الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد – الطارف –

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير

تخصص: إدارة إستراتيجية

الرقم التسلسلي: .....

مذكرة مقدمة في إطار نيل شهادة الماستر

تحت عنــوان:

محددات التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد – الطارف –

من إعداد الطلبة:

– بوحدادة خير الدين

– عمي أشرف

تحت إشراف:

أ. د سلاطني هاجر

السنة الجامعية: 2020/2019

بسم الله الرحمن الرحيم

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مدى تأثير محددات التوجه المقاولاتي (الدعم والتمويل، المنافسة، التعليم الجامعي والدين) على التوجه المقاولاتي بالاعتماد على عينة من طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–. تم الاعتماد على النمذجة بالمعادلات البنائية بطريقة المربعات الصغرى الجزئية (SEM-PLS)، حيث تم توزيع استبيان إلكتروني على الطلبة عينة الدراسة (n= 88)، وقد تم تحليل الاستبيان بالاعتماد على برنامج Smart-PLS.

تم التوصل إلى أن محددات التوجه المقاولاتي (الدعم والتمويل، المنافسة، التعليم الجامعي والدين) ليس لها أثر على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–. لذا يقترح التركيز على محددات أخرى، والعمل على تفعيل دور الجامعة في نشر الثقافة المقاولاتية إلى جانب فتح فرص التمويل الإسلامي للمشاريع.

الكلمات المفتاحية: المقاولاتية، التوجه المقاولاتي، النمذجة بالمعادلات البنائية.

Abstract:

This study aims to identify the extent of the determinants' impact of the entrepreneurial orientation (support, financing, competition, university education and religion) on the entrepreneurial orientation based on a sample of students of the departement of economic, commercial and management sciences of Chadli Ben Djedid university -El-Tarf- . The modeling of structural equations was relied on the method of partail least squares (SEM-PLS), where an electronic questionnaire was distributed to the study sample students (n=88), and it was analyzed by using the program Smart-PLS.

It was concluded that the determinants of the entrepreneurial orientation (support, financing, competition, university education and religion) have no effect on the entrepreneurial orientation on students of economic, commercial and management sciences of Chadli Ben Djedid university -El-Tarf-. Therefore, it is suggested to focus on other determinants and activate the university role in spreading the entrepreneurial culture, in addition to opening opportunities for islamic financing projects .

Key words: entrepreneurship, entrepreneurship orientation, modeling with structural equations.

شكر وتقدير

"رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي"

أولا وخير كلمة تقال الحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات، الحمد لله رب العالمين الذي وفقنا للوصول إلى هذه المرحلة التي ما كنا لنبلغها إلا بفضله ورزقنا العقل وحسن التوكل عليه وأنار لنا درب العلم والمعرفة وألهمنا الصبر والثبات ومدنا بالقوة والعزم وأعاننا على إنجاز هذا العمل ومواصلة مشوارنا سبحانه وتعالى نحمده ونشكره على نعمه وحسن عونه، ونصلي ونسلم على خاتم الأنبياء والمرسلين صلوات ربي وسلامه عليه.

ومن لم يشكر الناس لم يشكر الله، لذلك قبل أن نمضي نقدم أسمى عبارات الشكر والامتنان والتقدير والمحبة إلى الذين حملوا أقدس رسالة في الحياة، إلى الذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة،،،

وأخص بالتقدير والشكر:

الأستاذة الدكتورة سلاطني هاجر لإشرافها على هذه المذكرة، وما قدمته لنا من وقت وجهد في سبيل إثراء هذه المذكرة وإعدادها بشكلها ومضمونها الحاليين..

إلى كل عمال جامعة الشاذلي بن جديد –الطارف- وخاصة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.

إلى كل من ساهم في إنجاز وإتمام هذا العمل من قريب أو بعيد

لكم منا جزيل الشكر...

الإهداء

يسعد القلب ويفيض القلم لبلوغ هذا اليوم المنشود لأهدي فيه

هذا العمل إلى:

الشمعة التي احترقت لتنير دروبي،،، إلى أعز ما أملك في الوجود،،،

إلى النبع الصافي والقلب الدافئ،،، إلى من كانت دعواتها أملاً

يبدد ظلام مخاوفي،،، أمي الغالية

أنت ملهمتي، وقدوتي في الحياة، فلا شكر قد يستوي قدر حبك

إلى الحب الدائم والعطاء الخالد،،، أبي الحنون

إلى من بذلوا الغالي والنفيس،،، إلى من أخذوا بيدي،

وذللوا العقبات أمامي،،، إخواني وأخواتي

حفظكم الله فأنتم السراج الذي ينير حياتي،،،

إلى كل الأهل والأقارب،،، إلى كل الأصدقاء والنفوس الطيبة الذين

وسعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي،،،

إلى كل من خدم العلم،،، احتراماً وتقديراً،،،

إلى كل من يحمل مشعل العلم،،، أملاً وضياءً،،،

إلى كل هؤلاء،،، أهدي هذا العمل المتواضع،،، وفاءً وإثراءً...

خير الدين

الإهداء

"بسم الله أبدأ كلامي الذي بفضله وصلت لمقامي هذا،

و الحمد لله و الشكر على ما أتاني"

أهدي هذا العمل:

إلى والدي الكريمين حفظهما الله و أطال عمرهما

أهديكما شيئا من غرس أيديكما لعل الله أن يقبلها مني و يثيبكما خيرا عني

إلى أخي و أختي و إلى كل الأهل و الأقارب

إلى كل الأساتذة الأفاضل الذين درسوني في جميع الأطوار التعليمية

إلى كل الأساتذة الأفاضل الذين درسوني خلال مساري الجامعي

إلى كل الأصدقاء في المسار الجامعي و خاصة أصدقاء طور الماستر

إلى كل من شجعني من قريب أو بعيد

إليكم جميعا أهدي ثمرة هذا الجهد العلمي

أشرف

قائمة المحتويات

العنوان	الصفحة
البسملة	–
الملخص	I
الشكر والتقدير	II
الإهداء	III
قائمة المحتويات	V
قائمة الجداول	IX
قائمة الأشكال	X
قائمة الملاحق	XI
الفصل الأول: الإطار العام للدراسة	**09 -01**
تمهيد	02
خلفية الدراسة	03
1.إشكالية الدراسة	03
2.فرضيات الدراسة	04
3.أسباب اختيار الدراسة	05
4.أهداف الدراسة	05
5.أهمية الدراسة	05
6.الدراسات السابقة	06
7.هيكل الدراسة	08
8.صعوبات الدراسة	09
الفصل الثاني: مراجعة الأدبيات	**35 -10**
تمهيد	11

1.مفهوم المقاولاتية	12
1.1.نشأة المقاولاتية	12
2.1.تعريف المقاولاتية	16
3.1.خصائص المقاولاتية	17
2.عناصر المقاولاتية	18
1.2.المقاول	18
2.2.النية المقاولاتية	19
1.2.2.تعريف النية المقاولاتية	19
2.2.2.خصائص النية المقاولاتية	19
3.2.2.العوامل المؤثرة في النية المقاولاتية	20
3.2.الروح المقاولاتية	20
1.3.2.تعريف الروح المقاولاتية	20
2.3.2.الركائز الأساسية للروح المقاولاتية	20
3.3.2.الإمكانيات المقاولاتية المرتبطة بالروح المقاولاتية	21
4.2.الثقافة المقاولاتية	22
1.4.2.تعريف الثقافة المقاولاتية	22
2.4.2.خصائص الثقافة المقاولاتية	22
3.4.2.مقومات الثقافة المقاولاتية	23
4.4.2.عناصر ثقافة المقاولاتية	24
5.2.التوجه المقاولاتي	25
1.5.2.تعريف التوجه المقاولاتي	25
2.5.2.العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي	25
3.نماذج المقاولاتية	26
1.3.نموذج السلوك العقلاني (Theory of reasoned action)	26
2.3.نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لشابيرو وسوكول (Shapero & Sokol)	27
3.3.نموذج السلوك المخطط لأجزان (Ajzen)	29

4.3.النموذج الموحد لنظرية أجزان ونموذج شابيرو وسوكول	31
5.3.نموذج التكوين التنظيمي لكيفن ليرد (kevin E. Learned)	32
6.3.نموذج بلايتنر (Pleitner)	33
خلاصة الفصل الثاني	35
الفصل الثالث: منهجية الدراسة	**40 -36**
تمهيد	37
1.منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية	38
2.مميزات طريقة النمذجة بالمعادلات البنائية	38
3.مجتمع وعينة الدراسة	39
4.أداة الدراسة	39
1.4.استمارة الاستبيان	39
2.4.تحكيم استمارة الاستبيان	39
5.الأساليب الإحصائية المستخدمة	39
خلاصة الفصل	40
الفصل الرابع: النتائج والمناقشة	**55 -41**
تمهيد	42
1.التحليل الوصفي لعينة الدراسة	43
1.1.الجنس	43
2.1.العمر	44
3.1.الدرجة العلمية	45
4.1.التخصص	46
2.عرض وتحليل نموذج الدراسة	47
1.2.تقييم النموذج القياسي	49
1.1.2.الصدق التقاربي	49
2.1.2.الصدق التمايزي	50
2.2.اختبار النموذج البنائي أو الهيكلي	51

1.2.2.تقييم القوة التفسيرية	51
1.1.2.2.معامل التحديد	51
2.1.2.2.معيار كوهن أو حجم الأثر	52
3.1.2.2.معيار ستون جيسر	53
2.2.2.تقييم معنوية معاملات المسار	53
خلاصة الفصل	55
الفصل الخامس: الخاتمة	**56- 58**
1.عرض نتائج الدراسة واختبار الفرضيات	57
2.التوصيات والاقتراحات	58
3.آفاق الدراسة	58
قائمة المراجع	**59- 63**
الملاحق	**64- 73**

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	توزيع عينة الدراسة حسب الجنس	43
02	توزيع عينة الدراسة حسب العمر	44
03	توزيع عينة الدراسة حسب الدرجة العلمية	45
04	توزيع عينة الدراسة حسب التخصص	46
05	الصدق التقاربي	49
06	مصفوفة فورنل لاركر Fornell–Larcker	50
07	التشبعات المتقاطعة	50
08	معامل التحديد	52
09	حجم الأثر	52
10	معيار ستون جيسر	53
11	معنوية معاملات المسار	54

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	فرضيات الدراسة	04
02	نموذج السلوك العقلاني	26
03	نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لشابيرو وسوكول	28
04	نموذج شابيرو وسوكول وفق كرويجر	29
05	نموذج السلوك المخطط لأجزان	30
06	النموذج الموحد لنظرية السلوك المخطط ونظرية تكوين الحدث المقاولاتي	31
07	نموذج التكوين التنظيمي لكيفن ليرد	32
08	تفضيل المقاولاتية كمسار مهني لبلايتتر	34
09	توزيع عينة الدراسة حسب الجنس	43
10	توزيع عينة الدراسة حسب العمر	44
11	توزيع عينة الدراسة حسب الدرجة العلمية	45
12	توزيع عينة الدراسة حسب التخصص	46
13	نموذج الدراسة	47
14	نموذج الدراسة المعدل	48

قائمة الملاحق

رقم الملحق	العنوان	الصفحة
01	استبيان الدراسة	66
02	نتائج استمارة الاستبيان	70

الفصل الأول:

الإطار العام للدراسة

سيتم عرض إشكالية الدراسة التي تبحث العلاقة بين المتغير المستقل المتمثل في التوجه المقاولاتي (السلوك) والمتغيرات التابعة المتمثلة في محددات المقاولاتية (الدعم والتمويل، التعليم الجامعي، المنافسة، الدين) وهذا من وجهة نظر طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–.

للإلمام بالموضوع بشكل أوضح تم تقسيم هذا الفصل إلى ما يلي:

- خلفية الدراسة؛
- إشكالية الدراسة؛
- فرضيات الدراسة؛
- أسباب اختيار الدراسة؛
- أهداف الدراسة؛
- أهمية الدراسة؛
- الدراسات السابقة؛
- هيكل الدراسة؛
- صعوبات الدراسة.

خلفية الدراسة:

لقد شهد العالم خلال العقود الأخيرة تطورا هائلا في مختلف المجالات، وقد كان لهذا التطور أثرا واضحا في تطور الرفاهية الاقتصادية وازدياد معدل نمو السكان، ونتيجة لهذا النمو في حاجات الرفاهية والنمو السكاني تولدت الأزمات الاقتصادية والاجتماعية، ومع تولد هذه الأزمات ظهرت الحاجة للبحث عن العمل وارتفعت معدلات البطالة، وأصبحت الدول في عجز كبير أمام هذه المشكلات، لكن مع هذا التطور في مختلف المجالات شهد المجال الاقتصادي هو الآخر تطورا كبيرا فمن الاقتصاد الاشتراكي إلى الاقتصاد الرأسمالي إلى اقتصاد السوق فالاقتصاد الحر ولعل أهم ما تمخض عن هذه التطورات الاقتصادية نجد المقاولاتية كحل تبنته العديد من الدول لمجابهة الأزمات الاقتصادية والاجتماعية، حيث لقي الاهتمام بموضوع المقاولاتية في السنوات الأخيرة تزايدا كبيرا سواء من طرف الدول، أو المجتمعات، أو الباحثين نظرا للدور الذي تلعبه المقاولاتية في مختلف برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخلق الثروة، أو لآثارها الإيجابية على الحياة من حيث توفير مناصب الشغل والتقليل من حدة البطالة.

تسعى الدول النامية إلى الارتقاء والدفع بعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وقد اتخذت هذه الدول المقاولاتية كأداة لتحقيق ذلك لما لها من قدرة على المرونة والتكيف تجعلها قادرة على المساهمة في خلق الثروة، وذلك عن طريق تقديم الدعم والإجراءات التحفيزية والتسهيلات القانونية من أجل ولوج عالم المقاولاتية من بابها الواسع، وقد سعت هذه الدول لتحقيق هذه المساعي بكفاءة وفعالية وذلك بإدخال الفئة المتعلمة في هذا خاصة وأنها تعتبر الرأسمال الحقيقي لأي مجتمع وقاطرة التنمية في أي بلد، فدخول الفئة المتعلمة في هذا المجال والاستثمار يساهم في التنمية الاقتصادية وحتى التنمية المعرفية والعلمية والتطور التكنولوجي.

كما هو معروف في مجتمعنا أن توجه الطلبة الجامعيين نحو عالم المقاولاتية ضئيل مقارنة بمختلف فئات شباب المجتمع، فالطالب الجامعي بعد تخرجه يتوجه مباشرة للبحث عن منصب عمل مستقر في مختلف المؤسسات وإدارات القطاعات العمومية بالرغم من شح المناصب بدلا من ميوله وتوجهه لإنشاء أعماله الخاصة، وهو ما دفعنا في دراستنا هذه لبحث جانب مهم من الموضوع والمتمثل في التوجه المقاولاتي وذلك بهدف معرفة أهم المحددات وتأثيرها على توجه الطلبة الجامعيين نحو المقاولاتية.

1.إشكالية الدراسة:

تتمحور مشكلة بحثنا في دراسة مدى توجه الطلبة الجامعيين نحو المقاولاتية، حيث تعتبر الظروف والعوامل المحيطة والمقومات الشخصية للفرد من بين أكثر المحددات التي تؤثر على توجه الفرد نحو المقاولاتية وإنشاء مؤسسته الخاصة، وتفعل وتحفز لديه الرغبة أكثر فأكثر. في دراستنا هذه سوف نحاول معرفة محددات التوجه

المقاولاتي لعينة من طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة الشاذلي بن جديد–الطارف–، وبناء على ما سبق تمثلت الإشكالية الرئيسية لبحثنا هذا فيما يلي: **إلى أي مدى يؤثر كل من: الدين، الدعم والتمويل، التعليم الجامعي والمنافسة على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–؟**

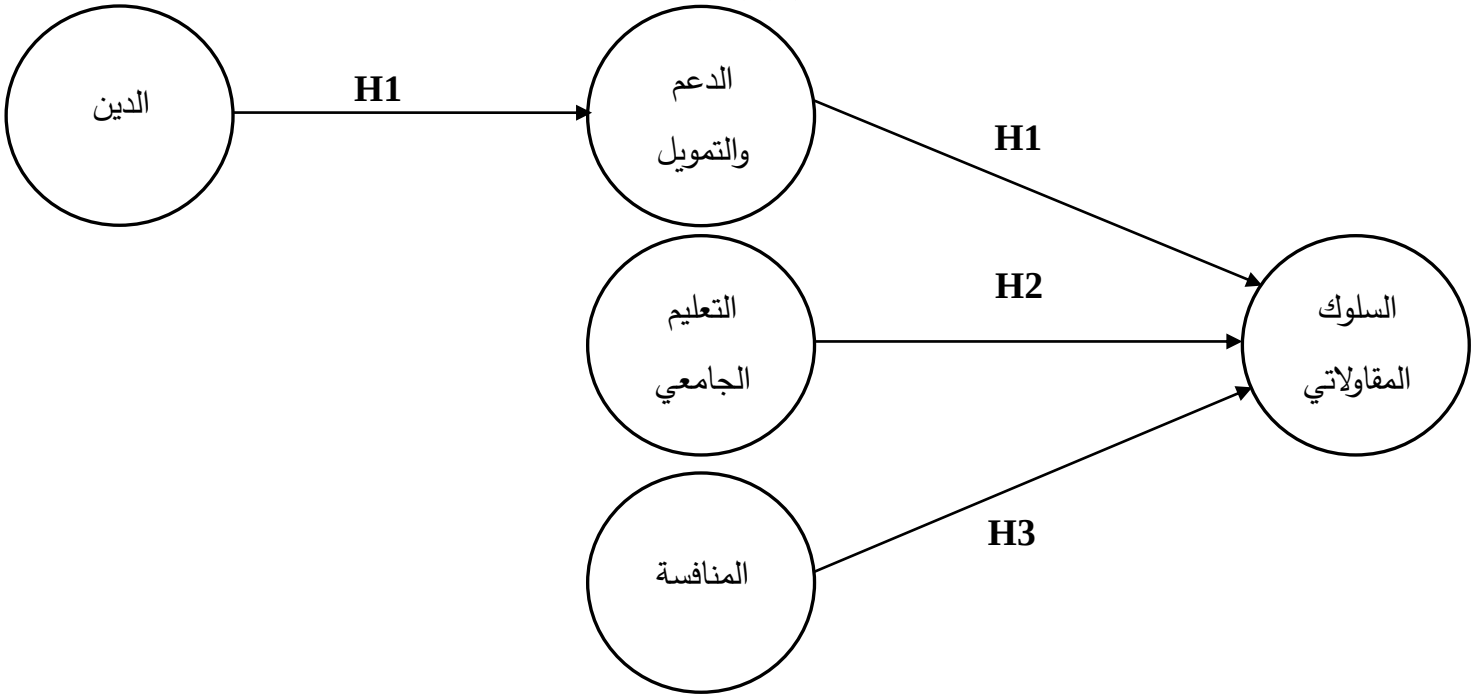
يندرج تحت هذه الإشكالية جملة من الأسئلة الفرعية يمكن ذكرها كما يلي:

- هل يؤثر الدين على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–؟
- هل تؤثر مصادر الدعم والتمويل على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–؟
- هل يؤثر التعليم والمحيط الجامعي على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–؟
- هل تؤثر المنافسة على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–؟

2.فرضيات الدراسة:

للإجابة على الأسئلة الفرعية تم وضع الفرضيات المبينة في الشكل كما يلي:

الشكل رقم (1): فرضيات الدراسة



المصدر: انطلاقا من فرضيات الدراسة

H1: يؤثر الدين إيجابا على الدعم والتمويل مما ينعكس بالتأثير الإيجابي للدعم والتمويل على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–.

H2: يؤثر التعليم والمحيط الجامعي إيجابا على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–.

H3: تؤثر المنافسة سلبا على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–.

3.أسباب اختيار الدراسة:

تم اختيار هذه الدراسة للأسباب التالية:

- حداثة الموضوع: وذلك من خلال الاهتمام المتزايد الذي يحظى به موضوع المقاولاتية، في ظل التحولات الاقتصادية، وتزايد الأهمية والأبحاث حوله في معظم بلدان العالم، وفي الملتقيات العلمية والمؤتمرات الدولية؛
- الحاجة إلى دراسة متخصصة: إن اختيار هذا الموضوع ناتج عن أهمية المقاولاتية، والحاجة إلى إجراء دراسة حول موضوع المقاولاتية ومحددات التوجه المقاولاتي، نظرا لقلة الدراسات الأكاديمية ومحدوديتها في هذا الموضوع وبالخصوص في جامعتنا؛
- أسباب شخصية: الميل والرغبة الشخصية للطلبة في إلقاء الضوء على هذا الموضوع، وكذا علاقته بمجال التخصص، بالإضافة إلى إثراء المكتبة الجامعية لتعميم الفائدة والنتائج.

4.أهداف الدراسة:

تظهر من خلال ما يلي:

- إبراز أهم المحددات التي توجه الطلبة الجامعيين نحو المقاولاتية؛
- التعرف على مدى ميل وتوجه الطلبة الجامعيين نحو المقاولاتية؛
- دراسة بعض محددات التوجه المقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين ومدى تأثيرها على التوجه المقاولاتي.

5.أهمية الدراسة :

تظهر أهمية الدراسة فيما يلي:

- التعرف على محددات التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين؛
- التعرف على كيفية تحسين توجه الطلبة الجامعيين نحو المقاولاتية؛
- دراسة العلاقة بين التوجه المقاولاتي والمحددات المقاولاتية، ومدى أهمية هذه الأخيرة في التأثير على

توجه الطلبة الجامعيين نحو المقاولاتية؛

- أهمية موضوع الدراسة (المقاولاتية)، نظرا لما يعود به من نتائج إيجابية ومنافع على المطلع على البحث (الطالب) مثل إزالة اللبس على موضوع المقاولاتية مما يساهم في خلق نية مقاولاتية وخاصة لدى الطلاب باعتبارهم أكبر فئة مقبلة على الشغل؛
- تنبع أهمية الدراسة في جانبها التطبيقي، ولا سيما طبيعة العينة المختارة والمتمثلة في طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–.

