

Analytical study of the dimensions of the entrepreneurial trend according to a model The entrepreneurial event of SHAPERO and SOKOL

Zerzar Ayachi¹, Ghiad Karima², Benourida Hamza³

¹ Department of Management , University of skikda, Algeria, a.zerzar@univ-skikda.dz

² Department of Management, University of skikda, Algeria, k.ghiad@univ-mila.dz

³Department of Management , University center of mila, Algeria, h.benourida@centre-univ-mila.dz.

ARTICLE INFO

Article history:

Received:19/12/2020

Accepted:07/01/2021

Online:11/01/2021

Keywords:

*Entrepreneurial
orientation

*Entrepreneurial

*Shapiro and Sokolo
model

JEL Code: G38 .H7

ABSTRACT

Considering that entrepreneurship has become a source of interest in many countries as it creates jobs and wealth on the one hand, and on the other hand, opinions differed in the economic literature on the entirety of the factors affecting the entrepreneurial trend, but all of them in the entrepreneurial literature dealt in its studies with the Shapiro model, which is concerned with the formation of the entrepreneurial event. The basis Our research paper aims to know the determinants of the entrepreneurial orientation of individuals according to the Shapiro and Sokolo model.

The results of the study concluded on the importance of the social environment in promoting the entrepreneurial culture and the desire to establish enterprises. The social environment must be given a pivotal role in terms of creating an enterprise culture among young people, whether the educated or others.

دراسة تحليلية لأبعاد التوجه المقاولاتي وفق نموذج الحدث المقاولاتي لـ SHAPERO و SOKOL

زرزار العياشي¹، غياد كريمة²، بن وريدة حمزة³

¹ علوم التسيير، جامعة سكيكدة، الجزائر، l.zerzar@univ-skikda.dz

² علوم التسيير، جامعة سكيكدة، الجزائر، k.ghiad@univ-skikda.dz

³ علوم التسيير، المركز الجامعي ميله، الجزائر، h.benourida@centre-univ-mila.dz.

معلومات المقال

تاريخ الاستقبال:

2020/12/19

تاريخ القبول: 2021/01/07

تاريخ النشر: 2021/01/11

الكلمات المفتاحية

التوجه المقاولاتي

المقاولاتية

نموذج شابيرو وسوكولو

JEL Code: G38 .H7

الملخص

باعتبار المقاولاتية أصبحت مصدر اهتمام العديد من الدول كونها تخلق فرص عمل والثروة من جهة، ومن جهة أخرى تباينت الآراء في الأدبيات الاقتصادية حول مجمل العوامل المؤثرة في التوجه المقاولاتي، غير أن مجملها في أدبيات المقاولاتية تطرقت في دراساتها لنموذج شابيرو والمعنون بتكوين الحدث المقاولاتي، وعلى هذا الأساس تأتي ورقتنا البحثية بهدف معرفة محددات التوجه المقاولاتي للأفراد وفق نموذج شابيرو وسوكولو.

توصلت نتائج الدراسة على أهمية المحيط الاجتماعي في تعزيز الثقافة المقاولاتية والرغبة في إنشاء المؤسسات، يجب إعطاء المحيط الاجتماعي دورا محوريا فيما يخص خلق ثقافة المقاولاتية لدى الشباب، سواء المتعلمين أو غيرهم.

لطالما نادت النظريات بأهمية المقاول في بناء اقتصاديات الدول، وصورت المقاول على أنه البطل ولما كان للمقاول والمقاول كل هذه الأهمية في دفع عجلة التنمية الاقتصادية أو الاجتماعية، برزت العديد من الدراسات والمقاربات النظرية التي سعت إلى تفسير السلوك المقاولاتي ومنها: المقاربة الوظيفية للاقتصاديين التي اهتمت بآثار المقاول والمقاول في تنمية النظام الاقتصادي، ثم المقاربة الفردية التي ركزت على الجانب النفسي الاجتماعي للمقاول والتي حاولت تفسير سلوك هذا الأخير من خلال سماته النفسية وخصائصه الشخصية، دون أن ننسى مقاربة البيئة التي ترى أنه لا يجب إهمال هذه الأخيرة عند تفسير السلوك المقاولاتي للأفراد، كما تشير هذه المقاربة إلى أن عوامل البيئة تؤثر على معدلات انجاز وتحقيق المشاريع المقاولاتية.

