

تأثير الدعم المالي والدعم غير المالي على توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج

The impact of financial support and non-financial support on university students' attitudes towards creating startup after graduation

بركاتي يوسف¹ *، بن زواي محمد الشريف²

¹ جامعة أم البواقي (الجزائر)، مخبر الابتكار والهندسة المالية، youssouf.berkati@univ-oeb.dz

² جامعة أم البواقي (الجزائر)، مخبر الابتكار والهندسة المالية، benzouai.med.cherif@univ-oeb.dz

تاريخ الاستلام: 2023/02/02 تاريخ قبول النشر: 2023/04/15 تاريخ النشر: 2023/06/30

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل مدى توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج، في حالة توفر الدعم المالي والدعم غير المالي، حيث تم إجراء الدراسة على عينة مكونة من 190 طالب جامعي بالمركز الجامعي ميله مستوى 3 ليسانس والماستر. بعد القيام بعملية التحليل من خلال برنامج SMART PLS V4 تم التوصل إلى أن كلا المتغيرين المستقلين، المتمثلان في الدعم المالي والدعم غير المالي يؤثران بشكل إيجابي على توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج. الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، الدعم المالي، الدعم غير المالي، استحداث المؤسسات الناشئة. تصنيف JEL: M13، G32.

Abstract:

This study aimed at analyzing the extent to which university students tend to create start-up companies after graduation, If financial and non-financial support is available, , The study was conducted on a sample of 190 university students at Mila University Center.

After carrying out the analysis process through SMART PLS V4 program, it was concluded that both variables are independent, The two forms of financial support and non-financial support positively affect the university students' orientation towards establishing start-up institutions after graduation.

Keywords: startups; financial support; non-financial support Creation a start-up.

Jel Classification Codes: M13, G32.

* المؤلف المرسل: بركاتي يوسف

1. مقدمة

أصبحت المقاولاتية والمؤسسات الناشئة هي المفتاح الذي يركز عليه أغلب صناعات السياسات الاقتصادية في مختلف البلدان لما لها من أهمية في دفع عجلة الاقتصاد وتوليد مناصب العمل، حيث انه وفي ظل التزايد الكبير في عدد السكان وتناقص مناصب العمل خاصة منها في القطاع الحكومي أصبح التوجه نحو استحداث مؤسسات خاصة هو المفتاح الرئيسي للتقليل من الطلب على الوظائف، وهذا من خلال الترويج لمجال المؤسسات الناشئة في أوساط الشباب والجامعات والمعاهد، ومختلف الهياكل العامة والخاصة، والعمل على نشر روح المقاولاتية وتحفيز الشباب من أجل التوجه إلى هذا المجال، وهذا ما يعرف بالدعم المقدم لحاملي المشاريع والأفكار الريادية. وهناك عدة معايير أو وجهات نظر يمكن من خلالها تقسيم وتصنيف الدعم، فهناك من يقسمه حسب طبيعة الدعم المحصل وينقسم إلى قسمين: دعم مالي ودعم غير مالي، وهناك من يقسمه حسب مصدر الدعم المحصل ويمكن أن يقسم حسب هذا المعيار إلى: دعم حكومي ودعم عائلي ودعم جامعي. وقد تم في هذه الدراسة الاعتماد على التصنيف الأول وهو الدعم المالي والدعم غير المالي.

الإشكالية: بناءً على ما سبق تم طرح الإشكالية التالية: هل يؤثر الدعم المالي والدعم غير المالي على توجه الطلبة نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج؟

أهداف الدراسة: هدفت هذه الدراسة إلى بناء نموذج مبسط يجمع بين عاملين من العوامل المؤثرة على توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج، وهما الدعم المالي والدعم غير المالي. من خلال بناء استبيان وتوزيعه على عينة من الطلبة الجامعيين من أجل جمع البيانات التي تم اعتمادها في عملية التحليل.

منهج الدراسة: تم استعمال المنهج الوصفي في عرض الجانب النظري للمؤسسات الناشئة، وكذلك استخدام المنهج الاستنباطي بواسطة النمذجة بالمعادلات البنائية في الجانب التطبيق.

