

العوامل المؤثرة في نية المقاول لدى طلبة الماستر: اختبار ومصادقة تجريبية

د. بن أشنهو سيدي محمد،
أستاذ محاضر "أ" - جامعة تلمسان
benach_med@yahoo.fr

أ. بوسيف سيد أحمد،
طالب دكتوراه - جامعة تلمسان
sidahmedsejf@hotmail.fr

ملخص

تفسر هذه الدراسة نية إنشاء المؤسسة لدى طلبة الماستر. قمنا بتنفيذ نموذج النية المقتبس من نظرية الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (بحيث أدمجنا فيه المهارات المقاولاتية) ثم اختبرناه باستعمال طريقة المعادلات البنائية. يرتكز هذا النموذج على عاملين أساسيين وهما: إدراك الرغبة، والجدوى من المقاول. نتائج الدراسة التي أجريناها على 189 طالب ماستر يدرسون في مختلف مجالات الاقتصاد والتسيير بجامعة عنابة، أظهرت النتائج أن نموذج النية يمكن أن يكون مفيداً للتنبؤ بنوايا إنشاء المؤسسة في الوسط الأكاديمي، بحيث تم تأكيد كل الفرضيات الموضوعية في البحث. النتيجة الرئيسية الأخرى التي تم تسجيلها وهي التأثير الكبير للمهارات المقاولاتية على الرغبة والجدوى المقاولاتية المدركة.

الكلمات الدالة: النية المقاولاتية؛ المهارات المقاولاتية؛ الرغبة؛ الجدوى، ونموذج المعادلات البنائية.

Résumé

Cette recherche explique l'intention de créer une entreprise chez les étudiants en Master. Un modèle d'intention de la théorie de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol est élaboré (qui intègre le rôle des compétences entrepreneuriales) puis testé par la méthode des équations structurelles. Ce Modèle

est fondé sur deux variables à savoir : la désirabilité et la faisabilité. Les résultats de l'étude issus d'un échantillon de 189 étudiants suivant des différents domaines d'économie et de gestion à l'université de Annaba, montrent que le modèle d'intention utilisé, peut être utile à prédire les intentions de créer une entreprise en milieu académique, puisque les hypothèses sont tous validées. L'autre résultat majeur qui ressort de cette étude, réside dans l'effet significatif qu'auraient les compétences entrepreneuriales sur la Désirabilité et la Faisabilité entrepreneuriales perçues par les étudiants.

Mots clefs : Intention entrepreneuriale, Compétences entrepreneuriales, Désirabilité, Faisabilité, et Modèle d'équation Structurelle.

JEL Classification: M13, A13, C52

مقدمة

تلعب المقاولاتية دوراً أساسياً في التنمية الاقتصادي، من خلال مساهمتها في خلق فرص العمل الجديدة، الابتكارات التكنولوجية، وأيضاً زيادتها في الكفاءات الاقتصادية¹. تعتبر المقاولاتية من أولويات العديد من الدول وخاصة منها السائرة في طريق النمو، لأن إنشاء المؤسسة يعد من إحدى العوامل المؤثرة على حل مشكلة البطالة. في هذا السياق نجد أنه في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، تم تسخير العديد من التدابير وأجهزة الدعم في سبيل إنشاء مؤسسات جديدة وتعزيز روح المقاول لدى الأفراد². إن السؤال الذي شغل بال الكثير من الباحثين (أمثال Bird 1988؛ Boyd و Vozikis 1994) بمجال المقاول هو: ما هي العوامل الأساسية التي تمكن الفرد من أن يصبح مقاول؟ ويقصد بذلك العوامل

¹ - Shane & Venkataraman (2000) cited by, Zhang Y ; Duysters G and Clodt M (2014) « The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention », Int Entrep Manag J vol.10

² - Sánchez-Escobedo M-C ; Diaz-Casero J-C ; Ferreira J-J-M ; Mogollón R-H ; and Raposo M-L-P (2012), « Influence of institutional environment on entrepreneurial intention: a comparative study of two countries university students », Intention Entrepreneurship Management Journal.

المؤثرة على نية المقاولة. وفقاً لـ Krueger و Carsrud (1993) إن دراسة السلوك المستقبلي لإنشاء المؤسسة لا يمكن فصله عن النوايا التي تحرك الأفراد لإظهار هذا السلوك، وبما أن المغامرة في إنشاء مؤسسة هي عملية إختيارية وذات وعي، فيمكن إذاً اعتبار المقاولاتية كسلوك مخطط¹، فكما أكد عليها Ajzen (1991) كل سلوك مخطط يسبقه نية، على هذا الأساس النية المقاولاتية تعد أحسن مؤشر بالفعل المقاولاتي². تعرف النية المقاولاتية على أنها "قناعة الإعتراف بالذات في إقامة مشروع جديد والتخطيط للقيام به في المستقبل"³. عزز هذا التعريف نظرية Ajzen (1991) التي نصت بأنه كلما كانت النية قوية، كلما كان هناك احتمال كبير للتوجه نحو السلوك.

في إطار مساعي المؤسسات نحو تطوير الكفاءات، تسعى الدول أكثر فأكثر إلى تدريب الأفراد، لامتلاك أحسن الكفاءات وذلك لكي تكسب ميزة تنافسية للمؤسسة في محيط ديناميكي يتميز بمنافسة شرسة بين المؤسسات، أين تمثل الكفاءات والمهارات البشرية أهمية محورية في مواجهة هذه التحديات وأيضاً تتميز بأنها تجعل الأفراد يشعرون بقدرتهم على البدء بإنشاء المؤسسة⁴. لهذا تعمل الدول على توفير وسائل لتطوير هذه الكفاءات، من خلال إنشاء دار المقاولة بهدف تكوين الطلبة وتنمية المهارات المقاولاتية لديهم. وفقاً لـ Adeyemo (2003) أن المهارات يتم

¹ - Krueger, N-F., Reilly, M-D., & Carsrud A-L., (2000), « Competing models of entrepreneurial intentions», *Journal of Business Venturing*

² - Kautonen, T., Gelderen, M., & Fink M., (2013), «Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions», *Entrepreneurship Theory and Practice*

³ - Thompson E-R., (2009), "Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric," *Entrepreneurship Theory and Practice*

⁴ - Liñán F., Nabi G & Krueger N., (2013), "British and Spanish Entrepreneurial Intentions: A Comparative Study," *Revista de Economía Mundial*,