وباعتبار ظاهرة المقاولاتية سيرة تتكون من مراحل أولها التوجه المقاولاتي، هذا ما أدى إلى ظهور مقاربة جديدة هي مقاربة التوجه المقاولاتي، والتي أصبحت أساس نظري يوطر العديد من الدراسات، وحتى يمكن تحقيق أعلى نسبة من العمل المقاولاتي لابد من الوقوف عند كل مرحلة من مراحل السيرة المقاولاتية ومحاولة فهمها. وبما أن التوجه المقاولاتي كما سبق وذكرنا هو مرحلة قبلية في هذه السيرة، فدراسته تمكن من تحليل، تفسير، وفهم العوامل والعقبات التي يمكن أن تؤثر وتمنع الأفراد من اختيار المقاولاتية كمسار مهني، إضافة إلى التعرف على الدوافع والاعتقادات والمواقف.

حيث يعد shumpeter من الأوائل من حدد دوافع التوجه المقاولاتي للشباب باعتبارها المحركات الرئيسية لتوصيف أنواع المشاريع. إذ حددها بأربعة دوافع، الدافع الأول ينطوي على فرح خلق شيء جديد وتحقيق الذات، وهنا فإن القوة الدافعة وراء بدء الأعمال التجارية هي تلبية الاحتياجات، احترام الذات، وتحقيق أفكار الفرد، والدافع الثاني، الرغبة في زيادة هيبية، وزيادة الدخل والوفاء ببعض الاحتياجات. والدافع الثالث لا علاقة له بالإرادة، إذ أن الروح القتالية والرغبة هي من تدفع الشباب للعمل لحسابهم الخاص. أما الدافع الرابع والأخير هو الحفاظ على استمرار شركاتهم العائلية.

وتختلف العوامل التي تدفع الشباب نحو التوجه المقاولاتي، غير أن النموذج المقدم من طرف العالمين شابيرو وسوكولو للحدث المقاولاتي قد لخص هذه الدوافع. فحسبهما هناك ثلاث عوامل تدفع الأفراد نحو التوجه المقاولاتي وهي: الانتقالات السلبية، الانتقالات الإيجابية، وأخيرا الأوضاع الوسيطة.

الإشكالية:

يعتبر التوجه المقاولاتي قوة رئيسية تجعل من إنشاء المؤسسة ممكنا. فهو يتعلق بقرار بدء مشروع جديد، بحيث نية القيام بهذا المشروع تسبق القرار في حد ذاته، فيتواجد بذلك حالتين: تشكيل التوجه قبل وقت قصير من القرار الفعلي وهناك حالة التوجه التي لا تؤدي أبدا إلى السلوك الفعلي. وفي أدب المقاولاتية عدة دراسات تدعم فكرة أن التوجه يلعب دورا هاما للغاية في اتخاذ القرار لبدء النشاط التجاري. فهي مقدمة ضرورية لتنفيذ السلوك وبذلك هي حالة ذهنية تهدف إلى تحقيق الرؤية. وتتعدد دوافع إنشاء مؤسسة، فالفرد له أسبابه الخاصة التي تدفعه نحو الإنشاء. إلا أن العالمين carsud وkrueger فصلا في النوايا التي تحرك الأفراد لتفسير السلوك. حيث أغلب الدراسات أجمعت على وجود نموذجين أساسيين للحدث المقاولاتي أو النية المقاولاتية وهما نموذج السلوك المخطط (ajzen 1991) ونموذج (shapero و sokol 1982). ولمعرفة العوامل التي تؤثر على الأفراد نحو التوجه المقاولاتي، نطرح الإشكالية التالية:

ما هي محددات التوجه المقاولاتي للأفراد وفق نموذج shapero و sokol؟

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في أنها تتعلق بالمقاولاتية في الفكر والسلوك والرغبة في العمل والتطوير والابداع من خلال :

— التعرف على العوامل التي يجب أن تتوفر في الأفراد من أجل ميولهم نحو النشاط المقاولاتي .

— معرفة عوامل المحيط الخارجي التي تساهم أيضا في تعزيز توجه الفرد نحو المقاولاتية وتجسيد مشروعه في شكل مؤسسة، فقد أشارت العديد من الدراسات في هذا الصدد إلى أن اتخاذ قرار بشأن القيام بإنشاء مؤسسة هو أمر جد معقد لأنه يخضع بالأساس إلى عمليات عقلية دقيقة،

— يعد التوجه المقاولاتي من المواضيع المهمة في الفكر الإداري، فقد حظى باهتمام كبير من اكتشاف واستثمار الفرص، من أجل تحريك المشاريع المقاولاتية وخلق فرصة مبتكرة ومتفردة، حيث تعد وسيلة حيوية للابتكار من أجل الحد من تفاقم ظاهرة البطالة، مما يحقق التوازن الذي تسعى الدول لتحقيقه في خططها المختلفة.

