

## نموذج Sokol و Shapero للنية المقاولاتية: دراسة حالة طلبة الماستر

### *The Shapero & Sokol model for Entrepreneurial Intent: Case study of Master students*

د.بن أشنهو سيدي محمد  
مخبر MECAS ، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و  
علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر  
benach\_med@yahoo.fr

بوسيف سيد أحمد  
مخبر MECAS ، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و  
علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر  
sidahmedsejf@hotmail.fr

أ.د.بن حبيب عبد الرزاق  
مخبر MECAS ، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و  
علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر  
abenhabib1@yahoo.fr

#### ملخص

يقترح هذا البحث دراسة مقارنة للنية المقاولاتية لدى طلبة الماستر بين الذكور والإناث باستخدام نظرية الحدث المقاولاتي (Shapero و Sokol، 1982) المقتبسة من مجال المقاولاتية. وفق لهؤلاء الكتاب أن النية المقاولاتية تتأثر بعاملين أساسيين وهما: إدراك الرغبة، وإدراك الجدوى من المقاولاتية. الدراسة الميدانية قمنا بها على عينة مؤلفة من 103 طالب و 319 طالبة بالماستر 1 و 2 بجامعة عنابة. النتائج التي توصلنا إليها مكنتنا من التأكد بأن الرغبة في إنشاء المؤسسة وإدراك الجدوى منها يساهمان بصفة معنوية في التنبؤ بالنية المقاولاتية لدى الطلبة و الطالبات.

الكلمات الدالة: المقاولاتية، إدراك الرغبة، الجدوى المدركة، النية المقاولاتية، المعادلات البنوية.

تصنيف JEL: A13, L26, R11

#### Abstract :

The present research proposes to explain the intention to create a business for students and master students using the theory of the entrepreneurial event of Shapero and Sokol (1982). An empirical study was carried out on a sample of 103 students and 319 female students studying at Master 1 and 2 at the University of Annaba. The results obtained confirm that the desire to create a business and the perceived feasibility contribute significantly to the prediction of entrepreneurial intentions among students.

**KeyWords:** Entrepreneurship; the perception of desirability; the perception of Feasibility; Entrepreneurial intent; Structural Equations.

#### تمهيد

اعتبرت المقاولاتية الركيزة الأساسية لظهور العديد من الحضارات العظيمة<sup>1</sup>. خلال العقود الماضية تناوبت العديد من النماذج و الطرق من أجل تفسير ظاهر المقاولاتية، و خاصة من خلال تحديد العوامل التي تسبق عمل إنشاء المؤسسة، من بين المتغيرات التي سلط عليها الضوء نجد: الصفات الشخصية، و العوامل الديموغرافية، .. الخ<sup>2</sup>. اعتبر Gartner (1988) أن تلك الدراسات قد فشلت في توفير قائمة صحيحة و أكيدة عن الخصائص الفردية التي تعبر بصفة صريحة و في جميع الظروف عن المقاولاتية، لذلك اعتبرت الأبحاث في هذا المجال وهمية و غير قادرة على التنبؤ بخيار المهنة المقاولاتية<sup>3</sup>. لمعالجة النقائص التي تميزت بها المناهج المركزة على الخصائص الفردية ذهب باحثين آخرين و من أبرزهم Reynolds (1991) إلى القول بأن المقاولاتية تتحدد من خلال السياق الاجتماعي، الثقافي، السياسي، و الاقتصادي،

الأمر الذي دفع دراسات أخرى إلى التركيز على المناهج الإجرائية للظاهرة المقاولاتية (تحديد الفرص؛ البروز التنظيمي؛ الرؤية المقاولاتية؛ مشروع المقابلة؛ ..) في هذا الصدد ونظراً لطبيعتها الوسيطة بين المتغيرات الخارجية و عمل الإنشاء، إن مرحلة النية في العملية المقاولاتية تستحق المزيد من الاهتمام. في الواقع إن الاسهامات النظرية (علم النفس؛ التسيير؛ علم الاجتماع؛ ...) شجعت عملية استكشاف مفهوم النية. لذلك ظهر بأن الجانب الاجتماعي و المعرفي للمتغيرات الثقافية و الاجتماعية يتطلب المزيد من الدراسات العميقة، هنا برزت المقاربة التفاعلية لكي تعالج نقائص المنهجين السابقين. ترى المقاربة التفاعلية أن فعل الإنشاء ظاهرة معقدة و متعددة الأبعاد، و توصي بأنه يجب الأخذ بعين الاعتبار الخصائص الفردية و عوامل السياق في آن واحد. هذا المنهج كان مصدر إلهام العديد من الدراسات المتعلقة بنية المقاولاتية بمجال المقاولاتية. وفقاً لـ Mahmoudi و آخري (2014) أنه نظرياً، إن الدراسات حول المقاولاتية قامت تفسير هذه الأخيرة من خلال ثلاث مقاربات: مقارنة الصفات الشخصية التي ركزت على المواصفات الشخصية للمقاول؛ المقاربة السلوكية التي اهتمت بدراسة تأثير العوامل البيئية، الديموغرافية و الثقافية على سلوك المقاول (Bygrave & Hofer، 1991)؛ و أخيراً هناك المقاربة التفاعلية التي انصب اهتمامها على نية المقاولاتية<sup>4</sup>. وفقاً لـ Krueger و Carsrud (1993) إن الفلاسفة الذين قاموا بدراسة مسألة العمل (Action) اتفقوا مع علماء النفس حول المكانة المركزية للنية في الأفعال، لذلك إن دراسة السلوك التبي للمقاولاتية لا يمكن فصله عن النوايا التي تحرك الأفراد لإظهار هذا السلوك. معظم الدراسات تناولت موضوع نية المقاولاتية من خلال نموذجين أساسيين و هما نموذج تشكيل الحدث المقاولاتي Shapero و Sokol (1982) و نظرية السلوك المخطط (Theory of Planned Behavior) لـ Ajzen (1991). نحذف من وراء هذه الورقة إلى تفسير النية المقاولاتية لدى الطلبة مع الأخذ بعين الاعتبار الفوارق بين الجنسين (الذكور و الإناث)، لذلك سينصب اهتمامنا على فهم العوامل المؤثرة على نواياهم المقاولاتية مركزين في ذلك على نموذج الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero (1982) الذي تم تطويره من طرف Krueger و Carsrud (1993)<sup>5</sup>.

