

ДИНАМИЧНИОТ РАЗВОЈ НА ЧОВЕЧКИОТ КАПИТАЛ И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

Проф. д-р Стојан Дебарлиев
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје
Економски факултет – Скопје, Р. Македонија
stojan.debarliev@eccf.ukim.edu.mk

Апстракт

Постои значителна дискусија поврзана со важноста од промовирање на претприемништвото во насока на стимулирање на економскиот развој и креирањето работни места. Сепак, факторите кои ја одредуваат одлуката на поединецот да започне потфат сè уште не се сосема јасни. Во литературата сè повеќе истражувачите во областа на претприемаштвото се заинтересирани за односите поврзани со човечкиот капитал. Притоа, истиот најчесто подразбира голем дел на компоненти, како што пред сè се знаењето, способностите и наобразбата. Во таа смисла континуирано се наметнува потребата да се разјасни улогата на човечкиот капитал во обликувањето на личната одлука за отпочнување на претприемнички потфат. Трудот се обидува да придонесе за пополнување на овој јаз преку емпириски засновани сознанија за односот помеѓу човечкиот капитал и претприемничките намери. Целта на истражувањето е да утврди на кој начин човечкиот капитал, односно резултатите добиени од инвестициите во човечкиот капитал, преточени во знаење, вештини, способности и компетентност, влијаат врз претприемничките намери на поединците. Истражувањето беше спроведено во периодот од март до јуни 2018 година, помеѓу студенти на прв циклус студии на Економскиот факултет во Скопје. Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкиот начин на размислување, претприемничкото знаење и образовната мотивација и поддршка на студентите. Резултатите од трудот ги потврдија претпоставките за зависноста помеѓу претприемничките намери и човечкиот капитал.

Клучни зборови: човечки капитал, инвестиции во човечки капитал, претприемнички намери, претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење

JEL класификација: L26, J24

ВОВЕД

Полето на претприемништво континуирано расте и значително се развива во последниве години во сите европски земји, со извонредни достигнувања во истражувачки рамки, како и методологиите што се користат. Напредокот во полето на претприемништво не е само базиран на размената на идеи и нови анализи во истражувачката заедница. Истиот е поттикнат и поддржан од зголеменото присуство на претприемништвото во политичките агенди и бизнис заедниците низ цела Европа, со што дополнително се засилува дијалогот меѓу истражувачите и заедницата заинтересирана за практиката.

Кон крајот на дваесеттиот век, претприемништвото се појави како клучна точка на агендата на креаторите на економската политика низ цела Европа, како за одредени земји, така и за ЕУ (Европската комисија, 1999). Детерминантите кои го стимулираат или го попречуваат претприемништвото може да се разгледуваат на многу различни нивоа. Влијанието на претприемничката активност во економијата на развиените земји, како и во земјите во развој, е силно изразено и согледано повеќекратно (Aidis, 2005). Значење на претприемништвото за економските системи е повеќе од евидентно, но сепак емпириски базираното знаење за претприемништвото, кое е сфатено како процес, сè уште е многу ограничено (Ripsas, 1998). Па така различните, пред сè социјални процеси, кои можат да ја зголемат способноста да се препознаат или искористат можностите се сè уште во голема мера непознати. Истовремено улогата на образованието, вклучувајќи ги крајните ефекти во однос на развојот на когнитивните способности за евалуација на можностите, е сè уште недефинирана. Понатаму поради различните образовни и социјални ресурси, кои им стојат на располагање на индивидуите, не е целосно детерминирано дали и како тие влијаат на способноста да се препознаат можностите, а уште повеќе да се впуштат во истите.

Многу студии ја подржуваат улогата на намерите во однос предвидливоста на однесувањето, а со оглед на карактеристиките на моделите, за да се обезбеди соодветна емпириска анализа и корисни резултати, ситуацијата треба да се анализира пред да настане претприемачкото однесување (Noel, 2002). Во таа смисла истражувањето подразбира примерок кој е составен од студенти кои сè уште се на почетокот на нивниот професионален развој и немаат прецизна одлука за тоа како би сакале да се развиваат.

