

---

## BUILDING SOCIAL CAPITAL: A ROAD TOWARDS ECONOMIC DEVELOPMENT

**Goran Golubovski**

Republic of North Macedonia, [goran.golubovski@gmail.com](mailto:goran.golubovski@gmail.com)

**Abstract:** Social capital is perhaps the most important resource in the economic milieu. It enables individuals to get access to information and resources via social networks that otherwise would not be available, so that they would get into business activities easily. Social capital is the transferred knowledge, or to be more precise knowledge that is being transferred via transmission from another subject, through interaction in the social networks. Unlike human capital which represents personal knowledge gained thanks to our own efforts, social capital enables transferred knowledge to penetrate the individual and become personal knowledge. The success of many enterprises depends on the relationships inside the company among the employees themselves, but also on the outside relations with suppliers, buyers, creditors, government and non-government bodies and so forth. That is to say, the success of businesses depends on the relations with society. The complexity and dynamics of today's business activities create big risks which are the product of globalization, demographic changes and technologic advancement which reduces transaction expenses almost to zero. All those factors create tough competition, uncertainty and pressure which can be reduced via social capital. In literature we can find bonding social capital and bridging social capital. By internal connection of the narrow and closed social networks we can create bonding social capital which enables the individual to get to the necessary resources with the help of their close ones (family and friends) so that they could start their business easily, while the companies can acquire benefits if they create powerful network among their employees. Bridging social capital refers to the external relations with individuals of different social groups and networks (suppliers, media, government bodies and agencies and so forth). Social capital on organizational level can have positive impact over different fields in business, including the creation of intellectual capital, improved distribution of scarce resources, increased level of innovation, better distribution of knowledge and cross-functional team efficiency, better choice of talents for recruiting and so forth. To conclude, social capital has influence over the integration processes in one society. Researches show that in conflict areas bridging social capital contributes to reconciliation between communities.

**Keywords:** social capital, entrepreneurship, bonding social capital, bridging social capital

## ГРАДЕЊЕ СОЦИЈАЛЕН КАПИТАЛ: ПАТ КОН ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

**Горан Голубовски**

РС Македонија, [goran.golubovski@gmail.com](mailto:goran.golubovski@gmail.com)

**Резиме:** Социјалниот капитал е можеби најважниот ресурс во економското милје. Тој им овозможува на индивидуите преку користење на социјалните мрежи да дојдат до информации и ресурси, кои поинаку не би биле достапни, за полесно да се впуштат во деловни активности. Социјалниот капитал претставува пренесено знаење, односно знаење кое се добива преку трансмисија од друг, преку интеракција во социјалните мрежи. За разлика од човечкиот капитал, кој претставува персонално знаење кое е добиено со наш напор, социјалниот капитал овозможува пренесеното знаење да пројде низ индивидуата и да стане лично знаење. Успехот на многу претпријатија зависи од односот меѓу вработените внатре во фирмата, но и од надворешните релации со добавувачи, купувачи, кредитори, владини и невладини тела итн. Со други зборови, успехот на бизнисите зависи од односот со општеството. Комплексноста и динамиката на денешните деловни активности создаваат големи ризици кои се производ на глобализацијата, демографските промени и технолошкиот напредок, кој ги сведува трансакциските трошоци речиси до нула. Сето ова создава голема конкурентност, неизвесност и притисок кој може да се намали преку социјалниот капитал. Литературата разликува поврзувачки и премостувачки социјален капитал. Преку вмрежување во тесните и затворени социјални мрежи се создава поврзувачки социјален капитал кој овозможува индивидуата да дојде до неопходните ресурси со помош на своите блиски (фамилија и пријатели) за полесно да започне бизнис, додека компаниите можат да извлечат корист преку форсирање поголема вмреженост меѓу своите вработени. Премостувачкиот социјален капитал се однесува на надворешните релации и односи со индивидуи од различни социјални групи и мрежи (добавувачи, медиуми, владини тела и агенции итн.). Социјалниот капитал на организациско ниво може да има позитивен удел врз најразлични полиња во бизнисот, вклучувајќи ги создавањето на интелектуалниот капитал, подобрена дистрибуција на

дефицитарни ресурси, зголемено ниво на иновација, подобра поделба на знаење и на кросфункционална тимска ефикасност, подобар избор на таленти за регрутација итн. За крај, социјалниот капитал влијае и врз интеграциските процеси во едно општество. Истражувањата покажуваат дека во конфликтните подрачја, градењето премостувачки социјален капитал придонесува кон помирување меѓу заедниците.

