



Universiteti i Tiranës

Fakulteti Ekonomik

Departamenti i Menaxhimit

KONKURS MBI PUNËT KËRKIMORE

JSTOR

FUSHA E APLIKIMIT: Sipërmarrje dhe Ekonomi

“Edukimi mbi sipërmarrjen në shkollë: sa ndikon në synimet sipërmarrëse të studentëve të Fakultetit të Ekonomisë dhe Fakultetit të Shkencave Sociale?”

Punoi: Arjela Merkuri

Master shkencor Administrim Publik, Viti II

Abstrakt

Ky studim synon të identifikojë dhe përshkruajë ndikimin që ka edukimi sipërmarrës në synimet e studentëve për t'u bërë sipërmarrës. 202 studentë aktivë të Fakultetit të Ekonomisë dhe Fakultetit të Shkencave Sociale, Universiteti i Tiranës u përfshinë në këtë studim duke përdorur kampionimin me strata, kampionim probabilitar. Fokusi i edukimit sipërmarrës duhet të jetë në dhënien e njohurive, aftësive, sjelljeve dhe strategjive të integruara ndër-disiplinore. Përqendrimi në mësimin eksperiencial dhe praktikat arsimore të orientuara drejt veprimit është i nevojshëm për të nxitur të menduarin dhe sjelljen sipërmarrëse (Ravindra Jain, Cherry Jain and Prachi Jain, 2017). Rezultatet e studimit treguan se qëndrimet ndaj sjelljes, edukimi sipërmarrës, kontrolli i sjelljes së perceptuar dhe normat sociale të perceptuara patën një efekt pozitiv dhe domethënës në synimet sipërmarrëse të studentëve. Një tjetër gjetje me rëndësi ishte se nuk kishte dallime të konsiderueshme në qëllimet sipërmarrëse midis studentëve që studionin Administrim Biznes, Financë, Punë Sociale dhe Psikologji, por vetëm midis studentëve të Administrimit të Biznesit dhe Turizmit.

Fjalë kyçe: edukimi mbi sipërmarrjen, qëllimi sipërmarrës, motivimi sipërmarrës, teoria e sjelljes së planifikuar.

1. Hyrje

Edukimi mbi sipërmarrjen është rritur ndjeshëm vitet e fundit dhe numri i institucioneve që ofrojnë kurse akademike në sipërmarrje është vazhdimisht në rritje (Winkel, 2013). Bazuar në teorinë e njohjes shoqërore, tiparet individuale dhe mjedisi ku qendrojnë studentët ndikojnë shumë në realizimin e edukimit sipërmarrës (Wei X, Liu X dhe Sha J 2019).

Shqipëria si një vend që ka përjetuar periudhën e tranzicionit për një kohë të gjatë ka bërë përmirësime në fushën e sipërmarrjes, kryesisht për shkak të procesit të integritimit në Bashkimin Evropian. Zhvillimet vërehen në aspektet politike, social-ekonomike, kulturore, megjithatë programet e sipërmarrjes janë relativisht në një numër të vogël dhe universitetet ofrojnë metoda pasive të të mësuarit dhe pak ose aspak trajnim në këtë fushë (Drishti, Kruja dhe Curcija, 2016).

Sipërmarrja mund të identifikohet si një nga elementët e rëndësishëm të zhvillimit ekonomik të një vendi. Fokusi në edukimin mbi sipërmarrjen mund të lehtësohet përmes partneriteteve, politikave dhe kurikulave të përshtatshme mësimore (Tattwamasi P, 2012). Ka disa arsye pse është e rëndësishme të studiohet sipërmarrja në shkollë dhe disa prej tyre janë:

- Para së gjithash, është një lloj edukimi që ndihmon në formimin e studentit.
- Së dyti, është arsimi, nga i cili çdo student të paktën një herë në jetë do të hasë diçka të ngjashme në pozicionin e punës ose në ndonjë aspekt tjetër të jetës. Pra, marrja e lëndës së sipërmarrjes në mjediset akademike sjell shumë përfitime dhe i përgatit studentët për të ardhmen.
- Së treti, studimi i sipërmarrjes mund të rrisë vetëbesimin e studentëve, të rrisë kreativitetin e tyre për mundësi të reja dhe është gjithashtu një nxitje për të rritur ekonominë e një vendi.