Истражувачите на полето на претприемништвото го идентификуваат човечкиот капитал, организацискиот капитал и физичкиот капитал како критични фактори во контекст на успехот или неуспехот на новиот потфат (Barney, 1991). Па така направено

е едно разграничување во делот на човечкиот капитал и на кој начин истиот има вредност за компанијата. Во основа се прави дистинкција помеѓу инпутите или инвестициите поврзани со образовните процеси и резултатите од истите кои се т.н. „актива“ или ресурси со кои се здобиле индивидуите низ образовните процеси.

Целта на истражување на овој труд е да утврди на кој начин човечкиот капитал, односно резултатите добиени од инвестициите во човечкиот капитал, преточени во знаење, вештини, способности и компетентност, влијаат врз претприемничките намери на поединците.

ПРЕГЛЕД НА ЛИТЕРАТУРАТА

Претприемништвото се смета за процес кој се појавува низ времето, а тоа подразбира дека бара време за да се развие. (Bygrave, 2003). Современите дефиниции за претприемништво или разграничувања на претприемничкото истражување се фокусираат на појавата (Shane & Venkataraman, 2000). Предлогот е дека истражувањето за претприемништво треба да се занимава со феномени во рана фаза, како што се откривањето и преземање на можностите, или тоа како се појавуваат нови организации. Во литературата за претприемачката едукација (Pittaway & Core, 2007) наведени се значајни позитивни врски помеѓу претприемничкото образование и обука и различни резултати или аутпути поврзани со човечки капитал, како и резултатите во делот на претприемништвото. Теоријата за човечкиот капитал предвидува дека индивидуите или групите кои поседуваат повисоки нивоа на знаење, способности и компетентност постигнуваат поголеми резултати, односно аутпути, во споредба со оние со пониски нивоа (Ployhart & Moliterno, 2011). Уште повеќе се прави едно разграничување помеѓу целосно времето и ангажманот поминат во процесот на формално образование, и аутпутот во насока на вредноста од тоа образование. Во таа смисла, овој труд се занимава со вештините, способностите, знаењето и компетентноста на одредена индивидуа и колку целосно ова влијае на намерата да се впушти во одреден претприемнички потфат. Постојат повеќе студии што ги применуваат и интегрираат теоретските моделите поврзани со формирањето на намерата, во обид да ја објаснат одлуката за започнување на фирма. Особено, применливоста на пристапот поврзан со т.н. планирано однесување (Ajzen, 1991) кон претприемништвото е постојано присутна. Голем број на студии се обиделе да ги објаснат факторите и променливите кои ја објаснуваат намерата. Оваа само дополнително го потврдува засилениот интерес кон когнитивните модели во насока на појаснување на процесите и појавите поврзани со претприемништвото.

Претприемнички намери

Претприемничките намери се сметаат за првата фаза или првиот чекор кој го обезбедува процесот на креирање на бизнис. Одлуката да стане претприемач може да се смета за доброволна и свесна (Krueger et al., 2000), па во таа смисла намерата се согледува како еден од централните елементи кои можат да го антиципираат идното однесување. Во рамките на 80-те и 90-те, се развиваат 6 главни модели кои ги согледуваат претприемничките намери. Тоа се моделот на претприемничкиот настан (Sharpe, 1982), теоријата на планирано однесување (Ajzen, 1991), ставовите на претприемничка ориентација (Robinson, Stimpson, Huefner, & Hunt, 1991), базниот модел на намери, (Krueger & Carsrud, 1993), моделот на претприемнички потенцијал (Krueger & Brazeal, 1994) и моделот на Давидсон (Davidsson, 1995). Социо-психолошките студии претпоставуваат дека намерата е единствениот најдобар индикатор за фактичкото однесување (Bagozzi, Baumgartner, & Yi, 1989).