**Клучни зборови:** социјален капитал, претприемништво, поврзувачки социјален капитал, премостувачки социјален капитал

## 1. ВОБЕД

„Не е важно што знаеш, туку кого знаеш“ се мудрите зборови досетливо употребени од страна на Woolcock & Narayan (2000, p.225) во нивниот значаен труд во кој расправаат за важноста на социјалниот капитал врз економскиот развој.

Социјалните врски влијаат врз нашите цели затоа што тие го утврдуваат нашиот пристап кон ресурсите што се потребни за нивна реализација. Академските титули, работните вештини и познавања не значат многу ако нема можност тие да се искористат. Можеме да заклучиме дека постои одредена „сила“ која им овозможува на индивидуите да ги интегрираат своето знаење, вештини и способности во општеството и да профитираат од тоа. Оваа интересна сила истражувачите ја нарекуваат социјален капитал и ние можеме едноставно да ја визуелизираме како врска која го поврзува општеството (Prasziker & Nowak, 2012).

Поимот социјален капитал првпат се употребува во 1916 година од страна на државниот инспектор за рурални школи во Западна Вирџинија по име Л. Џ. Ханифан (L. J. Hanifan). Тој заклучува дека: *...добрата волја, дружбата, симпатиите и социјалниот контакт...* во локалните заедници се круцијални за *...акумулација на социјален капитал...* Според него, социјалниот капитал е одговорен за подобрување на животните услови во локалните заедници (Woolcock & Narayan, 2000, p.228-229; Woolcock, 2010).

Оттогаш идејата за социјалниот капитал еволуира низ неколку фази на развој, но главно во истражувањата на социолозите. Конечно, во 70-тите години идејата за социјалниот капитал е искористена од страна на економистот Глен Лори (Glen Loury), кој потенцира дека социјалниот контекст во кој секоја индивидуа живее има сериозни влијанија врз нејзините достигнувања и успеси (Woolcock & Narayan, 2000; Woolcock, 2010).

Една деценија подоцна, во 80-тите години од минатиот век, францускиот социолог Бурдје (Bourdieu) преку истражување на социјалните врски меѓу различни социјални класи заклучи дека социјалниот капитал е збир на актуелни и можни (потенцијални) ресурси кои завист од поврзаноста на индивидуата со конкретна социјална група и кои таа може да ги искористи за лично напредување. Сепак, за разлика од модерните погледи за социјалниот капитал, Бурдје на него гледа како на класна моќ која наместо да интегрира, потчинува на сметка на друга социјална каста (Feki, 2019).

Како и да е, полето на социјалниот капитал не беше структурирано сè до истражувањата на Џозеф Колман (Josef Colman) и Роберт Путман (Robert Putman), кои ги поставија темелите на концептот. Повеќето од денешните истражувања се базираат врз нивните оригинални дела (Feki, 2019; Woolcock & Narayan, 2000; Woolcock, 2010).

## 2. ДЕФИНИРАЊЕ НА СОЦИЈАЛНИОТ КАПИТАЛ

Постојат многубројни дефиниции за концептот на социјалниот капитал и тоа може да биде збунувачко за јавноста бидејќи тие изобилуваат со многу различни конотации (Lewicki & Brinsfield, 2009). Но она што е клучно е што некои од дефинициите ни овозможуваат да ја увидиме важноста на еден посебен вид ресурс кој не е од материјална, финансиска или човечка природа, а сепак има значаен удел во животите на индивидуите, како социјално така и економски (Brass, 2009; Laville & Nyssen, 2001).

Според Путман, физичкиот капитал се однесува на материјалните предмети, човечкиот капитал се однесува на способностите на индивидуите, додека социјалниот капитал се однесува на релациите помеѓу индивидуите кои се состојат од социјални мрежи и норми за реципроцитет и доверба (Lewicki & Bransfield, 2009; Ostrom, 2009).

Од друга страна, Колман зборува за социјалниот капитал во однос на помали општествени единици како што се фамилиите и заедниците. Тој подвлекува дека социјалниот капитал е важен за фамилиите и општествените организации во однос на социјалниот развој на младите. Според него, овој вид капитал е способност на индивидуата да работи за заеднички интереси. Затоа, неговата работа во областа на социјалниот капитал можеме да ја класифицираме во полето на личниот раст и развој (Feki, 2019; Laville & Nyssens, 2001; Ostrom, 2009).