6.الدراسات السابقة:

توجد العديد من الدراسات التي عالجت العلاقة بين متغيرات الدراسة أو مست أحد جوانبها، وبالإطلاع على العديد منها تم انتقاء البعض منها لتحديد أهدافها ومقارنة نتائجها مع نتائج الدراسات الحالية، وتتمثل هذه الدراسات في:

- دراسة "**بن الشيخ بوبكر الصديق**" بعنوان "**محددات التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين: دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة سكيكدة**"، **مجلة الباحث الاقتصادي، العدد الثامن، الجزائر، 2017.**

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على محددات التوجه المقاولاتي لعينة من الطلبة الجامعيين بجامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، ومنه تحديد العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي للطلبة، حيث تناولت هذه الدراسة في جانبها النظري الإطار العام للمقاولاتية والتوجه المقاولاتي، نماذج المقاولاتية، بالإضافة إلى محددات التوجه المقاولاتي، كما اعتمدت الدراسة في جزئها التطبيقي على نموذج السلوك المخطط، حيث تم قياس النموذج من خلال استمارة اشتملت على خمس محاور يقيس كل محور متغير من متغيرات النموذج، خلصت الدراسة إلى أن المحددات المؤثرة على التوجه المقاولاتي للطلبة تمثلت في اتجاهات الطلبة نحو المقاولاتية، التأثيرات الاجتماعية أو المحيط الاجتماعي للطلبة بالإضافة إلى التعليم المقاولاتي الذي تم تحصيله خلال المسار الجامعي، أما روح المقاولاتية فلم تكن لها تأثير على التوجه المقاولاتي للطلبة.

- دراسة "**ليلى بن عيسى، الزهرة ناصري**" بعنوان "**التعليم المقاولاتي وأثره على التوجه المقاولاتي لدى الطلبة: دراسة استطلاعية لآراء طلبة المقاولاتية –بجامعة بسكرة–**"، **مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، العدد الثاني، الجزائر، 2019.**

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة تأثير التعليم المقاولاتي على التوجه المقاولاتي للطلبة، حيث تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي، أما الجانب التطبيقي فقد اعتمد على استمارة الاستبيان لقياس التوجه المقاولاتي والتعرف على أهم مؤثرات التعليم المقاولاتي على التوجه، خلصت الدراسة إلى وجود مستوى متوسط

لكل من التعليم المقاولاتي والتوجه المقاولاتي، وكذا وجود تأثير ايجابي واضح للتعليم المقاولاتي بمختلف أبعاده المختارة والمتمثلة في المهارات الشخصية، التقنية والإدارية على التوجه المقاولاتي لدى الطلبة.

– دراسة "**إبراهيم بيض القول، تجاني منصور**" بعنوان "**اتجاهات الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي –دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة الجلفة–**"، **مجلة الميدان للدراسات الرياضية والاجتماعية والإنسانية، العدد الثامن، الجزائر، 2019.**

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مستوى اتجاهات الطلبة نحو النشاط المقاولاتي، ومعرفة مستوى درجات الطلبة باختلاف محددات التوجه المقاولاتي والمتمثلة في الرغبة، الموقف، المحيط الاجتماعي والكفاءة، كما تم الكشف عن الفروق بين الجنسين في مستوى التوجه نحو المقاولاتية وكذا محددات التوجه المقاولاتي، حيث تم الاعتماد على المنهج الوصفي واستخدام الاستبيان كأداة رئيسية لجمع البيانات الأولية، ومن خلال الاستطلاع الميداني والتحليل باستخدام برنامج spss، توصلت الدراسة إلى نتيجة مفادها وجود مستوى مرتفع في اتجاهات الطلبة نحو النشاط المقاولاتي، كما بينت النتائج وجود اختلاف في درجات الطلبة باختلاف محددات التوجه المقاولاتي حيث أظهرت أن مستوى كل من الرغبة والكفاءة عند الطلبة مرتفع على عكس محدد الموقف والمحيط الاجتماعي الذي أظهر مستوى منخفض، وأخيرا أشارت النتائج إلى أنه يوجد فروق في مستوى التوجه المقاولاتي تبعا لمتغير الجنس وينطبق الأمر بالنسبة لمحددات الرغبة والكفاءة على العكس من الموقف والمحيط نحو التوجه المقاولاتي.

– دراسة "**سعود وسيلة، فرحات عباس**" بعنوان "**التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين في الجزائر –دراسة حالة عينة من طلبة جامعة البويرة–**"، **مجلة مجاميع المعرفة، العدد الأول، الجزائر، 2020.**

هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى إقبال الطلبة الجامعيين على إقامة المشاريع المقاولاتية، أي مدى تفضيلهم لإطلاق الأعمال الشخصية بدلا من العمل لدى الغير، تناولت الدراسة في جزئها النظري الإطار العام للمقاولاتية ومختلف العوامل البيئية المشجعة للمقاولاتية، بالإضافة إلى أهم الجوانب المتعلقة بصفات المقاول، ولتحقيق ذلك تم توزيع استبيان على عينة من طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة البويرة، ضم 05 محاور أساسية لها علاقة بالتوجه المقاولاتي، ومحفزات ومعوقات الانطلاق في إنشاء المؤسسات، وقد توصلت الدراسة إلى أن أغلبية الطلبة المستجوبين يرغبون ويفكرون بشكل جاد في البدء في مشاريع مصغرة وصغيرة تخصهم، وقد حفزهم على ذلك تعليمهم الجامعي من جهة، ومن جهة أخرى إنجازات مقاولين معروفين لديهم، مع تعزيز ذلك بالقدرات الشخصية والتقنية التي يملكونها، مع اتفاق أغلبهم أن الشروط

الموضوعة من قبل مختلف الهيئات في إطار صيغ دعم الشباب وتشجيعهم على إقامة مقاولات خاصة، لا تحفزهم حقيقة على ذلك، وحتى هناك من بين هذه الشروط ما تعد عائقا أمام انطلاقهم الفعلي في ذلك.

– دراسة "**الجودي محمد علي**" حول "**نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي –دراسة عينة من طلبة جامعة الجلفة" أطروحة دكتوراه سنة 2014– 2015.**

هدفت الدراسة إلى التعرف على استراتيجيات وبرامج التعليم المقاولاتي ومحتوياته، وكذا البحث عن وجود ارتباط معنوي بين الروح المقاولاتية لدى الطالب في جامعة الجلفة والمعارف التي تقدمها البرامج الحالية في التعليم المقاولاتي، والتي تسمح له بإنشاء وتأسيس مشروع صغير وتسييره وفق الأسس التي تجعل منه عملا ناجحا. توصل إلى أن طلبة الماستر تخصص مقاولاتية محل الدراسة يمتلكون الشخصية المقاولاتية التي تعكس درجة كبيرة من الروح المقاولاتية لديهم، وأن هناك علاقة ارتباط موجبة وذات دلالة معنوية عالية بين الروح المقاولاتية للطالب ومختلف المهارات التقنية والشخصية والإدارية، وكشفت الدراسة عن عدم وجود اختلافات وفروقات لروح المقاولاتية لدى الطلبة يمكن أن تعزى للخصائص الشخصية كالجنس، العمر، المستوى التعليمي، وكذا النظام التعليمي.

7.هيكل الدراسة:

تم تقسيم الدراسة إلى:

الفصل الأول: الإطار العام للدراسة؛ حيث يعطي هذا الفصل نظرة شاملة عن موضوع الدراسة، وعرض إشكالية الدراسة، كما يتم التطرق فيه إلى أهمية وأهداف الدراسة وكذا أسباب اختيار الموضوع، بالإضافة إلى إعطاء لمحة عن الفصول اللاحقة بشكل مختصر.

الفصل الثاني: مراجعة الأدبيات؛ سيتم فيه عرض الإطار العام لكل من المقاولاتية والمقاول، والتركيز على مختلف العناصر الأساسية المرتبطة بهما.

الفصل الثالث: منهجية الدراسة؛ سيتم فيه مناقشة المنهجية التي تعتمدها الدراسة.

الفصل الرابع: عرض ومناقشة النتائج؛ هنا سيتم عرض النتائج التي توصلت إليها الدراسة، تحليلها ومناقشتها، وكذا اختبار فرضيات الدراسة.

الفصل الخامس: الخاتمة؛ سيتم فيه إعطاء ملخص عن النتائج المتوصل إليها والتطبيقات المحتملة لها.

8.صعوبات الدراسة:

لا يخلوا أي بحث علمي من صعوبات تعترض الباحث أثناء إنجازه وبالنسبة لدراستنا تمثلت أهم الصعوبات في:

- نقص المراجع المتخصصة في المقاولاتية في مكتبة جامعة الشاذلي بن جديد –الطارف– وكذا مكتبة الولاية؛
- انتشار وباء كوفيد 19 مما أدى إلى إغلاق الجامعات وتوقف وسائل النقل وبالتالي صعوبة التنقل من أجل جمع المراجع من مكتبة الجامعات الأخرى أو مكتبة ولايات أخرى؛
- ندرة الكتب التي تناولت موضوع المقاولاتية عامة والتوجه المقاولاتي خاصة، حيث انحصرت الدراسة في المقالات والأطروحات وعدد ضئيل من الكتب؛
- صعوبة توزيع الاستبيان خاصة مع انتشار وباء كوفيد 19 فاضطررنا لتوزيعه إلكترونيا، حيث لم يكن هناك تعاون كبير من طرف الطلبة لذا كان هناك جهد كبير من أجل جمع عينة الدراسة.

الفصل الثاني:

مراجعة الأدبيات

تمهيد

تسعى معظم الاقتصاديات في الوقت الراهن إلى الاهتمام بالمقاولاتية، لما لها من آثار إيجابية على مختلف جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية فالمقاولاتية أصبحت إحدى مصادر التنمية الاقتصادية، حيث تتجه البلدان سواء المتقدمة أو السائرة في طريق النمو اليوم إلى الاعتماد على مهارات أفرادها وقدراتهم الإبداعية في العمل المقاولاتي لتطوير اقتصادياتها بدل الاعتماد بشكل أكبر على الموارد الطبيعية والموارد الريعية الآيلة للنضوب. لأجل ذلك تحاول الدول في كل مرحلة دعم المقاولاتية من خلال اتخاذ جملة من الإجراءات قصد تحسين مناخ الأعمال، وحث المزيد من الشباب للعمل المقاولاتي وإنشاء المؤسسات.

سنتطرق في هذا الفصل إلى:

- مفهوم المقاولاتية؛
- عناصر المقاولاتية؛
- نماذج المقاولاتية.

1.مفهوم المقاولاتية

من الصعب إعطاء مفهوم واحد محدد ومتفق عليه للمقاولاتية، لذلك يمكن فقط تقديم مقاربات تصورية من أجل حصر ظاهرة المقاولاتية المعقدة بعض الشيء. اهتمت أغلب الكتب بمفهوم المقاول (Entrepreneur)، هذه الكلمة أصلها فرنسي ولا يوجد مرادف دقيق في اللغة العربية، حيث تغيرت الترجمة العربية لهذا المفهوم ثلاثة مرات، في البداية قام علماء الإدارة الأوائل بترجمة المصطلح إلى منظم لكونهم ركزوا على مهاراته في التنظيم وفي إنشاء المؤسسة، ولكن في سبعينات القرن الماضي، وبعد تدفق النفط وتنامي نشاطات إقامة المشاريع الكبرى، تغيرت الترجمة إلى مقاول لأن فئة المقاولين آنذاك هي الفئة التي أظهرت استعدادات كبيرة لإقامة وإنجاز المشاريع، أما في تسعينات القرن الماضي، فقد أدرك العلماء والمختصون أن هذه الاستعدادات والصفات ليست محصورة في المقاولين فقط لأنهم جزء من عالم أشمل فقد نجح الشباب في إقامة أنشطة عديدة مثل خدمات الحاسوب، تجارة الهواتف النقالة...إلخ، حيث انطلقوا من أنشطة صغيرة لتصبح في فترة قصيرة مؤسسات كبيرة بل أحيانا عملاقة، لذلك تم تغيير الترجمة مرة أخرى إلى ريادي. (فنيط وبورمة، ص 222)

1.1.نشأة المقاولاتية

ليس محددا لدى الباحثين أي تاريخ لظهور المقاولاتية كممارسة عملية، إذ قد يكون أول سلوك مقاولاتي قد ظهر في المجتمعات البدائية. لكن بعض الباحثين يؤرخ لسلوك المغامرين في المجتمعات الإقطاعية على أنه مثال متقدم للسلوك المقاولاتي، وقد ضرب مثالا عن المقاولين الأوائل التاجر الايطالي ماركو بولو(Marco Polo) الذي شق طريق الحرير– هو طريق التجارة بين الشرق والغرب–، حيث كان كوسيط (Go- Between) يغامر ويتحمل كل المخاطر الجسدية، النفسية والمادية ليحصل على نسبة من الأرباح لا تصل إلى الربع في أغلب الأحيان، فيما يأخذ أصحاب رأس المال النسبة الأكبر من الأرباح.

بسبب الكم الكبير للبحوث في هذا المجال، سنتطرق فقط لأولئك الذين كانت مساهماتهم البحثية أكثر تأثيرا على تطور النظرية المقاولاتية. (لفقير، 2017، ص 28)

أ.المدرسة الفرنسية: المقاولاتية مفهوم قديم استعمل لأول مرة في اللغة الفرنسية في بداية القرن السادس عشر، وقد تضمن المفهوم آنذاك معنى المخاطرة وتحمل الصعاب التي رافقت حملات الاستكشاف العسكرية، ودخل مفهوم المقاولاتية إلى النشاطات الاقتصادية في مطلع القرن الثامن عشر من قبل ريتشارد كانتيلون (Richard Cantillon) الذي وصف التاجر الذي يشتري سلعا بسعر محدد لبيعها في المستقبل بسعر لا يعرفه مسبقا بأنه مقاول. مهما يكن الأمر فإن روح المخاطرة والمغامرة بقيت ملازمة لمفهوم المقاولاتية، حيث أن المقاول هو ذلك الشخص الذي يدير العملية الإنتاجية وينظم عناصر الإنتاج فيها ويشرف على مجمل هذه العملية بالكامل،

وعليه أن يكون قادرا على الربط، التوجيه والإشراف باعتباره حجر الزاوية في العملية الإنتاجية، وتتبع قدرة المقاول من روح الولاء للعمل التي تتضمن معرفة دقيقة لبيئة النشاط الاقتصادي والسرعة في اتخاذ القرار وإبقاء العيون مفتوحة على كل المتغيرات، إضافة إلى قدرة متميزة لدى المقاول على إدارة أموال المشروع. (أحمد إبراهيم، 2019، ص ص، 31-32)

ب.المدرسة الكلاسيكية: تعرف المدرسة الكلاسيكية المقاول من حيث سلوك المخاطرة لديه، والتعامل مع الظروف والحالات غير الواضحة أي العمل في ظل عدم التأكد، وكذلك ركز الكلاسيك على مدى توظيف المقاول لقدراته الإدارية في تسيير المشروع للحصول على الأرباح، واستغلال رأس المال وتوظيفه بكفاءة في العملية الإنتاجية.

طور آدم سميث (Adam Smith) نظريته الشهيرة التي لم تصبح فقط أساسا للنظرية الاقتصادية بل يمكن اعتبارها أول اتصال حقيقي بين النظرية الاقتصادية والنظرية المقاولاتية، حيث وضع سميث فكرة عناصر الإنتاج الثلاث (الأرض، العمل، رأس المال)، وكذا مفهوم اليد الخفية التي توازن السوق ومفهوم تقسيم العمل. وفي نفس الوقت أشار آدم سميث للمقاولين بشكل غير مباشر حيث أطلق عليهم اسم أجهزة العرض (Projectors) وهم الأشخاص الذين يهتمون بالمشاريع بهدف تحقيق الأرباح. وفي كتابه "نظرية الشعور الأخلاقي" طرح الكثير من الأسئلة حولهم، وقد حاول الإجابة عن هذه الأسئلة في كتابه "ثروة الأمم" حيث علل سلوكهم بالبحث عن رفاهية الفرد، وبالرغم من كل إسهاماته في علم الاقتصاد إلا أنه لم يعط جوابا شافيا حول توجه الأفراد نحو الأشكال الجديدة من الإنتاج، والاستثمار في المنتجات الجديدة والإبداع في المنتجات وطرق الإنتاج. (لفقير، 2017، ص ص، 29-30)

أما فرانسيس ووكر (Francis Walker) فوصف مصطلح المقاولاتية بأنه مجمل الإمكانيات والقدرات الإدارية التي يمتلكها الفرد المقاول، والتي تميزه عن غيره وتساعده في تحقيق الأرباح. يرى الاقتصادي الأمريكي فرانسيس ووكر بأن المقاول هو ذلك الشخص الذي يتمتع بقدرات كبيرة فيما يخص مهمة تنظيم وتنسيق عوامل الإنتاج (الأرض، العمل، رأس المال والمؤسسة) والذي يحقق الأرباح والعوائد انطلاقا من الإمكانيات التسييرية التي يمتلكها.

قدم الاقتصادي بيوكليوا (Beaucleau) سنة 1997 أول تعريف للمقاول بأنه الشخص الذي يتحمل المخاطر، إضافة إلى اعتباره شخصا مشرفا ومنظما للمشروع الذي يمتلكه، وبالتالي فإن هذا الاقتصادي أضفى على المقاول البعد الإداري والتسييري في ملكية المشروع.

اكتشف الاقتصادي الفرنسي جان باتيست ساي (Jean-Baptiste Say) مهنة المقاول بتطبيقها، على أساس أنه فرع من عائلة لامعة للمقاولين المشهورين. اجتهد هذا الاقتصادي في تعريف ما أسماه "مهنة المقاول" حيث أن المقاول يعمل ويتعامل لحسابه الخاص، كما أن بإمكانه امتهان وظائف مختلفة ومتعددة، ويمتلك عقلا معتادا على الحساب لمقارنة تكاليف الإنتاج مع القيمة التي يحققها المنتج عند وضعه للبيع؛ إضافة إلى أنه يلعب دورا اقتصاديا فعالا وذلك ليس من خلال خلق المؤسسة فحسب، ولكن لتنظيم وتخطيط الإنتاج أيضا وكذا تحمل جل المخاطر بصفة شخصية. بين هذا الاقتصادي وجه الاختلاف بين الأرباح التي يحصل عليها من المقاول والأرباح المحققة من طرف رأس المال، وبذلك فهو أكد على قدرات المقاولين على استغلال رأس المال استغلالا فعالا وتوظيفه في عملية الإنتاج بفاعلية بغرض تحقيق الربح. (مسيخ، 2017، ص ص، 16-18)

ج.المدرسة النيوكلاسيكية: عرفت النظرية النيوكلاسيكية المؤسسة على أنها مجرد وظيفة للإنتاج يتمثل دورها في التنسيق بين رأس المال والعمل، كما أن دور المقاول يتلاشى عند نقطة التوازن أي العرض يساوي الطلب.

ومع نهاية القرن 19 م، ونتيجة للثورة الصناعية الثانية اشتدت المنافسة وتعرض المنتجون الصغار غير القادرين على التنافس مع قدرات الآلة إلى الإفلاس، بالإضافة إلى ظهور مؤسسات كبيرة أهم ما ميزها انتقال مهمة إدارة المؤسسة من الفرد المالك لرأس المال إلى جهاز إداري مشترك. تمت ملاحظة هذا الانفصال بين الملكية والتسيير لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1870 في مجال السكك الحديدية، وسنة 1920 توسع ليشمل الفروع الأخرى.

بالرغم من المشاكل التي طرحها فصل الملكية عن التسيير في المؤسسات الكبيرة – والذي تمت معالجته فيما بعد بإصدار مبادئ حوكمة المؤسسات–، إلا أنها حظيت بتفوق كبير جلب إليها وإلى المسير مختلف الأنظار على حساب المقاول الذي تم إهماله في هذه المرحلة إلى جانب إهمال خيار المقاولاتية وعملية إنشاء المؤسسات الجديدة.

بعد منتصف الثمانينات وظهور الأزمة الاقتصادية، قامت المؤسسات الكبيرة بتسريح عدد هائل من العمال مما أدى إلى ارتفاع معدلات البطالة، نظرا لعدم قدرة هذه المؤسسات على التكيف مع مختلف التحولات الاقتصادية وكذا مواكبة التطورات التكنولوجية التي عرفتها هذه الفترة.

من هنا بدأت الانتقادات توجه إلى هذه المؤسسات وإلى أعمال الباحثين الذين آمنوا بالمؤسسات الكبيرة لنجاح الأسواق، وبدأ الاهتمام الفعلي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتزايد عدد الدراسات والنظريات التي عملت على توضيح خصائصها التي سمحت لها بالبقاء والاستمرار أمام المؤسسات الكبيرة. (بعيط، 2017، ص 4)

د.المقاولاتية حسب منظور جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter):

يعتبر جوزيف شومبيتر أول من أشاد بالمقاول وأهميته، فمن خلال أعماله وضع فكرتين أساسيتين تطورتا واستمرتا عبر الزمن، وأصبحتا تستعملان بشكل واسع إلى غاية اليوم، هما: الابتكار والتنمية الاقتصادية. تبنى شومبيتر المدخل القائل بأن النظام الاقتصادي المكون من جانب العرض وجانب الطلب يكون في حالة توازن، ويميل المقاول إلى كسر حالة التوازن المسيطرة على النظام الاقتصادي من خلال ما يقدمه من ابتكارات في النظام في صورة منتجات جديدة، أو أساليب إنتاج جديدة أو أسواق جديدة. وقد عبر شومبيتر عن هذه العملية بمصطلح "التدمير الخلاق" حيث يقوم المقاولون بكسر القيود والحواجز السائدة في النظام الاقتصادي، الأمر الذي يدفع غيرهم إلى تتبع خطاهم ويؤدي ارتفاع المستوى الاقتصادي –الذي يحدث نتيجة لهذه الابتكارات– إلى إحداث نقلة نوعية في النظام الاقتصادي.