Човечкиот капитал

Ефективно формирање на човечкиот капитал во делот на претприемништвото преку образованите процеси и обуки сè повеќе е во фокусот на националните економи широм светот. Сè поголем е бројот на истражувачите насочени кон претприемништвото кои ставаат акцент на односот помеѓу човечкиот капитал и претприемничките резултати кај поединецот, групите и организациите. Теоријата за човечкиот капитал тврди дека знаењето им овозможува на поединците да ги зголемат своите когнитивни способности, што доведува до попродуктивна и поефикасна потенцијална активност (Mincer, 1974). Притоа, иницијално теоријата поврзана со човечкиот капитал била формирана на претпоставката дека луѓето имаат намера да обезбедат соодветна компензација за нивната инвестиција во човечкиот капитал (Becker, 1964).

Литературата идентификува две теоретски перспективи кои тврдат дека претприемничкото образование е позитивно поврзано со претприемничките намери: (1) теоријата за човечкиот капитал (Becker, 1975) и (2) претприемачката само-ефикасност (Chen, Greene, & Crick, 1998). Уште од самиот почеток се смета дека човечкиот капитал е најтесно поврзан со знаењето, способностите и вештините, кои произлегуваат од т.н. инвестиции во човечкиот капитал. Притоа, самиот човечки капитал е резултатот добиен од инвестициите во човечкиот капитал. Па така човечкиот капитал не е само резултат на формалното образование, туку вклучува искуство и практично учење кое се одвива на работното место, како и неформално образование, како што се специфични

курсеви за обука кои не се дел од традиционалните формални образовни структури. Динамичниот поглед кон човечкиот капитал за полето на претприемништвото ги разгледува односите меѓу инвестицијата во човечкиот капитал, кои се влезови или инпути, како што се времето и парите потрошени за следење на одреден курс за претприемништво; потоа т.н. средства или резултати поврзани со човечкиот капитал, кои се претставени низ способностите што може да произлезат од инвестиции, како што се знаења и вештини; и резултатите од претприемништвото, како што е и започнување или развој на нов бизнис. (Martin, et al., 2013). Во однос на средствата поврзани со човечкиот капитал најчесто се вклучуваат елементи како што се знаењето, вештините, способностите, како и перцепцијата поврзана се разбира со претприемаштвото. Анализите спроведени од страна на истражувачите јасно ја истакнуваат важноста на дистинкцијата помеѓу инвестициите во човечкиот капитал од една страна и средствата, односно вредноста која се добива од таа инвестиција. Ова подразбира дека со инвестицијата во човечки капитал се добива трајна вредност со што се менува традиционалниот статичен пристап кон човечкиот капитал кој се мери преку фиксен обем на знаење, способности и искуства кој во основа е најприсутен помеѓу научната литература (Davidsson & Honig, 2003).

Претприемничко знаење

Спознавањето како поединците кои се движат низ разни пречки во најраните фази на претприемничката активност останува ограничено. Многу луѓе кои го започнуваат процесот на отпочнување на нов бизнис се судруваат со неуспех, додека други се доста успешни. Одредени автори тврдат дека знаењето е најважниот ресурс во создавањето на конкурентна предност (Boer et al. 1999). Образовниот процес обезбедува клучни можности за запознавање на студентите со претприемништвото како опција за кариера и понуда на алтернативни перспективи во однос на професионалната ориентација. Општо може да се детерминира дека различните елементи со кои индивидуите се поврзани, почнувајќи од социјалниот контекст, образовниот, економскиот, технолошкиот и политичкиот силно влијаат на развојот на вештините, знаењата и ставовите на младината кои ги прават поконкурентни на пазарите на труд и попродуктивни граѓани, без оглед на финалниот избор во однос на професијата. Во рамките на оваа дискусија се вклучуваат елементи поврзани со претприемничкиот начин на размислување, претприемничкото знаење и на крајот поддршката во рамките на образовните процеси. Притоа, првите два се ориентирани интерно кон самата индивидуа, додека мотивацијата е екстерно повеќе насочена кон

образовниот процес и колку истиот влијае позитивно за поттикнување на претприемничката ориентација.

МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕ

Аналитички метод

Методот Pearson product-moment correlation се користи за да се одреди силата и насоката на линеарниот однос помеѓу степенот на претприемнички намери и три димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка. Овој метод, односно тест генерира коефициент наречен коефициент на корелација на Пирсон, и тој коефициент ја мери силата и насоката на линеарната врска помеѓу две континуирани променливи. Неговата вредност може да варира од -1 за совршена негативна линеарна врска до +1 за совршена позитивна линеарна врска. Со оглед на тоа што примерокот не ја задоволуваат целосно претпоставката за нормална дистрибуција на податоците и покрај тоа што овој метод се смета за „робустен“ во однос на нарушување на претпоставката за нормалноста на дистрибуцијата на податоците, сепак во анализите беше употребен и методот Spearman's rank-order correlation за да се потврди и зајакне валидноста на резултатите и заклучоците добиени со параметарските или непараметриски методи.

Примерок за истражување

Истражувањето беше спроведено во периодот од март до јуни 2018 година, помеѓу студенти на прв циклус студии на Економскиот факултет во Скопје. Бидејќи целта на ова истражување е да се стави поголем фокус на претприемачите мотивирани од можности, како потенцијални идни претприемачи, студентската популација е избрана за истражувачки примерок. Практично, невработените лица, што е случај со поголемиот дел од студентската популација, имаат пониски опортунитетни трошоци за стартување на бизнис, отколку вработените лица и со тоа се зголемува шансата да станат претприемачи од можност отколку од нужност, каков што е случајот кај вработената популација (Furdas and Kohn, 2010).

Од дистрибуираните прашалници беа собрани 420 одговори. По исклучувањето на некомплетните прашалници големината на примерокот се намали на 398 одговори. Примерокот го сочинуваат студенти од

сите четири години на студирање на прв циклус студии. Особено се водеше сметка во истражувањето да учествуваат студенти кои слушале и студенти кои не слушале предмети поврзани со претприемништвото. Големината на примерокот даде можност да се соберат одговори од испитаници со различни демографски и социолошки карактеристики што е особено важно за извлекување на значајни заклучоци во врска со предметот на истражувањето.

Прашалник и мерни скали

Прашалникот опфаќа неколку секции кои се однесуваат на претприемничките намери на испитаниците, мерени според методологијата на Liñán и Chen (2009); одредени демографски карактеристики на испитаниците; и прашања поврзани со трите димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка.

Претприемничките намери се пресметуваат како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следните шест искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Подготвен/а сум да сторам сè за да бидам претприемач
2. Ќе вложам голем напор за да започнам и да водам сопствен бизнис
3. Јас многу сериозно размислувам да започнам сопствен бизнис
4. Решен/а сум да започнам нов бизнис во иднина
5. Моја професионална цел е да станам претприемач
6. Имам цврста намера да започнам нов бизнис во текот на животот

Претприемничкиот начин на размислување се пресметува како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следните осум искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Јас сум често првиот кој предлага решение за одреден проблем
2. Се обидувам сè додека не го најдам решението на проблемот
3. Гледам можности онаму каде другите гледаат проблем
4. Убеден/а сум ќе успеам во животот
5. Кога се трудам, генерално успевам
6. Ги завршувам задачите успешно
7. Во целост сум задоволен/на со себе
8. Чувствувам дека може да одлучам што ќе се случува во мојот живот