هيكل الدراسة: تم تقسيم الجزء المتبقي من الدراسة كما يلي: استعراض أهم الدراسات السابقة التي تناولت نفس موضوع الدراسة، استعراض أهم النقاط المهمة في الجانب النظري للمؤسسات الناشئة، ثم بناء النموذج والفرضيات، بعدها تم استعراض الطريقة والأدوات، ثم النتائج ومناقشتها وفي الأخير الخاتمة والتوصيات.

الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي تناولت العلاقة بين المؤسسات الناشئة أو المقاولاتية بصفة عامة لدى الطلبة الجامعيين والدعم الموفر من قبل المحيط الخارجي للطلاب الجامعي نذكر من بينها الدراسات التالية:

دراسة كل من (Ko & An, 2019) تحت عنوان *success factors of student startups in corea : from employment to market succes* هدفت هذه الورقة إلى تحليل ودراسة أهم العوامل المؤثرة على نجاح الطلبة في استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج، حيث أوضح أن الهدف من استحداث مؤسسات ناشئة هو التقليل من البطالة، حيث أنه عوض ما يتوجه الطالب للبحث عن فرص عمل لدى جهة معينة، يتم دعمه أو مساعدته لإنشاء مشروع أو مؤسسة خاصة به، وقد توصل في نهاية دراسته إلى أنه هناك العديد من العوامل التي تؤثر على هذا التوجه من بينها: الدعم وقسمه إلى دعم حكومي، دعم جامعي، دعم المجتمع (أفراد العائلة والأصدقاء والأقارب)، المصادر ويقصد بها هنا مصادر التمويل، العنصر البشري، بالإضافة إلى نموذج العمل وعوامل أخرى. وما يهمنا في هذه الدراسة هو عنصر الدعم بجميع أشكاله وأصنافه التي تم ذكرها فيه هذه الدراسة.

دراسة (Edelman, Manolova, Shirokova, & Tsukanova, 2016) والتي كانت تحت عنوان *the impact of family support on young entrepreneurs start-up activities* وقد هدفت هذه الدراسة إلى تحليل العلاقة بين الدعم العائلي كمتغير تابع على إنشاء مؤسسة ناشئة كمتغير تابع، وقد تم تقسيم الدعم العائلي حسب هذه الدراسة إلى قسمين هما: الدعم المالي، و الاجتماعي والذي أطلق عليه رأس المال الاجتماعي، وقد قام بعملية التحليل التي أجراها على عينة مكونة من 12399 طالب جامعي من 19 دولة مختلف من خلال برنامج STATA توصل بعدها إلى أن الدعم المالي العائلي يؤثر بشكل سلبي على توجه الطلبة نحو إنشاء مؤسسة ناشئة، في حين أن الدعم الاجتماعي أو رأس المال الاجتماعي يؤثر بشكل إيجابي على توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسة ناشئة.

دراسة (Buhasri & Ismail, 2019) تحت عنوان *A Study on Factors Influencing the Startup Intention among Students* وقد هدفت هذه

الدراسة إلى تحليل العوامل المؤثرة على نية إنشاء مؤسسة ناشئة لدى الطلبة الجامعيين في بتنزانيا. استهدفت الدراسة عينة من الطلبة في إتيوبيا بلغ عددها 373. وقد تم تحليل البيانات باستخدام برنامج amos. توصل الباحثون بعد عملية التحليل إلى أن هناك تأثير معدل للدعم الحكومي على النية المقاولاتية أو نية إنشاء مؤسسة ناشئة كما أشار إليها في دراسته. تجدر الإشارة إلى أن نية إنشاء مؤسسة ناشئة تعتبر كمرادف للنية المقاولاتية.

