

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Université Abou Bekr Belkaid
Tlemcen Algérie



جامعة أبي بكر بلقايد

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه



تخصص: اقتصاد صناعي



بعنوان

العوامل المؤثرة في نية إنشاء مؤسسة
دراسة حالة: طلبة جامعة تلمسان

تحت إشراف الأستاذ:
د. بودية محمد فوزي.

مقدمة من طرف:
السيد: كرناف توفيق

رئيسا	جامعة تلمسان	أ. د. بن حبيب عبد الرزاق
مشرفا	جامعة تلمسان	د. بودية محمد فوزي
ممتحنا	جامعة سيدي بلعباس	أ. د. صحراوي بن شبيحة
ممتحنا	جامعة سعيدة	أ. د. بلعربي عبد القادر
ممتحنا	جامعة سعيدة	د. طيبي بومدين
ممتحنا	جامعة تلمسان	د. قراري يمينة

الموسم الجامعي: 2021-2022.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

{ أَقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ (1) خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ (2) أَقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ (3)
الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ (4) عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ (5) }

القرآن الكريم - سورة العلق

الحمد لله حتى يبلغ الحمد منتهاه

أهدي هذا العمل إلى:

إلى أبي وأمي

إلى زوجتي وعائلتها

إلى ابنتي نورهان ملاك، وابني محمد نزار رامي، وابني رسيم لؤي

إلى إخوتي وعائلاتهم

إلى كل أقاربي و أصدقائي.

حفظكم الله ورعاكم ورزقكم الصحة والعافية.

شكر وعرفان

الحمد لله الذي أنعم علينا بإتمام هذا العمل المتواضع،

أتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان والتقدير إلى الأستاذ المشرف
الدكتور "بودية محمد فوزي"، لقبول الإشراف على هذه الأطروحة
، وعلى التوجيهات والنصائح القيمة، وعلى حسن تواضعه وجميل صبره.
أسأل الله أن يزيده، علما، ورفعة، ونورا.

وأشكر الأستاذ بن حبيب عبد الرزاق رئيس مخبر Mecas على
التوجيهات والنصائح القيمة لانجاز هذا البحث، وعلى ترأسه لجنة
مناقشة هذه الأطروحة.

كما أتقدم بالشكر والامتنان إلى أعضاء لجنة المناقشة، الأستاذ
صراوي بن شيعة، والأستاذة قراري يمينة، والأستاذ بلعربي عبد
القادر، والأستاذ طيبي بومدين، الذين أشرفوا بمناقشتهم لهذا
العمل، والذين وفروا لنا من وقتهم الثمين.

شكرا جزيلا لكل من ساعدنا وشجعنا لإتمام هذا العمل المتواضع

مختصر المحتويات :

الصفحة	المحتويات
01	مقدمة عامة
06	الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة
47	الفصل الثاني: الدراسات السابقة
90	الفصل الثالث: الدراسة الميدانية
157	الخاتمة العامة
161	المراجع
168	الملاحق
174	فهرس المحتويات
178	قائمة الأشكال والجداول

المقدمة العامة

أشارت معطيات الديوان الوطني للإحصاء في الجزائر، أن معدل البطالة قد بلغ في شهر ماي سنة 2019 نسبة 11,4 بالمائة، في حين أن خريجي التعليم العالي يمثلون نسبة قدرها 27,8 بالمائة من إجمالي البطالين (ALGERIE ECO, 2019)، مما يشير إلى تعطيل أهم مورد في المجتمع، وبعد كفاية القطاع العام وعدم قدرته على استيعاب التدفق الهائل من مؤسسات التعليم العالي، أصبح تحدي توفير مناصب العمل لهذه الفئة له صلة وطيدة بالقدرة على توجيه الطلبة نحو إنشاء مؤسسات قادرة على تحويل الاقتصاد الجزائري من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد محلي، قادر على خلق الثروة وفرص العمل.

تعتبر المقاولاتية حسب Thurik (2003) المحرك والقوة الدافعة لأي اقتصاد، سواء في الدول المتقدمة أو الدول النامية، حيث يعتقد أن المقاولاتية هي الحل الأمثل لبعض المشكلات والتحديات التي تواجهها الدول اليوم، مثل البطالة (Al-Jubari, 2017, p. 326)، كما يشير (Schoar 2010) إلى أن العديد من المقاولين يشرعون في بدء أعمالهم التجارية لأنهم لا يرون خيارات عمل أفضل، خاصة في البلدان النامية، حيث تتميز بندرة وظائف الأجور (Alaref, 2020, p. 3)، فمعدلات بطالة الشباب تعد قضية "مزمنة" تواجهها العديد من البلدان، وكحل محتمل، يمكن للشباب توظيف أنفسهم من خلال إنشاء مؤسساتهم الخاصة، مما يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع مستوى المعيشة، وانخفاض كبير في نسبة البطالة، وارتفاع النشاط والتبادل في السوق (Djordjevic, 2021, p. 21). والجزائر من الدول التي تعاني من ارتفاع متزايد في نسبة بطالة فئة خريجي الجامعات لعدة أسباب أهمها توجه أغلبية حاملي الشهادات الجامعية إلى البحث عن وظائف بدل التوجه نحو إنشاء مؤسسات، مما يبرز دور الجامعة في توجيه الطلبة نحو إنشاء مؤسسات من خلال العمل على الرفع من نواياهم المقاولاتية بإكسابهم قدرات تسمح لهم باستغلال الموارد المالية والبشرية المتوفرة، واكتشاف الفرص المتاحة واستغلالها.

لوحظ أن للمقاولة دور مركزي في التنمية الاقتصادية، وهي محرك للابتكار والتنافسية والإنتاجية وتؤثر بشكل إيجابي على معدلات البطالة من خلال خلق وظائف جديدة، وبالتالي من الضروري تحديد العوامل الدافعة للنوايا المقاولة من أجل وضع استراتيجيات للنمو الاقتصادي وتطوير المقاولة في البلدان النامية (Djordjevic, 2021, p. 1).

إن إدراك المقاولة هو موضوع اهتمام متزايد داخل مجتمع الأبحاث، وهو يقدم إجابة على الأسئلة الحالية والتي لم تتم الإجابة عليها: لماذا يكتشف البعض الفرص ويستغلونها دون غيرهم (Mitchell وآخرون 2002)؟ كيف يفكر المقاولون، ما هو منطقهم، كيف يتصرفون؟ (Ajzen 1987-1991، Mitchell، Boissin 2013 & Grazzinio وآخرون 2002-2007، Rouveure.T, 2017, p. 53)

تعتبر المقاولة، في جزء من الأدبيات، كمثل نموذجي للسلوك المقصود، تعرف النية المقاولة بأنها التصميم على إنشاء أو إعادة بعث المؤسسة، فهم هذه النوايا مهم، بحيث يسمح بتحديد الخصائص الرئيسية للمؤسسات الجديدة (Krueyer 1993) (Bachiri, 2016, p. 111).

العديد من الأبحاث في مجال المقاولة، اعتمدت على نماذج النية، بهدف فهم العناصر المؤثرة على النية المقاولة، قصد التنبؤ بالسلوك المقاولة للطلبة، من بين أهم هذه النماذج هو نموذج السلوك المخطط لـ Ajzen (1991). فحسب Krueger وآخرون (2000)، نظرية السلوك المخطط تعتبر أداة لها صلة وثيقة في شرح النية المقاولة للأفراد، باعتبارها نظرية تنبؤية لأنها تسمح بتخمين ظهور سلوك محدد في سياق حصري (Jemli H. , 2018, p. 151).

نظرية السلوك المخطط تعتبر مرجعا بالنسبة لأغلبية الأبحاث التي ركزت على دراسة السلوك المقصود، نظرية السلوك المخطط تعتبر النية تقريبا كمتنبأ مطلق للسلوك، هي تشرح وتتنبأ بكيفية تأثير المحيط الثقافي

والاجتماعي على سلوك الفرد، فهذه النظرية تركز على نية الفرد باعتبارها نتيجة لثلاث عوامل (الموقف اتجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) (Moussa Mouloungui, 2012, p. 36).

الإشكالية:

توجد اختلافات بين البلدان فيما يتعلق بالأنشطة المقاولاتية، وبالتالي يعتبر تحليل المقاولاتية عبر مختلف البلدان مهم للمستقبل، ويمكن أن يؤثر بشكل إيجابي على تطوير الاستراتيجيات الوطنية للنمو، والتنمية الاقتصادية، إضافة إلى أن تنمية الرغبات والاهتمام بالمقاولاتية له دور مهم بين الطلاب، ونوابهم المقاولاتية، كما لوحظ أن الدعم الحكومي ودعم المجتمع الأكاديمي يمكن أن يؤثر أيضا بشكل إيجابي على النوايا المقاولاتية. علاوة على ذلك، تقدم المدارس والجامعات بيئة اجتماعية وثقافية يمكن أن تؤثر بشدة على النية المقاولاتية للطلبة، وعليه يجب ربط النية المقاولاتية بالقدرة على التكيف بسرعة مع التغيرات، والذكاء العاطفي (Djordjevic, 2021, p. 4). على هذا الأساس، ووفقا للأوضاع الاقتصادية، والبيئة الاجتماعية و الثقافية للطلبة الجزائريين، تسعى هذه الدراسة للإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي العوامل المؤثرة على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات؟

فرضيات الدراسة:

وفق نظرية السلوك المخطط، النية المقاولاتية تتأثر بثلاث بمتغيرات مستقلة تتمثل في: الموقف تجاه السلوك، والمعايير الذاتية، والسيطرة السلوكية المتصورة، وعليه قمنا بوضع الفرضية الرئيسية التالية:

الفرضية الرئيسية H1 : يوجد أثر إيجابي للموقف تجاه السلوك، والمعايير الذاتية، والسيطرة السلوكية

المتصورة على نية إنشاء مؤسسة.

الفرضية الفرعية الأولى H1.1 : يوجد أثر إيجابي للموقف تجاه السلوك المقاولاتي على نية إنشاء

مؤسسة.

الفرضية الفرعية الثانية H1.2 : يوجد أثر إيجابي للمعايير الذاتية على نية إنشاء مؤسسة.

الفرضية الفرعية الثالثة H1.3 : يوجد أثر إيجابي للسيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء

مؤسسة.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى معالجة وتحديد المتغيرات التي تؤثر على نية الطلبة الجزائريين لإنشاء مؤسسات، من خلال شرح، وقياس مكونات كل متغير، طبقاً للأدبيات النظرية والدراسات السابقة، بالارتكاز نظرياً على نظرية السلوك المخطط، حيث تعتبر نظرية السلوك المخطط مرجعاً بالنسبة لأغلبية الأبحاث التي ركزت على دراسة السلوك المقصود، وبالتالي نحاول من خلال هذا البحث فهم وشرح تكوين النية المقاولاتية لدى طلبة جامعة تلمسان (الجزائر)، بالاعتماد على نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen 1991)، والفكرة الرئيسية لهذه الدراسة هو معرفة تأثير كل من الموقف اتجاه السلوك، المعايير الذاتية، والسيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة، مع الأخذ بعين الاعتبار البيئة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية للطلبة بالجزائر.

أهمية البحث:

فيما يتعلق بإمكانية إجراء تغييرات في الجانب التحفيزي للمقاول، يضيف Philipart و Emin (2015) أنه: "ليس في وضع جامد، ويمكنه التغيير، خاصة بفضل التكوين". الكيان الخارجي، مثل مؤسسات الدعم أو الجامعات التي يمكن أن تلعب دوراً في تطوير الجانب التحفيزي للمقاول، بهدف تعزيز نواياه في مرحلة ما قبل الإنشاء، وأيضا المساعدة في تطوير مؤسسة في مرحلة ما بعد الإنشاء (Rouveure.T, 2017, p. 63). وعليه تكمن أهمية دراستنا في التعرف على أهمية العوامل المؤثرة على نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة، قصد تحديد العوامل التي يمكن العمل عليها لتعزيز نواياهم المقاولاتية، وذلك من خلال تحديد العلاقة بين المتغيرات المستقلة (الموقف اتجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، هذه المتغيرات مستمدة من نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen 1991)، وذلك باعتبار سلوك عملية إنشاء مؤسسة سلوك مخطط، وبالتالي يمكن توجيه الطلبة نحو عملية إنشاء مؤسسات بدل توجيههم

للبحث عن وظائف، مما يعزز فرص تقليص نسبة البطالة وتشجيع الابتكار لدى فئة البطالين خريجي الجامعات.

المنهج المستخدم:

قمنا بتصميم الدراسة الحالية بإتباع الطريقة الافتراضية-الاستنتاجية، وبالاعتماد من الناحية النظرية على نظرية السلوك المخطط، تم وضع فرضيات الدراسة، وجمع وتحليل البيانات باستخدام الاستبيان كأداة للدراسة، من أجل اختبار فرضيات الدراسة اعتمدنا على منهجية البحث التي تسمح باستغلال المعطيات المجمعة، قمنا بإتباع مرحلتين: المرحلة الأولى تمثلت في التحليل العاملي الاستكشافي لتجميع المتغيرات وتخفيض الأبعاد عن طريق مقارنة الارتباطات، حيث قمنا خلال هذه المرحلة باختبار موثوقية الاستبيان بواسطة معامل ألفا كرونباخ، وبعد اختبار صلاحية مصفوفة الارتباط للتحليل العاملي، قمنا باستخدام طريقة التحليل في مركبات رئيسية للتحقق من صحة سلم القياس و تقليل البيانات التي تختار من بين الفقرات الأولية، والأكثر مشاركة في وصف الظاهرة التي نقوم بدراستها. المرحلة الثانية تمثلت في الانحدار الخطي بهدف إيجاد العلاقة السببية بين الظواهر موضوع بحثنا، للتنبؤ بتغيرات المتغير التابع المتمثل في نية الطلبة لإنشاء مؤسسة بدلالة تأثير المتغيرات المستقلة، وإيجاد المعادلة الرياضية التي تعبر عن العلاقة بين متغيرات البحث وفق فرضيات الدراسة.

هيكل الدراسة:

للإجابة على إشكالية الدراسة ومعالجة موضوع البحث، تم تقسيم الأطروحة إلى ثلاثة أقسام كالتالي:

الفصل الأول: يتمثل الفصل الأول في الإطار النظري، حيث قمنا في هذا الفصل بتقديم المعلومات

المناسبة للموضوع المطروح في الدراسة، والمتوافق مع إشكالية البحث، وذلك من خلال وضع تعاريف

للمقاولاتية، والمقاول، وبعض نماذج النية الأكثر استخداما في أبحاث النية المقاولاتية، والتطرق لمفاهيم متغيرات

نظرية السلوك المخطط ومكوناتها.

الفصل الثاني: عاجلنا في هذا الفصل بعض الدراسات السابقة المحلية والأجنبية، والتي عاجلت موضوع نية إنشاء مؤسسة لدي الطلبة الجامعيين، قصد التعرف على النقاط التي تمت معالجتها في هذا الموضوع، والبحث في نقاط جديدة لم يتم التطرق لدراستها بكثرة من قبل، ومقارنة نتائج هذه الدراسات من نتائج دراستنا الميدانية.

الفصل الثالث: تم تخصيص هذا الفصل للدراسة الميدانية، على عينة من طلبة جامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان، من خلال جمع وتحليل بيانات الاستبيان، ووضع فرضيات الدراسة واختبارها، ومناقشة النتائج.

الفصل الأول

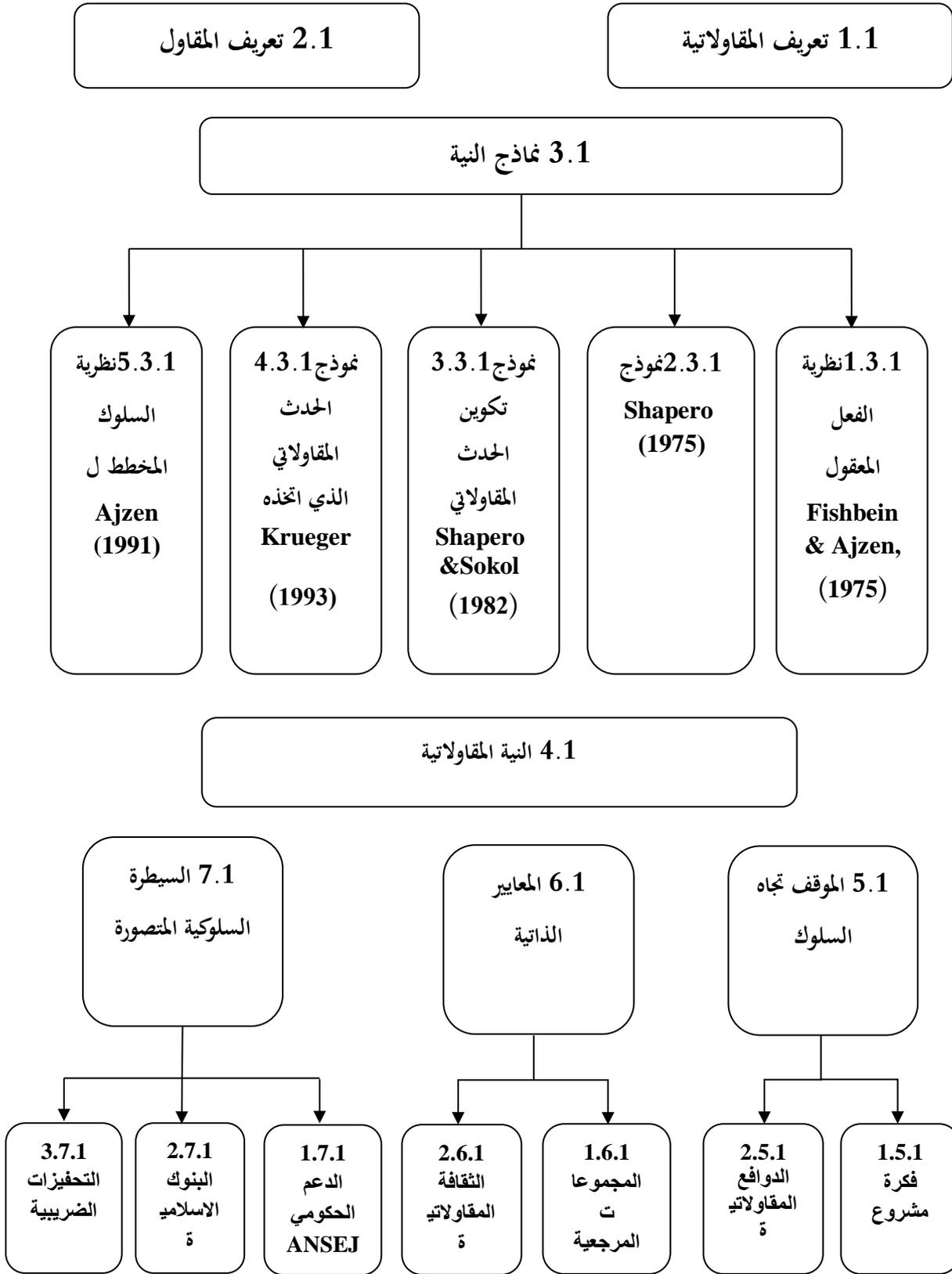
1- الإطار النظري للدراسة

مقدمة الفصل:

الهدف من هذا البحث هو دراسة العوامل التي تؤثر على نية الطلبة للتوجه نحو الأنشطة المقاولاتية من خلال إنشاء مؤسسات، وبالتالي نستعرض خلال الفصل الأول الإطار النظري للمقاولاتية، والمقاول، وأهم نماذج النية المستخدمة في تفسير سلوك إنشاء مؤسسة، والمتمثلة في: نظرية الفعل المعقول (Fishbein & Ajzen, 1975)، نموذج Shapero (1975)، نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero (1982)، نموذج الحدث المقاولاتي الذي اتخذه Krueger (1993)، نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)، كما قمنا بعرض تعاريف متغيرات نموذج السلوك المخطط المستخدم في البحث: النية المقاولاتية، الموقف تجاه السلوك، والدوافع المقاولاتية، المعايير الذاتية، والمجموعات المرجعية، والثقافة المقاولاتية، والسيطرة السلوكية المتصورة ومكوناتها وفق الوضع الجزائري، والمتمثلة في: مؤسسة الدعم (Ansej)، والبنوك الإسلامية، والتحفيزات الضريبية.

وعليه قمنا بتقسيم الفصل الأول وفق الشكل التالي:

الشكل رقم 1-1: هيكل الفصل الأول



المصدر: من إعداد الباحث

1.1- تعريف المقاولاتية:

يعتبر الاقتصادي "Richard Cantillon" أول من استخدم مصطلح "المقاولاتية" في الأدبيات الاقتصادية في كتابه "تجربة حول طبيعة التجارة بشكل عام"، والذي نشر عام 1755م، ثم لاحقاً Turgot و Say و Knight، وقد ركزوا أفكارهم حول المقاول بهدف تقديم تصور واضح لجميع وظائفه، وملفه الشخصي من ناحية، ودوره الرئيسي في التنمية الاقتصادية من ناحية أخرى (Achour, 2020, p. 931).

تشير الأدبيات، في الاقتصاد والتسيير، إلى وجود المقاولاتية منذ أربعة قرون، وتُقدم أربعة مؤلفين الذين يشكلون أصول المقاولاتية، وهم De serres و Cantillon و Say و Shumpeter (sovall) وآخرون (Rouveure.T, 2017, p. 1) (2015).

أظهر التاريخ الاقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية، أن المقاولاتية تحولت بمرور الوقت من نشاط هامشي ومصدر لعدم الكفاءة الاقتصادية، إلى نشاط معترف به على نطاق واسع على أنه يساهم في النمو الاقتصادي (Caves, 1982)، وقد ذهب العديد من الباحثين إلى أبعد من ذلك، وصرحوا بوضوح أن المقاولاتية هي "المضاد والواقعي من الفقر" (Fortinm 2002)، وفي الوسط يربط المؤلفون الوسطاء بين المقاولاتية والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال مقاربات مختلفة في تحليل دور المقاول: المقاربة النفسية (Leibeustein, 1987)، والمقاربة بعنوان رأس المال البشري (Lentz et Laband 1990, Elkan 1988)، والمقاربة المجتمعية (Redding 1990, Coleman 1988)، ومقاربة البيئة الاقتصادية (Tinothy 1989, Marger 1991) (T.Randriamanalin, 2020, p. 49).

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) سنة 2006، المقاولاتية بأنها عملية يقوم من خلالها المقاولون بتأسيس وتطوير مؤسسات لإنتاج منتجات، وخدمات جديدة، أو إنشاء قيمة إضافية للمنتجات والخدمات، من هذا التعريف استنتج Ibrahim و Adekiya (2015) أن المقاولين يُنظر إليهم كأفراد

مغامرين يشاركون في سلوك اقتصادي مع استصواب إنشاء وخلق قيمة لتلبية الاحتياجات البشرية (Xuan, 2020, p. 93).

تعتبر Jemli (2018) أن المقاولاتية تشمل مهارات خاصة، وأفكار وعناصر ضرورية لإنجاز عملية مقاولاتية (Jemli, 2018, p. 147). يعتبر Filion (1997) أن مجال المقاولاتية في طور الازدهار، نظرا لارتباطه بالعديد من التخصصات (الاقتصاد، وعلم الاجتماع، والأنثروبولوجيا، والتاريخ، وعلم النفس، والعلوم السياسية، والتسيير...)، والتصورات التي يوفرها كل تخصص نادرا ما تتأثر بالآخرين، مما يقودنا إلى مقارنة متعددة التخصصات (Herron وآخرون 1991)، كما يؤكد Verstraete (2008) أن: "المقاولاتية ربما تكون في مرحلة يتطلب فيها التنسيق بين التخصصات للتقدم في تراكم حقيقي للمعرفة" (Achour, 2020, p. 930).

حسب (Boudabbous, 2011): "المقاولاتية هي عامل يعتبر عسبا في المجتمع، نال اهتمام الاقتصاديين، وعلماء الاجتماع، وأصحاب القرار السياسيين"، فمن جهة، تشارك المقاولاتية في تحسين وضعية الأفراد، ومن جهة أخرى، تساهم في التطور الاقتصادي في اقتصاد السوق (Fayolle 2015) (Errays, 2017, p. 19).

يأخذ نهج المقاولاتية بالمعنى الواسع عدة جوانب: إنشاء مؤسسة، والامتياز، والتعبئة، وإعادة بعث مؤسسة، يعتبر Tounes المقاولاتية "عملية ديناميكية ومعقدة، فالمقاولاتية هي نتيجة لعوامل نفسية، واجتماعية، وثقافية، وسياسية، واقتصادية، فهي تأخذ شكل المواقف، والمهارات، والتصورات، والمعايير، والنوايا والسلوكيات التي تحدث في سياق معين، بينما إنشاء مؤسسة يمثل المظهر الأكثر وضوحا للمقاولاتية، حيث تأخذ معنى تحقيق فرصة مع المخاطر المرتبطة بها، هذا التعريف يتناسب مع المقارنة السلوكية للمقاولاتية، كما ظهرت

أشكال أخرى من المقاولاتية، مثل عملية إعادة بعث مؤسسة، والمقاولاتية الذاتية، والمقاولاتية غير الهادفة للربح أو الاجتماعية، والمقاولاتية العامة (Amina. A. S. L. I., 2016, p. 4).

المقاولاتية - كمفهوم - تشمل الإجراءات التي تقوم بها المجموعات، أو الأفراد الذين يهدفون إلى خلق أو اقتناص الفرص الموجودة في السوق، كما يمكن النظر إلى المقاولاتية باعتبارها مجالاً مهماً للبحث الاجتماعي والاقتصادي، في حين ينظر إلى النية المقاولاتية على أنها قرار مخطط وواع، هذا ما يشير إلى مدى تعقيد أنشطة المقاولاتية كونها بنية اجتماعية، واقتصادية يمكن أن تؤثر على التنمية الاقتصادية على المستوى الكلي، وعلى المستوى المعيشي، وعلى المستوى الجزئي، فيمكن للمقاولاتية أن تكون بمثابة قوة دافعة هائلة للنمو الاقتصادي (Djordjevic, 2021, p. 2).

2.1 - تعريف المقاول:

في القرن السادس عشر، يعتبر Sovary المقاول بأنه "المفاوض المثالي"، و في سنة 1975 تعرف موسوعة Alembert و Diderot المقاول بـ"الشخص الذي يتولى مهمة مشروع"، فيقال مقاول صناعة، مقاول بناء. في القرن الثامن عشر يعتبر Boisguilbed أن المقاول هو الفاعل الرئيسي في العملية الاقتصادية (Tounès. A., 2006, p. 19).

بالنسبة لـ Say ما يميز المقاول الصناعي هو قدرته على توظيف المعرفة، ومعرفة الأداء، ويشدد على ضرورة أن يتعلم المقاول إجراءات المهنة التي يريد أن يمارسها، مما يجعله "الوكيل الرئيسي للإنتاج الذي يحكم على الاحتياجات، وخاصة وسائل إشباعها، ومن يقارن الهدف مع الإمكانيات..."، وبالتالي، فإن -حسب Say- "المقاول هو الشخص الذي يتعهد بإنشاء منتج من نوع ما لحسابه الخاص، ولمنفعه الخاصة وعلى مسؤوليته الخاصة" (Say 1840)، ثم ينظر إلى الربح على أنه تعويض عن الجهد، والوقت، والقدرة، والمخاطرة التي يبذلها صاحب المشروع، والتي يجب أن ينظر إليها على أنها تكلفة إنتاج المؤسسة (Achour, 2020, p. 933).

عرض Joseph Shumpete لأول مرة في نظريته للتطور الاقتصادي، النظرية المشهورة للمقاول، فهو يعرف المقاول بمهمته الرئيسية والمتمثلة في الابتكار، أي وضع تنظيمات جديدة حيز التنفيذ، (Breton, 1984, p. 248).

ارتبطت مختلف التعريفات التي أعطيت للمقاول من طرف الباحثين بالتغيرات الثقافية، والاقتصادية، التي حدثت في بلدانهم، وأثرت على مجتمعاتهم، التغيرات السياسية والاقتصادية والتكنولوجية والديمقراطية دفعت المقاولين إلى تبني مشاريع، ومواقف، ومهارات جديدة تماشياً مع طبيعة، وشدة التغيرات في بيئتهم، حيث ارتكزت إيديولوجية المقاول على حقيقة أن التنمية الاقتصادية هي نتائج المبادرة الفردية، وفقاً لـ Julien و Marchesnay (1996)، فإن التحولات المتعاقبة أدت إلى ظهور أشكال مختلفة من الرأسمالية "التاجر" "الليبرالي" "المسير" وتنظيم المشاريع (Tounés, 2004, p. 2).

خلال أوائل الأبحاث المنبثقة من تيار المدرسة النمساوية، التي تعتبر المقاول فرداً يقظاً يكتشف فرص الربح غير المستغلة، ولكن قبل وجودها في السوق، والتي تسمح بوضع إستراتيجية لاستغلالها. فالمقاول فاعل في "الإنتاج" من خلال الفرصة، بإعطاء معنى لظهور الأسواق التي يمكن أن تحقق مكاسب اقتصادية (Garter, Hills, 2003 و D'andria, 2014, p. 16).

شكلت سنوات 1990 نقطة تحول في تعريف المقاول، الذي لم يعد ينظر إليه على أنه فرد "خارق للعادة"، تعتبر الأدبيات الآن أن كل فرد يمكن أن يكون مقاولاً في طور التكوين، وتقترح إمكانية تدريب الأفراد على المقاولاتية، وبالخصوص بهدف تشجيع نواياهم المقاولاتية (Boissin وآخرون 2007)، هذا البعد التعليمي للمقاولاتية يعني أنه يمكن لأي فرد أن يتعلم كيف يصبح مقاولاً، وبناء على هذا الطرح، من الأفضل تعريف المقاول من خلال "ما يفعله" بدلاً من "من هو" (Rouveure.T, 2017, p. (1989 Gartener).

40). انطلاقا من دراسة حول 27 مقاولا خبيرا نجح في إنشاء مؤسسة، يبين Sarasvatly (2008)،

(2001) أنه في أغلب الأحيان، يبدأ المقاولون بفكرة بسيطة، ثم يبرزونها بطريقة فعالة.

المقاول المستقبلي يمثل قياس تقدم مشروعه، هي غالبا تمر إذن بخطوات حسب: رغباته، ومعارفه،

ومقابلاته، والشبكات، أو العلاقات التي يعرف كيفية تعبئتها... مع الدعم، وحل المشاكل التي يواجهها من أجل

صياغة مشروعه المقاولاتي (Sarasvatly et Germain, 2011) (D'andria, 2014, p. 17).

ووفقا لـDyer (1994)، يعكس سلوك المقاول الشخص الذي هو على استعداد لوضع حياته المهنية

وأمنه المالي على المحك، والمخاطرة باسم فكرة، مع تكريس الكثير من الوقت، ورأس المال على مؤسسة (فكرة) غير

مؤكدة، لم تكن المقاولاتية مهمة كما هي اليوم، وأحد التحديات الرئيسية التي تواجه جميع الاقتصاديات هي الحاجة

إلى تطوير المهارات، والكفاءات، والمواقف، والسلوكيات اللازمة لإعداد، وتحضير الشباب لاقتناص الفرص

(Wilon، 2009) (SAHLI, 2021, p. 248).

يقدم Cartner (1985) اتجاهها رئيسيا في السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، مدجا في نهج

"من هو المقاول"، تضع هذه المقاربة المقاولين على أنهم مختلفون نفسيا عن غير المقاولين (McClelland

1961، Carland وآخرون 1984)، ويمكن تفسير هذا الاختلاف النفسي وفقا لـMcClelland-

بخصائص جاذبية، ودوافع المقاول، فالمقاربة بالجاذبية، والدوافع سمحت بتكوين نماذج مقاولين مرتبطة في أعظم

الأحيان برغبتهم، أو عدم رغبتهم في النمو، وبكفاءة مؤسساتهم، واستراتيجياتهم، وهيكل مؤسساتهم، واتخاذ القرار

(Emin وPhilipport 2015)، كل هذه العناصر تقترب من دور المقاول (المقاولاتي، التسيير، التقني،

المهني...) (Rouveure.T, 2017, p. 57).

3.1 - نماذج النية المقاولاتية:

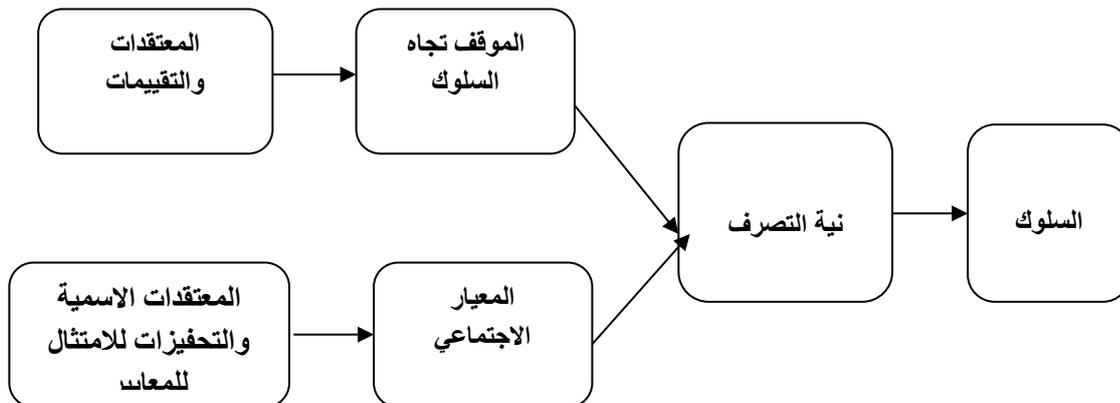
قام العديد من المؤلفين بتطبيق نماذج النية على فعل إنشاء مؤسسة، هذه الدراسات طبقت بصفة خاصة على الطلبة الجامعيين (Guenoun, 2017, p. 73)، وأهم هذه النماذج تتمثل في:

1.3.1 - نظرية الفعل المعقول (Fishbein & Ajzen, 1975):

تم تقديم نظرية الفعل المعقول لأول مرة من طرف Fishbein سنة 1967، ثم تم تطويرها من طرف Fishbein و Ajzen سنة 1975 وسنة 1980، تستخدم هذه النظرية التي تسعى إلى تحديد العلاقة بين نية سلوك الفرد والإدراك الفعلي لهذا السلوك على نطاق واسع من قبل العديد من الباحثين في عدة مجالات (Yousafzai وآخرون 2010، Beiginia وآخرون 2011، Abdelghani و Oladokun 2012، Razak وآخرون 2016) (Aniss, 2020, p. 108).

ترتكز نظرية الفعل المعقول من جهة على الموقف تجاه السلوك المعني، ومن جهة أخرى على المعايير الذاتية، فمعيار الموقف يعود للإيجابيات، والسلبيات التي يتصورها الفرد في تنفيذ السلوك، حيث كلما كانت النتائج المتوقعة إيجابية، كلما كان الموقف إيجابيا، المعيار الذاتي بدوره يتعلق بتبني السلوك من خلال تقييمه من طرف المحيط الاجتماعي للفرد، والأهمية التي يوليها لهذا التقييم (Lagabrielle, 2008, p. 45).

الشكل رقم 1-2: نظرية الفعل المعقول (Fishbein & Ajzen, 1975)



المصدر: (Messeghem, 2011)

باقتراح نظرية الفعل المعقول، يشير Fishbein et Ajzen 1975 بصراحة إلى إرادتهما في وضع

نظرية تسمح بفهم وتنبؤ وتغيير السلوك الاجتماعي للأفراد، فنظرية الفعل المعقول تطرح بأن السلوك يتعلق بالنية السلوكية والتي بدورها تتعلق بالموقف اتجاه السلوك والمعيار الذاتي (Giger, 2008, p. 108).

نظرية الفعل المعقول التي قدمها Fishbein et Ajzen 1975 هي نظرية مستمدة من علم النفس الاجتماعي التي تفترض أن سلوك الشخص محدد بشكل معقول بواسطة المواقف والمعيار الاجتماعي، والنوايا، يحدد الموقف والمعيار الذاتي بواسطة المعتقدات اتجاه السلوك (Benredjem R. , 2016, p. 115).

نقطة البداية لهذا النموذج هي الاقتناع المطلق بأن القرارات البشرية عقلانية بحثة، انطلاقاً من هنا، يرتبط سلوك الأفراد بنيتهم في إصدار هذا السلوك من خلال متغيرين هما: الموقف من السلوك، والمعايير الذاتية (Kamhi, 2020, p. 80).

تساعد نظرية الفعل المعقول على فهم السلوك الإرادي للفرد، وتنص على أن أفضل طريقة للتنبؤ بالسلوك الإرادي هي النية، وهي تمثل التمثيل المعرفي لاستعداد الفرد لأداء سلوك ما، فالنية تعتبر السابقة المباشرة لإنجاز السلوك. وحسب Fishbein (1967) النية السلوكية هي وظيفة المواقف، والمعايير الذاتية تجاه هذا السلوك (Aniss, 2020, p. 108).

الموقف تجاه السلوك هو الموقف الإيجابي، أو السلبي للفرد تجاه أداء السلوك المطلوب، ويتم تحديده من خلال تقييم معتقدات الفرد فيما يتعلق بمواقف، وفرص أداء السلوك (Aniss, 2020, p. 108). يشير المعيار الذاتي إلى تصور الفرد أن معظم الأشخاص المرجعيين يعتقدون أنه ينبغي، أو لا ينبغي أن يؤدي السلوك قيد الدراسة، وفقاً لهذه النظرية، كلما أدرك الشخص أن الأشخاص الآخرين المهمين بالنسبة له يعتقدون أنه ينبغي عليه، أو لا ينبغي أداء سلوك ما، كلما نوى فعل ذلك أو عدم القيام به (Aniss, 2020, p. 108).

2.3.1- نموذج Shapero 1975:

النموذج الأساسي لـ Shapero 1975 يشكل بدون شك النموذج المرجح لتحديد العوامل التي تحدد السلوك المقاولاتي للفرد، وهو يضع إطارا حسب (Fayolle 2003) لمختلف العناصر المختلفة للمقاربات الإحصائية للمقاولاتية، وحسب الباحث فهذه الإسهامات المختلفة يمكن تجميعها في أربع فئات من العوامل (Temri, 2009, p. 17):

- الفئة الأولى تتعلق بالخصائص البسيكولوجية للمقاول: وتتمثل في "صفات" شخصية المقاول، وأيضا الحوافز للمقاولاتية، انطلاقا من هذه الخصائص فالعديد من الدراسات النموذجية للمقاولين تنطلق من الدوافع والحوافز الرئيسية. من بين المقالات الفرنسية الأولى المخصصة لإنشاء مؤسسة بتكنولوجيا عالية، يشير Albert وMouyenot (1988) إلى العديد من حوافز الإنشاء: الرغبة في الاستقلالية، والوفاء الشخصي والاعتراف بالجميل.

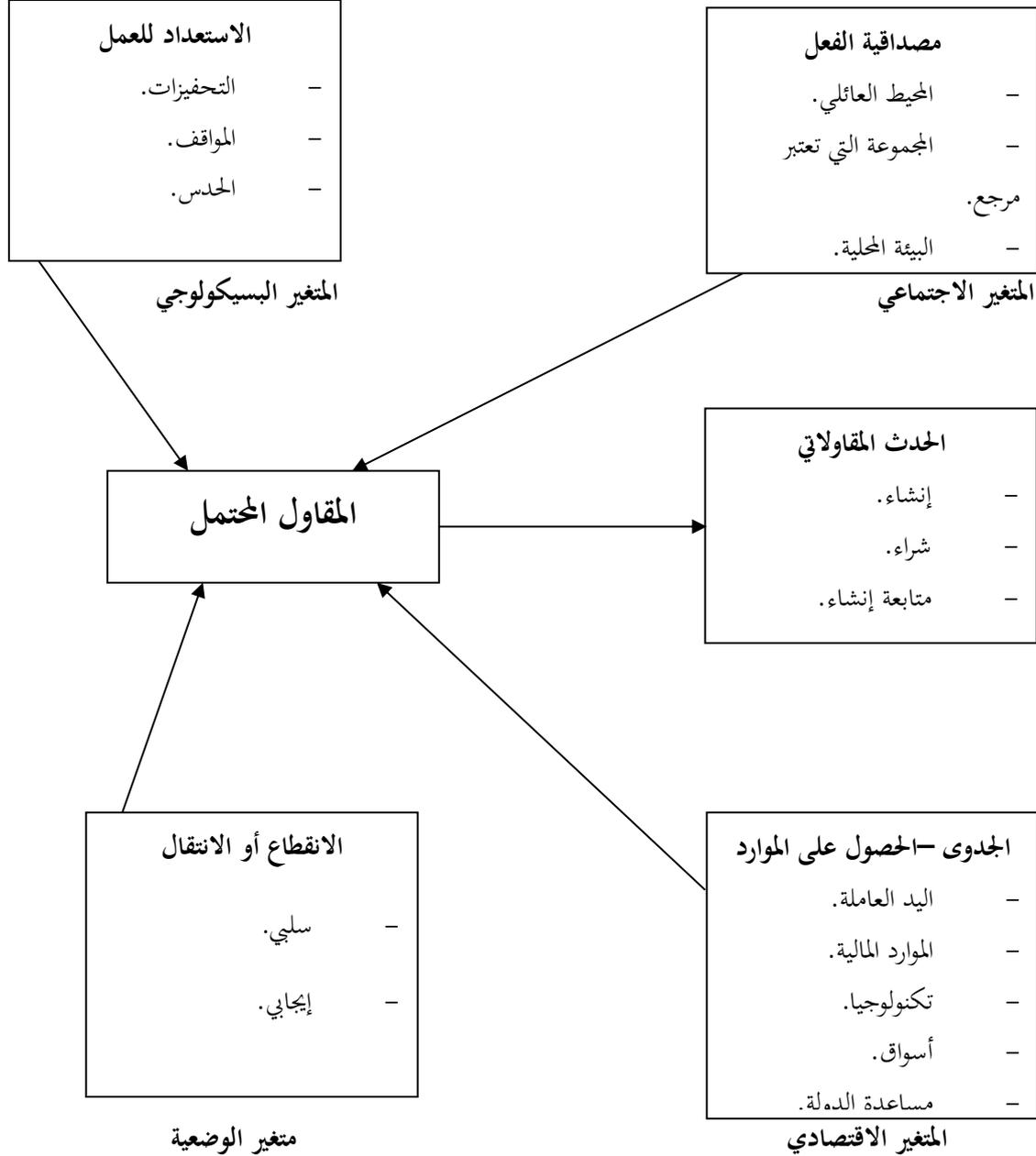
- ثانيا: المتغيرات الاجتماعية تسمح بـ"إعطاء مصداقية لفعل" الإنشاء (Hernandez 2001). وبالتالي، فبعض المجموعات الاجتماعية مثل الأسر، والمحيط المهني، عندما تكون إيجابية نحو المقاولاتية، بإمكانها الدفع نحو التقليد، أو تعزيز للسلوك المقاولاتي. فالإقليم أو المحيط عن طريق مفهوم "المحيط المقاولاتي"، وأيضا التعليم والتكوين، والخبرة المهنية لهم دور في تعزيز السلوك.