Претприемничкото знаење се пресметува како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следниве три искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Улогата која претприемачите ја имаат во нашето општество
2. Постоенето различни причини за започнување бизнис (социјално претприемништво, работење за профит, да се биде независен)
3. За тоа дека одредени бизнис идеи функционираат, одредени не функционираат

Образовната мотивација и поддршка се пресметува како просечна вредност од вредностите доделени за секоја од следниве девет искази на Ликертова скала со 7 степени:

1. Да размислувам креативно
2. Да предлагам нови идеи
3. Да ги трансформирам идеите во конкретни активности
4. Да креирам бизнис
5. За значењето на претприемачите во општеството
6. Како да евалуирам бизнис идеја
7. Професорите ме поттикнуваат да учествувам во дополнителни активности
8. Професорите ги слушаат моите идеи
9. Професорите велат дека е во ред да се греша

РЕЗУЛТАТИ И АНАЛИЗА

Методите на Pearson product-moment correlation и Spearman's rank-order correlation беа користени за да се одреди силата и насоката на линеарниот однос помеѓу испитуваните варијабли во истражувањето.

Резултатите од двата теста дадоа целосно идентични заклучоци за четирите испитувани варијабли кои се предмет на анализа во ова истражување. Сепак, поради обемот на добиените податоци кои ги генерира SPSS софтверот за статистичка обработка, во продолжение се презентирани само резултатите од методот Pearson product-moment correlation.

Најпрво, методот Pearson's product-moment correlation беше спроведен за да се оцени односот помеѓу степенот на претприемничките намери и претприемничкиот начин на размислување.

Прелиминарните анализи покажаа дека односот е линеарен, двете варијабли немаат нормална дистрибуција на податоците, но имаат многу сличен облик во нивната дистрибуција, односно и двете имаат умерено негативно закривување и немаат атулаери, односно податоци со

значителни отстапувања во однос на најголемиот број од податоците.

Дескриптивната статистика покажува просечна вредност на степенот на претприемнички намери 4,95 со стандардна девијација од 1,44, додека просечната вредност на претприемничкиот начин на размислување изнесува 5,69 со стандардна девијација од 1,01.

Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна, силна позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкиот начин на размислување, $r(390) = .558$, $p < .000$. Притоа, претприемничкиот начин на размислување објаснува 31,13% од варијацијата на степенот на претприемнички намери, односно 31,13% од степенот на претприемнички намери може да се објасни со влијанието на претприемничкиот начин на размислување на студентите (табела 1).

Табела 1. Pearson's product-moment корелација помеѓу претприемнички намери и претприемнички начин на размислување

		Претприемнички намери	Претприемнички начин на размислување
Претприемнички намери	Pearson Correlation	1	,558**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	394	392
Претприемнички начин на размислување	Pearson Correlation	,558**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	392	393
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Извор: Истражување на авторот

По оценката на првата од трите релации, методот Pearson's product-moment correlation беше спроведен за да се оцени односот помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкото знаење.

Прелиминарните анализи покажаа дека односот е линеарен, двете варијабли немаат нормална дистрибуција на податоците, но имаат многу сличен облик во нивната дистрибуција, односно и двете имаат умерено негативно закривување и немаат атулаери, односно податоци со значителни отстапувања во однос на најголемиот број од податоците.

Дескриптивната статистика покажува просечна вредност на степенот на претприемнички намери 4,95 со стандардна девијација од 1,44, додека просечната вредност на претприемничкото знаење изнесува 5,36 со стандардна девијација од 1,20.

Добиените резултати покажуваат постоење на статистички

значајна, умерена позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничко знаење, $r(387) = .459$, $p < .000$. Притоа, претприемничкото знаење објаснува 21,06% од варијацијата на степенот на претприемнички намери, односно 21,06% од степенот на претприемнички намери може да се објасни со влијанието на претприемничкото знаење на студентите (табела 2).