Qëllimi i studimit

Qëllimi i këtij punimi është të identifikojë dhe përshkruajë ndikimin që ka edukimi sipërmarrës në qëllimet e studentëve për t'u bërë sipërmarrës.

Pyetja kërkimore:

Si ndikon edukimi sipërmarrës në qëllimet sipërmarrëse të studentëve në Fakultetin e Shkencave Sociale dhe Fakultetin e Ekonomisë, Universiteti i Tiranës?

Objektivat:

- ✓ Të identifikoj ndikimin e programit të edukimit mbi sipërmarrjen në qëllimet e studentëve për t'u bërë sipërmarrës.
- ✓ Të identifikoj marrëdhëniet midis komponentëve të teorisë së Ajzen dhe qëllimeve të ndërmarrjes.
- ✓ Të identifikoj rolin që mund të ketë edukimi sipërmarrës, në krahasim me faktorët e tjerë ndikues (personalë ose mjedisorë) në qëndrimet sipërmarrëse.

Hipotezat:

H1: Qëndrimet kanë një ndikim pozitiv dhe domethënës në qëllimet sipërmarrëse të studentit.

H2: Normat sociale kanë një ndikim pozitiv dhe të rëndësishëm në qëllimet sipërmarrëse të studentëve.

H3: Programet e edukimit mbi sipërmarrjen kanë një ndikim pozitiv dhe domethënës në qëllimet e studentit sipërmarrës.

H4: Kontrolli i perceptuar dhe i sjelljes kanë një efekt pozitiv dhe domethënës në qëllimet sipërmarrëse të studentit.

2. Zhvillimi

2.1 Rishikimi i literaturës

Teoria e sjelljes së planifikuar është një teori që ofron shpjegime mjaft të mira në fusha të ndryshme, përfshirë zgjedhjen e karrierës profesionale. Teoria në fjalë identifikon tre faktorë motivues që ndikojnë në sjellje (Linan & Chen, 2006):

- Qëndrimi ndaj sjelljes, i referohet shkallës në të cilën individi mban një vlerësim personal pozitiv ose negativ për t'u bërë një sipërmarrës (Ajzen, 2002).
- Normat sociale të perceptuara, matin presionin shoqëror të perceptuar për të demonstruar ose jo sjellje sipërmarrëse (Linan & Chen, 2006).
- Kontrolli i sjelljes së perceptuar do të përkufizohet si perceptimi i lehtësisë ose vështirësisë në përmbushjen e sjelljes me interes (duke u bërë një sipërmarrës) (Linan & Chen, 2006).

Edukimi mbi sipërmarrjen është rritur ndjeshëm vitet e fundit dhe numri i institucioneve që ofrojnë kurse akademike në fushën e sipërmarrjes është vazhdimisht në rritje (Winkel, 2013). Sipërmarrja është shndërruar nga një disiplinë e vendosur tradicionalisht në shkollat e biznesit në një lëndë, e cila tani mësohet nëpër fusha të shumta, duke filluar nga muzika (Beckman, 2005) tek shkenca (Scordato & Støren, 2014), dhe pothuajse tek çdo disiplinë ndërmjet tyre. Pavarësisht nga dega e studimit që zgjedh një student, edukimi mbi sipërmarrjen është i rëndësishëm, duke marrë parasysh se rezultatet e synuara përmes këtij edukimi nuk mund të kufizohen në mënyrë rigorozë në krijimin e sipërmarrjeve të reja, por gjithashtu përfshijnë zhvillimin e kompetencave sipërmarrëse

Kompetencat sipërmarrëse kategorizohen në tri fusha kryesore: njohuritë, aftësitë dhe qëndrimet. Edukimi mbi sipërmarrjen mund t'u mundësojë studentëve të zhvillojnë aftësitë në secilën prej këtyre fushave (Lackeus, 2015).

Literatura propozon idenë se edukimi i hershëm mbi sipërmarrjen ndikon në qëndrimin e studentëve, në drejtimin e ardhshëm në karrierë dhe në të njëjtën kohë, ndikon në prirjen e tyre sipërmarrëse (Dinis et al., 2013). Ooi, Selvarajah dhe Meyer (2011) gjithashtu treguan se roli i universiteteve u pa se ishte i lidhur në mënyrë të konsiderueshme me qëllimin sipërmarrës të studentëve. Një studim i kryer nga Dohse dhe Walter (2010) siguron prova empirike se studentët që studiojnë në universitete që ofrojnë edukim mbi sipërmarrjen ka më shumë të ngjarë të zhvillojnë një qëndrim pozitiv ndaj ndjekjes së një karriere sipërmarrëse në të ardhmen.