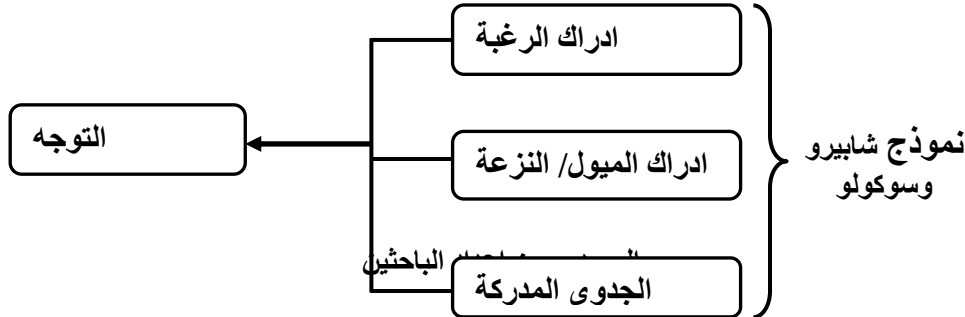
أهداف الدراسة:

— التعرف على مفهومي التوجه المقاولاتي ونموذج الحدث المقاولاتي لشابيرو وسوكولو ،

— تحديد أهم العوامل التي تؤثر على التوجه المقاولاتي.

— تبين وتوضيح تأثير متغيري نموذج Sokol و Shapero بأبعاده المتعددة: إدراك الرغبة، وإدراك الجدوى من المقاولاتية على النية في إنشاء المؤسسة، وكذا أهمية هذه الأبعاد قرار إنشاء مؤسسة،
— إبراز المساهمة الفعالة التي تلعبها الدوافع المقاولاتية في خلق روح المقاول لدى الشاب ورفع ميولاتهم نحو إنشاء المؤسسات.

نموذج الدراسة



1- التوجه المقاولاتي

بين (Krueger1993) أن التوجه المقاولاتي يعتبر قوة رئيسية تجعل من إنشاء المؤسسة ممكناً. فهو يتعلق بقرار بدء مشروع جديد، بحيث نية القيام بالمشروع تسبق القرار في حد ذاته، فيتواجد بذلك حالتين: تشكيل التوجه قبل وقت قصير من القرار الفعلي وهناك حالة التوجه التي لا تؤدي أبداً إلى السلوك الفعلي. وفي أدب المقاولاتية عدة دراسات تدعم فكرة أن التوجه يلعب دوراً هاماً للغاية في اتخاذ القرار لبدء النشاط التجاري فهي مقدمة ضرورية لتنفيذ السلوك. وبذلك هي حالة ذهنية تهدف إلى تحقيق الرؤية. تتعدد دوافع إنشاء مؤسسة، فالفرد له أسبابه الخاصة التي تدفعه نحو الإنشاء، فليس كل الأفراد لهم نفس الميول، فالبعض منهم يعتقد أنه لا يملك ما يلزم لمباشرة الأعمال الخاصة، وبما أن المغامرة في إنشاء مؤسسة هي عملية اختيارية وذات وعي، فيمكن اعتبار المقاولاتية كسلوك مخطط، (Ajzen1991) وكل سلوك مخطط يسبقه نية. وقد عرف (Ajzen1991) أيضاً المواقف على "أنها تقييم شيء بمعنى درجة انجذاب أو ابتعاد الفرد نحو شيء أو سلوك معين" (سليمان، وبوسيف، 2019، ص 65).

في هذا الخصوص يمكن اعتبار المقاولاتية كعملية متعددة الخطوات. وقد يمتلك الفرد قدرات وكفاءة ذاتية تسمح له بأن يكون مقاول، أو تحول دون أن يصبح كذلك بسبب ضعف قناعاته وتوجهه نحو إنشاء المؤسسة. فهذا الأخير بالتعريف هو "الشخص المتخصص في صنع القرار ويمتلك بديهية تمكنه من الاستغلال الأمثل للموارد النادرة والتعامل معها من أجل الوصول إلى أهدافه" (قارة، وآخرون، 2019، ص 95).

1-1- تعريف التوجه المقاولاتي:

أوضحت المقاولاتية مصطلح واسع التداول في أوساط المجتمع، وازدادت أهميتها بين الباحثين والحكومات لدرجة اهتمامهم أكثر بتطوير المقاولين ومؤسساتهم (علون، والسبتي، 2019، ص 3). وباعتبار ظاهرة المقاولاتية سيرة تتكون من مراحل أولها التوجه المقاولاتي، هذا ما أدى إلى ظهور مقاربة جديدة هي مقاربة التوجه المقاولاتي، والتي أصبحت أساس نظري يوظف العديد من الدراسات، وحتى يمكن تحقيق أعلى نسبة من العمل المقاولاتي لابد من الوقوف عند كل مرحلة من مراحل السيرة المقاولاتية ومحاولة فهمها، وبما أن التوجه المقاولاتي كما سبق وذكرنا هو مرحلة قبلية في هذه السيرة، فدراسته تمكن من تحليل، تفسير، وفهم العوامل أو العقبات التي يمكن أن تؤثر وتمنع الأفراد من اختيار المقاولاتية كمسار مهني، إضافة إلى التعرف على الدوافع والاعتقادات والمواقف، ومن أهم هذه التعاريف نذكر:

— عرف (Bird 1988) التوجه المقاولاتي بأنه إدراك واعتقاد فردي، يعترزم فيه الفرد إقامة مشروع تجاري جديد، (علي، ومحي، 2019، ص 387).

