

● چالش در نیازهای یادگیری کارآفرینانی که در حال کسار هستند؛ متناسب با دوره زندگی کسب و کاری که هم‌اکنون در آن به سر می‌برند. (سکستون و کارازاد، ۱۹۹۲، صص ۴-۵).

انواع دوره‌های آموزش کارآفرینی

در سال ۱۹۹۰ میلادی تحقیق در خصوص آموزش کارآفرینی همچون یک رشته جدید مورد توجه قرار گرفت و مواردی همچون توسعه روشهای تحقیق برای سنجش اثربخشی آموزش کارآفرینی، محتوا و روشهای آموزش کارآفرینی، قابلیت افرادی که در زمینه آموزش کارآفرینی، آموزش می‌بینند، قبول آموزش کارآفرینی در مدارس و نه در فعالیتهای، وجود و توسعه یک چارچوب علمی مشترک در زمینه کارآفرینی، اثربخشی دیگر شیوه‌های آموزشی و نیازهای آموزشی کارآفرینان، تعلیم یافته در طول چرخه عمر شرکت، مورد توجه قرار گرفت.

به‌طور کلی تا سال ۱۹۹۰ میلادی چهار دسته اصلی از دوره‌های آموزشی کارآفرینی شکل گرفت که این دوره‌ها عبارتند از:

دسته اول: برنامه‌هایی برای «آگاهی و جهت‌گیری به سوی کارآفرینی» است. هدف از این دوره‌ها، افزایش آگاهی، درک و بینش نسبت به کارآفرینی به‌عنوان یک انتخاب شغلی برای افراد از تمامی اقشار اجتماعی است. اینگونه برنامه‌ها در مقاطع تحصیلی ابتدایی، راهنمایی و متوسطه تدریس می‌شود تا انگیزه و تمایل دانش‌آموزان و دانشجویان برای کارآفرینی شدن افزایش یابد. گروههای نژادی، غیر شاغلان، مخترعان، دانشمندان، کارکنان دولت و بازنشستگان ارتش و گروههای مختلف، می‌توانند تحت پوشش این دوره قرار گیرند.

دسته دوم: شامل برنامه‌های آموزشی است که «توسعه تأسیس شرکتها» را پوشش می‌دهد. این برنامه‌ها به اقتضای شرایط خاص هر کشور طراحی شده‌اند. کشورهای همچون آمریکا، هند، فیلیپین، مالزی، فنلاند و هلند مراکز ویژه‌ای را برای حمایت از کارآفرینان بالقوه تأسیس کرده‌اند که ضمن ارائه آموزشهای ویژه جهت توسعه تواناییها و انگیزش افراد، توسعه مناطق شهری و آموزشهای عملی در نزد کارآفرینان موجود را در بر می‌گیرد.

دسته سوم: دوره‌ها جهت «رشد و بقای کارآفرینان و شرکتهای کوچک» طراحی شده است، که شرکتهای کوچک موجود را پوشش

نقش آموزشی کارآفرینی در بهبود دانش صاحبان کسب و کار کوچک

دکتر محمود احمدپور داریانی

عضو هیات علمی دانشگاه امیرکبیر

ahmadpour@ioi.co.ir

سید محمد مقیمی

عضو هیات علمی دانشگاه تهران

- القای مخاطره‌پذیری با استفاده از فنون تحلیلی؛
- ایجاد همدلی و حمایت برای جنبه‌های منحصر به فرد کارآفرینی؛
- تجدید نگرشها در جهت پذیرش تغییر (سکستون و کارازاد، ۱۹۹۲، صص ۳۱).

چالشهای آموزش کارآفرینی

آموزش کارآفرینی و تحقیقات مربوط به آن، هم‌اکنون با چالشهای متعددی مواجه شده است که برخی از این چالشها توسط بلاک (BLOCK) و استامپ (STUMPF) ارائه شده است. این چالشها عبارتند از:

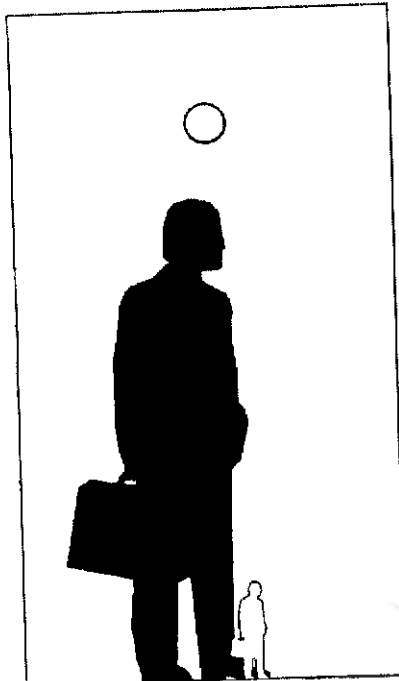
- چالش در ایجاد مدل‌های تحقیق برای اندازه‌گیری اثربخشی کارآفرینی؛
- چالش در محتوا و شیوه‌های آموزش کارآفرینی؛
- چالش در کیفیت مدرسان کارآفرینی؛
- چالش در پذیرش آموزش کارآفرینی در دانشکده‌ها نسبت به کسب و کار؛
- چالش در ایجاد یک پیکره عمومی (مشترک) در زمینه‌های دانشی مختلف؛
- چالش در اثربخشی روشهای آموزشی؛

در گذشته افسانه‌ای شایع بود که کارآفرینان دارای ویژگی ذاتی هستند و این ویژگیها همراه با آنان متولد می‌شود که این ویژگیها شامل: ابتکار، روحیه تهاجمی، تحرک، تمایل در به‌کارگیری ریسک، توان تحلیلی و مهارت در روابط انسانی است. بنابراین مفروضه اساسی افسانه این بود که کارآفرینان از طریق آموزش، پرورش نمی‌یابند. اما

امروزه کارآفرینی به‌عنوان یک رشته‌ای علمی مورد شناسایی قرار گرفته که نوپاشی این افسانه قدیمی را به‌دنبال داشته است. رشته علمی کارآفرینی همانند تمامی رشته‌های دیگر، دارای مدلها، فرآیندها و قضایایی (CASES) است که باید دانش مربوط به آنها کسب شود (کوراتکو و هاجتس، سال ۲۰۰۱، صص ۳۰).

به‌طور کلی در آموزش رشته کارآفرینی اهداف متعددی مورد نظر است که برخی از این اهداف عبارتند از:

- کسب دانش مربوط به کارآفرینی؛
- کسب مهارت در استفاده از فنون تحلیل فرصتهای اقتصادی و ترکیب برنامه‌های عملیاتی؛
- شناسایی و تحریک استعدادها و مهارتهای کارآفرینانه؛



تاکید بر روی دروس مالی شود. دومین رشته‌ای که به نظر آنها باید بیشتر مورد تأکید قرار گیرد، درس مدیریت بود. علاوه بر اینها دروس روابط انسانی و بازاریابی نیز از نظر دانشجویان دارای اهمیت ویژه است. دروس حسابداری، حقوق، مدیریت دولتی، روشهای کمی، ارتباطات، زبان انگلیسی، سخنرانی عمومی، هنرهای آزاد در مرتبه بعدی اهمیت قرار داشتند. (هورنادی، ۱۹۸۳، صص ۶۱-۵۶۰)

بر طبق گزارش JCKIBBIN و PORTER دو نوع بحران آموزش مدیریت در دانشگاههای آمریکا در آموزش و بهبود مدیریت وجود دارد که مرتبط با تأکید ناکافی در ایجاد بینش در دانشجویان و تأکید ناکافی بر تلفیق حوزه‌های میان وظیفه‌ای است. کارآفرینی شامل بینش (VISION) و تلفیق (INTEGRATION) است. کارآفرینان نیازمند یک بینش از کسب و کار مخاطره‌آمیز و درک تمام حوزه‌های کسب و کار هستند.

بینش کارآفرین شامل کنترل سرنوشت خود، بهره‌گیری از خود - هدایتی، توانایی برای صراحت لهجه، توانایی در تعیین اخلاقیات خود، وامدار سیاسی شرکت یا دولت نبودن است. در حالی که دوک از جنبه‌های مختلف کسب و کار مهم است، اما کافی نیست. تنها عمل است که فرصت خردتکاپی و مستقل بودن را فراهم می‌کند. (سکستون و کارزاد، ۱۹۹۲؛ صص XIV).

تجربه دانشگاه کالجری

بسیار اولین بار دانشگاه کالجری در سال ۱۹۷۳ مجوز تأسیس دوره کارشناسی ارشد را دریافت کرد و کارآفرینی به‌عنوان یکی از زمینه‌های اصلی مورد توجه قرار گرفت در ژوئن سال ۱۹۸۵ میلادی این دانشگاه به ارزیابی نتایج برگزاری یکی از دوره‌های آموزش کارآفرینی خود که در فاصله ژوئن ۱۹۸۴ تا دسامبر ۱۹۸۴ برگزار شده بود، پرداخت و از ۵۰ نفر از ۶۵ شرکت‌کننده دوره پیرامون نتایج دوره به‌صورت تلفظی نظرخواهی کرد. این دوره آموزشی تقریباً ۷۵۰۰۰ دلار برای دانشگاه هزینه داشت.

تجربه دانشگاه کالجری نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری کوچکی (تقریباً ۷۵۰۰۰ دلار) در آموزش کارآفرینان کسب و کارهای کوچک منجر به ایجاد ارزش افزوده فراوانی (معادل ۱۷۵۰۰۰۰ دلار) گردیده و علاوه بر آن تأثیر زیادی در ایجاد فرصت استخدام و تسهیل ایجاد سرمایه داشته

می‌دهد. واقعیت آن است که این گروه از شرکتها در هر کشوری باید مورد توجه قرار گیرند. در کشورهای کمونیستی سابق شرکتها کوچک بسیار مورد توجه قرار می‌گرفتند و تعداد زیادی از آنها با کمتر از ۱۰ کارمند تأسیس شدند. نیازهای آموزشی در این برنامه‌ها بسیار متنوع است. از دوره‌های بسیار مورد قبول در این خصوص می‌توان به دوره رشد شرکتها کوچک در دانشگاه دارهام و دوره «فعالتهای اقتصادی خود را بهبود دهید» اشاره کرد که توسط سازمان بین‌المللی کار (ILO) در سراسر دنیا اجرا می‌شود.

دسته چهارم: برنامه «توسعه آموزش کارآفرینی» است که شامل شیوه‌های جدید آموزشی و تعیین نقشهای نوین دانشجو و استاد در فرآیند آموزش کارآفرینی است. هدف دیگر این برنامه‌ها آموزش و گسترش کمی استادان جدید از میان صنعتگران و دست‌اندرکاران فعالتهای اقتصادی برای آموزش کارآفرینی است (احمدپور داریانی، ۱۳۷۹، صص ۱۹۱-۱۸۹).

ارزش آموزش کارآفرینی

افسانه کارآفرین دارای هوش طبیعی، اکنون راهی به درک ما بخشیده است مبنی بر اینکه کارآفرینان دقیقاً به همانگونه که ما یاد می‌گیریم، یاد می‌گیرند. کارآفرینان نه تنها می‌توانند از اشتباهاتشان و مریبان غیررسمی خود بیاموزند، بلکه آنها از طریق مطالعه و تربیت رسمی، مستعد یادگیری هستند. کتابها و دوره‌هایی در مورد شکل دهی کسب و کار جدید با سرعت زیادی در حال افزایش‌اند. علاوه بر کتابها و دوره‌ها، مجموعه جدیدی از برنامه‌های آموزشی برای پوکردن شکاف اطلاعاتی و دانشی برای کارآفرینانی طراحی شده است که هم‌اکنون در حال پیگیری کسب و کارشان هستند.

برنامه‌های مبتنی بر آموزش بر مبنای این فرض عمل می‌کنند که اگر فقط ما وسایل مناسب و موثر برای مرتبط ساختن منابع برگرفته از دانشگاه‌هایمان، مدارس فنی و دانشکده‌ها را به جامعه کسب و کار جدید پیدا کنیم، آنوقت ما واقعاً قادر به تقویت ابتکارات صنعتی هستیم (گراهام، ۱۹۸۹، صص ۵۰۰).

مطالعه‌ای که در سال ۱۹۸۲ در دانشگاه بایلور (BAYLOR) بر روی دانشجویان رشته کارآفرینی صورت گرفت. ارزیابی دانشجویان از دروس رشته کارآفرینی این بود که باید بیشترین

است.

- در این تحقیق از هر شرکت‌کننده خواسته شد تا راجع به هر یک از موارد ذیل تخمین بزند. (گراهام، ۱۹۸۹، صص ۵۱۹-۵۰۳):
- الف - زمان صرفه‌جویی شده یا نتیجه کسب شده از برنامه؛
- ب - میزان دانش توسعه کسب و کار کسب شده؛
- ج - میزان تجزیه و تحلیل و اطلاعات جدید و مهم اضافه شده؛
- د - تماسهای کسب شده؛
- ه - میزان افزایش پول؛
- و - میزان کارمندان اضافه شده یا میزان کاهش کارمندان؛
- ز - هر تغییری در استراتژی که ناشی از برنامه بوده باشد؛
- ح - منافع خالص کسب شده در کل بر طبق زمان کسب این منافع.
- مصاحبه‌ها از ۱۵ تا ۴۵ دقیقه طول می‌کشید. هدف این مطالعه، بررسی منظم نتایج برنامه‌ها برحسب زمان بود. جاهایی که امکان داشت از مصاحبه‌شوندگان خواسته می‌شد تا ارزش منافع خالص دریافت شده از آموزش را برحسب دلار تخمین بزنند. سعی می‌شد این تخمینها به‌وسیله تقویت پاسخ‌دهندگان به آوردن دلیل و توجیه تخمین‌شان، منطقی و محافظه‌کارانه باشد. زمانی که پاسخ‌دهندگان طیف وسیعی از ارزش افزوده کل را تخمین می‌زدند (به‌عنوان مثال از ۲۰۰۰

اداری را به راه اندازد.

ادراک شده در جدول (۱) ارائه شده است. ۴۷ نفر از ۵۰ نفر پاسخ‌دهنده‌ای که با آنان مصاحبه شد، قادر به تهیه یک تخمین دلاری (برحسب دلار) از ارزش افزوده کل بودند.

آنها یک ارزش افزوده درک شده جهانی کلی برابر با ۱/۷۵۱/۶۵۰ دلار و یک میانگین ارزش افزوده برابر با ۱۰/۰۰۰ دلار برای هر آموزش گیرنده گزارش کردند. بالاترین ارزش مربوط به مشارکت در تغییرات استراتژی به‌عنوان نتیجه مشارکت در برنامه بود (X=۱۶/۹۳۷) که به‌وسیله دانش کسب شده (X=۹/۳۸۹) و تماسهای ایجاد شده (X=۷/۲۳۹) تعقیب می‌شد.

در مورد ارزش تغییرات جدید در استراتژی و تماسهای جدید، به ترتیب فقط ۸ و ۹ نفر قادر به اختصاص دادن ارزش افزوده بودند. در مورد اطلاعات کسب شده، زمان بهبود یافته یا صرفه‌جویی شده و با کمال تعجب در مورد دانش کسب شده، نسبت بسیار بیشتری از پاسخ‌دهندگان قادر به اختصاص یک ارزش

از آنجایی که، اکثر مصاحبه‌های تلفنی در ژولن ۱۹۸۵ صورت گرفتند، بسیاری از کارآفرینان مصاحبه شده، فقط زمان محدودی برای درک تمام اثرات برنامه مداخله در اختیار داشتند. از ۵۰ نفر مصاحبه شده، ۱۰ نفر از آنها، تقریباً دو هفته قبل از انجام مصاحبه گزارشهای تکمیلی را دریافت کرده بودند. ۱۸ نفر از ۵۰ نفر مصاحبه شده یا کارآفرینان انفرادی و یا اعضای تیم‌های کسب و کار کوچک بودند که یا از قبل شروع به کار کرده بودند و یا در اولین مراحل کسب و کارشان قرار داشتند. ۳۲ نفر از افراد مصاحبه شده دارای شرکتهای کوچک بودند و از طریق ارائه یک کالا یا خدمات جدید، به‌طور فزاینده توجیهی توسعه یافته بودند. اکثر کسب‌وکارها شامل ۵ کارمند و یا کمتر بودند.

ارزش افزوده از مصاحبه‌شوندگان خواسته شد تا به ۱۶ سوال جداگانه که دربرگیرنده تخمین آنها از ارزش دلاری برنامه‌های مشارکتی در کسب و کار

رشته کارآفرینی را همچون سایر رشته‌ها باید آموخت و فرآیندهای آن را به کار

بست.

این فکر که کارآفرینان دارای ویژگی ذاتی هستند امروزه دیگر طرفداری ندارد.

کسب مهارت در استفاده از فرصتهای اقتصادی، شناسایی استعدادهای پذیرش تغییر از جمله اهداف آموزش رشته کارآفرینی است.

جدول شماره (۱): خلاصه ارزش افزوده

عناصر (بخشهای) ارزش	n1	%	(%)	ارزش کل مشاهده شده	میانگین ارزش مشاهده شده
زمان صرفه‌جویی شده یا کسب شده	۳۰	۶۰٪	۲۰*	۱۲۱/۹۵۰	۶/۰۹۷/۵۰
دانش کسب شده	۴۶	۹۲٪	(۱۹)	۱۷۸/۲۰۰	۹/۳۸۹/۲۷
اطلاعات کسب شده	۴۶	۹۲٪	(۲۳)	۱۲۴/۷۵۰	۶/۲۹۳/۲۸
تماسهای برقرارشده	۳۰	۶۰٪	(۹)	۶۵/۱۵۰	۷/۲۳۸/۸۹
تغییر استراتژی	۲۵	۵۰٪	(۸)	۱۳۵/۵۰۰	۱۶/۹۳۷/۵۰
ارزش کل درک شده گزارش شده	۴۷***	۹۴٪	(۴۷)	۱/۷۵۱/۶۵۰	۳۷/۲۶۹۰

میانگین ارزش افزوده کل ۱۰/۰۰۰ دلار

۱. تعداد پاسخ‌دهندگانی که سودی را برحسب این بعد گزارش کرده‌اند. به‌عنوان مثال، ۳۰ بررسی از ۵۰ بررسی انجام شده نشان داد که زمان صرفه‌جویی شده یا بهبود یافته، در حالی که ۲۰ نفر قادر به تخمین ارزش دلاری زمان صرفه‌جویی شده یا بهبود یافته، نبودند.

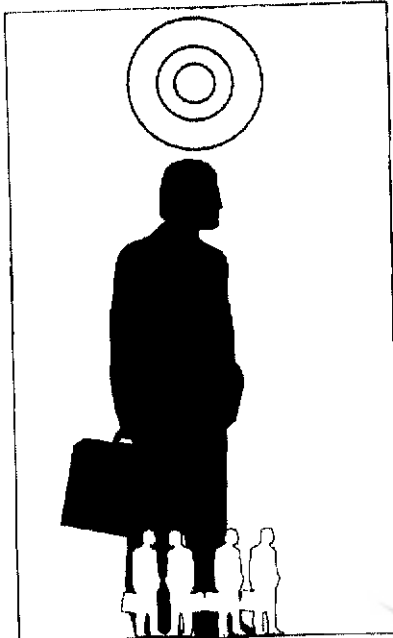
* = تعداد افرادی که قادر به تخمین ارزش دلاری عناصر بودند.

** = ۳ نفر از پاسخ‌دهندگان خاطرنشان کردند که هنوز اظهارنظر در مورد اینکه چه موقع فقط ارزش افزوده وجود دارد، زود است.

افزوده دلاری بودند. اگرچه ممکنست فرد، انتظار داشته باشد که شرکت‌کنندگان دوره، از هزینه آموزش به‌عنوان معیاری برای سنجش ارزش دانش جدید استفاده کنند، اما آنها به‌طور واضح، این دانش را در سطحی بالاتر از شهریه آموزش معمول دوره‌های دانشگاه به‌حساب می‌آورند.

آنهاست، بر مبنای پنج بعد جداگانه یعنی ارزش دانش کسب شده، اطلاعات کسب شده، تغییرات استراتژیک اجراشده، تماسهای برقرارشده و زمان صرفه‌جویی شده، پاسخ گویند. از آنها خواسته شد که یک تخمین کلی بسیار عالی از سود خالص تهیه کنند. خلاصه‌ای از ارزش افزوده

دلار تا ۱۰/۰۰۰ دلار)، عدد کوچکتر برای رسیدن به یک حاصل جمع مورد استفاده قرار می‌گرفت. مصاحبه‌گران سعی در تاثیرگذاشتن روی کارآفرینان داشتند. زیرا مطالعه دارای یک تلاش علمی جدی و مهم برای سنجش ارزش افزوده داشت، نه اینکه یک تبلیغات پسر و صدای



افزوده است. سپس از آنها در مورد مقدار نسبی دانش جدید کسب شده سوال گردید و در نهایت ارزش این دانش و اگر برای آنها امکان دارد ارزش این دانش را برحسب دلار تخمین بزنند. ۳۶ نفر (۷۲٪) از ۵۰ پاسخ‌دهندگان گزارش کردند که در مورد توسعه کسب و کار، به درک جدیدی دست یافته‌اند. ۸ نفر (۱۶٪) گزارش دادند که مقدار کمی درک جدید کسب کرده‌اند، در حالی که ۳ نفر (۶٪) اعلام کردند که هیچگونه درک جدیدی را کسب نکرده‌اند و ۳ نفر (۶٪) ابراز داشتند که هنوز برای ارزیابی خیلی زود است. ۱۹ نفر از پاسخ‌دهندگان قادر به نسبت‌دادن یک ارزش تخمینی دلاری به مقدار درک کسب شده به میزان کلی ۱۷۵۲۰۰ دلار (یا تقریباً میانگین ۹۲۰۰ دلاری برای هر پاسخ‌دهنده) بودند. میانگین ارزش درک شده ۷۵۰۰ دلار بود.

اطلاعات کسب شده
از پاسخ‌دهندگان پرسیده شد که بهترین

توضیح بیشتر اینکه یافتن یک مبنای منطقی برای محاسبات این افراد بسیار مشکل است. تا حدی به‌طور تصادفی، کل میانگین ارزشهای عناصر، تقریباً ۹۰۰۰ دلار بیشتر از میانگین کلی ارزشهای درک شده است.

زمان صرفه‌جویی شده یا بهبود یافته

۳۰ نفر از ۵۰ نفر مصاحبه‌شده، صرفه‌جوییها یا بهبود زمان را به‌عنوان نتیجه مشارکت در برنامه تلقی می‌کردند. ۲۹ نفر از ۳۰ نفر قادر به تخمین مقدار زمان بهبود یافته یا صرفه‌جویی شده بودند و ۲۰ نفر قادر به تخمین ارزش دلاری صرفه‌جویی شده یا بهبود یافته به‌عنوان نتیجه مشارکتشان در برنامه بودند. میانگین زمان صرفه‌جویی شده برای ۲۰ نفر ۵/۲۸ ماه و برای کل با متوسط ۲ ماه بود. میانگین تخمینی ارزش (برحسب دلار) ۶/۰۹۷ با ارزش متوسط ۵/۰۰۰ برای هر شرکت‌کننده در دوره بود.

جدول ۲: ارزش افزوده درک شده اطلاعات جدید تشخیص داده شده و جمع‌آوری شده

مقدار نسبی اطلاعات اضافه شده		دانشجویان توسط مقدار نسبی اطلاعات اضافه شده			به‌وسیله	
n ¹	%	(*)	کل ارزش مشاهده شده	میانگین ارزش مشاهده شده	مقدار نسبی اطلاعات اضافه شده	
۲۰ ¹	۴۰٪	(۱۵)*	۱۱۷۰۰۰	۷۸۰۰**	مقدار زیادی از اطلاعات مهم و جدید اضافه شده بود	
۱۳	۲۶٪	(۵)	۲۷۰۰۰	۵۲۰۰	مقدار متوسط اضافه شده	
۱۲	۲۴٪	(۳)	۷۵۰	۲۵۰	مقدار کمی اضافه شده	
۱	۲٪	(۱)	۰	۰	مقداری اضافه نشده	
۴	۸٪				برای گفتن خیلی زود است	
۵۰	۱۰۰٪	(۲۳)	۱۴۴۷۵۰	۶۲۹۳	کل	

میانگین ارزش درک شده = ۶۵۰۰ دلار
دامنه: از ۵۰ دلار تا ۲۰۰۰۰ دلار

n¹ = تعداد پاسخ‌دهندگان

* تعداد پاسخ‌دهندگانی که قادر به تخمین ارزش دلاری اطلاعات کسب شده بودند.
** میانگین افرادی که قادر به تخمین ارزش بودند.

کسب شده در مورد توسعه کسب و کار، اطلاعات کسب شده به داده‌هایی برمی‌گردد که در مورد کسب و کارهای مربوطه جمع‌آوری و

تخمین‌شان را در مورد مقدار و ارزش هرگونه اطلاعات مهم و جدید جمع‌آوری شده و ایجاد شده را بیان کنند. (جدول ۲). برخلاف دانش

دانش کسب شده از پاسخ‌دهندگان پرسیده شد که چه موقع برنامه به درک آنها در مورد توسعه کسب و کار

۱۰۰۰ دلار تا ۳۰۰۰۰ در ارزش افزوده کل ابراز داشتند و ۶٪ (۳ نفر) ارزش بسیار بالای ۱۵۰۰۰۰ دلار و بالاتر را تشخیص دادند. میانگین ارزش کل برابر ۲۷۲۶۹ دلار، و متوسط آن ۱۰۰۰۰ دلار بود. با حذف ۳ ارزش بسیار بالا، میانگین به ۸۵۴۶ دلار در ارزش افزوده کل کاهش می‌یابد.

ارزش افزوده ادراک شده آنهایی که در مراحل قبل از شروع، مراحل اولیه یا توسعه کسب و کارها همکاری نموده بودند، به‌طور معناداری با هم تفاوت نداشت. آنها نسبتاً به‌طور مساوی در طبقات ارزش افزوده توزیع شده‌اند.

مجموعه بمدی سوالات، تغییر استخدام، مقدار سرمایه افزایش یافته و میزان پیشرفت در ساختار بندی کسب و کار از لحظه ورود آنها به برنامه، را مورد بررسی قرار می‌دهند.

تغییر میزان استخدام

از پاسخ‌دهندگان خواسته شد تا تعداد افراد استخدام شده یا برکنار شده را از زمان ورودشان به برنامه و میزانی که برنامه بر تغییر تاثیر کرده است را بیان کنند. ۷۴ مورد قادر به تخمین ارزش دلاری از ۰ (صفر) دلار تا ۱۰۰۰/۰۰۰ دلار بودند و ۳ مورد ابراز کردند که هنوز برای گفتن خیلی

شریک شدند. در دو حالت دیگر، تبدیل به مشتریان دائمی یک کمپانی مشاوره‌ای گردیدند که به‌وسیله تعدادی از دانشجویان ایجاد شده بود.

تغییر استراتژی

۲۵ نفر از پاسخ‌دهندگان بیان داشتند که آنها تغییراتی در استراتژی خود به‌عنوان نتیجه مشارکتشان در برنامه ایجاد کرده‌اند. ۲۲ نفر از ۲۵ نفر ابراز داشتند که مشارکت در برنامه تا حدی بر تصمیمات استراتژیکشان، تاثیر کرده است.

تخمین وسیع ارزش افزوده تخمینی به‌عنوان نتیجه تغییرات استراتژیک، به‌خاطر معانی ضمنی بلند مدتی که در بر می‌گیرد، مشکل است، لذا قبل از اینکه تاثیر استراتژی بتواند

به‌طور مناسبی ارزیابی گردد، زمان بیشتری مورد نیاز است. با وجود این، ارزش میانگین ۱۶۹۳۷ دلار بالاترین بمدی بود که مورد بررسی قرار گرفت. (جدول ۳)

توزیع ارزش افزوده کل

از پاسخ‌دهندگان خواسته شد تا ارزش افزوده کل را با در نظر گرفتن تمام موارد مرتبط با مشارکت آنها در برنامه برحسب زمان، تخمین

در دهه ۹۰ تحقیق در خصوص آموزش کارآفرینی مورد توجه قرار گرفت

در برخی کشورها مراکز ویژه‌ای در حمایت از کارآفرینان تاسیس شده که هدف آنها ارائه آموزش ویژه برای توسعه تواناییها و بالا بردن انگیزه افراد است.

کارآفرینان نیازمند یک پیش از کسب و کار مخاطره آمیز و درک حوزه‌های کسب و کار هستند.

تجزیه و تحلیل شده‌اند. ۹۰٪ از پاسخ‌دهندگان خاطرنشان ساختند که حداقل مقداری اطلاعات جدید و مهم آشکار گردید و ۶۶٪ احساس کردند که آنها مقداری، اطلاعات جدید کسب کرده‌اند. این اطلاعات جدید در کل برای یک میانگین ارزش افزوده ۶۲۹۳ و متوسط ۶۵۰۰ دلار برای هر پاسخ‌دهنده، ۱۴۴۷۵۰ دلار ارزش‌گذاری گردید.

تماسها

برنامه علاوه بر داشتن نقش تسهیل‌کننده کار پروژه‌ای دانشجویان روی کسب و کارها، برای تقویت شبکه‌بندی و ایجاد تماسهای مهم طراحی شده بود. ۳۲ نفر (۶۰٪) از پاسخ‌دهندگان ابراز داشتند که مشارکتشان در برنامه منجر به یک یا چند تماس جدی و مهم شده است. یک

میانگین ۲/۲۵ از تماسهای مهم از جانب هر پاسخ‌دهنده گزارش شد. ۹ نفر از ۳۲ پاسخ‌دهنده که تماسهای مهم و جدیدی برقرار کرده بودند، قادر به تخصیص یک ارزش دلاری بودند که به‌عنوان نتیجه این روابط جدید کسب می‌گردد. میانگین ارزش تخمینی برابر ۷۲۳۹ دلار با یک ارزش متوسط ۳۰۰۰ دلار برای هر شرکت‌کننده، بود. در یک حالت، ۴ دانشجو پس از تکمیل یک پروژه کلاسی، در کسب و کار طرف تماسشان

جدول ۳: ماهیت تصمیمات استراتژیک

تصمیمات استراتژیک	n
بازاریابی و توزیع	۱۱
طراحی محصول	۵
ساختار بندی مالی	۴
مقیاس عملیات	۴
کنار گذاشتن محصول یا ادامه استفاده از آن	۳
ساختار سازمان	۱
	۲۸

n = تعداد یادآورها

n کل تصمیمات بزرگتر از n = ۲۵ است زیرا بعضی از تصمیمات دارای ابعاد مختلفی هستند.

زود است.

پیشرفت در ساختار بندی کسب و کار

یک سوال برای بررسی میزان پیشرفت هر کسب و کار ایجاد شده بر طبق عناصر ساختاری زیر از زمان ورودشان به برنامه، طراحی گردید.

بزنند. ۸۰٪ (۴۰ نفر) از افرادی که با آنها مصاحبه شد، احساس می‌کردند که ارزش افزوده‌ای از ۳۰۰ دلار تا ۱۰۰۰۰۰۰ دلار وجود داشته است، ۱۲٪ (۷ نفر) ارزش افزوده‌ای را بیان نکردند، در حالی که ۶٪ (۳ نفر) ابراز کردند که برای گفتن خیلی زود است. ۶۴٪ افراد، تخمینهایی را از



کارآفرینی از زمان آغاز برنامه‌ریزی توسعه وجود داشته است. □

روی ایجاد تمام این مبلغ داشت تشخیص داده شد، اما سرمایه افزایش یافته ۶۰۰۰ دلار بود.

میزان اعتبار تخمینهای (برآوردهای) ارزش افزوده

اگرچه مراحل برای اطمینان از بی‌طرفی در سنجش ایجاد گشته‌اند، اما این عاقلانه است که رویی و پایایی این معیارها مورد سوال واقع گردند. آنچه که این عمل سنجش را حتی سوال‌برانگیزتر می‌سازد این است که مصاحبه‌شوندگان، مدیرانی بودند که از نتیجه نهایی نفع می‌بردند. به هر حال ممکنست در طول زمان و در محیطهای مختلف اعتماد به این نتایج به وجود آید و مانند سایر برنامه‌ها بر مبنای ارزش افزوده مورد سنجش قرار گیرند. در مورد تجربه دانشگاه کالگری (CALGARY) یک مطالعه تحقیقی به وسیله یک گزارشگر مستقل که متخصص در گزارشهای تجاری بود صورت گرفت و وی تصمیم گرفت، گزارشی روی این برنامه برای یک مجله تجاری کوچک ملی تهیه کند.

منابع و مأخذ

- 1 - GRAHAM JAMES AND LONG WAYNE AND MCMULLAN, ASSESSING ECONOMIC VALUE ADDED BY UNIVERSITY BASED NEW VENTURE OUTREACH PROGRAMS, 1989.
- 2 - HORNADAY JOHN, ALUMNI OPINIONS OF THE VALUE OF THE CURRICULM IN GENERAL BUSINESS AND IN ENTREPRENEURSHIP COURSES, 1983.
- 3 - KURATKO DONALD AND HODGETTS RICHARD, ENTREPRENEURSHIP: A CONTEMPRORY APPROACH, HARCOURT COLLEGE PUBLISHERS, 2001.
- 4 - SEXTON DONALD AND KASARDA JOHN, ENTREPRENEURSHIP, PWS-KENT PUBLISHING CO, 1992

۵ - احمدپور داریانی محمود، کارآفرینی، شرکت پردیس ۵۷، سال ۱۳۷۹.

- الف - اقدام به یک تجزیه و تحلیل احتمال بازار
- ب - تنظیم برنامه تجاری
- ج - تکمیل تیم ارائه کسب و کار
- د - تنظیم سرمایه‌گذاریهای سرمایه مراحل اولیه
- ه - سازماندهی تسهیلات تولید
- و - قانونی کردن فروشها
- ز - تنظیم رویه‌های اداری موثر
- ح - تهیه طرحهای توسعه
- ط - تهیه سرمایه توسعه.

نتایج بر طبق پیشرفتهای درک شده در این زمینه‌ها، از زمانی که پاسخ‌دهندگان برای اولین بار در برنامه مشارکت کردند، گذگذاری گردید. ۱۸ مورد به‌طور قابل توجهی در ساختاردهی کسب و کارشان پیشرفت کرده بودند، پس از آن از پاسخ‌دهندگان سوال شد که تا چه حدی برنامه در این پیشرفت نقش داشته است. ۲۲ مورد ابراز داشتند که برنامه تاثیری روی این پیشرفت داشته است: ۲ مورد معتقد به تاثیر کم، ۷ مورد معتقد به تاثیر متوسط و ۱۱ مورد معتقد به تاثیر زیاد و ۳ مورد در مورد این تاثیر مطمئن نبودند. این نتایج به این معنی است که، ۵۰٪ از نمونه‌ها حداقل مقداری پیشرفت قابل تشخیص در ایجاد ظرفیت ساختاری داشته‌اند. از بررسی مواردی که

هیچگونه پیشرفتی در ابعاد ساختاری نداشته‌اند، این موارد کسب گردید: آنها کسب و کارشان را در تصرف خود درآورده بودند، آنها تولیدشان را طراحی مجدد کرده بودند، آنها کالاهایشان از دور خارج کرده بودند، آنها مولفه‌ها را قبل از ورودشان به برنامه تکمیل کرده بودند، آنها استراتژی را به کار برده بودند و یا اینکه آنها گزارش خود را اخیراً دریافت کرده بودند و لذا برای حرکت بیشتر خیلی زود بود.

سرمایه افزایش یافته

یکی از نتایج بسیار جالب، افزایش ۵/۱۰۶/۰۰۰ دلار در سرمایه هفت مورد معامله بود که به وسیله برنامه در درجعات متنوعی تحت تاثیر قرار گرفته بودند.

میانگین سرمایه افزایش یافته برای هر معامله ۷۲۹/۴۲۸ دلار با ارزش متوسط ۱۱۰/۰۰۰ دلار بود. معامله‌ای به مبلغ ۳/۳ میلیون دلار گزارش گردید.

برنامه به‌عنوان عاملی که تاثیر زیاد یا متوسط

وی ۱۰ کارآفرین را از فایلها انتخاب کرد و آنها را به روش غیرمستقیم، بر مبنای دامنه ارزش افزوده گلچین کرد. مصاحبه‌های وی از حداقل ۱/۲ ساعت تا حداکثر ۳ ساعت طول می‌کشید و یک مجموعه سوالات متنوع اما وابسته به هم را مطرح می‌کرد. بر طبق بررسیهای این گزارشگر، تمام کارآفرینانی که وی با آنها مصاحبه کرده بود، ادعا کرده بودند که آنها از برنامه‌ها سود برده‌اند؛ بعضی با کسب پول، بعضی با پس‌انداز و بعضی با مطرح کردن منافع آینده.

به‌علاوه یافته‌های وی نتایج قبلی را تایید می‌کند.

مستفادکننده‌تر آنکه هدف اولیه برنامه، افزایش کیفیت آموزش کارآفرینانه و مشارکت عملی بسیاری از دانشجویان با مشاغل متنوع جامعه بود، که افزایش آشنکارانگیزه بخشی از شرکت‌کنندگان، احتمالاً به‌خودی‌خود هزینه‌های شامل شده را توجیه می‌کند. اگرچه هنوز این نتایج باید به‌گونه‌ای بی‌طرفانه مورد مطالعه قرار گیرند، اما افزایش مشخصی در نام‌نویسی مراکز