Според Laville & Nyssen (2001), социјалниот капитал може едноставно и лесно да се трансформира во економски ресурс. На пример, за индивидуите што бараат работа тој претставува економски ресурс и ако тие

бидат вработени, тогаш тој се трансформира во фактор на производство. Социјалниот капитал може да се мобилизира во општеството за да го забрза процесот на економско производство. Личните мрежи со нашите познајници имаат значајна улога во нашите кариери.

Davidsson & Hoing (2003) цитирани кај Madriz, Leiva & Henn (2018) даваат мошне прецизно гледиште за социјалниот капитал. Тие сметаат дека социјалниот капитал претставува пренесено знаење, односно знаење кое се добива преку трансмисија од друг, за разлика од човечкиот капитал, кој претставува персонално знаење кое е добиено со наш напор. Социјалниот капитал овозможува пренесеното знаење да пројде низ индивидуата и да стане лично знаење.

Од сите горенаведени дефиниции можеме да донесеме два заклучока. Првиот заклучок е дека социјалниот капитал претставува ресурс кој може да се употреби од страна на различни членови на една иста општествена мрежа. Вториот заклучок е дека социјалниот капитал не претставува приватна сопственост и им припаѓа еднакво и на општествената мрежа и на нејзините членови (Ostrom, 2009; Laville & Nyssens, 2001).

### 3. ВАЖНОСТА НА СОЦИЈАЛНИОТ КАПИТАЛ

Претприемништвото се појавува како еден од главните драјвери зад економскиот напредок во општеството затоа што неговиот успех и развој значително придонесуваат кон економскиот раст. Тој игра особена улога при создавањето на деловните цели кај претприемачите и стартапите (Mahfud, Triyono, Sudira & Mulyani, 2020).

Социјалниот капитал е клучен во економскиот развој затоа што го подобрува движењето на информациите и достапноста кон ресурсите кои се неопходни за започнување бизнис. Информациите и ресурсите добиени на овој начин се најчесто поевтини отколку оние достапни преку финансиските институции. Способноста да се мобилизира социјалниот капитал преку социјалните мрежи, индивидуални познанства и односи со колективи и организации може да значи успех или неуспех во бизнисот. Овие односи овозможуваат бизнисот да дојде до ресурси кои во друга пригода не би ги имал на располагање или, пак, би чинеле многу повеќе сметано во време, трошок и напор. Затоа социјалниот капитал има позитивно влијание врз економскиот развој и им овозможува на бизнисите два директни бенефити во форма на ресурси и информации (Feki, 2019; Silberg et al., 2017).

Oskooii & Ajali (2017) го изолираат терминот доверба како дел од поимот социјален капитал без кој општествените активности, вклучувајќи ги и претприемничките напори, би биле тешко изводливи. Овие автори потенцираат дека нивото на социјалниот капитал е тесно поврзано со довербата во општеството. Кога имаме одредено ниво на социјален капитал, тогаш социјалниот капитал покренува социјални активности кои се мошне корисни за решавање проблеми кои не можат да се решат преку традиционални институции. Оттука можеме да заклучиме дека социјалниот капитал игра одлучувачка улога во креирањето на претприемачите деловни цели (Mahfud, Triyono, Sudira & Mulyani, 2020).

Од студијата на Autio & Wennberg (2010) наведена кај Madriz, Leiva & Henn (2018) произлегува дека членовите на социјалните групи имаат трипати поголема можност да се впуштат во претприемнички активности отколку оние индивидуи што не се дел од социјални мрежи. Индивидуите што биле во контакт со претприемничко знаење преку нивните социјални групи имаат поголема шанса да основаат сопствен бизнис. Преку контакт со етаблирани претприемачи тие се здобиле со пренесено знаење од туѓите искуства и се чувствуваат посигурни да се впуштат во ризик. Заклучокот е дека пренесеното знаење има капацитет ефикасно да се пренесе и искористи во изнаоѓање нови бизнис-можности и ресурси.

Социјалниот капитал нуди и способност за антиципација и адаптација кон неизвесноста и промените во деловната сфера. Способноста на бизнисите да се адаптираат на промените и да ги лоцираат бизнис-можностите претставува еден вид тест на нивната способност за селекција на информациите што ќе им бидат од значење. Оние бизниси што се поумешни во оваа селекција на информации ќе имаат и конкуритивна предност пред конкуренцијата (Xie, Wang & Lee, 2021).

### 4. ВИДОВИ СОЦИЈАЛЕН КАПИТАЛ И НИВНАТА УЛОГА

Погоре видовме дека социјалниот капитал е можеби најважниот ресурс за претприемачите. Тој им овозможува на индивидуите преку користење на социјалните мрежи да дојдат до информации и ресурси, кои поинаку не би биле достапни, за полесно да се впуштат во бизнис-активности.

Во литературата се нотира постоење на два типа социјален капитал кои влијаат врз деловните активности на различен начин. Станува збор се поврзувачкиот социјален капитал и премостувачкиот социјален капитал.

Поврзувачкиот социјален капитал се однесува на внатрешните блиски социјални мрежи и ресурси кои се карактеризираат со јаки релациони односи. Поврзувачкиот социјален капитал им помага на индивидуите

преку блиски и лични односи да добијат емоционална утеха и пристап кон информации, со што се зајакнува довербата во таа социјална група. Карактеристиките на поврзувачкиот социјален капитал се однесуваат најмногу на довербата и реципроцитетот, кој се формира преку комуникација и интеракција помеѓу претприемачите и нивните роднини и блиски луѓе (Xie, Wang & Lee, 2021).

Claridge (2018) дава уште посликовит опис - поврзувачкиот социјален капитал се однесува на конекцијата помеѓу индивидуи со силни меѓусебни релации во групата или заедницата, која се карактеризира со високо ниво на хомогеност по однос на ставови, сфаќања, информации и ресурси. Овој вид социјален капитал е преобладавајќи кај индивидуите со слична заднина и слични интереси. Тука вообичаено спаѓаат фамилијата и пријателите, кои нудат емоционална поддршка и материјална поткрепа. Поврзувачкиот социјален капитал е затворен и заштитнички настроен. Пријателството е најдобар пример за поврзувачки социјален капитал затоа што тоа најчесто се формира помеѓу индивидуи со слични ставови и интереси.

Премостувачкиот социјален капитал е вид на социјален капитал кој се однесува на индивидуи кои ги премостуваат социјалните разлики (раса, социјална класа, религиска припадност итн.) за да остварат комуникација. Премостувачкиот социјален капитал се однесува на надворешните релации и односи со индивидуи од различни социјални групи. Овој вид на социјален капитал, исто така, користи социјални мрежи, но тие се надвор од сферата на личните и блиски односи. Станува збор за односи со добавувачите, потрошувачите, владините и државни агенции, медиумите итн. Социјалниот идентитет тука не игра голема улога како кај поврзувачкиот социјален капитал. Премостувачкиот социјален капитал се карактеризира со слаби релациони односи, но тој им помага на претприемачите и стартапите да дојдат до ресурси и информации кои претходно биле недостапни (Claridge, 2018; Kopren & Westlund, 2021; Xie, Wang & Lee, 2021).

Најзначајна одлика на премостувачкиот социјален капитал е што ги надминува социјалните бариери и ги зголемува толеранцијата и прифаќањето помеѓу различни индивидуи, вредностите и верувањата, и претставува социјален лубрикант кој создава инклузивно општеството. Тој им овозможува на хетерогени групи да разменуваат идеи и информации. Поради ова премостувачкиот социјален капитал е, исто така, граѓански капитал кој помага во изградба на демократските процеси. Тој може да се разбере како индикатор за развојот на граѓанското општество, економијата и доброто владеење. Премостувачкиот социјален капитал има особено позитивна улога во постконфликтни општества и тој претставува алатка за помирување, соработка и економски и социјален напредок. Премостувачкиот социјален капитал е потешко да се создаде отколку поврзувачкиот социјален капитал, но е многу значаен за функционирање во модерните општества (Evers, 2001; Kopren & Westlund, 2021).

Во поглед на поврзувачкиот капитал во компаниите, тој може да се детектира во организации во кои вработените имаат ист идентитет, исти сфаќања и чувство за припадност. Во овие компании сите вработени се познаваат меѓу себе и имаат блиски односи. Поврзувачкиот социјален капитал е значаен за секоја група и организација затоа што воспоставува врски со непосредната околина и заедница. Ова е значајно за интернационалните компании кои водат сметка да создадат внатрешна соработка (Claridge, 2018; Kopren & Westlund, 2021).

Од контекст на премостувачкиот социјален капитал, односите со индивидуи од различна компанија или оддел се всушност премостувачки мрежи. Додека поврзувачкиот социјален капитал бара членовите на компанијата да се потчинат на прифатените практики, премостувачкиот капитал овозможува напредок надвор од веќе конципираното (Claridge, 2018).

Вредно е да се потенцира дека интеракцијата помеѓу поврзувачкиот и премостувачкиот социјален капитал може да биде и штетна. Kopren & Westlund (2021) потврдуваат дека поврзувачкиот социјален капитал ги опфаќа интимните врски, но го воведуваат поимот на лојалност кон групата како интегрален дел од овој концепт кој може дури и негативно да влијае врз индивидуите внатре во групата. Оваа лојалност може негативно да влијае врз премостувачкиот социјален капитал затоа што може да го спречи создавањето на односи со индивидуи надвор од етаблираната социјална група. Недовербата кон оние што се надвор во однос на тие што се блиски и внатре е погубна за создавање премостувачки социјален капитал (Kopren & Westlund, 2021).

Vuković, Kedmenec, Postolov, Jovanovski & Kornet (2017) во своето истражување во Хрватска и во Македонија заклучуваат дека поврзувачкиот и премостувачкиот социјален капитал можат значително да влијаат врз намерите на индивидуите да започнат со деловни активности. Интересно, тие велат дека младите луѓе во Хрватска имаат поголемо познавање за претприемништвото и деловните активности затоа што во образовниот курикулум оваа тема е присутна отколку во образовниот курикулум во Македонија. Овој пристап им овозможува на младите луѓе да се здобијат со пренесено знаење од веќе активни претприемачи и да се здобијат со искуство и совети. Оние индивидуи што имаат недостиг на поврзувачки социјален капитал,

преку горенаведените образовни програми добиваат шанса да започнат сопствени деловни активности со помош на премостувачкиот социјален капитал. Преку комуникација со етаблирани претприемачи, кои се надвор од нивните веќе установените социјални кругови, тие добиваат пристап кон информации и ресурси кои претходно не им биле достапни.

## 5. ЗАКЛУЧОК

Моќта на социјалниот капитал лежи во способноста на индивидуата да ги мобилизира своите социјални мрежи за да дојде до некаква корист (Williams, Huggins & Thompson, 2018). За да се дојде до потребните ресурси и информации и да се постигне економски развој, социјалниот капитал е битен како за новите бизниси и стартапи така и за веќе етаблираните компании.

И двата типа социјален капитал, поврзувачки и премостувачки, позитивно влијаат врз перформансите на бизнисите. Xie, Wang & Lee (2021) тврдат дека премостувачкиот социјален капитал е покорисен за оние претприемачи што имаат поголем капацитет за изнаоѓање бизнис-можности, додека претприемачите кои се компетентни во операционен менаџмент, се снаоѓаат подобро во социјалните мрежи во кои е доминантен поврзувачкиот социјален капитал. Затоа, на почеток, претприемачите треба да го зајакнат поврзувачкиот социјален капитал преку поддршка од роднините, пријателите и стејкхолдерите, но премостувачкиот капитал ќе им биде потребен за да го развијат бизнисот понатаму и да дојдат до ресурси и информации кои не можат да ги добијат во постојните внатрешни социјални мрежи.

Во однос на апликација на овој концепт и кај нас, Kopren & Westlund (2021) ја потенцираат позитивната улога на социјалниот капитал во постконфликтни општества. Во овој случај, социјалниот капитал претставува алатка за помирување, соработка и економски и социјален напредок. Тие заклучуваат дека социјалниот капитал е клучен за постигнување мир и благосостојба во земјите од Западен Балкан, додека Vuković et al. (2017) носат сличен заклучок со тоа што тие ја нагласуваат потребата од воведување предмети од областа на претприемништвото за младите луѓе да се здобијат со пренесено знаење и да се охрабрат да започнат со сопствени деловни активности.