— يعرف (Mokhtar, et al) التوجه المقاولاتي بأنه درجة الميل نحو السلوكيات المقاولاتية، مثل الحرص على العمل كمقاول (Mokhtar et al, 2017, p18).

— وفي تعريف آخر هو "سلوك الأفراد وتوجهاتهم نحو تحقيق وإنشاء المشاريع، والتي تعتمد على توجهاتهم والقدرة على التنبؤ بها" (Youcef, et al, 2015, p140)

— كذلك يعرف على أنه " الاعتراف الذاتي من قبل الشخص اعترامه إقامة مشروع جديد والتخطيط بوعي للقيام به في مرحلة ما في المستقبل" (بوسيف، 2018، ص 24).

— يعرف التوجه المقاولاتي على أنه " حالة ذهنية يميل الفرد بمقتضاها إلى خلق منشأة جديدة أو قيمة جديدة داخل منظمات موجودة" (بوفلجة، وبيض القول، ص 276).

— التوجه المقاولاتي هو " إرادة فردية أو استعداد فكري يتحول إلى انشاء مؤسسة، وذلك في ظل ظروف معينة" (سلامي، وقريشي، ص 60).

واعتبر (krueger et alrood) و (krueger 2007) التوجه المقاولاتي بمثابة النية التي تتوسط الأعمال المقاولاتية والعوامل الخارجية (الخصائص الديمغرافية والمهارات والدعم الاجتماعي والثقافي والمالي) واقترحوا أن نية المبادرة تفسر الأسباب التي جعلت بعض الأفراد يشرعون في أعمالهم الخاصة قبل القيام بتقييم الفرص وتحديد نوع الأعمال التي ينبغي إدرجها (بن عيسى، وناصر، 2019، ص 237).

2- نموذج شابيرو وسوكول shapero et sokol

تركز معظم البحوث في المقاولاتية على نظريتين رئيسيتين هما نظرية السلوك المخطط ونظرية الحدث المقاولاتي المستخدمة بشكل واسع من قبل الباحثين الذين يتساءلون حول السلوك المقصود. فحسب Fishbein و Ajzen يعتبر التوجه أفضل مؤشر للسلوك، إذ يحدد احتمال تنفيذ السلوك، ويعتبر كل من Sokol و Shapero (1982-1975) من أهم الرواد في مجال المقاولاتية من خلال تبنيهم للنموذج الأكثر شهرة في المقولة، والمعروف باسم نموذج الحدث الذي يشرح الحدث المقاولاتي من خلال عناصر شرح اختيار المسار المقاولاتي بدلاً من أي مهنة أخرى وهو يستند على مفهوم الانتقالات (السلبية- الايجابية- الوسيطة) التي تغير مسار الحياة (علي، ومحي، ص 387). وقد سمي بهذا الاسم لأنه يسعى إلى تفسير الحدث المقاولاتي، بمعنى دراسة العناصر المفسرة لاختيار المقولة من المسار العملي بدلاً من المسار وظيفي.

1-2: التعريف بنموذج shapero et sokol

قام شابيرو (1982) بتطوير نموذج حول العوامل المؤثرة على النوايا المقاولاتية والتوجه لإنشاء مؤسسات خاصة، وخلصت مساهمته إلى أن التوجه نحو المقاولاتية يحكمه ثلاث عوامل أساسية تتمثل في إدراك الرغبة وإدراك الميول وكذا الجدوى المدركة، حيث أن الرغبة والجدوى إلى العمل هما أهم العوامل التي تؤثر على نية الفرد في بدء مشروع ما. ويتدعم هذا التوجه بمدى إدراك الرغبة وتوفر الكفاءة الذاتية والتي تمثل أحد الأسس الهامة لبناء النزعة نحو المقاولاتية وتنفيذ المشروع بصورة خاصة (بن عيسى، وناصر، 2019، ص 238).

هذا ويعتبر Sokol و Shapero (1982) من الرواد الأسطوريين الذين اهتموا بالعناصر المفسرة لاختيار المقاولاتية لأن نموذجهم سعى إلى تفسير الحدث المقاولاتي (دراسة العناصر المفسرة لاختيار المقولة) من المسار العملي بدلاً من المسار الوظيفي. أصحاب هذا النموذج قاموا بنمذجة تكوين الحدث المقاولاتي آخذين بعين الاعتبار عبارة الانتقال (deplacement) انطلاقاً من البيئة المباشرة التي يعيش فيها المقاول، هناك بعض الأحداث المتعلقة بالسياق (حياته المهنية، أو حياته الشخصية) تتسبب من خلال الانهيار النفسي و/أو المادي في تغيير مسار حياة المقاولين المحتملين. هذه الأحداث تساهم بالتالي في ترسيب القرار المقاولاتي (أي نشوء النية).