Një numër i madh i studiuesve të sipërmarrjes kanë sugjeruar një larmi të metodave të mësimdhënies për të mbështetur të mësuarit efektiv të sipërmarrjes. Për shembull, mund të përfshihet përdorimi i studimeve të çështjeve të drejtpërdrejta (Mahlberg, 1995), planeve të biznesit dhe projekteve (Miettinen, 2007), një klub sipërmarrjesh (Gillingham, 2005), të mësuarit e vetë-drejtuar (Christie, 1992), të mësuarit në veprim (Antonities, 2001) etj.

Nga ana tjetër, qëllimi i kryerjes së sjelljeve sipërmarrëse mund të ndikohet nga disa faktorë njohës, siç janë tipi i personalitetit, nevojat, vlerat, dëshirat, zakonet, besimet (Lee dhe Wong, 2004). Sipas Mitchell et al., (2002) studentët ekstrovert dhe me aftësi analitike kishin nivel më të lartë të qëllimeve sipërmarrëse sesa studentët introvert dhe intuitive. Stili i personalitetit të një individi gjithashtu mund të ndikojë në preferencën për lloje të ndryshme të të mësuarit, mbledhjes së njohurive, përpunimit të informacionit, vendimmarrjes etj. Kickul et al. (2007) arriti në përfundimin se individët, të cilët preferojnë stilin intuitiv të përpunimit të informacionit, raportuan

vetë-efikasitet më të lartë sipërmarrës, i cili ishte i lidhur në mënyrë të konsiderueshme me qëllimet e tyre sipërmarrëse.

Një pikëpamje tjetër mbi zgjimin e qëllimit sipërmarrës tek të rinjtë paraqitet gjithashtu nga Jaén dhe Liñán (2013). Ata theksojnë rëndësinë e vlerave të një kulture në ndikimin e këtij qëllimi. Studimi i tyre empirik është kryer në një kampion të të diplomuarve universitarë. Rezultatet tregojnë se kultura e rajonit indirekt ndikon në qëllimin sipërmarrës të individëve. Njerëzit në disa rajone ndjejnë një qëndrim më pozitiv, normë subjektive ose kontroll të perceptuar të sjelljes për shkak të karakteristikave kulturore të rajonit.

2.2 Metodologjia

Metoda e kërkimit sasior përbën një metodë në problemet sociale dhe humane, e cila bazohet në testimin e një teorie të analizuar me procedura statistikore, për të përcaktuar nëse teoria parashikuese mund të përgjithësohen (Keith A. et al 2009). Në kërkimin sasior qëllimi është, zakonisht, për të testuar teoritë nëpërmjet metodës deduktive, duke kërkuar dëshmi që mbështesin apo hedhin poshtë hipotezën.

Filozofia e përdorur është ajo e pozitivizmit. Kjo sepse preferoj të punoj me një realitet të vëzhgueshëm shoqëror. Kjo filozofi më lejon si studiuese të jem e pavarur dhe të mos ndikohem e as të ndikoj në subjektet e kërkimit. Strategjia e zgjedhur ështëurvejimi. Kjo strategji kërkimore lejon që të mblidhen të dhëna statistikore, të cilat mund të analizohen në mënyrë sasiore, duke përdorur statistika përshkruese dhe diferenciale.

Popullsia e studimit përfshin studentë aktivë të Fakultetit Ekonomik dhe Fakultetit të Shkencave Sociale të Universitetit të Tiranës në vitin akademik 2020/2021. Teknika e kampionimit e përdorur në këtë studim është kampionimi i shtresëzuar, lloj kampionimi probabilitar. Popullsia

e studimit është e ndarë në 2 shtresa të ndryshme (një fakultet është një shtresë) dhe më pas një model prej 125 studentësh nga secila shtresë është zgjedhur në mënyrë sistematike me një fraksion 1/5.