- ثالثا: يمكن للمتغيرات الاقتصادية والعلاقاتية أن تتدخل، فالوصول أو الحصول على بعض الموارد، بما في ذلك الموارد المالية والبشرية والتكنولوجية، وكذلك المعلوماتية، وإمكانية الحصول على النصائح والاستشارات، والوصول إلى الأسواق، يعتبر ضروريا لضمان "جدوى الفعل"،

- لقد تم التركيز أيضا على الموارد التي مصدرها العلاقات بما في ذلك إمكانية استخدام الشبكات الشخصية والمهنية التي تسهل عملية الإنشاء ومن المحتمل أن تسرعها.

–أخيراً، فالمتغيرات الظرفية، أو السياقية من المحتمل أن تحفز الرغبة في الإنشاء، وتتمثل في الأحداث الإيجابية، مثل حدوث فرصة عمل، أو لقاء شريك مستقبلي، أو السلبية مثل البطالة أو عدم الرضا في العمل.

الشكل رقم 1-3: نموذج 1975 Shapero



المصدر: (Messegem, 2011)

إن نموذج Shapero سنة 1975 هو النموذج التصوري الأكثر شهرة للعوامل التي يمكن أن تفسر ظاهرة

إنشاء مؤسسة، فبالنسبة له يعتبر الحدث المقاولاتي ظاهرة متعددة الأبعاد تجمع بين الخصائص البيولوجية

للمنشئ (الميل للفعل) وتأثير العوامل السياقية الناشئة عن البيئة الثقافية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية (Touissate, 2021, p. 1105).

نموذج Shapero (1975) يهدف إلى شرح الحدث المقاولاتي، أي دراسة العناصر المفسرة لاختيار المقاولاتية عوض مسار مهني آخر (Emin, 2004, p. 3).

3.3.1- نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero (1982):

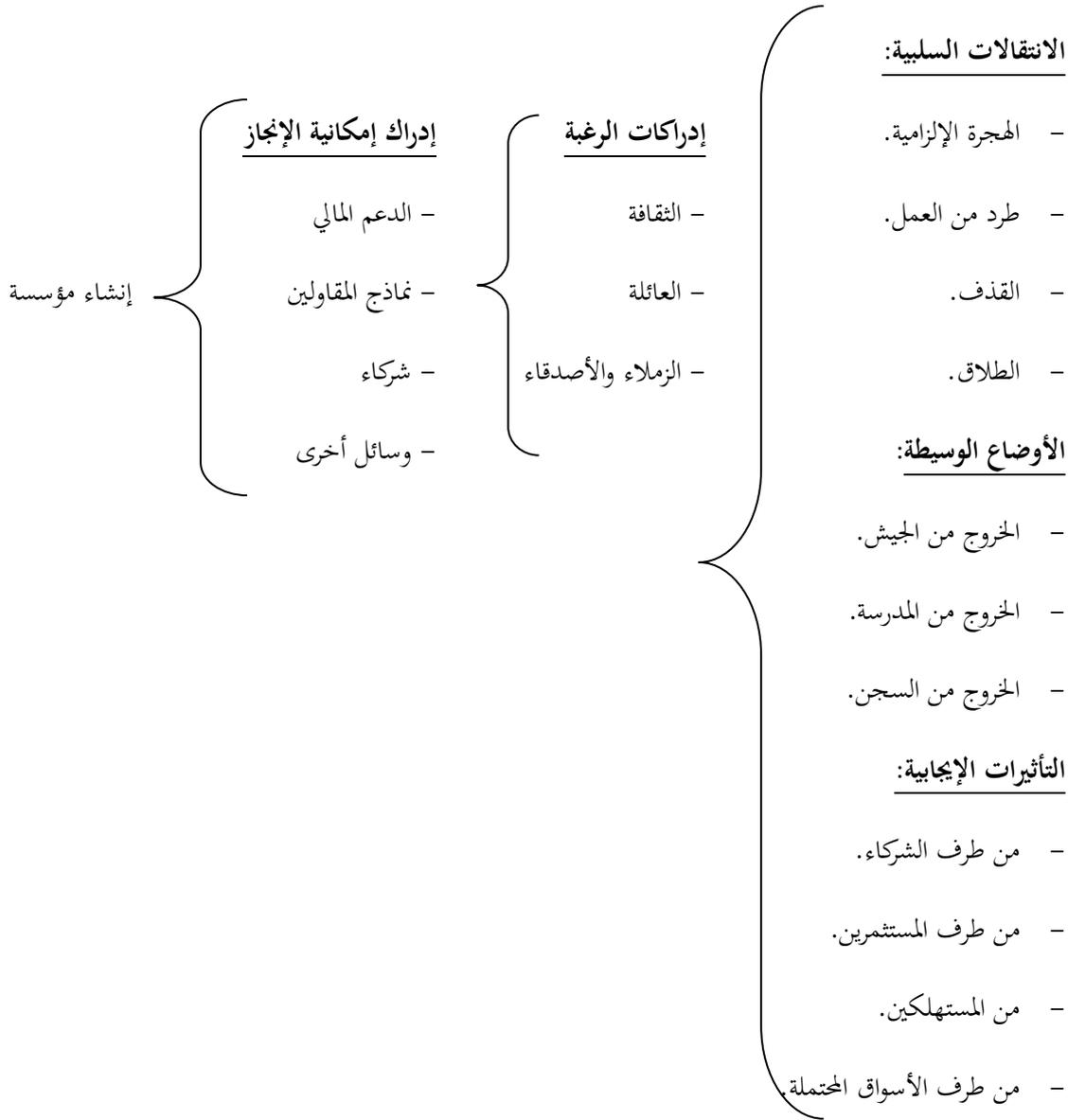
Sokol و Shapero من الأوائل الذين اهتموا بشرح مهنة المقاول، فالنموذج الذي اقترحه يرتكز على بروز ظاهرة المقاولاتية، حيث يتأثر المقاول بتصورات الرغبة (نظام القيمة عند الأفراد، النظام الاجتماعي الذي ينتمي إليه الفرد) والجدوى (الدعم المالي، والشركاء المحتملين) بسلوك إنشاء مؤسسة، هذه التصورات هي نتيجة للمحيط الثقافي والاجتماعي والتي تحدد الاختيار المهني (Shapero et Sokol, 1982)، حيث أن النموذج يركز على مفهوم الانتقال، الباحثان يعتبران أن الحدث المقاولاتي هو نتيجة لمزيج من أربعة متغيرات: (Ilouga, 2013, pp. 117-118).

- وضعية تعجل من الفعل المقاولاتي (الانتقالات السلبية، والإيجابية أو وضعية وسيطة).
- تصورات الرغبة في الفعل (نظام القيم للأفراد).
- تصورات جدوى الفعل (الحصول على الموارد المالية والبشرية اللازمة) من المحيط الثقافي والسياسي والاقتصادي والاجتماعي.

- الحالة البسيكولوجية (الميل للفعل).

الحدث المقاولاتي يرتكز على أحداث ومسار الحياة، فهناك أحداث بارزة في حياة الفرد، إيجابية أو سلبية (انتقالات)، تستطيع أن تقود إلى مغامرة مقاولاتية (Messeghem, 2011, p. 88).

الشكل رقم 1-4 : نموذج Sokol و Shapero 1982



المصدر: 1982Shapero et Sokol

يهدف نموذج (Shapero 1975، Sokol و Shapero 1982) إلى شرح الحدث المقاولاتي، أي

دراسة العناصر التفسيرية لاختيار المقاولاتية كمسار مهني، بدلا من الوظائف التقليدية، (Touissate, 2021,

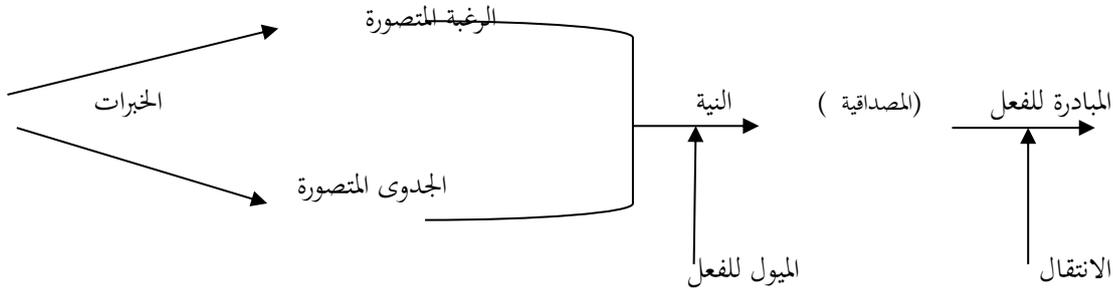
p. 1104).

4.3.1- نموذج الحدث المقاولاتي الذي اتخذه Krueger (1993).

النموذج الذي اقترحه Shapero لا يتعامل صراحة مع نية إنشاء مؤسسة.

Krueger هو الذي اقترح سنة 1993 تشكيل نموذج الحدث المقاولاتي مع إدماج مفهوم النية (Touissate, 2021, p. 1104).

الشكل رقم 1-5 : نموذج الحدث المقاولاتي الذي اتخذته Krueger (1993) :



(Krueger N. F., 1993, p. 321)

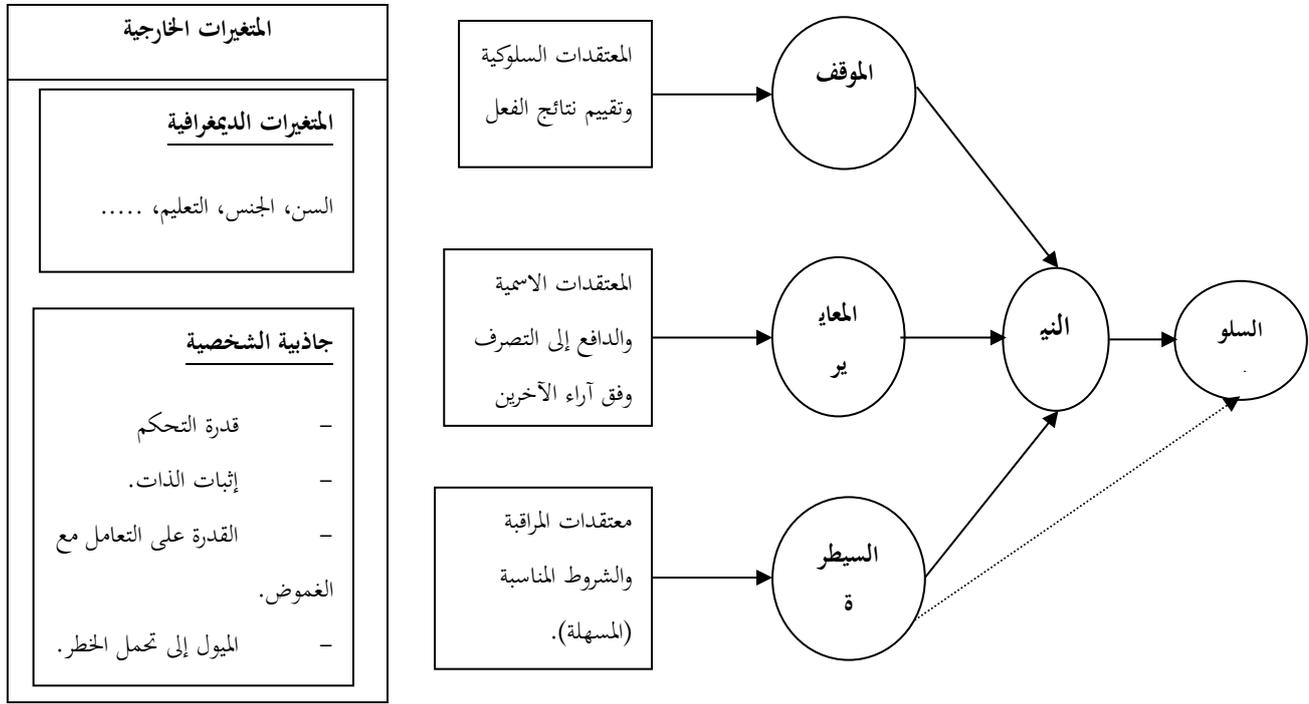
بالنسبة لـ Krueger (1993) النية المقاولاتية تتعلق باثنين من السوابق الرئيسية، الرغبة والجدوى المتصورة، إضافة إلى ذلك، مبادرة فعل الإنشاء تتطلب تدخل متغير ثالث حسب Krueger، مثل Shapero يسمى الانتقال، بحيث أن عددا كبيرا من المؤسسات المنشأة هي نتيجة "الانتقال" أي حدث (إيجابي أو سلبي) الذي يغير مسار حياة المقاول المستقبلي، والذي يعمل بمثابة حافز لإطلاق الحدث المقاولاتي، باختصار، ووفقا لنموذج Krueger 1993 ففعل الإنشاء هو نتيجة لأربعة عناصر: تصورات الرغبة والجدوى، والانتقال الإيجابي أو السلبي والميل للفعل، وتصدر الإشارة إلى أن الميل للفعل "يعكس المكون البيكولوجي للنوايا، إنها رغبة في التصرف، والتي تعكس تطور خاصية النية، حيث إنها تجيب على التساؤل "هل سأفعل ذلك حقا" (Diamane, 2016, pp. 16-17)(Bourguiba 2007).

5.3.1 نظرية السلوك المخطط:

نظرية السلوك المخطط: تركز على نموذج الفعل المعقول الذي وضع من طرف (Ajzen et) (Fishbein 1980) هي النظرية التي تعطي لنية الفرد المكانة الرئيسية في نشأة السلوك، فـ Ajzen 1991

يفترض بأن النية تتنبأ بالسلوك من خلال ثلاثة متغيرات، حسب الشكل التالي (Tounès, 2006, p. 59) :

الشكل رقم 1-6 : نظرية السلوك المخطط (Ajzen 1991)



المصدر: (Emin S. , 2004, p. 2)

السلوك - أولاً - معرف بواسطة النية، فالنظرية تفترض في الواقع أن نية أي فرد للتصرف بطريقة معينة هي المحدد المباشر للفعل، هذا هو الأساس والقاعدة لنماذج النية، ومع ذلك، بسبب مشاكل القدرة على التحكم، ومراقبة الفعل، فنظرية السلوك المخطط تقترح أن التنبؤ لا يتم فقط بواسطة النوايا، ولكن أيضاً بواسطة القدرة، والتحكم في السيروورة التي تؤدي إلى الإنجاز الفعلي للسلوك (أي السيطرة السلوكية)، فنظرية السلوك المخطط هي امتداد لنظرية الفعل المعقول، بإضافة متغير مكمل لها وهو السيطرة السلوكية (Emin S. , 2004, p. 3).

المواقف تجاه السلوك تعني تقييم الفرد للسلوك المرغوب فيه، فهي تتعلق بالنتائج المحتملة لهذا السلوك، هذه المواقف تتوافق مع تصور الرغبة (Shapero et Sokol 1982)، والمعايير الذاتية تتلخص في تصورات الضغط الاجتماعي، وهي رغبات العائلة، والأصدقاء، والمستقبل المقاولاتي للفرد، وهي أيضاً تتوافق مع تصور

الرغبة (Shapero et Sokol 1982)، يؤكد (Ajzen 1991) أن النية لا يمكن تحقيقها إلا إذا كانت تحت مراقبة وإرادة الفرد، وبهذا قام بإضافة متغير مكمل في نموذج الفعل المعقول، والمتمثل في تصور السيطرة السلوكية، والتي تعني درجة معرفة ومراقبة الفرد لكفاءته، وأيضا الموارد الضرورية لتحقيق السلوك المرغوب فيه، وهذا المتغير يوافق تصور الجدوى (Shapero et Sokol 1982) (Tounès, 2006, p. 59).

طورت نظرية السلوك المخطط من طرف (Ajzen 1991) وجاءت للإجابة عن محدودية نظرية الفعل المعقول (Ajzen & Fishbein 1980)، مما يبرز اعتمادها من قبل عدد كبير من الباحثين (Mathieson 1991, Taylor et Todd 1995, Riemenschneider et al 2003,) (George 2004, Hsieh et al 2008) حيث أن نظرية الفعل المعقول لا تأخذ بالحسبان دور المتغير الذي يحد من حرية الفرد في تنفيذ سلوك مرغوب فيه، فنظرية السلوك المخطط تنص على أن القرارات التي تسبق سلوك معين تنجم عن عملية إدراكية وعاطفية يتأثر فيها السلوك بشكل غير مباشر بالموقف تجاه الفعل، والمعايير الذاتية، والسيطرة السلوكية (Ajzen 1991)، يلعب هذا المتغير الأخير دورا مهما، نظرا لأن الفرد مقيد في سلوكه (القدرة المحدودة، البيئة، وما إلى ذلك...)، وبالتالي له تأثير على نية التصرف (Kefi, 2010, p. 52) يسمح استخدام نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen 1991) في اكتشاف مفهوم النية المقاولاتية ويسمح بتحديد مختلف المتغيرات المفسرة لتكوين النية المقاولاتية، وفقا لـ (Krueger et al 2000) فإن نموذج السلوك المخطط يعتبر كأداة تتعلق أساسا بشرح النية المقاولاتية للأفراد، بحيث أن الاعتماد على تصور النية للتنبؤ بالسلوك المقاولاتي هو متولد وناتج عن عدم كفاية المتغيرات الشخصية والظرفية للتنبؤ بالفعل المقاولاتي، إضافة إلى ذلك، دور نظرية السلوك المخطط (Ajzen 1991) هو تنبؤي بما أنه يسمح بتخمين بروز سلوك خاص بسياق حصري (Jemli H. , 2018, p. 151).

4.1- النية المقاولاتية:

النية (intention) مصدرها الفعل اللاتيني "intendere" الذي يعني "الميل نحو"، وهي الإرادة المستمرة نحو هدف معين، يعرف قاموس Robert النية بأنها "فعل اقتراح هدف معين"، من خصائص النية العزم، الحلول، والإرادة، والقانون الجنائي يأخذ بعين الاعتبار هذه الإرادة، ويتم تضمين النية في مفهوم الجريمة، وهو الشيء الذي ينشأ عنه مسؤولية جنائية (Desportes et le Guvehec, 1997 : 333 et 363) من أجل أن يكون الجرم قانونيا لا يكفي ارتكاب فعل مادي، بل يجب أيضا أن يكون هذا الفعل ناتجا عن نية مرتكبه (Stefani et alii, 1997 : 211-215) (Tounès, 2006, p. 58) .

النية هي حالة ذهنية تشترك فيها الإرادة، والقناعة لتحقيق هدف معين، كإنشاء مؤسسة، فالنية تقع في بداية سيرورة تتكون من عدة مراحل تنطلق من وجهة نظر بسيطة، ونية إلى غاية الإنشاء الفعلي للمؤسسة (Emin, 2003)، حسب Krueger (2007, P124) "الفعل المقاولاتي تسبقه نوايا مقاولاتية، التي تسبقها مواقف مقاولاتية، ومواقف تسبقها هياكل معرفية، تسبقهم قناعات عميقة " (Benredjem, 2016, p. 113).

يعرف Crant (1996) النية المقاولاتية "من خلال أحكام الفرد على احتمال امتلاكه مؤسسته الخاصة"، يعتبر Boissin وآخرون (2005) أن "نية إنشاء مؤسسة من المفترض أن تعتمد على ثلاثة عناصر: الجاذبية المتصورة لإنشاء مؤسسة، ودرجة الحافزية المتصورة في البيئة الاجتماعية، وثقة الفرد في قدرته على تنفيذ العملية المقاولاتية" (Guenoun, 2017, p. 69).

تتأثر النوايا المقاولاتية بالعوامل النفسية (القدرة على التكيف، والقدرة على المخاطرة، والرقابة الداخلية، والاستباقية، وما إلى ذلك)، والعوامل الاجتماعية، والتعليمية (السن، والجنس، والعمل، والدخل، والتعليم المقاولاتي،...)، والعوامل العلاقتية (الشبكات الرسمية وغير الرسمية) (Djordjevic, 2021, p. 4).

حسب العديد من الباحثين، على غرار Ajzen و Fishbein (1980)، Bird (1988)، Krueyer (1993)، Davidson Davidson (1995)، Kolveired (1997)، Autio، وآخرون (2001)، Emin (2003)، النية هي عنصر رئيسي في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي، فعندما يكون السلوك مقصودا وإراديا، تكون نية السلوك هي أحسن متنبئ بالسلوك (Ajzen, 1991). "النية متجذرة بعمق في الطريقة التي نعالج بها المعلومة إلى فعل"، فكل سلوك مخطط له هو سلوك مقصود تسبقه نية محددة، فالسلوكيات الإستراتيجية هي أيضا مقصودة (تسبقها نية) جوهريا (Benredjem, 2005, Krueyer) (2016, p. 115).

يتطلب بدء نشاط مقاولاتي جديد التخطيط باعتباره واحدا من الخطوات الأولى في هذه العملية (Lakonleva وآخرون 2011)، وبالارتكاز على النهج المعرفي الاجتماعي، تفترض نظرية السلوك المخطط أن النية تنبأ بالسلوك البشري (Ajzen 1991)، حيث تشير النية إلى مدى الجهد الذي يخطط الشخص لبذله لتنفيذ هذا السلوك (Entrialgo و Lglesias 2016)، أي عند اتخاذ قرار بشأن البدء في عمل ما، أو عدم الانخراط فيه، يميل الناس إلى فعل ذلك التخطيط والنية المسبقة (Ajzen 2002) (Al-Jubari I. H., 2019, p. 1325).

يمكن تعريف النية المقاولاتية الفردية بشكل مناسب وعملي على أنها نية الشخص لبدأ مشروع تجاري جديد، والتخطيط المعتمد للقيام بذلك في المستقبل، وتشير النية المقاولاتية إلى نية تنفيذ السلوك المقاولاتي، وصف Bird و Jellinek (1998) النية المقاولاتية على أنها مستوى الوعي المعرفي المتعلق بإقامة أعمال جديدة، في حين حدد Krueger و Brazeal (1994) النية المقاولاتية على أنها النية لإنشاء أعمال جديدة، أو نية العمل لحسابك الخاص (Shepherd & Douylas 2002)، أو النية لامتلاك الأعمال التجارية (1996) (Crant (Xuan, 2020, p. 93).

النية المقاولانية يتم تعريفها بـ"اعتبارها حالة ذهنية واعية تسبق الفعل وتوجه الانتباه نحو سلوكيات زيادة الأعمال مثل بدء عمل تجاري جديد والتحول إلى مقاول (Moriano, Gorgierski, Laguno,) (Stephan, & Zarafshani, 2012, p165) (Esfandiar, 2019, p. 173).

5.1- الموقف تجاه السلوك:

أظهر Ajzen و Fishbein سنة 1977 أن الموقف الدقيق هو العنصر الوحيد الذي يمكن من خلاله التنبؤ بطريقة فعالة بسلوك معين، وفي الواقع يعتقد Ajzen et Fishbein (1977) أن قياس الموقف يجب أن يتوافق مع نفس العناصر المشكلة للسلوك المعني بالتقييم: الفعل، والهدف، والسياق، والزمن، وبالتالي فهما يظهران العلاقة القوية بين الموقف والسلوك (Vaidis, 2006, p. 105).

الموقف حسب Kantonen 2015 هو تصور الأفراد لإنشاء مؤسسة، وتعبير أدق، بأي طريقة يتصور الأفراد بصفة إيجابية أو سلبية الفعل المقاولاتي (Maâlaoui A. M., 2018, p. 107). يحتل مفهوم الموقف مكانة مهمة في علم النفس الاجتماعي منذ ثلاثينيات القرن الماضي، ومازال يحتفظ بهذه المكانة إلى غاية اليوم، في هذا السلوك لا يمثل الموقف المعنى المتداول عند العامة، فهو هنا يمثل تقييم أكبر لهدف معين (Vaidis.D, 2006, p. 105).

يمثل الموقف تجاه السلوك درجة تقييم الفرد لسلوك معين، سواء كان هذا التقييم إيجابيا أو سلبيا (Ajzen 1980)، وللتوضيح أكثر في فرنسا يسمى هذا الموقف بجاذبية إنشاء مؤسسة (Boissin J. P., 2009, p. 33).

بصفة عامة، فالموقف يتوافق مع "الاستعداد للاستجابة بطريقة إيجابية أو سلبية تجاه "هدف بسلوكيولوجي" (Ajzen et Gilbert cote, 2008, p289)، الرغبة المتصورة (Shapero et Sokol 1982,)، أو الجاذبية (Krueger, Reilly et Carsaud 2000)، أو الجاذبية (Krueger et Carsaud, 1993).

بالنسبة للمقاولاتية فهي تتعلق -أيضا- بهذا الموقف، فكلما كان تقييم الشخص إيجابيا تجاه السلوك، كلما كان الموقف إيجابيا، وبالتالي فالنية تكون -لتبني السلوك- مرتفعة (Ajzen et Gilbert cote, 2008) (Delanoë, 2011, p. 48).

يؤكد Ajzen 1991 أن أول متغير يشرح نية تبني سلوك هو الموقف تجاه هذا السلوك، هذا المتغير يحدد إلى أي حد يمكن اعتبار السلوك المتصور من طرف الفرد مرغوبا فيه، لهذا الغرض، فالعديد من الدراسات والأبحاث عالجت العلاقة بين المواقف تجاه السلوك، والنية المقاولاتية، والنتائج المتحصل عليها من دراسة Fayolle وآخرون (2014) تثبت التأثير الإيجابي، ذا الدلالة للموقف تجاه السلوك على النية المقاولاتية للطلبة.

يؤكد Davidsson et Wiklund 1997 أن المواقف تجاه السلوك المقاولاتي ترفع من النية المقاولاتية، وعدد المقاولين، قام Boudabbous 2011 في تونس ببحث على 49 طالب متخرج من المدرسة العليا للتجارة بصفاقص، فأكد أن المواقف تجاه السلوك وحدها تؤثر على النية المقاولاتية، (Jemli H. , 2018, p. 152).

حسب Ajzen et Fishben 2005 المواقف هي عديدة ومتنوعة، السلوك يتأثر بالعديد من المواقف (مادية، عرقية أو جنسية، مؤسساتية، سياسية) والتي تعتبر أساسية للفرد، الموقف اتجاه السلوك يحدد بمجموعة من المعتقدات السلوكية المترابطة بالعديد من الخصائص أيضا بتقييم النتائج (Benredjem, 2016, p. 116). موقف الطالب تجاه المقاولاتية يعتمد على قيمه وخصائصه وعلى نظريته المقاولاتية (Tounés 2006). (Errays, 2017, p. 21)

الموقف يعرف بأنه تقييم إيجابي أو سلبي تجاه إنجاز، أو عدم إنجاز سلوك، ينظر إليه حسب نموذج توقع القيمة، وتعبير آخر، يعتبر كتابع للمعتقدات السلوكية البارزة، أي المعتقدات المتعلقة بنتائج السلوك المراد إنجازه (مثال: ممارسة المشي هو وسيلة فعالة للحفاظ على اللياقة البدنية)، وتقييمها (مثال: اللياقة البدنية شيء مهم)،

الموقف لا يتعلق بالمشروع (مثال: المشي) ولكن حول القيام بشيء (ممارسة المشي)، والتي يمكن استرجاعها من الذاكرة، أو بناؤها خلال كل قرار سلوكي انطلاقاً من المعتقدات السلوكية البارزة في هذا الوقت (Giger J. C., 2008, p. 110).

1.5.1- فكرة مشروع:

حسب Robert (2007) فإن اختيار الفكرة يمثل مرحلة أساسية في قلب كل تفكير استراتيجي يمكن أن يؤثر على نية إنشاء مؤسسة (Papin.R, 2007, p. 56).

وجود فكرة مشروع يميز النية المقاولاتية خلال المرحلة التي تسبق إنشاء مؤسسة، الطالب الذي ينوي العمل لحسابه الخاص لديه أولاً فكرة إنشاء مؤسسة قبل تحديد مشروعه، Greenberger وSexton (1988) أدجما في نموذجهما الخاص بإنشاء مؤسسة متغير "الرؤية" مما يدل على وجود محتمل في ذهن حامل المشروع لـ"صورة" أو فكرة مشروع تتحول فيما بعد إلى نية مقاولاتية (Tounés A. , 2003, p. 183).

حسب Fayolle (2012) يتطلب تحويل فكرة مشروع إلى فرصة إنشاء مؤسسة تحديد الفكرة الأولية بوضوح .

بالنسبة لـDouglas (1999) لا يمكن تحقيق الفكرة دون وجود فرصة، كشفت دراسة Rajjman (2001) التي أجريت على المكسيكيين في الولايات المتحدة الأمريكية أن فكرة مشروع تؤثر بشكل إيجابي على نية إنشاء مؤسسة، حيث تمكن Rajjman من إظهار أن 90% من المكسيكيين الذين لديهم نية إنشاء مؤسسة يملكون فكرة مشروع (Tounés, 2006, p. 60)، الفكرة مرتبطة بالفرد (Chelley, 2003)، قد تكون نتيجة لخبرته السابقة (Shane, 2000)، أو نتيجة لتصوراته، في الواقع الفكرة هي "تصور خيالي لما هو ممكن، هي تصور عقلي، هي نقطة البداية التي يمكن أن تقود إلى مشروع ثم إلى تحقيقه (Degeorge وMagakian 2008) (Kacem, 2013, p. 350).

يشير Kolvereid (1997) وآخرون إلى أن فكرة المشروع هي عنصر مهم في سيرورة الانتقال إلى فعل إنشاء مؤسسة، Scot و Twomey (1988) يشيران إلى أن تفعيل فكرة مشروع يجب أن تكون جوهر البرنامج التكويني الخاص بالمقاولين المحتملين، حيث أن نتائج دراستهم على 436 طالب أمريكي، انجليزي وايرلندي، تظهر أن أكثر من نصف الطلبة المتطلعين لإنشاء مؤسسات لديهم فكرة مشروع، امتلاك هذه الفكرة يمثل أهم مؤثر في اختيار مسار مهني مقاولاتي (Tounés A. , 2003, p. 184).

الفرصة هي فكرة تطورت لتجد مكانها في السوق وتصبح منشئة للقيمة، وبالتالي يجب أن تقدم الفكرة إمكانية استغلال حتى تتمكن من التحول إلى فرصة، هذه الفرصة لها علاقة بالسوق، وبطريقة ما هي فكرة مقبولة، الفكرة تمثل إذن المادة الأولية التي يمكن أن تتخذ أشكالا مختلفة وتتيح العديد من الفرص التي سيختار المقاول من بينها الفرصة التي سيستغلها (Fayolle, 2004)، هذا الاختيار مرتبط بالكفاءات والموارد التي يمكن تعبئتها والإمكانات الممنوحة من البيئة الاقتصادية والاجتماعية، الانتقال من الفكرة إلى الفرصة يتطلب أيضا مراحل للتحويل (Kacem, 2013, p. 350).

2.5.1 - الدوافع المقاولاتية:

فيما يتعلق بإمكانية إجراء تغييرات في الجانب التحفيزي للمقاول، يضيف Philipart و Emin (2015) أنه: "ليس في وضع جامد، ويمكنه التغيير، خاصة بفضل التكوين" والكيان الخارجي، مثل مؤسسات الدعم أو الجامعات، يمكن أن يلعب دورا في تطوير الجانب التحفيزي للمقاول، بهدف تعزيز نواياه في مرحلة ما، قبل الإنشاء، وأيضا المساعدة في تطوير مؤسسة في مرحلة ما بعد الإنشاء (Rouveure.T, 2017, p. 63). وغالبا ما يدرس الدافع المقاولاتي من خلال مقارنة "الدفع/السحب"، فالمقاربة التي ولدت مفاهيم المقاول بالفرص (السحب)، وبالضرورة (الدفع)، تهتم بعد "الدفع" بالضرورة، وعدم الرضا في العمل (1980 Brockhans, 2005 Bradley & Roberts)، أما بعد "السحب" فهي مرتبطة بالبحث عن فرص

الأعمال (Reynolds وآخرون 2002، ACS وآخرون 2005) وبالرغبة بالاستقلالية (2003
 Hesses، وآخرون 2008) (Gabarret, 2016, p. 253).

في هذه المقاربات فاختيار الأفراد تبادل حصري، فالأفراد إما يدفعون أو يسحبون، ويشير العديد من
 الباحثين إلى أن الدافع المقاولاتي هو بناء معقد (Nyock Ilouga، 2007 Cambell – Hunt
 وآخرون 2016)، ولهذا يجب دراسته كسلسلة متصلة بين هذين الطرفين (الدفع، والسحب) (2003
 Verheul، وآخرون 2010) (Gabarret, 2016, p. 235).

ويهتم جانب آخر من الأدبيات المهتمة بالدوافع المقاولاتية بالتمييز بين المتغيرات الاقتصادية وغير
 الاقتصادية، في الأصل جزء مهم من أدبيات المقاولاتية يفترض أن قرار بدء عمل مقاولاتي هو نتيجة لعملية
 تعظيم، يقارن فيها الفرد بين مداخل مختلف الأنشطة المختلفة، ويختار النشاط الذي يعتبره أكثر ربحية (2005
 Minniti، Arenius)، ومع ذلك، فقد أظهرت الأبحاث أيضا أن الدوافع غير الاقتصادية، مثل الحاجة إلى
 الإنجاز، القدرة على إنشاء عمل خاص، الرغبة في الاستقلالية، غالبا ما يتم تصنيفها في المرتبة الأولى في عوامل
 الدوافع المقاولاتية (2006، Saportu، Verstraete) (Gabarret, 2016, pp. 235–236).

تم تعريف الدوافع على أنها الطاقة التي تدفع وتقود الفعل (1984، D.Bosserman & P.
 Olson) بحيث مجموعة من الباحثين يعتبرون الدوافع كمحرض يهدف إما إلى إشباع حاجة ما (1954،
 A.Moslou)، أو تحديد أهداف محددة مسبقا (1968، E.Locke)، باحثون آخرون يفسرون الدوافع
 كاستجابة لموقف اتجاه وضعية غير مناسبة (1963. J.Adam)، أو التي يسمح بتحقيق تطلع (1964،
 V.Verson)، من وجهة نظر نفسية، ثم تفسير الدوافع على أنها تكييف، سلوك يهدف إلى تجنب الألم والسعي
 وراء السعادة والمتعة (1963، B.F.Skinner)، وأخيرا، آخر أدبيات القراءة تقسم الدوافع إلى بعدين فرعيين:

جوهرى وخارجي، الأول يشير إلى البحث عن المصلحة الذاتية، والثاني يمثل المكافأة المتوقعة من السلوك مثل المال (M.Brannbaks, A.Carseud, 2011)(Gabarret I. V., 2015, p. 13) .

يعود أصل مقارنة تصور الدوافع المقاولاتية إلى التطور المهم لنظريات الدوافع التي يتقاسمها اليوم علماء النفس والمسيريون (Kark et Van Dick, 2007)، وأيضاً تعود إلى الأعمال المخصصة لأصول دراسات الفعل المقاولاتي (Barou, 2008)، ظهرت مقاربات متعددة التخصصات وقدمت نماذج تفسيرية للدوافع المقاولاتية (Man, Lan et Chan, 2008)(Estay, 2011, p. 139) .

تفهم الدوافع المقاولاتية على أنها موقف يخضع لوضعيات محتملة موضوعية وذاتية، مفيد بعدة طرق، فمن ناحية، يتعلق الأمر بدراسة الاحتياجات وتنوعها من مصدر الدوافع، فمثلاً إذا تم ملاحظة اختلاف وفرق بين القطاعات الاقتصادية أو بين المناطق فيما يتعلق بالاحتياجات التي تعتبر مصدر الدافع، يمكن التساؤل عن الوسائل التي ينبغي استخدامها لتلبية حاجة ما بدل حاجة أخرى، من ناحية أخرى، بعض العناصر المحتملة يمكن أن تمارس ضغط على الدافع، بحيث يؤدي الدافع دوراً قوياً إلى حد ما في الفعل المقاولاتي (Estay, 2011, p. 139).

6.1- المعايير الذاتية:

حسب Ajzen (1991) المعايير الذاتية هي التصور الذي يكتسبه الفرد نتيجة الضغوط الاجتماعية الممارسة عليه من طرف المقربين من محيطه (الوالدين، العائلة، الأصدقاء)، مقارنة بما يرغب القيام به (Ajzen I., 1991, p. 188).

المعايير الذاتية ناتجة عن تصورات الضغط الاجتماعي، هم رغبات العائلة والأصدقاء المتعلقة بالمستقبل المقاولاتي للفرد، هذه المعايير الذاتية تتوافق مع تصور الرغبة لـ (Shapero et Sokol 1982) (Tounès, 2006, p. 59).

المعيار الذاتي يمثل الضغط الاجتماعي الذي يمارس على الفرد الذي يحتمل أن ينشئ مؤسسة والذي يدفعه إلى تحقيق أو عدم تحقيق السلوك المعني، فهي تمثل درجة الموافقة أو الرفض الذي يتصوره الطالب من الأشخاص الذين يهمه رأيهم (Boissin J. P., 2009, p. 33).

المعايير الذاتية تعبر عن الضغط الاجتماعي الذي يتصوره الفرد لتبني أو عدم تبني سلوك معين، يتمثل تأثيره على الفرد من خلال رفض أو قبول سلوك معين من طرف محيطه أو الأشخاص المهم رأيهم بالنسبة له (Ajzen, 1991)، في مجال إنشاء مؤسسة، المعيار الذاتي يتعلق من جهة بتشجيع المحيط المقرب من الفرد لإنشاء مؤسسة، ومن جهة أخرى بالأهمية التي يوليها هذا الفرد لرأي هذا المحيط (Kolvereid, 1996)، كلما كان هذان العاملان إيجابيان (التشجيع والرأي) كلما كانت المعايير الذاتية مرتفعة، وأيضا تبني السلوك يكون مرتفع (Ajzen, 1991) (Delanoë, 2011, p. 49).

نموذج Ajzen يشرح بأن المعايير الذاتية تمثل التصور الذي يملكه الفرد حول رأي الأشخاص المهمين بالنسبة له (العائلة، الأصدقاء...) حول سلوك معين في هذا الإطار.

يوضح Tkachev و Kolvereid (1991) بأن المعايير الذاتية لها تأثير إيجابي على النية المقاولاتية، في نفس المنطق، (Fayolle et al (2014) يشيرون إلى أن "التأثير الوحيد لمدة ستة أشهر على المعايير الذاتية كان أكبر بالنسبة للطلبة الذين شاركوا في تكوينات"، أيضا، العديد من الدراسات في هذا السياق أثبتت أن المعايير الذاتية ليس لها تأثير ذو دلالة على نية إنشاء مؤسسة (Boissin et Emin, 2006 ; Conner et Armitage, 1998) (Jemli H. , 2018, p. 153).

المعايير الذاتية حسب (Kolvereid 1996) تؤدي إلى فهم وزن دائرة العائلة والأصدقاء على اختيار المسار المهني وبالخصوص على التوجه نحو النشاطات المقاولاتية (Maâlaoui A. M., 2018, p. 107).

المعايير الاجتماعية، تسمى أيضا المعايير الذاتية، تعود إلى تصورات الضغط الاجتماعي الذي يتلقاه الفرد، اعتقاد المحيط (الآباء، المقربون والأصدقاء) حول سلوك الفرد، المعايير الذاتية محددة بواسطة المعتقدات المعيارية (والذين يعتقدون أنه لا يجب علي الإنشاء مقابل أنه علي إنشاء مؤسسة"، وأيضا التحفيزات للامتثال لتطلعات الآخرين "إلى أي مدى تقبل فعل ما يرغب آباؤك للقيام به"، رأي المحيط ليس له تأثير إذ لم يعط أهمية (Benredjem, 2016, p. 117).

المعايير الذاتية هي نتيجة للمعتقدات حول التوقعات المعيارية للمحيط الاجتماعي للفرد، تقييمها من حيث درجة الرفض أو القبول (المعتقدات المعيارية) مرجحة بالميل إلى الامتثال لتطلعات هذا المحيط (Pernin, 2013, p. 321).

تشير المعايير الذاتية إلى مجموعة تصورات الأفراد حول كيفية تأثير الأشخاص المؤثرين في حياتهم للمشاركة أو عدم المشاركة في سلوك معين، مثل بدء نشاط مقاولاتي. لقد وجد أنه المتغير الأضعف تأثيرا في توقع نية إنشاء مؤسسة في بعض الدراسات (Almobaireek و 2012 Manolova، Autio وآخرون 2001، Krueger وآخرون 2000، Linan و 2009 Chen)، بينما وجدت دراسات أخرى بأن المعايير الذاتية تؤثر على النية (Lakovlena وآخرون 2011، Kantoner وآخرون 2013، Kolvereid 1996، Siu و 2011 Lo، Tkachev و 1999 Kolvereid، Al-Jubari I. H., 2019, p. 1327).

المعايير الاجتماعية يجب أن تكون مهمة في المجموعات العرقية التي تمتلك تراث سوسيوثقافي مشترك يتقاسم اللغة، التقاليد أو الديانة (Krueger, Reilly et Carsrud 2000) (Benredjem, 2016, p. 117).

المعيار الذاتي يتوافق من جانبه، مع الضغوط الاجتماعية المتصورة من قبل الفرد لأداء أو عدم أداء السلوك، هي محددة بواسطة المعتقدات المعيارية ودوافع التحفيز، المعتقدات المعيارية هي معتقدات الفرد بالنسبة لآراء الآخرين، فرد أو مجموعة من المراجع، اتجاه السلوك المعني مثال: العائلة، الأصدقاء، الأساتذة، الدكاترة)، دافع التحفيز يتعلق بمتابعة أو عدم متابعة إغراءات أو تحفزات إنجاز السلوك المستهدف النابع من الأشخاص أو المجموعات المرجعية، المعيار الذاتي هو ذو طبيعة اجتماعية إذن الموقف ذو طبيعة فردية وهاتان التركيبتان نظريا مستقلتان عن بعضهما البعض (Giger J. C., 2008, p. 110).

1.6.1- المجموعات المرجعية:

مفهوم المجموعة المرجعية مشتق من علم الاجتماع، يثق علماء الاجتماع بأن علاقتنا بالمجموعات والمجتمع في كل مكان، تشكل تأملاتنا وممارساتنا الفردية، إن كيفية التعرف على المجموعات المرجعية جزء لا يتجزأ من كيفية تطبيق التجمعات الاجتماعية والمجتمع على السلطة الاجتماعية علينا كأشخاص (Park & Cho, 2012)، المجموعة المرجعية هي عبارة عن تراكم للأفراد نستخدمه كمعيار لفحص أنفسنا (Adel El-Ahmar, 2018, p. 4).

وفقا لـ Kotler و Dubois (2002) يتأثر الفرد في حياته اليومية بالعديد من المجموعات الابتدائية (الأسرة والجيران والأصدقاء وزملاء العمل) والثانوية (جمعيات، أندية ، ..) أو مجموعة يود أن ينتمي إليها، أي مجموعة طموحة (Benhabib, 2014, p. 79).

يتم تعريف المجموعة المرجعية على أنها فرد أو مجموعة فعلية أو خيالية تم تصورها لتكون ذات صلة كبيرة بتقييمات الفرد أو تطلعاته أو سلوكه (Park, 1977, p. 102).

يعرف Reza و Valeecha (2013) مجموعات مرجعية محددة هي تلك التي يحاكيها الفرد بقواعده وقيمه وأساسياته كأساس لسلوكه اليومي (Adel El-Ahmar, 2018, p. 3).

