

## كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير

### أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه



تخصص: مقاولاتية



## الموضوع

مؤثرات النية المقاولاتية – دراسة حالة طلبة ماستر جامعة بسكرة

### تحت إشراف الاستاذ

بودية محمد فوزي

### مقدمة من طرف

حقاين فوزية

### لجنة المناقشة

رئيسة	جامعة تلمسان	استاذ التعليم العالي	أ.د. شعيب بغداد
مشرفا	جامعة تلمسان	استاذ التعليم العالي	أ.د. بودية فوزي
ممتحنا	جامعة سعيدة	استاذ التعليم العالي	أ.د. بلعربي عبد القادر
ممتحنا	جامعة سيدي بلعباس	استاذ التعليم العالي	أ.د. سحنون سمير
ممتحنة	جامعة بسكرة	استاذة محاضرة أ	د. جودي حنان
ممتحنة	جامعة تلمسان	استاذة محاضرة أ	د. بن اشهبو فريدة

السنة الجامعية: 2023/2022





## كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير

### أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه



تخصص: مقاولاتية



## الموضوع

مؤثرات النية المقاولاتية – دراسة حالة طلبة ماستر جامعة بسكرة

تحت إشراف الاستاذ

بودية محمد فوزي

مقدمة من طرف

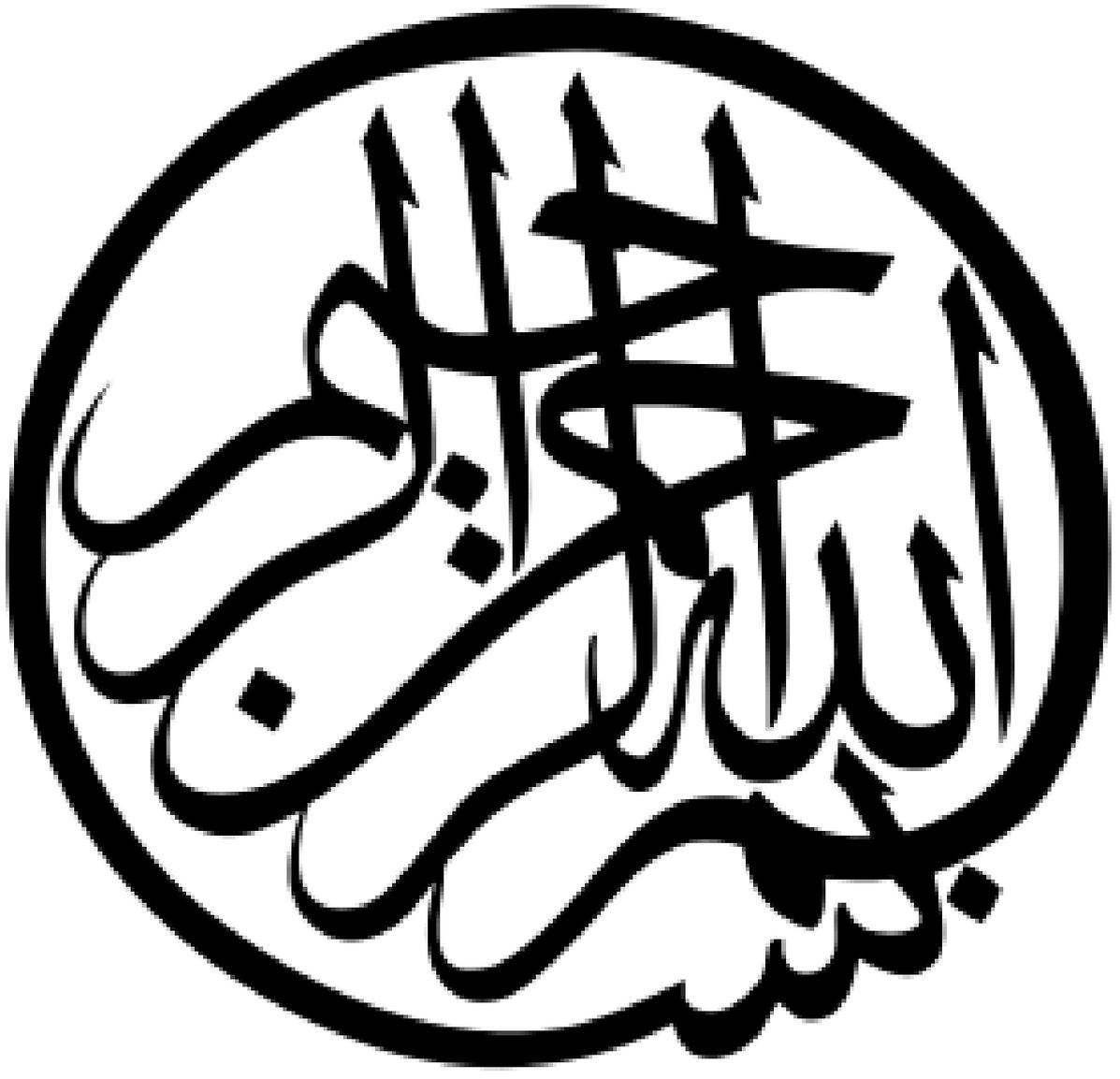
حقاين فوزية

### لجنة المناقشة

رئيسة	جامعة تلمسان	استاذ التعليم العالي	أ.د. شعيب بغداد
مشرفا	جامعة تلمسان	استاذ التعليم العالي	أ.د. بودية فوزي
ممتحنا	جامعة سعيدة	استاذ التعليم العالي	أ.د. بلعربي عبد القادر
ممتحنا	جامعة سيدي بلعباس	استاذ التعليم العالي	أ.د. سحنون سمير
ممتحنة	جامعة بسكرة	استاذة محاضرة أ	د. جودي حنان
ممتحنة	جامعة تلمسان	استاذة محاضرة أ	د. بن اشهوفريدة







# شكر وعرفان

الحمد والشكر لله الذي بنعمته تتم الصالحات وبتوفيه تتحقق الغايات، أحمدته  
نر وجل أن هداني وسدد خطاي لإتمام هذا البحث.

وأنه لحرّي بطالجه العلم أن يعترفه بجميل الآخرين، وما أجمل أن يكون هذا  
الاعترافه بإشراقة الكلمة، فلا يفوتني في هذا المقام أن أقدم عظيم شكره  
وخالص تقديري إلى هؤلاء:

\* إلى من أوكد عزيمتي لبلوغ مشارفه هذا البحث، وشرفني بإشراقة فأجزل لي  
عطاء العلم، استاذي المشرفه د. **بودية ملهد فوزي**، فبدير بي أن اخسه  
بأعمق الشكر وأوفى التقدير.

\* كما أوجب عليا تقديم الشكر والعرفان **للوالدين**

\* ولا يفوتني أن أتوجه بخالص الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة الذين تفضلوا  
تقبلوا مناقشة هذا البحث، وكرسوا جهدهم في دراسته، جزاهم الله خير  
كما لا يفوتني أن أشكر كل من ساعدني ولو لا كلمة طيبة  
لست أدعي الكمال في هذا البحث، ولكن حسبي أني سعيت لتحقيق  
المقاصد، وبلوغ الأهداف بأقصى ما لدي من جهد.

وبعد هذا جهدي قدّمته آمله أن يحظى من أهل الاختصاص ببعض عناياتهم،  
ويجدون فيه ظالتم.

والله وحده أسأل التوفيق والقبول.

**فوزية**

# إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع:

إلى منبع العذب والعنان، مصدر الثقة الأمان، بحر الجود، إلى من منحاني  
الثقة والأمل ودفعاني للأمام الوالدين الكريمين أطل الله في عمريهما.

.... إليك أمي. .... إليك أبي

إلى الأنصان التي هي مثلي أخواتي وإخوتي وإلى زوجاتهم وأزواجهم  
إلى ثمراتهم أبنائهم وبناتهم

إلى صديقتي ورفيقتي دربي طوال مشوار الدراسي.... **حداذ أمينة.**

إلى من كانوا مثل ضلي زملاء العمل

إلى كل من درسني خلال مشواري الدراسي أساتذتي واستاذاتي

الكرام

إلى كل الأصدقاء والأقارب

إلى كل من ساعدني من قريب أومن بعيد

فوزية

# فهرس المحتويات

"السعادة قوارك والتفاؤل قوارك والطموح قوارك والنشاط قوارك وكل ما عكسها قوارك".

طارق السويدان

الصفحة	الموضوع
--------	---------

.....	قائمة الجداول:
.....	قائمة الأشكال:
.....	الملخص:
ب .....	المقدمة العامة:

### الفصل الأول: التموضع النظري للدراسة في مجال المقاولاتية

2 .....	مقدمة الفصل:
3 .....	المبحث الأول: المقاولاتية.
3 .....	المطلب الأول: تصور المقاولاتية:
9 .....	المطلب الثاني: مقاربات المقاولاتية:
11 .....	المطلب الثالث: صور المقاولاتية (إنشاء مؤسسة).
14 .....	المبحث الثاني المقاول (الفاعل الرئيسي).
14 .....	المطلب الأول: مفهوم وتطور مصطلح المقاول.
16 .....	المطلب الثاني: خصائص وسمات المقاول.
19 .....	المطلب الثالث: تصنيفات المقاولين.
21 .....	المبحث الثالث: النية المقاولاتية.
21 .....	المطلب الأول: ماهية النية المقاولاتية.
23 .....	المطلب الثاني: العوامل المحددة للنية المقاولاتية.
25 .....	المطلب الثالث: نماذج النية المقاولاتية.
50 .....	خلاصة الفصل:

### الفصل الثاني: الدراسات السابقة

52 .....	تمهيد الفصل:
53 .....	المبحث الأول: مفاهيم عن الدراسات السابقة.
53 .....	المطلب الأول: ماهية الدراسات السابقة.

53	المطلب الثاني: خصائص الدراسات السابقة.
54	المطلب الثالث: مبررات وخطوات استقراء الدراسات السابقة.
57	المبحث الثاني: عرض أهم الدراسات السابقة.
57	المطلب الأول: الدراسات الأجنبية.
65	المطلب الثاني: الدراسات العربية.
71	المطلب الثالث: الدراسات الجزائرية.
78	المبحث الثالث: التعليق على الدراسات السابقة وتحديد الفجوات البحثية.
81	ماهي العوامل المحددة للنبة المقاولاتية في وسط الطلاب نظير اختيارهم الوظيفة؟
82	المطلب الثاني: أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدراسات السابقة:
86	المطلب الثالث: الفجوة العلمية التي تعالجها الدراسة الحالية:
87	خاتمة الفصل.

### الفصل الثالث: الإطار التطبيقي للدراسة

89	مقدمة الفصل:
90	المبحث الأول: الطرائق والأدوات المستعملة.
90	المطلب الأول: فرضيات الدراسة والنموذج النظري للمبحث.
97	المطلب الثاني: الإطار الإستمولوجي ومنهجية الدراسة.
102	المطلب الثالث: طريقة بناء وقياس نموذج الدراسة.
109	المطلب الرابع: دراسة مجتمع وعينة الدراسة (المعاينة).
113	المطلب الخامس: الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات.
121	المبحث الثاني: عرض وتحليل النتائج.
121	المطلب الأول: عرض نتائج العينة الاستطلاعية.
126	المطلب الثاني تقييم متغيرات الدراسة في جامعة بسكرة.
144	المطلب الثالث: نتائج التحليل الاستكشافي.
151	المطلب الرابع: تقييم النموذج البحثي (القياسي والتوكيدي).
158	المطلب الخامس: تحليل المسار واختبار فرضيات الدراسة:

172	المبحث الثالث: مناقشة وتفسير النتائج .....
172	المطلب الأول: مناقشة نتائج وصف متغيرات الدراسة والإرتباطات فيما بينها.....
175	المطلب الثاني: مناقشة إختبار الفروق بين عوامل الدراسة للعوامل الديمغرافية .....
177	المطلب الثالث: مناقشة تفسير نتائج إختبار فرضيات الدراسة.....
182	المطلب الرابع: قوة التنبؤ لنموذج النية المقاولاتية حسب نموذج الدراسة .....
184	خاتمة الفصل: .....
186	الخاتمة العامة: .....
191	قائمة المراجع: .....
206	الملاحق .....

# قائمة الجداول والأشكال

"المدونة هو ما يعطي الحياة معنى".

طارق السويدان

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	أهم الإسهامات الفكرية في مجال المقاولاتية	6
02	تطور مفهوم المقاول	15
03	تصنيف المهارات	18
04	تطور الدراسات السابقة	56
05	توزيع العينة حسب نوعية الدراسة	57
06	تحديد الفجوات.	
	06-1 فجوات الدراسات الأجنبية	97
	06-2 فجوات الدراسات العربية	80
	06-3 فجوات الدراسات الجزائرية	81
07	تلخيص الفرضيات	95
08	شكل الرموز وتوصيفه داخل النموذج	101
09	قياس أبعاد المتغيرات.	104
10	محاك المعتمد في الدراسة (مقياس سباعي)	105
11	ترميز عوامل (متغيرات) الدراسة	108-107
12	تعداد الطلبة	
	12-1 تعداد الطلبة حسب الكليات (مجتمع الدراسة).	110
	12-2 استخراج حجم العينة الخاص بالدراسة (عينة الدراسة)	112
13	معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد الدراسة	
	13-1 معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس إدراك الرغبة	122
	13-2 معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لمقياس الكلي الجدوى المتصورة.	122
	13-3 معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس الفرصة المتصورة	123
	13-4 معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس الميل المقاولاتي	123
	13-5 معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس النية المقاولاتية	124
14	الإتساق البنائي	124
15	معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات أداة الدراسة	125
16	توزيع العينة حسب المتغيرات الشخصية والوظيفية	126
17	التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية	
	17-1 التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات إدراك الرغبة	128
	17-2 التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات الجدوى المتصورة	131
	17-3 التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات الفرص	134
	17-4 التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات الميل المقاولاتي.	135
	17-5 التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات النية المقاولاتية	137

## قائمة الجداول والأهكال

138	تحليل ANOVA للفروق في متغيرات الدراسة	18
149	1-18 تحليل Samples Test للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للجنس	
138	2-18 تحليل Samples Test للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للمستوى	
139	تقرير حول المتوسط الحسابي لمتغيرات الدراسة	19
141	1-19 تقرير حول المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة حسب الجنس	
143	2-19 تقرير حول المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة حسب المستوى	
143	3-19 تقرير حول المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة حسب العمر	
143	4-19 تقرير حول المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة حسب التخصص	
140	تحليل ANOVA للفروق في متغيرات الدراسة	20
142	1-20 تحليل ANOVA للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للعمر	
142	2-20 تحليل ANOVA للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للتخصص	
145	التوزيع الطبيعي لمتغيرات الدراسة (معاملات الالتواء والتفلطح)	21
146	اختبار معامل التضخم التباين والتباين المسموح	22
147	كفاية حجم العينة للتحليل العملي الاستكشافي	23
147	مصفوفة الارتباط بين العوامل	24
149	إختبار Mahalanobis Distance	25
149	القيم المفقودة في متغيرات دراسة	26
150	تصفية العبارات	27
154	مؤشرات المطابقة للنموذج القياسي	28
154	1-28 مؤشرات المطابقة للنموذج القياسي قبل التعديل	
154	2-28 مؤشرات المطابقة للنموذج القياسي بعد التعديل	
155	إختبار هارمن (Harman's test) للعامل الكامن المشترك	29
156	اختبار الاتساق وبناء متغيرات الدراسة	30
157	مؤشرات مطابقة النموذج البنائي	31
159	قيم تحليل الانحدار ( $R^2$ )	32
159	معامل مسارات الانحدار	33
160	معادلة الانحدار للنموذج في هذه الدراسة	34
160	1-35 إختبار الفرضيات الرئيسية المباشرة	35
161	2-35 إختبار الفرضيات الفرعية المباشرة	
183	نتيجة الفرضيات	36
160	1-36 نتيجة الفرضيات الرئيسية المباشرة	
162	2-36 نتيجة الفرضيات الفرعية	
166	3-36 نتيجة الفرضيات الوسيطة	
171	4-36 نتيجة الفرضيات الإعتدال	

## قائمة الجداول والأشكال

163	إختبار الفرضيات الوسيطة (العلاقات الغير المباشرة).	37
164	37-1 الوساطة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية	
	37-2 الوساطة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية	
163	مؤشرات التطابق قبل وبعد وإضافة المتغير الوسيط	38
165	38-1 مؤشرات التطابق قبل وبعد وإضافة المتغير الوسيط بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية	
	38-2 مؤشرات التطابق قبل وبعد وإضافة المتغير الوسيط بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية	
164	الآثار المباشرة والغير المباشرة بعد إدخال متغير الفرصة المقاولاتية	39
165	39-1 الآثار المباشرة والغير المباشرة بعد إدخال متغير الفرصة المقاولاتية بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية	
	39-2 الآثار المباشرة والغير المباشرة بعد إدخال متغير الفرصة المقاولاتية بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية	
168	فروفات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج	40
168	40-1 فروفات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج المقيد المتدني	
170	40-2 فروفات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج غير المقيد المتدني	
170	40-3 فروفات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج المقيد المرتفع	
170	40-4 فروفات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج غير المقيد المرتفع	
169	إختبار الإعتدال للبيانات	41
171	41-1 إختبار الاعتدال لبيانات مجموعة الميل المتدني	
	41-2 إختبار الاعتدال لبيانات مجموعة الميل المرتفع	

## قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
10	العلاقة بين المقاربات	01
12	صور المقاولاتية	02
13	2-1 من حيث الاستقلالية والحدائة	
	2-2 من حيث التغيير والحدائة	
26	نماذج النية في المسار المقاولاتية	03
27	3-1 نموذج (Marois, 1985)	
27	3-2 أ نموذج (Pleinter 1985,)	
28	3-2 ب نموذج (Pleinter 1985,) المعدل	
29	3-3 نموذج (Y.Gass و J.-P Sabourin, 1989)	
30	3-4 نموذج Long et McMullan	
31	3-5 نموذج (bruyat, 1993)	
32	3-6 نموذج (Kevin E Learned ;1992) لتكوين منظمة	
33	3-7 نموذج (E-M Hernandes :2001) النموذج الاستراتيجي للمقاولاتية.	
33	3-8 نموذج (Tounés ;2003) مراحل السيرورة المقاولاتية	
33	3-9 نموذج (Lena Salah,2011)	

34	3- 10 نموذج المرصد العالمي للمقاوالتية (GEM)	
35	نماذج محددات النية المقاولاتية	04
36	4- 1 نموذج Sshapero 1975	
37	4- 2 نموذج Fishbein&Ajzen 1975	
38	4- 3. 1 نموذج الحدث المقاولاتية ( Shapiro و Sokol 1982)	
39	4- 3. 2 نموذج الحدث المقاولاتية بعد التعديل (krueger, 1993)	
40	4- 4 نموذج 1988brid	
40	4- 5- أ نموذج السلوك المخطط (Ajzen 1991)	
41	4- 5- ب نموذج السلوك المخطط المفصل (Ajzen 1991)	
42	4- 6 نموذج N.F. Krueger et A.L. Carsrud 1993	
43	4- 7 نموذج المقاولاتية المحتمل (Krueger et Brazeal 1994)	
44	4- 8 نموذج Boyd et Vozikis 1994	
45	4- 9 نموذج الاقتصاد النفسي (Davidsson 1995)	
46	4- 10 نموذج Robert H. K et Magnus K. E Autio 1997	
46	4- 11 نموذج الاستراتيجي للمقاولة	
47	4- 12 نموذج AzzedineTouné (200)	
48	4- 13 نموذج Kruegure 2000	
56	عدد المقالات المنشورة حول النية المقاولاتي في موقع Scopous من 2010 إلى 2020	05
82	معايير أوجه الاختلاف والتشابه	06
96	نموذج الدراسة	07
106	مخطط منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية	08
143	نموذج قياسي	09
157	النموذج البنائي أ والهيكلي للدراسة	10
158	تحليل المسارات	11
159	إختبار الفرضيات الرئيسية المباشرة	12
161	تحليل المسارات للعلاقات الفرعية	13
	مسارات العلاقات الوسيطة	14
163	1- 14 مسارات العلاقات الوسيطة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية	
164	2- 14 مسارات العلاقات الوسيطة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية	
166	أوزان الإنحدار الموحد لكل مسار في النموذج	15
167	نموذج إفتراضي للإعتدال	16
	مجموعة الميل المتدني	17
167	1- 17 مجموعة الميل المتدني للنموذج المقيد	
168	2- 17 مجموعة الميل المتدني للنموذج غير المقيد	

## قائمة الجداول والأهكال

169	مجموعة الميل المرتفع	18
170	1- مجموعة الميل المرتفع للنموذج المقيد 2- مجموعة الميل المرتفع للنموذج غير المقيد	18

### قائمة الملاحق:

الرقم	عنوان الملحق	الصفحة
01	الاستبيان	206
02	جدول Chi-square	209
02	نتائج برنامج SPSS	210
03	نتائج برنامج AMOS	212

### قائمة المختصرات والرموز

المتغير	الرمز	الرقم	
إدراك الرغبة	Perceived Desirability	PEDE	01
السمات الشخصية	Personal Traits	DSEPER	02
المعايير الجماعية المتصورة	Perceived Social Norms	NSOCPER	03
الجدوى المتصورة	Perceived Fesibility	PEFE	04
الفعالية الذاتية	Perceived Self Efficacy	EFFEPPER	05
الفعالية الجماعية	Perceived Collective Efficacy	EFFECOL	06
الفرص المقاولاتية	OporTtubity	PORT	07
الميل المقاولاتي	The entrepreneurial tendency	TEN	08
النية المقاولاتية	Intentions	INT	09

### قائمة المدققين المحكمين

نوع التدقيق أو تحكيم	جامعة الانتماء	إسم ولقب الاستاذ	الرقم
تحكيم استبيان	جامعة حسبية بن بوعللي الشلف	هنداوي محفوظ	01
تحكيم استبيان	جامعة محمد خيضر بسكرة	بن زاوي عبد الرزاق	02
تحكيم استبيان	جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم	عدالة لعجال	03
تدقيق لغوي	جامعة الحاج لخضر باتنة	حقاين جمعة	04
تدقيق لغوي	جامعة محمد خيضر بسكرة	ربيع عمار	05
تدقيق لغوي	جامعة محمد خيضر بسكرة	رحماني علي	06
تدقيق إحصائي	جامعة العربي بن مهدي أم البواقي	شرقي خليل	07
تدقيق إحصائي	جامعة محمد خيضر بسكرة	شويحي إسماعيل	08
تدقيق إحصائي	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	مناصرية رشيد	09
الإخراج	جامعة محمد خيضر بسكرة	بزة محمد الصالح	10

# الملتخص

"ابحث عن المعرفة , فالعزفة لا تبحث عن أحد".

طارق السويدان

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة على النية المقاولاتية للطالب الجامعي، وذلك من خلال الكشف عن العلاقات المباشرة وغير المباشرة الموجودة بين العوامل (إدراك الرغبة، الجدوى المتصورة) والنية المقاولاتية في ظل وجود الفرص المقاولاتية كمتغير وسيط، ومدى تحسين الميل المقاولاتي لهذه العلاقات، وبعد المسح الأدبي لمتغيرات الدراسة، قمنا بإقتراح نموذج نظري يحتوي على مجموعة من الفرضيات التي تم إختبارها باستخدام النمذجة البنائية بالمعادلات الهيكلية، للإجابة على إشكالية الدراسة وتحقيق هدف الدراسة، تم الإعتماد على الأسلوب الإفتراضي الاستنتاجي في سيرورة البحث والنمذجة المعادلات البنائية لإختبار النموذج الكلي للدراسة، إضافة للمقاربة الهجينة (كمية وكيفية) لتحليل بيانات 1001 إستمارة، والتي تم توزيعها على مجموعة من طلبة جامعة مُجد خيضر بسكرة، باستخدام طريقة العينة العشوائية الطبقية. وتم التوصل إلى مجموعة من النتائج المتعلقة بإختبار الفرضيات، التي تم تأكيدها جزئياً، حيث تم تأكيد عدم وجود أثر إيجابي ومعنوي لأبعاد إدراك الرغبة (السمات الشخصية، والمعايير الإجتماعية المتصورة) في كل من عملية تكوين النية المقاولاتية والفرص المقاولاتية على حد سواء، بالنسبة للعوامل الكامنة، على الرغم إيجابيات وجود أثر إيجابي لبعد السمات الشخصية على الفرص المقاولاتية المتصورة وعلى النية المقاولاتية، كما تم إثبات وجود أثر إيجابي ومعنوي لأبعاد الجدوى المتصورة (الفعالية الذاتية، والفعالية الجماعية) على كل من الفرص المتصورة والنية المقاولاتية، كما تم توصل أن الميل المقاولاتي يعدل العلاقة بين الفرصة المتصورة والنية المقاولاتية، ونموذج الدراسة فسر 80% من النية المقاولاتية وهذا يعتبر عال مقارنة بالدراسات الأخرى وقد أختتمت هذه الأطروحة بمناقشة النتائج والآثار المترتبة عن الدراسة، والأفاق المستقبلية للبحث

**الكلمات المفتاحية:** نية المقاولاتية، إدراك الرغبة، جدوى المتصورة، فرصة المتصورة، ميل المقاولاتي، نمذجة البنائية بالمعادلات الهيكلية، طالب الجامعي

**Abstract:**

This study aims to identify the factors influencing the entrepreneurial intention of university students, through understanding the direct and indirect relationships between the factors (perceived desirability, perceived feasibility) and the entrepreneurial intention in the presence of entrepreneurial opportunities as an intermediate variable, and the extent to which the entrepreneurial tendency to these relationships has improved. After a literature review of the relationships of the study variables, we proposed a theoretical model containing a set of hypotheses that were tested using structural equation modeling.

To answer the main question and achieve the study goal, we used the deductive hypothetical method and structural equation modeling to test the study model. In addition to both quantitative and qualitative approaches to analyze the data of 1001 questionnaires, which were distributed to a group of students of Mohamed Khider University of Biskra, using the stratified random sampling method.

We concluded a set of results about testing research hypotheses, which were partially confirmed, where it was confirmed that there is no positive and significant impact of the perceived desirability dimensions (personality traits, perceived social norms) in the process of forming entrepreneurial intention on the entrepreneurial opportunities in relation to implicit factors, however it was confirmed that there is a positive impact of personality traits dimension on both of the perceived opportunities and the entrepreneurial intention, and there is a positive and significant impact of the perceived feasibility dimensions (self-effectiveness, collective effectiveness) on perceived opportunities, although it has been confirmed that there was a positive impact of the perceived feasibility on the perceived entrepreneurial opportunities, it has also been confirmed that the entrepreneurial tendency modifies the relationship between the perceived opportunity and entrepreneurial intention, and the study model interpreted 85% of entrepreneurial intention and this is considered high if it is compared to other studies. We concluded this thesis by discussing the study results and future implications.

**Keywords:** Entrepreneurial Intention, Perceived Desirability, Perceived Feasibility, Perceived Opportunity, Entrepreneurial Tendency, Structural Equation Modeling, University Student

# المقدمة العلمية

"يجب أن يكون لك هدف حتى تجد الحافز الذي يجعلك تنهض من فراشك كل صباح"

طارق السويدان

إن المتبع للتحوّلات الإقتصادية التي شهدتها معظم دول العالم في أواخر القرن الماضي، يلاحظ أن هناك توجهاً كبيراً نحو المقاولانية، نظراً لما لديها من أهمية استثمارية وتنموية ناتجة عن تكلفة إنشائها وإنتشارها الجغرافي الواسع وقدرتها على استيعاب وتشغيل نسبة هامة من اليد العاملة، والمساهمة في رفع معدلات النمو الإقتصادي والإجتماعي، وتحقيق الترابط الرأسي والأفقي بين القطاعات الإقتصادية المختلفة

في ظل أهمية التوجه المقاولاتي وخلق التعاون بين القطاعين عام-خاص ستكون النقطة السابقة ذات فائدة مزدوجة تكمن في نقطة المبادرة التي تختلف عن رد فعل إيزاء وضع إقتصادي راهن بما يسمح بإطلاق العنان للإبداع وصنع التفوق وكذا خلق القيمة المضافة التي تسد ثغرة فجوة الإكتفاء، كمقاربة لتعزيز التنمية الإقتصادية والإجتماعية والتعليمية، وكأسلوب لتنوع إقتصادي، لذا أضحت محطة إهتمام العديد من الدول الرائدة التي استهدفت من خلالها الجامعات والمعاهد ومراكز البحث كما أن قضية البطالة والتشغيل من أهم القضايا التي تشغل تفكير الطالب الجامعي قبل التخرج، وخاصة لعلمه بشح وندرة مناصب العمل الشاغرة، ومن هذا المنطق إنتهجت الجامعة سيقاً جديداً قوامه تنشيط سوق العمل من خلال الآليات والبرامج التي يؤدي إلى زيادة المهارات في القدرة على توليد أفكار استثمارية وتشجيع التوجه نحو العمل الحر وتنمية روح المبادرة وتعزيز الإعتقاد على الذات ونشر الثقافة المقاولانية لدى الطلاب الجامعي وغرس الشخصية الريادية بهم لتوجههم نحو إنشاء مشاريع خاصة لإيجاد أفكار من أجل تحقيق فرص تشغيل خاصة بهم، وأيضاً تقديم إضافة في التنمية الإقتصادية المحلية والوطنية، وباعتبار أن مؤسسات التعليم العالي من أهم المنظمات التي توجه مخرجاتها نحو سوق العمل، لذا نجد أن هذه المنظمات تحاول أن تقوم باستراتيجيات لإيجاد توازن بين مخرجاتها وسوق العمل، وذلك من خلال الربط بين أفكار الطلبة ومتطلبات سوق العمل، من هنا بدأ العمل من أجل توجه الطلبة نحو الفكر الريادي في عالم الأعمال وبث روح الثقافة المقاولانية من خلال حلقات العصف الذهني والنقاش لتوليد أكبر كم من الأفكار الريادية لإنشاء مشاريع ريادية خاصة بهم، ومن أجل تجنب التناقضات والتهميش، ولتكون قادرة على مواجهة التحديات المتعددة الأبعاد التي تنتظرها، فالأمر لم يعد يتعلق فقط بنقل المعرفة، بل تعدى إلى تمكين الطلبة من التعلم الذاتي، وتنمية المهارات المقاولانية التي تعزز نواياهم وتوجههم المقاولاتي، حتى يتمكنوا من حل المشكلات

**أولاً: مشكلة الدراسة:**

يخطى الطالب الجامعي بمكانة كبيرة في المجتمع، فهو عماد الأمة وطاقتها التي تعتمد عليها في التطور والتقدم والنمو وفي إعادة البناء، لذا تسعى الحكومات بالإهتمام الكبير بهذه الشريحة، وخاصة بمصيرها بعد التخرج، ودخولها عالم الشغل. من هذا المنظور تسعى الجامعة جاهدة من أجل التنشئة الصحيحة للطلاب، وذلك بقصد الاستفادة منه في عالم سوق العمل وبإعتباره مورد بشري محتمل، ذلك من خلال زرع وتنمية جوانب وأمور مهمة في شخصيته، فالعملية التعليمية ليست مجرد تلقين للدرس فقط، إنما هي عملية مفيدة في بناء شخصية للطلاب بكونه رائد أعمال محتمل، هذا قصد رفع مستوى فاعلية الذات للطلاب، وإدراكهم لها حسب (Bandora, 1997)، وتنمية قدراته الشخصية المتصورة لتنفيذ السلوك ما، وترتبط الفعالية الذاتية نظرياً وتجريبياً مع الظواهر المعلقة بسلوكه، لتعزيز الجدوى المتصورة للمشاريع الجديدة، والنماذج الرسمية المدعومة بالنظريات، والتي تركز على الفعالية الذاتية المدركة لفهم النوايا إتجاه سلوكيات المخطط لها والمتعمدة مثل إنشاء مشاريع مقاولانية، ومن ناحية

أخرى تفترض نماذج النوايا السلوك المستهدف والذي يبرز في ذهن الطالب، والعوائد المتوقعة أ والمتصور الحصول عليها وذلك مقابل استغلال الفرص المتاحة

وهنا وجب طرح العديد من التساؤلات بخصوص الفرص المقاولاتية وطرق تطوير مسار الفرصة، ثم التقييم إلى الاستغلال لترجم في نهاية المطاف على شكل مشروع مقاولاتي مجسد في أرض الواقع، وعند الحديث عن تطوير الفرص يفتح باب كبير للنقاش، فإكتشاف وتطوير الفرص المناسبة للمشاريع المقاولاتية الجديدة هي من أهم القدرات المطلوبة في المقاولين الناجحين وهي جزء أساسي من البحوث المتعلقة بالمقاولاتية، إذ أن الفكرة التي يفشل البعض في تحويلها إلى مشروع ناجح قد يصنع منه البعض الآخر ثروة طائلة، وبالتالي فإن إختبار نموذج الأعمال المناسب في استغلال الفرص المتاحة وهو النقطة الفاصلة والتي تصنع الفارق بين الفشل النجاح من هنا فالإشكالية التي تعالجها هذه الدراسة تظهر في التساؤل التالي:

**ما مدى تأثير الرغبة المدركة والجدوى المتصورة على النية المقاولاتية في ظل الفرص المتصورة ؟**

وينبثق عن هذا السؤال الرئيسي الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ هل لإدراك الرغبة تأثير على الفرص المقاولاتية وعلى النية المقاولاتية كلا على حِدا؟
- ✓ هل للجدوى المتصورة تأثير على الفرص المقاولاتية وعلى النية المقاولاتية كلا على حِدا؟
- ✓ هل للفرصة المقاولاتية تأثير على النية المقاولاتية؟
- ✓ هل الفرصة المقاولاتية تتوسط العلاقة بين (إدراك الرغبة والجدوى المدركة) والنية المقاولاتية كلا على حِدا ؟ وما طبيعة هذا التوسط؟
- ✓ هل الميل المقاولاتي يعدل العلاقة بين الفرص المتصورة والنية والمقاولاتية؟ وما نوع التعديل؟.
- ✓ هل توجد فروق إحصائية بين متغيرات الدراسة تعزى للمتغيرات الديمغرافية؟

**ثانيا: أهداف الدراسة:**

يعتبر هذا البحث جزءاً من البناء العقلي للواقع، لأنه يهدف إلى تسليط الضوء على تطوير نموذج مفاهيمي للعوامل المؤثرة على النية المقاولاتية ويمكن تلخيص أهداف البحث في العناصر التالية:

- ✓ التطرق إلى مفهوم ومحددات النية المقاولاتية.
- ✓ دمج مجموعة من العوامل (المباشرة والغير المباشرة) التي تمكن من تحسين النية المقاولاتية للطلاب الجامعي.
- ✓ إثراء هذا النموذج المفاهيمي من خلال دراسة تجريبية حول الموضوع.
- ✓ سد الفجوة المعرفية في النية المقاولاتية.
- ✓ المساهمة في دراسة العلاقات بين محددات النية المقاولاتية، من خلال دراسة العوامل المؤثرة في النية المقاولاتية حسب النموذج المقترح.
- ✓ تشخيص واقع النية المقاولاتية لدى الطلبة.
- ✓ التطرق إلى أثر العوامل المحددة للنية المقاولاتية على السلوك المقاولاتية.
- ✓ تقييم نماذج النية المقاولاتية وإختيار نموذج للدراسة.
- ✓ دراسة العلاقة بين العوامل التي تؤثر على تنبؤ نوايا الطلبة للسلوك المقاولاتي.
- ✓ تقييم النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين.
- ✓ تقدير قوة تفسير نموذج الدراسة للتنبؤ بالنية المقاولاتية.

## ثالثا: أهمية الدراسة:

تظهر أهمية هذه الدراسة في محاولة شرح محددات النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين، وفق نموذج Kreuger وما لها من أهمية في تحديد السلوك المقاولاتي، بإعتبار الطلبة الجامعيين المورد البشري الرئيسي لتمويل سوق العمل سواء بموظفين أ ورواد أعمال، في ظل نقص وشح مناصب العمل المطروحة في سوق العمل بالمقارنة مع عدد الطلبة المتخرجين كل سنة، مما استدعى التوجه نحو إيجاد وتوفير منصب عمل خاص به من خلال إنشاء مشروعه الخاص به، ويكون من الناحية العلمية من خلال الجامعة، وكيفية توعية وتهيئة وتوجيه الطلاب نحو عالم ريادة الأعمال ومدى قدرتها على نشر ثقافة المقاولاتية في الوسط الجامعي، وإعتبار توجه المقاولاتية للطلبة كحل للقضاء على البطالة وتدعيم السوق العمل بمشاريع خاصة هذا من ناحية النظرية، ومن زاوية أخرى للموضوع أهمية علمية في توضيح موضعات مهمة جدا منها (التوجه المقاولاتي، النية المقاولاتي، تفعيل النية المقاولاتية، الطالب المقاول) والتي لم يتم تناولها بشكل كافي.

## رابعا: مبررات الدراسة:

- يمكن حصر أهم أسباب إختيار هذا الموضوع إلى إعتبرات ذاتية وأخرى موضوعية وتمثل في:
- مشكلة توظيف خريجي الجامعة هي نقطة البداية، وإستمرار البطالة لخريجي الجامعة وخاصة بعد التزايد الهائل لهذه الشريحة كل سنة بالرغم من وجود إطار ملائم للمقاولاتية.
  - إفتقار حلول استراتيجية في الجامعات لتطوير المقاولاتية وتفعيل النية المقاولاتية للطالب.
  - التوجه المقاولاتي ودراسة النية المقاولاتية للطالب لاتزال في طور التكوين
  - محاولة معرفة أهم العوامل المحددة في تعزيز السلوك المقاولاتي للطلبة ورغبة التوجه المقاولاتي كحل للقضاء على البطالة، من ناحية وتدعيم الإقتصاد من ناحية أخرى، من أجل التنمية المحلية والوطنية عموما والتنمية المستدامة خصوصا.
  - التطرق إلى أهم التطورات التي طرأت على نموذج النية المقاولاتية عموما ونموذج محل الدراسة خصوصا.
  - قلق بمصير خريجي الجامعة حول المشاكل التي تصادفهم في البحث عن الوظيفة، فالمقاولاتية حل إيجابي بالنسبة للطرفين (خريج الجامعة، الدولة).
  - معرفة مدى فعالية النية المقاولاتية لدى الطلبة.

## خامسا: منهجية الدراسة

شملت هذه الدراسة جانبين، فالأول نظري والثاني تطبيقي، حيث تم الإعتماد على الأسلوب الإفتراضي الاستنتاجي، وذلك من خلال إتباع الخطوات التالية: الملاحظة، جمع البيانات الأولية، تكوين الإطار النظري (المسح الأدبي للمقاولاتية والنية المقاولاتية، ونماذج النية المقاولاتية)، تكوين الفرضيات، تجميع البيانات الإضافية، تحليل البيانات، والاستنتاج أي الوصول إلى نتائج من خلال شرح وتحليل النتائج التي تم الحصول عليها من البيانات) وذلك من أجل الوصول إلى فهم مدى فاعلية محددات النية المقاولاتية في تحديد السلوك المقاولاتي للطالب الجامعي في الجزائر

من أجل جمع البيانات وتحليلها وتبويبها في شكل نتائج هادفة، يتم هذا من خلال الإعتماد على الاستبيان موجه لمجموعة من الطلبة، حيث يتم تحليله باستعانة ببرنامجين وهما برنامج SPSS للتحليل الاستكشافي وبرنامج AMOS للتحليل التوكيدي.

## سادسا: حدود الدراسة.

تنقسم حدود الدراسة حاليا إلى:

- الحدود المكانية: تقتصر الدراسة من حيث مكان التطبيق جامعة بسكرة.
- الحدود البشرية: تتمثل الحدود البشرية لهذه الدراسة في مختلف الطلبة.

سابعاً: هيكل الدراسة.

بهذه الدراسة سوف نقسم البحث إلى ثلاثة فصول:

الفصل الأول يتضمن دراسات أدبية حول المقاولاتية والمقاول والنية المقاولاتية.

الفصل الثاني: يتضمن مختلف الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع الدراسة.

الفصل الثالث: يتضمن الدراسة التطبيقية، وهذا من خلال التطرق إلى منهج الدراسة مجتمع وعينة البحث والوصف الإحصائي لها وفق الخصائص الشخصية، مصادر وأساليب جمع البيانات والمعلومات والأساليب الإحصائية المستخدمة صدق وثبات أداة البحث، عرض نتائج الدراسة وتحليلها وإختبار الفرضيات، تحليل فقرات محور مهام التكوين المقاولاتي، تحليل فقرات النية المقاولاتية (ريادة الأعمال)، إختبار وتفسير الفرضيات.

# الفصل الأول

## تموضع النظري للدراسة في مجال المقاولاتية

" هل من يصنع الحياة والتاريخ. موظف محادي؟ أم من يصنع الحياة والتاريخ الناس الغير محايين؟".

طارق السويدان

## تمهيد الفصل:

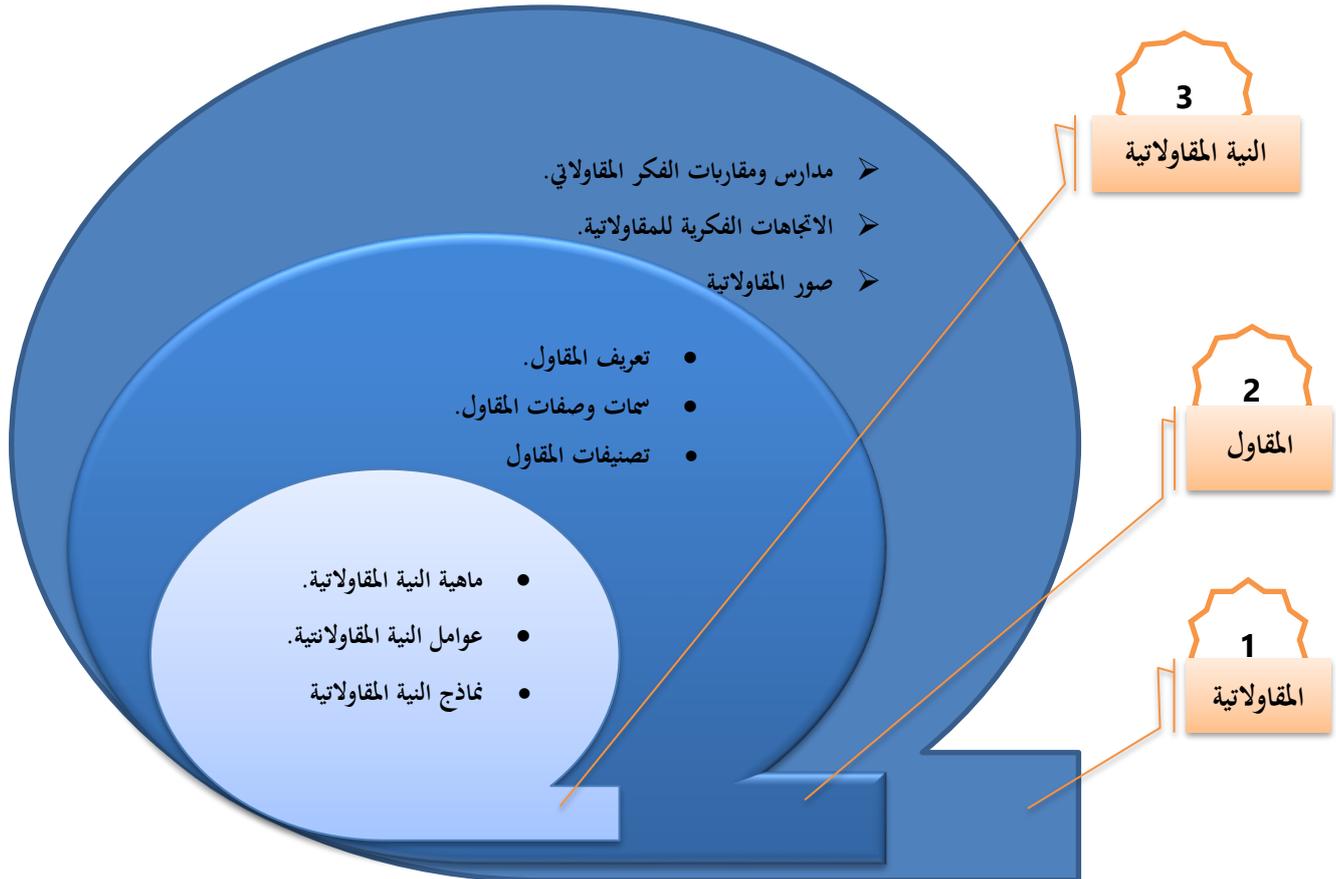
تميزت السنوات الأخيرة بتطورات هامة وكبيرة في مجال المقاولاتية، وظهور بعض المفاهيم والمصطلحات التي يحاول الباحثون من خلال تقديم تفسيرات مقنعة للتغيرات في منطق إنشاء المؤسسات، والتوجه نحو العمل الحر وغيرها، حيث تميزت السنوات الأخيرة بشدة التوجه نحو الإقتصاد الحر، وهنا برزت أهمية الإهتمام بالتوجه المقاولاتي، من خلال تهيئة بيئة ومناخ مقاولاتية ملائم يضمن نجاح واستمرارها، في ظل التغيرات السريعة والمتواصلة في المحيط.

ويعالج هذا الفصل هذه المسائل في ثلاثة مباحث أساسية وستتناول في بدايتها ماهية المقاولاتية وتطورها وفق وجهات النظر المختلفة لهذا المصطلح من قبل المدارس الفكرية، ووفق الفكر حسب مداخل العلوم التي أفصحت مقاربات مختلفة.

أما في المبحث الثاني فسنتطرق إلى المكون الرئيسي للمقاولاتية، وهو المقاول بإعتباره الفاعل الأساسي، من خلال إعطاء بعض التعاريف المختلفة له بإختلاف الباحثين، وأهم الصفات والمميزات التي يتحلى بها، مع إعطاء بعض التصنيفات التي أفرزتها مختلف البحوث، وفي المبحث الثالث نتطرق إلى الحدث المقاولاتي من خلال إبزار المسار المقاولاتي، أي المراحل التي تمر بها المقاول منذ عزم النية إلى ولادة مقاول جديدة، مع عرض أهم النماذج للسيرورة المقاولاتية.

في الأخير سنتناول أول مرحلة من الحدث المقاولاتي وهي مرحلة قبلية للمقاول، ألا وهي النية المقاولاتية باستعراض أهم التعاريف لها، وأهم العوامل المؤثرة فيها، مع عرض أهم النماذج المفسر للنية المقاولاتية، مع العرض النظري لنموذج الدراسة.

## هيكل الفصل الأول



## المبحث الأول: المقاولاتية.

من الصعب إعطاء تعريف موحد للمقاولاتية، لأن المقاولاتية ظاهرة متغيرة وجد معقدة ومتشابكة الميادين، مما جعلها تحظى بجدل كبير وسط الباحثين في تفسيرهم للسلوك المقاولاتي، كل يفسرها ويعرفها حسب مقارنة المدرسة التي ينتمي لها. ولا بدّ من التنويه إلى أن هذا المفهوم يمكن تعريفه من خلال وجهتي نظر، وهما ممارسة وفرع يدرس في الجامعات، فوجهة النظر الأولى التي ظهرت أول مرة على يد (RicherdCantilon, 1925)، أما وجهة نظر الثانية كفرع جامعي يدرس في الجامعات كتخصص جامعي في جامعة هارفارد سنة 1948.

كما يمكن النظر إلى المقاولاتية من حيث زوايا التخصص، فمنهم من يفسرها من الزاوية الاقتصادية، أو الزاوية الإدارية، أو الزاوية الاجتماعية، أو الزاوية النفسية، وعليه تعددت التعاريف المتعلقة بالمقاولاتية لكثرة الكتاب والباحثين في هذا المجال.

## المطلب الأول: تصور المقاولاتية:

مرت المقاولاتية بحقبة زمنية مليئة بالإسهامات العلمية المختلفة، وتعددت الآراء والنظريات العلمية، من قبل عديد من المنظرين والباحثين في هذا المجال، إذ من الصعب أن تتصور المقاولاتية في حقل علمي منفرد لأن المقاولاتية متعددة الإختصاصات فهي ظاهرة إقتصادية كماهي ظاهرة إجتماعية، وتمس الجانب النفسي للفرد. وعليه يمكن فهم أهم التصورات لمفاهيم للمقاولاتية تاريخياً، من وجهة نظر المدارس الفكرية والمقاربات التي شكلتها.

## الفرع الأول: المقاولاتية حسب المدارس الفكرية:

أعتبرت المقاولاتية ظاهرة معقدة، لا توجد نظرية موحدة لها، ولا يوجد إتفاق أ وإجماع عالمي موحد عل مفهومها، وستتناول أبرز وأهم مفاهيم المقاولاتية وفق المدارس الرئيسية التي بحثت فيها وفي أبعادها المختلفة.

## 1- المدرسة الكلاسيكية:

تشير المدرسة الكلاسيكية للمقاولاتية من حيث سلوك المخاطرة، والتعامل مع الظروف والحالات غير الواضحة، ومدى توظيف القدرات الإدارية في ملكية المشروع للحصول على الأرباح واستغلال رأس المال وتوظيفه في العملية الإنتاجية ومن بين رواد المدرسة الكلاسيكية (Richard Cantillon, 1725)، أُعتبر أول من أدخل مصطلح المقاولاتية (ريادة الأعمال) إلى النظرية الإقتصادية، إذ يرى أن المقاولاتية هي تحمل المخاطر، وينطبق هذا المفهوم على التجار والمزارعين والمهنيين والحرفيين والمالكيين (Rasolonormalaza, 2011, p. 18). وحسب (Say) في كتابه الشهير " Traité d'économie politique en 2 volumes" والذي أبرز فيه أن المقاولاتية هي نواة السيولة الإقتصادية، أي إمتلاك لرأسمال أ وجزء منه الأمر الذي يضمن عملية الإنطلاق (Say, 2006, p. 675)، أما بالنسبة (Mises, 1944) فالمقاولاتية وظيفة خاصة، تتمثل في تحديد كيفية استغلال موارد الإنتاجية، من أجل تحقيق غايات خاصة، من أجل الاستحواذ على الثروات وتعظيمها (Kirzner, 1997, p. 64)، وبالتالي فالمقاولاتية بالنسبة له وظيفة خاصة تتمثل في تحديد كيفية استغلال موارد الإنتاجية، والتي يتجندها من أجل تحقيق غايات خاصة، وبغرض تحقيق هدف شخصي يتمثل في الاستحواذ على الثروات وتعظيمها، لكن هذا لا يمكن تجاوز قانون السوق، وبالتالي لا يمكن النجاح إلا بتحقيق أفضل خدمة للمستهلكين(صايب، 2013، صفحة 210).

## 2- المدرسة الاقتصادية:

تنظر المدرسة الاقتصادية إلى المقاتلة على أنها محرك للتنمية الاقتصادية، باعتبارها حجز أساس كل إقتصاد يسعى لتحريك عجلة التنمية الاقتصادية، بزيادة مناصب الشغل والتحرير من شبح البطالة، (قواسمي، 2020، صفحة 172) ومن أهم رواده المدرسة المنظر (Adam Smith، 1900) من وجهة نظره أن المقاولاتية هي إمتلاك رأس المال وفي الوقت نفسه هي العملية الوسطية بين العاملين والمستهلكين، والحقيقة أن آدم سميث هو الذي أرسى قواعد الإقتصاد الحر والمبادرات الفردية وحفظها بكلمات بسيطة هي "دعه يعمل دعه يمر"، ويؤكد الإقتصادي (Hawley، 1900) على أن المقاولاتية تقوم بوظيفة تنظيم وتنسيق العمل التجاري، ويوجه هذا التنسيق في العملية الإنتاجية للصالح الخاص نحو إكتشاف مركز القوة في السوق أو التأثير في العملية الإنتاجية (Yates، 2000، p. 62)، أما (Schultz، 1980) يرى أن المقاولاتية هي القدرة على التعامل مع ظروف عدم التوازن (الاستقرار) (Arend & Chen، 2011، p. 86)، أي إلى أي مدى يكون التحليل أو القرار الإقتصادي العقلاني المتفق عليه بين الأفراد قابلاً للتطبيق على الموارد السوقية للمنظمة.

## 3- المدرسة النمساوية:

تتضمن المدرسة النمساوية أدواراً ووظائف عديدة في المقاولاتية، تشمل الإبداع والإبتكار، من حيث المعلومات الجديدة، والحصول على الأفكار والمعلومات بكفاءة عن السوق، ذلك بهدف استغلال الفرص المتاحة وتحقيق الأرباح، من أهم روادها (Shumpete، 1934) الذي يرى المقاولاتية (الريادة) هي التفكيك الخلاق الذي يعد المحرك والدافع الذي يحفظ رأس المال، ويدفع بالمقاول للتقدم من خلال الأفكار الخلاقة والمبدعة والعمل على توظيف توافقات جديدة تحتوى عمل أشياء جديدة أو أعمال سابقة لكن بطريقة جديدة، أما (Krizner، 1997) فيرى أن المقاتلة هي إكتشاف الفرص المربحة واستغلالها (Smith، Matthews، & Schenkel، 2009، p. 44)، وأطلق على ذلك بالشغف الريادي (قوجيل، 2016، صفحة 7)، وبالنسبة (Casson، 1982) فتبنى فكرة (krizner) إذ ربط المقاولاتية بالفرص، عرفها بأنها الأوضاع سوقية أو (منتجات جديدة، خدمات، المواد الأولية أو طرق تنظيمية) تقوم باستغلالها وبيعها بسعر أعلى من تكلفتها إنتاجها (سلامي، 2008، صفحة 2)، أما (David Birch، 1989) أبرز أن أهمية المقاولاتية باعتبارها القوة المحركة للنمو الإقتصادي.

## 4- مدرسة جامعة هارفارد:

تنبعث أفكار مدرسة هارفارد من مركز بحوث التاريخ المقاولاتي في جامعة هارفارد وتم تأسيسه من طرف H.Arthar ويرى (H.Arthar، 1984) أن المقاولاتية تتحقق من خلال خلق عديد من منظمات الأعمال والاستثمار فيها بغرض تطوير الإقتصاد الوطني وإحداث تغيرات إيجابية فيه، كان التعريف السائد عند الأمريكيين للمقاولاتية في بداية التسعينات هو تعريف الاستاذ في جامعة هارفارد البروفيسور (Haward Stevenson، 1990) والذي عرفها على أنها إكتشاف الأفراد أو المنظمات لفرص الأعمال المتاحة (لفقير ح.، 2017، صفحة 23).

## 5- مدرسة السلوك الإنساني:

يرى رواد هذه المدرسة أن المقاولاتية مرتبطة بالسلوك الإنساني من خلال أدوار وعوامل عدة أبرزها المبادرة في طرح فكرة المشروع المقاولاتي، ودور المحيط الإجتماعي والبيئي المؤثر على القرار المقاولاتي كالعائلة والأصدقاء والزملاء وتأثير القدوة في المجتمع،

والطبيعة الشخصية للفرد ومستواه التعليمي، والثقافة السائدة، والمواقف والدوافع العاطفية، والعادات والتقاليد، ومدى تأثير العلاقات الاجتماعية والشخصية على العملية المقاولاتية، من بين الرواد في هذا المجال الباحث (Simon, 1955-1987)، والذي أعتبر التفكير التحليل هو أحد الأنظمة المكونة لهندسة الإدراك البشري، من منظور علم النفس والمطبقة حالياً على ريادة الأعمال (DeGeorge, Fayolle, & Randerson, 2018, p. 59).

#### 6- المدرسة الحديثة:

تشير المدرسة الحديثة في المقاولاتية إلى آراء عديد من الباحثين المعاصرين في هذا المجال وتنظر للمقاولاتية من حيث الحاجة إلى الإنجاز، وتعظيم الفرص، الإبداع والابتكار، وإنشاء منظمات الأعمال، المخاطرة وخلق الثروة وأهم روادها: (Robert Hisrich, 1985) يعرفها على أنها سيورة خلق وإيجاد شيء ما مختلف ذي قيمة، وذلك بإعطاء الوقت والجهد اللازمين، وتقدير أهمية الوقت والأخذ بالإعتبار المخاطر المالية والنفسية والاجتماعية المصاحبة لهذا المشروع، وذلك مقابل الحصول على إشباع ذاتي مادي ومعنوي (Hisrich & Peters, 1989, p. 07)، أما (Peter Druker, 1985) فيقول إن المقاولاتية هي فعل إبداعي يتضمن النظر إلى التغيير على أنه فرصة لاستغلال الموارد المتاحة حالياً، والقدرة على خلق قيمة جديدة (Sariman, Aman, & Abdoul Rachid, 2010, p. 9)، أما (Timmons, 1997) فعرفها على أنها طريقة للتفكير والتمحيص العقلائي والتصرف الذي تستحوذ على الفرص، وهو ذو مدخل تحليلي شمولي وتوازي قيادي، أما (Morris, 1998) فيرى أن المقاولاتية تتحقق من خلال سبعة وجهات نظر هي: (خلق الثروة، خلق مشروع، خلق الإبداع، خلق التغيير، خلق العمالة، خلق قيمة، خلق النمو)، وحسب (Michaele et Ireland, 2001) إن المقاولاتية والإدارة الاستراتيجية والتكامل بينهما للوصول إلى خلق ثروة كبيرة للمؤسسة من خلال عمل الأفراد وفرق العمل بواسطة توافق جديد وفريد للموارد وإكتشاف الفرص التسويقية.

#### 7- المدرسة الاجتماعية:

إن المنحنى الجديد لمفهوم المقاولاتية قد أصبح يأخذ بعين الإعتبار الإسهامات الاجتماعية المختلفة وخلق قيمة الأشياء المجتمع بصورة أكثر فعالية دعماً لعملية تطوير المجتمعات والإرتقاء بالمستوى المعيشي لجميع طبقاته، ومساعدتهم ودعمهم.

#### الفرع الثاني: الإتجاهات الفكرية للمقاولاتية من وجهة نظر العلوم:

إنّ المتتبع للتطورات التي شهدتها البحث المقاولاتي ومفهوم المقاولاتية يمكنه ملاحظة الإختلافات في الإتجاهات الفكرية التي إعتمدت في تفسير هذه الظاهرة وفق علاقتها بالعلوم المفسرة للظاهرة، من أجل تحديد مفهوم شامل للمقاولاتية، لهذا سعت العديد من الدراسات إلى إيجاد إتجاه ممكن لمسألة هذا التعريف

## الجدول رقم (01): أهم الاسهامات الفكرية في مجال المقاولاتية

مجال التخصص	مستوى التحليل	التركيز (الاهتمام)	الأسئلة المثارة
01	علم النفس	الفرد	ماهي سمات المقاول. من الفرد الذي يصلح كمقاول. ماهي القوى الدافعة لمجال المقاولاتية
02	السلوك التنظيمي	الفرد/ المؤسسة	كيف تنشأ العمليات (المشروعات) الجديدة. ماهي العمليات المؤثرة على هذه العمليات. كيف يتم إدارة المشروعات الصغيرة والسيطرة عليها
03	إدارة الأعمال	المؤسسة	كيف تدار الموارد المحدودة في ضوء إقامة وإدارة المشروعات الجديدة. كيف يتم إدارة المشروعات الجديدة السيطرة عليها
04	نظرية البيئة للمؤسسة	العلاقات بين المؤسسة والبيئة المحيطة	كيف يستخدم المقاول شبكة علاقاته الشخصية في تنظيم وإدارة الموارد.
05	نظرية تطوير مجتمع الشركات	الصناعة	ما هي الخصائص المميزة لبقاء وتطور مجتمع الشركات الجديدة. ما هي الاستراتيجية الممكنة لإتباعها لبقاء المشروعات الجديدة. ما هي العوامل البيئية التي تحدد التغيرات المصاحبة لبقاء المؤسسات الجديدة
06	علم الاجتماع	المجتمع	كيف تتم والقيم المقاولاتية في المجتمع. ما هو دور الذي يلعبه المقاول. ما هو دور البيئة الاجتماعية في إنشاء مقاولة
07	علم دراسة الإنسان الاجتماعي	المجتمع	ماهو دور المقاول في المجتمع. كيف يتم تناقل المعارف والمعلومات المقاولاتية في المجتمع
08	علم الاقتصاد	المجتمع	ماذا يحدث في السوق عند إنشاء المقاولاتية

المصدر: (Fayolle, 2005, p. 15)

## 1: إتجاه الفكر الإقتصادي (من وجهة نظر علم الاقتصاد).

إهتم هذا الإتجاه بآثار المقاولاتية على التنمية الإقتصادية، وفي هذا السياق يقول كل من stevenson و carlosjarillo (1990) "إهتم الباحثون بنتائج أعمال المقاول، وليس المقاول أو حتى نشاطه في حد ذاته" ومن أهم رواد هذا الإتجاه R.Cantillon, J.B.Say, J.A.Shumpeter, Knight, Hayak, Baumol.

إلا أن أول من كان له الفضل في إدخال هذا المفهوم إلى النظرية الإقتصادية هو الباحث الإيرلندي (R.Cantillon)، وحسب (say) فالمقاول حجرة أساس في العملية الاقتصادية، بإعتباره الوسيط بين مختلف مستويات المنتجين سواء كان و فلاحين (مزارعين، أو رعاة) أم صناعيين أم تجار (بالجملة أو بالتجزئة)، وبين المنتجين والمستهلكين، إلا أنه ركز على المقاول الصناعي (Say, 1967, pp. 11-12)، أما من وجهة نظر (J.A.Shumpeter) فالمقاولاتية مرتبطة بالإبتكار، إلا أنه أول من قام

بهذا بشكل واضح في إحدى كتاباته كإنبلاقة للمقابلة في كتابه " نظرية التطور الإقتصادي " والذي سلط من خلاله الضوء على أهمية المقاول في التنمية الإقتصادية (Fayolle, 2002) باعتبار (Say) قدم المقاولتية على أن مجموعة من إبتكارات لكسر روتين وجود النظام الإقتصادي، وعبر عليه بمصطلح "التدمير الخلاق". (سلامي، 2008، صفحة 36)، أما (Kirzner) يرى أن المقاولاتية تقود الإقتصاد إلى حالة التوازن، باعتبار المقاول شخصا متيقظا للفرص، من خلال استغلال الفرص الموجودة في السوق في حالة اللاتوازن والفرص الغير مستغلة من طرف الآخرين، وفي ظل نقص الموجود في السوق، وتغير أذواق المستهلكين، وبهذا يحاول المقاول إشباع رغبات هذه الطبقة باستغلال السلع والخدمات في السوق، ويحصل مقابل ذلك على ربح، وبهذا يغطي الفجوة الموجودة في السوق، ويرجع السوق إلى حالة التوازن (Kirzner I. , 1973, pp. 23-25).

إقترح (Katz) و(Gartner) أربعة خصائص تحدد في ظهور المقاولاتية هي: (النية المقاولاتية، تجميع الموارد، تحديد حدود المنظمة، وتبادل الموارد) (Imikirene, 2007, p. 4).

## 2: إتجاه الفكر التسييري للمقاولاتية (من وجهة نظر علوم التسيير)

يرى مؤيد هذا الإتجاه أن نجاح المقابلة مرهون بنجاح عمليات السيرورة المقاولاتية (Processus)، تحدث (Garlner) عن مصطلح المراحل "Processus" في خلق المقابلة لما عرض الإطار المفاهيم لوصف ظاهرة إنشاء مؤسسة جديدة، فهذا النموذج يتضمن أربعة أبعاد: المحيط، الأفراد، العملية "Processus"، التنظيم أي جعل "العملية" كمتغير وليس مفهوماً شاملاً لأبعاد الأخرى كما نجد أبحاث كل (Bygrave) و(Hofer) حيث ركزا على أن سير وتطور المقاولاتية تكون ديناميكية باعتبارها مشروعا لإنشاء والمؤسسات الجديدة تتطور عبر الزمن، وهذا التطور ناتج عن نظام من المتغيرات المتفاعلة. هذه المقاربة التسييرية تركز على أن نجاح المقاول يتحسن بالأدوات التسييرية.

يمكن التمييز بين المنطق المقاولاتية (La logique entrepreneuriale) والمنطق الإداري فالمنطق المقاولاتي هو عملية معقدة لإكتشاف واستغلال الفرص، هذه العملية تتضمن القدرة على تحديد والاستفادة من فرص التي قد تنشأ في السوق واستغلالها لخلق القيمة المضافة، أما المنطق الإداري ينطبق خاصة في المؤسسات الكبيرة التي تتميز بالفصل بين المالكين للمؤسسة أو المفاهيم (Les propriétaires de l'entreprise ou actionnaires) يفوض المساهمون حقوقهم للملكية إلى المسيرين من أجل إتخاذ قرارات التسيير لتحقيق الأرباح وتنمية كفاءة المؤسسة، يعني تسيير نشاط المؤسسة بحثا عن تحقيق الربح وتخفيض التكاليف. يمكن القول إن المنطق الإداري يكون من أجل تخصيص الموارد وهذا يكون دور المسير في المدى القصير تكييف الكفاءات والموارد وتوزيعها وفقا للقواعد الموضوعية، وعليه فإن المنطق الإداري هو عقلاني وليس مبدعاً كالمنطق المقاولاتية. يختلف المقاول (Entrepreneur) عن المسير (Manager) في كون أن المقاول غالبا ما يستثمر ماله الخاص في حين نجد أن المسير يعمل في إطار ميزانية المؤسسة، فالمقاول في بعض الدول يستثمر الأموال الممنوحة له من طرف هيئات دعم المقاولاتية ثم يعيدها، و يختار استراتيجياته بكل حرية وهذا ليس متاحا دائما للمسير، كما أن المقاول يعتمد على استراتيجية غالبا ما تتميز بالجرأة والمخاطرة في حين أن المسير يعتمد على استراتيجية محددة في إطار السياسة العامة للمؤسسة.

## 3. إتجاه الفكر السلوكي للمقاولة (من وجهة نظر علم النفس)

ركز هذا الإتجاه أو ما يطلق عليه بمقاربة السمات على دراسة الخصائص النفسية للمقاول، من خلال دراسة الخصائص الشخصية والسيكولوجية للمقاول، إذ حاولت تفسير السلوك المقاوالاتي والتنبؤ به من خلال السمات النفسية والخصائص الشخصية للمقاول المحتمل، وتسعى للإجابة على التساؤلات من هو المقاول؟ مالذي يميّزه غيره؟ مالذي جعله شخصا مقاولا؟ (مقري و عبد الصمد، 2021، صفحة 16). ويعتبر (Max Weber،1904) من أوائل رواد هذه المقاربة، إذ استند في تفسيره على "نظام القيم"، الباحث (D.McClelland) من خلال كتابه "المجتمع المنجز" إذ خلص فيه إلى تفسير تطور المجتمعات هو أساسا الحاجة للسلطة والحاجة للإنجاز التي يتميز بها المقاوالاتي، من خلال (الأفراد) المقاولين ومحيطهم (القيم، الإعتقادات، المحفزات) مع العلم أنه في ذلك الوقت لم تعرف المقاولاتية بعد كمجال للبحث (McClelland, 1961) ، لم تُعرف المقاربة السلوكية كنظرية لتفسير الظواهر المقاولاتية، فالمقاول في نظره يتميز بحاجة للإنجاز، حيث تتأثر شخصية الفرد بالبيئة التي ينتمي إليها من خلال التنشئة الإجتماعية عن طريق المعيشة في الأسرة أو المدرسة أو المجتمع، وتقليد نماذج المقاولين، هي ما عبر عنها بفكرة الأفراد يعيدون إنتاج نماذج المقاولين، أي كلما زاد عدد المقاولين كلما زاد إختيار الأفراد للمقاولة كمسار مهني.

كما أضاف (Rotter, 1966) أن المقاولات الناجحة هي لأصحاب ذوي التحكم الداخلي المرتفع، ويوجد خصائص وسمات أخرى للمقاول (الثقة بالنفس، القيادة، الإبداع، الطاقة، المثابرة، التعلم) (فدايدي، 2017، صفحة 10)، كما لاحظ (Ludwig Von Mises, 1881) أن الأفراد قادرين على الاستثمار الفرص (سلوك إنساني)، أما (Manfred Kets de Vries) إعتبر الميول المقاوالاتي وتوجه المقاوالاتي هو نتيجة للتجارب التي عاشها المقاول منذ الطفولة في محيط عائلي غير عادي له مؤثرات خاصة على تطوير شخصية تتميز بحب السلطة، وحب المخاطر، لذلك يتجه هؤلاء الأفراد لإنشاء مشاريع خاصة بهم (Kets de Vries, 2009, p. 9).

## 4: الإتجاه الفكر البيئي للمقاولة (من وجهة نظر علم الاجتماع):

إلى جانب محددات الشخصية للمقاول والدور المقاوالاتي في التنمية الإقتصادية، والعمل التسييري في السيرورة المقاولاتية، هناك من يعطي إهتماما بالبيئة المقاولاتية.

حسب هذا الإتجاه فالمقاولة نظام يؤثر ويتأثر بالبيئة التي ينشأ بها وتمارس نشاطها فيها، فقوة المقاولة على الاستمرار والنمو مرهون بمدى قدرة استجابتها لخصائص وتطورات هذه البيئية.

من أهم رواد هذه المقاربة الباحث (Yvon Gasse) إذ يرى أن تطوير المقاولة في بيئة معينة مرهون بعوامل مرتبطة بالمقاولين أنفسهم وعائلاتهم، ومتوقع تطوير مؤسساتهم في هذا المحيط، وعليه يمكن للمقاولة أن تتطور عندما يوفر المحيط التسهيلات اللازمة لإنشاء المقاولات، كما يساهم ذلك في ظهور مقاولات جديدة (Gasse, 2003, pp. 50-51)، المساهمات في مفهوم آليات تأثير المحيط تتجلى كذلك من خلال الدراسات السوسيولوجية في تحليل الشبكات الإجتماعية (Kets de Vries, 2009, p. 9)، وهذا بناء على حجج الباحثين في هذا المجال من خلال أعمال كل من (Baudeau, 1910) و (Cantillon, 1931) الإيرلندي الأصل، الذي عرف المقاول بمكانته الإجتماعية في كتابه الشهير "Essai sur la nature ducommerce en général" والذي قسم فيه المجتمع إلى ثلاث طبقات وهي طبقة الملاك

والذين يعيشون في استقرار مال، وطبقة العمال، وطبقة المقاولين، (Schumpeter, 1934) و (D.P. Leyden & al, ) (2014) يرى أن مفاتيح النجاح المقاولاتي مرتبط بقدره المقاول على استغلال الشبكات الإجتماعية (Chen, Fu, Wang, Tsai, & Su, 2018, p. 7)، والتي سماها (Granovetter, 1973) بالعلاقات الإجتماعية والرأسمال الإجتماعي (Borges & filion, 2016, p. 49) كما بين أن الشبكات الإجتماعية (Networks social) في تشجيع عملية الابتكار والحد من حالة عدم التأكد، كما أن الجانب الإجتماعي للسلوك يزيد من احتمال النجاح المقاولاتية (Leyden, Link, & Siege, 2014, p. 1160).

#### المطلب الثاني: مقاربات المقاولاتية:

نظرا لتعدد المفاهيم لتعريف المقاولاتية، وصعوبة حصر تعريفها في مفهوم واحد، وباعتبارها ظاهرة مقعدة ومتعددة الأبعاد، إقترح (T.Verstraete & A.Fayolle; 2005) تصنيفاً مختلفاً لتعريف المقاولاتية، بإعطائها مفاهيم وفقاً لأربع مقاربات.

#### الفرع الأول: المقاربات الأربعة:

نستعرضها فيما يلي:

1- **الظهور التنظيمي (Cardinar, 1988):** هذه المقاربة أكثر مفهوم للبروز المقاولاتي، ويقصد بها العمليات التي تقود إلى بروز منظمة جديدة، وهذه المقاربة تعرف على أنها مجموعة من المراحل التي تقود إلى إنشاء مؤسسة. عن طريق النشاطات المتبعة من طرف المقاول لتعبئة الموارد (مادية، بشرية، مالية ومعلومات...) واستغلالها، وذلك من أجل تحويل الفرصة إلى مشروع (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 37)، حسب هذه المقاربة فالمقاول رجل استراتيجي قادر على إعداد رؤية مقاولاتية وقيادي قادر على قيادة التغيير الناتج عن نشاطات المقاولاتية.

2- **الفرصة (Shan, 2000):** من وجهة نظره فالمقاولاتية هي مجموعة من التصورات لإكتشاف الفرص لإنشاء سلع وخدمات مستقبلية، واستغلالها يعد تقييمها وفق مسار الفرصة (إكتشاف، تقييم، استغلال) (Shan & Venkatrama, 2000, p. 220).

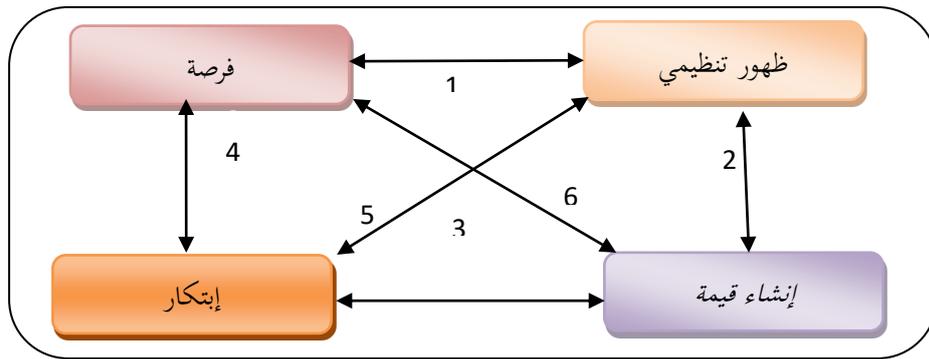
حسب (casion, 1982) هي حالات سوقية أو سلع وخدمات جديدة، مواد أولية، طرق تنظيم... يتم استغلالها وبيعها بأثمان أعلى من تكلفتها الإنتاجية (Laviolette & Loue, 2006, p. 03) وعليه فالمقاول حسبه هو شخص القادر على إكتشاف الموارد (تحت التقييم) بواسطة ضوابط يعاد شرائها وتصنيعها (مصلحة البائعين) بهدف إعادة بيعها على شكل سلع وخدمات (بعد التقييم) من قبل المستثمرين، كذلك يمكن اعتبار الفرصة على أنها معلومة جديدة يتم استغلالها من طرف أفراد يملكون خاصيتين هما: الأولى هي إمتلاكهم معارف داخلية مكتملة لهذه المعلومة والتي تسمح لهم باستغلالها، والثانية يملكون مميزات خاصة بتقييمها (Smith, Matthews, & Schenkel, 2009, p. 40).

3- **خلق القيمة (Bruyat, 1993):** مقارنة متعلقة بالثنائية (فرد، خلق قيمة) وهي عملية معقدة وغير متجانسة (Bruyat & Julien, 2000, p. 165)، تتسم بحركية التغيير بحيث يكون الفرد في نفس الوقت عامل لخلق القيمة، بحيث يقوم بتحديد الطرق والأهداف ومجال خلق القيمة (Laviolette & Loue, 2006, p. 03)، وحسبه فالمقاول يحصل

على فوائد مالية ومادية، بالإضافة إلى الاستقلالية وإثبات الذات، ويقدم للزبائن سلعاً وخدمات، كما يقدم للموردين والممولين عوائد مالية (Fayolle, 2004, p. 30).

4- الابتكار: (Shumpeter): هو مؤسس هذا النموذج، والفضل يعود إليه في ربط الابتكار بالمقاولة بشكل واضح، باعتبار أن الابتكار هو محرك النمو الإقتصادي (قدايدي، 2017، صفحة 30)، ورغم هذا لم يكن هناك إجماع وإتفاق حول مفهومه، إذ يرجع الابتكار إلى قدرة الفرد على إقتراح أفكار جديدة من خلال إنتاج سلع و/ أو خدمات جديدة، أو مواد أولية جديدة، أدوات وأساليب جديدة، أسواق جديدة، منتج جديد. ويعد Peter Drucker كذلك من رواد هذا الإتجاه، إذ يرى أن الابتكار وظيفة خاصة للمقاولة، والابتكار شرط رئيسي لخلق القيمة (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 42).  
الفرع الثاني: العلاقة بين المقاربات.

الشكل رقم (01) العلاقة بين المقاربات



المصدر: (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 44)

- 1- فرصة / ظهور تنظيمي: من أجل نجاح الفرصة لا بد من جمع المواد الأساسية المتعلقة بإنشاء المنظمة، ولا بد من استغلال الفرصة من أجل إنشاء منظمة جديدة.
- 2- ظهور تنظيمي / إنشاء قيمة: لا يمكن أن تستمر المنظمة إذ قدمت قيمة مضافة للأطراف الآخذة من جهة، ومن جهة أخرى الأطراف الآخذة هي التي تمد المنظمة بالموارد الأساسية.
- 3- إنشاء قيمة / إبتكار: عندما تكون القيمة المقدمة مهمة، غالباً ما يكون الإبتكار هو المصدر، فالمنظمة الناشئة من ظاهرة زيادة أعمال جديدة (مبتكرة) تخلف قيمة مضافة جديدة (مبتكرة).
- 4- إبتكار / فرصة: يمكن أن يتوافق الإبتكار مع بناء فرص سوقية، كما يمكن أيضاً رؤية الإبتكار كعملية تنشئة إجتماعية جديدة، تقنية أو تنظيم أو طريقة القيام بالأعمال، أو توريد منتج جديد أو خدمة جديدة داخل السوق أو القطاع
- 5- الإبتكار / ظهور تنظيمي: أي استغلال للإبتكار يعزز التفاعلات الإبداعية اللازمة التي تستدعي لظهور منظمة، كما وجب على أي منظمة بارزة تجديد الأفكار المبتكرة من أجل الاستمرارية
- 6- الفرصة /إنشاء القيمة: إن استغلال الفرص بالضرورة يؤدي إلى إنشاء قيمة، فلا يتم استغلال الفرصة إلا إذا كان من المحتمل أن يولد القيمة، على الأقل للشخص الذي حددها (إكتشفها) من جهة ومن جهة أخرى فإن عملية إنشاء

مؤسسة يتجسد من خلال استغلال فرص سوقية. وعليه المقاولاتية هي إنشاء مؤسسة أي خلق منظمة، من خلال استغلال فرص ثمينة، من أجل خلق قيمة جديدة ولاسيما وإن كانت قيمة مبتكرة

### المطلب الثالث: صور المقاولاتية (إنشاء مؤسسة).

يمكن القول إن المقاولاتية لا تنحصر في حدث واحد ولا حجم معين، بل هي ظاهرة متعددة التطبيقات يمكن ممارستها من قبل الأفراد أو مؤسسات، كما أنه ليس بالضروري أن يكون المالك مقاول هذا بالنسبة للمنشئ، كما أنه لا يشترط أن يكون فرداً أو مجموعة أفراد أو مؤسسة قائمة، ولا تنحصر في المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة، وإلا في المؤسسات الكبيرة، نذكر منها:

الفرع الأول: حسب معيار ملكية الفردية.

هو ذلك الحدث المرتبط بقيام فرد أو مجموعة من الأفراد بإنشاء مؤسسة، والعمل على ضمان استمرارها، وخلق قيمة لها وهنا نقصد شخصاً طبيعياً وليس معنوياً سواء كانت المقاولات على شكل مؤسسات صغيرة أو متوسطة، أو كبيرة، ومن صورها:

- 1- إنشاء: «**La création ex-nihilo**» إنشاء نشاط لم يكن قائماً من قبل في السوق، إذا حدث البروز قبل وجود التنظيم، فالظاهرة ليست منظمة جديدة، فالبروز التنظيمي هو سيرورة التنظيم التي تؤدي إلى ظهور منظمة جديدة (Gartner, 1993, p. 235)، وتختلف دوافعها من مقاول لآخر، فهناك من تبلورت لديه فكرة عبر الزمن، وبعد دراسة مختلف البدائل، إتخاذ قرار إنشاء مؤسسة، وهناك من ينشئ المشروع بالصدفة دون قيام بدراسات وذلك عند إكتشاف فرصة طارئة مرجحة يقوم باستغلالها، وهناك من هو مضطر لها، بإعتبارها السبيل الوحيد للعمل والإندماج في المجتمع.
- 2- الاستئناف: استئناف النشاط عن طريق شراء مؤسسة قائمة، وهذا النوع يختلف عن أسلوب إنشاء مؤسسة جديدة، لأنها موجودة في الأساس، وفي هذه الحالة يمكن إعتداد على ممتلكه المؤسسة من إمكانياتفي الحاضر، وعلى تاريخها السابق وأيضاً على هيكلها التنظيمي، مما يقلل من درجة عدم اليقين ومستوى المخاطرة، كما يمكن شراء عمل قائم من طرف فرد لحسابه الخاص، أو من طرف مؤسسة قائمة، سواء كان لها علاقة بالنشاط، أو لم يسبق لها العمل في نفس النشاط.
- 3- الحصول على إمتياز «**La création en franchise**»: هو أحد الخيارات المهمة أمام المقاول لإنشاء مؤسسة مستقلاً قانوناً، وهذا يعني أن الشركة المانحة للإمتياز منح أفراد آخرين (مشتري الإمتياز) حق استخدام نقاط البيع العلامة التجارية كجزء من علاقاتها والتزاماتها التعاقدية مع الحقوق والإلتزامات إتجاه مانح الإمتيازات، وبالتالي يتيح له الإمتياز الجمع بين الاستقلالية أثناء الاستمتاع بالإمتياز ويستفيد المقاول من الدعم الفني وحق استخدام العلامة التجارية من طرف المؤسسة المانحة مقابل مبلغ مالي متفق عليه (Fayolle, 2012, p. 18).

### الفرع الثاني: حسب معيار المقاولاتية المؤسسية.

تستند حسب هذا المعيار على الممارسات المتبناة من قبل الدولة وهيئات أخرى أو شخص معنوي من مؤسسات قائمة وتكون على شكل:

- 1- التفريع أو الافراق: تكون من خلال دعم ومرافقة مؤسسة كبيرة قائمة لعمالها من خلال إنشاء مؤسسات خاصة بهم، على شكل فروع وعادة ما تنشط في مجال داعم للمؤسسة الأم.
- 2- نمو وتطوير مؤسسة قائمة: من خلال والولوج والدخول إلى أسواق جديدة أو إدخال تقنيات وأساليب حديثة للإنتاج.

3- المقاولاتية الداخلية: هي إنشاء مشاريع داخل المؤسسة من أجل التكامل العمودي، وهي تنظيم مشاريع داخل المؤسسة القائمة، والتي تكون باستطاعتها مواكبة هذه المستجدات، والتكيف معها بشكل سريع. كما يمكن لها تطوير وتنويع منتجاتها بشكل دائم ومستمر عن طريق تشجيع الإبداع والإبتكار لأفراد المؤسسة بدون أن يكون هناك ضرورة لإنشاء مؤسسة جديدة.

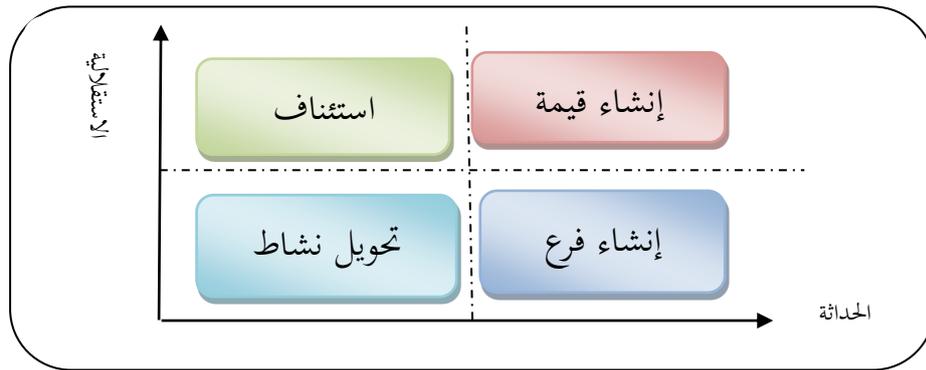
الفرع الثالث: حسب معيار الاستقلالية والحدثة.

ويستند هذا المعيار على مصفوفة ومتكونة من بعدين، هما الاستقلالية والحدثة عليه (Fayolle, 2012, p. 146)

✓ الحدثة: يقصد بها حداثة النشاط أي أنه ممارس وموجود من قبل أ ولا.

✓ الاستقلالية: المقصود منها الاستقلالية المالية والقانونية.

الشكل رقم (1.2) من حيث الاستقلالية والحدثة:



المصدر: (Fayolle, 2012, p. 148)

1- إنشاء قيمة (منطق إنشاء مؤسسة من العدم): المقصود منها أن المؤسسة مستقلة قانونيا وإقتصاديا، تمارس نشاط حديث، يعني أنها جديدة من حيث المنشأ والنشاط (مالك جديد، نشاط جديد).

2- إنشاء فرع (منطق النمو الداخلي): المقصود به أن النشاط جديد بالنسبة للمقاول رغم أنه مارس نشاط مغاير من قبل، كما أن المؤسسة الجديدة ليس لها استقلالية، فهي تابعة للمؤسسة الأم، أي أنها غيرت نشاط فقط.

3- استئناف (منطق استئناف المؤسسة أو الاستحواذ): المقصود بها أن المؤسسة سبق لها ممارسة النشاط، وتم التنازل عنها لمالك جديد، وتبقى في نفس النشاط، ولكن لها استقلالية.

4- تحويل النشاط (المنطق القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة): المقصود بها أن المؤسسة تبقى في نفس النشاط القديم، كما أنها لا تتميز بالاستقلالية، أي شراء فرع من الأم ويبقى في نفس المجال.

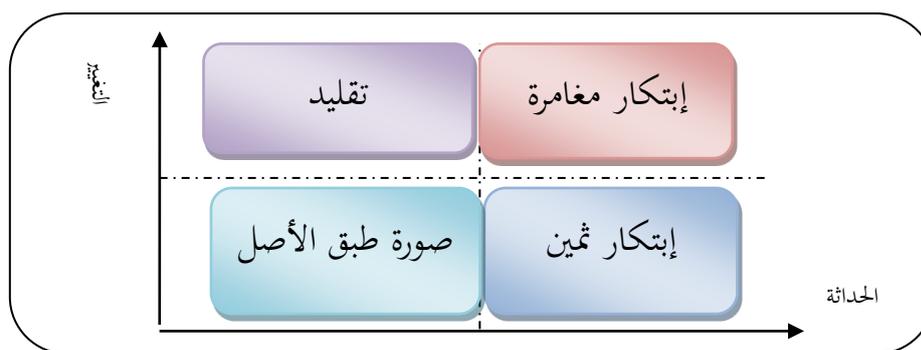
الفرع الرابع: حسب معيار التغيير والحدثة.

المصفوفة تتكون من بعدين وهما بعد التغيير وبعد الحدثة (Fayolle, 2012, p. 149)

✓ درجة التغيير: مرتبطة بالفرد من خلال التغييرات التي تطرأ عليه خلال مسار إنشائه للمؤسسة، قد تكون هذه التغييرات صغيرة أو كبيرة، وتحدث على عاداته وسلوكياته ومهاراته وكفاءاته.

✓ درجة الحدثة: مرتبطة بالمحيط المناسب للمشروع، وذلك من خلال درجة إبتكار المشروع وإمكانية إنشاء قيمة.

الشكل رقم (2.2) من حيث التغيير والحدائثة



المصدر: (Bruyat C. , 1993, p. 287)(Fayolle, 2012, p. 149)

- 1- صورة طبق الأصل: المقصود به أن الفرد لم يغير من إمكانياته وكفاءاته ولم يطورها، كما أنه لم يحدث أي تغيير بالمحيط، وعليه درج المخاطرة ضعيفة لأنه سبق له العمل في النشاط، ويمتلك الخبرة والعلاقات الضرورية، ومسار الإنشاء سريعا (Fayolle, 2012, p. 149).
- 2- التقليد: المقصود به أن المقاول يحاول إنشاء وتطوير بنية موجودة سابقا، رغم أنه لا يملك المهارات والموارد الضرورية، فمن المهم أن يطور مهاراته أكثر تبعا لدرجة تعقيد الأعمال التجارية للقيام بالمشروع، بالتالي التغيير يكون على مستوى مهارات وكفاءات الفرد، أما بالنسبة للنشاط فلا يقدم أي جديد لأنه قديما بالأساس.
- 3- إبتكار ثمين: وهما المنشأ (المقاول) ينطلق في نشاء منتج جديد بالإعتماد على مهاراته وكفاءاته السابقة، هنا درجة المخاطرة تكمن في إختراق الإبتكار للمحيط، والمطلوب هو تمييز الإبتكار من طرف الزبائن، كما تكمن المخاطرة في عدم اليقين من ناحية سرعة تغلغل الإبتكار في بيئته، ومن ناحية أخرى التقلبات التكنولوجية والصناعية للمشروع.
- 4- إبتكار مغامرة: والمقصود به أن الفرد ينطلق بمهارات وكفاءات جديدة لإختراق سوق ومحيط جديد وبأفكار جديدة، وهنا درجة المخاطرة جد عالية ترتبط بالجوانب المتعلقة بالتعلم والإبتكار، وضعيات الإنشاء تكون جد ديناميكية، المخاطرة غير متوقعة، وضعيات التكيف والتغيير دائمة، المشروع يبنى ويعاد بناءه في نفس الوقت، الثنائية فرد مشروع تكون دائما في وضعية عدم التوازن وعدم التجانس، المثابرة والعزم من خصائص المقاول في نجاح المشروع.

## المبحث الثاني المقاول (الفاعل الرئيسي).

تعدد المفاهيم المتعلقة بمفهوم المقاول وفقاً لتعدد مفاهيم المقاولاتية، هذا أيضاً لتعدد المدارس الفكرية، والمقاربات الفكرية، والنظريات المهمة بالمقاولاتية، هذه الاختلافات في المذاهب الفكرية أفرزت تعدداً في مفاهيم، وصفات ومميزات وتصنيفات الأفراد القائمين على العملية المقاولاتية.

## المطلب الأول: مفهوم وتطور مصطلح المقاول.

إنطلقت معظم تعاريف مصطلح المقاول من وجهتي نظر، فالأولى متعلقة بصفات المقاول وخصائصه، والثانية متعلقة بأعماله وسلوكياته، وقد لقي مفهوم المقاول إهتماماً كبيراً من قبل مختلف الباحثين.

## الفرع الأول: تعريف المقاول.

إرتبط تعريف المقاول بالمقاول فقد أعطى له عدة تعريفات عبر الزمن، فعرفه (beaucleau, 1797) على أنه الشخص الذي يتحمل المخاطر، يخطط ويشرف وينظم المشروع الذي يملكه، ومن المدرسة الإقتصادية أشار (Adam Smith, 1900) في كتابه ثورة الأمم، المقاول هو الشخص الذي يملك بُعْدَ نظر مميّزاً، ويدرك الطلب الممكن على سلعة أو خدمة ما، يقيّم الأعمال التجارية لاستثمارها، فأعتبر المقاول "قبطان الصناعة" أي قائد النمو الإقتصادي، بالتركيز على مهاراته في تنظيم وإقامة أعمال ناجحة (سالمي، 2016، صفحة 95)، أما (Schultz, 1975) يقول أن المقاول من لديه القدرة على التفاعل مع ظروف عدم التوازن أو الاستقرار، أما (Shumpeter, 1934) فيرى أن المقاول هو المبدع والذي يقدم إبتكاراً غير مسبوق (Drucker, 2015, p. 17)، وبالنسبة لـ (David Mc Ielland, 1961) فيرى أن المقاول شخص لديه الحماس ويتحمل المخاطرة بدرجة معقولة أو متوسطة، وعنده حاجة قوية للإنجاز، كما لديه دافعية من خلال العوامل النفسية والإجتماعية التي تقود إلى التطور والتقدم الإقتصادي (McClelland, 1961)، أما (Peter Drucker, 1964) فإعتبر المقاول الشخص الذي يعظّم الفرص ويدير نفسه بنفسه في المشروع الذي يملكه، أما حسب (Mintzberg, 1998) فالمقاول قد يكون مؤسساً أو منشأً لمؤسسة ما، أم مدير المؤسسة أو مشروع يملكه، أو قائداً مبدعاً مبتكراً لمؤسسة (ميسون، 2013، صفحة 92)، أما (Allertshapero, 1975) فالمقاول من يستحوذ على المبادرات وينظم الآليات الإقتصادية الإجتماعية، ويتقبل الخوف من الفشل (Vesselina & Chebbi, 2014, p. 33)، أما (Libenstein, 1968) فقد إعتبر بأنه المخاطر ومن يتعامل مع ظروف عدم التأكد، وحسب (Fayolle, 1999) ل هو الفرد المقبل على المستقبل ويعيش حالة عدم اليقين، يقدم منتجات أو خدمات جديدة ويياشر في عمل يحتوي على مخاطرة.

وعليه يمكن القول بأن المقاول هو شخص تتجمع فيه بعض الصفات الكاريزمية للقائد، ويستغل الفرص المتاحة، كما أنه يعرف كيف يتعامل مع ظروف عدم التأكد، ويتقبل الفشل، ويتحمل المخاطر التي تهدده، وله القدرة على تحويلها لفرص.

## الفرع الثاني: تطور مفهوم المقاول في الفكر الإقتصادي.

تطور مفهوم المقاول بشكل مواز للتطور الحاصل في النشاط الإقتصادي، فقد أعتبر في البداية مجرد وكيل لأفراد ثم وسيطاً وصناعياً في بعض الحالات، إلى أن إعتبره شخصاً قادراً على تحمل المخاطر، ويمكن توضيح مختلف المفاهيم في الجدول التالي:

## الجدول رقم (02): تطور مفهوم المقاول

المفكرين	مفهوم المقاول
Richard Cantillon (1955)	المقاول شخص يتحمل خطر القيام بالأعمال التجارية لحسابه الخاص، لذا فهو مطالب بتقييم ميكانيزمات السوق لتقليص درجة المخاطرة من أجل إتخاذ القرارات اللازمة.
adamsmithricardo (1817)	لم يكن هناك توضيح أ وتحديد لمفهوم المقاول، فالمقاول والرأسمالي متماثلان، لأن المقاول يجب أن يملك رأس المال حتى يستطيع تحمل المخاطر.
Jean Baptiste Say (1832-1767)	المقاول وسيط يقوم بالحصول على وسائل الإنتاج لإنتاج سلع وبيعها فه وليس منظم للإنتاج وإنما يقوم بذلك لحسابه الخاص.
Turgot et Von Thumen (1826)	المقاول ممثل للصناعة، ويتكفل بمهام الإدارة.
Saint Simon (1826)	المقاول بمفهوم عام هو شخص يقاول للمشروع.
J.Stewar Will (1848)	المقاول هو رأسمالي متحمس ومتعصب.
Marx(1883)	المقاول شخص يطور توجهات الأنشطة الروتينية للتسيير والمراقبة.
Alfred Marshall(1890)	المقاول هو مسير المؤسسة الذي يتحمل مخاطر الإنتاج، كما يجب أن يكون يقظا لتغيرات الأسواق والمحيط عموما.
L.WalrasV.Pareto(1923-1874)	المقاول يجمع وينسق عوامل الإنتاج حسب الأسعار النسبية لهذه العوامل في السوق حيث يعمل في ظل محيط يسوده اليقين وسوق تسودها الشفافية.
J.Schumpeter(1972)	المقاول هو مبدع والمؤسسة وحدة إبداع، فالإبداع هو محرك النمو الإقتصادي والتطور التكنولوجي، وقد فرق بين المقاول (المالك والمسير والمبدع والمخاطر) والمسير (مهمته الإدارة).
Frank Kinght(1921)	تتوقف مهارة المقاول على قدرته على التعامل مع محيط عدم التأكد، وقام بالترقية بين المخاطرة وعدم التأكد.
Libenstien(1968)	للمقاول دورين أساسيين، الأول تحسين فعالية طرق الإنتاج وتحسين تدفق المعلومات في السوق والثاني سد الفراغ في السوق غير الكامل.
Kizner(1973)	المقاول يقوم بخلق المزيد من عدم التوازن في السوق، فهو لا يعمل على إكتشاف الفرص واستثمارها فقط وإنما عليه أن يخلق المزيد من الفرص واستثمارها.
Gilder (1986)	المقاول على علم بالقوانين الخفية للسوق وه ومرتبطة بالمؤسسات الصغيرة، فه والمالك والمسير والمنظم والمهندس.
Druker(1986)	المقاول موجود في كل أشكال المؤسسات، فهو الشخص الذي يجعل من التغيير شعارا له، وهو ليس بالمضارب ولا الرأسمالي ولا الأجير.
Baumol(1993)	المقاول يتماشى طبقا للقواعد الصارمة الموجودة في النظام الإقتصادي، حيث تؤثر عناصر المحيط على سلوكه.