Instrumenti i përzgjedhur i kërkimit është një pyetësor i përshtatur nga Linan & Chen (2009), i cili përmban 28 pyetje, si pyetje të hapura ashtu edhe të mbyllura. 6 pyetjet e para synojnë të mbledhin informacion mbi karakteristikat socio-demografike të pjesëmarrësve në studim. Pyetjet 7-15 synojnë të mbledhin informacione në lidhje me përvojat e punës së studentit. Pyetjet 16-21 synojnë të mbledhin informacione në lidhje me edukimin sipërmarrës, tërheqjen profesionale, qëndrimet, normat shoqërore, kontrollin e sjelljes së perceptuar dhe kapacitetin sipërmarrës. Pyetjet 22-24 synojnë të mbledhin informacion në lidhje me qëllimin sipërmarrës. Pyetjet 26-28 synojnë të mbledhin informacione në lidhje me tiparet e personalitetit, që mund të ndikojnë në qëllimet e studentit. Plotësimi i pyetësorëve është realizuar online, për shkak të situatës së pandemisë, në të cilën ndodhemi.

Informacione të përgjithshme në lidhje me kampionin: Shumica e të anketuarve (56.22%) i përkisnin grupmoshës 22-25 vjeç, 72.4% ishin femra dhe 40.8% ishin duke studiuar Administrim Biznesi , ndërsa 44% ishin në nivelin Master Shkencor. Shumica dërrmuese (75%) kishin status civil beqar.

2.3 Analiza

Variablat	Përkufizimet operacionale	Matësi
Synimet sipërmarrëse	Synimet përfshijnë një proces njohës joaktiv, i cili shërben për të kanalizuar besimet, perceptimet dhe faktorë të tjerë në qëllimin për të vepruar (Ajzen 1991).	Një shkallë e tipit Likert me 9 opsione që tregojnë sesa një person ka ndërmend të bëhet sipërmarrës
Qëndrimi ndaj sjelljes sipërmarrëse	I referohet shkallës në të cilën individ i mban një vlerësim personal pozitiv ose negativ për të qenë një sipërmarrës (Ajzen, 2002)	Një shkallë e tipit Likert me 5 opsione që tregojnë sesi ndihet një person për sipërmarrjen
Normat shoqërore të perceptuara	Presioni shoqëror i perceptuar për të kryer ose jo një sjellje sipërmarrëse (Ajzen, 2001).	Një shkallë e tipit Likert me 4 opsione që tregon sesa studentët bien dakord me deklaratat në lidhje me familjen e tyre, miqtë dhe personat e tjerë të rëndësishëm
Kontrolli i sjelljes së perceptuar	Perceptimi i lehtësisë ose vështirësisë në përmbushjen e sjelljes me interes (duke u	Një shkallë e tipit Likert me 6 opsione

	bërë një sipërmarrës) (Ajzen, 2001)	
Edukimi mbi sipërmarrjen	Tërësia e veprimtarive të edukimit dhe trajnimit që synojnë të zhvillojnë sjellje sipërmarrëse (Liñán, 2004)	Një shkallë e tipit Likert me 16 opsione

Tabela 1.1

Analiza e besueshmërisë

Alfa Cronbach përdoret për të provuar besueshmërinë e shkallëve të propozuara. Rezultatet në Tabelën 1.2 tregojnë se vlera varion nga 0.871 në 0.960. Kjo do të thotë që shkallët e zhvilluara mund të konsiderohen të besueshme.

Konstrukti	Cronbach's Alpha
Synimet sipërmarrëse	0.933
Qendrimi ndaj sjelljes sipërmarrëse	0.884
Normat shoqërore të perceptuara	0.871
Kontrolli i sjelljes së perceptuar	0.909
Edukimi mbi sipërmarrjen	0.960

Tabela 1.2

Analiza e vlefshmërisë

Testi KMO ka një vlerë mbi 0.7 dhe testi i Bartlett ka një vlerë nën 0.05. Tabela 1.3 tregon pyetjet dhe 5 variablat kryesorë, i pari edukimi mbi sipërmarrjen, i dyti synimet sipërmarrëse, i treti normat sociale, i katërti kontrolli i sjelljes së perceptuar dhe i fundit qëndrimet. Bazuar në të dhënat, pohoj se pyetësi plotëson kërkesat e besueshmërisë dhe vlefshmërisë.