في المرحلة الثانية سمحت أعمال شومبيتر بتسجيل مفهوم المقاولاتية باستمرار ضمن سياق التنمية الاقتصادية. فأهمية المقاولاتية بالنسبة لهذا الكاتب لا تتمثل فقط في ترقية الابتكار، بل تهدف إلى بناء تصور اقتصادي كلي. فالابتكار هو محرك للتنمية الاقتصادية الوطنية، وقد أصبح يستعمل بشكل واسع كمؤشر لمعرفة الصحة الاقتصادية لدولة ما. (قوجيل، 2016، ص ص، 5–6)

ه.كيرزنر (Kirzner) والمدرسة النمساوية:

لقد أكد الاقتصاديين النمساويين فريدريش أوغست فون هايك ولودفيج فون ميزس (Friedrich August von Hayek & Ludwig von Mises) على تأثير قوة الفرد في الاقتصاد، حيث قدم فون هايك فكرة التعليم المتبادل ووعي المشاركة السوقية، وأكد على الدور المتفرد للمقاول في اقتناص الفرص، وقدم فون ميزس فكرة النشاط الإنساني والمقاولاتي، ورفض فكرة تجانس المعلومات في السوق وأن أي فرد يستطيع الحصول على المعلومة من خلال شبكة علاقاته الاجتماعية، وطرح فكرة مدى القدرة على استغلال المعلومات المتوفرة لصالحه. بناءا على هذه الأعمال، أكد كيرزنر على أهمية العامل الإنساني من خلال دور المقاول في الحصول على الأفكار والمعلومات واستخدامها. وأكد على أهمية الحماس والنشاط لدى المقاول في اكتشاف الفرص المربحة واستغلالها، وأطلق على ذلك تعبير اليقظة المقاولاتية (Entrepreneurial Alertness). الفرق بين شومبيتر وكيرزنر هو أن شومبيتر يرى بأن المقاول يجب على يأتي بإبداع جديد مهما كان شكله، بينما يرى كيرزنر أن دور المقاول ينحصر في استغلال المعلومات المتاحة واقتناص الفرص المتاحة. تبنى كيرزنر وجهة النظر القائلة أن المقاول يتمتع بالقدرة على جمع البيانات بطريقة تؤدي إلى خلق الفرص وتحقيق الربح، كما أضاف دورا جديدا للمقاول وهو التنسيق والربط بين مختلف الموارد المحدودة. (لفقير، 2017، ص ص، 33–34)

أما فرانك هاينمان نايت (Frank Hyneman Knight)، وبيتر فردناند دراكر (Peter Ferdinand Drucker) فيعتبران المقاولاتية بأنها: "الجهد الذي تتمحور أساسا حوله المخاطرة، وسلوك الريادي هو ما يعكس قدرته على تطبيق فكرته ووضعها وضع التنفيذ أيا كانت هذه الفكرة، وذلك عن طريق إعطائها المزيد من الوقت والجهد والمال في مخاطرة غير مضمونة ولكنها واعدة". يرى بيتر فردناند دراكر بأن الريادي هو: "الشخص الذي يستطيع أن ينقل المصادر الاقتصادية من إنتاجية منخفضة إلى إنتاجية عالية". وراح اقتصاديون يعرفون الريادي: بالشخص الذي يبني عملا متميزا من لا شيء. (بدران والشيخ، 2013، ص 263)

2.1.تعريف المقاولاتية

اهتم الاقتصاديون بظاهرة المقاولاتية عن طريق دراستها وتحليلها، تبعهم في ذلك باحثون من تخصصات ومجالات مختلفة كعلم النفس وعلم الاجتماع والعلوم الإدارية نظرا للتشعب والاختلاف الكبير الذي ميز الظاهرة، حيث نجد جدلا كبيرا بين الباحثين حول تعريف واضح للمقاولاتية يمكننا من فهم المصطلح أو الوصول إلى صياغة الظاهرة في نظرية واضحة المعالم. (لفقير، 2017، ص 20) فبحكم الطبيعة المعقدة وغير المتجانسة لظاهرة المقاولاتية، عمد كل باحث إلى تعريفها حسب وجهة نظره وتفكيره، وفي هذا السياق يقول آلان فايول (Alain Fayolle): "محاولة تعريف المقاولاتية هي عملية صعبة لأن المقاولين والأنشطة المقاولاتية ليست سهلة التعريف والدراسة، والظاهرة غير متجانسة، معقدة وغامضة".

من بين التعاريف التي أعطيت لهذا المفهوم نذكر:

- تعريف آلان فايول: "المقاولاتية هي وضعية تربط فرد يتميز بالتزام شخصي قوي (تخصيص الوقت، المال، والطاقة) بمشروع أو منظمة ناشئة، وذلك بصفة متلازمة". (قايدي، 2017، ص 3)
- تعريف روبرت هيسريش (Robert Hisrich): "هي عملية تكوين شيء ما مختلف ذو قيمة عن طريق تكريس الوقت والجهد الضروري، بافتراض مخاطر مالية وسيكولوجية واجتماعية مصاحبة، وجني العوائد المالية الناتجة إضافة إلى الرضا الفردي. بعبارة أخرى إنها عملية خلق القيمة عن طريق استثمار الفرصة من خلال موارد متفردة". (رشدي، 2013، ص 19)
- تعريف ريتشارد كانتيلون (Richard Cantillon): "كلمة المقاولاتية تشير إلى الأفراد الذين لديهم الرغبة في تنفيذ أشكال من المراجحة (الموازنة)، والتي تنطوي على المخاطر المالية لمشروع جديد، كما تشير إلى تأسيس مؤسسة تجارية تقدم السلع والخدمات وتخلق فرص العمل، وتساهم في الدخل القومي والتنمية الاقتصادية الشاملة". (عليلي وماحي، 2019، ص 386)

- تعريف الاتحاد الأوروبي: "المقاولاتية هي الأفكار والطرق التي تمكن من خلق وتطوير نشاط عن طريق مزج المخاطر والابتكار والفاعلية في التسيير وذلك ضمن مؤسسة جديدة أو قائمة". (هاملي وحوحو، 2019 أ، ص 4)
- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE): "المقاولاتية هي النشاط الديناميكي الذي يسعى لخلق قيمة من خلال إنشاء أو توسيع نشاط اقتصادي عن طريق تحديد واستغلال منتجات جديدة، طرق جديدة أو أسواق جديدة". (هاملي وحوحو، 2019 ب، ص 25)

من كل هذه التعاريف نستطيع استخلاص التعريف التالي: "المقاولاتية هي حركية إنشاء واستغلال فرص أعمال من طرف فرد أو عدة أفراد، يتمتعون بروح مقاولاتية تبعا لمختلف المتغيرات الشخصية والمتغيرات المحيطية التي يمتلكونها وصولا إلى إنشاء منظمات جديدة لخلق قيمة مضافة".

3.1.خصائص المقاولاتية

هناك عدة خصائص ومميزات تتميز بها المقاولاتية كمسار ومنهاج وطريقة تفكير عن غيرها من المسارات والنشاطات الاقتصادية والاجتماعية، وسوف نستعرض بعضا منها على النحو التالي: (شارف ولعلا، 2017، ص 239؛ قاسي، 2017، ص 31؛ بدران والشيخ، 2013، ص 272)

- الإبداع: يرتكز نجاح المقاولات على الإبداع، فقد يكون إبداع تكنولوجي مثل منتج جديد، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة، أو التسويق أو التوزيع. أما المنظمات الصغيرة فتؤسس المنتج أو الخدمة، وتميل إلى الإنتاج بالطريقة التي تؤسسها؛
- إمكانية النمو: إن المقاولات لها علاقة قوية مع النمو، وكذلك ترتكز على الإبداع، فالمشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط على المستوى المحلي وفي الغالب تكون محدودة النمو؛
- الأهداف الإستراتيجية: إن المشروع المقاولاتي عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، حيث نراه يملك أهداف إستراتيجية ترتبط بالنمو، تطوير السوق، الحصة السوقية والمركز السوقي. رغم أن المشروعات الصغيرة تملك بعض الأهداف تكون عادة مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية؛
- تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية، فهي تتميز بالإبداع؛
- ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق؛
- أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية؛
- المقاولاتية مسار ومهارة وأسلوب وإبداعات تمكن أصحاب المشاريع من تحقيق أهدافهم؛

- المقاولاتية مسار ذاتي ومؤسسي خاص يحمل معه الحرية والانطلاق ويعزز القدرة على الاختيار؛
- المقاولاتية ترتكز على مهارات فنية وإدارية وإبداعية.

2.عناصر المقاولاتية

1.2.المقاول

يعتبر الاقتصادي كانتيلون أول من وضع مفهوما للمقاول، ثم جاء بعده جملة من الباحثين ويمكن تلخيص أهم تعاريفهم فيما يلي: (بعيط، 2017، ص 16؛ هاملي وحوحو، 2019، ص 4؛ مروة وبرهم، 2008، ص 10؛ بيبي، غربي، وحمادي، 2017، ص 8؛ الجودي، 2015، ص 22)

- تعريف كانتيلون: "المقاول هو شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله في المجال الزراعي، الصناعي والتجاري ويعتبر كانتيلون عدم اليقين عنصرا أساسيا في تعريفه للمقاول حيث يشتري بسعر أكيد ويبيع بسعر غير أكيد".
- تعريف بيتر دراكر: "المقاول هو الشخص الذي يستطيع أن ينقل المصادر الاقتصادية من إنتاجية منخفضة إلى إنتاجية مرتفعة".
- تعريف جوزيف شومبيتر: "المقاول هو ذلك الشخص المبدع والمحدد، حيث عرفه على أنه المبتكر الذي يعلم كيف يستغل الفرص ويتنبأ بالمستقبل لعرض منتجات ابتكارية، وهو ذلك الشخص الذي لديه القدرة والطاقة الكافية للقضاء على الميل نحو الروتين وتحقيق الإبداعات".
- يرى فريدريك هاريسون (Frederick Harrison) أن الريادي هو: "الشخص الذي يملك مهارات البناء المؤسسي بجانب مهارات إدارية وإبداعية تساعده في بناء التنظيم أو إدارة المؤسسة (Organisation builder)".
- تعريف ديفيد سي ماكليلاند (David C. McClelland): "المقاول هو شخص تحكمه حاجة كبيرة للإنجاز، يبحث عن مواقف تسمح له برفع التحدي والتي من خلالها يقوم بتحمل المسؤولية في إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهه".
- أما اللجنة الأوربية عرفت المقاول كما يلي: "المقاول يمكن اعتباره ذلك الفرد الذي يأخذ ويتحمل الأخطار، يجمع الموارد بشكل فعال، يبتكر في إنتاج خدمات ومنتجات بطرق إنتاج جديدة، يحدد الأهداف التي يريد بلوغها، وذلك بتخصيصه الناجع للموارد".

من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نعرف المقاول على أنه: "ذلك الشخص الذي يعمل على تحويل فكرة بسيطة انطلاقا من تخصيص الموارد الضرورية إلى مؤسسة قائمة أو مشروع مقاولاتي. كما أنه الشخص

المقتنص للفرص المتاحة في بيئة الأعمال، المنشئ لمؤسسته الخاصة، المتحمل للمخاطرة".

2.2.النية المقاولاتية

1.2.2.تعريف النية المقاولاتية

عادة ما تعرف النية المقاولاتية على أنها: "رغبة الفرد في امتلاك أعماله الخاصة أو لبدء نشاط تجاري". استخدمت النوايا لوصف التنبؤ الذاتي للانخراط في سلوك ما. بمجرد تشكيل النوايا، من المتوقع أن يحدث السلوك الفعلي. تفترض الدراسات الاجتماعية والنفسية أن النية هي أفضل مؤشر للسلوك الفعلي، وقد أيدت العديد من الدراسات صحة التنبؤ من النوايا على السلوكيات الفعلية. (هاملي وحوحو، 2019، ص 27)

يعرفها الباحثان كيرني وسورليمونت (Kearney & Surlemont) على أنها: "العقلية أو طريقة التفكير التي تقود الفرد (أو مجموعة أفراد) لتحديد الفرص ومن ثم جمع الموارد الضرورية بغرض استغلالها من أجل تحقيق خلق القيمة".

يعرفها كل من بلوك وستومف (Block & Stumph) على أنها: "إرادة تجريب أشياء جديدة أو القيام بالأشياء بشكل مختلف، وهذا كله لمجرد وجود إمكانية التغيير". يقدم التعليم في المجتمع الفرنسي في بلجيكا تعريفا شاملا فيما يخص النية المقاولاتية باعتبارها: "المهارة الأساسية الواجب اكتسابها من خلال التعلم طوال الحياة، والتي تشجع الرضا الوظيفي لدى الفرد. كما تساهم في تحقيق الذات، حيث تستمد هذه النية طاقتها من المواقف التي تحدد: المثابرة، الإبداع، التفاؤل، المسؤولية، روح الجماعة، الحكم الذاتي، المبادرة، وتستند بشكل أساسي على معرفة الفرد".(مسيخ، 2019، ص 18)

2.2.2.خصائص النية المقاولاتية

لقد تعددت خصائص النية المقاولاتية وتشابك الكثير منها، فهي مكملة ومتممة لبعضها، فارتأينا تجميعها على النحو التالي: (صكري، جلاب، وشطة، 2017، ص 15)

- التحدي والإصرار؛
- المخاطرة واقتحام الغموض؛
- المبادرة؛
- استكشاف الفرص؛
- الإبداع والتجديد؛
- الاستقلالية.

3.2.2.العوامل المؤثرة في النية المقاولاتية

يختار الفرد المسار الوظيفي المقاولاتي نتيجة لنظرته الإيجابية ورغبته في العمل المقاولاتي (الرغبة في تحقيق الذات، الاستقلالية..)، و كذا النتائج المتوقعة من استغلال الفرص، إضافة إلى النزعة الفردية تجاه هذا العمل. وفي هذا الصدد يمكن ذكر أهم العوامل والمتغيرات الأساسية المؤثرة في النية للشروع في الأعمال المقاولاتية فيما يلي: (مسيخ، 2017، ص ص، 59-60)

- **الموقف من الأعمال المقاولاتية:** تلعب دورا فعالا في تشكيل النية لدى الفرد أو الطالب نحو الأعمال الحرة والمبادرات الفردية؛
- **تأثير الأهل والأقارب:** من خلال الضغط الاجتماعي الممارس على الفرد لانتهاج سلوك معين؛
- **الفعالية الذاتية:** تشير إلى المعتقدات الذاتية بأن الناس لديهم القدرة الخاصة لأداء مهمة معينة فهي إذا تعكس ثقة الفرد في تفكيره حول قدرته على تحقيق سلوك معين؛
- **مدى تعرض الطالب الجامعي لدراسة موضوعات تتعلق بالمقاولاتية:** حيث بينت الدراسات أن الطلبة الدارسين لمقاييس أو مواضيع ذات صلة بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو المشاريع المقاولاتية تكون لديهم نية وتوجه مقاولاتي أحسن من غيرهم.

3.2.الروح المقاولاتية

1.3.2.تعريف الروح المقاولاتية

مفهوم الروح المقاولاتية مرتبط بالمبادرة والنشاط. فالأفراد الذين يملكون روح المقاولاتية لهم إرادة تجريب أشياء جديدة، أو القيام بالأشياء بشكل مختلف وهذا نظرا لوجود إمكانية للتغيير. هؤلاء الأفراد ليس بالضرورة أن يكون لهم اتجاه أو رغبة لإنشاء مؤسسة، أو تكوين مسار مهني مقاولاتي، لأن هدفهم هو تطوير قدرات خاصة للتماشي والتكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة. (معيزي وبوزرب، 2017، ص 56)

2.3.2.الركائز الأساسية للروح المقاولاتية

تعد روح المقاولاتية المفتاح الرئيسي لنجاح العمليات المقاولاتية. وفي هذا الصدد يعتبر الباحث جيروم هوارو (Jerome Hoarau) بأن نجاح المشاريع وما أسماه المغامرات المقاولاتية (Entrepreneurial adventures) يستند بشكل رئيسي على الموارد الداخلية للمقاول وعلى الركائز الأربعة الأساسية التالية: (مسيخ، 2017، ص ص، 56-58)

- **الرؤية (Vision):** تعتبر أساس المقاولاتية، حيث تسمح بتحديد هدف واضح وتوجيه الخيارات والأعمال اتجاهه، كما أنها تسمح أيضا بجعل الفرد مبتكرا خلاقا في إيجاد طرق جديدة في العمل غرضها المحوري الإبداع؛
- **الدافع (Motivation):** يمكن اعتباره جوهر العمل المقاولاتي، حيث أن الملاحظ بالنسبة لجل المقاولين وبشكل عام أنهم أفراد محفزون، وأصحاب دافعية اتجاه العمل الحر والمبادرات الفردية، حتى إن كانوا يواجهون مشاكل أو تحديات لكنهم يمتلكون على الدوام الحماس والطاقة اللازمة للمضي قدما، فهذا الحافز هو الذي يسمح لهم بالتصرف؛
- **المرونة (Resilience):** يعمل المقاول على إنفاق الكثير من الوقت والجهد في سبيل إدارة القضايا والتعامل مع الأحداث والمشكلات غير المتوقعة بهدف إنشاء خطط الأعمال، حيث تتجلى أهمية عنصر المرونة بالنسبة للمقاول في قدرته على استبدال المشكلة والتكيف معها وتعديها، فهو الفرد العارف بقوتها وبطريقة التعامل معها، إذ يسمح هذا العنصر من الروح المقاولاتية للمقاول بالاستمرار في المضي قدما على الرغم من العقبات، المشاكل والصعوبات التي يواجهها؛
- **الاتصال (Connection):** إن أحد ردود أفعال المقاولين هو النظر الدائم إلى مدى خلق الاتصالات، الروابط والعلاقات، سواء تعلق الأمر بالمشروع المقاولاتي أو مساعدة الآخرين، فالمقاول يعد شخصا رابطا وواصلا يعمل على وضع الأفراد في العلاقات التي سيكون لها أثر إيجابي عليه وعلى مؤسسته الخاصة.

3.3.2.الإمكانيات المقاولاتية المرتبطة بالروح المقاولاتية

اقترح الباحثان كيرني وسورليمونت جملة من الخصائص والمهارات والقدرات المقاولاتية التي ترتبط بشكل أساسي بما يسمى روح المقاولاتية وهي كالآتي: (مسيخ، 2019، ص 19)

- تحديد وتقييم وإدارة المخاطر؛
- إيجاد الحلول وتجنب المشكلات؛
- تجميع وتنظيم وتحليل المعلومات؛
- البحث عن الموارد والتسيير الرشيد لها؛
- توليد الأفكار الابتكارية وتجسيدها في شكل إبداعات؛
- العمل مع الآخرين في شكل فريق؛
- المرونة العالية وتقبل التغيير؛
- القدرة الجيدة على التفاوض والتأثير؛

- ربط الأهداف وفقا للمهارات والإمكانات الشخصية المتوافرة في المؤسسة؛
- المراقبة والتقييم المستمرين؛
- أخذ المبادرة؛
- التخطيط والتنظيم؛
- تحمل المسؤولية.

4.2.الثقافة المقاولاتية

1.4.2.تعريف الثقافة المقاولاتية

يمكن تعريف ثقافة المقاولاتية على أنها: "عبارة عن مجمل المهارات والمعلومات المكتسبة من فرد أو مجموعة من الأفراد، ومحاولة استغلالها وذلك بتطبيقها وتجسيدها في استثمار رؤوس الأموال، وذلك بإيجاد أفكار مبتكرة جديدة، ابتكار في مجمل القطاعات الموجودة، إضافة إلى وجود هيكل تسييري تنظيمي، وهي تتضمن التصرفات، التحفيز، ردود أفعال المقاولين، بالإضافة للتخطيط، اتخاذ القرارات، التنظيم والمراقبة. كما أن هناك أربع أماكن يمكن أن ترسخ فيها هذه الثقافة هي: العائلة، المدرسة، المؤسسة والمحيط". (فنيط وبورمة، 2018، ص 223)

كما تعرف ثقافة المقاولاتية بأنها: "مجموعة الثقافات، المعارف، القيم، الاتجاهات والمهارات التي تدعم وتعزز وتشجع المبادرات الفردية، النشاط المقاولاتي، التشغيل الذاتي والعمل الحر، والسعي لامتلاك المشروعات أو تأسيسها أو تطويرها أو إدارتها، ونشر روح المبادرة الطموحة والمخاطرة المحسوبة من أجل رفع مستوى حياة الفرد والأسر والمجتمع". (أحمد إبراهيم، 2019، ص 54)

2.4.2.خصائص الثقافة المقاولاتية

يتميز الفرد المتشبع بالثقافة المقاولاتية بمجموعة من الخصائص والمميزات يمكن حصرها فيما يلي: (زقاوة، 2019، ص 10؛ أحمد إبراهيم، 2019، ص ص، 56-57)

- القدرة على التفكير الناقد وطرح التساؤلات؛
- القدرة على تصميم الأهداف والتخطيط لها؛
- القدرة على اتخاذ القرار ووضع البدائل؛
- المخاطرة وروح المبادرة؛
- البحث عن الحلول الممكنة بدلا من التأمل في المشكلات؛
- امتلاك روح القيادة؛

- الرغبة في الاستقلالية ورفض التبعية؛
- القدرة على المراقبة الذاتية؛
- رصد الفرص والبحث عن الجديد؛
- تظهر وتزداد في مجالات العمل الخاص سواء كان عملا فرديا أو جماعيا، على هيئة شركات أو مؤسسات أعمال؛
- يمثل التشغيل الذاتي محورا أساسيا في المقاولاتية، حيث يعتمد الإنسان على نفسه في إدارة وتدبير شؤون حياته العملية، وأهمها استغلاله لإمكانياته وخصائصه البدنية والعقلية والعلمية فيما يعود عليه بالنفع؛
- المناخ السائد في المجتمع يشجع المبادرات الفردية الذاتية ويحترمها ويعطي الدفع المستمر لها حتى وإن حدثت أي إخفاقات أو فشل؛
- تنوع أساليب العمل والمنافسة بين الأفراد تؤدي بشكل مستمر إلى رفع كفاءة ومهارة الأفراد؛
- الأخذ بأساليب المشاركة والعمل مع الآخرين في المجالات المختلفة (اقتصادية، اجتماعية، ثقافية وغيرها)؛
- شيوع حالة الرضا الوظيفي للأفراد نتيجة لقيام الفرد بالعمل الملائم له وقدرته على تغييره برغبته وبدون حاجة إلى ضغوط من الآخرين.

3.4.2.مقومات الثقافة المقاولاتية

يتم إكتساب الثقافة المقاولاتية ثم تطويرها من خلال مجموعة من المقومات نذكرها فيما يلي: (بدراوي، 2015، ص ص، 76-77)

- **المحيط الاجتماعي:** يعتبر المحيط الاجتماعي عنصرا مهما في الدفع نحو إنشاء المؤسسة نظرا لتركيبته المعقدة والثرية؛
- **الأسرة:** تعمل الأسرة على تنمية القدرات المقاولاتية لأبنائها ودفعهم لتبني إنشاء المؤسسات كمستقبل مهني خاصة إذا كان هؤلاء الآباء يمتلكون مشاريع خاصة عن طريق تشجيع الأطفال منذ الصغر على بعض النشاطات وتحمل بعض المسؤوليات البسيطة؛
- **المدرسة:** ليست المدرسة بمعزل عن الديناميكية السوسيو-اقتصادية للمجتمع، فبالإضافة إلى دورها التكويني والتربوي المعتاد يتعين عليها أن تقيم جسور الالتقاء مع المقاولاتية، وبالتالي تشكل قاطرة التنمية من خلال انفتاحها على المقاولاتية وتنمية ثقافة المقاولاتية لدى الشباب، وهنا تكمن أهمية نقل المعارف للمجتمع من أجل خلق الثروات ضمن منظور مقاولاتي للتربية والتكوين؛
- **الدين:** يعتبر الدين من بين المؤسسات الاجتماعية التي يستمد منها الفاعلون الاجتماعيون الكثير من القيم

والمعايير. فقيم العمل وإتقانه وكذا الاعتماد على النفس في الحصول على القوت... الخ هي عناصر تشترك فيها كل الديانات السماوية وحتى بعض الديانات الوضعية، وعليه يشكل الدين والقيم أحد مقومات الفعل المقاولاتي؛

- **العادات والتقاليد:** تعتبر العادات والتقاليد من العوامل المؤثرة على التوجه نحو إنشاء المؤسسات، فالمجتمعات البدوية تمارس الزراعة والرعي مع أبنائها أما الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية فتتوارثها الأجيال.

4.4.2.عناصر ثقافة المقاولاتية

الحديث عن ثقافة المقاولاتية يعني الحديث عن العناصر المشكلة لهذه الثقافة والتي تتعلق بالدرجة الأولى بمجموعة من القيم المهنية للمقاول والتي تتمثل في: (بدراوي، 2015، ص ص، 78-79)

- **الحاجة إلى الإنجاز:** أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير المستمر والتميز. لذلك فالمقاول دائما يقيم أداءه وإنجازه في ضوء معايير قياسية وغير اعتيادية؛
- **الثقة بالنفس:** حيث يمتلك المقومات الذاتية والقدرات الفكرية على إنشاء مشروعات الأعمال وذلك من خلال الاعتماد على الذات، الإمكانيات الفردية، القدرة على التفكير، الإدارة، اتخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتهم وثقتهم بها؛
- **الرؤيا المستقبلية:** أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة؛
- **التضحية والمثابرة:** يعتقد المقاولون بأن تحقيق النجاحات وضمان استمرارها، إنما يتحقق من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات آنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، ولذلك فالضمانة الأكيدة لهذه المشروعات تنبع من خلال الجد والاجتهاد والعطاء؛
- **الرغبة في الاستقلالية:** يقصد بها الاعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة عندما تتوافر لديهم الموارد المالية الكافية. كما يستبعد المقاولون العمل لدى الآخرين تجنبا لحالات التحجيم، بحيث يتمكنون من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكارهم وآرائهم وطموحاتهم، كما يوفر لهم إنشاء المؤسسات الخاصة الدخل الكافي للمعيشة، تحقيق الثراء، إلى جانب التحكم في شؤون العاملين لديهم مما يعطيهم استقلالية في العمل، وهذا ما سماه شومبيتر ب "المملكة الصغيرة".

5.2.التوجه المقاولاتي

الحديث عن التوجه مهمة صعبة، إذ أنه ليس من السهل وضع تعريف واحد ومشترك لهذا المفهوم نظرا لتعدد الباحثين، فكل باحث يعرف المفهوم حسب وجهة نظره، كما أن تعريف هذا المفهوم اختلف حتى بين الباحثين من نفس التخصص، فالبعض يتحدث عن أحكام، وآخرون يتحدثون عن إرادة أو حالة من الفكر بينما يركز آخرون على محتواه، لكن ورغم هذا توجد نقطة إجماع ألا وهي أن التوجه يقع في ذهن الشخص الذي يطوره وهو مرتبط بالمرور إلى العمل. (قايدي، 2017، ص 44)

1.5.2.تعريف التوجه المقاولاتي

يعرف التوجه المقاولاتي بأنه رغبة تنظيمية لإيجاد وقبول فرص جديدة للنشاط وتحمل المسؤولية عن تأثير التغيير. (بن طاطة وكربوش، 2018، ص 166)، واعتبر كرويجر وألرود (krueger & alrood) التوجه المقاولاتي بمثابة النية التي تتوسط الأعمال المقاولاتية والعوامل الخارجية (الخصائص الديموغرافية، المهارات، الدعم الاجتماعي، الثقافي والمالي) واقترحوا أن نية المبادرة تفسر الأسباب التي جعلت بعض الأفراد يشرعون في أعمالهم الخاصة قبل القيام بتقييم الفرص وتحديد نوع الأعمال التي ينبغي إدراجها. (بن عيسى وناصري، 2019، ص 237)

إذا يعرف التوجه المقاولاتي بأنه: "الحالة العقلية التي يرغب فيها الفرد في خلق منشأة جديدة أو قيمة جديدة، فهو إرادة فردية أو استعداد فكري يتحول إلى إنشاء مؤسسة". (بيض القول وتجاني، 2019، ص 132)

تشمل الأبعاد الأساسية التي تميز التوجه المقاولاتي: الميل إلى العمل باستقلالية، الرغبة في الابتكار والمخاطرة، الميل إلى الشراسة في المنافسة، بالإضافة إلى الالتزام بالنظرة الإستباقية في استغلال الفرص السوقية. (زعيم، 2018، ص 13)

2.5.2.العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي

إن المقاولاتية ترتكز في الأساس على شخص المقاول، لذا تتأثر بمجموعة من العوامل المحددة لهذه الظاهرة، ويمكن أن نجمل محددات التوجه المقاولاتي فيما يلي: (بيض القول وغيات، 2017، ص ص، 275-276)

- **النية:** تعرف على أنها: "إشارة أو دليل أو مؤشر لاستعداد الفرد لأداء سلوك معين، ومن المفترض أن تكون سابقة على السلوك"؛
- **الكفاءة:** عبارة عن معتقدات الفرد حول وجود عدد من العوامل التي يمكن أن تسهل أو تعيق أداء السلوك ويقوم هذا المفهوم على أساس الفاعلية الذاتية؛

- **المحيط الاجتماعي (المعيار الذاتي):** عبارة عن إدراك الفرد للضغوط الاجتماعية المعيارية وغيرها من المعتقدات ذات الصلة والتي من خلالها ينبغي أو لا ينبغي أن يؤدي الفرد هذا السلوك؛
- **الموقف:** يدل الموقف من السلوك على الدرجة التي يكون فيها أداء السلوك المفترض له قيمة سلبية أو إيجابية لدى الشخص، والموقف من السلوك يحدد من قبل مجموع المعتقدات السلوكية التي تربط السلوك بالنتائج، وبسمات أخرى؛
- **الشخصية:** هي ذلك التنظيم الثابت والدائم إلى حد ما لطابع الفرد ومزاجه وعقله وبنية جسمه والذي يحدد توافقه لبيئته. أيضا هي مجموعة الصفات النفسية المنفردة للشخص، والتي تؤثر في أنماط سلوكية خاصة ومتنوعة وذلك بأنماط ثابتة نسبيا في حالات مختلفة عبر الزمان.

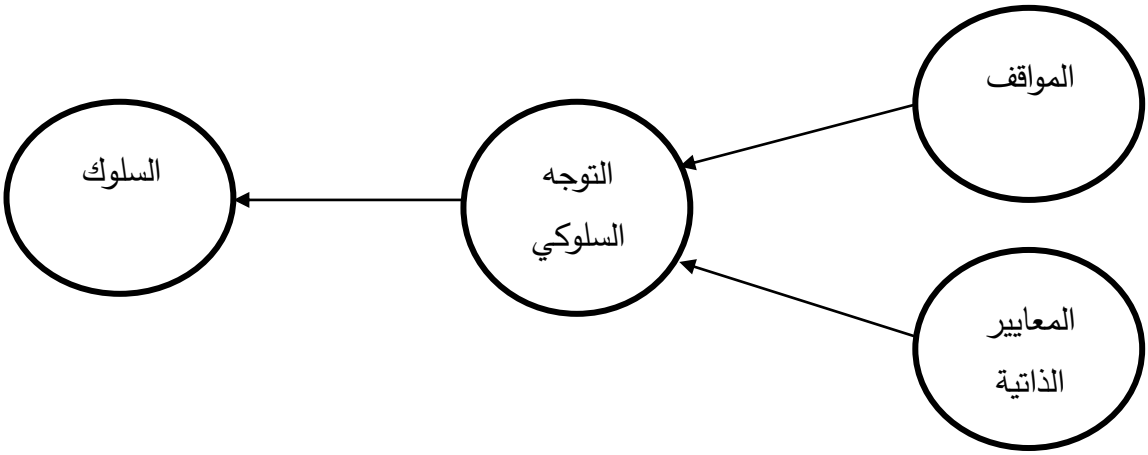
3.نماذج المقاولاتية

برزت العديد من النماذج التي حاولت دراسة التوجه المقاولاتي للأفراد، ومعرفة أهم المتغيرات التي تتحكم في ذلك، نذكر أهمها فيما يلي:

1.3.نموذج السلوك العقلاني (Theory of reasoned action):

استخدمت نظرية السلوك العقلاني بشكل واسع كنموذج للتنبؤ بالتوجهات السلوكية أو السلوك، وتستند هذه النظرية على افتراض أن السلوكيات هي تحت الرقابة الإرادية التامة للفرد أي أن أداء أو عدم أداء سلوك ما يرجع للفرد في حد ذاته، هذا ويعد التوجه وفقا لهذه النظرية سابقة مباشرة للسلوك ويتحدد بمحددين أساسيين أحدهما شخصي في طبيعته وهو المواقف اتجاه السلوك والآخر يعكس التأثير الاجتماعي وهو المعايير الذاتية. (قايدي وعدوكة، 2017، ص 15) الشكل التالي يلخص هذا النموذج:

الشكل رقم (2): نموذج السلوك العقلاني



المصدر: (قايدي وعدوكة، 2017، ص 15)

يعد التوجه وفقا لهذه النظرية سابقة مباشرة للسلوك ويتحدد بمحددين أساسيين هما:

- **العامل الشخصي:** هو التقييم الايجابي أو السلبي لأداء السلوك ويسمى المواقف اتجاه السلوك، وقد عرف أجزان (Ajzen) المواقف بأنها الاستجابة الايجابية أو السلبية نحو شيء، شخص، مؤسسة أو حدث، أو أي جانب أخر من عالم الفرد. وقد عرف مجال علم النفس الاجتماعي في الواقع أساسا كالدراسة العلمية للمواقف لأنه يفترض أن المواقف هي مفتاح فهم السلوك البشري؛
- **إدراك الشخص للضغوط الاجتماعية:** تمارس على الشخص لإجباره على أداء أو عدم أداء سلوك معين ويسمى هذا العامل المعايير الذاتية.

بصفة عامة ينوي الأفراد أداء السلوك عندما يكون تقييمهم للسلوك ايجابي، وعندما يعتقدون أن الأشخاص الآخرين المهمين (الأشخاص المرجعيين) يوافقون على أدائهم للسلوك، لكن بشرط أن يكون رأي هؤلاء الأشخاص المرجعيين مهم.

المعايير الذاتية تحددها ما أطلق عليه الباحثان "الاعتقادات" (الاعتقاد حول احتمال أن أداء سلوك معين سوف يؤدي إلى نتائج معينة). وقد قسم أيساك أجزان ومارتن فيشبين (Icek Ajzen & Martin Fishbein) الاعتقادات إلى مجموعتين:

- **الاعتقادات السلوكية:** تؤثر على مواقف الأفراد اتجاه أداء السلوك؛
- **الاعتقادات المعيارية:** تؤثر على المعايير الذاتية للأفراد حول أداء السلوك.

وفقا لهذا النموذج تؤثر الاعتقادات على التوجهات والسلوك بطريقة غير مباشرة من خلال تأثيرها على المواقف و/ أو المعايير الذاتية. (قايدي، 2017، ص 53)

2.3.نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لشابيرو وسوكول (Shapero & Sokol):

قدم كل من شابيرو وسوكول نموذجا في تحليل التوجه المقاولاتي ودوافع إنشاء المؤسسة. الفكرة الأساسية لهذا النموذج هي: "لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجهه في الحياة، مثل اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف وكسر الروتين المعتاد". (بن الشيخ، 2017، ص 280)

على حد تعبير هذان المؤلفان: "عملية تغيير المسار الفردي يمكن وصفها من حيث ناقلات القوى التوجيهية التي تقود الفرد للذهاب في اتجاه واحد في وقت واحد". يمكن تصنيف هذه الانتقالات إلى ثلاث فئات:

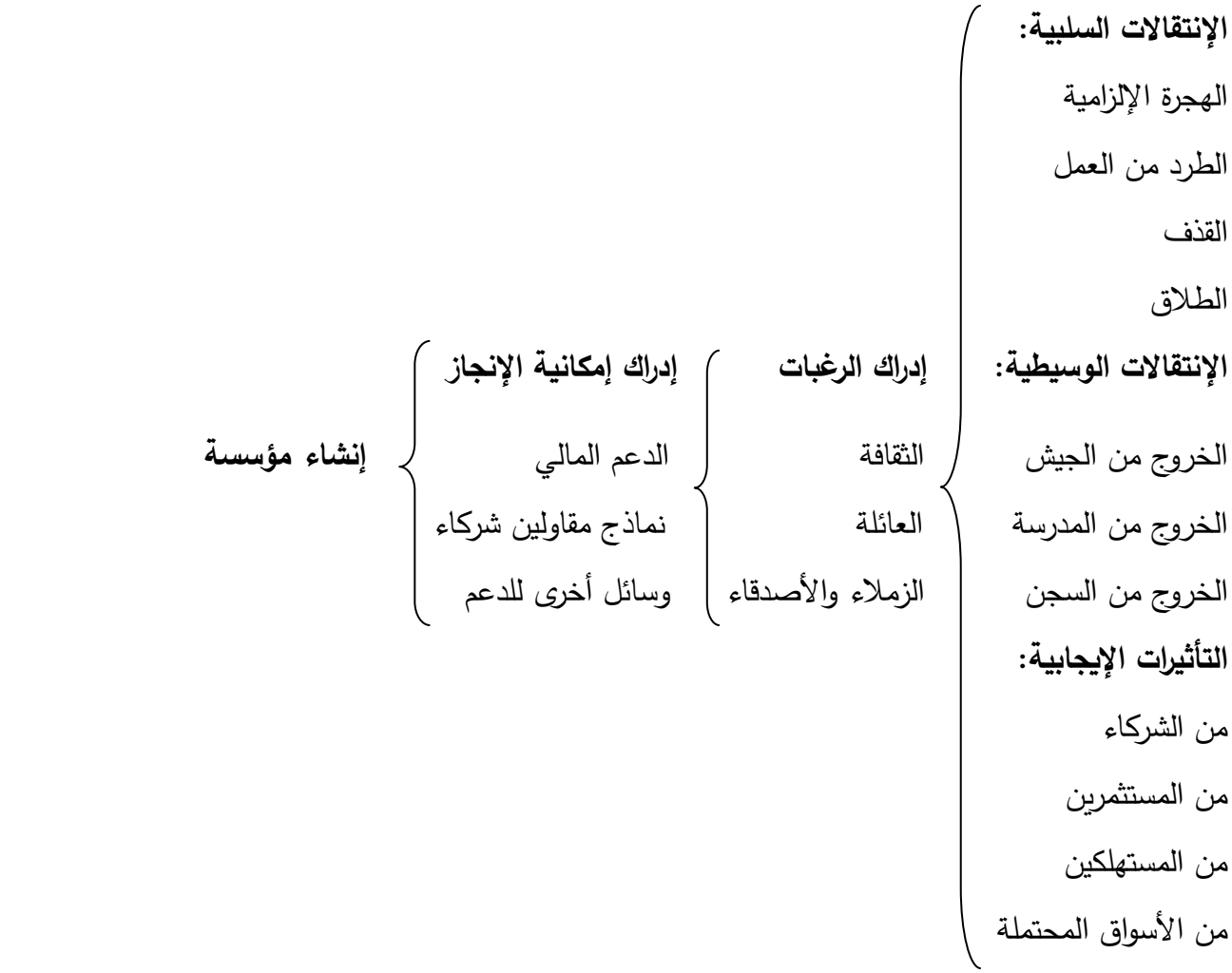
- **الانتقالات السلبية (Negative transitions):** يمر بها الفرد؛ كالطلاق، الهجرة، الطرد من العمل،..، عموماً هذه الأخيرة هي ليست تحت سيطرة الفرد بل مفروضة عليه من الخارج. هذه العوامل هي الأكثر شيوعاً، لكن غالباً ما يؤدي مزيج العوامل الإيجابية والسلبية إلى إنشاء المؤسسة. شابيرو لاحظ أيضاً أن

منشئي/مقاولي المؤسسات يمكن أن يكونوا قد عانوا من صدمة في حياتهم الخاصة أو المهنية، الأمر الذي أيقظ في نفوسهم الرغبة في المقاولاتية؛

- **الظروف الوسيطية (Between things):** يتعلق الأمر بالخروج من الخدمة العسكرية، المدرسة أو السجن الناجم عن انقطاع هام وقع في مرحلة من مراحل الحياة، والذي يضع الفرد بين حالتين أو التزامين، وهي تختلف عن الانتقالات السلبية التي يمكن التنبؤ بها؛
- **الانتقالات الإيجابية (Positive transitions):** تتضمن تأثير العائلة، تواجد فرص في السوق، استثمارات محتملة، .... عموما هذه الأحداث يكون مصدرها الفرص، وليست دائماً مهنية (كما هو الحال في الاستجابة إلى هواية معينة أو انشغال ثانوي). (بن أشنهو، بوسيف، وبن حبيب، 2018، ص 271)

الشكل رقم (3): نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لشابيرو وسوكول

مسار التغيير في الحياة

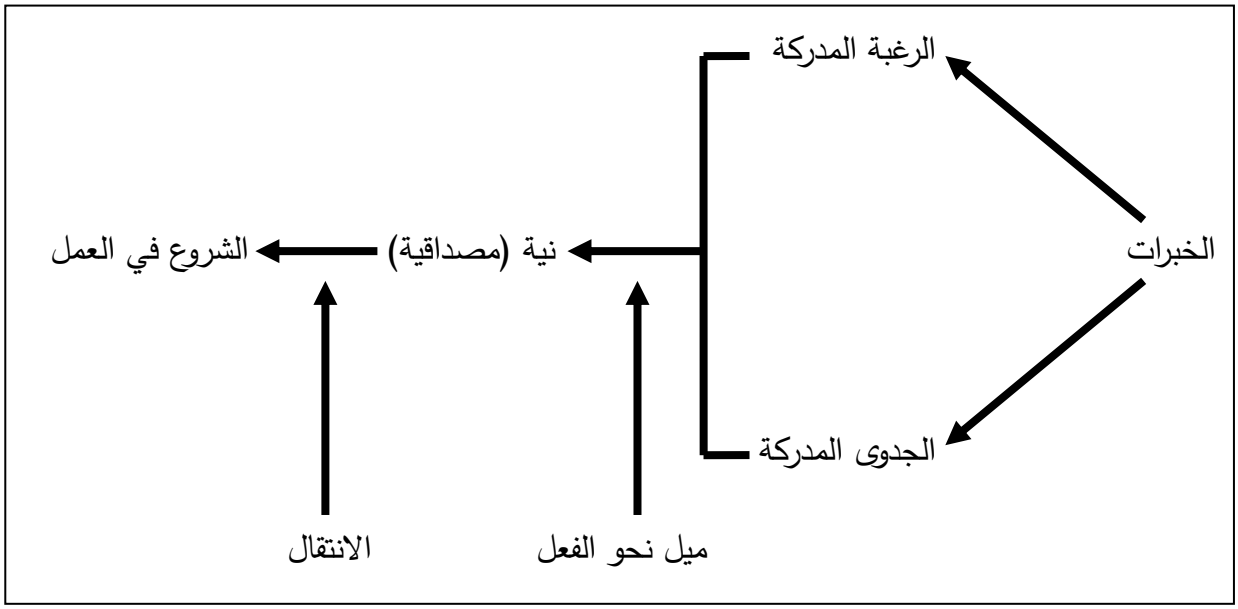


المصدر: ريغي، 2019، ص 60.

من بين المتغيرات المفسرة للنموذج والتي تتمثل في المجموعات الثلاثة من العوامل، والمتغيرة المفسرة التي تتمثل في إنشاء المؤسسة (Company formation)، هناك مجموعتين من المتغيرات الوسيطية هما: إدراك الشخص لرغباته وإمكانية الإنجاز اللذين يكونان نتاج المحيط الثقافي، الاجتماعي والاقتصادي. وهما تختلفان من فرد لآخر، وتساعدان في تحديد الأفعال الواجب القيام بها. (سلامي، 2015، ص 142)

- **إدراك الرغبة (Realization of desire)**: تضم العوامل الاجتماعية والثقافية التي تؤثر على نظام القيم للأفراد، فكلما يولي المجتمع أهمية للإبداع، المخاطرة، الاستقلالية الذاتية، كلما زاد عدد المؤسسات المنشأة. يتشكل نظام القيم من خلال تأثير العائلة خاصة الأبوين اللذين يلعبان دورا مهما في تكوين الرغبة، بالإضافة للتجارب السابقة والفشل في تجارب مقاولاتية سابقة، كلها عوامل تساعد على تقوية الرغبة لدى الشخص؛
- **إدراك إمكانية الإنجاز (Realize the potential for achievement)**: تنشأ إمكانية الإنجاز من خلال إدراك الفرد لجميع أنواع الدعم والمساعدة المتوفرة لتحقيق فكرته، فتوفر الموارد المالية يؤثر مباشرة على التوجه المقاولاتي الفرد. هذا الميل يتولد نتيجة امتلاك الفرد لمدخرات خاصة أو مساهمات العائلة، ومن خلال أفراد المجموعة في حالة المجموعات العرقية (Ethnie). (ريغي، 2019، ص 60)

الشكل رقم (4): نموذج شابيرو وسوكول وفق كرويجر



المصدر: بن أشنهو وبوسيف، 2017، ص 142.

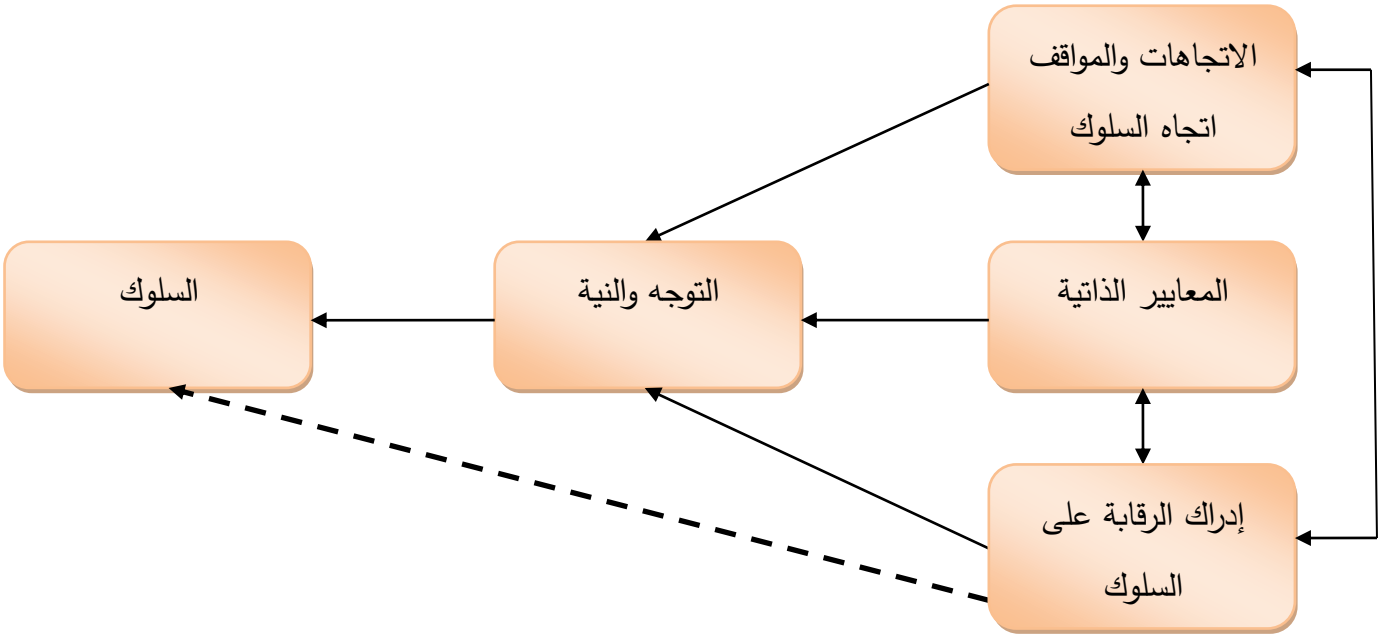
3.3.نموذج السلوك المخطط لأجزان (Ajzen):

نموذج السلوك المخطط هو امتداد لنموذج الفعل العقلاني، قام أجزان بإدخال متغيرة إضافية إلى النموذج الأصلي (أي نظرية الفعل العقلاني) تجاوزا لحدود هذا الأخير الذي يتعامل مع الحالات التي تكون فيها الرقابة على السلوك تامة. أشار أجزان إلى أن القوة التفسيرية للنموذج الأصلي ستضعف في الحالات التي تتدخل فيها

عوامل غير إرادية لا يمكن السيطرة عليها ويكون لها تأثير قوي على السلوك المعني ولذلك أضاف متغيرة "الرقابة السلوكية المدركة". يقصد بمتغيرة "الرقابة السلوكية المدركة": إدراك سهولة أو صعوبة إنجاز السلوك، ويمكن أن ترافق هذه المتغيرة طريقتين:

- إذا كان السلوك تحت الرقابة الإرادية للشخص، فمتغيرة الرقابة السلوكية المدركة تكون مرتبطة مباشرة بالتوجه وبنفس المتغيرتين الأخريين (المعايير الذاتية والمواقف المرافقة للسلوك)؛
- إذا كان السلوك جزئيا تحت الرقابة الإرادية للشخص، أو لم يكن تحت الرقابة، فهنا تكون هذه المتغيرة متصلة مباشرة بالسلوك (وهذا ما يظهر بالنقاط المتقطعة بالشكل). (قايدي وعدوكة، 2017، ص ص، 15-16)

الشكل رقم (5): نموذج السلوك المخطط لأجزان



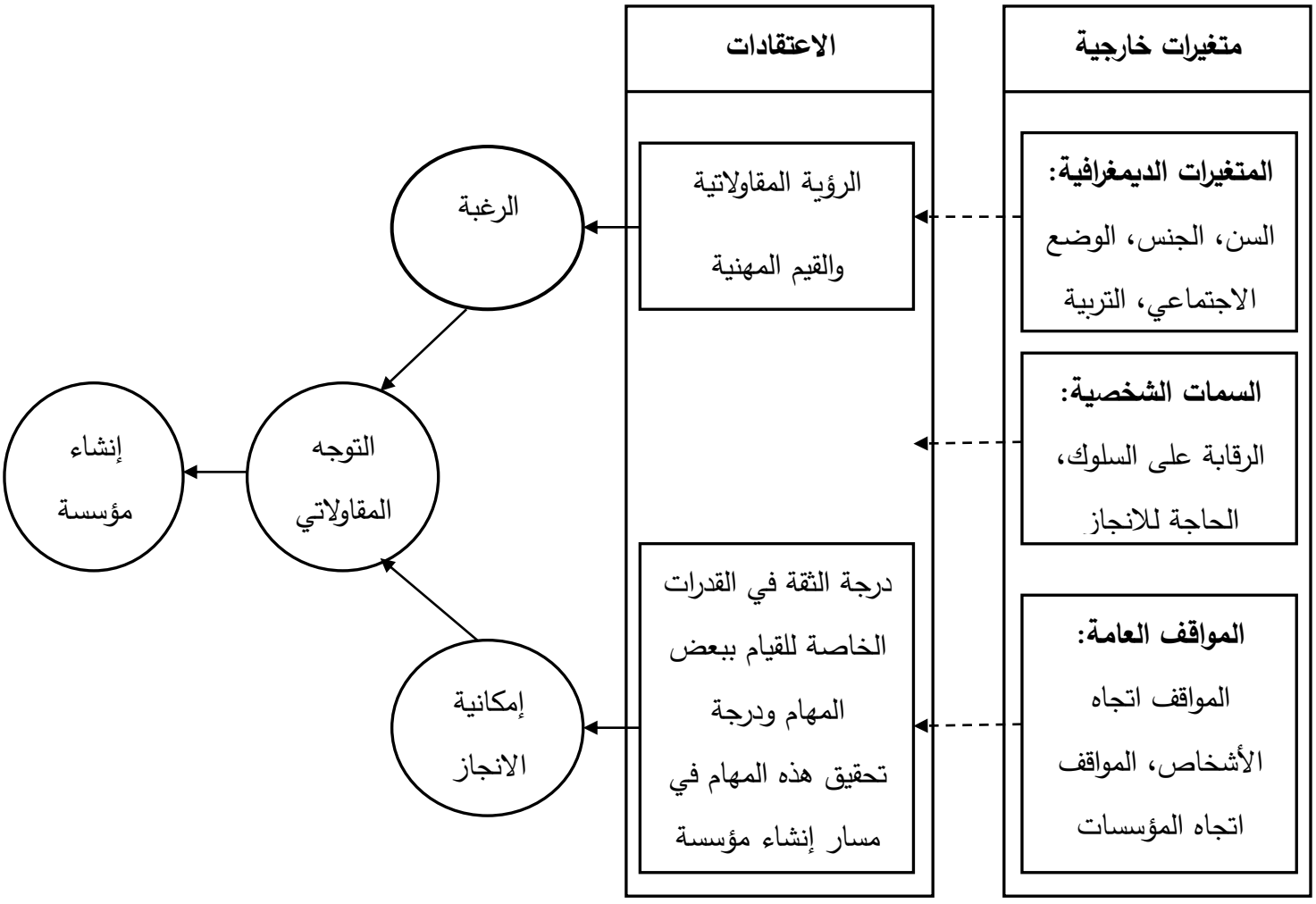
المصدر: زقاوة، 2019، ص 10.

- **المواقف اتجاه السلوك:** تعرف المواقف على أنها الميل بشكل ايجابي أو سلبي نحو الشيء، الشخص، المؤسسة، أو حدث ما، كما تترجم أيضا درجة التقييم الإيجابية أو السلبية لسلوك الفرد الذي يرغب في القيام به، وهي تعتمد على النتائج المحتملة التي ينتظرها الفرد من هذا السلوك (التوقعات).
- **المعايير الذاتية:** تنتج من إدراك الضغط الاجتماعي الذي يتعرض له الفرد من العائلة، الأصدقاء والزملاء، بأن يصبح مقاولا في المستقبل، كما يمكن أن تؤثر العوامل الثقافية أيضا على الفرد مثل وجود نموذج مقاول في محيطه، بالإضافة لمحفزات نفسية أخرى مثل الحاجة لتحقيق الذات، والبحث عن الاستقلالية.
- **إدراك الرقابة على السلوك:** تضمن درجة المعرفة، المستوى، رقابة الفرد وثقته بقدراته، كذلك الموارد اللازمة والفرص التي تمكنه من تحقيق السلوك المطلوب. (بن عيسى وكربوش، 2018، ص 48)

4.3.النموذج الموحد لنظرية أجزان ونموذج شابيرو وسوكول:

هذا النموذج تفسيره أن الرغبات يؤثر عليها كل من موقف الشخص تجاه فكرة إنشاء مؤسسة والذي يستند على قيمه المهنية أي المميزات المهنية التي يطمح إليها، ونظرته للمقاولاتية أي الحاجيات التي يمكنه إرضائها من خلال النشاط المقاولاتي، بالإضافة لتأثير متغيرات المعيار الاجتماعي والتي تتكون من مواقف الأشخاص المهمين له في حال اتخاذه لقرار إنشاء مؤسسة وهو ذو تأثير إلا في حال كان الشخص يولي له أهمية عند القيام باختياره، أما بالنسبة لإمكانية الإنجاز فهو يعتمد على ثقة الشخص في قدرته على القيام بالنشاطات اللازمة والضرورية لنجاح المسار المقاولاتي. (ريغي، 2019، ص 61)

الشكل رقم (6): النموذج الموحد لنظرية السلوك المخطط ونظرية تكوين الحدث المقاولاتي



المصدر: قريشي وسلامي، 2010، ص 62.

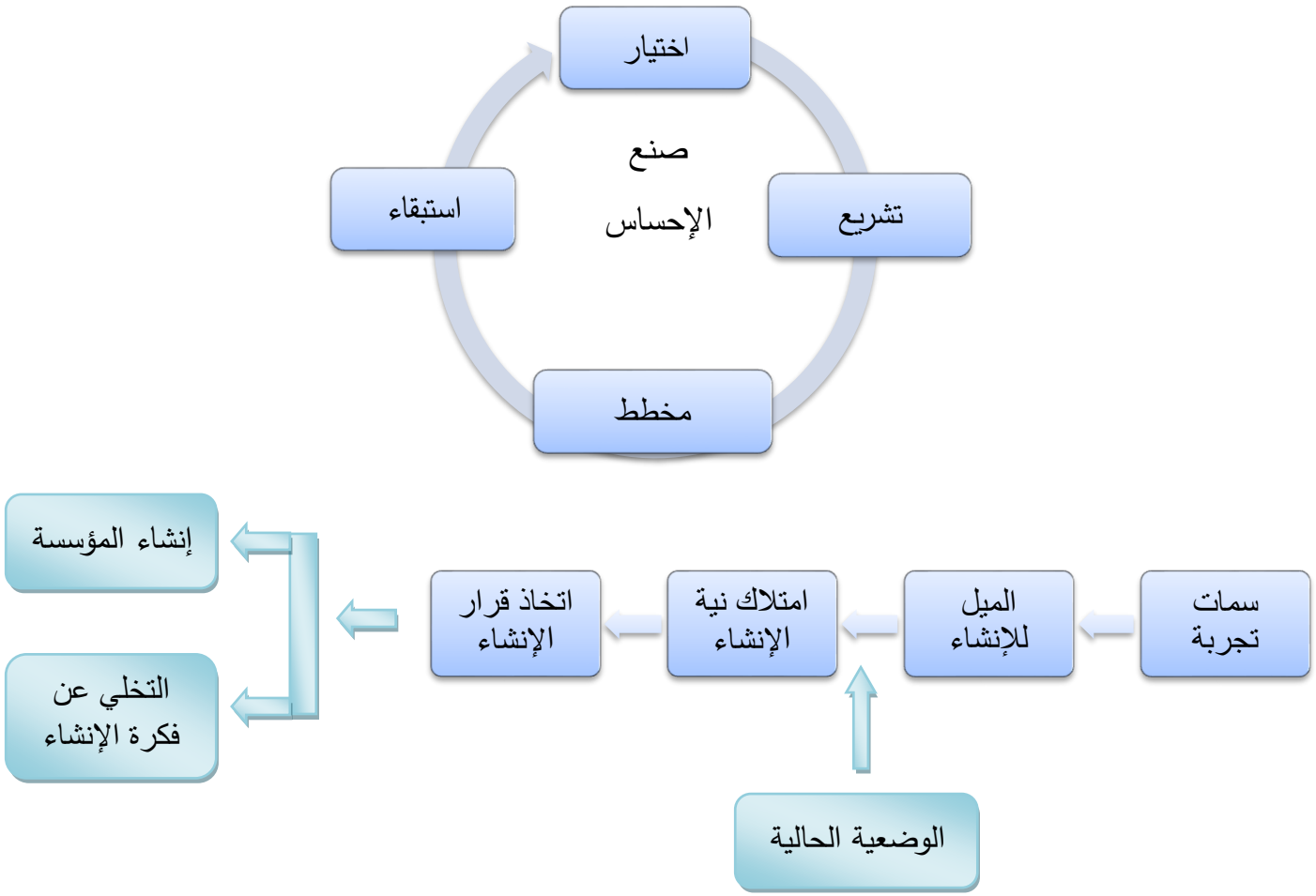
5.3.نموذج التكوين التنظيمي لكيفن ليرد (kevin E. Learned):

حسب هذا النموذج يوجد ثلاث عوامل رئيسية تؤدي لاتخاذ قرار إنشاء مؤسسة، هي:

- **الميل للإنشاء:** بعض الأفراد لديهم توليفة من الخصائص النفسية وماضي يجعلهم أكثر قابلية من الآخرين لإنشاء مؤسسة.
- **نية الإنشاء:** من بين المقاولين المحتملين، يواجه البعض حالات تزيد من احتمال إنشائهم لمؤسسة.
- **تركيب المعلومات:** البحث عن معلومات ملائمة في المحيط (مؤكدة أم لا).

يمكن أن يفسر قرار المقاولة وفقا لهذا النموذج بحدث أو تراكم المعلومات، فإذا كان المحيط يبدو ملائم للمنشئ (السوق، التمويل...الخ)، فسيقرر هذا الأخير الانطلاق فعلا في مشروعه. (قايدي، 2017، ص 58)

الشكل رقم (7): نموذج التكوين التنظيمي لكيفن ليرد



المصدر: سلامي، 2015، ص 141.

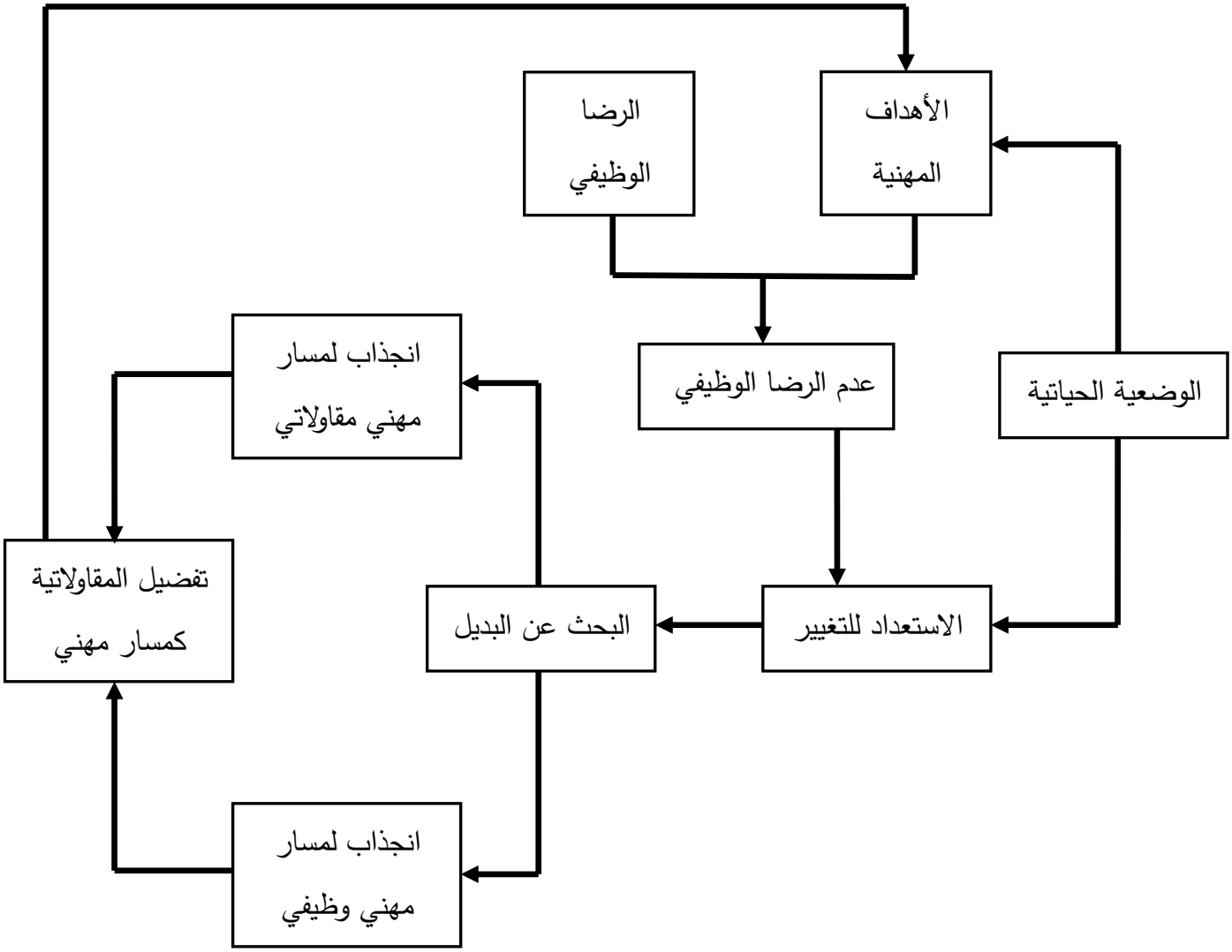
6.3.نموذج بلايتنر (Pleitner):

في هذا النموذج حدد بلايتنر ثلاثة مراحل في مسار إنشاء المؤسسة:

- الأولى متعلقة بتفضيل الفرد لمسار مهني مقاولاتي، المسار الذي يمكن أن يؤدي بالشخص الطبيعي إلى القرار بشأن أولويته حول المسار المهني المقاولاتي المعقد والمتغير، هذا القرار يعتمد بالأساس على الحالة الشخصية، الأهداف المهنية للفرد، درجة الرضا أو عدم الرضا المرتبطة بمنصب العمل الذي يشغله الفرد، وبالرغبة في تغيير أحد الأولويات في فترة معينة كنتيجة لعدم الرضا من طرف الفرد على المستقبل المحتمل في إطار مسار مهني وظيفي مأجور ورغبة أكبر في مسار مهني مقاولاتي؛
- المرحلة الثانية تتعلق بمستوى محفزات الفرد من أجل إنشاء مؤسسة، حيث تعتمد جيدا على أسباب تفضيل المسار المهني المقاولاتي، لكنها تعتمد أيضا على وجود فرصة استثمارية وعلى تقييم احتمالات تحقيقها المرتبطة بالفرد وبيئته؛
- المرحلة الثالثة والأخيرة هي تلك المتعلقة بالدخول إلى السوق والإنشاء الفعلي للمؤسسة، هذه المرحلة تمثل – بعد إجراء تقييم على جميع الجوانب– جدوى المشروع في بعث النشاطات.

هذا الشكل لمسار إنشاء المؤسسة يمثل نموذج ديناميكي حيث تأثيرات ردود الفعل تبين وتوضح تعقد الظاهرة التي يتم فيها تجميع مجموعة من العوامل بطريقة معينة في فترة معينة، وانطلاقا من هذه التركيبات يتم اتخاذ مختلف القرارات. الشكل الموالي يوضح الطريقة التي يقوم بها الفرد بتفضيل المقاولاتية كمسار مهني. (قوجيل، 2016، ص 48)

الشكل رقم (8): تفضيل المقاولاتية كمسار مهني لبلايتنر



المصدر: قوجيل، 2016، ص 48.

خلاصة الفصل

تطرقنا من خلال هذا الفصل إلى أهم المفاهيم والتعريفات التي تتعلق بماهية المقاولاتية والمقاول، عناصر المقاولاتية وأهم النماذج المفسرة للمقاولاتية، وبما أن التوجه المقاولاتي هو الفاعل الرئيسي في ظاهرة المقاولاتية فقد قمنا بتعريفه وعرض مختلف محدداته.