دراسة (Lee & Chang, 2018) التي كانت تحت عنوان Impact of Startup Support Program on Entrepreneurial Self-efficacy Opportunity Recognition Startup Intention of Undergraduate Students، هدفت هذه الدراسة إلى تحليل أثر الدعم على نية إنشاء مؤسسة ناشئة، وقد تم تقسيم الدعم حسب هذه الدراسة إلى ثلاث أنواع كما يلي: الدعم التعليمي للمؤسسات الناشئة، الدعم الحكومي (برامج الدعم)، والدعم التسويقي للمؤسسات الناشئة، قام الباحثون بصياغة نموذج يتضمن هذه المتغيرات الثلاث بالإضافة إلى فعالية الذات المقاولاتية والتعرف على الفرص، من بين النتائج التي تم التوصل إليها في هذه الدراسة أن الدعم الحكومي للمؤسسات الناشئة يؤثر بشكل إيجابي على النية المقاولاتية أو نية إنشاء مؤسسة ناشئة في المستقبل.

تجدر الإشارة إلى أن نية إنشاء مؤسسة ناشئة تعتبر كمرادف للنية المقاولاتية وهذا ما كان واضحا من خلال الدراستين السابقتين.

من خلال التمعن في الدراسات السابقة تم ملاحظة أن أغلبها اتفقت على الدور الذي يلعبه الدعم بمختلف أشكاله في التأثير على توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسات الناشئة وقد تم الإشارة، إلى جميع أنواع الدعم متمثل في الدعم الجامعي أو التعليمي للمؤسسات الناشئة، الدعم الحكومي من خلال برامج وهيئات الدعم، والدعم العائلي من قبل افراد العائلة والأصدقاء. ما يميز دراستنا هذه أنه تم تقسيم الدعم إلى الدعم المالي والدعم غير المالي، عوض التقسيمات السابقة الذكر.

2.مراجعة الأدبيات وصياغة الفرضيات:

2.1.المؤسسات الناشئة:

لقد أصبحت المؤسسات الناشئة في وقتنا الحالي تحظى باهتمام الباحثين باعتبارها ترمز إلى زيادة الأعمال أو المقاولاتية، إن لم نقل أنها تمثل المقاولاتية في حد

ذاتها. نادرا ما اتفق المؤلفون أو الباحثون في مجال المقاولاتية على تعريف واحد شامل للمؤسسات الناشئة، باستثناء اتفاقهم على شيء واحد وهو أنه لا يوجد تعريف واحد وموحد لها، ومع ذلك، تم استخدام مجموعة متنوعة من المعايير لتعريف المؤسسات الناشئة مثل: العمر، الربحية، الابتكار، النمو، نوع التمويل وغيرها من المعايير (da Silva, 2016). من المهم أيضاً التمييز بين الاتجاهين المختلفين لمصطلح المؤسسات الناشئة (startup) . حيث يُستخدم أحياناً لوصف مشروع صغير مبتكر من بدايته (مرحلة التأسيس) حتى النضوج ودخول السوق، وفي أوقات أخرى، يشير فقط إلى عملية التطوير والابتكار التي تشهدها المؤسسة خلال أحد مراحل حياتها (Skawińska & Zalewski, 2020).

تعود أول الاستخدامات أكاديميا لمصطلح المؤسسات الناشئة إلى سنة 1976 في مقال بعنوان "The Unfashionable Business of Processing Field Investing In Startups Data" نشر في مجلة "Forbes". ليعاد استخدامه بعد ذلك في عام 1977 في مقال بعنوان "An Incubator for Startup companies, especially in the fast growth, high technology Field" (Smolová, Kubová, & Urbancová, 2018) Week". ليعود للظهور سنة 1979 من طرف David Birch في مقال له بعنوان "The Job Generation Process". أما في سنة 1994 فتم استخدام المصطلح للإشارة إلى الشركات التي لا يقل عائدها عن 1 مليون دولار مع إمكانية النمو في هذه القيمة كل 4 سنوات (Wise & Feld, 2017,) (p. 3).

كما تم الإشارة إليه سابقاً فإنه لا يوجد تعريف واحد موحد للمؤسسات الناشئة، حيث ان كل باحث أعطى تعريف مختلف عن غيره للمؤسسات الناشئة حسب مجال عمله وحسب وجه نظره بالنسبة لتصنيف هذا النوع من المؤسسات، في الجدول الموالي تم استعراض أهم التعريفات للمؤسسات الناشئة حسب تطورها الزمني وحسب المعيار الذي استند عليه في التعريف وعلى العموم سنقوم بتصنيفها حسب 5 معايير وهي كالتالي: العمر، المخاطرة، النمو، الابتكار، الربحية.