Tabela 1.3

Pattern Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
q16_12	.936				
q16_11	.905				
q16_13	.894				
q16_1	.784				
q16_2	.781				
q16_10	.779				
q16_14	.756				
q16_7	.746				
q16_9	.742				
q16_4	.728				
q16_6	.727				
q16_16	.709				
q16_15	.705				
q24_8		.827			
q24_6		.764			
q24_4		.760			
q24_3		.727			
q24_5		.722			
q24_2		.713			
q24_1		.675			
q19_2			.882		
q19_4			.852		
q19_3			.834		
q19_1			.781		
q20_1				-.900	
q20_3				-.800	
q20_6				-.519	
q18_2					.774
q18_3					.763
q18_4					.713

Extraction Method: Principal Component Analysis.
 Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.
 a. Rotation converged in 9 iterations.

2.4 Rezultatet

Fillimisht kam identifikuar nëse ka ndonjë ndryshim në qëllimet sipërmarrëse midis studentëve të profileve të ndryshme. Për ta bërë këtë së pari kryhet një test normaliteti dhe identifikohet që shpërndarja nuk është normale për 2 variablat. Gjithashtu Testi i Levene tregon një vlerë të konsiderueshme ($p < 0,05$) që do të thotë se nuk ka homogjenitet të ndryshimit. ANOVA me një

drejtim kryhet duke përdorur testin Welch. Ky test tregon një vlerë të konsiderueshme ($p < 0,05$), kështu që mund të themi se ka ndryshime në synimet sipërmarrëse midis studentëve që studiojnë Administrim Biznes, Financë, Punë Sociale dhe Psikologji (vlera $p < 0,05$), por këto ndryshime janë të moderueshme. Ndërkohë vërehen ndryshime statistikisht të rëndësishme midis studentëve që studiojnë Administrim biznes dhe studentëve të Turizmit (Tabela 2.1, 2.2 në shtojca).

Gjithashtu është testuar nëse ka pasur një lidhje midis variablave të këtij studimi. Variablat vlerësohen në një shkallë intervale kështu që Korrelacioni Pearson është testi më i përshtatshëm për të parë nëse shoqërohen 2 variabla dhe nëse marrëdhënia është pozitive apo jo. Rezultatet tregojnë se ekziston një marrëdhënie e moderuar pozitive midis synimeve dhe qëndrimeve sipërmarrëse (Pearson's $r = 0,592$) dhe ky korrelacion është statistikisht i rëndësishme (vlera $p = 0,00$). Ekziston gjithashtu një marrëdhënie e moderuar pozitive midis synimeve të sipërmarrjes dhe kontrollit të sjelljes së perceptuar dhe edukimit sipërmarrës (r Pearson për EI- PBC = 514, r Pearson për EI- EE = 511). Këto marrëdhënie janë të dyja statistikisht të rëndësishme (vlera $p = 0,00$). Ndërkohë ekziston një korrelacion i ulët pozitiv midis synimeve sipërmarrëse dhe normave sociale (Pearson = 0.301). Vlera $P=0.00$ tregon gjithashtu një marrëdhënie të rëndësishme statistikore në këtë rast. (Tabela 2.3 në shtojca).

Koeficienti i Regresionit Linear përdoret për të vlerësuar forcën e marrëdhënies midis synimeve sipërmarrëse të studentëve si një ndryshore e varur dhe secilit prej variablave të pavarur: edukimi sipërmarrës, normat sociale, kontrolli i sjelljes së perceptuar dhe qëndrimet.

Modeli i regresionit tregon koeficientë të rëndësishëm pozitivë për qëndrimet ndaj sjelljes sipërmarrëse ($\beta = 0.592$, $p < 0,00$). 35% e variancës së synimeve sipërmarrëse mund të shpjegohet nga ndryshorja e pavarur, qëndrimet drejt sjelljes sipërmarrëse. Kështu që mund të

pohoj se H1 që supozon se sa më të forta janë qëndrimet ndaj sjelljes sipërmarrëse, aq më të forta do të jenë synimet sipërmarrëse vërtetohet.