الفصل الثالث:

منهجية الدراسة

تمهيد

بعد دراسة الجانب النظري لمختلف متغيرات الدراسة، كان لابد من إسقاط هذا الجانب على الجانب التطبيقي وذلك عن طريق اختبار فرضيات الدراسة في الواقع، وذلك بالاعتماد على استمارة الاستبيان التي وجهت لعينة الدراسة.

للإلمام أكثر بالجانب التطبيقي للدراسة سيتم تقسيم هذا الفصل كما يلي:

- شرح منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية؛
- تقييم مجتمع وعينة الدراسة؛
- أداة الدراسة.

1.منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية:

تمثل منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية الأسلوب الأحدث في بحوث التربية وعلم النفس والاقتصاد والطب وغيرها... حيث توصف النمذجة بالمعادلة البنائية SEM (Structurel Equation Modling) بكونها الأقرب إلى النمذجة الرياضية القائمة على التحليل الإحصائي للبيانات، وتمكن من اختبار نماذج القياس وأدواته التي تتضمن مجموعة من المؤشرات المقاسة كميا، عن طريق مجموعة من الأساليب الإحصائية المتطورة القائمة على أساس التحليل العاملي التوكيدي لاختبار الصدق البنائي لأدوات القياس التي تتضمنها النماذج النظرية، حيث يكون لكل ظاهرة (متغير) نموذجا مستقلا لقياسه. (صحراوي وبوصلب، 2016، ص 67)

النمذجة بالمعادلات البنائية منهجية إحصائية تقدم مجموعة من الإجراءات مثل باقي الطرق والأساليب الإحصائية التي من بينها تقنية الانحدار المتعدد، التحليل العاملي وتحليل التغيير....، فهي تستخدم في اختبار نموذج نظري بتطبيق سلسلة من معادلات الانحدار واستخدامه يوفر إمكانية جيدة لتحليل النماذج التفسيرية للظواهر الاجتماعية والاقتصادية وغيرها من الظواهر التي تنطوي على متغيرات متعددة ومعقدة. (بداوي، 2016، ص22)

تعمل منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية على تقييم واختبار جودة المقاييس (أو ما يطلق عليهم المؤشرات) المستخدمة في متغيرات البحث الكامنة، وكذلك تعمل على تقييم واختبار العلاقة الترابطية بين عناصر متغيرات البحث الكامنة بعضها مع بعض، والمستخدمة في نموذج البحث.

تقوم هذه الطريقة بتقييم العلاقة التنبؤية المستخدمة في نموذج البحث، وتختبر إلى أي مدى يمكن للمتغيرات الكامنة الخارجية (أو ما يسمى أيضا بالمتغيرات المستقلة) المستخدمة في نموذج البحث أن تتنبأ بالتغير في قيم المتغيرات الكامنة الداخلية (أو ما يسمى أيضا بالمتغيرات التابعة). (العريفي، 2014، ص 2)

2.مميزات طريقة النمذجة بالمعادلات البنائية:

تتميز طريقة النمذجة بالمعادلات البنائية عن غيرها من الطرق الأخرى بعدة مميزات نذكر منها: (العريفي، 2014، ص 4)

- طريقة النمذجة بالمعادلات البنائية صالحة للاستخدام في حالة بناء النظريات وكذلك في حالة اختبار النظريات على حد سواء، أي أنها مناسبة للاستخدام في حال رغبة الباحث بناء نظرية جديدة تحتوي على فرضيات لم يسبق اختبارها من قبل لأجل التأكد من سلامة تركيبها علميا ونظريا وقابليتها للاختبار الإحصائي مستقبلا، وكذلك في حالة تبني الباحث نظرية قائمة وقيامه بتطبيقها على مجال محدد ورغبته في اختبار الفرضيات إحصائيا (كميا) بعد جمع البيانات من خلال الاستبيانات؛

- تتميز النمذجة بالمعادلات البنائية بأنها قادرة على تحليل البيانات الإحصائية صغيرة الحجم (ابتداء من 30 عينة بيانات) (Records or Responses) ويفضل ألا تقل عن 80 عينة للحصول على درجة موثوقة بالإضافة إلى قدرتها كذلك على تحليل العينات كبيرة الحجم؛
- القدرة على تحليل النماذج البحثية (Research Models) الكبيرة والمعقدة التي تحتوي على مئات من التركيبات المتغيرة الكامنة (Latent Variables) والمقاييس (Items).
- عدم الحاجة إلى ضرورة توافق البيانات الإحصائية مع قانون التوزيع الطبيعي (Normal Distribution).

3.مجتمع وعينة الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–، حيث تم اختيار عينة الدراسة بطريقة قصدية والذين يدرسون ما بين السنة ثالثة ليسانس، السنة الأولى والثانية ماستر، حيث تم توزيع استبيان إلكتروني على أفراد العينة، وتم تجميع 88 استبيان.

4.أداة الدراسة:

بغية الإجابة عن إشكالية الدراسة والحصول على المعلومات من أفراد مجتمع الدراسة تم تصميم استمارة استبيان أعدت لغرض الدراسة واستخدمت كأداة لجمع البيانات.

1.4.استمارة الاستبيان:

من أجل دعم إشكالية الدراسة تم تقسيم استمارة الاستبيان إلى جزئين:

– الجزء الأول: المعلومات الشخصية لأفراد العينة والمتمثلة في نوع الجنس، العمر، الدرجة العلمية، التخصص.

– الجزء الثاني: يتكون من الأسئلة المغلقة والتي تم اعتمادها على أساس مقياس ليكرت والإجابة ب (غير موافق تماما، غير موافق، موافق، موافق تماما). بلغ عدد العبارات 15، إلا أنه تم حذف ثلاثة عبارات جاءت قيم تشبعاتها أقل من 0.4.

2.4.تحكيم استمارة الاستبيان:

تم تحكيم استمارة الاستبيان من قبل الأستاذ المشرف من أجل التحقق من سلامة الأسئلة، حيث تم تعديل استمارة الاستبيان وفق الملاحظات والتوصيات المعطاة من قبل الأستاذ المشرف ثم صياغة الاستبيان بشكل نهائي.

5.الأساليب الإحصائية المستخدمة:

تم الاعتماد على منهجية النمذجة بالمعادلات البنائية بطريقة المربعات الصغرى الجزئية وذلك باستخدام برنامج Smart PLS الإصدار الثالث.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل تم التعرف على المنهجية التي سيتم من خلالها تحليل النتائج والمتمثلة في النمذجة بالمعادلات البنائية بطريقة المربعات الصغرى الجزئية وذلك بإعطاء فكرة عنها وعن مميزاتها، كما تم التعرف على مجتمع وعينة الدراسة بشكل مفصل، وتم تقديم أداة الدراسة المتمثلة في استمارة الاستبيان التي قسمت إلى قسمين، كما تم التعرف أيضا على الأساليب الإحصائية التي تستخدم في تحليل وعرض نتائج الدراسة بالتفصيل وذلك في الفصل الموالي.

الفصل الرابع:

النتائج والمناقشة

تمهيد

بعد الانتهاء من جمع البيانات عن طريق استمارة الاستبيان التي وزعت على مجتمع العينة، موجهة إلى الطلبة في جامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–، سيتم معالجة هذه البيانات كل على حدة وعرض نتائجها، ثم التحقق من صحة الفرضيات أو نفيها التي تم طرحها في هذه الدراسة.

سيتم بيان نتائج الدراسة بالتفصيل في هذا الفصل عن طريق تحميل ومناقشة نتائج استمارة الاستبيان.

1.التحليل الوصفي لعينة الدراسة

سنقوم في هذا الجزء بعرض نتائج بيانات الخصائص الشخصية لأفراد عينة الدراسة وتشمل ما يلي:

1.1.الجنس:

يمكن تلخيص نتائج توزيع عينة الدراسة حسب الجنس في الجدول رقم (1) كما يلي:

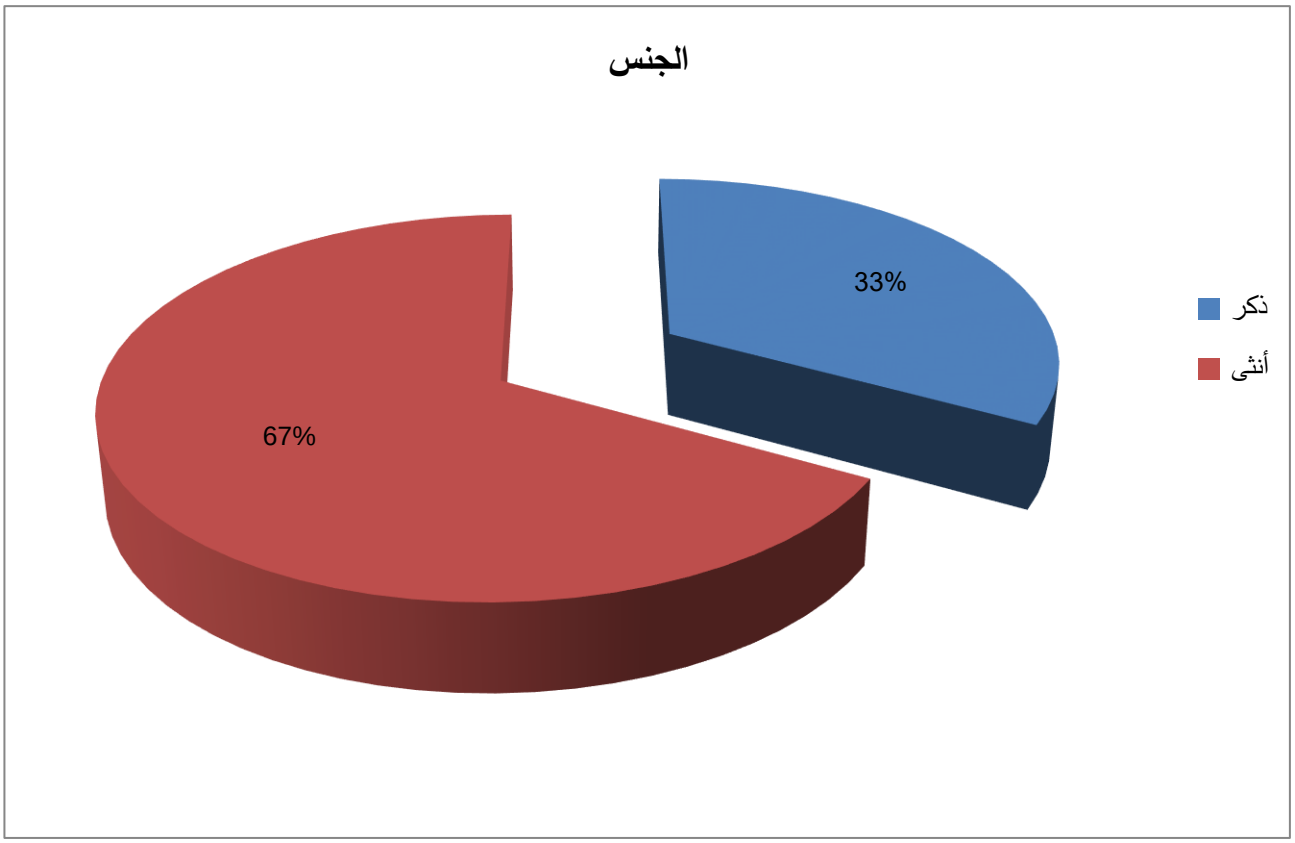
الجدول رقم (1): توزيع عينة الدراسة حسب الجنس

المتغير	الفئات	التكرار	النسبة %
الجنس	ذكور	29	% 33
	إناث	59	% 67
	المجموع	88	% 100

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان

يتبين من خلال الجدول رقم (1) أن أغلبية عينة الدراسة من فئة الإناث إذ حصلت على أعلى نسبة بلغت (67%) مقارنة مع فئة الذكور والتي بلغت نسبتها (33%)، وهذا لأن المسجلين بالجامعة في هذه المستويات أغلبهم إناث. يمكن تمثيل النتائج السابقة حول توزيع عينة الدراسة حسب الجنس من خلال الشكل كما يلي:

الشكل رقم (9): توزيع عينة الدراسة حسب الجنس



المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان وExcel

2.1.العمر:

تم تقسيم العمر إلى ثلاث فقرات، ويمكن تلخيص النتائج في الجدول رقم (2) كما يلي:

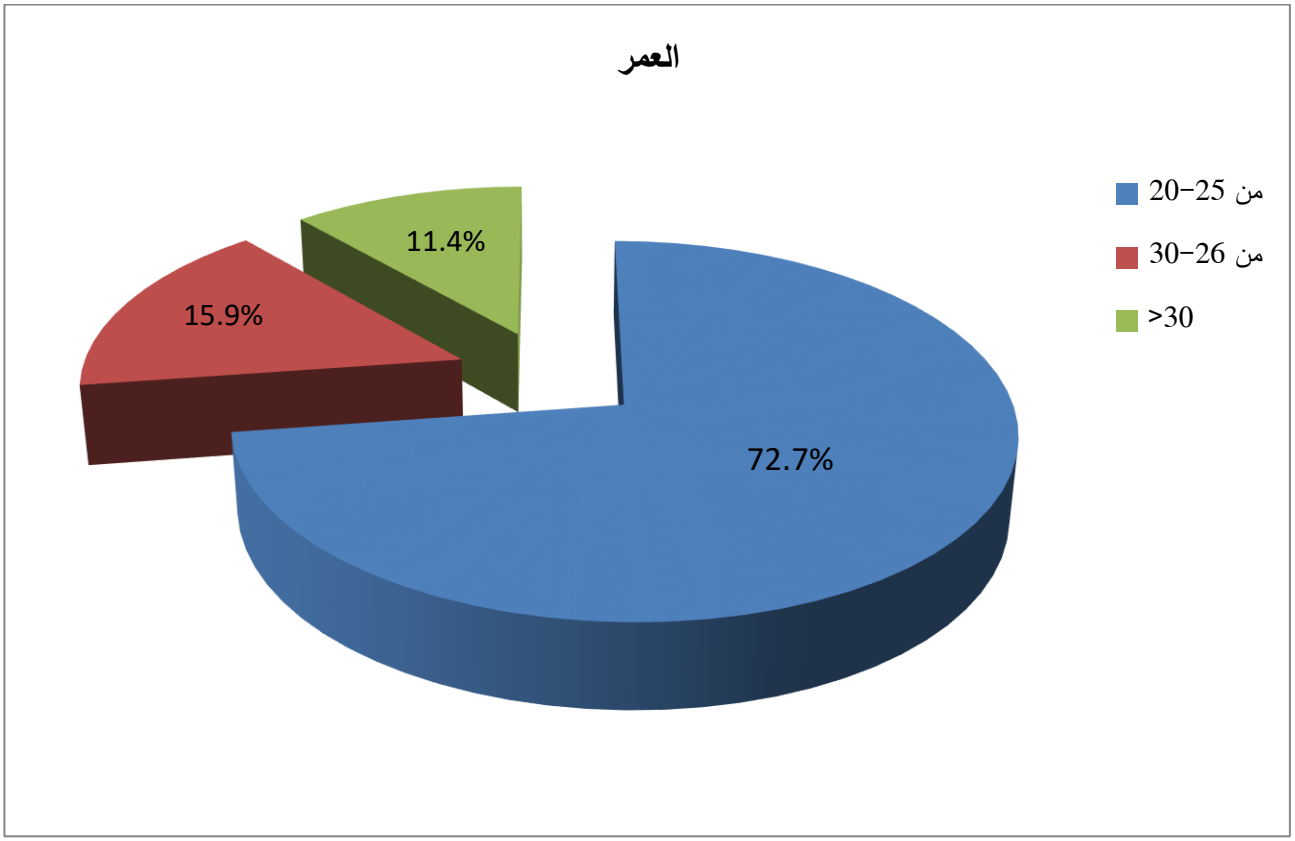
الجدول رقم (2): توزيع عينة الدراسة حسب العمر

المتغير	الفئات	التكرار	النسبة %
العمر	25-20	64	% 72.7
	30-26	14	% 15.9
	>30	10	% 11.4
	المجموع	88	% 100

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان

نلاحظ من الجدول رقم (2) أن أفراد عينة الدراسة ذوي العمر من (20-25) سنة حصلوا على أعلى نسبة بلغت (72.7%)، ثم يليها فئة العمر ما بين (26-30) سنة بثاني أعلى نسبة بلغت (15.9%)، أما عن ثالث أعلى نسبة فكانت من نصيب فئة العمر من (31) سنة فأكثر بنسبة (11.4%).

الشكل رقم (10): توزيع عينة الدراسة حسب العمر



المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان وExcel

3.1.الدرجة العلمية:

تم تقسيم الدرجة العلمية إلى ثلاث مستويات كالآتي:

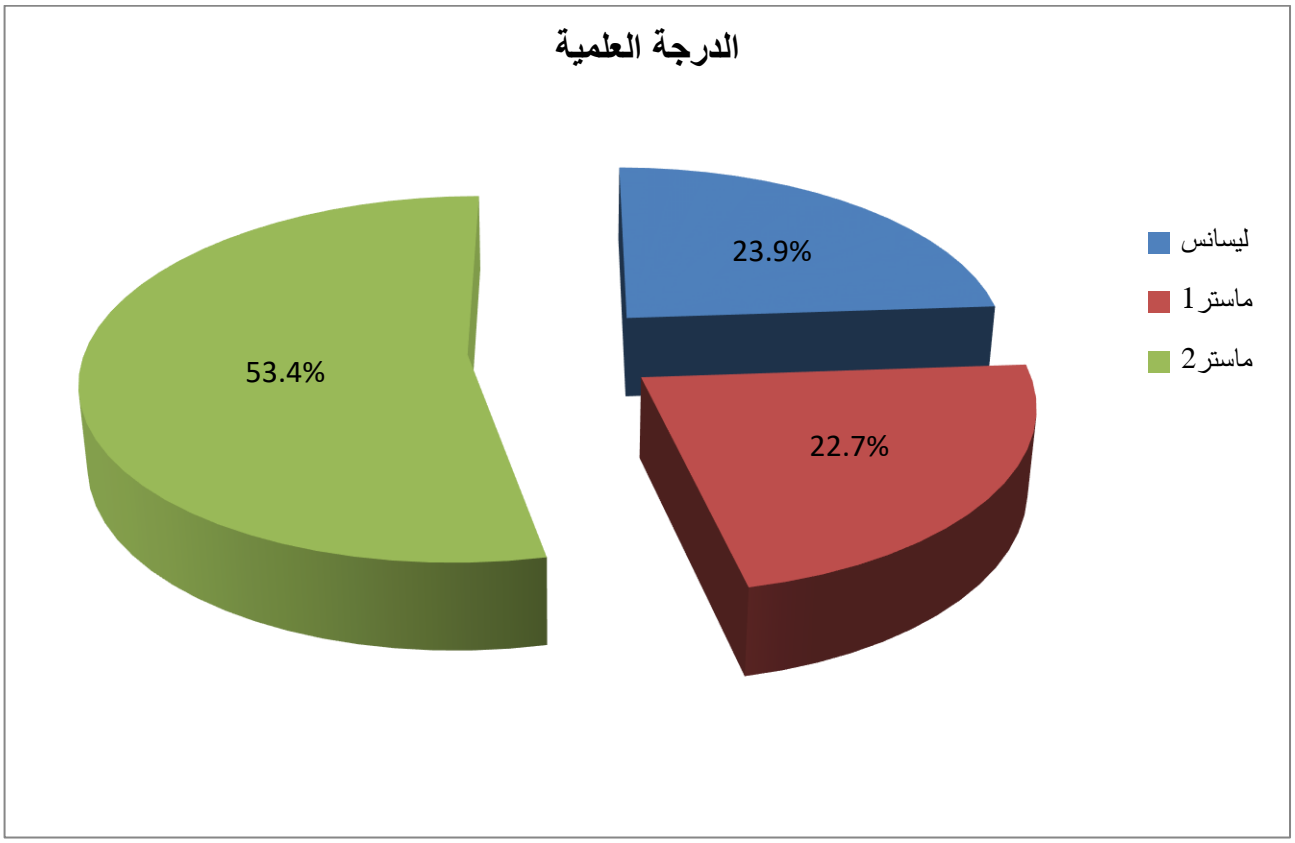
الجدول رقم (3): توزيع عينة الدراسة حسب الدرجة العلمية

المتغير	الفئات	التكرار	النسبة %
الدرجة العلمية	ليسانس	21	% 23.9
	ماستر1	20	% 22.7
	ماستر2	47	% 53.4
	المجموع	88	% 100

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان

نلاحظ من الجدول رقم (3) وفيما يتعلق بالدرجة العلمية فقد حصلت عينة طلبة شهادة ماستر2 على أعلى نسبة بلغت (53.4%)، وحصل طلبة شهادة ليسانس على ثاني أعلى نسبة بلغت (23.9%)، أما عن ثالث نسبة فكانت من نصيب طلبة ماستر1 حيث قدرت ب (22.7%) وهذا يدل على أن عينة الدراسة غالبيتهم من طلبة شهادة ماستر2.

الشكل رقم (11): توزيع عينة الدراسة حسب الدرجة العلمية



المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان وExcel

4.1.التخصص:

حسب ما يظهر في الجدول الموالي توزيع عينة الدراسة على أساس التخصص:

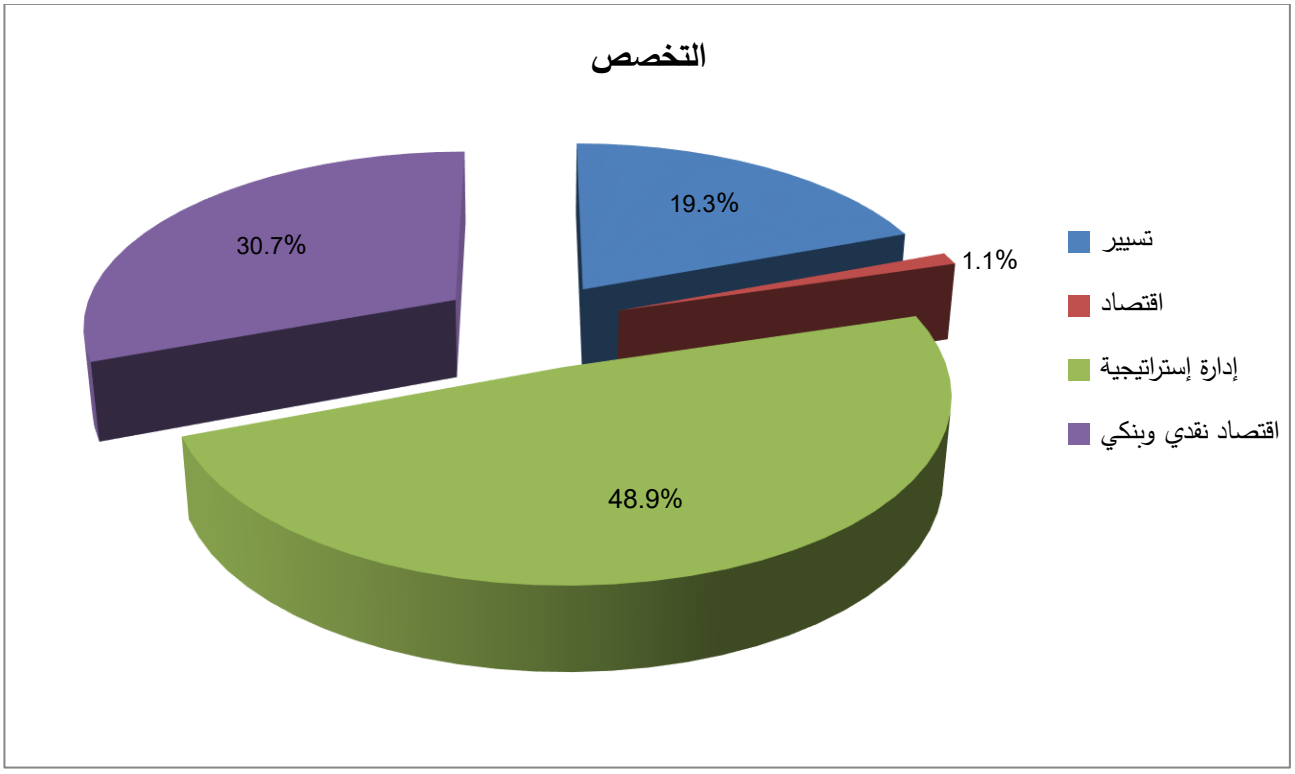
الجدول رقم (4): توزيع عينة الدراسة حسب التخصص

المتغير	الفئات	التكرار	النسبة %
التخصص	تسيير	17	% 19.3
	اقتصاد	1	% 1.1
	إدارة إستراتيجية	43	% 48.9
	اقتصاد نقدي وبنكي	27	% 30.7
	المجموع	88	% 100

المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان

يتضح من الجدول رقم (4) الخاص بالتخصص أن فئة الأفراد ذو التخصص إدارة إستراتيجية حصلت على أعلى نسبة بلغت (48.9%)، تليها فئة الأفراد ذو التخصص اقتصاد نقدي وبنكي بثاني أعلى نسبة بلغت (30.7%)، أما عن ثالث نسبة فكان من نصيب فئة الأفراد ذو التخصص تسيير حيث قدرت ب (19.3%)، في حين حصل الأفراد ذو التخصص اقتصاد على أضعف نسبة بلغت (1.1%).

الشكل رقم (12): توزيع عينة الدراسة حسب التخصص



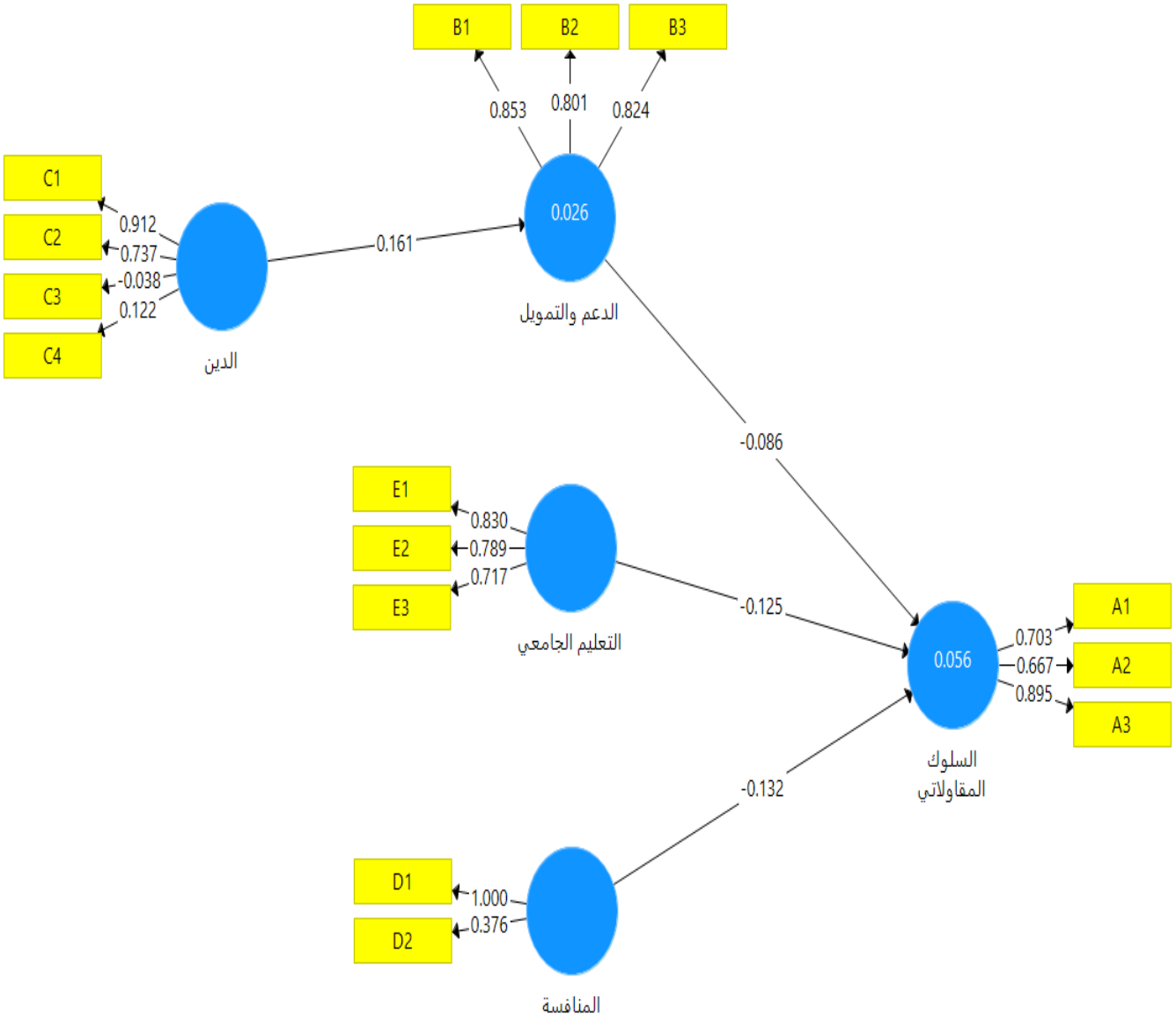
المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على نتائج استمارة الاستبيان وExcel

2.عرض وتحليل نموذج الدراسة

يتكون النموذج العام للدراسة من:

- **نموذج القياس (Measurement model):** هو ذلك الجزء (وقد يكون الكل) من نموذج المعادلة البنائية أو الهيكلية، والذي يتعامل مع المتغيرات الكامنة ومؤشراتها حيث يحدد العلاقات بين المتغيرات المشاهدة (المؤشرات) والمتغيرات غير المشاهدة (الكامنة)، كما أنه أيضا يصف صدق وثبات المتغيرات المشاهدة.
- **النموذج البنائي أو الهيكلي (Structural Model):** يحدد نموذج البنائي العلاقات السببية الموجودة بين المتغيرات الكامنة، فهو يحدد أي المتغيرات الكامنة يؤثر بصورة (مباشرة أو غير مباشرة) على التغيرات في قيم متغيرات أخرى كامنة داخل النموذج. (غوتي، 2018، ص 68) الشكل الموالي يوضح ذلك:

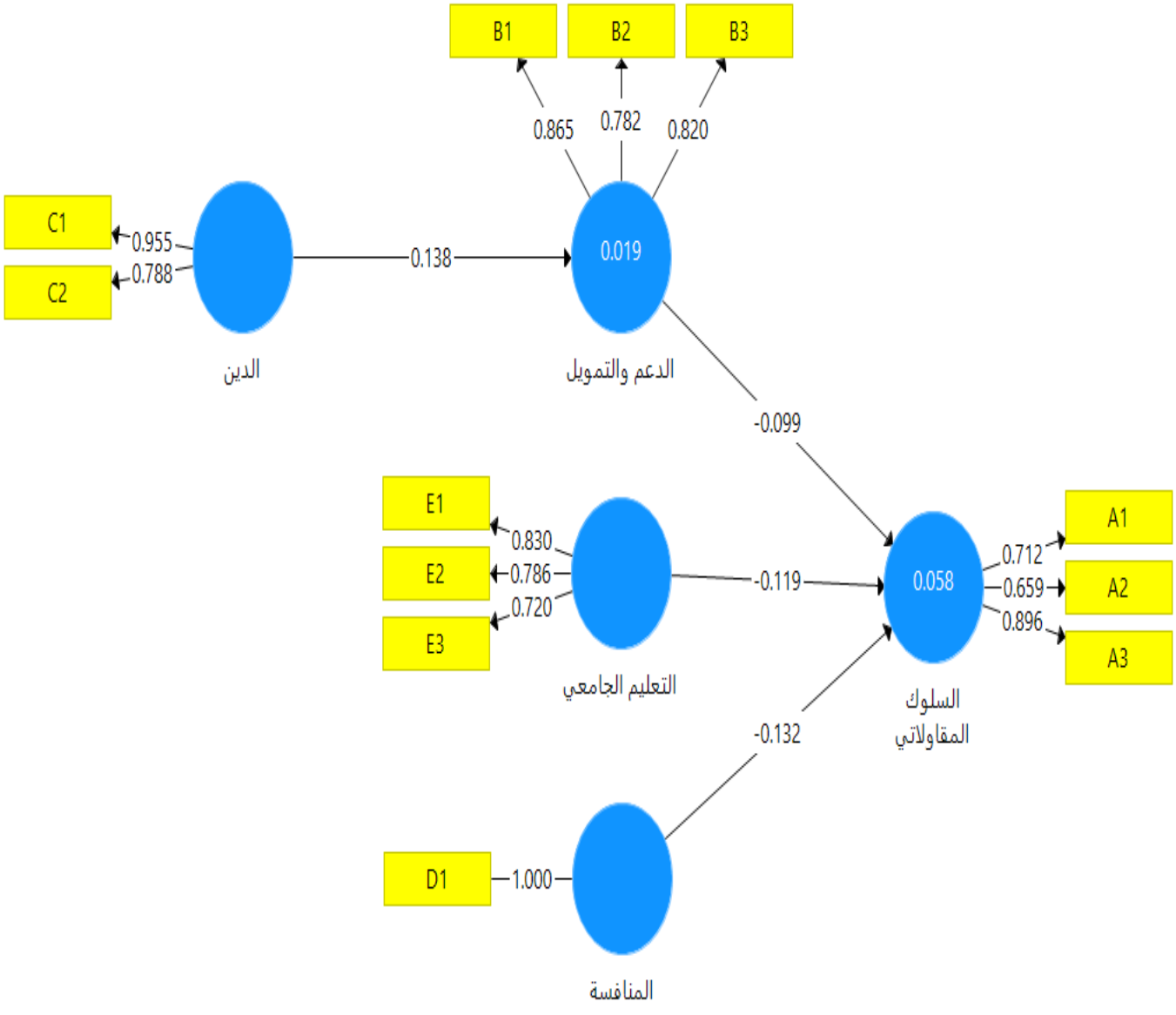
الشكل رقم (13): نموذج الدراسة



المصدر: مخرجات برنامج Smart PLS

بعد فحص التشبعات تبين بأن هناك عبارات لا تحقق الحد الأدنى المطلوب (0.7)، أنظر الشكل رقم (13)، ويتعلق الأمر بالعبارة A2 بالنسبة لمتغير السلوك المقاولاتي، العبارات C3 & C4 بالنسبة لمتغير الدين، العبارة D2 بالنسبة لمتغير المنافسة، وبناءا على ذلك تم حذف العبارات C3 & C4 بالنسبة لمتغير الدين والعبارة D2 بالنسبة لمتغير المنافسة، أما فيما يخص العبارة A2 بالنسبة لمتغير السلوك المقاولاتي ذات التشبع (0.667) تم حساب متوسط التباين المستخرج (Average Variance Extracted) للعبارة قبل حذفها حيث كانت قيمته AVE (A2) = 0.581 وبعد حذفها ارتفع تشبعها ليصبح AVE (A2) = 0.747 ولكن هذا أدى إلى انخفاض تشبع العبارة E2 التابعة لمتغير التعليم الجامعي مما أوجب إرجاع العبارة A2 فأخذ نموذج الدراسة الصورة المبينة في الشكل الآتي:

الشكل رقم (14): نموذج الدراسة المعدل



المصدر: مخرجات برنامج Smart PLS

1.2.تقييم النموذج القياسي (Assessment of Measurement Model)

يتم تقييم النموذج القياسي عن طريق تقييم جودة واختبار العلاقة الارتباطية بين متغيرات البحث الكامنة (Latent Variables) وعناصر القياس التابعة لها أو المستخدمة في قياسها (Measurement Items) وذلك من خلال قياس الصدق التقاربي والصدق التمايزي لأداة الدراسة.

1.1.2.الصدق التقاربي (Couvergent Reliability)

الصدق التقاربي هو مدى تقارب وتوافق الأسئلة من بعضها البعض، ويتم تقييم وقياس الصدق التقاربي لنموذج الدراسة من خلال معامل الثبات المركب (Composite Reliability)، مستخلص التباين المتوسط (Average Variance Extracted)، ومعامل ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha) كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (5): الصدق التقاربي

	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
المنافسة	1.000	1.000	1.000
الدين	0.726	0.867	0.766
الدعم والتمويل	0.778	0.863	0.677
التعليم الجامعي	0.688	0.823	0.609
السلوك المقاولاتي	0.649	0.804	0.581

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS

تشير نتائج الجدول أعلاه إلى أن معاملات ألفا كرونباخ الخاصة بكل المتغيرات تتراوح بين 0.649 و1.000 وهي معنوية ومقبولة من الناحية الإحصائية لأن قيمها أكبر من المعيار الموصى به (0.6)، أما بالنسبة لمعامل الثبات المركب فقد فاقت قيمه المستوى المطلوب (0.7) لكل المتغيرات وبالتالي فهي مقبولة وهذا ما يدل على وجود ترابط فقرات الدراسة في قياس المتغيرات الكامنة، وبالتالي وجود موثوقية لنموذج القياس المستعمل، وفيما يخص مستخلص التباين المتوسط لجميع المتغيرات فقد تجاوز المعيار الموصى به (0.5) مما يدل على أن كل متغير كامن يشرح أكثر من 50% تباينات مؤشراته وبالتالي في الأخير يمكن القول أن هناك صدق تقاربي محقق في نموذج الدراسة أي هناك توافق الأسئلة مع بعضها البعض وهذا يدل على جودة النموذج القياسي.

2.1.2.الصدق التمايزي (Couvergent Validity)

حتى يكون هناك صدق تمايزي لنموذج الدراسة يجب أن تكون قيمة العلاقة بين المتغير ونفسه أكبر من قيمة العلاقة بين المتغير مع متغير آخر لكي نقول إن المتغيرات مستقلة حسب مصفوفة فورنل لاركر، أي أن المتغير يمثل نفسه أكثر من تمثيله لبقية المتغيرات، بعبارة أخرى إلى أي مدى يتميز حقا كل متغير كامن عن متغير كامن آخر. الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (6): مصفوفة فورنل لاركر

	التعليم الجامعي	الدعم والتمويل	الدين	السلوك المقاولاتي	المنافسة
التعليم الجامعي	**0.780**				
الدعم والتمويل	0.365	**0.823**			
الدين	0.260	0.138	**0.875**		
السلوك المقاولاتي	−0.174	−0.161	0.127	**0.763**	
المنافسة	0.141	0.142	−0.067	−0.163	**1.000**

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS

يتضح من الجدول أعلاه، أن قيمة علاقة المتغير الكامن (التعليم الجامعي) مع نفسه هي 0.780، وقيمة علاقة المتغير الكامن (الدعم والتمويل) مع نفسه هي 0.823، في حين أن قيمة علاقة المتغير الكامن (الدين) مع نفسه هي 0.875، أما قيمة علاقة المتغير الكامن (السلوك المقاولاتي) مع نفسه هي 0.763، أما بخصوص قيمة علاقة المتغير الكامن (المنافسة) مع نفسه هي 1.000 وهذا يوضح أن المتغيرات الكامنة لها قيمة العلاقة مع نفسها أكبر من قيمة العلاقة مع متغير كامن آخر، وعليه نقول إن هذه المتغيرات الكامنة مستقلة، أي أنه لا يوجد تداخل مما يدل على وجود اختلاف (تمايز) بين المتغيرات الكامنة وبالتالي المصفوفة تحقق الشروط.

الجدول رقم (7): التشبعات المتقاطعة

	التعليم الجامعي	الدعم والتمويل	الدين	السلوك المقاولاتي	المنافسة
A1	−0.088	−0.172	0.008	**0.712**	−0.001
A2	−0.194	−0.025	0.053	**0.659**	−0.077
A3	−0.126	−0.167	0.170	**0.896**	−0.217

B1	0.279	**0.865**	0.067	−0.215	−0.008
B2	0.348	**0.782**	0.095	−0.017	0.154
B3	0.316	**0.820**	0.177	−0.091	0.246
C1	0.275	0.150	**0.955**	0.123	−0.054
C2	0.149	0.072	**0.788**	0.095	−0.072
D1	0.141	0.142	−0.067	−0.163	**1.000**
E1	**0.830**	0.355	0.149	−0.169	0.153
E2	**0.786**	0.253	0.290	−0.114	0.047
E3	**0.720**	0.248	0.201	−0.111	0.113

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS

تقيس التشبعات المتقاطعة مدى تميز كل متغير كامن عن متغير كامن آخر، حيث يوضح الجدول السابق أن كل عبارة تمثل المحور (المتغير الكامن) الذي تنتمي إليه أكثر مما تمثل بقية المحاور حيث أن كل معاملات التشبع أكبر من 0.4، في حين تم حذف المؤشرات التي كان تشبعها أقل من المستوى المطلوب والاحتفاظ بالعبارات المبينة أعلاه والتي أظهرت تشبعات أكبر من المعيار الموصى به.

أخيرا، وبعد التحقق من وجود الصدق التقاربي والصدق التمايزي يمكن القول بأن النموذج القياسي جيد ويمكن قبوله في الدراسة.

2.2.اختبار النموذج البنائي أو الهيكلي (Assessment of Structural Model)

يتم اختبار النموذج البنائي عن طريق تقييم القوة التفسيرية ومعنوية معاملات المسار.

1.2.2.تقييم القوة التفسيرية

يتم تقييم القوة التفسيرية لنموذج الدراسة من خلال: معامل التحديد R^2 ، معيار كوهن F^2 (Cohen's)، ومعيار ستون جيسر Q^2 Stone-Geisser test.

1.1.2.2.معامل التحديد (R Square)

المقياس الأكثر شيوعا لتقييم النموذج الهيكلي هو معامل التحديد ويمثل هذا المعامل مقياسا للقوة التنبؤية للنموذج ويحسب على أنه الترابط التربيعي بين القيم الفعلية والتنبؤية الخاصة بالبناء الداخلي. ويمثل المعامل التأثيرات المتراكمة للمتغيرات الخارجية الكامنة على المتغير الكامن الداخلي فهو يستخدم للحكم على القدرة التنبؤية للنموذج وهو يمثل مقياسا للتنبؤ في العينة. (غوتي، 2018، ص 89)

بالنسبة لمعامل التحديد، إذا كانت قيمته تساوي 0.19 تعني أنه ضعيف فهو مرفوض وإذا كانت قيمته محصورة بين 0.33 و0.67 فهو متوسط، في حين أن القيم التي تفوق 0.67 هي قيم مرتفعة. (العريفي، 2014، ص 8)

الجدول رقم (8): معامل التحديد (R^2)

	R Square	R Square Adjusted
الدعم والتمويل	0.019	0.008
السلوك المقاولاتي	0.058	0.025

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS

من خلال الجدول أعلاه يمكن القول أن معامل التحديد الخاص بأثر السلوك المقاولاتي على الدعم والتمويل 19% وهذه القيمة ضعيفة أي أن التغير في السلوك المقاولاتي يفسر ما مقداره 19% من التغير في الدعم والتمويل وهو تفسير ضعيف.

بلغ معامل التحديد الخاص بأثر الدعم والتمويل على السلوك المقاولاتي 58%،أي أن حجم التغير في الدعم والتمويل يفسر 58% من التغير في السلوك المقاولاتي وهو تفسير متوسط.

2.1.2.2.معيار كوهن أو حجم الأثر (F Square)

يكون حجم الأثر كبير إذا كانت قيمته أكبر من 0.35، ومتوسط إذا كان محصور بين 0.15 و0.35، كما يكون ضعيف إذا كان محصور بين 0.15 و0.02، أما إذا كان حجم الأثر أقل من 0.02 فإنه لا يوجد أثر.(العريفي، 2014، ص 8)

الجدول رقم (9): حجم الأثر (F^2)

	التعليم الجامعي	الدعم والتمويل	الدين	السلوك المقاولاتي	المنافسة
التعليم الجامعي				0.013	
الدعم والتمويل				0.009	
الدين			0.019		
السلوك المقاولاتي					
المنافسة				0.018	

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن حجم أثر التعليم الجامعي على السلوك المقاولاتي ضعيف، في حين لا يوجد أثر للدعم والتمويل على السلوك المقاولاتي، أما حجم أثر الدين على الدعم والتمويل كان متوسط، وحجم أثر المنافسة على السلوك المقاولاتي متوسط.