تطويرها واستخدامها للوهلة الأولى في المدرسة وفيما بعد في الحياة المهنية. تعرف المهارات على أنها القدرة على أداء بعض المهام بمصداقية، بحيث ترتبط بالسرعة والدقة وتقديم أفضل ما يمكن ويرتبط كل هذا بالموصفات الفردية للمقاول¹. من جهة أخرى، نجد أن بعض نماذج علم النفس الاجتماعي من أشارت وبكل وضوح إلى أهمية التعليم في تشكيل النوايا المقاولاتية، ومن أبرزها نموذج Krueger (1993) الذي طور وطبق نموذجه لدراسة نية إنشاء المؤسسة من طرف طلبة الجامعة، معتمداً في دراسته على نموذج Soko و Shapero (1982). دراسات أخرى مماثلة حاولت تطبيق هذا النموذج على طلبة الجامعة، كما هو الحال بالنسبة لدراسة Doh وآخرون (1996) الذين قاموا بتحليل النوايا المقاولاتية لدى طلبة كلية الهندسة بالجامعة الأمريكية، ثم تلتها دراسة أخرى قام بها Autio وآخرون (1997) التي درست المواقف اتجاه المقاوله واكتشفت بأن نية البدء بإنشاء مؤسسة جديدة من طرف الطلبة، يمكن أن تكون مشروطة بتحسين البيئة الجامعية فيما يتعلق بإنشاء تدابير الدعم وتحسين صورة المقاول².

مشكلة الدراسة

نود الإشارة إلى أنه حالياً، لا يوجد بالجزائر دراسة ميدانية حاولت تفسير سلوك المقاوله لدى الطلبة الجامعيين من خلال تطبيق نموذج Soko و Shapero، لذلك نهدف من وراء هذا البحث إلى تحديد ما إذا كان للمهارات المقاولاتية دور في تفسير نية المقاوله لدى طلبة الماستر بالجامعة عنابة من خلال تطبيق نموذج تشكيل الحدث

¹ - Adeyemo, S-A (2003), « Understanding and Acquisition of Entrepreneurial Skills: A Pedagogical Re-Oriented for Classroom Teacher in Science Education », *Journal Of Turkish Science Education*

² Sánchez-Escobedo M-C ; et al (2012), op cit.

المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982). على هذا الأساس نحاول الإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي العوامل المؤثرة على النية المقاولاتية لدى طلبة الماستر؟

من الإشكالية الرئيسية هته تتفرع أسئلة البحث التالية؛

(1) كيف تؤثر المهارات المقاولاتية على إدراك الرغبة والجدوى من إنشاء المؤسسة من طرف طلبة الماستر؟؛ (2) هل هناك تأثير لإدراك رغبة الطلبة في إنشاء المؤسسة على نيتهم المقاولاتية؟؛ (3) كيف تؤثر الجدوى المدركة من إنشاء المؤسسة من طرف طلبة الماستر على نيتهم المقاولاتية؟

أهمية وهدف الدراسة

إن الفكر المقاولاتي هو نتيجة لعملية معرفية وسيكولوجية، لذلك تتمثل أهمية هذه الدراسة في محاولة التنبؤ بسلوك المقابلة لدى طلبة الماستر من خلال الاعتماد على نموذج تشكيل الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982)، فقد أشارت العديد من الدراسات في هذا الصدد إلى أن اتخاذ قرار بشأن القيام بإنشاء المؤسسة هو أمر جد معقد، لأنه يخضع بالأساس إلى عمليات عقلية دقيقة. في هذا السياق نشير إلى أن معظم الأبحاث والدراسات بمجال المقابلة التي تم استخدامها في ميدان التسيير (سلوك المستهلك، إنشاء المؤسسة، ...)، (على سبيل المثال: Krueger و Carsrud 1993؛ وآخرون 2000؛ 2007؛ Mustar 1993؛ Kolvereid وآخرون 1996؛ 2009؛ Gailly و Fayole 2003؛ Emin 2003؛ Isaksen 2006؛ Fayole و DeGeorge 2006؛ Boissin وآخرون 2004، 2007، و 2009) انصب اهتمامها على نموذجين أساسيين وهما: نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982) ونموذج نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991). بحيث أكدت نتائج الدراسات التي أقيمت على

الجامعيين، على أن هاذين النموذجين يصلحان كثيراً في تفسير أغلب السلوكيات الاجتماعية التي تفضي إلى إنشاء المؤسسة من طرف الطلبة¹.

نهدف من وراء هذه الورقة البحثية إلى تفسير نية المقاول لدى الأفراد في الميدان الأكاديمي من خلال تأكيد الأبحاث السابقة، لذلك تركز الفكرة الجوهرية هنا على دراسة تأثير المهارات المقاولاتية على نوايا الطلبة في إنشاء المؤسسة. لذلك قمنا بتطبيق منهج *إفتراضي-استنتاجي* يركز على تحليل الارتباطات المترامنة بين متغيرات الدراسة لخصر التأثيرات النسبية للعوامل المفسرة للنية. العينة المختبرة تكونت من 189 طلبة الماستر من معهد العلوم الاقتصادية بجامعة عنابة الذي يتبعون تخصصات المختلفة للمحاسبة.

1. الإطار النظري والمفاهيمي للدراسة

العديد من الباحثين أشاروا إلى أن اتخاذ قرار بشأن القيام بإنشاء المؤسسة هو أمر جد معقد، لأنه يخضع بالأساس إلى عمليات عقلية دقيقة. إن الدراسات التي قام بها Carsrud و Krueger (1993) في ميدان المقاول، تبنت مقارنة تركز على الدور المركزي الذي تلعبه النية في العملية المنظماتية². خلال العشرين سنة الأخيرة، تم تطوير العديد من نماذج النية، بحيث أن Guerrero وآخرين (2008) تمكنوا من تحديد النماذج الست التالية¹: نموذج تكوين الحدث المقاولاتي (Shapiro و Sokol، 1982)،² نظرية السلوك المخطط (Ajzen، 1991)،³ توجه الموقف

¹ - Boissin J-P., Chollet B., Emin S. (2004). « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise », *Revue française de gestion*,

² - Krueger N-F., Carsrud A-L. (1993). "Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour", *Entrepreneurship & Regional Development*