9% e variancës së ndryshores së varur shpjegohet me normat sociale dhe ekziston një koeficient i rëndësishëm pozitiv për këtë ndryshore, i cili është shumë i ulët ($\beta = 0.301$, $p < 0.00$). Pra, H2 mbështetet, por normat sociale ndikojnë në synimet sipërmarrëse në një nivel të ulët.

26% e variancës së qëllimeve sipërmarrëse shpjegohet nga edukimi mbi sipërmarrjen. Ekziston një koeficient domethënës pozitiv për këtë marrëdhënie ($\beta = 0,511$. $P < 0,00$). H3 që supozon se edukimi mbi sipërmarrjen përforcon qëllimet sipërmarrëse të studentëve mbështetet nga rezultatet.

Së fundmi, 26% e mospërputhjes shpjegohet nga kontrolli i sjelljes së perceptuar. Modeli i regresionit të synimeve sipërmarrëse tregon koeficientë të rëndësishëm pozitivë për këtë ndryshore ($\beta = 0,514$. $P < 0,00$). Siç tregojnë rezultatet, mund të themi se një rritje e kontrollit të sjelljes së perceptuar mund të rrisë synimet sipërmarrëse të studentëve. Pra, H4 mbështetet.

(Tabela 2.4, 2.5, 2.6, në Shtojcat)

3. Përfundime

Nisur nga rezultatet, duket se edukimi sipërmarrës ndikon në synimet e studentëve për t'u bërë sipërmarrës edhe pse në një nivel të moderuar. ANOVA me një drejtim sugjeron që nuk ka dallime statistikisht të rëndësishme midis studentëve që studiojnë Administrim Biznes, Financë, Punë Sociale dhe Psikologji. Dallimet e vetme të rëndësishme ishin midis atyre që studiojnë Administrim Biznes dhe Turizëm. Ky ishte një fakt befasues, pasi pritej që studentët që studiojnë në Fakultetin Ekonomik të jenë më të prirur për tu bërë sipërmarrës, pasi studiojnë më shumë

programe sipërmarrëse sesa studentët e shkencave sociale. Prandaj mund të pohoj se qëllimet sipërmarrëse ndikohen edhe nga faktorë të tjerë, sesa vetëm nga edukimi sipërmarrës. Sidoqoftë, edukimi mbi sipërmarrjen ka një ndikim pozitiv në synimet e studentëve për t'u bërë sipërmarrës, edhe pse në një nivel të moderuar.

Rezultatet gjithashtu tregojnë një marrëdhënie midis 3 komponentëve të teorisë Ajzen. Qëndrimet janë një parashikues më i mirë i synimeve sipërmarrëse sesa kontrolli i sjelljes së perceptuar dhe normat sociale.

Literatura argumentoi se normat shoqërore të perceptuara ndikojnë në qëllimet sipërmarrëse të studentëve, por në studim rezultoi një korrelacion shumë i ulët midis normave shoqërore dhe qëllimeve sipërmarrëse. Prandaj mund të them se familja, miqtë, të afërmit dhe aspekte të ndryshme të kulturës shqiptare nuk ndikon në qëllimet sipërmarrëse të studentëve. Duket se studentët ndikohen më shumë nga vlerat e tyre personale dhe arsimimi i tyre.

4. Rekomandime

- Duhet të realizohen më shumë studime mbi rolin e edukimit sipërmarrës në qëllimet sipërmarrëse të studentëve në vendin tonë.
- Të pasurohet kuadri ligjor përmes hartimit të një Plani Strategjik për Zhvillimin e Sipërmarrjes në Institucionet e Arsimit të Lartë (IAL), i cili të garantoj ngritjen e Qendrave Sipërmarrëse në çdo IAL, edukim dhe programe holistike dhe të planifikuara mirë mbi sipërmarrjen, ambjente të përshtatshme etj.

- Nevojitet bashkëpunim midis Ministrisë së Arsimit, Sportit dhe Rinisë dhe Institucioneve të Arsimit të Lartë për t'u siguruar politikat dhe programe sipërmarrëse në kuadër të prodhimit të të diplomuarve me aftësi sipërmarrëse ,për të zhvilluar më tej kapitalin njerëzor të vendit .
- Universitetet duhet të ofrojnë metoda aktive të të mësuarit dhe më shumë trajnim në fushën e sipërmarrjes.
- Programet mësimore mbi edukimin sipërmarrës nuk duhet të miratojnë qasjen "një stil i përshtatet të gjithëve", por duhet të marrin parasysh larmishmërinë e tipeve të personalitetit në auditore.