## ЛИТЕРАТУРА

- Autio, E., & Wennberg, K. (2010). You think, therefore, I become: Social attitudes and the transition to entrepreneurship. Paper presented at *DRUID Summer Conference 2010*, Imperial College Business School, London, United Kingdom
- Brass, J.D. (2009). Connecting to brokers: strategies for acquiring social capital. In V.O., Bartkus & J.H., Davis (Eds.). *Social Capital: Reaching Out, Reaching In* (pp. 260-274). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited <https://doi.org/10.4337/9781848445963>
- Claridge, T. (2018). Functions of social capital – bonding, bridging, linking. *Social Capital Research*. <https://www.socialcapitalresearch.com/wp-content/uploads/2018/11/Functions-of-Social-Capital.pdf>
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-33 [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(02)00097-6)
- Evers, A. (2001). The significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprises (1<sup>st</sup> ed., pp. 296-311). In Borzaga, C. & Defourny, J. (Eds.) *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge <https://doi.org/10.4337/9781848445963>
- Feki, C. (2019). The Impact of Social Capital and Entrepreneurship on Economic Growth: A Panel Data Approach. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(9), 320– 333 <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v9-i9/6298>
- Kopren, A., & Westlund, H. (2021). Bridging versus Bonding Social Capital in Entrepreneurs' Networks: The Case of Post-Conflict Western Balkans. *Sustainability*, 13(6), 1-18 <https://doi.org/10.3390/su13063371>
- Laville, J.L., & Nyssens, M. (2001). The social enterprise: towards a theoretical socio-economig approach (1<sup>st</sup> ed., pp. 312–332). In Borzaga, C. & Defourny, J. (Eds.) *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge <https://doi.org/10.4337/9781848445963>
- Lewicki, J.R., & Brinsfield, C.T. (2009). Trust, distrust and building social capital. In V.O., Bartkus & J.H., Davis (Eds.). *Social Capital: Reaching Out, Reaching In* (pp. 275-303). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited <https://doi.org/10.4337/9781848445963>
- Madriz, C., Leiva, J. C., & Henn, R. (2018). Human and social capital as drivers of entrepreneurship. *Small Business International Review*, 2(1), 29-42 <https://doi.org/10.26784/sbir.v2i1.47>
- Mahfud, T., Triyono, B.M., Sudira, P. & Mulyani, Y. (2020) .The influence of social capital and entrepreneurial attitude orientation on entrepreneurial intentions: the mediating role of psychological capital. *European*

- 
- Research on Management and Business Economics*, 26(1), 33-39  
<https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2019.12.005>
- Oskooii, N. & Ajali, J. (2017) Social capital and social entrepreneurship and innovation culture. *Innovative Marketing*, 13(3), 42-46 [http://dx.doi.org/10.21511/im.13\(3\).2017.05](http://dx.doi.org/10.21511/im.13(3).2017.05)
- Ostrom, E. (2009). What is social capital? In V.O., Bartkus & J.H., Davis (Eds.). *Social Capital: Reaching Out, Reaching In* (pp. 17-38). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited  
<https://doi.org/10.4337/9781848445963>
- Prasziker, R., & Nowak, A. (2012). *Social Entrepreneurship: Theory and Practice* (1<sup>st</sup> ed.). Cambridge University Press
- Silberg, R.T., Lopez, C.M., Richardson, B.R., Murphey, P.T., Wingenbach, G., Lombardini, L. & Brown, T. (2017). Understanding Social Capital, Networks & Institutions: A Guide to Support Compost Entrepreneurship for Rural Development. *Journal of Sustainable Development*, 10(5), 71-84  
<https://doi.org/10.5539/jsd.v10n5p71>
- Vuković, K., Kedmenec, I., Postolov, K. Jovanovski, K., & Kornet, D. (2017) .The role of bonding and bridging cognitive social capital in shaping entrepreneurial intention in transition economies. *Journal of Contemporary Management Issues*, 22(1), 1-33 <https://hrcak.srce.hr/file/270513>
- Williams, N., Huggins, R., & Thompson, P. (2018). Entrepreneurship and Social Capital: Examining the Association in Deprived Urban Neighbourhoods. *International Journal of Urban and Regional Research*, 44 (2), 289-309  
<https://doi.org/10.1111/1468-2427.12589>
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249 <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.225>
- Woolcock, M. (2010) The Rise and Routinization of Social Capital, 1988-2008. *Annual Review of Political Science* 13(1), 469-487 <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.031108.094151>
- Xie, G., Wang, L., & Lee, B. (2021). Understanding the Impact of Social Capital on Entrepreneurship Performance: The Moderation Effects of Opportunity Recognition and Operational Competency. *Frontiers in Psychology*, 12, *suste neobjaven*.....<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.687205>