على حد تعبير Sokol و Shapero (1982) "عملية تغيير المسار الفردي يمكن وصفها من حيث ناقلات القوى التوجيهية التي تقود الفرد للذهاب في اتجاه واحد في وقت واحد". ويمكن تصنيف هذه الانتقالات إلى ثلاث فئات هي (بن أشنهو، و بوسيف، و بن حبيب، 2018، ص 271):

— **الانتقالات السلبية (negativedisplacement)** التي يمر بها الفرد، كالطلاق، الهجرة، طرد من العمل،.... الخ، عموماً هذه الأخيرة هي ليست تحت سيطرة الفرد بل مفروضة عليه من الخارج. هذه العوامل هي الأكثر شيوعاً، لكن غالباً ما يؤدي مزيج العوامل الإيجابية والسلبية إلى إنشاء المؤسسة. Shapero لاحظ أيضاً أن منشئين/مقاولي المؤسسات يمكن أن يكونوا قد عانوا من صدمة في حياتهم الخاصة أو المهنية، الأمر الذي أوقف في نفوسهم الرغبة في المقاولاتية، ويضيف الكاتب بأن الرغبة هنا يمكن أن تكون كنتيجة للتكوين.

— **الظروف الوسيطة (betweenthings)** ويتعلق الأمر بالخروج من الخدمة العسكرية، أو المدرسة، أو السجن الناجمة عن انقطاع هام وقع في مرحلة من مراحل الحياة، والذي يضع الفرد بين حالتين أو التزامين. وهي تختلف عن الانتقالات السلبية التي يمكن التنبؤ بها.

— **الانتقالات الإيجابية (positive pull)** وتتضمن تأثير العائلة، تواجد فرص في السوق، استثمارات محتملة،... إلخ. عموماً هذه الأحداث يكون مصدرها الفرص وليست دائماً مهنية (كما هو الحال في الاستجابة إلى هوية معينة أو المشاغل الثانوية).

إن التفاعل بين مختلف هذه الانتقالات هو السبب وراء تغيير مسار حياة الفرد، وبالتالي إنطلاق الحدث المقاولاتي. علاوة على ذلك، هذه الانتقالات تعجل من العمل المقاولاتي، ويتم إدارتها من قبل الأفراد، أو مجموعات من الأفراد مما يسمح لهم بالتحسن مع مرور الوقت. فوفقاً لنموذج Shapero و Sokol (1982)، في الواجهة أمام هذه العوامل الثلاثة (الانتقالات) المسببة للعمل المقاولاتي، يبرز متغيرين وسيطيين وهما: إدراكات الرغبة، وإدراكات الجدوى الذين يعتبرون نتاج البيئة الاجتماعية، الثقافية، والاقتصادية. هذه الإدراكات هي نتاج البيئة الثقافية والاجتماعية وتحدد الخيارات الشخصية وهي موضحة كما يلي (بن أشنهو، و بوسيف، و بن حبيب، 2018، ص ص 271-272).