#### مشكلة الدراسة

إن معرفة فرق بين العوامل التي تؤثر في النية المقاولاتية لدى الطلبة و الطالبات الجامعيات قادنا إلى طرح الإشكالية الآتية:

هل هناك فرق بين تأثير الرغبة المدركة و إدراك الجدوى على النوايا المقاولاتية بين الطلبة و الطالبات الجامعيات؟

#### أهمية و هدف الدراسة

نحذف من هذا البحث في إجراء دراسة مقارنة بين النية المقاولاتية لدى الطلبة و الطالبات في الماجستير، و قياس درجة تأثير متغيري نموذج Sokol و Shapero (1982) (إدراك الرغبة، و إدراك الجدوى من المقاولاتية) على نواياهم في إنشاء المؤسسة. تكمن أهمية هذه الدراسة في أن البعض يعتقد أن هناك فرق اتخاذ قرار إنشاء المؤسسة بين الذكور و الإناث لذلك سنحاول معرفة ما إذا كان هناك فرق أم لا، و للقيام بذلك قمنا بدراسة ميدانية، لتتمكن من خلالها من حصر درجة التأثير الذي يمارسه كل من إدراك الرغبة و الجدوى من إنشاء المؤسسة على لنية المقاولاتية لدى الذكور و الإناث. الدراسة الإحصائية استخدمنا فيها نموذج المعادلات البنيوية باستخدام مخرجات برنامج Statistica.

#### 1. المسح الأدبي للدراسات السابقة

هناك العديد من الأسباب التي تقف وراء مباشرة الأفراد في إنشاء المؤسسة، بحيث تختلف تلك الأسباب لدى كل واحدٍ منهم، فليس كل الناس لهم ميل نحو القيام بإنشاء مؤسستهم الخاصة، كون أن البعض منهم يعتقد أن ليس له ما يلزمه لتحقيق مشروعه، لذلك يمكن اعتبار المقاولاتية كعملية متعددة الخطوات<sup>6</sup>. إن كان صحيحاً أن سلوك الشخص ينتج من حاجة يجب إرضاؤها و يفترض أن النية توجه نحو هدف تحقيق الرضا، فإن سلوك إنشاء المؤسسة يمكن اعتباره كنتيجة لهذه النية. وفقاً لـ Bird (1988) يمكن اعتبار المقاولاتية كسلوك مخطط بما أن المعامرة في إنشاء مؤسسة هي عملية إختيارية و ذات وعي<sup>7</sup>. في هذا السياق أشار Ajzen (1991) إلى أن النية تسبق السلوك مخطط، و بأنها أفضل مؤشر للسلوكات الإرادية. عرف Bird (1992) النية المقاولاتية بأنها "حالة ذهنية توجه

انتباه الشخص وخبرته وسلوكه نحو شيء أو طريقة طريقة تصرف معينة". و قد عزز هذا التعريف نظرية السلوك المخطط التي تنص على أنه كلما كانت النية قوية، كلما كان هناك احتمال كبير بأن ينتقل الفرد نحو السلوك، على هذا الأساس تلعب النية المقاولاتية دور الوسيط أو المحفز الذي يمهّد لعملية إنشاء المؤسسة من طرف الفرد<sup>8</sup>. فالنية تفهم على أنها تعمل كملتقط للعوامل التحفيزية التي تؤثر في السلوك و تشير بذلك إلى مدى استعداد الفرد للقيام بالمحاولة، و ما مقدار الجهود المخطط لها من قبل الفرد للأداء، السلوك، فقرة النية لفعل سلوك ما تزيد من احتمالية أداء الفرد لذلك السلوك<sup>9</sup>. إذاً تعتبر النية المقاولاتية عنصر أساسياً لفهم عملية إنشاء المؤسسات الجديدة<sup>10</sup>، في هذا السياق أقر Krueger و Carsrud (1993) بأن السلوك المقاولاتي يكون دائماً متعمد و يمكن التنبؤ به عن طريق النية<sup>5</sup>. تعد النية المقاولاتية المفتاح الوحيد لفهم عملية انشاء مؤسسة، فهي تشير إلى "نية الفرد لبدء عمل جديد"<sup>11</sup>.

إن نتائج الأبحاث الامبريقية الحديثة التي قام بها مجموعة من الباحثين بمجال المقاولاتية أمثال: Krueger et al (2000) في الو.م.أ؛ Kolvereid & Isaksen (2006) بالنرويج؛ Van Gelderen et al (2008) بولندا؛ Boissin et al (2009) بفرنسا؛ Fatoki (2010) بجنوب إفريقيا؛ Liñán et al. (2011)، بإسبانيا، Ghazali et al. (2012) بماليزيا؛ Peng et al (2013) بالصين؛ Karimi et al (2013) بإيران؛ Bagheri & Pihie (2014) بفرنلندا؛ Benhabib et al (2014) و بن أشنهو و بوسيف (2016) بالجزائر؛ Zapkau et al في ألمانيا (2015)؛ Botsaris & Vamvaka (2016)؛ Alexander & Honig (2016) بكينيا<sup>12</sup>. أظهرت أن نية الانتقال نحو السلوك يسبقها سلوك إرادي، و أن نية الإنشاء هي مرتبطة بجاذبية هذا الاختيار بالنسبة للفرد و إدراكه للحدوى من المشروع. نود الإشارة إلى أن أغلب الدراسات التي أقيمت بمجال المقاولاتية تطرقت إلى موضوع النية المقاولاتية من خلال نموذجين رئيسيين و هما: نموذج تشكل الحدث المقاولاتي (FEE) و Shaperol و Sokol (1982) في ميدان المقاولاتية، و نموذج نظرية السلوك المخطط (TPB) لـ Ajzen (1991) التي يعود جذورها إلى علم النفس الاجتماعي، في هذا الصدد أشار Krueger و آخرون (2000) بأن هذين النموذجين يتكاملان و بقوة<sup>13</sup>، لأن متغيري "المواقف اتجاه السلوك" و "المعايير الاجتماعية" توحيان إلى إدراك الرغبة من المقاولاتية، و "إدراك السيطرة على السلوك" تشير إلى الجدوى المدركة من المقاولاتية، و تؤثران بدورهما في النية المقاولاتية لدى الأفراد.