المقاولاتي (Robinson وآخرون، 1991)،⁴ النموذج الأساسي للنية (Krueger و Carsrud، 1993)،⁵ نموذج الإمكانيات المقاولاتية (Krueger و Brazeal، 1994) وأخير⁶ نموذج القناعة (Davidsson، 1995)¹. في هذا السياق أكد Boissin وآخرون (2009) بأن مختلف الأبحاث التي أقيمت بهذا الصدد (البعض منها أقيم على مجتمع الطلبة) تحققت من صحة النموذج فيما يخص عقد إنشاء المؤسسة، من بين هذه الدراسات نخص بالذكر Krueger و Carsrud (1993)؛ Davidsson (1995)؛ Reitan (1996)؛ Kolveired (1996)؛ Autio (1997) وآخرون؛ Begley (1997) وآخرون؛ Tkachev و Kolveired (1999)؛ Krueger (2000) وآخرون؛ Emin (2003)؛ Kennedy (2003) وآخرون؛ Tounés (2003)؛ Audet (2004). هذه النماذج هي كيفية مع السلوكات المسيطر عليها من قبل الفرد، والتي يكون من خلالها إدراك هذا الأخير للسيطرة يعكس فعلياً سيطرته الحقيقية². وفقاً لدراسات هؤلاء الباحثين أن كل سلوك إرادي هو مسبوق بنية القيام بالسلوك، وأن نية الإنشاء هي مرتبطة بجاذبية هذا الاختيار بالنسبة للفرد وإدراك للجدوى من المشروع. عندما نتأمل بتمعن في تلك النماذج، نجد أن معظمها مشتقة من نموذج تشكيل الحدث المقاولاتي (FEE) لـ Shapero و Soko (1982) ونظرية السلوك المخطط (TPB) لـ Ajzen (1991). وقد تمكن Krueger و Brazeal (1994) و Krueger وآخرون (2000) من الاستنتاج بأن هذين النموذجين يتكاملان وبقوة³. وفيما يلي سنشرح نموذج الحدث المقاولاتي وكيف تطور على يد Krueger و Carsrud (1993).

¹ - Mahmoudi, M., Tounés, A & Boukrif, M, (2014), « L'intention entrepreneuriale des étudiants tunisiens », 12^{ème} Congrès international Francophone en Entrepreneuriat et PME, Agadir.

² - Boissin, J-P., Chollet, B., Emin, S. (2009). « Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique », *M@nagement*

³ - Tounés, A. (2006). « L'intention entrepreneuriale des étudiants. Le cas français », *Revue des sciences de gestion*

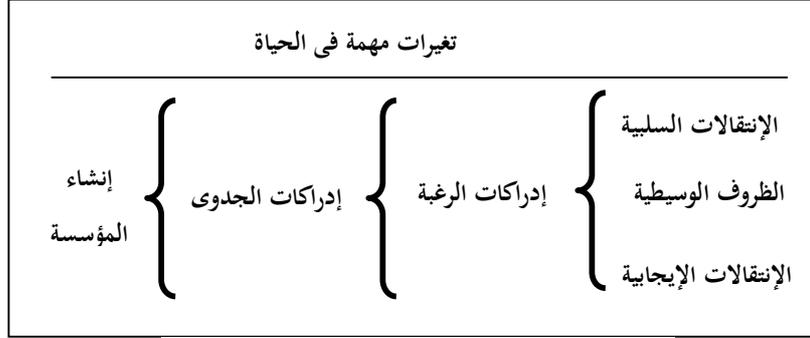
1.1 نموذج تكوين الحدث المقاولاتي ل-Shapero و Sokol (1982)

سمى بهذا الاسم لأنه يسعى إلى تفسير الحدث المقاولاتي، بمعنى دراسة العناصر المفسرة لاختيار المقاول من المسار العملي بدلاً من المسار وظيفي. ركز نموذج Shapero و Sokol (1982) على بروز الظاهرة المقاولاتية التي تتأثر بـ¹ إدراكات الرغبة [*Perceptions of Desirability*] (نظام القيم الفردية والنظام الاجتماعي الذي ينتمي إليه الفرد) و² إدراكات الجدوى [*Perceptions of Feasibility*] (التدعيم المالي؛ والشركاء المحتملين) التي تؤثر على الخيارات الشخصية¹ (أنظر الشكل 1). الرغبة تشير إلى العوامل الاجتماعية والثقافية التي تؤثر في نظام القيم لدى الفرد، بمعنى كلما أعطى المجتمع أهمية إلى الإبتكار والمخاطرة كلما زاد ذلك من عدد المؤسسة المنشأة، أيضاً الخبرات السابقة، الفشل في المغامرات المقاولاتية، كل هذا يعزز من إدراكات الرغبة. الجدوى تتكون من إدراك العوامل الداعمة للإنشاء على غرار والمنفذ إلى الموارد المالية الضرورية، توافر المشورة والمساعدة البشرية (الزوج والأصدقاء والزملاء)، والتقنية كالتكوين المقاولاتي، كل هذا يؤثر على إدراكات الجدوى².

¹ - Liñán, F., (2008), "Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions?" *Intention Entrepreneurial Management Journal*.

² - Iloga, S-M; Nyok, A-C & Hikkerova, L (2013), « Influence des perceptions sociales sur l'intention entrepreneuriale des jeunes», *Revue de Gestion*

شكل 1: نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero،



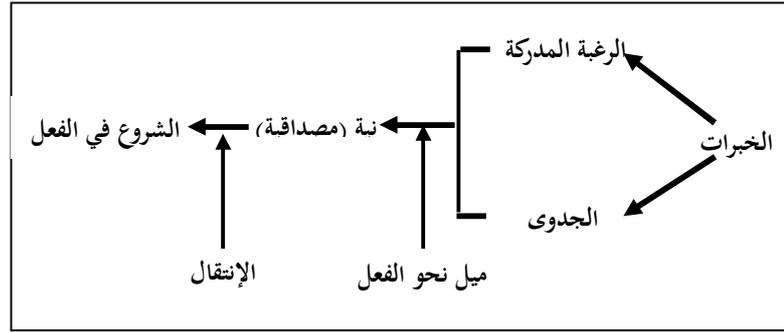
Source : Tounés, A. (2003). PhD., op cit.

هذه الإدراكات هي نتاج البيئة الثقافية والاجتماعية وتحدد الخيارات الشخصية، لذلك يركز جوهر هذا النموذج على مصطلح الانتقالات، فقد قام الباحثين بتفسير العمل المقاولاتي من خلال ثلاث أفواج من العناصر:¹ الانتقالات السلبية [Negative Displacements] التي يمر بها الفرد؛ إلزامية الهجرة، طرد من العمل، التعرض إلى الإهانة، الغضب، الضجر، بلوغ منتصف العمر، مطلقة أو أرملة؛² الظروف الوسيطة [Between Things]؛ ويتعلق الأمر بالخروج من: الخدمة العسكرية، المدرسة، أو السجن؛ أما العنصر الثالث فهو³ الانتقالات الإيجابية [Positive Displacements]؛ وتتضمن تأثير الشريك، المعلم، المستثمر، والزبائن. وفقاً لـ Tounés (2003) بأنه في الواجهة بين العوامل الثلاثة هاته وعمل الإنشاء، المؤلفين حددوا فوجين من المتغيرات الوسيطة، وهي: إدراكات الرغبة والجدوى¹. ضمناً هذا النموذج قائم حول النية، ويشير إلى أنه لتشجيع بروز هذه الأخيرة، يجب أن يكون هناك تفاعل متزامن بين إدراكات الرغبة والجدوى. إن النموذج المقترح

¹ - Tounés, A., (2003). PhD., *L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE ., p.163*

من طرف Shapero و Sokol (1982)، لم يشير بصفة صريحة إلى نية إنشاء المؤسسة، لأن Krueger و Carsrud (1993) الذين يعتبرون من أشد المؤيدين لهذا النموذج، هم من قاما بتعديله من خلال إضافتهما لمتغير النية¹. نلاحظ من خلال النموذج موضح في الشكل.2، أن المنشئين يجب عليهم؛ أولاً أن يدركوا فعل الإنشاء بأنه ذو "مصدقية" (بمعنى يكون لديهم نوايا مقاولاتية) ثم يشجعون نحو الإنطلاق الفعلي في المشروع. المصدقية تركز على إدراكات الجدوى والرغبة وعلى الميل نحو الفعل الذي له تأثير معدل.

شكل.2: نموذج Shapero و Sokol، وفق Krueger



Source: Emin, S, (2004), op cit.

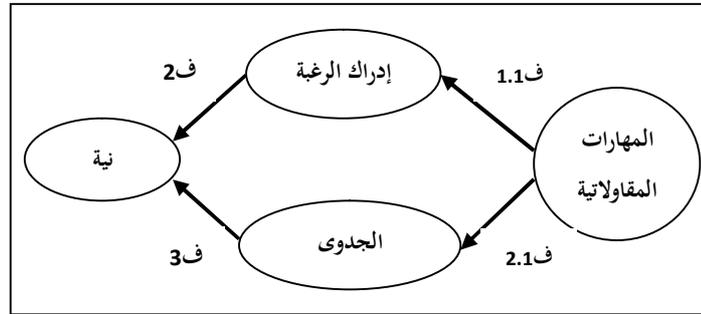
إذا استثنينا الميل نحو الفعل، هناك عنصرين فقط مفسرين لنية إنشاء المؤسسة: الرغبة في الفعل الذي يعكس جاذبية الفرد نحو سلوك المقاول، والجدوى من الفعل التي تقيس إدراك السهولة أو الصعوبة التي يتوقع الفرد أنه سيواجهها خلال عملية الإنشاء.

¹ - Touab, O., (2014), « Essai empirique sur les déterminants de l'acte entrepreneurial dans le secteur textile marocain », *European Scientific Journal*

2.1 النموذج النظري وفرضيات البحث

النموذج النظري لبحثنا يهتم بتأثير المهارات المقاولاتية على المواقف اتجاه السلوك، المعايير الاجتماعية وإدراك السيطرة على السلوك والتي بدورها تؤثر على النوايا الفردية اتجاه المقابلة. هذه المعايير نادى بها Ajzen (1991) في نمودجه المشهورة باسم *نظرية السلوك المخطط*، كما أنها تتوافق مع مفهوم *الرغبة والجدوى* في نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982) الذي تم تطويره من طرف Krueger و Carsrud (1993). على هذا الأساس يتألف النموذج النظري لبحثنا من خمس متغيرات واحدة منها مستقلة (المهارات المقاولاتية) ثلاثة وسيطية (المواقف اتجاه السلوك، المعايير الاجتماعية وإدراك السيطرة على السلوك) وواحدة تابعة (النية المقاولاتية) (أنظر الشكل 2).

شكل 2. النموذج النظري



مصدر: من إعداد الباحثين

1.2 تأثير المهارات المقاولاتية على إدراك الرغبة والجدوى من إنشاء المؤسسة

تلعب المهارات والقدرات الفردية دور هاماً في التنبؤ بالمواقف، فبعض الباحثين أمثال Fini وآخرون (2010) أقرروا على الدور الفعال

الذي تلعبه كل من المهارات والقدرات في تحديد المواقف الفردية¹. المهارات المقاولاتية المدركة تعكس الدرجة التي يقتنع من خلالها الأفراد بأن لديهم مستويات عالية من المهارات التي تسمح لهم بالقيام بإنشاء المؤسسة. وقد صنفت الدراسات التي قام بها Boyd و Vozikis (1994)؛ DeNoble وآخرون (1999)؛ Scherer وآخرون (1991) مجموعة من المهارات الفردية التي يمتلكها المقاول المحتمل (على سبيل المثال: القدرة على الإبداع، وحل المشاكل) وأشارت إلى أن امتلاك هذه الأخيرة يطور إدراك مستوى السهولة في مواصلة خيار مهنة المقاول، فضلا عن الجاذبية الشخصية الكبيرة للأفراد نحو المقاولاتية². في سياق آخر حاولت مجموعة من الدراسات ونخص بالذكر دراسات: Ajzen 1991؛ Scherer وآخرون 1991؛ Autio وآخرون 2001؛ Luthje و Franke 2003؛ Bosma وآخرون 2008؛ دمج المتغيرات الثقافية، التقييمات الاجتماعية (التي تشير إلى إدراك الرغبة إلى المقاول)، والتقييمات البيئية (الجدوى من المقاول) مع إدراك المهارات المقاولاتية لدى الفرد، بحيث خلصت نتائج أبحاثهم إلى أن تلك المتغيرات تجعل الأفراد يشعرون بقدرتهم على البدء بمشروع إنشاء مؤسسة جديدة. بالإضافة إلى ذلك أقرت نتائج الدراسات الميدانية التي قام بها كل من Delmar و Davidsson (2000)، Linan (2008)؛ Mazzarol وآخرون (1999)؛ Thomas و Mueller (2000)، على أن العوامل الاجتماعية (العوامل الاجتماعية الثقافية وحاشية الفرد) تتأثر بشكل إيجابي بالمهارات المقاولاتية وقد تم اختبارها في إسبانيا والولايات المتحدة الأمريكية، وتم التأكد من استقرارها ما بين الثقافات. بناءً على ما سبق

¹ - Tiurenkov, V (2011), « The Determinants of Corporate Entrepreneurial Intentions within Small and Newly Established Firms. », Master, Amsterdam Business School

² - Liñán F., Nabi G & Krueger N., (2013), op cit.