عرفها (1979) keebel المؤسسات الناشئة عبارة عن إنشاء مشروع جديد تماماً لم يكن موجوداً سابقاً كمنظمة. (Luger & Koo, 2005, p. 18). أما Gudgin (1978) فعرفها على أنها شركة جديدة بدأت الإنتاج لأول مرة. (Luger & Koo,)

(Carter, Gartner, & Reynolds, 2005, p. 18). من نفس المنظور عرفها (1996) المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة الولادة ليس لها تاريخ سابق في العمليات. حيث نلاحظ أن كل التعريفات السابقة تناولت مفهوم المؤسسات الناشئة بناءً على نفس المعيار وهو العمر.

من جهته عرفها (Santisteban, Mauricio, & Cachay, 2021, p. 399) بأنها شركة صغيرة وديناميكية ومرنة وعالية المخاطر، لديها نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير وتقدم منتجات و / أو خدمات مبتكرة. (بوالشعور، 2018) هي الأخرى عرفت المؤسسات الناشئة على أنها: "مؤسسات تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة، تستهدف بها سوق كبير بغض النظر عن حجم الشركة أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع نسبة المخاطرة مقابل تحقيقها لنمو سريع وأرباح كبيرة". كذلك عرف (Ries, 2011) المؤسسات الناشئة بأنها: "مؤسسة بشرية صممت لتقديم خدمات ومنتجات جديدة في ظل حالة كبيرة من عدم اليقين". الملاحظ للتعريفات السابقة يجد أن الباحثون ركزوا على تعريف المؤسسات الناشئة من منظور الابتكار، والمخاطرة كمعيارين أساسيين لتحديد مفهوم المؤسسات الناشئة.

قام (بول غراهام) وهو أحد المنظرين الرائدة في مجال المؤسسات الناشئة بنشر مقال تحت عنوان المؤسسات الناشئة تساوي النمو، حيث يرى بأن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات صممت لتنمو بسرعة (Graham, 2012, p. 1)، وهو نفس المعيار الذي أشارت إليه (بوالشعور، 2018) حيث أنه وبالإضافة إلى معياري الابتكار والمخاطرة أشارت إلى أن المؤسسات الناشئة لها قابلية كبيرة لتحقيق مستويات عالية من النمو.

معياري آخر ركز عليه الباحثون في تعريفهم للمؤسسات الناشئة، وهو معيار الربحية، حيث أشارت (بوالشعور، 2018) حيث أن المؤسسات الناشئة لها القدرة على تحقيق أرباح كبيرة إذا ما استطاعت الصمود في مراحل بداياتها، وهذا المعيار يعتبر منطقي في تعريف المؤسسات الناشئة، إذ أنها تعتبر مؤسسات عالية المخاطر والمتعارف عليه أنه كلما كانت المخاطر عالية كلما كان العائد أو الربحية أكبر.

أما في القانون الجزائري فقد تم تناول تعريف المؤسسات الناشئة من خلال المرسوم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 وقد جاء التعريف على أنها كل مؤسسة تخضع للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:

- أن لا يتجاوز عمر المؤسسة 08 سنوات.
 - يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات وخدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
 - يجب أن لا يتجاوز رأس المال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.
 - أن يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50 بالمئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.
 - يجب أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.
- نلاحظ أن المشرع الجزائري ومن خلال الشروط الموضوعية قد تناول مفهوم المؤسسات الناشئة هو الاخر بالاستناد، إلى معايير وشروط محددة، واعتبر استيفاء هذه الشروط ضرورة ملحة لحصول المؤسسة على علامة مؤسسة ناشئة.
- بناءً على التعريفات السابقة تم تعريف المؤسسات الناشئة على أنها كل مؤسسة تتميز بالخصائص التالية:

- مؤسسة حديثة النشأة لا يتجاوز عمرها حد معين.
 - مؤسسة تتميز بارتفاع عالي للمخاطرة وعدم اليقين.
 - مؤسسة أمامها فرص عالية للنمو الكبير والمتزايد.
 - مؤسسة قائمة على التكنولوجيا والابتكار.
 - مؤسسة أمامها فرصة كبيرة لتحقيق أرباح عالية.
 - مؤسسة تتطلب تكاليف منخفضة مقارنة مع الأرباح المتوقع تحقيقها.
- وقد أصبحت المؤسسة الناشئة تحظى باهتمام الباحثين في مجال المقاولاتية والمؤسسات الناشئة، لما لها من أهمية بالغة بالنسبة للفرد والمجتمع حيث تعتبر المؤسسات الناشئة والمؤسسات بصفة عامة من بين أهم محركات العجلة الاقتصادية داخل أي منظومة اقتصادية، فهي تعتبر من بين أهم دعائم التنمية الاقتصادية المستدامة (عياد و جلييلة، 2022)، كما أنها تعتبر أداة من أدوات التنويع الاقتصادي الحديثة، لما لها من قدرة على تحريك القطاعات الاقتصادية الأخرى، كما أن المؤسسات الناشئة لها القدرة على

تخليص المنظومة الاقتصادية من التبعية لمصدر واحد للدخل، ولهذا نلاحظ في الآونة الأخيرة أن أغلب دول العالم الثالث والتي تتميز بالتبعية لمصدر وحيد للدخل توجهت نحو هذا القطاع الخلاق للقيمة، حيث يساعد على التخلص من الواردات والتوجه نحو رفع الصادرات. كما لا ننسى الدور الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في خلق مناصب الشغل للشباب (Kane, 2010)، وهذه الظاهرة يمكن النظر إليها من جانبين: أولاً توجه الشباب وخاصة حاملي الشهادات الجامعية نحو استحداث مؤسسات ناشئة، عوض التوجه نحو البحث عن العمل لدى الغير وخاصة في القطاع العمومي مما الامر يؤدي إلى زيادة طالبي العمل بالمقارنة مع مناصب العمل في القطاع العام والتي تشهد ثبات نسبي، ثانياً: هؤلاء الشباب بعد خلقهم لمؤسساتهم الخاصة، مع الوقت ومع توسع مشاريعهم سيعملون على توفير مناصب شغل دائمة لمختلف الشرائح من المجتمع، وهنا تظهر جليا مدى قدرة هذا القطاع على امتصاص البطالة والتي تعتبر من بين أهم معوقات التنمية في دول العالم الثالث، وبمقارنة بسيطة نجد أن الدول التي تتوفر على عدد كبير من المؤسسات بصفة عامة وخاصة الناشئة تتميز أيضا بتدني مستويات نسبة البطالة، وعلى العكس من ذلك فإن الدول التي تتخفف فيها أعداد المؤسسات الناشئة تتميز في نفس الوقت بارتفاع نسبة البطالة فيها. كما أن للمؤسسات الناشئة قدرة على الرفع من كفاءة المبدعين والمبتكرين (عياد و جلييلة، 2022)، حيث أنه يمكنها دفع الافراد نحو استحداث ابتكارات تكنولوجيا تعود بالفائدة على أفراد المجتمع ككل، وهنا أيضا تظهر أهمية المؤسسات الناشئة في الحفاظ على العنصر البشري ذو الكفاءة العالية وبالتالي منع هجرة الأدمغة نحو الخارج، واستغلال قدراتهم الفكرية في البحث عن حلول ومشاكل تعاني منها مختلف أفراد وشرائح المجتمع وأخص بالذكر هنا مجتمعات دول العالم الثالث والتي غالبا ماتعاني من التبعية في مجال التكنولوجيا. كما تلعب المؤسسات الناشئة أيضا دور كبير في خلق التحول الرقمي أو ما يعرف بالاقتصاد الرقمي (قريني و نورالدين، 2022)، حيث شهد العالم في العشرين سنة الأخير تطورات تكنولوجيا في جميع الميادين أدى إلى استخدام الطرق الرقمية بدل الورقية، على غرار مجال الاحصاء حيث أصبح الاعتماد على قواعد البيانات ضرورة ملحة، كذلك مجال المالية والتأمينات والبنوك، وأيضا ظهور الآليات الرقمية في مجال الصناعات الثقيلة والخفيفة.