### 1.1 النية المقاولاتية

يمكن فهم عملية أخذ القرار بأنها عملية عقلية و معرفية موجه نحو الفعل، فضمن هذه الأخيرة تحتل النية مكانة مركزية<sup>14</sup>. إن الانتقال إلى الفعل هو عملية تخضع أيضاً إلى الرؤية التي يراها الفرد إلى المستقبل و شدة نيته في الإقدام إلى الفعل<sup>15</sup>. ضمن الأبحاث التي أجريت حول المقاولاتية من طرف Bird و Bursh (2003) أكد هؤلاء الباحثين على أن الرؤية المقاولاتية هي أساس النية المقاولاتية. هذه الأخيرة هي عملية تحركها نية مقاولاتية نحو استغلال الفرص الموجودة في البيئة، و التي تمكنها من إنشاء مؤسسات لها القدرة على المنافسة، بحيث تنتهي بها إلى امتلاك مشروع مربح<sup>16</sup>. Bird (1988) أشار إلى أن النوايا هي عبارة عن حالة ذهنية توجه انتباه الفرد ( و بالتالي تجاربه و مساهماته) نحو شيء معين (هدف) أو طريق يقوده إلى إنجاز شيء ما (وسائل)<sup>17</sup>. تعد النية المقاولاتية من العناصر الهامة المساعدة في فهم عملية إنشاء المؤسسات الجديدة، فنجد أن العديد من المدارس الفكرية المتعاقبة في ميدان المقاولاتية من اهتمت بتفسير النية المقاولاتية، منها: مقارنة الصفات الشخصية، المقاربة الديموغرافية، المقاربة البيئية، و المقاربة البراقماتية (التفاعلية)<sup>18</sup>. نموذج Krueger و Carsrud (1993) مثلاً تبنى مقارنة البراقماتية ارتكزت على الدور الأساسي الذي تلعبه النية في العملية المنظماتية، في هذا الصدد أثبتت العديد من الدراسات [أمثال: Davidsson (1995)، Kolvereid (1996)، Reitan (1996)، و Autio و آخرون (1997)] صحة هذا النموذج و وافقه على رأيه و انتهج نفس أفكاره. عرف Boutinet (1999) النية بأنها الحركة التي يميل من خلالها العقل إلى الشيء الباطن، يعني هذا التعريف أن النية هي فعل التوجه نحو الهدف<sup>19</sup>. على هذا الأساس تلعب النية المقاولاتية دور الوسيط أو المحفز الذي يمهّد إلى عملية إنشاء مؤسسة من طرف الفرد<sup>8</sup>. النية تركز على فكرة أن أي فعل مدروس يكون مسبوق بنية القيام بسلوك معين، لذلك تمر نشأة المنظمة بعدة مراحل تبدأ بالفكرة ثم النية و تنتقل نحو أخذ القرار الفعلي للإنشاء للمؤسسة<sup>18</sup>.

### 2.1 نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shaperol و Sokol و فرضيات البحث

يعد Shapero و Sokol (1982) من الرواد الأسطوريين الذين اهتموا بالعناصر المفسرة لاختيار المقاولاتية، لأن نموذجهم سعى إلى تفسير الحدث المقاولاتي (دراسة العناصر المفسرة لاختيار المقاولاتية) من المسار العملي بدلاً من المسار وظيفي<sup>3</sup>. أصحاب هذا النموذج قاموا بنمذجة تكوين الحدث المقاولاتي آخذين بعين الاعتبار عبارة الانتقال (déplacement)<sup>2</sup>. انطلاقاً من البيئة المباشرة التي يعيش فيها المقاول، هناك بعض الأحداث المتعلقة بالسياق (حياته المهنية، أو حياته الشخصية) تتسبب من خلال الانحياز النفسي و/أو مادي في تغيير مسار حياة المقاولين المحتملين. هذه الأحداث تساهم بالتالي في ترسيب القرار المقاولاتي (أي نشوء النية). على حد تعبير Shapero و Sokol (1982) "عملية تغيير المسار الفردي يمكن وصفها من حيث ناقلات القوى التوجيهية التي تقود الفرد للذهاب في اتجاه واحد في وقت واحد"<sup>20</sup>. ويمكن تصنيف هذه الانتقالات إلى ثلاث فئات<sup>3</sup>:

- **الانتقالات السلبية (negative displacement)** التي يمر بها الفرد؛ كالطلاق، الهجرة، طرد من العمل، ...، عموماً هذه الأخيرة هي ليست تحت سيطرة الفرد بل مفروضة عليه من الخارج. هذه العوامل هي الأكثر شيوعاً، لكن غالباً ما يؤدي مزيج العوامل الإيجابية والسلبية إلى إنشاء المؤسسة. Shapero لاحظ أيضاً أن منشئين/مقاولي المؤسسات يمكن أن يكونوا قد عانوا من صدمة في حياتهم الخاصة أو المهنية، الأمر الذي أوقف في نفوسهم الرغبة في المقاولاتية، و يضيف الكاتب بأن الرغبة هنا يمكن أن تكون كنتيجة للتكوين<sup>21</sup>.

- **الظروف الوسيطة (between things)**؛ و يتعلق الأمر بالخروج من الخدمة العسكرية، و المدرسة، أو السجن؛ الناجمة عن انقطاع هام وقع في مرحلة من مراحل الحياة، و الذي يضع الفرد بين حالتين أو إلتزامين. و هي تختلف عن الانتقالات السلبية التي يمكن التنبؤ بها.