يمكننا صياغة الفرضيتين الفرعيتين الآتيتين:

ف1.1: المهارات المقاولانية تؤثر إيجابياً على رغبة طلبة الماستر في إنشاء المؤسسة؛

ف2.1 المهارات المقاولانية تمارس تأثير إيجابي على إدراك الجدوى من إنشاء المؤسسة من طرف طلبة الماستر.

2.2 العلاقة بين إدراك الرغبة والجدوى المدركة مع النية المقاولانية

وفقاً لنموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapero، الذي تم تطويره من طرف Brazeal و Krueger (1994)؛ أن نية الفرد في الانتقال إلى سلوك المقاول تتأثر بعاملين أساسية مفسرين لفاعل إنشاء المؤسسة وهما: الرغبة المدركة من المقاول (نظام التقييم الفردي، والنظام الاجتماعي الذي ينتمي إليه هذا الأخير)، والجدوى المدركة من المقاول (التدعيمات المالية والشركاء المحتملين). دافع Bagozzi (1992) في نظريته المعروفة باسم (-Self regulation) والتي تعني "التنظيم الذاتي"، عن فكرة أن الموقف اتجاه الفعل، لا يؤدي بالضرورة إلى نية التحرك، لأنه لا يعكس إلا القليل من دوافع الفرد نحو الفعل، وأكد على أن الإلتزام الفردي بالفعل يكمن في رغبته القوية نحو الفعل¹. في هذا السياق، أشار Emin (2004) بأن الرغبة هنا تصبح من السوابق المباشرة للنية، وبالتالي يكون لها دور وسيطي بين موقف ونية الفرد بالمباشرة بسلوك معين. كما بين الكاتب أن هذا المفهوم يتشابه إلى حد كبير مع متغير "إدراك الرغبة" الذي دافع عنه Shapero، والذي يشير إلى أن المباشرة في إنشاء مؤسسة هو سلوك

¹ Bagozzi, R-P & Kimmel, S-K (1995), « A comparison of leading theories of the prediction of goal-directed behaviours », *British Journal of Social Psychology*,

مرغوب فيه ومرغوب من قبل الفرد¹. وفقا لنظرية الحدث المقاولاتي
نقترح الفرضية التالية:

ف2: الرغبة المدركة من إنشاء المؤسسة لها تأثير إيجابي على نية
المقاول لدى طلبة الماستر

المتغير المستقل الثاني لنموذج Shapero هو الجدوى يتعلق
بدرجة السهولة أو الصعوبة المدركة من طرف الفرد اتجاه فعل معين،
كما تعرف أيضاً بإدراك " .. تواجد أو عدم تواجد المصادر والفرص
المتاحة" لتحقيق سلوك معين. خلال تفسير هذا المحدد استخدم Shapero
وSokol مفهوم الجدوى من الفعل المقاولاتي، أما Bandura (1982) فقد
استخدم عبارة الكفاءة الشخصية لتفسير ثقة الشخص بقدراته على القيام
بالفعل المقاولاتي². Davidson (1995) من جهته استعمل صياغة القناعة
المقاولاتية وشبهها بالفعالية الشخصية المدركة وإدراك السيطرة على
السلوك³، وفي دراسة أخرى تكلم McGee وآخرون (2009) عن الكفاءة
الذاتية⁴. كل هذه الدراسات أكدت من الناحية النظرية والميدانية على أن
الكفاءة الشخصية يمكنها قياس اعتقاد الفرد حول قدرته على القيام
بمشروع إنشاء المؤسسة وبالتالي إدراك سيطرته على سلوكه. بناءً على
ما سبق نقترح الفرضية الأخيرة الآتية:

ف3: إدراك الجدوى من إنشاء المؤسسة يؤثر إيجابياً على نية

¹ - Emin, S. (2004), op cit.

² - Bandura, A. (1982). « Self-efficacy mechanism in human agency ». *American Psychologist*.

³ - Davidsson, P., (1995) « Determinants of entrepreneurial intentions », *RENTIX Workshop*, Piacenza, Italy.

⁴ - McGee E-J., Peterson M., Muller S. L. and Sequeira J-M. (2009), "Entrepreneurial Self-efficacy: refining the measure", *Entrepreneurship Theory and Practice*

المقابلة لدى طلبة الماجستير.

3. جمع البيانات

1.3 خصائص العينة

يتكون مجتمع الدراسة من 189 طالب وطلبة الماجستير بكلية العلوم الاقتصادية بجامعة عنابة، جمع البيانات تم خلال شهر جانفي من سنة 2016، تخصصات الطلبة توزيع على النحو الآتي: تدقيق ومحاسبة (23.28%)، محاسبة مراقبة وتسيير (22.22%)، محاسبة مراقبة وتدقيق (19.04%)، جباية المؤسسة (18.51%)، نقد بنوك ومالية (9.52%)، بنك تأمين وإدارة المخاطر (7.4%)، متوسط أعمار الطلبة كان حوالي 23 سنة.

2.3 المقاييس المستخدمة في الاستبانة

احتوت الاستبانة على 23 فقرة، بحيث كان أمام المجيبين إبداء رأيهم على هذه الفقرات من خلال استخدام مقياس ليكرت المؤلف من 7 درجات تبدأ من 1 "غير موافق بشدة"، وتنتهي في 7 "موافق بشدة". توزيع الفقرات كان على النحو الآتي: (06) المهارات المقاولاتية [PESK]؛ (05) الرغبة المدركة من المقابلة [PRD]؛ (06) إدراك الجدوى من المقابلة [PRF]؛ أما الفقرات المتعلقة بنية المقابلة [EI] عددها كان (06).

4 تحليل البيانات

للتحقق من صحة فرضيات نموذجنا النظري استخدامنا طريقة المعادلات البنوية، وسيتم استعمال دالة المطابقة *GLS*، باستخدام برنامج Statistica.08. قمنا بذلك على مرحلتين، الأولى تقييم مطابقة

النموذج الامبريقي مع النظري، ثم استخراج معاملات الارتباط بين المتغيرات والتأكد من معنويتها. لكن قبل ذلك سنقوم بتحليل الاستكشافي للبيانات للتأكد من صلابتها الداخلية واستقرارها من خلال معامل ألفا و KMO وذلك باستخدام برنامج SPSS.12.

1.4 التحليل الاستكشافي (PCA)

لتقييم مدى صلاحية البيانات المجموعة، قمنا بتحليل الاستكشافي، ثم قمنا بتلخيص النتائج في الجدول 2. أوضحت النتائج أن معامل Cronbach's α لكل المتغيرات كانت كلها أكبر من [0.8] يمكننا هذا المعامل من قياس الاتساق الداخلي للبيانات العاملية لل فقرات. بمعنى إمكانية الحصول على نفس الإجابات لو أعدنا الاستجواب مع نفس العينة. معامل KMO هو الآخر كانت نتائجه مشجعة لأنها كانت أكبر من الحد الأدنى المقبول الذي هو [0.7]. كما قمنا بتحليل دوران المقاييس Varimax، فتحصلنا على اختبار شراكية جيد، كما تأكدنا من صفرية Bartlett. أكثر من نصف المتغيرات تم تفسيرها في النموذج لأن نسبة التباين (V_x) المُفسَّر لكل المتغيرات فاقت كلها 50%. وأن اختبارات Fisher F كانت كلها معنوية. لاحظنا من خلال النتائج أن أغلب الإجابات مالت نحو الموافقة لأن المتوسط كان أكبر من 4 [Mean > 4 Items] والانحراف المعياري كان ضعيف (أقل تشتتاً). في الأخير احتفظنا بجميع الفقرات لأن المعطيات التي جمعناها من خلالها بينت أنها تتوزع توزيع طبيعي.

2.4 تقييم النموذج البنوي

لمعرفة مدى مطابقة النموذج المختبر مع النموذج النظري قمنا بمقارنة معايير المطابقة الموضحة في الجدول 2، و3 مع مجالات القبول. هناك ثلاث أنواع من هذه المعايير: المطلقة (GFI، AGFI، IGP، IGAP، RMSEA، RMSR)، التزايدية والمقتصدة (BBNNFI، BCFI)، (Bollen's Rho & Delta). النتائج كانت كلها جيدة نظراً لقرب قيمتها من [0.9]، أما الـ RMSEA وRMSR قيمتهما كانت ضمن مجال القبول [0.08-0.04] وأيضاً معيار المطابقة المقتصدة الذي يعبر عن حاصل قسمة [Ch2 /DF= 2.399] كان محصور بين [2-5]. أكدت النتائج التي توصلنا إليها على حسن مطابقة البيانات مع النموذج النظري وعلى أن البيانات المجموعة تعكس نسبياً النموذج النظري. فيما يخص التشبعات العاملة المعبر عنها بـ (λ) كانت قيمتها كلها أكبر من (0.5). كلما كانت نتيجة هذا المؤشر بين [0.5 و1] كلما دل ذلك على أن المتغيرات المقاسة (الفقرات) هي أحادية البعد (تقيس متغير كامن واحد) ويمكن الاعتماد عليها في قياس المتغير الكامن المعبرة عنه. مقياس الشكل (Skewness و Kurtosis) دلت على أن البيانات تتوزع توزيع طبيعي لأنها قريبة من التماثل. فيما يخص معاملات الارتباط المعبر عنها بـ β كانت كلها معنوية لأن $T \downarrow$ Student فيها كان أكبر من القيمة المطلقة لـ [1.96] تحت مستوى معنوية P أقل من [5%]. كل المؤشرات كانت مرضية سواءً تعلق الأمر بمعايير الثبات أو مؤشرات المطابقة، على هذا الأساس يمكننا الانتقال إلى اختبار الفرضيات لأن معاملات الارتباط بين متغيرات النموذج كانت معنوية.

5. تحليل النتائج واختبار الفرضيات

اقترح هذا العمل دراسة متغير تابع (نية المقاوله EI) من خلال اختبار الفرضيات الناتجة من تأثير المتغيرات المستقلة (المهارات المقاولاتية PRSK) والوسيطية (إدراك الرغبة PRD والجدوى المدركة PRF). اخترنا طريقة المعادلات البنوية التي تم استخدامها من طرف العديد من الباحثين (Emin 2003، Kolvereid وآخرون 2008 Benhabib وآخرون 2014a؛ 2014b.....) الذي حاولوا تحليل نماذج النية المقاولاتية. كل معاملات الارتباط (β) التي تحصلنا عليها هي مدونة في الجدول 4. إن المعامل الارتباط β يشير إلى قوة العلاقة الموجودة بين المتغير المستقل والتابع. لاختبار الفرضيات الموضوعية في البحث يجب التأكد من معنوية معاملات الارتباط (β_i)، ولكي يكون لهذا المعامل مصداقية، يجب أن تكون للبيانات توزيع طبيعي. تحصلنا على أربع (04) معاملات ارتباط معنوية [Student T] فيها قيمة معنوية (مجال الخطأ أقل من 5%)، على هذا الأساس سنقوم فيما يلي بتحليل النتائج واختبار الفرضيات. كما هو موضح في الجدول 4، تم تسجيل ارتباطات قوية بين كل العلاقات بحيث فاقت كلها 60%، ما عدى إدراك الجدوى التي كانت نتيجتها 36.5%.

1.5 تأثير المهارات المقاولاتية لدى طلبة الماستر على إدراكاتهم للرغبة والجدوى من إنشاء المؤسسة

الفرضية الفرعية الأولى التي نصت على أن المهارات المقاولاتية لطلبة الماستر (PRSK) تؤثر طردياً على إدراكهم للرغبة في إنشاء المؤسسة (PRD) كانت نتيجتها مرتفعة [$H_{1.1}: \beta_{1.1} = + 0,613, T > 1.96$]

$p < 0.05$]، بحيث فاقت الـ 61%. وكذلك الشأن بالنسبة للفرضية الفرعية الثانية [H_{1.2}: $\beta_{1.2} = + 0,639$, $T > 1.96$, $p < 0.05$] فإن المهارات المقاولاتية أثرت على إدراك طلبة الماستر للجدوى من المقالة بشدة تأثير قاربت 64%. قراءة نتائج اختبار Student T لـ مكنتنا من الاستنتاج بأن التأثير المزدوج للمهارات المقاولاتية على الرغبة والجدوى المدركة من طرف طلبة الماستر هو طردي ومعنوي، وهذا يجعلنا نتأكد من صحة الفرضيتين الفرعيتين.

2.5 تأثير إدراك رغبة طلبة الماستر في إنشاء المؤسسة على نيتهم بالمقالة

الفرضية الثانية التي نصت على أن الرغبة المدركة (PRD) تؤثر طردياً على نية طلبة الماستر في إنشاء المؤسسة (EI) أعطى الاختبار الإحصائي فيها النتائج التالية: [H₂: $\beta_2 = + 0,735$, $T < 1.96$, $p > 0.05$]. نلاحظ أن معامل الارتباط في هذه الحالة هو معنوي وسجل أكبر قيمة بالمقارنة مع معاملات الارتباط الأخرى. تشير هذه النتيجة إلى أنه لدى طلبة الماستر رغبة كبيرة في إنشاء المؤسسة. هذا يؤدي بنا إلى قبول الفرضية الثانية.

3.5 تأثير إدراك الجدوى من المقالة على نية طلبة الماستر في إنشاء المؤسسة

إن نتائج الاختبار الإحصائي المسجلة في الفرضية الثالثة التي اقترحت أن إدراك الطلبة للجدوى (PRF) من المقالة يؤثر طردياً على نيتهم بالمقالة (EI) كان معامل الارتباط فيها فقط [H₃: $\beta_3 = + 0,365$, $T > 1.96$, $p < 0.05$]، توهي هذه النتيجة إلى أن تأثير الجدوى هو أقل من المتوسط. بما أن T هو معنوي وأن التأثير طردي كل هذا يقودنا

إلى قبول هذه الفرضية. تقدم هذه النتيجة إجابات جزئية إلى المختصين بمجال المقابلة إلى أن يركزوا مجهوداتهم على التكوين والتوجيه بالبرامج البيداغوجية، وذلك لكي يكون للطلبة إدراك إيجابي للجدوى من المقابلة. وفقاً لـ Tounés (2003) أن التعليم المقاولاتي يساهم في تحضير وتطوير الإدراكات والمواقف والقدرات المقاولاتية. لذلك يجب أن يهتم برامج التكوين بالمقابلة أكثر على تغيير وحث المواقف الشخصية اتجاه المقابلة، ولا يجب أن ينحصر الاهتمام فقط بتتمية المهارات والمعارف التقنية لصالح الرغبة على حساب الجدوى.

6 مناقشة النتائج

حاول هذا المقال اختبار إمكانية تأثير إدراكات المهارات على العوامل المحفزة لتحديد النية المقاولاتية. أظهرت المعادلات البنائية المدونة في الجدول 5. أن استخدام نموذج النية يمكن أن يكون مفيد للتنبؤ بنوايا إنشاء المؤسسة في الأوساط الأكاديمية، كون أنه تقريباً 64% من تباين نية المقابلة تم تفسيره من طرف هذه الأخيرة. ففكرة هذا النموذج على التنبؤ بنية المقابلة تم إثباتها من طرف العديد من الدراسات. تحليل النموذج أظهر أن المهارات الفردية لطلبة الماستر أثرت بشكل إيجابياً على إدراكاتهم للرغبة والجدوى من إنشاء المؤسسة، لذلك كانت النتائج المتحصل عليها في هذا الصدد مرضية $[\beta_{1.1} = + 0,613]$ و $[\beta_{1.2} = + 0,639]$ ، كون أن شدة التأثير في كلتا الحالتين فاقت الـ 60%. فليس من المستبعد أن يكون للإدراك الذاتي للمهارات المقاولاتية رابطة مع هذين المتغيرين، لأن إدراك الفرد بأن له القدرة الذهنية والمادية للقيام بمشروع معين، يعزز إنطباعه ويزيد من رغبته بالبدء بإنشاء المؤسسة. يشير إدراك الجدوى إلى إدراك السيطرة على السلوك، الذي يتماثل مع

الكفاءات الذاتية التي نادى بها Bandura (1977؛ 1982)¹. على هذا الأساس ليس من المستغرب أن يرتبط الإدراك الذاتي للمهارات المقاولاتية ارتباطاً وثيقاً بهذا المتغير. كل هذا يقودنا إلى الاستنتاج بأن المستوى العال من هذه المهارات يمكن أن يساعد كثيراً الفرد في أخذ قراره بإنشاء المؤسسة. أوضحت النتائج أيضاً أن الرغبة في إنشاء المؤسسة والجدوى المدركة أثرتا بشكل معنوي في التنبؤ بنية إنشاء المؤسسة، وأن التأثير الأقوى كان من المتغير الأول (إدراك الرغبة) أين كان معامل الارتباط $[\beta_2 = + 0,735]$. أما فيما يتعلق بإدراك الجدوى من إنشاء المؤسسة فإن تأثيرها كان متوسط نسبياً $[\beta_3 = + 0,365]$. ربما يعود السبب هنا إلى أن إنشاء المؤسسة يبدو لدى طلبة الماستر بالكاد ممكناً (الجدوى).

الخاتمة

الاستنتاجات الرئيسية التي استخلصناها من هذه الدراسة تتمثل في الأهمية التي تكتسبها المهارات المقاولاتية في تحديد النية المقاولاتية. إدراك المهارات المقاولاتية أثر بشكل معنوي على إدراك الرغبة والجدوى المدركة من طرف طلبة الماستر وأن هذين المتغيرين أثرا بدورهما على النية المقاولاتية لدى الطلبة. في هذا المستوى كما أكدت عليها نتائج الدراسات التي قام بها Emin (2003؛ 2004)؛ Tounés (2003؛ 2006)؛ Mahmoudi وآخرون (2014) إن جهل الباحثين (الطلبة) بالأمر المتعلقة بالمؤسسة والتسيير، يساهم بشكل كبير في شعورهم بعدم الثقة نحو إنشاء المؤسسة. إن تطوير المهارات المقاولاتية (التعرف على الفرص،

¹- Bandura, A. (1983). «Self-evaluative and Self-efficacy Mechanism Governing the motivational Effects of Goal systems», Journal of Personality and social psychology.

والإبداع، وحل المشكلات، والقيادة والاتصال والابتكار والتواصل) يساهم بشكل كبير في تعزيز الروح المقاولاتية لدى الطلبة، لذلك يمكن أن يساهم التعليم والتكوين والتحسيس بمجال المقاول في زيادة القدرات المقاولاتية لدى الأفراد الذين ينوون إنشاء ورشات عمل، التي تكون موجهة خصيصاً لتطوير تلك المهاراتهم، وتساعدهم في الإنطلاقة الفعلية للمؤسساتهم الخاصة.

محدودية وآفاق البحث

نتائج هذا العمل ركزت على أثر المهارات المقاولاتية على نية الإنشاء المؤسسة من خلال إدراك الرغبة والجدوى من طرف طلبة الماستر، لذلك إن المتغيرات المؤثرة على نية المقاول هي كثيرة (الصفات الشخصية، المواقف، المصادر المتاحة، تواجد الفكرة، المخاطرة، المعايير الاجتماعية، ...)، واقتصر بحثنا فقط على البعض منها ولم نتطرق إليها كلها، على هذا الأساس يمكن للأبحاث في هذا المجال أن تأخذها بعين الاعتبار في دراسات المستقبلية. كذلك العينة المدروسة يمكن أن تكون السبب في ضعف معامل الارتباط بين متغير إدراك الجدوى والنية المقاولاتية، لذلك ينصح أن يكون هناك توازن منطقي في خصائص العينة التي تجيب على الاستبانة ومن المستحسن أن تتكون من الطلبة الذين يميلون إلى إنشاء المؤسسة.