المصدر: (Lachaachi, 2001, pp. 32-34)

## المطلب الثاني: خصائص وسمات المقاول.

يحتاج المقاول إلى مجموعة مواصفات تجعل منه المقاول الناجح والمسير الجيد، وهذا عن طريق الدمج بين مجموعة من الصفات الشخصية والخصائص السلوكية والخصائص الإدارية.

## الفرع الثاني: الخصائص الشخصية.

هناك تعدد وتنوع كبير في الجوانب الواجب توافرها عند المقاول، فليس بالإمكان إقتراح صفة تسمح بالقول أنه لدى شخص ما مزايا المقاول الناجح أم لا، ولكن يوجد حد أدنى من الصفات التي ينبغي توافرها لدى الشخص صاحب الفكرة المقاولاتية ويمكن حصرها فيما يلي:

- الحاجة إلى الإنجاز: أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير المستمر والتميز، ولذلك فالمقاول دائما يقيم أدائه وإنجازه في ضوء معايير قياسية وغير إعتيادية. (Postigo, Cuesta, & García-Cueto, 2021, p. 362)
- الميل إلى المخاطرة: يعتبر بعض الباحثين أن الميل للمخاطرة هو جوهر العمل المقاولاتي، وهو القدرة واستعداد الفرد لتحمل المخاطر، كما له القدرة على كشف وتنبؤ بهذه المخاطر، وتغيير السلوك بطرق جديدة بحيث لا تتأثر على جوهر القرار والأفعال (Dorcas, Celestin, & Yunfei, 2021, p. 6).
- القدرة على التحكم: وهي القدر على التحكم في النفس والسيطرة على النفس وضبط النفس وإنفعالاتها، والتعامل مع الأمور بهدوء دون ردة فعل سريعة وغير محسوبة، وهذه الصفة من صفات الشخص الذكي المتناسك والذي يتمتع بشخصية ديبلوماسية، وهي دلالة على القوة والالتزام والإبتعاد عن الأخطاء والحماقات خاصة وقت الغضب. كما هي قدرة التحكم في الأمور الخارجية والسيطرة عليها (Ndofirep, 2020, p. 8).
- الرغبة في الاستقلالية: ويقصد بها الإعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة عندما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية، كما يستبعد المقاول العمل لدى الآخرين، بحيث يتمكنون من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكارهم وآرائهم وطموحاتهم (Blais & Toulouse, 1990, p. 274).
- التجديد والإبداع: ويتعلق بتفضيل الطرق الجديدة من خلال توظيف القدرات الخاصة محل بسيط للمشكلات أ والموافق التي كانت مستحيلة بالنسبة للآخرين، لكن تبد وبسيطة لديه، وهذا من خلال المهارات العقلية تمكنه بتقديم بعض المنتجات الفنية الجديدة والمميزة (St-Pierre & Mathieu, 3002, p. 4).
- الثقة بالنفس: وهي قدرة الفرد على القيام ببعض الإجراءات بشكل فعال، حيث يمتلك المقومات الذاتية والقدرات الفكرية تساعد على الإدارة وإتخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس (Ahmed, Khattak, & Anwar, 2020, p. 3).
- الاستشراف: **Revealing**: يرى (Amsteus, 2008) أنه درجة تحليل الظروف الحالية وتحريكها عبر الزمن ودرجة تحليل حالة أو حالات المستقبل المرغوب فيها يتعلق بالظروف التي تحت السيطرة، والقدرة على تحليل الأنشطة المستقبلية للوصول للمستقبل المرغوب (مُجَّد و هنادة، 2012، صفحة 71).

- الرؤيا المستقبلية: أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة، وهذا بتصور المستقبل المحتمل أولاً، والبحث عن المعلومات وتحديد أهداف المستقبلية (Wu & Wang, 2015, p. 304).
- الاستباقية: أشار aragon-corea أن الاستباقية هي التوجه نحو إحداث التغيير في الأساليب المنتهجة، والاستراتيجيات (نور الدين، 2018، صفحة 108)، ويمكن أيضاً فهم الاستباقية على أنها عملية تحقيق الأهداف لإحداث التغيير والنتائج الإيجابية. (Wu & Wang, 2015, p. 303)، في مرحلة توليد الأهداف، لتحقيق هدف استباقي.
- التضحية والمثابرة: يتحقق النجاح من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات آنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، ولذلك فالضمان لهذه المشروعات ليس بالتمني، إنما يأتي من خلال الجد والاجتهاد والعطاء.

#### الفرع الثاني: الخصائص السلوكية.

الخصائص السلوكية يمتلك المقاول نوعين من المهارات وهي:

- المهارات التفاعلية: "Interction Skills" تمثل مجموعة المهارات من حيث بناء وتكوين العلاقات الإنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين على الأنشطة والعملية الإنتاجية، والسعي لخلق بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والإحترام والمشاركة في حل المشكلات ورعاية وتنمية الابتكارات، فضلاً على تحقيق العدالة في توزيع الأعمال وتنقسم الأنشطة وإقامة قنوات إيصال متفاعلة تضمن سير العمل بروح الفريق الواحد، هذه المهارات توفر الأجواء لتحسين الإنتاجية وتطوير العمل (Senelwa, Mukulu, & Kihoro, 2016, p. 51).
- المهارات المتكاملة: "Intégration Skills": المقاولون يسعون باستمرار إلى تنمية مهاراتهم التكاملية بين العاملين، حيث تصبح المؤسسة أو المشروع وكأنه خلية تعامل متكاملة وتضمن إنسانية الأعمال والفعاليات بين الوحدات والأقسام (سعودي و بعطيش، 2018، صفحة 81).

#### الفرع الثالث: المهارات الإدارية.

تتمثل في تشكيلة أو توليفة من المهارات الواجب توفرها، نذكر منها:

- المهارات التقنية: هي تتمثل في الخبرة، المعرفة، والقدرة التقنية العالية المتعلقة بالأنشطة الفنية للمشروع في مختلف المجالات من إنتاج، بيع، تخزين وتمويل وهذه المهارات تساعد في إدارة أعمال المشروع بجدارة.
- المهارات التفاعلية: وهي مجموعة من المهارات مفادها بناء وتكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين في سلم الهيكلية، والغرض منها خلق بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والإحترام المتبادل والمشاركة في حل المشكلات، وإقامة قنوات الإتصال متفاعلة تضمن سير العمل بروح الفريق الواحد (سعودي و بعطيش، 2018، صفحة 80).
- المهارات الإجتماعية: تتعلق بقدرة الشخص لإدارة العلاقات مع الآخرين لخدمة المشروع والمؤسسة بشكل عام، حيث إن هذه العلاقات تبنى على الإحترام والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري داخل المؤسسة والإهتمام بمشكلاته خارج المؤسسة، وهي قدرات تتعلق بالذكاء العاطفي، والمهارات الإنسانية (Drucker, On Leadership, 2011).
- مهارات فكرية: تتمثل في إكتساب أسس ومبادئ علمية في ميدان الإدارة وإتخاذ القرار والمحكمة المنطقية وتحليل المشكلات وإيجاد العلاقات بين المشكلات وأسبابها وحلولها... إلخ (سعودي و بعطيش، 2018، صفحة 81).

- مهارات تحليلية: أي القدرة على التفكير المجرد حيال نظرتهم لمؤسساتهم ككل وليس كجزء، حيث إن هذا الإدراك في حد ذاته تحوله تعقيدات العمل الحاصلة أمامه بعد مواجهته أغلبية المشاكل ليتمكن فيما بعد من وضع الحلول المناسبة، وهذا من خلال تحديد عناصر القوة والضعف بالنسبة للبيئة الداخلية، وتحديد عناصر الفرص والتهديدات المحيطة بالبيئة الخارجية للمشروع وتحديد المركز التنافسي للمؤسسة (سعودي و بعطيش ، 2018 ، صفحة 81).

فيما يلي بعض تصنيفات للمهارات حسب المؤلفون.

## الجدول 03 تصنيف المهارات

التصنيفا	المهارات	المؤلفون
مهارات الأعمال الريادية	القدرة على تحديد فرص العمل	Baum (1995), Chandler & Jansen(1992), Herron (1990), Kirner(1979), Milton (1989),Vesper (1989)
	القدرة على تطوير رؤية الأعمال	Filion (1989), Chandler & Jansen(1992), Hambrick& Crozier (1985), Milton (1989)
	القدرة على انشاء وإدارة الأعمال	Aldrich & al. (1987), Bird&Jelinek(1988), Chandler & Jansen (1992), Herron (1990), Ibrahim &Goodwin(1986)
	القدرة على إدارة العمل الخاص	Bird& Jelinek (1988), Deeks (1976)
المهارات الادارية	القدرة على تطوير استراتيجية العمل	Ibrahim &Goodwin (1986), Lumpkin et al. (1988), Hofer & Sandberg(1987)
	القدرة على التنظيم والتنسيق	Chandler & Jansen (1992), Herron(1990)
	القدرة على القيادة	Baum (1995), Chandler & Jansen(1992), Herron (1990), Hofer & Sandberg (1987), Ibrahim &Goodwin (1986)
	القدرة على حل المشاكل	Deeks (1976)
	القدرة على التحكم في الأنشطة التجارية	Deeks (1976), Herron (1990)
	القدرة على التفاوض	Deeks (1976), Hofer & Sandberg(1987)
مهارات تسويقية	القدرة على إدارة العمليات	Chandler & Jansen (1992), Deeks (1976), Lorrain & Dussault (1988)
	القدرة على إدارة الأمور المالية	Deeks (1976), Ibrahim &Goodwin(1986), Lumpkin et al. (1988) Lorrain & Dussault (1988),Luk (1996), Deeks (1976) ), Ibrahim &Goodwin(1986
	القدرة على إدارة وتسيير الموارد البشرية	Deeks (1976), Lumpkin et al. (1988), Lorrain & Dussault (1988), Luk1996), (Hand et al. (1987), Smart &Conant (1994
	القدرة على إدارة التسويق والمبيعات	Deeks (1976), Lumpkin et al. (1988), Lorrain & Dussault (1988), Luk1996), (Hand et al. (1987), Smart &Conant (1994
	القدرة على إدارة القوانين والأنظمة واللوائح الحكومية	Deeks (1976)

المصدر: ( Lorrain, Belley, & Dussault, 1998, p. 6)

## المطلب الثالث: تصنيفات المقاولين.

تعدد تصنيفات المقاولين، وكل باحث صنفهم حسب وجهة نظره، وهذا راجع لتعدد مفهوم وتعريف المقاول، باعتباره المحرك والدافع الرئيسي للعملية المقاولاتية، ونذكر بعض التصنيفات منها:

**1- تصنيف Smith (1967):** هذا التصنيف تم إقتراحه عام 1976، وهو أول من وضع تصنيف للمقاول، من خلال تعريفه للمقاول وربطه بالصفات الخاصة بهم، هي تضم شخصيتين من المقاولين (Fayolle, 2012, p. 76):

- **المقاول الحرفي (Entrepreneur Artisan):** شخص يبحث عن الاستقلالية، وعادة مايكون عاملاً من قبل، يتميز بمحدودية التعليم لكن له خبرة سابقة في مجال حرفته، ومجال عمله في القطاعات لا يحتاج لإبتكار كبير.
- **المقاول الإنتهازي للفرص (Entrepreneur Opprtuniste):** شخص ذو مستوى دراسي عالٍ، يمتلك خبرات مهنية متنوعة تؤهله لإكتشاف الفرص وإنتهازها، ويتواجد في القطاعات أكثر إبتكاراً.

**2- تصنيف J.laufer (1975):** نتيجة لدراسة أجريت في الفترة ما بين (1950 و 1970) على 60 مقالة وذلك لدراسة الدوافع الرئيسية لإنتهاج المقاولاتية وقد استخلص أربع أصناف وهي (Bellenca & Colot, 2014, p. 64):

- **المقاول الراضية للنمو ويسعى للفعالية:** يبحث هذا النوع من المقاولين على الفعالية بدلاً من النمو، فهم يتميزون تفضيلهم الاستقلالية والحاجة للسلطة والنفوذ بكل وضوح، لذا يرفضون النمو كرتة فعل ضد التهديدات التي تقف عائقاً أمام التطور المهني للمقاول، والتي تحول بينهم وبين هدفهم الأول.
- **المقاولين المالك الموجه نحو النمو:** هذا النوع من المقاولين يتميزون بالرغبة في السلطة أكثر من الإنجاز، هدفهم هو نمو نشاطه والحفاظ على الاستقلالية، من خلال العمل على توازن بين النمو والاستقلالية.

• **المقاول المسير أو المبتكر:** تلقى هذا النوع من المقاولين تكويناً جيداً في مجال عملهم، ولهم مسار مهني جيد يميزهم بالرغبة القوية للإنجاز الفردي، وهدفهم الأسمى هو نمو تطوير النشاط، بغض النظر على الاستقلالية والرقابة المالية.

• **المقاول الحرفي:** هم المقاولون الذين لهم حرف وخبرات في نوع من الصناعات الحرفية والتي لا تتطلب مهارات كبيرة، ويسعى هذا النوع من المقاولين على الاستقلالية المهنية والحفاظ على حرفهم من الزوال، أكثر أهمية من النجاح الإقتصادي.

### 3- تصنيف Stanworth & Curran (1976):

○ **المقاول الحرفي:** شخص لديه صفات إكتسبها من خلال ممارسته لأعماله، كالأستقلالية والسلطة والمكانة الإجتماعية، وهو يسعى جاهدا لاستمرار عمله أكثر من تطويره.

○ **المقاول الكلاسيكي:** شخص المندفع نحو المصلحة المالية، ويسعى لإجراء التغييرات والتحديث الهيكل التنظيمي خشية لفقدان السلطة والسيطرة على الأعمال.

○ **المقاول المسير:** الشخص الذي يهتم أكثر في إثبات وإظهار مهاراته وقدرته على تسيير أعماله، من خلال التوسيع السريع لمؤسسته وزيادة أرباحها لإثبات حسن تسييره وإدارته.

### 4- تصنيف Jean Penef (1981):

○ **الإجتماعي،** وقد توصل في دراسته إلى وجود ثلاثة أنواع من المقاولين الجزائريين:

○ **المقاولون التجار:** هم الأشخاص الذين غيروا نشاطهم من النشاط التجاري إلى النشاط الصناعي بصور قانون 1966، ويتميز هذه الصناعة بتكنولوجيا غير معقدة وذات مردودية عالية كالصناعات الغذائية وصناعة النسيج، وهذا النوع من المقاولين لهم ذهنية تجارية أي يهتم بالبيع والربح على حساب وظائف الإدارة والتسيير.

○ **المقاولون العمال:** هذا النوع من المقاولين معظمهم عمال إداريون وإطارات متوسطة، يحاولون تحسين دخلهم، وذلك من خلال ممارسة أعمال مقاولاتية بسيطة إلى جانب وظائفهم من أجل تحسين دخلهم، أو إنشاء مؤسسات صغيرة أو متوسطة وتنازل على مناصبهم بسبب ضعف الأجور أو حب الاستقلالية وتحقيق الذات.

○ **المقاولون غير المسيرين:** هم المقاولين الذين يملكون مؤسسات لكن لا يديرونها بشكل مباشر، بل يهتمون بوظائف أخرى كالاستيراد والتصدير أو الإعمار، أو الملكية العقارية، ويوكلون أشخاصاً آخرين ذوي الإختصاص مهمة التسيير والإدارة.

**5- تصنيف Julin & Marchsnay (1996):** وضع الباحثان تصنيف يستند على منطق عمل المقاول، حيث خلصوا إلى تقسيم إلى صنفين وهما (Fayolle, 2012, p. 78):

▪ **مقاول ذو الاستمرارية والاستقلالية والنمو: Entrepreneur PérennitéIndépendance Croissance:** يرمز له بالرمز (PIC) يسعى إلى زيادة الثروة، والهدف الرئيسي له استدامة واستمرارية مؤسسته، ويفضل الاستقلالية ويفرض المساهمات الخارجية، ويأخذ بعين الإعتبار في نمو مؤسسته الاستمرارية والاستقلالية للمؤسسة.

▪ **مقاول ذو نمو الاستقلالية والاستمرارية: Entrepreneur Croissance Autonomie Pérennité:** يرمز له بالرمز (CAP) هو يفضل المشاريع المقاولاتية الكبيرة، ويسعى إلى النمو السريع والقوي لمؤسسته، له الرغبة الكبيرة في استقلالية إتخاذ القرار مقابل إهتمام قليل بالاستقلال المالي

**6- تصنيف Ucbasaran:** قسم المقاول (الجودي، 2015، صفحة 27) إلى أربعة:

- **مقاول أصيل:** مقاول متجذر أي له مكانة في مجال المقاولاتية وله صفات التي تبينها مختلف التعاريف المقاولاتية.
- **مقاول مبتدئ:** مقاول حديث النشأة، أي دخل هذا المجال من خلال مشروع واحد قد يكون أسسه هو أو ورثه.
- **المقاول التسلسلي أو وتتابعي:** من يملك مشروعاً واحداً في وقت واحد، بعد أن كان له مشروع سابق.
- **المقاول الاحتوائي:** هو من يملك أكثر من مشروع واحد في وقت زمني واحد.

**7- تصنيف Mintzberg:** صنف المقاولين إلى أربعة أصناف هي:

- **المقاولون ذو إمكانيات:** هم المقاولين الذين يمتلكون إحدى الإمكانيات، أو جمع بعضها أو كلها (إمكانيات مادية، مالية، فكرية تسييرية وإدارية، أو بشرية، تكنولوجيا) لتأسيس مشاريع مقاولاتية.
- **مقاولون ليس لديهم نية مقاولاتية:** هم المقاولون ليس لديهم نية مقاولاتية مسبقة، دخل ومجال المقاولاتية بسبب ظروف دفعتهم إلى هذا المجال، بإعتباره السبيل الوحيد للعيش.
- **مقاولون فعلون:** هم المقاولون الذين يزاولون أعمالاً حرة، ولهم خبرة ومكانة في مجال المقاولاتية.
- **مقاولون لديهم نية مقاولاتية:** هم الفئة التي لها نية ورغبة مقاولاتية من قبل، وتشكلت هذه النية نتيجة تأثير متغيرات مختلفة في فترة سابقة من الحياة، جعله يرغب في التوجه المقاولاتي بدلا من اللجوء الى الوظيفة.

## المبحث الثالث: النية المقاولاتية

تعتبر النية العنصر الأساسي لشرح السلوك باعتبارها الحالة الذهنية التي توجه إنتباه الشخص وخبرته نح وإنتهاج سلوك ما، أو طريقة عمل ما.

## المطلب الأول: ماهية النية المقاولاتية.

لتعريف النية المقاولاتية لابد من التعرّيج على تعريف النية عموماً، كما سبق تعريف المقاول، لنصل إلى تعريف النية المقاولاتية.

## الفرع الأول: تعريف النية.

تم تعريف النية لغوياً بعدد غير قليل من المعاني، فمنها الأقرب من حيث المفهوم، الشائع لكلمة النية على أنها من أصل (نوى)، مصدرها من فعل نَوَى، ويقال نوى ينوي نِيئَةً، نَأَوْ (الناوي) مَنُوِيَ الأمر أي قصده وعزم عليه "نوى السفر إلى الحج" أي عقد العزم للذهاب نواه الله بخير قصده به وأوصله إليه (احمد، احمد، الجليلاني، داود، صالح، و نديم، صفحة 1245)، وفي قاموس المنهل وردت على أنها حالة ضميرية متعلقة بالمستقبل القريب (ادريس، 2013، صفحة 667)، ونظراً إلى أن النية في اللغة تطلق على القصد والعزم على عمل ما، كقول نوى المرء أمراً، أي أنه قصده وعزم عليه، وتم تعريفها في قاموس "dictionary" " على أنها العزم والتصميم والقصد في الشروع بأمر ما (A.Farah, R.N.Karim, M.Said , & S.K.Eduard, p. 721)، أما قاموس "Larousse" فعرف مصطلح "Intention" على أنه توجيه الفعل لغرض إنجاز عمل ما بطريقة متمممة (Farah, Karim, Said, & Eduard, p. 553).

أما النية إصطلاحاً فهي العزم والإرادة على فعل شيء معين (Salhi & Boujelbene, 2013, p. 43)، ورد مصطلح النية في القرآن الكريم بمعنى الإبتغاء أي الرغبة في سورة الإسراء الآية 18-19 لقوله تعالى (لَا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا)، يكون نابعاً من داخل النفس أو الجوارح (الروح، القلب والعقل) وإضماره لحين التنفيذ، ثم يتم فعلها بين والقلب والروح، وإن صحة العمل تكمن في سلامة الجوارح فإذا صلحت الجوارح صلحت النية وبالتالي يصلح العمل، ويجوز التلفظ به، ويكون وقتها قبل الشروع في العمل، فالنية الحسنة تؤدي إلى للعمل الحسن، والنية السيئة تؤدي إلى العمل السيئ، كما ورد في صحيح البخاري عن عمر بن الخطاب قال رسول الله ﷺ (إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ، وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَّا نَوَى)، فالنية هنا مكنونه داخل القلب، ولكن يجب الحرص عليها حتى تكتمل، وشبه بعضهم النية بالنسبة للعمل بمثابة البوصلة التي توجه الأعمال، وقيل هي الإرادة المتعلقة ببدء الفعل، فالنية المعتبرة فيه هي القصد تحقيقاً، أي النية المقترنة ببدء تنفيذ الأشياء في الحاضر أو في المستقبل (الزحيلي، صفحة 53)، وينظر للنية على أنها المحدد الفوري للسلوك الصريح (Fishben & Ajzen, 1976, p. 580).

## الفرع الثاني: تعريف النية المقاولاتية.

بعد تعريف النية وتعريف المقاولاتية فيما سبق فيمكن تعريف النية المقاولاتية، والتي تشير إلى نية بدء مشروع مقاولاتي جديد (Saima & Lon, 2018, p. 12) حسب المنظرين وأهل الإختصاص حيث عرفها (Bird, 1988) بقوله النية المقاولاتية هي الحالة الذهنية التي توجه الفرد نحو تطوير وتنفيذ الأعمال، الأساس لهذا الإطار، وهذا المنظور موجه نحو العمليات،

ويوجه الإنتباه نحو العلاقات المعقدة بين أفكار تنظيم المشاريع والنتائج الناجمة عن هذه الأفكار (Boyd & Vozikis, 1994, p. 64) كما كتب في (1992) أن إنشاء المشاريع هو نتيجة مباشرة لنوايا الأفراد التي تتأثر بالمتغيرات في المحيط يعرف (Bird and Jelinek; 1988) مفهوم النية على أنه القصد، وهو الحالة الذهنية التي توجه إنتباه خبرة الفرد وعمله نحو هدف معين المرغوب فيه، وليس نحو الوسيلة، على الرغم من أن الغاية والوسيلة يمكن أن تكون مقصودة (Bird, 1988, p. 447) أما بالنسبة (Shapero and ell; 1988) فقد عرفها على أنها كيفية تعامل مع سوابق السلوك، والتنبؤ الأفضل بالسلوك يكون من خلال النوايا (Ajzen & Fishben, 1970, p. 469)، التي تنبع من المواقف، والتي بدورها تنبع من التأثيرات الخارجية، وهذا يعني أن المواقف تتنبأ بالنوايا والتي بدورها تتنبأ بالسلوك (krueger & Carsrud, 1993, p. 316)، وعرفها (Krueger et Carsrud; 1993) النية هي أفضل مؤشر للسلوك، من خلال التأثيرات على النوايا على موافقة للسلوك، والتي تحدد المواقف الشخص إتجاه هذا السلوك، والتنبؤ الأفضل هو بشكل صارم يتحدد بالمتغيرات الفرد (شخصية) أ والظرفية (الوضع الوظيفي) أيضا، وبالنظر إلى أن بدأ مشروع جديد هو حدث نادر نسبيا (krueger & Carsrud, 1993, p. 326)، أما (boyd and Vozikis; 1994) يرى أن النية تقوم على أساس طريقة إدراك الأفراد، فالناس يدركون بيئاتهم المادية والإجتماعية، ونتيجة إدراك هذه البيئة يتوقع العواقب المستقبلية لسلوكياتهم (المواقف، التصورات والفعالية الذاتية)، هذه التفضيلات تؤثر على النوايا والتي هي نتيجة التطور التاريخي لكل فرد (Léna, 2011, p. 70)، و (daviston, 1995) فحسبه إنه قبل القيام بمشروع من المفروض التخطيط له، والنية تسبق هذا، وهي محرك للتخطيط، ومع ذلك في بعض الحالات يتم تشكيل النية فقط قبل وقت قصير من القرار الفعلي، إلا أنه في بعض الحالات النية لا تؤدي إلى إتخاذ القرار الفعلي للسلوك، وبالتالي يفترض أن النوايا المقاولاتية تمكن من التنبؤ بسلوك الأفراد في تأسيس مشاريعهم الخاصة (Davidsson, 1995, p. 6)، وما مقدار الجهود المخطط لها من قبل الأفراد لأداء السلوك، فقوة النية لفعل ما تزيد من احتمالية أداء الفرد لذلك السلوك (Ajzen, Czasch, & Flood, 2009, p. 1359)، فحسب (N. F. Krueger et al, 2000) النية هي المتنبئ الوحيد للسلوك المخطط كالمقاولاتية، ففهم سوابق النية تزيد من فهمنا للسلوك المقصود، ف نماذج التنبؤ تتنبأ بالسلوك أفضل من العوامل الفردية (الشخصية) أو العوامل الظرفية (كالحالة الوظيفية) ولهذا فالمقاولاتية هي عملية مقصودة حيث يخطط الأفراد لها إدراكيا لتنفيذ سلوكيات التعرف على الفرص، وخلق المشاريع (بوسيف، 2018، صفحة 24)، كما عرفها كذلك بأنها الحالة الذهنية التي توجه إهتمام الفرد، ومن ثم خبرته وتصرفه أو وسلوكه إتجاه هدف محدد أو مسار ما من أجل تحقيق غاية ما (كعواش، 2019، صفحة 17) وحسب (Thompson, 2009) النية المقاولاتية هي الإعتراف الذاتي للشخص على إعتزاه إقامة مشروع جديد والتخطيط له بوعي للقيام به في مرحلة ما في المستقبل (خيس و محسن، 2017، صفحة 251)، وعرفها كذلك (Fishbein et Ajzen, 1975) على أنها حالة من الوعي العقلي المتزايد تجعل الشخص يرغب في بدء مشروع جديد أو خلق قيمة جديدة في مؤسسة قائمة، حيث تمثل النية المقاولاتية حالة من العزم وهي الوسيط بين التفكير والفعل، أي هي تقدير احتمالية أداء سلوك معين (Fishbein & Ajzen, 2011, p. 39) وكتب كذلك (Ajzen, 1991) على أن النية هي المحرك الأساسي للقيام للقيام بسلوك ما، والنوايا هي إنقراط العوامل التحفيزية التي تؤثر على السلوك، فقط إذا كان السلوك تحت السيطرة الإرادية (Ajzen, 1991, p. 181)، وحسب (Fayolle, Basso, & Tornikoski, 2011) أن النوايا الفعالة تخلق الإلتزام في تنفيذ السلوك.

## المطلب الثاني: العوامل المحددة للنية المقاولاتية.

هناك عدة عوامل تؤثر على النوايا المقاولاتية عند الأفراد منها عوامل داخلية وهي مختصة بالفرد في حد ذاته، وأخرى خارجية وهي متعلقة بالمحيط، ويسمى هذا المحيط بالمحيط المقاولاتي سواء المحيط المباشر أو غير المباشر.

## الفرع الأول: العوامل الداخلية.

يوجد نوعين من العوامل الذاتية، الأول يتمثل في دوافع المقاول التي تعتبر محركاً لنشاطه، والثاني يتمثل في المميزات والخصائص الفردية والتي ترتبط بشخصية المقاول، فقد تكون دوافع الفرد هي الربحية، أو حب التسلط أو الوصول إلى النجاح الشخصي والإجتماعي أو دافع الاستقلالية، وهي العوامل الخاصة بالفرد في حد ذاته ونذكر منها:

✓ **الموقف المقاولاتي:** فالموقف المقاولاتي يشير إلى درجة تقييم الفرد للسلوك سواء بالإيجاب أو بالسلب، أي استعداد الفرد إيجابياً أو سلبياً لشخص (Autto, Keeley, Klofsten, Parker, & Hay, 2001, p. 147) ويتحدد هذا الموقف من ثلاث مكونات وهي: مكون معرفي ومكون عاطفي ومكون سلوكي (Ajzen, 1991, p. 183). والموقف الشخصي إتجاه أداء السلوك يفترض أنه يعتمد على تأثير النتائج البارزة المحتملة من ذلك السلوك ويتوقع نتائج النوايا المقاولاتية من خلال المواقف.

✓ **السمات الشخصية:** معظم الأفراد الذين لهم نية مقاولاتية وتوجه مقاولاتي يمتلكون سمات شخصية معينة خاصة تميزهم عن باقي الأفراد، ومن أبرز الخصائص الريادية التي يتم الإعتماد عليها (التحكم الذاتي، الثقة بالنفس، الحاجة للإنجاز، الحاجة للاستقلالية الذاتية، الإبداع الخلاق، تقبل الفشل، تحمل المخاطرة، الاستباقية،... الخ) (كعواش، 2019، صفحة 15).

✓ **الرغبة المقاولاتية:** وهي تفسير تصورات الفرد ما ومرغوب فيه شخصياً، وهذا يعتمد على مواقف الشخصية التي لها تأثير على نتائج من أداء السلوك المستهدف، وتشكل الرغبة المقاولاتية من نتائج التفاعل بين الأفراد والبيئة (شريف و إدريسي، 2022، صفحة 57)

✓ **الميل المقاولاتي.** وبالنسبة لـ Tounés النزعة المقاولاتية تعني أنه تحت تأثير محيطه (العائلة، الأقارب، التكوين، وتجاربه المقاولاتية الخاصة ويتم تحسيس الفرد بالمقولة، ولايستبعد من احتمالية تأسيسه لمؤسسته (Krueger, Relly, & Carsrud, 2000, p. 419)

✓ **الكفاءة الذاتية:** هي قدرة الشخصية على تنظيم مجموعة المشاريع وتنفيذها للوصول إلى الهدف المنشود، فهي تركز بشكل خاص على المهام والنشاطات التي يرى الفرد أنه قادر على إنشاء مؤسسة خاصة، مع التركيز على التقييم العام لمدى جودة أداء الفرد لشيء ما بوضعه أحد متطلبات تقييم مفهومه للذات (Bandura, 1982).

✓ **المعايير الذاتية:** وهي تصور الشخص للضغوطات الإجتماعية التي تحدد موقفه إتجاه سلوك المقاولاتي، ويطلق على هذا العامل بالمعيار الذاتي، وبشكل عام ينوي الفرد بأداء سلوك ما عندما يقوم بتقييمه إيجابياً (ناصر م.، 2021، صفحة 249)

## الفرع الثاني: العوامل الخارجية المباشرة.

فالتوجه المقاولاتي لا يتركز فقط على صفات المقاول ومهاراته، وإنما هناك أيضا عوامل في الوسط الذي يعيش ويتعامل فيه، كالعائلة، المدرسة، الجامعة، المجتمع، البلد، حيث يظهر تأثير المحيط المقاولاتي في كل مرحلة من مراحل السيرورة المقاولاتية، وتعتبر بمثابة محفز للنشاط المقاولاتي، كما قد تكون بمثابة مثبط له. ومن بين العوامل المؤثرة في المحيط المباشر نذكر:

✓ **الفرصة المقاولاتية:** هي الفرص السوقية الموجودة في المحيط، وليست محددة لشخص معين وتسمى كذلك بالفرصة الموضوعية، وما على الأفراد إلا محاولة إسقاط معلوماتهم ومعارفهم على البيئة لإكتشاف الفرص (حجازي، زكري، و غبداوي، 2020، صفحة 46) وتحويلها إلى فرصة من قبل الشخص يملك مهارات الإكتشاف والتقييم والاستغلال وتسمى كذلك بالفرصة الذاتية أو صناعة الفرصة وبالتالي يجب على الفرد إقتناصه الفرصة بدل البحث عنها في البيئة (لفقيه و أسري، 2017).

✓ **العائلة:** يكون للدعم الأسري للمقاولة تأثير إيجابي على النية المقاولاتية، خاصة الطلبة الذين يمتحن أحد الوالدين على الأقل مهنة المقاولة، ومن زاوية أخرى يمكن أن تقلل لديهم النية المقاولاتية خاصة إذا كان لأسرهم رأي سلبي إتجاه (بن سيروود و بن سيروود ، 2019، صفحة 36)

✓ **الأصدقاء:** أن النية المقاولاتية تزداد بشكل كبير مع تأثير زملاء الدراسة الذين يرغبون القيام بها في كثير من الأحيان يتم إقتراحها من قبل الأصدقاء الذين هم على استعداد للمشاركة في خلق وظائف خاصة بهم (Liñán, Urbano, & Guerrero, 2011, p. 191)

✓ **التكوين:** يعتبر التعليم بصفة عامة والجامعي بصفة خاصة محورا أساسيا لتطوير مهارات المقاولاتية، فالتكوين المقاولاتي يستهدف الطلبة وخريجي الجامعات والمعاهد، ليجعلهم قادرين على تسيير مشاريعهم الخاصة من خلال مقرر دراسي ملائم، حيث يقوم التعليم المقاولاتي على بيداغوجية تعليمية وليس مجرد معلومات مقدمة ضمن المقررات التعليمية في علوم التسيير، حيث أن أغلب التخصصات تهتم بسبل مناهج خاصة بها للتكوين في المقاولاتية.

لذلك فالمشاركون في برامج التكوين المقاولاتي ودروات التدريبية هم أكثر عرضة لبدء أعمالهم المقاولاتية الخاصة من غير المشاركين (Tariq, Chandran, Francisco, & Liñán, 2020, p. 4).

✓ **توافر الموارد المالية:** باعتبار أن التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المنشأة في توفير مستلزماتها الإنتاجية، وتسديد جميع مستحققاتها، التي يحصل عليها إما من الأموال الخاصة والمدخرات الشخصية، أو الأموال الممنوحة أو المقرضة من العائلة و الأصدقاء، أو الأموال المحصول عليها عن طريق القروض البنكية بمختلف أنواعها أو الموارد الممنوحة من طرف الهيئات الداعمة (Tounés A. , 2006).

✓ **هيئات الدعم:** وهي الهيئات التي تقوم بالدعم المادي والمعنوي للمقاولين المحتملين أو حديثي النشأة، والتي تكون في مجملها مجموعة من أنظمة الدعم والمرافقة المقاولاتية كهيكل الاستقبال، حاضنات الأعمال، المشاتل، هيئات التمويل، ومراكز التكوين والتعليم المقاولاتي (بلعيط، 2017، صفحة 18).

✓ **نماذج المقاولين:** إن وجود نماذج المقاولين الناجحين في المجتمع يؤثر إيجابياً على الأفراد بالإقتداء بهم، سواء كان هؤلاء المقاولون من العائلة أو الأصدقاء أو حتى غير المقربين، والذين سيرتهم المهنية تسبقهم (Boudabbous, 2011, p. 13).

## الفرع الثالث: العوامل الخارجية الغير المباشرة.

باعتبار الفرد كائناً اجتماعياً فإن هناك عدة عوامل إجتماعية وإقتصادية وثقافية تؤثر عليه وتدفعه إلى أن يكون مقاولاً، حيث تكون لها تأثيرات إيجابية أوسلبية على إتخاذ الفرد لقرار المقاولاتية منها:

✓ **العوامل الإقتصادية:** تتمثل العوامل والوسائل التي توفر الموارد الحقيقية من السلع والخدمات اللازمة لإنشاء المشروع، وتكوين رؤوس أموال جديدة، واستخدامها لبناء الطاقة الإنتاجية قصد إنتاج السلع والخدمات، التي لا يمكن بدونها فعل أي شيء أوتحقيق أي شيء، وهذه العوامل وإن كانت متداخلة مع بعضها البعض في بداية الأمر، إلا أنها لا يمكن مباشرة العمل المقاولاتي من دونها وتعبئتها لصالح المشروع (Fayolle, 2003, p. 67).

✓ **العوامل السياسية:** تتمثل في كثرة التدخل الحكومي، وثقل الإجراءات الإدارية لبداية النشاط، والضرائب المفرطة وتعقد التشريعات وسياسات الدعم والمرافقة كلها عوامل تؤثر على التوجه المقاولاتية (قوجيل، 2016، صفحة 40).

✓ **العوامل الثقافية:** تشير إلى مجموعة من القيم والرموز والمثل العليا والمعتقدات والإفتراضات الموجهة والمشكلة للإدراك والتقدير والسلوك والمساعدة على التعامل في مختلف الظواهر والمتغيرات (بن قدير و بالخير، 2017، صفحة 350)، تحدد إتجاهات الأفراد نحو مبادرات المقاولاتية، ومن جهة فإن القيم الثقافية (cultural values) تحدد مدى تقبل المجتمع للسلوكيات المقاولاتية مثل القدرة على تحمل المخاطرة والتفكير بالمستقبل، فالثقافات التي تقدر وتشجع مثل هذه السلوكيات، تساعد على الترويج لإمكانية حدوث تعني إبتكارات جذرية في المجتمع (زيدان، 2007، صفحة 9).

✓ **العوامل الإجتماعية:** هي العوامل الخاصة بنظام القيم والمعايير المتبعة في المجتمع، فالبيئة الإجتماعية غالباً ماتعتبر عامل محدد للتوجه المقاولاتي، والمقصود به هو العوامل المرتبطة بالبيئات التي لها تأثيرات مباشرة على النوايا المقاولاتية، من بينها الأسرة، المدرسة الجامعة، المؤسسات، الدين والشبكات الإجتماعية (قوجيل، 2016، صفحة 40).

## المطلب الثالث: نماذج النية المقاولاتية.

سنعرض بعض النماذج التي توضح مكانة النية المقاولاتية في عملية السيرورة المقاولاتية، ومن ثم نماذج التي توضح العوامل المكونة للنية المقاولاتية.

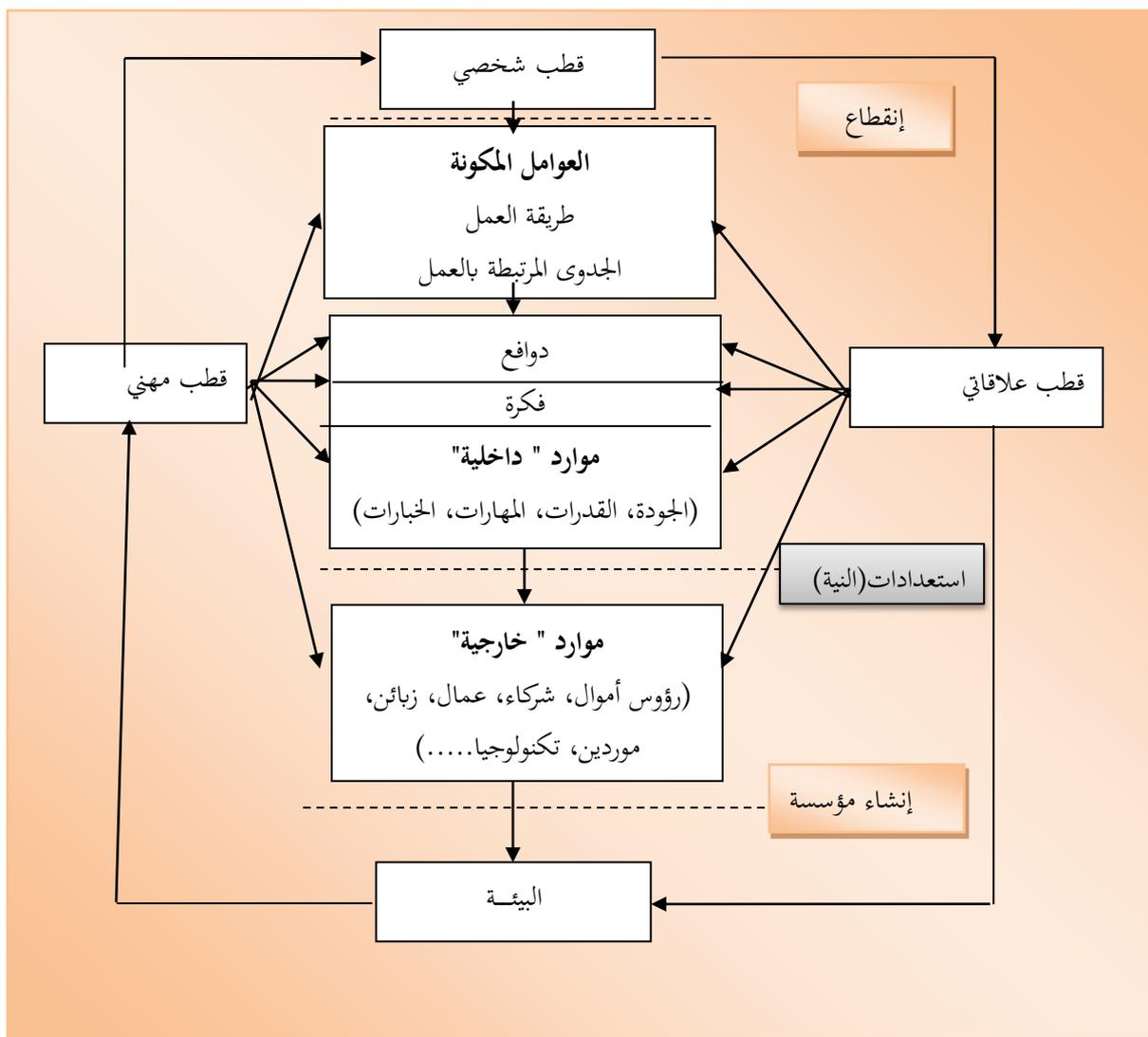
## الفرع الأول: نماذج النية في المسار المقاولاتي (السيرورة المقاولاتية):

هناك العديد من الباحثين من تبني هذه المقاربة مثل:

(1990, Charles W. وWillim D.Bygrave),(1993,Bouchikhi)(1999,Hamander) ; Hofre (1993,Bruryt)...إلى آخره، فمنهم من قام ببناء نماذج تصف سيرورة إنشاء مؤسسة جديدة ومعظم هذه النماذج تشير إلى فكرة، وهي أن سلوك المقاولاتي هو نتيجة عملية من نوع تفاعل بين عوامل التي تنتمي للمحيط والأخرى ترتبط بالفرد. غير أن أول من قام بذلك هما الباحثان (Shapero وSokl 1982) اللذان حاول فهم الحدث المقاولاتي من خلال ربطه بالعوامل والظروف والعرضية، دون أن ننسى نموذج Y. Gasse و Sabourim J.-P.

1- نموذج (Marois, 1985): مسار إنشاء مؤسسة قادرة على الاستمرار

الشكل رقم (1.3) نموذج (Marois, 1985)

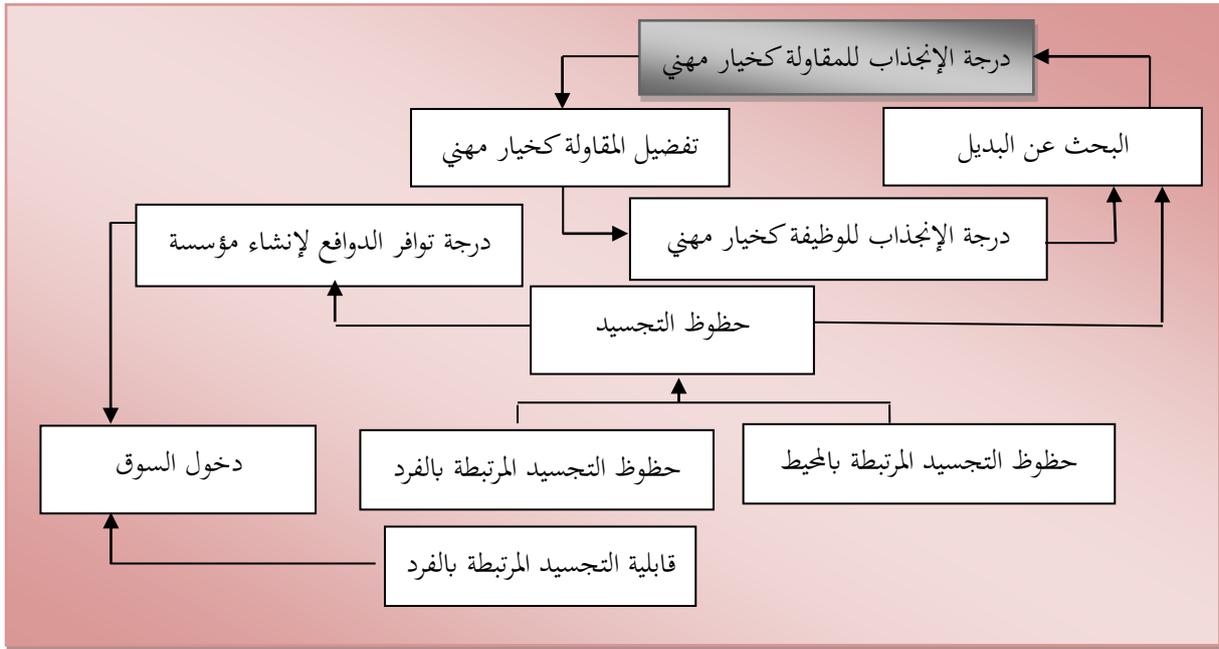


المصدر: (Bruyat C. , 1993, p. 421)

هذا النموذج مرتبط بالمقاربة الإجتماعية للمقاولاتية، إذ يقترح مساراً لتكوين مؤسسة قادرة على الاستمرار، وتعتبر طبعة جديدة لنموذج Shapero من حيث مفاهيم الانتقال، الاستعداد للعمل جدى العمل، كما أنها مستوحاة من مختلف النماذج والأعمال السابقة كالنموذج الإجتماعي لـ M.Grozier وكذلك Arocena من حيث تعدد الأوجه، كما إقترب من أعمال Pleiter من حيث تحديد مراحل المسار المقاولاتي (الإنقطاع، الاستعداد، الإنشاء) وتدور حول جملة من الأقطاب المتفاعلة مع بعضها البعض، وهي (القطب الشخصي والقطب العلاقتي والقطب المهني) والتي تتأثر وتؤثر في البيئة.

2- نموذج (Pleinter1985) تفضيل المقابلة كمسار مهني.

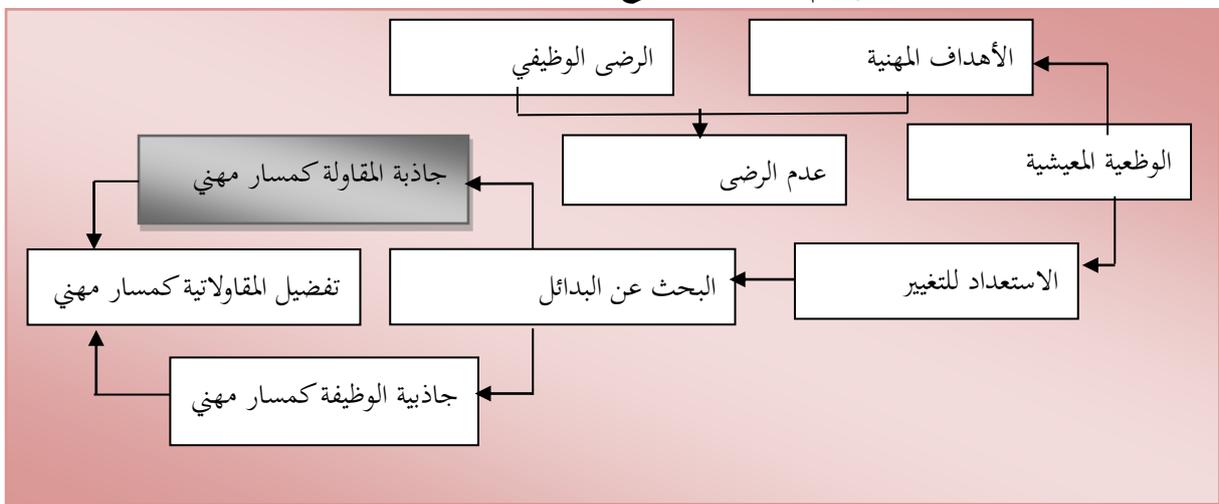
الشكل رقم (2.3.أ): نموذج (Pleinter1985)



المصدر: (Bruyat C. , 1993, p. 419)

إذ حدد (Pleinter) ثلاثة مستويات للسيرورة التي تقود إلى إنشاء مؤسسة هي: (تفضيل المقابلة كخيار مهني، الدوافع لإنشاء مؤسسة، إنشاء مؤسسة): من عيوب هذا الطرح هو تقديم خيار المقابلة كمسار مهني يأتي نتيجة عدم الرضا، وبالتالي عدم تواجد هذا الخيار من قبل، لذا جاء (Pleinter) بمخطط أكثر ديناميكية من المخطط السابق ويمكن توضيحه فيما يلي نموذج (Pleinter) المعدل (دوافع انشاء مؤسسة)

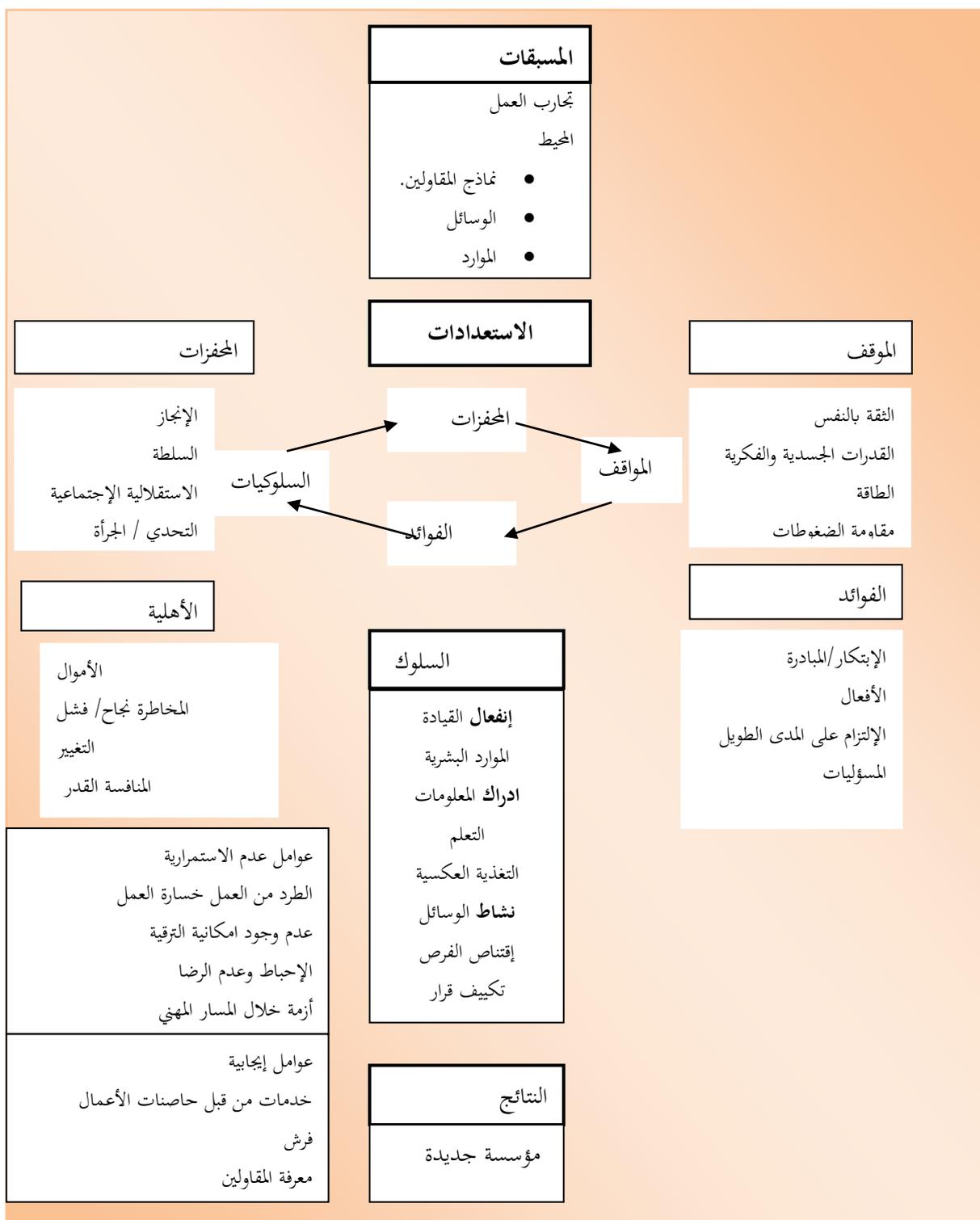
الشكل رقم (2.3.ب): نموذج (Pleinter1985) المعدل



المصدر: (Bruyat C. , 1993, p. 420)

إذ ركز (Pleinter) في النموذج المعدل أيضا على المفاصلة بين المقابلة والوظيفة كمسار مهني، إذ تتوقف على دوافع الفرد في حد ذاته والمعطيات التي يفرضها المحيط الخارج.

3- نموذج (Y. Gass و J.-P Sabourin, 1989) نموذج تطور المقاول  
الشكل رقم (3.3): نموذج (Y. Gass و J.-P Sabourin, 1989)



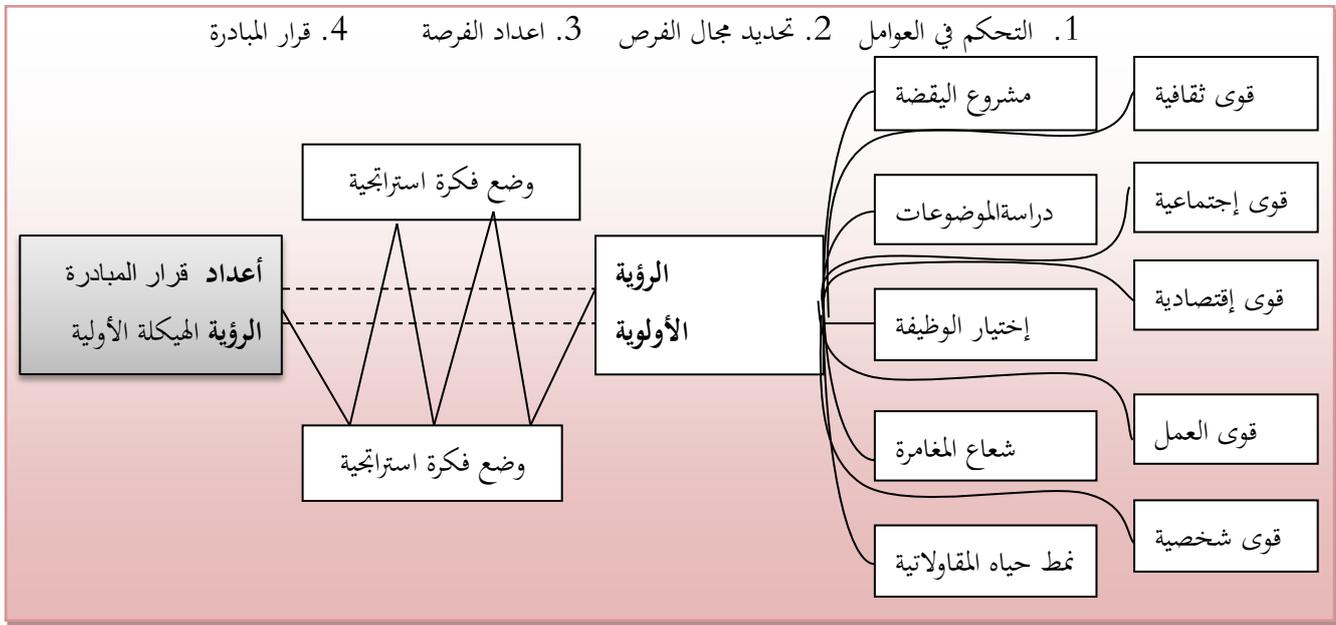
المصدر: (Tounés a. , 2003, p. 46)

قدم هذان الباحثان نموذجا يبرز المراحل التي تقود إلى بروز مقاولين بين فئة المتمرسين وبالأخص الذين تابعوا تكويننا في المقاولاتية، حيث ومن خلال ثمانية برامج تكوينية توصل الباحثان إلى أنه توجد علاقة إيجابية بين التوجيهات المقاولاتية والإمكانات المقاولاتية (قدايدي، 2017، صفحة 13).

- وقد قسم الباحثان المتغيرات التي تؤثر على إمكانية المقاولاتية إلى ثلاث مجموعات وهي كالآتي:
- المسبقات: هي مجموعة العوامل الشخصية والمحيطية التي تشجع على ظهور الاستعدادات لدى الأفراد. المحيط الذي يعيشون فيه قد يسهل أو يعيق توجيههم نحو المجال المقاولات. قد لوحظ أن الطلبة الذين لديهم آباء يعملون لحساب يوم الخاص يملكون إمكانيات مقاولتية أكبر مقارنة بالآخرين.
  - الاستعدادات: هي مجموعة الخصائص النفسية التي تظهر عند المفاوض، وهي "الدوافع، المواقف الأهلية، والفائدة" والتي تتفاعل في وجود ظروف مواتية لتتحول إلى السلوك.
  - تجسيد الإمكانيات المقاولاتية في المشروع، الذي يؤدي إلى انطلاق وينتج تحت تأثير الدوافع المحركة والتي تشير العوامل عدم استمرارية وعوامل إيجابية. وجود دوافع محركة شديدة يشجع أكثر عدد كبير من الأفراد على خلق مؤسسات، والأفراد الذين يملكون إمكانيات مقاولاتية قوية يحتاجون لدوافع محركة ضعيفة.

#### 4- نموذج Long et McMullan مسار تحديد الفرص

##### الشكل (4.3): نموذج Long et McMullan



المصدر: (Bruyat C. , 1993, p. 423)

أعتبر كل من (Long et McMullan) إنشاء مؤسسة كمسار لتحديد وإعداد فرصة أعمال، بإعتبار فرص الأعمال لا تمنح بل يجب على المفاوض إقتناصها وتحويل الفرص السوقية إلى فرص أعمال، ويمثل هذا النموذج بطاقة تسمح للمفاوض المحتمل بتحسين فعالية مساره بإنشاء مشروعه الخاص، كما أدخل في هذا النموذج عنصر الزمن كمتغير مهم في إنشاء مؤسسة، وهذا المسار يحتوي على أربعة مراحل هي: (Bruyat C. , 1993, p. 422)

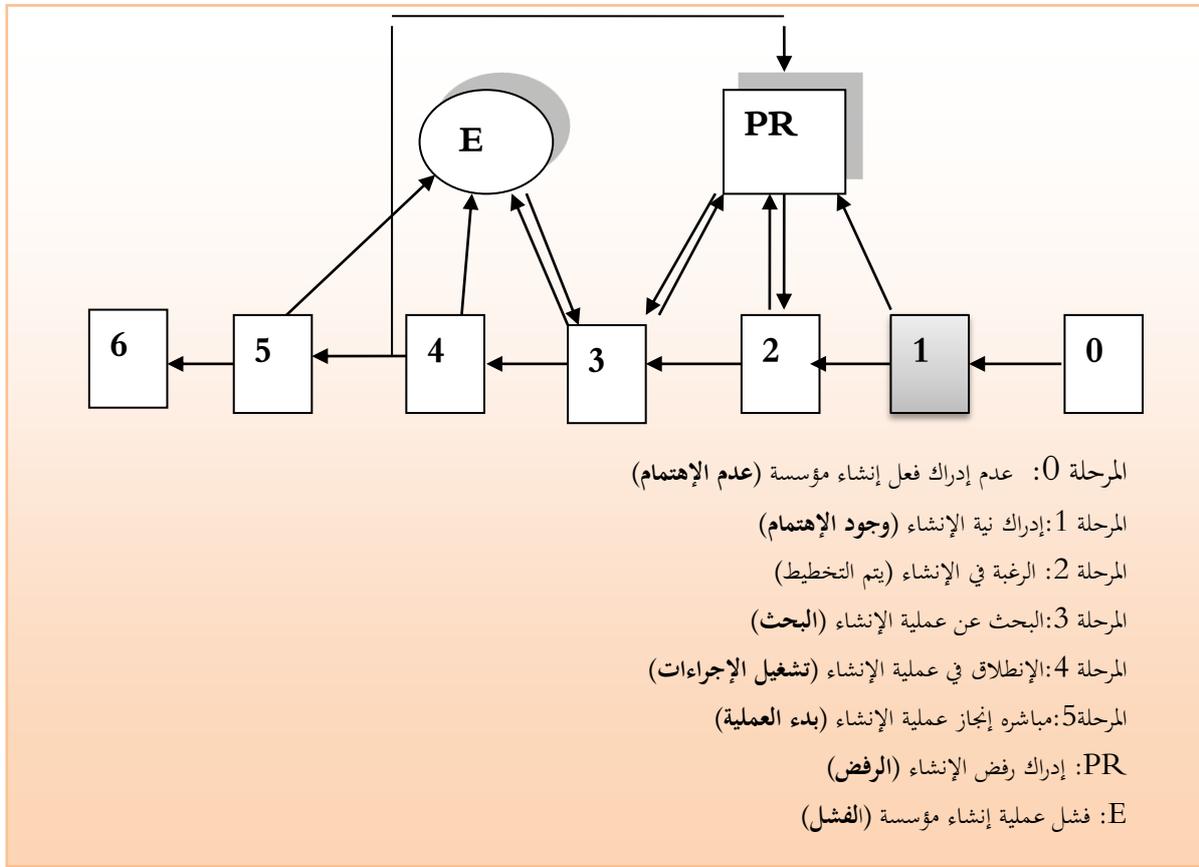
- 1- التحكم في العوامل (الرؤية الأولية): تبدأ هذه المرحلة من عقد نية إنشاء مؤسسة، والبحث عن معلومات حول فكرة المشروع، هنا فهو يحدّد دون التحكم في جميع العوامل التي تؤثر على مشروعه المستقبلي.
- 2- تحديد مجال الفرص (إقتناع بالرؤية): هنا تتحدد الفكرة المشروع المناسبة والجيدة لإنشاء مؤسسة.

3- إعداد الفرصة: في هذه المرحلة يقوم المقاول باختبار فكرته من خلال إجراءات التحكيم الضرورية، ويمكن لهذه المرحلة استغراق فترة زمنية معتبرة.

4- قرار المبادرة: هنا يتخذ المقاول قرار مباشرة إجراءات العمل.

5- نموذج (bruyat, 1993):

الشكل رقم (5.3): نموذج (bruyat, 1993)



المصدر: (Bruyat C. , 1993, p. 260)

يرى (Bruyat 1993) أن إنشاء مؤسسة جديدة هي سيرورة تتكون من ستة مراحل، يحتل فيها الفرد موقعاً مركزياً، إذا عليه أن يتخذ عدداً من القرارات. فبالنسبة له المرور من مرحلة إلى أخرى لا يتم بشكل آلي، بحيث يمكن للفاعل أن يرفض نشاطاً أو يمهله وقد قام هذا الباحث بنموذج سيرور إنشاء مؤسسة كما يلي:

المرحلة 0: عدم إدراك الفعل المقاولاتي: في هذه المرحلة لا يدرك الفرد فعل إنشاء مؤسسة وهذا راجع إلى تعليمه، شخصيته، ومحيطه، أو إلى المعلومات المتاحة.

المرحلة 1: إدراك المقاولاتي: يمتلك الفرد معلومات كافية لمعرفة وفهم ماذا يعني إنشاء مؤسسة.

المرحلة 2: الرغبة المقاولاتية: يأخذ الفرد في هذه المرحلة فعل إنشاء مؤسسة كبديل محتمل للوضع الراهن، وغالباً ما يكون المشروع غامضاً فه ويتصور مشروع إنشاء مؤسسة خاصة، بتخصيص الجهد والوقت لتحديد فكرة المشروع الممكنة، ويشرع في جمع

المعلومات حولها، من خلال وسائل الإعلام أ ومن خلال شبكة علاقاته، ويمكن لهذه الوضعية أن تطول أو تنتهي عندما يمر الفرد للمرحلة الموالية أ ويتخلى عن ذلك.

المرحلة 3: البحث: هنا يبحث الفرد عن فكرة لمشروع إذا لم يكن لديه ويحاول تقييمها، كما يبحث عن المعلومات حول دراسة السوق لبناء مخطط الأعمال ونموذج الأعمال، استعدادا للإنتقال في الإلتزام الفعلي في سيرورة إنشاء مؤسسته، هذه المرحلة يمكن أن تقود المنشئ إلى التخلي عن فكرة إنشاء مؤسسة لإيجاد وظيفة.

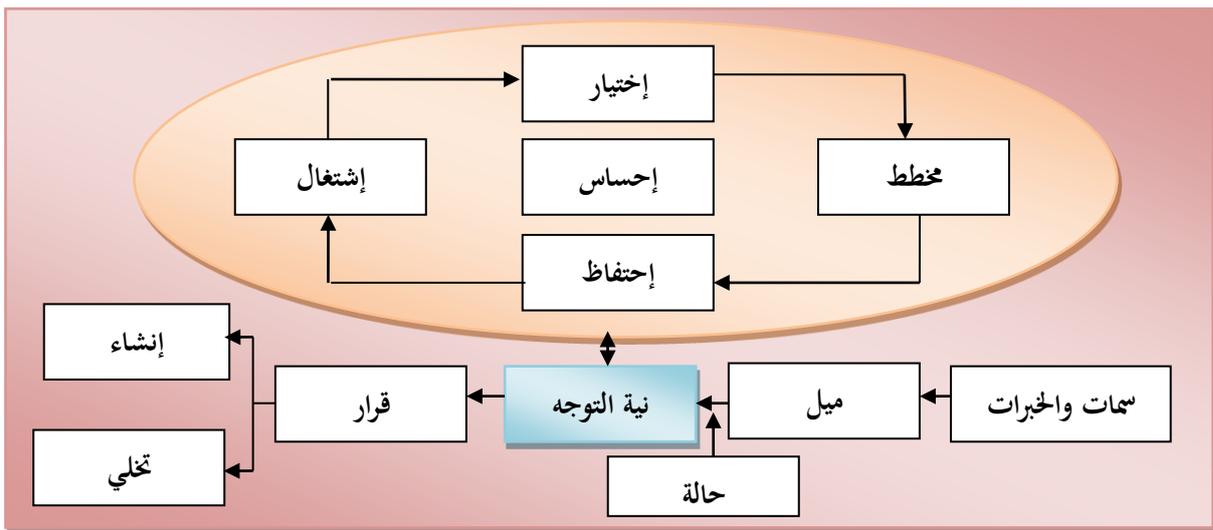
المرحلة 4: الانطلاق: في هذه المرحلة يتم تجنيد كل الموارد المختلفة التي تسمح بولادة المؤسسة وبداية النشاط مثل استئجار أو شراء المباني والآلات اللازمة للإنتاج، التفاوض مع الموردين والعملاء، التوظيف، إنطلاقا الإجراءات المالية والقانونية. فالعودة إلى الوراء في هذه المرحلة هي مكلفة جدا، ماليا ونفسيا، تبدأ المؤسسة بالإنتاج، البيع مواجهة السوق ومنافسة، لكن يمكن أن تواجه صعوبات في هذه المرحلة تقودها في النهاية إلى الفشل أ والتخلي.

المرحلة 5: الإنجاز: يتحقق فعل الإنشاء عندما تصبح المؤسسة كياناً إقتصادياً معترفاً به من طرف شركائها الخارجيين (أصحاب المصلحة)، تتميز هذه المرحلة بوجود المقاول في وضعية مسير، تم تجاوز مرحلة البروز، تبقى الإزدواجية المنشئ/المؤسسة. P.k: إدراك الفعل ورفضه: هذا الرفض يمكن نهمايا أو مؤقتا.

R:الفشل:فشل فعل إنشاء المؤسسة.

#### 6- نموذج (Kevin E Learned ;1992) لتكوين منظمة

الشكل رقم (6.3): نموذج (Kevin E Learned ;1992)

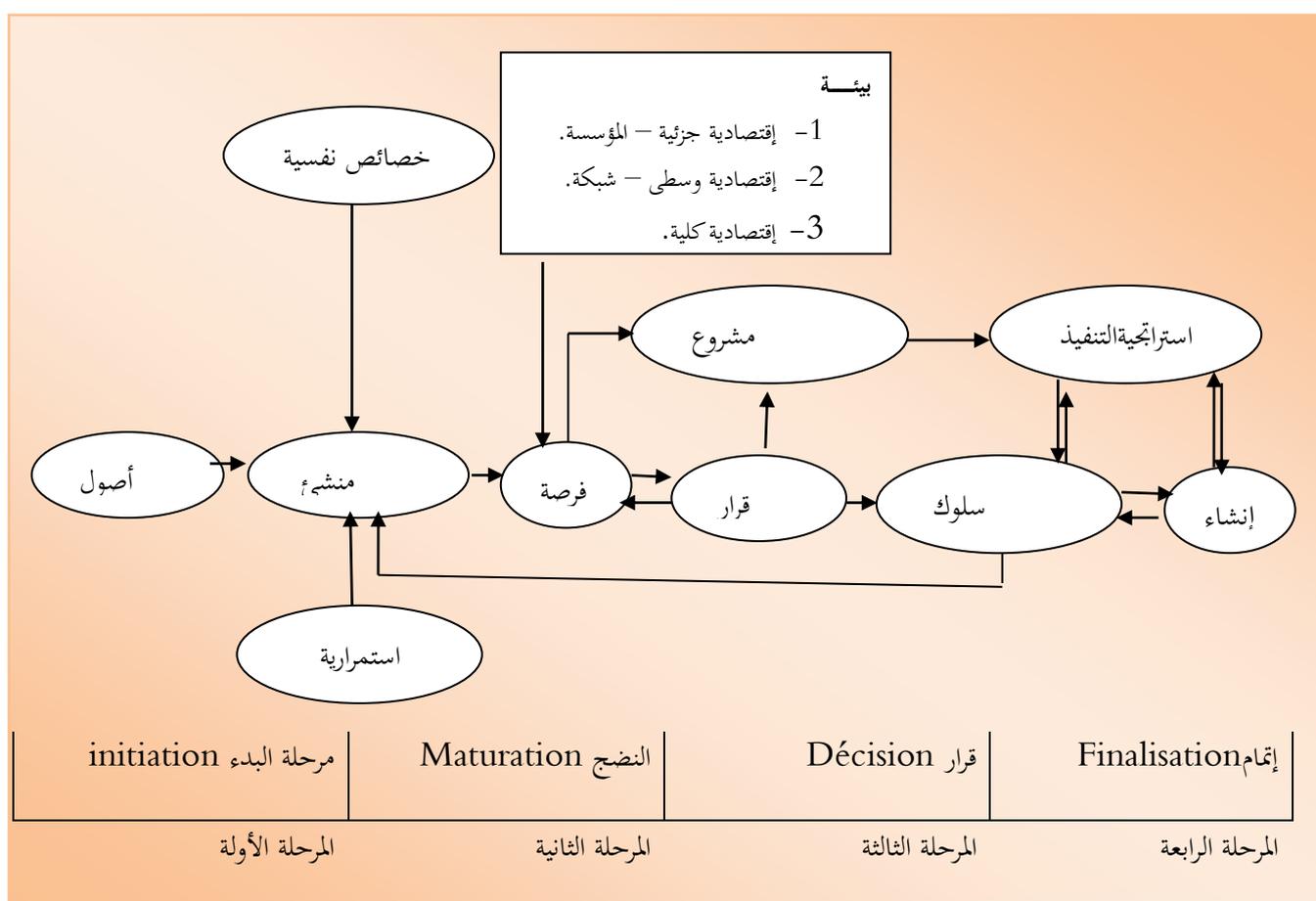


المصدر: (Learned , 1992, p. 40)

هذا النموذج يوضح ماذا يحدث قبل وجود المنظمة، إنه مرتبط تماماً بتصور Gartner لبروز المنظمات (قوجيل، 2016، صفحة 56)، وإقتراح من قبل (Kevin E Learned ;1992) حاول من خلاله ترجمة إمكانية الأفراد على إنشاء مؤسساتهم المستقبلية وإمكانية النجاح في ذلك، وهذا النموذج قائم على ثلاثة أبعاد لمسار إنشاء مؤسسة والتي تنتهي بقرار الإنشاء أو عدمه، وهذه الأبعاد هي (Learned , 1992, p. 40):

- 1- الميل المقاولاتي: يمتلك بعض الأفراد تركيبة من الخصائص النفسية التي تؤهلهم لخوض التجربة لدخول عالم المقاولات أكثر من غيرهم.
- 2- نية الإنشاء: هي نية التوجه المقاولاتي، إذ أن بعض الأفراد لديهم موقف إيجابي نحو وإنشاء المؤسسات جديدة.
- 3- القرار: هي إمتلاك الفرد قناعة بإنشاء المؤسسة، ذلك من خلال إمتلاك جملة من المعلومات التي تساعد على إتخاذ قرار الإنشاء من عدمه.
- 4- إتخاذ القرار: فيه يحسم الفرد قراره النهائي، إما التأسيس أو التخلي عن المشروع.
- 7- نموذج (E-M Hernandez: 2001) النموذج الاستراتيجي للمقاولاتية.

الشكل رقم (7.3): نموذج (E-M Hernandez: 2001)

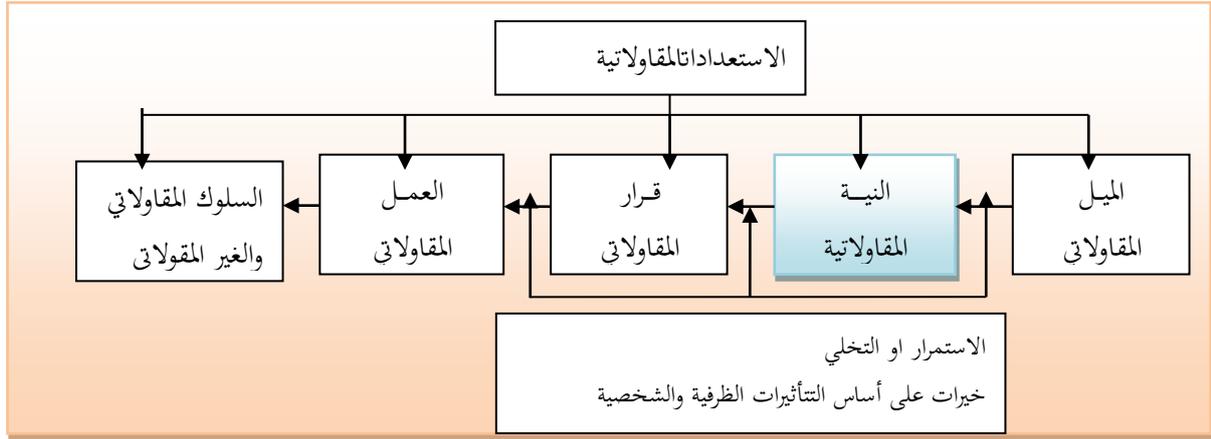


المصدر: (Hernandez, 2001, p. 91)

إقترح (E-M Hernandez; 2001) نموذج استراتيجي للمقاولاتية وأخذ بالحسبان جميع مميزات ومشاكل المسار المقاولاتي، ويميز هذا النموذج أربعة مراحل في السيرورة المقاولاتية هي: مرحلة I (البدء)، مرحلة II (النضج)، مرحلة III (القرار)، مرحلة IV (الإنهاء)، يتضمن الخصائص النفسية الإجتماعية للمنشئ أساسا لسيرورة الإنشاء التي تسمح له إكتشاف الفرص، كما يعترف بالدور الرئيسي للاستراتيجية في النجاح المستقبلي للمؤسسة، ويعتبر الأداء شرط أساسي للبقاء والاستمرارية.

8- نموذج (Tounés ;2003) مراحل السيرورة المقاوالتية.

الشكل (8.3): نموذج (Tounés ;2003)



المصدر: (Tounés a. , 2003, p. 47)

حدد (A.Touns) ثلاث مراحل من سيرورة المقاوالتية هي: (Tounés a. , 2003)

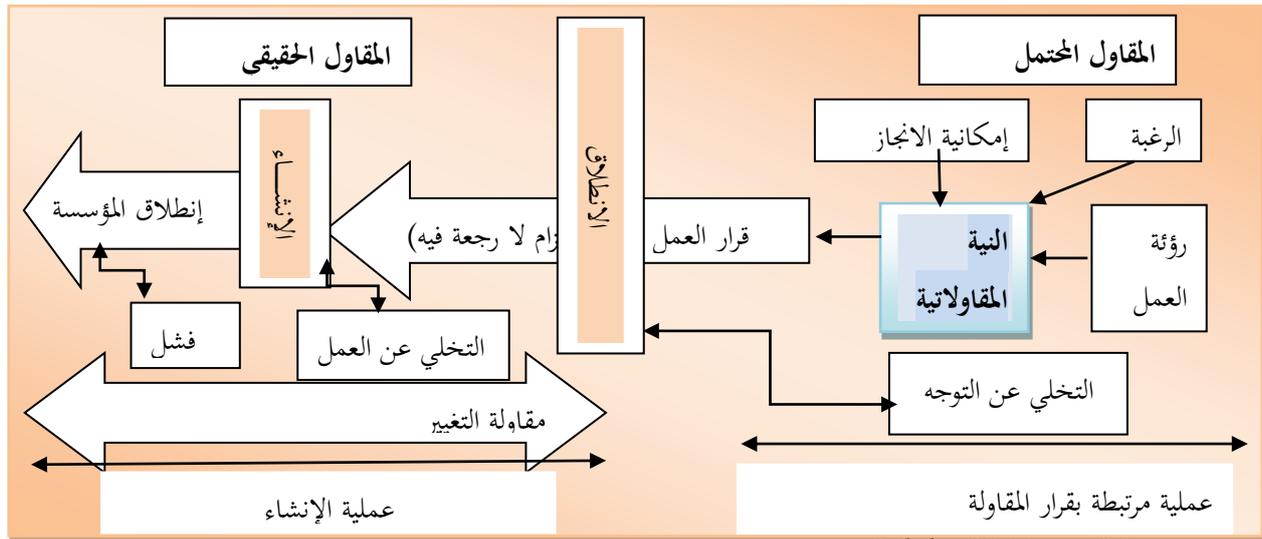
المرحلة الأولى وهي **الميل المقاوالتى**، يعنى الحساسية لمهنة المقاولة، وهي توليفة من الخصائص النفسية والسمات الشخصية والمهنية، والتجارب التكوينية والتأثيرات الإجتماعية من العائلة الأقارب والأصدقاء والزلاء

المرحلة الثانية تتمثل في **النية المقاوالتية** أو ما يفسره آخرون بالتوجه المقاوالتى، وتتميز هذه المرحلة على سابقتها بوجود فكرة مقاوالتية أو مشروع بأدق تفاصيله، والتزام نفسي لبدء المسار المقاوالتى، كما أن تتحول النية إلى قرار (قرار مقاوالتى) وهنا يتعلق بالتعبئة التامة لموارد المقاول (بشرية، مالية واللوجستية)

المرحلة الثالثة وهي مرحلة **الإنطلاق** في النشاط المقاوالتى وتسمى (العمل المقاوالتى) وذلك من خلال بدء النشاط لإنتاج السلع أو تقديم الخدمات، والذي ينتج عليه السلوك المقاوالتى

9- نموذج (Lena Salah,2011) مراحل السيرورة المقاوالتية

الشكل رقم (9.3): نموذج (Lena Salah,2011)



المصدر: (Salah, 2011, p. 83)

حسب (Léna Salah) فالسيرورة المقاولاتية تتكون من ثلاث مراحل أساسية وهي: (Salah، 2011)

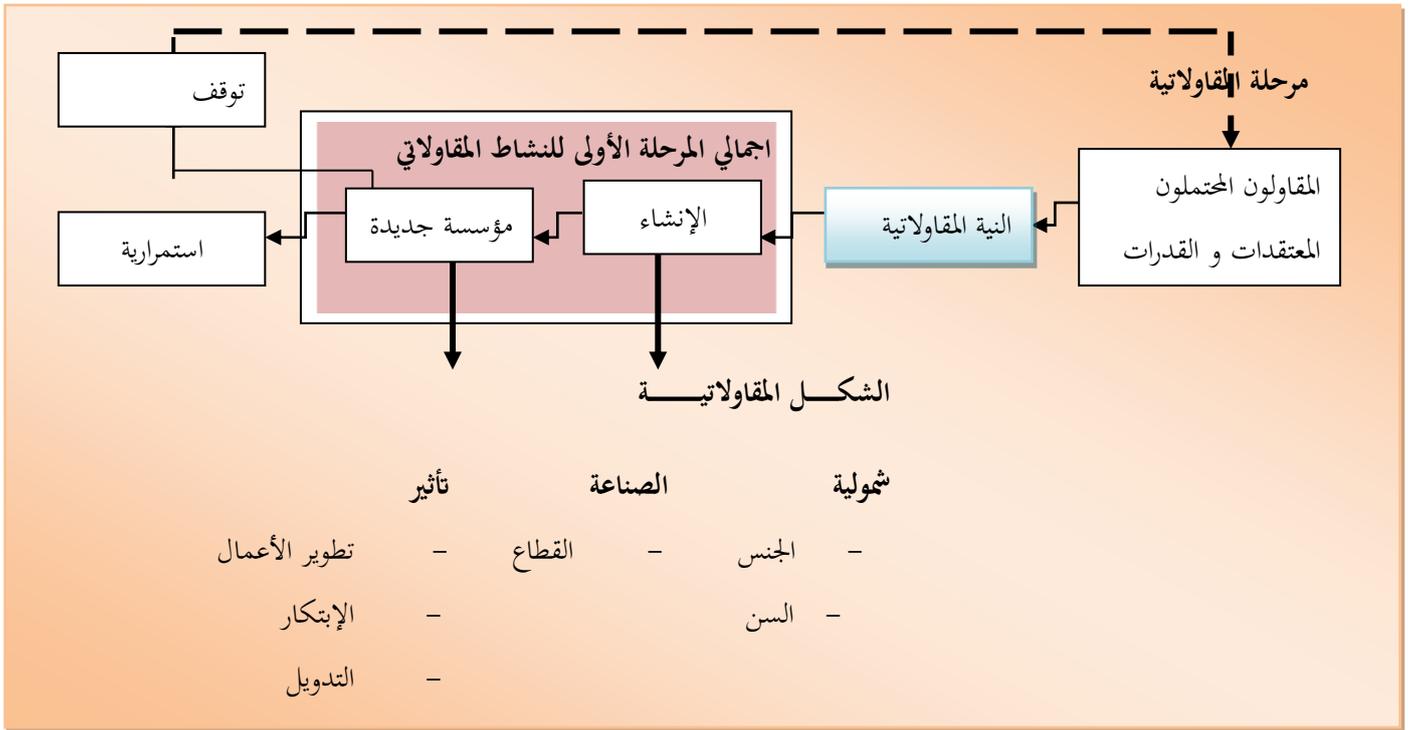
مرحلة النية: مرحلة ما قبل الإنطلاق التي تتأثر بعدة متغيرات منها الخصائص النفسية (الحاجة للإنجاز والميل المقاولاتي وتحمل المخاطرة والرغبة المقاولاتية) والرؤية المقاولاتية (القدرة على النجاح وإمكانية تسيير وإدارة المشاريع).

مرحلة القرار: مرحلة وسيطية بين النية والإنشاء، على المقاول المحتمل حزم القرار أما التخلي عن التوجه أو قرار والبدء في إجراءات الإنشاء وهنا يكون القرار لارجعة فيه.

مرحلة الإنشاء: المرحلة التي ينتج عنها إنطلاق المؤسسة، وهنا يتحول من مقاول محتمل إلى مقاول حقيقي، وفي هذه المرحلة يتم تجنيد جميع الموارد المختلفة (المادية والمالية والمعرفية) من أجل بداية ممارسة النشاط، وعلى المقاول العمل والتخطيط من أجل استمرارية النشاط والمؤسسة، وإن لم يستطع سيفشل وتنتهي مؤسسته.

#### 10- نموذج المسار المقاولاتي حسب المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM)

شكل رقم (10.3): نموذج المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM)



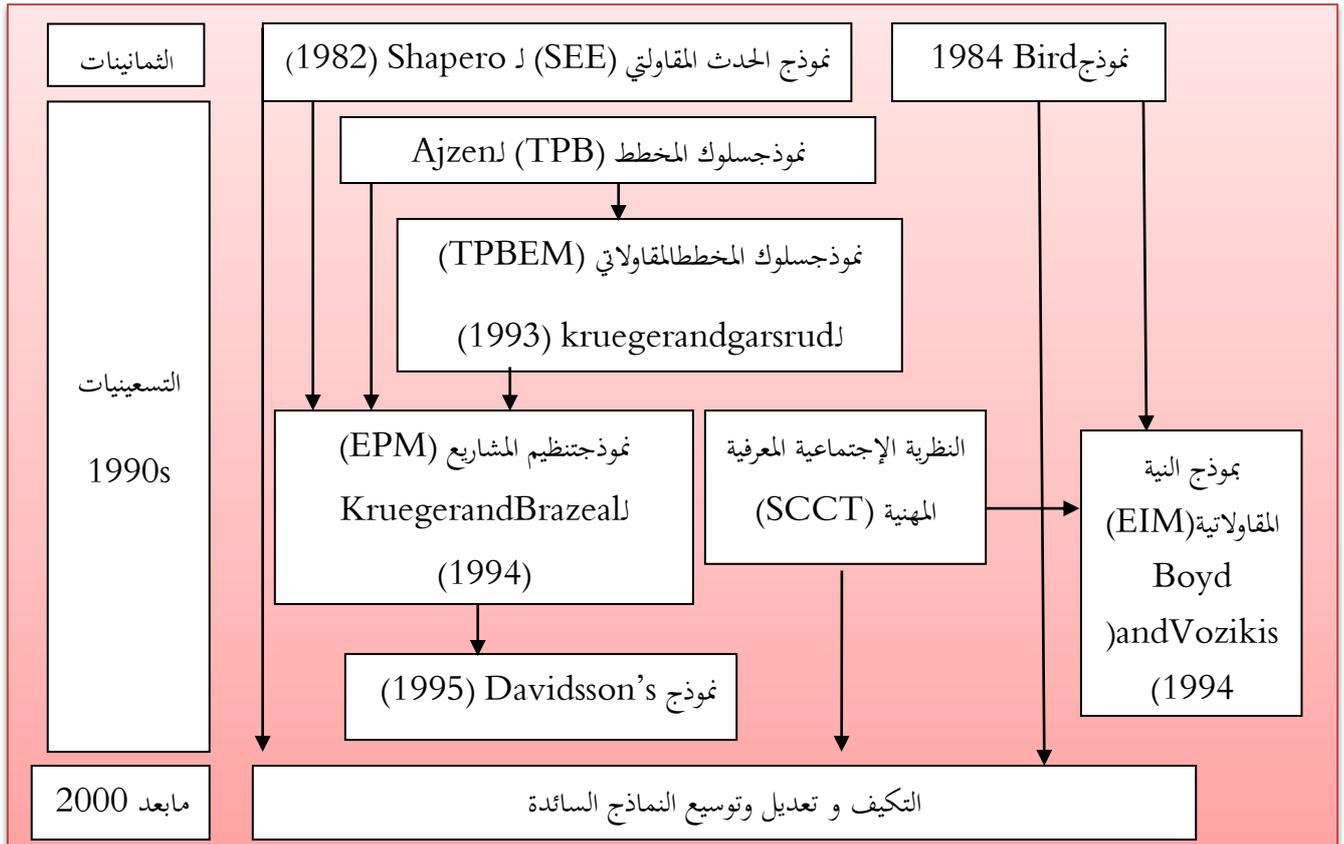
المصدر: (قوجيل، 2016، صفحة 64)

قدم المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM) نموذجاً للسيرورة المقاولاتية وحسبه المسار المقاولاتي هو عملية تحديد وتقييم واستغلال فرص الأعمال، والتي غالباً ما تؤدي إلى خلق مؤسسات جديدة، وعليه قسم السيرورة إلى مرحلتين أولاهما ما قبل الإنشاء، وثانيتهما مرحلة الإنشاء الفعلي، وحدد المرصد ثلاثة مستويات للتنمية وتطوير السلوك المقاولاتي تتمثل في ولادة المقاول، ثم تواجد المقاول الفعلي، ثم تجسيد المؤسسة (قوجيل، 2016).

الفرع الثاني: نماذج مكونات النية المقاولاتية.

يعتبر كل من (1982)shapero و(1988) Bird من أول الباحثين في مجال النية المقاولاتية، بتصميمهم دراسات حول الموضوع، وبعد ذلك جاءت العديد من الدراسات المزهرة التي تركز على هذا السياق، وكان أحد الأساليب الأكثر شيوعاً لدراسة الموضوع هو تحديد النموذج الذي يمكن استخدامه لفهم النية المقاولاتية، إذ إقترح الباحثون نماذج متنوعة بمرور الوقت، ووفقاً لمراجعة الأدبيات، في الثمانينات والتسعينات، ثم ثمانية نماذج رئيسية تطبق في مجال المقاولاتية. وكان أول نموذجين في الثمانينات وهما نموذج الحدث المقاولاتي (SEE) ل Shapero (1982) ونموذج Bird (1984)، وفي عقد التسعينات طور الباحثون عدة نماذج، على سبيل المثال، تم تطوير نظرية السلوك المخطط (TPB) من طرف Ajzen (1991)، وإقترح N.F. Krueger et A.L. Carsrud (1993) نظرية السلوك المخطط للمقاولاتية (TPBEM)، وتم تطوير نظرية الوظائف الاجتماعية والمعرفية (SCCT) بواسطة Brown et Hackett (1994)، ويتزامن مع نموذج الإمكانات المقاولاتية (EPM) من طرف Krueger et Brazeal (1994)، وتم إقترح نموذج النية المقاولاتية المطور لنموذج Bird من طرف Boyd et Vozikis (1994)، وكان آخر نموذج Davidsson's model من قبل Davidsson (1995)، وبعد 1995 تم مواصلة جميع الدراسات الأخرى تقريبا بما في ذلك الدراسات التي جاءت في القرن الواحد والعشرين في هذا التيار، يحاولون إما إختبار من صحة تحقق وموثوقية النماذج السابقة، أو طرح نماذج جديدة عن طريق إنتقاد النماذج السابقة وتعديلها وتكييفها، وتوسيعها. (Tran, 2018, p. 33)

الشكل رقم (04) نماذج النية المقاولاتية



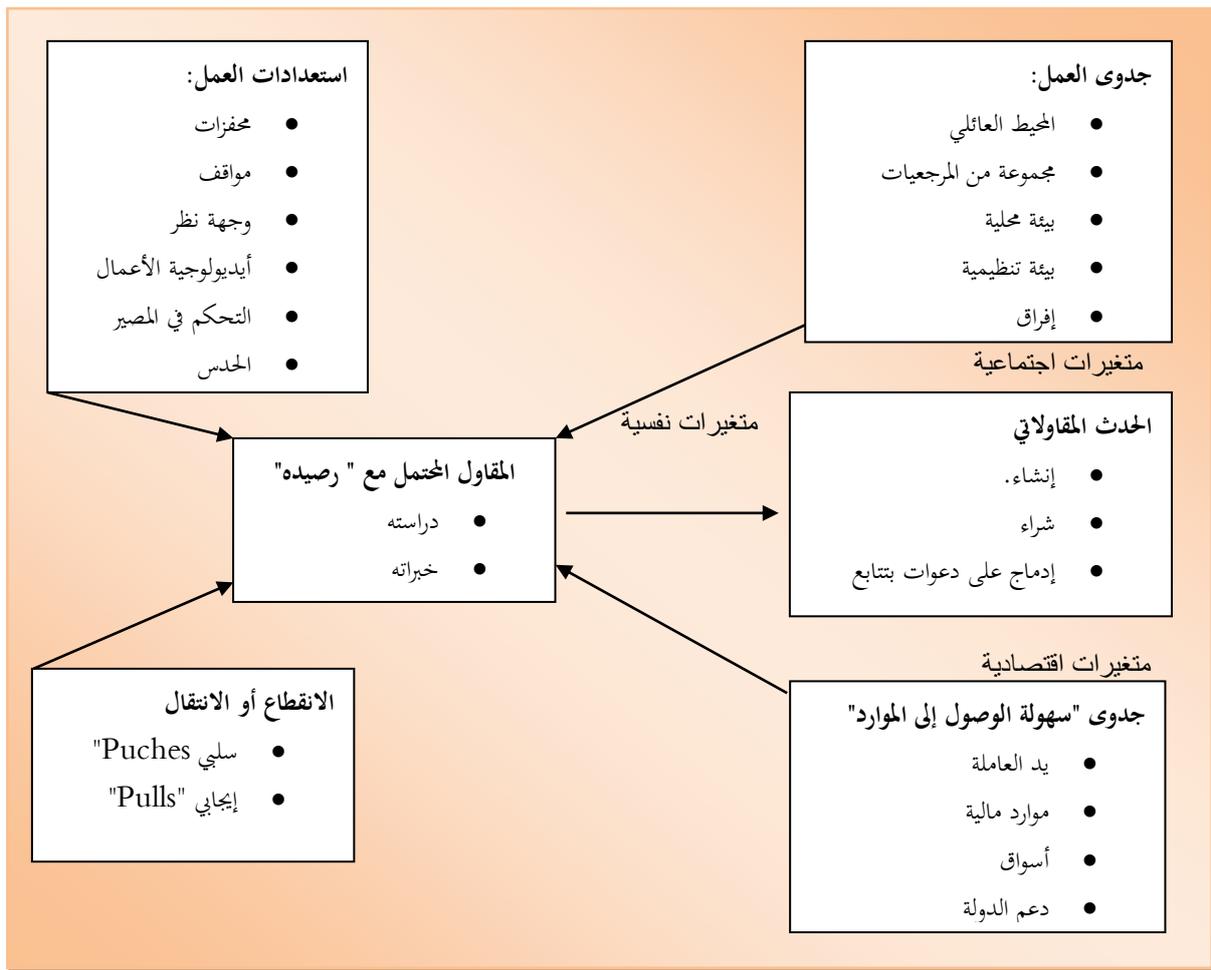
المصدر: (Tran, 2018, p. 34)

وعليه يمكن التعريف ببعض النماذج التي حاولت تفسير النية المقاولاتية وإختيار الأفراد المقاولاتيين كمسار مهني، ونذكر منها مايلي:

### 1- نموذج Shapero 1975:

تعتبر أعمال (A.Shapero) من أقدم الأعمال في مجال المقاولاتية، والتي لها قبول كبير في الوسط العلمي، هذه الأعمال تتلخص في نموذج عام يسمح بالفهم الجيد لعملية إنشاء مؤسسة، بالنسبة ل Shapero إنشاء مؤسسة هي ظاهرة متعددة الأبعاد، ومن أجل تحليلها هناك أربعة قوى رئيسية تتفاعل فيما بينها، فبالإضافة إلى العوامل الشخصية، يجب الأخذ بالحسبان ثلاثة متغيرات أخرى، موقفية، وإجتماعية، وإقتصادية، تؤثر على نية إنشاء مؤسسة وتقود إلى إطلاق الحدث المقاولاتية (قوجيل، 2016، صفحة 43)

#### الشكل رقم (1.4) نموذج Sshapero 1975



المصدر: (Bony, 2014, p. 68)

في مايلي سوف نقدم تحليلا مفصلا لكل المتغيرات:

➤ **استعدادات العمل:** متغير ببيكولوجي خاص بالفرد، هومرتبط بوجود المحفزات ودوافع والمؤهلات العلمية للمقاول تحدد موقف الفرد من السلوك، إذ أكد (A.Shapero) على أن المقاولين المحتملين لهم رغبة قوية للاستقلالية والإنجاز، إذ أن هناك بعض القدرات الخاصة تؤدي بالفرد أن يمتلك استعدادا ملحوظا للعمل المقاولاتي.

➤ **الإنطلاق أو الإنتقال:** متغير موقفي ينتج بصورة عامة عن دوافع السلبية للمقاول المحتمل (حالات الدفع) أو دوافع إيجابية (حالات السحب).

➤ **جدوى العمل:** متغير إجتماعي، حسب (A.Shapero) هذا المتغير يُعد شرطاً أساسياً في إنشاء المؤسسة، فوجود

صور التقليد والثقافة المقاولاتية سوف يشجع على نية الإنتقال إلى الفعل ويتأثر بمستويات مختلفة هي:

- العائلة: تعتبر أحد المتغيرات التي إتفق عليها الباحثون بالإجماع على تأثيرها على النية المقاولاتية.

- المؤسسة: هوتشجيع المؤسسات على المقاوله الداخلية، أو الإرفاق وهو عامل مشجع للمقاولاتية.

- الوسط المهني: الوسط المهني له تأثير على تحديد السلوك، فهو متغير مفسر لتوقع نية إنشاء مؤسسة.

- الوسط الإجتماعي: يمكن أن يكون أكثر أو أقل تأثيراً لتشجيع النية المقاولاتية، عن طريق الثقافة المقاولاتية

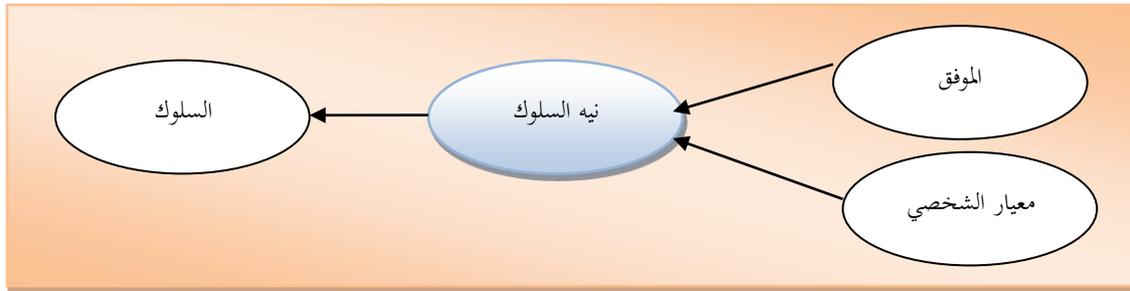
➤ **جدوى الفعل:** هذا العامل يعبر عن متغير إقتصادي وتعتمد على ستة أنواع من الموارد تسمى M6 وهي الأموال

(Money)، الأشخاص (Men)، الآلات (Machines)، المعدات (Materials)، التسويق (Market)،

الإدارة (Mannagement)، هي الموارد التي إذا توفرت تزيد من قوة إمتلاك النية المقاولاتية.

2- نموذج (Fishbein & Ajzen, 1975) نظرية الفعل العقلاني:

الشكل رقم (2.4) نموذج Fishbein & Ajzen 1975



المصدر: (Ajzen & Madden, 1986, p. 454)

تعتبر نظرية الفعل العقلاني قاعدة النموذج الواسع للتنبؤ بالتوجه السلوكي و/ أو السلوك (Thomas & Ajzen, 1992, p. 03)

وعدمه راجع للفرد في حد ذاته (قايدى و عادوكة، 2017، صفحة 15)، تم تصميم هذا النموذج لمساعدة فهم محددات النفسية

الخاصة بالإفراد كما يوحي إسمها، وتستند نظرية الفعل العقلاني على إفتراض أن البشر يتصرفون عادة بطريقة معقولة، ويأخذون

بعين الإعتبار المعلومات المتاحة ضمناً في الأثار المترتبة على أفعالهم (Miniard & Cohen, 1981, p. 315)،

وتتماشى مع تركيزها على السلوكيات الإرادية، وتفترض هذه النظرية على أن نية الفرد في أداء أ وعدم الأداء سلوك فوري محدد

بهذا العمل، باستثناء الأحداث الغير المتوقعة، ويتوقع عمل الفرد وفقاً لنواياه (Ajzen, From Intentions to

Actions:, 1985, p. 12)، إلا إنه قد تتغير النوايا بمرور الوقت، بعد بضع سنوات (Giger, 2016, p. 108)

ويعد نية التوجه وفقاً لهذه النظرية سابقة مباشرة للسلوك ويتحدد محددان أساسان وهما: (Ajzen & Fishbein, 2008)

- العامل الشخصي: هو تقييم الفرد الإيجابي أو السلبي لأداء سلوك معين، ويسمى هذا العامل بالموقف إتجاه السلوك،

- المعايير الذاتية: هي تصور الشخص للضغوطات الإجتماعية التي يمارسها الفرد، لها أن تؤدي أ ولا تؤدي السلوك المعني، ويطلق على هذا العامل بالمعيار الذاتي، وبشكل عام ينوي الفرد أداء سلوك عندما يقوم بتقييمه إيجابيا، التي تعتمد جزئيا على النية قيد التحقيق لبعض النوايا (Tchagang E. , 2017, p. 175).

وقد قسم الإعتقادات إلى مجموعتين:

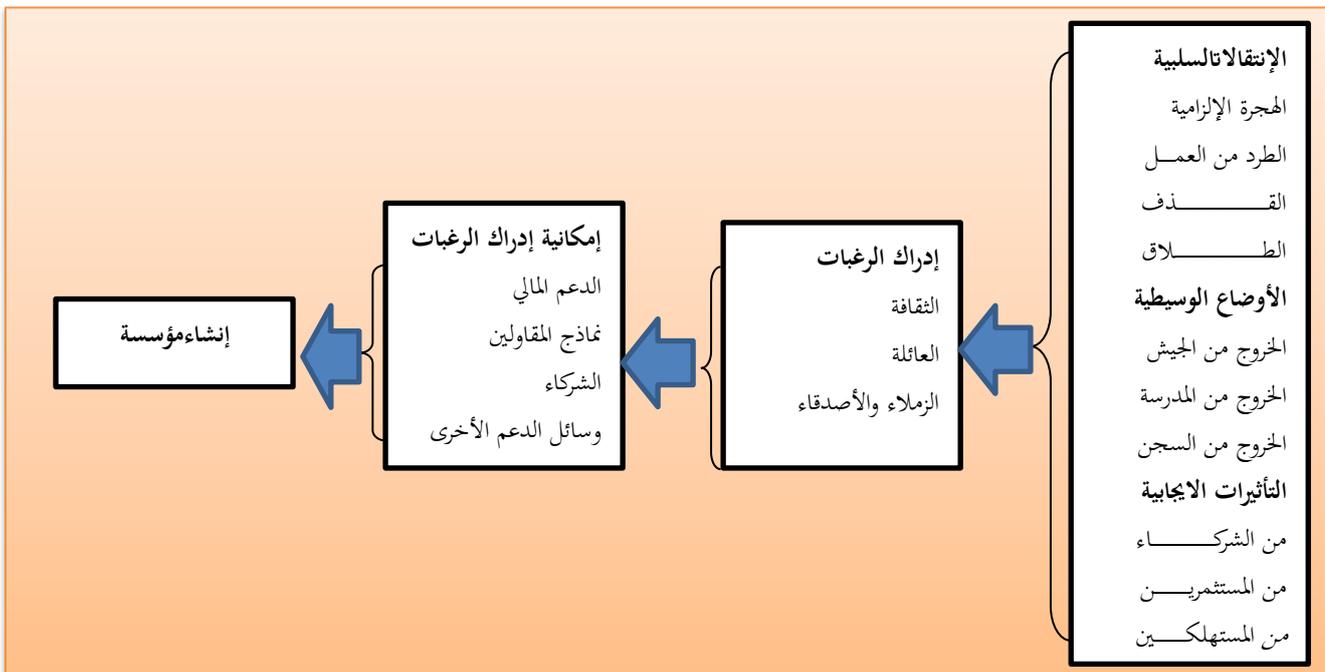
- الإعتقادات السلوكية: يؤثر على مواقف الأفراد إتجاه السلوك.

- الإعتقادات المعيارية الذاتية للأفراد حول أداء السلوك.

وفق لهذه النظرية (1975 Fishbein&Ajzen) تؤثر الإعتقادات على التوجيهات والسلوك بطريقة غير مباشرة من خلال تأثير على المواقف و/ أو المعايير الذاتية (Ajzen & Fishbein , 2005)

### 3- نموذج الحدث المقاولاتي Shapero و Sokol 1982:

الشكل رقم (1.3.4): نموذج Shapero و Sokol 1982



المصدر: (Messegem & Sammut, 2011, p. 89)

يعد Shapero et Sokol (1982) من الرواد الذين إهتم بالعوامل المفسرة لإختيار العمل المقاولاتي كمسار مهني مستقبلا، أي أن النموذج يسعى لتفسير الحدث المقاولاتي من خلال دراسة العوامل المفسرة لإختيار المقاول كمسار مهني مستقبلا بدلا من المسار الوظيفي، يستند هذا النموذج على مفهوم الإنتقالات، إنطلاقا من الفرد شخصيا وحياته الشخصية والمؤثرات البيئية المباشرة التي يعيش فيها التي يؤثر على سياق حياته المهنية (بن شنهو، بوسيف، و بن حبيب، 2018، صفحة 271). الفكرة الأساسية لهذا النموذج وجود حدث في حياة الفرد يغير مساره (خميس و محسن عواطف، 2017، صفحة 251)، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بكسر الروتين المعتاد (أنين و سلامي، 2012، صفحة 157)

استندت بحث (Shapero & Sokol, 19982) على السؤال التالي: ماهي العوامل الإجتماعية وعوامل البيئة

الثقافية التي تؤدي إلى إحداث المقاولاتية؟ (Shapero & Sokolo, 1982, p. 72)

الهدف الرئيسي حول بحثه هو وصف تشكيل الحدث المقاولاتي وليس الفرد (المقاول) ليصبح الحدث المقاولاتي المتغير التابع بينما الفرد (المقاول) أو المجموعة التي تحدث الحدث هي المتغيرات المستقلة، كما هو الحال بالنسبة للسياقات الإجتماعية والإقتصادية والسياسية والثقافية (Shapero & Sokolo, 1982, p. 77)، ويقدم (Shapero & Sokol) أن حقيقة بعض الأفراد، وبدون سبب واضح يختارون المقاولاتية لتحقيق تغيير جذري في مجرى حياتهم، وذلك راجع لاستحسان التصورات والجدوى نتاج البيئات ثقافية (Shapero & Sokolo, 1982, p. 82)، الحقيقة أن العمل المقاولاتي يتطلب على المنشأ (المقاول المحتمل) تصور هذا العمل على أنه ذو مصداقية أو مرغوب فيه، وهذا يعني أنه لا بد أن يتوفر فيه شرط النية للبدء في المشروع كفرصة ذات مصداقية، ويتم تعريف استحسان التصور على أنه درجة الجاذبية التي يدركها الفرد فيما يتعلق بإمكانية إنشاء مشروعة المقاولاتي، إذ يشترط في المقاول المحتمل أن ينظر إلى العمل المقاولاتي على أنه فعل ممكن، بدرجة ثقة كبير على قدرته على إنشاء مشروعة المقاولاتي، وبالطبع فإن تصور الجدوى يؤثر على استحسان التصور.

فيما يتعلق بمقياس الرغبة المتصورة، ويقترح (Shapero & Sokol, 1982) عدة متغيرات:

الأسرة: لهذا المتغير دور أساسي في تكوين استصواب الفعل.

مجموعة الأقران: تدور حول حاشية المقاول المحتمل من أصدقاء وزملاء وأقارب وكل من هو قريب منه فكلما كانت هذه المجموعة كبيرة ولها درجة من الثقة بنجاح المشروع ستؤثر إيجابا عليه.

الجماعات العرقية: الإلتناء إلى جماعة عرقية له تأثير كبير على السلوك الريادي.

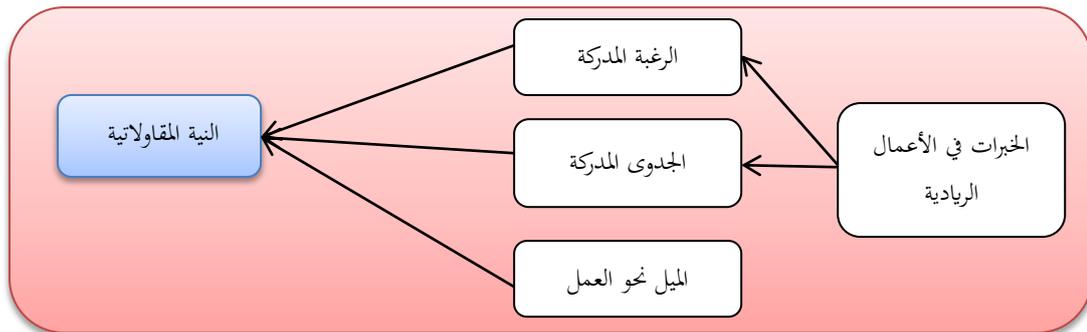
الخبرة السابقة في العمل: حجم المؤسسة التي إكتسب منها الخبرة السابقة ليس أمرا محايداً، بالإضافة إلى ذلك بدء مشروع مقاولاتي حتى في حالة الفشل، يعزز من مصداقية الفعل

أما فيما يتعلق بمقياس الجدوى المتصورة، يقترح (Shapero & Sokol, 1982) بشكل أساسي الأخذ بعين الإعتبار عاملين، وهما توافر الموارد المالية التي تزيد في الميل لإنشاء مشاريع مقاولاتية، بالإضافة إلى مساعدة الشركاء الإجتماعيين الذين حول والنية الغامضة إلى عمل.

لخول نموذج الحدث المقاولاتي من متغير النية، تم تعديله سنة 1993 من قبل أكثر المؤيدين لهذا النموذج وهما (Krueger & Carsrud) ليصبح أكثر واقعية للتنبؤ بالسلوك المقاولاتي (شنخير، شيني، و طويطي، 2021، صفحة

117)، كما أقتراح الميل إلى التصرف بإعتباره نتيجة التصرف مبنية على قرارات مسبقة، ونزعة قوية للعمل

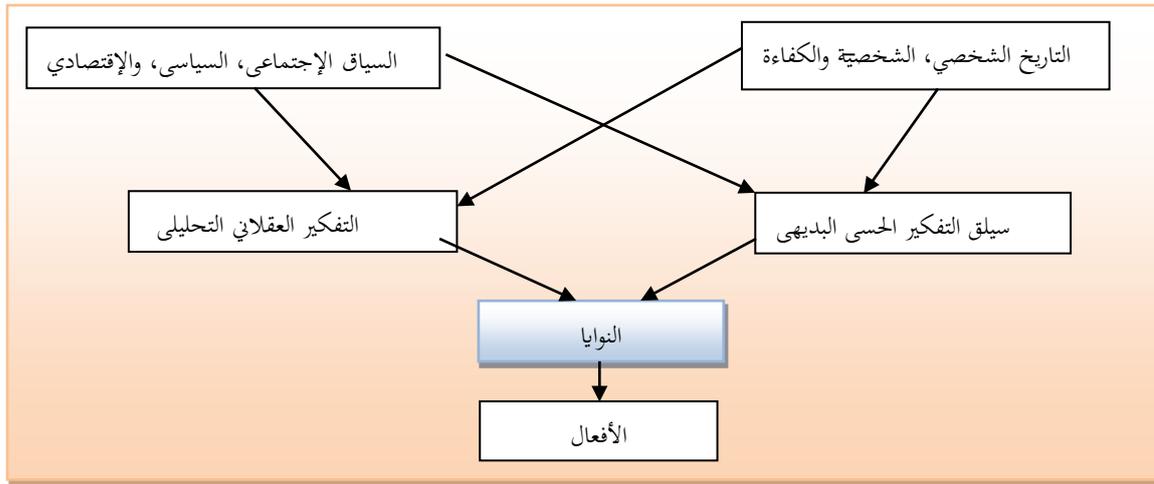
#### الشكل رقم (2.3.4): نموذج الحدث المقاولاتية بعد تعديل Krueger 1993



المصدر: ( Krueger N. , 1993, p. 7)

## 4- نموذج Barbara brid 1988:

الشكل رقم (4.4): نموذج 1988 brid



المصدر: (Bird, 1988, p. 444)

مستمد نموذج (Bird) من علم النفس الاجتماعي المعرفي الذي يحاول تفسير أو التنبؤ بالسلوك البشري، وفقا لهذا النموذج يكون الفرد مستعدا لأن يكون له توجه مقاولاتي نتيجة توليفة من العناصر الشخصية والظرفية، والعوامل الشخصية والتي تشمل الخبرة السابقة، والسمات الشخصية والكفاءات.

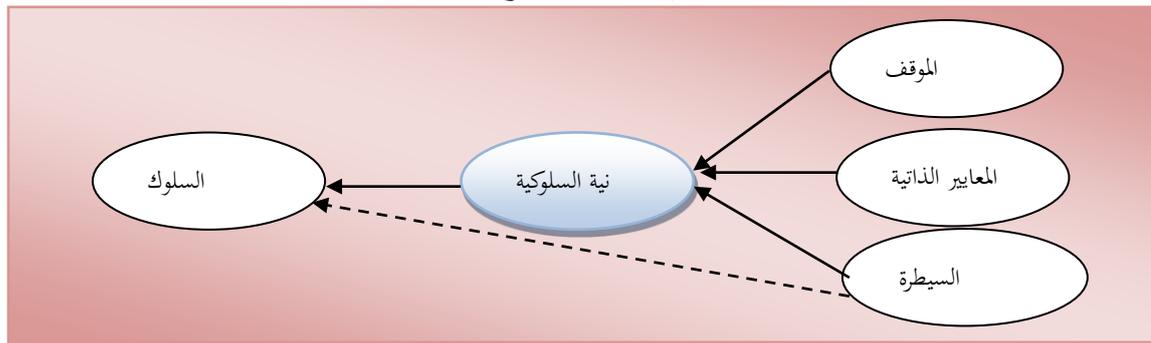
بالنسبة (Bird, 1988) حقيقة يرجع إلى أن الفرد هو كائن عقلائي، تحليلي وموجه نحو عواقب أفعاله، ومن الجانب

الأخر الحدس والرؤية السياقية (الكلية) هيكل المقاول المحتمل لنيته وأعماله المستقبلية (Degeorge, 2007, p. 67) باعتبار أن التوجه أو النية تستند على حد سواء على طريقة التي من خلالها يدرك الأشخاص محيطهم المادي والاجتماعي والطريقة التي من خلالها يتوقعون النتائج المستقبلية لسلوكياتهم (المواقف، الإدراك والفعالية الشخصية). فهذه الإدراكات، المواقف، الإعتقادات والتفصيلات التي تؤثر على التوجهات هي نتيجة التطور التاريخي لكل فرد. في الواقع المنتج من الماضي التاريخي للفرد (مشتق من الأحداث الشخصية أورد فعل إتجاه حافر بيئي) هو تخزين للمعلومات، هذه المعلومات يتم نقلها من خلال عمليات معرفية (بديهية أو عقلانية) ويتم تحويلها إلى مواقف، إدراكات، وشكل من الفعالية الشخصية إتجاه الفعل.

## 5- نظرية Ajzen 1991: السلوك المخطط:

بصفة عامة تتضمن نظرية السلوك المخطط ثلاثة مستويات تحليل كما هو موضح في الشكل

الشكل رقم (أ.5.4): نموذج 1991 Ajzen



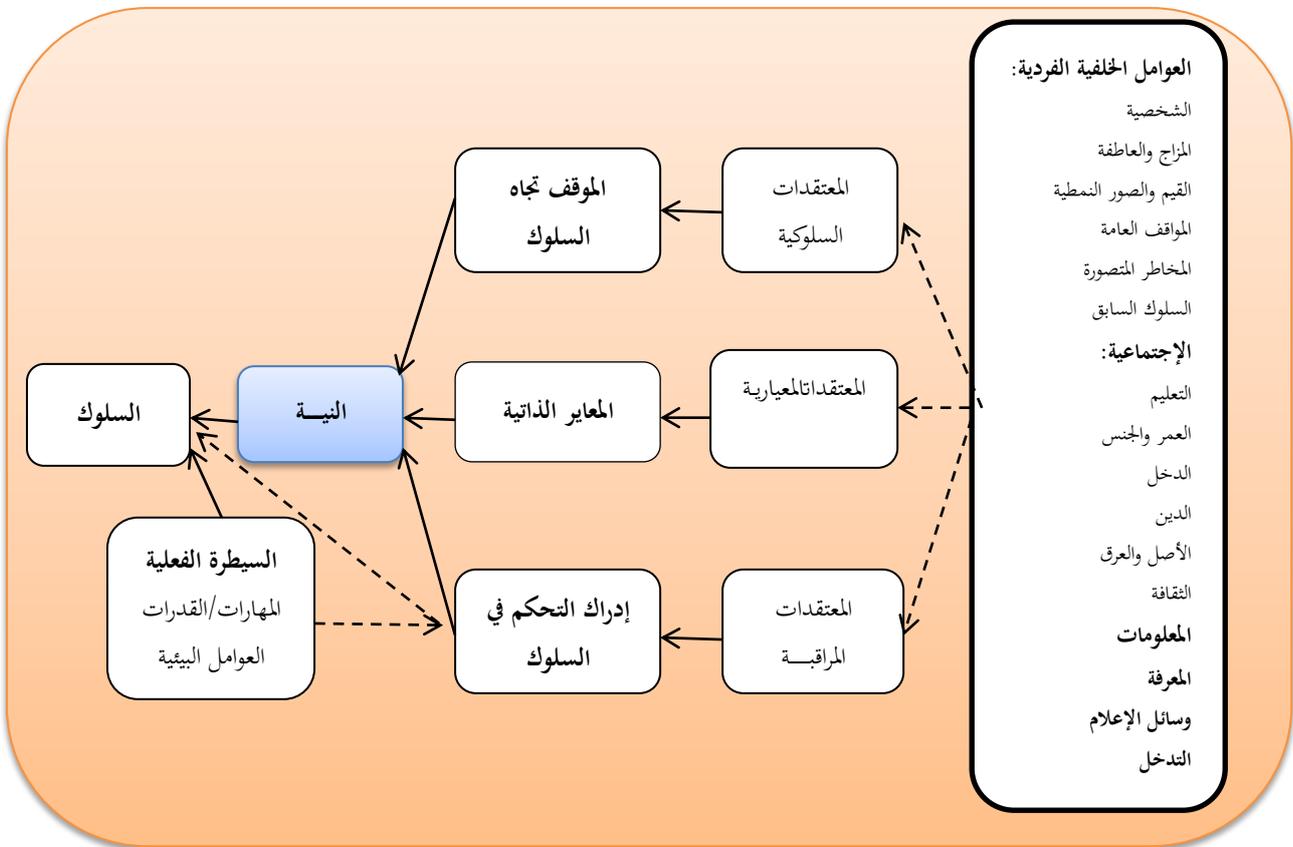
المصدر: (Ajzen &amp; Madden, 1986, p. 458)

ترى هذه النظرية أن الأصل في كل سلوك وجود نية مسبقة (Bamberg, Ajzen, & Schmidt, 2003, p. 167)، هي إمتداد لنظرية الفعل العقلاني، إذ قام Ajzen (1985) بإدخال متغير إضافي إلى النموذج الأصلي، حيث تجاور حدود هذا الأخير الذي يتعامل مع الحالات التي يكون فيها الرقابة على السلوك تامة، وإشارة Ajzen إلى أن القوة التفسيرية للنموذج الأصلي ستضعف في حالات التي تتدخل فيها العوامل الغير الإرادية لا يمكن السيطرة عليها ويكون لها تأثير قوي على السلوك المعني ولذلك أضاف متغير " الرقابة على السلوكية المدركة" ويقصد بالرقابة على السلوكية المدركة إدراك سهولة أو صعوبة إنجاز السلوك، ويمكن أن يرافق هذا المتغير السلوك بطريقتين (Fishbein & Ajzen, 2011, p. 40):

إذا كان السلوك تحت الرقابة الإرادية للشخص، أولم يكن تحت الرقابة، فهنا تكون المتغيرة متصلة مباشرة بالتوجه وبنفس المتغيرين الآخرين (المعايير الذاتية والمواقف المرتبطة بالسلوك)، أما إذا كان جزئيا تحت الرقابة الإرادية للشخص فهنا تكون المتغيرة متصلة مباشرة بالسلوك وهذا ما يظهر بالنقاط المتقطعة في الشكل.

قام كل من (Fishbein & Ajzen) بوضع مخطط أكثر تفصيلا لنظرية السلوك المخطط موضحا فيه العوامل الخفية والمتمثلة في: (ناصر م.، 2021، صفحة 251).

#### الشكل رقم (5.4.ب): نموذج Ajzen 1991 المفصل

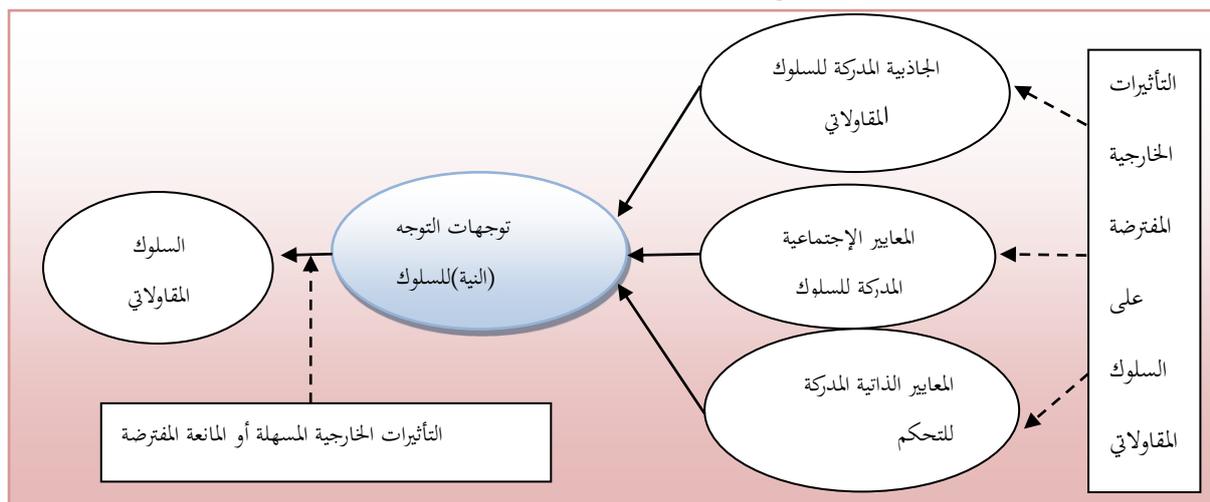


المصدر: (Fishbein & Ajzen, 2010, p. 22)

الجوانب الفردية: تتمثل في سمات الشخصية للفرد، ومكونات العاطفة والقيم والمواقف العامة وميل للمخاطرة.  
 الجانب الاجتماعي: يتمثل في التعليم، العمر، الجنس، الدخل، الأصول والعرق، الثقافة  
 الجانب المعلوماتي: يتمثل في المعرفة، وسائل الاعلام.  
 وهذه العوامل الخفية تقف وراء السيطرة الفعلية للفرد، التي تكونت من المهارات والقدرات والعوامل البيئية

## 6- نموذج Krueger et A.L. Carsrud 1993:

## الشكل رقم (6.4): نموذج 1993 N.F. Krueger et A.L. Carsrud



المصدر: (Krueger & Carsrud, 1993, p. 323)

يعتبر (Krueger & Carsrud, 1993) أول من طبق نظرية السلوك المخطط على ريادة الأعمال من خلال جعل نموذج (Ajzen, 1991) متوافقاً مع الأطر النظرية الأخرى وخاصة تلك الخاصة بنموذج (Shaperoet sokol, 1982) الذي يتضمن نوعين من القوى، القوى الإيجابية (إيجاد التمويل، مقابلة عميل محتمل..) والقوى السلبية (الطلاق، الفصل،....) (jean, 2007, p. 70) باعتبار أن النية هي أفضل تنبؤ لسلوكيات المخططة، كما يشير (Alan ; Krueger ; Norris, 1993) إلى أن المواقف والنيات السابقة اعتماداً على نظرية السلوك المخطط التي تحدد ثلاثة سوابق حاسمة لقياس الموقف، مقياسين ذاتيين لمتوقع نحو جاذبية الشخصية من السلوك المستهدف (Krueger & Carsrud, 1993, p. 315)

- موقف شخصي إيجابي أداء السلوك: يفترض أن يعتمد على التأثير المحتمل للنتائج البارزة من السلوك المستهدف.
- إدراك المعايير الاجتماعية: يفترض أن يعتمد على إدراك الضغوط الاجتماعية التي تؤيد أو تعارض السلوك.

أما قياس الموقف الثالث هو إدراك السيطرة السلوكية، فهو يمثل التفاوض بأن السلوك المستهدف هو في الواقع قابل للتنفيذ أو التحقيق، كما أن له إرتباطاً وثيقاً بموقف الكفاءة الذاتية للباحث (Bundura) (سالمي، 2016، صفحة 123) تتجلى خصائص هذا النموذج من خلال الشكل الموالي:

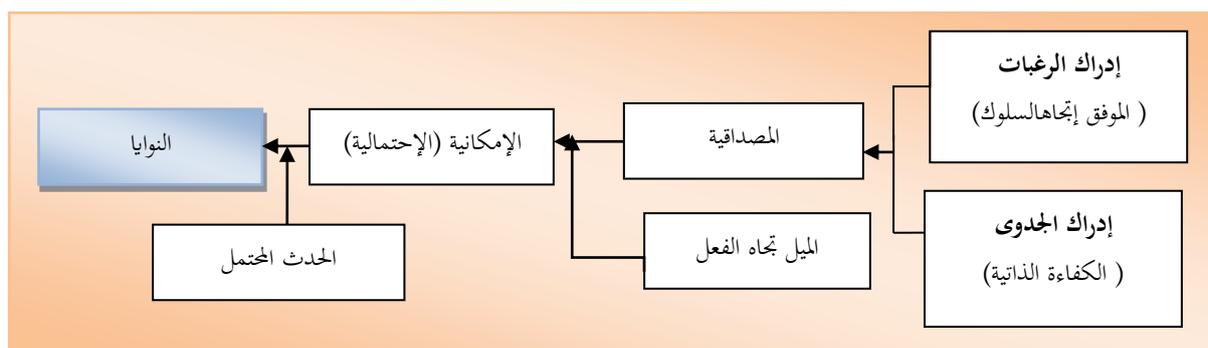
لذلك فإن المؤلفين يتعاملان مع حقيقة أن إنشاء مؤسسة ه وسلوك مخطط له، ويمكن التنبؤ له بدقة أكثر بالنية أكثر فيما يتعلق بالسلوك المباشر (معتقدات الفرد، موقفه أو شخصيته)، وبالتالي تصبح النية، إذا كان من الممكن توقع النية بشكل أفضل من خلال مواقف الفرد، التي تصبح سوابق ثلاثية للنية في هذا النموذج (jean, 2007, pp. 83-84)

- الجاذبية المدركة للسلوك المقاولاتي: يكشف إدراكات ما يجده الفرد مرغوباً أو غير مرغوبٍ فيه حول أداء السلوك يتوافق هذا العامل مع المواقف إيجاباً وسلوياً في نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen, 1991)، ويعتمد على معتقدات تأثير السلوك من حيث النتائج الإيجابية أو السلبية، ونجد في هذا سابقة لمفهوم رغبة المدركة أو العكس والتي تعد أحد مكونات نموذج (Shapiro, 1982).

- المعايير الاجتماعية المدركة حول السلوك المقاولاتية: هي تأثير الأشخاص المهمين في حياة الفرد في أداء السلوك مثل ضغط الأزواج، وأفراد الأسرة، الزملاء والأصدقاء،...،) ، بالتالي هي مدفوعة بالمعتقدات المعيارية، ويعكس المعيار التصورات حول ما يعتقد السلوك المستهدف.
- الفعالية الذاتية المدركة /التحكم في سلوك المقاولاتية: هذا المعيار له نفسأهمية التصورات المتعلقة بجدوى السلوك حسب نموذج Ajzen (1991)، والتي تشكل مؤشرا أساسيا للسلوك، إذ يختار الأفراد عموما التركيز على السلوكيات يعتقد أنه يمكن التحكم والسيطرة على السلوك، وهذا العامل يشبه إلى حد كبير مفهوم " الفعالية " الذاتية من قبل Bandura (1986) والتي تم استخدامها في بعض أعمال مجال المقاولاتية.
- النوايا: تمثل النية كلا من الرغبة في العمل، وإيمان الفرد بقدرته على العمل، وذلك بتحديد خطة لتحقيق أهداف حسب Ajzen (1991)،
- التأثيرات الخارجية المفترضة على السلوك المقاولاتي: يبقى هذا النموذج مفتوح لتأثير المتغيرات الخارجية، ويستخدم مساهمات مفاهيم معينة من قبل shapero et sokol (1982) ولا سيما فكرة التحكم الخارجي لشرح التحول من النية إلى السلوك، ويشير هذا النموذج إلى أن العوامل تؤثر أيضا على نية الفرد من خلال خلفيات الثلاثة.

#### 7- نموذج المقاولاتية المحتمل (N. F. Krueger and Brazeal، 1994)

الشكل رقم (7.4): نموذج المقاولاتية المحتمل (N. F. Krueger and Brazeal، 1994)



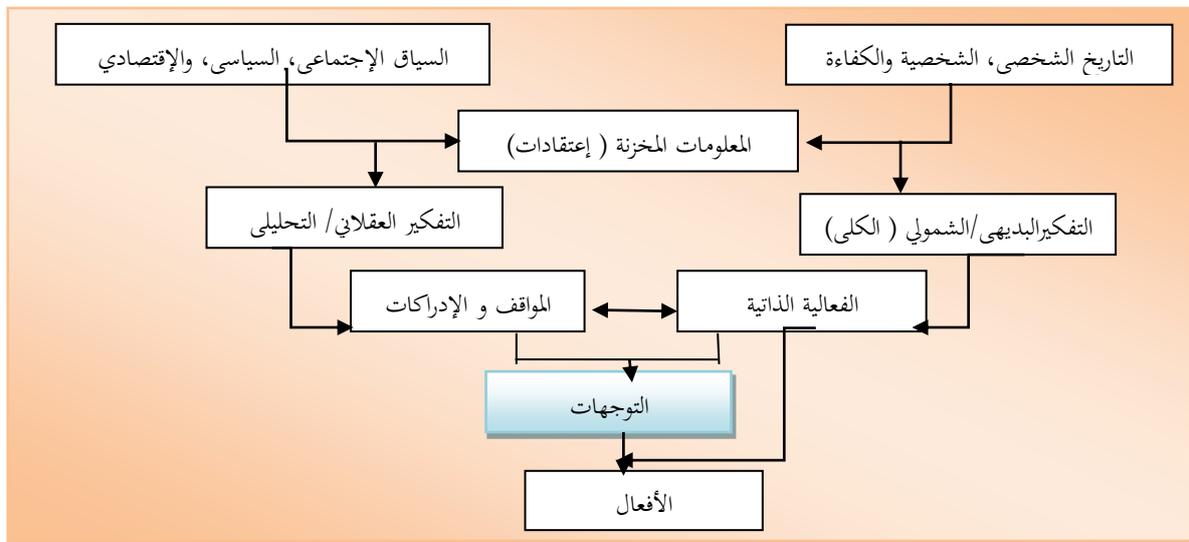
المصدر: (Krueger & Brazeal, 1994, p. 95)

نموذج Krueger et Brazeal (1994) هو النموذج المحتمل لريادة الأعمال مطور مبني على أساس دمج ثلاثة نماذج سابقة هي: نموذج الحدث المقاولاتي Shapero لـ (19982) ونموذج السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) ونموذج السلوك المقاولاتي المخطط لـ Krueger and Carsrud (1993). كما هو مبين في الشكل رقم (7.4)، فكل من هذه النماذج السابقة أعطت عن طريق المطابقة إدراك الرغبات إيجابا لسلوك والمعيار الذاتي، والجدوى المتصورة للسيطرة السلوكية المدركة، الموقف إيجابا لسلوك والرغبة الذاتية تتوافق مع بعضها البعض وهو التصور الشخصي للسلوك، كما يتأثر كذلك بتصور موقف الآخرين من سلوكهم ولاسيما الناس المقربين مثل العائلة والأصدقاء والزملاء، وهذا الموقف يعطي دافعا لتحديد السلوك، هذا من جهة ومن جهة أخرى إدراك الجدوى من السلوك وذلك من خلال تصور الكفاءة الذاتية وقف باندورا 2001، كما استشهد ب (krueger، 1993) بالمعادلة بين إدراك الرغبة والميل من جهة والجدوى المتصورة من جهة أخرى (Noorseha, Ching Seng, Dewi, & Md Zabid, 2013, p. 254)، والرغبات ماهي إلا الموقف

المقاولاتي، والمعيار الشخصي، وإعتبر إدراك الجدوى هي الفعالية الذاتية، أما الحدث المعجل فيمكن أن يتسم بالسلبية كفقدان العمل، ويمكن أن يكون في الإتجاه الموجب كحصوله على ميراث في المقاولات العائلية مثلاً، ولهذا يمكن للحدث المحتمل أن يغير النية إتجاه السلوك المقاولاتي، أما المصادقية فتتطلب النظر إلى السلوك على أنه أمر مرغوب فيه، وله إمكانية القبول، ويعتبر الميل للعمل كخاصية شخصية مستقرة، ومع ذلك تشير البحوث إلى أنه يمكن تدريب الأفراد على التصرف بشكل أكثر استقلالية، وإمكانية تعليمهم المهارات المقاولاتية وإدارة الذات، وكيفية التعامل مع الأزمات (بوسيف، 2018، صفحة 31). ومن الناحية العملية يجب أن يشمل أي تحليل من النوع شريحة واسعة من المجتمع، لتحديد المقاولين المحتملين على أساس المتغيرات الديمغرافية، والشخصية، ومعايير ثابتة أخرى قد يصعب تحديدها، لأن معتقدات ومواقف المقاولين المحتملين مدفوعة بالتصورات أكثر من التدابير الموضوعية (Krueger & Brazeal, 1994, p. 95)

### 8- نموذج Boyd et Vozikis 1994:

#### الشكل رقم (8.4) :: نموذج Boyd et Vozikis 1994



المصدر: (Boyd & Vozikis, 1994, p. 69)

يعتبر نموذج (Boyd et Vozikis 1994) تعديلاً لنموذج Bird (1988) للنية المقاولاتية من أجل إدراج العوامل المسبقة التي تفسر قوة العلاقة بين التوجهات والسلوك، وعلى هذا الأساس قام الباحثان بإدماج مفهوم الفعالية الذاتية إلى نموذج (Bird) بإعتباره متغير تفسيري، فبتحديد كلا من القوة التوجه المقاولاتي، وإحتمال أن هذا الأخير سوف يؤدي إلى الفعل المقاولاتي، كما أن إدراج هذا المفهوم حسب هذين الباحثين يقدم رؤية إضافية إلى عملية المعرفية التي يتم من خلاله التوجهات المقاولاتية وتنفيذها من خلال سلوكيات محددة، كما أن نموذج Boyd et Vozikis 1994 على غرار النماذج مستوحى من نظرية السلوك المخطط لـ Alzen 1991 والنظرية الإجتماعية لـ Bandura (1977)، ونموذج Krueger (1993)، غير أن النموذج إقترح وضع الفعالية لذاتية مكان الرقابة السلوكية المدركة

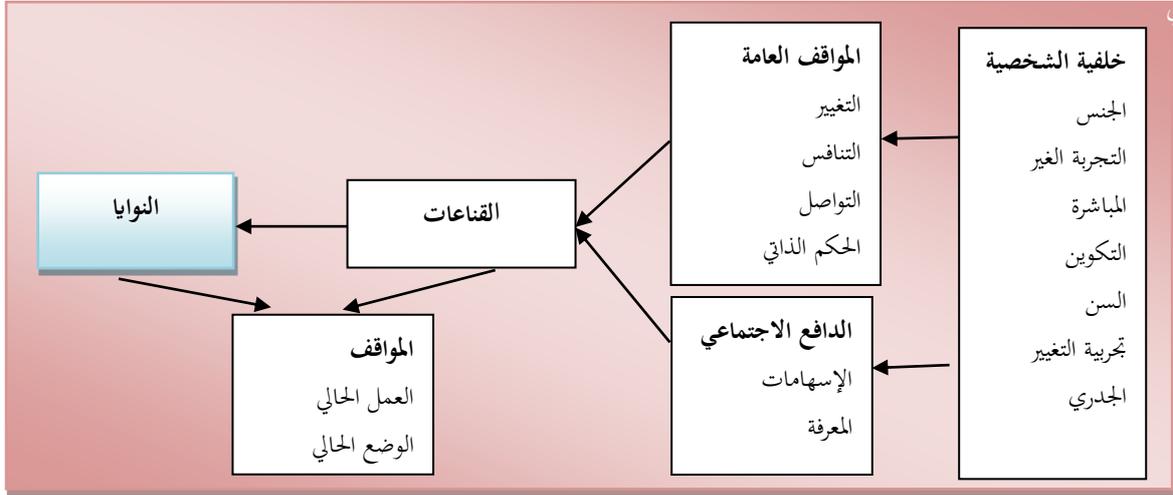
إعتبر الباحثان أن التوجه يستند على الطريقة التي من خلالها يدرك الأشخاص محيطهم المادي والإجتماعي والطريقة التي يمكن من خلالها توقع النتائج المستقبلية لسلوكياتهم (الموقف، الإدراكات والفعالية الشخصية)، فهذه الإدراكات الموافقة، والإعتقادات والتفضيلات التي تؤثر على التوجهات هي نتيجة التطور التاريخي لكل فرد، في الواقع الناتج من التسلسل التاريخي

لفرد (مشتق من لأحداث أ ورد فعل إتجاه حافظ بيئي) هو تخزين للمعلومات، هذه المعلومات يتم نقلها من خلال عمليات معرفية (بدئية أ وعقلانية) ويتم تحويلها على موافق، إدراكات، وشكل من الفعالية الشخصية إتجاه الفعل.

هذا العرض للنموذج له ميزة دمج كل من عناصر الشخصية وعناصر الظرفية المرتبطة بمفهوم التوجه والنية المقاولاتية في إطار مفاهيمي واحد، يشمل الإعتقادات، الموافق والفعالية الشخصية المدركة. وفي مايلي عرض النموذج:

### 9- نموذج الإقتصاد النفسي (Davidsson, 1995):

#### الشكل رقم (9.4) نموذج 1995 Davidsson



المصدر: (Davidsson, 1995, p. 05)

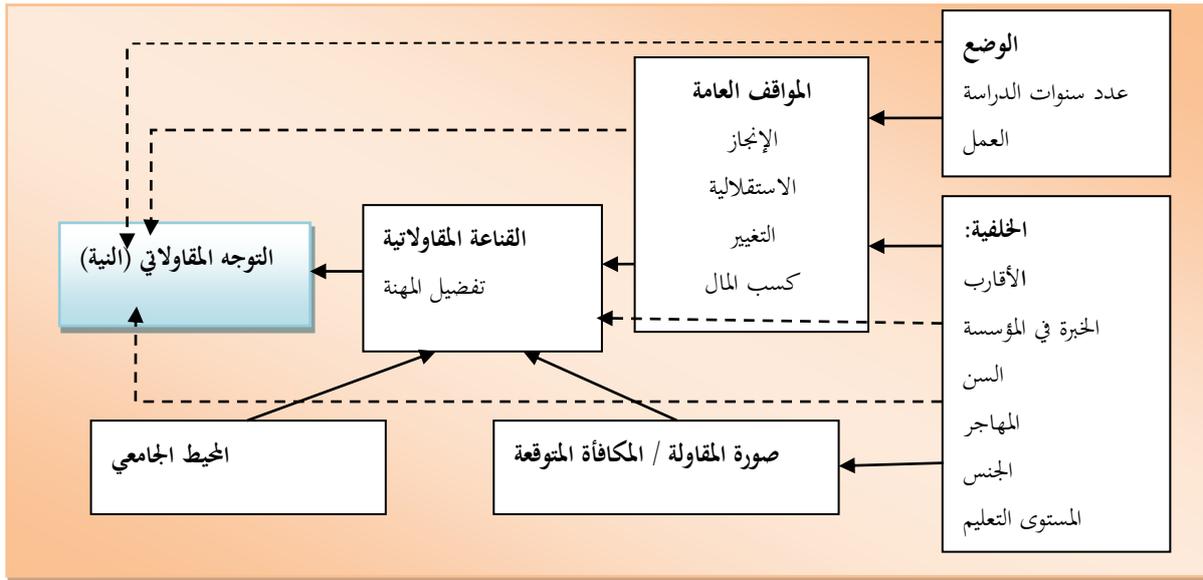
يسعى نموذج الإقتصاد النفسي تحديد العوامل التي تؤثر على الأفراد بالنسبة لنواياهم، تم تطوير هذا الإختبار في دخول عالم الأعمال، ويُعتبر هذا النموذج المحدد الأساسي لنية تنظيم المشاريع وإقتناع الفرد على إنشاء مشاريع بإعتباره الحل المناسب له (Tran, 2018, p. 42)، وهذه القناعة بدورها مبنية على المواقف العامة وإتجاهات الشخصية.

يعتقد أن المواقف يعمل كوسيط للتأثيرات على عوامل الخلفية للشخصية، بعيدا ومعزل على حالة التوظيف، ومن المتوقع أن يكون له تأثير على النوايا، و (Davidsson) دمج العلاقات التجريبية في النموذج المقترح لدى القوة التفسيرية فيما يتعلق بالمتغيرات الرئيسية، علاوة على ذلك المتغيرات التي لها تأثير مباشر أو غير مباشر على النوايا المقاولاتية على جميع المتغيرات المدرجة في النموذج، ينسب التأثير الأقوى والأكثر مباشرة إلى تفسير المتغير، بينما يظهر التأثير الضعيف مباشرة على للتعليم والخبرة مع التغيير الجذري، كما تبين أن أثار الوضع الحالي للتوظيف كانت نسبته ضيقة، أما النتائج المتعلقة بالموافق العامة فيما يتعلق بالإنجاز، والتوجه التغيير، والقدرة التنافسية والاستقلالية التي تحقق تأثير على قناعة أن إنشاء مؤسسة هو الحل البديل المرغوب فيه، كما أن الخصائص النفسية ليست ضرورية وليست من المتطلبات الأساسية الكافية لنية إختيار مهنة المقاول، على الرغم من أن التحليلات الجنس والخبرة لها تأثير مباشرة على قناعة بالنية المقاولاتية (Davidsson, 1995, pp. 23-23)

### 10- نموذج Robert H. K et Magnus K، E Autio 1997:

يتركز هذا النموذج على تأثير مجموعة من الظروف على المواقف العامة (الإنجاز، الاستقلالية التغيير وكسب الأموال) كما يوضح الشكل التالي: (سالمي، 2016، صفحة 122)

الشكل رقم (10.4): نموذج Robert H. K et Magnus K. E Autio 1997

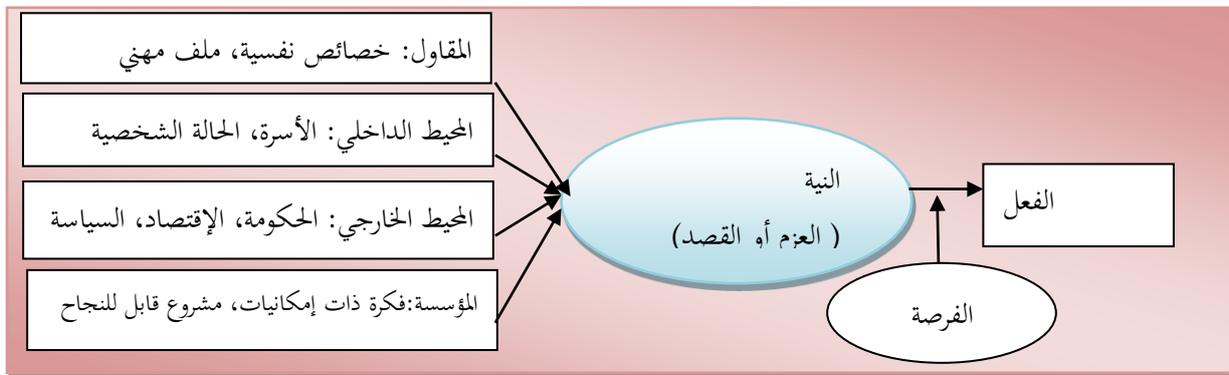


المصدر: (Autio, Keeley, Klofsten, Parker, & Hay, 2010)

هناك العديد من المبادرات السياسية، كبرامج حاضنات الأعمال التي تدعم ظهور الشركات القائمة على التكنولوجيا الجديدة من الجامعات، فالنتائج التي توصلت إليها دراسة (Magnus Klofsten و Robert H. Keeley، Erkkö Autio، 1997) توفر مؤشرات لتوسيع نطاق المبادرات السياسية حيث تظهر أن القناعة على إنشاء المؤسسة بين طلبة الجامعات تتأثر بصورة المقاولاتية كبديل مهني، فضلا عن التشجيع والدعم المكتسب من البيئة الجامعية، وذلك من خلال استخدام نماذج إيجابية في التدريس، وتعزيز الصورة الإيجابية للمقاولاتية كبديل مهني، ينبغي أن تكون لهذه التدابير التأثير الإيجابي غير المباشر على السلوك المقاولاتية (سالمي، 2016، صفحة 121)،

11- نموذج الاستراتيجي للمقاول: (بلعيط، 2017، صفحة 8)

الشكل رقم (11.4): نموذج الاستراتيجي للمقاول



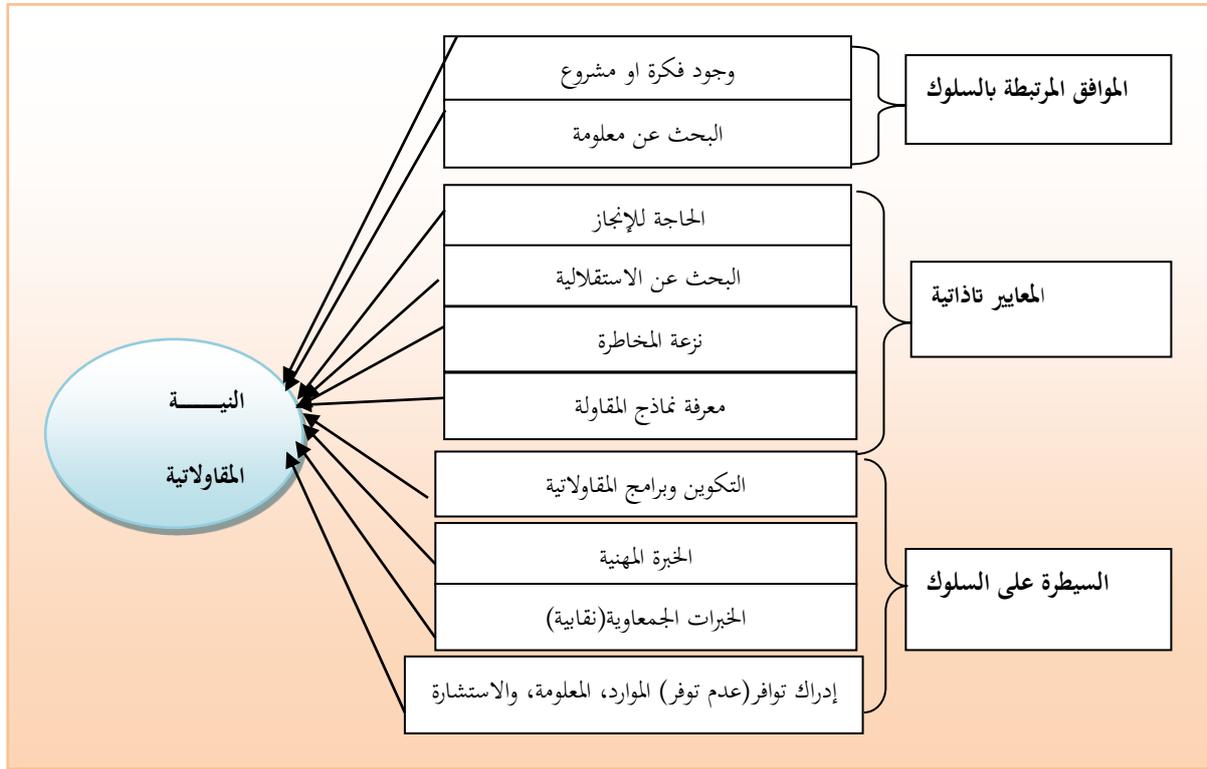
المصدر: (بلعيط، 2017، صفحة 8)

الفرد المقاول: يتركز هذا النموذج على الفرد المقاول لأنه المحور الأساسي في توليد النية والعزم على فعل المقاول، وهذا يتطلب منه إمتلاك بعض الخصائص النفسية والشخصية للمقاول، كما أن ملفه الشخصي مهم جدا فهو يمثل مؤهلاته وكفاءته وخبرته السابق. المحيط الداخلي: وضعية المقاول في إطار زمني محدد ويشمل الوضعية العائلية والمالية والإجتماعية. المشروع: لنجاح أي مشروع لابد أن يكون مبني على فكرة قابلة للتجسيد، لابد من توفير المطبات الأساسية للإنشاء.

محيط خارجي: هناك عوامل خارجية لها تأثير مباشر وغير مباشر لنجاح عمليات الإنشاء (الحكومة، الإقتصاد، الأمن...).

12- نموذج (Azzedine TOUNÉS, 2003)

الشكل رقم (12.4): نموذج Azzedine Touné (2003)



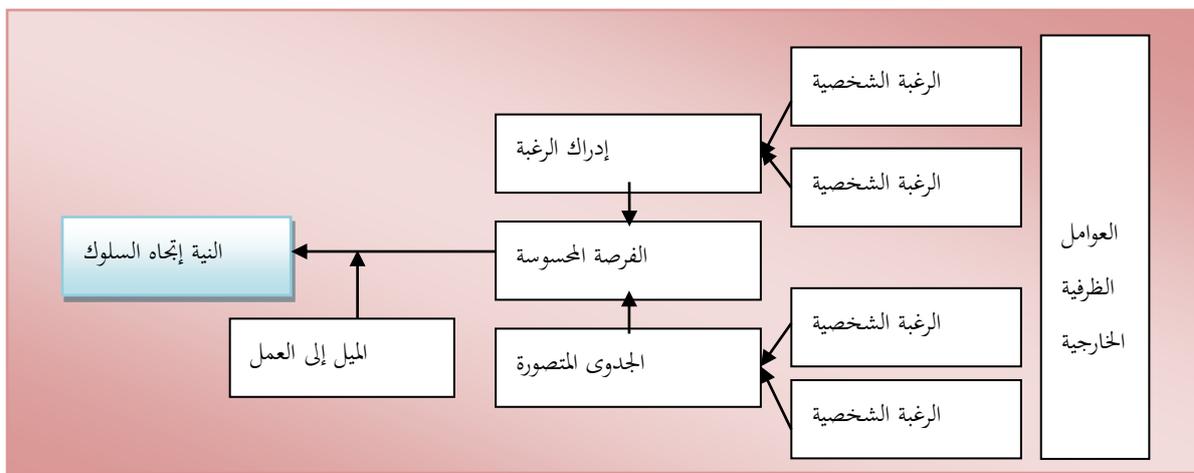
المصدر: (Tounés a. , 2003, p. 202)

من خلال إطار الأبعاد الاجتماعية للمقاولاتية لكل من الباحثين (A.Shapero et L.Sokol, 18982)، واستنادا إلى نظرية السلوك المخطط ل Ajzen (1991) يقترح Azzedine TOUNÉS (2003) نموذج يوضح العوامل المؤثر على التكوين النية المقاولاتية لدى طلبة تخصص علوم التسيير (بكالوريا + 5) وفقا لبرنامج وتكوين المقاولاتية (سالمي، 2016، صفحة 123) وبحسب الباحث إما التكوين المتخصص، أو الدعم والمرافقة لهدف تطوير الإدراكات، والموافق، والاستعدادات المقاولاتية، وتم استبعاد التكوين الذي هدفه الوحيد هو التحسيس بالمقاولاتية (قدايدي، 2017، صفحة 72) بنى الباحث دراسته على أساس دراسة Shapero et Sokolo (1982)، ونظرية السلوك المخطط ل Ajzen (1991)، بناءً على العرض الاستكشافي المبني على أساس النية المقاولاتية، واستكشافات في علم النفس الاجتماعي، وأيضاً في تأملات الخيارات الشخصية التي سمحت بتحليل المتغيرات التفسيرية للنية المقاولاتية وتقبلها، وأهداف البحث في الموضوع دمج ثلاثة مجموعات من المتغيرات (المواقف المرتبطة بالسلوك، المعايير الذاتية، وتصورات السيطرة السلوكية) لوصف وشرح نية المقاولاتية، وهذا نتيجة لعملية معرفية تملئها تأثير عدة عوامل وهي: وجود فكرة أو مشروع تجاري، البحث عن المعلومات من أجل إضفاء الطابع الرسمي على هذه الفكرة أو وهذا المشروع، الدافع للقيام بالعمل المقاولاتي (الحاجة إلى الإنجاز، والبحث عن الاستقلالي الذاتي)، توفر روح المخاطرة (الميل لتحمل المخاطر)، معرفة نماذج من رجال الأعمال، تصورات مهارات تنظيم المشاريع التي تنشأ

مع متابعة برامج أ والتكوين المقاولاتي، وإكتساب المهارات المقاولاتية الناتجة عن الخبرات المهنية والنقابية، وأخيرا تصورات توفر الموارد (المعلومات، المشورة، والموارد المالية). (Tounés a. , 2003, pp. 203-204).

### 13- نموذج 2000 Krueger

#### الشكل رقم (13.4): نموذج 2000 Krueger



المصدر: (Krueger N. , 2009, p. 58)

إدراك الرغبة: في علم النفس الاجتماعي الهوية الذاتية تشير إلى الجوانب البارزة والدائمة للفرد (Liñán, Ceresia, & Bernal, 2018, p. 4) فالجاذبية المدركة للسلوك المقاولاتي، هي تحديد الأفراد لإدراكهم لجاذبية أو عدم جاذبية أداء السلوك المقاولاتي، بالتالي هي الأقرب إلى التوقع (قدايدي، 2017، صفحة 69)، فقد أعطى أهمية كبيرة لإدراك الأفراد، وحسبه فإن إدراك الرغبات ماهي إلا المواقف المقاولاتية، والمعيار الشخصي في نموذج Ajzen، وإعتبر إدراك الجدوى هي فعالية الذات (بوسيف، 2018، صفحة 31) ويأخذ الفرد في هذه المرحلة فعل انشاء مشروعه كبديل محتمل للوضع الراهن.

الرغبة الشخصية: الرغبة الشخصية حسب kreuger تدمج بين عنصري الجاذبية من نظرية السلوك المخطط، "الموقف إتجاه الفعل" و"المعايير الشخصية"، عادة ما تكون متداخلة، ولكن من أجل الوضوح ناقشنا بشكل منفصل. القضايا المفاهيمية المتعلقة بالموقف إتجاه السلوك الذي يمكن توقعه، والمعتقدات نتائج السلوك (Ajzen & Fishbein, 2008, p. 2224) وهذا يفسر تصورات الفرد ما هو مرغوب فيه شخصيا، وترتبط هذه تصورات هذه الرغبة في جوهرها بالإهتمام بمجال المقاولاتية (Krueger & Brazeal, 1994). الموقف الشخصي إتجاه الأداء يفترض أنه يعتمد على نتائج البارزة المحتملة من ذلك السلوك (Krueger & Carsrud, 1993, p. 317)، ويتم توقع النوايا بشكل أقل من خلال مواقف معينة.

الجدوى المتصورة: هي النتائج والعوائد المتوقع أ والمتصور الحصول عليها وذلك مقابل الفعالية الذاتية المتصورة والفعالية الجماعية المتصورة، والجدوى المتصورة هي لاثتختلف كثيراً عن نظرية التوقع ليفيكتور فروم (Vroom, 1964)، بنفس الطريقة تشبه إلى حد كبير إلى رؤية (Shapiro & Sokol, 1982) حول الجدوى المتصورة، وعليه فرق بينها وبين الكفاءة الذاتية، لا تتضمن فقط الشعور بالقدرة، ولكن أيضا الإدراك حول التحكم في السلوك، أي أن أداء السلوك لا يعود إلى الشخص فقط (Liñán & Chen, 2006, pp. 4-5)، وحسب (Koubaa, 2011) تتكون الجدوى من تقييم الفرد لقدراته في مجال تنظيم المشاريع، من أجل أن يكون قادراً على تجسيد وترجمة نيته إلى الواقع (Koubaa s. , 2011, p. 6)

تشير إلى العلاقة بين الفرد والمحيط الاجتماعي، إذ تتميز هذه العلاقة بعملية البناء والتركيب، يقوم بها الفرد عم طريق الإدراك والفكر من خلال دمج موضوع خارجي بالمواضيع التي تم بناؤها (Gartner, 1993)

**الفعالية الذاتية:** الفعالية الذاتية هي قدرة الشخصية على تنظيم مجموعة من الأفعال وتنفيذها للوصول إلى الهدف المنشود، فهي تركز بشكل خاص على المهام وأنشطة أي إقتناع الفرد بتنفيذ السلوك وبنجاح (Ajzen, 2002, p. 667)،

للفعالية الذاتية علاقة إيجابية بالإنجاز غي مختلف المجالات، وتعتبر مثيراً مهما لدافعية الفرد لمواجهة مشكلاته وضغوطاته، بما يساهم في تحقيق أهدافه، فالسلوك الإنساني وبشكل أساسي على مايعتقده الفرد، عن فعاليته وتوقعه لمهارته السلوكية المطلوبة للتعامل الناجح، والكفاء مع أحداث الحياة (Banadura, 1997, p. 191)، ترتبط من الناحية النظرية والتجريبية بنظرية الإسناد التي شهدت إهتماماً متزايداً بأبحاث المقاولاتية (Krueger & Brazeal, 1994, p. 94)

**الفعالية الجماعية:** تعتبر الفعالية الجماعية إحدى السمات الشخصية، من أهم مواضيع علم النفس الاجتماعي، بإعتبارها مظهراً من مظاهر القوة الاجتماعية للفرد، ومدى إرتباط الفرد بالمجتمع المحيط به، فهي من الناحية النفسية تمثل الدافع الداخلي للفرد في الرغبة بتحقيق الذات عن طريق التأثير والسيطرة على الآخرين، فهذه القوة الاجتماعية تعطي لملكها مكاسب وإمميزات (مُجد المغازي، 2004، صفحة 470).

**المحول إلى العمل:** يمكن أن يتحول (الترعة المقاولاتية) إلى الميل نح والمقاولاتية إلى توجه مقاولاتي، ويفرق بعض الباحثين بين المرحلتين بوجود فكرة أو مشروع شخصي للفرد في مسار إنشاء مشروعه وهذا يعرف من خلال سعي الفرد للبحث عن المعلومات التي يمكن أن تساعده على تحسين وتشكيل فكرته (سلامي، 2008، صفحة 31).

**الفرصة المحسوسة:** أعتبر (Shane & Venkataraman) أن المقاولاتية مرهونة بوجود الفرصة، حيث إن الفرصة المقاولاتية هي الوضعية التي يستطيع من خلالها أن تتخذ آلية تنظيمية جديدة توفر فرصة للربح (Degeorge, Fayolle, & Randerson, 2018, p. 60)، وبشكل واضح ترتبط الفرصة بالربح واستعمل بعض الباحثين أن مصطلح (الفرصة الجيدة) وهي التي تتصف بأنها قابلة للتحقيق وتمثل حالة مرغوبة في المستقبل.

- النظرة الموضوعية: إكتشاف الفرص ووفق هذه النظرة فإن الفرص موجودة في البيئة، وما على الأفراد إلا محاولة إسقاط معلوماتهم ومعارفهم على البيئة لإكتشاف الفرص.
- النظرة الذاتية: صناعة الفرصة، فتعتبر أن ظروف الفرد وأفكاره هي من تصنع الفرصة بالبيئة تتأثر بسلوك الأفراد وبالتالي يجب على الفرد صنع الفرصة بدل البحث عنها في البيئة (الفقيه ح.، 2017).

## خلاصة الفصل:

تطرقنا فيما سبق لبعض تعاريف المقاولاتية والمقاول والمدارسها، هي تعاريف متنوعة الجذور والخلفيات والإهتمامات، فأظهرت تلك التعريفات أهمية إدراك المقاولاتية كعملية متكاملة، والمقاول كشخص يتمتع بعدد من الخصائص التي تجعل منه شخصاً متميزاً طموحاً ومغامراً وينظر للأمور بشكل مختلف، يحلم بالتفوق النجاح، مثابري جمع الموارد وتوافقها في خلق القيمة، يصب وإلى تحويل أفكاره إلى حقيقة مرحة، على شكل مشروع تجاري قانوني، سواء لحسابه الخاص أم لحساب المنظمة التي ينتمي إليها (مُجد ع.، 1999، صفحة 35)

كما تطرقنا في هذا الفصل إلى أهم النماذج المقاولاتية المفسرة للحدث المقاولاتي، التي تعطي أهم المراحل التي يمر بها المقاول في إنشاء مشروعة، والتكبير على المرحلة الأولى قبل البروز المقاولاتية، وهي مرحلة النية، بإعتبارها أصل وأساس أي عمل، في الأخير استعرضنا متغيرات النموذج النظري للدراسة.

# الفصل الثاني

## الدراسات السابقة

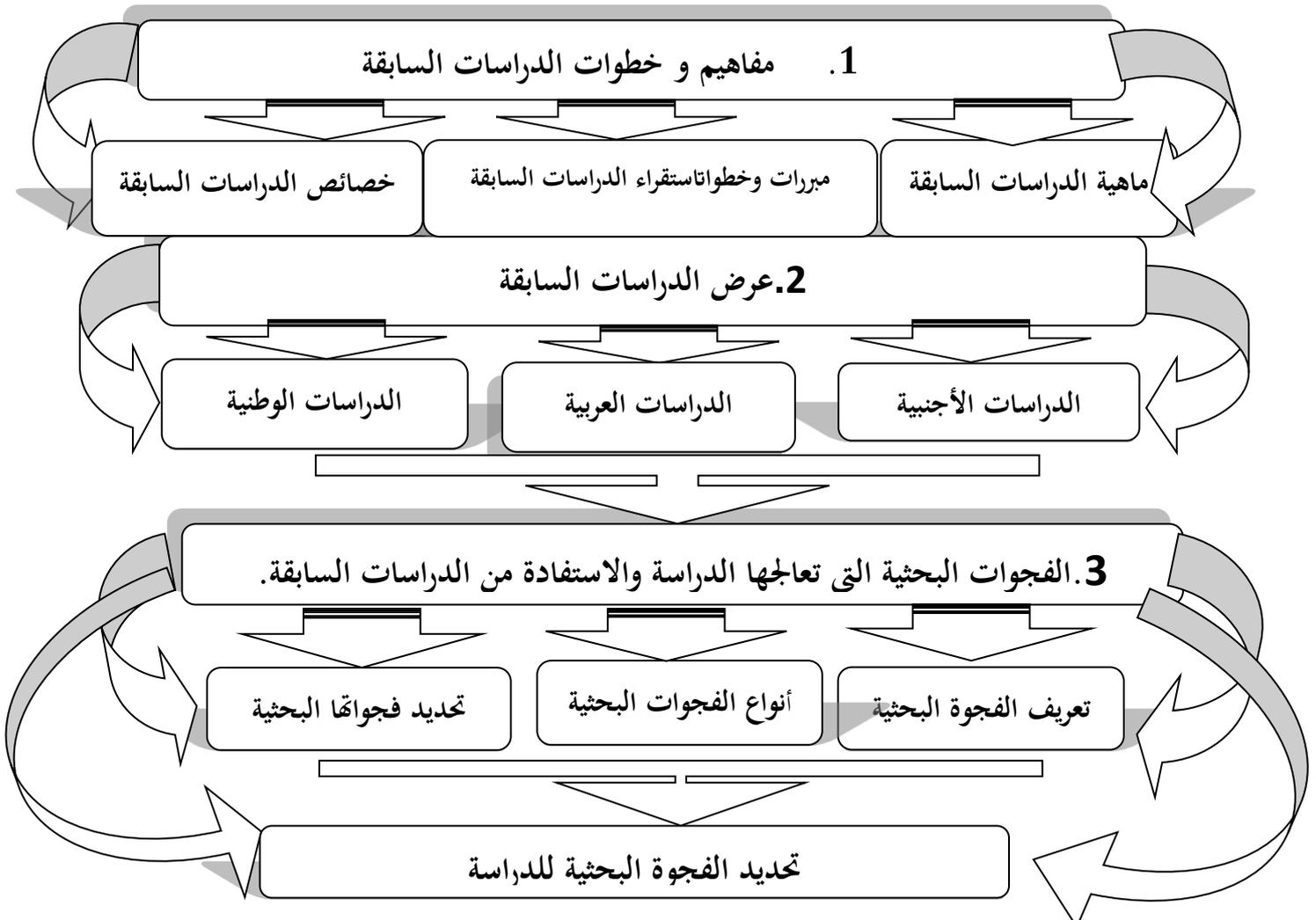
" أحرص قبل أي خطوة تغيير في حياتك أن يكون حجم الفجوة معقولاً بين وضعك الحالي  
و الوضع الذي تريد تحقيقه "

طارق السويدان

هناك العديد من الدراسات السابقة التي تطرقت لموضوع النية المقاولانية، وتناولته من زوايا مختلفة، وقد تنوعت هذه الدراسات بين دراسات عربية ودراسات أجنبية، فهذه الدراسة تزخر بقاعدة للبيانات المعرفية التي سيتم الاستناد عليها في ضبط المفاهيم النظرية والأدبيات المتعلقة بنماذج تفسير السلوك المقاولاتي، خصص هذا الفصل لعرض جملة من الدراسات التي تم الاستفادة منها مع الإشارة إلى أبرز ملاحظاتها، مع تقديم تعليق عليها يتضمن جوانب الإتفاق والإختلاف وبيان الفجوة العلمية التي عالجتها هذه الدراسات، ونشير إلى أن الدراسات المختارة لمدة عقد من الزمن حوالي من سنة 2010 إلى 2020، وهذا لمعرفة التطور التاريخي لنية المقاولانية مع تطور النماذج، وتم التركيز على الدراسات الحديثة خلال أربع سنوات الأخيرة.

نظرا لثراء الموضوع بالمراجع، إرتأينا تكثيفا للبحث، حتى يتم حصر المعلومات التي سيتم إدراجها في الأطروحة وتم تصنيف الدراسات إلى ثلاثة أنواع هي الدراسات الأجنبية والدراسات العربية والدراسات الوطنية، أما من الناحية اللغوية فهي دراسات باللغة العربية، ودراسات باللغة الأجنبية الفرنسية أو الانجليزية.

فيما يلي نقدم عرضا لهذه الدراسات، ثم نتطرق إلى جوانب الإتفاق والإختلاف بينها وبين دراستنا الحالية، ثم نوضح الفجوة العلمية لدراستنا من خلال التعرف على إختلاف دراستنا الحالية عن الدراسات السابقة، وأخيرا الاستفادة من الدراسات السابقة في الدراسة الحالية، والحصول على القيمة العلمية لهذه الدراسة وبناء على ماسبق تم تقسيم هذا الفصل إلى مباحث كما هو مبين أسفله:



المبحث الأول: مفاهيم عن الدراسات السابقة.

نستعرض في هذا المبحث على بعض التعاريف المتعلقة بالأدب النظري، والدراسات السابقة وأهم خصائصها وأبرز التحليلات والعمليات النقدية المستخدمة في دراسات العلوم الاجتماعية، كما نقف على أهمية استعراض واستقراء الدراسات السابقة في البحوث العلمية.

### المطلب الأول: ماهية الدراسات السابقة

تعرف المراجع الأدبية للدراسات السابقة بأنها تلخيص أو تجميع أهم ما توصلت إليه البحوث السابقة في موضوع الدراسة، على أنها الجهود البشرية السابقة التي بحثت في الموضوع نفسه، أو في موضوع مقارب له، أو شمل زاوية من زوايا موضوع الدراسة، في ظروف بيئية مختلفة، تكون ذات قيمة علمية المسح الشامل والاستعراض للدراسات المتاحة بشكل علمي دقيق والتي تعالج السؤال البحثي معين، هو ملخص، تحليل، تقييم للدراسات السابقة والمتعلقة بالدراسة أ وبحث ما، وشرح لما تم التوصل إليه من إجراءات ونتائج للبحوث (Wolverhampton، 2018) كما تعرفها جامعة تورونتو وعلى أنها المسح الأدبي لكل ما تم كتابته حول موضوع معين (نظرية أ وإشكالية بحثية)، قد يوفر قاعدة بحثية من المعلومات لتسهيل العمل، فهولاً يعبر فقط عن قائمة من المصادر فه ويعني الكثير بالنسبة لأي دراسة، كما يضيف البعض أن مراجعة الأدبيات السابقة يساهم في توسيع دائرة المعلومات والتثقيف والفهم الجيد لموضوع ما، هذا قبل تحديد مشكلة الدراسة، هوفصل مهم في الأطروحة حيث يكون الغرض منه هو توفير خلفية ومبررات للبحث المراد القيام به (Danson & Arshed, 2014) بمعنى آخر الدراسات السابقة هي مصادر للمعلومات ومورد لإثراء الدراسة البحثية، فالمعرفة تبنى بشكل تراكمي والاستناد على ما سبقها من دراسات، فهي إمتداد لما تم التوصل إليه من معرفة سابقة، هي تسمح بمعرفة جيدة بالموضوع والإحاطة الشاملة بالبحث العلمي (حسين، 2020) فهي بذلك تشمل كل الدراسات ذات الصلة المباشرة مع الموضوع البحثي، تكون منشورة في قواعد البيانات العلمية، ويجب أن تكون ذات رصيد علمي قيم وتتميز بالمسح الشامل لما تم البحث فيه وكتابه من دراسات وبحوث علمية، التي تعكس العلاقة المباشرة أو غير المباشرة بالدراسة المعنية، فهذه الدراسات السابقة تتم بشكل نقدي وتجميعي، لاستخلاص الخلاصات العامة منها (يوسف، 2019) كما يعرفها البعض على أنها الجهود السابقة لباحثين في موضوع ما وله علاقة مباشرة أو غير مباشرة في دراسة ما، قد يكون في شكل منشورات علمية مطبوعة أو مسموعة في محاضرات أو مقدمات في تظاهرات علمية وأيام دراسية بهدف المساهمة العلمية، وتحترم قواعد النشر العلمي (سوفي، 2018).

### المطلب الثاني: خصائص الدراسات السابقة.

من خلال التعاريف السابقة يمكن استخلاص بعض الخصائص الفكرية لاستقراء الدراسات السابقة و يمكن حصرها فيما يلي:

- الدراسات السابقة لا يمكن أن تكون في شكل ملخص وصفي سردي للأدبيات المتاحة.
- عرض توضيحي موضوعي وليس إختياراً لدراسات تعكس وجهة نظر الباحث.
- هي تحليل نقدي بناء لمعرفة الإشكالية البحثية المتعلقة بدراسة ما.
- توظيف لمعارف وحجج الآخرين بشكل منطقي ومنظم.
- حصر الدراسة وتأطيرها بشكل محكم ومضبوط بإختيار الأدبيات ذات الصلة بالموضوع. (Tanczer, 2009)

- الشمولية: جمع الدراسات السابقة من كل المصادر المتاحة للإحاطة بكل الدراسات الأدبية السابقة.
- التوثيق الكامل: السماح للأخريين بتتبع المسار البحثي للدراسة حتى الخاتمة واستخلاص النتائج منها.
- إنتقائية: تسمح باستخدام الاستراتيجيات البحثية المناسبة لتحديد العناصر والدلالات المفتاحية.
- البحث عن الصلة: تسمح بالتركيز على البيانات ذات الصلة وإختيار التوليفة الجيدة من المواضيع والأفكار.
- الموازنة: القيام بموازنة بين الأفكار والآراء المختلفة.
- نقدية: فهي تقوم على نقد الأدبيات السابقة.
- تحليلية: تسمح بتطوير الأفكار الجديدة والفهم الجيد بالاستناد على الأدلة السابقة (Bolderston, M.R.T.(T), BSc, MSc, & FCamrt, 2008)

### المطلب الثالث: مبررات وخطوات استقراء الدراسات السابقة

في هذا المطلب نقف أمام مبررات ودوافع استقراء الدراسات السابقة، والخطوات الواجب إتخاذها، للقيام بمسح شامل لها وتحليلها تحليلًا إجرائيًا ونقديًا لكل الجوانب المكونة للبحث، حتى نستطيع معرفة أهم الثغرات العلمية

#### 1- مبررات الإشارة للدراسات السابقة

لا يمكن للباحث الإنطلاق في بحثه من نقطة الصفر، ولهذا فإن الدراسات السابقة لها أهمية بالغة، وللباحث عدة دوافع ومبررات لاستعراضها في بحثه سواء للباحث في حد ذاته أو للقراء، فهناك عدة دوافع لاستقراءها نذكر منها على سبيل الحصر:

- صياغة الإشكالية بشكل شمولي حتى لا تكون معالجة من قبل بنفس المضمون والمنهج
- الاستفادة من حدود الدراسات السابقة ومحاولة إيجاد الحلول ومواجهة العراقيل والأخطاء السابقة.
- إثراء موضوعه بالمصادر والمراجع القيمة والتي لم يطلع عليها في السابق. (حسين، 2020)
- معرفة الفراغات وجوانب القصور التي لم تتناولها الدراسات السابقة، أو مايسمى بالفجوة المعرفية *gap of knowledge*.
- قاعدة إنطلاقة أعلى أي دراسة سواء كانت نظرية أو تطبيقية وفي مختلف التخصصات.
- تزويد الباحث بأفكار ومقاربات جديدة، والبحث عن طرق جديدة في الدراسة البحثية الجارية، ويساعد في بناء نظريات جديدة مستندا على ماسبق؛ (Snyder, 2019)
- تحديد الإشكالية بوضوح وسياقات الموضوع، بالإضافة إلى صياغة التساؤلات والفرضيات.
- الاستفادة من المنهجية العامة للدراسات السابقة
- تساعد على تحديد المفاهيم الأساسية للبحث وتعريفها إجرائيًا.
- تساهم في بناء وتصميم أفكار واضحة عن موضوع البحث والتعرف على أبرز العناصر المراد الإشارة إليها (سويفي، 2018).
- مقارنة المنهج والأدوات المساعدة لمعرفة وقياس متغيرات الدراسة.
- إيجاد علاقات بين الأفكار النظرية والمشكلات وأسئلة الدراسة.
- إتلاك قاعدة معرفية تمكن الباحث من تمويل بحثه فكريًا. (hart, 2018) والشكل البياني التالي يوضح أهمية استقراء الدراسات السابقة.

## 2- خطوات استقراء الدراسات السابقة

تتحد الاجراءات العلمية التي يقوم بها الباحث في استعراض الدراسات السابقة من خلال الخطوات التالية: (مُجّد س.، 2019، الصفحات 107-108)

أ- حصر عدد الدراسات والأبحاث التي عالجت موضوع الدراسة من قبل.

ب- استعراض كل دراسة بدقة على حدة وفق المنهجية التالية:

✓ اسم صاحب الدراسة وتاريخ النشر.

✓ كتابة عنوان الدراسة.

✓ كتابة نوع الدراسة (رسالة ماجستير، أطروحة، مقال علمي في مجلة علمية، مقال مؤتمر....).

✓ أهداف الدراسة.

✓ الأدوات المستخدمة في جمع البيانات، وأسلوب التحليل الذي إعتد عليه الباحث في الدراسة.

✓ أهم النتائج المتوصل إليها، والفجوة البحثية للدراسة، في هذه الفقرة يقوم الباحث بعرض أوجه التشابه وأوجه الاختلاف

بين الدراسات السابقة ودراسة كل على حدة، والبعض يستعرضها عموماً ويعرض أوجه الاختلاف وأوجه التشابه. وماهي

الآراء المختلفة لكل الباحثين ومن خلال هذه النتائج يمكن تحديد الفجوات البحثية فقد تكون هناك إغفال لبعض

العناصر أ وقد يقترح بعض الباحثين أبحاث مستقبلية وفق الحدود التي صادفها الباحث. (ridley, 2012).

ت- ترتيب الدراسات السابقة باستعراضها بعدة طرق منها:

• تصنيف حسب متغيرات البحث والأمورها يتعلق بمجال الدراسة على سبيل المثال يقول: دراسات إدارية، دراسات

إجتماعية.. الخ، ولا بد أن تكون لهذه الدراسات صلة بالدراسة الحالية، وسيتم الإفاداة منها في كتابة النتائج النهائية بنتائج

الدراسة الحالية.

• تصنيف الكرونولوجي (الزمني) حسب تاريخ النشر: من الأحدث إلى الأقدم أوالعكس.

• حسب اللغة: الدراسات العربية الدراسات الأجنبية.

• حسب محل الدراسة: دراسات محلية أو وطنية، دراسات إقليمية، دراسات أجنبية..

• التصنيف وفق النتائج المتوصل إليها من حيث التأييد أوالمعارضة(سوي، 2018).

التصنيف وفق النظرية هذه التصنيف يعتمد على معارضة النظريات والنماذج(mccombes, 2019).

## 3- طريقة إختيار الدراسات السابقة للدراسة الحالية:

هناك عديد من الدراسات السابقة التي تطرقت لموضوع النية المقاولاتية، وتناولته من زوايا مختلفة، قد تنوعت هذه

الدراسات بين دراسات عربية ودراسات أجنبية، فهذه الدراسة تزخر بقاعدة للبيانات المعرفية التي سيتم الاستناد عليها في ضبط

المفاهيم النظرية والأدبيات المتعلقة بنماذج تفسير السلوك المقاولاتي، خصص هذا الفصل لعرض جملة من الدراسات التي تم

الاستفادة منها مع الإشارة إلى أبرز ملامحها، كذلك تقديم تعليقا عليها يتضمن جوانب الإتفاق والإختلاف وبيان الفجوة العلمية

التي عالجتها هذه الدراسات، ونشير إلى أن الدراسات المختارة لمدة عقد من الزمن حولي من سنة 2010 إلى 2020، هذا المعرفة

التطور التاريخي لنية المقاولاتية مع تطور النماذج، حيث تم التركيز على الدراسات الحديثة خلال أربع سنوات الأخيرة

تم الحصول على هذه الدراسات بعناية من مختلف محركات البحث العلمي من مختلف محركات ومن أهم المواقع التي تم الحصول عليها من الدراسات.

- Googelscholar، من خلاله تم الحصول على بعض الدراسات العربية والأجنبية
- موقع المنصة الجزائرية للمجلات العلمية asjp من خلالها تم تحميل المقالات الجزائرية المختارة.
- موقع (Système National de Documentation en sndl) من خلالها تم تحميل الأطروحات الوطنية من خلال بوابة

**Le PNST:** PORTtail National de Signalement des Thèses est un dispositif global d'accès à la production scientifique des chercheurs en matière de thèse، كما تم الدخول من خلاله لمختلف قواعد البيانات العالمية منها دار المنظومة، قاعدة المعلومات العربية المتخصصة في العلوم الإدارية والعلوم المرتبطة بها وغيرها.

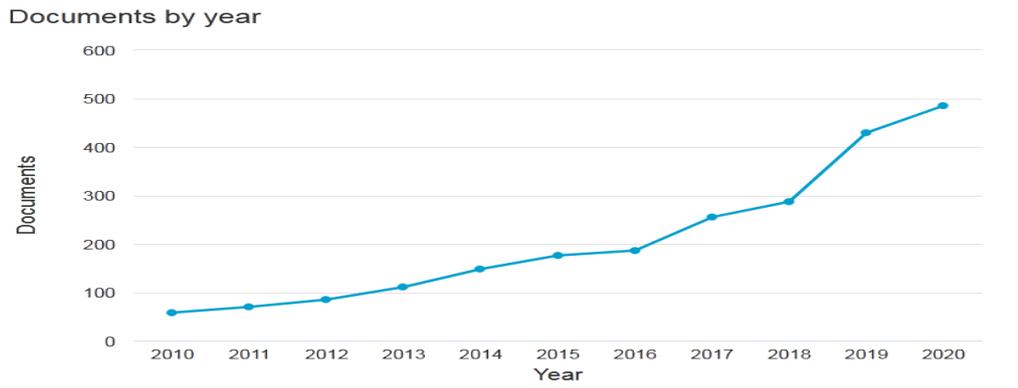
- وأيضا أهم شيء تم الدخول من خلالها لموقع Scopus، الذي تم إختيار منه معظم الدراسات الأجنبية.

#### الجدول رقم (04): تطور الدراسات السابقة

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
المقالات	58	70	85	111	148	176	187	259	285	424	484

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على إحصائيات Scopus

#### الشكل رقم (5): عدد المقالات المنشورة حول النية المقاولاتية في موقع Scopus من 2010 إلى 2020



المصدر: موقع Scopus

بعد جمع كم معتبر من الدراسات تم فرزها بعناية وبمساعدة برنامج (Publish or Perish)، هذا من أجل إختيار الدراسات التي لها أكبر معامل تأثير والتي تم الاستعانة بها من قبل.

في الأخير تم إختيار ثلاثين (30) دراسة مقيسة إلى 10 دراسات لكل من الدراسات الأجنبية، والدراسات التي أجريت في الدول العربية، والدراسات التي أجريت محليا.

المبحث الثاني: عرض أهم الدراسات السابقة.

يهتم هذا المبحث بالدراسات العربية منها المحلية والإقليمية والدولية التي إهتمت بدراسة النية المقاولانية، كما سيتم مناقشة الدراسات وتحديد العناصر التي يمكن الاستفادة منها وتوظيفها في بحثنا، استنادا للفجوات البحثية.

الجدول رقم (05): توزيع العينة حسب نوعية الدراسة:

التصنيف	العدد	النسبة	التصنيف	العدد	النسبة	
نوع الدراسة	أطروحات	04	13.33%	2011	03	10.00%
	مقالات	26	86.67%	2012	00	00.00%
	مجموع	30	100%	2013	03	10.00%
محل الدراسة	دراسات أجنبية	10	33.33%	2014	01	3.33%
	دراسات عربية	10	33.33%	2015	01	3.33%
	دراسات وطنية	10	33.33%	2016	02	6.67%
	مجموع	30	100%	2017	03	10.00%
لغة الكتابة	باللغة الإنجليزية	11	33.00%	2018	06	20.0%
	باللغة الفرنسية	10	33.33%	2019	05	16.67%
	باللغة العربية	09	36.67%	2020	06	20.00%
	مجموع	30	100%	مجموع	30	100%

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الدراسات السابقة المستعملة

المطلب الأول: الدراسات الأجنبية

1- دراسة (Jakopec , Miljković, & Sušan, 2013) المعنونة:

### Predictors of Entrepreneurial Intentions of Students of Economics Publié à Journal Studia Psychologica

تقترح هذه الورقة البحثية تفسير ميول ريادة الأعمال لدى طلبة ليسانس وذلك باستخدام نظرية السلوك المخطط والحدث المقاولاني للمقاولانية المقتبسة من نموذج (Krueger, 1982)، والمطورة من طرف Shapero & sokol، حيث أنّ مؤيدي هذه النظرية اعتبروا أن النية المقاولانية تتأثر بعاملين أساسيين هما الكفاءة الذاتية والرغبة الذاتية، وإدراك الجدوى، الميول المقاولاتي، وأهمية هذه الدراسة تتمثل في إتخاذ القرار بشأن القيام بإنشاء مؤسسة، هو وأمر جد معقد كونه لا يخضع بالأساس إلى عمليات عقلية دقيقة، وعلى هذا الأساس تم دراسة السلوك المستقبلي للمقاولانية لدى طلبة الماستر من خلال النموذجين المذكورين سابقا، الهدف العام من البحث هو تحديث مجموعة من المتغيرات المعرفية التي تساهم في إدماج تفسير النية المقاولانية لدى الأفراد في الميدان الأكاديمي، وكيف يمكن لهذه النوايا أن تتحول إلى أفعال حقيقية.

تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي بتركيز على تحليل الإرتباطات المتزامنة بين متغيرات الدراسة لخصر التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للعوامل المفسرة (إدراك الرغبة، الجدوى المتصورة، الكفاءة الذاتية، والميول)، تم دراسته على مجتمع الممثل من طلبة

ليسانس بجامعات السلوفاكية، وتم إختيار عينة عشوائية متمثلة من 315 طالب، موزعة بين 129 طالب من كلية العلوم الاقتصادية بجامعة Rijeka، و129 طالب من كلية العلوم الاقتصادية بجامعة Osijek، و44 طالب من كلية العلوم التطبيقية بجامعة VERN، تم الإعتماد على الاستبيان كأداة رئيسة لجمع البيانات الأولية، وتم تصميمها وفق مقياس ليكرت الحماسي، وتكونت الاستبانة من 61 فقرة موزعة على 04 أبعاد كما يلي (11 إدراك والرغبة، 12 الكفاءة الذاتية، 18 إدراك الجدوى، 20 الميول)، والطريقة المستخدمة في التحليل الإحصائي كانت نموذج المعادلات البنوية باستخدام مخرجات برنامج Statistica، طريقة النمذجة البنائية بالمعادلات الهيكلية (SEM)، وإختبار الفرضيات البحث تم الاستعانة بنتائج الإحصاء الوصفي والإرتباطات (r) بعد التأكد من ملائمة النموذج من خلال إثبات حسن المطابقة بمختلف المؤشرات (NFI. CFI ; GFI ; TLI ; AGFI ; RMSEA ; SRMR).

أظهرت نتائج الدراسة، التي أقيمت على عينة الدراسة، أن النموذجين لـ Shapero & sokol، 1998 ونموذج Ajzen 1991 يصلحان في تفسير أغلب السلوكيات المقاولانية للطلبة، وكانت نتائج الإرتباط المسجلة بين متغيرات النموذج النظري تحت مستوى المعنوية، (أقل من 0.05) ويشير هذا معامل الإرتباط العلاقة بالموجودة بين المتغير المستقل والمتغير التابع، في العلاقات المباشرة والغير المباشرة، وأعطت النتائج أن تقييم الذاتي للميول القدرات الريادية والرغبة، تساهم بشكل إيجابي في تفسير النوايا في تنظيم المشاريع، بالإضافة إلى ذلك وجد أن الميول والقدرات الريادية تؤثر بشكل غير مباشر فقط من خلال الكفاءة الذاتية والجدوى المتصورة.

2- دراسة (Bony, 2014) المعنونة:

## Determinants · Psychosociologiques de l'intention Entrepreneuriale chez les Etudiants Ivoiriens; Thèse de Doctorat ; de l'Université de felixhouphouetboigny

الهدف من هذه الأطروحة هو تحديد بعض العوامل النفسية الإجتماعية لنية المقاولانية للطلبة الإفواريين، وهذا بقياس التقدير الذات وتمثيل البيئة والمستقبل المهني، التي لها تأثير في تحديد النية المقاولانية، ولهذا الغرض طور نموذج إفتراضي لدراسة الحالة مكون متغيرات تابعة المتمثلة في (الرغبة في التصرف، الموفق إتجاه السلوك، الجدوى المتصورة)، على المتغير المستقل النية المقاولانية وهذا بناء على نموذج (Ajzen, 1991)، من ناحية ومن ناحية أخرى توسيع في أبعاد المتغيرات من خلال تمثيل المستقبل المهني، وتمثيل البيئة المقاولانية بدمج النموذج السلوك المخطط مع نموذج (Tounes, 2006) من ناحية أخرى.

تم استخدام المنهج التحليلي، لتطبيق الدراسة تم إختيار 15 مؤسسة جامعية من أصل 150، أي بمعدل مسح (10%)، حيث شمل المجتمع 64797 طالباً حيث يمثل الطلبة الإفواريين (93.83%) مقابل (1.94%) من جنسيات أخرى، كما أن عدد الذكور بلغ 64.71% طالب، وأن جامعة CBCG Cocody ضمت (77.04%) من إجمالي المؤسسات المختارة، تم إختيار عينة من هذا المجتمع وقدرها 500 طالب من المدارس الكبرى في أبيدجان وهي من جنسيات إفوارية وغير الإفواريين قامت بدورات مختلفة في مجال المقاولانية، وتم تطوير استبيان مكون من مجموعة جزئين الجزء الأول خاص بالمعلومات الشخصية يضم الجنس، العمر، الخبرة في تنظيم المشاريع، مدة التدريب، الفئة الإجتماعية للوالدين، المستوى الدراسي،

والجزء الثاني خاص بالأسئلة حول متغيرات الدراسة، تم الاستعانة ببرنامج الإحصائي SPSS لقياس جودة الأداة، بالنسبة للاستبيان، وتحليل العامل لإختبار العوامل (APC)، والإنحدار المتعدد لإختبار الفرضيات.

أظهرت النتائج أن تمثيل بيئة ريادة الأعمال، وتمثيل المستقبل المهني من المحددات الهامة للنية الريادية للطلاب الإيفوريين، ولفهم نية تنظيم المشاريع المقاولاتية، وطريقة إختيار المسار المهني للطلاب لابد من دراسة بيئة الأعمال

3- دراسة (Tchagang E. , 2017) بعنوان:

### Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants

camerounais, Publié à Journal Management & Sciences Social

الغرض من هذه الدراسة هو العثور على العوامل التفسيرية للنية المقاولاتية لمجموعة من طلاب الكاميرون، من خلال دمج النموذجين الرئيسيين للنية المقاولاتية وهما نموذج (Shaoero, 1982) ونموذج (Ajzen , 1991)، حيث تم استخدام المنهج التحليلي بتركيز على تحليل الإرتباطات المترامنة بين متغيرات الدراسة لحصر التأثيرات النسبية للعوامل المفسرة إدراك الرغبة والجدوى الجدوى المتصورة)، وذلك عن طريق التعرف فيما إذ كان لهذه المعايير دور تفعل النية إنشاء مشروع خاص به، كما درست الميل للعمل المقاولاتية ودور في تعديل العلاقة بين العوامل السابقة مع النية المقاولاتية، تمت الدراسة على عينة مكونه من 611 طالباً بجامعات دوالا وياوندي 1 وياوندي 2، حيث تم تطوير استبيان يتألف من ستة أبعاد تتعلق (الرغبة في العمل، المعايير الإجتماعية، الفعالية، السيطرة السلوكية، الفعالية الذاتية) بإعتبارها متغيرات مستقلة والنية الريادية متغير تابع، والميل المقاولاتي كتغير معدل، وتم التحقق من صدقها مسبقاً، حيث استخدم مقياس ليكارت السباعي كسلم للقياس للاستبيان، هذا لجمع البيانات الأولية، وتم توزيعه على عين مكونه من 611 وتم استرجاع 545 استبانة صالحة.

خلصت النتائج أن الرغبة الذاتية والمعايير الإجتماعية تفسر بشكل كبير نوايا الطلاب، لكن إدخال الجدوى المتصورة لها تأثير ضئيل، إضافة متغيرات جديدة (بيئة الجامعة والسمات الشخصية)، لها تأثيرات هامة على النوايا، حيث إن طلبة الأعمال التجارية من جامعة هامشي لهم نوايا مقاولاتية عكس طلبة الإعلام الآلي من جامعة ياوندي، كما أثبت أن الميل المقاولاتي يلعب دوراً المعدل بين المتغيرات المستقلة والنية المقاولاتية، وعليه استخلص أن نماذج (Shapero, Ajzen, و krueger) حقاً نماذج تفسر نوايا السلوك المقاولاتي نماذج.

4- دراسة (Jose & Alexander, 2018) المعنونة:

### Determinantes de la intención emprendedora en estudiantes

universitario estudio ; GUESSS Colombia, Publié à RevistaEspacios

توضح هذه المقالة العوامل المحددة لنية تنظيم المشاريع المقاولاتية في جامعات كولومبيا، يتم دراسة النية للطلاب وفق نظرية السلوك المخطط (TPB) من خلال متغيرات (إدراك الرغبة، السيطرة السلوكية المدركة، والفعالية الإجتماعية المتصورة، وكذا سمات الشخصية الرئيسة، وأيضاً لدوافع لنهج السلوك المقاولاتي، كذلك تأثير الأسرة، والسياق الإجتماعي للطلاب.

تمت الدراسة على مجتمع طلبة جامعات في دولة كولومبيا، والمقدرة بـ 22 جامعة مختلفة في ذات الدولة وأختير منها عينة عشوائية مقدرة بـ 801 طالب، من 6 جامعات، وتم استخدام الأسلوب الوصفي من الناحية النظرية، واستخدام استبيان لجمع

البيانات يتبع تحليل الوصفي للعوامل المحددة لنوايا المقاولاتية لطلاب الجامعات، وتم استخدام استبيان إلكتروني قدم عبر الأنترنت باللغة الإنجليزية، ويحتوي على 16 مجموعة من الأسئلة متعددة الخيارات من خماسي وسباعي الدرجات.

خلصت نتائج البحث إلى أن الدوافع الشخصية تؤثر إيجابياً على الطالب ليكون مقاولاً في كولومبيا، ذلك لأن القدرة على إتخاذ القرارات، والاستفادة من إحتياجاتهم الإبداعية، وإنشاء شيء ما، هذا يعني أن المقاولاتية أسلوب حياة وتمنحهم الاستقلال من حيث صنع القرار، واستغلال مواهبهم ومهاراتهم في خلق مشاريع جديدة، وأن القوة الريادية لدى الطلاب الجامعات، علاوة على ذلك النية المقاولاتية تبرز القيم المجالات الدراسة في العلوم الإدارية، والعلوم الطبيعية ويظهر فيما متشابهة بين الإناث والذكور، وفيما يتعلق بالسياق الجامعي، وتشير الدراسة إلى أن الطلاب الكولومبيين يتلقون خيارات في التدريب المقاولاتي، إما من خلال الدورات الإختيارية أ والإلزامية في مناهجهم، ومع ذلك أظهرت الدراسة أن الطلاب يقضون عادة نسبة منخفضة من الوقت في الدراسة، كما أنه وجد أن التعليم المقاولاتي وبيئة تنظيم المشاريع التي تقدمها الجامعات في كولومبيا له تأثير على نية المقاولاتية، لذلك الدراسة تقترح أن البلاد بحاجة إلى تحسين فعالية تعليم المقاولاتي في توليد المشاريع المقاولاتية والتي لها تأثير كبير على المستوى الإجتماعي والإقتصادي، ومن ناحية أخرى البيئة الأسرية ليست لها تأثير كبير لنوايا المقاولاتية، على الرغم من أن أكثر من نصف الطلاب لديهم أحد الوالدين أو كلاهما يعمل لحسابه الخاص، وهذه النتائج تشجع المزيد من البحث العلمي حول أسباب عدم وجود تغيرات في النية المهنية لهذا الطلاب، مقارنة بين الدراسة والتقارير الدولي GUESS 2013/2014، كما أن الطلاب الكولومبيين لديهم إدراك أقل للمخاطر حول كونهم مقاولين، كما أن التصورات الإجتماعية تدعم المجموعات المحيطة بالطلاب بأن قوة نية الطلاب في تنظيم المشاريع تتناسب عكسياً مع تطوير مهاراتهم، بالإضافة إلى ذلك تنص على أن التصورات الفئات الإجتماعية للمقاول أكثر جاذبية في إقتصاديات متقدمة منه في الإقتصاديات النامية.

5- دراسة (Liñán, Ceresia, & Bernal, 2018) بعنوان:

### WhoIntends to Enroll in Entrepreneurship Education? Entrepreneurial SelfIdentity as a Precursor, Publié à Entrepreneurship Education and Pedagogy

المعنى من هذه الورقة إختبار جذب الهوية الذاتية لريادة الأعمال، حيث معظم الدراسات السابقة تعتبر الهوية الذاتية نتيجة، عكس لهذه الدراسة التي إعتبر الهوية الذاتية هي منطلق للتنبؤ بالسلوك المقاولاتية، تتبع هذه الدراسة الوصفي التحليلي، من خلال تطبيق نموذج نية المقاولاتية، من أجل فهم أفضل العوامل التي تؤثر على تصورات المشاريع المقاولاتية، من خلالها فهم النوايا المقاولاتية، وذلك بتطوير نموذج (and ChenLiñán) تم إختبار الفرضيات على عينة من طلاب وخريجي جامعة حكومية في جنوب إيطاليا وكان عدد المسجلين 106، تم إختيار 89 فرد، تم استبعاد طالب واحد وعليه كانت العينة 88 طالباً شارك في تعليم المقاولاتي أو تجربة عمل حر، تم تصميم الاستبيان على ضوء الدراسات السابقة، حيث قسمت الاستبانة إلى خمسة أقسام (النية المقاولاتية، الجدوى المتصورة من التعليم المقاولاتي، التعلم المقاولاتي، الخبرة المهنية، البيانات الديمغرافية).

كانت النتائج مرضية بشكل عام، مما يشير إلى أن النموذج ربما يكون مناسباً لدراسة النية المقاولاتية، وتم تقييم الدورات التكوينية، بمقارنة المباشرة للمشاركين في البرنامج مع غير المشاركين، ولو سبق لهم العمل المقاولاتي، حيث أظهرت نتائج معدلات البدء للفئة المشاركة، لكن هذا ليس دليلاً على فعالية البرنامج، مع ذلك قد وجدت بعض الاختلافات التي تشير إلى المتغيرات الديمغرافية التي تشير إلى أن التصورات الذاتية الأولية للمشاركين في تعليم ريادة الأعمال، قد تختلف أهمية النسبية لكل مسابقة في التكوين النية، إذ تتجلى الخصوصيات الوطنية في طريقة فهم الناس للواقع وتحويله إلى تصورات نح والمقاولاتية، وبالتالي تؤثر على التصورات الشخصية، والهوية الذاتية، عليه تم توصية على تطوير البحوث المستقبلية لتأكيد النتائج التي توصل إليها، على وجه الخصوص، وذلك بتطبيقها على عينة أكبر وعلى نطاق أوسع ببلدان مختلفة.

6- دراسة (Israr & Saleem, 2018) بعنوان:

### Entrepreneurial intentions among university students in Italy, Publié à Journal of Global Entrepreneurship Research

الهدف من هذه الدراسة هو تحديد العوامل التحفيزية التي يمكن أن تدعم الطلب الجامعي في إيطاليا ليصبح من رواد أعمال ومقاولين مستقبليين، وتمت دراسة استقصائية على عينة من طلاب جامعة كاسينو وجنوب بلاتسي وإيطاليا، وكان حجم العينة 586 طالب، تم استخدام استبيان إلكتروني لجمع البيانات، وتم توزيعه عبر البريد الإلكتروني، بسبب خطأ تقني في عناوين البريد الإلكتروني لبعض الطلبة حدث خطأ في بعض بيانات الطلبة، لذا حدد هامش هذا الخطأ 5%، تم إصطلاح مستوى الثقة إلى 99%، وكانت الإجابات المقبولة والصحيحة تقدر ب 510 إستمارة عموماً، كانت أهداف أسئلة البحث في هذه الدراسة بحاجة لإكتشاف بعض العلاقات، بناء على مجموعة من البيانات المجمعة عن طريق استبيان باللغة الإيطالية، ويتضمن الاستبيان 18 فقرة مقسمة على 5 أقسام، يحتوي القسم الأول على المعلومات الديمغرافية، والقسم الثاني يتعلق بدعم البيئة، ويتألف من متغيرين توافر التمويل والدعم الحكومي، أما القسم الثالث يتعلق بتعليم المقاولاتي، والقسم الرابع يتعلق بالنوايا المقاولاتية، بينما حدد القسم الخامس والأخير بالسمات الشخصية، تم استخدام مقياس ليكارت الخماسي لقياس درجات التأثير، حيث تم استخدام ألفا كرونباخ لتحليل الموثوقية، وإختبار KMO و Bartlett لصلاحية الاستبيان، كذلك تم تطبيق نموذج الإنحدار المتعدد على تحليل التاريخي باستخدام برنامج IBM، SPSS v 22.

أظهرت النتائج أن الطلبة مابين (23 و 25) سنة أقل نية في تنظيم المشاريع المقاولاتية، مقارنة مع طلبة ذو 20 سنة أو أقل، أي إن الطلبة أقل سنا لهم نية مقاولاتية أكبر، وأن النوايا المقاولاتية للإناث هوسلي بشكل كبير بالمقارنة مع الذكور، وهذا ما يدل على أن الطالبات لديهن إهتمام أقل من الطلبة إتحاه إنشاء مشاريع مقاولاتية، وأظهرت كذلك أن الطلبة الحاصلين على HS من 60 إلى 70 درجة لديهم نية أقوى إتجاه المقاولاتية مقارنة مع الطلبة الحاصلين على درجات من 91 إلى 100، كما أظهرت النتائج أن الطلبة الذين أمهاتهم رائدات أعمال أظهروا تأثيراً إيجابياً على إختيار المقاولاتية كخيار وظيفي مقارنة مع الطلبة الذين أمهاتهم موظفات أ وعاطلات عن العمل، كما أن الطلبة الذين لهم خبرة سابقة أكثر إيجابية للمقاولاتية مقارنة مع الطلبة دون خبرة، وكان التعليم المقاولاتي له تأثير إيجابي في تنظيم المشاريع، حيث زاد بوحدة واحدة في تعليم المقاولاتية، ليصبحوا بزيادة بنسبة 0.09 وحدة، كما أظهرت سمات الشخصية مثل الإنبساط، والمواقفة، والانفتاح على تجربة علمية إيجابية، في حين أظهرت العصبية السلبية.

7- دراسة (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019)

**المعونة: Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach, Publié à Journal of Business Research**

الهدف الرئيسي من هذه الدراسة هو تطوير النسخة الرائدة من نموذج (Krueger, 2009) الخاص بالنية المقاولاتية، واختبار النموذج الجديد في شرح نوايا الأفراد للمقاولاتية، وذلك بعد تقديم شرح نظري لمحددات النية المقاولاتية وفق النماذج الأساسية السابقة عامة ونموذج (Krueger, 2009) بصفة خاصة عليه تم دراسة حول طلبة دراسات العليا للسياحة في إيران، بحيث شمل مجتمع الدراسة جميع الطلاب من إيران في أربع جامعات إيرانية في طهران، تم إختيار عينة عشوائية بلغ 390 طالباً وتم توزيع عليهم استبيانات 58 يدويا و332 إلكترونيا عبر الأنترنت وكانت العينة تتراوح من بين (22 و 41) سنة، وعليه تم دراسة العلاقة بين الكفاءة الذاتية المتصورة والجدوى المتصورة لإنشاء مشروع، علاقة بين الفعالية الجماعية المتصورة والجدوى المتصورة لإنشاء مشروع، وكذلك العلاقة بين الرغبة المتصورة وفرص العمل المتصورة، كذا العلاقة بين الجدوى المتصورة وفرص العمل، وعلاقة النية المقاولاتية وفرص العمل المتصورة، وأخيرا العلاقة بين الميل للعمل والنية المقاولاتية، بناء على هذا تم وضع فرضيات رئيسية وثانوية لإثبات العلاقة بين النية المقاولاتية ومختلف العوامل المذكور سابقا (الموقف، الكفاءة الذاتية، الفعالية الجماعية، الكفاءة الذاتية المتصورة، الفرص المتصورة والميل للعمل أظهرت النتائج أن الرغبة المحسوسة قد تأثرت بشكل كبير من خلال الموقف تجاه إنشاء مشاريع مقاولاتية، وجد أنه المعايير الإجتماعية لا تؤثر على الرغبة (النية المقاولاتية)، وأن المعايير الإجتماعية لديها أقل تأثير على الذكاء العاطفي للطلاب الإيرانيين مقارنة مع الفعالية الذاتية، والصفات النفسية قد تعزى إلى ذلك، وأن نقص تأثير المعايير الإجتماعية راجع للعوامل الثقافية، والعوائق الإقتصادية، ونتيجة أخرى لدعم الحجة أن بناء المعايير الإجتماعية لديه أدنى متوسط درجة مقارنة مع المتغيرات الأخرى، كما تفسر النتائج أن طلاب السياحة الإيرانيين لهم رغبة منخفضة وفقا لمعاملات المسار، وفقا لأدراك الرغبة والكفاءة الذاتية، مقارنة بما هو متصور من المعايير الإجتماعية والفعالية الجماعية، بالإضافة إلى ذلك تمارس الكفاءة الذاتية أكثر تأثير على الجدوى المدركة من الفعالية الجماعية، هذا ما يفسر أن الطلبة الإيرانيين أكثر فردية عندما ينوون القيام بعمل مقاولاتي، وعليه يمكن القول إن الكفاءة الذاتية لديها قوة تنبؤية أعلى من الفعالية الجماعية في الثقافات الفردية.

8- دراسة (Bell, 2019) بعنوان:

**Predicting Entrepreneurial Intention across the University, Publié à Education + Training**

تهدف هذه الدراسة لتحديد أهمية النية المقاولاتية والعوامل المؤثر عليها من خلال دراسة أربعة عوامل وهي العوامل الأقرب إلى الخصائص الشخصية الريادية هي: (الاستباقية، الموقف إتجاه المخاطر، والإبتكار، والكفاءة الذاتية) وتأثيرها على النية المقاولاتية لدى طلاب في الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك عبر مجموعة من الكليات من المؤسسات التعليم العالي بالولايات المتحدة الأمريكية، الهدف من هذا هو تحديد الاختلافات عبر الكليات في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي من خلال دراسة النية المقاولاتية للطلاب والتنبؤ بالذكاء العاطفي.

تم دراسة الموضوع على مجمع متكون من ست كليات من أقوى الجامعات الأمريكية، تم إختيار عينة متكونة من 1185 طالب أمريكي، لهذا الغرض تم تصميم استبيان لجمع بيانات الدراسة، ويتكون الاستبيان من 40 فقرة مختلفة للحصول على معلومات حول التركيبة الشخصية والخصائص الريادية والذكاء العاطفي ضمن المجالات الدراسية المختلفة، واستخدم مقياس ليكرت الخماسي، تم استخدام والوسائل الإحصائية لتحليل البيانات وتحليل الإرتباط ثم تحليل الإنحدار. كانت النتائج أن جميع المتغيرات الأربعة لديها القدرة على التنبؤ على السلوك في المجموعات مختلفة عبر بعض الكليات، مع ذلك أبرزت النتائج وجود تنبؤات مختلفة للذكاء العاطفي بين كليتين المتغيرات الأربعة لها دور كبير في التنبؤ بنسبة، أما في ثلاث كليات ثلاث متغيرات، وفي كلية واحدة متغيران، هذه النتيجة كما يلي: في كلية الأعمال كانت المتغيرات الأربعة تنبؤية بتغير الذكاء العاطفي بنسبة 26%، أما كلية الفنون الإبداعية فكانت متغيرات الدراسة المؤثرة هي (المخاطرة والاستباقية والإبتكار) بنسبة 23.8%، أما في كلية الصحة والمجتمع تباين 22.3%، في كلية التعليم (المخاطر، والكفاءة الذاتية، والإبتكار) يتباين 18.9%، أما كلية العلوم البيئية (المخاطر والإبتكار والاستباقية) يتباين 17.9%، وكلية العلوم الرياضية (المخاطر، والاستباقية) يتباين 23%، قد يشير هذا إلى أن دورات المقاومة عبر الكليات التي على هذه المجالات الأربعة ستساعد على تطوير هذه الخصائص وأيضاً زيادة الكفاءة العاطفي في ذلك على وجه الخصوص، وكان الموفق من المخاطر أكبر متنبئ فردي عبر خمس كليات من أصل ستة هي: (كلية الأعمال، كلية الفنون، كلية التربية الرياضية، وكلية العلوم والبيئة، وكلية التعليم)، وكانت الكفاءة الذاتية هي المتنبئ الأكبر في توقع الذكاء العاطفي، في كليات الأعمال والتعليم والرابعة في كلية الفنون، ويمكن تكوير الكفاءة الذاتية بشكل خاص من خلال المناهج التجريبية النشطة التي يمكن أن تساعد على سد الفجوة بين التعليم وعالم الأعمال، ولاسيما في المقاوماتية، كما توصلت النتائج إلى أن الموقف الإيجابي إتحاف المخاطر هو جانب مهم التنبؤ للنوايا المقاوماتية.

9- دراسة (Shaikh, Nili, & Dwibedi, 2020) المعنونة:

### Initial Validation of an Instrument for Measuring Entrepreneurial and Intrapreneurial Intentions in Student Pharmacists, Publié à Journal of Pharmaceutical Education

الهدف العام من هذه الدراسة هو تحديث مجموعة من المتغيرات الشخصية التي تساهم في تفسير النية الريادية لدى طلبة الطب تخصص صيدلة، وكيف يمكن لهذه النوايا أن تفسر التوجه المقاوماتي في مجال الصيدلة. تم استخدام المنهج الإفتراضي الاستدلالي بتركيز على تحليل الإرتباطات المتزامنة بين متغيرات الدراسة لحصر التأثيرات النسبية للعوامل المفسرة (السمات الشخصية)، ذلك عن طريق التعرف فيما إذ كانت المعارف والمؤهلات التي يتلقاها طالب الصيدلة لها دور تفعل النية إنشاء مشروع خاص به، كما أن السمات الشخصية الفردية لها دوراً في النية الريادية، وأخر فرضية حول تأثير المتغيرات الشخصية (الاستقلالية، المخاطرة، الاستباقية، ودافع الإنجاز، موضع السيطرة، القيادة والكفاءة الذاتية وحل المشكلات، الإبتكار الصيدلاني)، ما مدى وجود الفروق تعزى لهذه المتغيرات على نوايا الريادية، وللإجابة على الفرضيات، تمت دراسة على عينة مكونة 289 طالباً سنة ثالثة طب تخصص صيدلة بجامعة فريجينيا بأمریکا، حيث تم تطوير استبيان يتألف من تسعة أبعاد تتعلق بالسمات الشخصية والفعالية الذاتية هي: (الاستقلالية، المخاطرة، الاستباقية، ودافع الإنجاز، موضع السيطرة، القيادة والكفاءة الذاتية وحل المشكلات، الإبتكار الصيدلاني) بإعتبارها متغيرات مستقلة والنية الريادية متغير تابع، تم التحقق من

صدقها مسبقا وبعض المقاييس مطورة حديثا، وتضمن 105 فقرة وتم تقليصه إلى 69 فقرة، استخدم مقياس ليكارت السباعي كسلم للقياس، وهذا لجمع البيانات الأولية، حيث تم توزيعه على عين مكونه من 298 وتم استرجاع 286 استبانة صالحة للدراسة، تم تحليل البيانات لتحديد حجم التأثير وتقييم الموثوقية، وتم استخدام برنامج SPSS، لقياس الانحدار الخطي المتعدد وتم استخدام المعادلات النمذجة الهيكلية، لتحديد وتأكيدهم الإرتباط.

خلصت النتائج إلى أن الدافع للإنجاز هو واحد من الجوانب الرئيسية لجودة ريادة الأعمال، كما أن المخاطر والخوف من الفشل هي من سمات الشخصية الرئيسية لطلبة صيدلة محل الدراسة، والاستقلالية لها علاقة موجبة وقوية مع النوايا الريادية، إلا أن الكفاءة الذاتية والقيادة، الإبتكار، حل المشكلات وخلق فرص عمل جديدة لم يكن لها إرتباط قوى مع النية الريادية، إذ أن معظم الطلبة يعتبرون الصيدلة، أن المقاولاتية تنحصر في إمتلاك متجر صيدلاني مستقل، هذا بإعتبار أن الدراسة لها كثير من القيود.

10-دراسة (Liang, Liang, & Yin Ip, 2020) بعنوان:

### **Tenacity in design entrepreneurship: how to stimulate entrepreneurial**

**intention**, Publié à Journal of Technology and Design Education

تختبر هذه الورقة نموذج نية المقاولاتية المقتبس من نظرية السلوك المخطط، من خلال تقسيم المعايير الذاتية إلى بعدين (رأس مال الإجتماعي والمسؤولية الإجتماعية)، وتكييف الفعالية الذاتية واستبدالها بالإبداع المقاولاتي، والذكاء العاطفي، وتحديد ثلاثة عوامل إضافية (التحصيل العلمي، الخبرة العلمي، واليقظة الريادية)، وتم تحديد الموقف المقاولاتي يتضمن الميول النفسية القائمة على فهم سوق العمل.

تمت الدراسة على عينة مكونة من 242 طالباً من جنوب آسيا (تايوان) تخصص إنتاج الوسائط المتعددة، وتم استخدام نية الأعمال الذي تم تطويره والذي يحاول التغلب قيود الأدوات السابقة، تتبع هذه الدراسة النهج المعرفي، من خلال تطبيق نموذج نية المقاولاتية، من أجل فهم أفضل العوامل التي تؤثر على تصورات المشاريع المقاولاتية، من خلالها فهم النوايا المقاولاتية، حيث تم توزيع الاستبيان على عينة من طلبة تخصص تصميم وإنتاج وسائط المتعددة، بعد تصميمه على ضوء دراسات سابقة، واستخدام الإنحدار المتعدد لفحص الآثار المحتملة لعوامل الذكاء العاطفي، باستخدام برنامج SPSS V25 لتحليل النتائج.

كانت النتائج مرضية بشكل عام، مما يشير إلى أن النموذج ربما يكون مناسب لدراسة النية المقاولاتية، وأظهرت النتائج الموقف الريادي أثر على المعايير الذاتية ورأس مال الإجتماعي، والفعالية الذاتية على الذكاء العاطفي تأثير على السلوك المقاولاتي، والتحصيل العلمي تأثير أقوى من الذكاء العاطفي على النوايا الريادية، في حين أن الخبرة العلمية والضغط الإجتماعي له تأثير سلبي على الذكاء العاطفي

1- دراسة (Boudabbous, 2011) بعنوان:

**L'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés** Publié à Revue Libanaise  
de Gestion et d'Economie

الغرض من هذه الورقة البحثية دراسة نوايا المقاوالتية والتي تعطي فكرة عن السلوكيات التي تؤدي إلى خلق الأعمال المقاوالتية وفي هذه الدراسة حاول شرح النية المقاوالتية من خلال عوامل مختلفة، العوامل السلوكية والقواعد الإجتماعية وتصورات السيطرة السلوكية، وذلك من خلال الإجابة الإشكالية التي تدور حول كيف لهذه العوامل أن تؤثر على نية بدء الأعمال التجارية الخاصة، إعتد على عدة نماذج من النية مثل نظرية السلوكالمخطط لـ(Ajzen , 1991) في علم النفس الإجتماعي، ونموذج (1982,Shapepo&Sokol)، ونموذج (2003،Tounés).

بناءً على ما سبق تمت دراسة استقصائية أجريت خلال العام الدراسي 2010/2009، على عينة من الخريجين الشباب من كلية صفاقس للأعمال في تونس، تم الإختيار العينة عمدا لتحليل سلوك الطلاب من هذه المؤسسة، الذين من المرجح أن يكون لديها نية إقامة لإنشاء شركة.

كانت والنتائج المحصل عليها هي أن لعوامل (المواقف، معايير شخصية) هي محددات النية، ومعاملاتها إيجابية وكبيرة، كما أن هناك عوامل توضيحية أخرى للنوايا غير مدرجة، مثل جنس الشخص الذي أجريت معه المقابلة أو حالة التوظيف في ذلك الوقت ومع ذلك.التأثير الضئيل للعامل (معايير إجتماعية) لا ترفع وعي النية المقاوالتية، هذه النتيجة تشير إلى أن تأثير ثقافة المبادرة للخريجين الجدد في العينة ضعيفة. ثقافة تنظيم المشاريع هي تلك التي يسלט الضوء على خصائص الشخص الذي يحفز رغبته في القيام ومميزز الفردية الخاصة به، بهامشها وحاجتها إلى إدراك وتحمل المخاطر، كما تبين أن الأفراد الذين لديهم آباء رجال الأعمال، أو الذين يعملون لحسابهم الخاص، سيكونون أكثر ميلا إلى إنشاء مشروع، كما أن الأسرة، في السياق التونسي تلعب دور مهم سواء كم ناحة الدعم مالي أو الدعم النفسي.

2- دراسة (Ibrahim, 2011) بعنوان:

**L'intention entrepreneuriale des étudiantes cas du Liban ;**Thèse de  
Doctorat ;de l'Université de NANCY 2

الغرض من هذه الأطروحة تفسير تكوين النوايا المقاوالتية لطالبات لبنان، بعد تدريبهم وتكوينهم مقاوالتيا من خلال برامج ودروس في المجال، وبين المتغيرات الشخصية (الذاتية) والجماعية التي تفسر وصغ والتنبؤ وفهم النوايا المقاوالتية، ولتحليل الجانب النظري والمفاهيمي المكيفمع نموذج (1982، Shapero& Sokol) ونموذج (1993، Krueger)، وتم تطوير نموذج بناءً على النماذج السابقة.

تم دراسته على مجتمع مكون من سبع جامعات لبنانية، تم إختيار منه عينة مكونة من 400 طالبة حيث تم إختيار 300 طالبة تخصص علوم الإدارة و100 طالبة تخصص علوم، حيث تم استخدام استبيان لجمع البيانات الأولية، وتم تحليلها بواسطة برنامج SPSS، هذا بعد التحقق من صدق وثبات الأداة، ثم تحليل الإنحدار لإثبات الفرضيات وتفسيرها.

أظهرت النتائج الرئيسية أن تكوين النية المقاولاتية مشروط بمسار الدراسي من وجهة نظر الطالبات اللبنايات، أي إن استحسان الموقف والمعايير الإجتماعية المتصورة عنصران مهمان لتشكيل النية المقاولاتية بالنسبة لطالبات إدارة أعمال، أما بالنسبة لطلبة العلوم فالرغبة الذاتية هي المؤثر الوحيد على تكوين النية المقاولاتية، وفي السياق نفسه، فإن محددات التصور والجدوى المقاولاتية تتغير حسب القطاع المستهدف من ناحية أخرى، كما أظهرت النتائج أن التعليم المقاولاتي في لبنان ليس له تأثير كاف على النية المقاولاتية لكلا العينتين.

3- دراسة (Koubaa S. , 2011) بعنوان:

### L'intention Entrepreneuriale Des étudiants au Maroc une Analyse par l'approche PLS. Publié à CIFEPME

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة الرغبة (النية) المقاولاتية لدى طلبة الجامعات المغربية، ومدى إقبالهم على المشاريع المقاولاتية، بكونها أهم الركائز في عملية خلق مناصب العمل وخلق الثروة على مستوى البلاد، بإعتبار المقاولاتية واحد من الأدوات الاستراتيجية لخلق الوظائف والثروة على مستوى الأمة، ولاسيما المغرب من بلدان العربية التي تسعى جاهدة لدعم المشاريع المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وجعل من المقاولاتية إحدى أفاق خرجي الجامعات.

قد تم دعم الدراسة بالجانب النظري من خلال نظريات المقاولاتية ونماذج ل (Ajzen, 1991) ونموذج (kreuger, 1993, 2000) و (Shapero & Sokolo, 1982) و (Tounés, 2003) و (Reily and Crasrud, 2000)، ويوفر هذا النموذج مكانا حاسما للنظام الإجتماعي والقيم الثقافية وعليه تم تقسيمها إلى أربع فئات من العوامل، وهي (الموافق، التأثيرات السلبية، والتأثيرات الإيجابية، والتصورات الجدوى المقاولاتية) ثم، عوامل تصورات استصواب وجدوى الفعل الريادي. وأخيرا تشكيل النية التي يتعين القيام بها، أما الجانب التطبيقي فقد طبق على مجتمع مكون بجامعات المملكة المغربية وهي كليات العلوم القانونية والإقتصادية والإجتماعية (FSJES) والمدارس الوطنية للتجارة والإدارة (ENCG)، المدارس الوطنية للعلوم التطبيقية (ENSA) وكليات العلوم (FS)، وتم إختيار عينة منها تقدر 2000 طالباً وتم توزيع استبيان إلكتروني وتم جمع 302 طالباً ذو مستوى ماجستير و (bac+4 و bac+5)، حيث تم تصميم استبيان إلكتروني لمعالجة العوامل الأربع المذكورة سابقا على أساس هي متغيرات مستقلة وتأثيرها على النية المقاولاتية هي عبارة عن متغير ثابت، تم تطبيق منهج المربعات الجزئية الصغيرة (PLS).

كانت نتائج الدراسة تشير إلى أن 93% من الطلبة يعتقدون أن عملية مشاريع مقاولاتية هي فكرة صائبة وجذابة، وأن نسبة 68% من مستطلعين متحمسين بشدة لهذه الفكرة، و70% رأيهم منخفض يرون أنه من الصعب إنشاء مؤسسات العام المقبل، في حين مرتفع خلال خمس سنوات القادمة، ويمكن تفسير ذلك بالحاجة إلى الخبرة المهنية في مجال الأعمال قبل بدأ المشروع، يعتبر المقاولاتية خيارا مهنيا مستحسنا، أي (35%) لهم ميل مقاولاتي، وأخير يمكن القول إن طلاب الجامعات في المغرب يشكلون مجموعة من المقاولين المحتملين، وأن (74.6%) لديهم فكرة لبدأ مشروع مقاولاتي وهذا يفسر النية المقاولاتية بشكل رئيسي من خلال قدرة الطالب على القيام بمشروعه في الواقع، وأن القدرة على تنظيم المشاريع تشير إلى الجدوى المتصورة والتي طورها Shaoepo، هي نفس النتيجة التي تحصل عليها (2000, Kreuger)، وعليه توصل إلى أن الجدوى هي محدد الرئيسي للنية المقاولاتية، كما أن الجدوى المتصورة (الأسرة، والأصدقاء، وما إلى ذلك) لها تأثير إيجابي على النية المقاولاتية، وهذا

الرأي موافق لإنشاء الأعمال في 70%، وبعبارة أخرى إدراك الكفاءة الذاتية على تنظيم المشاريع أقوى، ولها تأثير إيجابي على الرغبة، وإن السياق الاجتماعي له وزن إيجابي في تفسير النية، وبالتالي فإن العلاقة بين الرغبة والنية المتصورة مهمة، وتؤثر القدرة المقاولاتية للطلاب أيضا على موقفهم إتجاه السلوك.

4- دراسة (Maâlej, 2013) بعنوان:

### Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des jeunes

diplômésPublié à. La Revue Gestion et Organisation

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح محددات النية المقاولاتية من خلال تحديد الخصائص الشخصية والبيئة المحيطة للطلاب، ومامدى تأثيرها على الرغبة المقاولاتية للطلبة التونسيين، وفق نموذج السلوك المخطط لـ Ajzen، وذلك بمعرفة دور المواقف المرتبطة بالسلوك وأهمية المعايير الاجتماعية والتي تدخل في تشارك النية المقاولاتية لدى الأفراد.

تم الاستعانة بالمنهج الوصفي التحليلي، وتمت الدراسة على عينة من طلبة كلية إدارة أعمال بجامعة صفاقس، خلال العام الدراسي 2009/2008 وتم استخدام استبيان كأداة لجمع البيانات سلمت يدويا يوم استلام شهادات التخرج، وبلغت هذه العينة 94 طالباً، حيث استخدم برنامج SPSS لتحليل النتائج

كشفت النتائج أهمية المواقف المرتبطة بالسلوك، وكذلك المعايير الاجتماعية، على عكس التدريب النتيجة تؤكد أن المسار التربوي، الخبرة فيتنظيم المشاريع (التدريب، وظائف غريبة، الحياة المجتمعية، وما إلى ذلك) والوصول إلى الموارد (المالية والمعلومات والمشورة) لا تحفز نية الخريجين الشباب لخلق مشاريع الخاصة بهم في الواقع، وعليه فإن المواقف السلوكية والقواعد الاجتماعية لها تأثير على النية المقاولاتية، أما عن تصورات السلوكية، هي ليست ذات تأثير عليها وأن البيئة الاجتماعية للفرد (العائلة، الأصدقاء، الأقارب) من شأنها أن تشكل إحدى العوامل التي تدفع بالفرد إلى اللجوء إلى العمل المقالاتي، كما أن للتكوين والتعليم المقاولاتي في الجامعات دوراً كبيراً وهاماً في تشجيع الطلبة للسلوك المقاولاتي، وحثهم على إنشاء مشاريع مقاولاتية خاصة بهم، بحيث هذه المشاريع تكون منظمة ومنهجية، وتمتاز بالإبداع وذات كفاءة عالية، وعليه تكمن أهمية غرس الثقافة المقاولاتية في الوسط الجامعي، يجعل الطلبة مقاولين محتملين، يأخذون بالمخاطرة ويتحملون مسؤولية أعمالهم ويتحنون لإقتناص الفرص، هذا لا يتم إلا بتسيخ الروح المقاولاتية لدى الطالب.

5- دراسة (Alexandre-Leclair & Redien-Collot, 2013) بعنوان:

### L'intention entrepreneuriale des femmes: le cas de l'ÉgyptePubliéàRevue internationale P.M.E

يهدف هذا المقال إلى البحث عن نوايا المقاولاتية للشابات المصريات، وكذلك بإجراء مقارنة تحليلية لفروق العوامل الرئيسة لنية المبادرة وهذه العوامل هي السمات الشخصية (الكفاءة الذاتية، الاستقلالية، ودوافع الإنجاز، الاستباقية، الموقف المقاولاتي)

إعتمد على منهجية الوصفية في الجانب النظري، أما التطبيقي فتم على عينة مكونة من 320 طالب من بين 1100 طالب من السنة الأولى إلى الرابعة مسجل في جامعة القاهرة من كليات الهندسة واللغات والقانون وعلوم السياسية، تم استخدام استبيان لجمع البيانات متكون من جزئين، فالجزء الأول يضم أسئلة عامة لكلا الجنسين حول (الرغبة، الجدوى المتصورة، الدوافع،

النية المقاولاتية، الثقافة المقاولاتية، صعوبات ومخاطر الإنشاء) والجزء الثاني خاص بالفتيات فقط ويتضمن أسئلة استقصائية حول (الاستحسان، الملاءمة، الجدوى، المخاطرة، والإبداع، والصلة بين الثقافة والإنشاء)، وتم إختيار نوع الأسئلة المغلقة، بعضها ثنائية الحدود وبعضها متعددة الحدود.

كشفت النتائج أولاً قبل كل شيء أن للطالبات المصريات نية كبيرة في تصميم المشاريع الحرة مثل أقرانهم الذكور، حيث كان (41.3%) لمن رغبة في إنشاء مشاريع و19% يرغبون في العمل الحر دون المرور بالعمل بأجر، ومن جهة أخرى ففئة الذكور أقل خوف من التوجه المقاولاتي، وفيما يتعلق بالرغبة في الإنجاز والاستقلالية فهما تأثير كبير على النوايا للطالبات.

6- دراسة (Bachir, 2016) بعنوان:

### Les déterminants de l'intention Entrepreneuriale des Etudiants, quels enseignements pour l'université marocaine ,Publié à Management& Avenir

الهدف من هذه الورقة دراسة العوامل المؤثرة على النوايا المقاولاتية وفق نموذج (Ajzen, 1991)، على طلبة بالمغرب، وتطبيق محددات النية المقاولاتية وفق النموذج لنظرية السلوك المخطط (الموقف، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية) وإختبار مدى صلاحيته على المجتمع المدروس، وذلك من خلال طرح ثلاث فرضيات، هي إثبات إيجابية تأثير كل من (الموقف والمعايير الذاتية والسيطرة السلوكية) على حدى على النية المقاولاتية.

تم استخدام المنهج الوصفي، كانت الدراسة مطبقة على مجتمع متمثل في طلبة معهد العلوم التكنولوجية (DUT) بجامعة محمد الخامس بالمغرب، وتم إختيار عينة طلبة تلقى تكوين مقاولاتي من خلال دورة تكوينية خلال الفصل الأول من العام الدراسي 2015/2014 مكونه من 90 طالب، وقدمت لهم استبيانات بعد نهاية الدورة، وتم استرجاع 65 استبياناً صالحاً للمعالجة، وتم تطوير الاستبيان على ضوء الدراسات السابقة، التي إنتهجت نموذج (Ajzen, 1991)، يتضمن من 31 فقرة مقسمة على متغيرات الدراسة حيث تضمن المتغير المستقل (النية المقاولاتية) 08 فقرات، المتغيرات المستقلة (الموقف، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية) تضمن (15، 5، 4) على التوالي، واستخدم سلم ليكارت السباعي للقياس، تم استعانة ببرنامج الإحصائي SPSS لتحليل النتائج ودراسة صدق وثبات أداة الدراسة، وإختبار الفرضيات عن طريق الإنحدار المتعدد.

أظهرت النتائج صلاحية تطبيق النموذج على مجتمع الدراسة، كما أن للاستبيان صدقاً وثباتاً جيداً وصالحاً لاستعماله كأداة لجمع البيانات الأولية، أما بالنسبة للفرضيات فقد تم إثبات الفرضيتين الأولى والثالثة (الموقف والسيطرة السلوكية) وذلك لمعنوياتها، أما بالنسبة للفرضية الثانية والخاصة بالمعايير ذاتية فكانت غير دالة إحصائياً وعليه تم رفضها.

7- دراسة (الشمسي، 2017) بعنوان: أثر الخصائص الريادية في النية لإنشاء المشروعات الريادية لدى طلبة تخصصات العلوم الريادية بجامعة العلوم والتكنولوجيا اليمنية المنشورة بالمجلة العربية لضمان جودة التعليم الجامعي تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الخصائص المقاولاتية ولاسيما في جامعة العلوم التكنولوجية اليمنية، ومدى تأثيرها على النوايا المقاولاتية، حيث تم مراعات العامل الديني بإعتباره عامل جد حساس، وبالغ الأهمية، عند إقبال المرأة على الأنشطة المقاولاتية، وتعتبر هذه الدراسة السباق لموضوع المقاولاتية النسوية، وخاصة ضمن تصور اللبناني، حيث ركزت على استمرارية الإنجاز الإجتماعية والثقافية، التي تعيق المشاريع النسوية، وأهمية خلفية التمييز بين الجنسين، وخاصة مجتمع اللبناني الذي لا ينعزل

عن البلدان الأخرى في شبع الجزيرة العربية، هذه البلدان من المجتمعات الرجولية التي يملك فيها الرجال السلطة والمعروف بالمجتمعات.

عليه تم دراسة وصفية تحليلية، على مجتمع مكون من طلبة السنة الرابعة وعددهم 192 طالبا وطالبة، موزعين على تخصصات بكلية العلوم الإدارية بجامعة العلوم التكنولوجية اليمنية خلال الموسم الدراسي 2014/2015، ولصغر المجتمع تم استخدام طريقة المسح الشامل في إختيار العينة، واستخدم الاستبيان كأداة لجمع البيانات، وتضمن 31 فقرة، منها 18 فقرة خاصة بالمتغير المستقل وهي الخصائص الريادية و03 فقرات لكل بعد وهي (التحكم الذاتي، الثقة بالنفس، الحاجة للإنجاز، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، تحمل المخاطر، الإبداع)، أما المتغير التابع فقد تضمن 13 فقرة، وتم توزيعه على العينة، حيث تم جمع 174 إستمارة صالحة للتحليل.

كانت نتائج المسح للاستطلاعي جيدة، خلصت على أن الخصائص المقاولاتية لدى الطلبة تؤثر بشكل كبير على نواياهم الريادية، ويشير ذلك إلى أهمية الخصائص الريادية بأبعادها المختلفة في دعم التوجهات الريادية والسلوك الريادي لدى الأفراد، وهذا توافق مع الدراسات السابقة المعتمد عليها في الدراسة، وأظهرت بصفة أدق أن الخصائص التي تظهر درجة تأثير عالية لقدرة الطلبة على التحكم الذاتي، ومستوى الإبداع لديهم، ويعزى ذلك لدرجة السيطرة على العوامل الداخلية والخارجية للطلاب، وإن الإبداع يعزز نفس الشعور لديه، وكلما زاد مستواه أعطاه نوعا من التأمين وعزز نيتهم، أما بالنسبة للثقة بالنفس فهو أقل تأثير علانوايا المقاولاتية، وهذا يفسر توفر المعارف والخبرات للطلبة أكسبتهم ثقة بالنفس.

8- دراسة (Abuzhuri & Bint Hashim, 2017) بعنوان:

### The Role of Entrepreneurial Opportunity Recognition on Relationship among Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Career Option

Publié à European Journal of Business and Management

الغرض من هذه الورقة البحثية دراسة نوايا المقاولاتية والتي تعطي فكرة عن السلوكيات التي تؤدي إلى خلق الأعمال المقاولاتية، في هذه الدراسة حاول شرح النية المقاولاتية من دراسة تأثير الدور الوسيط للفرص المقاولاتية بين رأس المال الاجتماعي (العائلة والمعرفة والخبرة) والنية المقاولاتية، وقد اعتمد على عدة نماذج من النية مثل نظرية السلوك المخطط ل (Ajzen) في علم النفس الاجتماعي، ونموذج (krueger)

بهدف التحقق من صحة النموذج المقترح تمت دراسة كمية، أجريت على 291 طالبًا، من مجتمع طلبة من ست جامعات بفلسطين، تم إختيار العينة عمدا لتحليل سلوك الطلاب من هذه المؤسسة، الذين من المرجح أن يكون لديها نية المقاولاتية وتم تطوير استبيان بأربعة أبعاد بعدين خاصين برأس المال الجماعي (المعرفة، التفاعل الاجتماعي) كمتغير مستقل، الفرصة متغير وسيط والنية المقاولاتية متغير تابع، تم استخدام أساليب الإحصاء الوصفي والتحليلي، ذلك باستخدام برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Smart PLS)

كانت والنتائج المحصل عليها هي أن الفرص المقاولاتية تتوسط العلاقة بين دور وجود أقارب يمتنون المقاولاتية (الفعالية الجماعية) والنية المقاولاتية، إلا أنها لا تلعب دور الوسيط بين الخبرة والنوايا المقاولاتية، كما أثبت أن الفاعل الاجتماعي بين الطلبة ضعيف جدا، وهذا أثر على الحصول على المعلومات والموارد.

9- دراسة (Amjed, Shah, و Jaboob, 2020) بعنوان:

### The moderating role of Entrepreneurship Education in Shaping Entrepreneurial Intentions Publié à Journal of Economic Structures

بحثت هذه الورقة لتحقيق من تأثير الموقف الشخصي إتجاه المقاولاتية (ريادة الأعمال)، والكفاءة الذاتية إتجاه النية المقاولاتية، ودور التعلم في التوجه المقاولاتي والعلاقة بينهما، وكان المجتمع المستهدف يتمثل في الطلبة من مختلف التخصصات من جامعات سلطنة عمان.

تم تطبيق التحليل الكمي بإختيار عينة مكونة من 500 طالب، تم توزيع عليهم استبيان، حيث استرجع منهم 204، كان 196 استبيان صالح للتحليل، صمم هذا الاستبيان لجمع البيانات الأولية، كُن من جزئين، الجزء الأول يمثل المعلومات الشخصية والديمغرافية، والجزء الثاني يمثل متغيرات الدراسة، حيث شملت المتغيرات المستقلة (الموقف الشخصي، الكفاءة الذاتية، المعايير الذاتية)، والمتغير التابع (النوايا المقاولاتية)، المتغير المعدل (التعليم المقاولاتي)، وتم تحليل البيانات بواسطة برنامج، وإختبارات الفرضيات تم باستخدام طريقة النمذجة باستخدام طريقة المربعات الصغرى الجزئية.

أسفرت الدراسة على أن الموقف والمعايير الذاتية والكفاءة الذاتية هي عوامل مهمة لتنبؤ بالنوايا المقاولاتية، وفقاً للعلاقة المقترحة بين متغيرات النمذجة حسب نظرية السلوك المخطط، التعليم المقاولاتي يلعب دوراً معتدلاً في تعزيز العلاقة بين الكفاءة الذاتية والنوايا المقاولاتية، من خلال تعزيز معاملات مسار الموقف والكفاءة الذاتية، إلا أنه يضعف معامل مسار المعايير الذاتية، مما يشير إلى أن التعليم المقاولاتي يعزز الإعتماد على الذات بين الطلاب عن طريق الحد من تأثير المعايير الإجتماعية المتصورة

10- دراسة (Al-dmour, Ahmad, & Masa'deh, 2020) بعنوان:

### Entrepreneurial Intentions, Students' Personal Characteristics and Contextual Factors: A Comparative Study, Publié à Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management

تناولت هذه الورقة البحثية دراسة النوايا المقاولاتية لطلاب جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا بالأردن وجامعة الكويت، بهدف إجراء مقارنة بين عيّنتين مستقلتين، لمعرفة علاقة الخصائص الفردية (الذاتية) والعوامل السياقية والديمغرافية بالسلوك المقاولاتي.

لهذا الغرض تم إجراء دراسة استكشافية، على ضوء دراسات سابقة تم تركيب إطار مفاهيمي لأبعاد الدراسة المكونة من أربع تركيبات هي: (الخصائص الشخصية، العوامل السياقية، العوامل الديمغرافية، والنوايا المقاولاتية)، والعوامل السياقية (التجارب الشخصية، التكوين المقاولاتي، خبرات الأسرة في المجال المقاولاتي، الظروف الإجتماعية والإقتصادية والثقافية).

وعليه تم تطوير استبيان كأداة لجمع البيانات الأولية، وبعد تحكيمها من طرف 05 استاذة من كلا الجامعتين، إعداد الإستمارة مكونة من ثلاثة أجزاء، فالجزء الأول تضمن 3 عناصر ديمغرافية، والجزء الثاني تضمن 37 عبارة تقيس 17 فقرة خاصة بأربعة أبعاد خاصة بالخصائص الشخصية هي: (التفاؤل، الإبداع، المخاطرة، الحاجة للإنجاز) و20 فقرة خاصة ببعدها للرؤية للمقاولاتية في سنة 2020 بأبعاده (المقاولاتية المستدامة، تطبيق إدارة الابتكار، تعلم ريادة الأعمال، الخبرات الأسرية، العلاقات الإجتماعية، والظروف الإقتصادية والإجتماعية والثقافية) والجزء الثالث تضمن 03 فقرات خاصة بالنوايا المقاولاتية، وتم تصميمه وقف مقياس

ليكرات الخماسي، كما سبق الإشارة فإن مجتمع الدراسة يتمثل في طلاب إدارة الأعمال بجامعة الأميرة سمية بالأردن وجامعة الكويت، وبلغ حجم المجتمع 429 طالباً موزع 174 طالب لجامعة الأمير سمية بالأردن و255 طالب بجامعة الكويت، تم أخذ عينة ملائمة من 250 طالباً من السنة الثالثة والرابعة في كلا الجامعتين، بعد توزيع عليهم استبيانات تم استرداد 203 استبيان صالح للتحليل أي بمعدل 83%. حيث تم الاستعانة ببرنامج (SPSS v25) لتقييم الاستبانة من خلال معامل ألفا كرونباخ، والمتوسطات والإنحدار للمقارنة بين العينتين.

خلصت النتائج أن النوايا المقاولية تختلف من حيث الخصائص الفردية والعوامل السياقية لكلا الجامعتين، على عكس الخصائص الديمغرافية. أي أن النوايا المقاولية تتأثر بالخصائص الشخصية (الابتكار تحمل المخاطرة، الحاجة للإنجاز) ووعوامل السيطرة السلوكية (الخبرة، التكوين، الأسرة، العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية) في كلا الجامعتين، كما أظهرت النتائج أن 82.2% من عينة الدراسة لهم نوايا في مزاولة مهنة المقاول، وأن الطلاب الأردنيين يميلون إلى المقاولاتية أكثر من الطلبة الكويتيين، رغم أن كلا الجامعتين توفر تكويناً مقاولاتياً جيداً من خلال دورات وتدريب وبرامج وورش وندوات حول المقاولاتية، كما أن كلا الجامعتين توفران حوافز وحاضنات أعمال للطلاب، كما أظهرت النتائج أن هناك فجوة في كلا الجامعتين ولا بد من سد هذه الثغرة لإيجاد طرق لتقديم الدعم والتشجيع للطلاب لتعزيز النوايا المقاولاتية بعد التخرج.

#### المطلب الثالث: الدراسات الجزائرية

1- دراسة (Benata, 2015) أطروحة بجامعة تلمسان بعنوان:

### Influence de la culture et de l'environnement sur l'intention entrepreneurial

الغرض من هذه الدراسة هو وصف وشرح والتنبؤ بمرحلة مهمة من العملية المقاولاتية والسلوك المقاولاتي، والمرحلة السابقة لعملية المسار المقاولاتي، هي مرحلة النية المقاولاتية، وفهم تأثير الثقافة الإقليمية على هذه النية، وأصالة هذا البحث هو استخدام أداة جديدة من الثقافة المقاولاتية بمقياس تم تطويره بواسطة (Stephan, 2007)، وتم دمج الفعالية الشخصية (الكفاءة الذاتية) لمتغير وسيط، ودور متغير معدل للعلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل.

استخدم المنهج التحليلي، تتم الدراسة على مجتمع مكون من الطلبة الجامعيين، وتم اختيار جامعتي بجاية ومعسكر لتطبيق الدراسة الميدانية، تم اعتماد على المسح الكمي لطلبة الجامعتين على اختلاف مستوياتهم التعليمية، حيث تم جمع 220 إستمارة كعينة للدراسة، إذ تم تطوير استبيان لجمع البيانات الأولية لغرض التحليل الكمي والنوعي، من خلال نموذج إفتراضي استنتاجي تضمن مجموعتين من المتغيرات، فالمجموعة الأولى تمثل الثقافة المقاولاتية، التي تتكون من ستة أبعاد هي: (القدرة على القيام، المسؤولية، الخوف من البدء بالمشروع، السمات الشخصية للمقاول، البحث عن الفرص، الدافع المقاولاتي)، المجموعة الثانية تمثل الفعالية الذاتية وتشمل خمسة أبعاد هي: (المواقف، المهارات، التصورات، الدوافع والسلوكيات)، لشرح العلاقة بين أبعاد المتغيرات من ناحية باستخدام الإنحدار الخطي، ومن ناحية أخرى لتجنب العلاقة الخطية المتعددة، وتم استخدام الطريقة الإقتصادية القياسية الأكثر تطوراً وقتها، وذلك من خلال تقدير المعادلات الهيكلية وهذا بالاستعانة ببرنامج Smart PLS.

أظهرت النتائج أنه هناك تأثيراً إيجابياً لأبعاد الثقافة الإقليمية، إلا أن بعد الخوف فتأثيراً سلبياً على النوايا المقاولاتية، وأن الفعالية الشخصية (الكفاءة الذاتية) تلعب دوراً معتدلاً، والعوامل الاجتماعية والاقتصادية لها تأثير على الظاهرة المقاولاتية، كما أن المتغيرات الديمغرافية مثل الجنس والعمر لها تأثير على النية المقاولاتية.

2- دراسة (بودية و بن أشنهو، 2016) بعنوان: تأثير المعايير الاجتماعية على النوايا المقاولاتية لدى طلبة الماجستير دراسة إمبريقية، ورقة بحثية منشورة في les cahiers du MECAS.

تقترح هذه الدراسة تحديد المعايير الاجتماعية لنية المقاولاتية لدى الطلبة، من الناحية النظرية يتركز هذا البحث على نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen 1991 في علم النفس الاجتماعي، على نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapero & Sokol 1982، بناء على هذين النموذجين، فالنية المقاولاتية تتأثر بثلاث عوامل أساسية وهي المواقف اتجاه السلوك، والمعايير الاجتماعية المدركة، وإدراك السيطرة على السلوك، النموذج النظري يركز على دراسة مدى تأثير المعايير الاجتماعية المتعلقة بالدوافع، العائلة، والمخاطرة على النية المقاولاتية.

تم دراسة الإمبريقية على 100 طالب من ماجستير 1 و 2 بجامعة تلمسان، الذين تلقوا تكويناً في مختلف المجالات الاقتصادية والتسيير، حيث تم إختيار هذه العينة من مجتمع يتكون طلبة الماجستير بجامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، وتم جمع البيانات عن طريق استبيان صمم لهذا الغرض، وفقاً لمقياس ليكرت الخماسي، ومؤلف من 29 فقرة، موزعة كما يلي (3 متعلقة بالنية المقاولاتية، و 11 فقرة خصصت للدوافع، و 6 فقرات للأسرة، و 9 فقرات للمخاطرة)، وتم توزيعه بمساعدة بعض الأساتذة، خلال شهر ماي 2015، وتم جمع 100 إستمارة صالحة للدراسة، تم دراسته من خلال قيام بنمذجة العلاقات البنوية بين الدوافع، الأسرة، والمخاطرة مع النية المقاولاتية إلى معادلات البنوي.

أكدت النتائج المتحصل عليها على نتائج الدراسات السابقة مثل دراسة (Armitage & Corner، 1998، Krueger & al، 2000، Bratianu & Shook، 2010) التي أظهرت بأن النية المقاولاتية لدى الأفراد تتأثر بالعوامل الاجتماعية، التحليل المعلقة للنتائج الإحصائية للدراسة، أفادت أن المعايير الاجتماعية المتمثلة في الدوافع والمخاطرة بالدخول للمجال المقاولاتي، لها تأثير ضعيف على نواياهم المقاولاتية، كما وجد أن تأثير الأسرة غير معنوي، عليه يمكن القول أهم ما يمكن الوصول إليه هو أن تأثير دوافع الطلبة على نواياهم المقاولاتي كان إيجابي، هذا ما أثبتت الفرضية أن المجتمعات الشابة تميل أكثر إلى الدوافع التي يمارسوها من خلال كفاءاتهم، ولديهم دوافع لإقتناص الفرص المتاحة في السوق، أو الهروب من البطالة، ويرغبون بذلك في تحقيق ذاتهم، وإكتساب الحرية، والأخذ بزمام المسؤولية، وريح المال وغيره من الدوافع للإنجاز، إن تأثير الأسرة على النية المقاولاتية، كان سلبياً، هذا ما أكد أن الطلبة لم يتأثروا بأسرهم، أو أقاربهم، وكان من المفروض أن تمثل لهم حافزاً مباشرة الأعمال المقاولاتية وأن الميل للمخاطرة له أثر على النية المقاولاتية للطلبة ولكن بمستوى أقل من المتوسط.

أخيراً، أن لتسهيل الإنتقال من مرحلة النية إلى مرحلة الفعل وإنتهاج السلوك المقاولاتي لا بد من توفير الظروف المواتية وذلك من خلال التمويل والتكوين والتحسيس (إدراك السيطرة على السلوك)، واستغلال الأمتل للطلبة بإعتبارهم مثقفين ويملكون كفاءات التي تخول لهم إنشاء مشاريع والمحافظة على استمرارها.

3- دراسة (بوسيف، 2018) بعنوان: تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين دراسة باستعمال نمذجة المعادلات الهيكلية SEM أطروحة الدكتوراه، جامعة تلمسان

سعت هذه الدراسة إلى إختبار تأثير المهارات المقاولاتية للطلبة على نواياهم المقاولاتية، ذلك باستخدام نمذجة المعادلات الهيكلية SEM، ذلك ببناء نموذج مقتبس من نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen 1991 في علم النفس الاجتماعي وتم إدماج فيه المهارات المقاولاتية ثم بناه بطريقة المعادلات البنائية، ركز هذا النموذج على ثلاثة عوامل هي: (المواقف إتجاه سلوك، المعايير الاجتماعية المدركة، وإدراك السيطرة على السلوك)، وعليه تم بناء فرضيات الدراسة، بتأثير هذه العوامل على النوايا المقاولاتية. عالجت هذه الدراسة بطريقة تحليلية، فقد جمعت الدراسة البيانات باستخدام أداة الاستبيان الذي تم بنائه وفق نموذج ليكارت السباعي، وقسم الاستبيان إلى قسمين رئيسين، الأول خاص بفقرات النية المقاولاتية بـ 20 فقرة، والمهارات المقاولاتية بـ 06 فقرات، أما القسم الثاني فخاص بالأسئلة وتم دراسة النموذج على مجتمع الممثل في طلبة الماستر بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة عنابة لسنة 2015 / 2016، المتكون من 940 طالباً موزعين على 21 تخصص في الماستر، وتم إختيار عينة عشوائية ومكونة من 422 طالباً ماستر 2 من مختلف تخصصات في الكلية، كانت الأساليب الإحصائية المستخدمة معاملة الإلتواء ومعامل التفلطح لإختبار التوزيع الطبيعي، ولتحليل نموذج الدراسة تم استخدام العملي الاستكشافي، وإختبار جودة مطابقة النموذج تمت عن طريق مؤشرات المطابقة، ثم ركز على النمذجة بالمعادلات الهيكلية (نمذجة بنية التغيرات) وتحليل النموذج البنائي للدراسة والتحقيق من صحة الفرضيات، وذلك باستخدام البرنامج الإحصائيين هما SPSSv20 والثاني AMOS، وتم استخدام المنهج الوصفي الاستنتاجي في الجانب النظر.

توصلت الدراسة إلى جملة من النتائج المهمة، وأهمها أن الموقف المقاولاتي وإدراك التحكم في السلوك له تأثير إيجابي على النوايا المقاولاتية لدى الطالب، كما أن المعيار الشخصي والإجتماعي والمتعلق بتأثير العائلة والأصدقاء ه وأيضاً له تأثير إيجابي على الموقف، أما المعيار الشخصي فله تأثير غير مباشر وموجب على النوايا المقاولاتية، أما بخصوص المهارات المقاولاتية فله تأثير موجب على عوامل نظرية السلوك المخطط، على غرار النية المقاولاتية فله تأثير موجب غير مباشر، أي بواسطة الموقف، وإدراك التحكم في السلوك، كما أكدت النتائج على قوة نموذج السلوك المخطط في التنبؤ بالنية المقاولاتية للطلبة الجامعية

4- دراسة (بودية و بن حبيب، 2019) بعنوان: العوامل المؤثرة على النية المقاولاتية ورقة بحثية منشورة بمجلة دفاتر

.MECAC

الهدف هذه الدراسة هو تحديد العوامل المحددة للنية المقاولاتية من جهة، ومن جهة أخرى تفسير عناصر النية المقاولاتية بالإعتماد على نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen 1991)، من خلال العوامل الثلاثة (الموقف تجاه السلوك، المعايير الذاتية، التحكم السلوكي المدرك)، أجريت الدراسة على عينة من طلبة الماستر في كلية العلوم الاقتصادية جامعة تلمسان.

ولتحقيق الغرض من الورقة البحثية تم تصميم استبيان مكون من 49 عبارة، تم استخدام مقياس ليكارت الخماسي، بعد تصفيته وزع على عينة متكونة من 215 طالب ماستر من كلية العلوم الاقتصادية لجامعة تلمسان، بعد الإختبار لصدق الداخلي لأداة القياس، تم القيام بتحليل استكشافي، وبعدها التحليل التوكيدي باستعمال برنامج spss، ومن ثم اختبار فرضيات الدراسة من خلال الإنحدار الخطي

أظهرت النتائج وجود ارتباط بين كل المتغيرات المستقلة " الموقف تجاه السلوك المقاولاتي، والمعايير الذاتية، والتحكم السلوكي المدرك" و المتغير التابع " النية"، حيث أثبت أن موقف طلبة الماجستير نحو خلق مؤسسة إيجابي، كما أن المعيار الشخصي يؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية للطلبة هو الآخر، ونفس الحال بالنسبة لتحكم في سلوكي المدرك فهو أيضا له أثر إيجابي على النية المقاولاتية لدى الطلبة، وهذا ما جاء به نموذج Ajzen.

5- دراسة (بن سيروود و بن سيروود، 2019) بعنوان: النية المقاولاتية لدى طلبة الجامعة، دراسة ميدانية على طلبة الماجستير في العلوم التجارية بجامعة قسنطينة 2 ورقة بحثية منشورة بمجلة الدراسات الاقتصادية

هدف هذه الدراسة للتعرف على النية المقاولاتية للطلبة الجامعيين، وترتكز الفكرة الجوهرية على فهم العوامل المؤثرة على النوايا في إنشاء مشاريع مقاولاتية من طرف الطلبة، كما تهدف إلى التطرق لمختلف المقاربات والنماذج النية عاجلت موضوع النية المقاولاتية، ومنها نموذج الأساسي للنية المقاولاتية وه ونموذج نظرية السلوك المخطط ل Ajzen ونموذج Shapero باعتبارها نموذج التنبؤ بالنية المقاولاتية، تمت دراسة على مجتمع طلبة الماجستير من كلية العلوم التجارية والإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية من جامعة عبد الحميد مهري جامعة قسنطينة 2، وأختيرت عينة احتمالية بسيطة، تم الإعتماد على 100 مفردة كحجم للعينة، وتم تصميم الاستبيان لجمع البيانات، وشمل مجموعة من الأسئلة المتعلقة بالخصائص الديمغرافية كالجنس، والعمر وغيرها، ومجموعة من الأسئلة التي هدفت إلى تغطية المتغيرات المستقلة المتعلقة بالإنتاج نحو المقاولاتية وإدراك التحكم في السلوك، والمعايير الشخصية، والمتغير التابع هو النية المقاولاتية، واستخدم مقياس ليكارت الحماسي بالإعتماد على مقياس Liñán Francisco & Chan yi-Wen، من ثم توزيعه على العينة، حيث تم استرجاع 97 إستمارة صالحة للمعالجة وتم استخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية SPSS في تحليل البيانات المختلفة التي تم جمعها، سواء في الإحصاء الوصفي لتجديد قراءات عامة عن خصائص وملامح هيكل مجتمع الدراسة وتوزيعه، تم استخدام التوزيع التكراري، والنسب المئوية، والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لبيان مدى تركيز إجابات عينة الدراسة، لمجموع فقرات لدراسة المتعلقة بمتغيرات الدراسة، كما تم استخدام تحليل إنحدار المتعدد لإختبار فرضيات الدراسة، بعد التأكد من ثباتها من خلال ألفا كرونباخ.

تشير النتائج على أنه يوجد العديد من العوامل التي تؤثر على النية المقاولاتية، وتختلف هذه العوامل من نموذج إلى آخر، وحسب نموذج الدراسة تكمن هذه العوامل في إدراك التحكم في السلوك والمعايير الشخصية لدى أفراد عينة الدراسة، على الرغم من أن أفراد عينة الدراسة يرون أن محاولة البدء في إنشاء مشروع مقاولاتي سيكون لديهم فرصة ليكونوا من الناجحين، إلا أنهم يدركون كل تفاصيل العملية المطلوبة في إنشاء مؤسسة، وماتبرز أهمية التعليم المقاولاتي في الجامعة، وعليه تتأثر النية لمقاولاتية لأفراد العينة بكل من الاتجاه نحو المقاولاتية وإدراك التحكم على السلوك والمعايير الشخصية كمتغيرات مجتمعية، على الرغم من ذلك فإنه يوجد تأثير عكسي غير معنوي للمعايير الشخصية، ويشير إنخفاض تأثير كل من الأصدقاء والعائلة وزملاء الدراسة على النية المقاولاتية، وعلى ضوء النتائج السابقة تم توصيات بضرورة التقرب من الطلبة وتوعيتهم بأهمية المقاولاتية والعمل الخاص، وذلك من نشر الثقافة المقاولاتية بين الكلية وتنمية القدرات لدى الطلاب، كما توصي إلى إجراء دراسات أخرى بإمكانها التأثير على النية المقاولاتية للكلية عدم كفاية بنموذج واحد فقط، والأخذ بعين الإعتبار التعليم المقاولاتي، كآلية تمكن المؤسسات الجامعية من تأثير على النية المقاولاتية للطلب.

6- دراسة (علي و ماحي، 2019) بعنوان **محددات النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين** ورقة بحثية منشورة بمجلة إقتصاد المال والأعمال.

الهدف من هذه الدراسة استكشاف العوامل المحدد للنية المقاولاتية للطلاب الجامعيين، وتم استخدام نظرية السلوك المخطط ل (Ajzen، 1991)، ونظرية الحدث ل (Shapero) في هذه الدراسة، تم التوصل إلى تحديد ستة متغيرات خارجية والمتمثلة في: (السمات الشخصية، المعيار الاجتماعي، الفعالية الذاتية، والتعليم والتدريب المقاولاتي، وكذا الموقف المقاولاتي ولتحقيق هذا الغرض تم استخدام استبيان إلكتروني كأداة لجمع البيانات، وتم توزيعه على عينة مكونة من 120 طالباً من جامعة سيدي بلعباس، وبعد فحصها تم استبعاد 20 استبانة لعدم صلاحيتها، وبذلك تكون الإستمارات الخاضعة للتحليل 100 إستمارة، صالحة، وتم استخدام النمذجة بالمعادلات الهيكلية وفق PLS.

أظهرت نتائج الدراسة وجود موثوق إيجابي إتجاه المقاولاتية، إذ له تأثير كبير على نية الطلبة كي يصبحوا مقاولين مستقبليين، أي كلما زاد الموقف المقاولاتي كلما زادت النية المقاولاتية، ويشير الموقف المقاولاتي في هذه الدراسة إلى نظرة الطلبة إلى مزايا المقاولاتية، والتي تتيح لهم الحصول على دخل مرتفع والحصول على إمتيازات أخرى متمثلة في الاستقلالية التي يرغب بها معظم الأشخاص، بالإضافة إلى مساهمتها في خلق وظائف جديدة، وبالتالي توصلت إلى هذه المزايا تؤثر إيجابيا على موافق ودوافع الطلبة إتجاه المقاولاتية، وبعد إختباره توصلت إلى أن السمات الشخصية للطلبة والمتمثلة في الرغبة في إنشاء مشاريع مقاولاتية جديدة والقدرة على تحمل المخاطر، وتوفر مجموعة المهارات القيادية والقدرة على التوصل مع الآخرين بالإضافة إلى وجود موقف إيجابي لديهم، إذ تعتبر أهم العوامل المحددة للنية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين محل الدراسة، بينما لا يساهم التعليم والتدريب المقاولاتي وكذا المحيط الإجتماعي في تعزيز النية المقاولاتية لدي عينة الدراسة، في الأخير قدمت الدراسة مجموعة من التوصيات على أنه ينبغي على الجامعات والمحيط الإجتماعي بذل مجهودا أكبر في نشر الثقافة المقاولاتية، وتحفيز الطلبة للتوجه نحو إنشاء مشاريع خاصة، بالإضافة إلى القيام بدورات تدريبية متخصصة في مجال تنمية القدرات المقاولاتية للطلبة، ومحاولة تحويل أفكارهم ونبتهم إلى فعل على أرض الواقع.

7- دراسة (كعواش، 2019) بعنوان: **أثر الخصائص الريادية في النية لإنشاء المؤسسات الريادية لدى طلبة السنة الثالثة بكلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجيجل** أهداف الدراسة ورقة بحثية منشورة بمجلة ميلاف للبحوث والدراسات. غرض هذه الدراسة التعرف على مستوى الخصائص الريادية، وكذلك النية المقاولاتية لدى الطلبة السنة الثالثة بكلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير بجامعة جيجل، كما تهدف الدراسة أيضا إلى التعرف على أثر الخصائص الريادية بإعتبارها متغيرات مستقلة المتمثلة في: (الحكم الذاتي، الثقة بالنفس، الحاجة للإنجاز، الاستقلالية، وتحمل المسؤولية، تحمل المخاطر، والإبتكار) على النوايا المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين بإعتبارها المتغير التابع، كما تسعى إلى معرفة الإحتياجات اللازمة لدى الطلبة المبحوثين والتوجه المقاولاتي، بإعتبار أن المقاولاتية من الموضوعات الأساسية الهادفة إلى تحقيق التنمية المستدامة في كافة المجتمعات.

إنتهجت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، حيث يعتمد هذا المنهج على دراسة الظاهرة كما هي في الواقع، ويمكن وصفها وصفا دقيقا، ولشرح أثر المتغيرات المستقلة على المتغير التابع، تم تحديد مجتمع الدراسة المستهدف المتكون من طلاب وطالبات السنة الثالثة لكلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، للعام الجامعي 2018/2017 والبالغ عددهم 910 طالب، موزعين على أربعة أقسام (علوم التسيير، علوم المحاسبة، علوم المالية، والعلوم الإقتصادية)، تم إختبار عينة عشوائية طبقية حسب

كل قسم، حيث تم توزيع 325 استبانة، واسترجع 286، تم استبعاد 07 استبيانات لعدم صلاحيتها لتحليل، وبذلك يكون عدد الاستبيانات التي الخاضعة للتحليل 279 استبانة، حيث تم تصميم الاستبانة كأداة لجمع البيانات الأولية، وتتكون هذه الإستمارة من جزءين الجزء الأول به المعلومات الشخصية، أما الجزء الثاني فه والآخر مقسم إلى قسمين، القسم الأول خاص بالمتغيرات المستقلة ومتكون من 41 فقرة موزعة كما يلي (06 عبارات خاصة بالحكم الذاتي، و07 عبارات خاصة بالثقة بالنفس، و07 عبارات خاص بالحاجة إلى الإنجاز، 07 عبارات خاصة الاستقلالية 07 تحمل المسؤولية و06 عبارات خاصة بالإبتكار . أما القسم الثاني فه وخاص بالمتغير التابع وه والنية المقاولاتي، ومكون من 06)، وصمم وفق مقياس ليكارت الحاسيوتم استعانة ببرنامج SPSS في تحليل البيانات التي جمعت، وتم استخدام العديد من الأساليب الإحصائية الوصفية كالتكرارات والنسب المئوية، ومعامل Alpha Cronbach للتأكد كم ثبات المقياس المستخدم، كما استخدم إختبار (t) لعينتين مستقلتين وإختبار ANOVA بالإضافة معامل إختبار الإنحدار المتعدد لإختبار فرضيات الدراسة.

كانت نتائج الدراسة تشير إلى أن الطلبة محل الدراسة يتمتعون بخصائص الشخص الريادي بدرجة مرتفعة، هي من أكثر توافر إلى أقل توافر (التحكم الذاتي، الحاجة غلى الإنجاز، الثقة بالنفس، تحمل المخاطر، الاستقلالية وتحمل المسؤولية)، هذا يزيد من إمكانية ممارسهم لعمل المقاولاتي، كما أن لهم نية كبير في إنشاء المشاريع المقاولاتية إذا ما توفرت لديهم المقومات العمل، هذا تشير إليه النتائج أن الخصائص الريادية لها تأثير موجب وإيجابي على النوايا المقاولاتية لطلبة محل الدراسة وهذا ما تتفق عليه مع العديد من الدراسات السابقة، كما كشفنا للدراسة أن مستوى الإبتكار، ومستوى الاستقلالية وتحمل المسؤولية، بالإضافة إلى مستوى التحكم الذاتي كلها خصائص تساهم في تفسير التنبؤ بإمكانية توجه الطلبة نح وإنشاء مشاريع المقاولاتية خاصة، ويعزى ذلك إلى مستوى الإبتكار لدى الطالب، كما توصلت النتائج أن الجنس ليس له تأثير على النية المقاولاتية، بينما التخصص له تأثير إيجابي على النية المقاولاتية، إذ أن طلبة علوم التسيير والعلوم الإقتصادية لهم أكثر رغبة من طلبة العلوم المالية، والمحاسبة.

8- دراسة (كرناف و بودية، 2020) بعنوان: دور تصور الموارد والفرص المتاحة في تأثير نية إنشاء مؤسسة -

دراسة حالة طلبة تلمسان-les cahiers du MECAS.

هدفت هذه الورقة البحثية إلى معرفة دور تصور مدى توافر الموارد المالية والبشرية والفرص في تأثير على النوايا المقاولاتية لطلاب جامعة تلمسان، وتم تطوير نموذج إفتراضي بناء على نظرية السلوك المخطط ل (Ajzen، 1991)، لتفسير سلوك المقاولاتي من وجهة نظر الطالبة محل الدراسة.

تم استعانة بالمنهج الوصفي التحليلي، لإختبار الفرضيات، تمت الدراسة على مجتمع طلبة جامعة تلمسان كما ذكرنا سابقا، وأختيرت عينة عشوائية مكونة من 550 طالب، من العام الدراسي 2019/2018 وزعت عليهم 800 استبانة، استرجع منها 640، كانت فقط 550 منها صالحة للتحليل، أعددت خصيصا لجمع البيانات الأولية، قسمت إلى ثلاث أقسام، القسم الأول خاص بالبيانات الشخصية، والقسم الثاني خاص بفقرات المتعلقة بقياس محددات السيطرة السلوكية المتصورة، ومكونة من (14) متغير كامن، والجزء الثالث خاص بفقرات لقياس النية المقاولاتية وتتكون من (03) متغيرات كامنة، تم تحليلها بالاستعانة ببرنامج SPSSv22، باستخدام الطريقة الإحصائية لتحليل العوامل الاستكشافية

خلصت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة إرتباط بين المتغير المستقل (السيطرة السلوكية المتصورة) على المتغير التابع والمتمثل في (النية المقاولاتية) بنسبة الثقة 95%، كما أظهرت النتائج أن السيطرة السلوكية لها تأثير إيجابي وذا دلالة إحصائية على النوايا المقاولاتية حسب رأي طلبة محل الدراسة، هذا ما أثبت صحة الفرضية المزعومة.

9- دراسة (Boudia, Benhabib, & Senouci, 2020) المسومة:

### Determinants of Student's Entrepreneurial Intentions Toward Their Career Choice in Algeria

Publié à Springer Nature Switzerland

الهدف من هذه الدراسة هو استكشاف العوامل التفسيرية للنية المقاولاتية لطلبة الماستر بجامعة تلمسان، حيث تم استخدام نظرية السلوك المخطط ل (Ajzen) في هذه الدراسة، تم التوصل إلى تحديد أربع متغيرات خارجية والمتمثلة في: (الموقف تجاه السلوك، السيطرة السلوكية، المعايير الذاتية)

لتحقيق هذا الغرض تم استخدام استبيان كأداة لجمع البيانات، مكون من 49 فقرة موزعة بين المتغيرات كما يلي الموقف 10 فقرات موزعة (07 مخصصة لبعده فكرة مشروع، و 03 مخصصة للبحث عن المعلومات)، المعايير الذاتية 26 فقرة موزعة (الدوافع 11 فقرة و 09 فقرات خصصت للأسرة و 09 فقرات للميل للمخاطرة، و 06 لدعم الأسرة)، والتصورات التحكم في السلوك 10 فقرات موزعة (05 فقرات للتدريب و 05 فقرات للتمويل) بينما النية المقاولاتية فخصص لها 03 فقرات، وصمم الاستبيان وفق سلم ليكارت الخماسي، وتم توزيعه على عينة مكونة من 215 طالب ماجستير من جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان. وتم استخدام النمذجة البنائية بالمعادلات الهيكلية وهذا بعدا لدراسة الاستكشافية من خلال تحليل (PCA) لتحديد العوامل المشتركة والمحددة للمتغيرات، ومن ثم التحليل التكددي باستعانة ببرنامج 8 statistica

بينت نتائج الدراسة وجود موقف إيجابي للطلبة إتجاه المقاولاتية، وتم التعبير عن هذا الموقف من خلال وجود فكرة مشروع، لكن إضفاء الطابع الرسمي على هذه الفكرة يمثل عقبة كبيرة أمام الطالب خاصة في عملية البحث عن المعلومات المتعلقة بدراسة السوق، أما فيما يخص المعايير الذاتية فهي الأخرى لها تأثير إيجابيا على النية المقاولاتية وهذا من نتيجة الرغبة للطلبة في الحصول على الاستقلالية المالية والإدارية، كما أثبتت أن طلبة الماستر لهم روح تحمل المسؤولية، إلا ان هناك تأثير سلبي لبعده المخاطر وهذا يفسر تخوف الطلبة من خوض مغامرة مشروع جديد والتعامل بحذر خاصة بالنسبة للعنصر النسوي.

وأخيرا فيما يخص السيطرة السلوكية فهي الأخرى تؤثر إيجابيا على النية المقاولاتية من خلال بعديه (التدريب والتمويل)، ويمكن القول أن رغم أن نتائج الخاصة بعد التدريب إيجابية لكن غير مرضية، وهذا بعكس أن التدريب المقاولاتي غير كاف، أما بالنسبة للتمويل فقد قارب الصفر على الرغم من الجهود الكبيرة التي تبذلها الدولة في إعداد أجهزة الدعم.

10- دراسة (دريوش و مسراقي، 2020) بعنوان: دراسة النية المقاولاتية لطلبة الماستر بقسم علوم التسيير بجامعة

البليدة حسب نموذج شبير ووسكول، ورقة بحثية منشورة في مجلة الإبداع

الغرض من هذه الورقة البحثية دراسة تأثير المتغيرين (إدراك الجدوى وإدراك الرغبة) على النية المقاولاتية لطلبة الماستر من جامعة بلبيدة 2. من خلال توضيح أهم العوامل المشكلة للنية المقاولاتية، ومعرفة العلاقة الموجودة بين النية وعنصري إدراك الرغبة وإدراك الجدوى من عملية إنشاء المؤسسة.

تم استخدام الأسلوب الوصفي التحليلي في الجانب النظري، أما فيما يخص الجانب التطبيقي فتمتصميم استبيان إلكتروني لجمع بيانات الدراسة، مكون من جزئين فالجزء الأول تعلق بالمعلومات الشخصية، والجزء الثاني تعلق بمتغيرات الدراسة، حيث تضمن 10 فقرات خاصة بالمتغيرين إدراك الرغبة وإدراك الجدوى، و05 فقرات خاصة بالنبة المقاولاتية، تم توزيعه في مواقع التواصل الاجتماعي على مجتمع الدراسة والمتمثل طلبة الماستر بجامعة البليدة 2 وتم جمع عينة عشوائية متكونة من 120 طالب، وتم تحليل البيانات باستخدام برنامج SPSS V19، من أجل تحليل الإنحدار الخطي البسيط لتحديد الأثر، ومعامل سيرمان لقياس الارتباط بين المتغيرات.

كانت النتائج المتحصل عليها أن النية المقاولاتية تتشكل لدى نتيجة حدوث إنتقال في الحياة، ويكون هذا الإنتقال إما سلباً أو إيجاباً، وأن العلمية المقاولاتية تمر بثلاث مراحل وهي الفكرة ثم النية ثم الإنشاء، كما أن التموين في طور الماستر تؤثر على تشكيل الرغبة المقاولاتية، إذ أن إدراك الرغبة له تأثير كبير في حين إدراك الجدوى له تأثير ضعيف، وكانت أهم التوصيات ضرورة توفير الدعم المالي والمادي للطلبة بعد تخرجهم، وإدخال التعليم المقاولاتي في المناهج التعليمية منذ المستويات الأولى.

### المبحث الثالث: التعليق على الدراسات السابقة وتحديد الفجوات البحثية

من أجل صياغة الإشكالية بشكل دقيق يتم دراسة جوانب القصور التي لم يتم معالجتها في الدراسات السابقة والمسح الأدبي ومراجعة الأدبيات السابقة يسمح لنا بتحديد الفجوات البحثية.

#### المطلب الأول: تحديد الفجوة البحثية في الدراسات المعروضة

الفجوة البحثية تعبر عن تساؤل أو مشكلة لم يتم الحصول على إجابة شاملة ودقيقة لها، والمراجع للأدبيات السابقة يستخلص الفجوة البحثية من الأبحاث التي لم تستطع إيجاد حلول لهذه المشكلات، ويمكن إيجاد الفجوات البحثية في المواضيع الجديدة، ويكون هناك غموض في المفاهيم المتعلقة بهذه المواضيع، أو قد تكون مفاهيم جديدة لم يتم التطرف إليها ودراستها على الإطلاق.

يتم تحديد وتفسير الفجوات من خلال نوع النموذج المتبع والعوامل المفسرة للدراسة والفجوة البحثية الخاصة بالدراسة، ويتم عرضها من خلال الجداول الثلاثة أدناه، حيث أن الجدول الأول خاص بالدراسات أجريت على الجزائر، والجدول الثاني خاص بالدراسات أجريت على دول عربية، أما الثالث دراسات أجرت على دول أجنبية.

الجدول رقم (1.6): خاص بتحديد الفجوات للدراسات الأجنبية

الدراسة	المشكلة البحثية	النموذج	العوامل	الفجوة البحثية
Jakopec , Miljković, Sušan سلافوكيا 2013	ما مساهمة الميول والقدرات المقاولاتية والكفاءة الذاتية والرغبة في النوايا المقاولاتية؟	Ajzen Shapero	الميل المقاولاتي، الكفاءة الذاتية الرغبة الذاتية	إدخال متغير الميل على نموذج Shapero & soko
Bony 2014 كوديفوار	ماهي العوامل النفسية والإجتماعية للنية المقاولاتية؟	Ajzen Tounés	الموقف، الرغبة، الجدوى المتصورة، بيئة الأعمال	تأثير بيئة الأعمال على النوايا المقاولاتية
Tchagang, 2017 كوديفوار	ماهو دور الميل المقاولاتي بين العوامل التفسيرية للنية المقاولاتية؟	Ajzen Shapero Kereuger	إدراك الرغبة الجدوى المتصورة الميل المقاولاتي	دمج نموذج Ajzen و Shapero في نموذج Kereuger
Alexander Jose&, 2018 كولومبيا	ماهي الخصائص الرئيسية لرواد الأعمال الناشئون من جامعة (GUESSS) ؟	Ajzen	الموقف وسمات شخصية السيطرة السلوكية الفعالية الجماعية	مقارنة بين الطلبة المحليين والأجانب جامعة (GUESSS) بكولومبيا
Liñán Ceresia 2018 إيطاليا	ماهي التصورات الذاتية الأولية للمشاركين في دورات تكوينية؟	Liñán	التعليم المقاولاتي الهوية الذاتية	إختبار الهوية الذاتية، على عينة مكونة مقاولاتيا
Saleem, Israr 2018 إيطاليا	ما هي العوامل المحفزة والمعيقة للنوايا المقاولاتية لطلاب في إيطاليا؟	Shapero	سمات الشخصية، الدعم الحكومي، تعليم مقاولاتي	تأثير الدعم الحكومي على التوجه المقاولاتي
Esfandiara, Sharifi- Pratt, & Altinay, 2019 إيران	ماهي العلاقة المباشرة والغير المباشرة لمحددات النية المقاولاتية وفق نموذج Kereuger؟	Kereuger	الكفاءة الذاتية، المعايير الإجتماعية، الفرصة والميل	تطبيق نموذج Kereuger على طلبة السياحة في إيران
Bell, 2019 وم أمريكية	هل هناك إختلاف في الكليات في التنبؤ المقاولاتي عبر الذكاء العاطفي؟	/	الخصائص الشخصية الكفاءة الذاتية	التنبؤ بالذكاء العاطفي في النية المقاولاتية
Shaikh, Nili, & Dwibedi, 2020 أمريكا	كيف تؤثر السمات الشخصية على التوجه المقاولاتي لطلبة الصيدلة؟	/	السمات الشخصية الابتكار الكفاءة الذاتية	التنبؤ بالسلوك الريادي لطلبة الصيدلة
Liang, Liang, & Yin Ip, 2020 تايبوان	ما تأثير الخصائص الريادية على الذكاء العاطفي عبر مجموعة من كليات في مؤسسة التعليم العالي؟	Ajzen Liñán Shapero	الموقف، ال سمات الشخصية المعايير والفاعلية الذاتية	إدراج رأسمال الإجتماعي والذكاء العاطفي في التنبؤ المقاولاتي

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الدراسات السابقة

الجدول رقم (2.6): خاص بتحديد الفجوات للدراسات العربية

الدراسة	المشكلة البحثية	النموذج	العوامل	الفجوة البحثية
Boudabbous ، 2011 تونس	ماهي العوامل التي من المحتمل أن تزيد من حدة النية المقاولانية؟	Shapero Ajzen	الموقف المعايير الشخصية المعايير الإجتماعية	دمج بين نموذج Ajzen و Tounés
Ibrahim, 2011 لبنان	كيف نفسر النية الريادية للطلاب؟	Kereuger Shapero	الموقف المعايير إجتماعية المتصورة الرغبة الذاتية	المقاولو النسوية في لبنان
Koubaa, 2011 المغرب	ما يؤثر على إختيار مهنة المستقبل للطلاب بعد التدريب والموافق الجديدة؟	Ajzen Kereuger	الموقف الكفاءة الجدى المتصورى	تأثير القيم الثقافية في المغرب
Maâlej, 2013 تونس	ما تأثير الموقف والأعراف الإجتماعية على النوايا الريادية ؟	Ajzen	الموقف المعايير الشخصية المعايير الإجتماعية	تأثير السمات الشخصية والخصائص البيئية
Alexandre & Redien2013 مصر	كيف تؤثر ثقافة العلاقات بين الجنسين في مصر على النية الريادية للمرأة؟	/	السمات الشخصية، الكفاءة الذاتية، الرغبة	المقاولو النسوية في مصر
Bachir, 2016 المغرب	ما هي العوامل المؤثرة على النوايا المقاولانية وقف نموذج (Ajzen) على طلبة بالمغرب؟	Ajzen	الموقف، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية	إختبار نموذج Ajzen في معهد تكنولوجيا بجامعة المغرب
(النمشي، 2017) اليمن	ما أثر الخصائص الريادية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة ع التكنولوجيا في النوايا المقاولانية؟	/	السمات الشخصية	السمات الشخصية للمرأة المقاولو واثرها على التوجه المقاولاتي
Abuzhuri & Bint Hashim, 2017 فلسطين	ماه ودور الإعتراف بالفرص المقاولانية في العلاقة بين تعليم المقاولاتي وخيار المهنة المقاولانية؟	Ajzen Kereuger	المعايير الذاتية، المعايير الإجتماعية	إختبار الوساطة للفرصة بين التكوين والنية المقاولانية
Shah, Amjed, Jaboob, 2020 سلطنة عمان	كيف يلعب التعليم المقاولاتي الدور الوسيط في القيمة التنبؤية للمواقف والمعايير الذاتية في النوايا المقاولانية	/	الكفاءة الذاتية المعايير الذاتية التعليم المقاولاتي	استعمال التعليم المقاولاتي كمتغير معدل
Al-dmour, Ahmad, & Masa'deh, 2020 الكويت والأردن	ماهي العوامل المؤثرة على طلاب على النوايا المقاولانية لطلاب جامعة كلية التكنولوجيا بجامعة الأميرة سمية بالمملكة	/	السمات الشخصية العوامل السياقية	مقارنة بين طلبة الأردن والكويت

المصدر: من إعداد الباحثة إعتقادا على الدراسات السابقة

## الجدول رقم (3.6) خاص بتحديد الفجوات للدراسات المحلية

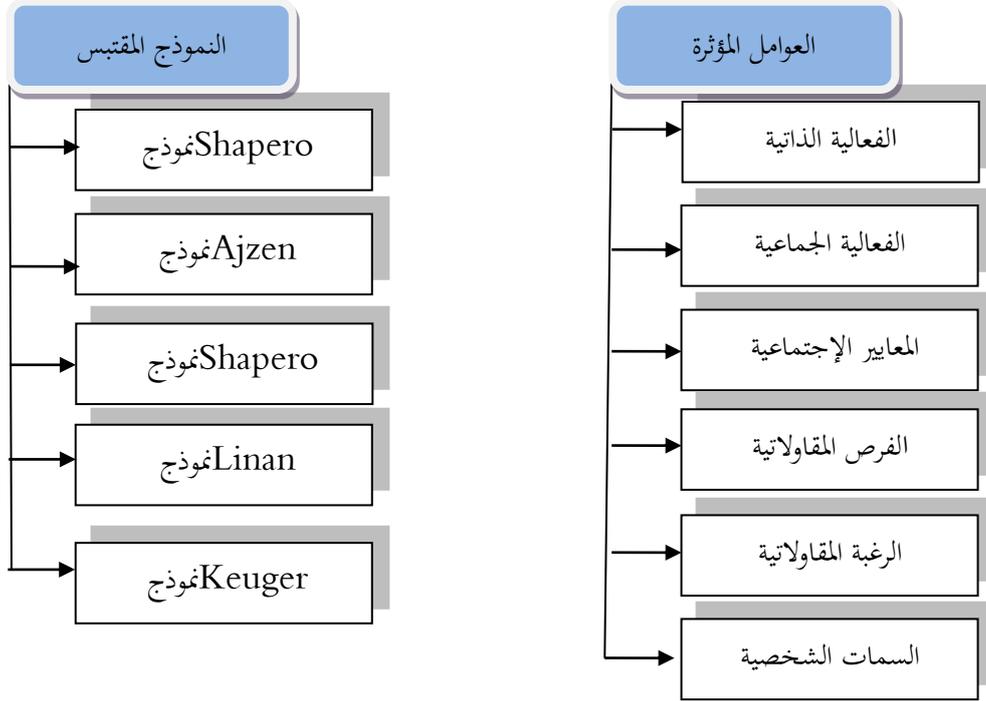
الدراسة	المشكلة البحثية	النموذج	العوامل	الفجوة البحثية
Benata 2015 بجاية ومعسكر	ما هو تأثير الثقافة والبيئة على النية المقاولاتية للطلاب؟	Stephan Liñán	الكفاءة الذاتية الثقافة المقاولاتية	دراسة مقارنة بين جامعة بجاية ومعسكر
بودية وبن أشنهو 2016 تلمسان	ما مدى تأثير المعايير الإجتماعية على النوايا المقاولاتية لدى طلبة الماستر؟	Ajzen. Shapero	الموقف المعايير الذاتية المعايير الاجتماعية	دراسة إمبريقية
بوسيف 2018 عنابة	كيف لإدراك المهارات المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين أن تؤثر على نيتهم المقاولاتية؟	Ajzen	الموقف المعايير الذاتية المعايير الاجتماعية	إدراج المهارات المقاولاتية على نموذج Ajzen
بودية وبن حبيب 2019 تلمسان	ما هي العوامل التي تحدد نية خلق المؤسسة لدى الطلبة في اختيار مسارههم؟	Ajzen	الموقف، المعايير الذاتية، التحكم في السيطرة	توكيد إختبار نموذج Ajzen
بن سدرو، بن سدر و 2019 قسنطينة 2	ماهي العوامل المؤثرة على النية المقاولاتية لدى طلبة الماستر في قسم علوم التجارية بجامعة قسنطينة 2	Ajzen Shapero	المعايير الذاتية، سيطرة السلوكية	إختبار نموذج Ajzen على طلبة جامعة قسنطينة
عليلي، ماحي، مولاي 2019	ماهي محددات المقاولاتية التي تساهم في تعزيز النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين	Ajzen Shapero	الموقف سمات الشخصية، الرغبة، التكوين	دراسة استكشافية لمحددات النية المقاولاتية
كعواش 2019 جييجل	ما أثر الخصائص الريادية في النية لإنشاء المؤسسات الريادية لدى طلبة السنة الثالثة بكلية العلوم الإقتصادية بجييجل		تحكم في ذات سمات الشخصية	السمات الشخصية للمقول
كرناف، بودية 2020 تلمسان	ما هو دور تصور الموارد والفرص المتاحة في التأثير على نية إنشاء مؤسسة لدى الطلبة؟	Ajzen	الفرص السيطرة السلوكية	دور الفرص على السيطرة السلوكية
Boudia, Benhabib , Senouci 2020 تلمسان	ماهي العوامل المحددة للنية المقاولاتية في وسط الطلاب نظير اختيارهم الوظيفة؟	Ajzen	الموقف، المعايير الذاتية، السيطرة السلوكية	دمج نموذج Tounes ضمن نموذج Ajzen
ديوش ومستراتي 2020 البليدة 2	ما مدى تأثير الجدوى وإدراك الرغبة من إنشاء المؤسسة على النية المقاولاتية لدى طلبة الماستر بقسم علوم التسيير بجامعة البليدة 2؟	/	إدراك الجدوى، إدراك الرغبة	العلاقة بين عنصري إدراك الرغبة وإدراك الجدوى من انشاء مؤسسة

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الدراسات السابقة

المطلب الثاني: أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدراسات السابقة:

إتفقت الدراسات السابقة على هدف مشترك، هو تحديد العوامل المؤثرة على النية المقاولاتية على الطالب الجامعي، وقفا لنماذج النية المقاولاتية وأشهرها نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen، ونظرية Shapero، وKeuger، التي تم استوحاء باقي النظريات الأخرى منها، إلا أنها تختلف بتحديد العوامل المؤثر على النية المقاولاتية

الشكل (06): معايير أوجه الاختلاف والتشابه



المصدر: من إعداد الباحثة

من حيث النموذج

معظم الدراسات إقتبست أو طبقت أو إعتمدت على نموذج Ajzen، هي كل الدراسات (بودية و بن أشنهو، 2016). ودراسة (Boudia, Benhabib, & Senouci, 2020)، دراسة (بودية و بن حبيب، 2019) ودراسة (عليلي وماحي، 2019)، دراسة (بن سيرود و بن سيرود، 2019)، ودراسة (كرناف و بودية، 2020)، وبالنسبة للدراسات المحلية كل من (Boudabbous, 2011) ودراسة (Koubaa s. , 2011) دراسة (Maâlej, 2013)، ودراسة (Bachir, 2016)، أما الدراسات الأجنبية كل (Jakopec , Miljković, & Sušan, 2013) ودراسة (Bony, 2014) ودراسة (Tchagang E. , 2017) و (Jose و Alexander, 2018)، Liang, Liang) و (Yin Ip, 2020)، ودراسة (Abuzhuri & Bint Hashim, 2017)

أما الدراسات التي إقتبست من نموذج (Shapero) هي كل دراسة (بودية و بن أشنهو، 2016)، ودراسة (عليلي و ماحي، 2019)، ودراسة (بن سيرود و بن سيرود، 2019) أما الدراسات العربية فهي كل من (Boudabbous, 2011)، و (Ibrahim, 2011) أما الدراسات الأجنبية فهي كل دراسة (Jakopec , Miljković, & Sušan,

و.دراسة (2013، Tchangang E. ، 2017) و (Israr و Saleem، 2018) ودراسة (Liang، Liang، و Yin Ip، 2020)

والدراسات المقتبسة من نموذج Keunger هي دراسة كل من (Tchangang E. ، 2017) ودراسة (Ibrahim، 2019) ودراسة (Esfandiar، Tehrani، Pratt، & Altinay، 2019) أما الدراسات العربية فهي كل دراسة (Ibrahim، 2011) ودراسة (Koubaa s. ، 2011)، بالإضافة إلى (Abuzhuri & Bint Hashim، 2017) أما دراستنا الحالية فإعتمدت بشكل كبير من نموذج، إلا أنها مزيج بين النماذج الكبرى الشهيرة، هي نموذج Ajzen ونموذج Sha PORTO ونموذج Kereuger من حيث متغيرات الدراسة:

الدراسات التي عالجت متغير السمات الشخصية هي دراسة كل من دراسة (عليلي و ماحي، 2019)، (كعواش، 2019)، أما الدراسات العربية فهي دراسة (Boudabbous، 2011) ودراسة (Maâlej، 2013)، ودراسة (المنشي، 2017)، بالإضافة إلى (Al-dmour، Ahmad، & Masa'deh، 2020)، أما الدراسات الأجنبية فهي كل من (Jose و Alexander، 2018)، و (Israr و Saleem، 2018)، ودراسة (Bell، 2019)، وكذلك دراسة (Nili، Shaikh، و Dwibedi، 2020)، بالإضافة إلى (Liang، Liang، و Yin Ip، 2020).

أما الدراسات التي عالجت الجدوى المتصورة فهي دراسة كل من (بودية وبن أشنهو، 2016) ودراسة (بوسيف، 2018) ودراسة (دريوش ومسراقي، 2020)، أما بالنسبة للدراسات العربية نذكر كل من (Ibrahim، 2011)، و (Boudabbous، 2011)، و (Boudia، Benhabib، & Senouci، 2020)، و (Koubaa، 2011) بالإضافة ((Abuzhuri & Bint Hashim، 2017)، أما الدراسات الأجنبية فهي كل من (Bony، 2014) ودراسة (Bony، 2014) ودراسة (Esfandiar، Tehrani، Pratt، & Altinay، 2019) وكذلك دراسة (Tchangang E. ، 2017).

أما الدراسات التي عالج إدراك الجدوى (الكفاءة الذاتية والفعالية الجماعية) نذكر كل من دراسة (Benata، 2015)، ودراسة (عليلي و ماحي، 2019)، أما الدراسات العربية فهي دراسة كل من (Koubaa s. ، 2011) ودراسة (Alexandre-Leclair و Redien-Collot، 2013)، (Amjed، Shah، و Jaboob، 2020)، وبالنسبة للدراسات الأجنبية فهي كل من (Jakopec، Miljković، & Sušan، 2013) و (Liñán، Ceresia، & Bernal، 2018)، بالإضافة إلى (Esfandiar، Tehrani، Pratt، & Altinay، 2019) و (Bell، 2019) ودراسة (Liang، Liang، و Yin Ip، 2020)، و (Nili، Shaikh، و Dwibedi، 2020).

بالنسبة للدراسات التي عالجت متغير الفرص المقاولاتية فهي (كرناف و بودية، 2020) و (Esfandiar، 2019) و (Tehrani، Pratt، & Altinay، 2019).

إما فيما يخص متغير الميل المقاولاتي فقد عالجته كل من الدراسات (Ibrahim، 2011)، و (Jakopec، 2013) ودراسة (Miljković، & Sušan، 2017) ودراسة (Tchangang E. ، 2017) بالإضافة إلى (Tchangang، 2017).

بالنسبة للدراسات السابقة والمتغيرات السابقة والمتمثلة في إدراك الرغبة يُعَدِّيهِ (السمات الشخصية والمعايير إجتماعية المتصورة)، وإدراك الجدوى يُعَدِّيهِ (الكفاءة الذاتية والفعالية الجماعية) بالإضافة إلى الفرص المقاولانية المتصورة والميل المقاولاتي. من حيث الهدف:

هدفت كل من الدراسات التالية كل من (Bony, 2014) ودراسة (Tchagang E. , 2017) ودراسة (Bachir, 2016) و (Maâlej, 2013) و (بودية وبن شنهو، 2016) و (بن سيدور، 2019) و (عليلي، 2019) و دراسة (بودية و بن حبيب، 2019) و (Boudia, Benhabib, & Senouci, 2020) إلى دراسة تأثير محددات النية المقاولانية وفق نموذج Ajzen وإختبار مدى صلاحيته لفهم السلوك المقاولاتي للطلبة. أما الدراسات (Jose & Alexander, 2018) و (Al-dmour, Ahmad, & Masa'deh, 2020) ودراسة (Bachir, 2016)، وفقد هدفت إلى دراسة مقارنة بين جامعتين مختلفتين أ و بين جنسية الطلبة. من زاوية ومن زاوية أخرى دراسات عاجلت إختبار نموذج Sokol و Shapero و هي دراسة كل (دريوش ومسرائي، 2020)، أما الدراسة (Esfandiara et all, 2017) هدفت إلى إختبار نموذج Keuger أما بالنسبة للدراسات (Liñán, Ceresia, & Bernal, 2018) ودراسة (Bell, 2019)، ودراسة (Shaikh, Nili, & Dwibedi, 2020)، ودراسة (Alexandre-Leclair & Redien-Collot, 2013)، بالإضافة إلى (عليلي وماحي، 2019) و (كعواش، 2019) فقد حاولت تشخيص العوامل الشخصية الريادية والعوامل التحفيزية والرغبة الفردية وأثرها على تحديد السلوك المقاولاتي، وذلك من خلال دراسة الخصائص الريادية، وإدراك الرغبات الفردية، ومؤثرات التحفيزية، وهي خصائص نفسية متعلقة بالفرد ومحاوله معرفة مدى تأثير هذه الخصائص على تكوين مقاول محتمل.

أخيرا دراسة (النمشي، 2017) و (Ibrahim, 2011) و (Alexandre-Leclair & Redien-Collot, 2013) و (بن أشنهو س.، 2018)، هدفت لدراسة النية المقاولانية لدى المرأة في المجتمع العربي وما مدى تشجيع العوامل الثقافية والمالية على تبني المقاول النسوية، وتوجه المرأة العربية للمشاريع المقاولانية الخاصة. أما بالنسبة لدراستنا الحالية فقد هدفت إلى إختبار العوامل المباشرة والغير المباشرة التي تؤثر على النية المقاولانية للطلاب وذلك بمزج مجموعة من المتغيرات المقتبسة من مختلف النماذج وبنموذج Keuger بصفة رئيسية.

#### من حيث نوع العينة:

إتفقت كل الدراسات السابقة في عينها من حيث تطبيق الدراسة على عينة من الطلبة الجامعيين بإختلاف محل الدراسة فقط في كل دراسة، وجل الدراسات إختارت العينة العشوائية، إلا أن دراسة (بن سيدور، 2019) فقد إعتمدت على العينة الإحتمالية البسيطة، ودراسة كل من (Esfandiara et all, 2017) و (كعواش، 2019) إعتمدت على عينة العشوائية الطبقيية، أما (Maâlej et all, 2013) فقد عمل المسح الشامل على الطلبة المقبلين على التخرج في حفل نهاية السنة. أما بالنسبة لدراستنا الحالية فقد إعتمدنا على العينة الطبقية وذلك بتقسيم مجتمع الدراسة وهو طلبة جامعة بسكرة إلى طبقات والمثلة في الكليات.

## من حيث المنهجية:

يعد عرض الدراسات السابقة يتضح استخدامها للمنهج الوصفي بمختلف مقارباته وذلك لتناسبه مع طبيعة هذه الدراسات، أما في الجانب التطبيقي فهناك من اتبع منهجية النمذجة الهيكلية بمختلف أساليبها منها طريقة المربعات الصغرى للدراسات التنبؤية مثل دراسة (عليلي وماحي، 2019)، ودراسة (Koubaa, 2020)، ودراسة (Abuzhuri & all, 2017) ودراسة (Jaboob&all,2020)، ودراسة (Benata, 2015) ودراسة (بودية وبن أشنهو، 2016) وطريقة المعادلات الهيكلية للدراسات التوكيدية مثل (Shaikh, Nili, & Dwibedi, 2020) (Esfandiara 2019) (Tchagang, 2017)، (بن أشنهو، بوسيف، وبن حبيب، 2018) ودراسة (بوسيف، 2018)، ودراسة (Tchagang, 2017)، ودراسة (Liñán& all, 2018)، أما دراسات التي تبنت الانحدار البسيط دراسة (كرناف وبودية، 2020) ودراسة (Bell & all, 2019) ودراسة (Maâlej, 2013) ودراسة (Ahmad & all, 2020)، ودراسة (Ibrahim, 2011)، أما بالنسبة للإنحدار المتعدد فكل من الدراسات (Bony, 2014)، و (Ozaralli & Rivenburg, 216) ودراسة (Israr & Saleem, 2018) ودراسة (كعواش، 2019).

## من حيث أدوات جمع البيانات:

أما بالنسبة لأدوات جمع البيانات فاستخدمت معظم الدراسات على الاستبيان لجمع البيانات الأولية لموضوع الدراسة، والإختلاف في كطريقة توزيعه بين استبيان يدوي، أما الدراسات التي استخدمت لاستبيان إلكتروني فهي كل (Bony, 2014) و (Israr & Saleem, 2018)، و (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019) وعلى غرار دراسة (Paul et all, 2017) ودراسة (MAÂLEJ et all, 2013) التي استخدمت المقابلة أداة رئيسة لجمع البيانات.

أما بالنسبة لدراستنا فقد استخدمنا الاستبيان الإلكتروني واليدوي معا.

## بالنسبة لأدوات التحليل:

وبالنسبة لأدوات التحليل فقد اعتمدت معظم الدراسات على برنامج SPSS على خلاف الدراسات (بوسيف، 2016، 2017) و (عليلي، 2019) فقد اعتمد على النمذجة بالمعادلات الهيكلية باستخدام برنامج (AMOS) منها دراسة (بن أشنهو، بوسيف، وبن حبيب، 2018) ودراسة (بوسيف سيد احمد 2018) وكذلك دراسة (Esfandira & all, 2019) ودراسة (Liñán& all, 2018) ودراسة (Tchagang, 2017). أما الدراسات التي استخدمت برنامج (STATISTICA) منها كل من دراسة (بودية وبن شنهو، 2016) ودراسة (بوسيف، بن شنهو، 2017) اعتمد على نمذجة العلاقات البنوية، باستخدام طريقة المربعات الصغرى باستخدام برنامج (Smart PLS) كل من دراسة (Koubaa S. , 2011) ودراسة (Abuzhuri & Bint Hashim, 2017) و (عليلي وماحي، 2019) (Esfandiara et all, 2017) ودراسة (Shah & all, 2020) ودراسة (Abuzhuri & all, 2017) ودراسة (Benata, 2015)

أما بالنسبة لدراستنا الحالية فقد تم الاستعانة ببرنامج (SPSS v26) لتحليل الاستكشافي وبرنامج (AMOSv24)

لتحليل التوكيدي

أما دراسة ومن ناحية التوصيات فجل الدراسات توصي إلى الإهتمام بالتكوين الجامعي، وتحسين المحتوى التعلم المقاولاتي في مناهج التعليم الجامعي، وتحسين مخرجات حاضنات الأعمال مثل دور المقاولاتية ومراكز البحث العلمي، لإعطاء طلبة مقاولين. في الأخير يمكن القول أن الدراسات السابقة تباينت من حيث المواضيع إلا أنها شملت متغيرات الدراسة، وساهمت بدرجة كبيرة في تحديد ملامح دراستنا من حيث ضبط المتغيرات وتحديد المنهج وعينة الدراسة والأدوات والأساليب المستخدمة، كما تم الاستفادة من الدراسات السابقة في صياغة مشكلة الدراسة وفروضها وإختيار المنهج والعينة وأدوات الدراسة، وفي تفسير النتائج المتوصل إليها، كما مكنتنا من الوقوف على متغيرات ذات صلة بمتغيرات دراستنا، كما مكنتنا الدراسات السابقة من ضبط متغيرات الدراسة الحالية، ومكنتنا من الإطلاع على ما تم التوصل إليه من نتائج وإقتراحات واستغلالها في دراستنا، كما ساهمت الدراسات السابقة في إثراء الجانب النظري للدراسة الحالية.

### المطلب الثالث: الفجوة العلمية التي تعالجها الدراسة الحالية:

من خلال استعراض أوجه الإتفاق وأوجه الإختلاف بين الدراسات السابقة نشير أن الدراسة الحالية تتفق مع الدراسات السابقة من حيث موضوع الرئيسي وه النية المقاولاتية، والهدف العام وه وتحديد العوامل أ ومحددات النية المقاولاتية وتأثيرها على النية المقاولاتية لدى الطالب الجامعي، كما تتفق معها على نوع العينة وهي عينة من الطلبة الجامعيين، إلا إنها تختلف عنها في عدة جوانب تمثل الفجوة العلمية التي تعالجها هذه الدراسة وهي.

- 1- تضمنت هذه الدراسة ربط للمشكلة البحثية بالمتغيرات مباشرة والمتغيرات غير مباشرة.
- 2- تمت الدراسة في فترة حرجة وهي فترة ظهور أزمة كورونا والتي أثرت على النوايا والتوجهات المقاولاتية عموماً، وعلى المقاولين المحتملين خصوصاً.
- 3- استخدمت هذه الدراسة مدخلين بحثيين المدخل الكمي لتحليل أبرز البيانات المتحصل عليها من خلال جمع البيانات وتحويلها إلى بيانات كمية، ومعرفة تعداد الطلبة والمتخرجين في مختلف تخصصات الجامعة. .. إلخ ومدخل كفي لمعرفة طرف تفسير السلوك المقاولاتي للطالب والميول، وهذا من أجل تكوين صورة فكرية مدققة عن مشكلة الدراسة.
- 4- لم تقتصر هذه الدراسة على عينة عشوائية من المجتمع كُله وإنما تضمنت تفصيلاً لكل الكليات والمعهد الموجود في الجامعة بتقسيمها إلى طبقات لضمان تشخيص أدق وأكثر واقعية، ولمعرفة تأثير التخصص على تفسير النتائج، تضمن نوعاً من المنهج وه والمنهج الاستقرائي الاستنتاجي.
- 5- استغلال الدراسات السابقة يجعلنا نختار عدة أدوات بحثية تساعد هذه الدراسة على رسم إطار عام ولتسهيل إختبارات الفرضيات حيث شملت الاستبانة والملاحظة والمقابلة لجمع البيانات من مصادر متعددة وأكثر دقة..
- 6- إدخال الخصائص الريادية على نموذج kreuger.

## خلاصة الفصل

حاولنا في هذا الفصل الإلمام بالأدبيات النظرية والدراسات السابقة المتعلقة بموضوع النية المقاولاتية ومختلف العوامل المؤثرة فيها، من خلال استعراضها وصفيا ومعرفة أهم الأهداف والمنهجيات المتبعة واستخلاص النتائج المتوصل إليها، لمعرفة أهم مميزات الدراسات السابقة والدراسة الحالية، والتعقيب عليها ونقدها لتحديد أوجه الإختلاف والتشابه، وتحديد الفجوة البحثية، فقد تعددت الدراسات بين الوصفية والتحليلية، وبين استكشافية وتوكيدية، وتختلف في طرق المعالجة الإحصائية للبيانات والمعلومات المتحصل عليها، فهذه الأدبيات تساعدنا في الحصول على النتائج وبناء خلفيات نظرية وتحليلية عن المتغيرات، والتي تدع وللإهتمام بتفسير السلوك المقاولاتي للطالب، وخاصة بإعتبار طالب العلم اليوم غدا هو طالب عمل.

المراجعات الأدبية ليست فقط دراسات عاجلت نفس الموضوع بل هي منطلقات لبناء معرفة جديدة من خلال تحديد الجوانب التي لم يتطرق لها الباحثون من قبل، هي تساعدنا في رسم خريطة الدراسة الحالية كما تساعدنا على فك شيفرة المتغيرات ومعرفة أبرز العناصر التي يتم إدراجها في نموذج الدراسة والتي يتم استبعادها، هذا ما سنقوم به في الفصل الموالي من خلال الدراسة الميدانية على طلبة جامعة بسكرة بكل التخصصات الموجودة فيها، لمعرفة توجه طلبة بسكرة محل الدراسة في نوع العمل المستقبلي.

# الفصل الثالث

## الإطار التطبيقي للدراسة

"العقل ليس وعاء يجب ملؤه، لكنه نار يجب إيقادها".

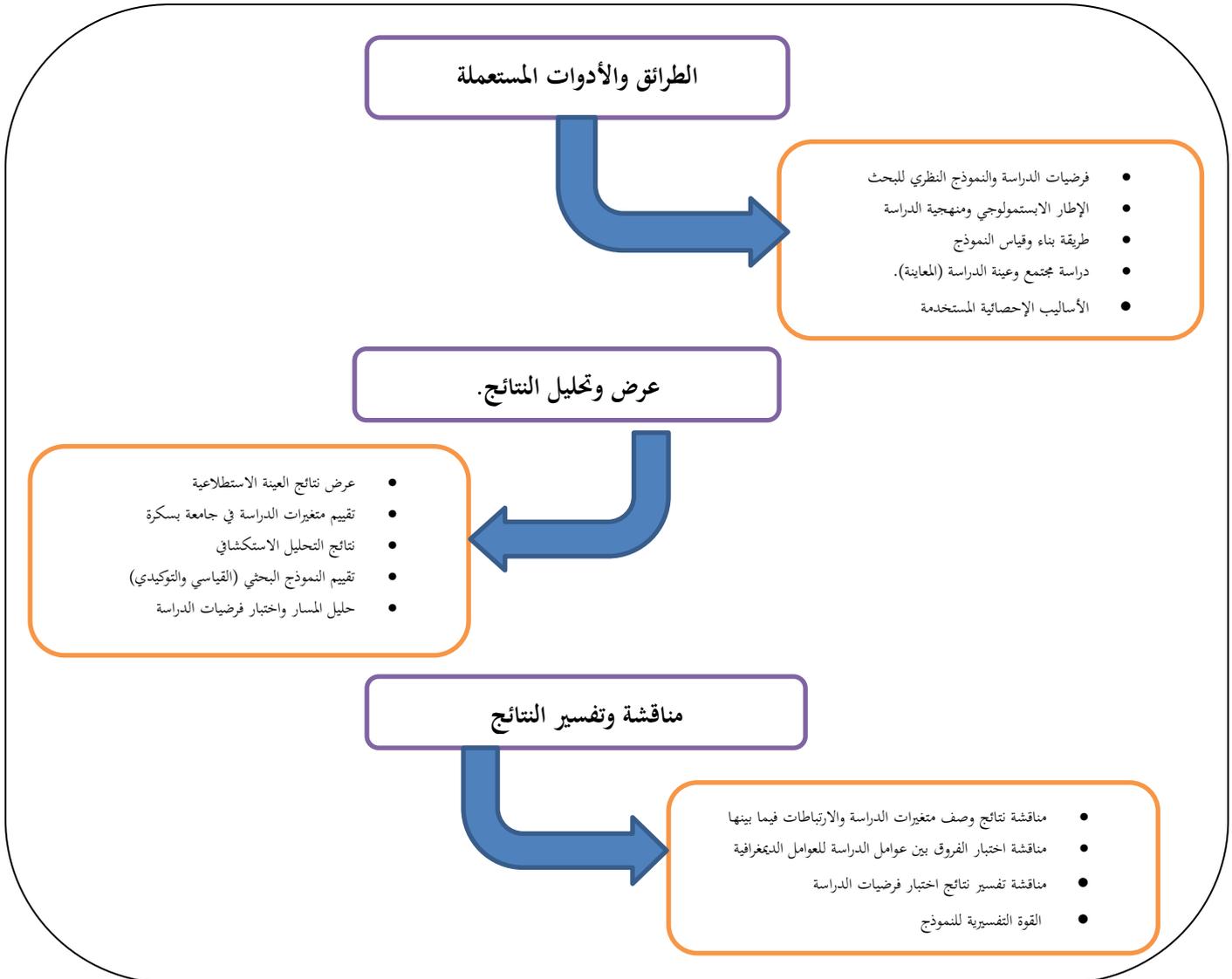
طارق السويدان

تمهيد الفصل:

بعدما تطرقنا في الفصلين السابقين إلى الجانب النظري والدراسات السابقة التي بنيت عليها دراستنا، سنقوم في هذا الفصل التطبيقي بإسقاط ما تم التوصل إليه نظرياً على طلبة جامعة مُجَدَّ خيضر بسكرة لتوضيح محددات النية المقاولاتية وفق نموذج (Krueger, 2000)، من أجل الوصول إلى النتائج المرجوة إرتأيناً أن نقسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، المبحث الأول خصصناه لغرض فرضيات الدراسة والنموذج النظري للدراسة، ثم القيام بعد ذلك لتحديد المنهجية والطريقة المعتمد عليها، وكيفية بناء نموذج الدراسة وقياس متغيرات هذا النموذج، ثم استعراض أدوات الدراسة والأساليب الإحصائية المعتمد عليها.

المبحث الثاني تضمن عرض وتحليل نتائج الدراسة، هذا من خلال استعراض صلاحية أداة القياس من خلال دراسة استطلاعية، ثم عرضاً تفصيلياً للمتغيرات الديمغرافية لعينة الدراسة وإختبار الفروق، واستعراض نتائج التحليل العاملي الاستكشافي، وبعده التحليل التوكيدي، وتقييم النموذج البحثي بعد التأكد من حسن مطابقته.

أما المبحث الثالث فخصص لمناقشة وتفسير النتائج ومقارنتها بالدراسات السابقة.



## المبحث الأول: الطرائق والأدوات المستعملة.

من أجل تحقيق الأهداف البحثية للدراسة، لا بد من اعتماد مقارنة بحثية معينة وتوضيح المسائل المنهجية، وعليه نعرض في هذا المبحث المنهجية المتبعة في دراسة العلاقة بين متغيرات الدراسة، والمقارنة المتبعة في الدراسة التطبيقية (النمذجة بالمعادلات البنائية)، وهذا بعد تحديد الفرضيات الرئيسية والفرعية وتحديد النموذج النظري للدراسة، وبعدها تقديم كيفية تصميم البحث، وطريقة المعاينة وكيفية إختيار عينة الدراسة، وطرق جمع البيانات وتحليلها، كما نوضح كيفية قياس كل متغير ضمن النموذج الكلي (متغير مستقل، ومتغير وسيط ومتغير معدل، ومتغير تابع)، وتوضيح أيضا مصادر القياس المعتمد عليها من خلال الدراسات السابقة، وكيفية تقسيم المتغير إلى أبعاد تدل عليه، واستعراض أهم الأساليب الإحصائية المعتمد عليها في تحليل البيانات

## المطلب الأول: فرضيات الدراسة والنموذج النظري للبحث.

يوضح النموذج النظري لبحثنا وجود علاقة تأثيرات (علاقات سببية) بين المتغير التابع (النية المقاولاتية) والمتغيرات الأخرى (محددات النية المقاولاتية)، والمتمثلة في متغيرين مستقلين وهما (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) والمتغير الوسيط (الفرصة المقاولاتية) والمتغير المعدل (الميل المقاولاتي). وسنقوم في هذا المبحث بعرض فرضيات الدراسة التي وضعناها بناء على الدراسات السابقة والتركيز على نموذج (Krueger, 2000)، وبعدها سنقترح نموذجاً لبحثنا وتفسيره.

## الفرع الأول: فرضيات الدراسة.

يعود نموذج التحليل المعتمد في دراستنا على دراسة (Krueger, 2000) حيث إعتد فيه على الفرصة المقاولاتية كمتغير معدل والميل المقاولاتي كمعدل، وتم تطوير نموده من خلال نموذج (Ajzen) ونموذج (Shapero)، والذي إقترح فيه تسعة عوامل محددة للنية المقاولاتية، بعد إجراء إختبار مسبق قام به (krueger et garsrud, 1993) وتم الإعتداد على ثلاثة عوامل أساسية وهي (الجاذبية المدركة للسلوك المقاولاتي، المعايير الإجتماعية المدركة حول السلوك المقاولاتي، الفعالية الذاتية المدركة /التحكم في سلوك المقاول) وكذا إلى التأثيرات الخارجية المفترضة على السلوك المقاولاتي، بالإضافة إلى إختبار قام به (Krueger et Brazeal, 1994)، والذي إقترح فيه ستة عوامل وهي (إدراك الرغبة، إدراك الجدوى، المصدقية، الميل، الإمكانية أو الإحتمالية، والحدث المحتمل) منها المصدقية والإمكانية أو الإحتمالية وسيطية و كل من الميل والحدث المقاولاتي متغيرات معدلة.

وبالإعتداد على النموذج المقترح من طرف (Krueger, 2000) تعتبر دراستنا محاولة لتكييف هذا النموذج في الجامعات الجزائرية، وتم إختيار جامعة محمد خيضر بسكرة باعتبارها إحدى الجامعات الجزائرية، حيث ستمثل العوامل المقترحة في نموذج (Krueger, 2000) هي المتغيرات لدراسنا وهي إدراك الرغبة ببعديها (السمات الشخصية و معايير الإجتماعية المتصورة) والجدوى المتصورة ببعديها (الفعالية الذاتية والفعالية الجماعية) و الفرصة المقاولاتية كوسيط والميل كمعدل.

## 1- العلاقة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية

يقصد بالمرغوبية أو الرغبة المدركة حسب (Shapiro) هو درجة الإنجذاب للشخص إتجاه سلوك ما، وهو ما يعكس الموقف الفرد سواء كان إيجابياً أو سلبياً عند (Ajzen)، بالإضافة إلى درجة التشجيع التي يتلقاها الفرد من الآخرين المهمين بالنسبة له (كالعائلة، والأصدقاء) ومدى أهمية آرائهم إتجاه إتخاذ القرار (سلامي، 2008، صفحة 39)، بإفتراض أنه يعتمد على التأثير المحتمل للنتائج البارزة في السلوك المستهدف (سالمي، 2016، صفحة 121)، وحسب (kreuger, 2009). فالرغبة المدركة تتحدد من خلال السمات الشخصية للفرد و المعايير الإجتماعية المتصورة، وفي ظل تلك المؤشرات فالسمات الشخصية تتأثر بمجموعة من الخصائص المنشطة التي تدفع الفرد لإتتهاج سلوك معين، ويمكن تفسير هذه الخصائص والسمات بخصائص الشخصية المقاولاتية، والتي تفسر مدى البحث أو عدم البحث عن الاستقلالية، والبحث وتحقيق الذات، وفي نفس السياق معرفة الفرص الاستثمارية، وشغف الإبتكار والإبداع، وهذا ما حاول إثباته (Jose & Alexander, 2018) ومن زاوية أخرى فالمعايير الإجتماعية تعتبر من مصادر الإلهام التي تولد من جراء الإحتكاك والمساعدات من قبل الآباء والأصدقاء وأعضاء الشبكة الإجتماعية (Koubaa s. , 2011, p. 6)، هذا ما عالجته كل من (Maâlej, 2013) و (Boudabbous, 2011) و (Bony, 2014) على هذا الأساس نستنتج الفرضية الأولى والتي تتفرع منها فرضيتين جزئيتين ومفادها:

## • H1 يوجد أثر إيجابي إدراك الرغبة على النية المقاولاتية.

تعتبر السمات الشخصية من أهم المتغيرات التي تؤثر على توجه السلوك للفرد، وأدائه، ولعل من هذه السمات والخصائص المتعلقة بالسمات المقاولاتية، والتي تدفع بالفرد إلى توجيهه نحو المجال المقاولاتي، وتبني المشاريع المقاولاتية، فهناك العديد من الدراسات التي تؤكد أن الخصائص والسمات الشخصية تسهم بشكل كبير في تعزيز النوايا المقاولاتية، ومنها (Bell, 2019) و (Shaikh, Nili, & Dwibedi, 2020)، و (Liang, Liang, & Yin Ip, 2020) وجدير بالذكر أن السلوك المقاولاتي هو وليد القدرة على إبتكار الأفكار الجديدة وتحويلها إلى خطط ومشروعات قابلة للتنفيذ

## • H1.1 يوجد أثر إيجابي السمات الشخصية على النية المقاولاتية

يعود موضوع المعايير الإجتماعية المتصورة على غرار أغلبية مواضيع العلوم الإجتماعية والإنسانية إلى إحتضان الفلسفة اليونانية، وبالضبط صاحب النزعة النقدية والفلسفة المثالية Emmanuel Kant والذي إهتم بدراسة المعرفة والعقل، وإعتبر هذا الأخير عضوا هاما في تكوين الأحاسيس وجعلها أفكاراً، ويحول جميع الأحداث الخارجية إلى وحدة فكرية منظمة. كما تشير المعايير الإجتماعية إلى العلاقة بين الفرد والمحيط الإجتماعي، إذ تتميز هذه العلاقة بعملية البناء والتركيب، يقوم بها الفرد هم طريق الإدراك والفكر من خلال دمج موضوع خارجي بالمواضيع التي تم بناءها، ونظراً لأهمية التصورات الإجتماعية في توجيه سلوك الأفراد، وهذه التصورات هي نتاج البيئات الثقافية والإجتماعية، ومن بين الدراسات التي عاجلت هذه النقطة هي (Tchagang E. , 2017) و (Jose & Alexander, 2018) و (Liñán, Ceresia, & Bernal, 2018)، وعليه يمكن طرح الفرضية الفرعية الثانية ومفادها:

• H1.2 يوجد أثر إيجابي للمعايير الاجتماعية المتصورة على النية المقاولاتية

## 2- العلاقة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية

الجدوى المتصورة هي نتائج والعوائد المتوقعة، أي ماهو متصور الحصول عليها وذلك مقابل الفعالية الذاتية، والجدوى المتصورة لا تختلف كثيراً عن نظرية التوقع لفيكتور فروم (Vroom, 1964, V). وتقوم على مبدأ العلاقة المدركة بين الجهد المبذول والأداء وكذا بين الحوافز أو المكافأة المتوقعة مقابل الأداء، أي أن الرغبة القوية للعمل بطريقة معينة تعتمد على قوة التوقع بأن ذلك العمل سوف يترتب عليه نتائج معينة، كما يعتمد كذلك على رغبة الفرد في الوصول إلى تلك النتائج (نادر احمد، 2000، صفحة 285)، وعلى هذا الأساس نستنتج الفرضية الثانية والتي تتفرع منها فرضيتين جزئيتين ومفادها:

• H2 يوجد أثر إيجابي للجدوى المتصورة على النية المقاولاتية.

الفعالية الذاتية هي شعور بما يمكن القيام به أمام مواقف معينة ويعطي الشخص زيادة الكفاءة وتعزيز الاستقلالية والثقة. والفعالية الذاتية هي استناد للكفاءة الشخصية والسيطرة على سلوك في موقف معين، معتقدات الفرد بشأن قدرته على تنظيم الأفعال المطلوبة لإدارة المواقف المستقبلية وتنفيذها (Bandura, 1995)، وترتبط من الناحية النظرية والتجريبية بنظرية الإسناد التي شهدت إهتمام متزايد بأبحاث المقاولاتية (Krueger & Brazeal, 19994, p. 94) باعتبارها الإيمان الشخصي القوي بالمهارات والقدرات لبدء مهمة معينة (Rui, Weimar, & António, 2019, p. 5)، فهي لا تهتم بممارسة السيطرة على العمل فقط، بل تهتم أيضاً بالتنظيم الذاتي لعمليات التفكير والتحفيز والحالات العاطفية والفيولوجية (Banadura, 1997, p. 36)، كما يجب على رواد الأعمال إدراك أنفسهم على أنهم قادرون ومجهزون نفسياً للعمل (Urban, 2006, p. 2)، الفعالية الذاتية تعد أمراً حيويًا في هذا التخصص، وتدرّس الكفاءات الريادية يؤثر على تصورات جدوى المشروع (Krueger, . Reilly, & Carsrud, 2000, p. 426) الفعالية الذاتية المدركة هي قدرة الشخصية المتصورة على قدرة تنفيذ السلوك المستهدف، وتم ربط الفعالية الذاتية نظريًا وتجريبًا مع الظواهر المعلقة بالسلوك الإداري والإدراك، وترتبط ببدء ومواصلة السلوك في ظل عدم اليقين، لوضع أهداف أعلى، ولتعزيز الجدوى المتصورة للمشاريع الجديدة، النماذج الرسمية المدعمة بالنظريات، والتي تركز على الفعالية الذاتية المدركة لفهم النوايا تجاه السلوكيات المخطط لها والمتعمدة مثل إنشاء مشاريع خاصة من جهة، ومن جهة أخرى تفترض نماذج النوايا السلوك المستهدف إظهار ما هو بارز في ذهن صانع القرار (Fishbein & Ajzen, 2011, p. 167)، لذا يمكن أن نرى أن تصورات الفعالية الذاتية مثل المكونات الأخرى التي تبني نماذج النية، وهي ليست ثابتة وتتطور مع تجارب الفرد، وهذا مادفع الباحثين إلى استعمال هذه المتغيرة كمؤشر لقياس النوايا للأفراد (Servane, 2015, p. 51)، وعليه تم استنتاج الفرضية الفرعية الأولى ومفادها:

• H2.1 يوجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية المتصورة على النية المقاولاتية

أما فيما يخص الفعالية الاجتماعية فعرفها هدي أحمد (2007، 96) بأنها سلسلة من المهارات المعرفية والسلوكية والوجدانية التي تنشأ بين الأفراد أثناء التفاعل الاجتماعي، وتكون متفقة مع المعايير الاجتماعية أو الشخصية أو كليهما معاً، وتساهم في تحقيق قدر من الفاعلية والرضا في مواقف التفاعل الاجتماعي مع الآخرين، وتنعكس في صورة مهارات التواصل الاجتماعي وتوكيد الذات، والصداقة وحل المشكلات الاجتماعية، ويكون التوافق النفسي محصلة لهذه الكفاءة الاجتماعية

ويشير Fabes, et al (1999, 4326) إلى أن الفعالية الإجتماعية هي قدرة الفرد على التفاعل بشكل فعال مع المحيطين به، وهي تشمل القدرة على إيجاد مكان مناسب للفرد في المواقف الإجتماعية، وتحديد السمات الشخصية والحالات الإنفعالية للآخرين بنجاح، وإنتقاء الوسائل المناسبة لمعاملتهم وتحقيق هذه الوسائل أثناء التفاعل، وتشير الكفاءة الإجتماعية إلى إمتلاك الشخص المهارات والسلوكيات التي تسمح بالتفاعل الناجح في مجموعة متنوعة من المواقف الإجتماعية والحفاظ على العلاقات الإجتماعية الهادفة (Rantanen, Eriksson, & Nieminen, 2012, p. 296)، وعلى هذا الأساس استنتجنا الفرضية الفرعية الثانية ومفادها:

- H2.2 يوجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على النية المقاولاتية.

### 3- العلاقة بين إدراك الرغبة والجدوى المتصورة مع النية المقاولاتية من خلال الفرصة المقاولاتية

تم إنتقاد نموذج (Shapiro) من طرف (André belley, 1989) الذي أشار على وجوب إدراج مفهوم الفرصة في النموذج، في أحد المقالات البارزة التي قدمها Belly في مجلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) بعنوان (فرص الأعمال، الموضوع المهمل في البحث حول إنشاء المؤسسات (قوجيل، 2016، صفحة 50)، واعتبر Shane Venkataraman أن المقاولاتية مرهون بوجود الفرصة، حيث إنَّ الفرصة المقاولاتية هي خلق آلية تنظيمية جديدة توفر فرصة للربح، وبشكل واضح ترتبط الفرصة بالربح، واستعمل بعض الباحثين مصطلح (الفرصة الجيدة) وهي التي تتصف بأنها قابلة للتحقيق وتمثل حالة مرغوبة في المستقبل، أما (bygrave, 1994) فقد أكدت أنه ليست كل الأفكار فرصا بالضرورة، وأن الفرصة قد لا تكون مناسبة للجميع.

إعتبرار الفرصة المتصورة كمتغير تابع وهنا يمكن صياغة الفرضيتين الثالثة والرابعة وهما:

### 1.3. العلاقة بين إدراك الرغبة والفرصة المقاولاتية

يعد الإدراك من بين الخصائص الشخصية ومحددات السلوك، بمعنى أن سلوكنا يتوقف على كيفية إدراكنا وتفسيرنا الأمور من حولنا، سواء كان هذا التفسير صائباً أو خاطئاً. يتأثر الإدراك بجملة من العوامل منها ما يرتبط بخصائص الأفراد ومنها ما يرتبط بالبيئة المحيطة، فبالنسبة للعوامل الذاتية المؤثرة على الإدراك، هي التباين في الخصائص الشخصية، إذ أن شخصية الفرد في إدراكه للمثيرات من مواقف وأحداث، ويتضح تفاوت إدراك الفرص المقاولاتية من كبار السن عن الشباب لنفس المواقف، والشخصية هي مجمل ماتركه صفات الفرد من إنطباعات على الآخرين ومن العوامل المؤثرة في إدراك الفرد للفرص وتفسيرها وإعطائها معنى وهذا ما أكده (Esfandiar, Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019, p. 175)

- H3 يوجد أثر إيجابي لإدراك الرغبة على الفرصة المتصورة

وتتفرع منها الفرضيات التالية:

- H3.1 يوجد أثر إيجابي السمات الشخصية على الفرصة المتصورة

أما فيما يخص أثر البيئة في عملية إدراك الفرص يؤكد (Reitz) أن البيئة المحيطة بالمثيرات أو الشيء الذي يتم إدراكه يكون له أثراً كبيراً في الطريقة التي يتم بها استقبال المعلومات وهنا البيئة الإجتماعية فإن تأثيرها على عملية إدراك الفرص، كما أن

الإطار البيئي والثقافي على عملية الإدراك يختلف باختلاف إلتناء الأفراد لثقافات مختلفة. وهذا ما أكده الباحثين (Esfandiar, Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019) والباحث (Krueger, 2000) الذي يرى أن تصورات وتوقعات الفرد من المحيط الإجتماعي والمعايير الجماعية له تأثير في تصور الفرص المقاولاتية ومن هنا يمكن صياغة الفرضية الفرعية الثانية على الشكل:

- H3.2 يوجد أثر إيجابي للمعايير الجماعية المتصورة على الفرصة المتصورة

### 2.3. العلاقة بين الجدوى المتصورة والفرصة المقاولاتية

يمكن القول كذلك إن الجدوى المتصورة هي من محددات السلوك الأساسية، وهي عبارة عن قوة تنبع من داخل النفس الإنسانية لتحديد إتجاه السلوك وتحده، الجدوى المتصورة هي مجموعة من القوى المنشطة والحركة التي تأتي من داخل أو خارج الفرد بحيث تدفعه لإنتهاج سلوك معين وهذا ما أكده الباحث ((Dissanayake, 2013

- H4 يوجد أثر إيجابي للجدوى المتصورة على الفرصة المتصورة

وتتفرع منها الفرضيات التالية:

- H4.1 يوجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية على الفرصة المتصورة.
- H4.2 يوجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على الفرصة المتصورة

### 3.3. العلاقة بين الفرصة المقاولاتية والنية المقاولاتية

وعند اعتبار الفرصة المتصورة كمتغير مستقل وحسب (Ryu & Kim, 2020) وهنا يمكن صياغة الفرضية الرئيسية الخامسة

- H5 يوجد أثر إيجابي للفرصة المتصورة على النية المقاولاتية

وعند إعتبار الفرصة المقاولاتية كوسيط في العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع، هنا يمكن إعتبار علاقات التأثير بين (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) وبين النية المقاولاتية بطريقة غير مباشرة، إلا من خلال تأثير الفرص المتصورة، وهذا ما حاولت تفسيره دراسة (Esfandiar, Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019) وعليه يمكن طرح الفرصة التالية:

- H6 يوجد أثر إيجابي غير مباشر ل (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) على النية من خلال الفرص المتصورة

وتتفرع منها الفرضيات التالية:

- H6.1 يوجد أثر إيجابي غير مباشر لإدراك الرغبة على النية من خلال الفرص المتصورة.
- H6.2 يوجد أثر إيجابي غير مباشر للجدوى المتصورة على النية من خلال الفرص المتصورة.

### 4- دور الميل المقاولاتي في تعديل العلاقة بين الفرصة المقاولاتية والنية المقاولاتية

يمكن أن يتحول الميل المقاولاتي (النزعة المقاولاتية) إلى توجه نحو المقاولاتية، حيث تصور Shapero الميل إلى العمل بالتصرف الشخصي للعمل، وعلى الفرد إتخاذ قرار إزاءه، وبالتالي يعكس الجوانب الإرادة والنوايا "سأفعل ذلك، إنه صعب" لتصور نوايا حسنة التكوين دون أي ميل للعمل، وبالنسبة ل (Krueger, 1993) ينظر إلى الميل إلى التصرف على أنه وسيط للمتغيرات الأخرى التي تدخل في تشكيل قانون تنظيم المشاريع، ومن الصعب تخيل نية الفرد الجاد دون النزعة القوية للعمل، وهذا يعني أنه لا ينبغي النظر إلى الميل إلى التصرف على أنه سابقة مباشرة لفعل المقاولاتية ولكن بدلا من ذلك كتأثير معتدل (Bagozzi & Youjaj, 1989)، ويميل الفرد إلى الإختيار بين البدائل المختلفة للسلوك، وخيار المقاولاتية هو السلوك الذي يعظم به عوائده. وحسب دراسة (Hillarion & Yeo, 2017) وهي دراسة مسحية على مجموعة من المتدربين في مدرسة Yopougon Business Professional High School وهي مدرسة الفندقية المهنية، حيث

عالجت الميل المقاولاتي معامل معدل بين التدريب المقاولاتي والنية المقاولاتية، وأكدت الدراسة أن هناك علاقة طردية موجبة بين توقعات المتدربين وميلهم للعمل المقاولاتي، أما دراسة (Tchagang E. , 2017) وصلت إلى أن الميل إلى العمل، يقاس من خلال التحكم في السيطرة، ولا يعدل من العلاقة بين النية وسوابقها المباشرة، هذه النتيجة تتعارض مع دراسة (Krueger, 1993) أما (Torres, Mendez, Barreto, Chavarr, Machuca, & Omana, 2017)، يرى أن الميل المقاولاتي مرتبط بالميل للمخاطرة وأن الطلبة الذين لهم استعداد لتحمل المخاطر، أولئك الذين هم يظهرون النية المقاولاتية أكبر. وهنا يمكن صياغة الفرضية الرئيسية السادسة

• H7 يمكن للميل المقاولاتي تعديل العلاقة بين الفرصة المتصورة والنية المقاولاتية

الفرع الثاني النموذج النظري للدراسة.

يتم تلخيص فرضيات الدراسة كما في الجدول الموالي:

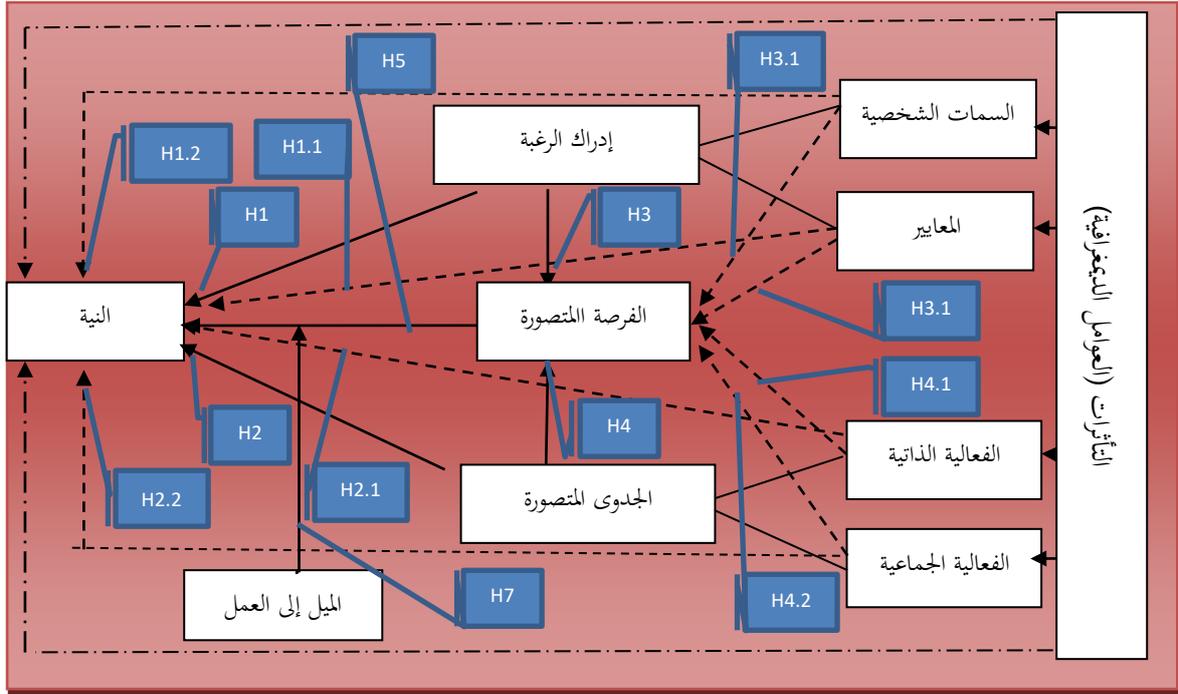
الجدول رقم (07): تلخيص الفرضيات

الرقم	الفرضية	المصدر
ف1	يوجد أثر إيجابي لإدراك الرغبة على النية المقاولاتية	(Shah, Amjed, & Jaboob, 2020, p. 5)
ف1.1	يوجد أثر إيجابي للسّمات الشخصية (الذاتية) على النية المقاولاتية	(Fragoso, Rocha-Junior, & António Xavier, 2019, p. 20)
ف1.2	يوجد أثر إيجابي للمعايير الاجتماعية المتصورة على النية م	
ف2	يوجد أثر إيجابي للجدوى المتصورة على النية المقاولاتية	(Adekiya & Ibrahim, 2016, p. 120), (Kruse, 2020, p. 647)
ف2.1	يوجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية المتصورة على النية المقاولاتية	(Tchagang E. , 2017, p. 175)
ف2.2	يوجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على النية المقاولاتية	
ف3	يوجد أثر إيجابي لإدراك الرغبة على الفرصة المتصورة	(Esfandiar, Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019, p. 175)
ف3.1	يوجد أثر إيجابي للسّمات الشخصية على الفرصة المتصورة	
ف3.2	يوجد أثر إيجابي للمعايير الاجتماعية على الفرصة المتصورة	
ف4	يوجد أثر إيجابي للجدوى المتصورة على الفرصة المتصورة	(Dissanayake, 2013, p. 46)
ف4.1	يوجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية المتصورة على الفرصة المتصورة	
ف4.2	يوجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على الفرصة المتصورة	
ف5	يوجد أثر إيجابي للفرصة المتصورة على النية المقاولاتية	(Ryu & Kim, 2020, p. 727)
ف6	الفرص المقاولاتية تتوسط العلاقة بين (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) والنية	(Abuzhuri & Bint Hashim, 2017, p. 100)
ف6.1	يوجد أثر إيجابي غير مباشر لإدراك الرغبة على النية من خلال الفرص المتاحة	
ف6.2	يوجد أثر إيجابي غير مباشر للجدوى على النية من خلال الفرص المتصورة	
ف7	يمكن للميل المقاولاتي تعديل العلاقة بين الفرصة المتصورة والنية المقاولاتية	(Esfandiar, Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019, p. 175)

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على دراسات سابقة.

إنطلاقاً من الجدول أعلاه يمكن تمثيل نموذج نهائي للدراسة وكما هو موضح في الآتي:

الشكل رقم (07) نموذج الدراسة:



المصدر: من إعداد الباحثة استنادا على نموذج krueger

### الفرع الثالث: تفسير نموذج النظري.

بعدها قمنا باستعراض فرضيات الدراسة وهي [1 ف- 1.1 ف- 1.2 ف] التي تتعلق بأثر إدراك الرغبة ببعدها (السمات الشخصية والمعايير الاجتماعية) على الفرصة المتصورة، أما [2 ف- 2.1 ف- 2.2 ف] فهي تتعلق بأثر الجدوى المتصورة ببعدها (الفعالية الذاتية والفعالية الجماعية) على الفرص المقاولاتية المتصورة، أما فيما يخص [3 ف- 1.1 ف- 1.2 ف] فتتعلق بأثر إدراك الرغبة ببعده (السمات الشخصية والمعايير الاجتماعية) على النية المقاولاتية، أما [4 ف- 2.1 ف- 2.2 ف] فهي تتعلق بأثر الجدوى المتصورة ببعدها (الفعالية الذاتية والفعالية الجماعية) على النية المقاولاتية، أما [5 ف] الفرصة متغير مستقل وتتعلق بتأثير الفرصة المقاولاتية على النية المقاولاتية بصورة مباشرة، أما الفرضية [6 ف- 7 ف] فتدرس العلاقة الغير المباشرة فالفرضية [6 ف] تدرس العلاقة بين إدراك الرغبة والجدوى المتصورة مع النية المقاولاتية من خلال الفرصة المقاولاتية باعتبارها متغير وسيط، أما بالنسبة [7 ف] وهي تدرس دور الميل المقاولاتي كمعدل للعلاقة بين الفرصة المقاولاتية والنية المقاولاتية، وعليه يتألف النموذج النظري لدراستنا من خمسة متغيرات كامنة (نوعية) تفترض وجود علاقة تأثير وعلاقات سببية وعلاقة تعديل فيما بينها. وقمنا بتأكيد علاقات النموذج النظري الموضح في الشكل السابق (07)

## المطلب الثاني: الإطار الإستمولوجي ومنهجية الدراسة.

يتضمن هذا المبحث عرضاً لأهم الخطوات المنهجية المعروفة في الدراسات وخاصة فيما يتعلق بالجانب الإستمولوجي والمنهج المستخدم، وعرض أهم خطوات ومنهجية الدراسة التطبيقية.

## الفرع الأول: التوضع الإستمولوجي للدراسة.

يعتبر التطرق للجانب الإستمولوجي وتحليل الافتراضات الفلسفية الكامنة وراء المفاهيم خطوة بالغة الأهمية لأي دراسة، هذا الجانب غالباً ما تتجاهله العديد من الدراسات رغم أهميته في تعزيز الإطار المنهجي، لأن مصداقية نتائج الدراسات في بحوث العلوم الإنسانية ترتبط بطبيعة العلاقات التي تقوم بين الباحث وموضوع دراسته، فكل باحث يتبنى بشكل ضمني أو صريح موقفاً إستمولوجياً ينظر من خلالها لطبيعة المعرفة التي يرغب إنتاجها، حسب رأي (Wong, 2012) فإنه من الضروري أن يكون ضمن إطار إستمولوجي معين يحكم العملية البحثية، بحيث يؤدي دوراً جوهرياً في تحديد "عما نبحت"، و"كيف نبحت"، وكيفية التوصل إلى نتيجة البحث، ومن المهم توضيح التوضع الإستمولوجي في أي بحث وأي دراسة، حيث أنها الإلتزامات الإستمولوجية التي تسمح بتقييم المعرفة، العلمية للبحث، وبرز الإعتقاد الإستمولوجي عن عمل (Berry, 1970)، وإعتبرها فرعاً فلسفياً مرتبطاً بطبيعة تفسير المعرفة والإعتقاد، ويتكون هذا الإعتقاد من طبيعة المعرفة، وطريقة الوصول إليها، وطريقة الوصول إلى مصادرها وتفسير كيفية الوصول إلى هذه المعرفة، حيث توجد ثلاث مواضع إستمولوجية للباحث وهي النموذج التفسيري (الواقعي)، والنموذج البنائي والنموذج الوضعي.

**النموذج التفسيري:** يركز على الهدف من المعرفة المنتجة وفهم الواقع عن طريق تطوير قيم الظواهر إنطلاقاً من تفسيرات ذات مواقف حدسية، بالإعتماد على فرضيات نسبية (سببية)، ويعتمد على الذاتية وتحليل الباحث للوصول إلى المعرفة، فهو يظهر الإرتباط بين الباحث والظاهرة المدروسة، وهو أكثر تلاؤماً مع المنهج الكيفي، ويتلاءم مع الطريقة الاستقرائية والتمثيلية

**النموذج البنائي:** يركز على إكتشاف المعرفة بحيث يتم إنتاج المعرفة من خلال تفاعل الباحث مع النموذج، وتكون الفرضيات القصدية بحيث أن المعرفة المنتجة ظرفية ونسبية، ويعتمد بشكل أكبر على المنهج الكيفي، ويتلاءم مع الطريقة الاستقرائية.

**النموذج الوضعي (الإيجابي):** ويرتكز على موضوعية البحث، كما أن فرضيات الدراسة تكون بشكل محدد، كما يقوم هذا النموذج على حيادية واستقلالية الباحث في التحليل، هذه الاستقلالية بين الباحث وموضوع البحث تسمح بوضع المبدأ الوضعي، والذي يُقَرُّ على أن الملاحظة الخارجية للموضوع يجب أن لا تؤثر على طبيعته، ويعتمد بشكل كبير على المنهج الكمي، كما يتلاءم مع الطريقة الاستنتاجية أو الطريقة الافتراضية-الاستنتاجية.

وبالنسبة لدراستنا والمتعلقة بموضوع النية المقاولاتية والعوامل المحددة لها، نجد أنها ترتبط بظاهرة أساسية في علوم التسيير، إذ أن الحديث حول النية المقاولاتية في مجال المقاولاتية وإنشاء مؤسسة ضرورية كونها المرحلة القاعدية لنهج السلوك المقاولاتي، خاصة من قبل الباحثين الذين إقتروا "نماذج النية المقاولاتية" لتحديد السلوك المقاولاتي، ومنه هنا ليس من المفاجئ أن تصبح النية المقاولاتية أحد البرادامات الجديدة في المناجنت خاصة في ظل ظهور الإقتصاد الرأسمالي الحر. إن حقل النية المقاولاتية تم إنشائها إنطلاقاً من بعض الإفتراضات الإستمولوجية والإنطولوجية، وهذا كان نتيجة لكثرة الكتابات حول الموضوع في السنوات الأخيرة،

والتي إهتمت بالجانب النظري والتطبيقي لدراسة محددات النية المقاولاتية، وتفسير العوامل المؤثرة على السلوك المقاولاتي، والتركيز على الممارسة في العلوم الإجتماعية والإنسانية والإقتصادية، لذا فدراسة تفاصيل هذه الإشكالية ووصف وتفسير العوامل المؤثرة على هذه الظاهرة، قمنا بالمرج بين النموذج التفسيري والنموذج الإيجابي، حيث حاولنا من خلال النموذج التفسيري فهم الظاهرة (النية المقاولاتية) وفق تصورنا الخاص معتمدين في ذلك على المقاربات والنظريات والنماذج الميدانية التي تطرقت لها الدراسات السابقة، أين قمنا بتصور وتفسير هذه الظاهرة، وبالتالي تم وضع الظاهرة ضمن إطار تفسيري نقدي يتراوح بين الذاتية والموضوعية وقائم على الملاحظات والاستطلاعات الميدانية، كي نفهم نظرة المعنيين بالدراسات السابقة لتفسير تنبؤات النوايا المقاولاتية، لذا وكما ذكرنا سابقا بشكل الأفراد وفق النموذج التفسيري معرفة المعالم عن طريق التفسيرات التي يضعونها بأنفسهم.

كما ساعدنا النموذج الموضوعي على ترجمة هذا الفهم الخاص إلى نموذج يبرز العلاقات السببية فيما بين عناصر الظاهرة، وإجراء وصف تحليلي موضوعي لعناصر الظاهرة بالإعتماد على الأساليب الكمية وإحصائية المناسبة من أجل إختبار الفرضيات.

### الفرع الثاني: منهج الدراسة:

ينظر إلى منهج الدراسة على أنه الطريقة التي يسلكها الباحث للإجابة عن الأسئلة، من خلال تحديده لطرق وإجراءات جمع وتحليل البيانات، لمجموعة المبادئ والأسس التي ينطلق منها أي بحث علمي، على أن يتسم هذا التحليل بصفات منطقية، والتحليل لا يتوقف عند الإلمام بهذه المبادئ ولكنه يبحث فيها أكثر بساطة وضرورة، كما يمتد التحليل إلى مجموعة من العمليات العقلية والتجريبية، كإجراء مجموعة من عمليات الاستنباط والاستدلال المنطقي والرياضي على مدى توفر المعطيات، والمنهج العلمي يمكن أن يأخذ طابع العمومية عندما يشير إلى جملة من القواعد العامة، (العسكري، 2004، صفحة 1). وهناك مناهج نوعية وأخرى كمية تختلف باختلاف البناء المنطقي والهدف منها هو تحصيل المعرفة العلمية الرصينة، والرصيد العلمي الحقيقي (قنديلجي و السامرائي، 2018، صفحة 33)

**فالبحوث الكمية** هي نوع من البحوث العلمية التي تفترض وجود حقائق إجتماعية موضوعية، منفردة ومعزولة عن مشاعر ومعتقدات الأفراد، وتعتمد غالبا الأساليب الإحصائية في جمع البيانات وتحليلها.

أما **البحوث النوعية** هي نوع من البحوث العلمية التي تفترض وجود حقائق إجتماعية يتم بناؤها من خلال وجهات نظر الأفراد والجماعات المشاركة في البحث.

كما إختلف الباحثون حول تصنيف مناهج وأساليب البحث العلمي، ولو أن هناك اتفاقاً على العديد من الأنواع، حيث تنقسم المناهج في علوم التسيير إلى نوعين هما المنهج الاستكشافي و المنهج الإختباري (الرفاعي، 2007، صفحة 86).

**فالمنهج الاستكشافي** يقوم على إيجاد نقاط ترابط نظرية جديدة بين المفاهيم أو إدماج مفاهيم جديدة في مجال نظري معين، ويستخدم في البحوث الكمية من خلال استكشاف وتعميق البحث بهدف الفهم والتوقع في عرض النتائج النظرية الجديدة لإدماج ظواهر وعناصر نظرية مختلفة، ويمكن أن يستخدم النماذج الإبيستمولوجية الثلاثة (البنائي، التفسيري، الوضعي) كما يتم بطرق نظرية أو تجريبية أو مختلطة، وغالبا ما يتم الاستكشاف من خلال تبني أسلوب الاستقراء، إنطلاقاً من ملاحظة الجزئيات ثم تعميقها بغرض التوصل إلى نظرية أو قاعدة عامة.

**والمنهج الإختباري** يقوم على تعلق بالعمليات التي يمكن الباحث من مقارنة وموضوع نظري مع الواقع، بغرض تقييم صحة فرضية أو نموذج أو نظرية، وتفسير وشرح العلاقات الموجودة بين عناصر الظاهرة المدروسة باستخدام الطرق التجريبية مثل الملاحظة والاستبيان والمقابلة، أي وضع موضوع نظري تحت التجربة العلمية، ويقوم غالباً على أسلوب الاستنباط.

**الطريقة الاستقرائية:** هي طريقة البحث في العلوم التجريبية والطبيعية والكيمياء والفيزياء، كما يستخدم في بعض العلوم الإنسانية كالتاريخ والنفوس والإجتماع، الهدف منها الكشف عن الظواهر، ويستلزم هذا المنهج تطبيقاً دقيقاً لمجموعة من الخطوات والإجراءات يمكن تصنيفها في ثلاث مراحل وهي (الملاحظة، التجربة، ومرحلة تكوين الفروض العلمية، ومرحلة تحقيقها)، وبالتالي الإنتقال من ملاحظات جزئية إلى نتائج عامة (العسكري، 2004، صفحة 5).

**الطريقة الاستنتاجية:** وتسمى كذلك بالتفكير الاستنباطي أو القياس ويطلق على عملية الاستنتاج من الحقائق العامة أو الحقائق المعلومة التي نحصل عليها بالتلقي، أو من الحقائق العامة التي يتم التوصل إليها باستقراء الحقائق الجزئية، أو يتم الإنفاق عليها مثل الأنظمة والقواعد العامة. وإشتقاقاً لهذه الطريقة وجدت الطريقة **الإفتراضية-الاستنتاجية**، وتعتمد في البحوث التي تهدف إلى تقديم وصف الظواهر سواء إرتبط بالأفراد، الأوضاع أو الحوادث التي تقع، وذلك بغرض تطويرها وتعميمها تعميماً مبرهن، وللطريقة **الإفتراضية-الاستنتاجية** (The hypothetico-deductive method) سبع خطوات هي، (الملاحظة، جمع البيانات الأولية، تكوين الإطار النظري، تكوين الفرضيات، تجميع البيانات الإضافية، تحليل البيانات، والاستنتاج أي الوصول إلى نتائج من خلال شرح وتحليل النتائج التي تم الحصول عليها من البيانات (Sekaran, 2004, p. 28)

من أجل تحقيق أهداف هذا البحث قمنا باستخدام المنهج **الإفتراضي الاستنتاجي**. والذي يعرف " هو وصف إفتراضي للمنهج العلمي، وفقاً لهذا النموذج، فإن البحث العلمي يتقدم من خلال صياغة فرضية يمكن شكلياً تحطيمها من خلال إختبار يعتمد على بيانات يمكن ملاحظتها. ويعد الإختبار إذا ما سار عكس التوقعات للفرضية دليلاً على قابلية دحض الفرضية، أما إذا سار الإختبار مع التوقعات للفرضية أثبت ذلك صحة النظرية. ثم تدقق نتائج الإختبار، وتُقارن مع الفرضيات المضادة من خلال إختبار صارم، لاستبيان مدة توافق الفرضية مع التوقعات.

في دراستنا تم إتباع المنهجين **الاستكشافي والإختباري**، حيث من خلال **المنهج الاستكشافي** يتم تشكيل فهم نظري لمتغيرات الدراسة، وذلك من خلال شرح وتفسير العوامل المؤثرة في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي، وتقييم النوايا المستقبلية المتعلقة بالمسار المهني للطالب، من خلال إدراك رغباته، وتقييمه للمعايير الجماعية، ومدى التعرف على الفرص المقاولاتية كمتغير وسيط، ومدى توفر الميول الخاصة إتجاه المقاولاتية، في تأثيره على تفضيل المقاولاتية كمسار مهني مستقبلاً بدلاً من الوظيفة، بالإضافة إلى **المنهج الإختباري** ويتمثل الإختبار في تفكيك نموذج الدراسة إلى فرضيات وتصور علاقات فيما بين متغيرات الدراسة ووضعها في إطار **الإختبار الكمي** باستخدام الاستبيان كأداة رئيسية لجمع البيانات الأولية، والتي تم معالجتها بالطرق الرياضية والإحصائية باستخدام النمذجة البنائية لإختبار مدى صحة الفرضيات وتفسير النتائج المتحصل عليها.

كما تم الإعتماد على الطريقة **الإفتراضية-الاستنتاجية** ثم تقديم شرح نظري لمتغيرات دراسة النية المقاولاتية والعوامل المؤثرة فيها، كما تم شرح العلاقة بين المتغيرات، وإعتماداً على الدراسات السابقة تم بناء مجموعة فرضيات من نظريات موجودة

سابقا ومن ثم إختبار هذه الفرضيات من أجل الخروج بمجموعة نتائج يمكن تعميمها على مجتمع الدراسة، وذلك باستخدام مختلف الأساليب المناسبة كمية وكيفية للتعبير عن الظاهرة وتفسيرها من أجل التوصل إلى فهم وتحليل الظاهرة المبحوثة.

نوه هنا إلى أننا لا نهدف من خلال دراستنا إلى تعميم النتائج والوصول إلى نظرية أو قاعدة عامة، بل نهدف إلى إيجاد تفسيرات وتوضيحات منطقية قادرة على إزالة الغموض حول متغيرات الدراسة.

الفرع الثالث: منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية.

الشكل رقم (08): منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية



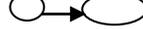
المصدر: (عيشوش، 2016، صفحة 115)

تعد نمذجة المعادلات البنائية أحد الأساليب المستخدمة للتحقق من مقبولية أو منطقية نموذج يتضمن مجموعة من المتغيرات، بينها علاقات أو تأثيرات سببية يطلق عليها النموذج السببي أو البنائي، وهي تبدأ من نموذج مشتق من نظرية تحدد طبيعة العلاقات بين مجموعة من المتغيرات التي تعكس ظاهرة ما(عامر، 2018، صفحة 16).

حيث عرفها (Hoyle) بأنها مدخل إحصائي متكامل وشامل لإختبار فروض بين علاقات المتغيرات مقاسه وأخرى كامنة، على غرار عديد الأساليب الإحصائية المستخدمة على نطاق واسع كتحليل التباين، تحليل الإنحدار المتعدد، وتحليل العوامل (hoyle, 2012, p. 3)، كما عرفها (Hair&al) على أنها تكتيك أو أسلوب إحصائي يسمح بتحليل مجموعة من المعادلات البنائية في الوقت نفسه، حيث يكون المتغير مستقبلاً في معادلة وتابعاً في معادلة أخرى (Hair, Sarstedt, Ringle, & Mena, 2012, p. 414)، كما عرفها (Ullman) بأنها مجموعة من الأساليب الإحصائية التي تسمح بدراسة مجموعة من العلاقات بين متغير مستقل فأكثر (متصل أو منفصل) ومتغير تابع فأكثر (متصل أو منفصل)، وكل متغير من المتغير المستقل والتابع متغيرات مقاسة أو كامنة (Ullman, 2006, p. 35). وعرفها (Byrne) على أنها منهجية إحصائية تأخذ منهجاً تأكيدياً (إختبار فرضيات) لتحليل نظرية تنبؤية تؤثر على بعض الظواهر، عادة هذه النظرية تمثل العمليات السببية التي تولد ملاحظات حول متغيرات متعددة (Byrne, 2010, p. 3).

وللنمذجة بالمعادلات البنائية مفاهيم أساسية ينبغي على الباحث الإلمام بها قبل الشروع في عملية استعمال هذا الأسلوب المنهجي.

الجدول رقم (08): الرموز وتوصيفه داخل النموذج

الشكل (الرمز)	الوصف (المعنى)
	المربع أو المستطيل يرمز لمتغيرات المشاهدة
	الدائرة أو الشكل البيضاوي رمز العوامل الكامنة غير الملاحظة
	السهم ذو رأس واحد رمز لتأثير متغير على آخر
	السهم ذو رأسين يرمز للتغايرات أو الارتباطات بين المتغيرات
	مسلسل المسار الإنحدار المتغير المشاهدة على المتغير الكامن غير المشاهدة
	مسلسل المسار الإنحدار عامل (واحد) على عامل آخر
	خطأ القياس المرتبط بالمتغير المشاهدة
	خطأ البواقي

المصدر: (عزوز، 2018، صفحة 297).

فينبغي على الباحث المبتدئ أن يدرك مفهوم النموذج، وطبيعة المتغيرات في النمذجة البنائية، ومعاني السهم والأشكال المستخدمة في رسم النموذج، وأنماط النماذج الأساسية التي تختبرها على نحو خاص نماذج الإنحدار، ونماذج المسار، ونماذج العاملة التوكيدية، حيث أن الأنماط الثلاثة تمثل أساساً هاماً لفهم هذه المنهجية البحثية (الهنداوي، 2007، صفحة 10) المراحل والخطوات التي نمر بها لإختبار صحة النموذج (تيعزة، 2012)

تحديد النموذج (التوصيف): ويقصد بتحديد النموذج توظيف النظريات والأطر النظرية، والنماذج التنظيرية المناسبة، وقدرة الباحث على التنظير، وتطوير نموذج نظري عاملي. ومن الضروري أن تعزز عملية تحديد النموذج برسم تخطيطي للنموذج، والرسم التخطيطي للنموذج العاملي باستعمال الرموز ولغة البرنامج المستعمل.

**تعيين النموذج:** تعيين النموذج يتمثل في كفاية المعلومات المتوفرة في البيانات العينة للتوصل إلى حل وحيد ومحدد لبرامترات النموذج المفترض، فإذا إفتقر النموذج إلى التعيين يستحيل تقدير قيمة واحدة ومحددة لكل بارامترات، والنموذج الغير المحدد هو النموذج الذي يكون عدد برامتراته أكبر من المعلومات المتاحة في بيانات العينة، أما في حالة تساوي البرامترات مع المعلومات في هذه الحالة يكون النموذج مشبع، أما في حالة العكس فيعتبر النموذج نموذج متعدي التعيين.

**تقدير النموذج:** يتطلب تقدير النموذج المرور بمراحل هامة حسب النموذج المفاهيمي المقترح في الدراسة، ويتم إختبار مدى صلاحيته بالإعتماد على بيانات العينة الأساسية، أي المتغيرات المقاسة في النموذج والتي تتضمن كل المتغيرات المشاهدة، والعملية المهمة في إختبار النموذج هي تحديد حسن المطابقة بين النموذج المفترض والبيانات المستمدة من العينة الأساسية، وذلك بوضع البنية النظرية على البيانات الميدانية، والتباين بينهما يسمى بالبواقى ويتطلب تقدير النموذج تقدير كل مرحلة من بناء النموذج.

**تقدير النموذج القياسي** ويتطلب قياس ثبات البنية العاملية لكل متغير كامن، وبعدها قياس صدق البناء العاملي للمتغيرات.

**تقدير النموذج البنائي** ويتطلب التحقق من العلاقات الخطية بين العوامل (المتغيرات الكامنة) من خلال دلالة R للمتغيرات.

**تقدير النموذج المتكامل** ويتطلب تقدير مؤشرات حسن المطابقة، وتقدير البرامترات الفردية للنموذج المقترح.

ويلجأ الباحث إلى النموذج المنافس في حالة وجود قيم للوزن الإندشاري معدومة أو غير دالة من خلال إجراء تعديل على

النموذج المقترح، ثم تتم عملية المفاضلة بين النموذج المقترح والنموذج المعدل (تيفزة، 2012).

### المطلب الثالث: طريقة بناء وقياس نموذج الدراسة

تعتبر مرحلة العملية من أهم مراحل البحث، إذ يتم تحديد نموذج الدراسة بناء على التعريفات الإجرائية لمتغيرات الدراسة، يوجد نوعين من المتغيرات، صنف يمكن قياسها وهي المتغيرات الطبيعية، وأخرى لا يمكن قياسها وهي المرتبطة بإتجاهات وإدراك البشر مثل السلوك التنظيمي والبحوث الإدارية، وللتمكن من قياس هذا النوع من المتغيرات يجب تحويلها من صفتها المجردة إلى أوضاع علمية أو إجرائية (Sekaran, 2004, p. 234).

### الفرع الأول: بناء نموذج الدراسة

قبل التطرق إلى كيفية قياس متغيرات الدراسة سيتم أولاً توضيح أنواع متغيرات الدراسة، هي أي شيء يمكن أن يكون له قيم مختلفة، ويمكن أن يكون له قيم مختلفة في أوقات مختلفة كما يمكن أن يكون لعدد من المتغيرات قيم مختلفة في نفس الوقت، له عدة أنواع وهي (Sekaran, 2004, p. 98):

- المتغيرات المستقلة (Independent variables) أو المتغيرات التنبؤية (Predictor variables) وهي

المتغيرات التي يحاول الباحث معرفة تأثيرها على المتغير التابع سواء بالسلب أو الإيجاب، ويُعمدُ الباحث إلى التغيير ليرى أثر هذا

التغيير على المتغير التابع، حيث أن التغيير في المتغير التابع يفسر بالتغير في المتغير المستقل. ويمكن استخدام المتغير المستقل في بناء العلاقة السببية بين المتغيرين المستقل والتابع فإن المتغير المستقل يجب أن يخضع للرقابة (Sekaran, 2004, p. 101).

- المتغيرات التابعة (Dependent variables): أو المتغيرات المعيارية (Criterion variables): المتغير التابع هو المتغير المراد قياسه أو الظاهرة موضوع الدراسة، أي هو المتغير الذي يتغير بتغير المتغير المستقل، ويعد بمثابة النتيجة المترتبة على العوامل التي نبحث فيها (Sekaran, 2004, p. 99)، حيث يمثل النية المقاولاتية وهي المتغير التابع في هذه الدراسة.

- المتغيرات الوسيطة (Modirating variables): وهي المتغيرات التي لها تأثير غير متوقع (تأثير شرطي) على علاقة المتغير المستقل بالمتغير التابع، إذ أن ظهور متغير ثالث (المتغير الوسيط) يؤدي إلى تعديل العلاقة المتوقعة في الأصل (بين المتغير المستقل والمتغير التابع)، أي أن هناك علاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل تعتمد على تأثير المتغير الثالث، حيث تمثل الفرصة متغيراً وسيطاً في هذه الدراسة.

- المتغير المعترض (Interviening variables) وهو المتغير الذي يظهر بين الوقت الذي يبدأ فيه المتغير المستقل في التأثير على المتغير التابع والوقت الذي يظهر فيه ذلك الأثر وعلى ذلك فإن هناك بعداً زمنياً للمتغيرات المعترضة، وتظهر المتغيرات المعترضة كنتيجة لعمل (تأثير) المتغيرات المستقلة في أي وقت، كما أنها تساعد على شرح وفهم تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع (Sekaran, 2004, p. 10) وفي عملنا هذا الميل المقاولاتي هو المتغير المعترض (المعدل).

#### الفرع الثاني: كيفية قياس متغيرات الدراسة

توجد أربعة مقاييس لقياس المتغيرات وهي الإسمي والرتبي و توصف على أنها مقاييس نوعية، والفئوي والنسبي وتوصف على أنها مقاييس كمية وفي ما يلي توضيح لمفهوم هذه المقاييس (سنا، 2010، الصفحات 24-25).

**المقياس الإسمي - Nominal scale:** هذا النوع من المقاييس هو أبسط أنواع المقاييس على الإطلاق فهو يتعلق بعملية تحديد أرقام للخواص المقاسة وهذا يشبه إلى حد كبير عملية التسمية، ولكن هنا التسمية بالرقم.

**المقياس الترتيبي - Ordinal scale:** هذا المقياس يتم ترتيب الأفراد طبقاً لخاصية معينة، حيث يعطى لكل فرد طبقاً لترتيبه في المجموعة رقماً دالاً على تلك الرتبة، فهذا الطالب الأول وهذا الطالب الثاني.

**المقياس الفئوي - Inter scale:** تسمح للباحث بإجراء بعض العمليات الرياضية على البيانات التي تم تجميعها من المستقسي منهم. فهي تسمح بقياس عمق الاختلاف بين الأفراد والجماعات المختلفة.

**المقياس النسبي - Ratio scale:** يعتبر المقياس النسبي أفضل أنواع المقاييس المعروفة فهو لا يحتوي على فئات متساوية فقط بل يحتوي على نقطة الصفر المطلق، ويعني ذلك صفراً حقيقياً في بداية المقاييس النسبية بالمقارنة مع عدم وجود ذلك في حالة الفئوية، ولا يقيس هذا المقياس مقدار الفرق بين النقط المختلفة الموجودة على المقياس فقط بل إنه يحدد تناسب الفروق، ويستخدم عادة في البحوث التنظيمية عندما يتطلب البحث الحصول على أرقام واقعية دقيقة.

الجدول رقم (09): قياس أبعاد المتغيرات:

المتغيرات	المضمون	المصادر	الفقرات
الرغبة	الإبداع والابتكار الثقة بالنفس والتحكم الذاتي تحمل المخاطرة، و الحاجة إلى الإنجاز الاستقلالية وتحمل المسؤولية	( Liñán, 2008, p. 269) (Benredjem, 2016, p. 116)	05
		علاقة الفرد بالوسط الاجتماعي الثقة في الدعم المادي والنفسي من المقربين توقع مساعدة المقربين(الأسرة الأصدقاء والزملاء) القدرة على الاندماج في الشبكات الاجتماعية توقع ثقة الآخرين بتأييد السلوك المقاولاتي	( Liñán, 2008, p. 269) (Delanoë, 2011, p. 49) (Guenoun A. S.-D.-T., 2017, p. 153)
إدراك الرؤية	إمتلاك الثقة بالنفس في الأداء الإيمان بالقدرات والإمكانيات في تنفيذ الأهداف الإقتناع الشخصي بتنفيذ السلوك ونجاح كفاية المهارات والإمكانيات لإنجاز الأهداف القدرة على تنفيذ السلوك المستهدف	(Urban, 2006, p. 6) ( Liñán, 2008, p. 269)	05
		القوة الاجتماعية للفرد. الدعم المالي التأثير والسيطرة على الآخرين. التفاعل بشكل فعال مع المحيط، ومع نماذج المقاولين مهارات التواصل الاجتماعي	( Liñán, 2008, p. 269) (Boissin J. P., 2009, pp. 33-34) (Adel El-Ahmar, 2018, p. 3)
الجدوى المتصورة	القدرة على إقتناص الفرص. إمتلاك القدرة على إكتشاف الفرص القدرة على استغلال الفرص السوقية. إمتلاك المهارات لتقييم الفرص	( Liñán, 2008, p. 269)	05
الميل	الميل للمخاطرة. تفضيل العمل المقاولاتي. النزعة في الاستقلالية. شغف الإبتكار والإبداع	( Liñán, 2008, p. 269) (Tounès, 2006, p. 60) (Fayolle A. , 2012, p. 154)	05
		النية في إنشاء مؤسسة خاصة إختيار المقاولاتية كمسار مهني مستقبلا	(Krueger & Carsrud, 1993, p. 322) (Ajzen, 1991, p. 181)

المصدر: إعداد الباحثة اعتماد على دراسات سابقة.

الإعتماد في هذه الدراسة على المقياس الفتوي ليكرت، ويستخدم مقياس ليكرت بدرجة كبيرة في مجال قياس الإتجاهات بحيث يعبر عن درجة موافقة المستجيب على فقرة تعبر عن إتجاه لقضية ما، حيث تضمنت بدائل الإجابة سلم ليكرت السباعي، أين تم ترميز رقم 1 موافق تماما، رقم 2 موافق، رقم 3 موافق نوعا ما، رقم 4 محايد، رقم 5 غير موافق نوعا ما، رقم 6 غير موافق، رقم 7 غير موافق تماما.

قبل تحديد سلم القياس الذي يجب استخدامه على الباحث أن يحدد بدقة ما الذي يريد قياسه Hair et al. 2000، فالمتغيرات التي لا يمكن قياسها بدقة وموضوعية ينبغي تبسيطها وتحويلها من صفتها المجردة إلى صفات سلوكية مشاهدة، والقياس يرتبط بخصائص القضايا ذاتها فمثلا لا يتم قياس الرغبة المتصورة وإنما إدراك الطلبة للسبب الذي جعلهم يرغبون في مزاوله النشاط المقاولاتي، ويطلق على هذه العملية تحويل المفاهيم المجردة إلى أوضاع إجرائية أو عملية، كما يقصد التعريف الإجرائي التعريف المبني على طريقة قابلة للقياس من خلال تخفيض مستوى التجريد فيه بتصوير عناصره أبعاده. إن التعريفات الإجرائية في هذه الدراسة متبناة من نماذج ودراسات سابقة ومعدلة حيث تم تبني أبعاد محددات النية من دراسة (Ajzen 1991، keurge 2000).

الفرع الثالث: المحك المعتمد في الدراسة.

الجدول رقم (10): المحك المعتمد في الدراسة

الرقم	المقياس	درجة التقدير	مجال الدرجة	الوزن النسبي المقابل له
1	غير موافق تماما	منخفضة تماما	1.85-1.00	أقل من 14.28%
2	غير موافق	منخفضة	2.71-1.86	من 14.29% إلى 28.56%
3	غير موافق نوعا ما	منخفضة نوعا ما	3.57-2.72	من 28.57% إلى 42.85%
4	محايد	متوسطة	4.43-3.58	من 42.86% إلى 57.14%
5	موافق نوعا ما	مرتفعة نوعا ما	5.29-4.44	من 57.15% إلى 71.43%
6	موافق	مرتفعة	6.15-5.30	من 71.44% إلى 85.72%
7	موافق تماما	مرتفعة تماما	7.00-6.16	من 85.73% إلى 100.00%

المصدر: من إعداد الباحثة إعتقادا على مقياس ليكرت السباعي.

لقد تم استخدام مقياس ليكرت السباعي في إعداد أداة الدراسة، وهذا لأن المقياس السباعي أكثر دقة، فقد تبنت الدراسة المحك الموضح في الجدول (09) للحكم على إتجاه كل فقرة عند استخدام ليكرت السباعي، وذلك بالإعتماد بشكل أساسي على قيمة الوسط الحسابي والوزن النسبي لتحديد مستوى الموافقة على فقرات وأبعاد الدراسة، وقد تم حساب طول الفترة للوسط الحسابي عن طريق قسمة المدى على عدد مستويات الإجابات المراد تصنيفها، مع العلم أن المدى يساوي الفرق بين القيمة الكبرى للمقياس والقيمة الصغرى له وهي (7-1=6)، وطول الفترة للوسط الحسابي يساوي (0.85=7÷6)، وبذلك تم الحصول على أطول الفقرات للوسط الحسابي، ومن خلالها يتم تحديد نتيجة كل فقرة من فقرات الدراسة، ونتيجة كل بعد وكل متغير للدراسة.

وعليه إذا كانت المتوسطات للمتغيرات تتراوح بين [6.16-7.00] فهو عال جدا، وإذا كان متوسط بين الحسابي يتراوح بين [5.30-6.15] فهو عال، وإذا كانت المتوسطات تتراوح بين فهو عال نوعا ما [4.44-5.29]، وإذا كانت المتوسطات للمتغيرات تتراوح بين [2.72-3.57] فهو منخفضا نوعا ما جدا، وإذا كان المتوسط بين الحسابي يتراوح بين [1.86-2.71] فهو منخفض، وإذا كانت المتوسطات تتراوح بين [1.00-1.85] فهو منخفض جدا.

### الفرع الثالث تكوين أداة القياس

تمثل الاستبانة المصدر الرئيسي لجمع البيانات والمعلومات لهذه الدراسة والتي صممت في صورتها الأولية بعد الإطلاع على الدراسات السابقة ذات الصلة بالموضوع، وقد تم إعداد الاستبيان على النحو التالي:

- إعداد استبانة أولية من أجل استخدامها في جمع البيانات والمعلومات.
  - عرض الاستبيان على الاستاذ المشرف من أجل تصحيحها وإختبار مدى ملاءمتها.
  - توزيع الاستبانة الأولية على العينة الاستطلاعية بعد تعديلها حسب ما رآه الاستاذ المشرف.
  - عرض الاستبانة من جديد على الاستاذ المشرف بعد تصحيح وتعديل على ضوء ما أسفرت عنه نتائج العينة الاستطلاعية.
  - إعداد الشكل النهائي للاستبانة وطباعتها، كما هو موضح في الملحق رقم (01)، وتوزيعها على أفراد العينة.
- وقد تم تقسيم الاستبانة إلى قسمين كما يلي:

**القسم الأول:** وهي البيانات الشخصية المتعلقة بأفراد عينة الدراسة وتتكون من خمس فقرات وهي (الجنس، العمر، المستوى، التخصص)، حيث قمنا بترميز بالنسبة للجنس: فالإناث برقم "1" والذكور برقم "2".

وبالنسبة للعمر قمنا بترميز الفئة أقل من 25 سنة بالرقم "1" والفئة المحصورة [25، 30] بالرقم "2"، والفئة [، 30] بالرقم "3"، والفئة أكبر من 40 بالرقم "4"، أما بالنسبة للمستوى تم ترميز: ليسانس بالرقم "1"، والماستر بالرقم "2".

وفيما يخص التخصص تم ترميز: ع الإقتصاد والتسيير بالرقم "1"، وآداب واللغات بالرقم "2"، والحقوق وع السياسية بالرقم "3"، وعلوم الإجتماعية والإنسانية بالرقم "4"، وعلوم والتكنولوجيا بالرقم "5"، وعلوم الدقيقة وع الطبيعة والحياة بالرقم "6"، أما علوم التربية البدنية والرياضية بالرقم "7"

**القسم الثاني:** وينقسم بدوره إلى خمس محاور وهي متغيرات الدراسة. المتغير الأول خاص بالمتغير المستقل الأول وهو إدراك الرغبة ببعديه (السمات الشخصية، المعايير الإجتماعية المتصورة) ويتضمن (10) عبارة موزعة كما يلي (05) عبارات لكل بعد، أما المتغير الثاني وهو المتغير المستقل الثاني خاص بالجدوى المتصورة ببعديه (الفعالية الذاتية المتصورة، الفعالية الجماعية) ويتضمن (10) عبارة موزعة كما يلي (05) عبارات لكل بعد، المتغير الثالث وهو متغير وسيط ويخص الفرصة المتصورة ويتضمن (05) عبارات، وبالنسبة للمتغير الرابع وهو المتغير التابع وهو النية المقاولانية ويتضمن (03) عبارات، وفي الأخير المتغير الخامس وهو المتغير المعدل والمتمثل في الميل المقاولاتي ويتضمن (05) عبارات.

بالنسبة للمتغير المستقل الأول إدراك الرغبة رمزنا لها بالرمز "PEDE" ببعديه السمات الشخصية "DSEPER" والمعايير الجماعية المتصورة بالرمز "NSOCPER".

الجدول رقم (11): ترميز عوامل (متغيرات) الدراسة

العامل	الترميز	الفقرات
DSEPER	Dseper1	لدى حاجة قوية للإنجاز والتميز في الأعمال التي أقوم بها
	Dseper2	أنا أثق في قدراتي على قيام بنشاط مقاولاتي
	Dseper3	لدي نوايا في إنشاء مقاوله من أجل الاستقلالية وتحقيق الذات
	Dseper4	أمتلك القدرة على التعامل مع المخاطر وحالات عدم التأكد
	Dseper5	لدي القدرة على توليد وتطبيق أفكار جديدة ومناسبة للبدء في مغامرة
SOCPER	Nsocper1	أفراد الأسرة قريبون مني ويعتقدون أنني سأصبح رجل أعمال
	Nsocper2	يعتقد أصدقائي المقربون أنني سأكون رجل أعمال
	Nsocper3	زملائي في الدراسة يدعمونني في تحقيق مشروعي
	Nsocper4	يعتقد الأشخاص المهمين بالنسبة لي أنني سأكون رجل أعمال
	Nsocper5	المحيط الذي أعيش فيه يستحسن العمل المقاولاتية

وبالنسبة للمتغير المستقل الثاني (الجدوى المتصورة) رمزنا له بالرمز "PEFE" ببعديه الفعالية الذاتية "EFFEPER" والفعالية الجماعية "EFFECOL"

العامل	الترميز	الفقرات
EFFEPER	Effeper1	لدي نوايا في إنشاء مؤسسة لاستغلال مهاراتي
	Effeper2	لدي القدرة في التحكم بعمليات إنشاء مشروع خاص بي
	Effeper3	بمقدوري إنشاء مشروع خاص والحفاظ عليه
	Effeper4	أنا جاهز لإنشاء مشروع خاص والاستمرار فيه
	Effeper5	باستطاعتي تحقيق أفضل الأهداف ولو في أسوأ الظروف
EFFECOL	Effecol1	أبني علاقات حسنة مع عديد المؤسسات الرسمية والجمعيات المدنية
	Effecol2	أعتمد على علاقاتي الاجتماعية بشكل كبير لدعمي في تكوين عملي الخاص
	Effecol3	عائلتي تدعمني بشكل كبير في قراراتي تجاه العمل المقاولاتية
	Effecol4	نجاحي يرجع للعلاقات التي أبنيتها مع بعض المقاولين الناجحين في محيطي
	Effecol5	أتحكم في مهارات التواصل مع الآخرين

أما بالنسبة للمتغير الوسيط إدراك الرغبة الفرصة المتصورة رمزنا لها بالرمز "PORT"

العامل	الترميز	الفقرات
PORT	PORT1	لدي القدرة على كشف الفرص السوقية وإقتناصها
	PORT1	استطيع تحليل بيئة الأعمال لتحديد الفرص والتهديدات
	PORT1	لدي القدرة على تحويل الفكرة إلى فرصة استثمارية
	PORT1	لدي القدرة على استغلال الفرص المتاحة
	PORT1	أمتلك مهارات لتقييم الفرص المكتشفة

أما بالنسبة للمتغير (المعدل الميل المقاولاتي) رمزنا له بالرمز "TEN"

العامل	الترميز	الفقرات
TEN	Ten1	لدي ميل إلى العمل الحر
	Ten2	من بين الخيارات المختلفة رغبة أن أكون مقاولاً مستقبلاً
	Ten3	حبي للمخاطرة جعلني أميل للعمل المقاولاتي
	Ten4	لدي نزعة قوية في العمل الذاتي والاستقلالية
	Ten5	لدي ميل للمقاولة لأنها جذابة بالنسبة لي

وفي الأخير بالنسبة للمتغير التابع (النية المقاولاتي) رمزنا له بالرمز "INT"

العامل	الترميز	الفقرات
INT	Int1	لدي نوايا في إنشاء مؤسسة
	Int2	هناك احتمال كبير بأن أكون موظفاً
	Int3	إذا كان أمامي الاختيار بين أن أكون موظفاً أو صاحب مؤسسة لإخترت الخيار الثاني

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على دراسات سابقة

#### الفرع الرابع: عملية توزيع أداة القياس.

قامت الباحثة بتوزيع الاستبانات خلال الموسم الدراسي 2021/2020 من ديسمبر 2020 إلى غاية أبريل 2021 في جامعة محمد خيضر بيسكرة، تمت العملية بشكل مباشر في الكليات بمساعدة بعض الزملاء من العمال الإداريين (رؤساء مصالح التدريس) وقت التسجيلات، والأساتذة قبل بدء الحصة في مختلف الكليات، وقمنا بإعطاء الحرية الكاملة للطلبة في الإجابات مع التأكيد على أنّ الإجابات هي آراء خاصة بالمبحوثين وأن الإجابات تتميز بالسرية، وتم توزيع استبيان إلكتروني على طلبة معهد التربية البدنية والرياضة وذلك بسبب عدم تواجدهم في الجامعة بشكل منتظم، وتم توزيعه على مستوى موقع الكلية في مواقع التواصل الاجتماعي بمساعدة استاذ رئيس الشعبة.

واجهت هذه العملية عدة صعوبات منها غياب ثقافة الاستبيان في الوسط الطلبة أولى ماستر، وعدم فهم بعض الطلبة خاصة لكلية الأدب واللغات لموضوع الدراسة، كما أن طريقة الدراسة المتذبذبة بين الحضور وعن بعد بسبب الوباء، كما أنتخوف الطلبة من الاستبانات الورقية أطال فترة التوزيع والاسترجاع، حيث تم توزيع استبيان أولي على 30 طالباً من أجل دراسة استطلاعية، وتم تعديل بعض صيغ العبارات من الناحية اللغوية، ثم إعادة توزيع 1200 استبيان بشكله النهائي وبمعدل 200 إستمارة لكل كلية، حيث تم استرجاع حوالي 1000 إستمارة منها 987 إستمارة صالحة للتحليل أي بنسبة 81.66%، كما تم جمع 35 إستمارة الإلكترونية، وفي الأخير كان المجموع الكلي للإستمارات 1001 إستمارة، بعد حذف الإستمارات التي تحتوي على القيم المفقودة والقيم الشاذة.

## المطلب الرابع: دراسة مجتمع وعينة الدراسة (المعاينة).

تم تعريف المعاينة على أنها العملية الإحصائية التي تتم من أجل إختيار مجموعة جزئية يطلق عليها اسم "العينة" للمجتمع المستهدف من أجل تحقيق الأغراض المتمثلة في عمل الملاحظات والاستنتاجات الإحصائية حول هذه المجموعة من عناصر المجتمع وإختيار العينة ليس مجرد استخدام جزء من المجتمع وإنما هو أسلوب يشيد على قواعد مستمدة من النظرية الإحصائية، والتي تعتمد على نظرية الاحتمالات، مما جعل من نظرية العينات أساس لكثير من الدراسات النظرية والتطبيقية، كما أن إختيار العينة في المجتمع ليس فيها ما يوحي بأن هذه العملية أقل كفاية أو دقة من عملة الحصر الشامل، لتكون أكبر قريباً من المجتمع ( MacCallum, Widaman, Preacher, & Hong, 2001, p. 612). إلا أن إختيار العينة ليس معناها استخدام الجزء في المجتمع، وأن يتم تحديدها عن طريق إختيار يراعى فيه قواعد وإعتبرات علمية معينة، من أجل تحقيق نتائج قابلة للتعميم على مجتمع الدراسة، وكلما كانت العينة مختارة بصورة سليمة كانت النتائج دقيقة لا تقل دقتها عن النتائج التي تم التوصل إليها عن طريق الحصر الشامل، ولو كانت هناك بعض الإختلافات الطفيفة التي تنتج بفعل أخطاء المعاينة العشوائية وتتوقف على حجم العينة وتباين المجتمع (عبد المؤمن، 2008، صفحة 186)، ويكمن أن نميز في أساليب إختيار العينة نوعين من المعاينة. المعاينة اللاإحتمالية (الغير عشوائية) وتشمل على (العينة المعدية، العينة المعارضة، والعينة الحصصية). المعاينة الإحتمالية (العشوائية) وتشمل على (العينة العشوائية البسيطة، العينة العشوائية الطبقة، العينة العشوائية العنقودية، والعينة العشوائية المنتظمة).

## الفرع الأول: مجتمع الدراسة:

تمت الدراسة التطبيقية بجامعة مُجَّد خيضر، وتقع هذه الأخيرة على بعد حوالي كيلومترين (02 كلم) عن وسط مدينة بسكرة على الطريق المؤدي إلى مدينة سيدي عقبة. أنشأت جامعة مُجَّد خيضر من المعاهد الوطنية ومركز جامعي بصدور المرسوم رقم 98-219 المؤرخ في 07/07/1998 تحول المركز الجامعي إلى جامعة تضم ثلاث كليات. تم في 24/08/2004 صدور المرسوم التنفيذي رقم 04-255 المعدل للمرسوم التنفيذي رقم 98-219 المؤرخ في 07/07/1998 والمتضمن إنشاء جامعة بسكرة، المعدل بحيث أصبحت الجامعة تتكون من ست كليات هي: (كلية العلوم والتكنولوجيا، كلية العلوم الإنسانية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، كلية الآداب واللغات، كلية العلوم الدقيقة، ثم جاء المرسوم التنفيذي رقم 98-90 المؤرخ في 21 صفر 1430 هـ الموافق ل 17 فيفري 2009، الذي يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 98-219 المؤرخ في 07/07/1998 وأصبحت الجامعة تتكون من ست كليات هي: كلية العلوم الدقيقة وعلوم الطبيعة والحياة، كلية العلوم والتكنولوجيا، كلية الحقوق والعلوم السياسية، كلية العلوم الإنسانية والإجتماعية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، كلية الآداب واللغات، معهد علوم و تقنيات النشاطات البدنية و الرياضية).

الجدول رقم (1.12): تعداد الطلبة حسب الكليات

المجموع	الطور الثاني		الطور الأول			المستوى	
	الثانية ماستر	الأولى ماستر	الثالثة ليسانس	ثانية ليسانس	أولى ليسانس	التخصص	
4824	408	1053	810	972	1581	1	الحقوق والعلوم السياسية
4068	728	806	791	752	991	2	العلوم والتكنولوجيا
5224	946	1209	1029	918	1122	3	علوم الدقيقة والعلوم الطبيعية الحياة
5992	937	1233	1148	1325	1349	4	العلوم الإنسانية والاجتماعية
481	166	268	0	0	47	5	علوم وتقنيات الرياضية والبدنية
5179	523	1134	1162	1190	1170	6	علوم الإقتصادية والتجارية وع التسيير
5356	834	1416	1069	936	1101	7	الآداب واللغات الأجنبية
<b>31124</b>	<b>4542</b>	<b>7119</b>	<b>6009</b>	<b>6093</b>	<b>7361</b>	<b>المجموع</b>	

المصدر: إحصائيات الجامعة لسنة (2020-2021) المقدمة من طرف نائب مدير الجامعة المكلف بالتنمية والاستشراف والتوجيه.

يتمثل مفردات مجتمع الدراسة جميع طلبة جامعة محمد خيضر بسكرة للسنة الدراسية 2021/2020، وبلغ عدد الطلبة المسجلين خلال هذا الموسم الدراسي 31124 طالباً في الطورين الأول والثاني منهم 19463 طالباً في الطور الأول 11661 طالباً في الطور الثاني، وقدر عدد الطلبة الدوليين بـ 201 طالباً في الطورين منهم 147 طالباً في الطور الأول و 57 طالباً في الطور الثاني، مسجلين في ستة (06) كليات ومعهد، وبلغ عدد التخصصات المؤهلة 159 تخصصاً بين الليسانس والماستر، 67 تخصصاً في الليسانس منه 10 تخصصات لم يتم تسجيل طلبة بها، و 92 تخصص بالماستر، منه 8 تخصصات لم يتم التسجيل بها ليلعب عدد التخصصات الفعلية 57 في ليسانس و 84 في الماستر، أي 141 تخصصاً..

وكانت إحصائيات الدفعة قيد التخرج تشير إلى أن تعداد الطلبة في الدفعة قيد التخرج لسنة 2021/2020 هي 10551 طالباً منهم 6009 في ليسانس و 4542 في الماستر.

#### الفرع الثاني طبيعة عينة الدراسة:

تمثل العينة كل الوحدات المجتمع التي تم إختيارها من أجل إختبارها، وعند إختبار الباحث للعينة يجب أن يراعي أن تكون ممثلة لمفردات مجتمع الدراسة، كما أن خصائص العينة المختارة يجب أن تكون من نفس خصائص المجتمع، كما تعتبر العينة جزء من المجتمع تحتوي على بعض العناصر التي يتم إختيارها منه، يمكن تعميمها على مجتمع الدراسة Sekaran.

توجد نوعان من تصاميم العينات، عينات إحصائية وعينات غير إحصائية، ففي العينات الإحصائية يكون لكل مفردة في المجتمع فرصة معروفة في أن يتم إختيارها كوحدة من وحدات الدراسة، أما العينات الغير الإحصائية فلا توجد فرصة معروفة لعناصر المجتمع، ويستخدم التوزيع الإحصائي للعينات عندما يكون لتمثيل العينة للمجتمع أهدافاً هامة في التعميم، في حين يستخدم التوزيع غير الاحتمالي عندما يصبح الوقت وعوامل أخرى أمر هام على مسألة التعميم (Sekaran, 2004, p. 350) وتشمل

العينات الإحصائية كل من العينات العشوائية البسيطة، العينة الإحصائية المعقدة والتي بدورها تشمل العينة المنتظمة، العينة العشوائية الطبقية، العينة العنقودية، عينة المساحة، والعينة المضاعف (Sekaran, 2004, p. 352)، بينما العينات غير الإحصائية فان نتائج الدراسة لا تعمم بثقة عالية على المجتمع، وتتضمن كل من العينة الميسرة، العينة المقصودة، العينة الإحصائية، والعينة الحصصية (Sekaran, 2004, p. 363).

العينة العشوائية الطبقية تعتبر أكثر أنواع العينات استخداماً بعد العينة العشوائية البسيطة، حيث يتم تحديد عينات صغيرة جزئية يكون حجمها متناسباً مع مجموع مفردات مجتمع الدراسة، العينة المختارة تتم بمقاييس إحصائية مطابقة للمجتمع وتعكس خصائصه، وهذا النوع من العينات يستخدم في حالة عدم تجانس وحدات المجتمع، إذ يكون مكوناً من فئات مختلفة وهذا الإختلاق قد يؤثر على نتيجة الدراسة، وقد يكون إختيار العشوائي البسيط لا يمثل كل الأجزاء المكونة لهذا المجتمع، مما يؤدي إلى عدم دقة النتائج ومن ثم صعوبة تعميمها، لذا يلجأ الباحث إلى اختبار عينة طبقية ممثلة للطبقات المختلفة في مجتمع الدراسة، ويتم إختيار هذه العينة للمجتمع داخل كل طبقة بصورة منفصلة عشوائياً، وهذا ما يزيد من مقدار تمثيل العينة للمجتمع ويزداد التمثيل بأكبر حجم العينة وتكون النتائج المستوفاة أكثر دقة (عبد المؤمن، 2008، صفحة 195).

#### الفرع الثالث: سبب إختيار العينة:

تم إختيار العينة من طلبة الطور الثاني (أولى ماستر، الثانية ماستر) من جامعة مُجد خيضر بسكرة، وتم إختيار هذه الشريحة لأسباب عدة منها ما هو ذاتي ومنها ما هو موضوعي.

فالأسباب الموضوعية تعود أولاً إلى أن موضوع النية المقاولاتية للطلبة تطبق على الطلبة الجامعيين أو طلبة المعاهد والتكوين المهني، والمدارس الخاصة، كما أن بعض الدراسات طبقت على طلبة التعليم الثانوي، إلا أن أغلب الدراسات طبقت على الطلبة الجامعيين المقبلين على التخرج، أما في دراستنا هذه اخترنا طلبة الطور الثاني لأن معظم التخصصات درست مقياس المقاولاتية في السداسي الأولى من الماستر.

أما الأسباب الذاتية فهي سهولة الوصول إلى هذه العينة، كما أُعتبرت هذه العينة ملائمة للدراسة لأنها تمكننا من عملية التحكم في عملية إتمام الاستبيان بشكل سليم، وتوفر عنا الكثير من الجهد والوقت والمال خاصة في الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد في ظل جائحة كورونا.

#### الفرع الرابع: استخراج حجم عينة الدراسة.

تعتبر مسألة حجم العينة من الأمور الأساسية التي تشغل بال الباحث، وقد يسأل الباحث ما حجم العينة المناسب لتمثيل المجتمع؟ وحجم العينة يتقرر لدى الباحث في ضوء فهمه للجوانب النظرية والمنهجية للبحث وكذلك في ضوء ما توفر له من وقت وجهد ومال، تكلم العديد من الباحثين عن كيفية تحديد حجم العينة، وفيما يأتي أهم قانون طبق في ذلك (Sekaran, 2004, p. 400) تحديد حجم العينة بدون أخذ مجتمع البحث في الإعتبار واستخدام العلاقة:

العلاقة رقم 01: حساب حجم العينة.

$$n = \frac{z^2 P(1 - P)}{d^2}$$

حيث أن:

$n$ : حجم العينة المطلوبة.

$Z$ : عدد الوحدات المعيارية وهي  $\pm 1.96$  لمستوى الثقة 95%.

$P$ : نسبة عدد المفردات التي يتوافر فيها الخصائص موضوع البحث وهي 50%.

$d$ : حدود الخطأ 5% وهي لمستوى الثقة 95%.

يفترض أن الدراسة تسعى أن تكون على ثقة 95% من أن خصائص العينة تمثل خصائص المجتمع فسيتم تحديد حجم العينة كما يأتي:

$$\text{حجم العينة المطلوبة} = \frac{0.50 \cdot 0.50 \cdot (1.96)^2}{(0.05)^2} = 385 \text{ مفردة}$$

الجدول رقم (2.11): استخراج حجم العينة الخاص بالدراسة

عدد الاستبيانات المسترجعة	الحد الأدنى للعينة	العدد الإجمالي للمجتمع المستهدف	التخصص	
218	48	1461	الحقوق والعلوم السياسية	1
169	51	1534	العلوم والتكنولوجيا	2
217	17	2155	علوم الدقيقة والعلوم الطبيعية الحياة	3
133	72	2170	العلوم الإنسانية والاجتماعية	4
104	14	434	علوم وتقنيات الرياضية والبدنية	5
160	55	1657	علوم الإقتصادية والتجارية وع التسيير	6
160	74	2250	الآداب واللغات الأجنبية	7
<b>1001</b>	<b>385</b>	<b>11661</b>	<b>المجموع</b>	

المصدر: من إعداد الباحثة

إن مجموع المجتمع المستهدف للدراسة هو 11661 وتطبيق قانون المعاينة العشوائية وجدنا أن العينة يجب أن تفوق 385، ولضمان التناسب في مساهمة كل طبقة (عدد الطلبة) في حجم العينة الأدنى المحسوب، تم إعتداد القانون التالي حجم العينة الخاص بالكلية = عدد طلبة الكلية  $\times$  (385) / عدد الطلبة الإجمالي للكلية.

- تحديد حجم العينة بأخذ حجم مجتمع البحث في الإعتبار وباستخدام العلاقة

$$n = \frac{n * N}{N}$$

حيث أن:

$n$ : حجم عينة الطبقة المطلوبة و المعادلة لحجم مجتمع البحث.

$N$ : حجم العينة الأدنى المطلوب (385).

$N$ : حجم الطبقة في مجتمع الدراسة

$N$ : حجم مجتمع البحث

مثلا بالنسبة لكلية علوم التسيير والعلوم الإقتصادية والتجارية القيمة:  $55 = 11661 / (385 * 1657)$  وهكذا بالنسبة لباقي الكليات، ويعتبر حجم العينة الكلي 1001 جد مناسب لأهداف الدراسة الحالية، ويحقق الحد الأدنى المطلوب (385) في حال استخدام النمذجة البنائي.

وفي إطار ما تم ذكره في تحديد حجم العينة أشار Waris على الباحث أن يختار حجم العينة الذي يعطي البيانات الكافية للإجابة عن أسئلة الدراسة، والقاعدة العامة في إختيار حجم العينة هو استهداف أكبر حجم ممكن، إلا أن الحجم الكبير للعينة غير كافية بل قد يوقع الباحث في خطأ قبول النتائج في حين كان يجب رفضها لأن حجم العينة يجب أن يتلاءم مع كل من درجة الدقة والثقة ومدى تباين المجتمع، فإذا كان أفراد المجتمع منخفض التباين فذلك يعني أننا لسنا بحاجة إلى مجتمع كبير، وعموما إقتراح القواعد التالية لتحديد حجم العينة حسب ما أورده (Sekaran)

- أحجام العينة من 30 إلى أقل 500 مناسبة لكثير من البحوث.

- عند تقسيم العينات إلى أجزاء من العينات (ذكور/ إناث، مستوى تعليمي،.... إلخ) فإنه من الضروري أن يكون الحد الأدنى لحجم العينة لكل فئة 30 وحدة.

- في بحوث المتغيرات المتعددة (بما في ذلك تحليل الإنحدار المتعدد)، يجب أن يكون حجم العينة عدة أضعاف (يفضل 10 أضعاف أو أكثر) من عدد المتغيرات الدراسة، فمثلا في الدراساتنا يوجد 7 متغيرات لذلك يجب أن يفوق حجم العينة 70 طالبا.

**المطلب الخامس: الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات.**

بعد جمع الاستبانات التي تم استرجاعها بعد توزيعها على أفراد العينة المدروسة، قمنا بفرزها وحذف الاستبانات الغير صالحة للتحليل، بعدها أدخلناها في برنامج التحليل الإحصائي (SPSS V26) بعد ترميزها، لغرض تحليلها وإجراء الإختبارات اللازمة، وبعدها تحليلها ببرنامج (AMOS V24) لإجراء التحليل التوكيدي، من أجل للإجابة عن أسئلة البحث واختبار صحة فرضياته

**الفرع الأول: أساليب الدراسة الاستكشافية.**

مقاييس الإحصاء الوصفي (Descriptive Statistic Measures) وذلك لوصف مجتمع البحث وإظهار خصائصه، بالإعتماد على النسب المئوية والتكرارات، ومن أجل كذلك التحقق من موثوقية فقرات الاستبيان، وتتم المعالجة عن طريق SPSS V26 لإختبار موثوقية وثبات أداة القياس، وترتيب متغيرات البحث حسب أهميتها بالإعتماد على مجموعة من مقاييس النزعة المركزية ومقاييس التشتت وإختبارات الإحصائية المتمثلة في المتوسطات الحسابية ( $\bar{X}$ ) والانحرافات المعيارية ( $\sigma$ )، وألفا كرونباخ ( $\alpha$ )، وإختبار Fisher (F).

1- **المتوسط الحسابي ( $\bar{X}$ ):** وهي القيمة التي تتركز حولها القيم التي تتخذها الظاهرة في تغيرها من وحدة إلى أخرى، لذلك يكون المتوسط الحسابي هو القيمة التي تعتبر ممثلة لمجموع القيم التي لها هذا المتوسط، وباستخدام سلم قياس ليكرت السباعي فإن

الإجابات محصورة ما بين (1-7) ويتوسطها القيمة (4) فعليه إذا كانت قيمة المتوسط الحسابي أقل من (4) فنقول إن قيمة المتوسط منخفضة وهي تدل على عدم الموافقة، وإذا فاقت قيمته (4) فهذا يدل على أن الاستجابات تميل للموافقة ونعبر عنها بأنها مرتفعة، ويمكن حسابها رياضياً بالعلاقة التالية:

**العلاقة 02: حساب المتوسط الحسابي.**

$$\bar{X} = \frac{\sum xi}{n} = \frac{\text{مجموع المشاهدات}}{\text{عددها}}$$

2- **الانحراف المعياري ( $\sigma$ ):** يستخدم الانحراف المعياري بشكل عام كأحد مقاييس تشتت المعرفة عدد المشاهدات ونسبتها، وتقع على بعد معين من الوسط الحسابي، والانحراف المعياري هو الجذر التربيعي للتباين، وباستخدام الصبغة التجريبية (التوزيعات الطبيعية المتماثلة) فإن قيمته تقترب إلى الصفر ويعبر عنها بعدم وجود إختلافات وتشتت في الإجابات، وإذا فاقت الواحد فهذا يدل على وجود إختلافات وتشتت في الاستجابات، ويمكن حسابه رياضياً بالعلاقة التالية:

**العلاقة 03: حساب الانحراف المعياري.**

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}} = \sqrt{\sigma^2}$$

$X$ : قيم الدراسة،  $\bar{X}$ : الوسط الحسابي،  $n$ : حجم العينة (عدد القيم)،  $\sigma^2$ : التباين

3- **ألفا كرونباخ Cronbach's alpha ( $\alpha$ ):** ويستخدم لحساب مدى موثوقية أداة الدراسة التي تستخدم مجموعة من الاستجابات من نوع مقياس ليكرت سواء كان ثلاثي أو خماسي أو سباعي، ويتم تقييمها بواسطة الموضوعات التي تشير إلى ثبات الأدوات، وتتراوح قيمة ألفا كرونباخ (Cronbach's alpha) من الصفر إلى الواحد، مع إرتفاع القيم التي تشير إلى أن العناصر التي تقيس البعد نفسه، وفي المقابل إذا إقتربت القيمة من الصفر فهذا يعني أن بعض العناصر أو كلها لا تقيس نفس البعد، كما أنه يمكن أن تكون القيمة سالبة وهذا يعني وجود خطأ في البيانات، والقيمة المقبولة لألفا كرونباخ تكون 0.07 وما فوق تكون جيدة، ويمكن حسابه رياضياً بالعلاقة:

**العلاقة 04: حساب ألفا كرونباخ.**

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \cdot \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_T^2}\right)$$

$K$ : عدد العناصر،  $S_i^2$ : مجموع تباينات العناصر،  $S_T^2$ : تباينات الدرجة الكلية

4- **إختبار T للعينات المستقلة (Independent-samples T-test):** هو أحد أهم الإختبارات الإحصائية من المقاييس البارامترية، وأكثرها استخداماً في الأبحاث والدراسات الإجتماعية والنفسية، التي تكشف عن دلالة الفروق الإحصائية بين متوسطات المرتبطة والمستقلة للعينات المتساوية والغير المتساوية وهناك ثلاثة أنواع لإختبار (t) وهي .

إختبار (t) لعينة واحدة (One-Sample T Test)، وإختبار (t) لعينتين مستقلتين (Independent Samples T test)، وإختبار (t) لعينتين مرتبطتين (Paired Samples T tes)، ويمكن حسابه رياضيا بالعلاقة التالية:

العلاقة 05: حساب T tes

$$t_{\bar{x}} = \frac{\bar{X} - \mu}{S_{\bar{X}}}$$

5- إختبار فيشر **Ficher (F)**: نسبة للعالم فيشر والذي يعتمد على نسبة التباين، وهو أهم الإختبارات المستخدمة في إختبار معنوية وجود الإرتباطات بين متغيرات الدراسة، ويكون جيدا إذا كان دال إحصائيا ( $P < 0.05$ ) ويحسب رياضيا بالعلاقة التالية:

العلاقة 06: حساب إختبار فيشر.

$$F_{col} = \frac{S_1^2}{S_2^2} = \frac{\text{التباين بين المجموعات}}{\text{التباين داخل المجموعات}}$$

6- تحليل التباين الأحادي **(ANOVA One Way Anova)**: وهو إختبار معلمي يستخدم للمقارنة بين المتوسطات، والغرض منه التوصل إلى قرار يتعلق بوجود أو عدم وجود فروق بين متوسطات المتغيرات عند المجموعات التي تعرضت للمعالجات المختلفة بهدف البلوغ إلى العوامل التي تجعل أحد المتوسطات يختلف عن باقي المتوسطات الأخرى.

العلاقة 07 الصيغة الحسابية لإجمالي المربعات لتحليل التباين ANOVA

$$SS = \sum x_i^2 - \frac{(\sum x_T)^2}{n_T}$$

حيث  $\sum x_T$  هو إجمالي جميع القيم في العينات.  $n_T$  هو العدد الإجمالي للقيم في جميع العينات

الفرع الثاني: إختبار التوزيع الطبيعي.

يستخدم هذا الإختبار لتحديد مدى إعتدالية البيانات (تتبع التوزيع الطبيعي) أم لا، وإجراء هذا الإختبار ضروري لتحديد الأساليب الإحصائية المناسبة.

1- **معامل الإلتواء Skewness (Sk)**: يستخدم معامل الإلتواء لمعرفة درجة عدم التماثل أو الإنحراف عن التماثل شكل منحني إجابات العينة المدروسة حول الاستبيان، أي معرفة ميول درجة موافقة الإجابات، فإذا كانت الإجابات تميل نحو (5، 6، 7) وهذا يدل على درجة الموافقة وفي هذه الحالة يكون الإلتواء سالبا، أما في حالة الإجابات تميل نحو (1، 2، 3) وهذا يدل على درجة عدم الموافقة وفي هذه الحالة يكون ميل الإلتواء موجب، وإذا كانت قيمته تنحصر في المجال  $[-1, +1]$  هنا نقول عنه إنه يقترب من التوزيع الطبيعي. وهناك عدة علاقات لحسابه ونذكر منها:

العلاقة 08: حساب معامل الالتهاء **Skewness**

$$Sk = \frac{3(\bar{x} - M)}{S} \text{ و } Sk = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^3}{S^3(N - 1)}$$

حيث  $\bar{X}$  الوسط الحسابي و  $M$  الوسيط و  $S$  الانحراف المعياري،  $N$  حجم المجتمع

2- **معامل النفرطح Kurtosis**: وهذا المؤشر يقيس درجة تفلطح بيانات منحنى التوزيع، ويكون مفلطحاً عندما تكون قيمته منخفضة، بحيث تكون الإجابات متشتتة (مختلفة عن بعضها البعض)، وفي المقابل يقل التفلطح عندما تكون الإجابات متقاربة من بعضها البعض، والقيمة السالبة لهذا المعامل تعني أن البيانات متباعدة نسبياً عن بعضها البعض، وكلما إقتربت من الصفر فهذا دال على تقارب البيانات، ويمكن القول إن البيانات التي تقترب من التوزيع الطبيعي عندما تؤول قيمة معامل التفلطح إلى الصفر أي تكون محصورة في المجال  $[-3, +3]$ . ويمكن حسابه بالصيغة التالية:

**العلاقة 09: حساب معامل النفرطح Kurtosis**

$$Ku = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^4}{S^4(N - 1)}$$

حيث  $\bar{X}$  الوسط الحسابي و  $N$  حجم المجتمع و  $S$  الانحراف المعياري

3- **إختبار كولموغوروف-سميرنوف Test Kolmogorov- Smirnov**: وهو إختبار إحصائي يقارن توزيع المجتمع الإحصائي من خلال عينتين مستقلتين مأخوذتين من هذا المجتمع ويمكن استخدامه لمقارنة أي توزيع نظري مع التوزيع، ويمكن حسابه بالصيغة التالية:

**العلاقة 10: إختبار كولموغوروف-سميرنوف**

$$D = \text{Maximum } |F1(X) - F2(X)|$$

حيث  $F1(X)$  هو التوزيع التكراري المتجمع للعيينة الأولى عند القيمة  $X$ ، و  $F2(X)$  هو التوزيع التكراري المتجمع للعيينة الثانية عند القيمة  $X$

الفرع الثالث: إختبارات تحليل العامل الاستكشاف

1- **إختبار كايزر-ماير-أولكن Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)**: وهو مقياس إحصائي يقوم بتحديد مدى ملائمة البيانات لتحليل العوامل، ويقاس هذا الإختبار مدى كفاية العينة لكل متغير في النموذج والنموذج الكامل، وإختبار ما إذا كانت الإرتباطات الجزئية بين المتغيرات صغيرة، وتتراوح قيمة هذا الإختبار بين  $(0, +1)$  حيث تشير القيمة التي تقترب من الواحد إلى كفاية العينة أو أنها مناسبة، والقيم الأقل من  $(+0.5)$  تشير إلى عدم كفاية العينة ويمكن حسابها رياضياً بالعلاقة التالية (الفرداوي، 2019، صفحة 313):

**العلاقة 11: إختبار كايزر-ماير-أولكن**

$$KMO = \frac{\sum_{j \neq k} \sum r_{jk}^2}{\sum_{j \neq k} \sum r_{jk}^2 + \sum_{j \neq k} \sum p_{jk}^2}$$

$r_{jk}^2$  يمثل معامل الإرتباط البسيط بين المتغيرات  $(i, j)$ ،  $p_{jk}^2$  يمثل معامل الإرتباط الجزئي بين المتغيرات  $(i, j)$ ،

2- إختبار بارتليت للكروانية / التكويرية / الدائرية:  $\chi^2$  وهو مؤشر للعلاقات بين المتغيرات، ويجب أن يكون دالاً إحصائياً مما يدل على أن المصفوفة هي مصفوفة الوحدة، ويمكن حسابه رياضياً بالعلاقة التالية

العلاقة 12: إختبار بارتليت للكروانية / التكويرية / الدائرية

$$\chi^2 = \frac{(N - K) \ln(S_p^2) - \sum_{i=1}^k (n_i - 1) \ln(S_i^2)}{1 + \frac{1}{s(k-1)} \left( \sum_{i=1}^k \left( \frac{1}{n_i - 1} \right) - \frac{1}{N k} \right)}$$

3- المحدد **Determinant**: وهو إختبار يستخدم لقياس مشكلة الإرتباط الذاتي، ويجب ألا يقل قيمته عن (0.0001)، فإذا كانت قيمته أقل من ذلك يدل على أن المتغيرات مرتبطة إرتباطاً عالياً أكثر من (0.50) ونحذف إحداها.

4- الجذر الكامل **Eigen value**: مجموع تشبعات كل المتغيرات على كل عامل من عوامل المصفوفة على حدة، وتمثل كمية التباين التي أسهم بها العامل، ومحدد كما هو واضح في البرنامج بالقيمة واحد وهي طبقاً لمحك كايزر بحيث إذا كان الجذر الكامن أكبر من الواحد نقبل العامل ونرفضه إذا كان أقل من الواحد.

5- الشبوع **Communality**: هي إسهامات كل متغير من العوامل المختلفة والتي تم استخلاصها في مصفوفة العاملية، حيث كل متغير واحد يسهم بمقادير مختلفة في كل عامل، وسواءً كانت إسهاماته جوهرية، أم كانت غير دالة، فإن مجموع مربعات هذه الإسهامات أو التشبعات على عوامل المصفوفة هي قيمة شبوع المتغير أو إشتراكات.

6- التشبع **Loading**: وهو معامل الإرتباط أو التغير بين المتغير أو العبارات والعامل أو المكون.

7- التدوير **Rotation**: بعد التوصل إلى العوامل والتشبعات، تأتي عملية تدوير العوامل إلى مكان آخر يساعد في تفسيرها، والهدف الأساسي من التدوير هو التوصل إلى تشكيلة مناسبة للعوامل يمكن تفسيرها، وبالتالي التدوير يساعد في تفسير العوامل تفسيراً منطقياً، وهناك نوعان من التدوير، التدوير المتعامد **Orthogonal** والتدويل المائل **Oblique**.

الفرع الرابع أساليب إختبارات تحليل العاملية التوكيدي: مؤشرات تقيس مدى تطابق النموذج النظري مع البيانات الميدانية (الواقع)، وهناك العديد من مؤشرات حسن المطابقة (Hair JR, Black, Babin, & Andersow, 2010)

1- كاي تربيع **Chi-Square** ( $\chi^2$ ): والهدف منه هو إختبار الدلالة الإحصائية للفرضية الصفرية، والتي مفادها لا توجد فروق بين النموذج النظري والنموذج الفعلي، أي أن نموذج المجتمع يساوي نموذج المقيّد.

2- كاي مربع المعياري (CN): طور هذا المؤشر لتقدير حجم العينة للوصول إلى مطابقة لنموذج في ضوء  $\chi^2$  وإذا زادت قيمته عن 200 فإنه يشير إلى أن النموذج يمثل البيانات تمثيلاً جيداً، وهذا المؤشر يتأثر بحجم العينة، حيث يقبل عند كل النماذج التي تكون عينته 250 فأكثر، ويتم حسابه من خلال قسمة كاي تربيع على درجات الحرية.

العلاقة 13: كاي مربع المعياري

$$CN = \chi^2 / df$$

$\chi^2$ : كاي تربيع،  $df$ : درجة الحرية

3- مؤشر المطابقة المقارن (CFI) The Comparative Fit Index: يعتبر هذا المؤشر من أفضل المؤشرات القائمة على المقارنة ويقوم بمقارنة ( $\chi^2$ ) لنموذج البحث أو المفترض بقيمة ( $\chi^2$ ) للنموذج المستقل هذا المؤشر يحاول معالجة بعض محددات الخاصة لمؤشر (NFI)، وتكون قيمته تتراوح بين المجال (0,1)، وتعتبر أفضل قيمة له التي تتجاوز (0.09). ويتم تقديره من خلال الصيغة الآتية:

العلاقة 14: مؤشر المطابقة المقارن (CFI)

$$CFI = 1 - \frac{X_t^2 - df_t}{X_b^2 - df_b}$$

$X_t^2$ : لنموذج البحث أو المفترض،  $X_b^2$ : للنموذج المستقل،  $df_t$ : درجة الحرية للنموذج المقترح،  $df_b$ : درجة الحرية للنموذج المقترح

4- مؤشر جودة المطابقة (GFI) Goodness-of-Fit Index: وتدل على نسبة التباين والتغاير التي يستطيع النموذج المفترض تفسيره، أي إلى أي مدى ممكن للنموذج المفترض تزويده بمعلومات عن العلاقات أو وضع النموذج النظير له، ويمكن القول أنه يقوم بدور معامل الارتباط المتعدد (معامل التحديد المتعدد  $R^2$ ) في معاملات الإنحدار المتعدد. ويتحدد من خلال الصيغة الآتية:

العلاقة 15: مؤشر جودة المطابقة (GFI)

$$GFI = 1 - \frac{F_t}{T_b} = 1 - \frac{X_t^2}{X_b^2}$$

$X_t^2$ : لنموذج البحث أو المفترض،  $X_b^2$ : للنموذج المستقل،  $F_t$ : تباين البواقي في مصفوفة التغاير،  $T_b$ : التباين الكلي في مصفوفة التغاير.

5- مؤشر جودة المطابقة (TLI) Tucker Lewis Index: هي والمؤشرات المشتقة منها الوحيدة التي تكون مستقلة نسبياً عن حجم العينة (Mackenzie, Podsakoff, & Petter, 1991, p. 131)، وتقع قيم هذا المؤشر بين (0 - 1)، وكلما إقتربت قيمته من الواحد الصحيح كلما دل ذلك على جودة مطابقة النموذج المقدر لبيانات عينة البحث، ويمكن حسابه رياضياً بالعلاقة التالية:

العلاقة 16: مؤشر جودة المطابقة (TLI).

$$TLI = \frac{\left[ \left( \frac{X^2 N}{df_N} \right) - \left( \frac{x^2 k}{df_k} \right) \right]}{\left[ \left( \frac{x^2 N}{df_N} \right) - 1 \right]}$$

6- مؤشر حسن المطابقة المصحح (AGFI): هذا المؤشر طوره (Joreskog & sorbom, 1989) وذلك لتجنب تحيز مؤشر GFI الناتج عن تعقيد النموذج، وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح والقيم المرتفعة تشير إلى أفضل مطابقة، والقيمة 0.90 فما أكثر تشير إلى المطابقة الجيدة، ويتم تقديره من خلال الصيغة الآتية:

العلاقة 17: مؤشر حسن المطابقة المصحح (AGFI)

$$AGFI = 1 - \frac{df_b}{df_t} (1 - GFI) = 1 - \frac{\left(\frac{X_t^2}{df_t}\right)}{\left(\frac{X_b^2}{df_b}\right)}$$

$df_b$ : درجات الحرية للنموذج،  $df_t$ : درجات الحرية للنموذج الصفري أو القاعدي،  $X_t^2$ : قيمة كاي تربيع للنموذج  $X_b^2$ : قيمتها للنموذج الصفري أو القاعدي.

7- مؤشر الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب **Root Mean Square Error of Aproximation (RMSEA)**:

ويتعلق هذا المؤشر بالبواقي في النموذج، ويأخذ في حسابه خطأ الإقتراب في المجتمع، ويتمثل في كيفية مطابقة بيانات العينة لمصفوفة التغيرات مجتمع الأصل، وتتراوح قيمته من (0 - 1)، وتعتبر أفضلية هذا المؤشر في قيمة 0.05 أو أقل أما إذا كان بين (0.05 و 0.08) فهي مقبولة، أما إذا فاقت 0.08 فهذا يدل على أن المطابقة غير كافية، وإذا تجاوزت 0.10 في هذه الحالة تدل على أن المطابقة سيئة، ويتم حسابه رياضياً بالعلاقة التالية.

العلاقة 18: مؤشر الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب (RMSEA):

$$RMSEA = \sqrt{\frac{x^2 - df}{df - (N - 1)}}$$

$x^2$ : كاي تربيع،  $df$ : درجات الحرية،  $N$ : حجم المجتمع.

8- مؤشر جذر مربعات البواقي المعيارية **Standardization Root Mean Square Residual (SRMR)**:

ويقوم هذا المؤشر على تحويل كل مصفوفة التباين والتغاير للعينة ومصفوفة التباين والتغاير للنموذج المتوقع أو المفترض إلى مصفوفتي معاملات الارتباط، وعليه هذا المؤشر هو مقياس متوسط البواقي المطلقة لمعاملات الارتباط أي أن الفرق العام بين الارتباطات الملاحظة للعينة والارتباطات المتوقعة للنموذج المفترض، ويتم حسابه رياضياً بالعلاقة التالية.

العلاقة 20: مؤشر جذر مربعات البواقي المعيارية (SRMR)

$$SRMR = \sqrt{\frac{\sum_i \sum_j (S_{ij} - \sigma_{ij})^2}{\left(\frac{2S_i S_j}{P(P-1)}\right)}}$$

حيث  $\sigma_{ij}$ : التباين المشترك لمصفوفة النموذج المتوقع،  $S_{ij}$ : التباين المشترك لمصفوفة النموذج الملاحظ،  $(i, j)$ : تشير إلى عدد البيانات الداخلة في التحليل في كلتا المصفوفتين،  $p$ : نسبة المجتمع

9- مركب الثبات **Composite Reliability (CR)**: ويقوم بتقدير ثبات المركب الذي يتناسب مع استخدام نماذج القياس، لأنه يأخذ بالحسبان قيم الأخطاء وكذا إشتراكيات العوامل، تعتبر القيمة المقبولة لمركب ثبات (CR) إذا تجاوزت قيمة 0.7 ويتم حسابه من خلال الصيغة التالية:

العلاقة 21: مركب الثبات (CR)

$$CR = \frac{(\sum_{i=1}^n \lambda_i)^2}{(\sum_{i=1}^n \lambda_i)^2 + (\sum_{i=1}^n \delta_i)}$$

$\lambda$ : (لامدا) تمثل التشبعات بالعامل،  $\delta$ : تمثل الأخطاء الواقعة على المتغيرات المقاسة (البواقي)،  $n$ : حجم العينة.

10- متوسط التباين المفسر **Average Variance Extracted (AVE)**: وهو مؤشر يقوم بقياس الصدق التمايزي على أن يكون أكبر من مربع أكبر التباينات (MSE)، وكذلك تكون قيمته أكبر من متوسط مجموع مربع التباينات (ASV). ويتم حسابه من خلال الصيغة التالية:

العلاقة 22: متوسط التباين المفسر (AVE)

$$AVE = \frac{\sum_{k=1}^{k_j} \lambda_{jk}^2}{\left(\sum_{k=1}^{k_j} \lambda_{jk}^2\right) + \theta_{jk}}$$

## المبحث الثاني: عرض وتحليل النتائج.

يتناول هذا المبحث من الدراسة عرض نتائج العينة الاستطلاعية، وعرض نتائج اختبار تحليل مدى التباين في إتجاهات الطلبة وآرائهم حول أبعاد ومتغيرات الدراسة تبعاً لإختلاف العوامل الشخصية والديمغرافية، وإختبار الفروق التي تعزى لهذه العوامل، وفي إطار هذا السياق سنتناول عرض ومناقشة إختبار فرضيات الدراسة حيث يعرض علاقات التأثير المباشرة وغير المباشرة بين متغيرات الدراسة بصفة مستقلة أو مجتمعة على مستوى عينة محل الدراسة، وقمنا كذلك في هذا الجانب على إختبار فرضيات الدراسة الرئيسية والفرعية، وإختبار مدى قبول أو رفض فرضيات ونماذج الدراسة، من خلال إختبار النموذج القياسي والنموذج البنائي، ومن ثم تحليل المسار.

## المطلب الأول: عرض نتائج العينة الاستطلاعية.

تم صياغة الاستبيان في شكله الأولي ولا بد من إخضاعه لإختباري الصدق والثبات. أولاً صدق الاستبيان: ويقصد بصدق أداة الدراسة، أن تقيس فقرات الاستبيان ما وضعت للقياس، ثم قمنا بالتأكد من صدق الاستبيان من خلال الصدق الظاهري للاستبيان (صدق المحكمين)، وصدق الإتساق الداخلي لفقرات المقياس، والصدق البنائي لمحاور المقياس.

## الفرع الأول: الصدق الظاهري.

يقوم على الفكرة على مدى مناسبة فقرات ومدى علاقتها بالاستبيان ككل، من هذا المنطلق تم عرض الاستبيان على المحكمين من ذوي الخبرة والإختصاص لأخذ وجهات النظر والاستفادة من آرائهم في التعديل والتحقق من مدى ملاءمة كل عبارة للمحور الذي تنتمي إليه، ومدى سلامة ودقة الصياغة اللفظية والعلمية لعبارات الاستبيان، ومدى شمول الاستبيان لمشكل الدراسة والتحقق من أهدافها، وفي ضوء آراء المحكمين تم إعادة صياغة بعض العبارات وأخرى لتحسين أداة الدراسة.

## الفرع الثاني: صدق الإتساق الداخلي لفقرات الاستبيان:

يقصد بصدق الإتساق الداخلي لفقرات الاستبيان مدى إتساق جميع فقرات الاستبيان مع المحور الذي ينتمي إليه، كما يعتبر الإتساق الداخلي من مؤشرات تجانس مكونات المقياس التي تقيس مفهوم أو نظرية معينة (Sekaran, 2004, p. 270) وقد جرى التحقق من صدق الإتساق الداخلي للاستبيان بحساب معامل إرتباط بيرسون بين درجات كل فقرة من فقرات المحاور الأربعة والدرجة الكلية للمحور الذي تنتمي إليه الفقرة وذلك باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS إصدار 26، والجدول التالي يوضح معاملات الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المحور الأول والدرجة الكلية للمحور.

ولحساب الاتساق الداخلي للمقياس حسب معامل الإرتباط بيرسون بين درجة المفردة ودرجة البعد الذي تنتمي إليه بعد حذف درجة المفردة من الدرجة الكلية للبعد عن العينة الاستطلاعية (ن=34 طالب جامعي)، مما يدل على تماسك أبعاد المقياس وإتساقها الداخلي، كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول رقم (1.13): معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس إدراك الرغبة.

المعايير الشخصية					
Desper5	Desper4	Desper3	Desper2	Desper1	الفقرة
,738**	,767**	,859**	,834**	,811**	معامل بيرسون
,000	,000	,000	,000	,000	مستوى الدلالة
34	34	34	34	34	حجم العينة
المعايير الجماعية المتصورة					
Socper5	Socper4	Socper3	Socper2	Socper1	الفقرة
,726**	,719**	,757**	,758**	,635**	معامل بيرسون
,000	,000	,000	,000	,000	مستوى الدلالة
34	34	34	34	34	حجم العينة
** مستوى الدلالة 1%. * مستوى الدلالة 5%					

المصدر: إعداد الطالبة إعتقادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يتضح من الجدول السابق (1.13) أن معاملات الارتباط بيرسون بين كل مفردة والدرجة الكلية لمقياس الجدوى المتصورة تتراوح ما بين القيمة (0.738) والقيمة (0.859)، النسبة لبعده المعايير الذاتية، وبين قيمة (0.704) و (0.785) بالنسبة لبعده المعايير الجماعية المتصورة، وكل القيم دالة، وهي تؤكد على الإتساق الداخلي لمفردات المقياس مع البعد الذي تنتمي إليه. الجدول رقم (2.13): معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية للمقياس الكلي الجدوى المتصورة.

الفعالية الذاتية					
5Effeper	4Effeper	3Effeper	2Effeper	Effeper1	الفقرة
,672**	,649**	,762**	,842**	,830**	معامل بيرسون
,000	,000	,000	,000	,000	مستوى الدلالة
34	34	34	34	34	حجم العينة
الفعالية الجماعية المتصورة					
Effecol5	Effecol4	Effecol3	Effecol2	Effecol1	الفقرة
,704**	,785**	,746**	,747**	,722**	معامل بيرسون
,000	,000	,000	,000	,000	مستوى الدلالة
34	34	34	34	34	حجم العينة
** مستوى الدلالة 1%. * مستوى الدلالة 5%					

المصدر: إعداد الطالبة إعتقادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يتضح من الجدول السابق (2.13) أن معاملات الارتباط بيرسون بين كل مفردة والدرجة الكلية لمقياس الجدوى المتصورة تتراوح ما بين القيمة (0.649) والقيمة (0.842)، النسبة لبعدها الفعالية الذاتية، وبين (0.704) و(0.785) بالنسبة لبعدها الفعالية الجماعية المتصورة، وكل القيم دالة، وهي تؤكد على الإتساق الداخلي لمفردات المقياس مع البعد الذي تنتمي إليه. الجدول رقم (3.13) معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس الفرصة المتصورة.

الفرصة المتصورة					
PORT5	PORT4	PORT3	PORT2	PORT1	الفقرة
,559**	,483**	,617**	,502**	,597**	معامل بيرسون
,000	,000	,000	,000	,000	مستوى الدلالة
34	34	34	34	34	حجم العينة
** مستوى الدلالة 1%. * مستوى الدلالة 5%					

المصدر: إعداد الطالبة إعتامدا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يتضح من الجدول السابق (3.13) أن معاملات الارتباط بيرسون بين كل مفردة والبعد الذي تنتمي إليه تتراوح ما بين القيمة (0.483) والقيمة (0.617) بالنسبة لبعدها الفرص المقاولاتية المتصورة، وبالرغم من أن معامل الارتباط بين الفقرة 43 والبعد بلغ (0.483) إلا أنها دالة إحصائياً، وهذا ما يفسر أن الفقرة تنتمي فعلاً إلى هذا البعد، وهذا ما يؤكد على الإتساق الداخلي لمفردات المقياس مع أبعادها المكونة لها.

الجدول رقم (4.13): معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس الميل المقاولاتي.

الميل المقاولاتي					
5Ten	4Ten	3Ten	2Ten	1Ten	الفقرة
,555**	,587**	,490**	,539**	,503**	معامل بيرسون
,000	,000	,000	,000	,000	مستوى الدلالة
34	34	34	34	34	حجم العينة
** مستوى الدلالة 1%. * مستوى الدلالة 5%					

المصدر: إعداد الطالبة إعتامدا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يتضح من الجدول (4.13) أن معاملات الارتباط بين كل فقرة والبعد تراوحت بين 50.3% و 58.7% وهي أكبر من 50%، حيث كانت مستويات الدلالة 0.000 وهي أقل من 5%، وبالرغم من أن معامل الارتباط بين الفقرة 3 والبعد بلغ 49.0%، إلا أنها دالة إحصائياً وهذه الفقرة فعلاً تنتمي إلى هذا البعد، وهذا ما يؤكد الصدق الداخلي لل فقرات بعد الميل المقاولاتي.

الجدول رقم (5.13): معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية لأبعاد مقياس النية المقاولاتية.

النية المقاولاتية			
الفقرة	Int1	Int2	Int3
معامل بيرسون	,792**	,613**	,814**
مستوى الدلالة	,000	,000	,000
حجم العينة	34	34	34
** مستوى الدلالة 1%. * مستوى الدلالة 5%			

المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يتضح من الجدول (5.12) أن معاملات الارتباط بين كل فقرة والبعد تراوحت بين 61.3% و 81.4% وهي أكبر من 50% حيث كانت مستويات الدلالة 0.000 وهي أقل من 5%، وهذا ما يؤكد الصدق الداخلي للفقرات بعد النية المقاولاتية.

وعليه ومن خلال نتائج الثبات والاتساق الداخلي في الجداول السابقة يتضح لنا ثبات أداة الدراسة (الاستبيان) بدرجة

مرتفعة وصدق إتساقها الداخلي مما يجعلنا نطبقها على كامل العينة

الفرع الثالث: صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة.

يعتبر صدق الاتساق البنائي أحد مقاييس صدق الدراسة، حيث يقيس مدى تحقق الأهداف التي تسعى الأداة إلى الوصول إليها، وبين صدق الاتساق البنائي ومدى ارتباط كل محور من محاور الدراسة بالدرجة الكلية لفقرات الاستبيان مجتمعة، وعليه قمنا بحساب معامل الارتباط "بيرسون" بين درجة كل محور والدرجة الكلية للاستبيان. والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (14) الاتساق البنائي

محاور الاستبيان	معامل الارتباط	sig	النتيجة
1 المعايير الشخصية معايير الجماعية المتصورة	,936**	,000	دال
	,734**	,000	دال
2 الفعالية الذاتية الفعالية الإجتماعية	,912**	,000	دال
	,833**	,000	دال
3 الفرصة	,863**	,000	دال
4 الميل	,888**	,000	دال
5 النية المقاولاتية	,830**	,000	دال

المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

الفرع الرابع: ثبات أداة الدراسة

ثبات الاستبيان (reliability) يقصد به أنه يعطي نفس النتيجة لو تم إعادة توزيع الاستبيان أكثر من مرة، تحت نفس الظروف والشروط، أو بعبارة أخرى أن ثبات الاستبيان يعني استقراره في نتائج الاستبيان، وعدم تغيرها بشكل كبير، فيما لو تم إعادة توزيعها على أفراد العينة، عدة مرات خلال فترات زمنية معينة (Sekaran, 2004, p. 268)، كما يشير الثبات إلى

أي مدى أن الإختبار أو وسيلة القياس المستخدمة تعطي نفس النتائج في حالة إعادة المحاولة مرة أخرى، فمن دون التحقق من الثبات لا يمكن تعميم الدراسة.

قد تم التحقق من ثبات استبيان الدراسة، من خلال معامل ألفا كرونباخ، والجدول الموالي بين معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبيان.

ولقياس ثبات أداة الدراسة (الاستبانة) استخدمت الباحثة معادلة ألفا كرونباخ للتأكد من ثبات أداة الدراسة على عينة استطلاعية مكونة من (80) فرداً، وقد تم استبعادها من العينة الكلية، والجدول التالي يوضح معاملات ثبات أداة الدراسة.

الجدول رقم (15): معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات أداة الدراسة.

المحاور	عدد الفقرات	كرونباخ ألفا	التجزئة النصفية	
			أوميغا ماكدونالد	سبيرمان-وبراون
المعايير الشخصية	05	0,930	0,84	0,960
المعايير الجماعية المتصورة	05	0,781	0,90	0,864
الفعالية الذاتية	05	0,907	0,89	0,908
الفعالية الإجتماعية	05	0,871	0,91	0,895
الفرصة	05	0,934	0,90	0,929
الميل	05	0,896	0,92	0,829
النية المقاولاتية	03	0,826	0,75	0,750
<b>الاستبيان ككل</b>	<b>33</b>	<b>0,951</b>	/	<b>0,981</b>

المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26.

يتضح من خلال الجدول (15) أن معامل الثبات العام لمحاور الدراسة مرتفع حيث بلغ (0,951) لإجمالي فقرات الاستبيان، فيما تراوح ثبات المحاور ما بين 0,826 كحد أدنى و 0,934 كحد أعلى. وهذا ما يدل على أن الاستبيان يتمتع بدرجة عالية من الثبات مما يجعلنا على ثقة تامة بصحة الاستبيان وصلاحيته لتحليل وتفسير نتائج الدراسة وإختبار فرضياتها، ويمكن الإعتماد عليه في التطبيق الميداني للدراسة بحسب مقياس نانلي والذي يعتمد 0,70 كحد أدنى للثبات (Nunnally & Bernstein, 1994, pp. 264-265).

ومنه نستنتج أن أداة الدراسة التي أعدناها لمعالجة المشكلة المطروحة هي صادقة وثابتة في جميع فقراتها وهي جاهزة للتطبيق على عينة الدراسة الأصلية.

المطلب الثاني تقييم متغيرات الدراسة في جامعة بسكرة

يناول هذا المبحث دراسة إتجاهات أفراد العينة نحو المتغيرات الأساسية للدراسة وبالنسبة لكل بعد من الأبعاد على حدا، لأنه من الضروري تفسير بعض الجوانب التي عبر عنها الأفراد المبحوثون من خلال فقرات لكل بعد عن المتغير المكون له، بحيث يفسر جزء من النتائج فيما بعد.

الفرع الأول: دراسة الخصائص الديمغرافية لأفراد عينة الدراسة

يعرض الجدول الموالي معلومات عامة حول عينة الدراسة، حيث يظهر التكرارات والنسب المئوية للمتغيرات (الجنس، العمر، التخصص، المستوى)، ويلخص الجدول التالي بعض الخصائص الديمغرافية الشخصية المتعلقة بأفراد العينة، حيث يتضمن عرضا للتكرارات المتعلقة بالجنس والعمر والمستوى التعليمي، وأيضا التخصص المدروس.

الجدول رقم (16) توزيع العينة حسب المتغيرات الشخصية والوظيفية

المتغير	فئات المتغير	التكرار	النسبة المئوية	التمثيل البياني
الجنس	ذكر	292	20,29%	
	أنثى	709	80,70%	
	المجموع	1001	100%	
العمر	أقل من 25 سنة	571	57,00%	
	من 25 إلى 32 سنة	243	24,30%	
	من 33 إلى 39 سنة	157	15,70%	
	40 سنة فأكثر	30	3,00%	
	المجموع	1001	100%	
المستوى	أولى ماستر	528	52,70%	
	ثانية ماستر	473	47,30%	
	المجموع	1001	100%	
التخصص	ع/اقتصادية وع/التسيير	211	21,1%	
	الآداب واللغات	161	16,1%	
	ع//إنسانية وع/اجتماعية	202	20,2%	
	حقوق وعلوم سياسية	130	13,0%	
	علوم تكنولوجيا	152	15,2%	
	ع/الطبيعة وع/الدقيقة	104	10,4%	
	التربية البدنية والرياضية	41	4,10%	
	المجموع	1001	100%	

المصدر: إعداد الطالبة إعتامادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26.

ورد في الجدول تفصيل لعينة حسب تغيرات الديمغرافية، وفيما يلي يتم تحليله:

الجنس حيث فاقت نسبة الطلبة الإناث 70.8% بتكرار 709 طالبة في هذه الدراسة، بينما بلغت نسبة الطلبة الذكور أكثر من 29% بتكرار 292 طالب، وعليه يمكن القول أن نسبة الطالبات تمثل ثلثي العينة وهذا راجع إلى أن نسبة الطالبات في المجتمع الجامعي أكثر من نسبة الذكور.

كما ورد في الجدول توزيع الطلبة حسب العمر أن الفئة العمرية أقل من 25 سنة أكبر نسبة حيث فاقت 57% بتكرارات 571 طالباً، تليها الفئة المحصورة ما بين 25 و 32 سنة بنسبة 24.3% بتكرار 243 طالباً، ثم الفئة ما بين 33 إلى 39 بنسبة 15,7% بتكرار 157 طالباً، وفي الأخير الفئة 40 سنة فما فوق بأقل نسبة 3% بتكرار 30 طالباً. ثم تم عرض المستوى الدراسي حيث فئة طلبة أولى ماستر مانسبته 52,4% بتكرار 252 بينما طلبة ثانية ماستر بلغت نسبتهم 47.6% بتكرار 476 طالب وهي نسب متقاربة نوعاً ما.

في الأخير تم عرض التخصصات العلمية، حيث كانت أعلى نسبة لكل من العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير مع تخصص العلوم الإنسانية والاجتماعية بنسبة تفوق 20% لكل منهما بتكرار 211 و 202 طالباً لكل منهما على الترتيب وتليها تخصص الآداب واللغات بنسبة 16,0% وعلوم التكنولوجيا بنسبة 16,3% بتكرار 168 و 160 لكل منهما على الترتيب، ثم تخصص الحقوق والعلوم السياسية بنسبة 13.3% بتكرار 133 طالباً، وكانت النسبة لتخصص العلوم الطبيعية وعلوم الدقيقة بنسبة 10,4% بتكرار 104 طالب، وكانت النسبة الأخيرة لتخصص التربية البدنية والرياضية بنسبة 4,1% بتكرار 41 طالباً.

**الفرع الثاني: اتجاهات أفراد العينة نحو متغيرات الدراسة**

**اتجاهات أفراد العينة لمُتغير إدراك الرغبة**

وفيما يلي يتم عرض جدول يتضمن التكرارات والنسب ومتوسطات الحساسية والانحرافات المعيارية التي تعبر عن إتجاه وإجابات الأفراد العينة إزاء عبارات المُغير (إدراك الرغبة).

الجدول (1,17): التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات إدراك الرغبة

العبارة	التكرارات والنسب المئوية %							المتوسط الحسابي $\bar{X}$	الانحراف المعياري	الأهمية	
	7	6	5	4	3	2	1				
<b>المعايير الذاتية المتصورة</b>											
Dseper 1	التكرار	385	263	92	122	30	54	55	6,05	1,786	1
	% النسبة	38,5	26,3	9,2	12,2	3,0	5,4	5,5			
Dseper 2	التكرار	322	254	140	121	47	61	56	5,74	1,794	2
	% النسبة	32,2	25,4	14,0	21,1	4,7	6,1	5,6			
Dseper 3	التكرار	340	233	125	133	45	64	61	5,75	1,842	3
	% النسبة	34,0	23,3	12,5	13,3	4,5	6,4	6,1			
Dseper 4	التكرار	286	243	145	122	61	74	70	5,52	1,880	4
	% النسبة	28,6	24,3	14,5	12,2	6,1	7,4	7,0			
Dseper 5	التكرار	388	213	114	108	50	63	65	5,96	1,889	5
	% النسبة	38,8	21,3	11,4	10,8	5,0	6,3	6,5			
<b>المعايير الجماعية المتصورة</b>											
Socper 1	التكرار	238	193	191	150	62	97	70	5,14	1,872	1
	% النسبة	23,8	19,3	19,1	15,0	6,2	9,7	7,0			
Socper 2	التكرار	196	186	182	178	75	105	78	4,73	1,783	2
	% النسبة	19,6	18,6	18,2	17,8	7,5	10,5	7,8			
Socper 3	التكرار	170	176	198	209	85	94	69	4,49	1,881	3
	% النسبة	17,0	17,6	19,8	20,9	8,5	9,4	6,9			
Socper 4	التكرار	147	159	184	219	79	99	114	4,54	1,869	4
	% النسبة	14,7	15,9	18,4	21,9	7,9	9,9	11,4			
Socper 5	التكرار	138	183	177	219	66	113	105	4,85	1,874	5
	% النسبة	13,8	18,3	17,7	21,9	6,6	11,3	10,5			

المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26,

في القراءة الإحصائية للجدول السابق (1-17) نجد أن المستجوبين موافقون بدرجة مرتفعة حول إدراك الرغبة بأبعادها (السمات الشخصية والمعايير الجماعية المتصورة) وفيما يلي توضيح تفصيلي للنتائج المرتبطة بكل بعد:

➤ المتغير المستقل الأول (إدراك الرغبة): بلغ متوسطه الحسابي 50,619 وهذا يعني أن درجة الموافقة مرتفعة، وبلغ انحرافه المعياري 1,47147 وهو أكبر من الواحد وهذا يعني وجود إنحرافات في إجابات المبحوثين، وفي ما يلي نتائج متوسطات وإنحراف الأبعاد.

❖ بعد المعايير السمات الشخصية: بلغ متوسط الحسابي 5,3896 ونسبة مرتفعة، وإختراف المعياري 1,77202 وهو يفوق الواحد الصحيح هذا ما يدل على تشتت في الإجابات ككل.

✓ العبارة **Dseper1** (لدي حاجة قوية للإنجاز والتميز في الأعمال التي أقوم بها): جاءت في الرتبة الأولى من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (6,05) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإختراف معياري (1,786)، كما أن أكثر من 77% من المستجوبين يرون أنه لهم حاجة في التميز، بينما حوالي 14% ليس لهم الرغبة في التميز.

✓ العبارة **Dseper2** (أنا أثق في قدراتي على القيام بنشاط مقاولاتي): جاءت في الرتبة الرابعة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,74) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإختراف معياري (1,794)، كما أن أكثر من 71% من المستجوبين يقرون وبشدة أن لهم قدرات خاصة لمزاولة النشاط المقاولاتي، بينما حوالي 16% ليس لهم الثقة في قدراتهم.

✓ العبارة **Dseper3** (لدي رغبة في إنشاء مؤسسة من أجل الاستقلالية وتحقيق الذات): جاءت في الرتبة الثالثة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,75) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإختراف معياري (1,842)، كما أن حوالي 70% من المستجوبين لهم نوايا لتوجه المقاولاتي من أجل تحقيق الذات والاستقلالية سواء من الاستقلالية المالية أو استقلالية السلطة، بينما حوالي 17% ليس لهم الرغبة لا في تحقيق الذات ولا في الاستقلالية.

✓ العبارة **Dseper4** (أمتلك القدرة على التعامل مع المخاطر وحالات عدم التأكد): جاءت في الرتبة الخامسة من حيث درجة الموافقة عليها، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,52) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإختراف معياري (1,880)، كما أن أكثر من 67% من المستجوبين يمتلكون روح المخاطرة والعمل في ظروف عدم اليقين، بينما حوالي 20% يخافون من العمل المقاولاتي نتيجة لخوفهم من المخاطر التي قد تعترضهم.

✓ العبارة **Dseper5** (لدي القدرة على توليد وتطبيق أفكار جديدة ومناسبة للبدء في مغامرة): جاءت في الرتبة الثانية من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,96) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإختراف معياري (1,889)، كما أن أكثر من 71% من المستجوبين يقرون أن لهم أفكار إبداعية في تكوين مشروع إبتكارية خاص بهم وهذا ما عزز نواياهم المقاولاتية، بينما حوالي 18% ليس لهم القدرة على الإبداع والإبتكار،

❖ المعايير الجماعية المتصورة: بلغ متوسط الحسابي 4,5315 ونسبة مرتفعة، وإختراف المعياري 1,69153 وهو يفوق الواحد الصحيح هذا ما يدل على تشتت في الإجابات ككل.

✓ العبارة **Socper1** (أفراد الأسرة قريبون مني ويعتقدون أنني سأصبح رجل أعمال): جاءت في الرتبة الأولى من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,14) ما يعني درجة موافقة

مرتفعة نوعا ما وإختراف معياري (1,872)، كما أن أكثر من 38% من المستجوبين يرون أنه لهم حاجة في التميز، بينما حوالي 5% ليس لهم الرغبة في التميز.

✓ العبارة Socper2 (يعتقد أصدقائي المقربون أنني سأكون رجل أعمال): جاءت في الرتبة الثالثة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (4,73) ما يعني درجة موافقة نوعا ما مرتفعة وإختراف معياري (1,783)، كما أن أكثر من 32% من المستجوبين يرغبون بصورة كبيرة في استغلال مهاراتهم الشخصية، بينما حوالي 5% ليس لهم الرغبة.

✓ العبارة Socper3 (زملائي في الدراسة يدعمونني في تحقيق مشروعي): جاءت في الرتبة الخامسة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (4,49) ما يعني درجة موافقة مرتفعة نوعا ما وإختراف معياري (1,881)، كما أن أكثر من 54% من المستجوبين لهم نوايا وبصورة كبيرة لتوجه المقاولاتي وهذا راجع للثقة في دعم الزملاء وأصدقاء الدراسة، بينما حوالي 24% ليس لهم ثقة في دعم زملائهم.

✓ العبارة Socper4 (يعتقد الأشخاص المهمين بالنسبة لي أنني سأكون رجل أعمال): جاءت في الرتبة الرابعة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (4,54) ما يعني درجة موافقة مرتفعة نوعا ما وإختراف معياري (1,869)، كما أن أكثر من 48% من المستجوبين رغبتهم في إنشاء مؤسسة خاصة من أجل الربح وتكوين الثروة، بينما حوالي 29% ليس لهم الرغبة في جمع الثروة.

✓ العبارة Socper5 (أتلقي الدعم من خلال شبكة العلاقات الإجتماعية): جاءت في الرتبة الثانية من حيث درجة الموافقة عليها، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح (4,85) ما يعني درجة موافقة نوعا ما مرتفعة وإختراف معياري (1,874)، كما أن حوالي 50% من المستجوبين يقرون أن لهم آمنيات سابقة في تكوين مشروع وهذا ما عزز نواياهم المقاولاتية، بينما حوالي 28% ليس لهم رغبة سابقة إتجاه المقاولاتية.

إتجاهات أفراد العينة لمتغير الجدوى المتصورة:

وفيما يلي يتم عرض جدول يتضمن التكرارات والنسب ومتوسطات الحساسية والإنحرافات المعيارية التي تعبر

عن إتجاه وإجابات الأفراد العينة إزاء عبارات المتغير (الجدوى المتصورة).

الجدول رقم (2,17): التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات الجدوى المتصورة,

العبارة	التكرارات والنسب المئوية %							المتوسط الحسابي $\bar{X}$	الإنحراف المعياري	الأهمية	
	7	6	5	4	3	2	1				
<b>الفعالية الذاتية</b>											
Effeper 1	التكرار	386	238	129	81	34	78	55	6,01	1,848	1
	النسبة %	38,6	23,8	12,9	8,1	3,4	7,8	5,5			
Effeper 2	التكرار	264	259	187	93	66	91	41	5,52	1,770	2
	النسبة %	26,4	25,9	18,7	9,3	6,6	9,1	4,1			
Effeper 3	التكرار	187	181	262	128	97	95	51	4,99	1,747	5
	النسبة %	18,7	18,1	26,2	12,8	9,7	9,5	5,1			
Effeper 4	التكرار	212	258	173	164	61	90	43	5,26	1,735	4
	النسبة %	21,2	25,8	17,3	16,4	6,1	9,0	4,3			
Effeper 5	التكرار	199	264	225	143	56	68	46	5,31	1,666	3
	النسبة %	19,9	26,4	22,5	14,3	5,6	6,8	4,6			
<b>الفعالية الجماعية</b>											
Effecol 1	التكرار	215	193	187	217	59	70	60	5,01	1,752	4
	النسبة %	21,5	19,3	18,7	21,7	5,9	7,0	6,0			
Effecol 2	التكرار	308	226	137	138	58	84	50	5,56	1,835	1
	النسبة %	30,8	22,6	13,7	13,8	5,8	8,4	5,0			
Effecol 3	التكرار	177	205	217	180	79	97	46	4,95	1,719	5
	النسبة %	17,7	20,5	21,7	18,0	7,9	9,7	4,6			
Effecol 4	التكرار	225	257	174	171	45	70	59	5,32	1,756	2
	النسبة %	22,5	25,7	17,4	17,1	4,5	7,0	5,9			
Effecol 5	التكرار	194	258	166	177	70	86	50	5,16	1,746	3
	النسبة %	19,4	25,8	16,6	17,7	7,0	8,6	5,0			

المصدر: إعداد الطالبة إعتقادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26.

في القراءة الإحصائية للجدول السابق (2-17) نجد أن المستجوبين موافقون بدرجة كبيرة نوعا ما حول تصور الجدوى من

المقاولانية، ببعديه (الفعالية الذاتية والفعالية الجماعية) وفيما يلي توضيح تفصيلي للنتائج المرتبطة بكل بعد:

➤ المتغير المستقل الثاني (الجدوى المتصورة): بلغ متوسطه الحسابي 5,1079 وهذا يعني أن درجة الموافقة مرتفعة نوعا ما، وبلغ إنحرافه المعياري 1,50278 وهو أكبر من الواحد وهذا يعني وجود إنحرافات في إجابات المبحوثين، وفي ما يلي نتائج متوسطات وإنحراف الأبعاد.

❖ **الفعالية الذاتية:** بلغ المتوسط الحسابي 5,1789 وهي نسبة مرتفعة، وإنحراف المعياري 1,61296 وهو يفوق من الواحد الصحيح هذا ما يدل على تشتت في الإجابات ككل.

✓ **العبارة Effeper1 (لدي نوايا في إنشاء مؤسسة لاستغلال مهاراتي الشخصية):** جاءت في الرتبة الأولى من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (6,01) ما يعني درجة موافقة وإنحراف معياري (1,848)، كما أن أكثر من 75% من المستجوبين يقرون وبشدة أن لهم قدرات خاصة لمزاولة النشاط المقاولاتي، ولهم الرغبة في استغلال مهاراتهم الشخصية، بينما حوالي 17% ليس لهم الرغبة.

✓ **العبارة Effeper2 (لدي القدرة في التحكم بعمليات إنشاء مشروع خاص بي):** جاءت في الرتبة الثانية من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,52) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,770)، كما أن أكثر من 71% من المستجوبين يثقون في قدراتهم إزاء التحكم في العمل المقاولاتي، بينما حوالي 20% ليس لديهم القدرة على مزاولة المقاولاتية.

✓ **العبارة Effeper3 (بمقدوري إنشاء مشروع خاص والحفاظ عليه):** جاءت في الرتبة الخامسة من حيث درجة الموافقة عليها حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح (4,99) ما يعني درجة موافقة مرتفعة نوعا ما وإنحراف معياري (1,747)، كما أن أكثر من 63% من المستجوبين يرون أن إنشاء مؤسسة والحفاظ عليها سهل، بينما حوالي 24% يرون أن إنشاء مؤسسة صعب بالنسبة لهم، و لا يثقون في قدراتهم بالاستمرار.

✓ **العبارة Effeper4 (أنا جاهز لإنشاء مشروع خاص والاستمرار فيه):** جاءت في الرتبة الرابعة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,26) ما يعني درجة موافقة نوعا ما مرتفعة وإنحراف معياري (1,735)، كما أن أكثر من 64% من المستجوبين لديهم الجاهزية للعمل المقاولاتي، بينما حوالي 19% ليسوا جاهزين.

✓ **العبارة Effeper5 (باستطاعتي تحقيق أفضل الأهداف ولو في أسوأ الظروف):** جاءت في الرتبة الثالثة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,31) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,666)، كما أن حوالي 69% من المستجوبين واثقين أن لهم القدرة على تحقيق أفضل الأهداف في أسوأ الظروف، بينما 17% ليس لهم ثقة على تحقيق الأهداف.

❖ **الفعالية الجماعية:** بلغ متوسط الحسابي 5,0290 ونسبة مرتفعة نوعا ما، وإنحراف المعياري 1,61002 وهو يفوق الواحد الصحيح هذا ما يدل على التشتت في الإجابات ككل.

- ✓ العبارة **Effecol1** (أبني علاقات حسنة مع عديد المؤسسات الرسمية والجمعيات المدنية): جاءت في الرتبة الرابعة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,01) ما يعني درجة (موافقة نوعاً ما) مرتفعة و إنحراف معياري (1,752)، كما أن أكثر من 59% من المستجوبين يرون أنه لهم علاقات إجتماعية جيدة، بينما حوالي 19% لا يكونون شبكات إجتماعية.
- ✓ العبارة **Effecol2** (أعتمد على علاقاتي الإجتماعية بشكل كبير لدعمي في تكوين عملي الخاص): جاءت في الرتبة الأولى من حيث درجة الموافقة عليها، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,56) ما يعني درجة موافقة مرتفعة و إنحراف معياري (1,835)، كما أن أكثر من 67% من المستجوبين يرون أن العلاقات الإجتماعية تساعدهم على إنشاء مشاريع، بينما حوالي 19% لا يعتمدون على العلاقات الإجتماعية.
- ✓ العبارة **Effecol3** (عائلي تدعمني بشكل كبير في قراري إتجاه العمل المقاولاتي): جاءت في الرتبة الخامسة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (4,95) ما يعني درجة موافقة نوعاً ما مرتفعة و إنحراف معياري (1,719)، كما أن حوالي 60% من المستجوبين يرون أن للعائلة دوراً كبيراً في دعم العمل المقاولاتي، بينما أكثر من 22% يرون أن العائلة لا تدعم التوجه المقاولاتي.
- ✓ العبارة **Effecol4** (نجاحي يرجع للعلاقات التي أبنيتها مع بعض المقاولين الناجحين في محيطي): جاءت في الرتبة الثانية من حيث درجة الموافقة عليها، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,32) ما يعني درجة موافقة مرتفعة و إنحراف معياري (1,756)، كما أن أكثر من 65% من المستجوبين لهم ثقة أن نجاحهم راجع للعلاقات في المجتمع، بينما حوالي 17% يرون أن نجاحهم ليس له علاقة بالعلاقات في المجتمع.
- ✓ العبارة **Effecol5** (أتحكم في مهارات التواصل مع الآخرين): جاءت في الرتبة الثالثة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,16) ما يعني درجة موافقة نوعاً ما مرتفعة و إنحراف معياري (1,746)، كما أن حوالي 62% من المستجوبين يقرون أنهم يمتلكون مهارات التواصل مع الآخرين، بينما أكثر من 20% لا يمتلكون مهارات التواصل.

إتجاهات أفراد العينة لمُتغير الفرصة المتصورة:

وفيما يلي يتم عرض جدول يتضمن التكرارات والنسب ومتوسطات الحساسية والانحرافات المعيارية التي تعبر عن إتجاه

إجابات لأفراد العينة إزاء عبارات المغير (الفرصة المتصورة)

الجدول رقم (3,17): التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات الفرص

الأهمية	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي $\bar{X}$	التكرارات والنسب المئوية %							التكرار	العبرة
			7	6	5	4	3	2	1		
1	1,921	5,68	489	208	67	83	33	50	70	التكرار	PORT 1
			48,9	20,8	6,7	8,3	3,3	5,0	7,0	النسبة %	
2	1,673	5,17	239	294	180	122	62	65	39	التكرار	PORT 2
			23,9	29,4	18,0	12,2	6,2	6,5	3,9	النسبة %	
5	1,641	4,99	182	280	210	145	75	72	37	التكرار	PORT 3
			18,2	28,0	21,0	15,5	7,5	7,5	3,7	النسبة %	
4	1,679	5,02	216	258	186	168	62	71	40	التكرار	PORT 4
			21,6	25,8	18,6	16,8	6,2	7,1	4,0	النسبة %	
3	1,641	5,13	229	266	212	137	52	72	33	التكرار	PORT 5
			22,9	26,6	21,2	13,7	5,2	7,2	3,3	النسبة %	

المصدر: إعداد الطالبة إعتقادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

في القراءة الإحصائية للجدول السابق (3-17) نجد أن المستجوبين موافقون بدرجة متوسطة حول تطبيق الإدارة على

المكتشوف بأبعاده (السمات الشخصية والمعايير الجماعية المتصورة) وفيما يلي توضيح تفصيلي للنتائج المرتبطة بكل بعد:

✓ المتغير الوسيط (الفرصة المقاولاتية): بلغ متوسطه الحسابي 5,2248 وهذا يعني أن درجة الموافقة مرتفعة نوعا ما، وبلغ

إنحرافه المعياري 1,58191 وهو أكبر من الواحد وهذا يعني وجود إنحرافات في الإجابات، وفي ما يلي عرض النتائج

✓ العبارة **PORT 1** (لدي القدرة على كشف الفرص السوقية وإقتناصها): جاءت في الرتبة الأولى من حيث درجة

الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,68) ما يعني درجة موافقة مرتفعة و

إنحراف معياري (1,921)، كما أن أكثر من 76% من المستجوبين يرون انه لهم القدرة على إكتشاف الفرص وإقتناصها، بينما

حوالي 15% ليس لهم القدرة على إكتشاف والفرص ولا إقتناصها.

✓ العبارة **PORT 2** (استطيع تحليل بيئة الأعمال لتحديد الفرص والتهديدات): جاءت في الرتبة الثانية من حيث

درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,17) ما يعني درجة موافقة مرتفعة

وإنحراف معياري (1,673)، كما أن أكثر من 71% من المستجوبين لهم القدرة على تحليل بيئة الأعمال وتحديد منها الفرص

والتهديدات، بينما حوالي 16% لا يملكون المهارات في التحليل.

✓ العبارة **PORT 3** (لدي القدرة على تحويل الفكرة إلى فرصة استثمارية): جاءت في الرتبة الخامسة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (4,99) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,641)، كما أن أكثر من 67% من المستجوبين لهم مهارات خاصة لتحويل فكرة إلى فرصة استثمارية، بينما حوالي 18% لا يعتقدون أن لهم قدرات لتحويل الأفكار إلى فرص.

✓ العبارة **PORT 4** (لدي القدرة على استغلال الفرص المتاحة): جاءت في الرتبة الرابعة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,02) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,679)، كما أن أكثر من 66% من المستجوبين يقرون على إمكانية استغلال الفرص إن كانت متاحة، بينما حوالي 17% ليس لهم استغلال الفرص.

✓ العبارة **PORT 5** (أمتلك مهارات لتقييم الفرص المكتشفة): جاءت في الرتبة الثالثة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,13) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,641)، كما أن أكثر من 70% من المستجوبين يؤكدون على إمتلاك مهارات لتقييم الفرص المكتشفة، بينما حوالي 16% ليس لهم مهارات لتقييم الفرص.

#### اتجاهات أفراد العينة لمتغير الميل المقاولاتي:

وفيما يلي يتم عرض جدول يتضمن التكرارات والنسب ومتوسطات الحساسية والإنحرافات المعيارية التي تعبر عن إتجاه وإجابات الأفراد العينة إزاء عبارات المتغير (الميل المقاولاتي)

الجدول رقم (4,17): التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات الميل المقاولاتي.

العبارة	التكرارات والنسب المئوية %									
	7	6	5	4	3	2	1	المتوسط الحسابي $\bar{X}$	الإنحراف المعياري	الأهمية
Ten 1	442	194	93	106	38	51	77	5,43	1,929	1
	44,2	19,4	9,3	10,6	3,8	5,1	7,7			
Ten 2	207	208	183	169	69	80	85	4,74	1,868	2
	20,7	20,8	18,3	16,9	6,9	8,0	8,5			
Ten 3	350	256	101	116	59	64	55	5,31	1,835	3
	35,0	25,6	10,1	11,6	5,9	6,4	5,5			
Ten 4	185	219	188	165	94	70	83	4,69	1,833	4
	18,5	21,9	18,8	16,5	9,4	7,0	8,3			
Ten 5	317	257	137	111	75	66	71	5,21	1,868	5
	31,7	25,7	13,7	11,1	7,5	6,6	7,1			

المصدر: إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

الجدول السابق (17,4) يوضح أن المستجوبين موافقون بدرجة مرتفعة نوعا ما حول الميل المقاولاتي وفيما يلي توضيح تفصيلي للنتائج:

➤ **المتغير المعدل (الميل المقاولاتي):** بلغ متوسطه الحسابي 5,19 وهذا يعني أن درجة الموافقة مرتفعة نوعا ما، وبلغ الإنحرافه 1,79 وهو أكبر من الواحد وهذا يعني وجود إنحرافات في إجابات المبحوثين، وفي ما يلي نتائج متوسطات والإنحراف

✓ **العبارة 1 Ten (لدي ميل إلى العمل الحر لتحقيق أمنية سابقة):** جاءت في الرتبة الأولى من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,43) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,929)، كما أن أكثر من 72% من المستجوبين لهم ميول مقاولاتي لتحقيق أمنيات أو أفكار سابقة، بينما حوالي 16% ليس لهم ميول مقاولاتي.

✓ **العبارة 2 Ten (من بين الخيارات المختلفة رغبة أن أكون مقاولا مستقبلا):** جاءت في الرتبة الخامسة من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (4,74) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,868)، كما أن حوالي من 60% من المستجوبين يرغبون إمتهان المقاولاتية، بينما حوالي 23% ليس لهم الرغبة مقاولاتية.

✓ **العبارة 3 Ten (حي للمخاطرة جعلني أميل للعمل المقاولاتي):** جاءت في الرتبة الثانية من حيث درجة الموافقة عليها من طرف أفراد العينة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,31) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,835)، كما أن أكثر من 70% من المستجوبين لهم ميل لتحمل المخاطر، بينما حوالي 17% ليس لهم النزعة في تحمل المخاطر.

✓ **العبارة 4 Ten (لديا نزعة قوية في العمل الذاتي والاستقلالية):** جاءت في الرتبة الرابعة من حيث درجة الموافقة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (4,69) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,833)، كما أن أكثر من 59% من المستجوبين ميول في الاستقلالية، بينما حوالي 25% ليس لهم ميل.

✓ **العبارة 5 Ten (لدي ميل للمقاولة لأنها جذابة بالنسبة لي):** جاءت في الرتبة الثالثة من حيث درجة الموافقة عليها، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,21) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,868)، كما أن أكثر من 71% من المستجوبين يقرون أن لهم أمنيات سابقة في تكوين مشروع، وهذا ما عزز نواياهم المقاولاتية وميولهم المقاولاتي بسبب الإنجذاب للعمل المقاولاتي، بينما حوالي 21% لا تجذبهم المقاولاتية.

**إتجاهات أفراد العينة لمتغير النية المقاولاتية:**

وفيما يلي يتم عرض جدول يتضمن التكرارات والنسب ومتوسطات الحساسية والإنحرافات المعيارية التي تعبر عن إتجاه إجابات لأفراد العينة إزاء عبارات المتغير (النية المقاولاتية).

الجدول رقم (5,17): التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لمؤشرات النية المقاولاتية

الأهمية	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي $\bar{X}$	التكرارات والنسب المئوية %							العبرة	
			7	6	5	4	3	2	1		
1	1,917	5,41	407	230	114	79	36	57	78	التكرار	Int 1
			40,7	23,0	11,4	7,9	3,6	5,7	7,8	النسبة %	
3	1,813	5,09	279	227	181	126	57	71	60	التكرار	Int 2
			27,9	22,7	18,1	12,6	5,7	7,1	6,0	النسبة %	
2	1,969	5,28	398	197	108	109	44	63	82	التكرار	Int 3
			39,8	19,7	10,8	10,9	4,4	6,3	8,2	النسبة %	

المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

في القراءة الإحصائية للجدول السابق (5-17) نجد أن المستجوبين موافقون بدرجة مرتفعة حول النية المقاولاتية، وفيما يلي توضيح تفصيلي للنتائج المرتبطة بكل بعد:

➤ **المتغير التابع (النية المقاولاتية):** بلغ متوسطه الحسابي 5,3626 ويعني أن درجة الموافقة مرتفعة، وبلغ إنحرافه المعياري 1.818 وهو أكبر من الواحد وهذا يعني وجود إنحرافات في إجابات الباحثين، وفي ما يلي نتائج متوسطات وإنحراف الأبعاد.

✓ **العبرة 1 Int (لدي نوايا في إنشاء مؤسسة):** جاءت في الرتبة الأولى من حيث درجة الموافقة عليها، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5.41) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,91)، كما أن أكثر من 75% من المستجوبين لديهم نوايا مقاولاتية، بينما حوالي 16% لا تتوفر لديهم النية.

✓ **العبرة 2 Int (هناك احتمال كبير بأن أكون موظف):** جاءت في الرتبة الثالثة من حيث درجة الموافقة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح (5,09) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,81)، كما أن أكثر من 69% من يعتقدون أنهم سيوظفون مستقبلاً، بينما حوالي 19% لا يملكون احتمال التوظيف مستقبلاً.

✓ **العبرة 3 Int (إذا كان أمامي الإختيار بين أن أكون موظف أو صاحب مؤسسة لإخترت الخيار الثاني):** جاءت في الرتبة الثانية من حيث درجة الموافقة عليها، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي المرجح لها (5,28) ما يعني درجة موافقة مرتفعة وإنحراف معياري (1,969)، كما أن أكثر من 70% من المستجوبين سيختارون التوجه المقاولاتي بدل التوظيف لو تم إختيارهم بين الخيارين، بينما حوالي 19% سيختارون الوظيفة بدلا من العمل الحر.

الفرع الثالث: إختبار الفروق في متغيرات الدراسة بنسبة لمتغيرات الدراسة.

بعد التطرق إلى متغيرات الدراسة في جامعة محمد خيضر بسكرة، سيتم دراسة الفروق في إجابات أفراد مجتمع الدراسة وفق المتغيرات الديمغرافية، إضافة إلى تقييم هذه المتغيرات حسب كل متغير ديمغرافي.

### 1- حساب الفروق في متغيرات الدراسة حسب الجنس:

يعرض الجدول الموالي الفروق في متغيرات الدراسة وفق الجنس.

الجدول رقم (1.18): تحليل Samples Test للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للجنس

Test-t pour égalité des moyennes					Test de Levene sur l'égalité des variances		
فروق الإناث المعيارية	فروق المتوسطات الحسابية	Sig. (bilatérale)	درجة الحرية	T	Sig	F	
,12327	-,03755	,761	999	-,305	,665	,188	فالتباين المتساوي
,12228	-,03755	,759	551,984	-,307			فالتباين غير المتساوي
,11755	,17315	,141	999	1,473	,162	1,961	فالتباين المتساوي
,12020	,17315	,150	517,128	1,441			فالتباين غير المتساوي
,10243	,03101	,762	999	,303	,803	,062	فالتباين المتساوي
,10199	,03101	,761	547,430	,304			فالتباين غير المتساوي
,11201	,21513	,055	999	1,921	,134	2,244	فالتباين المتساوي
,11577	,21513	,064	505,750	1,858			فالتباين غير المتساوي
,11190	,15734	,160	999	1,406	,793	,069	فالتباين المتساوي
,11118	,15734	,158	549,912	1,415			فالتباين غير المتساوي
,10445	,14261	,172	999	1,365	,640	,219	فالتباين المتساوي
,10636	,14261	,181	521,670	1,341			فالتباين غير المتساوي
,10982	,22418	,041	999	2,041	,179	1,812	فالتباين المتساوي
,10790	,22418	,038	563,831	2,078			فالتباين غير المتساوي
,12470	,18994	,128	999	1,523	,117	2,456	فالتباين المتساوي
,12113	,18994	,117	578,546	1,568			فالتباين غير المتساوي
,12617	,29547	,019	999	2,342	,005	7,993	فالتباين المتساوي
,12003	,29547	,014	607,162	2,462			فالتباين غير المتساوي

المصدر: إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

جدول رقم (1.19) تقرير حول المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة حسب الجنس

الجنس	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	Std. Error Mean	العدد
ذكر	5,5719	1,66167	,07902	292
أنثى	5,2764	1,87378	,08385	709
المجموع	1,71	,455	,014	1001

المصدر: إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يعرض الجدول (1-18) الفروق في متغيرات الدراسة التي تعزى لعامل الجنس، ومن خلال الجدول نجد أنه لا يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الباحثين في جميع المتغيرات ماعدا البنية المقاولاتية أين أكدت النتائج أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية، و تم التفصيل في هذه الفروق إذ يعرض الجدول (1-19).

2- حساب الفروق في متغيرات الدراسة حسب المستوى:

يبين الجدول الموالي الفروق في متغيرات الدراسة تعزى للمستوى

الجدول رقم (2.18): تحليل Samples Test للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للمستوى

Test-t pour égalité des moyennes				Test de Levene sur l'égalité des variances		فالتباين المتساوي	
فروق الإنحراف المعياري	فروق المتوسطات الحسابية	Sig. (bilatéral e)	درجة الحرية	T	Sig		
,11212	,16548	,140	999	1,476	,665	,188	فالتباين المتساوي
,11210	,16548	,140	987,644	1,476			فالتباين غير المتساوي
,10686	-,24696	,021	999	-2,311	,461	,545	فالتباين المتساوي
,10696	-,24696	,021	982,929	-2,309			فالتباين غير المتساوي
,09326	,02524	,787	999	,271	,089	2,901	فالتباين المتساوي
,09352	,02524	,787	974,112	,270			فالتباين غير المتساوي
,10217	-,00379	,970	999	-,037	,015	5,935	فالتباين المتساوي
,10269	-,00379	,971	959,646	-,037			فالتباين غير المتساوي
,10194	,08699	,394	999	,853	,001	10,194	فالتباين المتساوي
,10271	,08699	,397	942,743	,847			فالتباين غير المتساوي
,09517	,05224	,583	999	,549	,010	6,740	فالتباين المتساوي
,09572	,05224	,585	955,125	,546			فالتباين غير المتساوي
,10017	,07342	,464	99	,733	,543	,370	فالتباين المتساوي
,10030	,07342	,464	981,768	,732			فالتباين غير المتساوي
,11367	,00903	,937	999	,079	,613	,257	فالتباين المتساوي
,11366	,00903	,937	987,548	,079			فالتباين غير المتساوي
,11519	-,00590	,959	999	-,051	,517	,420	فالتباين المتساوي
,11522	-,00590	,959	986,081	-,051			فالتباين غير المتساوي

المصدر: إعداد الطالبة إعتامدا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

جدول رقم (2.19) تقرير حول المتوسط الحسابي والإنحراف المعياري لمتغيرات الدراسة حسب المستوى

العدد	Std. Error Mean	الإنحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الجنس
528	,06541	1,50294	5,0701	ماستر 1
473	,07918	1,72215	4,9831	ماستر 2
1001	,016	,499	1,47	المجموع

المصدر: إعداد الطالبة إعتامدا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يعرض الجدول (2-18) الفروق في متغيرات الدراسة التي تعزى لعامل المستوى، ومن خلاله نجد أنه لا يوجد فروق

ذات دلالة إحصائية لكل العوامل ككل، ماعدا المعايير الجماعية المتصورة من خلال الكفاءة الجماعية المتصورة، إذ بلغت مستوى

الدلالة 0,001، وتم التفصيل في هذه الفروق، في الجدول (19-2) يوضح الجدول أن المتوسط الحسابي لبعدها المعايير الجماعية المتصورة أعلى حسب وجهة نظر الطلبة أولى ماستر، إذ بلغ 5,07 مقارنة بطلبة ثانية ماستر الذي بلغ 4,98، تظهر النتيجة أن الطلبة الذكور لهم نوايا مقاولاتية أكثر من الطالبات ولو بقليل

### 3- حساب الفروق في متغيرات الدراسة حسب العمر:

بين الجدول الموالي الفروق في المتغيرات الدراسة تعزى للعمر

الجدول رقم (1.20): تحليل ANOVA للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للعمر

مستوى الدلالة	قيمة F	مربع المتوسط	درجة الحرية	مجموع المربعات		
,761	,093	,292	1	,292	بين المجموعات	DESPER
		3,143	999	3139,760	داخل المجموعات	
			1000	3140,052	المجموع	
,141	2,170	6,201	1	6,201	بين المجموعات	NSOCPER
		2,858	999	2855,058	داخل المجموعات	
			1000	2861,259	المجموع	
,055	3,689	9,571	1	9,571	بين المجموعات	EFFIPER
		2,595	999	2592,061	داخل المجموعات	
			1000	2601,632	المجموع	
,160	1,977	5,120	1	5,120	بين المجموعات	EFFICOL
		2,590	999	2587,040	داخل المجموعات	
			1000	2592,160	المجموع	
,041	4,167	10,394	1	10,394	بين المجموعات	PER
		2,495	999	2492,031	داخل المجموعات	
			1000	2502,426	المجموع	
,128	2,320	7,462	1	7,462	بين المجموعات	TEN
		3,216	999	3213,094	داخل المجموعات	
			1000	3220,555	المجموع	
			1000	2258,348	المجموع	
,019	5,484	18,056	1	18,056	بين المجموعات	INT
		3,293	999	3289,306	داخل المجموعات	
			1000	3307,363	المجموع	

المصدر: إعداد الطلبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يعرض الجدول (20-أ) الفروق في متغيرات الدراسة التي تعزى لعامل المستوى، ومن خلال الجدول نجد أنه لا يوجد فروق ذات دلالة احصائية لكل العوامل ككل ما عدا النية المقاولاتية والفرص المقاولاتية وبلغ مستوى الدالة عندها 0,041 و 0,019، على التوالي وعليه يعرض نتائج المتوسطات

جدول رقم (3.19) تقرير حول المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة حسب العمر

العمر	DEPER	NSCPER	EFFIPER	EFICOL	PORT	TEN	INT
أقل من 25 سنة	المتوسط الحسابي	5,6480	4,3730	5,2084	5,0876	5,3187	5,3625
	الانحراف المعياري	1,67450	1,66993	1,52649	1,53418	1,56720	1,86752
25 من 32	المتوسط الحسابي	5,2769	4,6777	5,2397	5,0579	5,1033	5,3388
	الانحراف المعياري	1,81333	1,63831	1,64997	1,60548	1,56785	1,79697
33 من 39	المتوسط الحسابي	4,8217	4,8599	5,0382	4,9108	5,2166	5,3822
	الانحراف المعياري	1,87255	1,78116	1,85322	1,78087	1,63032	1,74508
من 40 فما فوق	المتوسط الحسابي	4,3871	4,6452	4,9032	4,3226	4,4839	5,4516
	الانحراف المعياري	1,62640	1,76160	1,57808	1,95597	1,52471	1,47961

المصدر: إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يوضح الجدول أعلاه أن الطلبة الذين أعمارهم أقل من 25 سنة لديهم متوسطات حسابية أعلى من متوسطات طلبة ذوي أعمار أعلى في عوامل الدراسة ككل فبالنسبة لإدراك الرغبة بلغ المتوسط الحسابي للطلب 5,15 أعلى من متوسط من متوسطات الفئات العمرية الأخرى، وبالنسبة للجدوى المتصورة بلغ متوسط الحسابي للطلب 5,09 وهي أكبر من الفئات العمرية الأخرى والتي بلغت (4,96، 4,91، 4,46) للفئات العمرية (من 25-32)، و(39-33) (40 فما فوق) على الترتيب.

4- حساب الفروق في متغيرات الدراسة حسب للتخصص

يبين الجدول الموالي الفروق في المتغيرات الدراسة تعزى للتخصص

الجدول رقم (2.20): تحليل ANOVA للفروق في متغيرات الدراسة تعزى للتخصص

مستوى الدلالة	قيمة F	مربع المتوسط	درجة الحرية	مجموع المربعات		
,000	30,663	81,735	6	490,411	بين المجموعات	DESPER
		2,666	994	2649,641	داخل المجموعات	
			1000	3140,052	المجموع	
,002	3,561	10,035	6	60,211	بين المجموعات	SOCPER
		2,818	994	2801,047	داخل المجموعات	
			1000	2861,259	المجموع	
,000	27,867	62,435	6	374,611	بين المجموعات	EFFIPER
		2,240	994	2227,022	داخل المجموعات	
			1000	2601,632	المجموع	
,000	18,828	44,090	6	264,538	بين المجموعات	EFFIPER
		2,342	994	2327,622	داخل المجموعات	
			1000	2592,160	المجموع	
,000	31,788	67,144	6	402,862	بين المجموعات	PORT
		2,112	994	2099,563	داخل المجموعات	
			1000	2502,426	المجموع	
,000	21,133	60,726	6	364,354	بين المجموعات	TEN
		2,873	994	2856,202	داخل المجموعات	
			1000	3220,555	المجموع	
,000	21,204	62,548	6	375,290	بين المجموعات	INT
		2,950	994	2932,072	داخل المجموعات	
			1000	3307,363	المجموع	

المصدر: إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

من خلال الجدول (20-2) توجد فروق ذات دلالة إحصائية لجميع العوامل تعزى لمستوى التخصص المدروس، حيث كانت قيم مستويات الدلالة 0,00، وفيما يلي سيتم التفصيل في الفروق إذ يعرض الجدول فروق المتوسطات لمتغيرات الدراسة.

جدول رقم (4.19) تقرير حول المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمغيرات الدراسة حسب التخصص

INT	TEN	PORT	EFFICOL	EFFIPER	NSC PER	DEPER	التخصص
4,2180	4,1422	4,1137	4,1043	4,0474	4,1754	4,1896	التفسير والإحصاء
2,18215	2,19495	1,90896	1,83057	1,85873	1,63665	2,23438	المتوسط الحسابي
5,9006	5,5528	5,7826	5,4410	5,6087	4,8696	5,7019	الانحراف المعياري
1,47989	1,48703	1,12192	1,34092	1,31422	1,70708	1,40910	آداب واللغات
5,4604	5,0990	5,1634	5,0743	5,2277	4,6188	5,3614	المتوسط الحسابي
1,61489	1,67810	1,55434	1,68086	1,59839	1,70986	1,61556	الانحراف المعياري
5,6538	5,4000	5,4462	5,2538	5,4462	4,7692	5,4462	علوم وإدارة
1,47176	1,57795	1,39246	1,45906	1,43630	1,83649	1,53037	المتوسط الحسابي
5,7961	5,9737	5,9276	5,5461	5,7434	4,3553	6,3553	الانحراف المعياري
1,50645	1,07929	,99070	1,04113	,93848	1,55860	,99274	حقوق ومع
5,6827	5,5096	5,5096	5,2596	5,5769	4,5865	5,9135	المتوسط الحسابي
1,69101	1,6487	1,2067	1,46808	1,45943	1,69299	1,33737	الانحراف المعياري
5,3171	5,2439	5,0244	4,7317	5,1463	4,3659	5,3902	علوم
1,87669	1,9206	1,5730	1,64354	1,52579	1,47912	1,75895	المتوسط الحسابي
							الانحراف المعياري

المصدر: إعداد الطالبة إيمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

يتضح لنا من الجدول السابق (4-19) أن جميع المتوسطات الحسابية لعوامل الدراسة الخاصة بطلبة علوم التكنولوجيا بدرجة عالية مقارنة مع التخصصات الأخرى، والملاحظ أن طلبة علوم التكنولوجيا حسب إجاباتهم أنه لديهم موقف عال جدا وإيجابي حول السمات الشخصية والمعايير الذاتية فقد بلغ هذا العامل 6,355 للدرجة الشخصية وهو أعلى متوسط، وتليها كل علوم العلوم الدقيقة والطبيعية، وتخصص علوم إقتصادية والتسيير و تخصص حقوق بمتوسطات عالية نوعا ما، أما التخصص الضعيف فهو لتخصص الأدب واللغات والتربية البدنية والرياضية إذ كانت معظم إجاباتهم متوسطة، وعليه فإنه يوجد فروق في الإجابات تعزى لتخصص العلوم.

## المطلب الثالث: نتائج التحليل الاستكشافي.

قبل البدء في إجراء التحليل العاملي الاستكشافي، يتوجب معرفة أهمية هذا التحليل في دراستنا، وذلك من خلال توضيح الفرق بين التحليل الاستكشافي والتحليل العاملي التوكيدي، فالتحليل العاملي الاستكشافي يعمل على تحري الفقرات وتزويد الباحث بالمعلومات حول العوامل اللازمة التمثيل الجيد للفقرات ويستعمل التحليل العاملي الاستكشافي بدون معرفة عدد العوامل المتوفرة ولهذا فإنه يعتمد على الجانب الإحصائي (لا يعتمد على التنظير) فهو الذي يحدد للباحث عدد العوامل وهذا الأخير أن يعطي أسماء لهذه العملية بعد عملية التحليل، لذا فالتحليل العاملي الاستكشافي لا يتشابه مع التحليل العاملي التوكيدي تماما إلا في بعض النقاط. فالباحث عند استعماله التحليل التوكيدي يقوم بوضع العوامل الكامنة أولا وربط أي فقرة تنتمي إليه بالإرتكاز على مقياس نظري تم وضعه من قبل (Hair et al.,2010)، إلا أنه أكد مؤخرا (Kline,2015) أن التحليل العاملي الاستكشافي يمكن أن يعمل عمل التحليل التوكيدي وهذا عند إعطاء البرنامج أمراً باستخراج عدد خاص من العوامل حسب الإطار النظري.

وبما أن دراستنا إرتكزت على مقياس الدراسة تم بناءه وتأكيد صحته وثباته نظريا من طرق (kerouger,200) تم تخطي التحليل العاملي الاستكشافي، مباشرة لتحليل أداة القياس عن طريق التحليل العاملي التوكيدي، لكن لتفادي بعض المشاكل في مقاييس المطابقة للمقياس وهذا راجع إلى الترجمة من اللغة الانجليزية والفرنسية للعربية للمقياس الأصلي، وكذلك إجراء بعض التعديلات على فقرات الاستبيان، بالإضافة إلى إختلاف العامل الجغرافي للدراسة الجديدة، توجب علينا إعادة التحليل العاملي الاستكشافي لحذف العبارات الضعيفة (Astrachan et al., 2014; Binz et al.,2010).

## الفرع الأول: القواعد الأساسية في التحليل العاملي الاستكشافي.

قبل البدء في تحليل العاملي الاستكشافي يجب توافر جملة من شروط في البيانات ويمكن تلخيصها في خمس نقاط وهي:

**النقطة الأولى:** وهي أن تكون فقرات الدراسة معظمها مرتبطة فيما بينها أكثر من 0.30 قبل عملية حذف العبارات.

**النقطة الثانية:** كذلك وجب أن يكون إختبار برتليت (Bartlett's test of sphericity) دالا إحصائيا وهذا يعني أن مصفوفة الإرتباط ليست مصفوفة الوحدة (خالية من العلاقات)، وإنما تتوفر على حد أدنى من العلاقات.

**النقطة الثالثة:** إختبار Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) لكافة المصفوفة أكبر من 0.05، وهذا يدل أيضا على أن الإرتباطات في المستوى.

**النقطة الرابعة:** مقياس قياس الملاءمة العينة Measures of Sampling Adequacy (MSA) لكل فقرة أعلى من 0,1 مما يدل على أن مستوى الإرتباط بين المتغيرات في مصفوفة الإرتباط كافية لإجراء التحليل العاملي.

**النقطة الخامسة:** كذلك قبل التطرق للتحليل العاملي ينصح التأكد من الإرتباط الذاتي بين العوامل خاصة إذا كانت هناك متغيرات سلوكية ونفسية يصعب تفسيرها وهذا قد يؤدي إلى حالة الإرتباط الذاتي ويمكن التأكد من حالة الإرتباط الذاتي (Multicollinearity) من خلال معامل التضخم والتباين (VIF) factorsthe variance inflation (VIF) ويجب أن تكون

قيمه أقل من 10 وأن قيمة التساهل (Tolerance) تمثل مقدار عدم شرح المتغيرات الأخرى، ومنه عدم وجود حالة الارتباط الذاتي أن يتخطى 0.10 لتفادي الارتباط الذاتي بين متغيرات الدراسة

الفرع الثاني: اختبار التوزيع الطبيعي

1- اختبار التوزيع الطبيعي والارتباط الذاتي لمتغيرات الدراسة.

من أجل معرفة طريقة الإختبار الملائمة للدراسة وكذلك البرنامج الملائم، لا بد من إختبار التوزيع الطبيعي للعينة و التأكد من إعتدالية المتغيرات، وذلك من خلال إختبارات إحصائية والمتمثلة في معامل الإلتواء Kurtosis، ومعامل التفرطح Skewness، وترى بعض الدراسات أن القيمة المطلقة للدرجة التي تتراوح بين [-2، 2]، أما معامل التفرطح يكون محصور بين [-3، 3]، وكى يتبع التوزيع الطبيعي وفقا ل (Hair& all ;2010) جدول التوزيع الطبيعي لعينة الدراسة جدول التوزيع الطبيعي لعينة الدراسة.

الجدول رقم (21): التوزيع الطبيعي لمتغيرات الدراسة (معاملات الإلتواء والتفرطح)

التفرطح Skewness			الالتواء Kurtosis			
kurtosis/std.e.sk	Std.e.sk	kurtosis	Skewness/std.e.sk	Std.e.sk	skewness	
-1,43	0,77	-1,101	1,23	0,154	,189	DESPER
-0,54	0,77	-,415	-1,92	0,154	-,295	SOCPER
-1,18	0,77	-,912	0,22	0,154	,034	EFFIPER
-0,95	0,77	-,730	-1,12	0,154	-,173	EFFIPER
-1,09	0,77	-,839	0,33	0,154	,051	PEDE
-1,14	0,77	-,876	0,75	0,154	,116	PEFE
-1,22	0,77	-,943	0,73	0,154	,113	PORT
-1,21	0,77	-,934	-0,78	0,154	-,120	TEN

المصدر: إعداد الطالبة إعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

كما أشرنا سابقا للحكم على متغيرات الدراسة أنها تتبع التوزيع الطبيعي، لا بد أن يكون معامل الإلتواء محصورا بين أما معامل التفرطح يكون محصور بين [-2، 2]، من خلال الجدول أعلاه وحسب نتائجه فإن العينة تتبع التوزيع الطبيعي وذلك لان ومعامل الإلتواء Skewness يتراوح بين [-0,295 و 0,189]، محصورا بين القيمتين وهذا الشرط متحقق معناه أن المتغيرات غير ملتوية و هي تتبع التوزيع الطبيعي، وكما ذكرنا سابقا للحكم على متغيرات الدراسة أنها تتبع التوزيع الطبيعي، لا بد من أن يكون معامل التفرطح محصورا بين أما معامل التفرطح يكون محصور بين [-3، 3] و قيم التفرطح لكل المكونات في النموذج تقع ضمن النطاق بين (-1,10 و -0,415) وهذا يعني أن توزيعها لا يحيد عن التوزيع الطبيعي، وهكذا فإن توزيع البيانات يلي متطلبات التوزيع الطبيعية لاستخدام التحليل الإحصائي البارامتري، بمجرد إكتمال التحليل التوكيدي، وتحقق متطلبات الصحة والموثوقية والتوزيع الطبيعي للبيانات ويمكن للدراسة المضي قدماً في نمذجة النموذج البنائي. إذن حسب ل (Hair& all ;2010) فهي تتبع التوزيع الطبيعي

2- الارتباط الذاتي

نعني بالارتباط الذاتي (Multicollinearity) وجود ارتباط عال بين المتغيرات المستقلة، فوجود تلك المشكلة تؤثر على كيفية شرح العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع ويمكن معرفة هل هناك مشاكل في الارتباط الذاتي عن طريق معامل التضخم والتباين (VIF) variance inflation factors بحيث يجب أن تكون قيمته أقل من 10 وفترات السماح Tolerances التي يجب أن تكون قيمتها أكبر من 0,1 وهذا حسب (Neter& al ;1985) والجدول التالي يعرض ذلك

الجدول رقم (22): إختبار معامل التضخم التباين والتباين المسموح

المتغيرات المستقلة	معامل تقييم التباين VIF	التباين المسموح به Tolerance
DESPER	3,562	,281
SOCPER	2,323	,430
EFFIPER	4,674	,214
EFFIPER	4,529	,221
PEDE	5,176	,193
PEFE	,9808	1,10
PORT	2,408	,415
TEN	2,064	,484

المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

من خلال الجدول أعلاه يمكن القول أنه لا يوجد مشكلة تتعلق بوجود ارتباط عال بين المتغيرات المستقلة، أي أن المتغيرات المستقلة ليس بينها ارتباطاً لأن معامل التضخم كان محصوراً بين (2.064 و 8.980) وهي أقل من 10، فيما قيم التباين كانت محصورة بين (0,101 و 0,484) وهي أكبر من 0,1 وهذا مقبول.

عرض نتائج تقييم متغيرات الدراسة في جامعة بسكرة:

الفرع الثالث: حساب كفاية العينة.

لتعزيز الثقة في نتائج التحليل العاملي الاستكشافي يجب أن يتوفر شرط كفاية حجم العينة، وللتحقق من ذلك تم الاستعانة بإختبار كايزر (Kaiser-Meyer-Olkin) (KMO)، إذ كلما إقتربت قيمة هذا الإختبار من القيمة 1 دل ذلك على أكثر ملائمة لحجم العينة.

القيمة المقبولة يجب أن تتعدى 0,5، أما إذا كانت محصورة بين 0,7 و 0,8 فيمكن إعتبارها جيدة وفي حالة ما تفوق 0,9 تعد ممتازة وتشير القيمة العالية لقيمة الإختبار 0,961 إلى أن الدعم ممتاز لإختبار التحليل العاملي.

كما يوضح الجدول أدناه أيضا إختبار بارتلليت (Bartlett's Test of Sphericity) حيث تشير معنوية هذا الإختبار ( $Sig < 0.05$ ) إلى أن مصفوفة الارتباط ليست متمثلة، ومعنى ذلك أن المتغيرات ترتبط بعضها بعض بدرجة كفاية لإجراء تحليل عاملي ذي معنى

جدول رقم (23): كفاية حجم العينة للتحليل العاملي الاستكشافي (KMO and Bartlett's Test)

,000	Df	Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	
,000	10	2937,977	,858	DESPER
,000	10	1912,806	,792	SOCPER
,000	10	2181,044	,832	EFFIPER
,000	10	1940,227	,840	EFFICOL
,000	45	5057,191	,854	PEDE
,000	45	4801,700	,912	PEFE
,000	10	2857,235	,849	PER
,000	10	2061,427	,847	TEN
,000	3	594,526	,649	INT
,000	528	20156,179	,957	TOTAL

المصدر: إعداد الطالبة إعتقادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

الفرع الرابع: إختيار طريقة الاستخراج والتدوير.

قبل اختيار طريقة التدوير، تم إختيار طريقة الاستخراج والمتمثلة في الإحتمالات القصوى (Maximum likelihood) لإعتقادها على التوزيع الطبيعي (Hair & all; 2010)

الجدول رقم (24): مصفوفة الارتباط بين العوامل Factor Correlation Matrix

INT	TEN	PORT	PEFE	PEDE	EFFICOL	EFFIPER	SOCPER	DESPER	
								1,000	DESPER
							1,000	,224	SOCPER
						1,000	,416	,613	EFFIPER
					1,000	,604	,414	,537	EFFICOL
				1,000	,603	,634	,628	,755	PEDE
			1,000	,673	,848	,847	,420	,645	PEFE
		1,000	,699	,609	,591	,658	,296	,631	PORT
	1,000	,629	,623	,608	,565	,582	,287	,584	TEN
1,000	,567	,577	,555	,568	,484	,547	,312	,567	INT

المصدر: إعداد الطالبة إعتقادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

من خلال الجدول أعلاه الخاص بمصفوفة معاملات الارتباطات البيئية أو المربعة Factor Correlation Matrix والتي تعد هي الحل الأول للعلاقات بين المتغيرات الداخلة في التحليل العاملي.

يتضح أن كل معاملات الارتباط محصورة بين (0.224 و 0.847) وهي أقل من 0,9 حسب إفتراضات الباحثين (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010)(Tabachnick & Fidell, 2007) وهذه القيم متوسطة تخدم الإفتراض الذي ينص على عدم وجود إرتباط ذاتي بين المتغيرات المستقلة، لأن التعددية الخطية تتواجد عندما تكون المتغيرات المستقلة مرتفعة الارتباط أي معامل الارتباط يكون قويا جدا بمعنى يقترب من 0,9 ولا بد من استبعادها من النموذج لأنها ستهدد التحليل بسبب عدم الثبات لمعاملات الإنحدار (Tabachnick & Fidell, 2007) ولقد تحققنا من هذا الإفتراض بعدم وجود الارتباط الذاتي بين المتغيرات المستقلة.

والقاعدة كلما كانت العلاقة بين المتغيرات أكثر من 0.30 كلما كان المؤشر قويا على أن المتغيرات الداخلة في القياس جيد، وهذا ماجعلنا نختار طريقة التدوير المائل (Oblique rotation (Promax) التي تركز على فرضية أن العوامل مرتبطة فيما بينها، وأن حجم العينة كبير (Hair & all; 2010).

#### الفرع الرابع: الفرع الخامس.

جدير بالذكر أن عملية تنقيح البيانات من أهم الخطوات في طريقة التحليل بالنمذجة البنائية، إذ أن إهمالها ينعكس سلبا على جودة النموذج القياسي والبنائي على حد سواء، وعلى مدى صحة وصدق مؤشرات حسن المطابقة، ولتنقيح البيانات لا بد من التطرق للقيم المتطرفة وكيفية علاجها، وكذلك التطرق للقيم المفقودة وكيفية علاجها، ونوه أن مسألة القيم الشاذة مسألة شائعة في البحوث ذات عينة كبيرة، وفي الأخير تصفية العبارات من خلال مصفوفة المكونات من خلال تحليل الاستكشافي.

#### 1- البيانات المتطرفة (القيم الشاذة)

عند معالجة البيانات وفق مقياس ليكارت، غالبا ما تعترض مشكلة معالجة القيم المتطرفة أو الإجابات الشاذة، وهي مجموعة من القيم البعيدة عن باقي القيم ومختلفة عنها، وتقع خارج الإتجاه العام الموجود في البيانات ( Vijendra & Shivani , 2014, p. 1) سواء كانت قيم دنيا أو قيم قصوى تقع خارج سياق نمط البيانات (Bae, Jeong, Hong, & Lee, 2020, p. 442)، وقد تكون القيم المتطرفة ناجمة عن أخطاء تجريبية أو أخطاء القياس (Cousineau & Chartier, 2010)، ووجب معالجة القيم المتطرفة وتخلص منها قبل التحليل الإحصائي، وهذا من أجل تمثيل العينة بدقة، حيث أن الإجابات كلها تعد مطلوبة، ولا يوجد سبب منطقي لحذف مثل هذه الإجابات (Komsta, 2006, p. 10)، ولا توجد قاعدة نظرية يمكن إعتمادها في ذلك، إذ أن حذف القيمة 1 وهي تمثل إجابة صالحة كما هو الحال بالنسبة للقيمة 7، يعتبر إلغاء لرأي الأفراد المبحوثين. إلا هناك من يرى أنه في حالة المسموح التي يعتمد على مقياس ليكارت فمن الضروري تحقيق شرط توزيع البيانات وعدم الانتباه كثيرا للقيم المتطرفة، خاصة في حالة وجود ملاءمة أو وجود مقبولة للنموذج، بينما في حالة وجود جودة ضعيفة فإنه من المستحسن النظر في إمكانية تأثير بعض القيم المتطرفة على دقة النموذج المدروس (عيشوش، 2016، صفحة 152)، وسنختبر القيم المطرفة باستخدام إختبار (Mahalanobis Distance).

جدول رقم (25): اختبار Mahalanobis Distance

N	Std. Deviation	Mean	Maximum	Minimum	
1001	1,002	,001	4,799	-1,756	Stud. Deleted Residual
1001	4,253	4,995	20,136	,113	Mahal. Distance
1001	,002	,001	,021	,000	Cook's Distance
1001	,005	,005	,021	,000	Centered Leverage Value

**المصدر:** إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v2  
نلاحظ أن أكبر قيمة ل Mahal. Distance هي (20,136) وهي أقل من القيمة الجدولية ل Chi-square statistic المقابلة لها (20,52) عند درجة الحرية (5) ومستوى الدلالة (P=0,001) ولا توجد أي قيمة أكبر من هذه القيمة وهذا يدل على عدم وجود قيم شاذة. (أنظر إلى الملحق 02)

### 2- البيانات المفقودة:

في حالة اعتماد طريقة الاحتمالات الكبرى ML، باستخدام AMOS، يعتبر عدم وجود بيانات مفقودة شرطاً أساسياً، لذا وجب اختيار الطريقة المعتمدة في حال وجود هذه المشكلة، من خلال برنامج SPSS قبل الانتقال إلى برنامج AMOS، لأن التعامل غير المناسب مع البيانات المفقودة يمكن أن يؤدي التحيز في تقديرات المعلمات (Allison, 2003, p. 545) وفيما يخص بيانات النموذج قيد الدراسة فتم تسجيل قيم مفقودة تتعلق بمختلف المتغيرات وهي:

جدول رقم (26): القيم المفقودة في متغيرات الدراسة

طريقة المعالجة	عدد القيم المفقودة	المتغير
طريقة المعالجة: طريقة الحذف Methods of handling Missing Values	6	إدراك الرغبة
	4	الجدوى المتصورة
	3	الفرص المقاولاتية
	1	الميل المقاولاتي
	1	النية المقاولاتية
	15	الإجمالي

**المصدر:** إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26  
من خلال الجدول السابق يتضح أن نسبة القيم المفقودة من إجمالي حجم العينة بالنسبة للمتغيرات السابقة هي 1% وهي أقل من النسبة المعتمدة 5%، لذا يمكن اعتماد طريقة الحذف، وتستخدم هذه الطريقة لمعالجة القيم المفقودة على شكل بيانات كاملة) الرحيل و الدراسة، 2014، صفحة 25)، يتم اعتماد هذه الطريقة إذا كانت نسبة القيم المفقودة لا تؤثر على أي متغير من المتغيرات في التحليل الذي سيتم إجراؤه (Allison, 2003)

### 3- عملية تصفية العبارات.

يتم تصفية العبارات من خلال حذف العبارات التي لها تحميل مزدوج لعاملين (cross loadings) أكبر من 0,40 ولها تحميل أقل 0,30 (Hair JR, Black, Babin, & Andersow, 2010)، وكانت نتائج الدراسة بعد عملية التدوير كما موضحة في الجدول الموالي.

الجدول رقم (27): تصفية العبارات

Pattern Matrix نمط المصفوفة							قيم الشبوع الاشتراكية Communal	العبرة
INT	TEN	PORT	PEDE		PEFE			
1	1	1	2	1	2	1		
						,856	,733	Dseper1
						,867	,752	Dseper2
						,882	,777	Dseper3
						,808	,653	Dseper4
						,784	,614	Dseper5
					,692		,479	Nsocper1
					,778		,605	Nsocper2
					,800		,640	Nsocper3
					,792		,628	Nsocper4
					,795		,631	Nsocper5
				,839			,704	Effeper1
				,857			,735	Effeper2
				,784			,614	Effeper3
				,739			,546	Effeper4
				,750			,563	Effeper5
			,764				,584	Effecol1
			,781				,611	Effecol2
			,804				,646	Effecol3
			,818				,670	Effecol4
			,769				,591	Effecol5
		,606					,367	PORT1
		,845					,715	PORT2
		,787					,619	PORT3
		,833					,695	PORT4
		,845					,714	PORT5
	,851						,724	Ten1
	,822						,676	Ten2
	,863						,744	Ten3
	,799						,638	Ten4
	,845						,715	Ten5
,834							,695	Int1
,720							,518	Int2
,828							,686	Int3
<b>1.89</b>	<b>3.94</b>	<b>3.10</b>	<b>3.10</b>	<b>3.16</b>	<b>2.89</b>	<b>3.53</b>	قيمة الجذر الكامن بعد التدوير	
<b>63.30</b>	<b>69.93</b>	<b>62.18</b>	<b>31.02</b>	<b>31.68</b>	<b>29.84</b>	<b>35.29</b>	نسبة التباين المستخلص لكل عامل بعد التدوير	

المصدر: إعداد الطالبة إعتقادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج SPSS v26

من خلال مصفوفة المكونات لجميع العبارات لجميع الأبعاد أكبر من 0,4 ومنه لا يمكن حذف أي عبارة، أي جميع العبارات لجميع الأبعاد مقبولة. أي تحقق شروط التحليل الاستكشافي. وفي نفس السياق بالنسبة لمصفوفة المكونات نجد أن المتغير الأول يتكون من بعدين كل بعد يتكون من خمس عناصر، ويمكن تسمية البعد الأول بالسمات الشخصية أو الخصائص الشخصية للمقاول، و البعد الثاني هو المعايير الجماعية المتصورة. أما بالنسبة للمتغير الثاني فهو يتكون من بعدين هو الآخر وكل بعد يتكون من خمس عناصر، ويمكن تسمية البعد الأول بالفعالية الذاتية والبعد الثاني بالفعالية الجماعية، أما فيما يخص المتغير الثالث فهو يتكون من بعد واحد ويمكن تسميته بتسمية المتغير وهو الفرص المقاولاتية، ونفس الشيء فيما يخص المتغير الرابع فهو الآخر يتكون من بعد واحد ويسمى بإسم المتغير وهو الميل المقاولاتي، وفي ذات السياق بالنسبة للمتغير الخامس والذي هو الآخر يتكون من بعد واحد ذو ثلاثة عناصر، ويسمى بإسم المتغير وهو النية المقاولاتية.

#### المطلب الرابع: تقييم النموذج البحثي (القياسي والتوكيدي).

بعد التحقق من سلامة أداة القياس من خلال التحليل الاستكشافي يتم الانتقال إلى مرحلة مهمة وهي نموذج القياس للبحث الذي يعتمد على التحليل العاملي التوكيدي. يتم تقييم نموذج البحث المقترح باستخدام المعادلات البنائية وفق مرحلتين، فالمرحلة الأولى وهي تقييم النموذج القياسي للبحث، وذلك بإجراء العديد من الإختبارات للتحقق من صلاحية وسلامة البيانات إحصائياً، والمرحلة الثانية تهتم بالنموذج الهيكلي أو البنائي وتعد المرحلة الأولى قاعدة هامة لنتائج المرحلة الثانية. إن مقارنة نمذجة المعادلات البنائية على عكس الإنحدار المتعدد، تمكن الباحثين من تحسين النموذج القياسي بحساب الأخطاء، لأن الإنحدار المتعدد يفرض إنعدام الأخطاء في البيانات، أما النمذجة البنائية تكشف وتقدر هذه الأخطاء في كل عبارة مقاسه، وهذا من أجل تحسين دقة النموذج (Astrachan et al., 2014)، وفي حالة نموذج ذو عوامل متعددة يتخللها عوامل وسطية أو معدلة فإن تقنية تحليل الإنحدار المتعدد تنجز العمليات الحسابية بصفة منفردة وعلى فترات مختلفة، في حين المعالجة بتقنية النمذجة البنائية فتتم المعالجة بعملية حسابية واحدة، فكل التأثيرات المباشرة وغير المباشرة والكلية يتم في وقت واحد، وبعدها يتم تفسيرها (Hair et al., 2014).

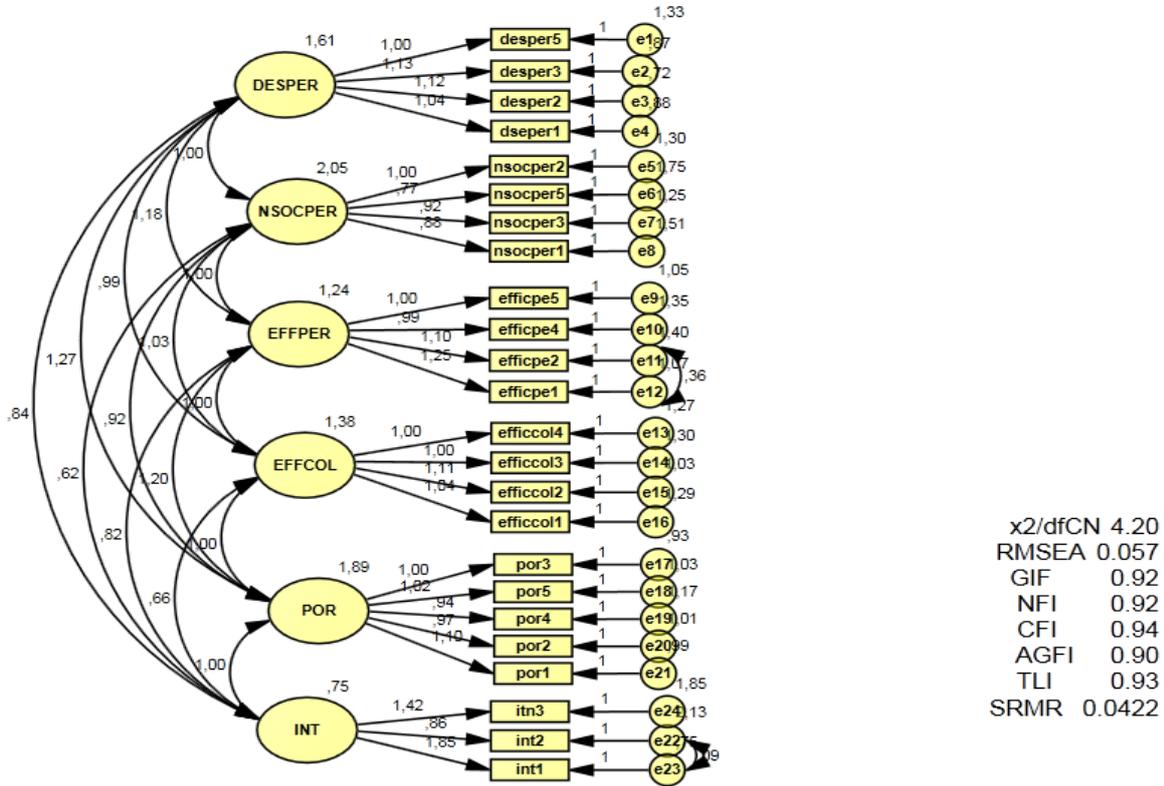
لهذا فإن عملية استخدام النمذجة البنائية يمكن الباحثين من تقدير الجيد لنموذج القياسي والنموذج البنائي، خاصة عندما يحتوي النموذج البنائي على عدة متغيرات مستقلة، ومتغيرات وسيطية، وعوامل كامنة مبينة بعدة عبارات، لذا يتم استخدام هذه التقنية بسبب أن المتغيرات الكامنة لا يمكن ملاحظتها ولا يمكن قياسها بشكل مباشر، ومنه نستخلص أن النمذجة البنائية تسهل لإيجاد وإثبات العلاقات بين المتغيرات المتعددة، و أهم نقاط قوتها هي تقليل الأخطاء في النموذج ذو العلاقات المتعددة بين المتغيرات الكامنة.

#### الفرع الأول: تقييم نموذج البحث القياسي (Measurement Model).

يهتم بالعلاقات بين المتغيرات المقاسة والمتغيرات الكامنة، أو كيف يتم التعبير عن المتغيرات الكامنة في ضوء المتغيرات المقاسة، وهذا النموذج يعكس أسلوب التحليل العاملي التوكيدي الذي يستخدم في التحقق من مصداقية بنية المقياس، أي أنه

نموذج عاملي يتشبع فيه المتغير الواحد المقاس على عامل واحد (متغير كامن)، ويسمى في هذه الحالة بناء بسيط Simple structure، ويطلق عليه (McDonald & Ho, 2002) مؤشر نقى للعامل Pure indicator، والأسهم أحادية الاتجاه من المتغيرات الكامنة إلى المقاسة تعني أن المتغير الكامن مسؤول عن الدرجات على المتغيرات المقاسة، والسهم مزدوج الاتجاه يعني الإرتباط أو التباين بين المتغيرات الكامنة المستقلة، وهذا الإجراء يتشابه مع التحليل العاملي الاستكشافي عندما يستخدم طرائق التدوير المائل التي تسمح بالعلاقات بين العوامل، ويفترض أن العلاقة بين المتغيرات المقاسة والكامنة خطية، يوضح النموذج القياسي كيفية إرتباط المتغيرات الملاحظة والداخلية بالمتغيرات الدالة عليها (المتغيرات الكامنة) والتي تعتبر أيضا متغيرات خارجية في هذه الحالة، كما يتضح في الشكل وجود متغيرات أخرى تمثل حجم الخطأ في القياس أو ما يعبر عنه بحجم التأثير (e1, e2... ) وفي النموذج القياسي يتم دراسة كل متغير كامن بالفقرات المرتبطة به، ويمكن عرض النموذج القياسي للدراسة على النحو التالي:

الشكل رقم (09): نموذج قياسي



المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

بعد بناء النموذج وتحديدته يتم تعين النموذج، ويقصد بالتعيين تحديد أو تقدير احتياجات النموذج المفترض ومقارنتها بوحدات المعلومات غير المتكررة في البيانات (المعلومات المتاحة أو المتوفرة في البيانات).

Over-identified overidentified نموذج متعددي التعيين أو بكل بساطة نموذج معين

Under-identified underidentified نموذج دون التعيين أو بكل بساطة غير معين

Saturated Just-identified نموذج مشبع

يعبر عن إحتياجات النموذج بعدد وحدات المعلومات التي يتطلبها النموذج لتقدير البرامترات. ويقصد بالبرامترات أي شيء غير مقيد بقيمة ثابتة يقوم البرنامج بحسابه. ويمكن معرفة عدد برامترات النموذج التي تحتاج إلى تقدير سلفا قبل إخضاع النموذج إلى تقدير برامراته عن طريق حزمة أموس أو أي حزمة أخرى تستعمل لهذا الغرض.

يمكن تقدير إحتياجات النموذج كما يلي:

أولا. حساب عدد التباينات للمتغيرات المستقلة سواء أكانت مقاسة أو كامنة.

ثانيا. عدد الإرتباطات أو التغيرات بين العوامل أو المتغيرات المقاسة أو الكامنة (عدد الأسهم المحذبة)

ثالثا. عدد المسارات (الأسهم المستقيمة وحيدة الإتجاه) غير المقيدة.

ثم نقارن إحتياجات النموذج بوحدات المعلومات غير المتكررة المتوفرة في البيانات، وطريقة حساب وحدات المعلومات في

البيانات هي:

عدد المتغيرات أو المؤشرات المقاسة  $\times$  [عدد المتغيرات أو المؤشرات المقاسة + 1] / 2

يفضل أن تكون نتيجة المقارنة أن المعلومات المتوفرة في البيانات أكبر من إحتياجات النموذج ويسمى النموذج حينها

بالنموذج المتعدي التعيين.

إختبار جودة مطابقة النموذج عن طريق مؤشرات المطابقة: لعل التصنيف الأكثر استخداما وشيوعا التصنيف الذي يقسم

مؤشرات المطابقة على إختلافها وتباينها إلى ثلاثة أصناف أو مجموعات كبرى وهي:

المجموعة الأولى: مؤشرات المطابقة المطلقة **Absolute Fit indices**: سميت مطلقة لأنها لا تقوم على مقارنة مطابقة

النموذج المفترض بنماذج أخرى مقيدة كما سنرى.

المجموعة الثانية: مؤشرات المطابقة المقارنة أو التزايدية **Comparative Fit Indices / incremental Fit Indices**

وهي المؤشرات التي تقدر مقدار التحسن النسبي في المطابقة التي يتمتع بها النموذج المفترض (نموذج الباحث) مقارنة

بنموذج قاعدي **Baseline model**. ويتمثل النموذج القاعدي في الغالب في النموذج ذي المتغيرات المستقلة، ويدعى

إختصارا بالنموذج المستقل **Independent Model** أو نموذج العدم **Null model** الذي يقوم على إفتراض أن تغيرات

المتغيرات الملاحظة على مستوى المجتمع تساوي صفرا أو منعدمة ولا تبقى إلا قيم تباين هذه المتغيرات.

المجموعة الثالثة: مؤشرات تصحيح الإفتقار للإقتصاد **Parsimony Correction Indices** أو المؤشرات الإقتصادية

تختلف هذه المؤشرات عن مؤشر مربع كاي ومؤشر جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية (SRMR) وغيرها بإنطوائها على

دالة عقابية **Penalty Function** عند تحرير أو إضافة بارامترات حرة للنموذج بدون جدوى، أي بدون أن يرافق ذلك تحسن

في مطابقة النموذج المفترض. وهو الوضع الذي يسمى بالإفتقار للإقتصاد في المتغيرات أو البارامترات الحرة غير المقيدة التي تحتاج

إلى تقدير **poor parsimony**.

وفيما يلي مؤشرات المطابقة مع محكات جودة المطابقة (تيغزة، 2012، الصفحات 245-247)

الجدول رقم (1.28): مؤشرات مطابقة النموذج القياسي الأولي (قبل التعديل)

مؤشرات الملائمة	القيم المقترحة	قيم المؤشرات	التقييم
مربع كاي /درجة الحرية $\chi^2/df$ CN	$\leq 3.00$	5.29	محقق
مؤشر جذر متوسط مربع الخطأ التقاربي RMSEA	0.05 to 0.08	0.07	محقق
صحة الملائمة GIF	$\leq 0.90$	0.80	غير محقق
مؤشر الملائمة الطبيعي NFI	$\leq 0.90$	0.88	غير محقق
مؤشر المقطابقة المقارن CFI	$\leq 0.90$	0.90	محقق
مؤشر حسن المطابقة المصحح AGFI	$\leq 0.80$	0.85	محقق
مؤشر توكر لويس TLI	$\leq 0.90$	0.89	غير محقق
مؤشر جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية SRMR	$\leq 0.08$	0.58	محقق

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

نلاحظ عدم تحقق الشروط المرتبطة بدرجة القطع الأربعة بالمؤشرات للقيمة المعنوية لقيمة

الجدول رقم (2.28): مؤشرات مطابقة النموذج القياسي (بعد التعديل)

مؤشرات الملائمة	القيم المقترحة	قيم المؤشرات	التقييم
مربع كاي /درجة الحرية $\chi^2/df$ CN	$\leq 3.00$	4.20	حسنة
مؤشر جذر متوسط مربع الخطأ التقاربي RMSEA	0.05 to 0.08	0.057	جيدة
صحة الملائمة GIF	$\leq 0.90$	0.92	حسنة
مؤشر الملائمة الطبيعي NFI	$\leq 0.90$	0.92	حسنة
مؤشر المقطابقة المقارن CFI	$\leq 0.90$	0.94	حسنة
مؤشر حسن المطابقة المصحح AGFI	$\leq 0.80$	0.90	حسنة
مؤشر توكر لويس TLI	$\leq 0.90$	0.93	حسنة
مؤشر جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية SRMR	$\leq 0.08$	0.0422	جيدة

المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24.

نلاحظ أن النموذج القياسي أصبح الآن مقبولاً، لكن قبل الانتقال للنموذج القياسي من الدرجة الثانية (نموذج توكيدي) وجب دراسة مشكلة هامة، وتتعلق بإمكانية وجود متغير كامن مشترك

#### الفرع الثاني: دراسة تأثير العامل الكامن المشترك.

نتيجة أنه تم قياس البيانات المتعلقة بالمتغيرات المدرجة في النموذج سواء كانت متغيرات داخلية أو خارجية، باستعمال وسيلة واحدة (استبيان) ودرجة قياس واحدة (مقياس ليكارت السباعي)، قد يؤدي إلى وجود مشكل المتغير الكامن المشترك (Common Factor)، ووجود هذا المشكل يؤثر على نتائج نموذج القياس، ويحدد هذا الإختبار فيما إذا كانت أغلبية التباين يمكن أن يفسر من خلال عامل واحد، مما يعني البحث عن مصدر مشترك لخطأ القياس، وهذا يعني أن التباين الناتج عن

طريقة القياس وليس من الظاهرة المدروسة نفسها، خاصة في حالة الاعتماد على معيار واحد لقياس المتغيرات التابعة والمستقلة، وهذا الأمر شائع في البحوث الإجتماعية.

وتمت الاستعانة بالطريقة المقترحة من طرف (Podsakoff, Philip & al) والتي تعتمد على قياس الفارق، من خلال مقارنة أوزان الإنحدار المعياري قبل وبعد إضافة المتغير الكامن المشترك (CLF)، بحيث يظهر الفارق مدى تأثير الأوزان المعيارية بهذا العامل، ويقترح بعض الباحثين ألا يتعدى الفارق (0.200)، وتظهر نتائج الإختبار الموضح أدناه أن قيم الفارق لم تتجاوز درجة القطع المقترحة، وعليه يمكن القول أنه لا توجد مشكلة تتعلق بالمتغير الكامن المشترك، ويمكن التحقق أيضا من خلال إختبار (Harman's test) في بيانات هذه الدراسة، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (29): إختبار هارمن (Harman's test) للعامل الكامن المشترك

النموذج	HOELTER القيمة المحسوبة عند مستوى الدلالة. 05	HOELTER القيمة المحسوبة عند مستوى الدلالة. 01
النموذج الافتراضي	242	257
النموذج المستقل	23	25

المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

للتحقق من كفاية حجم العينة في التحليل العاملي التوكيدي (نموذج القياس) تمت الاستعانة بالقيمة الحرجة لإختبار هولتر (Hoelter) هي من بين مخرجات برنامج AMOS، الجدول (28) يقدم القيمة المحسوبة لمعيار (Hoelter Critical N) وبالتالي فإن أقصى حجم العينة المطلوبة عند مستوى الدلالة 0.05 هي 242 وعند مستوى الدلالة 0.01 هي 257 مفردة، وهذا مؤشر على كفاية حجم العينة البالغ 1001 مفردة

يتضح من نتائج الإختبار أن نسبة من التباين يمكن أن يفسر من خلال جعل كل عبارات الاستبيان ضمن عامل واحد وتعد هذه النسبة أقل من أن تدل على وجود العامل الكامن المشترك، من خلال نتائج الطريقتين يمكن القول إنه لا يوجد تأثير واضح لتباين الطريقة العامل الكامن المشترك تحيز في نتائج النهائية للدراسة.

#### الفرع الثالث: فحص المكون القياس للنموذج البنائي (توكيدي).

يتعلق الأمر هنا بمعرفة مدى دقة المؤشرات وإتساقها في قياس العوامل التي تنسب إليها (ثبات) وأيضا صلاحية هذه المؤشرات وملائمتها للدلالة النظرية للمفاهيم أو العوامل التي تنتمي إليها (الصدق)، إذ تعتبر هذه المرحلة مهمة جدا قبل اعتماد نتائج النموذج القياسي والانتقال إلى النموذج المتكامل (النموذج البنائي).

تم قياس ثبات في هذه الدراسة باستخدام كل من معامل الاتساق الداخلي، بالإضافة إلى استخدام تحليل العامل المؤكد (CFA) (Confirmatory factor analysis).

لقياس الصدق التمييزي، الذي يشير إلى درجة تباعد مختلف البناءات عن بعضها، قدم (Forell & Larcker's ;1981) معيار للصدق التمييزي يشير إلى أنه إذا كان AVE لكل بناء (بعد) أكبر من معامل

الإرتباط بين البنائات (الأبعاد) فذلك يدل على الصدق التمييزي للبناء، ويوضح الجدول الموالي أن كل البنائات تتفق مع معيار Forell&Larcker's، وهذا يعني أن الفقرات المتبنية أكثر تباين في تكوين ذلك البناء في أي فقرات أخرى. وتم إجراء تحليل معامل CFA باستخدام برنامج AMOS بغرض التقييم التجريبي للبنائات المتبنية، حيث أن تحليل معامل التأكد في معادلة نمذجة البناء SEM يسمح للباحث من مراقبة المؤشرات الخاصة بكل بعد، إضافة إلى إختبار صحة الملائمة لمعامل التأكد (Hair& al ;1998) كما أن إختبار ملائمة النموذج بالإعتماد على Maximum LikelihoodMethod، حيث أن هذه الطريقة تسمح بإعطاء أكبر قيمة للمؤشر المقياس. والجدول الموالي يوضح قائمة من المؤشرات صحة الملائمة لتقييم درجة تفسير النموذج لبنات الملاحظة، حيث تم الإعتماد على جملة مقاييس شائعة لإختبار ملائمة النموذج، وبمقارنة كل القيم مع مؤشرات الملائمة مع القيم المقترح مطابقتها.

الجدول رقم (30): إختبار الاتساق وبناء متغيرات الدراسة

INT	DEPER	SOPER	EFICOL	EFIPER	PORT	MaxR (H)	MSV	AVE	CR	
					0,865	0,872	0,540	0,666	0,869	PORT
				0,824	0,729	0,900	0,676	0,505	0,808	EFIPER
			0,729	0,528	0,584	0,826	0,419	0,517	0,810	EFICOL
		0,842	0,647	0,822	0,736	0,825	0,528	0,500	0,800	SOPER
	0,746	0,727	0,625	0,676	0,735	0,836	0,556	0,661	0,886	DEPER
0,809	0,673	0,729	0,507	0,757	0,708	0,839	0,409	0,498	0,617	TEN

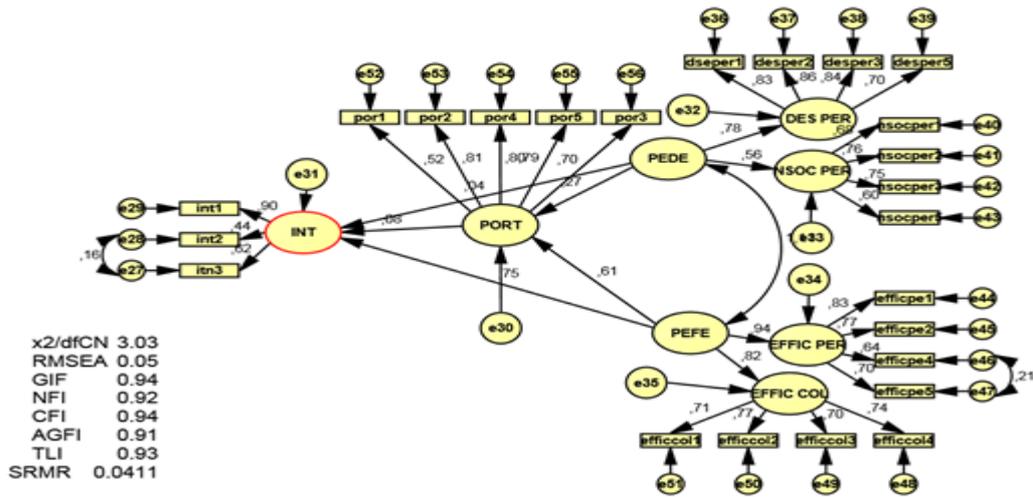
المصدر: إعداد الباحثة إعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24(exsel)

- 1- لا يمكن AMOS حساب كل من قيمتي CR و AVE بشكل آلي.
- 2- فاقت قيمة كل من ألفاكرونباخ و(CFA) قيمة 0.7 وهذا ما يؤكد ثبات البناء باستخدام تحليل العامل المؤكد ثم حساب مركب الثبات (CR) (compoositereliability) ومتوسط التباين المستخرج (AVE) (average variance extrated) بالإعتماد على الصياغة المستخرجة من دراسة (Fornell&Larcker ;1981). اقترح (Bagozzi&Yi ;1988) أن قيمة (CR) يجب أن تفوق 0.60 بينما قيمة (AVE) يجب أن تساوي أو تفوق 0.50، وبالإعتماد على هذا المقياس فإن قيم CR وAVE في المستوى المقبول لما يدعم كذلك ثبات البناء.

#### الفرع الرابع تقييم النموذج الهيكلي (البنائي) للدراسة.

يختلف النموذج البنائي على النموذج القياسي في أن التركيز ينتقل من دراسة العلاقات بين المتغيرات الكامنة والمتغيرات الدالة عليها (المراد قياسها) إلى طبيعة ومعنى العلاقات بين المتغيرات في الشكل السابق، إفتراضنا أن إدراك الرغبة كمتغير كامن يتم قياسه من خلال متغيرين وهما (السمات الشخصية و إدراك المعايير المتصورة)، ونفس الشيء بالنسبة لمتغير كامن يتم قياسه من خلال المتغيرين (الفعالية الذاتية والفعالية الجماعية)، لكن في النموذج البنائي تدرس طبيعة ومعنى العلاقة بين المتغيرات الكامنة، فهنا نفترض أن إدراك الرغبة تؤثر في تصور الفرص المقاولاتية، وتؤثر في النية المقاولاتية من خلال توسط الفرصة،

الشكل رقم (10): النموذج البنائي أو الهيكل للدراسة.



المصدر: إعداد الباحثة إتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

يمكن إختصار مؤشرات القطع المستخرجة من برنامج AMOS في الجدول التالي.

الجدول رقم (31): مؤشرات مطابقة النموذج البنائي

التقييم	قيم المؤشرات	القيم المقترحة	مؤشرات الملائمة
مقبولة	3.03	$\leq 3.00$	مربع كاي /درجة الحرية $x^2/dfCN$
مقبولة	0.05	0.05 to 0.08	مؤشر جذر متوسط مربع الخطأ التقاربي RMSEA
مقبولة	0.94	$\leq 0.90$	صحة الملائمة GIF
مقبولة	0.92	$\leq 0.90$	مؤشر الملائمة الطبيعي NFI
مقبولة	0.94	$\leq 0.90$	مؤشر المطابقة المقارن CFI
مقبولة	0.92	$\leq 0.80$	مؤشر حسن المطابقة المصحح AGFI
مقبولة	0.93	$\leq 0.90$	مؤشر توكر لويس TLI
مقبولة	0.0411	$\leq 0.08$	مؤشر جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية SRMR

المصدر: إعداد الطالبة إتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

ولتبسيط الشكل السابق جمع كل متغيرات في متغير واحد يمثلها، فمثلا نجمع الفقرات المرتبطة ببعد إدراك الرغبة في متغير

واحد وهذا بالنسبة لكل الأبعاد، يساعد برنامج AMOS في تسهيل العملية من خلال الأمر (Data Amputation)

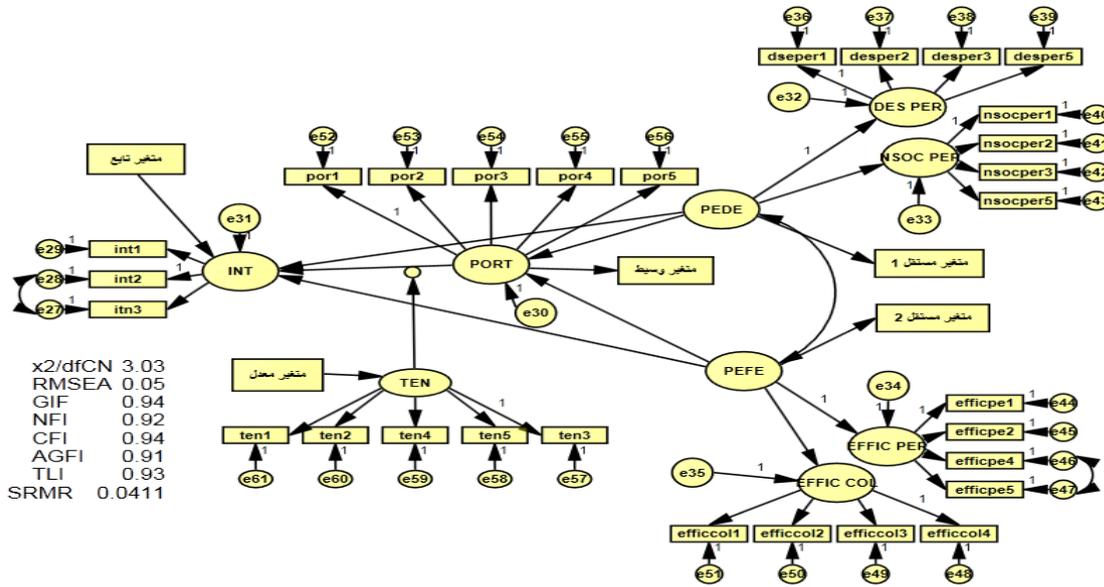
وهذا يساعد في استخدام نموذج تحليل المسار، بحيث يتيح هذا الأخير إمكانيات عديدة لا يتيحها النموذج البنائي، وخاصة دراسة

العلاقات المباشرة والغير المباشرة التي تتعلق بأبعاد كل متغير.

المطلب الخامس: تحليل المسار واختبار فرضيات الدراسة:

يعتبر نموذج المسار كشكل يربط بين المتغيرات المستقلة والمتغيرات الوسيطة والمتغيرات التابعة، ويقدم مرونة عالية تساعد في التحليل لا الطريقة المعروفة في تحليل الإنحدار، وسنحاول من خلال هذا المبحث إختبار الفرضيات، وأيضا دراسة النماذج البديلة ومقارنة نتائج الحالية مع ما توصلت إليه نتائج الدراسات السابقة.

الشكل رقم (11):تحليل المسارات وإختبار الفرضيات



المصدر: إعداد الطالبة إتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

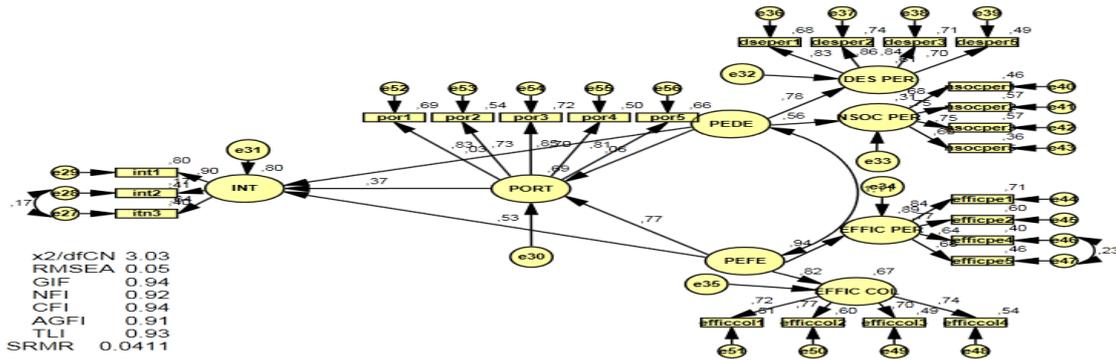
الفرع الأول: إختبار العلاقة المباشرة بين متغيرات الدراسة

النموذج الأول الذي سنقوم بإختباره يجمع بين المتغيرات المستقلة والمتوسطة والمتابعة المتمثل في الفرصة المقاولاتية، والشكل الموالي يظهر نتائج تمثيل النموذج بيانيا باستخدام برنامج Amos وأيضا نتائج العلاقات المباشرة بين المتغيرات نتائج المسارات.

يظهر الشكل أبعاد إدراك الرغبة والمتمثلة في المعايير الذاتية (DESPER)، والمعايير الجماعية المتصورة (SOCPER)، حيث السهم ذو إتجاهين تمثل التباين المشترك والتي ترتبط بين متغيرات المستقلة، والتي يجب أن تتجاوز 0.20 وتقل 0.85 حتى تعبر عن إنتماء الأبعاد لنفس المتغير، وإنخفاض القيم عن 0.20 معناه أن البعدين لا ينتميان لنفس المتغير وتجاوزها 0.80 معناه أن البعدين يقتربان من التماثل أي أنهما يمثلان تقريبا نفس البعد ويستحسن حينها الدمج بين البعدين في بعد واحد، بينما تمثل الأسهم ذات إتجاه واحد علاقة التأثير في المتغير التابع، وتشير القيم الظاهرة أعلاه إلى قيم الأوزان الإنحدارية المعيارية (standardized regression weights)، والتي تفسر زيادة الإنحراف المعياري للمتغير التابع إذا زادت قيم الإنحراف المعياري للمتغير بوحدة واحدة، تظهر مؤشرات المطابقة و مدى ملائمة النموذج للبيانات، إذ تظهر جميع المؤشرات مقبولة إحصائيا، والتي تمت مناقشتها سابقا، ولتحديد مدى معنوية قيم المسارات نستعين بالقيمة الإحتمالية التي تعتبر من بين مخرجات برنامج (Amos)، ويظهر الجدول التالي كل علاقات التأثير لأبعاد إدراك الرغبة كانت معنوية إحصائيا.

أولاً: إختبار العلاقات الرئيسية المباشرة

الشكل رقم (12): إختبار العلاقات الرئيسية المباشرة



المصدر: إعداد الطالبة إعتامدا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

يقم AMOS قيمة معامل الارتباط  $R^2$  لكل المتغيرات التابعة في نموذج الدراسة، حيث تمثل هذه القيمة درجة تفسير النموذج (كل المتغيرات المستقلة) للمتغير التابع ويمكن توضيح ذلك في الجدول الموالي:

الجدول رقم (32): قيم تحليل الإنحدار ( $R^2$ )

البعد	$R^2$
الفرصة المتصورة	0.69
النية المقاولاتية	0.80

المصدر: إعداد الباحثة إعتامدا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

يوضح الجدول أعلاه أن قيمة ( $R^2$ ) للفرصة المقاولاتية المتصورة في نموذج الدراسة بلغت (0.69)، وهذا يعني أن نسبة (69%) من الفرص المقاولاتية المتصورة مفسرة بالمتغيرات المستقلة المكونة لنموذج الدراسة (إدراك الرغبة، والجدوى المتصورة)، كذلك بالنسبة للنية المقاولاتية فإن نموذج الدراسة الحالية يفسر ما قيمته (80%) منها أي أن (20%) الباقية مفسرة بعوامل خارج تحكم النموذج، وتتأثر بعوامل أخرى ستكون إشكالية مطروحة لبحوث مستقبلية.

الجدول الموالي يوضح نتائج معامل الإنحدار بيتا  $\beta$  لكل متغير خارجي يعتمد على متغير داخلي مستخرج من الشكل

الجدول رقم (33): معامل مسارات الإنحدار

المتغير التابع	المتغير المستقل	بيتا ( $\beta$ )	التفسير
PEDE	INT	0.03	عندما ترتفع PEDE بوحدة واحدة ترتفع INT بمقدار 0.04
PEFE	INT	0.53	عندما ترتفع PEF E بوحدة واحدة ترتفع INT بنسبة 0.75
PEFE	PORT	0.77	عندما ترتفع PEF E بوحدة واحدة ترتفع PORT بنسبة 0.61
PEDE	PORT	0.06	عندما ترتفع PEDE بوحدة واحدة ترتفع PORT بنسبة 0.08
PORT	INT	0.37	عندما ترتفع PORT بوحدة واحدة ترتفع INT بمقدار 0.27

المصدر: إعداد الباحثة إعتامدا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الجدول رقم (34): معادلة الانحدار للنموذج في هذه الدراسة:

المتغير التابع	معادلة الانحدار
INT	=0.37 PORT+0.03 PEDE+0.53 PEFE

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الجدول رقم (1.35): إختبارالفرضيات الرئيسية المباشرة

النتيجة	P	C.R	S.E	التقديرات Estimate	المسار
غير دال	,754	,313	,060	,019	INT < PEDE
دالة إحصائياً	***	5,343	,051	,272	INT < PEFE
غير دال	,589	,589	,147	,079	PORT < PEDE
دالة إحصائياً	***	7,079	,119	,844	PORT < PEFE
دالة إحصائياً	***	5,807	,030	,174	INT < PORT

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

تظهر النتائج الجدول مخرجات أموس لكل العلاقات المباشرة في الدراسة كما هو موضح بالنموذج في الشكل (12)

الجدول رقم (1.36): نتيجة الفرضيات الرئيسية المباشرة

النتيجة	P	الفرضية
مثبتة	,754	H1 يوجد تأثير إيجابي ذو دلالة معنوية لإدراك الرغبة على النية المقاولانية
مثبتة	***	H2 يوجد تأثير إيجابي ذو دلالة معنوية للمعايير المتصورة على النية المقاولانية
غير مثبتة	,589	H3 يوجد تأثير إيجابي ذو دلالة معنوية لإدراك الرغبة على الفرص المتصورة
مثبتة	***	H4 يوجد تأثير إيجابي ذو دلالة معنوية للمعايير المتصورة على الفرص المتصورة
مثبتة	***	H5 يوجد تأثير إيجابي ذو دلالة معنوية للفرصة المقاولانية المتصورة على النية المقاولانية

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

يتم تحديد إختبار الفرضية في الجدول (1.32) استناداً إلى قيمة الإحتمال (قيمة P) الفرضية مثبتة ودالة إحصائياً إذا

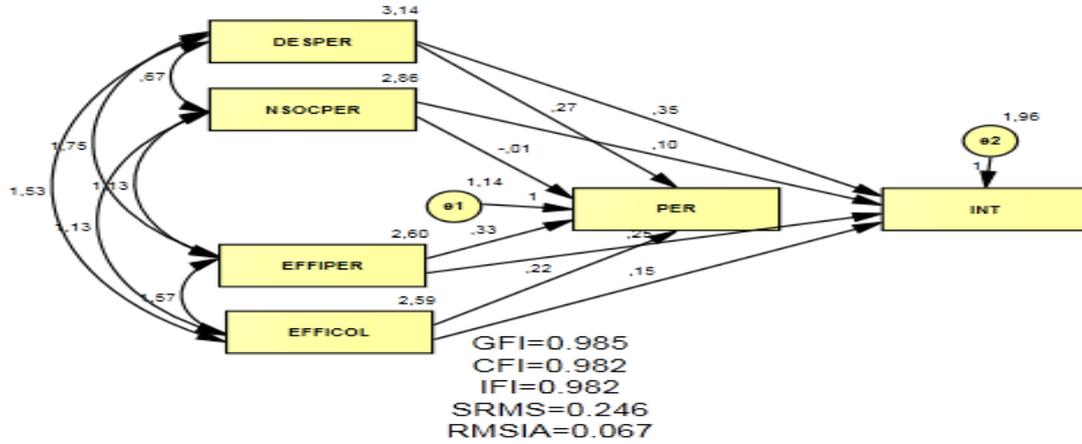
كانت قيمة P التي تم الحصول عليها أقل من أو يساوي 0.05

- لا يوجد أثر إيجابي لإدراك الرغبة على النية المقاولانية
- يوجد أثر إيجابي للمعايير المتصورة على النية المقاولانية.
- لا يوجد أثر إيجابي لإدراك الرغبة على الفرص المتصورة.
- يوجد أثر إيجابي للمعايير المتصورة على الفرص المتصورة.
- يوجد أثر إيجابي للفرصة المقاولانية المتصورة على النية المقاولانية.

ثانيا: إختبار للفرضيات الفرعية الرئيسية المباشرة.

من الشكل نلاحظ أن

الشكل رقم (13): تحليل المسارات للعلاقات الفرعية



المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الجدول رقم (2.35): إختبار الفرضيات الفرعية

النتيجة	P	C.R	S.E	Estimate	المسار
دالة إحصائية	***	10,603	,033	,350	INT < DESPER
غير دال	,010	3,263	,030	,097	INT < NSOCPER
دالة إحصائية	***	6,349	,039	,251	INT < EFFIPER
دالة إحصائية	***	3,931	,037	,145	INT < EFFICOL
دالة إحصائية	***	10,802	,025	,271	PER < DESPER
غير دال	,809	-,242	,023	-,005	PER < NSOCPER
دالة إحصائية	***	11,021	,030	,331	PER < EFFIPER
دالة إحصائية	***	3,931	,037	,145	INT < EFFICOL
دالة إحصائية	***	7,911	,028	,222	PER < EFFICOL

المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

تظهر النتائج الواردة في الجدول مخرجات أموس لكل العلاقات المباشرة للفرضيات الفرعية في هذه الدراسة كما هو موضح بالنموذج في الشكل (12) يتم تحديد إختبار الفرضية في الجدول (2.23) استنادا إلى قيمة الإحتمال (قيمة P) الفرضية مثبتة ودالة إحصائية إذا كانت قيمة P التي تم الحصول عليها أقل من أو يساوي 0.05

الجدول رقم (2.36) نتيجة الفرضيات الفرعية

النتيجة	P	الفرضية
ف1.1	***	توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للسمات الشخصية على النية المقاولاتية.
ف1.2	,100	توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للمعايير الجماعية على النية المقاولاتية.
ف2.1	***	توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للفعالية الذاتية على النية المقاولاتية.
ف2.2	***	توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للفعالية الجماعية على النية المقاولاتية.
ف3.1	***	توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للسمات الشخصية على الفرص المقاولاتية.
ف3.2	,809	لا توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للمعايير الجماعية على الفرص المقاولاتية.
ف4.1	***	توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للفعالية الذاتية على الفرص المقاولاتية.
ف4.2	***	توجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للفعالية الجماعية على الفرص المقاولاتية.

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

- توجد أثر إيجابي للسمات الشخصية على النية المقاولاتية.
- لا توجد أثر إيجابي للمعايير الجماعية على النية المقاولاتية.
- توجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية على النية المقاولاتية.
- توجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على النية المقاولاتية.
- توجد أثر إيجابي للسمات الشخصية على الفرص المقاولاتية.
- لا توجد أثر إيجابي للمعايير الجماعية المتصورة على الفرص المقاولاتية.
- توجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية على الفرص المقاولاتية.
- توجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على الفرص المقاولاتية.

ثالثاً: اختبار الفرضيات الوسيطة (العلاقات الغير المباشرة).

يوضح موقف المتغير الوسيط أي الفرص المقاولاتية المتصورة في النموذج، بحيث يتم تقديم دور الفرص المقاولاتية المتصورة

وسيطاً في العلاقات التالية:

- العلاقة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية.
- العلاقة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية.

1- اختبار أثر الوسيط (الفرص المقاولاتية) في العلاقة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية.

في البداية، لا بد من الحصول على أوزان الإنحدار الموحد وقيم الإحتمال أو الدلالات الإحصائية التي تشير إلى أهمية

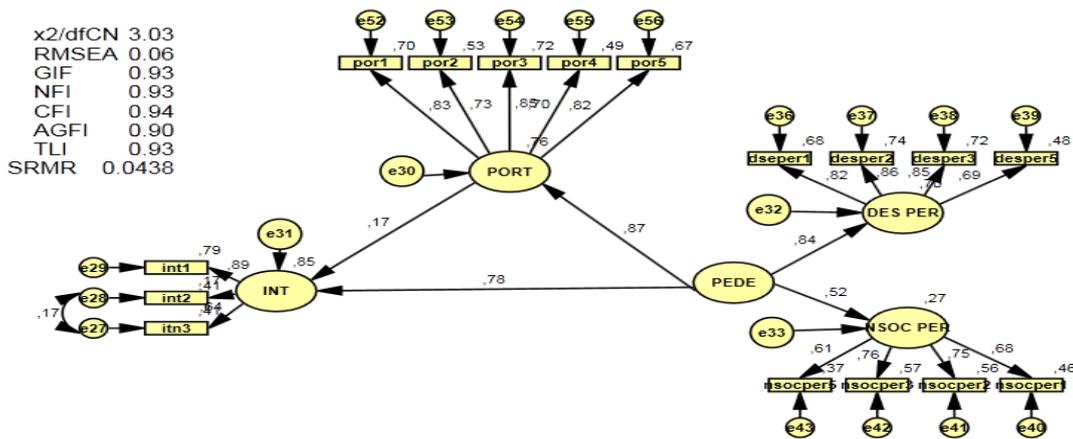
المسار المعني في الشكل أعلاه، وتظهر النتائج المطلوبة في الجدول أدناه.

الجدول رقم (1.37) الوساطة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية

النتيجة		P	C.R	S.E	Estimate	المسار
غير دال	R <sup>2</sup> =0.85	***	,589	,147	,079	PORT < PEDE
دالة إحصائية		***	5,807	,030	,174	INT < PORT
غير دال		,754	,313	,060	,019	INT < PEDE

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الشكل رقم (1.14): مسارات العلاقات الوسيطة لإدراك الرغبة والنية المقاولاتية



المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

درجات معنوية المسارات التي تربط بين المتغيرات الأربعة، إذ أن هناك معنوية عالية ( $P < 0.001$ ) للعلاقات بين إدراك الرغبة والجدوى المتصورة وبين الفرصة المتصورة، وكذلك بين الفرصة المتصورة النية المقاولاتية، وقيمة التأثير 0.87 والتي تعتبر عالية والتي تدل على قيمة عالية لوزن الإنحدار المعياري لعلاقة التأثير بين إدراك النية المقاولاتية المقاولاتية، وحتى نبين أهمية إضافة المتغير الوسيط أي الفرصة المتصورة في تعزيز جودة النموذج وتقديم تفسير أفضل للتباين في المتغير التابع، ولإظهار أهمية الفرصة المقاولاتية كمتغير وسيط، حيث تم إعداد جدول يختصر مؤشرات مطابقة قبل وبعد إضافة المتغير الوسيط، حيث يلاحظ أنه بعد إدخال المتغير الوسيط انخفضت قيمة مربع كاي المعياري وأيضاً قلت درجات الحرية، مما يعني تفسير أكبر للتباين، كما لاحظنا أن قيمة Pclose غير معنوية في النموذج الثاني وأيضاً إرتفاع في قيمتي مؤشر المطابقة المقارن ومؤشر توكولويس

الجدول رقم (1.38): مؤشرات التطابق قبل وبعد إضافة المتغير الوسيط

قيم مؤشرات تطابق النموذج مع البيانات							
PCLOSE	CFI	TLI	GFI	RMSEA	CMIN/DF	df	
0.000 (غ.م)	0.961	0.947	0.961	0.068	3.665	40	قبل إدخال المتغير الوسيط
**0.000	0.946	0.934	0.934	0.069	3.759	98	بعد إدخال المتغير الوسيط
							***p<0.001 ; **p<0.01 ; *p<0.05
							غ.م غير معنوي

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

وعليه يتضح أن وضع المتغير الفرصة المقاولاتية كمتغير وسيط هام جدا في تعزيز مدى ملائمة البيانات للنموذج حيث زادت نسبة التفسير من 0.84 قبل إدخال المتغير إلى 0.85 بعد إدخاله ضمن النموذج لمعرفة الآثار المباشرة وغير المباشرة نستعين بالنتائج الموضحة في الجدول الموالي

الجدول رقم (1.39) الآثار المباشرة وغير المباشرة بعد إدخال متغير الفرصة المقاولاتية

النتيجة Conclusion	أثر مباشر (كلي) بدون وجود الوسيط Direct withourMediator	أثر مباشر مع وجود الوسيط Direct withMediator	الأثر الغير المباشر Indirect effect	المسار Path
توسيط تام	0.843	0.165 (غ.م)	0.678	INI < PORT < PEDE
***p<0.001 ; **p<0.01 ; *p<0.05 الأثر الكلي = الأثر المباشر + الأثر غير المباشر				

المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

• تساهم الفرص المقاولاتية في تفسير العلاقة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية.

2- إختبار أثر الوسيط (الفرص المقاولاتية) في العلاقة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية.

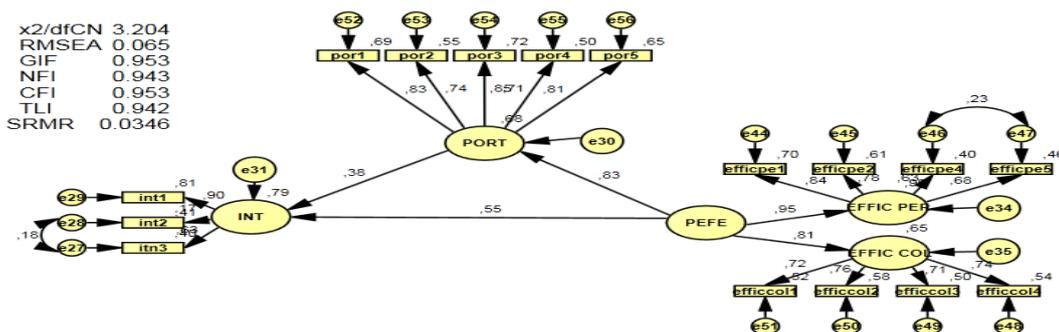
في البداية، لا بد من الحصول على أوزان الإنحدار الموحد وقيم الإحتمال أو الدلالات الإحصائية التي تشير إلى أهمية المسار المعني في الشكل أعلاه، وتظهر النتائج المطلوبة في الجدول أدناه

الجدول رقم (2.37) الوساطة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية

النتيجة		P	C.R	S.E	Estimate	المسار
دالة إحصائية	R <sup>2</sup> =0.79	***	20,876	,043	,901	PORT < PEFE
دالة إحصائية		***	5,753	,031	,176	INT < PORT
دالة إحصائية		***	5,343	,051	,272	INT < PEFE

المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الشكل رقم (2.14) مسارات العلاقات الوسيطة بين الجدوى المتصورة والنية



المصدر: إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

بعد حساب درجات المعنوية للمسارات التي تربط بين المتغيرات الأربعة، نجد أن هناك معنوية عالية ( $P < 0.001$ ) للعلاقات بين الجدوى المتصورة وبين الفرصة المتصورة، وكذلك بين الفرصة المتصورة النية المقاولاتية، وقيمة التأثير 0.55 والتي تعتبر عالية نوعاً ما والتي تدل على قيمة عالية لوزن الإنحدار المعياري لعلاقة التأثير بين الجدوى المتصورة المقاولاتية المقاولاتية، وحتى نبين أهمية إضافة المتغير الوسيط أي الفرصة المتصورة في تعزيز جودة النموذج وتقديم تفسير أفضل للتباين في المتغير التابع، ولإظهار أهمية الفرصة المقاولاتية كمتغير وسيط، تم إعداد جدول يختصر مؤشرات مطابقة قبل وبعد إضافة المتغير الوسيط، حيث يلاحظ أنه بعد إدخال المتغير الوسيط إنخفضت قيمة مربع كاي المعياري وأيضاً قلت درجات الحرية، مما يعني تفسير أكبر للتباين، كما لاحظنا أن قيمة  $P_{close}$  غير معنوية في النموذج الثاني وأيضاً إرتفاع في قيمتي مؤشر المطابقة المقارن ومؤشر توكولويس.

الجدول رقم (2.38): مؤشرات التطابق قبل وبعد إضافة المتغير الوسيط

قيم مؤشرات تطابق النموذج مع البيانات							
PCLOSE	CFI	TLI	GFI	RMSEA	CMIN/DF	df	
*0.034	0.972	0.960	0.972	0.059	2.498	39	قبل إدخال المتغير الوسيط
***0.000	0.953	0.942	0.953	0.065	3.204	97	بعد إدخال المتغير الوسيط
*** $p < 0.001$ ; ** $p < 0.01$ ; * $p < 0.05$							
غ.م غير معنوي							

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

يتضح أن وضع الفرصة المقاولاتية كمتغير وسيط هام جداً في تعزيز مدى ملائمة البيانات للنموذج حيث زادت نسبة التفسير من 0.72 إلى 0.79 عند إدخال المتغير ضمن النموذج ولمعرفة الآثار المباشرة وغير المباشرة نستعين بالنتائج الموضحة في الجدول:

الجدول رقم (2.39): الآثار المباشرة وغير المباشرة بعد إدخال متغير الفرصة المقاولاتية

النتيجة Conclusion	أثر مباشر (كلي) بدون وجود الوسيط Direct withourMediator	أثر مباشر مع وجود الوسيط Direct withMediator	الأثر الغير المباشر Indirect effect	المسار Path		
				INI	< PORT	< PEFE
توسيط جزئي	0.385	0.176	0.209			
*** $p < 0.001$ ; ** $p < 0.01$ ; * $p < 0.05$						
الأثر الكلي = الأثر المباشر + الأثر غير المباشر						

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

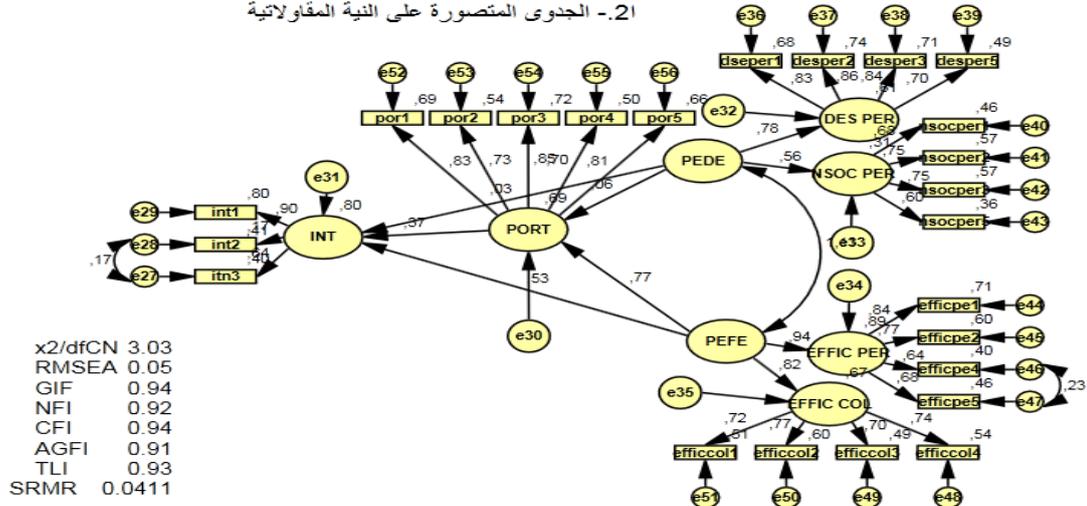
يلاحظ من خلال هذه النتائج أهمية وجود المتغير الوسيط والمتمثل في الفرص المقاولاتية المتصورة من خلال وجهان الأول وتتعلق بالتباين المفسر، حيث أن المتغير الوسيط فسر تبايناً أكبر من التباين المفسر قبل المتغير المستقل، وثانيها هي أن المعنوية الإحصائية للأثر غير المباشر أكبر من المعنوية الإحصائية للأثر المباشر، وهذا يعني أن تأثير المتغيرين المتمثلين في الجدوى المتصورة أي الفعالية الذاتية والفعالية الجماعية المتصورة تفسر أكثر من خلال الفرص المقاولاتية المتصورة.

- تساهم الفرص المقاولاتية في تفسير العلاقة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية.

3- إختبار أثر الوسطة الموحد للنموذج ككل.

الشكل رقم (15) أوزان الإنحدار الموحد لكل مسار في النموذج

يوضح النموذج البنائي دورين للمتغير الرسيط (الفرص المقاولاتية المتصورة  
1- ادراك الرغبة على النية المقاولاتية  
2- الجدوى المتصورة على النية المقاولاتية



المصدر: إعداد الطالبة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الجدول رقم (3.36) نتيجة فرضيات التوسط

النتيجة Conclusion	أثر مباشر (كلي) بدون وجود الوسيط Direct without Mediator	أثر مباشر مع وجود الوسيط Direct with Mediator	الأثر الغير المباشر Indirect effect	المسار Path
توسيط جزئي	0.385	***0.176	0.209	INI < PORT < PEFE
توسيط تام	0.843	(م.غ) 0.165	0.678	INI < PORT < PEDE

\*\*\*p<0.001 ; \*\*p<0.01 ; \*p<0.05  
الأثر الكلي = الأثر المباشر + الأثر غير المباشر

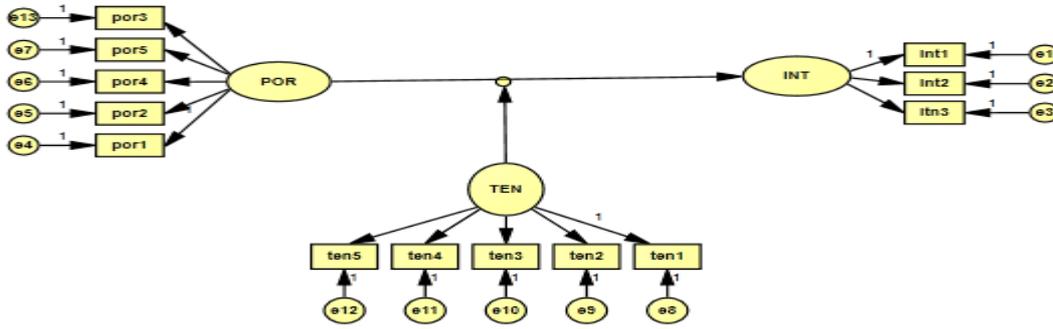
المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

من خلال النتائج السابقة نجد ما يلي:

- توجد أثر غير مباشرة لإدراك الرغبة على النية المقاولاتية من خلال الفرص المقاولاتية.
- توجد أثر غير مباشرة للجدوى المتصورة على النية المقاولاتية من خلال الفرص المقاولاتية.

رابعا: اختبار فرضية الاعتدال

الشكل رقم (16): نموذج إفتراضي للإعتدال.



المصدر: إعداد الباحثة إعتماذا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

تحليل المتغير المعدل للمتغيرات الكامنة: تحليل العاملي التوكدي متعدد المجموعات (Multi-group CFA): نتبع

بعض الخطوات المتضمنة في تطبيق التحليل العاملي التوكدي المتعدد.

أولاً: يتم فرز البيانات ترتيب تصاعدي لمتغير الميل المقاولاتي، ثم يتم تقسيم البيانات إلى قسمين وتحفظ في ملفين منفصلين وهما (البيانات 1 المرتفعة، البيانات 2 المنخفضة) ويتم إعادة تسمية البيانات قسم الأول مجموعة الميل المتدني، بينما بيانات القسم الثاني تسمى مجموعة الميل المرتفع.

ثانياً: مباشر الإختبار بمجموعة البيانات (1) (المجموعة الميل المتدني)

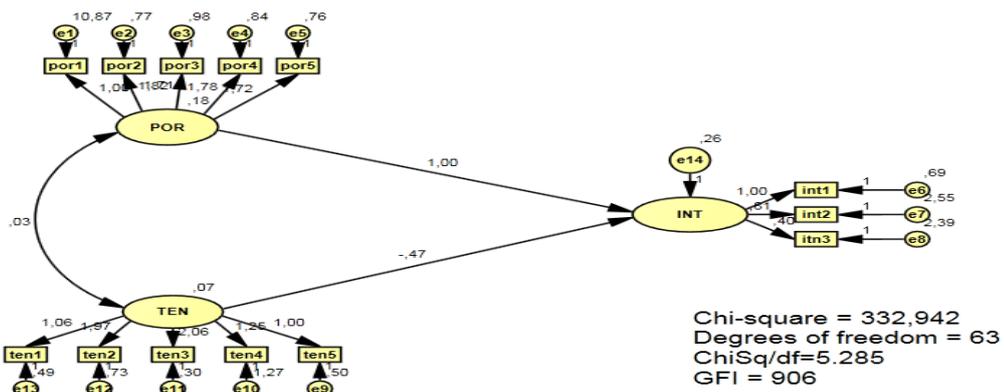
ثالثاً: نضع قيد البارامترات على المسار المحدد ليكون مساويا ل (1)، ويتم إعادة تسميته بالنموذج المقيد.

رابعا: يستخدم نفس النموذج، ولكن نقوم بإزالة قيد البارامتر في المسار، ويعاد تسميته بنموذج غير المقيد.

خامساً: حساب الفرق في قيمة كاي تربيع (Chi-square) بين النموذج المقيد وغير المقيد لمجموعة الميل المتدني، وإذا كانت قيمة الفرق أكثر من 3.84 فإن الاعتدال يحدث في هذا المسار.

سادساً: نقوم بنفس العملية للمجموعة الثانية (مجموعة الميل المرتفع)

الشكل رقم (1.17): مجموعة الميل المتدني للنموذج المقيد:



المصدر: إعداد الباحثة إعتماذا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

1- مخرجات النموذج المقيد للمجموعة المتدنية:

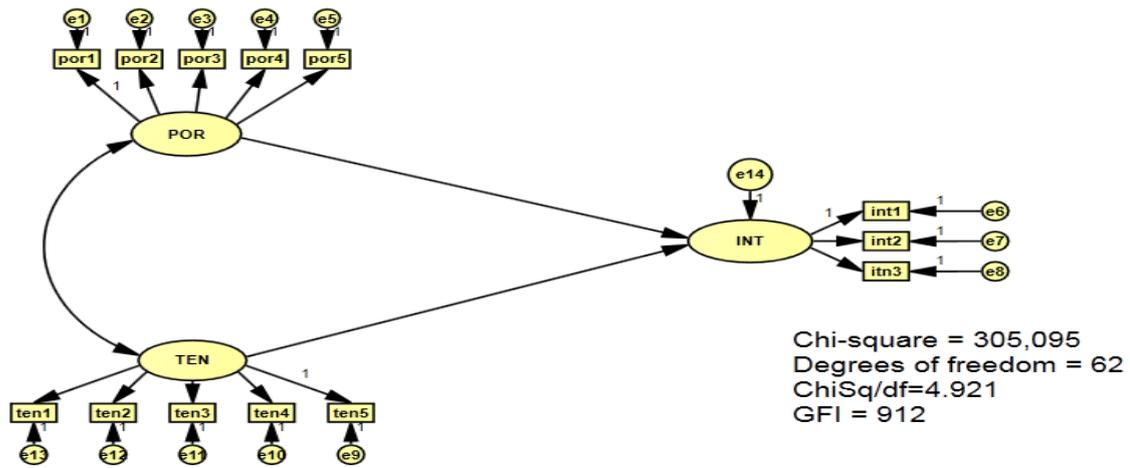
فيما يلي الجدول الموضح نتائج الفرق لقيمة كاي تربيع (Chi-square) ودرجة الحرية (df)، بالإضافة إلى مستوى الدلالة للنموذج المقيد لبيانات المجموعة المتدنية.

الجدول رقم (1.40) فروفات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج المقيد

النموذج	NPAR	قيمة كاي تربيع	درجة الحرية df	مستوى الدلالة $\leq 0.05$	CMIN/DF
النموذج الافتراضي	82	332,942	63	,000	5,285
النموذج المشيع	91	,000	0		
النموذج المستقل	13	999,669	78	,000	12,816

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الشكل رقم (2.17): مجموعة الميل المتدني للنموذج غير المقيد



المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

2- مخرجات النموذج غير المقيد للمجموعة المتدنية:

فيما يلي الجدول الموضح نتائج الفرق لقيمة كاي تربيع (Chi-square) ودرجة الحرية (df)، بالإضافة إلى مستوى الدلالة للنموذج غير المقيد لبيانات المجموعة المتدنية.

الجدول رقم (2.40): فروفات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج غير المقيد

النموذج	NPAR	قيمة كاي تربيع	درجة الحرية df	مستوى الدلالة $\leq 0.05$	CMIN/DF
النموذج الافتراضي	29	305,095	62	,000	4,921
النموذج المشيع	91	,000	0		
النموذج المستقل	13	999,669	78	,000	12,816

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24v2

إختبار الإعتدال لبيانات مجموعة الميل المتدني:

الجدول رقم (1.41): إختبار الإعتدال لبيانات مجموعة الميل المتدني

نتيجة الفرضية	نتيجة المعدل	فروقات كاي تربيع	النموذج الغير المقيد	النموذج المقيد	
دال إحصائيا	دال إحصائيا	27,847	305,095	332,942	Chi-square
		1	62	63	DF
دال إحصائيا	الميل المقاولاتي (TEN) يعدل العلاقة بين الفرصة المتصورة (PORT) والنية المقاولاتية (INT)				

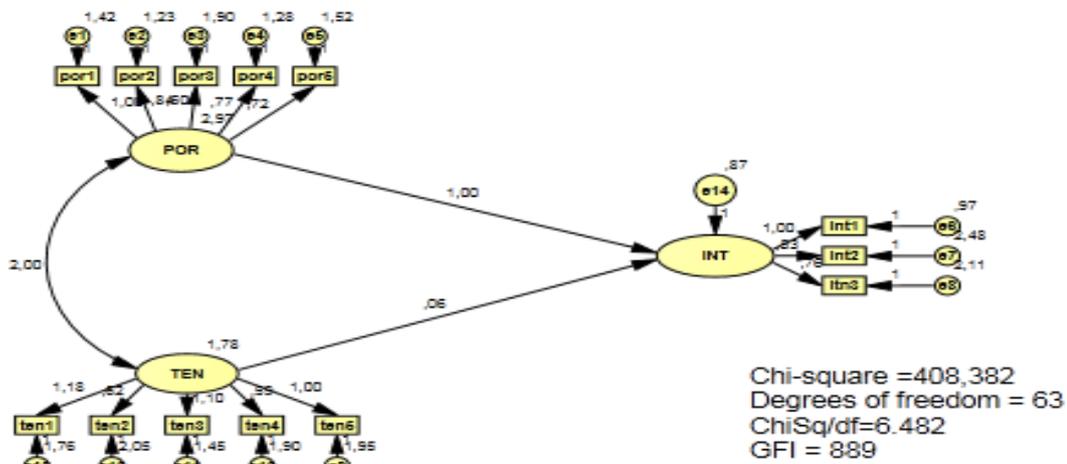
المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

إختبار الإعتدال دالاً إحصائيا لأن الفرق في قيمة كاي تربيع (Chi-square) بين النموذج المقيد وغير المقيد تزيد على 3.84. الفرق في قيمة (Chi-square) هي: (23.357=332.942-356.299)، في حين الفرق في درجة الحرية هو (1=62-63)، ولكي يكون الإختبار ذو دلالة إحصائية يجب أن يكون الفرق في قيمة كاي تربيع (Chi-square) أعلى من قيمة (Chi-square) مع 1 درجة من الحرية: وهو 3.84.

وعليه فإن إختبار فرضية الإعتدال الذي تم تنفيذه أن المتغير المعدل "الميل المقاولاتي" يخفف من التأثيرات السببية لـ "الفرص المقاولاتية المتصورة" على "النية المقاولاتية".

ويتم تنفيذ الإجراء الخاص بإجراء إختبار الإعتدال للمتغير نفسه (الميل المقاولاتي) باستخدام بيانات المجموعة الثانية وحي مجموعة الميل العال (بيانات 2)، من المتوقع أن يفسر إختبار الفرضية نفسها عن النتيجة نفسها، الممثلة في أن الميل المقاولاتي يؤدي إلى تخفيف التأثيرات السببية للفرص المقاولاتية المتصورة على النية المقاولاتية.

الشكل رقم (1.18): مجموعة الميل المرتفع للنموذج المقيد



المصدر: إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

3- مخرجات النموذج المقيد للمجموعة المرتفعة:

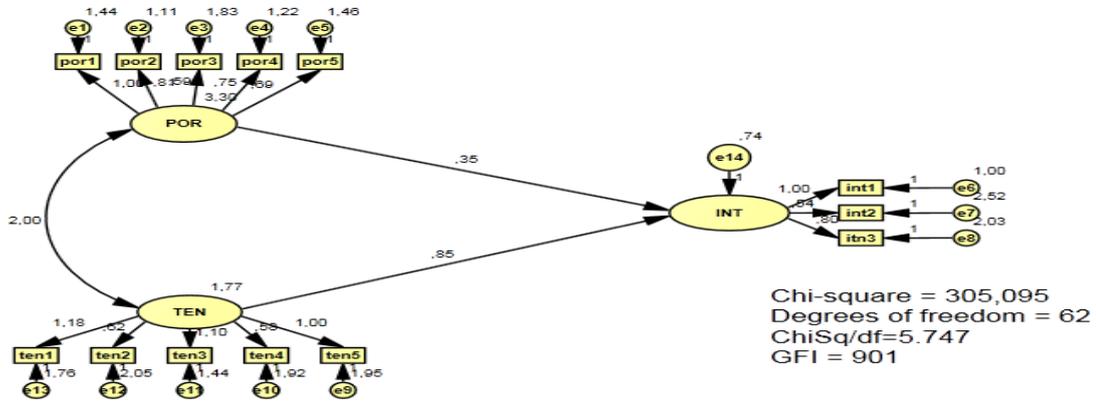
فيما يلي الجدول الموضح نتائج الفرق لقيمة كاي تربيع (Chi-square) ودرجة الحرية (df)، بالإضافة إلى مستوى الدلالة للنموذج المقيد لبيانات المجموعة المرتفعة.

الجدول رقم (3.40): فروقات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج المقيد

النموذج	NPAR	قيمة كاي تربيع	درجة الحرية df	مستوى الدلالة $\leq 0.05$	CMIN/DF
النموذج الافتراضي	28	408,382	63	,000	6,482
النموذج المشيع	91	,000	0		
النموذج المستقل	13	3350,607	78	,000	42,956

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

الشكل رقم (2.18): مجموعة الميل المرتفع للنموذج غير المقيد



المصدر: إعداد الطالبة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

4- مخرجات النموذج غير المقيد للمجموعة المرتفعة:

فيما يلي الجدول الموضح نتائج الفرق لقيمة كاي تربيع (Chi-square) ودرجة الحرية (df)، بالإضافة إلى مستوى الدلالة للنموذج غير المقيد لبيانات المجموعة المرتفعة.

الجدول رقم (4.40): فروقات في كاي تربيع ودرجات الحرية للنموذج غير المقيد للمجموعة (ب)

النموذج	NPAR	قيمة كاي تربيع	درجة الحرية df	مستوى الدلالة $\leq 0.05$	CMIN/DF
النموذج الافتراضي	29	305,095	62	,000	4,921
النموذج المشيع	91	,000	0		
النموذج المستقل	13	999,669	78	,000	12,816

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

إختبار الإعتدال لبيانات مجموعة الميل المرتفع:

الجدول رقم (2.41): إختبار الإعتدال لبيانات مجموعة الميل المرتفع

نتيجة الفرضية	نتيجة المعدل	فروقات كاي تربيع	النموذج الغير المقيد	النموذج المقيد	
دال إحصائيا	دال إحصائيا	103.287	305,095	408,382	Chi-square
		1	62	63	DF
دال إحصائيا	الميل المقاولاتي (TEN) يعدل العلاقة بين الفرصة المتصورة (PORT) والنية المقاولاتية (INT)				

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

\*\*\* يعد إختبار الإعتدال مهماً لأن الفرق في قيمة كاي تربيع (Chi-square) بين النموذج المقيد وغير المقيد أكبر من 3.84.

تذكير: قيمة (Chi-square) مع درجة واحدة من الحرية هي 3.84.

بالإضافة أن مؤشرات المطابقة للنموذج غير المقيد أفضل بكثير من النموذج المقيد، وهذا ما يشير إلى إختلاف معامل المجموعة. وهذا يظهر دعماً للفرضية القائلة بأن المتغير المعدل "الميل المقاولاتي" يخفف من التأثيرات السببية لـ "الفرص المقاولاتية المتصورة" على "النية المقاولاتية".

وبعد تحديد تأثير المعدل وجب علينا تحديد أي مجموعة (الميل المتدني، الميل المرتفع) عي العلاقة بين الفرص المقاولاتية والنية أكثر وضوحاً.

لذا وجب علينا مقارنة البرامترات الموحدة وأهميتها لكلتا المجموعتين والنتيجة تظهر في الشكل (1.17) لبيانات الميل المرتفع والشكل (1.16) لمجموعة البيانات الميل المنخفض.

الجدول رقم (4.36): نتيجة فرضية الاعتدال:

النتيجة	مستوى الدلالة P	تقدير بيتا ( $\beta$ ) الموحد	المسار	المجموعة
دال إحصائيا	***	0.85	INT < PORT	مجموعة الميل المرتفع
غير دال إحصائيا	,012	-0.05	INT < PORT	مجموعة الميل المنخفض

المصدر: إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج تحليل الاستبيان من خلال برنامج AMOS v24

تقدير المعيار الموحد لـ "مجموعة الميل العالي" هو 0.85 بينما نفس التقدير لـ "مجموعة الميل المنخفض" هو (-0.05)، وبالتالي يمكن الاستنتاج أن تأثير الفرص المقاولاتية المتصورة على النية المقاولاتية أكثر وضوحاً في مجموعة الميل العالي مقارنة بمجموعة "الميل المنخفض" وتظهر النتائج أن نوع الإعتدال هو إعتدال كامل لأن التقدير الموحد لمجموعة الميل العالي دالاً إحصائياً، في حين أن التقدير الموحد لمجموعة الميل المتدني غير دالاً إحصائياً.

من خلال النتائج السابقة نجد ما يلي:

- الميل المقاولاتي يعدل العلاقة بين الفرص المقاولاتية المتصورة والنية المقاولاتية.

## المبحث الثالث: مناقشة وتفسير النتائج.

إن الدراسة الميدانية التي أجريت على طلبة جامعة مُجَّد خيضر بسكرة مكنتنا من الحصول على نتائج إحصائية مهمة، وبعد التحليل العاملي الاستكشافي الذي قمنا به من أجل التأكد من سلامة الفقرات، عملنا على التحليل التوكيدي الذي مكنا من استخلاص جملة من النتائج التي أكدت وجود مجموعة من العلاقات المفسرة بين متغيرات المستقلة (إدراك الرغبة، والجدوى المتصورة) والمتغير الوسيط الفرص المقاولاتية المتصورة، والمتغير التابع (النية المقاولاتية) بالإضافة إلى المتغير المعدل (الميل المقاولاتي)، كما استخلص من الدراسة قوة العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغير الوسيط والتي كانت إيجابية وقوية ومباشرة مع النية المقاولاتية لدى الطالب، كما أن إختبار صحة فرضيات الدراسة مكنتنا من استنتاج فرضيات الدراسة السبعة صحيحة، ما عدى الفرضية الأولى وهي تأثير إدراك الرغبة على الفرص المقاولاتية المتصورة، وفيما يلي يتم مناقشة نتائج الدراسة، ومناقشة إختبار الفرضيات، والقوة الإحصائية للنموذج.

## المطلب الأول: مناقشة نتائج وصف متغيرات الدراسة والإرتباطات فيما بينها.

جاءت إجابات الطلبة حول عوامل الدراسة تتراوح بين عال نوعا ما وعال، وكان أعلاها موقف تجاه السمات الشخصية حيث أثبتت أن الطلبة لهم حاجة قوية للإنجاز من أجل التميز في الأعمال، كما أثبتت أن الطلبة لهم قدرات للتوجه المقاولاتية وهي تفسر الكفاءات الذاتية للمقاولاتية، أما عوامل الدراسة الباقية لنموذج الدراسة فجدت مرتفعة نوعا ما، وبالنسبة للفرص المقاولاتية المتصورة إعتبرت مرتفعة نوعا ما وهذا ما يفسر أن طلبة محل الدراسة لهم القدرة على تحويل الفكرة المقاولاتية إلى فرص، ولهم القدرة على التعامل مع الفرص المقاولاتية.

من خلال تحليل إتجاهات الآراء لطلبة الباحثين نحو النية المقاولاتية، جاءت في الترتيب الأول من حيث الأهمية النسبية المعطاة له من قبل عينة البحث، حيث بلغ المتوسط الحسابي للإجابات حول هذا البعد (5.36) وبإنحراف معياري قدره (1.81)، ووفقا لمقياس الدراسة فإن هذا المتغير وهو وحيد البعد إلى إتجاهات الآراء موافقة جدا، ويمكن القول إن هذا المتغير إحتل الترتيب الأول كون هذا البعد يرتبط بالدرجة الأولى وبشكل مباشر بمحور الدراسة وبالفئة المدروسة، ألا وهي الطلبة الجامعيين من حيث تحديد النوايا المستقبلية للتوجه المهني. ويمكن تفسير عباراته كما يلي:

جاءت في الترتيب الأول العبارة المتعلقة بوجود نوايا مستقبلية في إمتهان المقاولاتية، حيث أكد أغلبية الطلبة الباحثين على أنهم يمتلكون نوايا ورغبة مبدئية في مواصلة العمل المقاولاتي مستقبلا، وهذا ما أكدته العبارة الثانية بالترتيب، والتي تنص على إحصائية إختيار العمل المقاولاتي مقابل العمل الوظيفي، في حالة وجود فرص متكافئة لمزاولة أحد الخيارين، وتفضيل الخيار المقاولاتي على الخيار الوظيفي، وهذا راجع لوعي الطلبة من العمل الحر هو من له أفاق إقتصادية مستقبلا من العمر الوظيفي والذي صار يخفق الموظف، لذا كان الترتيب الثالث والأخير للعبارة التي تنص على إحصائية التوظيف العمومي، وهي العمل الذي يراه الكثير بعين الأمان في الراتب الشهري، إلا أن إدراك الباحثين الراتب شهري لم يعد يكفي حتى لأصحاب المناصب العالية والمراتب العليا في التوظيف العمومي

وبالنسبة لمتغير الفرص المقاولاتية المتصورة جاء في المرتبة الثانية بعد النية المقاولاتية، بمتوسط حسابي بلغ (5.22) وانحراف معياري قدره (1.58)، ووفقا لمقياس الدراسة فإن هذا المتغير يشير إلى إتجاهات آراء موافقة، كما لاحظنا من متوسطات الإجابات على عبارات هذا البعد أنها في فئة الموافقة، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (4.99، 5.68)، وتراوحت الانحرافات المعيارية ما بين (1.64، 1.92)، وهذا ما يؤكد أن الطلبة محل الدراسة يدركون أهمية الفرص لمقاولاتية على النوايا المقاولاتية بشكل عام. ويمكن تفسير عباراته كما يلي:

جاءت القدرة على كشف الفرص السوقية وإقتناصها في المرتبة الأولى من حيث الأهمية، وهو ما يؤكد أن الباحثين يدركون أن الفرص المقاولاتية المتصورة مبنية على القدرة على إكتشاف الفرص السوقية والقدرة على إقتناصها وتحويلها لفرص ذاتية. وجاءت في المرتبة الثانية من حيث الأهمية دائما العبارة التي تنص على القدرة على تحليل بيئة الأعمال وتحديد منها الفرص والتهديدات، وهذا ما يؤكد وعي الباحثين بالدور الحيوي الذي يفترضه تحليل بيئة الأعمال من أجل تحديد الفرص وضرورة تحويل التهديدات إلى فرص ذاتية، كما جاءت موافقة الباحثين على إمتلاك مهارات لتقييم الفرص في المرتبة الثالثة من حيث الأهمية، مما يعزز حاجة طلبة محل الدراسة إلى تكوين طرق وأدوات ووسائل التقييم، وهذا يكون من خلال التعليم الجامعي والمقاييس المدروسة والتي تتعلق بالمقاولاتية والاستراتيجية، وهذا ما تؤكد العبارة ذات الترتيب الرابع، وفي نفس الإطار دائما يرى الباحثين أن القدرة على استغلال الفرص المتاحة بحاجة لمهارات خاصة، لضمان السرعة في استغلال الفرص وإلا لافائدة ترجى منها، وهذا ما يضمن الاستباقية في العمل المقاولاتي، بينما جاءت العبارة في الترتيب الخامس والأخير عبارة القدرة على تحويل فكرة إلى فرصة استثمارية، وهذا ما يفسر تفسير العبارتين السابقتين أن الطلبة الباحثين يفتقرون إلى مهارات لاستغلال أفكارهم وتحويلها إلى فرص حقيقية وتحقيق أحلامهم، وهذا ما تحاول الوصول إليه منظومة التعليم العالي بإقحام مقياس المقاولاتية في كل التخصصات وإنشاء نوادي ودور المقاولاتية لتمكين الطلبة من القدرة على تجسيد الأفكار الذاتية على أرض الواقع.

وفي المرتبة الثالثة من حيث المتغيرات جاء المتغير المعدل (الميل المقاولاتي) وهو وحيد البعد تمثله خمس فقرات وجاءت المتوسطات الحسابية تتراوح بين (4.69، 5.43) وانحرافات معيارية تتراوح بين (1.83، 1.92)، وهذا ما يؤكد أن الطلبة محل الدراسة يدركون ضرورة وجود نزعة أو ميل المقاولاتي لممارسة المقاولاتية مستقبلا، ويؤكد ذلك تفسير العبارات المكونة لهذا المتغير.

إذ جاءت في الترتيب الأول العبارة المتعلقة بوجود ميل للعمل الحر، حيث أكد أغلبية الطلبة الباحثين أن لهم ميل للعمل الحر، وبالتالي فهم مستعدون لإمتهان العمل المقاولاتي في المستقبل، وهذا راجع لإمتلاك الباحثين صفات المقاول ومن أهم صفات الميل للمخاطرة وتحمل المخاطر، وهذا ما أكدته العبارة الثانية من حيث الأهمية، والتي تنص على أن القدرة على تحمل المخاطر هي ما ولدت الميل المقاولاتي، وجاءت في المرتبة الثالثة العبارة التي تنص على أن الميل للمقاولاتية لأنها جذابة، إذن نلمس من خلال هذا الترتيب أن الطلبة الباحثين لهم إنجذاب قوي للعمل المقاولاتي، وهذا يفسر أن لهم الأمنيات للعمل الخاص والتحرر في العمل، لذا كان الترتيب الموالي (الترتيب الرابع) للعبارة المتعلقة الميل للاستقلالية، والحرية في السلطة وتحقيق الذات وحب المسؤولية، ويليهما في الترتيب الخامس العبارة المتعلقة

إحتل المرتبة الرابع متغير الجدوى المتصورة بمتوسط حسابي قدره (5.10) وانحراف معياري (1.50)، ويتضح أهمية هذا

المتغير أكثر من خلال تفاصيل الإجابات لكل بعد، والتي يمكن تفسيرها فيما يلي:

بالنسبة لبعده السمات الشخصية وجاءت في الترتيب الأول من حيث ترتيب الأبعاد لهذا المتغير من حيث الأهمية النسبية المعطاة له من قبل عينة البحث، حيث بلغ المتوسط الحسابي للإجابات حول هذا البعد (5.17) وانحراف معياري قدره (1.61)، ووفقاً لمقياس الدراسة فإن هذا البعد يشير إلى إتجاهات الآراء المؤيدة لأهمية هذا البعد.

كما أن متوسطات الإجابات على عبارات هذا البعد مرتفعة تقريباً كلها، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (4.99، 6.01) وتراوحت الانحرافات المعيارية بين (1.66، 1.84)، وهذا ما يفسر أن الطلبة محل الدراسة يدركون أهمية الفعالية الذاتية في العمل المقاولاتي.

وبالرجوع إلى ترتيب العبارات لهذا البعد نجد أن العبارة المتعلقة بوجود ونوايا مقاولاتية من أجل استغلال المهارات الشخصية المرتبة الأولى، والذي سبق تأكده في المتغيرات السابقة، حيث يرون أن هذا السلوك هو تحصيل حاصل لمهارات المقاولاتية والتي انعكست على النوايا الذاتية إتجاه المقاولاتية، وهذه المهارات هي نتيجة لإدراج مقياس المقاولاتية في كل التخصصات، وهذا ما انعكس إيجابياً كذلك على القدرة في التحكم في مراحل المشروع، وهو ما نصت عليه العبارة الموالية في الترتيب، والمتعلقة بالقدرة في التحكم بالعمليات لإنشاء مشروع الخاص، وهذا يدرس في المقياس المقاولاتية من الفكرة إلى إنطلاق العمل المقاولاتي، وأهمية دراسة مخطط الأعمال في المسار المقاولاتي،

أما بالنسبة لبعده الفعالية الجماعية فقد احتل المرتبة الثانية وكانت المتوسطات الحسابية لفقرات هذا البعد تتراوح بين (4.95، 5.56) وانحرافات معيارية تتراوح بين (1.71، 1.83)، وهذا ما يؤكد أن طلبة محل الدراسة يدركون أهمية الفعالية الجماعية في تعزيز النوايا المقاولاتية بشكل كبير.

حيث جاءت في الترتيب الأول بين عبارات هذا البعد العبارة المتعلقة بالإعتماد على العلاقات الإجتماعية في إنشاء تنظيم أعمال المقاولاتية، والتي لها أهمية كبيرة جداً في تسهيلات الإنشاء، وهذه العلاقات تكون مع أفراد مختلفين يقدمون لنا تسهيلات في الأعمال الإدارية والعمليات البريوقراطية التي تتطلبها عملية الإنشاء، ولتعزيز هذه العلاقات لا بد من بناء شبكات إجتماعية، وهذا ما أكدته العبارة التي إحتلت المرتبة الثانية، والتي مفادها نجاحي يرجع للعلاقات التي أبنيتها مع بعض المقاولين الناجحين في محيطي، وهذا تحصيل حاصل للعبارة ذات الترتيب الثالث والتي تنص على التحكم في مهارات التواصل مع الآخرين، وإمتلاك هذه المهارات من السمات الشخصية للمقاول الناجح، والتي تساعد على بناء علاقات حسنة مع عديد المؤسسات الرسمية والجمعيات المدنية، وهي مضمون العبارة الرابعة من حيث الترتيب، وفي الأخير العبارة التي تنص على أن عائلي تدعمني بشكل كبير في قراري إتجاه العمل المقاولاتي، وهذا راجع ربما أن معظم العائلات للطلبة لا يمارسون الأعمال المقاولاتية، ولهم فكر تعليم الأبناء من أجل الوظيفة.

أما بالنسبة للمتغير الخاص بإدراك الرغبة فقد إحتل المرتبة الخامسة والأخيرة من حيث الأهمية بمتوسط حسابي قدره (5.06) وانحراف معياري قدره (1.47)، تتضح أهمية هذا المتغير أكثر من خلال تفاصيل الإجابات لكل بعد، يمكن تفسيرها فيما يلي: تصدر البعد الأول والخاص بالمعايير الشخصية بمتوسط حسابي قدره (5.38) وانحراف معياري قدره (1.77)، ووفقاً لمقياس الدراسة فإن هذا البعد يشير إلى إتجاهات آراء موافقة، كما أن متوسطات الإجابات على العبارات الخاص بهذا البعد أغلبها

في فئة الموافقة، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (5.52، 6.05) وإنحرافات معيارية تتراوح بين (1.78، 1.88)، هذا ما يؤكد أن الطلبة محل الدراسة يدركون أهمية توفر السمات الشخصية للمقاول في نجاح العمل المقاولي بشكل عام.

وكان الترتيب الأول في الأهمية للعبارة المتعلقة بوجود الحاجة القوية للإنجاز والتميز في الإنجاز، حيث أكد غالبية الطلبة الباحثين أن لهم رغبة في تقديم أفضل إنجاز، والتفوق التنافسي على الآخرين، لأن الفرد يشعر بالرضى عند تحقيق مستويات أعلى من التميز، وهذا ما فسره العبارة الثانية بالترتيب، والتي نصت على القدرة على توليد وتطبيق أفكار جديدة ومناسبة للبدء في مغامرة، إذن نلمس من خلال ترتيب هذه العبارة أن التميز يأتي نتيجة لتطبيق أفكار جديدة والتي سماها shompiter بالأفكار الابتكارية، وهو شرط من شروط الأساسية للمقاولاتية (توافر القدرات الإبداعية)، وجاء في الترتيب الثالث من حيث الأهمية دائما عبارة "لدي رغبة في إنشاء مؤسسة من أجل الاستقلالية وتحقيق الذات" وهذا ما يعكس الحاجة إلى صنع القرار بشكل مستقل، وبمعزل عن الآخرين في حالة إتخاذ القرارات التي يتخذها الفرد أو الفريق إتجاه قضية أو رؤية أو فكرة عمل ما، واستقلالية في إتخاذ القرارات المصيرية، كما أن التوجه المقاولي له انعكاس إيجابي على تحقيق ذات الفرد، أما في المرتبة الرابعة من جاءت العبارة التي تتمحور حول الثقة في قدرات الشخصية في القيام بالعمل المقاولي، أما في المرتبة الخامسة والأخيرة فهي من نصيب العبارة التي تنص على إمتلاك القدرة في التعامل مع المخاطر وحالات عدم التأكد، وهذا ما يفسر الخوف من إحتماالية الفشل في تحقيق النجاح، مما يدفع للعمل بحذر، ويرى أن المخاطرة هي محور وتسرع، وهي تتنافى مع صفات المقاول.

أما بالنسبة للبعد الثاني والخاص بالمعايير الجماعية المتصورة الذي بلغ متوسطه الحسابي (4.53) وإنحرافه المعياري بـ (1.69)، ووفقا لمقياس الدراسة فإن هذا البعد يشير إلى إتجاهات آراء موافقة، كما أن متوسطات الإجابات على العبارات الخاص بهذا البعد أغلبها في فئة الموافقة، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (4.94، 5.14) وإنحرافات معيارية تتراوح بين (1.88، 1.86)، وهذا ما يؤكد أن الطلبة محل الدراسة يدركون أهمية الدعم الخارجي والمعايير الجماعية في حياة المقاول.

حيث تصدرت عبارة أفراد عائليتي يعتقدون أنني سأصبح رائد أعمال، أما في المرتبة الثانية فقد كانت للعبارة أتلقي الدعم من خلال شبكة العلاقات الإجتماعية، وجاءت في المرتبة الثالثة عبارة يعتقد أصدقائي المقربون أنني سأكون رجل أعمال، وهذا يفسر أن شخصية الفرد تبني من شخصيات الأصدقاء والمقربين، وهي ما تفسره كذلك العبارة الموالية في الترتيب الرابع من حيث الأهمية دائما يعتقد الأشخاص المهمين بالنسبة لي أنني سأكون رجل أعمال، وأخيراً في المرتبة الخامسة جاءت المرتبة زملائي في الدراسة يدعمونني في تحقيق مشروعي وهذا يفسر مدى ترابط العلاقات بين الطلبة، وأن الثقافة التنظيمية في الجامعة أصبحت تتبنى الثقافة المقاولاتية.

#### المطلب الثاني: مناقشة إختبار الفروق بين عوامل الدراسة للعوامل الديمغرافية

تتأثر إجابات الباحثين في العديد من الحالات بخصائصهم الشخصية، وذلك حسب الإشكاليات المدروسة وحسب الأبعاد المتعددة كما هو الحال في هذه الدراسة التي تعد النية المقاولاتية للطلبة وأهم المحددات لها، لذا سنقوم فيما يلي بدراسة هذه الفروق حسب المحاور المدروسة وليس حسب الخصائص الشخصية حتى يتسنى معرفة التأثيرات الممكنة.

يعتبر إدراك الرغبة أقل محاور الدراسة تأثراً بالخصائص الديمغرافية، استطلاع آراء الطلبة حول إدراك الرغبة، والتي تعكس الصفات الشخصية والمعايير الجماعية المتصورة، لن يطرح إختلافاً كبيراً بينهم نسبة لخصائصهم الديمغرافية إلى المتغير المستقل لدراسة إدراك الرغبة أنه لا توجد فروق في إجابات الباحثين حول المتغير تعزى لجنسيتهم، حيث أن كل من الفئتين تؤمنان بأهمية الخصائص الشخصية والكاريزمة للمقاول في تعزيز النية المقاولاتية، ونفس النتائج تحصلنا عليها فيما يتعلق الأمر بإدراك الرغبة بشكل عام وبعيديها الشخصي والجماعي ترجع لمستواهم التعليمي، أين لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الباحثين حول إدراك الرغبة، ونفس الأمر فيما يتعلق بالفئات العمرية، لم تؤثر على إجاباتهم على أي بعد، أي أن آراء الطلبة لم تتأثر بعمر الطالب، بل يدرك الجميع أهمية إدراك الرغبة المقاولاتية ببعديها، في حين أنه هناك إختلافات في إجابات الباحثين حول هذا المحور دائماً وبالتحديد فيما يتعلق بالخصائص الشخصية والمعايير الجماعية راجع لإختلاف فئات التخصص، حيث أكدت النتائج أن طلبة كلية التكنولوجيا بمختلف تخصصاته وشعبها هم أكثر المؤيدين لإدراك الرغبة المقاولاتية وهم أكثر من لهم خصائص وكريزمات المقاول، بحكم أن تخصصاتهم أكثر تلاؤم مع المجال المقاولاتي، وتليها طلبة العلوم الدقيقة والحقوق، وهذا راجع أن مجالات العمل الحر متاح أكثر في هذه التخصصات مثل الهندسة المعمارية والميكانيكية والإعلام الآلي بالنسبة للعلوم التكنولوجية والحقوق.

وبالنسبة للجدوى المتصورة تعكس الفعالية والذاتية والفعالية الجماعية المدركة، فهي الأخرى تشير أنه لا توجد فروق تعزى للجنس والعمر والمستوى، على غرار التخصص الذي أثبت أنه هناك فروق تعزى لصالح تخصص العلوم التكنولوجية والحقوق والعلوم الإنسانية، وتفسر الباحثة ذلك أن الجدوى من التخصص هو التكوين الأكاديمي الذي يزيد من الكفاءة الذاتية للطالب من أجل العمل في الاختصاص وهذه التخصصات لها مجالات كثيرة للعمل الحر على عكس تخصصات أقل المتوسطات مثل الآداب واللغات والعلوم الاجتماعية والتي لها آفاق في التوظيف العمومي أكثر.

أما بالنسبة للفرص المقاولاتية المتصورة والتي تعكس تصور الطلبة لإكتشاف واستغلال وتقييم الفرص فإن هناك فروق في تصورهم بين الذكور والإناث ولصالح الذكور وبين الفئات العمرية لصالح فئة الشباب أما بالنسبة للتخصص فتصور الفرص لصالح علوم التكنولوجيا، أما فيما يخص المستوى فلا توجد فروق، وهذه النتائج تعطي إنطباع أن تصور الفرص السوقية المقاولاتية في مجال العلوم التكنولوجية أكثر وضوحاً.

أما فيما يخص الميل المقاولاتي فلا فروق معنوية بالنسبة لعامل الجنس والعمر والمستوى، على عكس التخصص فهناك فروق تعزى لهذا العامل لصالح العلوم التكنولوجية أولاً ثم للعلوم الطبيعية ثم الحقوق والعلوم الإنسانية وهذا يعكس الميل إلى التخصص نفسه والأفاق المستقبلية لإختيار التخصص في حد ذاته.

وفي الأخير وفيما يخص النية المقاولاتية، وعلى عكس المحور السابقة التي لم تتأثر أبعاده بغالبية المتغيرات الشخصية المدروسة، ماعدا التخصص، إلا أن محور النية المقاولاتية يوجد فهناك بين الذكور والإناث لصالح الذكور، وهي نتيجة أكدتها معظم الدراسات السابقة، هذا ما يؤكد أنه رغم كل الجهود المبذولة من أجل الزيادة في المقاولات النسوية إلا أنه هناك نقص في التوجه مقارنة لجنس الذكور، وربما هذا راجع لطبيعة المرأة من التخوف من المخاطرة وهذا ما أكدته دراسة (بن أشنهو، 2018)، أما بالنسبة للعمر فهي تعزى لفئة الشباب، وبالنسبة للتخصص فتعزى لتخصص التكنولوجيا.

وعليه يمكن تلخيص أن ما يخص الجنس فرغم أن عدد الطالبات أكثر من عينة الطلبة وهذا راجع أن فئة الإناث أكثر من فئة الذكور في الجامعة وهذا يعكس أن المجتمع الجامعي أنثوي أكثر مما هو ذكوري، إلا أن التوجه المقاولاتي فقد إنحاز لفئة الذكور أكثر وهذا راجع لأن الذكور لهم ميول ونية مقاولاتية أكثر وهذا ما أكدته الدراسات السابقة أما فيما يخص العمر فإن التوجه المقاولاتي لفئة الشباب أكثر وهذا يعكس أنه يوجد توجه نحو المقاولاتية وهذا ماتسعى له الحكومة وهذا جاء موافق مع نتائج دراسة (Israr & Saleem, 2018)، كما أن الفئة أكبر من 30 للطلبة معظمهم موظفين سواء في قطاع العام أو الخاص وسبب رجوعهم للدراسة هو الترقية أو تحسين المستوى فقط، وفيما يخص المستوى يعتبر طالب ثانية ماستر مقبل على سوق العمل أكثر من طالب أولى ماستر الذي هو في طور الدراسة، وفيما يخص التخصص فإن أكثر التخصصات التي لها متوسط كبير هي تخصص علوم التكنولوجيا وهذا راجع لأن مجال وآفاق التخصص هي العمل الحر أكثر، خاصة شعبة الهندسة المعمارية والإعلام الآلي والميكانيكية، وفي تخصص الحقوق ومن بين المهن المتاحة (المحامي، موثق، كاتب عمومي، محضر قضائي)، أما بالنسبة لتخصص علوم الإنسانية فمجالات الأعمال الحرة المتاحة في التخصص (أخصائي نفسي، أطفوني، مساعد اجتماعي ونفسي، مربية أطفال، صاحب روضة...) بالإضافة إلى المهن الأخرى التي لا تتطلب التخصص، وبالنسبة لطلبة التسيير والاقتصاد فالتكوين الجامعي يعطيهم مهارات فنية وتقنية وتسييرية لتسيير المشاريع الخاصة، على عكس الآداب واللغات وعلم المكتبات والتاريخ والعلوم السياسية والتي آفاقها في التوظيف العمومي، إلا إذا كانت الرغبة المقاولاتية في مجال غير التخصص المدروس.

#### المطلب الثالث: مناقشة تفسير نتائج اختبار فرضيات الدراسة.

تم فيما سبق استخدام عدة أساليب إحصائية لإختبار فرضيات الدراسة لذا سنقوم فيما يلي بمناقشة وتفسير النتائج المتحصل عليها حسب كل فرضية رئيسية وبعد التذكير بنص كل فرضية والنتائج المتوصل إليها بإختصار ومقارنتها بالدراسات السابقة.

#### الفرع الأول: مناقشة الفرضيات المباشرة.

فيما يلي سيتم تفسير مناقشة الفرضيات التي لها علاقات مباشرة، وهي أربعة فرضيات منها إثبات تأثير الرغبة و الجدوى على الفرص المقاولاتية وإثبات تأثير الرغبة والمدركة والجدوى على النية المقاولاتية، كما يتم تفسير الفرضيات الفرعية لها.

**1- مناقشة نتائج الفرضية الرئيسة الأولى:** ونصت هذه الفرضية على أنه يوجد "تأثير إيجابي لإدراك الرغبة على النية المقاولاتية"، استنادا على النتائج المتحصل عليها فإن مسار الإنحدار البنائي لتقدير الرغبة المدركة على الفرص المتصورة كان موجبا وغير دال معنويا ( $p=,754 ; \beta = 0.03$ )، وبالتالي فإن الفرضية الرئيسة الأولى لم تحققت، وجاءت نتائج الدراسة الحالة أنه علاقة موجبة وغير داله إحصائيا، وهذا ما يدل على أن الطلبة لهم موقف إيجابي تجاه العمل الحر، إلا أن إدراك الطلبة في الرغبة للعمل المقاولاتية لاتوجد، إذ أن السمات الشخصية والعوامل الفردية لطلاب جامعة بسكرة قد تخلق من الطالب مقاول ناجح، إلا أن تصور الطالب أن العلاقات الإجتماعية سواء في الأسرة، أو في المحيط الجامعي أو المحيط الخارجي لا يدعمه في تحقيق أحلامه وأفكاره المقاولاتية وهذه النتيجة جاءت عكس الدراسات السابقة (بوسيف و بن أشنهو، 2017) و (Tchagang, 2017) و (Kruse, 2020).

وجود أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للسمات الشخصية على تكوين النية بحيث كان معامل المسار ( $\beta = 0.35$ )، أي أن السمات الشخصية والموقف الذاتي إتجاه السلوك المقاولاتية له دور كبير في خلق النية المقاولاتية للطالب، وهذا ما أكدته معظم النظريات والنماذج المفسرة للسلوك المقاولاتية وعلى رأسها نموذج السلوك المخطط لـ (Ajzen; 1991) ونظرية و نموذج (Keunger ; 2000) ودراسة (Robin BELL; 2019) ودراسة (بوسيف و بن أشنهو، 2017) ودراسة (عليلي ومأحي، 2019) ودراسة (Ibrahim، 2011) ودراسة (Al-dmour, Ahmad, & Masa'deh, 2020)، ودراسة (النمشي، 2017)، و (Liang، Liang، و Yin Ip، 2020) و (Jose و Alexander، 2018) وكذلك (Bell، 2019)

عدم وجود أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للمعايير الإجتماعية المتصورة على تكوين النية المقاولاتية، بحيث كان معامل المسار ( $\beta = 0.10$ ) وهذا يشير إلى العلاقة بين الطالب والمحيط الإجتماعي، إذ تتميز هذه العلاقة بعلميتي البناء والتركيب لا تخلق لديه نية التوجه الأولي، أما في حالة وجود نية المقاولاتية فهي تساعد في تفعيلها فقط، هذا ما أكدته (Stelen&al ; 2016) ودراسة (كرناف و بودية، 2020)، ودراسة (Boudabbous، 2011) ودراسة (Maâlej، 2013)، وكانت عكس نتائج الدراسة (Francisco Liñán ; 2008) ودراسة (بودية و بن أشنهو، 2016) ودراسة (Koubaa، 2011) و (Bachir، 2016) وكذلك (Bony، 2014) و (Abuzhuri & Bint Hashim، 2017)

**مناقشة نتائج الفرضية الرئيسية الثانية:** ونصت هذه الفرضية على أنه يوجد "تأثير إيجابي للجدوى المتصورة على النية المقاولاتية"، واستنادا على النتائج المتحصل عليها فإن مسار الإنحدار البنائي لتقدير الرغبة المدركة على الفرص المتصورة كان موجبا وغير دال معنويا ( $\beta = 0.53$ ;  $p = ,000$ )، وبالتالي فإن الفرضية الرئيسية الثانية تحققت أكدت نتائج الدراسة الحالة أنه علاقة موجبة ذو دلالة إحصائية وهي دراسة (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019) ودراسة (بوسيف وبن أشنهو، 2017) وجود أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للفعالية الذاتية على تكوين النية المقاولاتية من وجهة نظر الطالب الجامعي محل الدراسة، بحيث كانت نتائج الدراسة تشير إلى ( $\beta = 0.25$ )، أي أن الفعالية الذاتية تؤثر على سلوك الفرد حين يعمل على تحقيق أهدافه الشخصية، فإيمان الطالب بقدراته وإمكانياته التي تحصل عليها من التكوين الجامعي أو من خبرات سابقة، التي خلقت له مهارات وكفاءات يمكن أن تساعده على تحقيق تلك الأهداف والتحكم في الظروف المحيطة به مما يساعده على تطوير ذاته، و قدرته على تنظيم الأعمال المطلوبة لإدارة المواقف المستقبلية وتنفيذها، وهذا ما أكدته دراسات (Krueger&Brazeal; 1994) و (Urban، 2006) و (Krueger&Carsrud; 2000) ودراسة (Robin BELL; 2019) ودراسة ودراسة (بوسيف، 2018) ودراسة (عليلي ومأحي، 2019) و (Amjed، Shah، 2019) ودراسة (Jaboob، 2020) و (Shaikh، Nili، & Dwibedi، 2020) ودراسة (Tchagang، 2017) ودراسة (Liñán، Ceresia، & Bernal، 2018) (Alexandre-Leclair & Redien-Collot، 2013)

وبالنسبة للفرضية الفرعية الثانية والتي أكدت وجود أثر ذو دلالة إحصائية للفعالية الجماعية على النية المقاولاتية، بحيث كانت نتائج الدراسة تشير إلى ( $\beta = 0.15$ ) كما أن مستوى الدلالة يشير إلى 0.000، هذا يدل أن إرتباط الطالب بالمجتمع

المحيط به له دور إيجابي، المفروض من الناحية النفسية تمثل الدافع الداخلي بالرغبة في تحقيق الذات عن طريق التأثير والسيطرة على الآخرين، والقدرة على الاستفادة من الموارد البيئية والشخصية لتحقيق النتيجة الاجتماعية المرجوة ليست لها تأثير على النوايا المقاولاتية. وهذا ما أثبتته النتائج المتحصل عليها في دراسة السابقة لـ (Krueger, 1993) و (Bandura, 1995) وأيضاً عكس الدراسات السابقة لـ (عليلي وماحي، 2019) و (Maâlej, 2013)

**2- مناقشة نتائج الفرضية الرئيسة الثالثة:** وتنص هذه الفرضية على أنه يوجد "تأثير إيجابي لإدراك الرغبة على الفرص المقاولاتية المتصورة"، واستناداً على النتائج المتحصل عليها فإن مسار الإنحدار البنائي لتقدير الرغبة المدركة على الفرص المتصورة كان موجبا وغير دال معنوياً ( $p=,589; \beta =0.06$ )، وبالتالي نستنتج أن الفرضية الثالثة لم تتحقق، وهذا لا يتوافق مع الدراسات السابقة التي إعتمدت عليها الباحثة، وهي دراسة (Krueger, 2000) و دراسة (Esfandiara, Sharifi- Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019)، حيث أن لتصور الفرص علاقة إيجابية بالموقف الشخصي من خلال العوامل الفردية وسمات الشخصية التي تمكن الفرد من إكتشاف الفرص وقدرته على تحليلها وتقييمها ومن ثم استغلالها، كما أن هذه العوامل الفردية تمكن صاحبها من تحويل الفرص السوقية إلى فرص ذاتية. وهذا ما أكدته الدراسة أما بالنسبة للمعايير الجماعية المتصورة والتي تفسر قوة إدراك للدعم الهيكلي سواء كان دعم مالي أو من قبل الأسرة أو الأقارب أو هياكل الدعم فهو لا يؤثر إيجابياً على الفرص المقاولاتية المتصورة

على الرغم أن الفرضية الفرعية الأولى أكدت أنه يوجد علاقة تأثير موجبة وذات دلالة إحصائية للسمات الشخصية على تصور الفرص المقاولاتية، إذ كانت معامل المسار يشير إلى ( $\beta=0.27$ ) وهذا ما يدل على أن لـ (Esfandiara, Sharifi- Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019) ودراسة (Krueger, 2000) مفهوم الموقف، والمعايير الشخصية وإكتساب سمات وصفات المقاول، والتي تعكس القدرة على تصور الفرص المقاولاتية، وهذا كله يعكس موقف الطالب من التعرف على الفرص الموجودة في السوق وكيفية التعامل معها وإقتناصها، وكيفية تحويل الأفكار إلى فرص ذاتية. وهذا ما أكدته الدراسات السابقة

إلا أن الفرضية الفرعية الثانية فتوصلت إلى أنه لا يوجد تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية للمعايير الجماعية المتصورة على الفرص المقاولاتية المتصورة، إذ كانت نتائج الدراسة تشير إلى معيار المسار ( $\beta=-0.01$ )، هذا ما يفسر أن العلاقة بين الطالب والمحيط الاجتماعي، إذ تتميز هذه العلاقة بعملية البناء والتركيب التي لا تساهم في تعزيز قدرات التعامل مع الفرص السوقية وهي عكس ما توصلت له الدراسات لـ (Krueger, 2000) و (Esfandiara, Sharifi- Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019)

**3- مناقشة الفرضية الرئيسة الرابعة:** والتي نصت على أنه "يوجد تأثير إيجابي للجدوى المتصورة على الفرص المقاولاتية المتصورة"، واستناداً على النتائج المتحصل عليها فإن مسار الإنحدار البنائي لتقدير الرغبة المدركة على الفرص المتصورة كان موجبا وغير دال معنوياً ( $p=,000; \beta =0.77$ )، وبالتالي فإن الفرضية الرئيسة الرابعة تحققت، حيث أكدت نتائج الدراسة الحالية على وجود إرتباط موجب ودال إحصائياً بين المتغيرين، كما يوجد تأثير دال إحصائياً للجدوى المتصورة على الفرص المتصورة من وجهة نظر الطلبة، هذا يدل على التكوين الجامعي الذي أعطى للطلاب مهارات وكفاءات محسوسة رفعت من الفعالية الذاتية

لديه، كما أن الفعالية في تكوين علاقات إجتماعية مع مختلف هياكل الدعم سواء الدعم المالي أو المادي أو حتى الدعم النفسي له علاقة موجبة في استغلال الفرص المقاولاتية الموجود في السوق وهذا ما أكدته الدراسات السابقة (Krueger, 2000) ودراسة (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019)

كانت نتائج الفرضية الفرعية الأولى. تؤكد أنه توجد علاقة تأثير موجبة وذات دلالة إحصائية للفعالية الذاتية على تصور الفرص المقاولاتية المتصورة، بحيث كان معامل المسار ( $\beta = 0.33$ ) وهذا ما يدل على أن مفهوم الفعالية الذاتية بالنسبة لمخرجات الجامعة عرف تطوراً كبيراً، تماشياً مع التطبيقات الجديدة للجامعة، فأخذ عدة أبعاد أكثر توسعاً وشمولاً من التكوين، الذي كان يخص المواد في التخصص فقط، بل تعدى إلى ضرورة تنمية مخرجات الجامعة تماشياً مع تطور بيئة الأعمال وذلك من خلال إدراج مقياس المقاولاتية في معظم التخصصات، كما كان لدار المقاولاتية ومركز المسارات المهنية، ونادي الطاقات المتجددة الموجودة في الحرم الجامعي له دوراً كبيراً في نشر الثقافة المقاولاتية لمختلف الطلبة من مختلف التخصصات من أجل تعزيز الفعالية الذاتية، وهذا كله من أجل كسب الطالب مهارات فنية وإدارية وتقنية التي تمكنه من التعرف على الفرص الموجودة في السوق وكيفية التعامل معها وإقتناصها، وكيفية تحويل الأفكار إلى فرص ذاتية.

وبالنسبة للفرضية الفرعية الثانية التي تؤكد هي الأخرى على أنه توجد علاقة تأثير موجبة وذات دلالة إحصائية للفعالية الجماعية على تصور الفرص المقاولاتية المتصورة، بحيث كان معامل المسار ( $\beta = 0.22$ ) وهذا ما يدل على أن الفعالية الجماعية التي تدل على قوة الفرد في الأسرة والمحيطه الإجتماعي الذي يعيش فيه، وقدرته على تكوين علاقات إجتماعية التي تساعده على توجيهه المقاولاتي، وهذا كله من أجل كسب الطالب شبكة إتصالات مع الأطراف الفاعلة التي يمكنه من التعرف على الفرص السوقية وكيفية إقتناصها التعامل معها، وكيفية تحويل الأفكار إلى فرص ذاتية

4- مناقشة الفرضية الرئيسية الخامسة: والتي تنص على أنه "يوجد تأثير إيجابي للفرص المقاولاتية على النية المقاولاتية"، واستناداً على النتائج المتحصل عليها فإن مسار الإنحدار البنائي لتقدير الرغبة المدركة على الفرص المتصورة كان موجبا وغير دال معنوياً ( $\beta = 0.37 ; p = ,000$ )، وبالتالي فإن الفرضية الرئيسية الخامسة تحققت وقد أكدت النتائج الإحصائية وجود علاقة تأثير للفرص المقاولاتية في النية المقاولاتية من خلال إكتساب مهارات تحويل الفرص السوقية إلى فرص ذاتية وهذا من خلال إكتساب مهارات إكتشاف الفرص السوقية وتقييمها إيجابياً من ثم القدرة على استغلال هذه الفرص من أجل إنشاء مشاريع خاصة، وهذا ما أكدته الدراسات السابقة دراسة (Liang, Liang, & Yin Ip, 2020) و (Ryu & Kim, 2020) ودراسة (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019) ودراسة (Krueger, 2000) و (Bony, 2014)

#### الفرع الثاني: مناقشة غير المباشرة (الوسيطية).

فيمايلي يتم تفسير علاقة توسط الفرص في نموذج الدراسة ككل، وبعدها تفسير الفرضيات الفرعية لها، أي تفسير علاقة التوسط بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية، وبين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية وتفسير العلاقات المباشرة وغير المباشرة.

1- مناقشة نتائج الفرضية الرئيسية السادسة: ونصت هذه الفرضية على أنه "الفرص المقاولاتية تتوسط العلاقة بين (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) والنية المقاولاتية، ولعل النتائج المتوصل إليها لهذه الفرضية المتعلقة بالتأثير غير المباشر تطابق نتائج

فرضيات التأثير المباشرة كون المتغير الوسيط (الفرص المقاولاتية المتصورة) له تأثير مباشر أكبر من غير المباشر في التوسط بين كلا من العلاقتين وهذا ما توافقت مع دراسة (Krueger, 2000)، ودراسة (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019)، إذ أكدت الدراسة الحالية أن للفرص المقاولاتية مساهمة إضافية في تفسير النية المقاولاتية لإدراك الرغبة والجدوى المتصورة، حيث أن المتغير الوسيط فسر تباينا أكبر من التباين المفسر قبل المتغير المستقل، وثانيها هي أن المعنوية الإحصائية للأثر غير المباشر أكبر من المعنوية الإحصائية للأثر المباشر، وهذا يعني أن تأثير المتغيرين المتمثلين في الجدوى المتصورة أي الفعالية الذاتية والفعالية الجماعية المتصورة تفسر أكثر من خلال الفرص المتصورة، وقد أكدت بعض الدراسات منها دراسة (Abuzhuri & BintHashim, 2017) والتي خلصت إلى أن الفرص تتوسط العلاقة بين دور وجود أقارب يمتنون المقاولاتية (الفعالية الجماعية) والنية المقاولاتية، إلا أنها لا تلعب دور الوسيط بين الخبرة المهنية (الفعالية الذاتية) والنوايا المقاولاتية. بالنسبة للفرضية الفرعية الأولى والتي تنص على توسط الفرص المتصورة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية، والتي أسفرت على أن الفرص المقاولاتية المتصورة متغير وسيط هام جدا في تعزيز مدى ملائمة البيانات للنموذج، وعليه زادت نسبة التفسير من 0.84 قبل إدخال المتغير إلى 0.85 بعد إدخاله ضمن النموذج ولمعرفة الآثار المباشرة وغير المباشرة، كما أنها تتوسط توسط تام، وهذا عكس دراسة (Abuzhuri & BintHashim, 2017)، وهذا يفسر أن الموفق وإدراك السمات الشخصية يساهم في تفسير السلوك المقاولاتي بعد تصور الفرص المقاولاتية أي القدرة على إقتناص الفرص المقاولاتية، أكثر من الطلبة الذين ليس لهم القدرة على إقتناص الفرص.

أما الفرضية الفرعية الثانية والتي تنص على توسط الفرص بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية وخلصت النتائج على الفرصة المقاولاتية متغير وسيط هام جدا في تعزيز مدى ملائمة البيانات للنموذج حيث زادت نسبة التفسير من 0.72 قبل إدخال المتغير إلى 0.79 بعد إدخاله ضمن النموذج ولمعرفة الآثار المباشرة وغير المباشرة، وهي تتوسط توسط جزئي بين المتغيرين، أي أن الفاعلية الذاتية والفعالية الجماعية تساهم في تصور الفرص المقاولاتية. **الفرع الثالث: مناقشة علاقة التعديل.**

فيما يلي يتم تفسير دور الميل المقاولاتي في تعديل العلاقة بين الفرص المقاولاتية والمتصورة والنية المقاولاتية، ويمكن القول أن دراسات قليلة قامت بدراسة علاقة التعديل خاصة في مجال التسيير.

1- مناقشة نتائج الفرضية الرئيسية السابعة ونصت هذه الفرضية على أنه " الميل المقاولاتي يعدل العلاقة بين الفرص المقاولاتية المتصورة والنية المقاولاتية" دراسة (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019) ودراسة (Krueger, 2000)، أظهرت النتائج أن الميل المقاولاتي يلعب دور المتغير المعدل وذا الاعتدال هو إعتدال كامل لأن التقدير الموحد لمجموعة الميل العالي دال إحصائيا، في حين أن التقدير الموحد لمجموعة الميل المتدني غير داله إحصائيا. وهذا يفسر أن الطلبة الذين لهم ميول مقاولاتي ونزعة مقاولاتية أكبر تكون لهم نية مقاولاتية أكثر في إقتناص الفرص المقاولاتية، وأن الميل المقاولاتي يساهم في تفسير القدرات الذاتية في إكتشاف واستغلال الفرص والقدرة على تقييمها إيجابيا والتي من شأنها تعزيز النوايا المقاولاتية. وهذا ما أكدته دراسة (Esfandiara, Sharifi-Tehrani, Pratt, & Altinay, 2019)

المطلب الرابع: قوة التنبؤ لنموذج النية المقاولاتية حسب نموذج الدراسة

لتفسير قوة تنبؤ لنموذج النية المقاولاتية وفق (Krueger, 2000) حسب نموذج الدراسة علينا مقارنة نتائج دراستنا مع نتائج النموذج الأصلي المقتبس منه نموذج دراستنا وكذلك مقارنة النتائج مع نتائج الدراسات السابقة القريبة من الدراسة الحالية

الجدول رقم(36):نتائج إختبار فرضيات البحث

رقم الفرضية	الفرضية	النتيجة
ف1	يوجد أثر إيجابي إدراك الرغبة على النية المقاولاتية	X غير مؤكدة
ف1.1	يوجد أثر إيجابي للسمات الشخصية على النية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف1.2	يوجد أثر إيجابي للمعايير الإجتماعية المتصورة على النية المقاولاتية	X غير مؤكدة
ف2	يوجد أثر إيجابي للجدوى المتصورة على النية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف2.1	يوجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية المتصورة على النية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف2.2	يوجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على النية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف3	يوجد أثر إيجابي لإدراك الرغبة على الفرصة المتصورة	X غير مؤكدة
ف3.1	يوجد أثر إيجابي السمات الشخصية على الفرصة المتصورة	✓ مؤكدة
ف3.2	يوجد أثر إيجابي للمعايير الإجتماعية المتصورة على الفرصة المتصورة	X غير مؤكدة
ف4	يوجد أثر إيجابي للجدوى المتصورة على الفرصة المتصورة	✓ مؤكدة
ف4.1	يوجد أثر إيجابي للفعالية الذاتية المتصورة على الفرصة المتصورة	✓ مؤكدة
ف4.2	يوجد أثر إيجابي للفعالية الجماعية على الفرصة المتصورة	✓ مؤكدة
ف5	يوجد أثر إيجابي للفرصة المتصورة على النية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف6	تتوسط الفرصة المتصورة العلاقة بين (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) والنية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف6.1	تتوسط الفرص المتصورة العلاقة بين إدراك الرغبة والنية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف6.2	تتوسط الفرص المتصورة العلاقة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية	✓ مؤكدة
ف7	يمكن للميل المقاولاتي تعديل العلاقة بين الفرصة المتصورة والنية المقاولاتية	✓ مؤكدة

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الدراسة التطبيقية.

من خلال دراستنا تأكيد أو نفي الفرضيات السبعة التي يتكون منها النموذج النظري للبحث، والمقتبس من نموذج (Keurger,200)، توصلنا إلى إثبات جميع الفرضيات ما عدا الأولى والفرضية الثالثة مع الفرضيات الفرعية الثانية لها، التي لم تتحقق والتي جاءت موجبة وغير دالة إحصائيا، إلا أن الفرضيات الفرعية الأولى لها تحققت، وباقي الفرضيات الخمسة الأخرى كانت معنوية وبالتالي تأكدنا من صحتها، وفسر نموذج الدراسة 80% من النية المقاولاتية وهذا يعتبر عال مقارنة بالدراسات الأخرى والتي كانت أقرب لهذه الدراسة،نموذج (Krueger, 2000) 75% دراسة (Kourosh et al.,2019):42%، ودراسة (Liñán) ب 55%، وتعتبر هذه النتيجة جد مرضية.

يمكن القول على ضوء ما سبق أن قوة التنبؤ لنموذج (Krueger, 2000) النية المقاولاتية حسب نموذج الدراسة، وبما أن نموذج (Krueger, 2000) يتضمن ضمناً كلا من النموذجين (Ajzen) و (Shapero) من خلال نتائج دراستنا يمكن القول أن كلا من هذان النموذجين لهما أيضاً قوة كبيرة في تفسير النية المقاولاتية والسلوك المقاولاتي المحتمل للطلاب.

## خلاصة الفصل:

تم التطرق في هذا الفصل إلى العلاقة التطبيقية بين الدراسة من خلال الإعتماد على النمذجة البنائية بالمعادلات الهيكلية، حيث تبين من خلال دراسة إتجاهات عينة الدراسة نحو الأبعاد المختلفة، إذ هناك موافقة جدية على معظم فقرات الاستبيان مما إنعكس إيجاباً على مؤشرات الصدق والثبات، وهذا ماساعد على التحليل العاملي الاستكشافي وتصحيح بعض مواضع الخلل، وبعدها تم الإنتقال إلى التحليل التوكيدي ودراسة المؤشرات المتعلقة بالصدق التقاربي والتمييزي، وبعد تعديل النموذج، تم الإنتقال إلى تحليل المسارات ودراسة العلاقات المباشرة وغير المباشرة وتحليل الفرضيات، وتم تأكيد أن نموذج Keuger هو أفضل نموذج للتبؤ بالنية المقاولاتية وهذا لأنه شامل لجميع النماذج الأخرى، لذا أظهر نموذج الدراسة المطور قوة تفسير النية المقاولاتية لطلبة الجامعيين، أما بالنسبة لفرضيات الدراسة فقد تم تأكيد معظم الفرضيات ماعدى الفرضية المتعلقة بإدراك الرغبة على الفرص المقاولاتية وعلى النية المقاولاتية.

# الالتزمة

"لا يجب أن تقول كل ما تعرفه لكن يجب أن تعرفه كل ما تقوله".

طارق السويدان

## الخاتمة العامة:

لقد حاولتُ من خلال هذه الدراسة تناول مثيرات النية المقاولاتية وفق نموذج kreuger، حيث يعتبر موضوع دراسة توجه الطالب بعد التخرج من بين الإشكالات المدروسة بعناية من قبل الباحثين، إذ أحدث التدفق الهائل الذي تضخه الجامعة من متخرجين كل عام تشبعا في سوق العمل، مما خلق حالة عدم التوازن بين العرض والطلب في التوظيف، للخروج من هذه الأزمة حاولت الجهات المختصة إيجاد حلول للتخفيف من حدة البطالة، ومن بين هذه الحلول تشجيع خريجي الجامعة إلى العمل الحر وخلق مناصب عمل خاصة، والتي بدورها تقوم بإمتصاص جزء من البطالة لبعض الأفراد الذين سيشتغلون في هذا المشروع. ومن هذا المنطلق تقوم الدراسة بالإهتمام بتحسين مؤشرات سوق العمل ومستويات التشغيل من خلال صبر آراء لمخرجات الجامعة، حول الموضوع وما مدى توفر لديهم نية التوجه للعمل الحر مستقبلا من خلال مشاريع مقاولاتية. بإعتبارها نخبة المجتمع من أسس النمو والتنمية الإقتصادية والإجتماعية، حيث تسعى الجزائر كباقي الدول إلى تطوير مواردها البشرية، فمخرجات المنظومة الجامعية تعتبر مدخلا تصب في سوق العمل بمختلف أوجهه، ومن أجل القيام بمختلف الأنشطة والمهام أن منطلق هذه الدراسة يشير إلى أن الجامعة تُشكل رهاناً لإكساب الخبرة العلمية والكفاءات الضرورية لممارسة النشاط المقاولاتي أو التكيف معه، وتحسين موقف الطلبة إتجاه العمل الحر، من خلال إدراك الطلبة لرغبتهم إتجاه المقاولاتية، وما مدى تصور الجدوى من هذا التوجه، بإعتبار أن الميل (النزعة المقاولاتية) يساهم في تعزيز النوايا المقاولاتية في ظل الفرص السوقية المتسارعة بالتغيير.

وما توصلت إليه هذه الدراسة إضافة إلى ما أكدته بعض الدراسات عن أهمية تفسير التوجه المقاولاتي للطلاب وتحليل العوامل التي تعزز هذا التوجه، يفتح مجالا واسعا أمام الباحثين الأكاديميين والممارسين من الاستفادة من هذا النموذج وتقديم إضافات عليه أو تعديل فيه

## الأهداف المحققة من الدراسة:

أجرينا هذه الدراسة من أجل تحقيق جملة من الأهداف وتمثل هذه الأخيرة في توسيع الإطار النظري وأدبيات الدراسة التي تمحورت حول النية المقاولاتية ونماذج تفسر التوجه نحو السلوك المقاولاتي، ولاسيما العوامل المؤثرة في تفسير النية المقاولاتية المشار إليها في نموذج الدراسة، كما هدفنا إلى توضيح العلاقات السببية التي تمت دراستها وإثباتها تجريبيا بين المتغيرات الدراسة (إدراك الرغبة الجدوى المتصورة، الفرص المقاولاتية المتصورة، والميل المقاولاتي) والنية المقاولاتية، تقييم قوة تفسير لنموذج Kreuger للنية المقاولاتية.

والهدف الأسمى من خلال هذه الدراسة هو بناء النموذج النظري والذي يتضمن سبع فرضيات رئيسية بغرض تأكيدها ونفيها من خلال إجراء الدراسة إمبريقية على طلبة جامعة محمد خيضر بسكرة للتوصل إلى النتائج، وبناء نموذج نهائي للدراسة عن طريق تحليل البيانات بواسطة حزمة (SPSS V26) وبرنامج (AMOS V24)، والتي توصلت إلى إثبات قوة التنبؤ لنموذج النية المقاولاتية ل (Krueger, 2000) بالإضافة إلى النموذجين (Ajzen) و (Shapero) في تفسير النية المقاولاتية والسلوك المقاولاتي المحتمل للطلاب. لذلك فالنتائج التي تحصلنا عليها من هذه الدراسة تمكننا من الخروج باستنتاجات وتوصيات تفيد الطلبة في تحديد توجههم المستقبلي للعمل

الإسهامات النظرية والمنهجية للدراسة:

- من خلال هذه الدراسة تمكنا من الحصول على مجموعة من الإسهامات النظرية والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:
- تعتبر هذه الدراسة من أكثر الدراسات إسهاما في الأثر المباشر وغير المباشر لمتغيرات النية المقاولاتية، خاصة في تناول المتغير المعدل.
  - تناولت هذه الدراسة تفسير العديد من النماذج ذات الخلط في مفاهيم الدراسيين والباحثين ومن أبرزها الخلط بين نماذج النية في السيوروة المقاولاتية، ونماذج تكوين النية المقاولاتية، وفي هذه الدراسة حاولنا الفصل بينهما.
  - تؤكد هذه الدراسة العلاقة بين متغيرات الدراسة (إدراك الرغبة، الجدوى المتصورة، الفرصة المتصورة، الميل المقاولاتي) نظرياً وكيف كل واحد أن يؤثر على النية المقاولاتية.
  - النية المقاولاتية هي المتنبئ الأول بالسلوك المقاولاتي، فهي الخطوة الأولى قبل بدأ النشاط المقاولاتي.
  - موضوع النية المقاولاتية ونماذج السلوك المقاولاتي تم تناوله بكثرة خاصة في السنوات الأخيرة مع الإفتتاح على الإقتصاد الحر، ومعظم الدراسات تناولت نموذج السلوك المخطط ل(Ajzen)، إلا أن القليل من الدراسات التي تناولت نموذج (Kreuger). وهذا بسبب تقعد أبعاده وتشابكها.
  - لقم تم الإعتماد على دراسات السابقة لنموذج (Krueger, 2000) من حيث العناصر المأخوذة لكن المفهوم الذي ندرسه يختلف نوعا ما على مفهوم النموذج الأصلي، لهذا تم قياس هذا المفهوم ببعدين وهما سمات الشخصية و المعايير الجماعية المتصورة، وهذا ما يجعله يختلف على النموذج الأصلي.
  - ولإثراء دراستنا حاولنا سرد مختلف النماذج المفسرة للسلوك المقاولاتي حسب تسلسلها الزمني، وحسب تطورها من نموذج إلى آخر
  - تعتبر الدراسة إمتداد للدراسات السابقة بمحبر (MECAS) بجامعة تلمسان الذي إهتم كثيراً بموضوع النية المقاولاتية، ودراستنا هذه أكدنا بعض النتائج، وتقديم إضافات جديدة، بإعتبار النموذج المعتمد في الدراسة نموذج شامل لكل الدراسات السابقة.
  - ومن بين إسهامات الدراسة هي تميزها عن سابقتها في تغطية جميع العوامل ودمج كثير من النماذج الأخرى خاصة عوامل نظرية السلوك المخطط، ونظرية الحدث المقاولاتي، وتطوير نظري متكامل نموذج مستوحى من نموذج (kreuger)، وهذا النموذج سيساهم في إثراء الدراسات اللاحقة.
  - وإسهامات هذه الدراسة من الناحية المنهجية تعتبر ثرية، وخاصة إختيار التموذج الإستمولوجي والتموذج المنهجي الذي يتناسب مع طبيعة فرضيات الدراسة، وكذلك تقديم الكثير من الإضافات في طريقة إختبار الدراسات السابقة وكيفية التعامل معها.
  - كان إختيار النمذجة البنائية بالمعادلات الهيكلية باستخدام برنامج Amos v24 مبني على أسس علمية لأننا نحاول تأكيد نموذج مسبقا مع إجراء بعد التعديلات ت في الفقرات، كما أنه يتماشى مع التعامل بسهولة للعلاقات غير المباشرة والعلاقات الوسيطة والمعدلة..
  - يمكن أن تكون هذه الدراسة كمرجع في الطريقة الإحصائية مستقبلا، خاصة أن المنهجية المتبعة في الدراسة متسلسلة خطوة بخطوة في منهجية النمذجة البنائية باستخدام المعادلات الهيكلية، خاصة في معالجة العلاقات غير المباشرة (الوساطة والتعديل)، ولحد علمنا يوجد دراسات قليلة جدا ومحتشمة التي عاجلت علاقة التعديل في تخصص علوم التسيير.

الإسهامات التطبيقية للدراسة:

بعد تعرفنا على بعض الخصائص لعينة الدراسة المبحوثة واستجاباتهم، وبعد إختبار فرضيات الدراسة المتعلقة بالأثر المباشر وغير المباشر، وإختبار تأثير الخصائص الشخصية على إجابات المبحوثين حول المتغيرات الأساسية وذلك باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة، وبعد تفسير النتائج المتحصل عليها، يمكن القول أننا توصلنا إلى:

- هناك علاقات تأثير معنوية لأبعاد الجدوى المتصورة على الفرص المقاولاتية المتصورة وعلى النية المقاولاتية، بحيث تم التوصل إلى وجود أثر مباشر للمعايير الذاتية والمعايير الجماعية المتصورة على الفرص المقاولاتية المتصورة و أيضا على النية كلا على حدا، مع إعتبار التأثير الأكبر كان للفعالية الذاتية ثم الفعالية الجماعية المقاولاتية، وهذا يوحي أن التكوين الجامعي بصفة عامة والتكوين المقاولاتي بصفة خاصة كان له دور كبير في زيادة المهارات والكفاءات المقاولاتية.
- ليس هناك علاقات تأثير معنوية لإدراك الرغبة على الفرص المقاولاتية والنية المقاولاتية، بحيث تم التوصل إلى عدم وجود أثر مباشر للمعايير الجماعية المتصورة على الفرص المقاولاتية ولاعلى النية المقاولاتي، على غرار المعايير الذاتية حيث تم التوصل إلى وجود أثر مباشر على الفرص المتصورة والنية المقاولاتي على حد سواء، وهذا يوحي إلى أن الموقف والعوامل الشخصية هي من تحدد موقف الفرد إتجاه النوايا المقاولاتية، على عكس المحيط الإجتماعي والثقافي.
- التطرق إلى المؤثرات الذاتية أو الشخصية المتعلقة بالفرد بحد ذاته في بعدين مستقلين عن بعضهما وهما المعايير الذاتية والتي تتحدد من موفقه الشخصي وسماته الشخصية كمقابل محتمل، وبعد الفعالية الذاتية وتتمثل في كفاءاته ومهاراته الخاصة، بالإضافة إلى المثرات الخارجية التي تؤثر على سيطرته السلوكية وهي الأخرى في بعدين مستقلين عن بعضهما، وهما المعايير الجماعية المتصورة والتي تتكون من تأثير علاقة الفرد بالثقافة والعائلة والزملاء، والبعد الثاني الفعالية الجماعية والتي تفسر قوه الفرد في الجماعة التكوين الشركاء وسائل الدعم ونماذج المقاولين ووسائل الدعم الأخرى
- تساهم الفرص المقاولاتية المتصورة في تفسير العلاقة بين الرغبة المدركة والنية المقاولاتية. كما تساهم في تفسير العلاقة بين الجدوى المتصورة والنية المقاولاتية.
- في حالة إعتبار المتغير (الفرص المقاولاتية المتصورة) كمتغير وسيط للعلاقة بين أبعاد الرغبة المدركة والنية المقاولاتية، وُجِدَ أن هناك علاقة تأثير غير مباشرة بالنسبة للمعايير الشخصية، بينما هناك أثر مباشر وغير مباشر بالنسبة لبعد المعايير الجماعية المتصورة.
- تفاديا للتحيز في إختبار البحث تمت دراسة المؤثرات الضمنية المتبادلة حيث وجد أن هناك علاقة إعتقاد وتأثير ضمني متبادل بين (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) والفرص المقاولاتية في تفسير النية المقاولاتية، وهذا يعني أنه يمكن إعتبار الفرص المقاولاتية وسيطا في تفسير أبعاد كلا المتغيرين على النية المقاولاتية.
- الميل المقاولاتي يعدل العلاقة بين الفرص المقاولاتية المتصورة والنية المقاولاتية تعديلا كاملا
- هناك فروق ذات دلالة إحصائية في استجابات العينة المدروسة في جميع متغيرات الدراسة تبعا لتخصص المدرس، لصالح تخصصات كلية العلوم التكنولوجية، بحث تميز طلاب هذه الكلية بإدراك رغبتهم الشخصية للتوجه المقاولاتي، كما تكوينهم أكسبهم مهارات على التعرف على الفرص وكيفية إقتناصها، كما أن تخصصهم يخلق لهم طابع الميول المقاولاتي، هذا ما عزز نواياهم المقاولاتية.
- من خلال كل ماسبق نستنتج أن هناك دور إيجابي وفعال لمتغيرات المستقلة (إدراك الرغبة والجدوى المتصورة) والمتغير الوسيط (الفرص المقاولاتية المتصورة) المعدل (الميل المقاولاتي) في تعزيز النية المقاولاتية.

## محدودية نقائص البحث:

لكل دراسة العديد من النقائص ومن نقائص هذه الدراسة أنها إقتصرت على طلبة جامعة بسكرة فقط، فهنا يمكن القول أن الدراسة محدودة في رقعة جغرافية واحدة، لذا لا يمكن تعميم النتائج على طلبة الجزائر ككل، إذ يمكن للدراسات اللاحقة أن تشمل مختلف الجامعات ومن مختلف جهات الوطن حتى تتمكن من معرفة إختلافات الجغرافية وثقافية داخل الوطن في تفسير النية المقاولاتية، كما أنها محدودة على فئة طلبة الطور الثاني فقط، ويمكن دراسة في المستقبل مقارنة بين المقربين على التخرج من الجامعة والمقبلين من التخرج من المعاهد والتكوين المهني، أو على خريجي الجامعة فعلياً، كما يمكن إجراء دراسات مستقبلية على فئة الناجحين في شهادة البكالوريا، وسبب إختيارهم للتخصص المدروس لقياس نيتهم إتجاه التوجه العملي مستقبلاً، وبالنسبة لاستبانة الدراسة فقد قمنا باستخدام فقراتها وكان البعض منها قد تم استعماله في دراسات سابقة وتم إقتباسها منها، حيث تكيفها مع العينة المدروسة لكي نتمكن من قياسها، وقد واجه الباحثين صعوبة فهم بعض الفقرات وذلك بسبب حداثة الدراسة في المجتمع المدروس، وعند قراءتها لأول مرة يخيل أنها تتشابه ومكررة وكلها تقيس نفس المتغير، لذا يتطلب قراءة عميقة وشرح مفصل لتفادي إنحياز الموافقة، لذا نأمل أننا قد أصبنا في توظيفها أما بالنسبة للاستجابات التي تم الحصول عليها من خلال تصريحات المستجوبين وليس ما تم ملاحظته، لذا فإن نتائج الدراسة كانت وفقاً لإجابات أفراد العين المختارة.

أما بالنسبة للفترة الزمنية التي تم فيها توزيع الاستبيان فقد كانت فترة عصبية جدا وفي أوج تفشي وباء كورونا، وهذا أدى بنا لمواجهة صعوبة كبيرة في توزيع الاستبيان الورقي والتخوف منه من قبل الباحثين، كما كان لتقسيم الدراسة على أفواج سبب في إطالة في فترة الجمع، كما أن اللجوء إلى الاستبيان الإلكتروني فقد خلف مشاكل منها إجابات متكررة وكذلك إجابات لطلبة غير معينين بالدراسة

## الأفاق المستقبلية للبحث:

بالرغم من النتائج الجيدة التي توصلت إليها دراستنا إلا أننا نأمل أن تقوم الدراسات المستقبلية بتأكيد الفرضيات التي تم إثباتها، وتطوير النتائج التي توصلنا إليها، وكذلك فتح المجال للعديد من الدراسات في البحوث المستقبلية في فئات أخرى مثل خريجي الجامعة، خريجي التكوين المهني، طلبة الثانوية، خريجي المؤسسات العقابية.. الخ، كذلك ننصح الدراسات المستقبلية التي تنوي مواصلة الدراسة في الموضوع أن تتناول عوامل تفعيل النية المقاولاتية ودراسة العوامل التي تساهم في الإنتقال من النية المقاولاتية إلى الفعل المقاولاتي.

كما نأمل الإهتمام بالطلاب المقاول، ومحاولة خلق صورة من الطالب المقاول ولانقصد بالطلاب المقاول فقد من يمتلك مشروع مقاولاتي، ولكن كل طالب يملك صفات المقاول كالقيادة والاستباقية والاستشراف وتحمل المخاطرة والإبداع والتبصر والصبر وتقبل الفشل، وغيرها من صفات المقاول، والتي قد تجعل منه فردا ناجحاً في المستقبل في أي مجال كان.

# قائمة المراجع

"أصحاب العقول العظيمة لديهم أهداف , أما الآخرون فيكتفون بالأحلام".

طارق السويدان

أولا المراجع باللغة العربية

- القرآن الكريم والحديث الشريف.  
سورة الإسراء الآية 18-19.  
صحيح البخاري ورد عن عمر بن خطاب
- الكتب والقواميس.
- 1. احمد , ا ., احمد م . ع ., الجيلاني , ب . ي ., داود , ع ., صالح , ج . ط & ., نديم م . (s.d.). المعجم العربي الأساسي . المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم.
- 2. ادريس , س . (2013). المنهل قاموس فرنسي -عربي (Vol. الطبعة الخامسة والاربعون .(دار الآداب للنشر والتوزيع بيروت . لبنان.
- 3. الرفاعي , أ . ح . (2007). مناهج البحث العلمي: تطبيقات إدارية واقتصادية .الاردن :دار وائل للنشر.
- 4. الزحيلي , و . (s.d.). الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي .(Vol. 4)سوريا :: دار الفكر،.
- 5. العسكري , ع . ع . (2004). منهجية البحث في العلوم الانسانية .دمشق سورية :دار النمير.
- 6. تيغزة , م . ب . (2012). التحليل العملي الاستكشافي والتوكيدي مفاهيمهما ومنهجيتهما (Vol. الطبعة الاولى .(عمان : دار تانسيرة للنشر والتوزيع
- 7. زيدان , ع . ع . (2007). ريادة الأعمال القوة الدافعية للاقتصادات الوطنية .جمهورية مصر العربية، القاهرة :المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات.
- 8. حسين . (06 04 2020). وحدة منهجية البحث .الدراسات السابقة وكيفية توظيفها في البحث.
- 9. سناء , م . س . (2010). أدوات جمع البيانات في البحوث النفسية والتربوية .(Vol. 01)القاهرة :عالم الكتب.
- 10. عامر , ع . ا . (2018). نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية الأسس والتطبيقات والقضايا .الرياض :دار جامعة نايف للنشر.
- 11. قنديلجي , ع . ا ., السامرائي , إ . (2018). البحث العلمي الكمي والنوعي .عمان :دار اليازوري.
- 12. مُجَدِّد , ع . ج . (1999). اعمال المقاولات، ادارة المشروعات وتنفيذ العقود (Vol. الطبعة الاولى .(بيروت، لبنان :دار الراتب الجامعية.
- 13. عبد المؤمن , ع . م . (2008). مناهج البحث في العلوم الاجتماعية الأساسية والتقنيات والأساليب .ليبيا :دار الكتب الوطنية.
- 14. نادر احمد , أ . ش . (2000). ادارة الموارد البشرية .عمات :دار الصفاء للنشر والتوزيع.
- 15. مُجَدِّد , س . ع . (2019). مناهج البحث العلمي (Vol. الطبعة الثالثة .(الجمهورية اليمنية صنعاء :دار الكتب.
- الأطروحات والرسائل.
- 16. أمال بلعيط . (2017). برنامج المرافقة المقاولاتية في الجزائر - واقع وأفاق دراسة حالة . ANSEJ /CNAC .  
ENGEM باتنة. اطروحة لنيل الدكتوراه ل م د في عل والتسيير . جامعة الحاج لخضر باتنة: كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير .

17. الجودي م. ع. (2015). تطوير المقاولاتية من خلال تعويد المقاولات. أطروحة الدكتوراه. جامعة محمد خيضر بسكرة , كلية علوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير , قسم علوم التسيير.
18. سلمى, ع. ا. (2016). تأثير الثقافة المقاولاتية على نمو اقتصاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة السلوك المقاولاتي في الجزائر. أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص علوم التسيير , -كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية , جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان
19. سلامي م. (2008). التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر. رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير . جامعة قاصدي مرباح ورقلة , كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير , تسيير مؤسسات صغيرة ومتوسطة.
20. سيد أحمد بوسيف. (2018). تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين دراسة باستعمال نمذجة المعادلات الهيكلية SEM. أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه. جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان: كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
21. فوجيل م. (2016). دراسة وتحليل السياسات دعم المقاولاتي في الجزائر -دراسة ميدانية .-رسالة لنيل دكتوراه في علوم التسيير .كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير , جامعة ورقلة.
22. عبد الجبار سالمى. (2016). تأثير الثقافة المقاولاتية على نمو اقتصاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: . أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص علوم التسيير.- جامعة تلمسان: كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
23. عيشوش ر. (2016). أطروحة دكتوراه في علوم التسيير . دور الادارة الاستراتيجية في تعزيز الاستجابة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية. بسكرة , كلية علوم التسيير والعلوم الاقتصادية والتجارية , قسم علوم التسيير :جامعة محمد خيضر بسكرة.
24. قدايدي , آ. (2017). تطور التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين .أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه , كلية العلوم الاقتصادية , العلوم التجارية وعلوم التسيير , جامعة مصطفى إسطمبولي معسكر.
25. لفقير , ح. (2017). روح المقاولة وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر -دراسة حالة :مقاولي ولاية برج بوعرييج .- أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه. جامعة محمد بوقرة -بومرداس , كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير , تسيير المنظمات.
- المقالات والأوراق البحثية
26. إبراهيم محمد المغازي. (2004). الكفاءة الاجتماعية وعلاقتها بالتحصيل الدراسي لدى طلاب كلية التربية. مجلة دراسات نفسية، 14(3)، 469-493.
27. الفردوي ع. م. (2019). استخدام أسلوب التحليل العاملي لتحديد العوامل المؤثرة فينسبة الطلاق. مجلة الادارة والاقتصاد. 309-3019, 24(118),
28. الهنداوي ي. ف. (2007). منهجية النمذجة بالمعادلة البنائية وتطبيقاتها في بحوث الإدارة التعليمية. مجلة التربية والتنمية , 15(40), 9-41.
29. الرحيل ر. ص. &., الدرابسة ر. أ. (2014). أثر طريقتي التعامل مع القيم المفقودة، وطريقة تقدير القدرة على دقة تقدير معامل الفقرات وأفراد. المجلة الدولية التربوية المتخصصة. 27-23, 3(6),
30. أنين ر. خ. س. &., سلامي م. (2012). دور مؤسسات التكوين المهني في دفع الشباب نحوالمقاولاتية -دراسة حالة . (02).

31. بودية ف, بن حبيب ع (2019) العوامل المؤثرة على النية المقاولاتية. مجلة دفاتر MECAS 199-209, (2) 15
32. بوسيف, س. أ. & بن حبيب, ع. ا. (2018). نموذج Shapero و Sokol للنية المقاولاتية: دراسة حالة طلبة الماستر. مجلة أداء المؤسسات الجزائرية. 268-279, (3) 7
33. بن سيروود, ف. & بن سيروود, ن. (2019). النية المقاولاتية لدى طلبة الجامعة دراسة ميدانية على طلبة الماستر في العلوم التجارية. مجلة دراسات اقتصادية. 30-45, (01) 20,
34. بن قدور, أ. & بالخير, م. (2017, 01). أهمية نشر ثقافة المقاول وإنعاش الحس المقاولاتي في الجامعة. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية. 343-356, pp.
35. بوسيف, س. أ. & بن أشنهو, س. م. (2017). تأثير إدراكات الرغبة والجدوى على النية المقاولاتية لدى الطالبات الجامعيات في الماستر. مجلة المالية والأسواق. 304-324, (2) 3,
36. حجازي, ا. & زكري, ا. & غيداوي, ن. (2020). السمات الشخصية للمقاول كأهم العوامل المؤثرة على اكتشاف الفرص المقاولاتية. مجلة امتياز لبحوث الاقتصاد والادارة. 43-60, (01) 04,
37. خميس, ن. & محسن, ع. (2017). دور التطوين الجامعي في تفعيل النية المقاولاتية لدى الطلبة، المجلد 7 العدد 2, 2017, ص 251. مجلة رؤى الاقتصادية، جامعة الوادي. (02) 07,
38. دريوش, ن. & مسراتي, خ. (2020). دراسة النية المقاولاتية لطلبة الماستر بقسم علوم التسيير بجامعة لبليدة 2 حسب نموذج شبير ووسكول. مجلة الابداع. 06-22, (01) 11,
39. سعودي, آ. & بعطيش, ش. (2018). أثر مقاومات الفكر المقاولاتي في تحقيق الابداع في المشاريع المقاولاتية دراسة على طلبة قسم علوم التسيير. دراسات إقتصادية. 76-92, (4) 12,
40. سوفي, خ. (2018). الدراسات السابقة في البحوث العلمية. أكاديميا. 1-7,
41. شريف, ج. & إدريسي, م. (2022). الدور المعدل للابداع وأثره على الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين. مجلة أفاق للبحوث والدراسات. 53-66, (1) 5,
42. شنخير, أ. & شينبي, ع. & طويطي, م. (2021). مقترح لنموذج نظري النية المقاولاتية، دراسة على ضوء نماذج السلوك السابقة. مجلة تطوير العلوم الاجتماعية. 113-123, (2) 14,
43. صايبي, ص. (2013). مقاربة نظرية حول تطور الفكر المقاولي. مجلة العلوم الانسانية-199, (40) pp. 228.
44. عزوز, ع. ا. (2018). استخدام النمذجة بالمعادلة البنائية في العلوم الاجتماعية. مجلة جامعة الشارقة للعلوم الإنسانية والاجتماعية. 287-322, (1) 15,
45. عليلي, أ. & ماحي, ك. (2019). محددات النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين - دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة سيدي بلعباس. مجلة إقتصاد المال والأعمال. 384-405, (3) 3,
46. قايدي, آ. & عادوكة, ل. (2017). التوجه المقاولاتي للطلبة: اختبار نموذج نظرية السلوك المخطط. المجلد الرابع. (01)
47. قواسمي, ر. (2020). التأصيل النظري للمقاولاتية كمشروع والنظريات والنماذج المفسرة للتوجه المقاولاتي. مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية. 158-173, (2) 4,
- 48- كرناف, ت. & بودية, م. ف. (2020). دور تصور الموارد والفرص المتاحة في تأثير نية إنشاء مؤسسة - دراسة حالة طلبة تلمسان. les cahiers du MECAS, 16(1), 233-241.

49. كعواش، ج. ا. (2019). أثر الخصائص الريادية في النية لإنشاء المؤسسات الريادية لدى طلبة السنة الثالثة بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بـمجبل. مجلة ميلاف للبحوث والدراسات. 6-37، 5(1)،
50. لفقير، ح. &، أسير، م. (2017). محورية الفرصة ضمن سيرورة المقاولاتية. معارف مجلة دولية محطمة. 12(23)،
51. مُجّد فوزي بودية، وسيدي مُجّد بن أشنهو. (2016). تأثير المعايير الاجتماعية على النوايا المقاولاتية لدى طلبة الماستر: دراسة نظرية وإمبيريقية. Les cahiers du MECAS (12)، 215-226.
52. مُجّد، ع. ا. &، هنادة، م. ا. (2012). مدى تبني الحكمة الإدارية وأثرها في فاعلية القرارات الاستراتيجية، دراسة ميدانية في الجامعات الخاصة بمدينة عمان. مجلة البصائر. 57-88، 15(01)،
53. مراد مُجّد النمشي. (2017). أثر الخصائص الريادية في النية لإنشاء المشروعات الريادية لدى طلبة تخصصات العلوم الإدارية بجامعة العلوم والتكنولوجيا اليمنية. مجلة العربية لضمان جودة التعليم الجامعي، 10(31)، 103-119.
54. مقري، ز. &، عبد الصمد، ن. (2021). المقاولاتية: قراءة في بعض النظريات الاقتصادية والمقاربات الفكرية. مجلة المقاولاتية والتنمية المستدامة. 1-21، 3(2)،
55. ميسون، ع. ح. (2013). ريادية الأعمال الريادية في منظمات الأعمال مع الإشارة لتجربة بعض الدول بحث نظري. مجلة جامعة بابل، العلوم الاتسائي، المجلد 21 العدد. 02
56. اصري، م. (2021). النية المقاولاتية بين نموذج الحدث المقاولاتي ونظرية السلوك المخطط. مجلة البحوث والدراسات التجارية. 240-255، 5(1)،
57. نفسية خميس، ومحسن عواطف. (2017). دور التكوين في تفعيل النية المقاولاتية لدى الطلبة دراسة عينة من طلبة جامعة ورقلة. 07(02)، 249-258.
- 58- نور الدين، ا. (2018). دور ادارة المعرفة في تحقيق الرادة للمؤسسات البنكية دراسة ميدانية مقارنة بين البنوك العمومية والبنوك الاجنبية الناشطة في ولاية بسكرة. بسكرة.
59. يوسف، ح. (2019، 07). الدراسات السابقة في البحث العلمي أهميتها وأوجه الاستفادة منها. الايام الدكتورالية الثانية لعلم المكتبات بعنوان: بناء الإشكالية - بين البعد النظري والبعد الإجرائي.

ثانيا المراجع باللغة الأجنبية

• الكتب والقواميس.

60. A.Farah, R.N.Karim, M.Said , & S.K.Eduard. (s.d.). The Dictionary English- Arabic. lebanon: dar al-kotob al-ilmiah
61. Banadura, A. (1997). Self-efficacy: The exercise of control liberty of congress cataloging in publication data. New York: McGraw-Hill, INC(33)
62. Byrne, B. M. (2010). Structural Equation Modeling with AMOS Basic Concepts, Applications, and Programming. New York: Routledge Taylor & Francis Group.
63. Drucker, P. (2011). On Leadership. Boston: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data.
64. Drucker, P. (2015). Innovation and Entrepreneurship. London and New York: Routledge Classics
65. Farah, A., Karim, R., Said, M., & Eduard, S. (s.d.). le petit larousse grznde format. paris: la rousse.
66. Fayolle, A. (2003). Le métier de créateur d'entreprise. Parris: Éditions d'Organisation.
67. Fayolle, A. (2004, AOUT 15). Entrepreneuriat: apprendre à entreprendre. paris: Dunod Management Sup ; Strategie De L'entreprise.
68. Fayolle, A. (2005). Introduction à l'entrepreneuriat (Vol. 01). Paris: Dunod. Paris.
69. Fayolle, A. (2012). Entrepreneuriat Apprende à entreprendre. Paris: Dunod.
70. Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). Predicting and changing BehaviorThe Reasoned Action Approach. New York: Psychology Press.
71. Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). Predicting and changing behavior: the reasoned action approach. New York: Taylor & Francis e-Library.
72. Hair JR, J., Black, W., Babin, B., & Andersow, R. (2010). Overview of Multivariate Meyhods.
73. hart, c. (2018). doing a literature review releaising the reaserch imagination. UK: sage publication.
74. Hisrich, R., & Peters, M. (1989). entrepreneurship: lancer, élaborer et gérer une entreprise. édition de nouveaux horizons, France.
- 75 Hoyle, r. h. (2012). Handbook of Structural Equation ModEling. New York: the guilford press.
76. Hernandez, E.-M. (2001). L'entrepreneuriat: approche théorique. Paris: l'Harmattan.
77. Kirzner, I. (1973). Competition and Entrepreneurship. Chicago: Panted in tbe United States of America.
78. McClelland, D. (1961). The achieving society. New York: D.Van Nostrand Comppany,INC.

79. Nunnally, J., & Bernstein. (1994). The Assessment of Reliability. *Pschometric Theory*, 3, 248-292.
80. Say, J.-B. (1967). Letters to Mr. Malthus on several subjects of political economy and on the cause of the stagnation of commerce, to which is added a catechism of political economy; or, familiar conversations on the manner in which wealth is produced, distributed, and cons. new york: augustus m. kelley • publishers.
81. Sariman, H., Aman, S., & Abdoul Rachid, M. A. (2010). entrepreneurship. second edition, OXFORD Fajar, Kuala Lumpur, Malaysia.
82. Sekaran, U. (2004). *Research Methods for Business a Skill Building Approach* (Vol. 4th edition). New York: John Wiley & Sons.

• الأطروحات والرسائل.

83. Benata, M. (2015). Influence de la culture et de l'environnement sur l'intention entrepreneuriale: cas de l'algerie. *Thèse Pour l'obtention du diplôme de doctorat. Faculte des Sciences Economiques et de Gestion: Universite Abou Bekr Belkaïd Tlemcen.*
84. Bony, K. N. (2014). Determinants • Psychosociologiques de l'intention Entrepreneuriale chez les Etudiants Ivoiriens. *These DE Doctorat Unique DE Psychologie Sociale et du Travail. Departement DE Psychologie: Universite Felix Houphouet Boigny.*
85. Boudia , M.F, (2015). Intention de création de la micro-entreprise des étudiants à travers le dispositif ANSEJ. *Thèse Pour l'obtention du diplôme de doctorat. Faculte des Sciences Economiques et de Gestion: Universite Abou Bekr Belkaïd Tlemcen*
86. Bruyat, C. (1993, octobre 20). création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation. *Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion. France, Ecole Supérieure des Affaires: Université Pierre Mendès France (Grenoble II).*
87. Degerge, J.-M. (2007). Le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise: le cas des ingénieurs français. *Thèse de doctorat en sciences de gestion. français, Ecole doctorale: sciences économiques et de gestion: Université Jean Moulin Lyon 3*
88. jean, m. D. (2007). Le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise: le cas des ingénieurs français. *Thèse de doctorat en sciences de gestion. Université Jean sciences économiques et de gestion Moulin Lyon 3: Ecole doctorale: .*
89. Lachaachi, W. (2001). caractéristiques et performances du entrepreneur. *thèse du magiste. Faculté des sciences économiques et de gestion, Université d'Abou Bakr Belkaïd Tlemcen.*
90. Rasolonomalaza, B. Z. (2011,). le rôle de l'entrepreneur dans les pays en developpement. *Thèse pour l'obtention du grade de Docteur en Aménagement de l'Espace et*

*Urbanisme. Italie, UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement: l'Université de la Réunion.*

91. Salah, L. I. (2011, septembre 30). L'intention entrepreneuriale des étudiantes: cas du Liban. *Thèse de Doctorat ès Nouveau Régime Sciences de Gestion.* Nancy, Sciences de Gestion: l'Université de Nancy 2.
92. Tounés, a. (2003). l'intention entrepreneuriale une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en. *thèse pour le doctorat ès sciences de gestion. : faculté de Droit, des Sciences Economiques et de Gestion.* universite de rouen

### • المقالات والأوراق البحثية.

93. Abuzhuri, N., & Bint Hashim, N. (2017). The Role of Entrepreneurial Op PORTtunity Recognition on Relationship among Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Career Option. *European Journal of Business and Management*, 9(30), 99–106.
94. Adekiya, A., & Ibrahim, F. (2016). Entrepreneurship intention among students. The antecedent role of culture and entrepreneurship training and development. *The International Journal of Management Education*, 14, 116–132.
95. Ahmed, M., Khattak, M., & Anwar, M. (2020). Personality traits and entrepreneurial intention: The mediating role of risk aversion. *John Wiley & Sons Ltd*, 1–15.
96. Ajzen , I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational behavior and human decision processes*(50), 179–211.
97. Ajzen, I., & Fishbein, M. (2008). Scaling and Testing Multiplicative Combinations in the Expectancy–Value Model of Attitudes. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(9), 2222–2247.
98. Ajzen , I., & Madden, T. (1986). Prediction of Goal-Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control. *journal of experimental social psychology*, 22, 453–474.
99. Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions:. Dans Springer–Verlag Berlin Heidelberg.
100. Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *organizational behavior and human decision processes*(50), pp. 179–211.
101. Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(04), 665–683.
102. Ajzen, I., & Fishbein , M. (2005). The Influence of Attitudes on Behavior. Dans B. T. D. Albarracín, *The handbook of attitudes* (pp. 173–221).
103. Ajzen, I., & Fishbein, M. (2008). Scaling and Testing Multiplicative Combinations in the Expectancy–Value Model of Attitudes. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(9), 2222–2247.
104. Ajzen, I., & Fishben, M. (1970). The Prediction of Behavior from Attitudinal and Normative Variables. *Journal of experimental social psychology* , 6, 466–487.

105. Ajzen, I., Czasch, C., & Flood, M. G. (2009). From Intentions to Behavior: Implementation Intention Commitment, and Conscientiousness. *Journal of Applied Social Psychology*, 39(6), 1356–1372.
106. Al-dmour, r., Ahmad, a. M., & Masa'deh, r. (2020). Entrepreneurial Intentions, Students' Personal Characteristics and Contextual Factors: A Comparative Study. *Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management*, 4029–4044.
107. Alexandre-Leclair, L., & Redien-Collot, R. (2013). L'intention entrepreneuriale des femmes le cas de l'Égypte. *Revue internationale P.M.E.: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 26(1), 93–116.
108. Allison, P. (2003). Missing Data Techniques for Structural Equation Modeling. *Journal of Abnormal Psychology*, 4(112), 545–557.
109. Autto, E., Keeley, R., Klofsten, M., Parker, G., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145–160.
110. Autio, E., Keeley, R., Klofsten, M., Parker, G., & Hay, M. (2010). Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA. *journal homepage*, 145–160.
111. Arend, R., & Chen, Y. (2011). Entrepreneurship as dynamic, complex, disequilibrium: A focus that benefits strategic organization. *Strategic Organization*, 10(1), 85–95.
112. Bae, D.-H., Jeong, S., Hong, J., & Lee, M. (2020). An Effective Approach to Outlier Detection Based on Centrality and Centre-Proximity. *informatica*, 31(3), pp. 435–458.
113. Bandura, A. (1982). Self-Efficacy Mechanism in Human Agency. *American Psychological Association, Inc*, 73(2), 122–147.
114. Bachir, M. (2016). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine ? *Management & Avenir*, 7(98), 109–127.
115. Bagozzi, R. P., & Youjae, Y. (1989). The Degree of Intention Formation as a Moderator of the Attitude-Behavior Relationship. *Social Psychology Quarterly*, 52(04), 266–279.
116. Bamberg, S., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2003). Choice of Travel Mode in the Theory of Planned Behavior: The Roles of Past Behavior, Habit, and Reasoned Action. *journal of experimental social psychology*, 25(3), 175–187.
117. Bell, R. (2019). Predicting Entrepreneurial Intention across the University. *Education + Training*, 61(5\*7), 815–831.
118. Bellenca, S., & Colot, O. (2014). Motivation et typologie d'entrepreneurs. *La revue des Sciences de Gestion*, 2(266), 63–74.
119. Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas ; The Case for Intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442–453.
120. Bolderston, A., M.R.T.(T), BSc, MSc, & FCAMRT. (2008). Writing an Effective Literature Review. *Journal of Medical Imaging and Radiation Sciences*, 39, 86–92.

121. Boudia, M., Benhabib, A., & Senouci, B. (2020). Determinants of Student's Entrepreneurial Intentions Toward Their Career Choice in Algeria. *Springer Nature Switzerland*, 179-196
122. Boudabbous, S. (2011). L'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés. *Revue Libanaise de Gestion et d'Economie*(06), 1-20.
123. Boyd, N G, & Vozikis, G. S. (1994) The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship theory and practice*, pp 63-77
124. Blais, R., & Toulouse, J.-M. (1990). Les motivations des entrepreneurs: une étude empirique de 2278 fondateurs d'entreprises dans 14 pays. *Revue internationale P.M.E.*, 3(3), 270-3000.
125. Borges, C., & filion, L. (2016). Essaimage universitaire et capital social entrepreneurial. *Revue de 'Entrepreneuriat*, 2(15), 43-73.
126. Bruyat, C., & Julien, P.-A. (2000). defining the field of research in entrepreneurship16. *Journal of Business Venturing*, 165-180.
127. Chen, F.-W., Fu, L.-W., Wang, K., Tsai, S.-B., & Su, C.-H. (2018). The Influence of Entrepreneurship and Social Networks on Economic Growth—From a Sustainable Innovation Perspective. *Sustainability* 2, 10(2510), 1-19.
128. Cousineau, D., & Chartier, S. (2010). Outliers detection and treatment: areview. *Internatinonal Journal of Psychological Raserch*, 3(1), 58-67.
129. Danson, N., & Arshed, M. (2014). the global management series recherche methodes for business and management (Vol. 2). (2. 2. Kevin O'Gorman and Robert MacIntosh, Éd.) Published by Goodfellow Publishers Limited.
130. Davidsson, P. (1995). determinants of entrepreneurial intentions.
131. Dissanayake, D. (2013). The Impact of Perceived Desirability and Perceived Feasibility on Entrepreneurial Intention among Undergraduate Students in Sri Lanka: An Extended Model. *Kelaniya Journal of Management*, 2(1), 39-57.
132. Dorcas, K., Celestin, B., & Yunfei, S. (2021). Entrepreneurs Traits/Characteristics and Innovation Performance of Waste Recycling Start-Ups in Ghana: An Application of the Upper Echelons Theory among SEED Award Winners. *Sustainability*, 13(5794), 2-18.
133. Degeorge, J.-M., Fayolle, A., & Randerson, K. (2018). L'op PORTtunité entrepreneuriale au coeur d'un processus de réflexion et d'action. *revue Recherche en Sciences de Gestion-Management Sciences-Ciencias de Gestión*, 3(126), 57-81.
134. Esfandiar, K., Tehrani, M. S., Pratt, S., & Altinay, L. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*, 94, 172-182.

135. Esfandiara, K., Sharifi-Tehrani, M., Pratt, S., & Altinay, L. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*(94), 172-182.
136. Fayolle, A. (2002). Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial: quelques idées et pistes de recherche. 6<sup>o</sup> Congrès international francophone sur la PME (pp. 1-23). HEC - Montréal.
137. Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67, 663-666.
138. Fishben, M., & Ajzen, I. (1976). Misconceptions about the Fishbein Model: Reflections on a Study by Songer-Necks. *Journal of experimental social psychology* , 12, 579-584.
139. Frago, R., Rocha-Junior, W., & António Xavier. (2019). Determinant factors of entrepreneurial intention among university students in Brazil and PORTugal. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-25.
140. Gartner, J. W. (1993, May). words lead to deeds: towards an organizational emergence vocabulary. *of Business Venturing*, 8(3), 231-239.
141. Gasse, Y. (2003). L'influence du milieu dans la création d'entreprises. *Organisations et territoires*, 12(2), 49-56.
142. Giger, J.-C. (2016). Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de. ger Jean-Christophe .Instytut Psychologii PAN ,Pracownia Psychologii Socializacji, 2008 vol(108, n°1.), pp. 107-131;.
143. Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Mena, J. A. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *J. of the Acad. Mark. Sci*, 40, 413-433.
144. Hillarion, B., & Yeo, S. (2017). Education À L'entrepreneuriat Et Propension À Entreprendre En Contexte De Formation Professionnelle En Côte d'Ivoire. *European Scientific Journal*, 13(28), 335-357.
145. Imikirene, K. (2007). Médiation et ressources sociales dans la création de start-up universitaires. XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique (pp. 1-20). Montréal: AIMS.
146. Israr, M., & Saleem, M. (2018). Entrepreneurial intentions among university students in Italy. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 8(20), 1-14.
147. Jose, C., & Alexander, T. (2018). Personal and entrepreneurial characteristics of nascent and active entrepreneurs: GUESSS Colombia study. *Revista Espacios*, 39(34), 1-9.
146. Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
147. Koubaa, S. (2011, 10 12-15). L'intention Entrepreneuriale Des étudiants au Maroc une Analyse par l'approche PLS. 7e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation, pp. 1-18.

148. Krueger, J. N., Reilly, M. D., & Carsrud, A. (2000). competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-423.
149. Krueger, N. (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-21.
150. Krueger, N. (2009). Entrepreneurial Intentions are Daed. Dans *Entrepreneurial Intentions* (pp. 51-72). Springer Science+Business Media.
151. Krueger, N., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial and Potential Entrepreneurs. *Spring*, 91-104.
152. Krueger, N., & Carsrud, A. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *The Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), pp. 315-330.
153. Kets de Vries, M. (2009). *Reflections on Character and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
154. Komsta, L. (2006). Processing data for outliers. *R News*, 6(2), 10-13.
155. Laviolette, E. M., & Loue, C. (2006). L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse 1 Les compétences entrepreneuriales: définition et construction d'un référentiel. L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales. France: Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.
156. Léna, I. (2011, 09 30). L'intention entrepreneuriale des étudiantes: cas du Liban. thèse de doctorat ès nouveau régime sciences de gestion. sciences de gestion, institut d'administration des entreprises: université nancy 2.
157. Leyden, D. P., Link, A. N., & Siegel, D. S. (2014). A theoretical analysis of the role of social networks in entrepreneurship. Contents lists available at ScienceDirect, 1157-1163.
158. Learned, K. (1992). What Happened Before the Organization? A Model of Organization Formation. *Baylor University*, 39-48.
159. Lorrain, J., Belley, A., & Dussault, L. (1998, 11). Les compétences des entrepreneurs élaboration et validation d'un questionnaire (QCE). 4e Congrès International Francophone sur la PME, pp. 1-16.
160. Liang, C., Liang, C.-T., & Yin Ip, C. (2020). Tenacity in design entrepreneurship: how to stimulate entrepreneurial intention. *International Journal of Technology and Design Education*, 1-18.
161. Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2006). testing the entrepreneurial intention model on a two-country sample. *Documents de Treball*.
162. Liñán, F. (2008). Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions? *Int Entrep Manag J*, 4, 257-272.
163. Liñán, F., Urbano, D., & Guerrero, M. (2011). Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(3), 187-215.

164. Liñán, F., Ceresia, F., & Bernal, A. (2018). Who Intends to Enroll in Entrepreneurship Education? Entrepreneurial Self-Identity as a Precursor. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 0(0), 1-21.
165. Maâlej, A. (2013). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés. *La Revue Gestion et Organisation*(33-39), 33-39.
166. Mackenzie, S. B., Podsakoff, P. M., & Petter, R. (1991). Organizational Citizenship Behavior and Objective Productivity as Determinants of Managerial Evaluations of Salespersons' Performance. *Academic Press, Inc*, 50, 123-150.
167. McCombes, s. (2019, 02 22). how to write a literature review. Consulté le 02 2021, 14, sur scribber: <https://www.scribber.com/dissertation/literature-review/>
168. MacCallum, R., Widaman, K., Preacher, K., & Hong, S. (2001). Sample Size in Factor Analysis: The Role of Model Error. *Multivariate Behavioral Research*, 36(4), 611-637.
169. Miniard, P., & Cohen, J. (1981). An Examination of the Fishbein-Ajzen Behavioral-Intentions Model's Concepts and Measures. *journal of experimental social psychology*, 17, 309-339.
170. Ndofirep, T. M. (2020). Relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial goal intentions: psychological traits as mediators. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9(2), 1-20.
171. Noorseha, A., Ching Seng, Y., Dewi, A. S., & Md Zabid, A. R. (2013, September - December). Social Entrepreneurial Intention among Business Undergraduates: An Emerging Economy Perspective. *International Journal of Business*, 249 - 267.
172. Postigo, Á., Cuesta, M., & García-Cueto, E. (2021). Entrepreneurial Personality, Conscientiousness, Self-control, and Grit: The Psychological Side of Self-employment. *anales de psicología / annals of psychology*, 37(2), 361-370.
173. ridley, d. (2012). the literature review a step by step guid for students. london: sage.
174. Rui, F., Weimar, R.-J., & António, X. (2019, 01 22). Determinant factors of entrepreneurial intention among university students in Brazil and PORTugal. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-25.
175. Rantanen, K., Eriksson, K., & Nieminen, P. (2012). Social competence in children with epilepsy — A review. *Epilepsy & Behavior*(24), 295-303.
176. Ryu, P., & Kim, D. (2020). moderating effect of gender on the op PORTtunity recognition and entrepreneurial intention. *entrepreneurship and sustainability issues*, 8(1), 725-740.
177. Saima, N., & Lon, M. A. (2018). Do Personal Factors Do Personal Factors Predict Entrepreneurial Intention: An Exploration? 3(2), 10-17.
178. Salhi, B., & Boujelbene, Y. (2013).. La formation de l'intention entrepreneuriale des étudiants suivant des programmes en entrepreneuriat.. Contents lists available at Science. Direct ScienceDirectLa Revue Gestion et Organisation.

179. Sami Boudabbous .(2011) .L'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés .Revue Libanaise de Gestion et d'Economie.20-1 ,(6)
180. Say, J.-B. (2006). Jean-Baptiste Say Oeuvres complètes: Traité d'économie politique en 2 volumes (Vol. 2). Economica.
181. Servane, D.-G. (2015). Aide à la création d'entreprise et auto-efficacité entrepreneuriale. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(14), 47 - 71. Senelwa, W., Mukulu, E., & Kihoro, J. (2016). Entrepreneurial Self Efficacy Influence on the Creation of University Spin-off firms in Kenya. *Journal of Business and Management*, 18(10), 49-58.
182. Shah, I., Amjed, S., & Jaboob, S. (2020). The moderating role of entrepreneurship education in shaping entrepreneurial intentions. *Journal of Economic Structures*, 9(19), 1-19.
183. Shaikh, N. F., Nili, M., & Dwibedi, N. (2020). Measuring Entrepreneurial and Intrapreneurial Intentions in Student Pharmacists. *American Journal of Pharmaceutical Education*, 84(7), 928-937.
184. Shan, S., & Venkatrama, S. (2000). the promise of entrepreneurship as afield of research. *the Academy of Management Review*, 25(01), 217-226.
185. Shapero, A., & Sokolo, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*. t Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research: University of Illinois.
186. Smith, B., Matthews, C., & Schenkel, M. (2009). Differences in Entrepreneurial Opportunities: The Role of Tacitness and Codification in Opportunity Identification. *Journal of Small Business Management*, 47(1), 38-57.
187. Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333-339.
188. St-Pierre, J., & Mathieu, C. (3002). Le rôle de l'entrepreneur et de l'environnement interne de l'entreprise sur l'innovation de produits dans les PME manufacturières. *Communication présentée VIIIes Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de L'AUF ROUEN, France*, pp. 1-17.
189. Tanczer, L. M. (2009,). Literature Review. Consulté le 02 2021, 17, sur queen's university belfast: <https://www.qub.ac.uk/graduate-school/Filestore/Filetoupload,597676,en.pdf>
190. Tariq, A., Chandran, ., V., Francisco, & Liñán, F. (2020). Entrepreneurship education programmes: How learning inspiration and resources affect intentions for new venture creation in a developing economy. *The International Journal of Management Education*, 18, 1-13.
191. Tchagang, E. (2017). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants camerounais. *Management & Sciences Sociales*(22), 172-190.
192. Thomas, J., & Ajzen, I. (1992). A Comparison of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action.

193. Tounés, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français. *La Revue des Sciences de Gestion*, 3(219), 57-65.
194. Torres, F. C., Mendez, J. E., Barreto, K. S., Chavarr, A. P., Machuca, K. J., & Oma na, J. A. (2017). Exploring entrepreneurial intentions in Latin American university students. *international journal of psychological research*, 10(2), 46-59.
195. Tran, T. P. (2018). Social Entrepreneurial Intention: An Empirical Study in Vietnam ;vom promotionsausschuss des fachbereichs 4 ;. Grades Doktor der Wirtschafts-und. informatik der universitat koblenz-landau zur verleihung des akademischen.
196. Tchagang, E. (2017). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants camerounais. *Management & Sciences Sociales*, 172-190.
197. Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et Entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 04(01), 33-52.
198. Vijendra, S., & Shivani , P. (2014, 06 19). Robust Outlier Detection Technique in Data Mining: A Univariate Approach. pp. 1-5.
199. Ullman, J. B. (2006). Structural Equation Modeling Reviewing the Basics and Moving Forward. *Journal of Personality Assessment*, 87(1), 35-50.
200. Urban, B. (2006). Entrepreneurial Self-Efficacy In a Multicultural Society: measures and ethnic differences. *Journal of Industrial Psychology*, 32(01), 2-10.
201. Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). , Paradigme et entrepreneuriat. revue de l'entrepreneuriat, 4(1), 33-52.
202. Vesselina, T., & Chebbi, H. (2014). le système de croyances des étudiants au sujet de leurs intentions entrepreneuriales i. ap PORTt de la cartographie cognitive. *Management Prospective Ed. | « Management & Aven.*
203. Wu, ,. C., & Wang, Y. (2015, 03 08). Advances in Global Leadership Understanding proactive leadership. *Emerald www.emeraldinsight.com*, 299-314.
204. Yates, A. (2000). The Knowledge Problem, Entrepreneurial Discovery, and Austrian Market Process Theory. *Journal of Economic Theory*, 91.

# الملاحق

"لا إبداع بلا حرية".

طارق السويدان



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان  
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير  
قسم علوم التسيير



### تخصص ريادة الأعمال

السيد الفاضل / السيدة الفاضلة

حفظكم الله

\* السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، وبعد: يسعدني أن أضع بين أيديكم هذا الاستبيان الذي يدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه تخصص ريادة أعمال، ووالغرض من هذه الدراسة، وقياس أثر عوامل النية المقاولانية، ونعلمكم بأن البيانات التي سيتم جمعها سوف تكون وستعامل بسرية تامة، ونحيطكم علما بأنه ليس هناك إجابات جيدة أو غير جيدة، ويكفي فقط لتأشير على الإجابة التي توافق رأيكم بكل صدق، لأغراض البحث العلمي فقط شاكرًا لكم كريم تعاونكم واستجابتكم.

\* للإشارة فقط: مصطلح المقاولانية في هذا الاستبيان يعني إنشاء المؤسسة الخاصة مهما كانت صفته القانونية (مؤسسة، مكتب دراسات، ورشة... الخ)، والمقاوله وصاحب هذا المشروع خاص أو المؤسسة الخاصة

تقبلوا مني فائق التقدير و الإحترام

الباحثة/ حقائين فوزية

من فضلك (ي) عين (ي) درجة موافقتك (ي) أ وعدم موافقتك (ي) مستعملا فقط علامة الضرب (x) على السلم الموجود في الجدول.

شكراً لك (ي) مقدماً.

#### معلومات شخصية

المستوى العلمي: ماستر 1  ماستر 2  تخصص:

الجنس: ذكر  أنثى  العمر:

							السلم
مواقفتها	مواقف	مواقف نوعا ما	محايد	غير موافق نوعا ما	غير موافق	غير موافقتها	
<b>إدراك الرغبة</b>							
							1 أمتلك القدرة على التعامل مع المخاطر وحالات عدم التأكد
							2 أنا أثق في قدراتي على قيام بنشاط مقاوالاتي
							3 يعتقد أصدقائي المقربون أنني سأكون رجل أعمال
							4 لدى حاجة قوية للإنجاز والتميز في الأعمال التي أقوم بها
							5 لدي نوايا في إنشاء مقاولة من أجل الاستقلالية وتحقيق الذات
							6 أفراد الأسرة قرييون مني ويعتقدون أنني سأصبح رجل أعمال
							7 المحيط الذي أعيش فيه يستحسن العمل المقاوالاتي
							8 زملائي في الدراسة يدعمونني في تحقيق مشروعي
							9 يعتقد الأشخاص المهمين بالنسبة لي أنني سأكون رجل أعمال
							10 لدي القدرة على توليد وتطبيق أفكار جديدة ومناسبة للبدء في مغامرة
<b>إدراك الجدوى المتصورة</b>							
							1 أنا جاهز لإنشاء مشروع خاص والاستمرار فيه
							2 أتحكم في مهارات التواصل مع الآخرين
							3 بمقدوري إنشاء مشروع خاص والحفاظ عليه
							4 ابني علاقات حسنة مع عديد المؤسسات الرسمية والجمعيات المدنية
							5 باستطاعتي تحقيق أفضل الأهداف ول وفي أسوأ الظروف
							6 لدي القدرة في التحكم بعمليات إنشاء مشروع خاص بي
							7 اعتمد على علاقاتي الاجتماعية بشكل كبير لدعمي في تكوين عملي الخاص
							8 عائلتي تدعمني بشكل كبير في قراراتي تجاه العمل المقاوالاتي
							9 نجاحي يرجع للعلاقات التي أبنيتها مع بعض المقاولين الناجحين في محيطي
							10 لدي نوايا في إنشاء مؤسسة لاستغلال مهاراتي
							5 لدي القدرة على استغلال الفرص المتاحة
							6 أمتلك مهارات لتقييم الفرص المكتشفة

							السلم	
مواقفتها	مواقف	مواقف نوعاً ما	محايد	غير مواقف نوعاً ما	غير مواقف	غير واقفيتها		
<b>الفرصة المتصورة</b>								
							1	ستكون لدي الرغبة في إنشاء مؤسستي الخاصة إذا توفرت ليا لفرصة والموارد اللازمة
							2	لدي القدرة على كشف الفرص السوقية واقتناصها
							3	استطيع تحليل بيئة الأعمال لتحديد الفرص والتهديدات
							4	لدي القدرة على تحويل الفكرة إلى فرصة استثمارية
							5	لدي القدرة على استغلال الفرص المتاحة
							6	امتلك مهارات لتقييم الفرص المكتشفة
<b>الميل إلى العمل</b>								
							1	لدي ميل إلى العمل الحر
							2	من بين الخيارات المختلفة رغبة أن أكون مقاولاً مستقبلاً
							3	حبي للمخاطرة جعلني أميل للعمل المقاولاتي
							4	لدي نزعة قوية في العمل الذاتي والاستقلالية
							5	لدي ميل للمقاولة لأنها جذابة بالنسب لي
							6	لدي نية منخفضة حول البدء في مؤسسة
<b>النية</b>								
							1	لدي نوايا في إنشاء مؤسسة
							2	هناك احتمال كبير بأن أكون موظف
							3	إذا كان أمامي الاختيار بين أن أكون موظف أ وصاحب مؤسسة لاخترت الخيار الثاني

## Critical values of the Chi-square distribution with $d$ degrees of freedom

		Probability of exceeding the critical value					
$d$	0.05	0.01	0.001	$d$	0.05	0.01	0.001
1	3.841	6.635	10.828	11	19.675	24.725	31.264
2	5.991	9.210	13.816	12	21.026	26.217	32.910
3	7.815	11.345	16.266	13	22.362	27.688	34.528
4	9.488	13.277	18.467	14	23.685	29.141	36.123
5	11.070	15.086	20.515	15	24.996	30.578	37.697
6	12.592	16.812	22.458	16	26.296	32.000	39.252
7	14.067	18.475	24.322	17	27.587	33.409	40.790
8	15.507	20.090	26.125	18	28.869	34.805	42.312
9	16.919	21.666	27.877	19	30.144	36.191	43.820
10	18.307	23.209	29.588	20	31.410	37.566	45.315

INTRODUCTION TO POPULATION GENETICS, Table D.1

© 2013 Sinauer Associates, Inc.

Ac  
Ac  
ac

## Statistics

	DESPER	NSOCPER	EFFIPER	EFFICOL	PER	TEN	PEDE	PEFE
N	Valid	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Skewness		-1,101	-,415	-,912	-,730	-,943	-,934	-,839
Std. Error of Skewness		,077	,077	,077	,077	,077	,077	,077
Kurtosis		,189	-,592	,034	-,173	,113	-,120	,051
Std. Error of Kurtosis		,154	,154	,154	,154	,154	,154	,154

## KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,957
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	20156,179
	df	528
	Sig.	,000

## Correlation Matrix

	DESPER	NSOCPER	EFFIPER	EFFICOL	PEDE	PEFE	PER
Correlation	DESPER	1,000	,224	,613	,537	,755	,645
	NSOCPER	,224	1,000	,416	,414	,628	,420
	EFFIPER	,613	,416	1,000	,604	,634	,847
	EFFICOL	,537	,414	,604	1,000	,603	,848
	PEDE	,755	,628	,634	,603	1,000	,673
	PEFE	,645	,420	,847	,848	,673	1,000
	PER	,631	,296	,658	,591	,609	,699
	TEN	,584	,287	,582	,565	,608	,623
	INT	,567	,312	,547	,484	,568	,555
Sig. (1-tailed)	DESPER		,000	,000	,000	,000	,000
	NSOCPER	,000		,000	,000	,000	,000
	EFFIPER	,000	,000		,000	,000	,000
	EFFICOL	,000	,000	,000		,000	,000
	PEDE	,000	,000	,000	,000		,000
	PEFE	,000	,000	,000	,000	,000	
	PER	,000	,000	,000	,000	,000	
	TEN	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	INT	,000	,000	,000	,000	,000	,000

Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PEFE, NSOCPER, TEN, DESPER, PER, EFFICOL, EFFIPER, PEDE <sup>b</sup>		Enter

a. Dependent Variable: INT

b. All requested variables entered.

## Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,677 <sup>a</sup>	,458	,454	1,34404

a. Predictors: (Constant), PEFE, NSOCPER, TEN, DESPER, PER, EFFICOL, EFFIPER, PEDE

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1515,378	8	189,422	104,860	,000 <sup>b</sup>
	Residual	1791,985	992	1,806		
	Total	3307,363	1000			

a. Dependent Variable: INT

b. Predictors: (Constant), PEFE, NSOCPER, TEN, DESPER, PER, EFFICOL, EFFIPER, PEDE

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	,648	,176		3,689	,000		
	DESPER	,187	,045	,182	4,134	,000	,281	3,562
	NSOCPER	,057	,038	,053	1,484	,138	,430	2,323
	EFFIPER	,160	,057	,142	2,812	,005	,214	4,674
	EFFICOL	,073	,056	,065	1,298	,194	,221	4,529
	PER	,217	,042	,188	5,196	,000	,415	2,408
	TEN	,208	,034	,206	6,126	,000	,484	2,064
	PEDE	,094	,066	,076	1,431	,153	,193	5,176
	PEFE	-,086	,089	-,071	-,959	,338	,100	9,980

a. Dependent Variable: INT

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	6,2756	7,7127	6,9880	,19928	945
Std. Predicted Value	-3,575	3,637	,000	1,000	945
Standard Error of Predicted Value	,128	,560	,282	,098	945
Adjusted Predicted Value	6,3721	7,7900	6,9879	,19978	945
Residual	-6,55361	17,74360	,00000	3,73424	945
Std. Residual	-1,750	4,739	,000	,997	945
Stud. Residual	-1,754	4,744	,000	1,000	945
Deleted Residual	-6,57936	17,77959	,00011	3,75677	945
Stud. Deleted Residual	-1,756	4,799	,001	1,002	945
Mahal. Distance	,113	20,136	4,995	4,253	945
Cook's Distance	,000	,021	,001	,002	945
Centered Leverage Value	,000	,021	,005	,005	945

a. Dependent Variable: tTR7

## الملحق (03): مخرجات برنامج AMOS

نتائج النموذج القياسي قبل تعديل

## CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	98	3774,663	532	,000	7,095
Saturated model	630	,000	0		
Independence model	35	22672,848	595	,000	38,106

## RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,202	,801	,845	,876
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	1,298	,144	,094	,136

## Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,834	,814	,854	,886	,899
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

## RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,078	,076	,080	,000
Independence model	,193	,190	,195	,000

نتائج النموذج القياسي بعد تعديل

## CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	78	1658,296	247	,000	4,204
Saturated model	325	,000	0		
Independence model	25	15153,055	300	,000	50,510

## RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,146	,919	,899	,663
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	1,336	,181	,112	,167

## Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,919	,867	,905	,885	,938
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

## RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,057	,072	,079	,000
Independence model	,223	,219	,226	,000

## نتائج النموذج البنائي

## CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	67	862,508	284	,000	3,037
Saturated model	351	,000	0		
Independence model	26	7455,528	325	,000	22,941

## RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,148	,940	,921	,812
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	1,277	,186	,121	,172

## Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,921	,899	,905	,931	,905
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

## RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,050	,067	,073	,000
Independence model	,212	,209	,215	,000

## تحليل المسارات

## Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
PORT <--- PEDE	,079	,147	,589	,589	par_5
PORT <--- PEFE	,844	,119	7,079	***	par_6
DES PER <--- PEDE	1,000				
NSOC PER <--- PEDE	,592	,043	13,848	***	par_3
EFFIC COL <--- PEFE	,722	,036	20,244	***	par_4
EFFIC PER <--- PEFE	1,000				
INT <--- PORT	,174	,030	5,807	***	par_7
INT <--- PEFE	,272	,051	5,343	***	par_8
INT <--- PEDE	,019	,060	,313	,754	par_9

## The following covariance matrix is not positive definite (Group number 1 - Default model)

	PORT	EFIPER	EFICOL	SOPER	DEPER	INT
PORT	0,865					
EFIPER	0,729	0,824				
EFICOL	0,584	0,528	0,729			
SOPER	0,736	0,822	0,647	0,842		
DEPER	0,735	0,676	0,625	0,727	0,746	
INT	0,708	0,757	0,507	0,729	0,673	0,809