- **الانتقالات الإيجابية (positive pull)**؛ و تتضمن تأثير العائلة، تواجد فرص في السوق، استثمارات محتملة، ... عموماً هذه الأحداث يكون مصدرها الفرص و ليست دائماً مهنية (كما هو الحال في الاستجابة إلى هوية معينة أو المشاغل الثانوية)؛

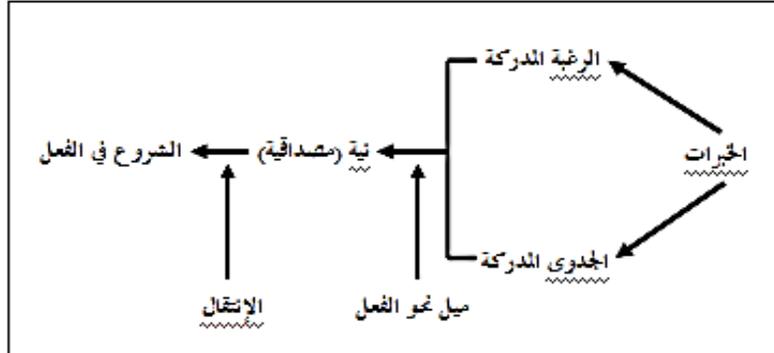
إن التفاعل بين مختلف هذه الانتقالات هو السبب وراء تغيير مسار حياة الفرد، و بالتالي إنطلاق الحدث المقاولاتي. علاوة على ذلك، هذه الانتقالات تعجل من العمل المقاولاتي، و يتم إدارتها من قبل الأفراد، أو مجموعات من الأفراد، مما يسمح لهم بالتحسن مع مرور الوقت. وفقاً لنموذج Sokol و Shapero (1982) في الواجهة أمام هذه العوامل الثلاثة (الانتقالات) المسببة للعمل المقاولاتي، يبرز متغيرين وسيطيين و هما: إدراكات الرغبة، و إدراكات الجدوى الذين يعتبرون نتاج البيئة الاجتماعية، الثقافية، و الاقتصادية<sup>1</sup>. هذه الإدراكات هي نتاج البيئة الثقافية و الاجتماعية و تحدد الخيارات الشخصية<sup>22</sup>.

إدراكات الرغبة [Desirability] بدأت في أعقاب الانتقالات الإيجابية و الظروف الوسيطة و التي تشكلت على أساس نظام القيم الفردية. هذه الأخيرة تبنى على أساس تأثير العوامل الاجتماعي التي ينتمي إليها الفرد و على وجه الخصوص العائلة و الأقارب الأقران، السياقات المهنية (الزملاء) و المدرسية (المعلم Mentor). كما تتشكل من التجارب السلبية السابقة مثل الإخفاقات في المغامرات المقاولاتية التي تعتبر كتحدوي و يعزز من إدراكات الرغبة لدى الفرد.

إدراكات الجدوى [Feasibility] تتكون من إدراك الموارد المالية، التقنية، و البشرية، هذه تتمثل في العوامل الضرورية الداعمة للإنشاء، توافر المشورة و المساعدة البشرية (الزوج و الأصدقاء و الزملاء)، و التقنية كالتكوين المقاولاتي، كل هذا يؤثر على إدراكات الجدوى<sup>13</sup>.

مع ذلك، حتى و إن عاجلت هذه المتغيرات عبارة النية المقاولاتية، إلا أن عرض هذه الأخيرة بقي شكل ضمنيماً (لم يشير بصفة صريحة إلى نية إنشاء المؤسسة)، لذلك و في محاولة منه لملء هذا الفراغ قام Krueger (1993) الذي يعتبر من أشد المؤيدين لهذا النموذج بتعديل نموذج Sokol و Shapero من خلال إضافته لمتغير النية<sup>23</sup>، نلاحظ من خلال النموذج الموضح في الشكل 1 أن Krueger و Carsrud (1993) أوضحو بأنه يتوجب على المنشئين في البداية أن

يدرکوا بوجود "مصدقية" في فعل الإنشاء (أي أن يكون لدى الأفراد نوايا مقاولاتية) التي تشجعهم و تدفعهم نحو الإنطلاق الفعلي في المشروع. و أضاف الكاتبان بأن المصدقية تتشكل تبعاً لإدراكات الجدوى و إدراكات الرغبة و على الميل نحو الفعل ( الذي يكون تأثيره معدل).



شكل 1: نموذج Shapero و Sokol، وفق Krueger (1993)

Source : Xifan Wang, PhD(2010), op. cit. p.34.

هناك عنصرين فقط مفسرين لنية إنشاء المؤسسة: الرغبة في الفعل الذي يعكس الجاذبية الشخصية لبدء مشروع بما في ذلك كل التأثيرات للعوامل الشخصية و الخارجية في هذا الصدد، أشار Emin (2004) بأن الرغبة هنا تصحح من السوابق المباشرة للنية، و بالتالي تلعب دور وسيطي بين موقف الفرد و نيته في المباشرة بتبني سلوك معين. و لقد أوضح الكاتب أن هذا المفهوم يتشابه إلى حد كبير مع متغير "إدراك الرغبة" الذي جاء به Shapero، الذي أشار إلى أن المباشرة في إنشاء مؤسسة هو سلوك مرغوب فيه و مرغوب من قبل الفرد<sup>18</sup>. بناءً على ما سبق و وفقاً لنظرية الحدث المقاولاتي نطرح الفرضية التالية:

ف1.1: إدراك الرغبة من إنشاء المؤسسة لدى طلبة الماستر في الجامعة يؤثر طردياً على نيتهم المقاولاتية؛

ف2.1: إدراك الرغبة من إنشاء المؤسسة لدى طالبات الماستر في الجامعة يؤثر طردياً على نيتهم في المقاولاتية.

إن الجدوى من الفعل أي درجة شعور الفرد بالقدرة على بدء مشروع. بطبيعة الحال إن إدراكات الرغبة و الجدوى يعبران عن مصداقية خيار إنشاء المؤسسة و بالتالي تتشكل كلها من خلال تجارب الفرد<sup>3</sup>، و أن الانتقالات (إيجابية، سلبية، داخلية أو خارجية) تظهر بأنها من السوابق المهمة في العمل المقاولاتي<sup>24</sup>. في هذا السياق استخدم العالم Bandura (1982) عبارة الكفاءة أو الفعالية الشخصية لتفسير ثقة الشخص بقدراته على القيام بالفعل المقاولاتي<sup>25</sup>. Davidson (1995) هو الآخر استعمل عبارة القناعة المقاولاتية و شبهها بالفعالية الشخصية المدركة و إدراك السيطرة على السلوك<sup>26</sup>، في الوقت الذي تكلم McGee و آخرون (2009) عن الكفاءة الذاتية<sup>27</sup>. إن جملة هذه الدراسات أوضحت أن الكفاءة الشخصية يمكنها قياس اعتقاد الفرد حول قدرته على القيام بمشروع إنشاء المؤسسة و بالتالي إدراك مدى سيطرته على سلوكه. و هذا يقودنا إلى طرح الفرضية التالية:

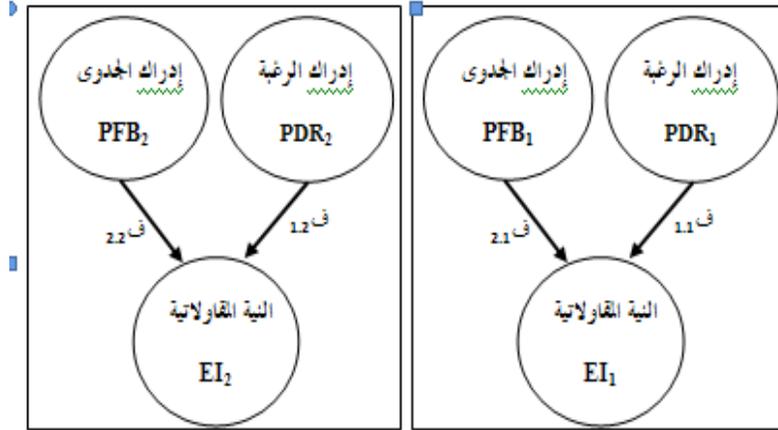
ف2.2: يؤثر إدراك الجدوى من إنشاء المؤسسة لدى طلبة الماستر في الجامعة طردياً على نيتهم المقاولاتية؛

ف2.2: يؤثر إدراك الجدوى من إنشاء المؤسسة لدى طالبات الماستر في الجامعة طردياً على نيتهم في المقاولاتية.

## 2 منهجية البحث و أدوات المستخدمة للدراسة

### 1.2 النموذجين النظريين للبحث

كما هو موضح في الشكل 2 و 3، يتجلى من خلال النموذج النظري لبحثنا أن النية المقاولاتية لدى الأفراد التي تلعب دور المتغير التابع تتأثر بمتغيرين: الأول يدعى إدراك الرغبة في المقاولاتية (PDR)، و المتغير الثاني إدراك الجدوى من المقاولاتية (PFB). منذ أربعين سنة حاولت العديد من الدراسات النظرية توظيف نموذج الحدث المقاولاتي للتنبؤ بالنية المقاولاتية للفرد.



شكل 2. النموذج النظري للنية المقاولاتية لدى الذكور. 3. النموذج النظري للنية المقاولاتية لدى الإناث

## 2.2. جمع البيانات: خصائص العينة و سلالمة القياس

الدراسة الميدانية تم إجراؤها على عينة مكونة من طلبة الماستر بكلية العلوم الاقتصادية بجامعة عنابة الذين كان متوسط أعمارهم حوالي 23 سنة. بلغ عدد الذكور في العينة المدروسة 103 (24.4%)، فيما بلغ عدد الإناث 319 (75.6%). كان أمام الطلبة الإجابة على استبانة باستخدام سلم Likert المؤلف من 7 درجات [تبدأ من 1 "غير موافق بشدة"، و تنتهي بـ 7 "موافق بشدة"]، التي تكونت من مجموعة من الفقرات التي توزعت كالآتي: (06) إدراك الجدوى من المقاولاتية [PFB]؛ (08) إدراك الرغبة في المقاولاتية [PDR]؛ و (06) فقرات لقياس النية المقاولاتية [EI]. للإجابة على الفقرات كان أمام الطلبة و الطالبات

## 3.2 التحليل العاملي

عموماً، ينقسم التحليل العاملي إلى تحليل عاملي استكشافي و تحليل عاملي توكيدي، بحيث يستخدم الأول لاستكشاف صلاحية الفقرات، أما الثاني لقياس البنية العاملية للفقرات و مدى قدرتها على التعبير عن المتغيرات المكونة للنموذج الإمبريقي.

### 1.3.2 التحليل العاملي الاستكشافي

يمكننا التحليل الاستكشافي من اختبار مصداقية فقرات الاستبانة باستخدام مخرجات SPSS.22، نتائج التحليل الاحصائي بالنسبة للذكور و الإناث تم تلخيصها في الجدول 1. الذي أوضح النتائج سجلتها المؤشرات التالية: 1. Cronbach  $\alpha$ ، كانت أكبر من العتبة الدنيا المتفق عليها [0.7]، 2) قيم اختبار (Kaiser-Meyer-Olkin) KMO أكبر من 0.5 و مكنتنا من التأكد من كفاية العينة (أي أن حجمها مناسب)؛ 3) اختبار دلالة كروية Bartlett كان ذو دلالة معنوية (أقل من 0.05). 4) اختبار الاشتراكات أكبر من 0.5 و يدل على تمثيلية العوامل المستخرجة لمعلومات الفقرات المكونة

للإستبانة؛ 5) أما بالنسبة لتحليل المكونات الأساسية (التي تعتمد على تحليل نسب التباين)، لأن التباين المفسر كان أكبر من [0.5]، و اختبار Fisher ل F معنوي. استنتجنا أن البيانات التي تحصلنا عليها كانت كلها معنوية و أكبر من الحد الأدنى للقبول، و أكدت بذلك صلاحية الفقرات.

### 2.3.2 التحليل العاملي التوكيدي

للقيام بهذا التحليل اخترنا طريقة المعادلات البنائية باستعمال مخرجات برنامج Statistica.8. يقوم هذا التحليل على إطار نظري واضح نستطيع بموجبه الانتقال إلى اقتراح نموذجاً عملياً ينطوي على عدد العوامل، طبيعتها، تشبعت العوامل المقاسة، أخطاء القياس، قياس معايير المطابقة، وجود أو عدم وجود العلاقات الإرتباطية بين المتغيرات الكامنة. نتائج هذا التحليل تم تلخيصها في الجدول 2 و 3. التشبعت العاملية (التي تعبر عن المقدار الذي تساهم به الفقرات في قياس المتغيرات المكونة للنموذج النظري) المعبر عنها ب:( $\lambda$ )، قيمها كانت كلها أكبر من (0.5) و اختبار T فيها معنوية. مقاييس الشكل (الإلتواء و الانسباط) انحصرت قيمها بين [-1 و +1] و أكدت بذلك أن البيانات تقرب من التوزيع الطبيعي، الذي يعد شرط للقيام باختبار الفرضيات. معايير المطابقة المطلقة (Chi2،  $RMSEA$ ،  $APGI$ ،  $PGI$ ،  $AGFI$ ،  $GFI$ )، و المقتصد (Chi2/df) الموضحة في الجدول 3. كانت في العموم جيدة نظراً لاقتربها من مجال القبول. أظهرت نتائج التحليل العاملي حسن مطابقة البيانات مع النموذج النظري، لذلك نستطيع الآن الانتقال إلى مرحلة اختبار الفرضيات.