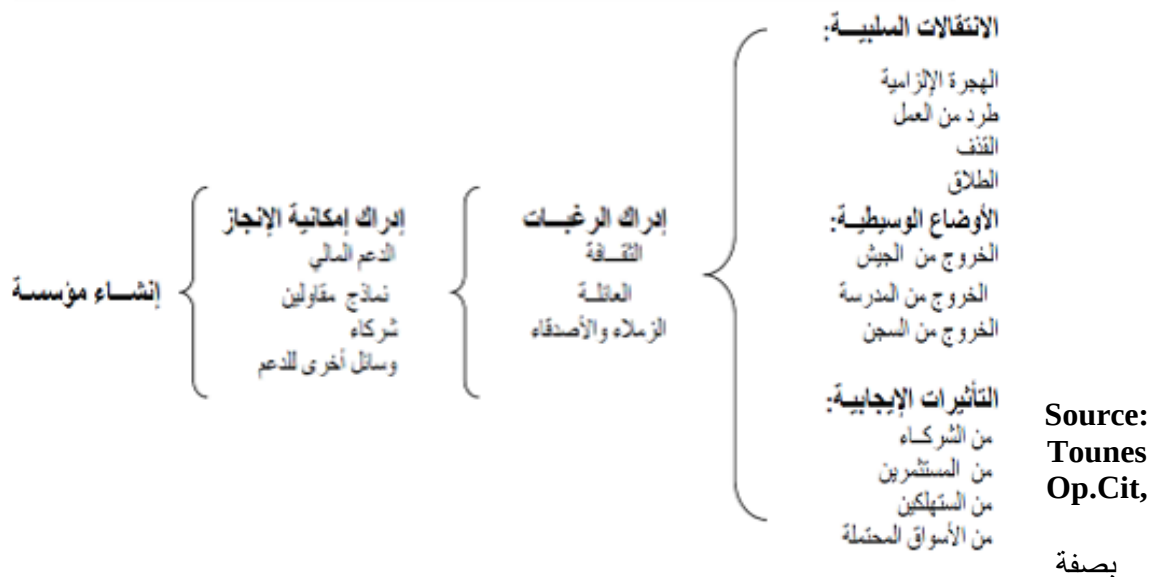
✓ **إدراكات الرغبة (Desirability):** بدأت في أعقاب الانتقالات الإيجابية و الظروف الوسيطة والتي تشكلت على أساس نظام القيم الفردية. هذه الأخيرة تبنى على أساس تأثير العوامل الاجتماعي التي ينتمي إليها الفرد وعلى وجه الخصوص العائلة والأقارب، السياقات المهنية (الزملاء) والمدرسية (المعلم)، تتشكل من التجارب السلبية السابقة مثل الإخفاقات في المغامرات المقاولاتية التي تعتبر كتحدٍ ويعزز من إدراكات الرغبة لدى الفرد.

✓ **إدراكات الجدوى (Feasibility):** تتكون من إدراك الموارد المالية، التقنية، و البشرية، هذه تتمثل في العوامل الضرورية الداعمة للإنشاء، توافر المشورة والمساعدة البشرية (الزوج و الأصدقاء و الزملاء)، والتقنية كالتكوين المقاولاتي، كل هذا يؤثر على إدراكات الجدوى.

وهذا ما يشير إليه في نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ A.SHAPERO et L.SOKOL بثلاث مجموعات من العوامل، كما تظهر في الشكل رقم (01).

الشكل رقم 01: نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ A.SHAPERO et L.SOKOL

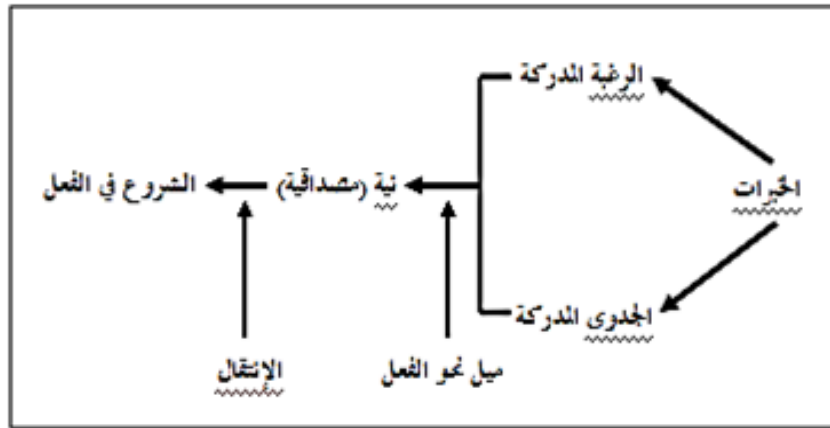
مسار التغيير في الحياة



فهذا النموذج قائم حول النية، ويشير إلى أنه لتشجيع بروز هذه الأخيرة، يجب أن يكون هناك تفاعل متزامن بين إدراكات الرغبة والجدوى، إن النموذج المقترح من طرف (shapero et sokol 1982) لم يشر بصفة صريحة إلى نية إنشاء المؤسسة، لأن Carsrud و Krueger (1993) الذين يعتبرون من أشد المؤيدين لهذا النموذج، هم من قاما بتعديله من خلال إضافتهما لمتغير النية.

نلاحظ من خلال النموذج الموضح في الشكل 2، أن المنشئين يجب عليهم، أولاً أن يدركوا فعل الإنشاء بأنه ذو "مصادقية" (بمعنى يكون لديهم نوايا مقاولاتية) ثم يشجعون نحو الإنطلاق الفعلي في المشروع. المصادقية تركز على ادراكات الجدوى والرغبة على الميل نحو الفعل الذي له تأثير معدل.

الشكل رقم 02: نموذج A.SHAPERO et L.SOKOL وفق Krueger (1993)



Source: tounes 2003, Op.Cit, p163

بصفة عامة فالجدوى من الفعل أي درجة شعور الفرد بالقدرة على بدء مشروع. بطبيعة الحال إن إدراكات الرغبة والجدوى يعبران عن مصادقية خيار إنشاء المؤسسة بالتالي تتشكل كلها من خلال تجارب الفرد، وأن الانتقالات (إيجابية، سلبية، داخلية أو خارجية) تظهر بأنها من السوابق المهمة في العمل المقاولاتي.