المجموعة المرجعية هي مجموعة يتبع فردها معاييرها وقيمها وقواعدها كأساس لسلوكه اليومي، المجموعات المرجعية الأساسية العادية محددة بدقة في الهيكل وتتفاعل بشكل متكرر مثل مجموعات المدرسة ومجموعات الأعمال ومجموعات العمل، تشمل المجموعات المرجعية الأولية غير الرسمية مجموعات العائلة والأقران، قد تشمل المجموعات الثانوية الرسمية خريجين يعتبرون أكثر شخصية ويتفاعلون في بعض الأحيان فقط (مثل مجموعات التسوق والمجموعات الرياضية) والمنظمات والجمعيات الفنية (Reza, 2013, p. 198).
ضمن نظرية التعلم الاجتماعي، يشير Bandura (1986) إلى أن الأفراد يطورون السلوكيات والمواقف العامة من خلال نمذجة سلوك الآخرين (Reza, 2013, p. 102).

يمكن أن تتحقق المعايير الاجتماعية من خلال معرفة نماذج مقولين والرغبة في تقليدها، كما يمكن التواجد في بيئة ثقافية معينة إلى تصرف الفرد بشكل مختلف من خلال مراقبة سلوك الآخرين (Tounés, 2003, p. 188).

2.6.1- الثقافة المقاولاتية:

يمكن أن تؤثر الثقافة على خصائص النشاط المقاولاتي السائد وتفسر آثاره المختلفة على التنمية الاقتصادية (Fernández-Serrano, 2018, p. 108) (Mu and Todorovic, 2012).
يوصى بأن الثقافة هي القيمة الأكثر فعالية للمقاول، القيم الثقافية الجيدة تؤثر أيضا على النية المقاولاتية، تشمل الثقافة على بعض المعايير والمعتقدات الاجتماعية والأخلاقية التي لا بد أن تكون مقبولة اجتماعيا (Hofstede, 1980)، هذا ما يدفع المجتمع للتفكير في هذه القيم، المعايير والمعتقدات، حيث أن الباحثين وجدوا أن الثقافة تسهل المقاولاتية بفضل قوتها الفردية، وتخفيض الغموض، وتقليص ابتعاد الفرد عن السلطة ونيته القوية لإنشاء مؤسسة، فالثقافة الوطنية لها تأثير وسيط على النية المقاولاتية (George and Prabhu, 2000) (Sajjad, 2012, p. 32).

7.1- السيطرة السلوكية:

تشير السيطرة السلوكية المتصورة إلى مدى سهولة أو صعوبة السلوك (مثل إنشاء مؤسسة)، ومدى سيطرة وإرادة الفرد (Ajzen, 1991)، السيطرة السلوكية المتصورة قريبة جدا ومتشابهة مع الكفاءة الذاتية لـ (1977 Bondura) والجدوى المتصورة لـ (Sokol و Shapero 1982) (Ajzen 2002، Chell 2008، Linan و Chen 2009)، ومع ذلك يقول Ajzen (2002) أن هناك بعض الاختلافات بين السيطرة السلوكية المتصورة والكفاءة الذاتية، فمثلا لا تتضمن السيطرة السلوكية المتصورة الشعور بالقدرة فقط ولكن أيضا تصور القدرة في التحكم في السلوك، لقد تم إثبات أن السيطرة السلوكية المتصورة، الجدوى، والكفاءة الذاتية له تأثير قوي على النية المقاولاتية (Almobairek و Monolova 2012، Hessels وآخرون 2008، Lakovleva وآخرون 2011، Kantonen وآخرون 2013، Krueyer وآخرون 2000، Linan و Chen 2009، Moriano وآخرون 2012) (Al-Jubari I. H., 2019, p. 1327).

يقترَب مفهوم السيطرة السلوكية المتصورة مع مفهوم "الجدوى"، ويمكن تقسيمه إلى قسمين: أولاً: مع مفهوم المعتقدات، الكفاءة الشخصية (Bandura 1982) التي يتم تفسيرها بدرجة السهولة أو الصعوبة التي يتصورها المفاوض بشأن السلوك المعني، وثانياً مع إمكانية التحكم المتصورة التي يتم تفسيرها من خلال الدرجة التي يعتمد فيها تنفيذ الفعل على الذات فقط (Emin 2004) (Rouveure.T, 2017, p. 65).

تعتبر الأبحاث في مجال المقاولاتية في توسيع متنام، تتعلق بكل سلسلة العملية المقاولاتية، من المرحلة التمهيديّة إلى مرحلة الفعل، فيما يتعلق بالمرحلة الأولى (التمهيديّة)، فإن البحث بشكل أساسي موجه نحو النية المقاولاتية (T.Randriamanalin, 2020, p. 48).

السيطرة السلوكية تقيس قدرة الأفراد على مراقبة وضع المشاريع حيّز التنفيذ، فهي تقيس صعوبة الانتقال إلى الفعل (Kantonen et al, 2013) (Maâlaoui A. M., 2018, p. 107). السيطرة السلوكية المتصورة تمثل قدرة الفرد على تجاوز الصعاب لوضع السلوك المدروس حيّز التنفيذ (Tounés 2006)، فحسب Ajzen 1991، النية لا يمكن التعبير عنها، إلا إذا كانت تحت المراقبة لإرادة الفرد، هذا العامل يعتبر أيضا مرجع للمعارف ودرجة مراقبة الفرد لمهاراته الذاتية، وخبراته، والعراقيل التي تواجهه، وأيضا الموارد والفرص الضرورية، تهدف تحقيق السلوك المرغوب (Errays, 2017, p. 21).

السيطرة السلوكية المتصورة هي تصور قريب جدا من الكفاءة الذاتية (L'auto efficacité) بما أنهما تصوران يعتمدان على تقييم للموارد الفردية لتحقيق أو مراقبة حالة معينة، يشير إلى "الحكم الذي يحمله الفرد على وجود أو غياب الموارد الضرورية لتنفيذ السلوك" (Madden, 1986, P457)، Ajzen 1985 يفرّق بين العوامل الداخلية للسيطرة (القدرة الشخصية) والعوامل الخارجية التي ترتبط بعناصر الوضعيات مثل التوفر والدعم (Hidoussi, 2016, p. 25).

كما يشير Ajzen (1991) أيضا أن السيطرة السلوكية المتصورة هي أكثر توافقا مع تصور الفعالية الذاتية لـ Bandura (1982) التي تهتم بالأحكام المتعلقة بمدى إمكانية تنفيذ مسارات العمل المطلوبة للتعامل مع الحالات المحتملة (Ajzen I. , 1991, p. 184).

السيطرة السلوكية المتصورة تأتي من معتقدات السيطرة وهي تصور الفرد لمدى صعوبة القيام بسلوك معين (Cheng, 2019, p. 570).

السيطرة السلوكية المتصورة تمثل معتقد الشخص بدرجة صعوبة أو سهولة أداء السلوك، ويشمل تقييم السيطرة السلوكية المتصورة رصد جوانب الذات (الدافع...) والآليات المعرفية (التخطيط، والتقييم لذاتي) وسياق مسار النشاط (Bachiri, 2016, p. 115).

1.7.1- الدعم الحكومي:

على مدى العقود الثلاثة الماضية، شهدت معظم البلدان الإفريقية نموا اقتصاديا إيجابيا، وهو أمر مشجع، على الرغم من هذه الاتجاهات الإيجابية، إلا أن ظروف المعيشة والبطالة لمعظم الأفارقة تحتاج إلى الكثير مما هو مرغوب فيه (Machuma و Frederick، 2010)، نظرا لأن المقاولاتية يمكن أن تخلق فرص عمل وتوفر سبل عيش لائقة وتساهم في الناتج المحلي الإجمالي، يجب أن تحظى تنمية المقاولاتية وتعزيزها في إفريقيا بالاهتمام والدعم الذي تستحقه (Ozgen و Minsky، 2007، Balkiene و Jayminas، 2010، Atiase، 2018، p. 2).

يعد دعم المقاولاتية قضية رئيسية لأنه يساهم في تحسين معدل بقاء المؤسسات الجديدة (، 2013، Bakkali، Pluchart، Siegel، 2006، Vedel، 2008) وفي تطوير إنشاء مؤسسات جديدة (Rouveure.T، 2017، p. 11).

الانتقال من مرحلة إلى أخرى يتطلب تنوع الشروط المؤسسية التي تؤثر على خاصية المقاولاتية متعددة الأوجه (الوصول إلى الدعم المالي، التعليم والتكوين، نقل البحث والتطوير والتقنيات، الوصول إلى هياكل الدعم العام والخاص، ثقافة المؤسسات...)، هذه الظروف البيئية حسب العديد من الباحثين (Van، Hessels، 2008، Thurik و Acs و Szerb، 2008)، ثلاثة مكونات رئيسية لإنجاز المقاولاتية: المواقف، النشاط والتطلعات المقاولاتية، المواقف المقاولاتية (شرعية المقاولاتية في المجتمع)، بإمكانها التأثير على النشاط المقاولاتي، بعبارة أخرى، إذا كانت المواقف الوطنية إيجابية نحو المقاولاتية، فهذا يعتبر دعم ثقافي، المساعدات، الموارد المالية والشبكات، كلها مفيدة للمقاول المحتمل، ولكن الجانب المهم يبقى ميول السكان نحو إنشاء مؤسسات جديدة (Bissiriou، 2011، p. 42).

المقاولاتية هي عنصر أساسي في خفض معدلات بطالة الشباب، فهي تؤثر إيجابيا على التنمية الاقتصادية، ألمانيا والولايات المتحدة واليابان هي أمثلة رئيسية، حيث أدت السياسات التي تركز على المقاولاتية إلى التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، يمكن أن يؤثر الدعم الحكومي للمقاولين بشكل إيجابي على النشاط المقاولاتي العام على المستوى الوطني، هذه السياسات مهمة، لاسيما عندما تواجه تحديات العولمة والصناعة (Djordjevic, 2021, p. 2).

أنشئت الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب بالجزائر سنة 1996، بهدف تشجيع ومرافقة ودعم إنشاء مؤسسات من طرف الشباب العاطل عن العمل البالغين من العمر من 19 سنة إلى 35 سنة. يتمثل دور الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ENSEJ) في تقديم إجراءات الدعم التالية: (ضيف الله محمد الهادي، مهاوات لعبيدي، لبزة هشام، 2018، صفحة 151).

- تشجع كل التدابير المساعدة على ترقية تشغيل الشباب من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف.
- إتاحة المعلومات الاقتصادية والتقنية والتشريعية لأصحاب المشاريع لممارسة نشاطاتهم.
- تقديم المعلومات للشباب ذوي المشاريع في مختلف المجالات الاقتصادية، تقنية، تنظيمية وتشريعية.
- تقوم بمرافقة أصحاب المشاريع خلال مرحلتي الإنشاء والتوسع.
- تتابع الاستثمارات التي ينجزها أصحاب المشاريع في إطار احترامهم لبنود دفتر الشروط.
- تقوم بتسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب منها الإعانات، التخفيضات في نسب

الفوائد.

دعم المقاولاتية يتعلق غالبا بالدعم الذي يسمح بتسهيل الوظائف الأولية للمقاول: كيفية مقابلة المصرفيين، استكمال الملفات الإدارية، الحصول على المعلومات القانونية، يغطي مفهوم دعم المقاولاتية مجموعة من العلاقات أو

الوساطات التي تهدف إلى توفير الموارد المالية والمادية والغير مادية الضرورية للشخص الذي يريد أن ينشأ أو يعيد بعث مؤسسة (Larioui, 2020, p. 176)،

بصفة عامة، الدعم المقاولاتي هو عملية تسمح للداعم بتزويد الشخص المدعوم بالوسائل والمعرفة والمهارات والصفات المقاولاتية من أجل تطوير إمكانياته الخاصة بالتسيير (Larioui, 2020, p. 177).

في إطار مكافحة البطالة وترقية المؤسسات الخاصة الصغيرة، أنشأت الحكومة الجزائرية عدة أجهزة لدعم إنشاء المؤسسات تمثلت في: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANJEM)، الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC).

الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) مسؤولة عن تنفيذ الحلول العملية لمكافحة البطالة وتعزيز التكامل الاقتصادي في إطار تنشيط القطاع الخاص، فهي وكالة حكومية دورها دعم إنشاء مؤسسات، وتنتشر عبر كامل التراب الوطني.

يتم ضمان مهمة التعليم المقاولاتي على مستوى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) من خلال ثلاثة أنشطة: التكوين، إعداد مخطط الأعمال، رأس المال الاجتماعي.

التكوين يهدف إلى إكساب المقاول صفات ومهارات، فالمقاول يحتاج إلى معرفة تناسب بين العرض والطلب في السوق، وحول الأساليب المختلفة لتحديد سعر البيع، وحساب تكاليف الإنتاج، واستيعاب مفاهيم التسويق الأساسية، كما يعد إعداد مخطط الأعمال فرصة للمنشئ للتفكير جيدا في جميع جوانب أعماله، والنظر في نتائج المحاور التسويقية المختلفة، وتقييم العديد من الاستراتيجيات المالية والتشغيلية، وتحديد الموارد البشرية والموارد المادية والمالية الضرورية لتحقيق هذه الأهداف، بينما رأس المال الاجتماعي يمثل العلاقات الإنسانية لرائد الأعمال مع الأصدقاء والزعماء والعملاء (رأس المال الاجتماعي) التي تشارك في ظهور الفرص والمهارات (Larioui, 2020, pp. 178-179).

2.7.1- البنوك الإسلامية:

تقوم البنوك الإسلامية بوظيفة الوساطة المالية على غرار البنوك التقليدية، إلا أنها تختلف عنها في بعض المبادئ التي تقوم عليها، فالبنوك الإسلامية مؤسسة مالية مصرفية دورها يتمثل في تجميع الأموال ثم توظيفها وفق مبادئ الشريعة الإسلامية بما يحقق خدمة مجتمع التكامل الإسلامي وضمن تطبيق عدالة التوزيع وتوظيف المال في النطاق الإسلامي.

كما عرفت البنوك الإسلامية بأنها مؤسسات مصرفية، جميع معاملاتها وأنشطتها الاستثمارية ملتزمة بأحكام ومقاصد الشريعة الإسلامية، وأهدافها مرتبطة بأهداف المجتمع الإسلامي في الداخل والخارج (هاني، 2019، صفحة 392).

تتميز البنوك الإسلامية عن غيرها من البنوك بعدة خصائص تتمثل في:

- عدم التعامل بالفوائد الربوية سواء أخذ أو عطاء.
- الاستثمار في المشاريع المتوافقة مع الشريعة الإسلامية (حلال).
- هي بنوك اجتماعية في المقام الأول، وبالتالي تقوم على مبادئ المسؤولية الاجتماعية، حيث تسعى لتحقيق التكافل الاجتماعي.
- يتولى البحث عن الاستثمارات، ودراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات ويتحمل نتيجة الاستثمار ربح أو خسارة.

- البنك الإسلامي لا يمارس عملية خلق الائتمان (الودائع)، لأنه لا يتعامل بالفوائد (هاني، 2019، صفحة 392).

يعرف التمويل الإسلامي من عدة زوايا، فقد يركز على مبادئ التمويل الإسلامي، أو الهدف منه، أو موضوعه، أو أخلاقيات التمويل الإسلامي.

حيث يهدف التمويل الإسلامي إلى تطوير الخدمات المصرفية والمنتجات المالية وجعلها متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

يعبر عن التمويل الإسلامي في المفهوم المعاصر بالعلاقة بين المؤسسات المالية والمؤسسات أو الأفراد، قصد توفير المال للانتفاع به للحاجيات الشخصية أو لغرض الاستثمار، من خلال توفير أدوات مالية مطابقة للشريعة الإسلامية، مثل عقود المشاركة، المرابحة، الإجارة، الاستصناع، السلم أو القرض" (قويدري، 2018، صفحة 277).

تتبع خصائص التمويل الإسلامي من نظرة أن المال يجب أن يسير وفق أوامر الله سبحانه ومقاصده من خلق هذا المال، ووفقا لهذا الأساس تتمثل أهم خصائص التمويل الإسلامي في (قويدري، 2018، صفحة 278):

- استحقاق ربح الممول في جميع أنواع التمويل الإسلامي بسبب ملك المال.
- يرتبط التمويل الإسلامي في جميع الصيغ بالجانب الحقيقي للاقتصاد.
- استبعاد التعامل الربوي.
- يوجه المال نحو الاستثمار الحقيقي.
- استثمار المال في الأوجه الحلال.

البنوك الإسلامية في الجزائر:

ينشط في الجزائر بنكان إسلاميان هما: بنك البركة وبنك السلام.

بنك البركة الجزائري:

بنك البركة الجزائري هو أول بنك إسلامي مشترك بين القطاع الخاص والعام، يؤسس في الجزائر، أنشئ سنة

1991، في إطار قانون النقد والائتمان (القانون رقم 90-10 الصادر في 14 أبريل 1990).

بنك البركة الجزائري يجمع بين البنك التجاري وبنك الأعمال والاستثمار، يبلغ رأس ماله الاجتماعي 500 مليون دينار جزائري، مقسمة إلى 500.000 سهم، قيمة كل سهم 1000 دج، يشترك فيها: (سمر، 2020، صفحة 121).

- مجموعة البركة الإسلامي الجزائري 56%.

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية 44%.

يقدم بنك البركة توليفة متنوعة من صيغ التمويل الإسلامي، تختلف باختلاف طبيعة النشاط الممول، حيث تغلب صيغة السلم وصيغة المراجعة على تمويل أنشطة الاستغلال، وصيغتي الاستصناع والإجارة تغلبان في تمويل أنشطة الاستثمار (عزاز، 2019، صفحة 41).

كما عرفت سنة 2014، تعزيز المنتجات الموجهة للمؤسسات الصغيرة بصيغ جديدة تتمثل في الإجارة المصغرة والمراجعة المصغرة، حيث وجهت في مرحلة تجريبية لمنطقة وسط الجزائر، قصد تعميمها إلى باقي أنحاء الوطن (عزاز، 2019، صفحة 43).

بنك السلام:

بنك السلام بنك إسلامي، يعمل طبقا للقوانين الجزائرية، ووفقا لأحكام الشريعة الإسلامية في كافة تعاملاته، أنشئ نتيجة للتعاون الجزائري الخليجي، ثم اعتماد بنك السلام بالجزائر سنة 2008، حيث بدأ مزاولته نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة، وعصرية، بغية تلبية حاجات السوق والمتعاملين والمستثمرين، وتضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة والاقتصاد (هاني، 2019، صفحة 399).

Khan (1997) يوضح بأن النظام المالي الإسلامي يجب أن يعتني بمن لا يمكن أن يدعمهم السوق، والذين لا يستطيعون التعامل مع القوى الاقتصادية أو الذين لا يستطيعون الوصول إلى الموارد المالية التي تسمح لهم باستغلال الفرص الاقتصادية من حولهم (Amzi, 2013, p. 77).

سن بنك الجزائر قواعد بمنتجات الصيرفة الإسلامية، وذلك من خلال النظام رقم 20-02 المؤرخ في 15 مارس 2020، الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية (بلقاسمي، 2020، صفحة 89).

3.7.1- التحفيز الضريبية:

أظهرت تجارب البلدان الناشئة والصناعية أن المقاولاتية تمثل وسيلة فعالة لتعزيز الإنتاجية والنمو الاقتصادي وخلق فرص العمل، والضرائب تعتبر من أهم الأدوات المفضلة من قبل السلطات العمومية، بفضل مساهمتها في التأثير على معدل إنشاء مؤسسات، ويمكن اعتبارها رافعة للاستثمار إذا كانت مناسبة وجذابة، كما يمكن اعتبارها بمثابة كبح ومعرقل لعملية إنشاء مؤسسات إذا كانت غير مناسبة، لذلك تسعى السلطات العمومية لجعل لوائحها الضريبية جذابة ومحفزة لتوجيه الشباب نحو إنشاء مؤسسات.

تعتبر الجزائر من الدول التي اهتمت بهذه الحوافز الضريبية في إطار تحسين مناخ الاستثمار، ويتجلى ذلك من خلال إنشاء العديد من التدابير المحفزة التي تم إصلاحها عدة مرات وتكييفها مع الوضع الاقتصادي للبلاد (Zaid H. Taibi, 2019, p. 73).

تمثل الإعفاءات الضريبية تقليص لمداخل الدولة والجماعات المحلية، وبالتالي تعتبر الإعفاءات الضريبية نفقات ضريبية (Schoenauer, 2006 - C). حيث يتم تحليل النفقات الضريبية على أنها أحكام تنظيمية (تشريعية) يؤدي تنفيذها إلى خسارة إيرادات الدولة وتخفيف العبء الضريبي على دافعي الضرائب (C. (Velanduc, 2004) (Zaid H. Taibi, 2019, p. 74).

تأخذ النفقات الضريبية عدة أشكال، إعفاءات، تخفيض، قرض ضريبي، يتم إنشاؤها قصد تشجيع (P. (Muet, S. Dyi, 1987).

- فئة دافعي الضرائب.

- نوع من السلع والخدمات.
 - نشاط اقتصادي أو اجتماعي أو ثقافي.
 - منطقة جغرافية. (Zaid H.Taibi, 2019, p. 74).
- تمثل التحفيزات الجبائية استخدام الضرائب كسياسة لتحفيز الأفراد على اتباع نشاط محدد أو سلوك معين، قصد تحقيق أهداف الدولة بواسطة منح إعفاءات مؤقتة أو دائمة أو تخفيضات معينة في وعاء الضريبة أو معدلاتها، وبالتالي فالتحفيزات الجبائية تمثل مساعدات مالية غير مباشرة تمنحها الدولة في إطار سياستها الاقتصادية إلى بعض الأعوان الاقتصاديين لتحفيزهم على مباشرة العملية الاستثمارية.
- مكونات التحفيز الضريبي:** تتمثل أهم مكونات التحفيز الضريبي في: (مزيان،س.مناصرة، 2015، صفحة 125).
- **التخفيضات الضريبية:** تمثل تقليص قيمة الضريبة المستحقة بناء على توجهات السياسة الاقتصادية.
 - **المعدلات التمييزية:** تمثل تصميم جدول الأسعار الضريبية يحتوي على عدد من المعدلات تتوافق مع حجم المشروع.
 - **نظام الاهتلاك:** الاهتلاك يعتبر مسألة ضريبية، حيث كلما كان قسط الاهتلاك كبير كلما قلت الضرائب المفروضة على المؤسسة.
 - **الإعفاء الضريبي:** الإعفاء الضريبي يعرف بأنه عدم إخضاع المؤسسة للضريبة بهدف تشجيعها وتحفيزها لاتخاذ قرار الاستثمار. (مزيان،س.مناصرة، 2015، صفحة 125).

خاتمة الفصل:

تطرقنا خلال هذا الفصل إلى الإطار النظري للدراسة، والذي يهدف إلى تحديد المفاهيم والتعاريف الواردة في البحث، حيث تم وضع تعريف للمقاوالاتية، والمقاول، والتطرق لأهم نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي، والأكثر استخداما في أبحاث النية المقاوالاتية، كما قمنا بوضع مفاهيم لمتغيرات الدراسة والمستمدة من نموذج البحث المتمثل في نظرية السلوك المخطط، كي يكون الإطار النظري متوافق ومنسجم مع الدراسة الميدانية للبحث، وبالتالي قمنا بتعريف النية المقاوالاتية، ومفهوم الموقف تجاه السلوك المقاوالاتي، وفكرة مشروع، والدوافع المقاوالاتية، ومفهوم المعايير الذاتية، والمجموعات المرجعية، والثقافة المقاوالاتية، ومفهوم السيطرة السلوكية المتصورة، والدعم الحكومي، والبنوك الإسلامية، والتحفيزات الضريبية.

الفصل الثاني:

الدراسات السابقة.

مقدمة:

يعتبر أي بحث امتداد للبحوث التي سبقته، فالبحوث العلمية تبنى على المعرفة الموجودة، لأن المعرفة هي عملية تراكمية، يتم بناؤها بفضل جهود المجموعة والأجيال المتعاقبة، وبالتالي يعتبر الوقوف والاهتمام بالدراسات السابقة عنصر أساسي من عناصر خطة البحث العلمي، فالاطلاع على الدراسات السابقة التي أجرت من طرف الباحثين، والتي لها صلة بموضوع البحث، تساعد الباحث في الحصول على خلفية علمية، للتأكد من شمول بحثه على جميع العوامل المؤثرة على دراسته.

العديد من الأبحاث كان هدفها دراسة نية الطلبة الجامعيين لإنشاء مؤسسات، وتحليل العوامل التي تؤثر على هذه النية، باستخدام نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي. حيث أجريت هذه الدراسات على عينات طلبة بجامعة مختلفة، وفي مناطق وظروف مختلفة، وبالتالي قمنا بتحليل بعض الدراسات الخاصة بالنية المقاولانية للطلبة الجامعيين بالجزائر، وبمختلف مناطق العالم، خلال الخمس سنوات الأخيرة، قصد الاطلاع على الأدوات والاختبارات والمنهجية التي استخدمت للتحقق من فرضيات الدراسة والإجابة على إشكالية البحث، والاستفادة من النتائج ومقارنتها بنتائج بحثنا.

المبحث الأول: الدراسات السابقة.الدراسة رقم 01:

تمثل هدف دراسة BACHIRI سنة 2016 بالمغرب في تحديد تأثير المتغيرات المستقلة المستمدة من نموذج السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) على النية المقاولانية للطلبة، لتقييم تأثير برامج التكوين المقاولاتي على النوايا المقاولانية لطلبة جامعة الرباط بالمغرب.

فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: الموقف تجاه السلوك المقاولاتي له تأثير إيجابي على النية المقاولانية للطلبة.

الفرضية الثانية: المعيار الذاتي المتصور له تأثير إيجابي على النية المقاولانية للطلبة.

الفرضية الثالثة: السيطرة السلوكية المتصورة لها تأثير إيجابي على النية المقاولانية للطلبة.

أداة الدراسة:

تم استخدام استبيان كأداة للدراسة سنة 2015/2014، ثم توزيعه على نحو 90 طالبا من جامعة الرباط بالمغرب، والذين تلقوا تكوين مقاولاتي، ثم استرجاع 65 استبيان، ثم استخدام سلك ليكارت لاجابات الطلبة. تمثل التكوين المقاولاتي الذي تلقاه الطلبة في: العمل على مشروع مهني يسمح للطلبة للانتقال من منطق تسييري إلى منطق مقاولاتي، تأطير لإعداد مخطط أعمال بالإضافة إلى نموذج الأعمال، والخيارات الإستراتيجية وغيرها، التطرق إلى جميع مراحل إنشاء مؤسسة (التأسيس، النظام الأساسي...)، العمل على برنامج تعليمي لتسيير المؤسسة، العمل على تقنيات التطوير الشخصي (تنمية الثقة، تطوير المرونة...).

نتائج الدراسة:

أظهرت نتائج الدراسة تأثير عاملين ذات دلالة على النية المقاولانية، السيطرة السلوكية المتصورة والموقف تجاه السلوك، كل متغير منهما له تأثير خاص على متغير النية.

على عكس متغير "المعايير الذاتية" لا تمارس أي تأثير واضح على المتغير التابع (النية).

سمحت نتائج الدراسة بتحديد معادلة الانحدار التالية:

$$Y_{\text{Intention}} = 0.278_{\text{contrôle perçu}} + 0.602_{\text{Attitude}} + 0.016_{\text{norme}} - 0.028.$$

متغير الجاذبية له أكبر وزن في شرح النية المقاولاتية للطلبة خلال هذا البحث، مما يستدعي الجامعة للابتكار على المستوى البيداغوجي وتوجيه التعليم نحو بناء مشروع مهني مناسب يركز على منطق مقاولاتي، جزء كبير من طلبة الجامعة المغربية يتجنب المخاطرة ويبحث عن عمل كأولوية بالوظيفة العمومي، لذا يجب أن ينظر إلى المقاولاتية على أنها اختيار بديل لمسار مهني أجبر، ولكن أيضا وظيفي جذاب.

معامل التحديد في هذه الدراسة بلغ (0.468)، مما يدل على أن المتغيرات المستقلة التي تم دراستها بهذا البحث فسرت حوالي 46% من النية المقاولاتية للطلبة، مما يسبب وجود عوامل أخرى غير مدرجة بنموذج نظرية السلوك المخطط تفسر أيضا النية المقاولاتية (الجنس، تجربة العمل، وجود وسائل التمويل...).

الدراسة رقم 02:

حاولت دراسة Boudia سنة 2016 بالجزائر تفسير تأثير الدافع على النية المقاولاتية لـ 215 طالب، ماستر 1 وماستر 2، بجامعة تلمسان، من الناحية النظرية ارتكز هذا البحث على نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي، على غرار نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991).

إشكالية الدراسة:

هل يؤثر الدافع إيجابيا على نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة؟

من أجل الإجابة على إشكالية الدراسة، تم استخدام استبيان مكون من 10 فقرات، ثم توزيعه سنة 2014 على طلبة ماستر 1 وماستر 2، بكلية العلوم الاقتصادية بجامعة تلمسان، ثم استرجاع 215 استبيان صالح للدراسة.

أثبتت نتائج الدراسة أن المتغير المستقل (الدافع) له تأثير ذو دلالة على النية المقاولاتية، بحيث أن هذا المتغير المستقل فسر حوالي 22.7% من المتغير التابع (النية المقاولاتية)، وبالتالي يمكن القول بأن هناك علاقة واضحة بين الدافع والنية.

كما أظهرت نتائج الدراسة أن 71% من الطلبة المبحوثين لديهم دافع لنية إنشاء مؤسسة بهدف تجنب البطالة، وأن 48% منهم لديهم دافع لإنشاء مؤسسة بفضل جاذبية الامتيازات التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (Ansej)، 75% من الطلبة دافعهم لإنشاء مؤسسة تتمثل في استغلال شهادتهم الجامعية، بينما 68% من الطلبة يمثل استغلال فرصة منتج أو خدمة موجودة في السوق دافع لهم لإنشاء مؤسسة، و53% من الطلبة لديهم فكرة لإنشاء مشروع ولكن تشكيل هذه الفكرة يمثل عائق بسبب الحصول على المعلومات بخصوص دراسة السوق، الزبائن، المنافسين...، كما أن أغلبية الطلبة لديهم شجاعة لتحقيق تحدي، ويرغبون في الحصول على الاستقلالية، وأيضا 62% من الطلبة لديهم دافع لإنشاء مؤسسة لأنهم يعتبرون الآباء والمقربين المقاولين ناجحين، ومعظم الطلبة يمثل لديهم الحصول على الأموال وتحمل المسؤوليات دافع لإنشاء مؤسسة.

استنتجت الدراسة أن دوافع الطلبة له تأثير إيجابي على نية إنشاء مؤسسة، حيث أن الطلبة يرغبون في الحصول على الاستقلالية، تحمل المسؤولية، كسب المال، مواجهة تحديات جديدة، استغلال فرصة موجودة في السوق، استغلال المعارف الفنية التي يملكونها، كما أشارت الدراسة إلى أن إجراءات الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب تعتبر دافع للطلبة لإنشاء مؤسسة.

الدراسة رقم 03:

هدفت دراسة GUENOUN سنة 2017 بالجزائر إلى اختبار نموذج مطور للنية المقاولاتية على عينة من

طلبة جامعة وهران 2-الجزائر.

إشكالية الدراسة:

ما هي العوامل المؤثرة على نية إنشاء مؤسسة لدى طلبة كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية بجامعة وهران 2.

هدف الدراسة:

الهدف من هذا البحث هو دراسة المرحلة التي تسبق عملية إنشاء مؤسسة، من خلال اختبار نموذج (2003) Tounès المرتكز على نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)، لمعرفة مدى تأثير ثلاثة محددات (المواقف اتجاه السلوك، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية المتصورة) على النية المقاولاتية للطلبة.

عينة الدراسة:

تمثلت عينة الدراسة في الطلبة الجامعيين الذين هم في نهاية المسار الجامعي، ليسانس، وماستر 2، حيث تم توزيع 500 استبيان، بينما تم استخدام 419 استبيان صالح للدراسة (306 طالب سنة ثالثة ليسانس، 113 طالب سنة ثانية ماستر).

أداة الدراسة:

تمثلت أداة الدراسة في استبيان يتكون من 03 أقسام و19 فقرة، تم اختياره على 35 طالب.

فرضيات الدراسة:

تمثلت فرضيات الدراسة في:

الفرضية الأولى (H1): يوجد ارتباط تنبؤي إيجابي بين المواقف اتجاه السلوك، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية المتصورة (المتغيرات المستقلة) والنية المقاولاتية (المتغير التابع).

الفرضية الثانية (H2): يوجد ارتباط تنبؤي إيجابي بين المواقف تجاه السلوك والنية المقاولاتية للطلبة.

الفرضية الثالثة (H3): يوجد ارتباط تنبؤي إيجابي بين المعايير الذاتية والنية المقاولاتية للطلبة.

الفرضية الرابعة (H4): يوجد ارتباط تنبؤي إيجابي بين السيطرة السلوكية المتصورة والنية المقاولاتية للطلبة.

نتائج الدراسة:

تم استخدام التحليل الإحصائي لإثبات أو نفي فرضيات الدراسة.

الفرضية الأولى: أظهرت نتائج التحليل الإحصائي باستخدام نموذج الانحدار المتعدد بأن المتغيرات المستقلة

(المواقف اتجاه السلوك، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية المتصورة) تأثير إيجابي على النية المقاولاتية للطلبة وفق

المعادلة التالية:

$$y(\text{النية المقاولاتية}) = 0.198 X_1 + 0.198 X_2 + 0.019 X_3 + 0.388$$

X_1 : المواقف اتجاه السلوك.

X_2 : المعايير الذاتية.

X_3 : السيطرة السلوكية المتصورة.

وعليه تأكيد الفرضية الأولى.

الفرضية الثانية: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام نموذج الانحدار البسيط أثبتت أن المواقف اتجاه

السلوك تؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية للطلبة، حيث تم إثبات صحة الفرضية الثانية.

الفرضية الثالثة: أثبتت نتائج الانحدار البسيط وجود تأثير إيجابي للمعايير الذاتية على النية المقاولاتية

للطلبة.

الفرضية الرابعة: نموذج الانحدار البسيط نفى الفرضية الرابعة، بوجود تأثير إيجابي للسيطرة السلوكية المتصورة

على النية المقاولاتية للطلبة.

أثبتت نتائج الدراسة أن المتغيرات الثلاثة (المواقف اتجاه السلوك، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية المتصورة)

لها تأثير إيجابي على النية المقاولاتية للطلبة، بعد إجراء الانحدار المتعدد، لكن بعد دراسة تأثير كل متغير على حدا

على النية المقاولانية، خلصت النتائج إلى وجود تأثير ايجابي متساو بين المتغيرين المستقلين (المواقف، المعايير الذاتية) على النية المقاولانية، ومتغير السيطرة السلوكية ليس له تأثير على النية المقاولانية للطلبة.

استنتجت الدراسة أن طلبة العينة لديهم نية مقاولانية، كما أن متغير السيطرة السلوكية ليس لها تأثير على النية بسبب: نقص التحسيس للمقاولانية، محدودية الخبرات المهنية، نقص حاضنات الأعمال، الموارد المالية والخبرة هما العاملان اللذان يحددان من النية المقاولانية.

اقترحت الدراسة أهمية التفكير في مقاربات نظرية أخرى واختبار نماذج جديدة للنية المقاولانية.

الدراسة رقم 04:

هدف الباحث MAHENDRA وآخرون سنة 2017 إلى معرفة تأثير التكوين المقاولاني على النية المقاولانية للطلبة المسجلين بقسم التسيير بكلية العلوم الاقتصادية، بجامعة مالانج (Malang)، بأندونيسيا، قامت الدراسة بفحص 06 فرضيات، وتشمل:

الفرضية الأولى (H₁): العلاقة بين التكوين المقاولاني والنية المقاولانية.

الفرضية الثانية (H₂): العلاقة بين الدافع المقاولاني والنية المقاولانية.

الفرضية الثالثة (H₃): العلاقة بين المواقف المقاولانية والنية المقاولانية.

الفرضية الرابعة (H₄): العلاقة بين الدافع المقاولاني والموقف المقاولاني.

الفرضية الخامسة (H₅): العلاقة بين التكوين المقاولاني والدافع المقاولاني.

الفرضية السادسة (H₆): العلاقة بين التكوين المقاولاني والموقف المقاولاني.

اقترحت الدراسة نموذج يتكون من أربعة متغيرات تمثلت في: الدافع المقاولاني، التكوين المقاولاني، الموقف

المقاولاني، النية المقاولانية.

تمثلت عينة الدراسة في 230 طالب مسجلين بقسم التسيير، بكلية العلوم الاقتصادية، بجامعة مالانج، باندونوسيا، كل طلبة العينة تلقوا تكوين مقاولاتي، تم تحليل 224 إجابة كاملة.

نتائج الدراسة:

أثبتت نتائج الدراسة أن النموذج مناسب لفحص فرضيات البحث.

كشفت نتائج البحث نتيجة مهمة تمثلت في عدم وجود علاقة مباشرة بين التكوين المقاولاتي والنية المقاولاتية، وبالتالي تم رفض الفرضية الأولى.

أظهرت النتائج أن التكوين المقاولاتي يؤثر مباشرة في الدافع المقاولاتي، والمواقف المقاولاتية، ولديه تأثير غير مباشر على النية المقاولاتية، وبالتالي تم تأكيد الفرضية الثانية، والفرضيات الثالثة والرابعة والخامسة والسادسة.

الدافع المقاولاتي والموقف المقاولاتي هما متغيران وسيطان بين التكوين المقاولاتي والنية المقاولاتية، هذه النتائج توافق مع دراسة (Rengiah و Sentora 2016).

اقترحت الدراسة إجراء أبحاث أخرى لاكتشاف الخصائص النفسية الأخرى التي تؤثر فعليا على النية المقاولاتية للطلبة.

الدراسة رقم 05:

بحث BOISSIN وآخرون سنة 2017 في القدرات المقاولاتية ومواقف الطلبة الفرنسيين، من خلال تحديد المجموعات الفرعية داخل مجتمع الطلبة، والتي غالبا ما يفترض أنها متجانسة.

يعتبر البحث السؤال التالي وثيق الصلة: هل نموذج النية مناسب لجميع الطلبة؟ بمعنى آخر، هل توجد نماذج

فرعية مختلفة لتكوين النية وفقا لاختلافات الطلبة؟

من خلال التركيز على النية المقاولاتية للطلبة، تسعى هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على العناصر التي لم يتم اكتشافها بشكل كاف في الأدبيات السابقة، بما في ذلك المتغيرات التي تميز بداية نية الأعمال، والتنوع في الملفات الشخصية، والنوايا المقاولاتية على المدى القصير والبعيد.

ثلاثة أهداف رئيسية لهذا البحث:

1- اقتراح امتداد لنظرية السلوك المخطط الذي يعكس خصائص الطلبة.

2- تحديد اختلاف وزن محددات النية المقاولاتية وفق ملفات (Profil) الطلبة.

3- توصيف ملفات الطلبة حسب المتغيرات الاجتماعية والديمغرافية المتاحة.

كخطوة أولى، اختبر البحث العناصر التي تتنبأ بالنية، والمشتقة من نظرية السلوك المخطط لAjzen

(1991):

H₁: السيطرة المتصورة لها تأثير على النية.

H₂: الموقف لها تأثير على النية.

H₃: المعايير الذاتية لها تأثير على النية.

حاول هذا البحث دراسة الصلة بين السيطرة المتصورة والموقف، وبالتالي تفترض الدراسة:

H₄: الموقف هو المتغير المسيطر الذي النية المقاولاتية.

H₅: الموقف يتوسط تأثيرات، (a) المعايير الذاتية، (b) السيطرة المتصورة.

اهتمت هذه الدراسة أيضا بالاختلافات الزمنية، من خلال الفصل بين النوايا قصيرة المدى (أي بعد تخرج

الطلبة مباشرة)، والنوايا طويلة المدى، وبالتالي تم وضع الفرضية.

H₆: محددات النية المقاولاتية تختلف حسب قياس النية على المدى القصير أو البعيد.

يسعى هذا البحث إلى فهم اختلافات قيم عناصر النية، وفقا للمجموعات التي ينتمي إليها الطالب، وبالتالي تمت صياغة الفرضية التالية:

H7: توجد نماذج فرعية محددة لوصف تشكيل النية المقاولاتية من خلال مجموعات فرعية من الطلبة.

عينة الدراسة:

تمثلت عينة الدراسة في 2267 طالب من مختلف مؤسسات التعليم العالي بتولوز (Toulouse)

بفرنسا.

نتائج الدراسة:

تكتشف النتائج نظرة الطلبة المقاولاتية من حيث تصوراتهم ونواياهم فيما يتعلق بالمقاولاتية بصفة عامة.

تم التحقق من الفرضيتان الأولى (H1) تأثير السيطرة السلوكية على النوايا، والفرضية الثانية (H2) تأثير

المواقف على النوايا، تم رفض الفرضية الثالثة (H3) أثبتت النتائج أن المعايير الذاتية ليس لها تأثير مباشر على

النوايا. أما بخصوص الفرضية الرابعة (H4)، فبغض النظر عن البعد الزمني، الموقف هو المؤثر الرئيسي على تكوين

النوايا، السيطرة السلوكية المتصورة لها تأثير أقوى على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة بعد التخرج. تؤثر هذه

الرؤية قصيرة المدى مقابل الرؤية طويلة المدى على تكوين النوايا (الفرضية السادسة H6).

أظهرت النتائج أيضا صحة الفرضية الخامسة (H5)، حيث تمارس المعايير الذاتية تأثيرا غير مباشر على

النية من خلال المواقف (H5a)، كما يتأثر الموقف أيضا بالسيطرة المتصورة (H5b) ويتوسط في تشكيل النية

المقاولاتية.

من خلال استخدام نماذج نية فرعية على ثلاثة مجموعات مختلفة من العينة، تبين أن تأثير المتغيرات يتطور

ويتغير حسب الأفق الزمني، كما أن محددات النية ليست متطابقة وليس لها نفس التأثيرات عبر مجموعات الطلبة.

(الفرضية السابعة H7).

أجريت الدراسة في منطقة واحدة في فرنسا، لهذا اقترح البحث مزيداً من الأبحاث على عينات مختلفة من الطلبة وفي مناطق أو دول مختلفة، لتأكيد أو نفي هذه النتائج.

الدراسة رقم 06:

هدفت دراسة WAHIDI سنة 2017 إلى دراسة النية المقاولاتية لطلبة الصيدلة بجامعة لبنان، حيث يعاني طلبة الصيدلة بلبنان من البطالة. بالارتكاز على نظرية السلوك المخطط (Ajzen, 1991) لا يوجد برنامج تكوين مقاولاتي بكلية الصيدلة.

إشكالية البحث: تمثل سؤال البحث في "ما هي درجة النية المقاولاتية لطلبة كلية الصيدلة بالجامعة

اللبنانية، الأكثر تحسيس لإنشاء صيدلية؟

يهدف هذا المقال إلى دراسة النية المقاولاتية لطلبة الصيدلة لأول مرة، لمعرفة إن كانت لديهم نية قوية أو نية ضعيفة لإنشاء مؤسسة (صيدلية)، كما تجدر الإشارة إلى أن كلية الصيدلة ببيروت بلبنان، هي المؤسسة العمومية الوحيدة التي تصدر شهادة الصيدلة.

عينة الدراسة: تم اختيار الطلبة الفرنكفونيين، حيث الطلبة الأنجلوسكسيين عددهم جد قليل بالجامعة

بيروت (كلية الصيدلة)، 87 طالب السنة الرابعة و السنة الخامسة في جوان 2014، الوضعية الاقتصادية غير المشجعة بلبنان، يدفع خريجي الجامعات لتجنب البطالة إلى الهجرة أو البحث عن عمل كأجير بدل المقاولاتية.

فرضيات الدراسة:

الفرضية 1: كلما كانت لدى الطالب فكرة ومشروع إنشاء مؤسسة، كلما كانت رغبته المقاولاتية إيجابية.

الفرضية 2: كلما زاد بحث الطالب عن المعلومات المتعلقة بـ(السوق، المنتج، الزبائن، التمويل...)، كلما

كانت الرغبة المقاولاتية إيجابية.

الفرضية 3: كلما زاد تأثير الطالب بالضغط الاجتماعي (الذي يدفعه للسعي للإنجاز، والاستقلالية، الربح، تقليد مقاولين...)، كلما كانت رغبته المقاولاتية إيجابية.

الفرضية 4: كلما كانت للطالب خبرة مهنية، كلما كانت رغبته المقاولاتية إيجابية.

الفرضية 5: كلما تابع الطالب دروس في المقاولاتية متعلقة بإنشاء مؤسسة صيدلية، كلما كانت رغبته المقاولاتية إيجابية.

نتائج الدراسة:

تم استخدام الاستبيان كأداة للدراسة، وبرنامج SPSS 17، وأسلوب الانحدار المتعدد، أثبتت نتائج الدراسة أن الطلبة لديهم نية مقاولاتية (61 مقابل 87)، وأن أغليبتهم نساء (78 مقابل 87)، وكلهم مواطنون لبنانيون.

كل الطلبة الذين لديهم نية مقاولاتية (59 طالب) يرغبون في إنشاء مؤسساتهم مباشرة بعد تخرجهم، 35 طالب من بينهم لديهم نية إنشاء مؤسساتهم بعد مدة زمنية تتراوح بين 8 إلى 10 سنوات، مما يدل على وجود عراقيل تواجه الطلبة عند إنشاء مؤسسة.

الطلبة يمنحون أهمية للبحث عن المعلومات المتعلقة بإنشاء مؤسسة بنسبة 25.8%، والمتعلقة بالسوق /الأسعار /الاستثمارات التقنية بنسبة 15.5%، بالنسبة للبحث عن المعلومات المتعلقة بمجال الصيدلة بنسبة 13.7%، الاستشارات القانونية بنسبة 12.06%، ثم التحقق الجزئي من الفرضية الأولى، والفرضية الثانية، والفرضية الثالثة، بينما أظهرت نتائج الارتباط عدم التحقق من الفرضية الرابعة والفرضية الخامسة.

كما تمت ملاحظة أن برامج التحسيس للمقاولاتية ليست شرط أساسي للتأثير على نية إنشاء مؤسسة. النية المقاولاتية للطلبة لا ترتبط بقوة بالرغبة المقاولاتية، بل ترتبط بالجدوى المقاولاتية.

الدراسة رقم 07:

هدفت دراسة Meziane سنة 2018 إلى دراسة النية المقاولاتية بالوسط الجامعي بالجزائر، من خلال عينة من طلبة جامعة بومرداس بالجزائر.

إشكالية الدراسة:

حاولت الدراسة الإجابة على الإشكالية التالية:

هل الطلبة الجامعيين لديهم نية إنشاء مؤسسة بعد نهاية مساهم الجامعي ؟

فرضية الدراسة:

هدفت الدراسة إلى التحقق من الفرضية التالية:

الطلبة الجامعيون لديهم نية إنشاء مؤسسة بعد نهاية مساهم الجامعي.

بالإضافة إلى محاولة تحديد العوامل التي تؤثر على نية إنشاء مؤسسة لدى الطلب الطلبة.

المتغيرات التي قامت الدراسة بقياسها والتي من المحتمل أن تؤثر على نية إنشاء مؤسسة:

تصور الرغبة:

- المواقف الايجابية تجاه السلوك.

- المعايير الذاتية المشجعة.

- تصور الجدوى.

- تصور الفعالية الذاتية للمقاولاتية.

- تصور الفرص.

- البعد الديمغرافي.

الاستبيان: تم استخدام الاستبيان كأداة للدراسة، مكون من ستة أقسام: قسم البعد الديمغرافي للطلبة، النية المقاولاتية، المواقف، المعايير الذاتية، تصور الفعالية الذاتية، تصور الفرص.

تم تجميع 261 استبيان، حوالي نصف طلبة العينة (45.6) يتابعون دروس في المقاولاتية.

نتائج الدراسة:

أظهرت نتائج الدراسة أن 19.5 من الطلبة لديهم نية إنشاء مؤسسات بعد التخرج مباشرة، بينما 49 من الطلبة لديهم نية إنشاء مؤسسة ولكن بعد اكتساب خبرة كموظفين.

- قياس تصور الرغبة: أثبتت النتائج أن الرغبة إيجابية من خلال: المواقف الايجابية، المعايير الذاتية حيث المحيط العائلي وبيئة الطلبة تتمن العمل المقاولاتي، والطلبة يعطون أهمية لرأي محيطهم.

- قياس الجدوى: تبين من خلال النتائج أن الطلبة لديهم ثقة عالية في قدراتهم لإنشاء مؤسسة، بينما النتائج الخاصة بتصور الطلبة للفرص فتبين أن الفرص التي يوفرها المحيط سلبية لدى الطلبة.

التحقق من الفرضيات:

الفرضية الأولى: طلبة جامعة بومرداس لديهم نية مقاولاتية مرتفعة، ولكن بعد اكتساب خبرة.

الفرضية الثانية: تم التحقق من الفرضية الثانية حيث أثبتت النتائج وجود تأثير ذو دلالة للرغبة على النية المقاولاتية للطلبة.

الفرضية الثالثة: تم رفض الفرضية الثالثة، حيث أظهرت النتائج بأن الجدوى ليس لها تأثير ذو دلالة على النية المقاولاتية للطلبة.

الفرضية الرابعة: تم رفض هذه الفرضية، حيث أثبتت تقنية ANOVA أن تصور الفرص الموجودة في محيط الطلبة ليس له تأثير ذو دلالة على نواياهم المقاولاتية.

خلصت الدراسة إلى أن عوامل الرغبة فقط لديهم تأثير ذو دلالة على النية المقاولاتية للطلبة، حيث تصور الجدوى وفرص الأعمال ليس له تأثير ذو دلالة على النية المقاولاتية للطلبة.

الدراسة رقم 08:

هدفت دراسة MORAES وآخرون سنة 2018 إلى التعرف على تأثير خصائص المقاولاتية وخصائص البيئة الجامعية بالبرازيل على النية المقاولاتية للطلبة الجامعيين بالطور الأول، من خلال تكيف نموذج يأخذ بعين الاعتبار البيئة الجامعية، الفعالية الذاتية، وتحمل المخاطر كمتغيرات تؤثر مباشرة على النية المقاولاتية، والخصائص المقاولاتية كمؤثر على الفعالية الذاتية.

فرضيات الدراسة:

- الفرضية 1: المرافقة الاجتماعية تؤثر إيجابيا على الفعالية الذاتية.
- الفرضية 2: القدرة على التخطيط تؤثر إيجابيا على الفعالية الذاتية.
- الفرضية 3: القدرة على القيادة تؤثر إيجابيا على الفعالية الذاتية.
- الفرضية 4: القدرة على الابتكار تؤثر إيجابيا على الفعالية الذاتية.
- الفرضية 5: الفعالية الذاتية تؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية.
- الفرضية 6: تحمل المخاطر يؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية.
- الفرضية 7: البيئة الجامعية تؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية.

نموذج الدراسة:

بالارتكاز على نظرية السلوك المخطط ل(Ajzen 1991)، تم إعداد نموذج لتحقيق أهداف الدراسة، التي تسعى لفهم تأثير خصائص البيئة الجامعية، الفعالية الذاتية، وتحمل المخاطر على النية المقاولاتية.

أداة الدراسة:

تم استخدام استبيان يحتوي على مؤشرات (المرافقة الاجتماعية، التخطيط، القيادة، الابتكار، الفعالية الذاتية، تحمل المخاطر)، وأسئلة خاصة بالنية المقاولاتية مستمدة من دراسة Linàn وChen (2009)، بناء متغير البيئة الجامعية بالاعتماد على عدة دراسات سابقة، وبعض المؤشرات تم تطويرها من طرف الباحثين.

عينة الدراسة:

تمثلت عينة الدراسة في 287 طالب السنة الاخيرة من الطور الأول بجامعة (Campivas) بالبرازيل.

نتائج الدراسة:

قدمت الدراسة نموذج لشرح تأثير خصائص المقاولاتية والبيئة الجامعية على النية المقاولاتية، والتحقق من صحته، أثبتت النتائج أن النموذج المقترح له قيمة تفسيرية عالية للمتغيرات الكامنة في النية المقاولاتية والفعالية الذاتية.

توافقت نتائج الدراسة مع الدراسات السابقة على غرار Chen وآخرون 1998، Linàn، Fayolle،

2014، والمتثلة في التأثير الإيجابي للفعالية الذاتية، وتحمل المخاطر، والبيئة الجامعية على النية المقاولاتية.

البيئة الجامعية هي البناء الذي يؤثر في معظم النية المقاولاتية، بحيث عندما تعمل البيئة الجامعية على تطوير

خصائص مواقف الطلاب، فإن ذلك يزيد من النية المقاولاتية.

كما أظهرت نتائج الدراسة وجود علاقة إيجابية بين السياق، المؤسسة، التعليم المقاولاتي على النية المقاولاتية

للطالبة.

العامل الثاني الأكثر تأثيرا في النية المقاولاتية هي المخاطرة، فكلما زادت رغبة الطالب وأمنه في المخاطرة،

وتمكنه من ربط وتحليل المتغيرات التي يمكن أن تؤثر بشكل صحيح، كلما زادت نيته المقاولاتية.

والعامل الثالث هو الفعالية الذاتية، فكلما زاد شعور الطالب بقدرته على إدارة أعماله وإدارة موارده المالية

والبشرية، كلما زادت نيته المقاولاتية.

واستنادا إلى النموذج المقترح، تم تفسير الفعالية الذاتية بالتخطيط والقيادة والابتكار، ومن ناحية أخرى، فإن المرافقة الاجتماعية لم تقدم دليلا على التأثير على الكفاءة الذاتية، الابتكار هو الذي يؤثر في معظم الأحيان على الفعالية الذاتية، فكلما اعتبر الطلاب أنفسهم قادرين على ربط الأفكار والحقائق والاحتياجات ومتطلبات السوق بطريقة ابتكارية، كلما زادت كفاءتهم الذاتية، والقيادة هي العامل الثاني الذي يؤثر على الفعالية الذاتية حيث زاد تأثير الطالب على الآخرين، كلما زادت نيته المقاولاتية، وأخيرا يمثل التخطيط ثالث أكبر عامل مؤثر على النية المقاولاتية للطلبة، حيث كلما استعد الطلاب بالمستقبل، كلما زاد تقديرهم المعرفي لقدرتهم على التعبئة.

المرافق الاجتماعية والتي تمثل الشبكة الاجتماعية لدعم النشاط المقاولاتي للطلاب لم تظهر أي تأثير على الفعالية الذاتية، وذلك يرجع إلى أن الطلبة لا يزالون في مرحلة تشكيل شبكاتهم الاجتماعية.

الدراسة رقم 09:

تمثل هدف دراسة الباحثان بودية محمد فوزي وبن حبيب عبد الرزاق سنة 2019، بعنوان العوامل المحددة للنية المقاولاتية، دراسة ميدانية لطلبة العلوم الاقتصادية لجامعة تلمسان، إلى تحديد العوامل المحددة للنية المقاولاتية، بالاعتماد على نظرية السلوك المخطط.

إشكالية الدراسة:

تمثلت إشكالية الدراسة في: ما هي العوامل التي تحدد نية خلق مؤسسة لدى الطلبة في اختيار مساره المهني؟

فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: الموقف نحو السلوك يؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية للطلبة.

الفرضية الثانية: المعيار الذاتي يؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية للطلبة.

الفرضية الثالثة: التحكم السلوكي المدرك يؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية للطلبة.

أداة الدراسة:

تم استخدام استبيان كأداة للدراسة على عينة مكونة من 215 طالب بكلية العلوم الاقتصادية بجامعة تلمسان.

نتائج الدراسة:

أظهرت نتائج الدراسة وجود ارتباط بين المتغير المستقل " الموقف نحو السلوك " والمتغير التابع " النية"، حيث أن موقف طلبة الماجستير له تأثير ايجابي على النية المقاولاتية.

كما أظهرت النتائج وجود ارتباط بين المتغير المستقل " المعيار الشخصي " والمتغير التابع " النية"، حيث أن المعيار الشخصي لطلبة الماجستير له تأثير ايجابي على النية المقاولاتية.

تم التحقق أيضا من الفرضية الثالثة حيث أثبتت النتائج وجود ارتباط بين المتغير المستقل " التحكم السلوكي المدرك " والمتغير التابع " النية"، حيث أن التحكم السلوكي المدرك لطلبة الماجستير له تأثير ايجابي على النية المقاولاتية.

الدراسة رقم 10:

هدفت دراسة عليلي و ماحي سنة 2019 إلى معرفة محددات النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين الجزائريين، باستخدام نظريتي السلوك المخطط، ونظرية الحدث المقاولاتي، لمعرفة تأثير ستة متغيرات (السمات الشخصية، المعيار الاجتماعي، الفعالية الذاتية، التعليم، التدريب المقاولاتي، الموقف المقاولاتي) على النية المقاولاتية للطلبة.

إشكالية البحث: تمثلت إشكالية البحث في:

ما هي محددات المقاولاتية التي تساهم في تعزيز النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين؟

فرضيات الدراسة:

H₁: يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للسمات الشخصية على النية المقاولاتية.

H₂: يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للمعيار الاجتماعي على النية المقاولاتية.

H₃: يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للفعالية الذاتية على النية المقاولاتية.

H₄: يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للتعليم المقاولاتي على النية المقاولاتية.

H₅: يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للتدريب المقاولاتي على النية المقاولاتية.

H₆: يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للموقف المقاولاتي على النية المقاولاتية.

الاستبيان: تم استخدام الاستبيان كأداة للدراسة، ثم تقسيم الاستبيان إلى ثلاثة أقسام، القسم الأول خاص

بالمعلومات الشخصية، القسم الثاني خاص بقياس محددات المقاولاتية، القسم الأخير خصص لقياس النية المقاولاتية، ثم استخدام سلم ليكارت الخماسي للجواب على أسئلة الاستبيان، بعد التوزيع الإلكتروني للاستبيان على طلبة جامعة سيدي بلعباس، عبر كل مراحل الدراسة وجميع التخصصات، ثم الحصول على 100 استبيان صالح للدراسة.

نتائج الدراسة:

أثبتت نتائج الدراسة إثبات الفرضية الأولى والفرضية الثالثة والفرضية السادسة، ورفض الفرضية الثانية والفرضيتين الرابعة والخامسة، حيث خلصت النتائج إلى وجود تأثير إيجابي ومعنوي للسّمات الشخصية والفعالية الذاتية والمواقف المقاولاتية على النية المقاولاتية، بينما لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للتدريب والتعليم المقاولاتي والمعيّار الاجتماعي على النية المقاولاتية.

كما خلصت النتائج إلى أن محددات النية المتمثلة في السمات الشخصية والفعالية الذاتية والمواقف المقاولاتية تفسر 51.5% من تباين النية المقاولاتية، وهذا ما يدل على أن نموذج الدراسة لديه قدرة تنبؤية جيدة. توصلت الدراسة إلى أن رغبة الطلبة في إنشاء مشاريع جديدة وتحمل المخاطر، وتوفرهم على مهارات القيادة والتواصل مع الآخرين، إضافة إلى موقفهم الإيجابي اتجاه المقاولاتية، تعتبر من أهم العوامل المحددة للنية

المقاولانية للطلبة الجامعيين محل البحث، بينما التعليم والتدريب المقاولاتي والمحيط الاجتماعي لا يساهمون في تعزيز النية المقاولانية للطلبة.

وبالتالي قدمت الدراسة توصيات تمثلت في العمل على نشر الثقافة المقاولانية وتحفيز الطلبة لإنشاء مؤسسات من طرف الجامعات والمحيط الاجتماعي، ومساعدة الطلبة على تحويل أفكارهم إلى مشاريع واقعية من خلال التدريب لتنمية قدراتهم الذاتية.

الدراسة رقم 11:

يهدف بحث FRAGOSO سنة 2020 إلى تقييم كيفية تأثير الجاذبية الشخصية، التكوين والتعليم المقاولاتي، الاعتراف الاجتماعي، الفعالية الذاتية والمواقف المقاولانية على النية المقاولانية للطلبة الجامعيين بالبرتغال والبرازيل، إضافة إلى معرفة تأثير نوع الجنس، البلد الأصلي والسوابق العائلية على النية المقاولانية.

الفرضية 1: الجاذبية الشخصية ليس لها تأثير ايجابي معنوي على النية المقاولانية.

الفرضية 2: التكوين والتعليم المقاولاتي ليس لهما تأثير ايجابي معنوي على النية المقاولانية.

الفرضية 3: الاعتراف الاجتماعي ليس له تأثير ايجابي معنوي على النية المقاولانية.

الفرضية 4: الفعالية الذاتية ليس لها تأثير ايجابي معنوي على النية المقاولانية.

الفرضية 5: الموقف المقاولاتي ليس له تأثير ايجابي معنوي على النية المقاولانية.

عينة الدراسة: تمثلت عينة الدراسة في طلبة الطور الأول بأربعة جامعات من البرتغال والبرازيل، 600 طالب (150 طالب من البرتغال، 450 طالب من البرازيل)، تخصص اقتصاد وتسيير (87.5%)، 12.5% (هندسة، بيولوجيا، سياحة).

أداة الدراسة: تم استخدام استبيان كأداة للدراسة، مقسم إلى 7 أقسام، القسم الأول مخصص للمعلومات السوسيوديمغرافية، الخمس أقسام مخصصة للجاذبية الشخصية، التكوين والتعليم المقاولاتي، الاعتراف الاجتماعي،

و الفعالية الشخصية و المواقف المقاولاتية، المتغير المراد تفسيره والمتمثل في النية المقاولاتية، تم توزيع الاستبيان بالسنة الدراسية 2016/2015.

نتائج الدراسة: أثبتت نتائج الدراسة أن الطلبة الذكور لديهم نية مقاولاتية مرتفعة عن النية المقاولاتية للنساء، والنية المقاولاتية للطلبة البرازيليين متقاربة مع النية المقاولاتية للطلبة البرتغاليين. كما أثبتت نتائج الدراسة أن الطلبة الذين لديهم أفراد عائلة مقولين لديهم نية مقاولاتية مرتفعة عن الطلبة الذين ليس لديهم أفراد عائلة مقولين.

تبين من خلال الدراسة أن الفعالية الشخصية، والفعالية الذاتية والمواقف المقاولاتية هم أقوى متنبئ للنية المقاولاتية، التكوين والتعليم المقاولاتي أيضا لديهم تأثير على النية المقاولاتية ولكن بدرجة أقل أهمية، الذكور لديهم نية مقاولاتية مرتفعة عن الإناث، والطلبة الذين لديهم أفراد عائلة مقولين لديهم نية مقاولاتية مرتفعة عن الطلبة الذين ليس لديهم أفراد عائلة مقولين، وأن الاعتراف الاجتماعي والبلد الأصلي لها تأثير ضئيل على النية المقاولاتية للطلبة البرتغاليين والبرازيليين.

الدراسة رقم 12:

تهدف دراسة CERESIA سنة 2020 إلى معرفة دور الهوية الذاتية للمقاولاتية في التنبؤ بالنية المقاولاتية للطلبة بايطاليا، بالاعتماد من الناحية النظرية على نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991). الهوية الذاتية تمثل الشخصية، أي الخصائص والعناصر الذاتية التي يحددها الفرد من أجل إعطاء أهمية للسياق ولسلوكه الخاص.

فرضيات الدراسة: الفرضية (H_{1a}): مستوى عال للموقف الشخصي يتنبأ بنية مقاولاتية مرتفعة.

الفرضية (H_{1b}): مستوى عال للسيطرة السلوكية المتصورة يتنبأ بنية مقاولاتية مرتفعة.

الفرضية (H_{1c}): مستوى عال للمعايير الاجتماعية يتنبأ بنية مقاولاتية مرتفعة.

الفرضية (H2): مستوى عال من الهوية الذاتية للمقاوالاتية يتنبأ بنية مقاوالاتية مرتفعة.

عينة الدراسة: تمثلت عينة الدراسة في 153 طالب ومتخرجين جامعيين جدد (70.6 طلبة، 29.4

متخرجين جامعيين جدد) بايطاليا، جميع أفراد العينة تقريبا عاطلون عن العمل (90.8)، ولم يشاركوا في أي دورة تكوين مقاوالاتية، ولم يعملوا لحسابهم الخاص.

أداة الدراسة: تم استخدام استبيان مكون من قسمين: قسم مخصص لقياس المتغيرات (الموقف الشخصي

تجاه المقاوالاتية، المعايير الاجتماعية، السيطرة السلوكية المتصورة، النية المقاوالاتية، الهوية الذاتية للمقاوالاتية)، بينما خصص القسم الثاني لجمع البيانات الديمغرافية (السن، المستوى، خبرات العمل).

نتائج الدراسة:

المرحلة الأولى: أثبتت نتائج الانحدار أن الخبرة المهنية فسرت 4.1 من تباين النية المقاوالاتية.

المرحلة الثانية: المتغيرات (المواقف، المعايير الاجتماعية، السيطرة السلوكية المتصورة) فسرت من خلال

نموذج الانحدار 57.6% من تباين النية المقاوالاتية.

المرحلة الثالثة: بعد إضافة متغير الهوية الذاتية للمقاوالاتية، فسر نموذج الانحدار 9% من تباين النية.

لاحظت الدراسة بالمرحلة الثانية أنه بعد إدخال المتغيرات (المواقف، المعايير الاجتماعية، السيطرة السلوكية

المتصورة) بنموذج الانحدار، متغير الهوية المقاوالاتية لم يكن له أي دلالة تنبؤية للنية المقاوالاتية. وخلال المرحلة الثالثة

عند إضافة متغير الهوية الذاتية للمقاوالاتية إلى نموذج الانحدار أصبح متغير السن عامل ذو دلالة تنبؤية بالنية المقاوالاتية.

بين نموذج الانحدار أن العامل المهم في التنبؤ بالنية المقاوالاتية هو الهوية الذاتية للمقاوالاتية والذي فسر 9%

من النية المقاوالاتية، ثم يتبعه متغير المواقف الشخصية، بينما السيطرة السلوكية المتصورة كان لها دور ضعيف في التنبؤ

بالنية المقاوالاتية، مجموع كل المتغيرات فسر 67% من تباين النية المقاوالاتية.

اقترحت الدراسة تكرار البحث على عينة أخرى ببلدان مختلفة، لمعرفة دور الهوية الذاتية للمقاولانية في التأثير على نية إنشاء مؤسسة.

الدراسة رقم 13:

أجرى HAROUNA بحث سنة 2020 بالنيجر بهدف التعرف على الخصائص الفردية والثقافية التي تلعب أدواراً حاسمة في عملية إثارة النية المقاولانية للطلبة بالنيجر.

إشكالية البحث: تمت صياغة إشكالية البحث كالتالي:

ما هي العوامل المحددة لانطلاق النية المقاولانية لطلبة دوسو (Dosso) بالنيجر؟

فرضيات الدراسة: بالاعتماد على نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)، تمت صياغة الفرضيات

التالية:

الفرضية الأولى (H_1): المواقف المرتبطة بالسلوك المقاولاني لها علاقة مباشرة بالنوايا المقاولانية.

الفرضية الثانية (H_2): المعايير الذاتية لها علاقة مباشرة بالنية المقاولانية.

الفرضية الثالثة (H_3): السيطرة السلوكية المتصورة لها علاقة مباشرة مع النية المقاولانية.

أداة الدراسة: تمثلت في استبيان مكون من جزئين: الجزء الأول يخص المعلومات العامة للطلاب بـ 13

فقرة، الجزء الثاني يخص النية المقاولانية، محدد بـ 56 فقرة خاصة بمتغيرات الدراسة.

عينة الدراسة: تم توزيع 312 استبيان، على طلبة المعهد الجامعي التكنولوجي بجامعة دوسو بالنيجر، ثم

استرجاع 203 استبيان صالح للدراسة.

نتائج الدراسة:

حسب نتائج الدراسة، ترتبط جميع المتغيرات المستقلة بشكل إيجابي مع المتغير التابع (النية المقاولانية)، أي

أن جميع المتغيرات المستقلة تتطور في نفس الاتجاه مع المتغير التابع، ولكن بشكل مختلف النسب، حيث أن

الارتباط بين المواقف المرتبط بالسلوك والنوايا المقاولاتية يمثل 0.348، تشير هذه النتائج إلى أن طلبة جامعة دوسو في النيجر يعتبرون أن المسار المقاولاتي مثير للاهتمام، هذه النتائج تثبت صحة الفرضية الأولى المتمثلة في وجود علاقة قوية بين المواقف المرتبطة بالسلوك والنية المقاولاتية للطلبة، أي أن طلبة جامعة دوسو الذين لديهم مواقف مقاولاتية قوية لديهم نية مقاولاتية مرتفعة. تظهر النتائج أيضا وجود علاقة إيجابية وهامة بمعامل 0.399 بين المعايير الذاتية والنية المقاولاتية، وأيضا أثبتت النتائج العلاقة الإيجابية بين السيطرة السلوكية المتصورة والنية المقاولاتية، وبالتالي تم التحقق من الفرضية الثانية والفرضية الثالثة.

وفق جدول معاملات الانحدار، معادلة الانحدار كالتالي:

$$(السيطرة السلوكية) 0.012 + (المعايير الذاتية) 0.420 + (المواقف) 0.197 + 1.892 = \text{النية المقاولاتية}.$$

متغير المعايير الذاتية هو المتغير الذي يساهم بشكل أكبر في تباين النية المقاولاتية، حيث أن زيادته بوحدة واحدة تؤدي إلى تباين إيجابي قدره 0.420 في النية المقاولاتية، في المرتبة الثانية يأتي متغير المواقف المرتبطة بالسلوك والذي ينتج عنه تباين إيجابي قدره 0.197 في النية المقاولاتية، وأخيرا يأتي متغير السيطرة السلوكية المتصورة بمعامل إيجابي قدره 0.012 وهو ما يفسر التباين في نفس اتجاه النية المقاولاتية بنسبة 0.012.

أيضا، لقد ثبت أن العوامل التي تؤثر على النية المقاولاتية للطلبة تختلف وفقا للعرق، والثقافة، والمنطقة الأصلية، والعوامل الاجتماعية والثقافية، وما إلى ذلك، كما تؤثر أيضا العوامل الفردية مثل العمر والجنس بشكل كبير على تصورات الأفراد للمسار المهني المقاولاتي، وبالتالي تقترح الدراسة أن تجري أبحاث أخرى تأخذ بعين الاعتبار الاختلافات بين الأفراد والتي ستعطي حتما نتائج مثيرة للاهتمام.

الدراسة رقم 14:

حاولت دراسة بوسنة و بن زاوي سنة 2020 معرفة العوامل المؤثرة على النية المقاولاتية للطلبة بكلية العلوم

الاقتصادية بجامعة أم البواقي، باستخدام نظرية السلوك المخطط Ajzen (1991).

تمحورت إشكالية الدراسة حول تحليل النية المقاولاتية للطلبة، والعمل على تحليل تأثير المتغيرات المذكورة في نظرية السلوك المخطط على النية المقاولاتية.

فرضيات الدراسة:

- التحكم في السلوك المدرك له تأثير إيجابي ومباشر على النية المقاولاتية.
- المعيار الشخصي له تأثير إيجابي ومباشر على النية المقاولاتية.
- الموقف المقاولاتي له تأثير إيجابي على النية المقاولاتية.

أداة الدراسة:

تم توزيع استبيان على طلبة الماستر في ميدان العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير بجامعة أم البواقي، حيث تم استرجاع 91 استبيان.

ثم تحليل نتائج الاستبيان بالاعتماد على النمذجة بالمعادلات الهيكلية.

نتائج الدراسة:

أظهرت نتائج الدراسة ضعف مستوى النية المقاولاتية لدى الطلبة المبحوثين، ثم التأكد من تحقيق الفرضية الأولى والمتمثلة في التأثير الموجب والمعنوي للتحكم في السلوك المدرك على النية المقاولاتية للطلبة، كما اتضح من النتائج ضعف مستوى التحكم في السلوك المدرك لدى الطلبة، مما يعكس تصور الطلبة حول ضعف قدرتهم على إنجاح مشروع مقاولاتي.

ثم قبول الفرضية الثانية، والمتمثلة في وجود أثر موجب ومعنوي للمعيار الشخصي على النية المقاولاتية للطلبة، كما أن المعيار الشخصي كان له تأثير مرتفع، مما يدل على أن النشاط المقاولاتي يحظى بنظرة إيجابية بالمجتمع.

تحققت الفرضية الثالثة، فالموقف المقاولاتي له تأثير إيجابي ومعنوي على النية المقاولاتية للطلبة.

اقترحت الدراسة بناء على النتائج المستخلصة، ضرورة العمل على الرفع من التحكم في السلوك المدرك للطلبة من خلال تطوير مهاراتهم المفاوضية وزيادة ثقتهم بأنفسهم في قدرتهم على إنجاز مشاريع مفاوضية.

الدراسة رقم 15:

يندرج بحث SAHLI وآخرون سنة 2021 في إطار إطلاق وزارة التعليم العالي والبحث العلمي في تونس برنامج الطالب المفاوض، لدعم الطالب في إنشاء مؤسسته الخاصة، بهدف البحث إلى دراسة محددات المفاوضية للطلاب من منظور سياقي.

عينة الدراسة: تم إجراء دراسة كمية مع عينة مكونة من 400 طالب من عدة جامعات تونسية، تابعوا دروس مفاوضية، تمت إدارة الاستبيان عبر الإنترنت (شبكات التواصل الاجتماعي، ورسائل البريد الإلكتروني)، تم إرسال 400 استبيان، وتلقى الباحثون 284 استبيان صالح للدراسة، بمعدل استجابة 71% خلال سنة 2020.

إشكالية البحث: الهدف العام من البحث هو تحديد مدى تأثير العوامل المحيطة بالطالب أثناء مساره الجامعي على نيته لإنشاء مؤسسة.

الفرضية الأولى: التعليم المفاوضي في سياق الجامعة له تأثير على النية المفاوضية للطلبة.

الفرضية الثانية: السياق العائلي له تأثير على النية المفاوضية للطلبة.

الفرضية الثالثة: يؤثر السياق الإقليمي على النية المفاوضية للطلبة.

الفرضية الرابعة: يؤثر السلوك المفاوضي للأقران على النية المفاوضية للطلبة.

الفرضية الخامسة: الخوف من البطالة يؤثر إيجابيا على النية المفاوضية للطلبة.

نتائج الدراسة:

تم التحقق من الفرضية الأولى، فالتكوين المفاوضي بالجامعة عامل مشجع لإنشاء مؤسسة بالنسبة للطلاب.

أثبتت نتائج الدراسة صحة الفرضية الثانية والفرضية الثالثة، السياق العائلي والسياس الإقليمي لهما تأثير إيجابي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسة.

تم إثبات الفرضية الرابعة، فالأقران يؤثرون إيجابياً على النوايا المقاولاتية للطلبة، أما بالنسبة للفرضية الخامسة، فنتائج البحث أظهرت عدم وجود تأثير مباشر لقابلية التوظيف (الخوف من البطالة) على النوايا المقاولاتية للطلبة. حاولت الدراسة شرح النية المقاولاتية للطلبة من خلال عوامل مختلفة، أهمها العوامل المتعلقة بالمعايير الاجتماعية وتصورات السيطرة السلوكية، والأبعاد السياقية التي تشجع الطلاب لإنشاء مؤسسات ناشئة، أشارت النتائج إلى أنه على الرغم من أن الخصائص الفردية هي المحرك الرئيسي للسلوك المقاولاتي للطلبة، إلا أن الجامعات قادرة على التأثير على النشاط المقاولاتي للطلبة.

الدراسة رقم 16:

هدفت دراسة SAADAOUI وآخرون سنة 2021 إلى تحديد العوامل المفسرة للنية المقاولاتية للطلبة السعوديين، من خلال دمج نموذجين، وهما نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982)، ونموذج السلوك المخطط لـ Ajzen (1991).

فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: الموقف الشخصي تجاه المقاولاتية له تأثير إيجابي على النية المقاولاتية.

الفرضية الثانية: السيطرة السلوكية المتصورة لها تأثير إيجابي على النية المقاولاتية

الفرضية الثالثة: المعايير الذاتية لها تأثير إيجابي على النية المقاولاتية.

عينة الدراسة: تمثلت عينة الدراسة في الطلبة الجامعيين المسجلين بجامعة الجوف بالمملكة العربية السعودية.

تمت إدارة 189 استبيان، 58.7% إناث، 41.3% ذكور.

نتائج الدراسة:

أثبتت نتائج البحث قبول الفرضية الأولى، فالموقف الشخصي اتجاه السلوك المقاولاتي له تأثير كبير وإيجابي على النية المقاولاتية.

كما تم قبول الفرضية الثانية، مما يثبت التأثير الكبير والإيجابي للسيطرة السلوكية المتصورة على النية المقاولاتية.

الفرضية التالية تم التحقق منها، وبالتالي فالمعايير الذاتية لها تأثير إيجابي وهام على النية المقاولاتية.

بناء على النتائج المتحصل عليها، أظهر اختبار الفرضية الأولى فروق ذات دلالة إحصائية في استجابات العينة المفحوصة فيما يتعلق بموقف الطلاب تجاه المقاولاتية عند مستوى معنوي أقل من 0.05.

وبالتالي إثبات وجود علاقة مباشرة وإيجابية بين الموقف المقاولاتي للطلاب ونواياهم المقاولاتية، تتطابق هذه النتائج مع نتائج Maes وآخرون (2014)، و Mumtaz وآخرون (2012)، مما يؤكد أن النية المقاولاتية للطلبة السعوديين يمكن تطويرها من خلال مواقفهم تجاه السلوك المقاولاتي.

كما أظهرت النتائج التأثير الهام والإيجابي للمعايير الذاتية والسيطرة السلوكية المتصورة على النية المقاولاتية للطلبة السعوديين.

أثبتت هذه النتائج جودة نموذج الدراسة، والفرضيات المقدمة، بنسب مقبولة في شكلها العام.

الدراسة رقم 17:

تهدف دراسة DJORDJEVIC وآخرون سنة 2021 إلى محاولة التنبؤ بالنوايا المقاولاتية لطلبة الجامعة الصيربية (صربيا) من خلال تحليل الخصائص الديمغرافية، المحيط الاجتماعي القريب، الوعي بالموارد المحفزة وتقييم البيئة، كعوامل محتملة تؤثر على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسسات.

عينة الدراسة: تم جمع معلومات لمدة 10 سنوات، عدد المجيبين 5670، من بينهم طلبة الثانويات، وطلبة جامعة (Belgrade) وجامعة (Novisad)، أكبر جامعتين بصربيا.

فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى (H_1): تؤثر المواقف بشكل إيجابي على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة.

الفرضية الثانية (H_{2a}): يؤثر نوع الجنس بشكل إيجابي على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة..

الفرضية (H_{2b}): يؤثر السن إيجابيا على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة.

الفرضية (H_{2c}): يؤثر التعليم بشكل إيجابي على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة.

الفرضية الثالثة (H_3): تؤثر البيئة الاجتماعية القريبة بشكل إيجابي على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم

الخاصة..

الفرضية الرابعة (H_4): الوعي بالموارد المحفزة يؤثر إيجابيا على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة.

الفرضية الخامسة (H_5): تقييم البيئة له تأثير إيجابي على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة.

نتائج الدراسة:

هناك اختلافات ذات دلالة إحصائية فيما يتعلق بالنوايا المقاولاتية بين السنوات: 2010/2009،

2013/2012، 2016/2015، 2018/2017.

أشارت نتائج تحليل الانحدار الخطي في هذا البحث إلى أن مواقف الطلبة هي المتنبئ الوحيد الذي يؤثر

على نواياهم لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، والأمر الأكثر اهتماما هو أن هذا التأثير سلبي، بمعنى أن المواقف الإيجابية

تؤثر سلبا على نوايا إنشاء مؤسسات.

بناء على نتائج الانحدار الخطي لم يتم تأكيد فرضية من الفرضيات المقترحة، وقد يرجع السبب وراء هذه

النتائج إلى مجموعة البيانات الكبيرة، أو بسبب الظروف الانتقالية لصربيا.

يوفر هذا البحث نظرة ثاقبة مهمة حول تعقيد تنبؤات المقاولاتية لدى الشباب في بيئة اقتصادية انتقالية. كما تكمن مصداقية البحث في هيكل وحجم العينة (العدد: 5670)، بعد تحليل الأدبيات الموجودة في هذا المجال، لم يعثر الباحثون على دراسات مماثلة، مما يعتبر أساس متين للبحث في المستقبل.

الدراسة رقم 18:

تهدف دراسة IBOURK وآخرون سنة 2021 إلى تحديد العوامل التي من المحتمل أن يمكن التنبؤ من خلالها بالسلوك المقاولاتي للطلبة في سياق الجامعة المغربية (جامعة القاضي عياض بمراكش). إشكالية الدراسة: إلى أي مدى تساهم محددات النية المقاولاتية في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي في سياق الجامعة المغربية.

اقترحت الدراسة متغيرات متمثلة في:

- روح المؤسسة: يشير هذا المتغير إلى مجموعة المواقف الايجابية تجاه المؤسسة أو المقاول، هذا المتغير (المواقف المقاولاتية) مستمد من نظرية Ajzen 1991، معبر عنه من خلال الأبعاد التالية (الحوافز الشخصية: تحقيق الذات، القيادة، الاستقلالية، القيم المتعلقة بإنشاء مؤسسة، الإنتاجية، تحمل المخاطر).
 - الرغبة المقاولاتية: تأثير نماذج مقاولين، الضغط الاجتماعي الممارس على الفرد.
 - القدرة المقاولاتية المتصورة: يمثل السيطرة السلوكية المتصورة لـ Ajzen 1991: توفر الموارد البشرية، المالية، المعلوماتية...، المهارات المقاولاتية (الخبرات، العمل الجماعي، التربص، التكوين...).
- العينة: تمثلت عينة الدراسة في طلبة الليسانس، الماستر والمهندسين من سبعة (7) مؤسسات تابعة لجامعة القاضي عياض بمراكش بالمغرب، حيث عدد طلبة العينة هو 1113 طالب (669 ذكر، 444 أنثى).

من الناحية النظرية تم استخدام نظرية السلوك المخطط لـ AJZEN (1991)، ونموذج الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero (1982)، اللذان يعتبران النية المقاولاتية متغير يعتمد على المتغيرات الشخصية والسياقية.

نتائج البحث:

58.7% من طلبة العينة لا يوجد أي فرد من عائلاتهم مقاول، 41.3% من طلبة العينة يصرحون أنه على الأقل يوجد فرد من عائلاتهم مقاول (أب، أم، أخ، أخت).
47.2% من الطلبة يعتبرون بأن مسار مهني مقاولاتي هو مسار ناجح، بينما 52.8% من طلبة العينة يعتبرون بأن النجاح غير مرتبط فقط بإنشاء مؤسسة، حيث تم استنتاج أن طلبة الفئة الأولى (الذين يعتبرون بأن مسار مهني مقاولاتي هو مسار ناجح) يعملون في بيئة مختلفة عن بيئة الآخرين.

الدراسة رقم 19:

تهدف دراسة NGONGANG سنة 2021، من ناحية، إلى تحليل النية المقاولاتية للشباب المهندسين الكاميرونيين، ومن ناحية أخرى، تحديد العوامل النفسية والاجتماعية والديمغرافية والسياقية التي من المحتمل أن تحفز النية المقاولاتية.

أربعة أهداف مرتبطة بهذه الدراسة، بعد تقدير النية المقاولاتية، سيتم محاولة تحديد محددات النية المقاولاتية.

فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى (H₁): النية المقاولاتية مرتبطة بالجاذبية النفسية.

الفرضية الثانية (H₂): النية المقاولاتية مرتبطة بالعوامل الديمغرافية.

الفرضية الثالثة (H₃): النية المقاولاتية مرتبطة بالعوامل السياقية.

العينة:

تتكون عينة هذه الدراسة من طلبة الهندسة (البكالوريا +5) من المدرسة الوطنية للعملة الصناعية الزراعية بجامعة نغونديري (Ngaoundéré) بالكاميرون.

بعد توزيع استبيان على 150 طالب تم استرجاع 113 استبيان قابل للاستخدام.

تم استخدام أربعة متغيرات في هذه الدراسة: النية المقاولاتية، السمات البسيكولوجية، العوامل الديمغرافية والعوامل السياقية.

61.1% من العينة هم ذكور، و38.9% إناث، و52.2% من الطلبة من المناطق الريفية، و47.8% من

المناطق الحضرية.

النتائج:

تم تقييم المقاولاتية من خلال التحليل الخاص بالنية المقاولاتية، ثم فترة تحقيق النية المقاولاتية، ودرجة السهولة/الصعوبة والميل إلى المخاطرة.

أثبتت نتائج الدراسة أن 66.4% من الطلبة لديهم نية مقاولاتية، بينما 33.6% فقط ليس لديهم نية مقاولاتية.

أما بخصوص الفترة المحتملة لتحقيق النية المقاولاتية، يعتقد 54.9% من الطلبة أنهم سينتقلون إلى الفعل المقاولاتي في أقل من 05 سنوات، مقارنة بـ 45.1% يعتقدون أنهم سينتقلون إلى الفعل في أكثر من 05 سنوات.

39.9% من الطلبة يصرحون بأن الفعل المقاولاتي سهل مقارنة بـ 68.1% صرحوا بصعوبة العمل

المقاولاتي. 34.5% من الطلبة يصرحون أن ميلهم للمخاطرة منخفض بينما الغالبية منهم (65.5%) لديهم ميل مرتفع للمخاطرة.

أظهرت نتائج الدراسة أن هناك رابط بين التصور بأن المقاولاتية فطرية و النية المقاولاتية، ووجود علاقة بين الخاصية التفاؤلية للطالب و النية المقاولاتية، وأيضا علاقة بين الميل للمخاطرة والنية المقاولاتية، ووجود علاقة بين تصور سهولة /صعوبة فعل إنشاء مؤسسة و النية المقاولاتية،

ثم التحقق من الفرضية الأولى، حيث كل العوامل النفسية تحدد النية المقاولاتية.

كما أظهرت النتائج صحة الفرضية الثانية، والمتمثلة في وجود علاقة بين العوامل السوسيوديمغرافية والنية المقاولاتية، أما بخصوص الفرضية الثالثة والمتمثلة في وجود علاقة بين العوامل السياقية والنية المقاولاتية، فقد أظهرت النتائج أن عاملان سياقيان فقط تعتبر محددة للنية المقاولاتية.

المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة.

يمثل الجدول رقم (1-2) الدراسات السابقة التي قمنا بمعالجتها وعنوان المجلات التي نشرت بها.

الجدول رقم (1-2):الدراسات السابقة

البلد	السنة	مجلة نشر البحث	عنوان البحث	نوع البحث	الباحث
المغرب	2016	<i>Management Avenir</i>	Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine?	مقال	BACHIRI Mustapha
الجزائر	2016	Les cahiers de mecas. Vol :12, N°2	L'influence de la motivation sur l'intention entrepreneuriale	مقال	Boudia Mohammed Fouzi
الجزائر	2017	les cahiers du cread, 33(121)	l'Intention entrepreneuriale chez les étudiants: Enquête auprès d'un échantillon d'étudiants de l'université d'Oran 2	مقال	GUENOUN, & SEGUENI-DJAMANE, Nadjat& BENYAHIA-TAIBI, Ghalia
أندونيسيا	2017	<i>International Education Studies</i>	The Effect of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intention Mediated by Motivation and Attitude among Management Students, State University of Malang, Indonesia	مقال	MAHENDR A, Angga Martha, DJATMIKA , Ery Tri, et HERMAWA N, Agus

فرنسا	2017	<i>Revue de l'Entrepreneuriat</i>	Diverse impacts of the determinants of entrepreneurial intention: three submodels, three student profiles	مقال	BOISSIN, Jean-Pierre, FAVRE-BONTÉ, Véronique, et FINE-FALCY, Sandrine
لبنان	2017	<i>Marche et organisations, , no 1</i>	L'intention entrepreneuriale des étudiants en pharmacie: une étude exploratoire auprès des étudiants de l'Université Libanaise	مقال	WAHIDI, Inaya
الجزائر	2018	Revue des reformes économiques et l'intégration en économie mondiale, Volume12, numéro25.	Etude de l'intention entrepreneuriale en milieu universitaire: cas de l'université de Boumerdes	مقال	Meziane Amina ,Bouksani Rachid
البرازيل	2018	<i>Revista de Administração Contemporânea, , vol. 22</i>	Effects of entrepreneurial characteristics and university environment on entrepreneurial intention	مقال	MORAES, Gustavo Hermínio Salati Marcondes de, IIZUKA, Edson Sadao, et PEDRO, Matheus

الجزائر	2019	مجلة دفاتر Mecas المجلد 15 ، العدد 02	العوامل المحددة للنية المقاولاتية ،دراسة ميدانية لطلبة العلوم الاقتصادية لجامعة تلمسان	مقال	بودية محمد فوزي،بن حبيب عبد الرزاق
الجزائر	2019	مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 03، العدد 03	محددات النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين، دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة سيدي بلعباس	مقال	عليلي أمين، ماحي كلتومة
البرتغال	2020	<i>Journal of Small Business & Entrepreneurship</i> , 32(1)	Determinant factors of entrepreneurial intention among university students in Brazil and Portugal	مقال	FRAGOSO, Rui, ROCHA- JUNIOR, Weimar, et XAVIER, António
إيطاليا	2020	<i>Administrative Sciences</i> , 10(3), 46	Am i an entrepreneur? Entrepreneurial self- identity as an antecedent of entrepreneurial intention	مقال	CERESIA, Francesco et MENDOLA, Claudio
النيجر	2020	<i>Revue Française d'Economie et de Gestion</i> , , vol. 1, no 6.	. Les déterminants de l'intention entrepreneuriale chez les étudiants de l'Université de Dosso au Niger	مقال	HAROUNA, Moctar
الجزائر	2020	مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد: 07، العدد: 02	تحليل محددات النية المقاولاتية لدى عينة من طلبة كلية العلوم الاقتصادية بجامعة أم البواقي	مقال	محمد رضا بوسنة، محمد الشريف بن زاوي
تونس	2021	<i>Alternatives Managériales Economiques</i> , , vol. 3, no 1	. L'étudiant entrepreneur en Tunisie: Quelles dimensions contextuelles favorisent le lancement de sa start-up?	مقال	SAHLI, Faouzia et HOUARBI, Sameh

السعودية	2021	<i>International Journal of Management</i> , vol. 12, no 2.	FACTORS AFFECTING SAUDI STUDENTS' ENTREPRENEURIAL INTENTION	مقال	SAADAOU , S., ABDELLI, H., et GHERAIA, Z
صيربيا	2021	<i>Mathematics</i> , , vol. 9, no 13	Predicting Entrepreneurial Intentions among the Youth in Serbia with a Classification Decision Tree Model with the QUEST Algorithm	مقال	DJORDJEVI C, Dejan, COCKALO, Dragan, BOGETIC, Srdjan, <i>et al.</i>
المغرب	2021	<i>REVUE DE L'ENTREPRENEURIAL ET DE L'INNOVATION</i> , 3(10)	Une analyse typologique des intentions de création d'entreprise dans le contexte universitaire marocain: Cas de l'Université Cadi Ayyad de Marrakech	مقال	IBOURK, Aomar, وآخرون
الكامرون	2021	<i>REVUE AFRICAINE DE MANAGEMENT</i>	Analyse des antécédents de l'intention entrepreneuriale: une étude empirique chez les jeunes ingénieurs camerounais	مقال	NGONGAN G, Dagobert

كل الدراسات السابقة التي قمنا بتحليلها عاجلت نفس المتغير التابع، المتمثل في النية المقاولانية

للطلبة، بالاعتماد من الناحية النظرية على نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي، وبالخصوص على نظرية

السلوك المخطط ل Ajzen (1991)، حيث أغلب الدراسات التي أجريت خلال الخمس سنوات الأخيرة

ارتكزت على نظرية السلوك المخطط (2016Bachiri، 2016Boudia، Guenoun، وآخرون 2017،

Wahidi 2017، Moraes وآخرون 2018، عليي وماحي 2019، بوسنة وبن زاوي 2020، Saadaoui، Harouna 2020، Ceresia، Mendola 2020، Ibourk وآخرون 2021، وآخرون (2021).

استهدفت كل هذه الدراسات عينة من مجتمع الطلبة الجامعيين، باعتبار الطلبة مورد بشري جد مهم بالمجتمع.

حجم العينة المستخدم في الدراسات السابقة التي قمنا بمعالجتها، تراوح بين 91 إلى 2267 طالب، إلا في دراسة Djordjevic (2020) كان حجم العينة كبير (5670) نظرا لطول فترة الدراسة المتمثلة في 10 سنوات.

عالجت هذه الأبحاث العديد من المتغيرات المستقلة، والتي من المحتمل أن تؤثر على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، حيث اختلفت هذه المتغيرات المستقلة حسب أهداف كل بحث، والنموذج النظري المكيف حسب كل دراسة، تمثلت هذه المتغيرات في: الموقف تجاه السلوك المقاولاتي، المعيار الاجتماعي (الذاتي)، السيطرة السلوكية المتصورة، الرغبة المقاولاتية، الجدوى المقاولاتية، الجاذبية الشخصية، التكوين والتعليم المقاولاتي، الاعتراف الاجتماعي، الفعالية الذاتية، روح المؤسسة، القدرة المقاولاتية، الهوية الذاتية للمقاولاتية، السمات الشخصية، المرافقة الاجتماعية، البيئة الجامعية، تحمل المخاطر، الدوافع المقاولاتية، السياق الإقليمي، الخوف من البطالة، السياق العائلي).

أداة الدراسة التي قام الباحثون باستخدامها لجمع المعلومات الخاصة بمتغيرات أبحاثهم تمثلت في الاستبيان، باعتباره الأداة المناسبة، والأكثر استخداما في الأبحاث الخاصة بالنية المقاولاتية، كما أن أغلب الدراسات السابقة التي تطرقنا إليها استخدمت الأسلوب الإحصائي المتمثل في الانحدار للتحقق من فرضيات الدراسة.

نتائج الدراسات السابقة كانت متقاربة من حيث تأثير بعض المتغيرات المستقلة على المتغير التابع المتمثل في نية إنشاء مؤسسة، بينما تباينت النتائج بخصوص تأثير بعض المتغيرات الأخرى. حيث أثبتت نتائج أغلب الدراسات أهمية الموقف تجاه السلوك المقاولاتي في تأثيره الايجابي على النية المقاولاتية للطلبة على غرار: دراسة (2016)Bachiri، ودراسة Guenoun وآخرون (2017)، ودراسة Meziane (2018)، ودراسة عليلي وماحي (2019)، ودراسة بوسنة وبن زاوي (2020)، ودراسة بودية وبن حبيب (2019)، ودراسة Harouna (2020)، ودراسة Boissin (2017)، ودراسة Ceresia (2020)، كما أثبتت دراسة Djordjevic (2021) أن الموقف تجاه السلوك هو المتنبئ الوحيد بالنية المقاولاتية للطلبة.

أما بخصوص متغير المعايير الذاتية (الاجتماعية) فقد أثبتت بعض الدراسات التأثير الايجابي للمحيط العائلي والاجتماعي على النية المقاولاتية للطلبة، مثل دراسة Sahli (2021)، ودراسة Saadaoui وآخرون (2021)، ودراسة Harouna (2020)، ودراسة بودية وبن حبيب (2019)، ودراسة Meziane (2018)، ودراسة Guenoun وآخرون (2017)، بينما خلصت نتائج بعض الدراسات الأخرى إلى أن متغير المعيار الاجتماعي ليس له تأثير على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، على غرار دراسة Djordjevic (2021)، ودراسة Boissin (2020)، ودراسة عليلي وماحي (2019)، ودراسة Bachiri (2016)، كما أظهرت نتائج دراسة (2020) التأثير الضعيف للاعتراف الاجتماعي على النية المقاولاتية للطلبة.

أهمية متغير السيطرة السلوكية المتصورة في التأثير على النية المقاولاتية للطلبة، كان متباينا بين الدراسات السابقة، فبعض النتائج أثبتت وجود تأثير ايجابي للسيطرة السلوكية المتصورة على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات (Ibourk وآخرون 2021، بوسنة وبن زاوي 2020، Bachiri، 2016 Saadaoui، 2021 Harouna، 2020 Boissin، 2017)، بينما أظهرت نتائج أبحاث أخرى عن عدم وجود تأثير للسيطرة السلوكية المتصورة على النية المقاولاتية للطلبة (Guenoun وآخرون 2017، Meziane،

2018، Djordjevic، 2021)، كما تبين من نتائج دراسة Ceresia و Mendola (2020) أن

السيطرة السلوكية المتصورة لها تأثير ضعيف على النية المقاولاتية للطلبة.

أظهرت نتائج الدراسات السابقة قوة تفسير نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) للنية المقاولاتية

للطلبة، حيث خلصت دراسة عليلي وماحي بالجزائر إلى أن هذه النظرية فسرت 51.8% من تباين المقاولاتية،

بينما في دراسة BACHIRI بالمغرب سنة 2016 فسرت النظرية 46% من تباين النية المقاولاتية للطلبة.

خلاصة الفصل:

تناولنا خلال هذا الفصل بعض الدراسات السابقة التي عالجت موضوع دراستنا، المتمثل في نية إنشاء مؤسسة، في مجتمع الطلبة الجامعيين، على المستوى الجزائري، والعالمي، حيث تناولنا 19 دراسة خلال الخمس سنوات الأخيرة، من سنة 2016 إلى سنة 2021، منها ستة دراسات بالجزائر، ودراستين بالمغرب، ودراسة بتونس، ودراسة بالمملكة العربية السعودية، ودراسة بصربيا، ودراسة بالنيجر، ودراسة بالكامرون، ودراسة بأندونيسيا، ودراسة بفرنسا، ودراسة بالبرتغال، ودراسة بإيطاليا، ودراسة بالبرازيل. قصد الوقوف على النية المقاولاتية للطلبة، والعوامل التي من المحتمل أن ترفع من نية الطلبة لإنشاء مؤسسات.

كما تناولنا مناقشة هذه الدراسات، وإبراز أهم أوجه الاختلاف والتشابه بينهما، من ناحية النموذج النظري المستخدم، والمتغيرات المستقلة، والمتغير التابع، وحجم العينة، والأسلوب الإحصائي المستخدم. وبعد تحليل نتائج الدراسات السابقة التي قمنا بمعالجتها، تبين أن هناك اختلاف في درجة تأثير العديد من العوامل على النية المقاولاتية للطلبة، حسب الظروف والعوامل السياقية بكل بلد.

الدراسات التي أجريت بالجامعات الجزائرية، أيضا كانت نتائجها متباينة من حيث تأثير المتغيرات المستقلة، المستمدة من نظرية السلوك المخطط، حيث أثبتت نتائج دراسة Guenoun وآخرون (2017) بجامعة وهران2، ودراسة Meziane (2018) بجامعة بومرداس، أن السيطرة السلوكية المتصورة (الجدوى) ليس لها تأثير على النية المقاولاتية للطلبة، والمواقف تجاه السلوك والمعيار الذاتي لهما تأثير إيجابي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات.

وبينما أظهرت نتائج دراسة بودية وبن حبيب (2019) بجامعة تلمسان، ودراسة بوسنة وبن زاوي (2020) بجامعة أم البواقي، أن كل المتغيرات المستقلة (الموقف، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) تؤثر

ايجابيا على النية المقاولاتية للطلبة، إلا أن نتائج دراسة عليي وماحي (2019) بجامعة سيدي بلعباس أثبتت أن المعيار الاجتماعي ليس له تأثير على النية المقاولاتية للطلبة.

وبالتالي تهدف دراستنا إلى دراسة النية المقاولاتية للطلبة، من خلال الأخذ بعين الاعتبار العوامل السياقية، وبالخصوص الدعم الحكومي والتحفيزات الضريبية والبنوك الإسلامية، ودورها في الرفع من نوايا الطلبة لإنشاء مؤسسات، ومقارنة النتائج بالدراسات السابقة بالجزائر ومختلف دول العالم.

الفصل الثالث:

الدراسة الميدانية

مقدمة:

بعدما تناولنا في الفصل الأول من الدراسة المفاهيم النظرية الخاصة بالمقاولاتية، والمقاول، ونماذج النية، والنية المقاولاتية، وقمنا بشرح المفاهيم النظرية للمتغيرات المدرجة في نظرية السلوك المخطط، ومكوناتها، وتطرقنا في الفصل الثاني إلى بعض الدراسات السابقة المحلية والأجنبية التي عالجت نفس موضوع دراستنا، سنحاول في هذا الفصل إسقاط المفاهيم النظرية على الواقع أي الجانب العملي، ومقارنته بالدراسات السابقة، من خلال تكييف متغيرات نظرية السلوك المخطط مع السياق والواقع الاقتصادي والثقافي الجزائري، للوقوف على دور البيئة الجامعية، والثقافة المقاولاتية السائدة، وهيئات وإجراءات الدعم الحكومي في الرفع من النية المقاولاتية لطلبة الجامعة الجزائرية.

وقصد الإحاطة بجوانب الجانب التطبيقي للدراسة، وبالاعتماد على طريقة GA CHURCHILL

(1979)، قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث تتمثل في:

المبحث الأول: فرضيات وأداة الدراسة.

المبحث الثاني: التحليل العاملي الاستكشافي.

المبحث الثالث: الانحدار ومناقشة النتائج.

المبحث الأول: فرضيات وأداة الدراسة.

طور CHURCHILL (1979) أدوات بناء قياس صارمة من نوع الاستبيان متعدد المقاييس، مما يسمح بفهم الحقائق وصياغة النتائج، كما أن هذه الطريقة تجعل من الممكن تقليل الصعوبات الممكنة مواجهتها في تطوير الاستبيانات، ومشاكل أبعاد وموثوقية أداة القياس.

اقترح GA CHURCHILL (1979) منهجية لبناء أو/ والتحقق من سلامة القياس المعروفة باسم طريقة شرشل (CHURCHILL)، حيث تهدف هذه الطريقة إلى تنظيم إجراءات تطوير، ودراسة موثوقية، وصدق أدوات القياس، من خلال اللجوء إلى مجموعة من الاختبارات الإحصائية لإثبات موثوقية، وصدق أداة القياس (TOUZANI, 2000, p. 294).

تشكل هذه الطريقة من خطوات منهجية، تركز على عملية إنشاء وتطوير سلم فقرات متعددة، فهي طريقة تركز على معالجة سلم تقيس مؤشر واحد (IGALENS et P. ROUSSEL, 1998)، توفر هذه الطريقة، إطار ومنهج دقيق لوضع أدوات القياس من نوع الاستبيان بسالم متعددة الفقرات، حيث يؤكد Alii و Krueger (2000) أن استخدام هذه الطريقة لقياس بناء نموذج تنبؤي، يقلص من أخطاء القياس (Tounés A, 2003, p. 212).

ترتكز المنهجية التجريبية على ربط الجانب النظري بالميدان. يشير (F. WACHEUX, 1996)، إلا أنه بإمكان كل باحث بناء أو اختيار المنهجية المناسبة لبحثه، حيث تجدر الإشارة إلى أن هذه الطريقة ليست إطار منهجي صارم، وتسلسلي، حيث يمكن للباحث تكييفه، وتعديله حسب سياق، وأهداف البحث (Tounés A, 2003, p. 213).

ترتكز طريقة GA.Churchill (1979) على مرحلتين رئيسيتين، المرحلة الاستكشافية، ومرحلة

الثبات (Validation)، وعليه قمنا بتكييف طريقة GA CHURCHILL (1979)، وفق الشكل

رقم 3-1:

الشكل رقم (3-1): هيكل الفصل الثالث.



المصدر: من إعداد الباحث.

1.3- إشكالية الدراسة:

توجد اختلافات بين البلدان فيما يتعلق بالأنشطة المقاولاتية، وبالتالي فإن تحليل المقاولاتية عبر مختلف البلدان يعتبر مهم للمستقبل، ويمكن أن يؤثر بشكل إيجابي على تطوير الاستراتيجيات الوطنية للنمو والتنمية الاقتصادية، إضافة إلى أن تنمية الرغبات والاهتمام بالمقاولاتية له دور مهم بين الطلاب ونواياهم المقاولاتية، كما لوحظ أن الدعم الحكومي ودعم المجتمع الأكاديمي يمكن أن يؤثر أيضا بشكل إيجابي على النوايا المقاولاتية، علاوة على ذلك، تقدم المدارس والجامعات بيئة اجتماعية وثقافية يمكن أن تؤثر بشدة على النية المقاولاتية للطلبة، حيث يجب ربط النية المقاولاتية بالقدرة على التكيف بسرعة مع التغيرات، والذكاء العاطفي (Djordjevic, 2021, p. 4).

العديد من الأبحاث في مجال المقاولاتية، اعتمدت على نماذج النية المقاولاتية، بهدف فهم العناصر المؤثرة على النية المقاولاتية، قصد التنبؤ بالسلوك المقاولاتي للطلبة، من بين أهم هذه النماذج هو نموذج السلوك المخطط ل Ajzen (1991)، فحسب Krueger وآخرون (2000)، نظرية السلوك المخطط تعتبر أداة لها صلة وثيقة في شرح النية المقاولاتية للأفراد، باعتبارها نظرية تنبؤية لأنها تسمح بتخمين ظهور سلوك محدد في سياق حصري (Jemli H. , 2018, p. 151).

قام العديد من المؤلفين (Koberied 1996, Autio et al 1997, Filion, Heureux,)

Youaleau et Bellavance 2002, Tounés 2003, Emin 2006, Boissin et al

(2009, Saint jean, Nofa et al 2014)، بتطبيق نماذج النية على فعل إنشاء مؤسسة، هذه

الدراسات طبقت بصفة خاصة على الطلبة الجامعيين (Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 73).

بهدف تحليل ظاهرة نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة الجامعيين، سنحاول دراسة العوامل التي من المحتمل أن تؤثر

على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسسات، باستخدام نموذج نظري للنية المقاولاتية، حيث قمنا بالاعتماد على نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)، باعتبارها نموذج يمتلك قوة كبيرة في تفسير النية المقاولاتية.

نظرية السلوك المخطط تعتبر مرجعا بالنسبة لأغلبية الأبحاث التي ركزت على دراسة السلوك المقصود، نظرية السلوك المخطط تعتبر النية تقريبا كمتنبأ مطلق للسلوك، هي تشرح وتتنبأ بكيفية تأثير المحيط الثقافي والاجتماعي على سلوك الفرد (Moussa Mouloungui, 2012, p. 36).

على هذا الأساس، ووفقا للأوضاع الاقتصادية، والبيئة الاجتماعية، والثقافية للطلبة الجزائريين، تسعى هذه الدراسة للإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي العوامل التي تؤثر على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات؟

2.3- نموذج البحث:

نظرية السلوك المخطط والنموذج الذي سبقه نظرية الفعل المعقول، ثم تطبيقها في علم النفس الاجتماعي، للتنبؤ بالعديد من السلوكيات (مثل فقدان الوزن، التوقف عن التدخين، الخيارات الانتخابية، الترفيه...)، وأيضا الاختيار المهني (نوايا النساء للعمل أو البقاء في البيت)، كما تم استخدامها في سلوكيات أخرى، وبالخصوص في التسيير (مثل: اعتماد تكنولوجيا جديدة، سلوك المستهلك، وإنشاء مؤسسة)، حيث أثبتت نتائج هذه الدراسات أن هذه النظريات مفيدة لشرح معظم السلوكيات الاجتماعية، ويتم تطبيقها بنجاح على معظم الأفراد (Ajzen و Fishbein، 1980، Sheppard وآخرون 1988)، وبشكل أكثر دقة، مختلف الأبحاث الخاصة بالمقاولاتية، ومنها ما يخص مجتمع الطلبة، تحققت من صحة هذه النماذج في سلوك إنشاء مؤسسة (Krueger و Carsrud، 1993، Davidson، 1995، Reitan، 1996، Kolvereid، 1999، Krueger وآخرون 2000، Emin، 2003، Kennedy وآخرون 2003، Tounés، 2003، Audet

(2004)، فاستخدام هذه النماذج يعتبر جد مفيد لاستكشاف روح المقاوالتية لدى الطلبة، من أجل تحديد المستوى الذي تكون فيه العوائق المحتملة للروح المقاوالتية (Boissin J. P., 2007, p. 27) .

يسمح استخدام نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen 1991) في اكتشاف مفهوم النية المقاوالتية بتحديد مختلف المتغيرات المفسرة لتكوين النية لإنشاء مؤسسة، وفقا لـ (Krueger et al 2000)، فإن نموذج السلوك المخطط يعتبر أداة تتعلق أساسا بشرح النية المقاوالتية للأفراد، بحيث الاعتماد على تصور النية للتنبؤ بالسلوك المقاوالتية هو متولد وناتج عن عدم كفاية المتغيرات الشخصية والظرفية للتنبؤ بالفعل المقاوالتية، إضافة إلى ذلك، دور نظرية السلوك المخطط (Ajzen 1991) هو تنبئي بما أنه يسمح بتخمين بروز سلوك خاص بسياق حصري (Jemli H. , 2018, p. 151).

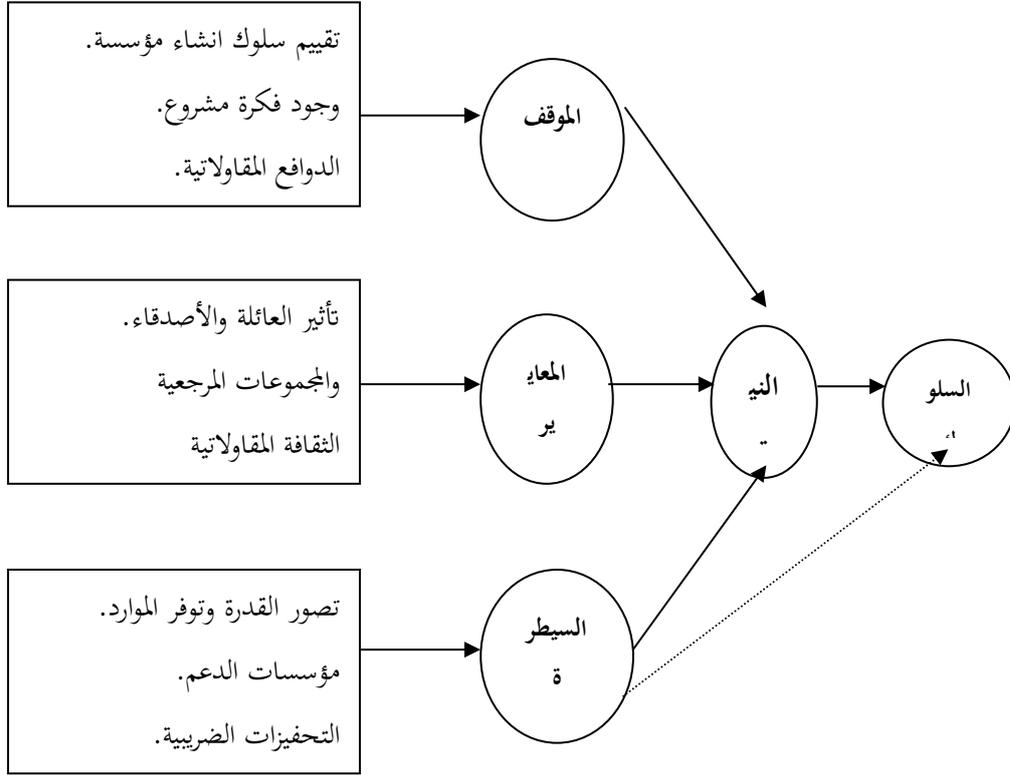
نظرية السلوك المخطط كانت هدف العديد من التطبيقات التي أثبتت قوتها الاستفسارية، فخلال تحليل ارتكز على 185 دراسة مستقلة، وجد Conner وArmitage (2001) أن نظرية السلوك المخطط سمحت باستعادة، في المتوسط، 39% من تباين النوايا، و27% من السلوك (Pernin, 2013, p. 321).

نظرية السلوك المخطط طورت من طرف (Ajzen 1985) وقد تم اعتمادها من طرف عدد كبير من الباحثين (Taylor et Todd, 1995 ; George, 2004 ; Hsieh et al, 2008)، طورت هذه النظرية للاستجابة لمحدودية نظرية الفعل المعقول (Ajzen et Fishbein, 1980)، وكما يذكر (George (2004) et Venkatesh et Brown (2001) أن هذه النظرية لها ميزة الأخذ بعين الاعتبار عوامل السيطرة السلوكية والاجتماعية (Mlaiki, 2012, p. 88).

نظرية السلوك المخطط من بين النظريات الأكثر استخداما بهدف إحداث تدخلات بغرض تغيير السلوك (Chatzisarantis & Hagger, 2005 ; Tavassoli et al, 2015 ; Heidaraldi,)

Hoseini, Ghaffari ; Gharghani & Ghanbarnejad 2014 ; Hosseini,
(Legrand, 2015, p. 21) (Aghmolaei ; Sniehotta 2009).

الشكل رقم (3-2): نموذج البحث.



المصدر: نموذج البحث مستمد من نظرية السلوك المخطط.

في منهجيتنا، قمنا باستخدام نموذج نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen، حيث تم التحقق من صحته على نطاق واسع عبر دول العالم، من خلال العديد من الدراسات حول فعل إنشاء مؤسسة، كما تجدر الاجارة الى أن نظرية السلوك المخطط بمقال Ajzen سنة 1991 تحصل على أكثر من 95800 استشهاد بالبحوث العلمية عبر موقع الباحث العلمي (Google Scholar) سنة 2021.

3.3- فرضيات الدراسة:

نظرية السلوك المخطط: تركز على نموذج الفعل المعقول الذي وضع من طرف (Ajzen et

1980) Fishbein هي النظرية التي تعطي لنية الفرد المكانة الرئيسية في نشأة السلوك، فـ Ajzen 1991

يفترض بأن النية تتنبأ بالسلوك من خلال ثلاثة متغيرات: الموقف تجاه السلوك، والمعايير الذاتية، والسيطرة السلوكية المتصورة (Tounès, 2006, p. 59).

قمنا بوضع فرضيات الدراسة، بالارتكاز على نظرية السلوك المخطط، والتي تفترض أن المتغير التابع (النية)، يتأثر بثلاث متغيرات مستقلة (تفسيرية).

1.3.3- تأثير المتغيرات المستقلة على نية إنشاء مؤسسة:

وفق نظرية السلوك المخطط، النية المقاولاتية تتأثر بثلاث بمتغيرات مستقلة تتمثل في: الموقف تجاه السلوك، والمعايير الذاتية، والسيطرة السلوكية المتصورة، وعليه قمنا بوضع الفرضية الرئيسية التالية:

الفرضية الرئيسية H1 : يوجد أثر ايجابي للموقف تجاه السلوك، والمعايير الذاتية، والسيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة.

2.3.3- تأثير الموقف تجاه السلوك على نية إنشاء مؤسسة:

إن الموقف تجاه مؤسسة يمكن تعريفه بطريقة مباشرة (Krueger, Reilly et Carsaud, 2000)، أو بواسطة معارضة مسار الأجير (Kolvereid, 1996). فالموقف لا يتعلق فقط بتقييم الفرد للسلوك المقاولاتي بصفة مطلقة، ولكن أيضا بالاختيارات المهنية (مقاوم، أو أجير)، وبالأرباح المرتبطة بكل مسار مهني في هذا المعنى، فالموقف تجاه المقاولاتية يشمل على عنصر تكلفة الفرصة "فقدان الربح، مرتبط بالبديل الأفضل المتوفر، والذي يتم التخلي عنه وفقا للبديل المختار" (Cassar, 2006, P611)، وبما أنه تم اختيار مهنة مستقلة فهذا يستلزم التنازل عن بعض المزايا الموجودة بالمسار المهني للأجير (والعكس بالعكس)، كلما كان التخلي عن الخيارات الأخرى ينظر إليه كتضحيات (تكلفة الفرصة) بنسبة عالية، وكلما كانت الأرباح المتوقعة من النشاط المقاولاتي مرتفعة، وهذا ما يدفع الفرد للمقاولاتية (Amit, Muller et Cockburn, 1995) (Delanoë, 2011, p. 48).

الفرضية الفرعية الأولى H1.1 : يوجد أثر ايجابي للموقف تجاه السلوك المقاولاتي على نية إنشاء

مؤسسة.

3.3.3- تأثير المعايير الذاتية على نية إنشاء مؤسسة:

حسب Ajzen (1991) المعايير الذاتية هي التصور الذي يكتسبه الفرد نتيجة الضغوط الاجتماعية الممارسة عليه من طرف المقربين من محيطه (الوالدين، العائلة، الأصدقاء)، مقارنة بما يرغب القيام به (Ajzen I. 1991, p. 188), المعايير الذاتية حسب (Kolvereid 1996) تؤدي إلى فهم وزن دائرة العائلة والأصدقاء على اختيار المسار المهني وبالخصوص على التوجه نحو النشاطات المقاولاتية (Maâlaoui A. 2018, p. 107).

الفرضية الفرعية الثانية H1.2 : يوجد أثر ايجابي للمعايير الذاتية على نية إنشاء مؤسسة.

4.3.3- تأثير السيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة:

السيطرة السلوكية: هي المتغير الذي تم إضافته إلى نظرية الفعل المعقول، في الواقع بالنسبة لـ (Ajzen 1991) النية لا يمكن التعبير عنها إلا إذا كانت تحت سيطرة إرادة الفرد، السيطرة السلوكية تشير إلى المعرفة ودرجة التحكم التي يتمتع بها الفرد بالنسبة لمهاراته وخبراته والعوائق السابقة، إضافة إلى الموارد والفرص الضرورية، بهدف تحقيق السلوك المرغوب (Bourguiba, 2007, p. 46).

السيطرة السلوكية هي درجة تصور القدرة على قيادة الفعل المقاولاتي، فهي تمثل تصور التحكم في المهارات، والكفاءات، والموارد والفرص الضرورية لإنجاز السلوك وتحقيقه (Benredjem, 2016, p. 116).

الفرضية الفرعية الثالثة H1.3 : يوجد أثر ايجابي للسيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة.

4.3 إعداد الاستبيان:

يعتبر الاستبيان من بين أهم أدوات القياس المستخدمة في تفسير النية المقاولاتية، يمثل الاستبيان أداة القياس التي تقس أهداف البحث، فهو الرابط الوسيط بين النظرية والميدان، حيث يقوم ببناء أدوات القياس من الجانب النظري، وبالتالي يتطلب تطوير الاستبيان دقة علمية وعناية قصوى، أغلب الدراسات التي قامت بدراسة موضوع النية المقاولاتية للطلبة استخدمت الاستبيان كأداة للدراسة على غرار (Guenoun وآخرون 2017، Fragoso وآخرون 2020، IBOURK 2021، Meziane و Bouksani 2018، Bachiri 2016، Moraes 2016، Wahidi 2017، Salhi و Houarbi 2021، Saadaoui 2021، Djordijevic 2021، HAROUNA 2020، MAHENDRA، 2021، NGONGANG وآخرون 2017، Boissin وآخرون 2017).

الخطوة الأولى هي تحديد بشكل شامل كل المتغيرات المفيدة لفهم المشكلة قيد الدراسة، ثم وضع تعريف دقيق لكل متغير، أو اقتراح تعريف إن لم تقدم الأدبيات تعريفا محمدا (Salhi, 2013, p. 42). بعد اختيار النموذج المناسب لإشكالية بحثنا، والمتمثل في نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)، وقصد ترجمة فرضيات الدراسة إلى متغيرات متمثلة في أسئلة أو فقرات بأداة الدراسة (الاستبيان)، قمنا بتحليل العديد من الأبحاث التي كان هدفها فهم ومعرفة العوامل المؤثرة على نية إنشاء مؤسسة، لتحديد مفاهيم كل متغير لترجمته إلى فقرات.

وفقا لـ GA. Churchill (1979) فإنه من الضروري أيضا عرض اتجاهات الباحثين الذين درسوا نفس المشكلة، ثم تأكيد الأفكار الأولى حول خصائص الظاهرة المدروسة من خلال تحليل دراسات وحالات محددة، مما يسمح بفهم أفضل للظاهرة المدروسة، وتطوير لفقرات أداة الدراسة.

1.4.3- أهداف الاستبيان:

الهدف من الدراسة الميدانية هو معالجة المتغيرات التي تؤثر على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، حيث تم قياس هذه المتغيرات المستمدة من نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)، بإعداد استبيان، يحتوي على فقرات، مستمدة من الدراسات السابقة، وتناسب مع الواقع الاقتصادي الجزائري، والمحيط الاجتماعي، والثقافي لطلبة الجامعات الجزائرية.

2.4.3- طبيعة وشكل فقرات الاستبيان:

طبيعة ونوعية المعلومات المستهدفة من البحث الميداني، هي المعلومات التي تساعد في فهم، وملاحظة، ومعرفة، وقياس المتغيرات التي تؤثر على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، قصد تحديد العوامل التي يمكن العمل عليها للرفع من النية المقاولاتية للطلبة.

- للتحقق من فرضيات الدراسة قمنا بإتباع منهجية البحث التي تسمح باستغلال المعطيات المجمعة، باستخدام أداة دراسة، متمثلة في استبيان، مشكّل من خمسة محاور، تحتوي على 42 فقرة.
- فقرات الاستبيان تمثلت في أسئلة مفتوحة، وبسيطة، وغير معقدة، مفهومة لغويا، حيث تمكّن الطالب من تحديد درجة رأيه، وإجابته، وفق سلم ليكارت (Likert) الخماسي، حيث قمنا بترميز الأجوبة على فقرات الاستبيان وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (3-1): سلم ليكارت الخماسي.

سلم القياس	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)

3.4.3- أقسام الاستبيان:

يتمثل دور الاستبيان في ترجمة فرضيات الدراسة إلى متغيرات، ممثلة في أسئلة أو فقرات مختلفة قصد تأكيدها أو نفيها، بالارتكاز على نموذج بحث دراستنا، المتمثل في نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)، ثم صياغة الاستبيان بالطريقة التي تسمح بقياس تأثير المتغيرات المستقلة أو المفسرة (المواقف تجاه السلوك، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية المتصورة)، على المتغير التابع أو المتغير المراد تفسيره (نية إنشاء مؤسسة). بناء على هذه المتغيرات ثم تقسيم الاستبيان الى خمسة أقسام.

القسم الأول: المتغيرات الديمغرافية:

خصص القسم الأول للخصائص الديمغرافية لعينة الدراسة والمتمثلة في: سن الطلبة، جنس الطلبة (ذكر، أنثى)، السنة الجامعية، حيث من بين أهداف البحث معرفة تأثير المتغيرات الديمغرافية على نية إنشاء مؤسسة.

القسم الثاني: المتغير المستقل، الموقف تجاه سلوك إنشاء مؤسسة:

يؤكد Ajzen 1991 أن أول متغير يشرح نية تبني سلوك هو الموقف تجاه هذا السلوك، هذا المتغير يحدد إلى أي حد السلوك المتصور من طرف الفرد يمكن اعتباره مرغوب، لهذا الغرض العديد من الدراسات والأبحاث عالجت العلاقة بين المواقف تجاه السلوك والنية المقاولاتية.

يضم هذا القسم من 15 فقرة تترجم مفهوم الموقف تجاه السلوك المقاولاتي وفق الأدبيات النظرية، هذه الفقرات هدفها قياس تقييم الطلبة لسلوك إنشاء مؤسسة، حيث يمثل الموقف تجاه السلوك المقاولاتي تصور الأفراد لإنشاء مؤسسة، بتعبير أدق، بأي طريقة يتصور الأفراد بصفة إيجابية أو سلبية الفعل المقاولاتي (Maâlaoui .

A. M., 2018, p. 107)

إضافة إلى فقرات تبين وجود فكرة مشروع لدي الطلبة، لأن المواقف المقاولاتية تنكشف بوجود فكرة أو مشروع أعمال والبحث عن المعلومات (Salhi, 2013, p. 44)، وجود فكرة مشروع يميز النية المقاولاتية

خلال المرحلة التي تسبق إنشاء مؤسسة، الطالب الذي ينوي العمل لحسابه الخاص لديه أولاً فكرة إنشاء مؤسسة قبل تحديد مشروعه، Greenberger وSexton (1988) أدجما في نموذجهما الخاص بإنشاء مؤسسة متغير "الرؤية" مما يدل على وجود محتمل في ذهن حامل المشروع ل"صورة" أو فكرة مشروع تتحول فيما بعد إلى نية مقاولاتية (Tounés A. , 2003, p. 183). كما ضم هذا القسم فقرات خاصة بالدوافع المقاولاتية، حيث تفهم الدوافع المقاولاتية على أنها موقف يخضع لوضعيات محتملة موضوعية وذاتية، مفيد بعدة طرق، فمن ناحية، يتعلق الأمر بدراسة الاحتياجات وتنوعها من مصدر الدوافع، فمثلاً إذا تم ملاحظة اختلاف وفرق بين القطاعات الاقتصادية أو بين المناطق فيما يتعلق بالاحتياجات التي تعتبر مصدر الدافع، يمكن التساؤل عن الوسائل التي ينبغي استخدامها لتلبية حاجة ما، بدل حاجة أخرى، من ناحية أخرى، بعض العناصر المحتملة يمكن أن تمارس ضغط على الدافع، بحيث يؤدي الدافع دوراً قوياً إلى حد ما في الفعل المقاولاتي (Estay, 2011).

p. 139)

الجدول رقم (3-2): الفقرات الخاصة بالموقف تجاه السلوك.

مصادر الفقرات	الفقرات الخاصة بالموقف تجاه إنشاء مؤسسة
(Maâlaoui A. M., 2018, p. 107)	فكرة إنشاء مؤسسة بالنسبة لك تعتبر مهمة في مستقبلك المهني
(Tounès, 2006, p. 60)	لديك رغبة للقيام بمشروع عند نهاية الدراسة
(Vaidis.D, 2006, p. 105)	خبرتك في مجال تجاري أو غير تجاري أو تربص بمؤسسة شكلت لديك فكرة إنشاء مؤسسة
(Bourguiba, 2007, p. 45)	التعلم المقاولاتي دفعك للتفكير في إنشاء مؤسسة
(Boissin J. P., 2009, p. 33)	قدرتك على اتخاذ القرار تعتبر دافع لإنشاء مؤسسة
(Delanoë, 2011, p. 48)	الاستقلالية في العمل تحفزك على إنشاء مؤسسة
(ERRAYS, 2017, p. 21)	إنشاء مؤسسة يساعدك في الحصول على الرفاهية
(Giger J. C., 2008, p. 110)	إنشاء مؤسسة يجعلك تتحمل المسؤوليات
(Al-Jubari I. H., 2019, p. 1325)	إنشاء مؤسسة يجعلك غني في المستقبل
(Rouveure.T, 2017, p. 63)	إنشاء مؤسسة يمكنك من الحصول على عمل غير مرهق
	إنشاء مؤسسة يمكنك من تجنب البطالة

(Gabarret, 2016, pp. 235-236)	الرغبة في الحصول علي مكانة في المجتمع يحفزك لإنشاء مؤسسة
(Estay, 2011, p. 139)	حب المشاركة والعمل الجماعي يدفعك لإنشاء مؤسسة
(Papin.R, 2007, p. 56)	القيام بأشياء تنفع المجتمع تدفعك لإنشاء مؤسسة
(Fayolle A. , 2012, p. 154)	الحصول علي حرية في وقت العمل لقضاء وقت الفراغ مع الأصدقاء والعائلة
(Kacem, 2013, p. 350)	يشجعك لإنشاء مؤسسة

القسم الثالث: المتغير المستقل، المعايير الذاتية.

يضم هذا القسم 10 فقرات خاصة بقياس المتغير المستقل المستمد من نظرية السلوك المخطط، والمتمثل في المعايير الذاتية، ويسمى أيضا في بعض الأدبيات المعايير الاجتماعية، تمثل المعايير الذاتية كل من تأثير المحيط العائلي والاجتماعي على الفرد، وتأثير المجموعات المرجعية، ونماذج مقاولين، والثقافة المقاولاتية بالمجتمع الذي ينتمي إليه الفرد، فحسب Ajzen (1991) المعايير الذاتية هي التصور الذي يكتسبه الفرد نتيجة الضغوط الاجتماعية الممارسة عليه من طرف المقربين من محيطه (الوالدين، العائلة، الأصدقاء)، مقارنة بما يرغب القيام به (Ajzen I. , 1991, p. 188)

يمكن أن تتحقق المعايير الاجتماعية من خلال معرفة نماذج مقاولين والرغبة في تقليدها، كما يمكن التواجد في بيئة ثقافية معينة إلى تصرف الفرد بشكل مختلف من خلال مراقبة سلوك الآخرين (Tounés, 2003, p. 188). كما يتم تعريف المجموعة المرجعية على أنها فرد أو مجموعة فعلية أو خيالية تم تصورها لتكون ذات صلة كبيرة بتقييمات الفرد أو تطلعاته أو سلوكه (Park, 1977, p. 102).

قد تؤثر الثقافة على تنظيم المشاريع من خلال آليتين (Davidson, 1995)، أولا: تؤدي الثقافة الداعمة للمقاولاتية إلى إضفاء شرعية اجتماعية، تجعل من المسار المقاولاتي أمرا أكثر قيمة واعتراف اجتماعي، وبالتالي خلق بيئة مؤسسية محفزة للأفراد لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، بغض النظر عن معتقداتهم ومواقفهم (Etzioni 1987)، ثانيا، من شأن ثقافة ذات قيم وأنماط تفكير مؤيدة بقوة للمقاولاتية أن تؤدي إلى زيادة عدد الأفراد الذين يظهرون جاذبية ومواقف متوافقة مع روح المقاولاتية (Linan et al 2011 ; Krueger)

القسم الرابع: المتغير المستقل، السيطرة السلوكية المتصورة:

السيطرة السلوكية: هي المتغير الذي تم إضافته إلى نظرية الفعل المعقول، في الواقع بالنسبة لـ (Ajzen 1991) النية لا يمكن التعبير عنها إلا إذا كانت تحت سيطرة إرادة الفرد، السيطرة السلوكية تشير إلى المعرفة ودرجة التحكم التي يتمتع بها الفرد بالنسبة لمهاراته وخبراته والعوائق السابقة، إضافة إلى الموارد والفرص الضرورية، بهدف تحقيق السلوك المرغوب (Bourguiba, 2007, p. 46)، أهمية السيطرة السلوكية واضحة، يجب أن تلمي الموارد والفرص المتاحة للشخص إلى حد احتمال إنجاز السلوك، حيث تلعب السيطرة السلوكية المتصورة دورا مهما في نظرية السلوك المخطط (Ajzen, 1991, p. 188).

الظروف البيئية التي تؤثر على خاصية المقاولاتية (الوصول إلى الدعم المالي، التعليم والتكوين، نقل البحث والتطوير والتقنيات، الوصول إلى هياكل الدعم العام والخاص، ثقافة المؤسسات...)، تعتبر مهمة للتأثير على النشاط المقاولاتي (Bissiriou, 2011, p. 42).

الدعم المقاولاتي هو عملية تسمح للداعم بتزويد الشخص المدعوم بالوسائل والمعرفة والمهارات والصفات المقاولاتية من أجل تطوير إمكانياته الخاصة بالتسيير (Larioui, 2020, p. 177).

أنشأت الحكومة الجزائرية عدة أجهزة لدعم إنشاء المؤسسات أهمها الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل

الشباب (ANSEJ)، وهي وكالة حكومية دورها دعم إنشاء مؤسسات، وتنتشر عبر كامل التراب الوطني.

كما يوضح Khan (1997) بأن النظام المالي الإسلامي يجب أن يعتني بمن لا يمكن أن يدعمهم السوق،

والذين لا يستطيعون التعامل مع القوى الاقتصادية، أو الذين لا يستطيعون الوصول إلى الموارد المالية التي تسمح

لهم باستغلال الفرص الاقتصادية من حولهم (Amzi, 2013, p. 77).

تعتبر الجزائر من الدول التي اهتمت بالحوافز الضريبية في إطار تحسين مناخ الاستثمار، ويتجلى ذلك من خلال

إنشاء العديد من التدابير المحفزة التي تم إصلاحها عدة مرات وتكييفها مع الوضع الاقتصادي للبلاد (Zaid .H.Taibi, 2019, p. 73)

ومن خلال الدراسات السابقة تم ترجمة متغير السيطرة السلوكية المتصورة من خلال 14 فقرة، لقياس تصور صعوبة أو سهولة عملية إنشاء مؤسسة بالنسبة للطلبة، إضافة إلى قياس نظرة الطلبة للفرص الموجودة بالسوق الجزائري، والوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، ووجود بنوك إسلامية تدعم الشباب لإنشاء مؤسسات وفق الصيغ الإسلامية، والتحفيزات الضريبية الهادفة إلى دعم إنشاء ونجاح المؤسسات.

الجدول رقم (3-4) الفقرات الخاصة بالسيطرة السلوكية المتصورة

مصادر الفقرات	الفقرات الخاصة بالسيطرة السلوكية المتصورة
(Ajzen I. , 1991, p. 184)	الكفاءات التي تمتلكها تمكنك من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة
(Bourguiba, 2007, p. 46)	توفر موارد بشرية مؤهلة يمكنك من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة
(Al-Jubari I. H., 2019, p. 1327)	عدم وجود موارد بشرية مؤهلة يمنعك من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة
(Rouveure.T, 2017, p. 65)	توجد مؤسسات دعم مثل ANSEJ تقدم دعم مالي يساعدك علي إنشاء مؤسسة
(T.Randriamanalina, 2020, p. 48)	توجد بنوك إسلامية تقدم قروض لإنشاء مؤسسة
(Tounès. A., 2006, p. 59)	توفر موارد مالية عائلية تشجعك لإنشاء مؤسسة
(Boissin J. P., 2009, pp. 33-34)	لديك شركاء يساعدون على توفير موارد مالية لإنشاء مؤسسة
(Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 153)	لديك موارد مالية ذاتية تساعدك علي إنشاء مؤسسة
(Benredjem, 2016, p. 116)	المخاطرة هي فرصة يجب استغلالها لإنشاء ونجاح مؤسسة
(ERRAYS, 2017, p. 21)	يوجد طلب علي سلع أو خدمات جديدة في السوق يعتبر فرصة لإنشاء مؤسسة
(Hidoussi, 2016, p. 25)	شهادتك الجامعية تمنح لك الثقة لإنشاء مؤسسة
(Pernin, 2013, p. 321)	قدراتك تسمح لك بالتحكم في إنشاء مؤسسة
(Cheng, 2019, p. 570)	ثقتك بالنفس تسمح لك بإنشاء مؤسسة

<p>(Bachiri, 2016, p. 115) (Bissiriou, 2011, p. 42) (Larioui, 2020, p. 176) (Amzi, 2013, p. 77) (Zaid H.Taibi, 2019, p. 74)</p>	<p>الامتيازات الجبائية والغير جبائية تساعدك لإنشاء مؤسسة</p>
---	--

القسم الخامس: المتغير التابع، النية المقاولاتية

يضم هذا القسم ثلاثة فقرات لقياس نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، فحسب العديد من الباحثين، على غرار

Davidson Davidson ،(1993) Kruyer ،(1988) Bird ،(1980) Fishbein و Ajzen

(1995) Kolveired ،(1997) Autio ، وآخرون (2001) Emin ،(2003) Emin ، النية هي عنصر

رئيسي في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي، عندما يكون السلوك مقصود وإرادي، نية السلوك هي أحسن متنبئ بالسلوك

(Ajzen, 1991)، "النية متجذرة بعمق في الطريقة التي نعالج بها المعلومة إلى فعل". كل سلوك مخطط هو

سلوك مقصود تسبقه نية محددة، السلوكيات الإستراتيجية هي أيضا مقصودة (تسبقها نية) جوهريا (, 2005

(Krueyer)(Benredjem, 2016, p. 115) .

النية المقاولاتية يتم تعريفها بـ"اعتبارها حالة ذهنية واعية تسبق الفعل وتوجه الانتباه نحو سلوكيات ريادة الأعمال

مثل بدء عمل تجاري جديد والتحول إلى مقاول (, Moriano, Gorgierski, Laguno, Stephan,

165p, 2012, Zarafshani) (& Esfandiar, 2019, p. 173).

حسب Bird 1988 النية المقاولاتية هي حالة ذهنية توجه انتباه، خبرة وفعل المقاول نحو تصور مؤسسة، هي

قناعة شخصية للفرد الذي يتطلع لإنشاء مؤسسة والذي يخطط بوعي للقيام بذلك في المستقبل، فالنية المقاولاتية

تعتبر في الوقت الحالي كأحسن متنبئ بالسلوكيات المقاولاتية(Tchagang, 2018, p. 74) .

يتم قياس النية المقاولاتية من طرف العديد من الباحثين، من خلال الاختيار بين مسار مهني مقبول ومسار مهني أجير، والتفضيل بينها.

قمنا بقياس متغير النية المقاولاتية، طبقا للباحث Kolvereid (1996)، من خلال 3 فقرات تقيس بديل المسار المهني للطلبة بين أجير /مقاول:

1- احتمال إنشاء مؤسسة.

2- احتمال أن يكون الطالب موظف.

الاختيار بين صاحب مؤسسة وموظف.

الجدول رقم (3-5) الفقرات الخاصة بالنية المقاولاتية

مصادر الفقرات	الفقرات الخاصة بنية إنشاء مؤسسة
(Boissin, 2009, p. 38)	لديك نية إنشاء مؤسسة
(Krueger, 1993, p. 322)	هناك احتمال كبير بأن تكون موظف
(Kolvereid, 1996, pp. 50-51)	إذا كان لك اختيار بأن تكون موظف أو صاحب مؤسسة ستختار أن تكون صاحب مؤسسة
(Ajzen, 1991, p. 181)	
(Esfandiar, 2019, p. 173)	

4.4.3 ترميز فقرات الاستبيان:

يحتوي استبيان الدراسة على 42 فقرة، منها، 15 فقرة تقيس متغير الموقف تجاه السلوك، تم ترميزها من AT1 إلى AT15، و 10 فقرات لقياس متغير المعايير الذاتية، قمنا بترميزها من NR1 إلى NR10، متغير السيطرة السلوكية المتصورة، تم قياسه ب 14 فقرة ترميزها من CP1 إلى CP14، وأخيرا تم ترميز الفقرات الثلاث التي تقيس متغير نية انشاء مؤسسة من IN1 إلى IN3.

الجدول رقم (3-6) ترميز فقرات الاستبيان

الترميز	عدد الفقرات	المتغير
AT1, AT2 , AT3 , AT4 , AT5 , AT6 , AT7 , AT8, AT9 , AT10 , AT 11, AT12 , AT13, AT14 , AT15.	15	الموقف تجاه السلوك
NR1,NR2,NR3,NR4,NR5 ,NR6,NR7,NR8, NR9,NR10	10	المعايير الذاتية
CP1,CP2,CP3,CP4,CP5,CP6,CP7,CP8,CP9, CP10,CP11,CP12,CP13,CP14.	14	السيطرة السلوكية المتصورة
IN1,IN2,IN3.	03	نية إنشاء مؤسسة

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الدراسات السابقة

5.3 مجتمع وعينة الدراسة:

1.5.3 مجتمع الدراسة:

يمثل مجتمع الدراسة مجموعة الأفراد التي ينصب عليهم الاهتمام وتتعلق بهم مشكلة البحث ويعتبر كل فرد منها مفردة البحث.

يتجه الطالب الجامعي بعد نهاية دراسته الجامعية إلى سوق العمل لتطبيق ما اكتسبه من معارف ومهارات وكفاءة في حياته المهنية .

العديد من الدراسات طبقت نماذج النية لدراسة النية المقاولاتية، بإجراء دراسات ميدانية على عينة متمثلة في الطلبة الجامعيين، خاصة في السنوات الخمس الأخيرة، على غرار (Guenoun وآخرون 2017، Frago 2016، Bachiri، 2018 Bouksani، Meziانة ،2021 IBOURK ،2020 وآخرون 2020، 2016 Moraes، 2016، 2017 Wahidi، 2021 Saadaoui، 2021 Houarbi، Salhi، 2021

،2021 NGONGANG،2020 HAROUNA،2021 Djordjivic

MAHENDRA وآخرون 2017، Boissin وآخرون 2017).

البيئة الجامعية لها تأثير كبير على مواقف الطلبة فيما يتعلق بالمقاولاتية (Autio وآخرون 1997، Fayolle و Linàn، 2014، Johanisson، 1991، Tkuchev و Kobereid، 1999)، فعلى سبيل المثال، أظهرت بعض نتائج البحوث أن التخصصات الإدارية الاختيارية التي يحضرها طلبة البرامج الأخرى (مثل الهندسة والاقتصاد) أثناء سنوات دراستهم الجامعية كان لها تأثير إيجابي على نواياهم المقاولاتية (Chen وآخرون 1998، Fayolle و Linàn، 2014).

المقاولاتية الطلابية تعرف بأنها إنشاء مؤسسات من طرف أشخاص يدرسون حالياً في إحدى الجامعات، في الواقع، يهتم الشباب وخاصة الطلبة الجامعيين بمسار مهني مقبول (Sieger وآخرون، 2011)، وبالتالي فالجامعة هي السياق المثالي لاختبار القدرات المقاولاتية للأفراد (Houser، 2014)، الأبحاث التي تجري في الجامعات تشكل مصدر للمعرفة التي تخلق فرص مقاولاتية جديدة، يمكن أن تساهم في إنشاء مؤسسات مبتكرة جديدة (Mahmoudi وآخرون 2014) (SAHLI, 2021, p. 248).

مجمع دراستنا يتمثل في طلبة السنة الثالثة ليسانس والأولى والثانية ماستر والسنة السابعة طب بجامعة تلمسان بالسنة الدراسية 2020/2019 والذي بلغ عددهم (18 257)، موزعين على كليات جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، وفق الجدول التالي:

جدول رقم (3-7) توزيع الطلبة حسب كليات الجامعة

الكلية	عدد طلبة السنة الثالثة ليسانس، الأولى والثانية ماستر، والسنة السابعة طب (السنة الدراسية 2020/2019)
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير	3035
كلية الحقوق والعلوم السياسية	1675
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية	3223
كلية علوم الطبيعة والحياة وعلوم الأرض	2462
كلية الآداب واللغات	3983
كلية العلوم	1152
كلية التكنولوجيا	2422
كلية الطب	307
المجموع	18259

المصدر: مديرية التنمية والاستشراف بجامعة تلمسان.

يتم تفسير اختيار الطلبة في نهاية التكوين الجامعي (M_2, L_3) من خلال حقيقة أنهم في سياق يفترض أن مواقفهم ومعاييرهم الذاتية وتصورات قدراتهم، يمكن أن تعزز نواياهم المقاولانية، أيضا، يتمتع هؤلاء الطلبة برؤية أفضل فيما يتعلق بمستقبل مساره المهني (Guenoun A. S.-D.-T., 2017).

2.5.3 عينة الدراسة:

يتم جمع البيانات الإحصائية في الدراسات التجريبية بإحدى الطريقتين، الطريقة الأولى هي طريقة المسح

الشامل والتي يتم من خلالها جمع البيانات من جميع مفردات المجتمع دون استبعاد أي مفردة، والطريقة الثانية تتمثل

في العينة والتي يتم من خلالها اختيار عينة تمثل المجتمع وتجري عليها الدراسة وتعمم على كل مجتمع الدراسة.

أخذ العينات هو اختيار عدد محدود من الأفراد أو الأشياء التي تؤدي ملاحظتها إلى نتائج أو استنتاجات تنطبق

على جميع الأفراد الذين تم الاختيار بينهم، كلما تم اختيار العينة بطريقة صحيحة ومثلة للمجتمع كلما كانت

النتائج دقيقة وصادقة، كما أن تحديد حجم العينة يعتبر مرحلة مهمة في تحليل المعطيات.

قمنا بتحديد حجم العينة الخاصة بدراستنا بالاستعانة بجدول (1970, Morgan & Krejcie) لمعرفة حجم العينة المناسب لحجم المجتمع المعلوم.

جدول رقم (3-8) حجم العينة لمجتمع معلوم

العينة	المجتمع										
346	4000	391	1200	205	440	140	220	70	85	10	10
354	4500	397	1300	210	460	144	230	73	90	14	15
357	5000	302	1400	214	480	148	240	76	95	19	20
361	6000	302	1500	217	500	152	250	80	100	24	25
364	7000	306	1600	226	550	155	260	86	110	28	30
367	8000	310	1700	234	600	159	270	92	120	32	35
368	9000	313	1800	242	650	162	280	97	130	36	40
370	10000	317	1900	248	700	165	290	103	140	40	45
375	15000	320	2000	254	750	169	300	108	150	44	50
377	20000	322	2200	260	800	175	320	113	160	48	55
379	30000	327	2400	265	850	181	340	118	170	52	60
380	40000	331	2600	269	900	186	360	123	180	56	65
381	50000	335	2800	274	950	191	380	127	190	59	70
382	75000	338	3000	278	1000	196	400	132	200	63	75
384	100000	341	3500	285	1100	201	420	136	210	66	80

المصدر: (Krejcie, 1970, p. 608)

واستنادا إلى جدول (1970, Morgan & Krejcie) فإن حجم العينة المناسب لدراستنا هو 377 طالب على الأقل، وعليه قمنا بحجم عينة دراستنا، والمتمثل في 1135 طالب، موزع على الكليات الثمانية لجامعة تلمسان، يعتبر كافي لإجراء البحث، كما أن حجم العينة المجمع يتناسب مع حجم عينات الدراسات السابقة.

6.3 جمع البيانات:

قمنا باستخدام طريقتين لتوزيع وجمع استبيان الدراسة، تمثلت الطريقة الأولى في توزيع الاستبيان الورقي على الطلبة بمختلف كليات جامعة تلمسان، والطريق الثانية تمثلت في توزيع الاستبيان الإلكتروني على الطلبة في مواقع التواصل الاجتماعي، تم جمع 1600 استبيان، منها 1135 استبيان صالح للدراسة، منها 800 استبيان ورقي، و335 استبيان الكتروني.

1.6.3 الوصف الديمغرافي لعينة الدراسة:

القسم الأول بالاستبيان استهدفنا من خلاله المتغيرات الديمغرافية للطلبة، والمتمثل في نوع الجنس، وسن الطلبة، والكلية التي يدرسون بها، والسنة الجامعية.

1.1.6.3 توزيع الطلبة حسب نوع الجنس:

من بين أهداف الدراسة، الوقوف على النية المقاولاتية النسوية، بالوسط الجامعي.

الجدول رقم (3-9) توزيع الطلبة حسب نوع الجنس

نوع الجنس	ذكر	أنثي	المجموع
عدد الطلبة	522	613	1135
النسبة	%46	%54	% 100

نلاحظ من الجدول رقم (3-9)، الخاص بتوزيع طلبة العينة حسب نوع الجنس، أن 54 % من عينة الطلبة هم ابناء، و 46 % ذكور، مما يدل على أن عينة الدراسة تشمل على نسبة من الايئات تتجاوز نسبة الذكور بفرق 8 %.

2.1.6.3 توزيع الطلبة حسب السن:

يعتبر سن الطلبة الجامعيين، السن المناسب لإنشاء مؤسسات، من خلال الاستفادة من إجراءات الدعم الحكومي، والتحفيزات الضريبية....

الجدول رقم (3-10) توزيع الطلبة حسب السن

السن	من 19 الى 24 سنة	من 25 الى 29 سنة	من 30 الى 38 سنة	المجموع
عدد الطلبة	884	209	42	1135
النسبة	77.88	% 18.41	% 3.7	% 100

أغلب طلبة عينة الدراسة يتراوح سنهم بين 19 و 29 سنة، ما يمثل نسبة 96.88 %، و هو السن

المناسب لإنشاء مؤسسات، والمحقق لشروط الاستفادة من دعم الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب.

3.1.6.3 توزيع عينة الدراسة وفق السنة الجامعية :

تمثلت عينة الدراسة في طلبة السنة الثالثة، والأولى والثانية ماستر، باعتبارهم على أبواب سوق العمل، وبالتالي يمكن

قياس نواياهم الخاصة بمستقبل مساهم المهني.

الجدول رقم (3-11) توزيع الطلبة حسب السنة الجامعية

المستوى الجامعي	الثالثة ليسانس	الأولى ماستر	الثانية ماستر	السابعة طب	المجموع
عدد الطلبة	385	402	318	30	1135
النسبة	%33.92	%35.42	%28.02	%2.64	% 100

نلاحظ من الجدول رقم (3-11)، أن نسبة الطلبة متقاربة بين السنة الثالثة ليسانس، والسنتين الأولى والثانية

ماستر، بينما نسبة الطلبة بالسنة السابعة بكلية الطب هي نسبة صغيرة، وذلك راجع لعدد الطلبة القليل بالسنة

السابعة بكلية الطب، مقارنة بالتخصصات الجامعية الأخرى، بجامعة تلمسان.

3.1.6.3 توزيع عينة الدراسة حسب التخصص الجامعي :

من بين أهداف الدراسة أيضا، مقارنة النية المقاولاتية للطلبة، في مختلف التخصصات، للوقوف على مدى

تأثير التخصص الجامعي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات.

الجدول رقم(3-12) توزيع عينة الدراسة حسب الكلية

النسبة	عدد الطلبة	الكلية
17 %	193	كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
10.57 %	120	كلية الحقوق والعلوم السياسية
16.03 %	182	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
13.48 %	153	كلية علوم الطبيعة والحياة وعلوم الأرض
19.82 %	225	كلية الآداب واللغات
8.98 %	102	كلية العلوم
11.45 %	130	كلية التكنولوجيا
2.64 %	30	كلية الطب
100%	1135	المجموع

لاحظ من الجدول رقم 12.3، أن نسب عدد الطلبة حسب التخصص الجامعي، متوافقة ومناسبة لعدد الطلبة بكل تخصص، حيث أعلى نسبة هي 19.82% بكلية الآداب واللغات، وهي الكلية التي بها أكبر عدد من الطلبة مقارنة بالكليات الأخرى، كما أن أقل نسبة هي بكلية الطب والتي بها أقل عدد من الطلبة مقارنة بالكليات الأخرى.

المبحث الثاني: التحليل العملي الاستكشافي:

التحليل العملي الاستكشافي يهدف إلى تنقيح التباينات لشرح الارتباطات فقط، وهذا يعني أن المعلومات المشتركة تأتي من العوامل المشتركة (Achim, 2020, p. 213).

7.3 تنقية سلم القياس:

يتم خلال هذه الخطوة الأخيرة من المرحلة الاستكشافية تنقية سلم القياس بطريقة كمية، من خلال اختبار الموثوقية، وإجراء التحليل العملي.

تعتبر عملية التحقق من صحة سلامة القياس شرطا ضروريا لجودة نتائج البحث، يتعلق الأمر باهتمامين رئيسيين: هل نقيس ما نهدف لقياسه؟ هل تم الحصول على قياس ذو جودة؟ يتم التحقق من الموثوقية عندما تستخدم الأداة عدة مرات في نفس الظروف، وتعطى نفس النتائج، تعتبر أداة القياس صادقة أو ذات صلاحية عندما تقيس بالفعل الظاهرة التي يسعى الباحث إلى قياسها (TOUZANI, 2000, p. 292).

8.3 اختبار الموثوقية والتجانس:

الموثوقية (وتسمى أيضًا الاتساق الداخلي) تستخدم لتأكيد تجانس المقياس الذي يمكن أن يكون بناؤه أحادي البعد أو متعدد الأبعاد، يهدف إلى تقليل الخطأ العشوائي. يخبرنا الاتساق الداخلي، من خلال ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha، عن درجة ارتباط كل فقرة من سلامة المقياس مع فقرة أخرى على الأقل، فمعامل ألفا كرونباخ يقدر تباين النتيجة النهائية للعوامل المشتركة الخاصة بقرات السلامة المقاسة (Tounés A, 2003, p. 259).

يتم الحصول على مقياس موثوقية المقياس السيكمومتري بواسطة معامل ألفا لكرونباخ (1951)، يشير معامل ألفا لكرونباخ (alpha de Cronbach) إلى درجة الاتساق الداخلي للبيانات التي تساهم في قياس نفس البعد. يقع المعامل بين 0 و 1، ولا يتبع أي توزيع إحصائي معروف. يقترح المؤلفون مستويات عتبة القبول اعتمادًا على نوع البحث الذي يتم إجراؤه (Bourguiba, 2007, p. 205)، ويجمع الجدول رقم (3-13) معظم هذه الدراسات:

الجدول رقم(3-13): حدود ألفا لكرونباخ حسب العديد من الدراسات

الباحثين	حدود معامل ألفا كرونباخ alpha de Cronbach
De Noble و آخرون (1999)	0.66 و 0.69
Volery و آخرون (1997)	0.65 و 0.91
Moen و Kolvereid (1997)	0.68 و 0.90
Autio و آخرون (1997)	0.49 و 0.75
Davidsson (1995)	0.52 و 0.77
De Pillis (1998)	0.62 و 0.83
Krueger و آخرون (2000)	0.69 و 0.83
Kolvereid و Tkachev (1999)	0.50 و 0.89
Erikson (1998)	0.74 و 0.94
Tounès (2003)	تتجاوز 0.68
Emin (2003)	تتجاوز 0.70

المصدر: (Bourguiba, 2007, p. 206)

يعتمد معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha على حساب الارتباط الداخلي بين إجابات الأسئلة، ويأخذ قيمة بين 0 و 1، وحسب العديد من الباحثين معامل ألفا كرونباخ في أبحاث النية المقاولاتية ينحصر ما بين 0,49 و 0,94 (Tounés A, 2003, p. 260).

معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha يستخدم للتحقق من موثوقية وصدق الاستبيان (Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 79).

يعتبر معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha الأداة الأكثر استخداما لقياس الموثوقية من قبل الباحثين، حيث تستخدم هذه الأداة لتقييم الارتباطات ما بين البيانات على سلم القياس، يعرف بأنه معامل الارتباط الكلاسيكي، كلما اقترب من 1، كلما كان المقياس أكثر موثوقية (TOUZANI, 2000, p. 297).

جدول رقم(3-14) معامل ثبات الاستبيان (ألفا كرونباخ)

عدد الفقرات	معامل ألفا كرونباخ	المتغير
15	0,803	الموقف
10	0,720	المعايير الذاتية
14	0,713	السيطرة السلوكية
02	0,668	نية إنشاء مؤسسة

نستخلص من الجدول رقم (3-14) أن معامل الثبات لمتغيرات البحث يتجاوز 0.6 ، بحيث معامل ألفا كرونباخ بالنسبة للموقف،المعايير الذاتية،السيطرة السلوكية ،تتجاوز قيمته 0.7 ومعامل الثبات بالنسبة لنية إنشاء مؤسسة تتجاوز قيمته 0.6،وبالتالي يمكننا القول بأن الاستبيان ثابت بدرجة مقبولة .

9.3 التحليل العاملي:

ترتكز الأبعاد على التحليل العاملي،فلاحتمالات التي يوفرها التحليل في مركبات رئيسية، لتنقية التحقق من صحة سلم القياس،جعلت من هذه التقنية واحدة من أكثر الطرق الوصفية استخداما (Y.Evrard و alii، 1997،Roussel،1998).

التحليل العاملي يهدف إلى الكشف عن عدد صغير نسبيا من المتغيرات الغير مشاهدة (أو الكامنة)التي تمثل العلاقات البنينة تمثيلا كافيا بين عدد كبير من المتغيرات المقاسة (أو الملاحظة أو المشاهدة)،حيث كل متغير كامن يمثل مقدار من التباين المشترك (المعلومات) بين عدد المتغيرات المقاسة،أو يمثل القاسم المشترك من المعلومات التي تشترك فيها جملة من المتغيرات الملاحظة أو المقاسة،مما ييسر التعامل مع المتغيرات العديدة عن طريق عدد قليل من المتغيرات الكامنة التي تمثل المتغيرات الظاهرة على تعددها وتنوعها،الأمر الذي يتيح للدراسات العلمية تركيزا قويا على المتغيرات المهمة (الكامنة)،ولا تنشأ الدراسة بين عدد كبير من المتغيرات الظاهرة التي تنطوي على قدر كبير من المعلومات المتكررة رغم اختلافها الظاهري،وهذه المتغيرات الضمنية القليلة التي تلخص جل المعلومات التي

تنطوي عليها المتغيرات الظاهرة المقاسة العديدة تسمى فنيا بالعوامل الكامنة ((Latent Factors أو بالعوامل (تيغزة، 2011، صفحة 17).

العامل هو متغير كامن (Latent Factors)، يختلف عن المتغيرات، حيث أن المتغيرات يمكن قياسها مباشرة، بينما العوامل هي متغيرات افتراضية مشتقة من تحليل بيانات مجموعة متغيرات ثم قياسها قياسا مباشرا.

العديد من الخطوات التي تكررت عبر المراجع التي عالجت التحليل العاملي الاستكشافي تمثلت في:

1- تحليل مصفوفة الارتباطات بين المتغيرات المقاسة.

2- طريقة استخراج العوامل.

3- حساب الدرجات العاملة لكل فرد.

1.9.3 تحليل مصفوفة الارتباطات:

بعد اختبار صلاحية مصفوفة الارتباط للتحليل العاملي، تأتي خطوة تطبيق إحدى طرق التحليل العاملي للكشف عن البنية العاملة الكامنة التي تلخص العلاقات الارتباطية البينية العديدة بين المتغيرات المقاسة. الطريقة الأكثر استخداما لتحليل التحقق من صحة سلم القياس هي طريقة التحليل في مركبات رئيسية (ACP) (Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 79).

نقطة الانطلاق في التحليل العاملي هي مصفوفة الارتباطات التي تنطوي خلالها على معاملات الارتباط بين متغيرات الصفوف التي تتكرر أيضا في الأعمدة، وبما أن المتغيرات الموجودة بالصفوف هي ذاتها المتغيرات الموجودة بالأعمدة، فإن الخلايا القطرية التي تقسم المصفوفة إلى مثلثين من الخلايا تنطوي كل منها على القيمة الواحد الصحيح لأنها تدل على ارتباط كل متغير بنفسه. أما مثلث الخلايا السفلى (أسفل الخلايا القطرية) ومثلث الخلايا العلوي، فينطويان على نفس القيم بحيث أن كل قيمة في المثلث السفلى لها قيمة مثيلة بالمثلث العلوي.

كي تكون مصفوفة الارتباط قابلة للتحليل العاُملي، ينبغي التأكد من توفرها على المواصفات التالية (تيغزة، 2011، صفحة 26):

1- ينبغي أن تكون جل معاملات الارتباط في المصفوفة أكبر من (0.30). فاذا انطوت مصفوفة الارتباطات على متغير لا يرتبط بالمتغيرات الأخرى، أو لا يرتبط بمعظمها، فيمكنه حذفه من المصفوفة قبل إجراء التحليل العاُملي. وقد تبرز مشكلة معاكسة حيث قد توجد متغيرات ترتبط ارتباطا مرتفعا جدا ببقية أو جل المتغيرات الأخرى (معامل الارتباط بجل المتغيرات الأخرى أكبر من 0.9)، مما يتعذر معه تقدير نسبة التباين التي تساهم بها المتغيرات المترابطة ارتباطا مرتفعا في استخراج العوامل المستخرجة، ويمكن حذف المتغير الذي يبدي ارتباطات مبالغ فيها ببقية المتغيرات الأخرى.

2- يجب أن تكون القيمة المطلقة لمحدد determinant مصفوفة الارتباطات أكبر من (0.00001)، والا دل ذلك على وجود اعتماد خطي linear dependency بين الصفوف أو بين الأعمدة للمصفوفة، أو وجود ارتباطات مرتفعة غير حقيقية بين بعض المتغيرات Multicollinearir، وبتعبير آخر ألا تكون القيمة المطلقة لمحدد مصفوفة الارتباطات تساوي الصفر تماما.

3- ينبغي أن تكون مصفوفة معاملات الارتباط مختلفة عن مصفوفة الوحدة Singular matrix، وللتأكد من أن مصفوفة معاملات الارتباط ليست مصفوفة الوحدة نستعمل اختبار برتليت Bartlett's test of Sphericity الذي يجب أن يكون دالا إحصائيا.

يتم من خلال دلالة اختبار Bartlett رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة، أي وجود معاملات ارتباط غير معدومة، دلالة هذا الاختبار يجب أن تكون أقل من 0.05 (Dauriat, 2011, p. 157).

- 4- معاملات الارتباط الجزئية ينبغي أن تكون منخفضة، وأن يكون مقياس كيزر-ماير-أولكين (KMO-test) Kaiser-Meyen-Olkin ومقياس كفاية العينة ملاءمتها لكل متغير (MSA- Measures of Sampling Adequacy (test لا يقلان عن قيمة (0.5)).
- مؤشر KMO يشير إلى كفاية عناصر العينة لإجراء الدراسة، و تنص أغلب المراجع في هذا الشأن أن تكون قيمته أكبر أو تساوي 0.5 (Dauriat, 2011, p. 157).

الجدول رقم (3-15) مصفوفة الارتباط

	النية	الموقف	المعايير	السيطرة
النية	1,000	,542	,301	,349
الموقف	,542	1,000	,397	,397
المعايير	,301	,397	1,000	,449
السيطرة	,349	,397	,449	1,000

- 1- نلاحظ من مصفوفة الارتباطات بالجدول رقم (3-15) أن كل معاملات الارتباط في المصفوفة أكبر من (0.30)، مما يثبت ارتباط كل متغير بالمتغيرات الأخرى، كما نلاحظ أيضا أن كل معاملات الارتباط لا تتجاوز 0.9، وبالتالي يمكن تقدير نسبة التباين التي تساهم بها المتغيرات المترابطة ارتباطا مرتفعا في استخراج العوامل المستخرجة، وطبقا لقيم معاملات الارتباط في المصفوفة، حيث كلها أكبر من 0.3، ولا تتجاوز 0.9، فلا نقوم بحذف أي فقرة من الفقرات.
- 2- محدد مصفوفة الارتباطات أكبر من (0.00001)، مما يدل على عدم وجود ارتباطات مرتفعة جدا، أي عدم وجود اعتماد خطي بين المتغيرات، وبالتالي التأكد من عدم تكرار واستنساخ للمعلومات التي يشارك بها كل متغير.

3- دلالة اختبار Bartlett، مؤشر KMO

الجدول رقم(3-16): مؤشر KMO ودلالة اختبار Barttelet

عدد الفقرات	Barttelet	KMO	المتغير
15	0.00	0.821	الموقف
10	0.00	0.763	المعايير الذاتية
14	0.00	0.692	السيطرة السلوكية
02	0.00	0.500	نية إنشاء مؤسسة

نلاحظ من الجدول رقم(3-16) أن اختبار Barttelet دال إحصائياً (ألفا دون 0.05)، مما يعني أن مصفوفة الارتباطات ليست مصفوفة الوحدة (خالية من العلاقات)، وإنما تتوفر على الحد الأدنى من العلاقات. - كما نستنتج أن قيم مؤشر KMO لا تقل عن قيمة (0.5)، مما يثبت كفاية عناصر العينة لإجراء الدراسة. بعد التحقق من المواصفات الأربعة، تم التأكد من قابلية البيانات (مصفوفة الارتباطات) للتحليل العاملي. بعد اختبار صلاحية مصفوفة الارتباط للتحليل العاملي، تأتي خطوة تطبيق إحدى طرق التحليل العاملي للكشف عن البنية العاملية الكامنة التي تلخص العلاقات الارتباطية البينية العديدة بين المتغيرات المقاسة. الطريقة الأكثر استخداماً لتحليل التحقق من صحة سلم القياس هي طريقة التحليل في مركبات رئيسية (ACP) (Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 79).

10.3 التحليل في مركبات رئيسية: يهدف استخدام التحليل العاملي في مركبات أساسية إلى اختزال مجموعة من المتغيرات وتجميعها في محاور، وهذا لن يتم إلا إذا كان هناك ارتباط بينهما، حيث تعتبر تقنية ACP طريقة لتقليل البيانات التي تختار من بين المتغيرات (الفقرات) الأولية، والأكثر مشاركة في وصف الظاهرة المدروسة (Tounés A. , 2003, p. 259).

أسلوب التحليل إلى مكونات أساسية يستخرج عوامل متدرجة من حيث أهميتها بدءاً بالعامل الأول ونزولاً إلى العامل الأخير، إذ يتسم العامل الأول بتمثيل أكبر نسبة من التباين (يمثل أكبر قدر من المعلومات الموجودة في

البيانات)، كما يحتوي على أعلى قيمة مميزة، أي أن علاقته بفقرات الاختبار التي يمثلها أقوى من علاقة العوامل الأخرى المستخرجة بقرات المقياس التي يمثلها.

التحليل في مركبات رئيسية هي تقنية وصفية تسمح بدراسة العلاقات الموجودة بين الفقرات، الغرض منه هو تحديد البناء المستقل بين الملاحظات متعددة المتغيرات من أجل الحصول على وصف أو تمثيل الملخص لهذه المتغيرات، العديد من الأبحاث اقترحت استخدام تقنية المركبات الرئيسية (ACP) كأداة لنمذجة العملية التي يمكن من خلالها الحصول على نموذج يسمح بتقدير المتغيرات المراد مراقبتها (Mnassri, 2011, p. 2). يهدف استخدام التحليل العالمي في مركبات أساسية إلى اختزال مجموعة من المتغيرات وتجميعها في محاور، وهذا لن يتم إلا إذا كان هناك ارتباط بينهما، حيث تعتبر تقنية ACP طريقة لتقليل البيانات التي تختار من بين المتغيرات (الفقرات) الأولية، والأكثر مشاركة في وصف الظاهرة المدروسة (Tounés A. , 2003, p. 259). الهدف الرئيسي لتقنية التحليل في مركبات رئيسية (ACP) هو توفير أفضل تصور ممكن للمعطيات متعددة المتغيرات، فتركز تقنية ACP على استبدال مجموعة من المتغيرات الأصلية بمتغيرات جديدة بتباين غير مرتبط إلى أقصى حد، المتغيرات الجديدة هي مجموعة خطية من المتغيرات الأصلية يطلق عليها اسم المكونات الرئيسية (Mnassri, 2011, p. 3).

يتم استخدام التحليل في مركبات رئيسية لتحديد الفقرات الأكثر موثوقية، وحذف بعض الفقرات، حيث يوصى Igalens و Roussel (1998) بحذف الفقرات ذات الاستخراج (Extraction) أقل من 0.30، لتحسين سلامة القياس (Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 78).

1.10.3 استخراج الفقرات:

بعد اختبار صلاحية مصفوفة الارتباط للتحليل العاملي، تأتي خطوة تطبيق إحدى طرق التحليل العاملي للكشف عن البنية العاملية الكامنة التي تلخص العلاقات الارتباطية البينية العديدة بين المتغيرات المقاسة.

الطريقة الأكثر استخداما لتحليل التحقق من صحة سلام القياس هي طريقة التحليل في مركبات رئيسية (ACP)

(Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 79)

يوصى Igalens و Roussel (1998) بحذف الفقرات ذات الاستخراج (Extraction) أقل من

0.30، لتحسين سلام القياس (Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 78).

1.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل الموقف تجاه السلوك:

الجدول رقم (3-17): الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل الموقف تجاه السلوك.

	Initial	Extraction
AT1	1,000	,557
AT2	1,000	,555
AT3	1,000	,644
AT4	1,000	,469
AT5	1,000	,454
AT6	1,000	,472
AT7	1,000	,632
AT8	1,000	,484
AT9	1,000	,586
AT10	1,000	,605
AT11	1,000	,352
AT12	1,000	,433
AT13	1,000	,704
AT14	1,000	,541
AT15	1,000	,451

نلاحظ من الجدول رقم (3-17) بأن كل الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل الموقف تجاه السلوك، هي ذات

استخراج أكبر من 0.3، وبالتالي لا نقوم بحذف أي فقرة.

2.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل المعايير الذاتية

الجدول رقم(3-18): الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل المعيار الذاتي.

	Initial	Extraction
NR1	1,000	,690
NR2	1,000	,597
NR3	1,000	,557
NR4	1,000	,530
NR5	1,000	,382
NR6	1,000	,574
NR7	1,000	,398
NR8	1,000	,474
NR9	1,000	,504
NR10	1,000	,566

نلاحظ من الجدول رقم(3-18) بأن كل الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل المعايير الذاتية، هي ذات

استخراج أكبر من 0.3، وبالتالي لا نقوم بحذف أي فقرة.

3.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل السيطرة السلوكية المتصورة:

الجدول رقم(3-19) الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل السيطرة السلوكية المتصورة.

	Initial	Extraction
CP1	1,000	,557
CP 2	1,000	,555
CP 3	1,000	,644
CP 4	1,000	,469
CP 5	1,000	,454
CP 6	1,000	,472
CP 7	1,000	,632
CP 8	1,000	,484
CP 9	1,000	,586
CP 10	1,000	,605
CP 11	1,000	,352
CP 12	1,000	,433
CP 13	1,000	,704
CP 14	1,000	,541

نلاحظ من الجدول رقم(3-19) بأن كل الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل المعايير الذاتية، هي ذات

استخراج أكبر من 0.3، وبالتالي لا نقوم بحذف أي فقرة.

4.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير التابع نية إنشاء مؤسسة:

الجدول رقم(3-20) استخراج الفقرات الخاصة بنية إنشاء مؤسسة

	Initial	Extraction
NR1	1,000	,690
NR2	1,000	,597

نلاحظ من الجدول رقم(3-20) أننا قمنا بالاحتفاظ بفقتين خاصة بالمتغير التابع نية إنشاء مؤسسة،

ذات استخراج أكبر من 0.3، وحذف الفقرة الثالثة ذات الاستخراج أقل من 0.3.

2.10.3 استخراج العوامل

1.2.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير المستقل،المواقف تجاه السلوك

الجدول رقم(3-21) العوامل المستخرجة للمواقف تجاه السلوك

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	4,114	27,428	27,428	4,114	27,428	27,428
2	1,516	10,104	37,532	1,516	10,104	37,532
3	1,252	8,347	45,879	1,252	8,347	45,879
4	1,057	7,044	52,923	1,057	7,044	52,923
5	,892	5,946	58,869			
6	,811	5,408	64,277			
7	,792	5,283	69,560			
8	,768	5,118	74,678			
9	,679	4,525	79,203			

10	,641	4,275	83,478		
11	,630	4,201	87,679		
12	,544	3,629	91,309		
13	,507	3,379	94,688		
14	,421	2,806	97,494		
15	,376	2,506	100,000		

يوضح الجدول رقم (21.3) العوامل المستخرجة لكل متغير بقيم الجذر الكامن، والتي لها قيمة أكبر من الواحد الصحيح، كما تم التوصل إلى نسبة التباين الكلي التي تكشفها عوامل متغير المواقف تجاه السلوك. بالنسبة للمتغير المستقل المواقف اتجاه السلوك تم استخراج أربعة عوامل وهي تكشف ما نسبته 52,923% من نسبة التباين الكلي.

2.2.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير المستقل، المعايير الذاتية.

الجدول رقم (22-3): العوامل المستخرجة للمتغير المستقل، المعايير الذاتية

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,936	29,365	29,365	2,936	29,365	29,365
2	1,229	12,287	41,652	1,229	12,287	41,652
3	1,108	11,079	52,730	1,108	11,079	52,730
4	,924	9,237	61,968			
5	,807	8,068	70,036			
6	,735	7,350	77,386			
7	,681	6,813	84,199			
8	,633	6,329	90,527			
9	,548	5,483	96,010			
10	,399	3,990	100,000			

يوضح الجدول رقم (22.3) العوامل المستخرجة لكل متغير بقيم الجذر الكامن، والتي لها قيمة أكبر من الواحد الصحيح، كما تم التوصل إلى نسبة التباين الكلي التي تكشفها عوامل متغير المعايير الذاتية. بالنسبة للمتغير المستقل المعايير الذاتية تم استخراج ثلاثة عوامل، وهي تكشف ما نسبته 52,730% من نسبة التباين الكلي.

3.2.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير المستقل، السيطرة السلوكية المتصورة:

الجدول رقم (3-23) العوامل المستخرجة للسيطرة السلوكية المتصورة

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	3,116	22,258	22,258	3,116	22,258	22,258
2	1,866	13,327	35,584	1,866	13,327	35,584
3	1,380	9,858	45,442	1,380	9,858	45,442
4	1,122	8,013	53,456	1,122	8,013	53,456
5	,978	6,985	60,440			
6	,933	6,664	67,104			
7	,805	5,750	72,854			
8	,727	5,196	78,050			
9	,669	4,778	82,828			
10	,633	4,523	87,351			
11	,594	4,246	91,597			
12	,497	3,550	95,147			
13	,398	2,842	97,989			
14	,282	2,011	100,000			

يوضح الجدول رقم (3.23) العوامل المستخرجة لكل متغير بقيم الجذر الكامن، والتي لها قيمة أكبر من

الواحد الصحيح ، كما تم التوصل إلى نسبة التباين الكلي التي تكشفها عوامل متغير السيطرة السلوكية المتصورة.

بالنسبة للمتغير المستقل السيطرة السلوكية المتصورة تم استخراج ثلاثة عوامل، وهي تكشف ما نسبته 53,456

من نسبة التباين الكلي.

4.2.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير التابع، نية إنشاء مؤسسة

الجدول رقم (3-24) العوامل المستخرجة للنية إنشاء مؤسسة.

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	1,501	75,055	75,055	1,501	75,055	75,055
2	,499	24,945	100,000			

يوضح الجدول رقم (24.3) العوامل المستخرجة لكل متغير بقيم الجذر الكامن، والتي لها قيمة أكبر من الواحد الصحيح ، كما تم التوصل إلى نسبة التباين الكلي التي تكشفها عوامل متغير نية إنشاء مؤسسة. بالنسبة للمتغير التابع نية إنشاء مؤسسة تم استخراج عامل واحد وهو يكشف ما نسبته 75,055 % من نسبة التباين الكلي.

المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة، ومناقشة النتائج

11.3 الانحدار الخطي البسيط:

يعتبر الانحدار الخطي البسيط من الأساليب الإحصائية المتقدمة والتي تضمن دقة الاستدلال من أجل

تحسين نتائج البحث عن طريق الاستخدام الأمثل للبيانات في إيجاد علاقات سببية بين الظواهر موضوع

البحث، وهو يعمل على إيجاد معادلة رياضية تعبر عن العلاقة بين متغيرين، وتستعمل لتقدير قيم سابقة للتنبؤ بقيم مستقبلية، فهو يستخدم للتنبؤ بتغيرات المتغير التابع بدلالة تأثير المتغير المستقل.

تحليل الانحدار الخطي البسيط يسمح بمعرفة معاملات المعادلة الخطية التي تقلص التشتت بين الإحداثيات

الملاحظة والإحداثيات المعدلة، بفضل هذه المعادلة، تفسير نتائج الانحدار تتم في ثلاثة مستويات (Y.

E. VERNETTE و J.-L. GIANNELLONI، 1997 alii و EVRARD

(2001)، قوة العلاقة بين المتغيرين تقاس بمعامل الارتباط الخطي (R)، دلالة العلاقة وجودة تعديل النموذج تحدد

بمعامل التحديد الخطي (R²) واختبار F ل SNEDECOR - FISHER، أخيراً الانحدار يسمح

بفحص البواقي من خلال تحديد دقة النموذج، أي الفرق بين القيم التي تنبأ بها النموذج وتلك التي تمت ملاحظتها

بالفعل (Tounés, 2003, p. 303)

1.11.3 مراحل الانحدار البسيط:

(Guenoun A. S.-D.-T., 2017, تفسير اختبار الانحدار البسيط يتم عبر ثلاثة مستويات ,p. 79):

- 1- قوة العلاقة بين المتغيرين والتي يتم حسابها باستخدام معامل الارتباط R .
- 2- دلالة العلاقة وجودة تعديل النموذج يتم تقييمهما من خلال دلالة Sig .
- 3- اختبار فيشر F ، يمثل اختبار الفرضيات الإحصائية يسمح باختبار المساواة بين تباينين من خلال إجراء الصلة بينهما، والتحقق من أن نسبة هذه الصلة بينهما لا تتجاوز قيمة نظرية نبحت عنها في جدول فيشر، عندما تكون F أكبر من القيمة النظرية في جدول فيشر، فإننا نرفض فرضية المساواة بين التباينين.

2.11.3 اختبار الفرضية الفرعية الأولى: العلاقة بين الموقف تجاه السلوك ونية إنشاء مؤسسة:

يعمل الانحدار الخطي البسيط على إيجاد معادلة رياضية تعبر عن العلاقة بين متغيرين، وتستعمل لتقدير قيم سابقة للتنبؤ بقيم مستقبلية، فهو يستخدم للتنبؤ بتغيرات المتغير التابع بدلالة تأثير المتغير المستقل. أولاً: طريقة الانحدار.

جدول رقم (3-25) طريقة الانحدار:

Modèle	Variables Introduites	Variables Supprimées	Méthode
1	Attitude	/	Entrée

نلاحظ من الجدول أن طريقة الانحدار المستخدمة هي الطريقة المعيارية Enter حيث يتبين أن البرنامج قام بإدخال المتغير المستقل (الموقف اتجاه السلوك) في معادلة الانحدار الخطي البسيط مع المتغير التابع، أي أن البرنامج لم يتم بإلغاء المتغير، وبالتالي نتجه نحو تفسير وإيجاد العلاقة بين هذا المتغير المستقل (الموقف) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

ثانيا: علاقة الارتباط بين المتغيرين.

جدول رقم (3-26) ملخص النموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur
1	,543 ^a	,294	,294	1,14725

نستنتج من خلال الجدول أن معامل الارتباط R هو 0.543 مما يدل على وجود علاقة ارتباط واضحة بين المتغير المستقل (الموقف تجاه السلوك) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، معامل التحديد هو $R_2 = 0.294$ وهو يشير إلى نسبة التباين في المتغير التابع الذي يمكن التنبؤ به من خلال المتغير المستقل (الموقف)، في حين أن معامل التحديد المعدل بلغ 0.294 مما يعني أن المتغير المستقل (الموقف) استطاع أن يفسر 29.4% من التغير الحاصل في نية إنشاء مؤسسة والباقي نسبة 70.6% يعزى إلى عوامل أخرى.

كما أن خطأ التقدير بلغ 1,14725 وهو عدد قليل مما يدل على قلة خطأ النموذج المقترح في البحث. بعد التأكد من وجود علاقة الارتباط بين المتغيرين، سنحاول دراسة معنوية الانحدار بين المتغير المستقل (الموقف) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

ثالثا: معنوية الانحدار

تحليل التباين (ANOVA) هو أكثر الطرق كفاءة لتحليل البيانات من التجارب، تم تصميمه في الأصل لاختبار الاختلافات بين عدة مجموعات مختلفة من المعالجات ، وبالتالي التحايل على مشكلة إجراء مقارنات متعددة بين وسائل المجموعة باستخدام اختبارات t- (Snedeco و Cochran 1980) ، ANOVA ، هي طريقة معقدة ودقيقة للغاية مع العديد من الاختلافات المختلفة ، كل منها ينطبق في سياق تجريبي معين (Armstrong, 2002).

جدول رقم (3-27) تحليل التباين ANOVA

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
1 Régression	621,512	1	621,512	472,205	,000 ^b
Résidu	1489,931	1132	1,316		
Total	2111,443	1133			

لاختبار فرضية الدراسة والمتمثلة في وجود تأثير للموقف اتجاه السلوك على نية إنشاء مؤسسة، قمنا بتحليل

التباين ANOVA، حيث يشير الجدول بأن قيمة F المحسوبة (472,205) هي أكبر من قيمة F الجدولية

(3.84)، وقيمة Sig=0.000 هي أصغر من $\delta=0.05$ ، أي أن الانحدار معنوي، لذا نرفض الفرضية العدمية

ونقبل الفرضية البديلة والتي مفادها وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغير المستقل (الموقف اتجاه السلوك)

والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة) عند مستوى دلالة ($\delta=0.05$).

رابعاً: العلاقة بين الموقف اتجاه السلوك المقاولاتي ونية إنشاء مؤسسة.

جدول رقم (3-28) جدول المعاملات Coefficients

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficient s standardisé	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	,620	,251		2,464	,014
Attitude	,101	,005	,543	21,730	,000

نلاحظ من الجدول أن $Bêta=0.543$ وهي تمثل قوة العلاقة بين الموقف ونية إنشاء مؤسسة، كما

يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\delta=0.05$) للمتغير المستقل (الموقف) على المتغير التابع (نية

إنشاء مؤسسة)، حيث بلغت قيمة T (21.73) بمستوى دلالة ($\delta=0.05$) وهي أكبر من قيمة sig=0.00،

وبالتالي نتأكد من وجود تأثير إيجابي للمتغير المستقل (الموقف اتجاه السلوك) على المتغير التابع (نية إنشاء

مؤسسة).

من الجدول رقم (3-28)، يمكننا وضع معادلة الانحدار البسيط، والتي تمثل تأثير الموقف تجاه السلوك المقاولاتي على

نية إنشاء مؤسسة:

$$Y=0.543X1+0.251$$

Y: نية إنشاء مؤسسة.

X1: الموقف تجاه السلوك المقاولاتي.

3.11.3 اختبار الفرضية الفرعية الثانية: العلاقة بين المعيار الذاتي ونية إنشاء مؤسسة.

أولا: طريقة الانحدار.

جدول رقم (3-29): طريقة الانحدار.

Modèle	Variabes Introduites	Variabes Supprimées	Méthode
1	Norme	/	Entrée

نلاحظ من الجدول أن طريقة الانحدار المستخدمة هي الطريقة المعيارية Enter حيث يتبين أن البرنامج

قام بإدخال المتغير المستقل (المعيار الذاتي) في معادلة الانحدار الخطي البسيط مع المتغير التابع، أي أن البرنامج لم

يقم بإلغاء المتغير، وبالتالي نتجه نحو تفسير وإيجاد العلاقة بين هذا المتغير المستقل (المعيار الذاتي) والمتغير التابع (نية

إنشاء مؤسسة).

ثانيا: علاقة الارتباط بين المتغيرين.

جدول رقم (3-30) ملخص النموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur
1	,201 ^a	,040	,040	1,33721

نستنتج من خلال الجدول أن معامل الارتباط R هو 0.201 مما يدل على وجود علاقة ارتباط واضحة بين المتغير المستقل (المعيار الذاتي) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، معامل التحديد هو $R^2 = 0.04$ وهو يشير إلى نسبة التباين في المتغير التابع الذي يمكن التنبؤ به من خلال المتغير المستقل (المعيار الذاتي)، في حين أن معامل التحديد المعدل بلغ 0.04 مما يعني أن المتغير المستقل (المعيار الذاتي) استطاع أن يفسر 4% فقط من التغير الحاصل في نية إنشاء مؤسسة والباقي نسبة 96% يعزى إلى عوامل أخرى.

كما أن خطأ التقدير بلغ 1,33721 وهو عدد قليل مما يدل على قلة خطأ النموذج المقترح في البحث. بعد التأكد من وجود علاقة الارتباط بين المتغيرين، سنحاول دراسة معنوية الانحدار بين المتغير المستقل (المعيار الذاتي) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

ثالثاً: معنوية الانحدار

جدول رقم (3-31) تحليل التباين ANOVA

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
1 Régression	85,275	1	85,275	47,689	,000 ^b
1 Résidu	2022,381	1131	1,788		
Total	2107,656	1132			

لاختبار فرضية الدراسة والمتمثلة في وجود تأثير للمعيار الذاتي على نية إنشاء مؤسسة، قمنا بتحليل التباين ANOVA، حيث يشير الجدول بأن قيمة F المحسوبة (47,689) هي أكبر من قيمة F الجدولية (3.84)، وقيمة Sig=0.000 هي أصغر من $\delta=0.05$ ، أي أن الانحدار معنوي، لذا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة والتي مفادها وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغير المستقل (المعيار الذاتي) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة) عند مستوى دلالة ($\delta=0.05$).

رابعا: العلاقة بين المعيار الذاتي ونية إنشاء مؤسسة.

جدول رقم (3-32) جدول المعاملات Coefficients

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficient s standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	4,596	,213		21,625	,000
Norme	,048	,007	,201	6,906	,000

نلاحظ من الجدول أن $B\hat{e}ta = 0.201$ وهي تمثل قوة العلاقة بين المعيار الذاتي ونية إنشاء مؤسسة كما

يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\delta = 0.05$) للمتغير المستقل (المعيار الذاتي) على المتغير التابع

(نية إنشاء مؤسسة) حيث بلغت قيمة $T(6.906)$ بمستوى دلالة ($\delta = 0.05$) وهي أكبر من قيمة

$sig = 0.00$ ، وبالتالي نتأكد من وجود تأثير إيجابي للمتغير المستقل (المعيار الذاتي) على المتغير التابع (نية إنشاء

مؤسسة).

من الجدول رقم (3-32)، يمكننا وضع معادلة الانحدار البسيط، والتي تمثل تأثير المعيار الذاتي على نية إنشاء

مؤسسة:

$$Y = 0.201X_1 + 0.213$$

Y: نية إنشاء مؤسسة.

X₁: المعيار الذاتي.

3.11.3 اختبار الفرضية الفرعية الثالثة: العلاقة بين السيطرة السلوكية المتصورة ونية إنشاء مؤسسة.

أولا: طريقة الانحدار.

جدول رقم (3-33): طريقة الانحدار.

Modèle	Variables Introduites	Variables Supprimées	Méthode
1	Contrôle	/	Entrée

نلاحظ من الجدول أن طريقة الانحدار المستخدمة هي الطريقة المعيارية Enter حيث يتبين أن البرنامج قام بإدخال المتغير المستقل (السيطرة السلوكية المتصورة) في معادلة الانحدار الخطي البسيط مع المتغير التابع، أي أن البرنامج لم يتم بإلغاء المتغير، وبالتالي نتجه نحو تفسير وإيجاد العلاقة بين هذا المتغير المستقل (السيطرة السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

ثانياً: علاقة الارتباط بين المتغيرين.

جدول رقم (3-34) ملخص النموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur
1	,349 ^a	,122	,121	1,27959

نستنتج من خلال الجدول أن معامل الارتباط R هو 0.349 مما يدل على وجود علاقة ارتباط واضحة

بين المتغير المستقل (السيطرة السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، معامل التحديد هو R_2

0.121 وهو يشير إلى نسبة التباين في المتغير التابع الذي يمكن التنبؤ به من خلال المتغير المستقل (السيطرة

السلوكية المتصورة)، في حين أن معامل التحديد المعدل بلغ 0.121 مما يعني أن المتغير المستقل (السيطرة السلوكية

المتصورة) استطاع أن يفسر 12% من التغير الحاصل في نية إنشاء مؤسسة والباقي نسبة 88% يعزى إلى عوامل

أخرى.

كما أن خطأ التقدير بلغ 1,27959 وهو عدد قليل مما يدل على قلة خطأ النموذج المقترح في البحث، بعد التأكد

من وجود علاقة الارتباط بين المتغيرين، سنحاول دراسة معنوية الانحدار بين المتغير المستقل (السيطرة السلوكية

المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

ثالثا: معنوية الانحدار

جدول رقم (3-35) تحليل التباين ANOVA

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1 Régression	257,256	1	257,256	157,117	,000 ^b
1 Résidu	1855,119	1133	1,637		
Total	2112,375	1134			

لاختبار فرضية الدراسة والمتمثلة في وجود تأثير للسيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة، قمنا

بتحليل التباين ANOVA، حيث يشير الجدول بأن قيمة F المحسوبة (157,117) هي أكبر من قيمة F

الجدولية (3.84)، وقيمة Sig=0.000 هي أصغر من $\delta=0.05$ ، أي أن الانحدار معنوي، لذا نرفض الفرضية

العدمية ونقبل الفرضية البديلة والتي مفادها وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغير المستقل (السيطرة

السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة) عند مستوى دلالة ($\delta=0.05$).

رابعا: العلاقة بين السيطرة السلوكية المتصورة ونية إنشاء مؤسسة.

جدول رقم (3-36) جدول المعاملات Coefficients

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	2,965	,248		11,967	,000
1 Controle	,065	,005	,349	12,535	,000

نلاحظ من الجدول أن $Bêta=0.349$ وهي تمثل قوة العلاقة بين الموقف ونية إنشاء مؤسسة كما يوجد

تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\delta=0.05$) للمتغير المستقل (السيطرة السلوكية المتصورة) على المتغير

التابع (نية إنشاء مؤسسة) حيث بلغت قيمة T (12,535) بمستوى دلالة ($\delta=0.05$) وهي أكبر من قيمة

، وبالنسبة لـ $\text{sig}=0.00$ ، وبالتالي نتأكد من وجود تأثير إيجابي للمتغير المستقل (السيطرة السلوكية المتصورة) على المتغير من

الجدول رقم (3-36)، يمكننا وضع معادلة الانحدار البسيط، والتي تمثل تأثير السيطرة السلوكية المتصورة على نية

إنشاء مؤسسة:

التابع (نية إنشاء مؤسسة).

$$Y=0.349X1+0.248$$

Y: نية إنشاء مؤسسة.

X1: السيطرة السلوكية المتصورة.

12.3 الانحدار الخطي المتعدد:

يسمح الانحدار الخطي المتعدد بتقدير العلاقة بين متغير تابع ومجموعة من المتغيرات التفسيرية (Kurt

2019)، كما يعرف على أنه تحليل إحصائي يعتمد على نمذجة العلاقة بين نوعين من المتغيرات

، التابع (المستجيب) والمستقلة (التنبؤية)، الغرض الرئيسي من الانحدار هو فحص قدرة المتغيرات المستقلة على التنبؤ

بنتيجة المتغير التابع قيد الدراسة (Yunus و آخرون) (بوعقل.م، 2020، صفحة 392).

1.12.3 شروط بناء نموذج الانحدار الخطي المتعدد :

يشترط بناء نموذج الانحدار الخطي المتعدد جملة من الافتراضات يمكن إيجازها فيما يلي (Jason, Elaine,)

(2002, p1): (بوعقل.م، 2020، صفحة 392)

- وجود علاقة خطية بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة؛

- معنوية واحد على الأقل من معاملات الانحدار؛

- اعتدالية التوزيع الاحتمالي للبواقي؛

- الاستقلال الذاتي للبواقي؛

- ثبات تباين البواقي .

2.12.3 اختبار الفرضية الرئيسية: تأثير المتغيرات المستقلة (الموقف، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية) على

نية إنشاء مؤسسة.

الغرض الرئيسي من الانحدار هو فحص قدرة المتغيرات المستقلة على التنبؤ بنتيجة المتغير التابع قيد الدراسة.

يمثل R معامل الارتباط الخطي، يقيس شدة العلاقة بين المتغيرين ينحصر بين $(-1 و +1)$ ، إذا كانت قيمته ايجابية

فهو يشير إلى أن المتغيرين يسيران في نفس المسار، بينما يمثل R -deux معامل التحديد الذي يدل على دلالة

العلاقة وجودة تعديل النموذج (Tounés, 2003, p. 305). R -deux ajusté معامل التحديد

المعدل يمثل المؤشر الرئيسي لنوعية الانحدار، كلما اقترب من 1 القيم جيدة (Tounés, 2003, p. 313).

أولاً: طريقة الانحدار

جدول رقم (3-37) طريقة الانحدار

Modèle	Variables Introduites	Variables Supprimées	Méthode
1	Attitude Norme Contrôle	/	Entrée

نلاحظ من الجدول أن طريقة الانحدار المستخدمة هي الطريقة المعيارية Enter حيث يتبين أن البرنامج

قام بإدخال المتغيرات المستقلة (الموقف اتجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) في معادلة الانحدار

الخطي المتعدد مع المتغيرات التابعة، أي أن البرنامج لم يقم بإلغاء المتغيرات، وبالتالي نتجه نحو تفسير وإيجاد العلاقة

بين المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

ثانيا: علاقة الارتباط بين المتغيرات

جدول رقم (3-38) ملخص النموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur
1	,566 ^a	,320	,318	1,12684

نستنتج من خلال الجدول أن معامل الارتباط R هو 0.566 مما يدل على وجود علاقة ارتباط واضحة

بين المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، معامل التحديد هو $R_2 = 0.320$ وهو يشير إلى نسبة التباين في المتغير التابع الذي يمكن التنبؤ به من خلال المتغيرات المستقلة ، في حين أن معامل التحديد المعدل بلغ 0.318 مما يعني أن المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) استطاعت أن تفسر 31.8 % من التغير الحاصل في نية إنشاء مؤسسة والباقي نسبة 68.2% يعزى إلى عوامل أخرى.

كما أن خطأ التقدير بلغ 1,12684 وهو عدد قليل مما يدل على قلة خطأ النموذج المقترح في البحث، بعد التأكد من وجود علاقة الارتباط بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع، سنحاول دراسة معنوية الانحدار بين المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

ثالثا: معنوية الانحدار

جدول رقم (3-39) تحليل التباين ANOVA

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
1 Régression	674,437	3	224,812	177,051	,000 ^b
Résidu	1432,292	1128	1,270		
Total	2106,729	1131			

لاختبار فرضية الدراسة والمتمثلة في وجود تأثير الموقف تجاه السلوك، والمعيار الذاتي، والسيطرة السلوكية

المتصورة، على نية إنشاء مؤسسة، قمنا بتحليل التباين ANOVA، حيث يشير الجدول بأن قيمة F المحسوبة

(177,051) هي أكبر من قيمة F الجدولية (3.84)، وقيمة Sig=0.000 هي أصغر من $\alpha=0.05$ ، أي أن

الانحدار معنوي، لذا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة والتي مفادها وجود علاقة ذات دلالة إحصائية

بين المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) والمتغير التابع (نية إنشاء

مؤسسة) عند مستوى دلالة ($\alpha=0.05$).

رابعا: العلاقة بين المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) ونية

إنشاء مؤسسة.

جدول رقم (3-40) معاملات Coefficients

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Tolérance	VIF
	A	Erreur standard	Bêta			
(Constante)	,009	,282		-,031		
1 Attitude	,093	,005	,501	18,039	,782	1,278
Norme	-,019	,007	-,082	2,861	,742	1,348
Controle	,035	,005	,186	6,536	,742	1,348

نلاحظ من الجدول رقم (3-40) أن $B\hat{e}ta=0.501$ وهي تمثل قوة العلاقة بين الموقف ونية إنشاء مؤسسة كما يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\delta=0.05$) للمتغير المستقل (الموقف) على المتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة) حيث بلغت قيمة $T(18,039)$ بمستوى دلالة ($\delta=0.05$) وهي أكبر من قيمة $sig=0.00$ ، وبالتالي نتأكد من وجود تأثير إيجابي للمتغير المستقل (الموقف اتجاه السلوك) على المتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، بينما نلاحظ عدم وجود علاقة بين المعيار الذاتي ونية إنشاء مؤسسة، حيث بلغت قيمة $B\hat{e}ta$ 0.08 ، كما أن قيمة T بلغت $(-2,861)$ بمستوى دلالة ($\delta=0.05$) وهي أصغر من قيمة $sig=0.00$ ، وبالتالي نستنتج عدم وجود تأثير إيجابي للمعيار الذاتي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، بينما نستنتج وجود تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\delta=0.05$) للسيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة، حيث بلغت قيمة T $6,536$ بمستوى دلالة ($\delta=0.05$) وهي أصغر من قيمة $sig=0.00$. وبالتالي نستخلص معادلة الانحدار الخاصة بتأثير المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) على نية إنشاء مؤسسة:

$$Y=0.501X1-0.082X2+0.186X3+0.09$$

Y: نية إنشاء مؤسسة

X1: الموقف تجاه السلوك

X2: المعيار الذاتي

X3: السيطرة السلوكية المتصورة

3.12.3 الازدواج الخطي بين المتغيرات المستقلة:

التعدد الخطي المتعدد، أو الارتباط الخطي، أو الازدواج الخطي، هو ترجمة للمصطلح الإنجليزي

Muticolinearity، وهو مصطلح مركب من ثلاثة مقاطع: Multi ويقصد بها التعدد، CO تعني

التلازم، والاشترك، أو التعدد، أو التبادل، Linearity ويقصد بها الخطية (الشيخ، 2018، صفحة 17).

التعدد الخطي يحدث بين المتغيرات المستقلة (التفسيرية) بعضها البعض، وليس بين المتغير المستقل والمتغير

التابع، وبالتالي فإن التعدد الخطي يحدث فقط في حالة وجود متغيرين تفسيريين أو أكثر، ولهذا فإن التعدد الخطي

المتعدد لا يتحقق في حالة نموذج الانحدار الخطي البسيط، وإنما يتحقق في حالة نموذج الانحدار الخطي المتعدد (الشيخ، 2018، صفحة 18).

هناك العديد من الأساليب المستخدمة للكشف عن مشكلة التعدد الخطي بين المتغيرات المستقلة، من أهمها: معامل تضخم التباين: اقترح مقياس تضخم التباين (VIF) من قبل Farrur و Glauber (1967)، وسماه Marguardt سنة 1970 معامل تضخم التباين Variance Inflation Factor، وحدد Gunst و Mason (1980) أنه إذا كانت قيمة VIF أكبر أو يساوي 4، فإن ذلك دليل على أن المتغير مرتبط مع باقي المتغيرات (الشيخ، 2018، صفحة 19).

الجدول رقم (3-41) قيم معامل تضخم التباين

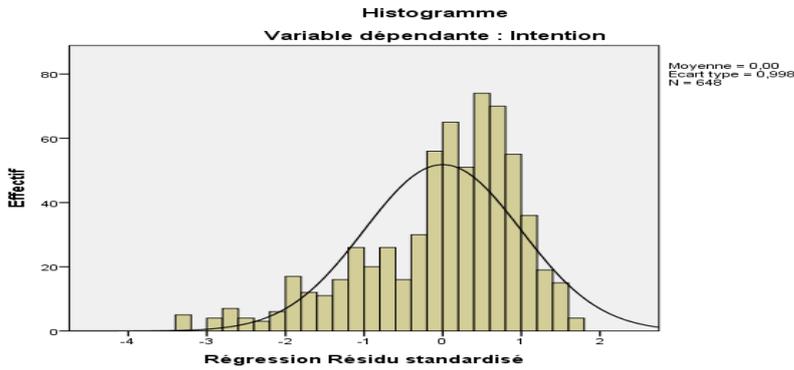
المتغير	معامل تضخم التباين
الموقف تجاه السلوك	1.278
المعيار الذاتي	1.348
السيرة السلوكية المتصورة	1.348

نلاحظ من الجدول رقم (3-41) أن جميع قيم VIF لا تتجاوز القيمة الصحيحة 4، وعليه يكمن القول أنه لا يوجد ازدواج خطي بين المتغيرات التفسيرية.

4.12.3 اعتدالية التوزيع الاحتمالي للبواقي:

لكي يمكن استخدام كلا من اختبار فيشر وستودنت، سواء عند اختبار المعنوية الكلية أو المعنوية الجزئية لنموذج الانحدار، يلزم توفر شرط اعتدالية التوزيع الاحتمالي للبواقي (سلامي، 2018، صفحة 47).

الشكل رقم (3-3) اعتدالية التوزيع الاحتمالي للبواقي



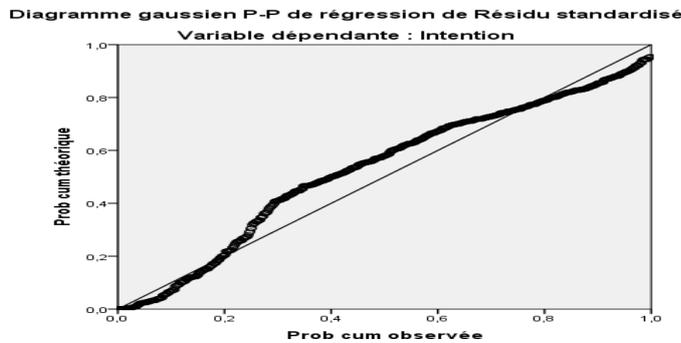
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

نلاحظ من الشكل رقم (3-3) أن البواقي تتوزع توزيعاً معتدلاً ومتماثلاً بشكل الجرس حول العمود النازل

، مما يدل على التوزيع الطبيعي للبواقي، وبالتالي يتحقق شرط اعتدالية التوزيع الاحتمالي للبواقي.

5.12.3 الاستقلال الذاتي للبواقي:

الشكل رقم (4-3) الاستقلال الذاتي للبواقي



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

يتبين من الشكل رقم (3-4) أن البواقي تتوزع بشكل عشوائي بالقرب من الخط، مما يدل على عدم وجود

ارتباط ذاتي بين البواقي.

6.12.3 اختبار تجانس البواقي (عدم ثبات التباين):

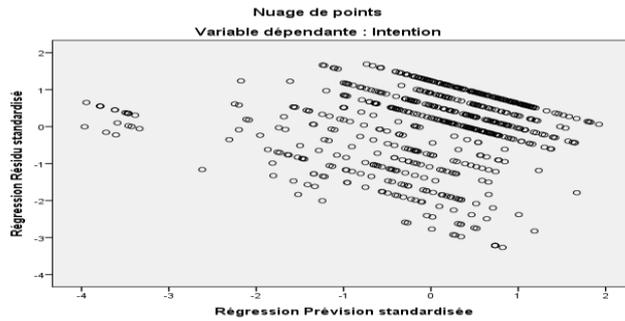
إن عدم ثبات التباين في نموذج الانحدار سيترتب عليه نفس الآثار المترتبة في حالة وجود ارتباط

ذاتي بين البواقي، حيث تكون الأخطاء المعيارية مقدرة بأقل من قيمتها الحقيقية، وبالتالي تصبح هذه

التقديرات متحيزة، الأمر الذي يجعل نتائج الاستدلال الإحصائي مشكوك في صحتها (سلامي، 2018، صفحة

.44).

الشكل رقم (3-5) تجانس البواقي



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

يوضح الشكل رقم (3-5) الانتشار العشوائي للبواقي ، حيث نلاحظ أن انتشار وتوزيع البواقي يأخذ

شكلا عشوائيا على جانبي الخط الذي يمثل الصفر (وهو الخط الذي يفصل بين البواقي السالبة والبواقي الموجبة)

، بحيث لا يمكن تحديد شكل معين للتباين، وبالتالي يتبين أن هناك ثبات في تباين الأخطاء، وهو ما يعزز صلاحية

نموذج الانحدار المتعدد المصاغ.

13.3 مناقشة النتائج

1.13.3 قوة التنبؤ لنظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) المستخدم في الدراسة:

أكدت نتائج دراستنا القوة التفسيرية لنظرية السلوك المخطط، حيث أثبتت نتائج الانحدار الخطي المتعدد أن نموذج السلوك المخطط المستخدم في بحثنا استطاع أن يفسر 31.8% من تباين نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة، هذه النتائج تتوافق مع العديد من الدراسات التي استخدمت نظرية السلوك المخطط، فخلال تحليل ارتكز على 185 دراسة مستقلة، وجد Conner و Acmitage سنة 2001، أن نظرية السلوك المخطط سمحت، في المتوسط، 39% من تباين النوايا (Permir, 2013, P321).

وبالتالي تعتبر هذه النتائج مرضية مقارنة بالعديد من الدراسات التي استخدمت نظرية السلوك المخطط للتنبؤ بالنية المقاولاتية في الوسط الجامعي.

2.13.3 تأثير العوامل الديمغرافية على النية المقاولاتية للطلبة:

• تأثير نوع الجنس على النية المقاولاتية:

أظهرت نتائج الدراسة أن 70% من الطلبة لديهم نية إنشاء مؤسسة بعد نهاية مساهمهم الجامعي، كما تمت ملاحظة أن نسبة 70% من الطلبة الإناث لديهم نية إنشاء مؤسسة، و84% من الذكور لديهم نية إنشاء مؤسسة، مما يدل على أن النية المقاولاتية النسوية في الوسط الجامعي مرتفعة، رغم أنها أقل من النية المقاولاتية للذكور بحوالي 14%، هذه النتائج تتوافق مع العديد من الدراسات السابقة التي أكدت أن النية المقاولاتية لدى النساء ضعيفة مقارنة بالنية المقاولاتية للذكور (Benhabib, 2010 Santos و Linân, 2015 Sasu وآخرون 2014).

- تأثير المستوى الجامعي على النية المقاولاتية للطلبة:

استخلصنا من نتائج الدراسة الميدانية أن المستوى الجامعي خلال السنوات الأخيرة في المسار الجامعي للطلبة لا يؤثر على نواياهم لإنشاء مؤسسات، حيث أظهرت النتائج أن 78% من طلبة السنة الثالثة ليسانس لديهم نية إنشاء مؤسسة، و77% من طلبة السنة الأولى ماستر لديهم نية إنشاء مؤسسة، و78% من طلبة السنة الثانية ماستر لديهم نية إنشاء مؤسسة، و76% من طلبة السنة السابعة طب لديهم نية إنشاء مؤسسة. وبالتالي فنسبة النية المقاولاتية لطلبة السنة الثالثة ليسانس، والسنتين الأولى والثانية ماستر، والسنة السابعة طب جد متقاربة، والذي يمكن تفسيره بأن الطلبة في السنوات الأخيرة من مسارهم الجامعي هم على أبواب التخرج، والاتجاه نحو سوق العمل، وبالتالي نسبة نواياهم لاختيار مسارهم المهني متقاربة جدا.

- تأثير التخصص الجامعي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات:

أثبتت نتائج الدراسة أن الطلبة الذين تلقوا تكوين مقاولاتي لديهم نية مقاولاتية مرتفعة (85%)، بينما تقاربت نسب الطلبة الذين لديهم نية مقاولاتية بين مختلف كليات الجامعة وهي مرتبة كالتالي: كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير 79%، كلية التكنولوجيا 75%، كلية العلوم 74%، كلية الحقوق والعلوم السياسية 70%، كلية الآداب واللغات 68%، كلية العلوم الإنسانية 63%، كلية العلوم الطبيعية 62%، كلية الطب 50%، وبالتالي أظهرت هذه النتائج أن النية المقاولاتية للطلبة متقاربة بين التخصصات الجامعية، وأن التكوين المقاولاتي يساهم في الرفع من النية المقاولاتية للطلبة.

3.13.3 مناقشة فرضيات الدراسة:

الفرضية الفرعية الأولى: تأثير الموقف تجاه السلوك على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات

تم تأكيد الفرضية الفرعية الأولى المتمثلة في تأثير إيجابي للموقف تجاه السلوك على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، حيث استطاع المتغير المستقل الموقف تجاه السلوك أن يفسر 29% من المتغير الحاصل في نية الطلبة

لإنشاء مؤسسات.

83.43% من الطلبة يعتبرون فكرة إنشاء مؤسسة مهمة في مستقبلهم المهني، و85.28% من الطلبة لديهم

رغبة للقيام بمشروع عند نهاية الدراسة، مما يدل على أن الطلبة عينة الدراسة لديهم رغبة مقاولاتية مرتفعة.

بينما حوالي نصف الطلبة (51%) لديهم فكرة إنشاء مؤسسة مصدرها الخبرة في مجال مقاولاتي أو تربص،

مقابل 22% من الطلبة يعتبرون أن الخبرة لا تشكل لديهم فكرة إنشاء مؤسسة، و10.81% من الطلبة لا

يعتبرون أن القدرة على اتخاذ القرار تدفعهم للتفكير في إنشاء مؤسسة مقابل 78.57% يعتبرون أن القدرة على

اتخاذ القرار تعتبر دافع للتفكير في إنشاء مؤسسة، كما أن 47.8% من الطلبة يوافقون على أن التعليم المقاولاتي

دفعهم للتفكير في إنشاء مؤسسة، مما يدل على أهمية التعليم المقاولاتي في تحفيز الطلبة للتفكير في إنشاء

مؤسسات، مقابل 80.36% من الطلبة يعتبرون أن الاستقلالية في العمل هي حافز لإنشاء مؤسسة،

و69.42% يعتقدون أن إنشاء مؤسسة يساعدهم في الحصول على الرفاهية، و80% من الطلبة يعتبرون أن

إنشاء مؤسسة يجعلهم يتحملون المسؤوليات، و56.7% من الطلبة يوافقون على أن إنشاء مؤسسة يجعلهم أغنياء

في المستقبل، مقابل 16.84% لا يعتبرون أن إنشاء مؤسسة سيجعلهم أغنياء في المستقبل، كما أن 48.58%

من الطلبة يعتبرون أن إنشاء مؤسسة سيجعلهم يمارسون عمل مرهق، مقابل 36.5% منهم يعتبرون أن إنشاء

مؤسسة سيمنحهم من الحصول على عمل غير مرهق.

كما نلاحظ من النتائج أن 80.77% من طلبة العينة يعتبرون أن إنشاء مؤسسة يمكنهم من تجنب

البطالة، و70% يرون أن الرغبة في الحصول على مكانة في المجتمع يحفزهم لإنشاء مؤسسة، و82% لديهم حب

للمشاركة والعمل الجماعي يدفعهم لإنشاء مؤسسة، و80% لديهم دافع لإنشاء مؤسسة للقيام بأشياء تنفع

المجتمع، وأخيرا 57.58% من عينة الطلبة يعتبرون أن الحصول على حرية في وقت العمل يشجعهم لإنشاء

مؤسسة.

نستخلص من هذه النتائج أن نسبة كبيرة من الطلبة لديهم فكرة إنشاء مؤسسة بعد نهاية مساهمهم الجامعي، وأن تقييمهم إيجابي لسلوك إنشاء مؤسسة، بفضل اعتقادهم بأن عملية إنشاء مؤسسة تمكنهم من تجنب البطالة، وتجعلهم أغنياء في المستقبل، وتمنحهم مكانة في المجتمع، وأنهم سيحصلون على حرية في وقت العمل، وأن الاستقلالية والقدرة على اتخاذ القرار وتحمل المسؤوليات تعتبر من أهم الدوافع المقاولاتية للطلبة.

توافقت هذه النتائج مع العديد من الدراسات التي أثبتت أن الموقف تجاه السلوك هو أكبر مؤثر على نية

الطلبة لإنشاء مؤسسات على غرار دراسة Fayolle بفرنسا سنة 2014، ودراسة Bachiri بالمغرب سنة

2016، ودراسة Harouna بالنيجر سنة 2020، والتي أثبتت التأثير الإيجابي للموقف تجاه السلوك على النية

المقاولاتية للطلبة، كما أكدت أيضا هذه النتائج نتائج العديد من الدراسات المحلية على غرار دراسة

Guenoun بجامعة وهران سنة 2017، ودراسة بن حبيب وبودية بجامعة تلمسان سنة 2019، ودراسة بوسنة

وبن زاوي بجامعة أم البواقي سنة 2020.

الفرضية الفرعية الثانية: تأثير المعيار الذاتي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات

استطاع متغير المعيار الذاتي أن يفسر 4% فقط من تباين النية المقاولاتية للطلبة، كما أثبتت نتائج الانحدار

البسيط وجود تأثير ضعيف للمعيار الذاتي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات.

44.35% من الطلبة عينة الدراسة يعتبرون أن وجود آباء أو أفراد من عائلاتهم يحفزهم على إنشاء مؤسسة،

مقابل 35.62% لا يوافقون على أن وجود أفراد مقاولين من عائلاتهم يحفزهم لإنشاء مؤسسة، والبقية من الطلبة

محايدون، و60% من الطلبة يعتبرون أن نجاح الأصدقاء في مجال المقاولات يدفعهم لإنشاء مؤسسة، و13% من

الطلبة يعتبرون أن فشل الأصدقاء في مجال المقاولات يدفعهم للتخلي عن إنشاء مؤسسة، مما تثبت أن فشل

الأصدقاء في مجال المقاولات لا يؤثر كثيرا على الطلبة ولا يدفعهم للخوف من المجال المقاولاتي.

كما أن أكثر من نصف الطلبة يعتبرون أن المحيط العائلي، والأساتذة، والأشخاص المهمون في حياتهم يحفزونهم على إنشاء مؤسسة، مقابل أكثر من 20% من الطلبة يعتبرون أن المحيط العائلي، والأساتذة والأشخاص المهمون في حياتهم لا يحفزونهم لإنشاء مؤسسات.

و52% من الطلبة يعتقدون أن الآباء ينقلون نجاحهم المقاولاتي لأبنائهم، مقابل 22% لا يعتبرون أن النجاح المقاولاتي لا ينقل من طرف الآباء، و45.5% من الطلبة يعتبرون أن المجتمع يعتبر حافز لإنشاء مؤسسة، مقابل 19.23% لا يعتبرون المجتمع حافز لإنشاء مؤسسة، و50% من الطلبة يصرحون بأن الإعلام ووسائل الاتصال تؤثر في نواياهم لإنشاء مؤسسة.

تشير النتائج إلى أن حوالي نصف الطلبة يعتبرون أن المجموعات المرجعية تدفعهم لإنشاء مؤسسات، وأيضاً حوالي 45% من الطلبة يشيرون إلى وجود ثقافة مقاولانية بالمجتمع، كما نلاحظ أيضاً أن نسبة معتبرة من الطلبة (حوالي 25%) لا يعتبرون أن المجموعات المرجعية تشجعهم لإنشاء مؤسسات، وأكثر من نصف الطلبة لا يعتبرون أن المجتمع الجزائري تنتشر به ثقافة مقاولانية، وأيضاً حوالي نصف الطلبة عينة الدراسة لا يصرحون بأن الإعلام ووسائل الاتصال تشجعهم على إنشاء مؤسسات، وهذا ما يفسر التأثير الضعيف للمعيار الذاتي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات.

العديد من الدراسات السابقة تباينت نتائجها بخصوص تأثير المعايير الاجتماعية على النية المقاولانية للطلبة، حيث أثبتت بعض الدراسات التأثير الإيجابي للمعايير الذاتية على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات على غرار (Guenooun سنة 2017 بالجزائر، ودراسة بن حبيب وبودية بالجزائر سنة 2019، ودراسة Frago) بالبرازيل والبرتغال سنة 2020)، بينما أثبتت بعض الدراسات الأخرى أن المعايير الذاتية لا تمارس أي تأثير على النية المقاولانية للطلبة مثل (دراسة Bachiri بالمغرب سنة 2016، ودراسة Boissin بفرنسا سنة 2017، ودراسة عليلي وماحي بالجزائر سنة 2019، ودراسة بن حبيب وآخرون بالجزائر سنة 2014).

الفرضية الفرعية الثالثة: تأثير السيطرة السلوكية المتصورة على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات

تم تأكيد الفرضية الفرعية الثالثة المتمثلة في وجود تأثير إيجابي للسيطرة السلوكية المتصورة على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، حيث فسر متغير السيطرة السلوكية 12% من التغير الحاصل في نية الطلبة لإنشاء مؤسسات. 74.5% نسبة من الطلبة يعتبرون أنهم يملكون كفاءات تمكنهم من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة، بينما يصرح 12.9% من الطلبة أنهم لا يملكون كفاءات تمكنهم من إنشاء مؤسسات، والبقية محايدون، كما أن نسبة 76% من الطلبة يعتبرون أنه توجد موارد بشرية مؤهلة تمكنهم من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة، ونسبة 48% من الطلبة يوافقون على وجود مؤسسات دعم مثل هيئة Ansej تقدم دعم مالي يساعدهم على إنشاء مؤسسات، بينما 33% لا يوافقون على وجود هيئات دعم تساعد على إنشاء مؤسسات، و19% محايدون، وبالتالي نلاحظ أنه توجد نسبة معتبرة من الطلبة (52%) لا يعتبرون أن مؤسسات الدعم على غرار Ansej تقدم دعم لإنشاء مؤسسات.