### 3. اختبار الفرضيات و مناقشة النتائج

بعدها تأكدنا من التوزيع الطبيعي لبيانات الدراسة نشرع الآن في مقارنة معاملات الانحدار ( $\beta_i$ ) المسجلة بين العلاقات السببية بين المتغير التابع [نية المقولة  $EI_1$  و  $EI_2$ ] للذكور و الإناث و المتغيرين المستقلين ( إدراك الرغبة  $PRD_1$  و  $PRD_2$  و إدراك الجدوى  $PRF_1$  و  $PRF_2$ ) للذكور و الإناث أيضاً، على أن نستخدمها في اختبار الفرضيات الموضوعية في البحث. يشير معامل الانحدار  $\beta$  إلى طبيعة العلاقة الموجودة بين متغيرات النموذج النظري، بحيث تم تلخيصها في الجدول 4. نلاحظ من خلال هذا الأخير أن اختبار T ل Student فيها كان كله معنوي (P أقل من 0.05) و أكبر من القيمة المطلقة ل [1.96]. إن الاختبار الإحصائي للفرضية الأولى التي نصت على أن الرغبة المدركة ( $PRD.i$ ) لطلبة الماستر (الذكور و الإناث) تؤثر طردياً على نيتهم في إنشاء المؤسسة ( $EI.i$ ): [ $H_{1.1}: \beta_{1.1} = + 0,752$  و  $H_{1.2}: \beta_{1.2} = + 0,693$ ]. تدل هذه النتيجة إلى أن لدى طلبة الماستر رغبة كبيرة في إنشاء المؤسسة على حدٍ سواء بالنسبة للذكور و الإناث. و هذا يقودنا إلى قبول الفرضيتين ف1.1 و ف2.1.

الفرضية الثانية التي تضمنت أن إدراك طلبة (الذكور و الإناث) الماستر للجدوى (PRF) من المقاولاتية له علاقة طردية مع نية إنشاء المؤسسة (EI) معامل الانحدار سجل على التوالي القيم التالية: [ $H_{2.1}: \beta_{2.1} = 0,453$ ] و [ $H_{2.2}: \beta_{2.2} = 0,548$ ]. نلاحظ أن معاملي الانحدار  $\beta_{2.1}$  و  $\beta_{2.2}$  قريبين من المتوسط و موجبين و يدل على أن العلاقة بين إدراك الجدوى من المقاولاتية من طرف الذكور و الإناث هو طردي و بالتالي يقودنا إلى قبول الفرضيتين ف1.2 و ف2.2. إن نتائج اختبار هاتين الفرضيتين تتوافق مع نظرية Ajzen (1991) الذي صرح بأن المواقف و الجدوى بإمكانهما التأثير على النية المقاولاتية، كما تتوافق مع نتائج الدراسات الميدانية التي أجريت على طلبة الجامعة بمجال المقاولاتية على غرار: Krueger و Carsrud (1993)؛ Brazeal و Krueger (1994)؛ Krueger و آخرين (2002)؛ Emin (2004)، بن أشنهو و بوسيف (2016a، 2016b) كما أنها توافقت مع نموذج الحدث المقاولاتي ل Shapero و Sokol (1982). إن النتيجة التي توصلنا إليها تؤكد أنه لا يوجد فرق كبير بين الذكور و الإناث فيما يخص درجة تأثير الرغبة و الجدوى المدركة على النية المقاولاتية لديهم، كما تقدم إجابات جزئية إلى المختصين بمجال المقاولاتية بأن لا يجب أن ينحصر اهتمامهم فقط بتسمية المهارات و المعارف التقنية لصالح الرغبة على حساب الجدوى، و أن يركزوا جهوداتهم على التكوين و التوجيه بالبرامج البيداغوجية سواء بالجامعة أو بمراكز مختصة على حدٍ سواء بالنسبة للذكور و الإناث، و ذلك لكي يكون للطلبة إدراك إيجابي للجدوى من المقاولاتية.

## خلاصة

حاولنا من خلال هذه الورقة البحثية دراسة مقارنة للعوامل المؤثر في نية إنشاء المؤسسة لدى الذكور والإناث. نظرياً يتكون النموذج النظري للبحث من نموذج الحدث المقاولاتي التي تم تطويره من طرف Krueger و Carsrud (1993) و تم تأكيده من طرف دراسات عديدة في شتى بلدان العالم. تألف كل من النموذجين النظريين (للذكور والإناث) لبحثنا من متغيرين مستقلين (الرغبة المدركة وإدراك الجدوى) و متغير تابع (النية المقاولاتية). يتواجد بالبيئة التي تنشط فيها المؤسسات مجموعة من المتغيرات الماكروبيئية (الاقتصادية، السياسية، الثقافية، التكنولوجية، الاجتماعية، والإيكولوجية) و الميكروبيئية (المنافسين، الموزعين، الموردين، الزبائن، ..)، التي يمكن أن تساهم بشكل مباشر أو غير مباشر في تيسير أو إعاقه المشاريع المقاولاتية، و بالتالي التأثير على النوايا المستقبلية لطلبة الجامعة الذين تلقوا تكوين مجال المقاولاتية، كما يمكنها أيضاً أن تلعب دوراً أساسياً في بناء النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين<sup>28</sup>. تجريبياً تفيد النتائج التي توصلنا إليها المسؤولين في التعرف على أهمية تأثير إدراك الرغبة من المقاولاتية و الجدوى على النوايا المقاولاتية لدى طلبة الجامعة (ذكور و إناث). إن أبحاث حول النية المقاولاتية لدى طلبة الجامعة التي قام بها Krueger و Carsrud (1993)؛ Krueger و آخرون 2000؛ 2007 في الولايات المتحدة؛ Davidsson، (1995) في السويد؛ Kolveired، (1996) بالنرويج؛ Emin (2003)؛ Tounés (2003)؛ Fayole و DeGeorge، (2006)؛ Boissin و آخرون (2007 و 2009)؛ و Fayole و Gailly (2009)، بفرنسا؛ Taouab، (2014) بالمغرب؛ Mahmoudi (2014) بتونس، بن.أشنهو و بوسيف (2016) بالجزائر أكدت على التأثير الذي يمارسه الرغبة و الجدوى في تنمية النية المقاولاتية لدى طلبة الجامعة و تتوافق مع الدراسة التجريبية التي قمنا بها على طلبة الماجستير بجامعة عنابة، على هذا الأساس مكنتنا النتائج من استخراج الاستنتاجات الرئيسية التالية:

- يفيد نموذج الحدث المقاولاتي في تفسير النية المقاولاتية، و بالتالي التنبؤ بنوايا إنشاء المؤسسة في الأوساط الأكاديمية، لذلك يمكن أن يساهم بشكل كبير في تعزيز الروح المقاولاتية لدى الطلبة بغض النظر عن جنسهم. فعندما يكون للطلبة الجامعيين رغبة نحو المقاولاتية و يدركوا بأن هناك جدوى منها فإن ذلك يزيد من عزيمتهم و يقوي نيتهم في القيام بإنشاء مؤسستهم الخاصة.