خاتمة

لقد لخص البحث العوامل التي يمكن أن تقود الفرد لمجال المقاولاتية في نموذج يعتبر أساس الدراسات في المقاولاتية، وهو نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ A.SHAPERO et L.SOKOL سنة 1982، حيث قام الباحثان بتأسيس نموذج بقي لحد الآن المرجع الأساسي للأبحاث في مجال المقاولاتية، والفكرة الأساسية للنموذج تقول: أنه لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجهه في الحياة، مثل اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف وكسر الروتين المعتاد، وهذا ما يشير إليه في نموذج بثلاث مجموعات من العوامل (الانتقالات السلبية، الأوضاع الوسيطة والتأثيرات الإيجابية) وهو ما يمكننا من استنتاج النتائج التالية:

(1) يفيد نموذج الحدث المقاولاتي في تفسير النية المقاولاتية، وبالتالي التنبؤ بنوايا إنشاء المؤسسة في أوساط الشباب، لذلك يمكن أن يساهم بشكل كبير في تعزيز الروح المقاولاتية لديهم، فعندما يكون للشباب رغبة نحو المقاولاتية و يدركوا بأن هناك جدوى منها فإن ذلك يزيد من عزيمتهم ويقوي نيتهم في القيام بإنشاء مؤسستهم الخاصة.

(2) يؤكد النموذج المدروس على أهمية توفير كل الظروف المواتية لتأمين نجاح إنشاء المؤسسة، وتسهيل الانتقال من النية إلى سلوك المقاولاتية، من خلال الدعم الهيكلي خاصة التمويل، والدعم المعرفي في مجال التعليم،

التكوين، و التحسيس بمجال المقاولاتية، وأيضاً إنشاء ورشات عمل التي تكون موجهة خصيصاً لتطوير المهارات المقاولاتية، وبالتالي الاستغلال الأمثل لقدراتهم وكفاءاتهم ومساعدتهم في الإنطلاقة الفعلية لمؤسستهم.

- (3) تؤكد الدراسة على أهمية التأثير المعنوي للرغبة و الجدوى المدركة من المقاولاتية لدى الشباب، وبالتالي رغبتهم في إنشاء المؤسسة، كما تسهم مهارات الاتصال والتواصل مع الآخرين
- (4) تؤكد الدراسة على أهمية المحيط الاجتماعي في تعزيز الثقافة المقاولاتية والرغبة في إنشاء المؤسسات، يجب إعطاء المحيط الاجتماعي دوراً محورياً فيما يخص خلق ثقافة المقولة لدى الشباب، سواء المتعلمين أو غيرهم.
- (5) هناك مجموعة من الصفات المترابطة التي لا بد أن تتوفر لنجاح المقلول وهي: الرغبة في إدارة الأعمال والاستمرارية والمثابرة على العمل والإيمان الذاتي، ودوافع نفسية وشخصية كالقدرة على إدارة المخاطرة والقدرة على التأقلم مع الفرص.
- (6) تبرز أهمية المقاولاتية في المجتمعات المعاصرة لما تحدثه من آثار إيجابية، تتمثل في إحداث التغير والتحول، إيجاد العديد من المشروعات التي تُعد مهمة لتطوير الاقتصاد وتنميته، وإيجاد فرص العمل ذات الأهمية على المدى الطويل، زيادة الكفاءة من خلال زيادة التنافس، إحداث التغير في هيكل السوق والعمل من خلال زيادة تبنى الإبداع التنظيمي والتكنولوجيا الحديثة، التنوع الكبير في الجودة والنوعية.
- (7) تتشكل الروح المقاولاتية للفرد من امتلاكه لجملة من الخصائص المقاولاتية المفتاحية، والتي تشكل شخصية المقلول وتؤثر في سلوكه وقدراته واستعداداته، وتتداخل متغيرات متعددة (اجتماعية، عائلية، نفسية، اقتصادية... الخ) في تحديد وتكوين هذه الخصائص المقاولاتية.