Табела 2. Pearson's product-moment корелација помеѓу претприемнички намери и претприемничко знаење

		Претприемнички намери	Претприемничко знаење
Претприемнички намери	Pearson Correlation	1	,459**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	394	389
Претприемничко знаење	Pearson Correlation	,459**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	389	389

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

Извор: Истражување на авторот

На крајот, методот Pearson's product-moment correlation беше спроведен за да се оцени односот помеѓу степенот на претприемничките намери и образовната мотивација и поддршка.

Прелиминарните анализи покажаа дека односот е линеарен, двете варијабли немаат нормална дистрибуција на податоците, но имаат многу сличен облик во нивната дистрибуција, односно и двете имаат умерено негативно закривување и немаат атулаери односно податоци со значителни отстапувања во однос на најголемиот број од податоците.

Дескриптивната статистика покажува просечна вредност на степенот на претприемнички намери 4,95 со стандардна девијација од 1,44, додека просечната вредност на образовната мотивација и поддршка изнесува 4,98 со стандардна девијација од 1,35.

Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна, послаба позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и образовната мотивација и поддршка, $r(386) = .321$, $p < .000$. Притоа, образовната мотивација и поддршка објаснува 10,3% од варијацијата на степенот на претприемнички намери, односно 10,3% на степенот на претприемнички намери може да се објасни со влијанието на образовна мотивација и поддршка кон студентите (табела 3).

Табела 3. Pearson's product-moment корелација помеѓу претприемнички намери и образовна мотивација и поддршка

		Претприемнички намери	Образовна мотивација и поддршка
Претприемнички намери	Pearson Correlation	1	,321**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	394	388
Образовна мотивација и поддршка	Pearson Correlation	,321**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	388	388
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Извор: Истражување на авторот

Дополнителните анализи покажаа дека исто така, постои статистички значајна, умерена позитивна корелација и помеѓу трите димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка. Така, помеѓу претприемничкиот начин на размислување и претприемничкото знаење степенот на корелација изнесува 0,505 со статистичка значајност 0,000; помеѓу претприемничкиот начин на размислување и образовната мотивација и поддршка степенот на корелација изнесува 0,440 со статистичка значајност 0,000; и помеѓу претприемничкото размислување и образовна мотивација и поддршка степенот на корелација изнесува 0,456 со статистичка значајност 0,000.

ЗАКЛУЧОК

Интересот кон претприемништвото е во континуиран пораст проследено со извонредни достигнувања на истражувачките напори, а истовремено унапредувања во делот на методологиите кои се користат. Претприемништвото се смета за двигател на сите процеси во економијата силно финансиран на иновациите, кои се основни детерминанти на целокупниот светски поредок.

Анализата во рамките на трудот се осврнува на човечкиот капитал, кој во овој контекст се третира како вредноста добиена од процесот на инвестиции во едукација. Во таа насока се обработуваат повеќе елементи поврзани со знаењето, вештините и способностите. Направена е дистинкција помеѓу тоа што подразбира образованиот процес и во

таа смисла формалното и неформалното образование од една страна и од друга страна резултатите добиени од тој процес на образование во вид на конкретни способности и вештини. Овие аутпути подразбираат значајни димензии кои го насочуваат поединецот кон претприемачката активност. Па така, се согледува ориентацијата кон претприемништвото, односно претприемничките намери во контекст на претприемничкиот начин на размислување. Добиените резултати покажуваат постоење на статистички значајна, силна позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничкиот начин на размислување, статистички значајна, умерена позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и претприемничко знаење, како статистички значајна, послаба позитивна корелација помеѓу степенот на претприемнички намери и образовната мотивација и поддршка. Дополнителните анализи покажаа дека, исто така, постои статистички значајна, умерена позитивна корелација и помеѓу трите димензии, односно индикатори за мерење на резултатите од претприемничкото образование и доедукација: претприемнички начин на размислување, претприемничко знаење и образовна мотивација и поддршка. На овој начин, беа потврдени претпоставките за зависноста помеѓу претприемничките намери и човечкиот капитал. Генерирањето на одреден капитал што индивидуите ќе го создадат низ својот развоен пат и истовремено ќе го преточат во различен сет на знаења и вештини може да ги предодреди индивидуалните намери за преземање на претприемнички потфат и да го стимулира претприемништвото во одредена земја.

Користена литература

1. Aidis, R. (2005), "Institutional barriers to small- to medium-sized enterprise operations in transition countries", *Small Business Economics*, Vol. 25, pp. 305-18.
2. Bagozzi, R.P., Baumgartner, J., & Yi, Y. (1989). An investigation into the role of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship. *Journal of Economic Psychology*, 10(1), 35–62.
3. Barney, J.B. (1991), "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, Vol. 1, pp. 99-120.
4. Becker, G.S., (1964). *Human capital*, Columbia university press, New York
5. Bygrave, W.D. (2003), 'The entrepreneurial process', in W.D. Bygrave and A. Zacharakis (eds), *The Portable MBA in Entrepreneurship*, New York: John Wiley & Sons.
6. Chen, C.C., Greene, P.G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of*

- Business Venturing, 13(4), 295–316.
7. Davidsson, P. (1995a). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 7(1), 41–62.
 8. Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, pp.301–33
 9. De Boer, M., Van den Bosch, F.A.J. and Volberda, H.W. (1999), “Managing organizational knowledge integration in the emerging multimedia complex”, *Journal of Management Studies*, Vol. 3, pp. 379-95.
 10. European Commission (1999), Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness, Directorate-General for Enterprise.
 11. Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5–21.
 12. Krueger, N.F., M.D. Reilly and A.L. Carsrud (2000), ‘Competing models of entrepreneurial intentions’, *Journal of Business Venturing*, 15(5–6), 411–32.
 13. Martin, B.C., McNally, J.J. and Kay, M.J., 2013. Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), pp.211-224.
 14. Mincer, J., 1974. *Schooling, Experience and Earnings*. New York: Columbia University Press.
 15. Ployhart, R. E., & Moliterno, T. P. (2011). Emergence of the human capital resource: A
 16. Robinson, P. B., Stimpson, D., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13–31.
 17. Shane, S., Venkataraman, S., 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review* 25(1):217-226.
 18. Shapero, A. (1982). Social dimensions of entrepreneurship. In C. A. Kent et al. (Eds.), *The encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72–89). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

DYNAMIC HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURSHIP

Stojan Debarliev, Ph.D.

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

Faculty of Economics-Skopje

stojan.debarliev@eccf.ukim.edu.mk

Abstract

There is a considerable discussion related to the importance of promoting entrepreneurship in the direction of stimulating economic development and job creation. However, the factors that determine the individual's decision to start a venture are not yet clear. Researchers in the field of entrepreneurship are interested in relationships with human capital. In doing so, it often involves a great deal of variables, such as knowledge, abilities and education. In this sense, the need to clarify the elements that play the most influential role in shaping the personal decision to start an entrepreneurial venture is continually imposed. This paper attempts to contribute to filling this gap by providing empirically-based knowledge for the relationship between human capital and entrepreneurial intentions. The purpose of the research is to determine how the human capital, i.e. the results obtained from the investments in human capital - translated into knowledge, skills, capabilities and competences - influence the entrepreneurial intentions of individuals. The survey was conducted in the period from March to June 2018, among first cycle students at the Faculty of Economics in Skopje. The results show the existence of a statistically significant positive correlation between the level of entrepreneurial intentions and the entrepreneurial mindset, entrepreneurial knowledge and educational motivation and support of the students. The research confirmed the assumptions about the dependence between entrepreneurial intentions and human capital.

Keywords: human capital, human capital investments, entrepreneurial intention, entrepreneurial mindset, entrepreneurial knowledge

JEL classification: L26, J24