3.1.2.2.معيار ستون جيسر (Stone-Geisser test)

قيمة Q^2 يجب أن تكون أكبر من 0 لتعبر عن أهمية الارتباط التنبؤي، وكلما زادت القيمة زادت الأهمية (بحد أقصى 1). (العريفي، 2014، ص 8)

الجدول رقم (10): معيار ستون جيسر (Q^2)

	SSO	SSE	$Q^2 = (1 - SSE/SSO)$
التعليم الجامعي	264.000	264.000	
الدعم والتمويل	264.000	262.173	0.007
الدين	176.000	176.000	
السلوك المقاولاتي	264.000	273.313	−0.035
المنافسة	88.000	88.000	

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS

كما هو مبين في الجدول رقم (10)، تشير القيمة $Q^2 = 0.007$ الأكبر من 0 إلى أن المتغير الكامن (الدعم والتمويل) الموجود في نموذج الدراسة له القدرة على التنبؤ على عكس القيمة $Q^2 = -0.035$ للسلوك المقاولاتي والتي تدل على أن هذا المتغير ليس له القدرة على التنبؤ.

2.2.2.تقييم معنوية معاملات المسار (Paths coefficients)

من أجل اختبار فرضيات الدراسة المقترحة يتم فحص معنوية معاملات المسارات بين المتغيرات الكامنة الخارجية والداخلية وذلك باستخدام تقنية Bootstrapping وبالاعتماد على قيمة إحصائية ستيودنت الخاصة بكل مسار والتي ينبغي أن تتجاوز 1.96 حتى يكون المسار معنوي يجب أن تكون القيمة الاحتمالية أقل من 5%، والجدول التالي يوضح قيم معاملات المسار:

الجدول رقم (11): معنوية معاملات المسار

P Values	T Statistics (O/(STDEV)	Standard Deviation (STDEV)	Sample Mean (M)	Original Sample (O)	
0.561	0.582	0.205	−0.198	−0.119	**التعليم الجامعي -> السلوك المقاولاتي**
0.690	0.399	0.248	−0.071	−0.099	**الدعم والتمويل -> السلوك المقاولاتي**
0.283	1.075	0.128	0.167	0.138	**الدين -> الدعم والتمويل**
0.385	0.870	0.151	−0.104	−0.132	**المنافسة -> السلوك المقاولاتي**

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS

وفقا للنتائج الموضحة في الجدول رقم (11) يمكننا القول بأنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل من (التعليم الجامعي، الدعم والتمويل والمنافسة) مع السلوك المقاولاتي، وأيضا لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الدين والدعم والتمويل بحيث كانت القيمة الاحتمالية تساوي 0.561، 0.690، 0.385، 0.283 على التوالي أكبر من 0.05 وقيمة إحصائية ستيودنت أقل من 1.96 وبالتالي نرفض الفرضية الأولى والثانية والثالثة والرابعة وذلك لعدم معنويتهم الإحصائية.

من خلال معطيات معامل التحديد (R^2)، حجم الأثر (F^2)، معيار ستون جيسر (Q^2)، معنوية معاملات المسار يمكن القول بأن القدرة التفسيرية للنموذج ضعيفة ولا يعتد بها.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل تم استخلاص بعض النتائج وذلك بتقييم الصدق التقاربي لنموذج الدراسة من خلال معامل آلفا كرونباخ، مستخلص التباين المتوسط، معامل الثبات المركب، حيث يمكن القول بأن هناك صدق تقاربي في نموذج الدراسة، وبالنسبة للصدق التمايزي فقد تحقق وذلك من خلال التحقق من مصفوفة فورنل لاركر ومصفوفة التشبعات المتقاطعة التي أثبتت أن كل متغير يمثل نفسه أحسن تمثيل وهذا يدل على أن النموذج القياسي جيد ويمكن قبوله واعتماده في الدراسة.

أما بالنسبة لاختبار النموذج البنائي فقد بينت النتائج أن أثر الدين على الدعم والتمويل وأيضا المنافسة على السلوك المقاولاتي كان متوسطا، وأثر التعليم الجامعي على السلوك المقاولاتي كان ضعيفا، في حين لا يوجد أثر للدعم والتمويل على السلوك المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير في المدى القصير.

الفصل الخامس:

الخاتمة

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل ودراسة بعض المحددات المقاولاتية المؤثرة على التوجه المقاولاتي، وهذا من وجهة نظر طلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–، وسيتم في هذا الفصل عرض أهم النتائج المتوصل إليها وتقديم مجموعة من التوصيات وآفاق الدراسة.

1.عرض نتائج الدراسة واختبار الفرضيات:

سعت هذه الدراسة إلى تحديد مدى تأثير المحددات المقاولاتية على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–، باعتبار أن المحددات المقاولاتية هي الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها في تحسين التوجه المقاولاتي للطلبة، ونظرا للدور الذي تلعبه في تحسين التوجه المقاولاتي.

من خلال تحليل الفصل النظري والتطبيقي، تم تكوين صورة شاملة لموضوع الدراسة المتمثل في محددات التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–، ومن أهم النتائج المتوصل إليها ما يلي:

- عدم مساهمة التعليم الجامعي في التأثير على توجه الطلبة نحو المقاولاتية، مما يدل على غياب ونقص دور الجامعة في التعريف وتحسيس الطلبة بأهمية المقاولاتية ونقص دورها في نشر الثقافة المقاولاتية مما يؤثر بالسلب على سلوك وتوجه الطلبة نحو المقاولاتية؛
- عدم مساعدة أجهزة وبرامج الدعم والتمويل في التأثير على التوجه المقاولاتي للطلبة، ويرجع السبب في ذلك إلى الجانب الديني للطلبة، حيث أن مختلف المعاملات الربوية التي تتعامل بها أجهزة وبرامج الدعم والتمويل تتناقض مع الجانب الديني للطلبة؛
- لا تؤثر المنافسة على التوجه المقاولاتي للطلبة، وهذا ما يعني غياب الروح المقاولاتية والدافع والحافز لدى الطلبة في ممارسة المقاولاتية، بالإضافة إلى عدم وجود تأثير وحافز للمحيط الاجتماعي والتعليم على التوجه المقاولاتي؛
- لا يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للدين على الدعم والتمويل مما ينعكس بعدم التأثير الإيجابي للدعم والتمويل على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–؛
- لا يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للتعليم الجامعي على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–؛

- لا يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للمنافسة على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–.

2.التوصيات والاقتراحات:

من خلال تناول موضوع محددات التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف– الذي يعتبر من المواضيع الهامة، وعلى ضوء النتائج التي توصلنا إليها يمكننا تقديم مجموعة من التوصيات:

- ضرورة قيام الجامعات بنشر الثقافة المقاولاتية والترويج للمقاولاتية على أنها خيار وظيفي مستقبلي، وذلك من خلال دعم إدراج المقاولاتية في المناهج التعليمية وتصميم وتكثيف البرامج التكوينية والدورات التدريبية في الجامعة التي من شأنها زيادة التوجه المقاولاتي للطلبة؛
- تطوير وملائمة عمل برامج وأجهزة الدعم والتمويل بما يتماشى مع الجانب الديني للطلبة، مما يشجع على زيادة التوجه المقاولاتي؛
- فتح فرص للتمويل الإسلامي والمعاملات الإسلامية التي من شأنها أن تشجع الطلبة على التوجه نحو المجال المقاولاتي؛
- ضرورة قيام المجتمع بالتشجيع والتوعية اللازمة لغرس ونشر الروح المقاولاتية، مما يزيد من المنافسة ويشجع على التوجه المقاولاتي للطلبة.

3.آفاق الدراسة:

قد تكون هذه الدراسة دافع لدراسات مستقبلية تتضمن إشكاليات عديدة منها:

- المحددات المقاولاتية وأثرها على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير؛
- دور المحددات المقاولاتية في تحسين التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير؛
- التعليم الجامعي وأثره على التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

– أحمد إبراهيم (2019). *ريادة الأعمال*. مصر: الدار الأكاديمية للعلوم للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى.

– الجودي، محمد علي (2015). *نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة.

– العريفي، عادل (2014). *الدليل المختصر لتحليل البيانات الإحصائية باستخدام طريقة PLS وبرنامج Smart PLS* [طبعة الكترونية مقروءة]. تم الاسترجاع من موقع http://www.araifi.com.

– بداوي، محمد (2016). النمذجة بالمعادلات البنائية وتطبيقاتها في بحوث التسويق. *المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، المجلد (03)، العدد (05)*.

– بدران، إبراهيم؛ الشيخ، مصطفى (2013). *الريادية –الإبداع في إنشاء المشاريع–*. عمان، الأردن: دار الشروق للنشر والتوزيع، الطبعة العربية الأولى.

– بدراوي، سفيان (2015). *ثقافة المقاولة لدى الشباب الجزائري المقاول* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان.

– بعيط، أمال (2017). *برامج المرافقة المقاولاتية في الجزائر– واقع وأفاق–* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باتنة 1، باتنة.

– بن أشنهو، سيدي محمد؛ بوسيف، سيد أحمد (2017). دور نظرية السلوك المخطط في تفسير نية المقاولة لدى طلبة الماستر. *المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد (09)*.

– بن أشنهو، سيدي محمد؛ بوسيف، سيد أحمد؛ بن حبيب، عبد الرزاق (2018). نموذج Shapero وSokol للنية المقاولاتية –دراسة حالة طلبة الماستر–. *مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد (13)*.

– بن الشيخ، بوبكر الصديق (2017). محددات التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين –دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة سكيكدة–. *مجلة الباحث الاقتصادي، المجلد (05)، العدد (08)*.

– بن طاطة، الزهرة؛ كربوش، محمد (2018). احتمالية تأثير التعليم المقاولاتي على التوجه المقاولاتي لطالبات جامعة معسكر باستخدام الانحدار اللوجستي. *مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، العدد (07)*.

– بن عيسى، خضرة؛ كربوش، محمد (2018). تأثير أبعاد نموذج Autio على التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين: دراسة مقارنة باستخدام التحليل التمييزي. *مجلة البحوث والدراسات التجارية، العدد (03)*.

– بن عيسى، ليلى؛ ناصري، الزهرة (2019). التعليم المقاولاتي وأثره على التوجه المقاولاتي لدى الطلبة –دراسة استطلاعية لآراء طلبة المقاولاتية بجامعة بسكرة–. *مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، المجلد (03)، العدد (02).*

– بيبي، وليد؛ غربي، عمار فاروق؛ حمادي، عفاف (2017). المسؤولية الاجتماعية وتخطيط الأعمال بالمشاريع المقاولاتية –دراسة تجريبية على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة بالجزائر–. *مجلة المالية وحوكمة الشركات، المجلد (01)، العدد (01).*

– بيض القول، ابراهيم؛ بوفلجة، غيات (2017). أنماط الشخصية وعلاقتها بالتوجه نحو المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين. *مجلة تاريخ العلوم، المجلد (04)، العدد (08).*

– بيض القول، ابراهيم؛ تجاني، منصور (2019). اتجاهات الطلبة الجامعيين نحو النشاط المقاولاتي –دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة الجلفة–. *مجلة الميدان للدراسات الرياضية والاجتماعية والإنسانية، المجلد (02)، العدد (08).*

– رشدي، عثمان فريدي (2013). *الريادة والعمل التطوعي*. عمان، الأردن: دار الراية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى.

– ريغي، سارة (2019). *استعمال آلية التسويق الإبداعي لتوجيه خريجي الجامعات نحو المقاولاتية الجزائر نموذجا* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة غرداية.

– زعيم، سمية (2018). *التوجه المقاولاتي للمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة: درجته، أشكاله ومحدداته* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة.

– زقاوة، أحمد (2019). خطوات منهجية لتعزيز الثقافة المقاولاتية في البرامج التكوينية الجامعية. *مجلة الرواق للدراسات الاجتماعية والإنسانية، المجلد (04)، العدد (02).*

– سلامي، منيرة؛ قريشي، يوسف (2010). التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر. *مجلة الباحث، المجلد (08)، العدد (08).*

– سلامي، منيرة (2015). *دراسة وتحليل واقع المقاولة النسوية بالجزائر* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة.

– شارف، عبد القادر؛ لعلا، رمضاني (2017). الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمشاريع المقاولاتية "مقاربة نظرية". *مجلة اقتصاد المال والأعمال JFBE، المجلد (01)، العدد (03).*

– صحراوي، عبد الله؛ بوصلب، عبد الحكيم (2016). النمذجة البنائية (SEM) ومعالجة صدق المقاييس في البحوث النفسية والتربوية نموذج البناء العاملي لعلاقات كفاءات التسيير الإداري بالمؤسسة التعليمية. *مجلة العلوم النفسية والتربوية، المجلد (03)، العدد (02).*

– صكري، أيوب؛ جلاب، سمير محمد؛ شطة، علي (2017). واقع التعليم المقاولاتي في الجزائر –الإنجازات والطموحات–. *مجلة اقتصاد المال والأعمال JFBE، المجلد (01)، العدد (04).*

– عليلي، أمين؛ ماحي، كلتومة (2019). محددات النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين – دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة سيدي بلعباس–. *مجلة اقتصاد المال والأعمال JFBE، المجلد (03)، العدد (03).*

– غوتي، محمد (2018). *أثر ممارسات إدارة الجودة الشاملة على الأداء التنظيمي –دراسة حالة شركات الاتصال الجزائرية–* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان.

– فنيط، سفيان؛ بورمة، هشام (2018). ثقافة وروح المقاولاتية لدى الشباب الجامعي في ولاية جيجل –دراسة ميدانية لعينة من الشباب الجامعي بجامعة جيجل–. *مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، المجلد (01)، عدد خاص.*

– قاسي، فاطمة الزهراء (2017). *المرافقة المقاولاتية وتنشيط المشروعات الاستثمارية في الجزائر* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة 02، البليدة.

– قايدي، أمينة (2017). *تطور التوجه المقاولاتي للطلبة الجامعيين* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة مصطفى إسطمبولي، معسكر.

– قايدي، أمينة؛ عدوكة، لخضر (2017). التوجه المقاولاتي للطلبة: اختبار نموذج نظرية السلوك المخطط –دراسة ميدانية بجامعة معسكر–. *مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد (04)، العدد (01).*

– قوجيل، محمد (2016). *دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة.

– لفقير، حمزة (2017). *روح المقاولة وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس.

– مروة، أحمد؛ برهم، نسيم (2008). *الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة*. مصر الجديدة، القاهرة: الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات للنشر.

– مسيخ، أيوب (2017). *دور الروح المقاولاتية في ديمومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة.

– مسيخ، أيوب (2019). الجامعة كحاضنة طبيعية ومرجعية حقيقية لبعث الروح المقاولاتية (جامعة طيبة نموذجا). *مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد (04)، العدد (03)*.

– معيزي، نجاة؛ بوزرب، خير الدين (2017). دور الجامعة في تحسين روح المقاولاتية لدى الشباب الجامعي –قراءة في تجارب دولية–. *مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة)، المجلد (20)، العدد (03)*.

– هاملي، عبد القادر؛ حوحو، مصطفى (2019 أ). إشكالية التعليم المقاولاتي ودوره في خلق النية المقاولاتية –دراسة ميدانية على عينة من الشباب الجامعي–. *مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد (05)، العدد (01)*.

– هاملي، عبد القادر؛ حوحو، مصطفى (2019 ب). محددات توجه الشباب الجامعي نحو النشاط المقاولاتي –دراسة ميدانية على عينة من الشباب الجامعي–. *مجلة اقتصاد المال والأعمال JFBE، العدد (08)*.

الملاحق

الملحق رقم (1): استبيان الدراسة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

–قسم علوم التسيير–

–تخصص إدارة إستراتيجية–

دراسة للطلبة:

- بوحدادة خير الدين
- عمي أشرف

تحت إشراف:

أ. د سلاطني هاجر

الموضوع: إستبيان

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، أخي الطالب، أختي الطالبة: يسعدني أن أضع بين أيديكم هذا الاستبيان الذي يدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر تخصص إدارة إستراتيجية، والتي يتمحور موضوعها حول: "محددات التوجه المقاولاتي لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد –الطارف–"، والغرض من هذه الدراسة هو قياس التوجه المقاولاتي لطلبة الجامعة، ونعلمكم بأن البيانات التي سيتم جمعها سوف تكون لأغراض البحث العلمي فقط وستعامل بسرية تامة، ونحيطكم علما بأنه ليس هناك إجابات جيدة أو غير جيدة، ويكفي فقط التأشير على الإجابة التي توافق آرائكم بكل صدق، شاكرا لكم كريم تعاونكم واستجابتكم.

* للإشارة فقط: مصطلح المقاولاتية في هذا الاستبيان يعني إنشاء مؤسستك الخاصة أو عملك الخاص مهما كانت صفته القانونية (مؤسسة، مكتب دراسات، ورشة، محل....الخ)، وأنت هو صاحب هذا المشروع الخاص أو المؤسسة الخاصة.

السنة الجامعية: 2020/2019

الجزء الأول: المعلومات الشخصية لعينة الدراسة

ضع علامة (x) في الخانة التي تراها مناسبة

1- الجنس:

- ذكر ☐
- أنثى ☐

2- العمر:

- من 20- 25 سنة ☐
- من 26- 30 سنة ☐
- أكثر من 30 سنة ☐

3- الدرجة العلمية (المستوى الجامعي):

- السنة الثالثة (ليسانس) ☐
- السنة أولى ماستر ☐
- السنة ثانية ماستر ☐

4- التخصص:

- تسيير ☐
- إقتصاد ☐
- إدارة إستراتيجية ☐
- إقتصاد نقدي وبنكي ☐

الجزء الثاني:

العبارة	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق تماما
المحور الأول: السلوك المقاولاتي				
أرغب في أن أصبح رب عمل خاص بي بدلا من أن أعمل في وظيفة مستقرة				
لا يمكن للفرد أن يكون ثريا إلا إذا امتلك عملا خاصا به				
هل تخطط لبدء عمل خاص بك مستقبلا بعد التخرج من الجامعة؟				
لديك عمل أو تجارة خاصة بك حاليا				
المحور الثاني: التمويل والدعم				
توجد العديد من الهياكل التمويلية التي تمول المؤسسات الناشئة الحديثة				
هناك الكثير من التسهيلات الجبائية التي تقدمها الدولة للمشروعات المنشأة حديثا				
هناك العديد من الهياكل التي ترافق المشاريع الحديثة وتقدم لها الدعم التقني				
المحور الثالث: المعتقد الديني				
أحرص على أداء فرائض الصلاة، الزكاة والصوم				
أحاول التقرب إلى الله بالنوافل من صلاة وصيام وصدقات				
أحاول عدم التعامل بأي معاملة تجارية غير مشروعة في الدين الإسلامي				
لا أستثمر في النشاطات والأعمال التي تحرمها الشريعة الإسلامية				

المحور الرابع: المنافسة				
توجد العديد من المؤسسات التي تغطي كافة حاجات الأفراد في منطقتك				
أسعار الخدمات والسلع في المنطقة التي تعيش بها تضمن هامش ربح كبير للمؤسسات المنتجة والخدمية مما يسمح لها بالتطور				
المحور الخامس: التعليم والمحيط الجامعي				
الجو الجامعي يلهمك لتطوير أفكار المشاريع الجديدة				
توفر الجامعة هياكل كدار المقاولاتية تسمح لك بتطوير قدرتك على تجسيد أفكارك في مشاريع				
توفر البرامج الجامعية محاضرات تدعم قدرة الطالب على التفكير في مشاريع وتجسيدها				

الملحق رقم (2): نتائج استمارة الاستبيان

	السلوك المقاولاتي			الدعم التمويل			الدين				المنافسة		التعليم الجامعي		
NUM	A1	A2	A3	B1	B2	B3	C1	C2	C3	C4	D1	D2	E1	E2	E3
1	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق
2	موافق	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق
3	موافق	غير موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما
4	موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق
5	موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق
6	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما
7	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما
8	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما
9	موافق	غير موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق
10	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق
11	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما
12	موافق	موافق	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق
13	موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	غير موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق
14	موافق	موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق
15	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق
16	موافق	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق

غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	17
غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	18
موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	19
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	20
غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق	21
غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	22
موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	23
موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	24
غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	25
غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	26
غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	27
غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	28
غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	29
موافق	غير موافق	موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق تماما	موافق	موافق تماما	30
غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	31
موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	32
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق	33
موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	34
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	35
	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	

تماما	تماما	تماما													36
موافق	غير موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	37
موافق	غير موافق	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	38
موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	39
موافق	غير موافق	غير موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	40
موافق	موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق	موافق تماما	41
موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	42
غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	43
موافق تماما	موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	44
غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	45
موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	46
موافق	موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	47
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	48
غير موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	49
غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	50
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	51
موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	52
موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	53
موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق	54
موافق	موافق	موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق	موافق	55

غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق	56
غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	57
موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق	58
موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق	59
غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	60
غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	61
غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	62
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	63
موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	64
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق تماما	65
موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	66
موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	67
موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	68
غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	69
غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	70
موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	71
غير موافق	غير موافق تماما	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق	72
موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	73
غير موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	74

موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	75
موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	76
موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	77
موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	78
موافق	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	موافق	غير موافق تماما	غير موافق	موافق	79
موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق تماما	موافق	80
غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	81
موافق	موافق	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	موافق	موافق	غير موافق	موافق	82
غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق	83
غير موافق	غير موافق تماما	غير موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق تماما	84
غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	موافق	موافق	85
موافق تماما	موافق تماما	غير موافق	غير موافق	غير موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	غير موافق تماما	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	غير موافق	موافق	86
موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق تماما	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق تماما	موافق	87
غير موافق تماما	موافق تماما	موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	موافق	موافق	موافق	موافق	غير موافق	غير موافق	موافق	غير موافق	موافق تماما	88