Bibliografia:

Antonities, A.J. 2001. Entrepreneurial creativity: An action learning approach to entrepreneurship training in South Africa. In: IntEnt 2001: Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, South Africa. <https://www.jstor.org/stable/nactajournal.55.4.14>

Ajzen, I. (1991): "The theory of planned behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.

Ajzen, I. (2001): "Nature and operation of attitudes", *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/nactajournal.55.4.14>

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. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/nactajournal.55.4.14>

Beckman, G. D. (2005). The Entrepreneurship Curriculum for Music Students: Thoughts towards a Consensus. *College Music Symposium*, 45(2005), 13–24. <http://www.jstor.org/stable/10.2307/40374517>

Christie, M.J. 1992. Self-directed learning for enterprise education and training. In: IntEnt 1992: Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, Germany. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/nactajournal.55.4.14>

Dinis, A, do Paco, A, Ferreira, J, Raposo, M, & Gouveia, R 2013, 'Psychologica characteristics and entrepreneurial intentions among secondary students'. *Education+ Training*, vol. 55, no. 8/9, pp. 763-780. <https://www.jstor.org/stable/26415593>

Dohse, D, & Walter, SG 2010, The role of entrepreneurship education and regional context in forming entrepreneurial intentions. Document de treball de l'IEB.
<https://www.jstor.org/stable/26415593>

Drishiti, E, Kruja, D, Curcija, M (2016): “An evaluation of the impact of entrepreneurship education on entrepreneurship intentions in the Albanian late transition context”, Routledge Handbook of Entrepreneurship in Developing Economies, pp 463-486

Gillingham, D.W. 2005. A framework for analyzing innovations in the teaching of entrepreneurship. In: IntEnt 2005: Internationalizing entrepreneurship education and training, U.K.
<https://www.jstor.org/stable/10.2307/nactajournal.55.4.14>

Jaen, I; Linan, F (2013): “Work values in a changing economic environment: The role of entrepreneurial capital”, International Journal of Manpower, 34(8), 939-960

Keith, A et al The Future of Audit: Keeping Capital Markets Efficient (2009)
<https://www.jstor.org/stable/j.ctt24hb19.9>

Kickul, J., L.K. Gundry, S.D. Barbosa, and S. Simms. 2007. One style does not fit all: The role of cognitive style in entrepreneurship education. In: IntEnt 2007: Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, Poland. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/nactajournal.55.4.14>

Lackeus, M. (2015). Entrepreneurship in education: What, why, when, how. Background Paper for OECD-LEED., 1–45. <https://www.jstor.org/stable/10.34053/artivate.8.1.0003>

Lee, H. and P.K. Wong. 2004. An exploratory study of technopreneurial intentions: A career anchor perspective. Journal of Business Venturing 19(1): 7-28.
<https://www.jstor.org/stable/nactajournal.55.4.14>

Liñán, F. (2004): “Intention-based models of entrepreneurship education”, *Piccola Impresa / Small Business*, Iss. 3, 11-35.

Liñán, F. & Chen, (2006): Testing the Entrepreneurial Intention Model on a Two-Country Sample. *Documents de Treball* (Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d'Economia de l'Empresa) VL 7-1

Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617. doi:10.1111/j.1540- 6520.2009.00318.x

Mahlberg, T. 1995. Team ventures as a new teaching and learning methods in entrepreneurship education. In: *IntEnt 1995: Internationalizing Entrepreneurship Education and Training*, France. <https://www.jstor.org/stable/nactajournal.55.4.14>

Miettinen, A. 2007. The relationship between entrepreneurial intentions and entrepreneurship education among students in higher education. In: *IntEnt 2007: Internationalizing entrepreneurship education and training*, France. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/nactajournal.55.4.14>

Mitchell, R., L. Busenitz, T. Lant, P. McDougall, E. Morse, and B. Smith. 2002. Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice* 27(2): 93-104. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/nactajournal.55.4.14>

Ooi, YK, Selvarajah, C, & Meyer, D 2011, ‘Inclination towards entrepreneurship among university students: An empirical study of Malaysian university students’. *International Journal of Business and Social Science*, vol. 2, no. 4, pp. 206 220. <https://www.jstor.org/stable/26415593>

Ravindra Jain, Cherry Jain and Prachi Jain Management of Education for Entrepreneurship 2017.