- النتائج التي توصلنا إليها يمكن أن تساعد الباحثين مجال المقاولاتية بالجزائر في المستقبل، لأن النتائج الرئيسية التي لفقت إنتباهنا في هذه الدراسة تلخصت في التأثير المعنوي للرغبة و الجدوى المدركة من المقاولاتية لدى طلبة الجامعة ذكور و إناث على نيتهم في إنشاء المؤسسة، كما أوضحت النتائج عدم وجود فارق كبير في التأثير بين الجنسين.

- علاوة على ذلك، نود أن نسلط الضوء على نتيجة مهمة، أنه يجب توفير كل الظروف المواتية لتأمين نجاح إنشاء المؤسسة، و تسهيل الانتقال من النية إلى سلوك المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين، من خلال الدعم الهيكلي (التمويل) و الجامعي (، التعليم، التكوين، و التحسيس بمجال المقاولاتية) بميدان المقاولاتية، و أيضاً إنشاء ورشات عمل التي تكون موجهة خصيصاً لتطوير المهارات المقاولاتية، و بالتالي الاستغلال الأمثل لقدرات و كفاءات الطلبة الجامعيين و حثهم على إنشاء المؤسسة، و مساعدتهم في الإنطلاقة الفعلية لمؤسستهم.

## محدودية الدراسة و آفاق البحث

لم تكن عينة الطلبة الذين قمنا عليهم بالدراسة متوازنة من حيث عدد الذكور و الإناث، و هذا يمكن أن يتسبب في الإخلال بالنتائج، و السبب كان أن نسبة الذكور في الماجستير كانت أقل بثلاث مرات من نسبة الإناث، لذلك في هذا النوع من الدراسات يجب اختيار العينات التي تتميز بالتوازن في العدد لكي تكون المقارنة بين الجنسين مجدية، و تستطيع النتائج المتحصل عليها تمثيل المجتمع الذي أخذت منه. الفقرات التي تحتويها الإستمارة كانت نفسها بالنسبة للذكور و الإناث، لذلك

كان بالإمكان تكييف كل استمارة على حسب الجنس. كذلك، الفقرات المختارة ممكن أن تكون معقدة بالنسبة لبعض و غير سهلة الفهم، لذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار البنية الاجتماعية و الثقافية للعينة المدروسة خلال اختيار الفقرات المكونة للاستمارة.

### الفهرس المراجع

- 1-Andersson, T., Formica, P., & Curley, M. G. (2009). Knowledge-driven entrepreneurship: the key to social and economic transformation: Springer Science & Business Media.
- 2-Bourguiba M, (2007), « De l'intention a l'action entrepreneuriale : approche comparative auprès de TPE françaises et tunisiennes », PhD, Doctorat soutenue l'Université de Nancy 2.p.22
- 3- Yifan Wang. PhD, (2010), « L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale », Engineering Sciences. Ecole Centrale de Lille. p.29.
- 4- Mahmoudi, M., Tunes, A & Boukrif, M, (2014), « L'intention entrepreneuriale des étudiants tunisiens », 12<sup>ème</sup> Congrès international Francophone en Entrepreneuriat et PME, Agadir (Maroc).
- 5-Krueger N.F., Carsrud A.L. (1993). "Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour", Entrepreneurship & Regional Development, vol. 5, n° 4, pp.315-330.
- 6- Ruhle SMühlbauer., D., Grünhagen M., and Rothenstein J., (2010), «The heirs of Schumpeter: An insight view of students' entrepreneurial intentions at the Schumpeter School of Business and Economics», Schumpeter discussion papers.
- 7 -Liñán F., (2008), "Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions?" Intention Entrepreneurial Management Journal, vol. 4, pp. 257-272,.
- 8- Fayolle A.& GaillyB., (2009), "Évaluation d'une formation en entrepre neuriat: prédispositions et impact sur l'intention d'entreprendre," Mangement, vol.12.
- 9-Lortie, J., & Castogiovanni, G. (2015). The theory of planned behavior in entrepreneurship research :what we know and future directions. International Entrepreneurship and Management Journal, 11(4), 935-957. Cited by Boucif, S-A, (2017), Ph.D, op cit.
- 10-Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. Academy of management Review, 13(3), 442-453
- 11-Engle, R. L., Dimitriadi, N., Gavidia, J. V., Schlaegel, C., Delanoe, S., Alvarado, I., et al. (2010). Entrepreneurial intent: A twelve-country evaluation of Ajzen's model of planned behavior. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 16(1), 35-57. Cited by Boucif (2017).
12. يوسف س أ، (2017)، "تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين: دراسة باستعمال نمذجة المعادلات الهيكلية"، Ph.D في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان.
- 13- Tounés, A. (2006). « L'intention entrepreneuriale des étudiants. Le cas français », Revue des sciences de gestion, vol. 3, n° 219, pp.57-65
- 14- Emin S. (2003), L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français, Thèse en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendés France, ESA, Grenoble cité par, Bourguiba (2007)., p.22
- 15- Moreau R & Raveleau B. (2006), « Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale », Revue Internationale PME, 19(2), 101-131, cite par Bourguiba (2007). p.22.

