvropënQendrore dhe Lindore ishte e mundur të ndiqej një program doktorature me specializim sipërmarrjen,

Vendet ku spikat mësimdhënia e sipërmarrjes janë Kroacia dhe Sllovenia. Në vendet balltike dominon Letonia. Ndërsa në Republikën Çeke dhe në Sllovaki, vetëm 1/3 e institucioneve të arsimit të lartë kishte kurse specifike për sipërmarrje. Në Hungari dhe në Poloni mbulimi me kurse sipërmarrje ishte rreth 40%. Në vendet e Evropës Juglindore ,ku bën pjesë edhe Shqipëria mbulimi me kurse sipërmarrje ishte më i mirë se në Bullgari dhe ne Serbi. Për sa i përket ish-republikave sovjetike sidomos në Rusi ka një qasje selektive për mësimdhënien sipërmarrjes nga 1,142 institucione të arsimit të lartë vetëm 38 kanë një kurrikul në sipërmarrje.

Pas rënies së komunizmit përhapja dhe intensifikimi i kurseve të sipërmarrjes në EvropënQendrore dhe Lindore u intensifikua nga hapja e shkollave private të biznesit si për shembull GEA College of Entrepreneurship në Slloveni në vitin 1990 duke fokusuar si mësimdhënie teorike apo edhe në aspekte praktike të sipërmarrjes, ato u kthyen në "klinika të sipërmarrjes "studentë dhe profesorë do të krijonin biznese apo do të jepnin konsulentë për biznese të ndryshme.

Shpeshherë procesi i zhvillimit të kurrikulave në sipërmarrje është intensifikuar nga hapja e filialeve të shkollave të biznesit perëndimor në vendet e EvropësQendrore dhe Lindore si për shembull Stockholm School of Economics hapi dyert e saj në Riga në vitin 1994 gjithashtu Shkolla Ndërkombëtare e Menaxhimit në Universitetin e Menaxhimit në Lituani u themelua nga Norwegian School of Management.

Në nivelin bachelor ka shumë universitete në Evropën Lindore dhe Qendrore që kanë kurrikula të titulluara "Sipërmarrja" si për shembull në Universitetin e Lodz në Poloni apo SME në Universitetin e Split në Kroaci. Master në Sipërmarrje ka për shembull në Estonian Business School në Estoni. Në Slovaki në Universitetin Teknik të gjithë studentët e masterit dhe të doktoraturës kanë në kurrikulat e tyre lëndën e sipërmarrjes.

III.5.2 Edukimi jo formal i sipërmarrjes në Evropën Qendrore dhe Lindore

Fondi Evropian i Trajnimit (ETF) është një agjenci e Komisionit Evropian e themeluar në vitin 1990 për të kontribuar në zhvillimin e edukimit dhe trajnimit në vendet partnere të BE. ETF asiston vendet partnere në përmirësimin e cilësisë së edukimit dhe trajnimeve me qëllim kryesor rritjen ekonomike dhe përfshirjen sociale. ETF ka patur disa projekte në vendet e Europës

Qendrore dhe Lindore si Shqipëria, Kroacia, ish-Republika Jugosllave e Maqedonisë, Serbia dhe Mali i Zi. Fokusi kryesor i këtyre projekteve ishte nëse sistemet arsimore kombëtare mbështesin dhe lehtësojnë zhvillimin e kompetencave kyçe dhe si segmente të ndryshme të sistemeve arsimore kombëtare mbetesin edukimin sipërmarrës. Në Kroaci studimet janë zhvilluar vetëm në nivelin e arsimit 9-vjeçar, në Serbi në shkollat e mesme, në Malin e Zi në nivelin e arsimit parauniversitar, ndërsa në Shqipëri dhe në ish Republikën Jugosllave të Maqedonisë janë zhvilluar vetëm në nivelin universitar.

Trajnimet janë të ofruara nga një numër i madh aktorësh mbështetës në vendet e EvropësQendrore dhe Lindore si edhe në vendet e Evropës Juglindore, aktorët janë përgjithësisht donatorë ndërkombëtarë dhe trajnimet janë kryesisht për rritje kapacitetesh për sipërmarrës të rinj apo për start up të reja.

Një praktikë e mirë vjen nga Kroacia, ku *Microsoft Kroaci* dhe Komisioneri *i Kombeve të Bashkuara për Refugjatët* ka zhvilluar vazhdimisht trajnime për personat e zhvendosur për t'i aftësuar ata me aftësitë bazike për teknologjinë e informacionit dhe komunikimit me qëllim integrimin e tyre në tregun e punës. Në ish-Republikën Jugosllave të Maqedonisë sektori publik dhe privat kanë bashkëpunuar me qëllim rritjen e kapaciteteve për të rinjtë sipërmarrës dhe për integrimin e të rinjve në tregun e punës (Homans, 2003).

Për sa i përket asistencës për start me qëllim ndihmesën për zhvillimin e biznesit të tyre, një iniciativë që duhet përmendur është Youth Business International që ka qenë prezente në vende të ndryshme të Evropës Juglindore. Kjo iniciativë mobilizon komunitetin ndërkombëtar të biznesit për të ndihmuar të rinjë që e kanë të pamundur të gjejnë mbështetje në një vend tjetër për t'u bërë sipërmarrës. *Young Business International* ka punuar kryesisht me të rinj në nevojë duke u dhënë atyre një suport financiar si edhe mentorë për orientimin e sipërmarrësve të rinj. Vendi i parë që ka punuar me iniciativën e *Young Business International* është Hungaria në vitin 1993. Programe pilote ka patur në Poloni dhe në Shqipëri. Kroacia dhe Sllovenia kanë implementuar programe dhe projekte të përafërta me këtë iniciative.

Balkan Children Foundation është një rrjet global i organizatave rinore të cilatpunojnë dhe janë partnere për të përmirësuar jetën e miliona të rinjve në të gjithë botën. Kjo organizatë është krijuar në vendet e Ballkanit me qëllim kryesor rritjen e kapaciteteve të të të rinjve në fushën e sipërmarrjes dhe hyrjen në tregun e punës.

Start Up Weekend është një eksperiencë që zgjat në fundjavë dhe mbledh sipërmarrës ose persona të cilët dëshirojnë të jenë sipërmarrës. Zgjat një weekend, sipërmarrësit, të rinjtë mund të zhvillojnë idetë e tyre për një fundjavë. Idetë hidhen ditën e premte dhe zhvillohen përgjatë fundjavës duke përdorur metodologjinë e Lean Start Up për të zhvilluar një produkt minimal të disponueshëm, në mbrëmjen e së dielës, ata marrin feedback nga ekspertë të panelit të Start Up Weekend. Vlen për t'u theksuar se pjesëmarrësit e Star Up Weekend kanë mundësinë e një edukimi alternativ nëpërmjet një aktiviteti krijues. Shumica e vendeve të Evropës Qendrore dhe Lindore janë pjesëmarrëse në Start Up Weekend.

Java ndërkombëtare e sipërmarrjes ose *Global Entrepreneurship Week* është eventi më i madh në botë për novatorët dhe krijuesit për të lancuar ndërmarrjet e tyre. Për gjatë një jave në nëntor në 140 vende të botës zhvillohen aktivitete të ndryshme në nivel kombëtar dhe rajonal për të promovuar sipërmarrjen te të rinjtë.

SIFE e themeluar në 1975 dhe që prej 2012 e njohur me emrin SIFE (Students in Free Enterprise) është një organizatë jofitim prurëse që punon me lider biznesi në arsimin e lartë dhe i mobilizon studentët për të kontribuar në zhvillimin e komunitetit të tyre lokal nëpërmjet kompeticioneve të ndryshme studentore me qëllim përmirësim e cilësisë dhe standardeve të jetesës së komunitetit nëpërmjet sipërmarrjes.

III.5.3 Rasti i Shqipërisë

Shqipëria ishte vendi i fundit evropian që përjetoi rënien e regjimit komunist në fillimin e viteve 1990. Vendi ynë ka qenë një vendi i vetizoluar përgjatë katër dekadave të regjimit komunist, kjo e dallonte nga vendet fqinje. Prona private nuk ekzistonte dhe nuk kishte akses në praktikat e vendeve perëndimore (Dimitrova-Grazjl and Simon, 2010).

Periudha e tranzicionit në Shqipëri është karakterizuar nga rimëkëmbje e kriza të ndryshme. Ka pasur reforma të vazhdueshme për përmirësimin dhe forcimin e mjedisit të biznesit. Një nga projektet më të mëdha te reformave për administratën publike, drejtësinë, infrastrukturën dhe ekonominë ka qenë ai i EBRD që zgjati nga viti 1999 deri ne vitin 2000. Në dy dekadat e tranzicionit dy momente historike kanë influencuar negativisht në mjedisin e biznesit: ngjarja e vitit 1997 dhe ajo që pasoi më pas emergjenca e luftës së Kosovës në vitin 1999 (Bartlett &

Prica, 2012).

Sektori privat në Shqipëri ka treguar fleksibilitet përballë krizave. Mikro-ndërmarrjet të cilat punësojnë më pak se 10 punonjës përbëjnë rreth 96% të ndërmarrjeve shqiptare të cilat janë të përqendruara në më shumë se 60% në zonën Tiranë-Durrës dhe kryesit me një përqendrim prej 50% në sektorin e shërbimeve (METE,2010). Mikro-ndërmarrjet karakterizohen nga dominimi i ekonomisë informale. Edhe pse duke iu referuar raportit te Doing Business të Bankës Botërore për tremestrin e parë të vitit 2015 tregojnë se procedurat burokratike për hapjen e një biznesit të ri janë për mirësuar ndjeshëm në Shqipëri, korrupsioni, taksat si edhe mungesa e stabilitetit politik vazhdojnë të jenë ndër problemet më kryesore për sipërmarrjen në Shqipëri. Procesi stabilizimit asocimit për integrimin në Bashkimin Evropian është shoqëruar me një sërë reformash të cilat kanë kontribuar në përmirësimin e mjedisit të biznesit si edhe në nxitjen e sipërmarrjes nëpërmjet programeve të ndryshme mbështetëse (World Bank, 2012; EU dhe OECD, 2007).

Shqipëria ka popullsinë më të re në Evropë, të rinjtë në Shqipëri po përjetojnë një mungesë integrimi në tregun e punës përpos edukimit dhe kualifikimeve që i ofrohen në nivel universitar. Sipërmarrja është një kurë për luftën ndaj papunësisë por edhe rrit avantazhin konkurrues të vendit tonë. Me qindra të rinj çdo vit integrojnë studimet në universitetet publike dhe private të vendit me degë që lidhen me ekonominë, financën e biznesit. Është e nevojshme që të shqyrtohet trendi i edukimit sipërmarrës si edukimin formal i ofruar nga universitetet duke u përqendruar tek oferta akademike e universiteteve publike në vendin tonë dhe si edukim joformal duke përfshirë edhe iniciativat e ndryshme për nxitjen e sipërmarrjes rinore e studentore në Shqipëri.

III.5.3.1 Edukimi formal për sipërmarrjen në universitetet publike në Shqipëri.

Universiteti është një pikë e fuqishme për të zhvilluar aftësi sipërmarrëse (A, Cepani 2003). Duke ju referuar disa nga studimeve më konsistente të viteve të fundit në sektorin e SME-ve ne Shqipëri, është pranuar gjerësisht kërkesa për njohuri të reja në këtë fushë. Por pyetja që shtohet nga akademiket dhe drejtuesit e universitetit është nëse ekziston një ofertë cilësore ne arsimin dhe trajnimin sipërmarrës në Shqipëri? Është e arsyeshme të supozohet se Universiteti ka mundësinë për të gjeneruar impute të rëndësishme në zhvillimin e njohurive, aftësive dhe bihejviorizmit sipërmarrës, si ezigjenca e nevojshme për bizneset e vogla dhe të mesme në rritjen

ekonomike Shqiptare. Një diapazon i gjerë debatesh janë zhvilluar në kuadrin e shumë problemeve që lidhen me tranzicionin e zgjatur si proces. Duke ju referuar konferencave të shumta zhvilluar në Shqipëri në fushën e sipërmarrjes dhe sfidave në edukim, janë hedhur ide të ndryshme lidhur me domosdoshmërinë e arsimimit sipërmarrës si një prerogative eminente ne perspektiven akademike. Ideja e këtyre diskutimeve lidhet me përfshirjen e gjerë të sipërmarrjes jo vetëm ne fushat që lidhin me studimet ekonomike, por edhe në ato sociale dhe inxhinierike duke përfshirë sipërmarrjen në të gjitha degët dhe fakultetet e vendit.

Ne analizuam ofertën akademike aktuale universiteteve publike në vend, në të tre ciklet e studimit bachelor, master dhe doktoraturë: Universiteti i Tiranës, Universiteti "Ismail Qemali" Vlorë, Universiteti "Aleksandër Xhuvani" Elbasan, Universiteti Bujqësor i Tiranës, Universiteti Politeknik i Tiranës, Universiteti i Arteve Tiranë, Universiteti "Luigj Gurakuqi Shkodër, Universiteti "Fan Noli" Korcë, Universiteti "Eqerem Cabej" Gjirokastrër, Universiteti "Aleksandër Moisiu" Durrës, Universiteti i Sporteve Tiranë si edhe Akademia e Arteve Shkodër, të dhënat janë marrë duke analizuar kurrikulat përkatëse në *websitet* përkatëse. Fokusi është të kuptojmë më mirë nëse ka lëndë të sipërmarrjes në të trija ciklet e studimit dhe nëse ekziston një kurrikul e plotë për drejtimin sipërmarrës në të trija ciklet respective. Një panoramë sintetike lidhur me përfshirjen e lëndës së sipërmarrjes në universitet publike paraqitet ne tabelën..

***Tabela 6**: Prezenca e kurrikulës sësipërmarrjes nëuniversitetet publike shqiptare*

	LëndëSipërmarrje Bachelor	LëndëSipërmarrje Master	LëndëSipërmarrje Doktoraturë	KurrikulnëSipërmarrje Bachelor	KurrikulnëSipërmarrje Master	KurrikulnëSipërmarrje Doktoraturë
Universiteti i Tiranës	PO	PO	nuk ka informacion	JO	PO	JO
Universiteti Bujqësor i Tiranës	PO	nuk ka informacion	nuk ka informacion	JO	JO	JO
Universiteti Politeknik i Tiranës	JO	JO	JO	JO	JO	JO

Universiteti i Arteve Tiranë	JO	JO	JO	JO	JO	JO
Universiteti i Sporteve Tiranë	JO	JO	JO	JO	JO	JO
Universiteti “Aleksandër Xhuvani”Elbasan	PO	JO	JO	JO	JO	JO
Universiteti “Luigj Gurakuqi”Shkodër	PO	JO	JO	JO	JO	JO
Universiteti”Ismail Qemali”Vlorë	PO	PO	JO	JO	PO	PO
Universiteti”Aleksandër Mosiu “Durres	PO	PO	nuk ka informacion	JO	PO	JO
Universiteti “Fan S Noli”Korçë	JO	JO	JO	JO	JO	JO
Universiteti “Eqerem Çabej”Gjirokastër	JO	JO	JO	JO	JO	JO
Akadamia e Arteve Shkodër	JO	JO	JO	JO	JO	JO

Edukimi i sipërmarrjes është një disiplinë e re në Shqipëri dhe siç mund të konstatohet në shumë universitete publike, sipërmarrja nuk është integruar si lëndë, por edhe si kurrikulën e veçantë në programe studimi me përjashtime të rralla. Sfidat e së ardhmes pozojnë rëndësinë që duhet të ketë integrimi sipërmarrjes në edukimin formal, jo vetëm në profilet e administrimit të biznesit, por edhe më gjerë.

Është për t'u theksuar se edukimi i sipërmarrjes ka marrë ritme të shpejta zhvillimi në arsimin e mesëmme përfshirjen e një lënde specifike për sipërmarrjen. Gjithashtu, në arsimin 9-vjeçar në kurrikul është integruar lënda "Aftësimi Sipërmarrës", nëpërmjet programit *Junior Achievement*, operativ prej disa vitesh në Shqipëri.

KAPITULLI IV: METODOLOGJIA DHE ANALIZA E REZULTATEVE

IV.1 Hyrje

Kapitulli e metodologjisë parashtron dhe diskuton, procedurat metodologjike të kërkimit. Më konkretisht, janë zhvilluar 5 seksione. Në pjesën e parë përshkruhet qasja sasiore e kërkimit si dhe argumentet pro, për adoptimin e kësaj metode kërkimi në disertacionin. Në pjesën e dytë, trajtohet çështjet e konfigurimit të modelit dhe hipotezave. Pjesa e tretë fokusohet në operacionalizimit të variablave si dhe ndërtimit të pyetësorit. Pjesa e katërt, paraqet çështjet e instrumenteve të kërkimit, besueshmërisë dhe vlefshmërisë së matjeve kërkimore. Në pjesën e pestë dhe të fundit diskutohen gjetjet e modelit, duke analizuar të gjitha rezultatet e marrëdhënieve të variablave

IV.2 Dizenjimi i kërkimit sasior

Në këtë seksion shqyrtohen në imtësi argumentet e përdorimit dhe përshtatshmëria e metodave të kërkimin sasior, duke u fokusuar në kriteret vlerësuese të kërkimit. Fillimisht, gjykohet e nevojshme të zhvillohet një analizë krahasimore e metodave sasiore me ato cilësore, duke theksuar përparësitë e metodës sasiore në funksion tëkërkimit, e cila është përdorur në këtë studim.

IV.2.1 Krahasimi i qasjes sasiore me qasjen cilësore.

Dizenjimi i kërkimit mund të jetë si cilësor ashtu edhe sasior. Këto dy qasje janë të ndryshme për sa i përket natyrës së të dhënave. Kërkimi cilësor përdoret për të analizuar për të dhënat e *soft* si përshtypjet e pranishme, fjalë, fjali, foto, dhe simbolet, ndërsa kërkimi sasior është i përshtatshëm për të dhënat e *hard* në formën e numrave (Neuman, 2003). Në këtë studim, është zgjedhur metoda sasiore për disa arsye të cilat vijojnë si më poshtë:

Kërkimi cilësor përdoret për të shqyrtuar dhe për të absorbuar nga pikëpamja kuptimore një fenomen të caktuar si objekt kërkimi. Kërkuesit zakonisht u drejtojnë pjesëmarrësve, pyetje të gjera dhe të përgjithshme, për të mbledhur opinione të detajuara në formën e fjalëve ose

imazheve dhe për të analizuar modelet e të dhënave (Creswell, 2009). Kjo qasje bëhet për të kuptuar një fenomen në thellësi dhe jo për të provuar lidhje statistikore (Bell, 1991). Kërkimi cilësor ka përparësi në përdorimin e formateve të ndryshme në funksion të raportimit më të detajuar të studimit. Megjithatë, efekti paragjykues është i natyrshëm në këtë qasje kërkimore. Metoda cilësore është eksploruese dhe e përshtatshme për të kuptuar një koncept apo fenomen, si dhe probleme që hasin kërkuesit në momentin që nuk kanë asnjë ide në lidhje me variablat e rëndësishëm për t'u shqyrtuar (Creswell, 2009). Për më tepër, qasja cilësore përdoret zakonisht kur një qasje sasiore nuk është e realizueshme (Walsham, 1995).

Nga ana tjetër, metoda sasiore është sistematike dhe shkencore. Kjo metodë ka për qëllim të zbulojë marrëdhëniet midis variablave. Kërkuesit janë të interesuar në prirjet apo marrëdhëniet mes variablave të përdorura nga modelet matematikore, teorike dhe hipotezave (Creswell 2009). Kështu, kërkimi sasior është i përshtatshëm për krahasime mes të grupeve, analiza dhe shpjegime të varësisë ndërmjet variablave (Creswell, 2009). Kjo qasje është efektive kur problemi i kërkimit është identifikimi i faktorëve ndikues në rezultatet (i varur) ose për të testuar një teori apo shpjegim të caktuar. Në fakt, kjo është e njohur si mënyra më e mirë e testimit të hipotezave (Creswell, 2009).

IV.2.2 Përparësitë e metodave sasiore.

Duke pasur parasysh parimet e dy qasjeve të mësipërme, metoda sasiore është më përshtatshme në funksion të objektivave kërkimore të studimit në fjalë.

Së pari, qasja sasiore ofron mundësinë për tëzhvilluar një analizë efektive dhe për të testuar një teori për sa i përket hipotezave (Creswell, 2009; Maxwell & Delaney, 2004). Të dhënat numerike duhet të përdoren për të përcaktuar marrëdhëniet midis komponentëve të veçantë arsimorë dhe qëndrimeve sipërmarrëse dhe synimeve. Modeli këtij studimi përfshin 6 variabla (synimi sipërmarrës, qëndrimi ndaj sipërmarrjes, norma subjektive, kontroll të perceptuar të sjelljes, karakteristikat personale dhe komponenti edukimit *know-how*). Janë konsideruar gjithashtu marrëdhëniet ndërmjet këtyre variablave. *Qëllimi sipërmarrës* është variabël i varur dhe *know-how* është variabli ekzogjen i pavarur. Gjithashtu, *karakteristikat individuale* është konsideruar variabël i pavarur ekzogjen. Variablat e tjera janë konfiguruar si variabla të pavarura endogjenë.

Kërkimi sasior është më i përshtatshmi për të studiuar marrëdhëniet midis variablave. Sipas Creswell (2009), kërkimi sasior është një hetim brenda një problemi social apo njerëzor, bazuar në testimin e një teorie të përbërë nga variabla, i matur me vlera numerike dhe i analizuar me procedurat statistikore, në mënyrë që të përcaktojë nëse përgjithësimet parashikuese të teorisë qëndrojnë dhe janë të vërteta.

Së dyti, metoda sasiore është efektive për të krahasuar dy grupe apo kategori të ndryshme (Creswell 2009). Ky funksion i përshtatet qëllimit të studimit. Një nga objektivat e këtij disertacioni është të provojë efektivitetin e edukimit të sipërmarrjes duke iu referuar komponentit të tij me thelbësor sipas (Johannisson, 1991)*know-how-t*, në drejtim të qëllimeve sipërmarrëse me kryerjen e një studimi krahasues mes studentëve të grupeve të sipërmarrjes dhe studentëve të cilët nuk e kanë zhvilluar lëndës e sipërmarrjes. Së treti, nga një rishikim i konsiderueshëm i literaturës mbi edukimin sipërmarrës (në kapitullin III) është konstatuar se ekziston një mungesë e të dhënave empirike mbi këtë temë studimi (dmth, efekti specifik i komponentëve të edukimit në formimin e sjelljes sipërmarrëse). Kështu, duke realizuar një studim sasior, ky disertacion siguron të dhëna të vlefshme empirike mbi këtë temë dhe përpiqet të ofrojë rekomandime të rëndësishme për edukimin sipërmarrës.