التوصيات:

- (1) تشجيع وتطوير أكثر لأساليب وطرق نشر الثقافة المقاولاتية لجعلها أكثر فعالية لجذب الشباب، فنشر الثقافة المقاولاتية يكون وفق رؤية استراتيجية مستقبلية، بهدف تحفيز الشباب على إقامة مشروعات ريادية تساهم في بناء اقتصاد نوعي
- (2) تهيئة إطار مرجعي يساعد على فهم اتجاهات وأنشطة المقولة ويرشد لإتخاذ قرار الخوض في مجال المقاولاتية، والسعي لنشر ثقافة المقولة في المجتمع ككل من خلال التركيز على خلق الفضاءات والآليات التي تمكن من دعم وخلق الصفات المقاولاتية لدى الأفراد، وكذا الرفع من التوجه المقاولاتي لديهم وجعل العمل الحر هو الهدف الذي يسعى إليه الجميع.
- (3) يعتبر التعليم بمختلف أطواره وأنواعه من أهم الأدوات التي تمتلكها الدول لخلق وتنمية الروح المقاولاتية لدى الأفراد، لذلك على الجزائر أن تركز على تكييف البرامج والأساليب التعليمية وجعلها منمية للإبداع والمبادرة ومكتشفة للمواهب، وإدراج مادة المقاولاتية ضمن المناهج التعليمية قصد غرس ثقافة المقولة لدى الناشء، وتزويدهم بالمهارات الكفيلة بجعلهم قادرين على أن يكونوا أصحاب مشاريع مستقبلية ومنشئين للثروة بدل انتظارهم الحصول على وظيفة.
- (4) تعزيز المحيط الاجتماعي، وإعطائه دوراً محورياً فيما يخص خلق ثقافة المقولة لدى الشباب، ونشر الفكر المقاولاتي بين الطلبة خاصة عن طريق استعراض المشاريع الناجحة، وأيضاً القيام بزيارات ميدانية لهذه المؤسسات، وكذلك تطوير عمل وبرامج دور المقاولاتية.
- (5) العمل على تخصيص برامج لدعم مشاريع التوجه المقاولاتي وتسهيل برامج الاقتراض والتمويل للمشاريع الجديدة بشكل كاف للبدء بمشاريعهم الجديدة.

قائمة المصادر والمراجع

- (1) بن عيسى ليلي، وناصر الزهرة. (2019)، التعليم المقاولاتي وأثره على التوجه المقاولاتي لدى الطلبة: دراسة استطلاعية لآراء طلبة المقاولاتية بجامعة بسكرة، مجلة الأصل للبحوث الاقتصادية والإدارية، 2(3)، 231-246.
- (2) بوسيف سيد أحمد. (2018). تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين دراسة باستعمال نمذجة المعادلات الهيكلية SEM، أطروحة دكتوراه في العلوم المالية والمحاسبية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير: جامعة تلمسان.

- (3) بوفلجة غيات، وبيض القول إبراهيم. (2019). دور التكوين الجامعية في اكتساب المهارات الأساسية والتوجه نحو المقاوالاتية لدى الطلبة الجامعيين: دراسة مقارنة بين طلبة علوم اقتصادية وطلبة العلوم الاجتماعية، *مجلة أفاق العلوم*، 18(5)، 273-284.
- (4) سلامي منيرة، وقرشي يوسف. (2010). التوجه المقاوالاتي للمرأة في الجزائر، *مجلة الباحث*، 8(8)، 59-70.
- (5) سليمان منيرة، وبوسيف سيد أحمد. (2019). أثر التعليم الجامعي على الموقف المقاوالاتي: دراسة ميدانية على طلاب الماستر بجامعة الطارف، *مجلة النمو الاقتصادي والمقاوالاتية*، 1(2)، 61-70.
- (6) علون محمد لمين، والسبتي وسيلة. (2019). المقاوالاتية بين الفكرة وعوامل النجاح، *مجلة النمو الاقتصادي والمقاوالاتية*، 2(1)، 20-1.
- (7) عليلي أمين، ومحي كلتومة. (2019). محددات النية المقاوالاتية لدى الطلبة الجامعيين: دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة سيدي بلعباس، *مجلة اقتصاديات المال والأعمال*، 3(3)، 384-405.
- (8) عياد صالح، قالون جيلاني، وعينوس رضوان. (2019). تأثير وسائل الدعم على النية الريادية: بحث ميداني على عينة من الطلبة الجزائريين، *مجلة الإدارة والاقتصاد*، 114(25)، 211-224.
- (9) قارة إبتسام، طهراوي دومة علي، وصلاح محمد. (2019). دور دار المقاوالاتية في تطوير الفكر المقاوالاتي لدى الشباب الجامعي -دار المقاوالاتية بجامعة غليزان أنموذجا، *مجلة النمو الاقتصادي والمقاوالاتية*، 3(03)، 93-106.
- 10) Mokhtar R, Ab Hamid M. R., et Aiman M. (2017), Modelling Of Entrepreneurial Intention Among Politeknik Malaysia Students Using Partial Least Squares-Structural Equation Modelling (PLS-Sem). In Oxford Conference Series.
- 11) Youcef S, Djelloul C, et Mokhtar I, (2015). The impact of religious dimension on entrepreneurial intention by using PLS approach-case study. *Economics World*, 3(5-6), 137-144.
- 12) Tounés A, (2003), L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAEE.