

التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين في الجزائر - دراسة حالة عينة من طلبة جامعة البويرة

Entrepreneurial orientation of university students in Algeria- case study of students from the University of Bouira

د. سعود وسيلة¹، د. فرحات عباس²

¹ كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير - جامعة البويرة، saoudwassila@hotmail.com

² كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير - جامعة المسيلة، ferhata75@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2020/04/30

تاريخ القبول: 2020/03/16

تاريخ الاستلام: 2019/09/26

ملخص:

لقد هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى إقبال الطلبة الجامعيين على إقامة المشاريع المقاولاتية، أي مدى تفضيلهم لإطلاق الأعمال الشخصية بدلا من العمل لدى الغير. ولتحقيق ذلك تم توزيع استبيان على عينة من طلبة كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير بجامعة البويرة، ضم 05 محاور أساسية لها علاقة بالتوجه المقاولاتي، ومحفزات ومعوقات الانطلاق في إنشاء المؤسسات.

وقد توصلت الدراسة إلى أن أغلبية الطلبة المستجوبون يرغبون ويفكرون بشكل جاد في البدء في مشاريع مصغرة وصغيرة تخصصهم، وقد حفزهم على ذلك تعليمهم الجامعي من جهة، ومن جهة أخرى إنجازات مقاولين معروفين لديهم، مع تعزيز ذلك بالقدرات الشخصية والتقنية التي يملكونها. مع اتفاق أغلبهم أن الشروط الموضوعية من قبل مختلف الهيئات في إطار صيغ دعم الشباب وتشجيعهم على إقامة مقاولات خاصة، لا تحفزهم حقيقة على ذلك، وحتى هناك من بين هذه الشروط ما تعد عائقا أمام انطلاقهم الفعلي في ذلك.

الكلمات المفتاحية: مقاولاتية، مقاول، حس مقاولاتي، دعم الشباب.

تصنيف JEL: L26

Abstract:

The study aimed to identify the extent to which university students are interested in establishing entrepreneurial projects, ie, their preference for launching personal business instead of working for others. To achieve this, a questionnaire was distributed to a sample of students from the Faculty of Economic Sciences, Commerce and Management Sciences at the University of Bouira, which included 05 basic axes related to the entrepreneurial approach, incentives and obstacles to starting the establishment of institutions.

The study found that the majority of students questioned are interested and thinking seriously to start their micro and small projects, Their university education stimulated them, on the one hand, and on the other hand the achievements of their well-known entrepreneurs, reinforced by the personal and technical capabilities which they possess. With most agreeing that the conditions set by various bodies in the form of support for young people and encourage them to establish private businesses, do not really stimulate them, and even among these conditions, which is an obstacle to their actual launch of their projects.

Keys words: Entrepreneurship, Entrepreneur, Business Sense, Youth Support

JEL classification codes: L26.

المؤلف المرسل: سعود وسيلة، الإيميل: saoudwassila@hotmail.com

تمهيد:

إن التوجه الدولي نحو الرأسمالية والتخصص من جهة، وزيادة الأعباء على الدول في إيجاد وتوفير مناصب الشغل لكافة الأفراد الراغبين والقادرين على العمل في مجتمعاتها من جهة أخرى، دفع بها إلى وضع العديد من السياسات والهياكل التي تساعدها على تقاسم هاته الأعباء من خلال إشراك الخواص في عمليات التوظيف والتنمية الاقتصادية والاجتماعية بها، بالإضافة إلى تشجيع المواطنين بمختلف مستوياتهم، وخصوصا أصحاب الكفاءات والمهارات والشهادات على إقامة مشاريعهم الخاصة بأنفسهم من خلال اكتشاف وتطوير حس المقاولاتية لديهم.

وفي إطار تسطير تنميتها الاقتصادية، قامت الجزائر بوضع العديد من الهياكل والهيئات وأطلقت العديد من الصيغ من أجل تشجيع الشباب على إطلاق مشاريعه الخاصة المتمثلة في المؤسسات الصغيرة، الصغيرة والمتوسطة، مع توفير طرق للدعم المادي والمتابعة التي تساعدهم على تجنب الفشل والإفلاس. وكل هذه المبادرات كان الهدف منها إشراك الشباب في عملية التنمية، من خلال تطوير الحس المقاولاتي لديهم ودفعتهم نحو العمل الشخصي. وانطلاقا من ذلك ظهرت الإشكالية التالية:

"ما مدى إقبال الطلبة الجزائريين نحو المشاريع المقاولاتية؟"

أهمية الدراسة: تظهر أهمية الدراسة من خلال الدور الذي يمكن أن يلعبه الطلبة الجزائريون في تدعيم نمو الاقتصاد من خلال مختلف المشاريع التي يمكن أن تطرح في شكل مقاولات، باعتبارهم يكونون نسبة كبيرة من فئة الشباب، وكذا كون نجاح العمل المقاولاتي يستلزم وجود تعليم لدى هؤلاء الأفراد.

الهدف من الدراسة: تحدد الدراسة إلى تحديد مدى تفضيل الطلبة في الجامعات الجزائرية للتوجه نحو العمل المقاولاتي بدلا من العمل لدى الغير، للشعور بالاستقلالية وتحقيق الذات، ومدى امتلاك الطلبة للمواصفات اللازمة التعليمية والشخصية، وظروف المحيط التي تمكنهم من النجاح في هذه الأعمال.

حدود الدراسة: اقتصرت الدراسة على طلبة كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، لجامعة البويرة، خلال الموسم الجامعي 2019/2018، وذلك من خلال اختيار عينة عشوائية من 50 طالبا وطالبة من مختلف التخصصات، وزع عليهم الاستبيان عبر مختلف وسائل التواصل الاجتماعي، وعن الطريق المباشر.

1. تقديم متغيرات الدراسة:

تمثل المتغيرات الأساسية لهذه الدراسة في المقاولاتية كفعل وعملية والمقاول كفرد يتوجه نحو الأعمال الشخصية لإثبات ذاته من ناحية، ويلعب دوره في الاقتصاد من ناحية أخرى. وفيما يلي سيتم عرض أهم الجوانب المتعلقة بالفعل المقاولاتي وبصفات المقاول، وذلك لتوضيح معالم الدراسة التطبيقية.

1.1. تعريف المقاولاتية: يعد مفهوم المقاولاتية من أكثر المفاهيم التي لم يتم الاتفاق على تعريف موحد لها بين الباحثين والكتاب، حيث عرفت من وجهات نظر متعددة تسييرية واقتصادية وسلوكية وغيرها. وإجمالا يمكن تحديد تعريف المقاولاتية من خلال المقاربات التالية:

➤ **إنشاء مؤسسات جديدة:** وفقا لهذا الاتجاه والذي يترجمه Gartner فإن المقاولاتية هي عملية إنشاء منظمات جديدة، وحتى يتسنى لنا فهم هذه الظاهرة يتوجب علينا دراسة العملية التي تؤدي إلى ولادة وظهور هذه المنظمات، بمعنى آخر مجموع النشاطات التي تسمح للفرد بإنشاء مؤسسة جديدة.¹

- **التعرف على الفرص واستغلالها:** وفقا لهذا الاتجاه فقد عرف Brush et all المقاولاتية بأنها توجه يدرس العملية التي يقوم من خلالها المقاولون بتحديد واستكشاف واستغلال فرصة، وهو نفس توجه Shane & Venkataraman إذ يريان أن المقاولاتية هي عملية بواسطتها تكتشف الفرص وتقيم وتستغل لخلق منتجات وخدمات مستقبلية. كما أنها عملية خلق واغتنام فرصة والسعي وراءها بغض النظر عن الموارد المتحكم فيها حاليا.²
- **مفهوم خلق القيمة:** وفقا لهذه المقاربة تعرف المقاولاتية بأنها حالة تربط بصفة متلازمة شخص بمتياز بدافع شخصي قوي (استهلاك الوقت، المال، طاقة... الخ) ومشروع أو منظمة جديدة أو منظمة (قائمة) في شكل مقولة، القيمة التي يتم خلقها تعود لأسباب تقنية، مالية، وشخصية تحصل عليها المنظمة المحركة والتي تمنح الرضا للمقاول والمتعاملين أو المهتمين. أما بالنسبة للزبائن يحصلون على الرضا من خلال استهلاك السلعة أو الخدمة.
- **مفهوم الابتكار:** العديد من الكتاب اهتموا بمفهوم الابتكار وربطوه بالمقاولاتية، وعرفوه بأنه قدرة المقاولين على اقتراح أفكار جديدة من أجل منح أو إنتاج سلع أو خدمات جديدة من أجل إعادة تنظيم المؤسسة، الابتكار هو إنشاء مؤسسة مختلفة عن تلك التي نعرفها من قبل، إنه اكتشاف أو تحويل منتج، إنه اقتراح طريقة جديدة للعمل، التوزيع أو البيع.³

1.2. خصائص المقاولاتية: تتميز المقاولاتية بالعديد من الخصائص، نذكر منها ما يلي:⁴

- ✓ تتسم المقاولاتية بأنها عملية إنشاء أو خلق مؤسسة أو مشروع غير نمطي فهي تتميز بالإبداع وهو عامل جوهرى ورهان نجاح المقاولاتية لما له من تأثير إيجابي وقدرة على فرض وخلق مكانة لمنتجات جديدة أو منتوجات محسنة في السوق.
- ✓ يوجد قائد هو المقاول الذي يعتبر القوة المحركة.
- ✓ ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تقدم منتجات جديدة مرهونة إلى حد كبير بمدى نسبة قبولها في السوق.
- ✓ تحتاج المقاولاتية من المقاول رسم وتطوير نظرة واستراتيجية لكي يحققها ويطبّقها على أرض الواقع ويضمن نجاح مشروعه.
- ✓ تتميز المقاولاتية بالفردية بروح المبادرة.
- ✓ الإبداع يعتبر عامل مهم لنجاح المقاولاتية وقد يكون الإبداع تكنولوجي، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة أو التسويق أو التوزيع.
- ✓ المقاولاتية هي مولد لنمو الاقتصاد فهي تساهم في تجديد وتنوع النسيج الصناعي والاقتصادي وتشجيع التطور التكنولوجي، وهذا بفضل ما تخلفه من مشاريع متنوعة في مختلف الميادين الاقتصادية، إنتاجية كانت أو خدمية.
- ✓ للمقاولاتية مهمة تتمثل في خلق الثروة والقيمة المضافة ورفع مستوى النمو وخلق مناصب عمل.
- ✓ المقاولاتية هي نموذج تفعيل اقتصادي تساهم في بعث حركية وانتعاش اقتصادي، من خلال ما تقدمه من مشاريع جديدة.
- ✓ المقاولاتية هي بديل أصبحت الدول تشجعه وتستعمله من أجل خلق مناصب شغل وزيادة نمو وتنوع الاقتصاد.

1.3. عوامل البيئة المشجعة على المقاولاتية: توجد العديد من العوامل التي تمثل بيئة المقاولاتية وتؤثر على مدى نجاحها أو

فشلها، ومن بين أهم هذه العوامل البيئية نذكر:⁵

- أ. **العوامل الاقتصادية:** هي الموارد الإعلامية، البشرية، المعرفية، التكنولوجية، المالية والمادية التي بدونها لا يمكن فعل أي شيء ولا يمكن تحقيق أي شيء، هذه العوامل حتى إذا كانت متداخلة في بداية الأمر، فلا يمكن إنشاء المؤسسة دون القدرة على

البحث على الوسائل والموارد والحصول عليها وتعبئتها لمصلحة مشروع. كما أبرز العديد من الاقتصاديين أن نقص فرص العمل تمثل حافزا مشجعا على إنشاء مؤسسة جديدة، كما أرجعوا إنشاء المؤسسة إلى تأثير دافع الركوند الاقتصادي.

ب. **العوامل الاجتماعية الثقافية:** بالنسبة لهذا البعد، يتم التركيز بشكل خاص على نظام القيم والمعايير المتبعة في مختلف المجتمعات، فالبينة الاجتماعية والثقافية غالبا ما تعتبر عامل محدد للتوجه والفعل المقاولاتي. والمقصود بالعوامل الاجتماعية والثقافية هي العوامل المرتبطة مباشرة بمختلف البيئات التي يمكن أن يكون لها تأثيرات إيجابية أو سلبية على توجه الأفراد نحو المقاولاة من بينها العائلة، المدارس، الجامعات، المؤسسات، المهن والدين والعضوية في المجتمع. بالإضافة إلى بعض العناصر التي أشار إليها بعض الكتاب فيما يتعلق بتأثير المناخ الثقافي على المقاولاتية، ومن بينها قبول تحمل المخاطرة، قبول الفشل، تصور الصعوبات المرتبطة بإنشاء المؤسسات، أهمية وتقدير المؤسسات الصغيرة وأصحابها، نوع من التنشئة الاجتماعية للأطفال في النظام التعليمي، مواقف داعمة للمقاولاتية....

ج. **العوامل المؤسساتية التشريعية:** هذه العوامل تتركز على العديد من الجوانب السياقية، أهمها:

- **السياسات العمومية:** حيث أن كثرة التدخل الحكومي، ثقل الإجراءات الإدارية، الضرائب المفرطة وتعقد التشريعات كلها عوامل تحد من المقاولاتية، ومع ذلك، فإن التأثير الحقيقي للسياسات العمومية لا يزال بعيدا عن تحقيق الإجماع بين الجمهور داخل الأوساط البحثية في مجال المقاولاتية.

- **المؤسسات المصرفية:** تشكل البنوك في الواقع غالبا عنصرا هاما في الحصول على رأس المال من أجل بعث مشروع مقاولاتي.

- **النظام التعليمي:** العديد من الكتاب أكدوا على أهمية التعليم في تنمية التوجه نحو المقاولاتية، حيث يعتبر التعليم أيضا عامل أساسي لاكتساب المهارات الضرورية لإنجاز مشروع مقاولاتي.

- **الجامعات ومراكز البحث.**

د. **البعد الإقليمي:** تسلط الجغرافيا الاقتصادية الضوء على حقيقة أن النشاط الاقتصادي لا يظهر في مكان معين بواسطة الصدفة، وجود بنية اجتماعية، ثقافية واقتصادية هي التي تشجع وتدعم بروز هذا النشاط، إذن فأهمية الإقليم لا يمكن إهمالها سواء بالنسبة للمقاول أو بالنسبة للمؤسسة. كما أن الاختلافات الإقليمية يمكن أن تؤثر بشكل متزايد على إنشاء المؤسسات وتوطين المؤسسات وكذلك حريتها في الحركة، قدرتها التنافسية وقدرتها على الابتكار، الإشارة خاصة إلى الأطر المختلفة للطلب والعرض، النتائج المتباينة للاستثمارات الداخلية، الكثافة التشريعية،... إلخ، حسب هذه النظرة للمؤسسة، هناك قدرات خاصة ببعض المناطق الجغرافية تجعلها أكثر ملائمة لإنشاء أنواع خاصة من المعارف.

4.1. تعريف المقاول وأهم مواصفاته: استعملت كلمة المقاول لأول مرة سنة 1616 من طرف Montchrétien

وكانت تعني: "الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان إنجاز عمل ما أو مجموعة أعمال مختلفة"⁶. وتعرفه اللجنة الأوروبية بأنه: "ذلك الفرد الذي يأخذ ويتحمل الأخطار، يجمع الموارد بشكل فعال، يبتكر في إنتاج خدمات ومنتجات بطرق إنتاج جديدة، يحدد الأهداف التي يريد بلوغها، وذلك بتخصيصه الناجع للموارد"⁷. أما Shumpeter فقد عرف المقاول على أنه: "الشخص الذي يملك الإدارة والقدرة على تحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار"⁸. ولا يمكن لأي فرد أن يكون مقاولا، ولا يمكن لأي مقاول النجاح والاستمرار، ما لم يتصف بمجموعة من الخصائص

والسمات التي يمكن إجمال أهمها فيما يلي:

أ. **المواصفات الذاتية:** هي مجموع السمات التي تميز فردا عن الآخر، وتضم أساسا:⁹

- الحاجة إلى الإنجاز: أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير المستمر والتميز، ولذلك فالمقاول دائما ما يقيم أداءه وإنجازه في ضوء معايير قياسية وغير اعتيادية.
 - الاستعداد والميل نحو المخاطرة: إن الريادي هو الشخص المخاطر، لذلك فإن أه ميزة في المقاولاتي هي الميل نحو المخاطرة، لذلك نجد أن الشركات الصغيرة التي يمتلكها شخص واحد هي أكثر ميلا للمخاطرة من الشركات الكبيرة.
 - الثقة بالنفس: حيث يمتلك المقومات الذاتية والقدرات الفكرية على إنشاء مشروعات الأعمال، وذلك من خلال الاعتماد على الذات والإمكانيات الفردية وقدرته على التفكير والإدارة واتخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتهم وثقتهم بها.
 - الرؤيا المستقبلية: أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاعلية وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة.
 - التضحية والمثابرة: يعتقد المقاولون بأن تحقيق النجاحات وضمان استمراريتهم، إنما يتحقق من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات آنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، ولذلك فالضمانة الأكيدة لهذه المشروعات إنما تنبع من خلال الجد والاجتهاد والعطاء.
 - الرغبة في الاستقلالية: ويقصد بها الاعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة عندما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية، كما يستبعد المقاولون العمل لدى الآخرين تجنبا لحالات التحجيم بحيث يتمكنون من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكارهم وآرائهم وطموحاتهم.
 - الالتزام: لا بد أن يستمر المقاول بالتركيز على أهدافه وعدم تخليه عن تخطيط أنشطته، كما أن سر نجاح المقاول هو التزامه بواجباته التي رسمها لنفسه.
- ب. **المواصفات السلوكية:** وتتمثل السمات السلوكية للمقاول الناجح في المهارات التفاعلية والمهارات التكاملية حيث:
- **المهارات التفاعلية:** وهي المهارات الإنسانية من حيث بناء وتكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين على الأنشطة والعملية الإنتاجية، والسعي لإيجاد بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والاحترام والمشاركة في حل المشكلات وتنمية الإبداع وإقامة قنوات اتصال فعالة. وهذه المهارات توفر الأجواء لتحسين الأداء.
 - **المهارات التكاملية:** وهي تنمية المهارات التكاملية بين العاملين، إذ تصبح المؤسسة وكأنها خلية عمل متكاملة وتضمن إنسانية الأعمال بين الفعاليات وبين الأقسام.
- ج. **المواصفات الإدارية:** والتي تتمثل في مجموعة من المهارات أهمها:
- **المهارات الإنسانية:** وتمثل المهارات الخاصة بالتعامل الإنساني والتركيز على إنسانية العاملين وظروفهم الإنسانية والاجتماعية، وتهيئة الأجواء الخاصة بتقدير واحترام الذات والآخر.
 - **المهارات الفكرية:** يتطلب من المقاول امتلاك مجموعة من المهارات الفكرية الخاصة وامتلاك المعارف والجوانب العلمية والتخطيطية والرؤيا لإدارة المشروع الصغير، وكيفية ارتكازه على الأطرو المفاهيم العلمية والمعرفية، والقدرة على تحديد السياقات والنظم وصياغة الأهداف بعقلانية.
 - **المهارات التحليلية:** ترتبط المهارات التحليلية مع المهارات الفكرية وتهتم بتفسير العلاقات بين العوامل والمتغيرات المؤثرة على أداء المشروع، وتهتم هذه المهارات بتحليل الأسباب، وتحديد عناصر القوة والضعف للبيئة الداخلية والفرص والتهديدات في البيئة الخارجية، كما تركز هذه المهارات على تحديد السلوكيات الخاصة بالمنافسين وتصوراتهم المستقبلية.

- المهارات الفنية: وتتمثل في المهارات الأدائية ومعرفة طبيعة العلاقات بين المراحل الإنتاجية، والمهارات التصميمية للسلع، ومعرفة كيفية أداء الأعمال الفنية، خاصة فيما يتعلق بتصميم المنتج وكيفية تحسين أداءه، وكل ما يرتبط بالجوانب الفنية والتشغيلية ومعرفة التعامل مع وسائل الاتصال والتكنولوجيا.

2. الجانب التطبيقي للدراسة:

يتناول هذا الجزء العناصر المتعلقة بالدراسة الميدانية التي أقيمت على عينة من طلبة جامعة البويرة عن طريق توزيع استبيان خاص بمتغيرات الدراسة، بالإضافة إلى تحليل النتائج المتحصل عليها.

2.1. مجتمع وعينة الدراسة: لتحديد مدى التوجه المقاولاتي لفئة من طلبة الجامعات الجزائرية تم اختيار عينة عشوائية تضم 50 فردا من طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة البويرة، خلال الموسم الجامعي 2018/2019، من مختلف المستويات الدراسية، ومختلف التخصصات، وقد تم توزيع 50 استبيانا وتم استرجاعها كلها، ويعد حجم العينة مناسباً وفقاً لنظرية النزعة المركزية.

2.2. منهجية ومتغيرات الدراسة: لقد تم توزيع مجموعة من الأسئلة (24 سؤالاً) على شكل استبيانات، على الطلبة المزاولين دراستهم خلال سنة 2018/2019 بكلية الاقتصاد بكافة أقسامها وفروعها. وقد ركزت الأسئلة على 05 محاور أساسية المتمثلة في:

➤ المحور الأول: الانطلاق في المشروع المقاولاتي، ويضم هذا المحور 05 أسئلة تتعلق بمدى ميل ورغبة الطالب الجامعي في التوجه نحو الأعمال الخاصة.

➤ المحور الثاني: المواصفات الشخصية للمقاول، يشمل هذا المحور على 05 أسئلة من خلالها تسعى الدراسة للتعرف على مدى تمتع الطالب الجامعي بالمواصفات اللازمة والواجبة في المقاول.

➤ المحور الثالث: هينات دعم المقاولاتية في الجزائر وشروطها، ويضم هذا المحور 03 أسئلة تصب أساساً في محاولة معرفة مدى إدراك وإطلاع الطالب الجامعي على صيغ دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والشروط والضمانات المطلوبة لذلك.

➤ المحور الرابع: محفزات ومعوقات العمل المقاولاتي، يضم هذا المحور 07 أسئلة تهدف إلى تحديد أهم العوامل التي تشجع الطالب الجامعي على التوجه نحو المقاولاتية، وأهم العوائق التي تحد من ذلك وتمنعه من مواصلة تحقيق رغبته في إنشاء عملهم المقاولاتي.

➤ المحور الخامس: منتظرات التعليم الجامعي، وأخيراً يضم هذا المحور 04 أسئلة تتمحور حول ما يتوقعه الطالب الجامعي من الجامعة كداعم ومحفز لرفع الحس المقاولاتي لديهم.

2.3. فرضيات الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة، تم صياغة مجموعة من الفرضيات التي يتم تحديد مدى صحتها أو خطأها بناء على النتائج المتوصل إليها من الدراسة.

➤ الفرضية 01: يرغب معظم الطلبة الجامعيين في امتلاك وإطلاق مشروع شخصي.

➤ الفرضية 02: الظروف الاقتصادية ومختلف آليات الدعم المحيطة بالطالب تدفعه للتوجه نحو عمله الخاص.

الفرضية 03: لا يمكن للتعليم الجامعي المساهمة في تطوير الجانب المقاولاتي للطلاب.

2.4. الخصائص الوصفية لعينة الدراسة: يحوي هذا الجزء على خصائص الأفراد الذين شملتهم الدراسة، والتي تضم أساسا الجنس، السن، والمستوى الجامعي، وذلك لتحديد تجانس العينة وتقارنها، أو تباعدها من حيث هذه العناصر، وتظهر النتائج الإحصائية للخصائص الوصفية لأفراد العينة المختارة للإجابة على الاستبيان في الجدول الموالي:

الجدول رقم 01: الخصائص الوصفية للعينة المدروسة

الموصفة	التفصيل	التكرار	النسبة (%)
الجنس	ذكر	23	46
	أنثى	27	54
السن	18 – 25 سنة	46	92
	26 – 30 سنة	02	04
	أكثر من 30 سنة	02	04
المستوى الجامعي	سنة أولى ليسانس	00	00
	سنة ثانية ليسانس	11	22
	سنة ثالثة ليسانس	21	42
	سنة أولى ماستر	15	30
	سنة ثانية ماستر	03	06

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على نتائج الاستبيان.

تظهر نتائج الجدول السابق أن عدد المحييين على الاستبيان من الإناث يمثل 54% من مجموع الإجابات المتحصل عليها، بينما أجاب 23 طالبا ذكرا على أسئلة الاستبيان، وقد تراوحت أعمار معظم المحييين بين 18-25 سنة بنسبة وصلت إلى 92%، وهو ما يتماشى مع الاتجاه العام لسن الطلبة المزاولين لدراساتهم في الجامعة، مع تسجيل طالبين من أفراد العينة تتراوح أعمارهم بين 26-30 سنة، وطالبين يتجاوزان سن 30.

كما توضح نتائج الجدول أنه لا يوجد طالب من السنة أولى ليسانس قد أجاب على الاستبيان، وذلك قد يعود غالبا إلى اكتشافهم الجديد للجامعة، وبالتالي ظهرت أسئلة الاستبيان صعبة الإجابة، بينما تراوحت باقي الإجابات بين السنة الثانية ليسانس إلى غاية السنة الثانية ماستر، مع سيطرة طلبة السنة الثالثة ليسانس، وذلك لكونهم في طريق إنهاء الطور الأول من دراستهم، ومنهم من يرغب في التوجه إلى الميدان العملي بدلا من إكمال الطور الثاني. وقد شملت الإجابات كافة التخصصات التسييرية بفرعيها إدارة أعمال والإدارة المالية، والتخصصات المحاسبية والمالية، والتخصصات التجارية، بكامل الفروع المتعلقة بالتجارة الدولية، البنوك والمالية، المالية العامة، وغيرها. مع الإشارة إلى عدم توفر تخصص في جامعة البويرة تحت مسمى المقاولاتية.

2.5. تحليل إجابات العينة على عبارات الاستبيان: يظهر الجدول التالي ردود المستجوبين على عبارات الاستبيان والمتعلقة بمدى قابليتهم وتوجههم نحو الفكر المقاولاتي، وذلك من خلال جمع الأسئلة والردود ضمن 05 محاور أساسية، وتظهر المعطيات التالية التكرار الخاص بكل إجابة لكل سؤال (ت)، ونسبة الإجابة (%، المتوسط الحسابي للإجابات (م.ح)، والانحراف المعياري (إ.م).

الجدول رقم 02: النتائج الإحصائية الخاصة بعبارات الاستبيان

رقم	العبارة	نعم		لا		م.ح	إ.م	المحور
		ت	%	ت	%			
01	ترغب في أن يكون لك مشروعك الخاص	48	96	02	04	1.04	0.20	المحور الأول:
02	تفكر في إطلاق مشروعك الخاص	40	80	10	20	1.2	0.40	الانطلاق في المشروع المقاولاتي
03	المناخ الاقتصادي والعوامل المحيطة تشجعك على البدء في مشروع جديد	13	26	37	74	1.74	0.44	
04	تفضل الانطلاق بإمكانياتك المادية والمعرفية الشخصية في إقامة مشروعك	29	58	21	42	1.42	0.50	
05	تفضل الحصول على مساعدة ودعم من مؤسسات متخصصة معرفيا وماديا	37	74	13	26	1.26	0.44	
06	يمكنك اتخاذ القرار في أصعب الظروف	42	84	08	16	1.14	0.35	المحور الثاني:
07	لديك القدرة على تحمل المخاطرة	40	80	10	20	1.2	0.40	المواصفات الشخصية في المقاول
08	لديك القدرة على اكتشاف الفرص واقتناصها	42	84	08	16	1.14	0.35	
09	يمكنك باستمرار تقديم أو اقتراح شيء جديد	42	84	08	16	1.14	0.35	
10	تستطيع في العادة حل المشاكل التي تصادفك	49	98	01	02	1.02	0.14	
11	لديك علم بآليات دعم إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر ANSEJ, ANGEM, CNAC...	26	52	24	48	1.48	0.50	المحور الثالث: هيئات دعم المقاولاتية في الجزائر وشروطها
12	لديك علم بالشروط المطلوبة للانطلاق في المشروع بمساعدة هاته الهيئات	19	38	31	62	1.62	0.49	
13	التسهيلات المقدمة من قبل هيئات المرافقة والمتابعة تحفزك على إقامة مشروعك	30	60	20	40	1.4	0.49	
14	تعد الفوائد الربوية حاجزا أمام انظاقلك في مشروعك الخاص	40	80	10	20	1.2	0.40	المحور الرابع: محفزات ومعوقات العمل المقاولاتي
15	تعتبر الضمانات عند الاقتراض حاجزا أمام الانطلاق في مشروعك الخاص	37	74	13	26	1.26	0.44	
16	تعتبر هيمنة المؤسسات الكبيرة والمعروفة في منطقتك حاجزا أمام الانطلاق في مشروعك الخاص	20	40	30	60	1.58	0.50	
17	لديك مقاول في العائلة، الأقارب، الأصدقاء	26	52	24	48	1.48	0.50	
18	تعرف مقاولا مشهورا في منطقتك أو بلدك	35	70	15	30	1.3	0.46	
19	تشجعك النتائج التي توصل لها مقاول معروف على البدء في مشروعك الخاص	38	76	12	24	1.26	0.44	
20	يساعدك تعليمك الجامعي في الانطلاق في مشروعك الخاص	42	84	08	16	1.16	0.37	
21	تفضل إدراج مقاييس خاصة بإنشاء وتسيير المؤسسات	42	84	08	16	1.16	0.37	المحور الخامس: منتظرات التعليم الجامعي
22	تفضل إدراج مقاييس خاصة بتعليم سلوكيات ومهارات التعامل	45	90	05	10	1.1	0.30	
23	تفضل وضع خلية خاصة في الجامعة ترافق أصحاب الأفكار	40	80	10	20	1.2	0.40	
24	تفضل عقد ندوات مع مقاولين ناجحين لعرض تجاربهم	47	94	03	06	1.06	0.24	

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على معطيات الاستبيان ونتائج Excel.

تم صياغة إجابات الاستبيان وفقا للإجابات "نعم" و"لا"، وبالتالي يمكن اعتماد سلم مكون من خانتين بإعطاء "نعم" القيمة 01، و"لا" القيمة 02، كما تم حساب كل من المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتحديد مدى صدق كل عبارة. وذلك وفقا للسلم التالي:

الجدول رقم 03: سلم القيم المستخدم في تحليل إجابات الاستبيان

الإجابة	نعم	لا
قيمة الإجابة	01	02
مدى الإجابة	$0.5 = 02/(01-02)$	
قيمة المتوسط الحسابي	1.5 - 01	02 - 1.5

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي

وانطلاقاً من معطيات الجدول 02 والجدول 03 يظهر ما يلي:

أ. المحور الأول: الانطلاق في المشروع المقاولاتي:

لقد عبر أغلبية أفراد العينة برغبتهم في إطلاق مشاريعهم الشخصية، حيث أجاب 48 شخصاً من أصل 50 شخصاً من العينة بالإجابة "نعم"، ويؤكد هذه النتيجة قيمة المتوسط الحسابي التي أتت في حدود 1.04 مع انحراف معياري 0.20. بينما 80% من أفراد العينة أفادوا بتفكيرهم في إطلاق مشاريعهم الخاصة بعد انتهاءهم من التعليم الجامعي، وهو ما يوضح التوجه الكبير لفئة الطلبة نحو المشاريع الخاصة المقاولاتية، وتفضيلها على العمل لدى الغير سواء كانوا عموميين أو خواص.

لكن في مقابل ذلك، 74% من الطلبة المحبين على الاستبيان يرون أن المناخ الاقتصادي والعوامل المحيطة لا يشجعهم على الانطلاق والبدء في مشاريعهم الخاصة، وذلك ما يؤكد المتوسط الحسابي الذي وصل إلى حدود 1.74 مع انحراف معياري مقدر بـ 0.44. في حين أن نفس النسبة من العينة (74%) تفضل الحصول على مساعدة ودعم من مؤسسات متخصصة معرفياً ومادياً في حالة إطلاق مشاريعهم الخاصة.

من خلال هذه النتائج تظهر الرغبة والطموح الكبيرين لدى عدد كبير من الطلبة الجامعيين في تخصصات الاقتصاد والتجارة والتسيير والمالية وغيرها، في إطلاق مشاريع استثمارية صغيرة تكون حسب قدراتهم العلمية والمادية في البداية، والتي يمكنهم لاحقاً توسيعها إلى أعمال أكبر في حال وجدوا الدعم اللازم والتسهيلات الكافية للولوج للميدان.

ب. المحور الثاني: المواصفات الشخصية في المقاول:

إن تبني المقاولاتية كنهج وعملية وطموح، لا يكون وفقاً لأسس خاطئة أو فوضوية، ولا يمكن لأي شخص أن يمتلك الحس المقاولاتي أو يدخل ضمن مشاريع المقاولاتية، دون أن يتمتع بمقدار وحد معين من الصفات الشخصية، والتقنية التي تمكنه من التحكم في أسرار نجاح العمل المقاولاتي.

وفي هذا الإطار عبر 84% من أفراد العينة محل الدراسة عن قدرتهم على اتخاذ القرار في أصعب الظروف، و80% منهم أكد على قدرته على تحمل المخاطرة، كما أن 42 طالباً من بين 50، قد وضع على قدرته على اكتشاف الفرص واقتناصها، وفي نفس الوقت إمكانية تقديم واقتراح شيء جديد بصفة مستمرة.

في حين أن العينة كلها تقريباً (ما عدا طالب واحد فقط) أكدوا على قدرتهم على المشاكل التي تصادفهم في حياتهم عادة. وهو ما يكشف عن صورة إيجابية ومتفائلة بإمكانية استخراج مقاولين ناجحين في مختلف المجالات من مجموع طلبة كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير بجامعة البويرة، مع ضرورة دعمهم وتدعيمهم المادي والمعنوي لاستغلال هاته الإمكانيات والقدرات التي يملكونها، أو على الأقل يحسون بامتلاكها، وتطويرها وتوجيهها نحو النسق الجيد والمنتج.

ج. المحور الثالث: هيئات دعم المقاولاتية في الجزائر وشروطها:

في إطار دفع عجلة التنمية وتنفيذا للسياسات المخططة، وضعت الجزائر العديد من الآليات والهيكل التي تتمثل وظيفتها الأساسية في تشغيل الشباب من جهة، ومن جهة أخرى مرافقتهم وتأهيلهم لإطلاق مشاريعهم، والبدء في أعمالهم الخاصة، ولكن تظل هذه الآليات مجهولة لدى عدد كبير من الطلبة الجامعيين، حيث أوضح 52% فقط من أفراد العينة بمعرفتهم لآليات دعم وإنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر كـ ANSEG, ANGEM, CNAC....، بينما أكد 48% جهلهم بهذه الآليات. وبالموازاة مع ذلك، أجاب 62% من الطلبة بجهلهم بالشروط المطلوبة للانطلاق في المشروع الخاص بمساعدة هذه الهيئات، وهو ما تؤكد قيمة المتوسط الحسابي التي بلغت قيمتها 1.62 مع انحراف معياري بلغ 0.49. أما التسهيلات المقدمة من قبل هيئات المرافقة والمتابعة فتحتفز 60% من الطلبة على إقامة مشاريعهم الخاصة، ويشير المتوسط الحسابي الذي سجل قيمة 1.4 مع انحراف معياري مقدر بـ 0.49 أن اتجاه الإجابات يميل كثيرا إلى قيمة الإجابة "لا"، وهو ما يعني أن مجمل التسهيلات التي تقدمها مؤسسات الدعم والمرافقة لإنشاء المؤسسات في الجزائر، ليست ذات تحفيز عالي بالنسبة للطلبة، سواء بسبب الجهل بها أو بسبب محدوديتها بالنسبة لإمكانيات الطالب الجامعي الذي يكون حديث التخرج ويرغب في البدء في العمل المقاولاتي.

د. المحور الرابع: محفزات ومعوقات العمل المقاولاتي:

لقد استهدف هذا المحور معرفة العوامل التي تكون في صالح تحفيز الطالب الجامعي على التوجه نحو العمل المقاولاتي في مقابل أهم المعوقات التي يمكن أن تحد من هذا التوجه أو تثبط الرغبة لدى الطالب في تبني العمل المقاولاتي. وقد أكد 80% من أفراد العينة المستجوبة أن الفوائد الربوية التي تمنحها البنوك في إطار إقامة المشاريع الاستثمارية بمختلف أحجامها، تعد من بين أكبر الحواجز أمام الانطلاق في مشاريعهم الخاصة.

في حين عبر 74% من الطلبة أن الضمانات عند الاقتراض تعد أيضا من الحواجز أمام الانطلاق في المشاريع الخاصة، وذلك لمحدودية الإمكانيات التي يملكها معظم الطلبة الجامعيين بعد تخرجهم والتي لا يمكن أن تغطي قيمة الضمان المشروط من قبل البنوك في مقابل القرض الممنوح.

وقد أشارت قيمة المتوسط الحسابي 1.58 وقيمة الانحراف المعياري 0.50 إلى ميل الإجابات نحو "لا" في السؤال الخاص بإعاقه المؤسسات الكبيرة الموجودة في المنطقة من إطلاق المشاريع الجديدة، حيث أجاب 60% من الطلبة بأن هذه المؤسسات الكبيرة والمعروفة التي تتواجد في منطقتهم لا تعد أبدا حاجزا أمام بدءهم في مشاريعهم الخاصة.

وقد كانت النسب متقاربة فيما يخص وجود مقال في العائلة أو الأقارب أو الأصدقاء بالنسبة للطلاب، حيث أكد 52% منهم وجوده، ونفى 48% منهم ذلك، لكن عبر 70% من مجموع المستجوبين عن معرفتهم لمقاول مشهور سواء في المنطقة أو البلد، وقد شجعت النتائج التي توصل إليها هذا المقاول المعروف، 76% من الطلبة على البدء في مشاريعهم الخاصة، مع تماشي تخصصاتهم وتعليمهم الجامعي مع مساعدتهم على إنشاء مؤسسات خاصة، وهو ما أكدته 84% من أفراد العينة.

وانطلاقا من ذلك يظهر أن أكبر عائق أمام الطلبة الجامعيين يتعلق بالجانب المادي، حيث أن الإمكانيات المالية والمادية لهم تلزمهم بالتوجه نحو مختلف هيئات الدعم والمرافقة والتي يجدون أنفسهم في معظم الأحيان عاجزين أمام شروطها أو غير متقبلين لها، مما يجد من رغبتهم في الانطلاق في مشاريع شخصية مثمرة. في حين أن المحفزات التعليمية والنفسية دائما ما تكون في صالحهم، حيث يملك أغلبهم الدافعية للتوجه نحو العمل المقاولاتي، وذلك بناء على بعض التجارب التي شهدها، وعلى بناءهم المعرفي والتعليمي الجامعي من ناحية أخرى.

هـ. محور الخامس: منتظرات التعليم الجامعي:

كان الهدف من هذا المحور هو تحديد ومعرفة مدى تأثير طبيعة التعليم الجامعي على الرفع من الحس المقاوالاتي لدى الطلبة، وكذا المحاور التي يراها هؤلاء ضرورية في مساعدتهم على البدء الناجح في المشاريع المقاوالاتية، وقد أفاد 84% من الطلبة المستجوبين تفضيلهم إدراج مقاييس خاصة بإنشاء وتسيير المؤسسات طيلة مسارههم الجامعي، حتى يتمكنوا من التعرف ثم التحكم في مختلف الأساليب والمقاربات التي تؤهلهم لإنشاء مؤسساتهم الخاصة. بالإضافة إلى تفضيل 90% منهم أن تدرج مقاييس خاصة بتعليم سلوكيات ومهارات التعامل، والتي يمكن الاستفادة منها لاحقاً في التعامل مع مختلف الأطراف ذوي المصلحة والعلاقة مع إنشاء المؤسسة أولاً ثم تسييرها وتطويرها مستقبلاً.

وحتى تمنح للطلبة بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة البويرة، الفرصة للاحتكاك والتعرف الميداني على خطوات وإجراءات إقامة المؤسسات، وتسييرها الناجح، عبر 80% منهم عن تفضيلهم وضع خلية خاصة في الجامعة ترافق أصحاب الأفكار من خلال توجيههم المنهجي والعملية في تجسيد أفكارهم على أرض الواقع. كما فضل 94% من المستجوبين أن تعقد ندوات دورية مع مقاولين ناجحين محليين أو وطنيين من أجل الاستفادة من تجاربهم الناجحة في الميدان المقاوالاتي، حتى يتسنى لهؤلاء الطلبة استغلال وتطوير نقاط القوة، وتجاوز نقاط الضعف.

الخلاصة: لقد أضحت مفهوم المقاوالاتية من المفاهيم والمواضيع المتداولة كثيراً في آونة الأخيرة، وذلك لزيادة الاهتمام بها والتحفيز على التوجه نحوها كأسلوب أو منهج يساعد على المساهمة في بناء اقتصاد قوي ومتطور من جهة، وخلق طبقة من الأفراد من ذوي الخبرات والكفاءات المدعمة بتعليم جامعي هادف، تسمح بتجسيد أفكارها في مشاريع عملية تسمح لهم بتقديم الإضافة إلى اقتصادهم ومجتمعاتهم. ويكون أول المستهدفين من ذلك هم الطلبة الجامعيين، خصوصاً الذين يزاولون دراساتهم في تخصصات وفروع لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة، بتنمية الحس المقاوالاتي، وفي التدريب والتحفيز على العمل المقاوالاتي، وقد سمحت النتائج المتحصل عليها من تحليل إجابات عينة من طلبة كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير بجامعة البويرة، على أسئلة الاستبيان الموجه لهم، بالتوصل إلى النتائج التالية:

❖ اختبار الفرضية 01: يرغب معظم الطلبة الجامعيين في امتلاك وإطلاق مشروع شخصي.

أكدت النتائج المتحصل عليها من خلال الدراسة صحة الفرضية الأولى، حيث أن غالبية الطلبة الذين أجابوا على الاستبيان أكدوا عن رغبتهم الملحة والتفكير الجدي في إطلاق مشاريع شخصية تكون تجسيدا للأفكار التي يحملونها، مدعمين بالجانب التعليمي الذي يساعدهم على إنشاء وتسيير أعمالهم المقاوالاتية في المستقبل. كما عبر العديد منهم عن امتلاكهم القدرات الشخصية والنفسية والتعليمية التي تسمح لهم بخوض غمار المخاطرة في بيئة الأعمال.

❖ اختبار الفرضية 02: الظروف الاقتصادية ومختلف آليات الدعم المحيطة بالطالب تدفعه للتوجه نحو عمله الخاص

وفقاً للنتائج المتوصل إليها، فإن هذه الفرضية خاطئة، حيث أن العكس هو الذي لوحظ لدى أفراد العينة من الطلبة الجامعيين، حيث أفاد أغلبهم بأن الظروف الاقتصادية المحيطة بهم غير مشجعة على الانطلاق في مشاريع مقاوالاتية خاصة، في حين أن آليات وهيئات الدعم والمرافقة فقد كانت مجهولة لدى عدد كبير منهم، وإن كانت معروفة لدى بعضهم فذلك عن طريق

الاسم فقط، فلا يملكون أدنى فكرة عن الشروط المطلوبة من هاته الهيئات. أما الجانب المالي الذي تقدمه هاته الهيئات فيعد أيضا غير كاف بالنسبة لهم، ويمثل حاجزا أمامهم خصوصا بالنسبة للفوائد الربوية، وللضمانات مقابل القروض.

❖ اختبار الفرضية 03: لا يمكن للتعليم الجامعي المساهمة في تطوير الجانب المقاولاتي للطلاب.

تظهر نتائج الاستبيان أن الفرضية الثالثة خاطئة، حيث يلعب التعليم الجامعي، وخصوصا في الفروع الاقتصادية، المالية، التجارية، التسييرية، وكافة التخصصات التي لها علاقة بإنشاء وتسيير مؤسسة أو عمل مقاولاتي، جانبا مهما في دعم وتطوير الجانب المقاولاتي للطلاب، حيث أن المواضيع والمعارف التي يتلقاها طيلة مشواره الجامعي تساعده على ابتكار أفكار جديدة، أو تجسيد أفكار كانت موجودة في ذهنه، كما أن مختلف المقاييس التقنية والنظرية ستعمل على تقوية معارفه التي يحتاجها لتطبيقها ميدانيا من أجل ضمان نجاح عملهم الخاص. لكن تجدر الإشارة إلى تفضيل عدد كبير من الطلبة لإدراج مقاييس خاصة بالمقاولاتية خلال تعليمهم الجامعي، مع مرافقة خلايا خاصة داخل الجامعة للإنتقال المقاولاتي للطلبة الراغبين في ذلك، مما يمنحهم دعما معنويا ومعرفيا، وكذلك يوجههم نحو النسق الصحيح.

✚ بناء على هذه النتائج، يمكن تقديم جملة من التوصيات التي تكون مكملة للدراسة، والتي يمكن أخذها بعين الاعتبار كعوامل ستساعد على تعزيز أو خلق الحس المقاولاتي لدى طلبة الجامعات، وتحفيزهم على التوجه نحو المقاولات والعمل الشخصي. ويمكن إجمال أهم هذه التوصيات فيما يلي:

- ✓ إنشاء فرع خاص بالمقاولاتية في جامعة البويرة.
- ✓ إدراج مقاييس أكثر صلة بالتدريب العملي على إطلاق مشاريع صغيرة ومصغرة، تساعد الطالب على توضيح اللبس أو الغموض الذي قد يصادفه عند التوجه للميدان.
- ✓ إنشاء خلية خاصة في الجامعة تعمل على تقييم الأفكار المقدمة من قبل الطلبة في شكل مشاريع، مع متابعة ومرافقة الأفكار الجيدة منها.
- ✓ عقد لقاءات دورية مع الممثلين عن هيئات موافقة ودعم الشباب، تكون في شكل مفتوح يسمح لأكثر عدد ممكن من الطلبة من التقرب منهم والاستفسار عن مختلف الإجراءات والمحفزات.
- ✓ اعتماد مزيد من الإشهار وخصوصا على مستوى الجامعات والمعاهد والمدارس، هيئات ك ANSEG, ANGEM, CNAC وغيرها، بغرض التعريف بمختلف أعمالها ونشاطاتها، ولتقريبها من الطلبة.
- ✓ تقديم نماذج ناجحة لمقاولين انطلقوا بمساعدة مختلف هيئات الدعم والمرافقة لتكون تجربة عملية حية أمام الطلبة.
- ✓ مراجعة الشروط الموضوعية من قبل البنوك والهيئات الخاصة بإنشاء المؤسسات، وذلك من أجل حذف الفوائد الربوية بالدرجة الأولى، ومراجعة حجم وطبيعة الضمان المطلوب من قبل الفرد الراغب في الحصول على قرض للانطلاق في مشروع.
- ✓ الاستعانة بمقاولين ناجحين في عقد ندوات مع الطلبة لتقديم تجربتهم الواقعية، وذلك بهدف الاستفادة منهم من ناحية، وتشجيع الطلبة من ناحية أخرى للتوجه نحو المشاريع المقاولاتية.

الهوامش والمراجع:

¹ A.Fayolle, "Entrepreneuriat", Dunod, Paris, 2004, p 29.

² نوال براهيمى ، " دور التكوين في تنمية الحس المقاوالاتي"، مداخلة مقدمة للملتقى الدولي "المقاوالاتية التكوين وفرص العمل"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بيسكرة، 6-8 أفريل 2010، ص 06.

³ Aziz Bouslikhan, "Enseignement de l'entrepreneuriat: pour un regard paradigmatique autour de processus entrepreneuriat", thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Nancy 2, p 60.

⁴ محمد شقرون ، " دور المقاوالاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لولاية سيدي بلعباس"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص الإبداع والمقاوالاتية، جامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان، 2015/2014، ص 06.

⁵ محمد قوجيل، "دراسة وتحليل سياسات دعم المقاوالاتية في الجزائر- دراسة ميدانية"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، 2016/2015، ص ص 40-42.

⁶ Sophie Boutillier, Dimitri Uzunidis, "La légende de l'entrepreneur", Edition la découverte & Syros, Paris, 1999, p 23.

⁷ كمال مرداوي، كمال زموري، "الابتكار كعنصر أساسي لنجاح سيرورة المقاوالاتية في ظل رهانات اقتصاد السوق"، مداخلة مقدمة للملتقى الدولي "المقاوالاتية التكوين وفرص العمل"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بيسكرة، 6-8 أفريل 2010، ص 07.

⁸ أشواق بن قدور، محمد بالخير، "أهمية نشر ثقافة المقاوالة وإنعاش الحس المقاوالاتي في الجامعة"، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، معهد الحقوق، المركز الجامعي لتامنغست، العدد 11، جانفي 2017، ص 345.

⁹ فلاح حسن الحسين، "إدارة المشروعات الصغيرة-مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز"، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص ص 47، 48.