Limit kryesor i kërkimeve sasiore është se këto metoda kërkojnë të dhëna që mund të maten ose të vlerësohen duke përdorur instrumente apo duke vrojtuar shkallë matëse specifike (Creswell, 2009). Kështu, matja efikase e variablave e metodës sasiore konsiderohet si momenti më thelbësor dhe kritik, për shkak se pasqyrohen marrëdhëniet mes të dhënave dhe vëzhgimeve. Në vazhdim trajtohen çështjet e konfigurimit të modelit dhe hipotezave, operacionalizimit të variablave, instrumenteve të kërkimit, besueshmërisë dhe vlefshmërisë së matjeve kërkimore si dhe analizës së rezultateve.

IV.2.3 Efikasiteti kërkimor i qasjeve sasiore në identifikimin e qëllimit sipërmarrës

Sipas (Babbie, 1990) qasjet ndërseksionale përdoren për të grumbulluar të dhëna në një moment të caktuar kohor nga një mostër kampionimi e cila është përfaqësuese dhe përshkruan më së miri popullatën e marrë në studim. Sipas autorit, gjatë vështrimit të përgjithshëm ofrohet një përshkrim sasior dhe i trendeve, qëndrimeve ose opinioneve të popullsisë. Vështrimi i

përgjithshëm përdoret për të përcaktuar marrëdhëniet ndërmjet variablave. Kjo mbështetet edhe nga Leedy dhe Ormrod (2001), të cilët argumentuan se vështrimi ndërseksional është i dobishëm për të identifikuar "karakteristikat e një fenomeni të vëzhguar ose duke eksploruar korrelacionet të mundshme mes dy apo më shumë dukurive". Nëpërmjet kësaj qasje, kërkuesit disponojnë një mjet të vlefshëm statistikor, për të provuar marrëdhëniet midis komponentëve të veçantë arsimorë mbi qëndrimet dhe qëllimet sipërmarrëse (Creswell 2009). Gjithashtu, një qasje e tillë është përdorur në shumicën e kërkimeve në vëzhgimet sociale (Bryman, 2008). Për të saktësuar variablate pavarura dhe të varura të modelit, mbështetjet teorike janë të nevojshme për kërkuesit që ata të tregojnë ndikimin e një variabli nga variablat e tjerë. Kjo i referohet gjithashtu edhe çështjes së zhvillimit të hipotezave. Hipotezat e këtij studimi janë zhvilluar në bazë të mbështetjeve teorike në kërkimet psikologjike dhe sipërmarrëse duke iu referuar rishikimit të literaturës në kapitujt (II) dhe (III).

Në fushën e kërkimit sipërmarrës vëzhgimi i përgjithshëm ka qenë përdorur gjerësisht (Autio et al, 2001; Luthje & Franke, 2003; Kristiansen & Indarti, 2004; Krueger et al, 2000) dhe konsiderohet i përshtatshëm dhe i besueshëm për të studiuar qëllimet sipërmarrëse të kampionit të observuar. Për shembull, në mënyrë që të testohet zbatueshmëria e dy modeleve të qëllimit (TPB dhe EEM) në kërkimet sipërmarrëse, Krueger et al. (2000) ka miratuar një qasje të modeleve konkurruese duke përdorur të dhënat e marra nga një vëzhgim i përgjithshëm. Autori krahason rezultatet e analizës së regresionit për të dy modelet dhe zbuloi se dy modelet kishin mbështetje të fortë statistikore.

Autio et al. (2001) aplikuan TPB për të analizuar faktorët që ndikojnë në *qëllimin sipërmarrës* midis studentëve të universiteteve të ndryshme. Me vëzhgimin ndërseksional, autorët krahasuan pjesëmarrës nga vende të ndryshme, si Finlanda, Suedia, SHBA-ja, dhe Britania e Madhe. Autori në këtë studim përcaktoi si variabël të varur *qëllimin sipërmarrës*, variablat e pavarura përfshinin *qëndrimin, normat subjektive, kontrollin e perceptuar të sjelljes, përvojën e pun*ës *në firmat e vogla, statusin e punësimit, ndryshimin e punës brenda një viti dhe mosh*ën. Rezultatet treguan se modeli i TPB ishte i përshtatshëm ishte i fuqishëm dhe kontrolli i perceptuar i sjelljes u gjet si përcaktuesi më i rëndësishëm i qëllimit sipërmarrës.

Në mënyrë të ngjashme, Kristiansen dhe Indart (2004) kanë investiguar prirjet sipërmarrëse ndërmjet studentëve indonezianë dhe norvegjezë për të kuptuar ndikimin e teksteve të ndryshme

ekonomike dhe efektivit kulturor. Si variabla të pavarur në studimin u konsideruan faktorët *demografikë, begraundi individual, tiparet e personalitetit, qëndrimet, dhe elemente kontekstuale*, ndërsa variabli i varur ishte *qëllimi sipërmarrës*. Ata zbuluan se niveli i qëllimit sipërmarrës ishte më i lartë te studentët indonezian krahasuar me studentëve norvegjez; *perceptimet individuale të vetefikasitetit dhe gatishmëria instrumentale* ishin variablat që ndikonin më shumë në *qëllimin sipërmarrës*, ndërsa *mosha, gjinia dhe arsimimi* nuk kishin ndikim të konsiderueshëm statistikor.

IV.3 Konfigurimi i modelit dhe hipotezat

Siç edhe u përmend gjatë shqyrtimit të literaturës, teoria e sjelljes së planifikuar (Ajzen, 1991) identifikon qëllimin si një ngjarje e mëparshme e lidhur me sjelljen. Qëllimi i referohet faktorët motivues që ndikojnë një sjellje të caktuara dhe është një tregues i përpjekjeve për të planifikuar sjelljen. Në përgjithësi, sa më i fortë të jetë qëllimit sipërmarrës, aq më e arrirë do të jetë ndikimi në sjelljes (Ajzen, 1991). TPB identifikon tre matës të qëllimit sipërmarrës: (1) qëndrimi ndaj sjelljes; (2) normat subjektive; dhe, (3) kontrollin i perceptuar i sjelljes. TPB është përdorur për të parashikuar një shumëllojshmëri të gjerë të sjelljeve duke filluar nga çështjet e shëndetit, të tilla si përdorimi i kondomëve apo ndërprerja e duhanit, për çështje të marketingut, të tilla si parashikimet e blerjes dhe të shitjes të menaxhimit (Armitage dhe Conner, 2001).

TPB gjithashtu është përdorur në kuadër të studimit të qëllimit sipërmarrës dhe është parë të ketë qenë një mjet efektiv për të kuptuar qëllimin sipërmarrës. Qëndrimi ndaj sjelljes dhe kontrollit të perceptuar të sjelljes janë parë të kenë qenë përcaktues pozitiv të qëllimit sipërmarrës tek studentët amerikanë (Autio et al 2001; Krueger et al 2000) dhe tek studentët skandinavë (Autio et al 2001). Të dhënat tregojnë se efekti i mbështetjes sociale tek sjellja me qëllim sipërmarrës ka qenë jodomethënës. Sipas Krueger et al. (2000) efekti i mbështetjes sociale nuk është parë të ketë lidhje me synimin sipërmarrës tek studentët amerikanë. Në të kundërt, Autio et al. (2001) ka gjetur prova të dobëta të efektit të mbështetjes sociale tek qëllimi sipërmarrës i studentëve amerikanë, por jo tek studentët skandinavë.

TPB ka parashikuar me sukses synimin sipërmarrës në kontekstin e Amerikës dhe vendeve të Evropës Veriore.Bazuar ne revizionin e literaturës në vendet e rajonit dhe në Shqipëri, vërehet se

kontributi teorik i TPB në parashikimin e synimit sipërmarrës në ekonomitë në tranzicion ende nuk është vendosur në shinat e duhura studimore. Gjithashtu, nuk është konstatuar ndonjë studim i thelluar në këtë drejtim. Interesi jonë studimor ka në fokus aplikimin e TPB në konteksin universitar publik të Shqipërisë.

Qëndrimi ndaj sjelljes ka të bëjë me shkallën në të cilën një person ka një vlerësim të favorshëm ose jo të favorshëm ose një gjykim diku të mesëm përsa i përket sjelljes në fjalë (Ajzen, 1991). Individët formojnë qëndrimet ndaj një sjelljeje duke e shoqëruar me rezultatet e mundshme të sjelljes. Nëse rezultatet shoqëruese janë kryesisht të dëshirueshme, atëherë qëllimi për të kryer sjelljen është më i fortë.Nëse rezultatet shoqëruese janë kryesisht të padëshirueshme, atëherë qëllimi për të kryer sjelljen është më i dobët. Në rastin e fillimit të procesit sipërmarrës, qëndrimi ndaj sjelljes në mënyrë të arsyeshme mund të vlerësohet duke matur dëshirën e rezultateve që lidhet me krijimin e një organizate biznesi. Në kontekstin e nisjes së një sipërmarrje biznesi, perceptimi pozitiv i rezultateve për një individ lidhet zakonisht me fillimin e biznesit të tij (p.sh., pasuri personale dhe autonomi-Shapero 1982) dhe rezultatet negative (p.sh., stresi -Shapero 1982) do të lidheshin me qëndrimin ndaj sjelljes.

Në atë masë që rezultatet pozitive të një individi lidhen me krijimin e një sipërmarrje, në po atë masë ka të ngjarë qe individi të zhvillojë qëllimin për të krijuar një sipërmarrje.Mbështetja për idenë se shuma e dëshirave specifike lidhet pozitivisht me qëllim sipërmarrës është gjetur më parë nga Krueger (1993). Për këtë arsye, hipoteza e parë është:

H1.1*: Qëndrimet dhe dëshirat specifike të studentëve janë të lidhura pozitivisht me qëllimin sipërmarrës.*

Matësi i dytë i qëllimit në TPB është norma subjektive. Normat subjektive pasqyrojnë shkallën në të cilën individë apo të afërm të rëndësishëm aprovojnë apo refuzojnë kryerjen e një sjelljeje të caktuar dhe forcën e motivimit të një individi në përputhje me dëshirat e njerëzve të afërm (Ajzen, 1991). Provat në lidhje me efektin e normave subjektive në synimin sipërmarrës kanë qenë kontradiktore. Autio et al. (2001) ka gjetur prova të dobëta të efektit të mbështetjes sociale mbi qëllimin sipërmarrës të studentëve amerikanë, por jo tek studentët skandinavë , ndërsa duke iu referuar studimit të Krueger et al. (2000) efekti i mbështetjes sociale nuk është parë të jetë i lidhur me synimin sipërmarrës tek studentët amerikanë.

Supozohet se mbështetja e dobët përsa i përket efektit të sportit social, mund të jetë një reflektim i mbështetjes së përgjithshme për sipërmarrjen në Amerikën e Veriut dhe Evropën Veriore. Në këtë kontekst, ku referencat mbështetëse janë të ngjashme përgjithësisht në shoqëri, efekti mbështetjes së të afërmve mund të mos jetë aq i rëndësishëm. Megjithatë, në Shqipëri dhe në ekonomitë e tjera në tranzicion, parashikohet që përkrahja sociale mund të jetë një përcaktues më i rëndësishëm i *qëllimit sipërmarrës.*

Kështu parashikohet së të dhënat e marra nga TPB në lidhje me përkrahjen sociale do të jenë të zbatueshme tek studentët shqiptarë. Nëse një individ ka motivim të fortë për të përmbushur dëshirat e njerëzve të tij të afërm, ka të ngjarë që individi të ketë synimin për të kryer sjelljen nëse referencat individuale e miratojë këtë sjellje. Më tej, nëse një individ ka motivim të fortë për të përmbushur dëshirat e njerëzve të tij të afërm, ka më pak të ngjarë që individi të ketë synimin për të kryer sjelljen nëse referencat individuale e nuk e miratojë atë sjellje. Për aq sa individi nuk është i motivuar në përputhje me dëshirat e referencave individuale, këto të fundit nuk do të ndikojë në synimin e individit për të kryer sjelljen. Kështu, në atë masë që të afërmit e një individi e mbështesin individin në fillimin e një sipërmarrje dhe individi ka motivim të fortë për të përmbushur atë ç'ka duan të afërmit e tij apo të saj, ka shumë të ngjarë që individi të ketë *qëllim* fillimin e një sipërmarrje. Për këtë arsye, hipoteza e dytë paraqitet si më poshtë:

H1.2*: Norma subjektive e studentëve është e lidhur pozitivisht me qëllim sipërmarrës.*

Kontrolli i perceptuar sjelljes i referohet lehtësisë së perceptuar ose vështirësisë në kryerjen e sjelljes dhe supozohet të përfshijë pengesa dhe kufizime të parashikuara nga individët (Ajzen, 1991). Sipas Ajzen (1991), kontrolli i perceptuar i sjelljes është në përputhje me konceptin e Bandura (1977, 1982) rreth *vetefikasitetit*. Vetefikasiteti ka të bëjë me gjykimet sesa mirë mund të kryejë dikush veprimet e nevojshme për të përballuar situatat e ardhshme (Bandura 1982).Më parë, vetefikasiteti ka qenë i lidhur me njohjen e mundësive dhe marrjen e rrezikut (Krueger dhe Dikson 1994), dhe është parë të jetë e lidhur pozitivisht me perceptimin global të fizibilitetit (Kreuger et al. 2000).

Bazuar në TPB, ne propozojmë që vetefikasiteti do të jetë i lidhur direkt me qëllimin sipërmarrës. Në masën që një individ beson se ai/ajo është në gjendje të kryejë sjelljen, po aq të

ngjarë ka që ai/ajo të ketëqëllim real për ta kryer sjelljen.Në kundërshtim mesa më sipër, nëse individi nuk ka besim në aftësinë e tij ose të saj për të kryer sjelljen, ka më pak të ngjarë që ai ose ajo të ushqejë qëllimin për të kryer sjelljen. Në kontekstin e krijimit sipërmarrës, nëse një individ ka besim të fortë se mund të kryejë detyra që lidhen me krijimin e sipërmarrjes, po aq të ngjarë ka që individido të ketë synime për të filluar një biznes. Në sens të kundërt, nëse një individ nuk beson se mund të kryejë me sukses detyrat që lidhen me fillimin e një biznesi, aq pak të ngjarë ka që ky individ mos të ketë një qëllim sipërmarrës. Referuar këtyre konstatimeve, propozohet hipotezë e tretë e mëposhtme:

***H1.3**: Vetëefikasiteti do të jetë i lidhur pozitivisht me qëllimin sipërmarrës.*

Tre hipotezat e para janë nxjerrë nga TPB ashtu siç është përdorur fillimisht për të shpjeguar qëllimin sipërmarrës.Një aplikim i fundit i TPB rreth qëllimit sipërmarrës në kontekstin e Amerikës së Veriut (Krueger et al. 2000) dhe një rishikim i TPB ndaj sjelljeve të tjera (Conner dhe Armitage 1998) kanë treguar se shtimi i masës globale të qëndrimit ndaj sjelljes dhe të kontrollit të perceptuar të sjelljes mund të shtojë fuqinë shpjeguese përTPB.

Edhe pse shumë kërkues e kanë trajtuar *vetefikasitetin* dhe *kontrollin e perceptuar të sjelljes* si sinonime, Conner dhe Armitage (1998) argumentojnë se kontrolli i perceptuar i sjelljes është elementi i madh që mund të përmbajnë aspektet që lidhen jo vetëm me vetefikasitetit, por edhe aspekte që lidhen me kontrollin e jashtëm të sjelljes. Krueger et al. (2000) përfshinin një masë globale të kontrollit të perceptuar të sjelljes të quajtur "fizibilitetit i perceptuar" në zbatimin e tyre të TPB ndaj qëllimit sipërmarrës në kontekstin e Amerikës së Veriut. Në modelin e tyre, ata përfshinë realizueshmërinë (fizibilitetin) e perceptuar si një përcaktues të qëllimit sipërmarrës. Ata zbuluan se vetëefikasiteti ishte i lidhur me fizibilitetin e perceptuar, dhe fizibiliteti i perceptuar ishte i lidhur me qëllimin sipërmarrës.Megjithatë, ata nuk provuan marrëdhënie mes vetefikasitetit dhe qëllimit sipërmarrës duke e konsideruar si lidhje të dobët dhe jo të rëndësishme. Kështu, edhe pse modeli i tyre nënkupton ndërmjetësim të plotë, ndërmjetësimi nuk ishte hipotetizuar ose testuar.

Siç parashikohet tek Hipoteza 1.3, në këtë disertacion supozohet se vetefikasiteti do të ndikojë tek *qëllimi* për të krijuar një sipërmarrje. Më tej, vetefikasiteti ka treguar se influencon në

perceptimet e fizibilitetit (Krueger et al. 2000). Megjithatë, fizibiliteti i perceptuar në krijimin e një sipërmarrje të re mund të rritet ose ulet nga faktorë të tjerë të vetefikasitetit. Për shembull, politikat qeveritare ose mund të pengojnë ose mund të ndihmojnë mundësitë e krijimit të një sipërmarrje (Buesnitz et al. 2000). Nëse një individ beson që krijimi i një sipërmarrje nuk është i mundur, pavarësisht nga besimet e individit që mund të kryejë detyrat që lidhen me krijimin e një sipërmarrje të mundshme, atëherë ka më pak të ngjarë që ky individ do të ketë qëllime sipërmarrëse. Kështu, parashikohet se fizibilitetit i perceptuar do të filtrojë ndikimin e vetefikasitetit.

***H2.1**: Fizibiliteti i perceptuar i studentëve ndërmjetëson marrëdhënien mes vetefikasitetit dhe qëllimit sipërmarrës.*

Siç përcaktohet nga Ajzen (1991, f. 188), qëndrimi ndaj sjelljes "ka të bëjë me shkallën në të cilën një person ka një vlerësim të favorshëm ose të pafavorshëm ose vlerësim neutral të sjelljes në fjalë. TRA(Fishbein dhe Ajzen, 1975) është e pranuar gjerësisht si përshkrues i formimit të qëndrimit.Sipas këtij modeli, qëndrimi ndaj sjelljes rrjedh nga lidhja që kanë disa atribute ose rezultate të caktuara me sjelljen.Prandaj, duke qenë se rezultatet që lidhen me sjelljen janë vlerësuar tashmë pozitivisht ose negativisht, ne automatikisht dhe njëkohësisht formojnë një qëndrim ndaj sjelljes (Ajzen, 1991). Kështu, shuma e dëshirave specifike duhet të jetë shumë e lidhur me masën globale të qëndrimit ndaj sjelljes. Megjithatë, rezultatet që lidhen me fillimin e sipërmarrjes mund të vlerësohen në mënyra, si dhe rezultatet që derivojnë mund tëkonsiderohen nga individë të ndryshëm në mënyra të ndryshme. Kështu, një matje globale e qëndrimit ndaj sjelljes mund të jenë e ndryshme nga shuma e dëshirave të veçanta, edhe nëse është kështu, rritja e impaktit tëkëtij elementi te TPB do t'i jepte më shumë sens kuptimit përsa i përket qëllimit sipërmarrës.

Krueger et al. (2000) përfshinë një matje globale të qëndrimit ndaj sjelljes në aplikimin e tyre te TPB për qëllimin sipërmarrës në kontekstin amerikan. Në modelin e tyre, ata përfshihen qëndrimin ndaj veprimit si një përcaktues i qëllimit sipërmarrës.Ata gjetën se shuma e rezultateve të pritshme gjatë fillimit tëprocesit sipërmarrës ishte e lidhur me qëndrimin ndaj veprimit, dhe qëndrimi ndaj veprimit ishte i lidhur me *qëllimin sipërmarrës*. Në modelin e tyre

nuk janë provuar marrëdhëniet që kanë rezultatet e pritura me qëllime sipërmarrëse. Edhe pse modeli i tyre nënkupton ndërmjetësim të plotë, ndërmjetësimi nuk ishte hipotetizuar ose testuar. Siç parashtrohet në Hipoteza e parë, objektivi është të vërtetohet se shuma e dëshirave specifike do të jetë e lidhur pozitivisht me qëllim sipërmarrës. Për aq sa njerëzit e afërm te individit japin rezultate pozitive në krijimin e një sipërmarrje të re, ka shumë të ngjarë që individi do të ketë synimin për të krijuar një sipërmarrje.

Matje globale e qëndrimit ndaj sjelljes (p.sh., dëshira e perceptuar e fillimit të sipërmarrjes) do të filtronte efektet e shumës së dëshirave specifike dhe qëndrimit. Në momentin që shuma e dëshirave specifike rezulton të jetëpozitive, individët do të perceptojnë krijimin e një sipërmarrje si të dëshirueshme. Përshtypja në favor të krijimin e një sipërmarrje, mund të pasohen nga qëllimi i krijimit të një sipërmarrje. Për këtë arsye, hipoteza e radhës është:

H2.2*: Dëshira e perceptuar e studentëve ndërmjetëson marrëdhënien ndërmjet shumës së dëshirave/qëndrimeve specifike dhe qëllimit sipërmarrës.*

Know-how dhe kontrolli perceptuar i sjelljes

Know- how në kontekstin e formimit sipërmarrës i referohet aftësive dhe zotësive që kërkohen për të zhvilluar një biznes të ri. Ai është një element thelbësor në kurset e sipërmarrjes.Në studimin e Vasper (1990) doli në pah se edukimi sipërmarrës ishte një mënyrë efektive për të zhvilluar te studentët dhe sipërmarrësit e rinj aftësitë menaxheriele dhe sipërmarrëse, si dhe teknikat dhe për të konsoliduar vetfikasitetin në ndërmarrjet e reja.

Marrëdhënia pozitive midis *Know-how* dhe kontrollit të perceptuar të sjelljes në pamje të parë është relativisht e qartë. Të mësuarit e *know-how* mund të përmirësojë kontrollin e perceptuar të sjelljes. Sipas Bandura (1986) dhe*teorisë sociale njohëse,* aftësitë dhe zotësitë e fituara janë burime të rëndësishme në zhvillimit të vetefikasitetit. Përmes aplikimit të aftësive dhe teknikave sipërmarrëse gjatë mësimit në kurset e sipërmarrjes, studentët mund të sintetizojnë pikat kyçe të mësimit, pikërisht përmes eksperiencat e tyre praktike (Vasper, 1990) .

Këto praktika në vazhdim ofrojnë feedback të kënaqshëm për studentët. Për shembull, nëse studentët zhvillojnë eksperienca të suksesshme përgjatë kursit të sipërmarrjes mund te

perceptohet si feedback pozitiv dhe në këtë kuadër ata rrisin konfidencën për të ecur më tej. Ndërsa dështimet mund të shikohen se kanë një ndikim të thellë në eksperiencat mësimore duke kontribuar në rritjen e kapacitetit të perceptuar të studenteve në zgjidhjen e problemeve të tilla. Konfidenca në drejtimin e kapacitetit të perceptuar vetjak është parë gjithmonë si faktor përcaktues në konfigurimin dhe zhvillimin e një biznesi të suksesshëm. E thënë ndryshe, studentët të cilët kanë aftësitë sipërmarrëse të forta (siç u përmend edhe në paragrafin e mësipërm) priren të kenë besim më të lartë dhe aftësi për të kryer sjelljet sipërmarrëse. Prandaj, postulohet hipoteza e fundit në këtë model, e cila vijon si më poshtë:

H3: *know-how ndikon pozitivisht vetëefikasitetin e perceptuar të studentëve.*

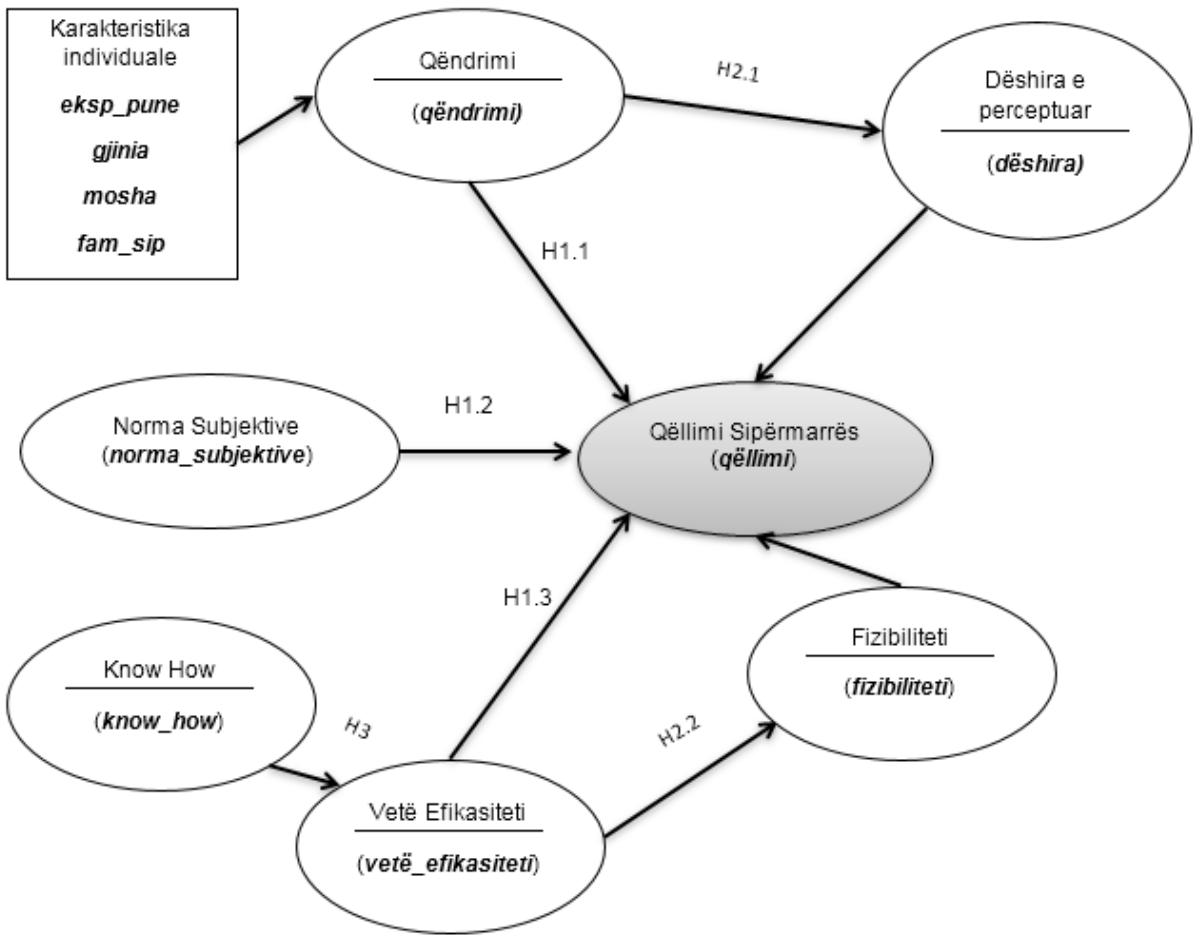


Figura 6:*Modeli konceptual i kërkimit*

Burimi: Autori

IV.4 Matjet dhe operacionalizimi i variablave

Në modelit konceptual (Figura 2), janë zhvilluar dhe matur 7 variabla (qëllimi sipërmarrës, qëndrimi ndaj sipërmarrjes, norma subjektive, kontrolli i perceptuar i sjelljes, dëshira, fizibiliteti, dhe *know-how*) , me një shkallë shumëpërmasore. Matja shumëpërmasore është superiore krahasuar me atë njëpërmasore për disa arsye (Bryman, 2008). *Së pari*, matja njëpërmasore mundet që gabimisht të klasifikojë shumë individë për disa arsye të mundshme, siç janë formulimi i gabuar i pyetjes ose keqkuptimi i saj. Matjet shumëpërmasore mund të zgjidhin këtë keqkuptim duke e kompensuar efektin. Së dyti, matja njëpërmasore nuk mund të mbulojë të gjitha aspektet e konceptit themelor. Një pyetje e vetme mund të jetë shumë e përgjithshme ose ekstrakton vetëm një pjesë të informacionit dhe në këtë mënyrë, nuk mund të përfaqësojë konceptin. Së fundi, matja shumëpërmasore vlerëson dallimet e vogla të përgjigjes ofruar nga pjesëmarrësit dhe lejon llogaritje më të saktë.

Secili prej pohimeve (ose pyetje) u mat në shkallën Likert 5 pikësore, i cili është një variant që përdoret më shpesh përsa i përket shkallës vlerësuese të mbledhjes së të dhënave (Cooper & Schindler, 2003). Shkalla Likert përbëhet nga deklarata që shprehin një qëndrim të favorshëm ose jo të favorshëm drejt objektit të interesit. Studentët u pyetën nëse pajtohen ose jo me çdo deklaratë ose të tregojnë shtrirjen perceptive të tyre për çdo deklaratë. Pikat 1-5 tregojnë vlerën që do të caktohet për çdo përgjigje të mundshme, (1) përfaqëson përshtypjen më pak të favorshme përsa i përket "çështjeve të sipërmarrjes" dhe (5) përfaqëson shkallën më të favorshme. Matjet e variablave të modelit konceptual janë përmbledhur në Tabelën 6.

Katër variablat e para lidhen me TPB (sipas, teorisë të sjelljes së planifikimit). Ato përfshijnë qëndrim ndaj sipërmarrjes, normën subjektive, vetefikasitetin apo kontrollin e perceptuar të sjelljes dhe qëllimin sipërmarrës. Ndërsa dy variblat ndërmjetësues lidhen modelin e krueger (2000) i cili është dhe versioni i revizionuar i modelit të Shaper dhe Sokol (EEM). Shumë studime në këtë fushë janëndërmarrë mbi këto katër variabla të TPB (Chandler dhe Lyon, 2001). Në këtë seksion, përmblidhen matjet kryesore të qëndrimeve sipërmarrëse si dhe argumentet pse janë përdorur më shpesh në literaturë dhe zhvillimin e matjeve matëse duke i krahasuar me studimet e mëparshme.

Tabela 7:*Përmbledhje e matjeve të variablave*

Variabli	Pohimet	Referenca
Qëndrimi ndaj sipërmarrjes	1. Besoj de sipërmarrja mund të më sjellë më shumë avantazhe se disavantazhe 2. Jam shumë i tërhequr nga ndërmarrja e një karriere si sipërmarrës 3. Po të kisha mundësi dhe burime do të mëpëlqente të filloja një biznes timin 4. Do të provoja shumëkënaqësi n.q.s do te bëheshasipërmarrës 5. N.q.s do te zgjidhja mes mundësive të ndryshme, do të zgjidhja te isha sipërmarrës 6. Është e mundur se do të kem aktivitetin tim sipërmarrës 7. Të jem drejtor i vetes sime është një objektiv që unë i kam vendosur vetes 8. Shpesh mendoj të kem një aktivitet timin sipërmarrës	Ajzen (1991); avg. Luthjeand Frank (2003);Kolvereid and Isaksen (2006)
Norma subjektive	1. Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Familja dhe te afërmit 2. Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Miqve 3. Nëse do te fillojënjë biznes tëndin mbështetja e: Kolegëve 4. Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e:Universitetit dhe rrjetet universitare kombëtare 5. Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Shoqata dhe institucione kombëtare te specializuara 6. Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Shoqata dhe institucione ndërkombëtare te specializuara 7. Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Banka 8. Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: të tjera	Arzen(1991); Autio et al. (2001);Carr and Sequeira (2007); Linan (2005)
Kontrolli i perceptuar	1. Siguri: Të zhvillosh ide të reja 2. Siguri: Të zhvillosh produkte të reja 3. Siguri: Të permirësosh produkte ekzistuese 4. Siguri: Të zhvillosh shërbime te reja 5. Siguri: Të reagosh shpejt ndaj ndryshimeve te papritura në treg për të arritur shanse të reja 6. Siguri: Të vendosesh dhe të arrish kuotat e tregut 7. I aftëpër tëpërballuar situata: Ndryshime të papritura të kushteve të biznesit 8. I aftëpër tëpërballuar situata: Të punosh në kushte stresuese dhe nën konflikte 9. I afte për tëpërballuar situata: Te tolerosh situata të paqarta 10. I aftëpër tëpërballuar situata: Të reagosh shpejt ndaj ndryshimeve të	Ajzen(1991); Krueger (2000)

	papritura të falimentimit 11. I aftëpër tëpërballuar situata: Të mbash vizionin pozitiv kur përballesh me pengesa, pavarësisht rezultateve negative	
Komponenti I edukimit Sip ***(Know-how)***	1. Sa të aftë e konsideron veten tëpërcaktosh objektiva: Të bindesh tëtjerët mbi vizionin tënd 2. Sa të afte e konsideron veten tëpërcaktosh objektiva: Të bindesh tëtjerët mbi vizionin e biznesit tënd 3. Sa te aftë e konsideron veten tëpërcaktosh objektiva: Tëndërmarrësh procese negociuse 4. Sa të aftë e konsideron veten tëpërcaktosh objektiva:Te formulosh vlerat, vizionet dhe objektivat organizative 5. Sa i aftë je të menaxhosh burimet njerëzore:Te masësh kapacitetin dhe potencialin e kolegeve dhe punonjësve 6. Sa i aftë je të krijosh dhe zhvillosh marrëdhënie me investitorët: Tëidentifikoshinvestitorët potencialë 7. Sa i aftë je të krijosh dhe zhvillosh marrëdhënie me investitorët: Të zhvillosh marrëdhënie me persona kyç qëjanë te lidhur me burimet kapitalit 8. Sa i aftë je të krijosh dhe zhvillosh marrëdhënie me investitorët: Të zhvillosh dhe të mbash marrëdhënie me investitorët potencialë	(Johannisson, 1991)
Qëllimi sipërmarrës	1. Sa i interesuar të hapësh vetënjësipërmarrje? 2. Sa i vendosur je për të filluar biznesin tënd?	Ajzen(1991); Krueger, (2000)
Dëshira e perceptuar	1. Unë jam gati te bej gjithçkapër të qene sipërmarrës 2. Synimi im kryesor i karrierës profesionale është qe tëbëhemsipërmarrës	Shapero & Sokol, (1982); Krueger, (2000)
Fizibiliteti i perceptuar	1. Unë di te gjitha detajet e nevojshme praktike për te krijuar një biznes 2. Është e lehte për mua te krijoj njësipërmarrje dhe të mund ta bej atë funksionale 3. Jam i përgatitur të filloj të krijoje një biznes 4. Jam në gjendje te kontrolloj çdo fazë start up-i (faza e parë) esipërmarrjes 5. Unë di si te krijoj një projekt sipërmarrje	Shapero & Sokol, (1982); Krueger, (2000)

IV.4.1 Qëndrimi ndaj sipërmarrjes

Përgjatë revizionimit të literaturës mbi sipërmarrjen, vërehet se lloje të ndryshme të shkallës matëse janë përdorur për të investiguar qëndrimin ndaj sipërmarrjes. Për shembull, Kolvereid (1996b) ka matur këtë efekt për sa i përket arsyeve për punësimin në organizatë ose vetëpunësim. Autori identifikoi pesë arsye të cilat favorizojnë punësimin në një organizatë (siguria, ngarkesa në punë, mjedisi shoqëror, shmangia e përgjegjësisë dhe karriera) dhe gjashtë arsye që favorizojnë vetëpunësimin (mundësia ekonomike, sfida, autonomia, autoriteti, vetërealizimi dhe marrja pjesë në të gjithë procesin). Kjo lloj matje e qëndrimit mund të konsiderohet si një masë besimi e cilathekson besimin e dikujt në lidhje me aspekte të ndryshme të punës organizative (1996b). Matja e Kolvereid u miratua me pas në studimet e Fayolle et al. (2006) dhe Souitaris et al. (2007).

Megjithatë, bazuar në përkufizimin e Ajzen (1991, 2005), qëndrimi ndaj sipërmarrjes është shkalla në të cilën një person ka një vlerësim të favorshëm ose të jo tëfavorshëm për t'u bërë një sipërmarrës. Autori parashtron se mendimet rreth sjelljes janë matës të qëndrimit dhe jo të vetë qëndrimit në fjalë. Në këtë kuptim, qëndrimi duhet të matet me anë të elementëve agregate ose mbledhës (Ajzen, 1991, 2005). Disa studiues kanë përdorur shkallën agregate për të matur qëndrimin ndaj sipërmarrjes në studimet mbi sjelljen sipërmarrëse. Për shembull, Krueger et al. (2000) përdorën një shkallë agregate për të matur qëndrimin ndaj sipërmarrjes, ndërkohë që ata studionin marrëdhëniet mes qëndrimeve dhe qëllimit sipërmarrës duke krahasuar TPB e Ajzen-it dhe EEM-ve të Shapero-s (më gjerësisht në kapitullin 2). Në studimin e tyre, një pyetje e vetme ('A është fillimi i një biznesi një ide tërheqëse për ju (shkalla: 0-100) ") është përdorur për të matur efektin e qëndrimit.

Për të plotësuar dobësinë që ka majta njëpërmasore, Luthje dhe Frank (2003) përdorën 3 pohime për të matur qëndrimin agregat të nxënësve përsa i përket sipërmarrjes. Pohimet përfshinin: "Më mirë të jem shef i vetes se sa të kem një punë të sigurtë"; "Mund të bësh shumë para vetëm duke qenë i vetëpunësuar"; "Më mirë të nis vetë një kompani se sa të jem menaxher i një kompanie ekzistuese". Në këtë studim ishte përdorur një shkallë matëse 5-pikësore (1 = aspak të sakta; 5 = shumë e saktë).

Kolvereid dhe Isaksen (2006) përdorën një shkallë të përzier. Besimi dhe qëndrimi janë konsideruar si dy variabla të ndara dhe të pavarura dhe qëllimi sipërmarrës ishte variabli i varur.

Besimi është matur duke përdorur katër matjet besimit të vetëpunësimit të identifikuara nga Kolvereid (1996b): autonomi, autoritet, mundësi ekonomike dhe vetërealizimin. Qëndrimi agregat është matur nga 4 pohime: (1) Do të ishte më mirëpër mua të krijoja vetë biznesin tim se sa të marr një pagë më të lartë duke punuar për dikë tjetër. (2) Do të ishte më mirë të nisja një biznes timin se sa të ndjek një karrierë premtuese. (3) Unë jam i gatshëm për të bërë sakrifica të mëdha personale, me qëllim që të qëndroj në biznes. (4) Unë jam më i gatshëm të punoj me të njëjtën pagë në biznesin tim, se sa të punoj si i punësuar në një organizatë. Rezultatet treguan se nuk kishte marrëdhënie të rëndësishme mes besimit dhe qëllimit sipërmarrës. Megjithatë, qëndrimi agregat parashikonte në mënyrë të konsiderueshme qëllimin sipërmarrës.

Në funksion të kësaj, një matje agregate e qëndrimit ndaj sipërmarrjes është më e përshtatshme se sa matja e besimit. Prandaj, duke pasur parasysh përkufizimin e qëndrimit ndaj sipërmarrjes (Ajzen, 1991; 2005) dhe duke iu referuar artikujve të përdorura nga Luthje dhe Frank (2003) dhe Kolvereid dhe Isaksen (2006), është matur qëndrimi ndaj sipërmarrjes duke përdorur 7 pohime. Këto pohime tregojnë nëse një student ka një qëndrim të favorshëm ose jo të favorshëm drejt krijimit të biznesit. Pohimet janë si më poshtë:

QenPers1: Besoj qe sipërmarrja mund te me sjellë më shumë avantazhe se disavantazhe

QenPers2: Jam shumë i tërhequr nga ndërmarrja e një karriere si sipërmarrës

QenPers3: Po të kisha mundesi dhe burime do të më pelqente të filloja një biznes timin

QenPers4: Do të provoja shumë kënaqësi n.q.s do të bëhesha sipërmarrës

QenPers5: N.q.s do të zgjidhja mes mundësive të ndryshme, do te zgjidhja të isha sipërmarrës

QenPers6: Është e mundur që do tëkem aktivitetin tim sipërmarrës

QenPers7: Të jem drejtor i vetes sime është një objektiv që unë i kam vendosur vetes

IV.4.2 Norma subjektive.

Norma subjektive ka të bëjë me presionin e perceptuar social për të kryer ose jo sjellje sipërmarrëseAjzen, (1991; 2005); njëpresion i tillë shoqëror vjen nga perceptimi se "referencat e rëndësishme" (siç janë prindërit dhe miqtë) do të miratojnë apo refuzojnë vendimin për t'u bërë

një sipërmarrës. Midis tre matësve të qëllimit në modelin TPB, efekti i normës subjektive është konsideruar shpesh nga shumë studiues si më i diskutueshmi. Disa studiuesit zbuluan një efekt të rëndësishëm të normës subjektive tek qëllimi sipërmarrës (Kolvereid & Isaksen, 2006; Tkachev & Kolvereid, 1999), ndërsa të tjerë nuk kanë gjetur efekt të rëndësishëm (Autio et al, 2001;. Krueger et al, 2000). Disa studime mbi qëllimin sipërmarrës madje e injorojnë këtë faktor (Peterman & Kennedy, 2003; Veciana et al, 2005.).

Janë vërejtur matje të ndryshme të normës subjektive. Kolvereid (1996b) ka matur këtë faktor duke përdorur "besimi x motiv për t'u përmbushur", duke argumentuar se ndikimi i perceptuar social është produkt i besimit normativ dhe motivitpër të përmbushur. Sipas autorit, norma subjektive u mat me tre pohimet mbi besimin dhe tre motive për të përmbushur atë çka deklarohet në pohim. Grupi i mëparshëm i pohimeve përfshinte " Besoj se familjarët e mi/miqtë më të afërt/njerëzit që janë të rëndësishëm për mua mendojnë se unë nuk duhet (pika 1) / duhet (pika 7) ta nxis veten drejt një karriere gjatë së cilës të krijoj vetë biznesin tim." Grupi i fundit e artikujve ishte: "Në çfarë mase ju intereson opinioni i familjarëvetë tu/ miqtë më të afërt/njerëzit kur ju jeni të vendosur ose jo për të ndjekur një karrierë si i vetëpunësuar?" Përgjigjet janë dhënë së bashku një shkallë me 7-pikë duke filluar nga 1 = Nuk më intereson fare, deri tek 7 = Më intereson shumë. Vlera e marrë e pohimeve mbi besimin shumëzohet me vlerën e marrë nga pohimi përkatës mbi motivimin dhe pastaj rezultatet mblidhen së bashku për të krijuar një masë të përgjithshme të normës subjektive. Këto matje janë adoptuar dhe në kërkimet e zhvilluara nga Kolvereid & Isaksen (2006) dhe Souitaris et al. (2007)

Megjithatë, në një shqyrtim meta-analitik të teorisë së sjelljes së planifikuar, Armitage dhe Conner (2001) argumentuan se matjet shumëpërmasore të normës subjektive kanë fuqi shumë të konsiderueshme parashikuese mbi qëllimin krahasuar me matjen sipas "normë subjektive x motiv për t'u përmbushur" si dhe me matjen njëpërmasoretë po këtij faktori. Për këtë qëllim, në këtë disertacion është përdorur një matje shumëpërmasore e normës subjektive. Kjo lloj matje ka gjetur përdorim masiv në fushën kërkimore të sipërmarrjes. Për shembull, Autio et al. (2001) mati konceptin e normës subjektive duke përdorur katër pohime që reflektojnë shkallën në të cilën individi e percepton mjedisin universitar si inkurajuesndaj sipërmarrjes dhe shkallën në të cilën sipërmarrja perceptohet si një karrierë alternative e pranueshme pas diplomimit. Në mënyrë të ngjashme, Carr dhe Sequeira (2007) përdorin katër pohime që lidhen me normën subjektivepër

të kapur përgjigjen e pjesëmarrësve rreth mendimeve të njerëzve të rëndësishëm në jetën e tyre (të tillë si prindërit/ vëllezërit e motrat / të afërmit) rreth fillimit të biznesit nga ana e tyre. Përveç kësaj, Linan (2005) përdori gjithashtu matje të ndryshme në kohë, të normës subjektive në studimin e tij. Autori argumentoi se norma subjektive është e përshtatshme që të matet me pohime që reflektojnë mendimet e njerëzve të tjerë të rëndësishëm, të tilla si familja, miqtë, kolegët dhe shokë, rreth angazhimit në sjellje sipërmarrëse.

Bazuar në përkufizimin e normës subjektive (Ajzen, 1991), si dhe gjetjet e studimeve të mësipërme (Autio et al, 2001;. Carr & Sequeira, 2007; Linan, 2005), janë formuluar 7 pohime për të matur normën subjektive. Matjet përshkruajnë se si një student percepton konsideratat normative (p.sh. mendimet e familjes, miqve më të ngushtë dhe të tjerë të rëndësishëm rreth kryerjes së sjelljes sipërmarrëse). Shtatë pohimet janë:

NrmSub1: Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Familja dhe te afermit

NrmSub2:Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Miqve

NrmSub3:Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e:Kolegëve

NrmSub4: Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Universitetit dhe rrjetet universitare kombëtare

NrmSub5: Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Shoqata dhe institucione kombëtare të specializuara

NrmSub6: Nëse do të filloje një biznes tëndin mbeshtëtja e: Shoqata dhe institucione ndërkombëtare të specializuara

NrmSub7: Nëse do të filloje një biznes tëndin mbështetja e: Banka

IV.4.3 Kontrolli i perceptuar/Vetefikasiteti

Vetefikasiteti në lidhje me aktin e fillimit të biznesit u mat me mesataren e përgjigjeve nga 11 pohimet ku secila përfaqësonte një detyrë kritike të sipërmarrësve (p.sh., të parin mundësi të reja të tregut për produkte dhe shërbime të reja, mundësi në tolerimin e ndryshime të papritura në kushtet e biznesit). Këto matje gjithashtu janë përdorur më parë nga Krueger et al. (2000).

VetEf1: Siguri: Të zhvillosh ide të reja

VetEf2: Siguri: Të zhvillosh produkte të reja

VetEf3: Siguri: Të përmirësosh produkte ekzistuese

VetEf4: Siguri: Të zhvillosh shërbime të reja

VetEf5: Siguri: Të reagosh shpejt ndaj ndryshimeve të papritura në treg për të arritur shanse të reja

VetEf6: Siguri: Të vendosësh dhe të arrish kuotat e tregut

VetEf7: I aftë për të përballuar situata: Ndryshime të papritura të kushteve të biznesit

VetEf8:I aftë për të përballuar situata: Të punosh në kushte stresuese dhe nën konflikte

VetEf 9:I aftë për të përballuar situata:Të tolerosh situata të paqarta

VetEf 10:I aftë për të përballuar situata:Të reagosh shpejt ndaj ndryshimeve të papritura të falimentimit

VetEf11:I aftë për të përballuar situata: Të mbash vizionin pozitiv kur përballesh me pengesa, pavarësisht rezultateve negative

Dëshira e perceptuar.

Ishin tre faktorë që matën dëshirën e perceptuar. Secili prej tyre ishte një matës holostik i dëshirës për të filluar biznesin. Kjo matje u përshtat nga Krueger et al. (2000), dhe alfa e Cronbach për tre pohimet ishte 0.84, e cila tregon besueshmëri të fortë.

Dsh1: Une jam gati të bëj gjithcka për të qenë sipërmarrës

Dsh2: Synimi im kryesor i karrierës profesionale është që të bëhem sipërmarrës

IV.4.4 Fizibiliteti i perceptuar.

Pesë pohimet që pasqyrojnë një vlerësim tërësor të fizibilitetit për të filluar një biznesin janë përshtatur nga Krueger et al. (2000) dhe janë përdorur për të matur fizibilitetin e perceptuar. Alfa

e Cronbach për këto elemente ishte (0.85), e cila është mjaft e pranueshme duke pasur parasysh se kjo statistikë është e ndikuar shumë nga numri i pohimeve të shkallëzuara.

Fiz1: Une di të gjitha detajet e nevojshme praktike për të krijuar një biznes

Fiz 2: Është e lehtë për mua të krijoj një sipërmarrje dhe të mund ta bëj atë funksionale

Fiz 3: Jam i përgatitur të filloj të krijoj një biznes

Fiz 4: Jam në gjendje të kontrolloj çdo fazë start up-i (faza e parë) të sipërmarrjes

Fiz 5: Unë di si të krijoj një projekt sipërmarrjeje

IV.4.5 Qëllimi sipërmarrës.

Të anketuarve u janë bërë dy pyetje rreth asaj se sa të ngjarë ka që ata të fillojnë biznesin e tyre (5 përfaqëson shumë gjasa, 1 nuk ka gjasa) dhe një pyetje nëse ata janë dakord (5 pajtohem fuqimisht, 1 nuk pajtohem) me pohimin nëse ata ishin duke e marrë parasysh fillimin e një biznesin të tyre një ditë në të ardhmen. Burimi i këtyre matjeve ishte Autio et al. (2001). Në studimin e tyre, alfa Cronbach ishte 0.82. Dy pyetjet janë si më poshtë

Qellsip1: Sa i interesuar je të hapësh vetë një sipërmarrje?

Qellsip2: Sa i vendosur je për të filluar biznesin tënd?

IV.4.6 Edukimi sipërmarrës/Know-how

Know-how i referohet zotësive dhe aftësitë të cilat prezumohen si të nevojshme për të filluar një biznes. Me së shumti ky komponent ka të bëjë me aplikimin e njohurive dhe aftësive të fituara nga kursi i sipërmarrjes (Johannisson, 1991). Metoda "të mësuarit duke bërë" është karakteristikë kryesore e edukimit të sipërmarrjes. Për shembull, nëpërmjet përgatitjes dhe zhvillimit të planit të biznesit, studentët mund të integrojnë teoritë dhe njohuritë me aftësitë në praktikë (Henry et al, 2005a. Lazear, 2004; Michelacci, 2003; Ronstadt, 1985; Salomoni et al, 2002. Sumerall et al., 2000). Lojrat e biznesit (business game) apo simulimet duke parashtruar situata konkrete ku sipërmarrësit apo biznesi mund të përballet, janë gjithashtu të dobishme për të forcuar *know-how* (Brewer et al., 1993). Mësuesit, pedagogët gjatë edukimit sipërmarrës nëpërmjet *know-how-ut*, pritet që të zhvillojnë dhe të rrisin aftësitë menaxheriale të studentëve, si dhe aftësitë

sipërmarrëse. Për shembull, se si të veprojnë sipërmarrësit (Bailey, 1986), negocimi, udhëheqja, të menduarit krijues dhe inovacionit teknologjik (Plaschka & welsch, 1990), përcaktimin e objektivave në lidhje me burimet njerëzore, menaxhimin e raporteve me investitorët potencialë në fazat e zhvillimit të biznesit etj,. Bazuar në këto konsiderata, u zhvilluam nëntë pohime për të matur mësimin e *know-how*

Knhow1: I aftë për të përballuar situata: Të mbash viznionin pozitiv kur përballesh me pengesa, pavarësisht rezultateve negative

Knhow1: Sa të aftë e konsideron veten të përcaktosh objektiva: Të bindësh të tjerët mbi vizionin tënd

Knhow1: Sa të aftë e konsideron veten të përcaktosh objektiva:Të bindësh të tjerët mbi vizionin e biznesit tënd

Knhow1: Sa të aftë e konsideron veten të përcaktosh objektiva:Të ndërmarrësh procese negociuse

Knhow1: Sa të aftë e konsideron veten të përcaktosh objektiva:Të formulosh vlerë, vizione dhe objektiva organizative

Knhow1: Sa i aftë je të menaxhosh burimet njerëzore: Të masësh kapacitetin dhe potencialin e kolegëve dhe punonjësve

Knhow1: Sa i aftë je të krijosh dhe zhvillosh marrëdhënie me investitorët: Të indentifikosh investitorët potencialë

Knhow1: Sa i aftë je të krijosh dhe zhvillosh marrëdhënie me investitoret: Të zhvillosh marrëdhënie me persona kyç që janë të lidhur me burime kapitali

Knhow1: Sa i aftë je të krijosh dhe zhvillosh marrëdhënie me investitorët: Të zhvillosh dhe të mbash marrëdhënie me investitorët potencialë

IV.5 Instrumentet e kërkimit

Qasjet empirike në studimin dhe aplikimin e TPB në modelet e qëllimit sipërmarrës kanë pasur në fokus studentët e degëve të biznesit (Kolvereid, 1996a; Krueger et al., 2000). Shumë studime së fundmi konfirmojnë diferencat midis studentëve të degëve të biznesit dhe atyre të inxhinierive (Craig & Johnson, 2006; Kirzner, 1979; Kirzner, 1997). Për shembull, studentët me formim në

administrimin e biznesit perceptojnë se janë më të orientuar ndaj tregut dhe kanë aftësi të nuhasin oportunitete që rrjedhin nga kjo e fundit, duke marrë parasysh faktin se trajnimet nëfushën e biznesit përshkallëzojnë konfidencialitetin e tyre për të vepruar si sipërmarrës. Nga ana tjetër studentët e degëve të inxhinierive janë me pak konfident në kapacitetin e tyre për të identifikuar dhe zhvilluar mundësitë sipërmarrëse (Craig & Johnson, 2006).

Këto konsiderata, lejojnë zgjedhjen e kampionimit në tre universitetet publike të Tiranës, në fakultet e shkencave sociale-ekonomike, ekzakte dhe agrobiznesit: Universiteti i Tiranës – (UT) Fakulteti i Ekonomisë dhe Fakulteti i Shkencave të Natyrës, Universiteti Politeknik i Tiranës – (UPT) Fakulteti i inxhinierisë elektrike, Universiteti Bujqësor i Tiranës - (UBT) Fakulteti i Agrobiznesit. Kërkimet kanë treguar se studentët në vitin e tyre të tretë të programit bachelor dhe në vitin e parë master, përfaqësojnë mostrën e duhur të studentëve, të cilët njihen mirë me fushën e tyre të studimeve. Kështu, u shpërndanë kopje të pyetësorit për të gjitha grupet e studentëve të Administrimit të Biznesit dhe Financave (UT); Inxhinieri Elektrike (UPT) dhe Financiare (UBT). Shpërndarja e pyetësorit u zhvillua, përpara fillimit të leksionit në mbi 600 studentë gjatë periudhës shkurt-korrik 2014. Për më tepër informacion mbi strukturën e pyetësorit mund t‘i referoheni *shtojcës 1*. Mostra përbën një numër të mirë të përfaqësimit të popullsisë së përgjithshme të 1730 studentëve të regjistruar në këto kurse. Procedura e përzgjedhjes së mostra është shpjeguar në Tabelën 8.

Për numrin total të studentëve 1730, me një probabilitet që 50 % e studentëve e zhvillojnë lëndën e sipërmarrjes dhe me një marzhë gabimi 4%, rezulton se duhen intervistuar 600 studentë. Pasi u shpërndanë pyetësorët, rezultuan pyetësorë të saktë dhe të grumbulluar, 556 pyetësorë, pra norma e mospërgjigjes është afërsisht 0.8%., duke zbatuar metodën e *Probability Proportional to Size*, PPS, pra aty ku ka me tepër studentë do të kryhen me tepër anketime.

Tabela 8:*Metoda e kampionimit*

			Popullsia	Shpërndarja	Përgjigjet
1. Universiteti i Tiranës					
1.a. Fakulteti i Ekonomisë					
	Bacelor	Administrim Biznesi	390	135	135
		Financë	400	139	128
		Ekonomiks	90	31	25
		Informatikë Ekonomike	180	62	53
	Master	Administrim Biznesi	150	52	44
		Financë	150	52	48
1.b. Fakulteti i Shkencave të Natyrës					
	Master	Inxhinieri Informatike	60	21	18
2. Universiteti Politeknik i Tiranës					
2.a. Fakulteti i inxhinierisë					
	Master	InxhinieriElektrike	60	21	18
3. Universiteti Bujqësor i Tiranës					
3.a. Fakulteti i Agrobiznesit					
	Bacelor	Agrobiznes	150	52	52
	Master	Financë - Kontabiliteti	100	35	35
		Total	**1.730**	**600**	**556**

IV.5.1 Avantazhet e Modelit të ekuacioneve Strukturore (SEM)

Për një kohë të gjatë Metoda e modeleve (MLS) ka dominuar metodat stokastike në kërkimet sociale. Këto modele regresive janë përdorur gjerësisht në fusha të ndryshme të kërkimit, (ekonomike, sociale etj.,) në përpjekje për të gjetur marrëdhëniet mes një variabli të varur nga një ose më shumë variabla të pavarura. Një tipar i rëndësishëm i këtyre modeleve të regresionit është supozimi i variablit të varur si i vetmi subjekt i ndryshueshëm i gabimit të matjes ose variacione të tjera të rastit. Variablat e pavarura supozohen fikse dhe vlerat tyre njihen nga kërkuesit. Ky supozim, çon në limite të konsiderueshme, duke pasur parasysh se provat tregojnë skenarë shumë më komplekse, ku është e vështirë të prezumohet se variablat e pavarura nuk janë

subjekt i gabimeve të matjes. Një tjetër kufizim i modeleve tradicionale të regresionit është mungesa e variablave të fshehur (latent), marrëdhëniet shkakësore midis variablave dhe ndërvarësisë së tyre (Jairo, 2008)

Modelet e ekuacioneve strukturore (SEM), ndryshe nga modelet e regresionit konvencional nuk përfaqësojnë këto kufizime, duke marrë parasysh kompleksitetin e marrëdhënieve ndërmjet të gjitha variablave. Nëpërmjet SEM, mund të përcaktohen efektet direkte dhe indirekte të Karakteristikave individuale, *Know-how*, qëndrimi, dëshira e perceptuar, vetefikasitetin, normat subjektive dhe fizibilitetin të cilat kontribuojnë në qëllimin Sipërmarrës.

IV.6 Përshtatshmëria e modelit

Të dhënat janë përpunuar me programin kompjuterik AMOS dhe SPSS version 22,0. Rezultatet e modelit te ekuacioneve strukturore tregojnë se modeli i përgjithshëm përshtatet në mënyrë të konsiderueshme, me ki-katror=405,036 dhe shkallën e lirisë = 1,369 në një nivel të probabilitetit të 0,000; Rezultatet nga treguesit absolut të përshtatmërisë, CFI, RMSEA dhe HOELTER ishin të pranueshme, duke treguar se përshtatmëria e modelit është e pranueshme; treguesi relativ i përshtatmërisë, CFI është në intervalin 0.9 dhe 1, duke treguar se modeli ofron një shkallë të lartë të përshtatmërisë. χ^2/df është në vlerën (2,487), më pak se vlera maksimale e cila është 3; Vlera RMSEA prej 0.058 është më pak se maksimumi i 0.08; CFI = 0.94 është më i madh se kërkesat e të paktën 0.9. Të gjitha këto indekse janë në përputhje dhe konfirmojnë një përshtatje të mirë të modelit (Tabela 9).Ndërsa për informacion më të detajuar mbi dy grupet (Grupi sipërmarrës dhe ai josipërmarrës) mund t'i referohemi shtojcës 4.

χ2	Df	χ2/df	HOELTER	CFI	RMSEA
3,405	**1,369**	**2.487**	**203**	**0.94**	**0.058**
p-value=0.000		E pranuar	E pranuar	E pranuar	E pranuar

Tabela 9: *Përshtatshmëria e larte e modelit (totali i kampionit)*

Meqenëse shumica e variablave të modelit, përveç karakteristikave individuale, nuk janë vërejtur, variablat latent janë testuar për konsistencën e brendshme të Alfa e Cronbach-së. Vlerat

α mbi 0,80 tregojë një qëndrueshmëri të brendshme shumë të mirë. Megjithatë, vlerat në intervalin 0,60-0,80 konsiderohen ende të qëndrueshme (Cortina, 1993).

Variablat latent tregojnë se qëndrueshmëria e brendshme është e mirë (Tabela 3).

Variablat latent	N. i pyetjeve	Cronbach's α
qëndrimi	9	.82
dëshira	2	.71
qëllimi sipërmarrës	2	.80
know_how	16	.86
vetefikasiteti	13	.80
fizibiliteti	5	.79

Tabela 10: *Konsistenca e brendshme, Cronbach's α*

IV.7 Rezultatet e kërkimit

Rezultatet e marrëdhënieve të variablave të modelit janë paraqitur në Tabelën 10. Siç mund të vihet re, në këtë tabelë janë paraqitur grupi Sipërmarrës, grupi josipërmarrës dhe grupi në total (totali i mostrës së popullatës). Qëllimi kryesor është që të kuptojmë më mirë efektet që mund të ushtrojë edukimi sipërmarrës. Gjithashtu, marrëdhëniet kryesore janë të përfaqësuara në figurën7.

Karakteristikat individuale janë përcaktues të rëndësishëm të qëndrimit. Ndërsa mosha nuk është e rëndësishme, pjesa tjetër e karakteristikave të tregojnë një marrëdhënie pozitive me qëndrim. Nëse mosha do të ishte statistikisht e rëndësishme, rezultati do të ishte i njëjtë në të gjitha grupet: si ato që kanë ose jo lëndën e sipërmarrjes, ashtu edhe në grupin me të gjithë pjesëmarrësit. Koeficienti është negativ, duke treguar që rritja e moshës ul orientimin sipërmarrës. Sidoqoftë, ky rezultat është shumë i ulët, gati 0. Pra edhe sikur të kishte vlefshmëri statistikore, do të ishte gjithsesi një lidhje shumë e dobët.

Gjinia tregon një marrëdhënie statistikisht të vlefshme në të gjitha modelet në lidhje me qëndrimin, ndërsa në lidhjen direkte me qëllimin sipërmarrës, modeli me lëndën e sipërmarrjes dhe modeli me të gjithë pjesëmarrësit, janë të vlefshëm statistikisht, përveç modelit me studentët pa lëndën e sipërmarrjes. Gjinia vërteton që është një karakteristikë e rëndësishme në orientimin si edhe qëndrimin ndaj orientimit sipërmarrës. Rezultatet konfirmojnë që meshkujt janë më të

orientuar dhe kanë një qëndrim më të mirë drejt orientimit sipërmarrës në krahasim me femrat. Në grupin me lëndën e sipërmarrjes, duket qartë që meshkujt kanë një orientim më të lartë me

Tabela 11: *Tabela e lidhjes së variablave dhe hipotezave të modelit për të tre grupet*

Lidhja e Variablave			Hipoteza	Grupi/ Sip		Grupi/ jo Sip		Totali	
				Estimate	P-Value	Estimate	P-Value	Estimate	P-Value
qëllimi	<---	Qëndrimi	***H1.1***	.813	***	.862	***	.789	***
qëllimi	<---	qend_familja	***H 1.2***	0.97	**	.076	*	.095	***
qëllimi	<---	vetë_efikasitet	***H 1.3***	-.061	*.587*	.186	**	.070	.369
qëllimi	<---	Dëshira	***H 2.1***	.066	*.437*	-.031	.754	.053	.411
dëshira	<---	Qëndrimi	***H 2.1***	1.001	***	1.086	***	1.057	***
qëllimi	<---	Fizibiliteti	***H 2.1***	.089	*.381*	.042	.613	.077	.232
fizibiliteti	<---	vetë_efikasitet	***H 2.2***	.629	***	.682	***	.681	***
vetë_efikasiteti	<---	know_how	***H 3***	.975	***	.920	***	.954	***
qëndrimi	<---	Mosha	***Karakt/Ind***	-.004	*.646*	-.005	.609	-.006	.377
qëndrimi	<---	Gjinia	***Karakt/Ind***	.172	**	.377	***	.270	***
qëndrimi	<---	fam_sipermar	***Karakt/Ind***	.162	***	.159	**	.172	***
qëndrimi	<---	Eksperienca	***Karakt/Ind***	*.153*	.015	.844	.079	.117	.232
qëllimi	<---	Mosha	***Karakt/Ind***	.002	*.860*	-.004	.654	-.003	.603
qëllimi	<---	Gjinia	***Karakt/Ind***	.207	**	.022	.783	.137	**
qëllimi	<---	fam_sipermar	***Karakt/Ind***	.091	*.191*	.044	.499	.064	.185
qëllimi	<---	Experience	***Karakt/Ind***	.071	*.328*	-.031	.634	.000	.993

.207 në krahasim me femrat. Ky rezultat nuk konfirmohet statistikisht në modelin pa lëndën e sipërmarrjes, ndërkohë që rifiton vlefshmërinë statistikore në modelin total, duke konfirmuar sërish orientimin më të lartë të meshkujve, edhe pse me një vlerë më të ulët (.137).

Ndërsa lidhja e gjinisë me orientimin sipërmarrës nuk është e vlefshme për të tre modelet, lidhja me qëndrimin ka vlefshmëri të mirë statistikore. Grupi me lëndën e sipërmarrjes ka një lidhje (.172), duke verifikuar gjithmonë qëndrimin më sipërmarrës të meshkujve në krahasim me

femrat. Kjo lidhje bëhet edhe më e fortë në modelin pa lëndën e sipërmarrjes (.377) dhe stabilizohet në një vlerë (.270) në modelin e plotë. Ky rezultat, konfirmon në mënyrë indirekte, efektin e edukimit në uljen e diferencave të qëndrimit nga grupet e ndryshme gjinore.

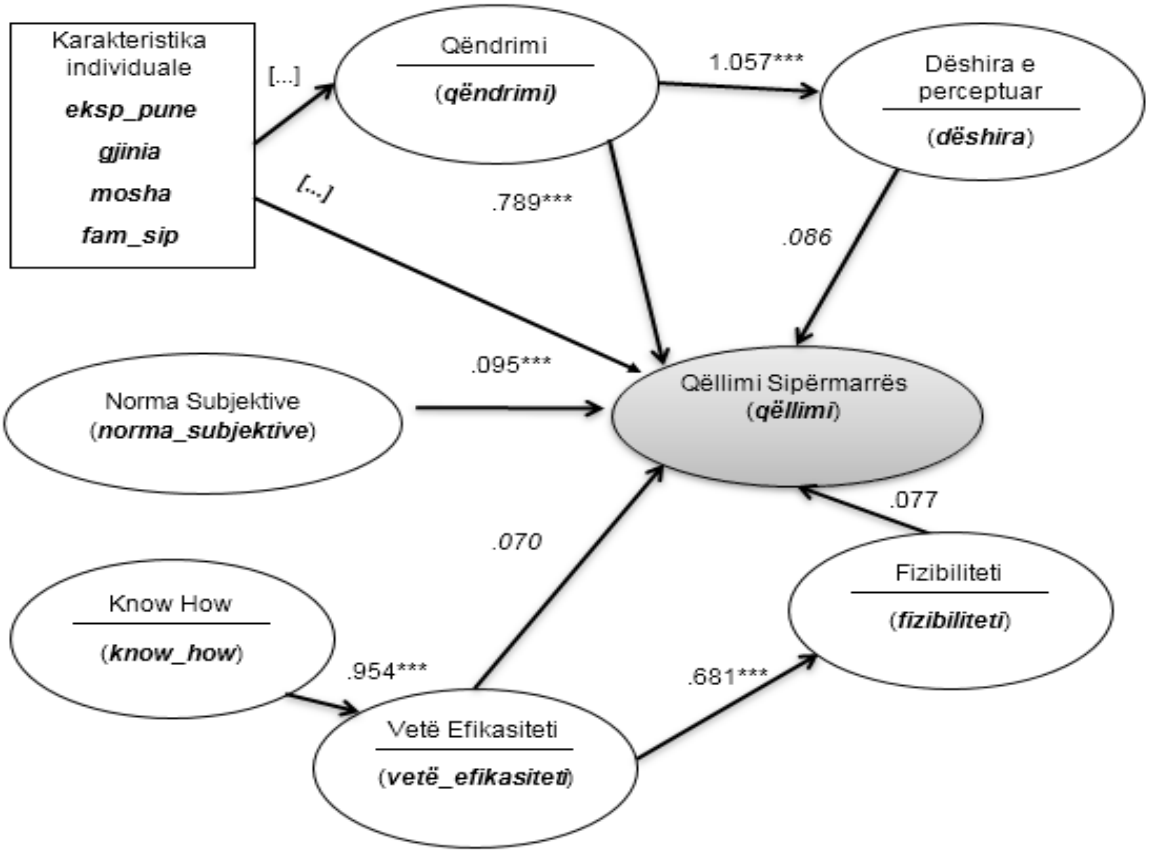
Eksperienca është një tjetër përcaktues i qëndrimit, pavarësisht nga fakti se nuk është e rëndësishme (p-vlera është > 0,10) dhe me një efekt më të ulët se dy grupet e tjera.

Nga ana tjetër, qëndrimi rezulton të jetë një përcaktues i rëndësishëm për qëllimin e sipërmarrjes. Rezultatet tregojnë lidhje të rëndësishme dhe të fortë të drejtpërdrejtë me qëllimin (0,789), duke konfirmuar hipotezën e pare (H.1.1). Nëse do t'i referoheshim dy gupeve, rezultatet përsëri duken interesante. Pikësëpari, të tre grupet rezultojnë me një vlefshmëri statistikore shumë të rëndësishme, por grupi jo sipërmarrës ka një lidhje lehtësisht më të lartë ndërmjet qëndrimit dhe qëllimit (.862). Sidoqoftë, kjo vlerë është shumë e përafërt me dy grupet e tjera, përkatësisht.813 dhe .789. Kjo tregon që me rritjen një njësi të qëndrimit në grupin josipërmarrës, qëllimi rritet (.049) më shumë se në grupin sipërmarrës. Efekti indirekt përmes dëshirës së perceptuar nuk është i rëndësishëm (0,086), pavarësisht nga fakti se ekziston një marrëdhënie pozitive dhe e fortë (0,974). Në këtë rast hipoteza (H2.1) nuk konfirmohet, që do të thotë se nuk mund të konkludohet mbi lidhjen e dëshirës së perceptuar të studentëve dhe qëndrimit apo qëllimit sipërmarrës.

Normat subjektive, të matura përmes mbështetjes familjare në iniciativat sipërmarrëse (qendr_familja), tregojnë një marrëdhënie pozitive të dobët dhe statistikisht e rëndësishme. Kjo konfirmon hipotezën tonë (H1.2) edhe pse me efekt të dobët. Në grupin sipërmarrës shihet qartë se ata kanë qëllim sipërmarrës më të lartë me (.097) krahasuar me grupin josipërmarrës i cili rezulton me një koeficient (.076). Ky rezultat mund të jetë edhe për shkak të efektit të edukimit si determinues i rëndësishëm në lidhjen e normave subjektive dhe qëllimit sipërmarrës.

Marrëdhënia mes komponentit të edukimit (know-how) dhe vetëfikasiteti mbështet përmes një koeficienti të fortë vlefshmërie me vlerë (.954) duke vërtetuar kështu hipotezën H3. Edhe në këtë rast, efekti i *know-how* i jep grupit sipërmarrës vetefikasitet më të lartë në vlerën (.975) krahasuar me grupin josipërmarrës me vlerë (.920). Nga ana tjetër, vetefikasiteti ka një marrëdhënie statistikisht jo të rëndësishme me qëllimin sipërmarrës në vlerën (.369) duke mos lejuar konfirmimin apo jo të hipotezës H1.3. Interesant është fakti që në grupin *josipërmarrës*

marrëdhënia statistikore është e rëndësishme duke i dhënë grupit në fjalë, një qëllim sipërmarrës me vlerë (.186), ndërsa në grupin sipërmarrës efekti është negativ: një rritje e vetefikasitetit në këtë grup do të ulte qëllimin me (-.061). Megjithatë, ajo ka një marrëdhënie të tërthortë po me këtë të fundit, përmes *fizibilitetit* të perceptuar. Qëllimi ndaj sipërmarrjes ka një marrëdhënie pozitive të drejtpërdrejtë me *fizibilitetin* në vlerën (0,681). Nga ky këndvështrim mund të thuhet se ekziston një marrëdhënie e tërthortë mes vetefikasitetin dhe qëllimin. Kështu, pavarësisht nga rëndësia relative e efekteve të drejtpërdrejta, hipoteza e tretë është konfirmuar përmes efektit indirekt.



*Vlerat e shënuara me * tregojnë një vlefshmëri statistikore >.05; ** tregojnë një vlefshmëri statistikore >.01 dhe < .05; *** tregojnë një vlefshmëri statistikore <.01. Vlerat e shënuara me italike nuk janë të rëndësishme.*

Figura 7:*Vlerësimi i modelit*

Burimi: Autori

Kapitulli V: KONKLUZIONET DHE DISKUTIMET

V.1 Hyrje

Ne këtë kapitull paraqiten konkluzionet e studimit. Më konkretisht është zhvilluar një përmbledhje e të gjitha gjetjeve si dhe konkluzioneve të studimit. Më tej, diskutohet mbi kontributet e studimit (duke përfshirësi si kontributin teorik ashtu edhe atë praktik). Së fundi, janë trajtuar limitet e studimit duke u shoqëruar më sugjerime respektive dhe implikimet për hulumtimet e ardhshme. Detajet janë përshkruar në tre seksionet e mëposhtme.

V.2 Sinteza e konkluzioneve

Disertacioni nis me diskutimin mbi rolin dhe rëndësinë e sipërmarrjes dhe krijimin e bizneseve të reja si për ekonominë ashtu edhe për shoqërinë në tërësi. Në literaturën e sipërmarrjes gjenden dëshmi të forta se sipërmarrja nuk është vetëm e rëndësishme për ekonominë, por edhe kritike për zhvillimin e individëve gjithnjë e në ndryshim të shoqërisë së sotme. Duke pasur parasysh rëndësinë e sipërmarrjes në ekonomi, sot po bëhet gjithmonë dhe më thelbësore zhvillimi i individëve me aftësi sipërmarrëse të cilët mund të mbështesin kërkesën në rritje tëshoqërisë në kuadrin e zhvillimit ekonomik. Megjithatë, korniza teorike e edukimit të sipërmarrjes ende nuk është vendosur në perspektivën e duhur zhvillimore. Gjithashtu, edhe nëse sipërmarrja mund të mësohet është ende për t'u argumentuar (Henry et al, 2004).

Gjithnjë e më shumë studiuesit e kësaj fushe duken të bindur se sipërmarrësit nuk janë të lindur dhe sipërmarrja mund të mësohet dhe aftësitë dhe *Know-how* mund te përvetësohen gjatë edukimit sipërmarrës. Fokusi kërkimor aktual, po tenton të përqendrohet në atë që duhet të mësohet dhe si duhet të mësohet (Fayolle, 2007). Kohët e fundit vihet re një numër i madh studimesh në edukimin sipërmarrës, por ajo që vlen për t'u theksuar është se akademikët vazhdojnë të kenë një mungesë të konsensusit mbi përmbajtjen mësimore dhe metodat e zhvillimit të lëndës (Fiet, 2001a, 2001b). Disiplinës së sipërmarrjes vazhdon t'i mungojë një kuadër i mirëfilltë arsimor teorik i cili mund të adresojë çështjet themelore që lidhen me formimin efikas të aftësive sipërmarrëse të studentëve. Qëllimi i disertacionitështë zhvillimi i një modeli konceptual të qëllimit sipërmarrës duke kryer një hetim në thellësi për mënyrës sesi

ndikojnë komponentët e veçantë të arsimit të qëndrimeve sipërmarrëse dhe qëllimeve. Ky model pritet të ofrojë disa rekomandime për të hartuar një program efektiv sipërmarrje me fokus, zhvillimin e aftësive sipërmarrëse dhe nxitjen e studenteve për t'u përfshirë në aktivitete të mirëfillta sipërmarrëse.

Në disertacion shqyrton themelet më të forta teorike mbi sipërmarrjen dhe edukimin sipërmarrës gjatë rishikimit të literaturës, duke e vendosur theksin tek TPB e cila rezultoi e përshtatshme për bazën teorike të programeve të edukimit sipërmarrës. TPB ofron më së miri informacion në lidhje me procesin formimit të qëllimit sipërmarrës si në nivel personal ashtu edhe në atë shoqëror. Sipërmarrja është një sjellje e planifikuar dhe se një biznes i ri rrallë herë mund të krijohet papritmas e pa planifikim, kështu në shumicën e rasteve është*q*ëllimi sipërmarrës i individëve ai që parashikon më së miri sjelljen sipërmarrëse drejt fillimit të biznesit. Në këtë kuptim, TPB është provuar dhe ka rezultuar e vlefshme për të shpjeguar sjelljen sipërmarrëse (Krueger et al., 2000). Gjithashtu, TPB është e përshtatshme për t'u përdorur në funksion të shqyrtimit të *qëllimit sipërmarrës* të studentëve shqiptarë.

Konsideratat teorike të modelit të sjelljes së planifikuar ofrojnë bazën kryesore për të zhvilluar modelin konceptualtë disertacionit. Synimi kryesor ka qenë shqyrtimi i influencës që kanë karakteristikat personale dhe edukimi sipërmarrës (me konkretisht *Know-how*) mbi qëndrimet dhe qëllimet e studenteve të universiteteve publike të Tiranës. Duke marrë parasysh pyetjet kërkimore (në kapitullin *Hyrës* të disertacionit) janë zhvilluar 6 hipoteza në koherencë të plotë me modelet e edukimit sipërmarrës. Në këtë studim u anketuan një total prej 556 studentësh në tre universitete publike (Universiteti i Tiranës, Universiteti Politeknik i Tiranës dhe Universiteti Bujqësor i Tiranës), ku 287 student e kishin zhvilluar lëndën e Sipërmarrjes dhe pjesa tjetër nuk e kishte zhvilluar. Në funksion të qëllimit kryesor të studimit, u zhvillua një analizë krahasuese midis dy grupeve për të kuptuar më në hollësi se cili është impakti që ka edukimi sipërmarrës në formimin e qëllimit midis atyre që kanë pasur njëeksperiencëprecedentë me lëndën dhe atyre që nuk e kanë pasur një eksperiencë të ngjashme. Më tej, modelikonceptual iu nënshtrua një testi specifik që përben një risi në këtë fushë kërkimi, ai i modelit të ekuacioneve strukturale (UEM). Nga analiza e tre grupeve dolinë pah se studentët që ishin ekspozuar ndaj kursit të sipërmarrjes kishin perceptim sipërmarrës më të lartë (duke përfshirë këtu qëndrimet, normat subjektive, vetefikasitetin e perceptuar dhe qëllimin sipërmarrës*)* se sa studentët qe nuk kishin një

eksperiencë të tillë. Ky është një argument tepër i rëndësishëm në favor të studimit nga ku arrihet në konkluzionin se edukimi sipërmarrës ka një impakt të rëndësishëm në formimin e qëllimit.
Një tjetër konkluzion që rezulton nga gjetjet në këtë kërkim, është se *karakteristikat individuale* janë përcaktues i rëndësishëm i qëndrimit. Ndërsa mosha nuk është e rëndësishme, pjesa tjetër e karakteristikave treguan një marrëdhënie pozitive me qëndrim ndaj sipërmarrjes.
Sa i përket marrëdhënies gjinore me qëndrimin, rezultatet tregojnë se meshkujt kanë më shumë orientim drejt sipërmarrjes se sa femrat. Nga këto rezultate mund të deduktohet se duhen bërë përpjekje konkrete për të reduktuar pengesat që femrat hasin gjatë *strat up-ve* të tyre. Fakti i të paturit një individ sipërmarrësit si anëtarë të familjes i jep më shumë qëndrimin sesa të mos paturit një të tillë, por kjo është më e ulët se në raportin gjinor.
Eksperienca është një tjetër përcaktues i qëndrimit sipërmarrës, pavarësisht nga fakti se është e rëndësishme në vlerën më të lartë të pranueshme (p-vlera është 0.10) dhe me një efekt të ulët se dy grupet e tjera. Nga ana tjetër**,** qëndrimi i studentëve rezulton të jetë një përcaktues i rëndësishëm për qëllimin e sipërmarrjes. Rezultatet tregojnë lidhje të rëndësishme, konsistonte dhe të drejtpërdrejtë me qëllimin sipërmarrës, duke konkluduar në këtë rast se qëndrimi ka një efekt të drejtpërdrejtë me qëllimin për të filluar një sipërmarrje. Efekti indirekt përmes dëshirës së perceptuar nuk është i rëndësishëm, pavarësisht nga fakti se ai ka një marrëdhënie pozitive dhe shumë të fortë.
Normat subjektive, të matura përmes mbështetjes familjare në mbështetjen sipërmarrëse, tregojnë një marrëdhënie të rëndësishme dhe pozitive me qëllimin sipërmarrës, por sidoqoftë shumë të dobët. Këto konsiderata lejojnë të arrihet në përfundimin se normat subjektive ndikojnë pozitivisht mbi qëllimin sipërmarrës. Ky rezultat në një farë mënyre është konsistent me Autio et al. (2001), të cilët kanë gjetur prova të dobëta të efektit të mbështetjes sociale mbi qëllimin sipërmarrës të studentëve amerikanë, por jo tek studentët skandinavë; ndërsa sipas Krueger et al. (2000), efekti i mbështetjes sociale nuk është parë të jetë i lidhur me synimin sipërmarrës tek studentët. Në këtë kuadër reflektimet drejtohen në rëndësinë e zhvillimit të modeleve alternative siç mund të jete pjesëmarrja sipërmarrësit profesionistë në kurset e sipërmarrjes për të nxitur qëllimin sipërmarrës të studentëve.

Marrëdhënia mes komponentit të edukimit (*know-how*) dhe *vetefikasiteti* mbështetet përmes një koeficienti të fortë dhe të rëndësishëm. *Vetefikasiteti* ka një marrëdhënie jo domethënëse me qëllimin. Megjithatë, ai ka një marrëdhënie të tërthortë po me këtë të fundit, përmes *fizibilitetit* të

perceptuar. Qëndrimi ndaj sipërmarrjes ka një marrëdhënie pozitive të drejtpërdrejtë me fizibilitetin. Nga ky këndvështrim, mund të konkludohet se ekziston një marrëdhënie e tërthortë mes *vetefikasitetin* dhe qëllimit sipërmarrës. Ky konstatim është gjithashtu konsitent me hulumtimet paraprake që e shikojnë *vetefikasitetin* të ndikojnë *fizibilitetit* e perceptuar (Krueger et al. 2000). Megjithatë, *fizibiliteti* i perceptuar në krijimin e një sipërmarrjeve të reja mund të rritet apo të ulet nga faktorë të tjerë të *vetefikasitetit*. Për shembull, politikat qeveritare mund të stimulojnë ose jo mundësinë e krijimit të një sipërmarrje (Buesnitz et al. 2000). E thënë ndryshe, ka më pak të ngjarë që një individ të ketë qëllim sipërmarrës në momentin kur beson se krijimi i një sipërmarrje të re është i pamundur, pavarësisht faktit se ky individ është në gjendje të kryejë të gjitha detyrat që nevojiten për krijimin e një sipërmarrje. Kështu, pavarësisht nga rëndësia relative e efekteve të drejtpërdrejta, konkluzioni i radhës është *vetefikasiteti* luan një rol të drejtpërdrejtë dhe të rëndësishëm në formimin e qëllimin sipërmarrës të studentëve shqiptarë, përmes efektit indirekt të fizibilitetit të perceptuar.

Rezultatet konfirmojnë pjesërisht hipotezat e disertacionit, por nënvijëzohet fakti që jo gjithmonë ky model vërtetohet në studime të ndryshme (Lortie and Castogiovanni, 2015). Në fakt, evidencat empirike po konvergjojnë gjithmonë e më shumë në mosvlefshmërinë e disa nga konstruktet si p.sh., vetë-efikasiteti në lidhje me qëllimin sipërmarrës, duke krijuar kështu mundësi për orientime induktive në lidhje me rolin dhe lidhjen e këtij koncepti në orientimin sipërmarrës. Pra, këto rezultate konfirmojnë dyshimet që vazhdojnë të jenë pjesë e një debati internacional në ditët e sotme (Kolvereid and Isaksen, 2006).

Të gjitha këto përfundime nënkuptojnë se qëllimet sipërmarrëse të studentëve shqiptarë mund të zhvillohen nëpërmjet edukimit të sipërmarrjes, duke theksuar komponentin *know-how* të edukimit si faktor përcaktues në përmirësimin e qëndrimeve të tyre, normave subjektive dhe *vetefikasitetit* të perceptuar të sjelljes.

V.3 Kontributi i studimit

Kontributi kryesor i këtij punimi lidhen kryesisht me rëndësinë që edukimi sipërmarrës universitar duhet të ketë, në funksion të nxitjes më efikase të studentëve për të filluar start-up të reja. Më konkretisht ky studim ofron një model konceptual për të nxitur qëllimin sipërmarrës të studentëve, duke shpjeguar një nga komponentët më të veçantë dhe të rëndësishëm siç është, *know-how*. Ky komponent i rëndësishëm i edukimit sipërmarrës ndikon drejtpërdrejtë qëllimin

sipërmarrës, nëpërmjet tre paraardhësve të tij. Rezultatet empirike ofrojnë kontribute të rëndësishme teorike dhe praktike, siç diskutohet në paragrafët e mëposhtëm.

V.3.1 Kontributi teorik i punimit

Studimi ofron një kontribut teorik të rëndësishëm mbi teorinë e sjelljes së planifikuar (Ajzen, 1991) dhe teorinë e eventit sipërmarrës (Shapero &Sokol, 1982) ku testohen tre pararendësit e formimit të qëllimit sipërmarrës te cilat formojnë një korpus të rëndësishëm në literaturën tonë bashkëkohore shqipe. Gjithashtu ky punim, zbulon se TPB (Ajzen, 1991; Krueger et al, 2000) është i përshtatshëm për të aplikuar në kërkimin sipërmarrës dhepër të shpjeguar qëllimin sipërmarrëse të studentëve të universiteteve publike të Tiranës. Rezultatet kontribuojnë në besueshmërinë e modelit TPB duke ofruar një tjetër dëshmi sinjifikative empirike në hulumtimet që lidhen me modelet e qëllimit sipërmarrës dhe atyre të edukimit.

Gjetjet e studimit tregojnë një marrëdhënie të rëndësishme ndërvarësie midis tre paraardhësve të qëllimit. Norma subjektive lehtëson edhe qëndrimin ndaj sipërmarrjes dhe *vetefikasitetin* e perceptuar të sjelljes; edhe kontrolli i perceptuar i sjelljes ose *vetefikasiteti* lehtëson qëndrimin ndaj sipërmarrjes. Bindjet sociale (ose presionet sociale) luajnë një rol të rëndësishëm në besimin e studentëve dhe nëaftësinë për t'u angazhuar në aktivitete sipërmarrëse (Bandura, 1986). Mëtej, shkalla e kontrollit mbi sjelljen sipërmarrëse të studentëve ndikon në qëllimin sipërmarrës përmes fizibilitetit duke përcaktuar kështu drejtim dhe pritjet e tyre në sjelljen sipërmarrëse (Krueger et al, 2000).

Në shumicën e studimeve mbi edukimin sipërmarrës vihet re një përqendrim i konsiderueshëm në marrëdhëniet direkte midis qëllimit sipërmarrës dhe tre paraardhësve të tij (Autio et al., 2001; Fayolle et al, 2006a. 2006b; Ngjesh & Bagraim, 2008; Kolvereid, 1996b; Krueger et al., 2000; Souitaris et al, 2007; Tkachev & Kolvereid, 1999), ky studim jep më shumë informacion se si qëndrimi ndaj sipërmarrjes, norma subjektive dhe kontrollin e perceptuar të sjelljes kontribuojnë në formimin e sipërmarrës qëllimi duke përfshirë në këtë marrëdhënie edhe dy variblët ndërmjetësues dëshirën dhe fizibilitetin.Gjetjet empirike mund të sigurojë një referencë të mirë për kërkimet e ardhshme në këtë drejtim.

V.3.2 Implikimet Pedagogjike në kontekstin Universitar

Ky studim është i pari në llojin e tij që ofron një pasqyrim të thelluar të marrëdhënieve dhe ndërvarësive midis edukimit sipërmarrës dhe impaktit që ka, në formimin e sjelljes sipërmarrëse. Gjetjet, ofrojnë mundësi të mira në zgjerimin e njohurive sipërmarrëse dhe aftësive të cilat rezultuan së mund të përvetësohen përmes edukimit dhe nga ana tjetër, ofrojnë nxitje të rëndësishme në orientimin drejt aktiviteteve sipërmarrëse.

Sugjerohet për stafin pedagogjik, mësuesit apo trajnerët, se një qasje metodike dhe sistematike e fokusuar në qëllimin sipërmarrës do të ishte frytdhënëse në kuadrin e nxitjes për të filluar aktivitete të mirëfillta sipërmarrëse. Bazuar në këtë qasje qëllimi sipërmarrës mund të nxitet përmes përmirësimit të qëndrimeve, normave subjektive, dhe *vetefikasitetit*. Siç rezulton nga ky kërkim, *vetefikasiteti* mund të zhvillohet efektivisht nga edukimi sipërmarrës duke aktivizuar komponentin e saj më vital, *know-how*.

Në mënyre të veçantë zhvillimi i normave subjektive ka influencë të drejtpërdrejtë në qëllimin sipërmarrës. Konfirmimi i kësaj gjetje ne kontekstin universitar të vendit tonë, na lejon të sugjerohet së prezenca e të ftuarve (*guest speaker*) apo të individëve me njohuri sipërmarrëse gjatë kursit të sipërmarrjes do të forconte qëllimin sipërmarrës të tyre. Ndërveprimi mes studentëve dhe sipërmarrësve të ftuar gjatë orëve të leksionit apo seminareve, do t'i ndihmonte studentët të mblidhnin informacione të vlefshme për mënyrën sesi krijohet një biznes i suksesshëm dhe do të rriste fizibilitetin e tyre.

Së fundmi, vetefikasiteti i perceptuar mund të nxitet më shumë përmes intensifikimit të *know-how*. Nëpërmjet zhvillimit sistematik të këtyre aftësitë sipërmarrëse, teknikave dhe përvojave, studentët do të ndjehen më të aftë dhe do të kenë më shumë besim në kapacitetin e tyre për të kontrolluar sjelljen sipërmarrëse.

V.3.3 Kontributi praktik

Implikimet praktike të disertacionit lidhen kryesisht me aktivitet e pedagogëve dhe trajnerëve në fushën e edukimit sipërmarrës. Modeli i studimit ofron aplikacione të dobishme praktike për një sjellje që është e qëllimshme e tillë si sipërmarrja. Studimi konfirmon se perceptimet mbi fillimin e një sipërmarrje të mundshme (*dëshira dhe fizibiliteti*) janë të prekura nga faktorë si *qëndrimi dhe vetefikasiteti*. Konsulentët në këtë fushë dhe sipërmarrësit potencialë mund të përfitojnë duke

kuptuar më mirë se si qëllimet janë formuar dhe si themelet e besimit, perceptimet dhe arsyet rriten së bashku në synimin për të filluar një sipërmarrje të re.

Gjetjet hedhin një dritë të re mbi projektimin dhe ofrimin e një program/kursi efektiv Sipërmarrjeje. Këto gjetje duhen parë dhe konsideruar si një mbështetje më shumë në ndërtimin e një programi efikas në lëndën "Sipërmarrjen e Biznesit të vogël", sikurse për të rritur ndërgjegjësimin ndaj sipërmarrjes dhe jo për të filluar trajnime të reja. Objektivi i lëndës së *sipërmarrjes* është të nxisë qëllimin sipërmarrës të studentëve.

Në këtë perspektivë komponenti kyç i edukimit siç është *know-how* duhet të konsiderohet si hapi i kryesor për të hedhur bazat dhe aftësitë kryesore sipërmarrëse tek studentët. Ky koncept i referohet aplikimit të njohurive sipërmarrëse dhe aftësitë e fituara gjatë gjithë kursit. Mësim i këtij komponenti mund të përfshijnë ushtrime kreative, lojëra, projekt-biznesi ose plan biznesi, të vizituar kompaninë, praktike, dhe simulim kompjuterik. Mësimi i *know-how* do të rrisë besimin ndaj aftësive të nxënësve dhe studentëvesi dhe kontrollin e perceptuar të sjelljes në lidhje me kryerjen e aktiviteteve sipërmarrëse.

Duhet theksuar qartë se lënda e sipërmarrjes në universitet e cila përfshin dhe ofronvetëm njohuritë sipërmarrëse që lidhen me (know-how) ose zbatimi i një plani biznesi nuk është e mjaftueshme për të ushqyer qëllimin sipërmarrës të studentëve. Mësimi dhe edukimi në sipërmarrje duhet të përfshijë dhe njëkohësisht të integrojë të katërt komponentët kryesorë të arsimit (Johannisson, 1991). Nëpërmjet mësimit të këtyre komponentëve, *qëllimi sipërmarrës* i studentëve do të rritet ndjeshëm dhe me rritjen e tyre do të përftohet një efekt pozitiv mbi qëndrimi ndaj sipërmarrjes, *normave subjektive* dhe të *kontrollit të perceptuar* të sjelljes. Sipas kësaj qasjeje sistematike ndaj edukimit të sipërmarrjes, dizajni kurrikular, mësimi, procedurat dhe metodat për secilin prej përbërësve duhet të konvergjojnë me nevojën e studentëve për te rritur dhe forcuar *vetefikasitetin* e tyre e cila afekton ndjeshëm përmes fizibilitetit, qëllimin sipërmarrës. Gjithashtu, sugjerohet për mësuesit, trajnerët apo pedagogët e lëndës që në faza të ndryshme të një kursit të sipërmarrjes, të tilla si fazë e konceptualizimit, faza e implementimit dhe fazën e vlerësimit, të qartësojnë që në fillimin se çfarë duhet mësuar dhe si duhet mësuar në raport me objektivat e lëndës.

V.4 Limitet dhe sugjerimet për studime të mëtejshme

Ky disertacion paraqet edhe disa limite të rëndësishme, të cilat meritojnë një vëmendje të veçantë.

Së pari, ky studim nuk ka qenë i shtrirë në kohë të ndryshme. Një studim i shtrirë në disa periudha kohore sekuenciale, do t'i shtonte vlefshmërinë këtij kërkimi në funksion të efikasitetit në përcaktimin e qëllimit sipërmarrës. Rezultatet e kërkimit mbi dallimet e grupeve që kishin përfunduar lëndën e '*sipërmarrjes së biznesit të vogël'* dhe atyre që nuk e kanë zhvilluar, sugjeruan dallime të rëndësishme përsa i përket qëndrimeve dhe synimeve sipërmarrëse, për shkak të impaktit të edukimit sipërmarrës. Edhe pse dizenjimi ndërseksional (siç përdoret në këtë studim) është përdorur gjerësisht nga shumë studiues të kësaj fushë në funksion të testimit të hipotezave të ndryshme, një dizenjim kërkimor i shtrirë në kohë do të ishte me vlerë të konsiderueshme në hulumtimet e ardhshme.

Së dyti, duke ju referuar Babbie (1992), konceptet teorike pothuajse asnjëherë nuk përfaqësojnë në mënyrë të plotë realitetin. Çdo koncept i dhënë është i përfaqësuar nga disa variabël të rëndësishëm edhe pse teoritë dhe evidencat empirike e bëjnë më të lehtë identifikimin e këtyre treguesve, ato përsëri nuk ofrojnë ndonjë garanci se këta janë me të vërtetë të mirët. Në këtë hulumtim, një numër i indikatorëve janë shfrytëzuar si përfaqësues të rëndësishëm për matjen e qëndrimeve normave subjektive, karakteristikave personale, edukimit sipërmarrës, etj., por pavarësisht kësaj ata nuk mund të jenë tregues të përsosur. Edhe pse ky është një kufizim i mundshëm është gjithashtu e rëndësishme të theksohet se teoria dhe evidencat empirike në këtë fushë janë konsultuar në thellësi për të mbështetur zgjedhjen e këtyre variablave. Gjithashtu është shumë naive të themi se të gjithë të intervistuarit u përgjigjën pyetjeve me sinqeritet apo jo. Kështu siç thekson Hammond (2006), në qoftë se të anketuarit nuk i janë përgjigjur pyetjeve me ndershmëri, atëherë rezultatet nuk mund të jetë një reflektim i vërtetë i popullatës. Megjithatë, aplikimi i metodave të shumta kërkimore na ndihmoi për të shmangur paragjykimet e mundshme.

Së treti, pjesëmarrësit e përfshirë në këtë studim ishin studentët e tre universiteteve publike të Tiranës, ndërkohë studentët e universiteteve publike të rretheve të tjera të vendit nuk janë përfshirë në studim. Gjithashtu, nuk janë përfshirë as student të universiteteve private të Tiranës

dhe të rretheve të ndryshme të Shqipërisë. Gjykohet si limit të mëtejshëm edhe mospërfshirja në këtë studim të studentëve te rajonit , sepse mund të këtë diferenca të konsiderueshme në perceptimin rreth krijimit të sipërmarrjeve të reja dhe edukimit sipërmarrës, gjë që ndryshon ne mënyrë të konsiderueshme rezultatet e studimit.

Së katërti, ky studim është fokusuar në qëllimin sipërmarrës dhe jo në aktin për të vepruar si sipërmarrës. Qëllimi nga shumë autorë konsiderohet si parashikuesi me efikas i sjelljes e cila nga ana tjetër kërkon planifikim të kujdesshëm, përgjatë fillimit të procesit sipërmarrës. Bazuar në këtë, shumë studime të rëndësishme ne këtë drejtim janë fokusuar në qëllimet sipërmarrëse. Për të vlerësuar efektivitetin e lëndëve/programeve të sipërmarrjes, sugjerohet se mënyra më efektive do të ishte matja e ndikimin të edukimit sipërmarrës në termat e sjelljes efektive dhe jo vetëm të *qëllimit sipërmarrës*. Kështu, sugjerohet në studimet e ardhshme të reflektohet ky limitim duke zhvilluar matje konkrete mbi sjelljen sipërmarrëse tek të rinjtë që manifestojnë *qëllim sipërmarrës* shumë të lartë.

Së fundmi, duhet të theksohet se në modelin konceptual është testuar vetëm një nga katër komponentët e edukimit, pra vetëm *know-how*. Ky komponent, rezultoi shumë i rëndësishëm në forcimin e *vetefikasitetit* të perceptuar të studentëve, por nga ana tjetër komponentët e tjerë sipas Johannisson (1991), *know-who*, *know-why* dhe *know-what* nuk u analizuan dhe nuk u përfshinë në modelin tonë. Ky mund të konsiderohet si limit i rëndësishëm i kërkimit dhe në këtë drejtim, sugjerohet për studimet në vazhdim një orientimin drejt një modeli të integruar, ku mund të inkludohen të gjithë komponentët e edukimit në mënyrë të tillë, që të kuptohet qartë efekti integral që kanë të gjithë komponentët së bashku në formimin e *qëllimit sipërmarrës*

Referencat

- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior*. Maidenhead, England ; New York: Open University Press,.
- Ajzen, I. (1987). Attitudes, Traits, and Actions: Dispositional Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology. In L. Berkowitz, *Advances in Experimental SocialPsychology* (pp. 1-63). Neë York: Academic Press.
- Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In J. Kuhl, & J. Beckmann, *Action-control: From Ccognition to Behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (2001). Nature and Operation of Attitudes. *Annual Review of Psychology , 52*, 27-58.
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology , 32*, 1-20.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behaviour. *Organizational Behavior and Human Decision Processes , 50*, 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs: NJ: Prentice-Hall.
- Anderson, A., & Jack, S. (2008). Role Typologies for Enterprising Education: The Professional Artisan? *Journal of Small Business and Enterprise Development , 15* (2),
- Andersson, L., & Bateman, T. (1997). Cynicism in the Workplace: Some Causes and Effects. *Journal of Organizational Behavior , 18*, 449-469.
- Armitage, C., & Conner, M. (2001). Efficacy of the Theory of Planned Behavior: A Metaanalytic Revieë. *British Journal of Social Psychology , 40*, 471-499.
- Audet, J. (2002). A Longitudinal Study of the Entrepreneurial Intentions of University Students. *Babson Kaufmann Entrepreneurship Research Conference.* Boulder.
- Autio, E., Keeley, R., Klofsten, M., & Ulfstedt, T. (1997). Entrepreneurial Intent among Students: Testing and Intent Model in Asia, Scandinavia, and USA. *Frontiers of Entrepreneurship research.*

- Babbie, E. (1990). *Survey Research Methods* (2nd Edition ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
- Babbie, E. (2008). *The Basics of Social Research* (4th edition ed.). Belmont, Calif: Thomson/Wadsworth.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The Exercise of Control.* New York: Freeman Press.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory.* New York: General Learning Press.
- Bandura, A. (1986). *The Social Foundations of Thought and Action.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bell, J. (1991). *Doing Your Research Project: A Guide for First-time Researchers in Education, Health and Social Science.* Bristiol: Arrowsmith.
- Bell, J., Miller, B., Palmer, M., Gonzales, A., & Petroleum, P. (2009). *Predictors of entrepreneurial intention.*Prentice-Hall.
- Brice, J. (2004). *The role of personality dimensions on the formation of entrepreneurial intentions.* Univesrity of Central Arkansas,Usa. 12. (3) 255-245
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review , 13* (3), 442-453.
- Bird, B. (1992). The Operation of Intentions in Time: The Emergence of the Neë Venture. *Entrepreneurship Theory and Practice , 17* (1), 11-20.
- Boyd, N., & Vozikis, G. (1994). The Influence of Self-efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice , 18*, 63-55
- Brawer, F. (1997). Simulation as a Vehicle in Entrepreneurship Education. *ERIC Digest , 97-1, ED*, 433-469.
- Brewer, B., Anyansi-Archibong, C., & Ugboro, I. (1993). Using Computer Simulation Technology in Entrepreneurship and Small Business Education. *Proceedings of theInternational Council for Small Business.*
- Byrne, B. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming* (2nd Edition ed.). Neë York, London: Routledge, Taylor & FrancisGroup.

- Byrne, B. (1998). *Structural Equation Modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic Concepts, Applications, and Programming.* N.J.: Laërence Erlbaum Associate.
- Carter, N., Gartner, Ë., & Reynolds, P. (1996). Exploring Start-Up Event Sequences. *Journal*
- *of Business Venturing , 11*, 151-166.
- Cepani, A (2003). Sfidat e Sipërmarrjes. Tirane: Pegi, 113-118.
- Chandler, G., & Jansen, E. (1992). The Founder's Self-assessed Competence and Venture Performance. *Journal of Business Venturing , 7* (3), 223-236.
- Chandler, G., & Lyon, D. (2001). Issues of Research Design and Construct Measurement in Entrepreneurship Research: The Past Decade. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 101-113.
- Chang, M. (1998). Predicting Unethical Behavior: A Comparison of the Theory of Reasoned Action and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Business Ethics , 17* (16), 1825- 1834.
- Charney, A., & Libecap, G. (2003). The Contribution of Entrepreneurship Education: An Analysis of the Berger Program. *International Journal of Entrepreneurship Education ,1* (1), 11-22.
- Chen, C., Greeene, P., & Crick, A. (1998). Does Entrepreneurial Self-efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers? *Journal of Business Venturing , 13*, 295-316.
- Cohen, J., & Cohen, P. (1983). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavior Sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cooper, B. (2007). Central Issues in the Use of Computer-based Materials for High Volume Entrepreneurship Education. *Active Learning in Higher Education , 8* (3), 201-217.
- Craig, J., & Johnson, D. (2006). Establishing Individual Differences Related to Opportunity Alertness and Innovation Dependent on Academic-career Training. *Journal ofManagement Development , 25* (1), 28-39.
- Davidsson, P. (1995). Determinants of Entrepreneurial Intentions. *RENT IX Workshop*, (pp. 23-24). Piacenza.
- Davidsson, P. (2004). *Researching Entrepreneurship.* Boston, MA: Springer.

- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing , 18* (3), 301-331.
- Davies, L., & Gibb, A. (1991). Recent Research in Entrepreneurship. *Proceedings of the 3rd International EIASM Workshop.* Gower, London.
- Dennis, W. (1997). More Thank You Think: An Iclusive Estimate of Business Entries.
- *Journal of Business Venturing, 12*, 175-196.
- Durim Kraja, M., & Sykja, B. (April 23-24, 2010). THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION POLICIES . *"Innovation and Entrepreneurship – new ventures and creative solutions"*, (pp. 3-7). Tirana.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship.* London: Heinemann.
- Finisterra, A. M., Matos, J., Raposo, M., Rodrigues, R. G., & Dinis, A. (2011). *Behaviours and entrepreneurial intention.*
- Fayolle, A., & Gailly, B. (2008). From Craft to Science: Teaching Models and Learning Processes in Entrepreneurship Education. *Journal of European Industrial Training , 32* (7), 569-593.
- Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. (2006a). Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Programs: A New Methodology. *Journal of EuropeanIndustrial Training , 30* (9), 701-720.
- Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. (2006b). Effect and Counter-effect of Entrepreneurship Education and Social Context on Student's Intentions. *Estudios DeEconomia Aplicada , 24* (2), 509-523.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research.* MA: Addison-Wesley.
- Gartner, W. (1989). Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics. *Entrepreneurship Theory and Practice , 14* (1), 27-37.

- Gartner, W. (1988). Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business , 12*, 11-32.
- Gartner, W., & Vesper, K. (1994). Experiments in Entrepreneurship Education: Success and Failures. *Journal of Business Venturing , 9*, 179-187.
- Gartner, W., & Vesper, K. (1999). *University Entrepreneurship Programs.* Los Angeles: Lloyd Grief Center for Entrepreneurial Studies, University of Southern California.
- Gartner, W., Bird, B., & Starr, J. (1992). Acting as If: Differentiating Entrepreneurial from Organizational Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice , 16* (3), 13-32.
- Gibb, A. (1988). "Stimulating New Business Development", Stimulating Entrepreneurship and Neë Business Development. Interman International Labor Office, Geneva.
- Gibb, A. (2002b). Creating Conducive Environments for Learning and Entrepreneurship. *Industry and Higher Education , 16* (3), 135-147.
- Gibb, A. (1987a). Designing Effective Programs for Encouraging the Business Start-up Process: Lessons from UK Experience. *Journal of European Industrial Training , 11* (4), 24-32.
- Jack, S., & Anderson, A. (1998). Entrepreneurship Education ëithin the Condition of Entreprenology. *Proceedings of the Conference on Enterprise and Learning.* Aberdeen.
- Jack, S., & Anderson, A. (1999). Entrepreneurship Education ëithin the Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour& Research , 5* (3), 110-125.
- James, T., & Clare, K. (2004). The Real-time Case Method: A New Approach to an Old Tradition. *Journal of Education for Business , 79* (3), 163-167.
- Johannisson, B. (1991). University Training for Entrepreneurship: Swedish Approaches. *Journal of Entrepreneurship and Regional Development , 13* (1), 67-82.
- Johannisson, B., Landstrom.H., & Rosenberg, J. (1998). University Training for Entrepreneurship-An Action Frame of Reference. *European Journal of EngineeringEducation , 23* (4), 477-496.

- Katz, J. (1992). A Psychological Cognitive Model of Employment Status Choice. *Entrepreneurship Theory and Practice , 17* (1), 29-37.
- Katz, J. (2003). The Chronology and Intellectual Trajectory of American Entrepreneurship Education 1876–1999. *Journal of Business Venturing , 18*, 283-300.
- Kline, R. (1998). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling.* Neë York: Guilford Press.
- Kolvereid, L. (1996b). Predictions of Employment Status Choice Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice , 21* (1), 47-57.
- Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). Neë Business Start-up and Subsequent Entry into Selfemployment. *Journal of Business Venturing , 21* (6), 866-885.
- Koxhaj, A., & Qefalia, A. (Prill 23-24, 2010). ENTREPRENEURIAL METHODS FOR CONTINUOUS. *"Innovation and Entrepreneurship – new ventures and creative solutions"*, (pp. 2-16). Tirana.
- Kristiansen, S., & Indarti, N. (2004). Entrepreneurial Intention among Indonesian and Norëegian Students. *Journal of Enterprising Culture , 12* (1), 55-78.
- Krueger, N. J., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice , 18* (3), 91-104.
- Krueger, N. J., Reilly, M., & Carsrud, A. (1995). Entrepreneurial intentions: A Competing Models Approach. *United States Association of Small business and Entrepreneurship.* Boulder, CO.
- Krueger, N. (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship: Theory and Practice , 18* (1), 5-21.
- Lee, S., Change, D., & Lim, S. (2005). Impact of Entrepreneurship eduction: A comparative Study of the US and Korea. *International Entrepreneurship and Management , 1*, 27-
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A Theoretical Grounding and Test of the GEM Model. *Small Business Economics , 31*, 235-263.
- Lin, N., Ensel, W., & Vaughn, J. (1981). Social Resources and Strength of Ties: Structural factors in Occupational Status Attainment. *American Sociology Review , 46* (4), 393- 405.

- Linan, F. (2005). Development and Validation of an Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ). *IntEnt 2005 Conference*, (pp. 10-13 July). Guildford, United Kingdom.
- Linan, F. (2004). Intention-Based Models of Entrepreneurship Education. *14th Annual IntEnt Conference.* University of Napoli Federico IntEnt2004 II (Italy).
- LORTIE, J. & CASTOGIOVANNI, G. 2015. The theory of planned behavior in entrepreneurship research: what we know and future directions. International Entrepreneurship and Management Journal.
- Locke, E., & Latham, G. (1990). *A Theory of Goal Setting and Task Performance.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Luthje, C., & Franke, N. (2002). Fostering entrepreneurship through university education and training: Lessons from Massachusetts Institute of Technology. *2nd Annual Conference on Innovative Research in Management.* European Academy of Management.
- Luthje, C., & Franke, N. (2003). The 'Making' of an Entrepreneur: Testing a Model of Entrepreneurial Intent among Engineering Students at MIT. *R&D Management , 33*, 135-147.
- McClelland, D. (1987). Characteristics of Successful Entrepreneurs. *Journal of Creative Behavior , 21*, 219-233.
- McClelland, D. (1985). *Human Motivation.* Glenvieë, IL: Scott Foresman.
- Postigo. (2006). *International Entreneurship Education.* Harvard University Press.
- Rae, D., & Carsëell, M. (2000). Using a Life-story Approach in Researching Entrepreneurial Leaning: The Development of a Conceptual Model and Its Implications in the Design of Learning Experiences. *Education and Training , 42* (4), 220-227.
- Rea, L., & Parker, R. (1997). *Designing and Conducting Survey Research: A Comprehensive Guide.* San Francisco: Jossey-Bass.
- Reynolds, P. (1995). Who Starts Neë Firms? Linear Additive versus Interaction Based Models. *The 15th Babson College Entrepreneurship Research Conference.* London, April 13-15.
- Reynolds, P., & Miller, B. (1992). New Firm Gestation: Conception, Birth, and Implications for Research. *Journal of Business Venturing , 7* (5), 405-417.

- Rice, G. (1985). Education for Entrepreneurship in American Business Schools. *Business Forum ,10*, 29-30.
- Ronstadt, R. (1985). The Educated Entrepreneurs: A Neë Era of Entrepreneurial Education in Beginning. *American Journal of Small Business* , 7-23.
- Ronstadt, R. (1990). The Educated Entrepreneurs: A New Era of Entrepreneurial Education is Beginning. In C. Kent, *Entrepreneurship Education* (pp. 69-88). New York: Quorum Books.
- Ronstadt, R. (1987). The Educated Entrepreneurs: A New Era of Entreprneruial Education Evolves. In C. Kent, *Entrepreneurship Education* (pp. 69-88). New York: Quorum Books.
- Postigo. (2006). *International Entreneurship Education.*
- Scalera, F., & Uruci, E. (23-25 April 2010). THE INFLUENCE OF BUSINESS CLIMATE ON INTERNATIONALIZATION. *INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP*, (pp. 2-8). Tirana.
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development.* Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. (1994). *The Theory of Economic Development.* Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review , 25*, 217-226.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). Social Dimensions of Entrepreneurship. In C. e. Kent, *The Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Shepherd, D. (2004). Educating Entrepreneurship Students about Emotion and Learning from Failure. *Academy of Management Learning and Education , 3* (3), 274-287.
- Shepherd, D. (2003). Learning from Business Failure: Propositions about the Grief Recovery Process from the Self-employed. *Academy of Management Review , 28*, 318-329.
- Shepherd, D., & Douglas, E. (1996). Is Management Education Developing or Killing the Entrepreneurial Spirit? *Proceedings of the Internationalising EntrepreneurshipEducation.* Arnhem, June.

- Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). Do Entrepreneurship Programs Raise Entrepreneurial Intention of Science and Engineering students? The Effect of Learning, Inspiration and Resources. *Journal of Business Venturing , 22*, 566-591.
- Saporta,(1994), La création d'entreprises: enjeux et perspectives,n°101, p74-86.
- Thompson, S. (2002). *Sampling.* Neë York: John Wiley & Sons, INC.
- Tkachev A., Kolvereid L. (1999), Self-employment intentions among Russian students, p.269-280.
- Varela, R., & Jimenez, J. (2001). The Effect of entrepreneurship education in the universities of Cali. *Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson Conference Proceedings.* available at: www.babson.edu/entrep/fer.
- Vesper, K. (1990). *New Venture Strategies.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall. Vesper, K., & Gartner, Ë. (1997). Measuring Progress in Entrepreneurship Education. *Journal of Business Venturing , 12* (5), 403-421.
- Vesper, K., & McMullan, E. (1997). Neë venture scholarship versus practice: When entrepreneurship academics try the real things as applied research. *Technovation , 17* (7), 349-35

SHTOJCAT

Shtojca 1: Pyetësori i kërkimit

PYETËSOR

Ky pyetësor eshte strukturuar duke patur si synim realizimin e një studimi të detajuar mbi qëllimin sipërmarres tek të rinjtë shqiptarë. Studimi do te ndihmojë në bledhjen e të dhënave mbi Tendencat dhe Qëllimet sipërrmarrëse të studentëve shqiptarë (Fakulteti i Ekonomisë, fakulteti i Shkencave të Natyrës dhe Fakulteteve të Inxhinierive të Universitetit të Tiranës) për krijimin e sipërmarrjeve të reja dhe për trasformimin e njohurive nga Universiteti në formimin e sipërmarrjeve të reja.

Plotësimi i pyetësorit zgjat reth 5 minuta. Objektivi i kerkimit është mbledhja e të dhënave statistikore në formë të përmbledhur, prandaj ruhet anonimati i plotë.

Ju lutem të lexoni me kujdes përmbajtjen e pyetjeve dhe jepni përgjigje të sinqerta.

Ju faleminderit për kontributin tuaj!

Të dhëna demografike

1. Mosha : ___

2. Gjinia: ___

3. Viti/Dega/ Universiteti: _____

3. Ke pasur ndonjëherë eksperiencë pune ose internshipi Po Jo

4. Nëse po specifiko sektorin:

_____

5. Ke familjar sipërmarrës Po Jo

6. Keni zhvilluar në formimin tuaj universitar lëndën "Sipërmarrja dhe Menaxhimi i Biznesit të Vogël? Po Jo

I. Qëndrimi sipërmarës

7. Sa i interesaur je të hapësh vetë një sipërmarrje të re?

Plotësisht kundër	kundër	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort

8. Nëse je i interesuar, sa i vendosur je për të filluar biznesin tënd?

Plotësisht kundër	kundër	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort

9. Të ardhurat në familje

Kategoria	0-500 euro	500-1,000 euro	1,000-2,000 euro	2,000-4000 euro	4,000-7000 euro	7,000-1,0000 euro	> 1,0000 euro

10. Sa nga pohimet e mëposhtme përshkruajnë më mirë personalitetin tënd? Unë konsiderohem një person:

Shkalla vleresimit	Plotësisht kunder	kunder	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort
i rezervuar					
me tendence të besojë					
priret te jetë dembel					
i relaksuar që menaxhon mirë stresin					
me pak interesa artistike					
i hapur dhe i shoqërueshëm					
me tendencë për t'u ankuar në lidhje me të tjerët					
Punon në mënyre te përpiktë					
që nervozohet lehtë					
me një imagjinatë të gjallë					
i respektueshëm me të gjithë					

11. Shpreh mendimin pro/kundër ndaj pohimeve të mëposhtme:

Shkalla vlerësimit	Plotësisht kundër	kundër	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort
Besoj që duke qënë sipërmarrës mund të më sjellë më tepër avantazhe se disavantazhe					
Jam shumë i tërhequr nga ndërmarrja e një karriere si sipërmarrës					
Po të kisha mundësitë dhe burimet patjetër që do të më pëlqente të filloja një biznes timin					
Do të provoja shumë kënaqësi n.q.s do të bëhesha sipërmarrës					
n.q.s do të zgjithja mes mundësive të ndryshme, do të zgjidhja të isha sipërmarrës					

12. Shpreh mendimin tënd Pro/kundër ndaj pohimeve të mëposhtme:

Shkalla vlerësimit	Plotësisht kundër	kundër	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort
Ndoshta nje ditë do të kem aktivitetin tim sipërmarrës					
Është e mundur që do të kem aktivitetin tim sipërmarrës					
Të jem drejtori i vetes sime është një objektiv që unë i kam vendosur vetes					
Shpesh mendoj të kem një aktivitet timin sipërmarrës					

13. Nëse do të filloje një biznes tëndin sa të rëndësishëm do të ishin qëndrimet e njerëzve të mëposhtëm:

Shkalla vleresimit	Plotësisht kundër	kundër	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort
Familja					
Miqtë					
Kolegët					

14. Nëse do të filloja një biznes të ri burimet kryesore mbështetëse për mua do të ishin:

Shkalla vleresimit	Plotësisht kundër	kundër	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort
Familja dhe të afërmit					
Miqtë					
Kolegët					
Universiteti dhe rrjetet universitare kombëtare					
Shoqata dhe Institucione kombëtare të specializuara					
Shoqata dhe institucione ndërkombëtare të specializuara					
Bankat					
Të tjera					

15. Shpreh mendimin pro ose kundra në zgjedhjet e mëposhtme:

Shkalla vleresimit	Plotësisht kundër	kundër	Nuk e di	dakort	Plotësisht dakort
Është e lehtë për mua të krijoj një sipërmarrje dhe të mund ta bëj atë funksionale					
Jam i përgatitur të filloj të krijoj një biznes					
Jam ne gjendje të kontrolloj cdo fazë të start up-it (faza e parë) të sipëemarrjes					
Unë di të gjitha detajet e nevojshme praktike për të krijuar një biznes					
Unë di si të krijoj një projekt sipërmarrjeje					
Unë jam gati të bëj gjithçka për të qënë sipërmarrës					
Synimi im kryesor i karrierës profesionale është që të bëhem sipërmarrës					
Nëse do të kem biznesin tim do të jem i suksesshëm					

II. Orientimi sipërmarrës

a. Pjesa 1

1. Duke imagjinuar dëshirën për një sipërmarrje të re, trego sigurinë për të zhvilluar vetë aktivitetet e mëposhtme.

Shkalla vleresimit	Totalisht i pasigurtë	i pasigurtë	Nuk e di	I sigurtë	Plotësisht i sigurtë
Të zhvillosh ide të reja					
Të zhvillosh produkte të reja					
Të përmirësosh produkte ekzistuese					
Të zhvillosh shërbime të reja					
Të pozicionohesh në treg					
Të reagosh shpejt ndaj ndryshimeve të papritura në treg për të arritur shanse të reja					
Të vendosh dhe arrish kuotat e tregut					

b. Pjesa 2

Duke imagjinuar që ke dëshirë për të ndërmarrë një sipërmarrje të repergjigjuni....

Çdo pohim i propozuar me poshtë përmban 3 alternativa A, B, C ju lutem zgjidhni alternativen (NJE ZGJEDHJE E VETME) qe ju përshtatet më shumë.

	Pohimi 1	Zgjedhja
A	Unë mund të jem sipërmarrës sepse kam ide origjinale	
B	Unë jam sipërmarrës sepse jam i aftë t'i lë të tjerët të jenë inovues	
C	Unë jam sipërmarrës sepse jam i aftë të implementoj të gjitha idetë e të tjerëve	

	Pohimi 2	Zgjedhja
A	Mënyra më e mirë për të pasur sukses në biznes është jo të shpikësh diçka të re, por të hedhësh në treg produkte që iu përgjigjen nevojave të tregut	
B	Mënyra më e mirë për të pasur sukses në biznes është të besosh te intuita jote sa herë që ke një ide kreative	
C	Mënyra më e mirë për te pasur sukses në biznes është të bashkëpunosh me njerëz të tjerë edhe pse nuk është e sigurtë se idetë dhe vizonet personale do të përputhen.	

	Pohimi 3	Zgjedhja
A	Besueshmëria e një sipërmarrësi fitohet duke u bazuar vetëm te kreativiteti i tij.	
B	Besueshmëria e një sipërmarrësi arrihet vetëm nëse ai ka një imazh të fortë të markës së produktit dhe shërbimit që ofron	
C	Besueshmëria fitohet vetëm duke bashkëpunuar me të tjerë dhe duke zgjeruar rrjetin e kontakteve,	

III. Aftësitë Sipërmarrëse & Menaxheriale

1.Duke imagjinuar që ke dëshirë për të ndërmarrë një sipërmarrje të re, trego sa të aftë e konsideron veten për t'u përballur me situata të ndryshme:

Shkalla vleresimit	Totalisht i pasigurtë	I pasigurtë	Nuk e di	I sigurtë	Plotësisht i sigurtë
Ndryshime të papritura të kushteve të biznesit					
Të punosh në kushte stresuese dhe nën konflikte					
Të tolerosh situatat e paqarta					
Të vazhdosh biznesin tënd edhe kur përballesh me fatkeqësi					
Të reagosh shpejt ndaj ndryshimeve të papritura dhe falimentimit					
Të mbash një vizion pozitiv kur përballesh me pengesa, pavarësisht rezultateve negative					

3. Duke imagjinuar që ke dëshirë për të ndërmarrë një sipërmarrje të re, trego sa të aftë e konsideron veten për të përcaktuar objektiva të rëndësishëm:

Shkalla vleresimit	Totalisht i paaftë	I paaftë	Nuk e di	I aftë	Plotësisht i aftë
Të bindësh të tjerët mbi vizionin tënd					
Të bindësh të tjerët mbi vizionin e biznesit					
Të ndërmarrësh procese negociuese					
Të formulosh vlera,vizione dhe objektiva organizative					

3.Sa i/e aftë e konsideron veten për të krijuar një ambient inovativ:

Shkalla vlerësimit	Totalisht i paaftë	I paaftë	Nuk e di	I aftë	Plotësisht i aftë
Të zhvillosh një ambient pune për krijimin e dickaje të re					
Të inkurajosh personat të marrin iniciativa të reja dhe përgjegjësi për idetë dhe vendimet e tyre					
Të krijosh një ambient pune interaktiv					
Të gjesh mënyrën për të lidhur aleanca me të tjerët					

4. Sa i/e aftë je të menaxhosh burimet njerëzore :

Shkalla vlerësimit	Totalisht i paaftë	I paaftë	Nuk e di	I aftë	Plotësisht i aftë
Të identifikosh dhe manaxhosh një grup njerëzish					
Të rekrutosh dhe trajnosh njerëz					
Të zgjidhësh dhe manaxhosh konflikte					
Të masësh kapacitetin dhe potencialin e kolegëve dhe punonjësve					

5.Sa i/e aftë je të krijosh dhe zhvillosh marrëdhënie me investitorët:

Shkalla vlerësimit	Totalisht i paaftë	I paaftë	Nuk e di	I aftë	Plotësisht i aftë
Të identifikosh investitorë potencialë					
Të zhvillosh marrëdhënie me persona kyç që janë të lidhur me burimet e kapitalit					
Të zhvillosh dhe të mbash marrëdhënie më investitorë potencialë					

IV. Kultura sipërmarrëse

1. A e favorizon edukimi universitar dhe kultura shqiptare sipërmarrjen? Diskotoni shkurtimisht qëndrimin tuaj?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Nëse doni të informoheni mbi rezultatet e kërkimit, mund të na lini email-in tuaj_____

Shtojca 2: Syllabusi i lëndës "sipërmarrja e biznesit të vogël

Titulli i Lëndës: **Sipërmarrja e Biznesit të Vogël**

Dega:

Semestri: II

Lektori i Lëndës:

Seminaret:

Orë leksione	*Orë seminare*	*Kredite*	*Nr. i Javëve*
30	**30**	**5**	**15**

Qëllimi i lëndës:

Lënda reflekton besimin se sipërmarrja dhe menaxhimi i Biznesit të Vogël janë aktivitete shumë të rëndësishme dhe jetike për të gjitha vendet e zhvilluara si dhe ato në zhvillim në tranzicion. Qëllimi kryesor i kursit është aftësimi i studentëve me njohuri kritike mbi krijimin dhe menaxhimin e një biznesi të vogël, si dhe me mjedisin dhe sfidat që përballen sipërmarrësit. Këto koncepte analizohen në nivelin makro, duke pasur parasysh avantazhet e krijimit të bizneseve të vogla në ekonomi, si dhe në nivelin mikro në lidhje me rolin dhe përgjegjësitë e sipërmarrësit, operacionet, financat, burimet njerëzore dhe çështjet etike dhe përgjegjësitë sociale, si elemente kryesore për krijimin dhe menaxhimin e suksesshëm të një biznesi të vogël.

Qëllimi i këtij programi është të ndihmojë studentët të bëhen sipërmarrës efektivë, jo vetëm duke identifikuar oportunitete biznesi dhe duke zhvilluar plane efektivë biznesi, por gjithashtu t'i aftësojë ato në zhvillimin e punëve individuale, të përmirësojnë aftësitë në prezantim, punë në grup si dhe aftësitë analizuese dhe vlerësuese.

QËLLIMET DHE OBJEKTIVAT E LËNDËS:

Kjo lëndë i prezanton studentët me koncepte dhe njohuri në fushën e sipërmarrjes dhe menaxhimit të një biznesi të vogël, ndërthurur me aftësitë praktike që duhet të zotërojnë studentët për të qënë të suksesshëm në tregun konkurues. Në këtë kurs realizohet një trajtim i plotë dhe bashkëkohor i nisjes dhe menaxhimit të një sipërmarrjeje të re.

Ndër objektivat kryesore të këtij kursi janë:

- Të pajisë studentët me njohuri bashkëkohore mbi sipërmarrjen dhe menaxhimin e bizneseve të vogla.
- Të koordinojë njohuritë teorike me aftësi praktike që duhet të zotërojë një sipërmarrës i suksesshëm.
- Të njohë dhe të vlerësojë alternativat sipërmarrëse dhe të dijë të orientohet për të bërë zgjedhjen e duhur.
- Të analizojnë situata të ndryshme në biznesin e vogël sipas temave të parashikuara në program nëpërmjet rasteve të studimore nga praktika e biznesit.
- Të aftësojë studentin që njohuritë e fituara gjatë këtij kursi të dijë t'i përdorë dhe njëkohësisht të dijë të orientohet me sukses në praktikën e biznesit.

METODOLOGJIA E MËSIMIT DHE MATERIALET E KURSIT

Ne këtë seksion përmenden metodat e mësimdhënies që do të përdoren në këtë kurs, duke përfshirë leksionet, seancat dhe diskutimeve në seminare, si dhe prezantimin e diskutimin e materialeve të marra nga literatuara apo shtypi si dhe analiza e rasteve studimore nga biznesi shqiptar dhe ai i huaj. Studentët pritet që të luajnë një rol aktiv në diskutimet në klasë dhe seancat e zgjidhjes së problemeve.

Materiali bazë për kursin do të jenë leksionet në klasë (shënimet e studentëve), prezantimet powerpoint të përdorura nga lektori për secilin leksion, të shoqëruara me referencat në literaturën bazë.

Seminaret

Gjatë zhvillimit të seminareve theksi vendoset në përsëritjen, kuptimin logjik, konsolidimin e njohurive teorike të marra në leksione dhe mbi të gjitha zhvillimin e aftësisë për zbatimin praktik të tyre.

Një pjesë të konsiderueshme të seminarit e zë puna me grupe të vogla studentësh (4-5 studentë), të cilëve u jepen për diskutim raste të caktuara studimore nga realiteti i biznesit, në botë dhe në Shqipëri. Në fund të orës së seminarit formulohen konkluzionet përmbledhëse, si dhe caktohen detyra për t'u zhvilluar jashtë auditorit, të cilat do të kontrollohen dhe vlerësohen në fillim të seminarit pasardhës. Gjatë gjithë kohës së zhvillimit të seminarit, pedagogu luan rolin e drejtuesit dhe facilitatorit, duke u përpjekur të aktivizojë maksimalisht të gjithë studentët e pranishëm dhe të nxisë iniciativën e tyre, ndërsa jashtë auditorit duhet t'u krijojë mundësinë e kontakteve, në formën e konsultimeve apo komunikimit elektronik.

Teste dhe Detyra

Detyra shtëpie në formën e ushtrimeve, problemave apo rasteve të studimit do të jepen për të ndihmuar studentin që të përvetësojë materialin e kursit dhe të përgatitet për provimin. Rastet e studimit do t'u japin studentëve mundësinë që të ushtrohen dhe përmirësojnë aftësitë e komunikimit me shkrim ose verbal nërpërmjet prezantimeve në klasë. Teste të rastësishme do të organizohen për të lejuar pedagogët të kuptojnë progresin e kursit.

Komunikimi me Studentët

Komunikimi me studentët do të realizohet në klasë si nëpërmjet diskutimeve ashtu edhe ushtrimeve për të testuar sesa i kanë kuptuar materialet e kursit. Studentët mund të komunikojnë gjithashtu me pedagogët e lëndës gjatë orareve të caktuara për konsultim.

Frekuentimi

Studentët *kështillohen* që të ndjekin leksionet, ndërsa janë *të detyruar* të ndjekin seminaret e kursit në masën 75%. Kur studenti ka marrë pjesë në 50-75% të seminareve nuk ka të drejtë të futet në provimin e radhës por kalon në sezonin e vjeshtës. Kur studenti ka marrë pjesë në më pak se 50% të tyre, ai përsërit lëndën në vitin e ardhshëm.

Konsultimet

Nëse gjatë zhvillimit të kursit do të kenë ndonjë pyetje, apo do të keni nevojë për ndihmë individuale, ju mund të kërkoni një takim në një nga oraret e konsultimit të shpallura.

PUNA INDIVIDUALE E STUDENTIT

Ky kurs do të zhvillohet në përputhje me rregullat e specifikuara në Rregulloren e UT dhe Kodin e Etikës së Fakultetit të Ekonomisë, të cilat obligojnë zero-tolerancë ndaj pandershmërisë akademike. Përgjegjësitë e studentit përfshijnë, por nuk kufizohen në:

- Detyrimin për të njohur punën dhe përpjekjet e të tjerëve kur të dorëzohet një punim personal. Idetë, të dhënat, zgjidhjet, kuotimet direkte, parafrazimet apo çdo përfshirje e punës së të tjerëve duhet të referohet qartësisht.
- Detyrimin për të ushtruar integritetin më të lartë kur përgatiteni apo kryeni provimet, përfshirë detyrimin për të raportuar çdo shkelje të vënë re.

Vlerësimi

Vlerësimi i studentit mund të përfshijë, por nuk kufizohet në të mëposhtmet:

- Një Provim i Pjesshëm (me shkrim) 10 pikë
- Aktivizimi në diskutime e seminare dhe testet e rastësishme që do të organizohen: 10 pikë
- Detyrë kursi, ese dhe projekte individuale: 10 pikë
- Provimi përfundimtar i lëndës: 30 pikë

KRITERET E VLERËSIMIT		
Metoda	**Nr.**	**Përqindja (%)**
Vlerësimi nga aktivizimi në seminare	1	10%
Provim në mes të semestrit	1	10%
Provim në fund të semestrit	1	70%
Projekte apo detyra kursi	1	10%
Totali		**100%**

LITERATURA

Literatura bazë:

- "Sipërmarrja dhe Manaxhimi i Biznesit të Vogël", Tiranë 2006
- "Sipërmarrja dhe Manaxhimi i Biznesit të Vogël" ushtrime dhe raste studimore, Tiranë 2006

Literatura plotësuese:

- "Sipërmarrja dhe Drejtimi i Biznesit te Vogel" Donika Kercini 2008.
- "Entrepreneurship, from opportunity to action", David Rae, 2007.

- **"**Entrepreneurship and Small Business", Paul Burns, 2009.
- "Entrepreneurship for Everyone", Robert B. Mellor, Gary Coulton, Anne Chick, 2007.

Faqe interneti:

PËRMBAJTJA E LËNDËS

Tema I: Biznesi i Vogël dhe i Mesëm- Shtylla Kurrizore e Ekonomisë Kombëtare

Tema II: Sfidat e Sipërmarrjes

Tema III: Nisja e një Biznesi të Ri

Tema IV: Blerja e një Biznesi Ekzistues

Tema V: Franshiza dhe Sipërmarrësi

Tema VI: Biznesi Familjar dhe Planifikimi për të ardhmen

Tema VII: Format Ligjore të pronësisë dhe çështjet e taksimit

Tema VIII: Etika, Përgjegjësia Sociale dhe sipërmarrësi në Biznesin e Vogël

Tema IX: Manaxhimi Strategjik dhe Sipërmarrësi

Tema X: Hartimi i një Plani Efektiv Biznesi

Tema XI: Gjetja e Parave për Biznesin tuaj

Tema XII: Përcaktimi i Dislokimit më të mirë

Tema XIII: Shitjet Personale, Reklama dhe Promocioni

Shtojca 3: Tabela e frekuencave

	Plotësisht kundër	Kundër	Nuk e di	Dakort	Plotësisht dakort	Shuma e vlerave të marra
pers_rezervuar	35	111	62	265	78	551
	6.35%	**20.15%**	**11.25%**	**48.09%**	**14.16%**	
pers_besoj	67	135	88	202	59	551
	12.16%	**24.50%**	**15.97%**	**36.66%**	**10.71%**	
pers_dembel	255	195	57	32	12	551
	46.28%	**35.39%**	**10.34%**	**5.81%**	**2.18%**	
pers_menaxh_str	20	44	114	272	103	553
	3.62%	**7.96%**	**20.61%**	**49.19%**	**18.63%**	
pers_pak_art	135	141	80	151	41	548
	24.64%	**25.73%**	**14.60%**	**27.55%**	**7.48%**	
pers_hapur	4	24	30	225	270	553
	0.72%	**4.34%**	**5.42%**	**40.69%**	**48.82%**	
pers_ankues	135	241	100	54	22	552
	24.46%	**43.66%**	**18.12%**	**9.78%**	**3.99%**	
pers_perpikt	19	64	70	218	181	552
	3.44%	**11.59%**	**12.68%**	**39.49%**	**32.79%**	
pers_nerv	53	180	96	167	56	552
	9.60%	**32.61%**	**17.39%**	**30.25%**	**10.14%**	
pers_imagj	6	27	86	253	181	553
	1.08%	**4.88%**	**15.55%**	**45.75%**	**32.73%**	
pers_respekt	8	9	47	231	261	556
	1.44%	**1.62%**	**8.45%**	**41.55%**	**46.94%**	
sipr_avantazh	8	24	114	301	107	554
	1.44%	**4.33%**	**20.58%**	**54.33%**	**19.31%**	
terh_ndr_sip	13	75	102	244	121	555
	2.34%	**13.51%**	**18.38%**	**43.96%**	**21.80%**	
mund_sip	1	17	30	224	281	553
	0.18%	**3.07%**	**5.42%**	**40.51%**	**50.81%**	

kenaq_sip	2	20	120	222	190	554
	0.36%	**3.61%**	**21.66%**	**40.07%**	**34.30%**	
mund_sip2	6	37	174	202	136	555
	1.08%	**6.67%**	**31.35%**	**36.40%**	**24.50%**	
ardh_sip	3	8	126	259	159	555
	0.54%	**1.44%**	**22.70%**	**46.67%**	**28.65%**	
mundesi_sip	4	22	191	223	114	554
	0.72%	**3.97%**	**34.48%**	**40.25%**	**20.58%**	
drejtor_vetes	3	53	109	204	185	554
	0.54%	**9.57%**	**19.68%**	**36.82%**	**33.39%**	
mendoj_sip	3	18	53	287	193	554
	0.54%	**3.25%**	**9.57%**	**51.81%**	**34.84%**	
qend_familja	6	8	30	211	300	555
	1.08%	**1.44%**	**5.41%**	**38.02%**	**54.05%**	
qend_shoqeria	9	8	30	211	300	558
	1.61%	**1.43%**	**5.38%**	**37.81%**	**53.76%**	
qend_koleget	11	18	183	255	87	554
	1.99%	**3.25%**	**33.03%**	**46.03%**	**15.70%**	
burim_familja	6	21	27	215	285	554
	1.08%	**3.79%**	**4.87%**	**38.81%**	**51.44%**	
burim_miqte	19	60	161	243	69	552
	3.44%	**10.87%**	**29.17%**	**44.02%**	**12.50%**	
burim_kolege	22	76	239	176	39	552
	3.99%	**13.77%**	**43.30%**	**31.88%**	**7.07%**	
burim_univ	39	92	236	140	46	553
	7.05%	**16.64%**	**42.68%**	**25.32%**	**8.32%**	
burim_shoqata_kom	33	53	228	200	39	553
	5.97%	**9.58%**	**41.23%**	**36.17%**	**7.05%**	
burim_shoqata_nder	28	51	235	200	39	553
	5.06%	**9.22%**	**42.50%**	**36.17%**	**7.05%**	

burim_banka	15	21	109	309	99	553
	2.71%	**3.80%**	**19.71%**	**55.88%**	**17.90%**	
burim_tjera	13	14	285	183	55	550
	2.36%	**2.55%**	**51.82%**	**33.27%**	**10.00%**	
leht_sip	16	89	284	138	26	553
	2.89%	**16.09%**	**51.36%**	**24.95%**	**4.70%**	
perg_sip	16	88	231	178	40	553
	2.89%	**15.91%**	**41.77%**	**32.19%**	**7.23%**	
kontr_startup	6	82	232	196	38	554
	1.08%	**14.80%**	**41.88%**	**35.38%**	**6.86%**	
di_detaje	26	163	212	133	19	553
	4.70%	**29.48%**	**38.34%**	**24.05%**	**3.44%**	
krij_projek	12	101	168	242	29	552
	2.17%	**18.30%**	**30.43%**	**43.84%**	**5.25%**	
gati_sip	17	90	177	207	62	553
	3.07%	**16.27%**	**32.01%**	**37.43%**	**11.21%**	
synim_sip	7	98	162	213	74	554
	1.26%	**17.69%**	**29.24%**	**38.45%**	**13.36%**	
synim_sukses	3	12	231	201	107	554
	0.54%	**2.17%**	**41.70%**	**36.28%**	**19.31%**	
zhv_ide_re	4	30	75	344	100	553
	0.72%	**5.42%**	**13.56%**	**62.21%**	**18.08%**	
zhv_prod_re	0	52	178	261	62	553
	0.00%	**9.40%**	**32.19%**	**47.20%**	**11.21%**	
perm_prod	2	17	117	318	99	553
	0.36%	**3.07%**	**21.16%**	**57.50%**	**17.90%**	
zhv_sherb	0	28	100	320	105	553
	0.00%	**5.06%**	**18.08%**	**57.87%**	**18.99%**	
poziv_treg	4	32	146	289	82	553
	0.72%	**5.79%**	**26.40%**	**52.26%**	**14.83%**	

reag_ndryshim	2	31	165	263	92	553
	0.36%	**5.61%**	**29.84%**	**47.56%**	**16.64%**	
arr_kuota	3	43	192	254	61	553
	0.54%	**7.78%**	**34.72%**	**45.93%**	**11.03%**	
aft_ndryshime	4	90	193	193	21	501
	0.80%	**17.96%**	**38.52%**	**38.52%**	**4.19%**	
aft_kushte_str	15	95	145	249	44	548
	2.74%	**17.34%**	**26.46%**	**45.44%**	**8.03%**	
aft_toler	25	99	188	210	25	547
	4.57%	**18.10%**	**34.37%**	**38.39%**	**4.57%**	
aft_vazhd_fatk	5	42	136	291	59	533
	0.94%	**7.88%**	**25.52%**	**54.60%**	**11.07%**	
aft_falim	7	42	163	278	58	548
	1.28%	**7.66%**	**29.74%**	**50.73%**	**10.58%**	
aft_viz_poz	5	20	77	330	116	548
	0.91%	**3.65%**	**14.05%**	**60.22%**	**21.17%**	
bind_vizion_tend	6	12	31	397	102	548
	1.09%	**2.19%**	**5.66%**	**72.45%**	**18.61%**	
bind_vizion_tj	0	6	51	371	120	548
	0.00%	**1.09%**	**9.31%**	**67.70%**	**21.90%**	
ndr_negoc	2	5	87	329	124	547
	0.37%	**0.91%**	**15.90%**	**60.15%**	**22.67%**	
form_vlera	0	10	74	327	136	547
	0.00%	**1.83%**	**13.53%**	**59.78%**	**24.86%**	
aft_amb_pune	2	9	79	372	86	548
	0.36%	**1.64%**	**14.42%**	**67.88%**	**15.69%**	
aft_inkur	1	2	56	353	136	548
	0.18%	**0.36%**	**10.22%**	**64.42%**	**24.82%**	
aft_pune_inter	1	7	69	345	126	548
	0.18%	**1.28%**	**12.59%**	**62.96%**	**22.99%**	

aft_aleanc	0	8	75	340	125	548
	0.00%	**1.46%**	**13.69%**	**62.04%**	**22.81%**	
aft_indent+menaxh	0	5	81	375	87	548
	0.00%	**0.91%**	**14.78%**	**68.43%**	**15.88%**	
aft_rekr_traj	0	15	155	276	102	548
	0.00%	**2.74%**	**28.28%**	**50.36%**	**18.61%**	
aft_zgjd_menaxh	0	8	103	333	104	548
	0.00%	**1.46%**	**18.80%**	**60.77%**	**18.98%**	
aft_kapacitet	0	10	116	303	119	548
	0.00%	**1.82%**	**21.17%**	**55.29%**	**21.72%**	
aft_indent_invest	3	11	182	309	42	547
	0.55%	**2.01%**	**33.27%**	**56.49%**	**7.68%**	
aft_burime_kap	3	9	123	339	73	547
	0.55%	**1.65%**	**22.49%**	**61.97%**	**13.35%**	
aft_zhv_mbash_inv	2	4	94	341	105	546
	0.37%	**0.73%**	**17.22%**	**62.45%**	**19.23%**	551

Shtojca 4: Vlerësimi i dy modeleve, grupi sipërmarrës dhe jo sipërmarrës

a) Po - Sipërmarrje

Minimum was achieved

Chi-square = 2789.279

Degrees of freedom = 1263

Probability level = .000

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	167	2789.279	1263	.000	2.208
Saturated model	1430	.000	0		
Independence model	52	6348.237	1378	.000	4.607

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	.561	.521	.700	.665	.693
Saturated model	1.000		1.000		1.000
Independence model	.000	.000	.000	.000	.000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	.917	.514	.635
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	1.000	.000	.000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	1526.279	1377.261	1682.974
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	4970.237	4726.155	5221.087

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	9.685	5.300	4.782	5.844
Saturated model	.000	.000	.000	.000
Independence model	22.042	17.258	16.410	18.129

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	.065	.062	.068	.000
Independence model	.112	.109	.115	.000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	3123.279	3198.606		
Saturated model	2860.000	3505.021		
Independence model	6452.237	6475.693		

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	10.845	10.327	11.389	11.106
Saturated model	9.931	9.931	9.931	12.170
Independence model	22.404	21.556	23.275	22.485

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	140	143
Independence model	67	69

Execution time summary

Minimization:	.538
Miscellaneous:	5.152
Bootstrap:	.000
Total:	5.690

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
self_efficacy	<---	know_how	.975	.177	5.510	***	
attitude	<---	mosha	-.004	.009	-.459	.646	
attitude	<---	gjinia	.172	.070	2.443	.015	
attitude	<---	fam_sipërmar	.162	.063	2.574	.010	
attitude	<---	eksperiencë	.094	.066	1.428	.153	
feasibility	<---	self_efficacy	.629	.119	5.295	***	
desirability	<---	attitude	1.001	.117	8.578	***	
intention	<---	desirability	.066	.084	.778	.437	
intention	<---	attitude	.813	.135	6.000	***	
intention	<---	self_efficacy	-.061	.113	-.543	.587	
intention	<---	feasibility	.089	.102	.876	.381	
intention	<---	mosha	-.002	.010	-.176	.860	

intention	<---	gjinia	.207	.078	2.652	.008	
intention	<---	fam_sipermar	.091	.070	1.306	.191	
intention	<---	eksperience	.071	.072	.978	.328	
intention	<---	qend_familja	.097	.045	2.167	.030	
aft_viz_poz	<---	know_how	1.000				
bind_vizion_tend	<---	know_how	1.166	.193	6.026	***	
bind_vizion_tj	<---	know_how	1.169	.184	6.348	***	
ndr_negoc	<---	know_how	1.389	.221	6.277	***	
form_vlera	<---	know_how	1.156	.191	6.059	***	
aft_amb_pune	<---	know_how	.983	.171	5.732	***	
aft_inkur	<---	know_how	1.144	.182	6.302	***	
aft_pune_inter	<---	know_how	1.293	.201	6.446	***	
aft_aleanc	<---	know_how	1.232	.196	6.291	***	
aft_indent_menaxh	<---	know_how	.880	.152	5.789	***	
aft_rekr_traj	<---	know_how	1.266	.210	6.021	***	
aft_zgjd_menaxh	<---	know_how	1.091	.177	6.153	***	
aft_kapacitet	<---	know_how	1.045	.184	5.671	***	
aft_indent_invest	<---	know_how	1.032	.180	5.741	***	
aft_burime_kap	<---	know_how	1.281	.205	6.258	***	
aft_zhv_mbash_inv	<---	know_how	1.288	.202	6.379	***	

aft_falim	<---	self_efficacy	1.000				
aft_vazhd_fatk	<---	self_efficacy	1.031	.156	6.596	***	
aft_toler	<---	self_efficacy	.664	.158	4.196	***	
aft_kushte_str	<---	self_efficacy	1.038	.173	5.981	***	
aft_ndryshime	<---	self_efficacy	.980	.149	6.581	***	
arr_kuota	<---	self_efficacy	1.224	.160	7.669	***	
reag_ndryshim	<---	self_efficacy	1.288	.163	7.886	***	
poziv_treg	<---	self_efficacy	1.117	.148	7.531	***	
zhv_sherb	<---	self_efficacy	.794	.131	6.073	***	
perm_prod	<---	self_efficacy	.790	.129	6.133	***	
zhv_prod_re	<---	self_efficacy	.971	.149	6.524	***	
zhv_ide_re	<---	self_efficacy	.880	.145	6.071	***	
synim_sukses	<---	self_efficacy	.992	.148	6.721	***	
mendoj_sip	<---	attitude	1.000				
drejtor_vetes	<---	attitude	.965	.125	7.746	***	
mundësi_sip	<---	attitude	1.140	.112	10.204	***	
ardh_sip	<---	attitude	1.109	.104	10.682	***	
mund_sip2	<---	attitude	1.247	.118	10.534	***	
kenaq_sip	<---	attitude	1.019	.108	9.449	***	
mund_sip	<---	attitude	.887	.096	9.274	***	

terh_ndr_sip	<---	attitude	.919	.128	7.162	***	
sipr_avantazh	<---	attitude	.763	.103	7.439	***	
di_detaje	<---	feasibility	1.000				
kontr_startup	<---	feasibility	1.224	.160	7.638	***	
perg_sip	<---	feasibility	1.335	.172	7.780	***	
leht_sip	<---	feasibility	1.045	.142	7.377	***	
krij_projek	<---	feasibility	.729	.128	5.688	***	
synim_sip	<---	desirability	1.000				
gati_sip	<---	desirability	.801	.105	7.662	***	
int_filluar	<---	intention	1.000				
int_sipërmarje	<---	intention	.920	.079	11.682	***	

b) Jo - Sipërmarrje

Minimum was achieved

Chi-square = 2518.027

Degrees of freedom = 1263

Probability level = .000

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	167	2518.027	1263	.000	1.994
Saturated model	1430	.000	0		
Independence model	52	5558.026	1378	.000	4.033

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	.547	.506	.708	.672	.700
Saturated model	1.000		1.000		1.000
Independence model	.000	.000	.000	.000	.000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	.917	.501	.641
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	1.000	.000	.000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	1255.027	1115.969	1401.820
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	4180.026	3953.906	4412.983

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	9.574	4.772	4.243	5.330
Saturated model	.000	.000	.000	.000
Independence model	21.133	15.894	15.034	16.779

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	.061	.058	.065	.000
Independence model	.107	.104	.110	.000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	2852.027	2936.322		
Saturated model	2860.000	3581.810		
Independence model	5662.026	5688.273		

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	10.844	10.315	11.402	11.165
Saturated model	10.875	10.875	10.875	13.619
Independence model	21.529	20.669	22.414	21.628

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	141	145
Independence model	70	72

Execution time summary

Minimization:	.277
Miscellaneous:	2.791
Bootstrap:	.000
Total:	3.068

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
vetë_efikasitet	<---	know_how	.920	.206	4.465	***	
qëndrimi	<---	mosha	-.005	.009	-.512	.609	
qëndrimi	<---	gjinia	.377	.094	4.017	***	
qëndrimi	<---	fam_sipermar	.159	.078	2.028	.043	
qëndrimi	<---	eksperience	.015	.077	.197	.844	
feasibility	<---	vetë_efikasitet	.682	.125	5.466	***	
desirability	<---	attitude	1.086	.112	9.728	***	
intention	<---	desirability	-.031	.100	-.313	.754	
intention	<---	attitude	.862	.153	5.650	***	
intention	<---	vetë_efikasitet	.186	.103	1.802	.072	
intention	<---	feasibility	.042	.083	.506	.613	
intention	<---	mosha	-.004	.008	-.448	.654	

intention	<---	gjinia	.022	.080	.275	.783	
intention	<---	fam_sipermar	.044	.066	.676	.499	
intention	<---	eksperience	-.031	.064	-.477	.634	
intention	<---	qend_familja	.076	.042	1.809	.070	
aft_viz_poz	<---	know_how	1.000				
bind_vizion_tend	<---	know_how	.998	.210	4.747	***	
bind_vizion_tj	<---	know_how	1.148	.218	5.254	***	
ndr_negoc	<---	know_how	.899	.195	4.622	***	
form_vlera	<---	know_how	.992	.220	4.518	***	
aft_amb_pune	<---	know_how	1.021	.213	4.793	***	
aft_inkur	<---	know_how	1.012	.208	4.870	***	
aft_pune_inter	<---	know_how	1.219	.238	5.127	***	
aft_aleanc	<---	know_how	1.339	.252	5.323	***	
aft_indent_menaxh	<---	know_how	1.179	.230	5.134	***	
aft_rekr_traj	<---	know_how	1.498	.286	5.240	***	
aft_zgjd_menaxh	<---	know_how	1.415	.271	5.214	***	
aft_kapacitet	<---	know_how	1.485	.282	5.274	***	
aft_indent_invest	<---	know_how	.963	.214	4.501	***	
aft_burime_kap	<---	know_how	1.283	.248	5.164	***	
aft_zhv_mbash_inv	<---	know_how	1.006	.216	4.666	***	

aft_falim	<---	self_efficacy	1.000				
aft_vazhd_fatk	<---	self_efficacy	.675	.144	4.698	***	
aft_toler	<---	self_efficacy	.282	.143	1.966	.049	
aft_kushte_str	<---	self_efficacy	.589	.152	3.875	***	
aft_ndryshime	<---	self_efficacy	.947	.155	6.091	***	
arr_kuota	<---	self_efficacy	1.274	.173	7.348	***	
reag_ndryshim	<---	self_efficacy	1.257	.173	7.275	***	
poziv_treg	<---	self_efficacy	1.316	.180	7.319	***	
zhv_sherb	<---	self_efficacy	.935	.147	6.384	***	
perm_prod	<---	self_efficacy	.593	.126	4.707	***	
zhv_prod_re	<---	self_efficacy	.964	.152	6.360	***	
zhv_ide_re	<---	self_efficacy	.875	.137	6.397	***	
synim_sukses	<---	self_efficacy	.829	.149	5.549	***	
mendoj_sip	<---	attitude	1.000				
drejtor_vetes	<---	attitude	.733	.107	6.857	***	
mundesi_sip	<---	attitude	.733	.090	8.178	***	
ardh_sip	<---	attitude	.810	.083	9.786	***	
mund_sip2	<---	attitude	1.181	.103	11.469	***	
kenaq_sip	<---	attitude	.870	.094	9.213	***	
mund_sip	<---	attitude	.843	.080	10.556	***	

terh_ndr_sip	<---	attitude	.690	.115	5.998	***	
sipr_avantazh	<---	attitude	.628	.092	6.821	***	
di_detaje	<---	feasibility	1.000				
kontr_startup	<---	feasibility	1.259	.137	9.216	***	
perg_sip	<---	feasibility	1.419	.152	9.339	***	
leht_sip	<---	feasibility	1.042	.132	7.905	***	
krij_projek	<---	feasibility	1.048	.137	7.636	***	
synim_sip	<---	desirability	1.000				
gati_sip	<---	desirability	.872	.092	9.506	***	
int_filluar	<---	intention	1.000				
int_sipermarje	<---	intention	1.065	.091	11.769	***	

Permbledhesja Totale

			PO			JO	
			Estimate	P	Estimate	P	Label
self_efficacy	<---	know_how	.975	***	.920	***	
attitude	<---	mosha	-.004	.646	-.005	.609	
attitude	<---	gjinia	.172	.015	.377	***	
attitude	<---	fam_sipermar	.162	.010	.159	.043	
attitude	<---	eksperience	.094	.153	.015	.844	

feasibility	<---	self_efficacy	.629	***	.682	***	
desirability	<---	attitude	1.001	***	1.086	***	
intention	<---	desirability	.066	.437	-.031	.754	
intention	<---	attitude	.813	***	.862	***	
intention	<---	self_efficacy	-.061	.587	.186	.072	
intention	<---	feasibility	.089	.381	.042	.613	
intention	<---	mosha	-.002	.860	-.004	.654	
intention	<---	gjinia	.207	.008	.022	.783	
intention	<---	fam_sipermar	.091	.191	.044	.499	
intention	<---	eksperience	.071	.328	-.031	.634	
intention	<---	qend_familja	.097	.030	.076	.070	
aft_viz_poz	<---	know_how	1.000		1.000		
bind_vizion_tend	<---	know_how	1.166	***	.998	***	
bind_vizion_tj	<---	know_how	1.169	***	1.148	***	
ndr_negoc	<---	know_how	1.389	***	.899	***	
form_vlera	<---	know_how	1.156	***	.992	***	
aft_amb_pune	<---	know_how	.983	***	1.021	***	
aft_inkur	<---	know_how	1.144	***	1.012	***	
aft_pune_inter	<---	know_how	1.293	***	1.219	***	
aft_aleanc	<---	know_how	1.232	***	1.339	***	

aft_indent_menaxh	<---	know_how	.880	***	1.179	***	
aft_rekr_traj	<---	know_how	1.266	***	1.498	***	
aft_zgjd_menaxh	<---	know_how	1.091	***	1.415	***	
aft_kapacitet	<---	know_how	1.045	***	1.485	***	
aft_indent_invest	<---	know_how	1.032	***	.963	***	
aft_burime_kap	<---	know_how	1.281	***	1.283	***	
aft_zhv_mbash_inv	<---	know_how	1.288	***	1.006	***	
aft_falim	<---	self_efficacy	1.000		1.000		
aft_vazhd_fatk	<---	self_efficacy	1.031	***	.675	***	
aft_toler	<---	self_efficacy	.664	***	.282	.049	
aft_kushte_str	<---	self_efficacy	1.038	***	.589	***	
aft_ndryshime	<---	self_efficacy	.980	***	.947	***	
arr_kuota	<---	self_efficacy	1.224	***	1.274	***	
reag_ndryshim	<---	self_efficacy	1.288	***	1.257	***	
poziv_treg	<---	self_efficacy	1.117	***	1.316	***	
zhv_sherb	<---	self_efficacy	.794	***	.935	***	
perm_prod	<---	self_efficacy	.790	***	.593	***	
zhv_prod_re	<---	self_efficacy	.971	***	.964	***	
zhv_ide_re	<---	self_efficacy	.880	***	.875	***	
synim_sukses	<---	self_efficacy	.992	***	.829	***	

mendoj_sip	<---	attitude	1.000		1.000		
drejtor_vetes	<---	attitude	.965	***	.733	***	
mundesi_sip	<---	attitude	1.140	***	.733	***	
ardh_sip	<---	attitude	1.109	***	.810	***	
mund_sip2	<---	attitude	1.247	***	1.181	***	
kenaq_sip	<---	attitude	1.019	***	.870	***	
mund_sip	<---	attitude	.887	***	.843	***	
terh_ndr_sip	<---	attitude	.919	***	.690	***	
sipr_avantazh	<---	attitude	.763	***	.628	***	
di_detaje	<---	feasibility	1.000		1.000		
kontr_startup	<---	feasibility	1.224	***	1.259	***	
perg_sip	<---	feasibility	1.335	***	1.419	***	
leht_sip	<---	feasibility	1.045	***	1.042	***	
krij_projek	<---	feasibility	.729	***	1.048	***	
synim_sip	<---	desirability	1.000		1.000		
gati_sip	<---	desirability	.801	***	.872	***	
int_filluar	<---	intention	1.000		1.000		
int_sipermarje	<---	intention	.920	***	1.065	***	

Modeli i Plotë

Minimum was achieved

Chi-square = 3626.750

Degrees of freedom = 1263

Probability level

LISTA E BOTIMEVE DHE E KONFERENCAVE

Artikuj shkecor në revista shkencore

Shaqiri. G. "Menaxhimi spitalor në kuadrin e përmirësimit të kënaqësisë së pacientit: Rasti i institucioneve publike në Shqipëri"Albanian Socio Economic Review, National Journal, June 2015.

Shaqiri.G & Sula. A "The role of Networking in Entrepeneural Culture, -DSC 2014, Thesaloniki, Greece, September 2014

Shaqiri.G & Selmani. A "Forms of government citizen communication, perception of the Albanian citizens". Albanian Socio Economic Review, National Journal, October 2013

Kurti. S & Shaqiri. G "Managing quality in hospital institutions, a treatment approach". Albanian Socio Economic Review, National Journal, June 2012.

Konferenca shkencore

Alimehmeti. G, & Shaqiri. G. " Factors determining entrepreneurial intentions: a case study from Albania". Social Sciences of Nowadays - Innovation Research for Social Sciences, Technology and Development". 5-6 June, Tirana, Albania

Sula.O, Elenurm.T ,Shaqiri.G "Social networking strategies for innovative learning and capacity building in student knowledge networks" Sula.O, Elenurm.T Shaqiri.G , International conference on social media for good, 14-16 May 2015 Stamboll, Turkey

Shaqiri. G & Sula. A " Social mendia as knowledge sharing tool among young people: The case of albania students" Konfererenca e trete nderkombtare, **Universiteti Aleksander Moisiu, Durres**. Vol. III. 2014,

Shaqiri. G"Business strategies for Albanian Entrepreneurial small business"Internatinal Conferenceof **Management Departament, Aleksander Xhuvani University,** December 2012

Selmani. A & Shaqiri. G "Alternative forms for an effective University/ business partnership"Internatinal Conferenceof **Management Departament FEUT,** April 2011

Shaqiri. G & Mita. A "The relation between Corporate Social Resposability and Strategic management" Internatinal Conferenceof **Management Departament FEUT,** April 2010

Koxhaj. A, Demo. E, Shaqiri. G "Designing Integradet Communication in Albanian Business" Internatinal Conferenceof**Faculty of economy, University of Tirana**, December 2009