2.2. تأثير الدعم على توجه الطلبة نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج

يعتبر مشكل الدعم (خاصة الدعم المالي) بالنسبة للمؤسسات الناشئة أحد أكبر التحديات التي تواجه هذه المؤسسات خاصة في مرحلة الانطلاق، إذ أنها تتميز بارتفاع نسبة المخاطرة فيها وعدم توفر الضمانات الكافية، وهذا يجعل إمكانية الحصول على التمويل صعب نوعاً ما خاصة بالنسبة للطلبة الذين لا يتوفرون على خبرة كافية في مجال ريادة الأعمال. وعلى العموم هناك عدة أطراف من المحيطين بالطالب الجامعي (أو أي شخص يسعى لإنشاء مؤسسة في المستقبل) يمكنها أن تساعد في توجيهه نحو هذا المجال واستحداث مؤسسته الخاصة، ومن أهم هذه الأطراف نذكر: الحكومة، العائلة والأصدقاء، الجامعة.

أكدت العديد من الدراسات والتقارير أن البيئة تلعب دوراً في التأثير على توجه الفرد نحو عالم المقاولاتية (Yurtkoru, Kuşcu, & Doğanay, 2014, p. 843)، وإذا ما قررت الحكومة أن تعمل على دعم وتنمية المقاولاتية ومجال المؤسسات الناشئة فعليها أن تقوم بتوفير الدعم المالي وغير المالي مثل التدريب وتسهيل الوصول إلى الأسواق (Spigel, 2016, p. 147)، أو من خلال تسهيلات الحصول على قروض من البنوك (Trang & Doanh, 2019, p. 1794)، إن توفر الدعم بمختلف أشكاله سواء من الحكومة أو الجامعة أو العائلة يعمل على تحفيز الأفراد من أجل بدء أعمال جديدة وكذلك استمرارية وتطوير الأعمال القائمة، (Malebana, 2014, p. 1021). في دراسة قام بها (Feola, Vesci, Botti, & Parente, 2019) عن النية المقاولاتية، والتي أنجزها على عينة مكونة من 235 طالب جامعي في إيطاليا، حيث درس في جانب منها العلاقة بين الدعم الحكومي والنية المقاولاتية، وتوصل في النهاية إلى أن توفر الدعم الحكومي يؤثر تأثيراً إيجابياً على النية المقاولاتية، وبالتالي تعزيز توجه الطلبة الجامعيين نحو إنشاء مؤسستهم الخاصة بعد التخرج. كما تجدر الإشارة إلى أنه توجد في الجزائر بعض هيئات الدعم والمرافقة التي تعمل على تقديم الدعم المالي وغير المالي للطالب الجامعي، نذكر منها: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، الحاضنات العامة والخاصة والجامعية، مشاتل المؤسسات، مراكز الدعم والاستشارة (مراكز التسهيل سابقاً).

أصبحت الجامعة تلعب دوراً قيادياً في غرس المعرفة والمهارات الخاصة بريادة الأعمال لدى الطلبة والتي ستكون مفيدة لهم في مساعيهم المقاولاتية (Keat,