قائمة المراجع

- Adeyemo, S-A (2003), « Understanding and Acquisition of Entrepreneurial Skills: A Pedagogical Re-Orientaion for Classroom Teacher in Science Education », *Journal Of Turkish Science Education*
- Bagozzi, R-P & Kimmel, S-K (1995), « A comparaision of leading theories of the prediction of goal-directed behaviours », *British Journal of Social Psychology*,
- Bandura, A. (1982). « Self-efficacy mechanism in human agency ». *American Psychologist*.
- Bandura, A. (1983). « Self-evaluative and Self-efficacy Mechanism Governing the motivatinal Effects of Gol systems», *Journal of Personality and social psychology*.
- Boissin J-P., Chollet B., Emin S. (2004). « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise », *Revue française de gestion*,
- Boissin, J-P., Chollet, B., Emin, S. (2009). « Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique », *M@nagement*
- Davidsson, P., (1995) « Determinants of entrepreneurial intentions », *RENT IX Workshop*, Piacenza, Italy.
- Iloga, S-M; Nyok, A-C & Hikkerova, L (2013), « Influence des perceptions sociales sur l'intention entrepreneuriale des jeunes », *Revue de Gestion*
- Kautonen,T., Gelderen, M., & FinkM., (2013), «Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions», *Entrepreneurship Theory and Practice*
- Krueger N-F., Carsrud A-L. (1993). "Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour", *Entrepreneurship & Regional Development*
- ¹ - Krueger, N-F., Reilly, M-D., & Carsrud A-L., (2000), « Competing models of entrepreneurial intentions », *Journal of Business Venturing*
- Liñán, F., (2008), "Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions?" *Intention Entrepreneurial Management Journal*.
- Liñán F., Nabi G & Krueger N., (2013), "British and Spanish Entrepreneurial Intentions: A Comparati ve Study," *Revista de Economía Mundial*,
- Mahmoudi, M., Tounés, A & Boukrif, M, (2014), « L'intention entrepreneuriale des étudiants tunisiens », *12^{ème} Congrès international Francophone en Entrepreneuriat et PME, Agadir*.
- McGee E-J., Peterson M., Muller S. L. and Sequeira J-M. (2009), «*Entrepreneurial Self-efficacy: refining the measure*»,

Entrepreneurship Theory and Practice

- Sánchez-Escobedo M-C ; Diaz-Casero J-C ; Ferreira J-J-M ; Mogollón R-H ; and Raposo M-L-P (2012), « Influence of institutional environment on entrepreneurial intention: a comparative study of two countries university students », Intention Entrepreneurship Management Journal.
- Shane & Venkataraman (2000) cited by, Zhang Y ; Duysters G and Cloudt M (2014) « The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention », Int Entrep Manag J vol.10
- Thompson E-R., (2009), "Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric," *Entrepreneurship Theory and Practice*
- Tiurenkov, V (2011), « The Determinants of Corporate Entrepreneurial Intentions within Small and Newly Established Firms.
- Touab, O., (2014), « Essai empirique sur les déterminants de l'acte entrepreneurial dans le secteur textilemarocain », *European Scientific Journal* », Master, Amsterdam Business School
- Tounés, A., (2003). PhD., *L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE ., p.163*
- Tounés, A. (2006). « L'intention entrepreneuriale des étudiants. Le cas français », *Revue des sciences de gestion*

جدول 1. نتائج التحليل الإحصائي

Total Variance Explained %	Sig	ANOVA F	Mean Items	α Crombach	df	Approx. Khi2	KMO	عدد الفقرات	مكونات النموذج
57,851	,000	16,418	4,697	,853	15	437,988	,856	6	مهارات مقاولاتية PRSK
54,985	,000	104,809	4,885	,800	15	410,604	,840	5	إدراك الرغبة في المقاول PRD
56,104	,000	36,022	4,493	,832	10	292,913	,807	6	إدراك الجدوى من المقاول PRF
63,839	,000	41,015	4,336	,885	15	585,129	,873	6	النية المقاولاتية EI

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي SPSS.12 (N=189)

جدول 2: معايير المطابقة المطلقة

Absolut fit indice	ML
Chi_2	542,396
Degré de liberté DF	226
Niveau p	0.000
RMS Résidus Standardisés	0,0982
(GFI). Joreskog	0,807
(AGFI). Joreskog	0,765
Population Noncentrality Parameter	1,914
McDonald Noncentrality Index	0,546
Indice RMSEA Steiger-Lind	0,0826
Indice Gamma Population	0,905
Indice Gamma Ajusté Population	0,884

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica.08 (N=189)

جدول 3: معايير المطابقة التزايدية* والمقتصدة**

Incremental fit indice	ML
Bentler-Bonett Normed Fit Index*	0,788
Bentler-Bonett Non-Normed Fit Index*	0,846
Bentler Comparative Fit Index*	0,862
Bollen's Rho*	0,762
Bollen's Delta*	0,864
James-Mulaik-Brett Parsimonious Fit Index**	0,704
Ch2 /DF**	2.399

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica.08 (N=189)

جدول 4: معاملات الارتباط بين متغيرات النموذج

	Relationship latent variable	Parameter Estimate β_i	Standard Error ξ	Statistic T	Prob Level P
معامل الارتباط	(PRSK)-50->(PRF)	0,639	0,054	11,738	0,000
	(PRSK)-51->(PRD)	0,613	0,057	10,714	0,000
	(PRF)-52->(EI)	0,365	0,052	7,009	0,000
	(PRD)-53->(EI)	0,735	0,044	16,812	0,000
أخطاء القياس	(ZETA1)-->(PRF)	0,592	0,070	8,518	0,000
	(ZETA2)-->(PRD)	0,624	0,070	8,898	0,000
	(ZETA3)-->(EI)	0,117	0,038	3,055	0,002

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica.08 (N=189)

جدول 5: المعدلات البنوية

$PRD = 0.613.PESK + 0.592$	ك الرغبة المقاولاتية
$PRF = 0.613.PESK + 0.624$	الجدوى المقاولاتية
$EI = 0.735.PRDK + 0.365.PRPF + 0.117$	نية المقاول

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica.08 (N=189)