<https://www.jstor.org/stable/26536425>

Scordato, L., & Støren, A. (2014). Entreprenørskapstilbud i høyere utdanning.

<https://www.jstor.org/stable/10.34053/artivate.8.1.0003>

Tattwamasi P. Entrepreneurship Education & Culture of Enterprise: Relevance & Policy Issues

(2012). <https://www.jstor.org/stable/23509835>

Wei X, Liu X and Sha J (2019) How Does the Entrepreneurship Education Influence the Students' Innovation? Testing on the Multiple Mediation Model

Winkel, D. (2013). The changing face of entrepreneurship education. Journal of Small Business

Management, 51(3), 313–314. <https://www.jstor.org/stable/10.34053/artivate.8.1.0003>

Shtojca

Tabela 2.1

Robust Tests of Equality of Means

Entrepreneurial Intentions

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	4.938	4	65.834	.002

a. Asymptotically F distributed.

Tabela 2.2

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Entrepreneurial Intentions
Games-Howell

(I) q1	(J) q1	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Administrim Biznes	Finance	2.68206	1.16762	.155	-.5633	5.9274
	Turizem	7.23975*	1.75741	.001	2.3050	12.1745
	Pune Sociale	5.70545	2.33165	.125	-.9757	12.3866
	Psikologji	1.32094	2.52149	.984	-6.1667	8.8086
Finance	Administrim Biznes	-2.68206	1.16762	.155	-5.9274	.5633
	Turizem	4.55769	1.71733	.074	-.2834	9.3987
	Pune Sociale	3.02340	2.30160	.685	-3.5913	9.6381
	Psikologji	-1.36111	2.49372	.981	-8.7971	6.0749
Turizem	Administrim Biznes	-7.23975*	1.75741	.001	-12.1745	-2.3050
	Finance	-4.55769	1.71733	.074	-9.3987	.2834
	Pune Sociale	-1.53429	2.65000	.978	-9.0169	5.9483
	Psikologji	-5.91880	2.81847	.245	-14.0675	2.2299
Pune Sociale	Administrim Biznes	-5.70545	2.33165	.125	-12.3866	.9757
	Finance	-3.02340	2.30160	.685	-9.6381	3.5913
	Turizem	1.53429	2.65000	.978	-5.9483	9.0169
	Psikologji	-4.38451	3.20810	.652	-13.5447	4.7757
Psikologji	Administrim Biznes	-1.32094	2.52149	.984	-8.8086	6.1667
	Finance	1.36111	2.49372	.981	-6.0749	8.7971
	Turizem	5.91880	2.81847	.245	-2.2299	14.0675
	Pune Sociale	4.38451	3.20810	.652	-4.7757	13.5447

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Correlations

		Entrepreneurial Intentions	Attitudes toward the behaviour	Social Norms	Perceived behaviour control	Entrepreneurial Education
Entrepreneurial Intentions	Pearson Correlation	1	.592**	.301**	.514**	.511**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200
Attitudes toward the behaviour	Pearson Correlation	.592**	1	.385**	.360**	.261**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200
Social Norms	Pearson Correlation	.301**	.385**	1	.266**	.094
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.188
	N	200	200	200	200	200
Perceived behaviour control	Pearson Correlation	.514**	.360**	.266**	1	.488**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	200	200	200	200	200
Entrepreneurial Education	Pearson Correlation	.511**	.261**	.094	.488**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.188	.000	
	N	200	200	200	200	200

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

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	2.633	2.658		.991	.323	-2.609	7.875
	Attitudes toward the behaviour	1.927	.187	.592	10.333	.000	1.559	2.295

a. Dependent Variable: Entrepreneurial Intentions

Tabela 2.5**Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	16.983	2.902		5.851	.000	11.259	22.706
	Social Norms	.665	.150	.301	4.438	.000	.369	.960

a. Dependent Variable: Entrepreneurial Intentions

Tabela2.6

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	15.457	1.764		8.763	.000	11.979	18.936
Perceived behaviour control	1.444	.171	.514	8.423	.000	1.106	1.783

a. Dependent Variable: Entrepreneurial Intentions