نسبة 53% من الطلبة يوافقون على وجود بنوك إسلامية تقدم قروض لإنشاء مؤسسات، و15% يصرحون بأن لديهم موارد مالية عائلية تشجعهم على إنشاء مؤسسات، بينما 70% يصرحون بأنه لا تتوفر لديهم موارد مالية ذاتية لإنشاء مؤسسات، و75% من الطلبة يعتبرون أن المخاطرة هي فرصة يجب استغلالها لإنشاء وإنجاح مؤسسة، و76% يعتبرون أن السوق يتوفر على فرص تتمثل في طلب على سلع وخدمات جديدة تدفعهم لإنشاء مؤسسة، ونسبة أكثر من 70% من الطلبة يعتبرون أن شهاداتهم الجامعية، وقدراتهم، وثقتهم بالنفس تسمح لهم بإنشاء مؤسسة، و42% من الطلبة يعتبرون أن الامتيازات الجبائية وغير الجبائية تساعد على إنشاء مؤسسة.

نستخلص من هذه النتائج بأن الطلبة يتصورون أن لديهم قدرات وكفاءة تمكنهم من عملية إنشاء

مؤسسات، وأن السوق الجزائري يتوفر على فرص تتمثل في طلب على سلع وخدمات جديدة، ولكنهم يصرحون

بأنهم لا يمتلكون موارد مالية ذاتية لإنشاء مؤسسات، وأن نسبة تفوق النصف لا تعتبر أن مؤسسات الدعم على غرار Ansej تقدم دعم لإنشاء مؤسسات، وأكثر من 40% غير موافقون على أن الامتيازات الجبائية وغير الجبائية تساعد على إنشاء مؤسسات، وبالتالي نستنتج أن اجراءات الدعم الموجودة لا ترفع من تصور السيطرة السلوكية تصور لنسبة معتبرة من الطلبة، وهو ما يوضح تفسير متغير السيطرة السلوكية لـ 12% فقط من التغير الحاصل في نية الطلبة لإنشاء مؤسسات.

أكدت هذه النتائج نتائج أغلبية الدراسات السابقة المحلية والأجنبية (دراسة Bachiri بالمغرب سنة 2016، ودراسة Boissin بفرنسا سنة 2017، ودراسة عليلي وماحي بالجزائر سنة 2019، ودراسة بن حبيب وبودية بالجزائر سنة 2019، ودراسة Guenoun بالجزائر سنة 2017).

خاتمة الفصل:

خلال هذا الفصل، قمنا باختبار فرضيات الدراسة، بالارتكاز على نظرية السلوك المخطط، حيث تم إعداد استبيان للدراسة الميدانية، وبعد تحليل البيانات المجمعة من استبيانات 1135 طالب، من مختلف كليات جامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان، خلال السنة الدراسية 2020/2019، أكدت النتائج القوة التفسيرية لنظرية السلوك المخطط، حيث أثبتت نتائج الانحدار الخطي المتعدد أن نموذج السلوك المخطط المستخدم في بحثنا استطاع أن يفسر 31.8% من تباين نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة، وأن 70% من الطلبة لديهم نية إنشاء مؤسسة بعد مساهم الجامعي، كما أن النية المقاولاتية لدى النساء ضعيفة مقارنة بالنية المقاولاتية للذكور، وأظهرت النتائج أن التكوين المقاولاتي له أهمية في الرفع من النية المقاولاتية للطلبة.

تم تأكيد فرضيات الدراسة، حيث أثبتت نتائج الانحدار الخطي المتعدد أن المتغيرات المستقلة (الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة) لها تأثير ايجابي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، وأثبتت نتائج الانحدار الخطي البسيط أن متغير الموقف تجاه السلوك المقاولاتي له أكبر تأثير على النية المقاولاتية للطلبة، ثم يليه متغير السيطرة السلوكية المتصورة، وأخيرا متغير المعيار الذاتي، حيث استخلصنا من النتائج أن المعيار الذاتي له تأثير ضعيف على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات.

الخاتمة العامة

خاتمة عامة:

الهدف من هذا البحث هو فهم وتحليل ظاهرة إنشاء مؤسسة، من خلال التركيز على عنصر النية، باعتبار أن عملية إنشاء مؤسسة هي سلوك مخطط، وبالتالي قمنا بالارتكاز من الناحية النظرية علي نظرية السلوك المخطط ل Ajzen (1991)، باعتبارها من أهم النظريات استخداما في أبحاث النية المقاولاتية.

نتائج الدراسة الميدانية على عينة من طلبة جامعة تلمسان، أثبتت أن المواقف تجاه السلوك المقاولاتي لها أكبر تأثير إيجابي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، هذه المواقف تشكل بوجود فكرة مشروع لدي الطلبة، وتقييمهم للنتائج المحتملة لعملية إنشاء مؤسسة، والدوافع التي تحفزهم لإنشاء مؤسسات بدل توجيههم للعمل كأجراء بعد نهاية مساره الجامعي، حيث استخلصنا من النتائج أن نسبة كبيرة من الطلبة لديهم فكرة إنشاء مؤسسة بعد نهاية مساره المهني، وأن الاستقلالية في العمل، والحصول على الرفاهية، والغنى، وتجنب البطالة، والحصول على مكانة في المجتمع، والعمل الجماعي، والحصول على حرية في وقت العمل، تعتبر من أهم الدوافع المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين، مما يستدعي الجامعة للابتكار على المستوى البيداغوجي وتوجيه التعليم نحو بناء مشروع مهني مناسب يركز على منطق مقاولاتي، لتمكين الطلبة من تجسيد أفكارهم ميدانيا وتوجيه دوافعهم المقاولاتية نحو انشاء مؤسسات قادرة على المنافسة وخلق القيمة ومناصب العمل.

كما استخلصنا من النتائج أن المعيار الذاتي له تأثير ضعيف على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، حيث أشارت النتائج إلى أن حوالي نصف الطلبة يعتبرون أن المجموعات المرجعية تدفعهم لإنشاء مؤسسات، وإلى وجود ثقافة مقاولاتية بالمجتمع، كما نلاحظ أيضا أن نسبة معتبرة من الطلبة (حوالي 25%) لا يعتبرون أن المجموعات المرجعية تشجعهم لإنشاء مؤسسات، وأكثر من نصف الطلبة لا يعتبرون أن المجتمع الجزائري تنتشر به ثقافة مقاولاتية، وأيضاً حوالي نصف الطلبة عينة الدراسة لا يصرحون بأن الإعلام ووسائل الاتصال تشجعهم على إنشاء مؤسسات، وهذا ما يفسر التأثير الضعيف للمعيار الذاتي على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، مما يتطلب من كل الفاعلين من حكومات وهيئات رسمية وغير رسمية من العملي نشر ثقافة مقاولاتية بالمجتمع، على غرار عرض برامج للمقاولين الناجحين عبر وسائل الاتصال ...

نستخلص من هذه النتائج أيضا بأن الطلبة يتصورون أن لديهم قدرات وكفاءة تمكنهم من عملية إنشاء مؤسسات، وأن السوق الجزائري يتوفر على فرص تتمثل في طلب على سلع وخدمات جديدة، ولكنهم يصرحون بأنهم لا يمتلكون موارد مالية ذاتية لإنشاء مؤسسات، وأن نسبة تفوق النصف لا تعتبر أن مؤسسات الدعم على غرار Ansej تقدم دعم لإنشاء مؤسسات، وأكثر من 40% غير موافقون على أن الامتيازات الجبائية وغير الجبائية تساعد على إنشاء مؤسسات، وبالتالي نستنتج أن إجراءات الدعم الموجودة لا ترفع من تصور السيطرة السلوكية تصور لنسبة معتبرة من الطلبة، وهو ما يوضح تفسير متغير السيطرة السلوكية لـ 12% فقط من التغير الحاصل في نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، وبالتالي نستنتج من هذه النتائج أن السيطرة السلوكية المتصورة لدى الطلبة تتشكل من خلال ثقتهم في قدراتهم وكفاءتهم، بينما لا تساهم مؤسسات الدعم والإجراءات التحفيزية بشكل كبير في تشكيل إدراك التحكم المتصور للطلبة، وهو ما يتطلب تكييف برامج الدعم والإجراءات التحفيزية مع وضعية الطلبة المادية والثقافية من خلال التعريف أكثر بمعلومات الدعم والتحفيزات الجبائية، إضافة إلى رفع الالتباس حول شرعية الفوائد البنكية الخاصة بالقروض الموجهة لإنشاء مؤسسات، حيث وجدت دراسة بودية بجامعة تلمسان سنة 2015 أن الفوائد الربوية تعتبر من بين العوائق أمام توجه الطلبة نحو مؤسسة دعم وتشغيل الشباب.

المساهمة الاقتصادية والاجتماعية للدراسة:

يساهم تحديد العوامل التي ترفع نية الطلبة لإنشاء مؤسسات في وضع البرامج البيداغوجية الخاصة بالتكوين المقاولاتي التي توجه الطلبة نحو إنشاء مؤسسات، وبالتالي المساهمة في تحويل الاقتصاد الجزائري من اقتصاد ريعي مرتبط بأسعار المحروقات إلى اقتصاد مؤسسات ابتكارية تخلق القيمة ومناصب العمل، من طرف خريجي الجامعات، وبالتالي نقل المعرفة من الجامعة إلى الاقتصاد والمجتمع.

كما أن توجه الطلبة نحو إنشاء مؤسسات يمكن من تخفيض نسبة البطالة ورفع الضغط عن سوق العمل خاصة

بالقطاع العام، وتحقيق الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي والسياسي، والقضاء على كل السلبيات المترتبة عن البطالة من فقر، وهجرة غير شرعية، وجريمة المنظمة.....

الأفاق المستقبلية للدراسة:

اقتصر هذا البحث على دراسة العوامل المؤثرة على نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة وعينة الدراسة تمثلت في طلبة جامعة واحدة، مما يفتح المجال أمام الدراسات المستقبلية للبحث في نية طلبة جامعات أخرى، و فئات أخرى غير الطلبة لإنشاء مؤسسات.

كما أن هذه الدراسة تناولت المرحلة القبلية لعملية إنشاء مؤسسة، دون التطرق لمرحلة الانتقال من النية إلى عملية الإنشاء، فرغم أن نسبة كبيرة من الطلبة لديهم نية إنشاء مؤسسة إلا أن عدد المؤسسات المنشأة من طرف الطلبة الجامعيين لازالت ضئيلة، مما يستدعي البحث في العوائق المحتملة في انتقال الطلبة من مرحلة النية إلى مرحلة إنشاء مؤسسة.

التوصيات:

تعميم التكوين المقاولاتي على كل الطلبة بمختلف التخصصات الجامعية.

العمل على نشر ثقافة مقاولاتية بالمجتمع من خلال تكييف برامج التحسيس والتوعية بإيجابيات وأهمية إنشاء مؤسسات بالنسبة للفرد والمجتمع، ونشر برامج للمقاولين الناجحين بوسائل الإعلام لتعزيز الروح المقاولاتية للطلبة.

تكييف برامج التكوين المقاولاتي مع الواقع الاقتصادي والاجتماعي الجزائري، والتحول نحو التكوين المقاولاتي المهني الميداني، بإشراك كل الهيئات المعنية (الجامعة، هيئات الدعم، مصالح الضرائب، البنوك، غرف التجارة...).

إقامة شراكة مع الدول الرائدة في مجال توجيه الطلبة نحو إنشاء مؤسسات، لتبادل الخبرات ونقل المعارف، وتكوين القائمين على التكوين المقاولاتي بالجامعات الجزائرية.

المراجع والمصادر

Achim, A. (2020). Esprit et enjeux de l'analyse factorielle exploratoire. . *The Quantitative Methods for Psychology*, 16(4), , 213-247.

Achour, F. Z. (2020). Entrepreneuriat et création d'entreprises: un aperçu des différentes approches. *International Journal of Management Sciences*, 3(3). , 928 – 942.

Adel El-Ahmar, O. M. (2018). *Measuring the effect of reference groups' influence on the consumers' purchase intentions: An application on (The Automotive Market)*.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2) , 179-211.

ALGERIE ECO. (2019, Décembre 29). Consulté le Mars 03, 2020, sur Le taux de chômage atteint 11,4% en mai 2019: <https://www.algerie-eco.com/2019/12/29/taux-chomage-atteint-mai-2019/>

Al-Jubari, I. H. (2019). Entrepreneurial intention among University students in Malaysia: integrating self-determination theory and the theory of planned behavior. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(4), , 1323-1342.

Al-Jubari, I. H. (2017). The role of autonomy as a predictor of entrepreneurial intention among university students in Yemen. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 30(3), , 325-340.

Amina, A. E. (2016). Le rôle de l'éducation à l'entrepreneuriat dans le développement de la culture entrepreneuriale des étudiants universitaires proportion d'un modèle théorique. . *Revue de l'entrepreneuriat et de l'innovation* 1(2). , 1-18.

Amzi, I. (2013). « L'entrepreneuriat social et la finance islamique : Des motivations partagées ».. *Revue de gestion et d'économie* 1(2), , 75-82.

Aniss, A. I. (2020). Contribution à l'étude de l'intention entrepreneuriale à caractère social chez les étudiants universitaires marocains: Cas de sept universités Marocaines. *Alternatives Managériales Economiques*, 2(3), , 103-119.

Armstrong, R. A. (2002). The application of analysis of variance (ANOVA) to different experimental designs in optometry. *Ophthalmic and Physiological Optics*, 22(3) , 248-256.

Atiase, V. Y. (2018). Developing entrepreneurship in Africa: investigating critical resource challenges. . *Journal of Small Business and Enterprise Development* , 1-39.

Bachiri, M. (2016). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine?., *Management Avenir*, (7 , 109-127.

Benhabib, A. B. (2014). . Les déterminants de l'intention entrepreneuriale féminine en algerie, cas des diplomees de l'enseignement superieur. *les cahiers du cread*, 110(1), , 75-99.

- Benredjem, R. (2016). Regards croisés sur les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants. *Regards croisés sur les déterminants. Gestion 2000*, 33(5) , 113-148.
- Bissiriou, G. (2011). Les partenariats publics-privés dans le financement de l'entrepreneuriat. . *Bulletin de l'observatoire des politiques économiques en Europe*, (24) , 41-47.
- Bogatyreva, K. E. (2019). When do entrepreneurial intentions lead to actions? The role of national cultures . *Journal of Business Research*, 96, , 309-321.
- Boissin, J. P. (2009). Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants: un test empirique. . *M@ n@ gement*, 12(1 , 28-51.
- Boissin, J. P. (2007). Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise. *Revue française de gestion*, (11), , 25-43.
- Boudia.F.M (2016).L'influence de la motivation sur l'intention entrepreneuriale .Les cahiers de mecas. Vol :12, N°2.139-153.
- Bourguiba, M. (2007). De l'intention à l'action entrepreneuriale: approche comparative auprès de TPE françaises et tunisiennes. (Doctoral dissertation).
- Breton, Y. (. (1984). La théorie schumpétérienne de l'entrepreneur ou le problème de la connaissance économique. . *Revue économique* , 247-266.
- D'andria, A. (2014). Un éclairage sur le processus entrepreneurial des mampreneurs. Étude exploratoire de leur dynamique effectuale. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 13(1), , 11-33.
- Delanoë, S. B. (2011). Analyse des antécédents de l'intention entrepreneuriale de porteurs de projets français. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 24(1), , 43-70.
- Diamane, M. K. (2016). Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat. In Conference: 2ème Colloque international sur L'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde.
- Djordjevic, D. C. (2021). Predicting Entrepreneurial Intentions among the Youth in Serbia with a Classification Decision Tree Model with the QUEST Algorithm. *Mathematics*, 9(13), 1487 , 1-27.
- Emin, S. (2004). Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics: application des modèles d'intention. . *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3(1) , 1-20.
- Errays, N. A. (2017). Exploration des déterminants des intentions entrepreneuriales pro-sociales des étudiants en économie et gestion de l'université Ibn Zohr. *Moroccan Journal of Entrepreneurship, Innovation and Management*, 2(2 , 17-39.
- Esfandiar, K. S.-T. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*, 94, , 172-182.

- Estay, C. D. (2011). Motivation entrepreneuriale et logique d'action du créateur. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 24(1), , 135-165.
- Fernández-Serrano, J. B. (2018). Efficient entrepreneurial culture: a cross-country analysis of developed countries. . *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), , 105-127.
- Gabarret, I. V. (2015). Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. . *La revue des sciences de gestion*, (1) , 13-20.
- Gabarret, I. V. (2016). Quelles valeurs se cachent derrière la motivation des jeunes étudiants-entrepreneurs? . *Gestion 2000*, 33(2) , 233-253.
- Giger, J. C. (2008). Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement: la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié. . *L'année Psychologique*, 108(1), , 107-13.
- Guenoun, A. S.-D.-T. (2017). l'Intention entrepreneuriale chez les étudiants: Enquête auprès d'un échantillon d'étudiants de l'université d'Oran 2. *les cahiers du cread*, 33(121), , 71-106.
- Hidoussi, K. D. (2016). L'effet du contrôle comportemental, l'auto-efficacité et la charge subjective de travail sur l'intention d'usage d'un progiciel de gestion intégré. *Psychologie du Travail et des Organisations* 22(1) , 22-38.
- Ilouga, S. N. (2013). Influence des perceptions sociales sur l'intention entrepreneuriale des jeunes. *Gestion 2000*, 30(5) , 115-130.
- Jemli, H. (2018). Effet de l'enseignement de l'entrepreneuriat sur l'intention entrepreneuriale des étudiants inscrits dans les écoles tunisiennes d'ingénieurs. *Marche et organisations* , 145-171.
- Kamhi, M. S. (2020). L'acceptation technologique: Modèles d'intention. . *Revue Internationale d'Economie Numérique*, 2(1) , 79-87.
- Kefi, H. (2010). Mesures perceptuelles de l'usage des systèmes d'information: application de la théorie du comportement planifié. . *Humanisme et Entreprise*, (2), , 45-64.
- Krejcie, R. V. (1970). Determining sample size for research activities. , . *Educational and psychological measurement*, 30(3) , 607-610.
- Krueger, N. F. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), , 315-330.
- Lagabrielle, C. V. (2008). Contribution du modèle du comportement planifié à la prédiction de l'entrée en formation professionnelle. *Psychologie du Travail et des Organisations*, 14(1) , 43-54.

Larioui, A. R. (2020). Les effets de l'accompagnement entrepreneurial sur l'apprentissage des entrepreneurs: cas de l'ANSEJ. *revue Namaa d'économie et de commerce*, 3(2), 175-188.

Léger-Jarniou, C. (2008). Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes. *Revue française de gestion*, (5), 161-174.

Legrand, E. (2015). Effets de l'implémentation d'intention sur la persistance des comportements. (Doctoral dissertation, Université Charles de Gaulle-Lille III).

Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine?2016. *Management Avenir*, (7), 109-127

L'intention entrepreneuriale: une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+ 5) et des étudiants en DESS CAAE2003 Rouen13 FranceDoctoral dissertation

Maâlaoui, A. M. (2018). De l'audace à l'ouverture au changement des étudiants en école de commerce: une approche de l'intention entrepreneuriale par les valeurs personnelles. *Question (s) de management*, (1), 103-117.

Messeghem, K. S. (2011). *L'entrepreneuriat*. EMS éditions.

Mlaiki, A. K. (2012). Facteurs psychosociaux et continuité d'utilisation des réseaux sociaux numériques: le cas de facebook. *Recherches en Sciences de Gestion*, (5), 83-111.

Mnassri, B. O. (2011). Une généralisation sur les conditions suffisantes de détectabilité de défauts multidimensionnels par ACP. In *Conférence Méditerranéenne sur l'Ingénierie sûre des Systèmes Complexes*, (pp. 1-5).

Moussa Mouloungui, A. (2012). Processus de transformation des intentions en actions entrepreneuriales. Doctoral dissertation, Lille 3.

Park, C. W. (1977). Students and Housewives: Differences in Susceptibility to Reference Group Influence. *Journal of Consumer Research*, 4(2), 102-110.

Pernin, J. L. (2013). L'intention d'achat de produits biologiques régionaux: une recherche exploratoire sur la base de la théorie du comportement planifié. -Revue d'Etudes en Agriculture. *Review of Agricultural and Environmental Studies*, (RAEStud), 94(906-2016-71203), 317-338.

Prediction of Employment Status Choice Intentions. 1996*Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47-58.

Reza, S. A. (2013). Influence of social reference groups on automobile buying decision-research on young executives. . *World Review of Business Research*, 3(4), 197-210.

- Rouveure.T. (2017). Vers une performance globale et durable de la micro-entreprise en phase de post-naissance–l’impact des compétences de l’entrepreneur . (*Doctoral dissertation, Lyon*) .
- SAHLI, F. H. (2021). L’étudiant entrepreneur en Tunisie: Quelles dimensions contextuelles favorisent le lancement de sa start-up?. *Alternatives Managériales Economiques*, 3(1), . 245-266.
- Sajjad, S. I. (2012). Impact of culture on entrepreneur intention. *Information Management and Business Review*, 4 (1) , , 30-34.
- Salhi, B. B. (2013). La formation de l’intention entrepreneuriale des étudiants suivant des programmes en entrepreneuriat. . *La Revue Gestion et Organisation*, 5(1) , , 40-61.
- T.Randriamanalin. (2020). Perception de l’entrepreneuriat : le rôle de la famille. *Revue Française* , 47-63.
- Tchagang, E. (2018). Identité de genre et intention entrepreneuriale des étudiants camerounais. *Question (s)de management,(1)* , 71-85.
- Temri, L. H. (2009). Le processus de création d'entreprises de biotechnologies. *Revue française de gestion*, (2) , , 15-30.
- Touissate, H. A. (2021). Les déterminants de l’entrepreneuriat féminin dans la région MENA: un cadre conceptuel. *Revue Internationale du Chercheur*, 2(2) , 1093-1111.
- Tounés A. (2003). L'intention entrepreneuriale: une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+ 5) et des étudiants en DESS CAAE . (Doctoral dissertation, Rouen).
- Tounés, A. (2004). L'entrepreneur: l'odyssée d'un concept. Agence universitaire de la francophonie. *Réseau entrepreneuriat. n° 03-7* , 1-22.
- Tounès, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français. *La revue des sciences de gestion,(3)* , 57-65.
- Tounès. A., F. A. (2006). L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneu. *La Revue des sciences de gestion*, (4) , 17-30.
- TOUZANI, M. S. (2000). Le processus de validation des échelles de mesure: fiabilité et validité. *Marketing*, 11(3), 73 , 290-307.
- Vaidis, D. (2006). Attitude et comportement dans le rapport cause-effet: quand l’attitude détermine l’acte et quand l’acte détermine l’attitude. *Linx,Revue des linguistes de l'université Paris X Nanterre,(54)* , 103-111.
- Zaid H.Taibi, H. (2019). L’impact des incitations fiscales sur l’investissement en Algérie (1995-2016). *Journal of North African Economies. Vl. 15. N°20.* , 73-85.

- امحمد بوزيان تيغزة. (2011). *التحليل العاقل الاستكشافي والتوكيدي*. الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- بو عقل.م. (2020). قياس أثر عوامل دفع القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر باستخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد. *مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 06 العدد 03* ، 402-386.
- س. مزبان، س. مناصرة. (2015). مساهمة التحفيز الضريبية للأليات التمويلية الداعمة في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. *مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية المجلد 2 العدد 1* ، 126-117.
- ساوس الشيخ. (2018). استخدام انحدار المكونات الرئيسية في حالة وجود مشكلة التعدد الخطي، دراسة حالة محددات التضخم في الجزائر. *مجلة دفاتر اقتصادي، المجلد 9، العدد 1* ، 31-16.
- سليم بلقاسمي. (2020). عمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر على ضوء نظام بنك الجزائر رقم 20-02. *مجلة نور للدراسات الاقتصادية، مجلد 06، عدد 10* ، 88-107.
- ضيف الله محمد الهادي، مهاوات لعبيدي، ليزة هشام. (2018). دور هيئات الدعم المالي الحكومي في استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ والصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC. *مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية (3)* ، 159-143.
- ع مقراني. (2020). دور التحفيز الضريبية في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001/2016. *مجلة المالية والأسواق، المجلد 07، العدد 01* ، 168-150.
- ع، حجاب، أ سلامي. (2018). كيفية تقييم واختبار نماذج الانحدار في القياس الاقتصادي، دراسة تطبيقية: دراسة حالة نموذج الانحدار لدالة الادخار في الجزائر. *مجلة البديل الاقتصادي، المجلد 5، العدد 1* ، 34-53.
- عبد الرحمن عبد الرحيم سعود إبداج، إيمان ناصري. نوال سمرد. (2020). البنوك الإسلامية وتعزيز الاستثمار في الجزائر، واقع وتحديات. *مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، المجلد 04، العدد 01* ، ص 132-117.
- م، سبع، ف قويدري. (2018). أساسيات التمويل الإسلامي المطبقة في الاقتصاد الإسلامي. *مجلة التراث، المجلد 08، العدد 01* ، ص 297-271.
- منال هاني. (2019). واقع توافق الأساليب الرقابية لبنك الجزائر مع خصائص البنوك الإسلامية. *مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 10، العدد 3* ، 408-390.
- مومو سعيدة، خولة عزاز. (2019). الآفاق للدراسات الاقتصادية، المجلد 4، العدد 01. *صيف التمويل الإسلامي كآلية لدعم ربحية البنوك الإسلامية، دراسة حالة بنك قطر الإسلامي مع الإشارة إلى تجربة بنك البركة الجزائري* ، 46-28.

الملاحق

1 استبيان

يقدم هذا الاستبيان لإجراء دراسة ميدانية في إطار تحضير شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، والذي نحاول من خلاله دراسة العوامل المؤثرة في نية إنشاء مؤسسة عند الطلبة.

لذا نرجو منكم الإجابة علي الأسئلة بوضع العلامة (x) في المربع المقابل للإجابة المختارة.

نشكركم علي مساهمتكم الفعالة التي لها دور كبير في حل إشكالية البحث في إطار البحث العلمي.

المعلومات الشخصية:

السن	نوع الجنس		المستوي التعليمي:
	أنثي	ذكر	
			التخصص:

(1) المواقف المقاولاتية :

الرقم	العناصر الخاصة بالمواقف المقاولاتية				
	موافق تماما 5	موافق 4	محايد 3	غير موافق 2	غير موافق تماما 1
AT01					فكرة إنشاء مؤسسة بالنسبة لك تعتبر مهمة في مستقبلك المهني
AT02					لديك رغبة للقيام بمشروع عند نهاية الدراسة
AT03					خبرتك في مجال تجاري أو غير تجاري أو تربص بمؤسسة شكلت لديك فكرة إنشاء مؤسسة
AT04					التعلم المقاولاتي دفعك للتفكير في إنشاء مؤسسة
AT05					قدرتك علي اتخاذ القرار تعتبر دافع لإنشاء مؤسسة
AT06					الاستقلالية في العمل تحفزك علي إنشاء مؤسسة
AT07					إنشاء مؤسسة يساعدك في الحصول علي الرفاهية
AT08					إنشاء مؤسسة يجعلك تتحمل المسؤوليات
AT09					إنشاء مؤسسة يجعلك غني في المستقبل
AT10					إنشاء مؤسسة يمكنك من الحصول علي عمل غير مرهق
AT11					انشاء مؤسسة يمكنك من تجنب البطالة
AT12					الرغبة في الحصول علي مكانة في المجتمع يحفزك لإنشاء مؤسسة
AT13					حب المشاركة والعمل الجماعي يدفعك لإنشاء مؤسسة
AT14					القيام بأشياء تنفع المجتمع تدفعك لإنشاء مؤسسة
AT15					الحصول علي حرية في وقت العمل لقضاء وقت الفراغ مع الأصدقاء والعائلة يشجعك لإنشاء مؤسسة

(2) المعيار الشخصي:

الرقم	العناصر الخاصة بالمعيار الشخصي	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
		5	4	3	2	1
NR01	وجود آباء أو أفراد مقولين من عائلتك يحفزك علي إنشاء مؤسسة					
NR02	نجاح الأصدقاء في مجال المقابلة يدفعك لإنشاء مؤسسة					
NR03	فشل أصدقاء في مجال المقابلة يدفعك للتخلي عن إنشاء مؤسسة					
NR04	المحيط العائلي يشجع علي إنشاء مؤسسة					
NR05	الأساتذة يحفزون علي التوجه نحو مجال المقابلة					
NR06	الأشخاص المهن في حياتك يحفزونك علي إنشاء مؤسسة					
NR07	ينقل الإباء نجاحهم المقاولاتي لأبنائهم					
NR08	يعتبر المقاولون الناجحون نموذج يقتدي به لإنشاء مؤسسة					
NR09	المجتمع يعتبر حافظ للتوجه إلى مجال المقابلة					
NR10	الإعلام ووسائل الاتصال تؤثر في نية إنشاء مؤسسة					

(3) إدراك التحكم في السلوك

الرقم	العناصر الخاصة بإدراك التحكم في السلوك	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
		5	4	3	2	1
CP01	الكفاءات التي تمتلكها تمكّنك من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة					
CP02	توفر موارد بشرية مؤهلة يمكنك من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة					
CP03	عدم وجود موارد بشرية مؤهلة يمنعك من تحقيق مهمة إنشاء مؤسسة					
CP04	قدراتك تسمح لك بالتحكم في إنشاء مؤسسة					
CP05	ثقتك بالنفس تسمح لك بإنشاء مؤسسة					
CP06	توفر موارد مالية عائلية تشجعك لإنشاء مؤسسة					
CP07	لديك شركاء يساعدون على توفير موارد مالية لإنشاء مؤسسة					
CP08	لديك موارد مالية ذاتية تساعدك علي إنشاء مؤسسة					
CP 09	المخاطرة هي فرصة يجب استغلالها لإنشاء ونجاح مؤسسة					
CP 10	يوجد طلب علي سلع أو خدمات جديدة في السوق يعتبر فرصة لإنشاء مؤسسة					
CP11	شهادتك الجامعية تمنح لك الثقة لإنشاء مؤسسة					
CP12	توجد بنوك إسلامية تقدم قروض لإنشاء مؤسسة					
CP13	توجد مؤسسات دعم مثل ANSEJ تقدم دعم مالي يساعدك علي إنشاء مؤسسة					
CP14	الامتيازات الجبائية والغير جبائية تساعدك لإنشاء مؤسسة					

(4) نية إنشاء مؤسسة

الرقم	العناصر الخاصة بنية إنشاء مؤسسة	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
		5	4	3	2	1
INT01	لديك نية إنشاء مؤسسة					
INT02	هناك احتمال كبير بأن تكون موظف					
INT03	إذا كان لك اختيار بأن تكون موظف أو صاحب مؤسسة ستختار أن تكون صاحب مؤسسة					

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
01	مقدمة عامة
06	الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة
07	مقدمة الفصل
09	1.1 تعريف المقاولاتية
11	2.1 تعريف المقاول
14	3.1 نماذج النية المقاولاتية
14	1.3.1 نظرية الفعل المعقول (Fishbein & Ajzen, 1975)
16	2.3.1 نموذج Shapero 1975
18	3.3.1 نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero (1982)
19	4.3.1 نموذج الحدث المقاولاتي الذي اتخذ Krueger (1993)
20	5.3.1 نظرية السلوك المخطط
23	4.1 النية المقاولاتية
25	5.1 الموقف تجاه السلوك
27	1.5.1 فكرة مشروع
28	2.5.1 الدوافع المقاولاتية
30	6.1 المعايير الذاتية
33	1.6.1 المجموعات المرجعية
34	2.6.1 الثقافة المقاولاتية
36	7.1 السيطرة السلوكية
38	1.7.1 الدعم الحكومي
41	2.7.1 البنوك الإسلامية
44	3.7.1 التحفيزات الضريبية
46	خاتمة الفصل

47	الفصل الثاني: الدراسات السابقة
48	مقدمة الفصل
49	المبحث الأول: الدراسات السابقة
81	المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة
88	خلاصة الفصل
90	الفصل الثالث: الدراسة الميدانية
91	مقدمة الفصل
92	المبحث الأول: فرضيات وأداة الدراسة
95	1.3 إشكالية الدراسة
95	2.3 نموذج البحث
97	3.3 فرضيات الدراسة
98	1.3.3 تأثير المتغيرات المستقلة على نية إنشاء مؤسسة
98	2.3.3 تأثير الموقف تجاه السلوك على نية إنشاء مؤسسة
99	3.3.3 تأثير المعايير الذاتية على نية إنشاء مؤسسة
99	4.3.3 تأثير السيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة
100	4.3 إعداد الاستبيان
101	1.4.3 أهداف الاستبيان
101	2.4.3 طبيعة وشكل فقرات الاستبيان
102	3.4.3 أقسام الاستبيان
109	4.4.3 ترميز فقرات الاستبيان
110	5.3 مجتمع وعينة الدراسة
110	1.5.3 مجتمع الدراسة
112	2.5.3 عينة الدراسة
114	6.3 جمع البيانات
114	1.6.3 الوصف الديمغرافي لعينة الدراسة
114	1.1.6.3 توزيع الطلبة حسب نوع الجنس
114	2.1.6.3 توزيع الطلبة حسب السن
115	3.1.6.3 توزيع عينة الدراسة وفق السنة الجامعية

115	3.1.6.3 توزيع عينة الدراسة حسب التخصص الجامعي
116	المبحث الثاني: التحليل العاملي الاستكشافي
116	7.3 تنقية سلام القياس
117	8.3 اختبار الموثوقية والتجانس
119	9.3 التحليل العاملي
120	1.9.3 تحليل مصفوفة الارتباطات
123	10.3 التحليل في مركبات رئيسية
124	1.10.3 استخراج الفقرات
125	1.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل الموقف تجاه السلوك
126	2.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل المعايير الذاتية
126	3.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل السيطرة السلوكية المتصورة
127	4.1.10.3 استخراج الفقرات الخاصة بالمتغير التابع نية إنشاء مؤسسة
128	2.10.3 استخراج العوامل
128	1.2.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير المستقل،المواقف تجاه السلوك
129	2.2.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير المستقل،المعايير الذاتية
130	3.2.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير المستقل، السيطرة السلوكية المتصورة
130	4.10.3 العوامل المستخرجة للمتغير التابع،نية إنشاء مؤسسة
131	المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة،ومناقشة النتائج
131	11.3 الانحدار الخطي البسيط
131	1.11.3 مراحل الانحدار البسيط
132	2.11.3 اختبار الفرضية الفرعية الأولى:العلاقة بين الموقف تجاه السلوك ونية إنشاء مؤسسة
135	3.11.3 اختبار الفرضية الفرعية الثانية:العلاقة بين المعيار الذاتي ونية إنشاء مؤسسة
138	4.11.3 اختبار الفرضية الفرعية الثالثة:العلاقة بين السيطرة السلوكية المتصورة ونية إنشاء مؤسسة
140	12.3 الانحدار الخطي المتعدد
141	1.12.3 شروط بناء نموذج الانحدار الخطي المتعدد
141	2.12.3 اختبار الفرضية الرئيسية: تأثير المتغيرات المستقلة على نية إنشاء مؤسسة
145	3.12.3 الازدواج الخطي بين المتغيرات المستقلة
146	4.12.3 اعتدالية التوزيع الاحتمالي للبواقي

147	5.12.3 الاستقلال الذاتي للبواقى
147	6.12.3 اختبار تجانس البواقى (عدم ثبات التباين)
148	13.3 مناقشة النتائج
148	1.13.3 قوة التنبؤ لنظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) المستخدم في الدراسة
149	2.13.3 تأثير العوامل الديمغرافية على النية المقاولاتية للطلبة
150	3.13.3 مناقشة فرضيات الدراسة
155	خاتمة الفصل
157	الخاتمة العامة
162	المراجع والمصادر
169	الملاحق
172	فهرس المحتويات
176	قائمة الأشكال والجداول

قائمة الأشكال والجداول

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
(1-1)	هيكل الفصل الأول	08
2-1)	نظرية الفعل المعقول (Fishbein & Ajzen, 1975)	14
(3-1)	نموذج 1975 Shapero	17
(4-1)	نموذج 1982 Sokol و Shapero	19
(5-1)	نموذج الحدث المقاولاتي الذي اتخذه Krueger (1993).	20
(6-1)	نظرية السلوك المخطط (Ajzen 1991)	21
(1-3)	هيكل الفصل الثالث	93
(2-3)	نموذج البحث	97
(3-3)	اعتدالية التوزيع الاحتمالي للبواقى	145
(4-3)	الاستقلال الذاتي للبواقى	145
(5-3)	تجانس البواقى	146

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
الجدول رقم (1-2)	الدراسات السابقة	81
الجدول رقم (1-3)	سلم ليكارت الخماسي	101
الجدول رقم (2-3)	الفقرات الخاصة بالموقف تجاه السلوك	103
الجدول رقم (3-3)	الفقرات الخاصة بالمعايير الذاتية	105
الجدول رقم (4-3)	الفقرات الخاصة بالسيطرة السلوكية المتصورة	107
الجدول رقم (5-3)	الفقرات الخاصة بالنية المقاولاتية	109
الجدول رقم (6-3)	ترميز فقرات الاستبيان	110
جدول رقم (7-3)	توزيع الطلبة حسب كليات الجامعة	112
جدول رقم (8-3)	حجم العينة لمجتمع معلوم	113
الجدول رقم (9-3)	توزيع الطلبة حسب نوع الجنس	114
الجدول رقم (10-3)	توزيع الطلبة حسب السن	115
الجدول رقم (11-3)	توزيع الطلبة حسب السنة الجامعية	115
الجدول رقم (12-3)	توزيع عينة الدراسة حسب الكلية	116
الجدول رقم (13-3)	حدود ألفا لكرونيباخ حسب العديد من الدراسات	118
الجدول رقم (14-3)	معامل ثبات الاستبيان	119
الجدول رقم (15-3)	مصفوفة الارتباط	121
الجدول رقم (16-3)	مؤشر KMO ودلالة اختبار Barttelet	122
الجدول رقم (17-3)	الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل الموقف تجاه السلوك	124
الجدول رقم (18-3)	الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل المعيار الذاتي	125
الجدول رقم (19-3)	الفقرات الخاصة بالمتغير المستقل السيطرة السلوكية المتصورة	126
الجدول رقم (20-3)	استخراج الفقرات الخاصة ببنية إنشاء مؤسسة	126
الجدول رقم (21-3)	العوامل المستخرجة للمواقف تجاه السلوك	127
الجدول رقم (22-3)	العوامل المستخرجة للمتغير المستقل، المعايير الذاتية	128
الجدول رقم (23-3)	العوامل المستخرجة للسيطرة السلوكية المتصورة	138

129	العوامل المستخرجة للنبة لإنشاء مؤسسة	الجدول رقم (24-3)
131	طريقة الانحدار	الجدول رقم (25-3)
131	ملخص النموذج	الجدول رقم (26-3)
132	تحليل التباين ANOVA	الجدول رقم (27-3)
133	جدول المعاملات Coefficients	جدول رقم (28-3)
134	طريقة الانحدار	جدول رقم (29-3)
134	ملخص النموذج	جدول رقم (30-3)
135	تحليل التباين ANOVA	جدول رقم (31-3)
136	جدول المعاملات Coefficients	جدول رقم (32-3)
137	طريقة الانحدار	جدول رقم (33-3)
137	ملخص النموذج	جدول رقم (34-3)
138	تحليل التباين ANOVA	جدول رقم (35-3)
138	جدول المعاملات Coefficients	جدول رقم (36-3)
140	طريقة الانحدار	جدول رقم (37-3)
141	ملخص النموذج	جدول رقم (38-3)
142	تحليل التباين ANOVA	جدول رقم (39-3)
142	جدول المعاملات Coefficients	جدول رقم (40-3)
144	قيم معامل تضخم التباين	الجدول رقم (41-3)

تهدف هذه الدراسة إلى دراسة العوامل المؤثرة على نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة، من الناحية النظرية اعتمدنا على نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي، على غرار نظرية السلوك المخطط ل Ajzen (1991). من أجل اختبار فرضيات الدراسة اعتمدنا على منهجية البحث التي تسمح باستغلال المعطيات المجمعة ، بالاستعانة باستبيان موجه إلى عينة مكونة من 1135 طالب من جامعة تلمسان، قمنا بإتباع مرحلتين، التحليل العاملي الاستكشافي لاختبار ثبات سلم القياس، والانحدار الخطي لتحديد العلاقة بين متغيرات الدراسة، باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية Spss V22. أظهرت نتائج الدراسة وجود أثر إيجابي للموقف اتجاه السلوك والسيطرة السلوكية المتصورة على نية إنشاء مؤسسة. كما تبين من خلال النتائج أن متغير المعايير الذاتية له تأثير ضعيف على نية إنشاء مؤسسة .

الكلمات المفتاحية: نية إنشاء مؤسسة، نظرية السلوك المخطط، الموقف تجاه السلوك، المعيار الذاتي، السيطرة السلوكية المتصورة.

Résumé:

Cette étude vise à étudier les facteurs affectant l'intention de créer une entreprise pour les étudiants. En théorie nous nous sommes appuyés sur des modèles d'intention dérivés de la psychologie sociale, similaire à la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991). Les données collectées, à l'aide d'un questionnaire distribué à un échantillon de 1135 étudiants de l'université de Tlemcen, suivi en deux étapes : une analyse factorielle exploratoire pour tester la stabilité des échelles, et une régression linéaire pour déterminer la relation entre les variables de l'étude, en utilisant le logiciel Spss V22. Les résultats de l'étude ont montré un impact positif de l'attitude vis-à-vis du comportement et du contrôle comportemental perçu sur l'intention de créer une entreprise. Il a également été montré à travers les résultats que la variable norme subjective avait un faible effet sur l'intention de créer une institution.

Mots-clés : intention d'établir une entreprise, théorie du comportement planifié, attitude envers le comportement, norme subjective, contrôle comportemental perçu.

Abstract:

This research aims to study the factors affecting the intention to establish an institution for students. In theory we relied on intention models derived from social psychology, similar to the theory of planned behavior stated by Ajzen (1991). The collected data we dealt with by using a questionnaire administered to a sample of 1135 students from the University of Tlemcen. We followed two stages, exploratory factor analysis to test the stability of the scales, and linear regression to determine the relationship between the study variables, using the statistical package for social sciences Spss V22. The results of the study showed that there is a positive impact of the attitude towards behavior and perceived behavioral control on the intention to establish an institution. It was also found through the results that the subjective criteria variable has a weak impact on the intention to establish an institution.

Keywords: intention to establish an institution, theory of planned behavior, attitude towards behavior, self-standard, perceived behavioral control.