- 16- Mishra C-S. & Zachary R-K., (2014), *The Theory of Entrepreneurship: Creating and Sustaining Entrepreneurial Value*: Palgrave Macmillan
- 17- Diop P-M, PhD, (2012). « La motivation entrepreneuriale dans le contexte sub-saharien francophone ». *Business administration. Conservatoire national des arts et metiers – CNAM*, 2012.p.78.
- 18- Emin, S, (2004), « Les Facteurs déterminant la création d’entreprise par les chercheurs Publics : application des modèles d’intention », *Revue de l’entrepreneuriat*, vol.3, n°1,
- 19-Boutinet, J.-P. (1999). *Anthropologie du projet*. Paris: P.U.F, cité par Mouloungui, op cit, p.61
- 20- Shapero, A., Sokol, L., (1982) « The social dimensions of entrepreneurship », in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs : Prentice Hall, inc., Chapter IV, cité par Bourguiba, p.49
- 21- Salah L, (2011), PhD « L’intention entrepreneuriale des étudiantes : cas du Liban », Thèse de Doctorat soutenue à l’Université de Nancy 2, p.220
- 22- Iloga, S-M; Nyok, A-C & Hikkerova, L (2013), « Influence des perceptions sociales sur l’intention entrepreneuriale des jeunes », *Revue de Gestion 2000*, vol.30, pp.115-130.
- 23- Touab, O, (2014), « Essai empirique sur les déterminants de l’acte entrepreneurial dans le secteur textile marocain », *European Scientific Journal*, Vol.10, n.7. pp.414-424.
- 24-Degeorge J-M, PhD (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 Moulin Lyon 3 sous la direction d’Alain Fayolle, p.70.
- 25- Bandura, A. (1982). « Self-efficacy mechanism in human agency ». *American Psychologist*, vol.37, PP.122-147.
- 26-Davidsson, P., (1995) « Determinants of entrepreneurial intentions », *RENT IX Workshop*, Piacenza, Italy, nov. 23-24.
- 27- McGee E-J., Peterson M., Muller S. L. and Sequeira J-M. (2009), “Entrepreneurial Self-efficacy: refining the measure”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp. 965-988. Cite par Mahmoudi et al (2014).
- 28- Franke N. & C. Lüthje, (2004), «Entrepreneurial intentions of business students, A benchmarking study», *International Journal of Innovation*

جدول 1. نتائج التحليل الاستكشافي لبيانات الاستبانة

Total Variance Explained%	Sig	ANOVA F	Item Means	$\alpha$ Cronbach	df	Approx. Kmi2	KMO	عدد الفقرات	نوع البنس	مكونات النموذج
59.12	0.000	57.598	4.961	0.809	28	457.223	0.808	8	ذكور	الرغبة المدركة من
57.33	0.000	60.971	4.579	0.876	28	703.123	0.809	8	إناك	المقارلائية PDR
54.985	0.000	36.022	4.493	0.832	15	410.604	0.84	6	ذكور	الجدوى المدركة من
54.085	0.000	86.292	5.107	0.803	15	643.450	0.855	6	إناك	المقارلائية PFB
63.839	0.000	41.015	4.336	0.885	15	585.12	0.873	6	ذكور	النبة المقارلائية
61.924	0.000	61.284	4.587	0.825	15	879.823	0.886	6	إناك	EI

المصدر: من إعداد الباحثين، باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS.22 (N=319)

جدول 2. نتائج التحليل العاملي للبيانات

Les variables manifestes	male Estimation paramètre $\lambda_{2i}$	Femal Estimation paramètre $\lambda_{1i}$	Skewness		Kurtosis	
			الانواء		الانساط	
			ذكور	إناك	ذكور	إناك
Pdr1	0,846	0,781	-1,065	-0,586	0,175	-0,993
Pdr 2	0,539	0,613	-1,989	-1,976	3,603	3,699
Pdr 3	0,667	0,625	-0,197	0,194	-1,121	-1,324
Pdr 4	0,817	0,713	-0,948	-0,942	0,024	-0,220
Pdr r5	0,531	0,533	-1,316	-1,296	1,647	1,149
Pdr 6	0,490	0,468	-1,153	-0,821	1,154	-0,284
Pdr 7	0,354	0,454	-1,086	-1,064	0,483	0,253
Pdr 8	0,264	0,371	-0,761	-0,971	0,207	0,454
Prf1	0,353	0,613	-0,179	-0,106	-1,080	-1,232
Prf2	0,662	0,828	-1,216	-0,527	1,136	-0,871
Prf3	0,759	0,794	-0,904	-0,710	0,363	-0,368
Prf4	0,663	0,631	-0,763	-1,113	0,344	1,193
Prf5	0,508	0,680	-0,638	-0,474	-0,148	-0,823
Prf6	0,524	0,426	-0,475	-0,188	-0,566	-1,112
Ei1	0,587	0,641	-0,415	-0,060	-1,102	-1,282
Ei2	0,602	0,671	-1,366	-1,230	1,292	0,493
Ei3	0,627	0,575	-0,842	-0,236	-0,094	-1,163
Ei4	0,808	0,745	-0,563	-0,391	-0,420	-1,013
Ei5	0,696	0,770	-0,701	-0,325	-0,502	-1,248
Ei6	0,838	0,660	-0,638	-0,510	-0,703	-0,876

المصدر: من إعداد الباحثين، باستخدام البرنامج الإحصائي Statistica (N=319)

جدول 3. معايير المطابقة

Goodness-of-fit-indices	إناث	ذكور
	N <sub>1</sub> =319	N <sub>2</sub> =103
Chi2	779,711	463,489
Degrees of freedom df	168	168
Niveau p	0,000	0,000
(GFI). Joreskog	0,813	0,691
(AGFI). Joreskog	0,767	0,613
Indice RMSEA Steiger-Lind	0,09	0,13
Population Gamma Index	0,869	0,817
Adjusted Population Gamma Index	0,836	0,771
Chi2/df	4,64	
Bentler Comparative Fit Index	0,796	0,708

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica

جدول 5: معاملات الارتباط للعلاقات البنيوية

Variables latentes	Gender	Parameter	Standard	Statistic T	Prob
		Estimate	Error		Level
		$\beta_i$	$\xi$	P	
(PRD)-42->(EI)	Male	0,752	0,055	13,715	0,000
	Female	0,693	0,036	19,120	0,000
(PRF)-43->(EI)	Male	0,453	0,075	6,052	0,000
	Female	0,548	0,040	13,588	0,000
ZETA Error	Male	0,229	0,073	3,148	0,000
	Female	0,220	0,043	5,086	0,000

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica (N<sub>1</sub>=103, N<sub>2</sub>=319)