207 (Selvarajah, & Meyer, 2011, p. 207)، وتقديم برامج تدريبية وتنظيم ندوات وملتقيات حول المقاولاتية أو مجال زيادة الأعمال (Akinbola, Ogunnaike, & Amaihian, 2020, p. 2300)، مما يساهم في تعزيز المهارات الحياتية للأفراد، وتوسيع الخبرات، والاستعداد للعمل، وتعزيز الإبداع والابتكار والإنتاجية، ودعم الاتجاه نحو العمل الحر لتقليل معدل البطالة بين الشباب (Boudjenane, Obakhti, Benlebad, & Abedletif, p. 14). هناك الكثير من الدراسات السابقة التي ربطت بين الجامعة والمقاولاتية أو المؤسسات الناشئة لدى الطلبة الجامعيين. في دراسة قام بها (Nasiru, Keat, & Bhatti, 2015) على عينة مكونة من 595 طالب جامعي في نيجيريا، درس في جانب منها العلاقة بين إدراك الدعم الجامعي (Perceived University Support) والنية المقاولاتية (EI)، وتوصل بعد التحليل إلى أن الحصول على الدعم الجامعي يؤثر إيجابا على النية المقاولاتية للطلبة الجامعيين. لقد خطت الجامعة الجزائرية خطوة عملاقة في هذا المجال حيث قامت بإنشاء دار المقاولاتية في كل جامعة من جامعات الوطن، ويتمثل دورها في: العمل على رفع الوعي ونشر ثقافة المقاولاتية داخل الجامعة الجزائرية، تنظيم ندوات وملتقيات للتعريف بمجال المقاولاتية وكذلك برامج تدريبية من أجل الرفع من القدرات والمهارات وتعزيز الثقة في النفس من أجل اكتساب روح المخاطرة ودخول عالم المقاولاتية، مرافقة الطلبة الذين يملكون أفكار قابلة للتجسيد على أرض الواقع إلى مشاريع مقاولاتية، وكذلك التعريف بمختلف هيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الناشئة الموجودة في الجزائر، ولعب دور حلقة الربط بينها وبين الطلبة. كما أن هناك العديد من الحاضنات التي تم تأسيسها مؤخرا (على غرار حاضنة المسيلة) من أجل توفير الدعم من الجامعة لفئة الطلبة الذين يسعون لتأسيس مؤسساتهم الخاصة وتطوير أفكارهم الإبداعية. وعلى الرغم من أن الجامعة توفر عموما الدعم غير المالي للطلبة، إلا أن هناك آمال تلوح في الأفق في أن تصبح تقدم الدعم المالي أيضا في المستقبل للطلبة الجامعيين.

تعتبر العائلة أيضا من العوامل ذات التأثير المرتفع على توجه الفرد نحو العمل المقاولاتي (Osorio, Settles, & Shen, 2017, p. 5)، حيث يقدم أفراد العائلة الدعم المعنوي والنفسي للفرد والذي من شأنه أن يعزز من ميولاته وثقافته المقاولاتية (Tentama & Paputungan, 2019, p. 558)، وعموما يكون تأثير العائلة والأصدقاء على

توجه الفرد نحو المؤسسات الناشئة ومجال المقاولاتية من عدة جوانب مثل: التأثير على الثقة في النفس، التأثير على المواقف العامة والسلوكيات والابداع والابتكار وتفضيله للمخاطرة، وكذلك التأثير على القرارات المستقبلية خاصة ما تعلق منها بالمستقبل المهني (Ahmed, Islam, & Usman, 2020, p. 5). فالشخص الذي يحظى بالدعم من والديه وأفراد أسرته وأصدقائه، يعزز ثقته في نفسه وتجعله على استعداد من أجل خوض مغامرة من أجل بدء مشروع مقاولاتي خاص به (Ahmed et al., 2020). كما يمكن للفرد أو الطالب الجامعي الذي يسعى لإنشاء مؤسسته الخاصة أن يحصل على الدعم المالي من العائلة والأصدقاء، خاصة إذا كانوا من ذوي الدخل العالي، وبالتالي تعتبر مصدر من مصادر التمويل المحتمل للمؤسسة الناشئة، خاصة وأنها لا تتطلب تكاليف عالية، كما أن الحصول على هذا النوع من التمويل لا يتطلب إجراءات قانونية معقدة كما أنه لا يحتاج إلى ضمانات ولا تترتب عليه فوائد.

من خلال ما تم سرده سابقا نستنتج أنه هناك نوعين من الدعم يمكن للطالب الجامعي الحصول عليه، سواء من الحكومة، الجامعة، العائلة أو من الأصدقاء، وهما: الدعم المالي (Financial support) والدعم غير المالي (Non-financial support) وبالتالي تكون فرضيات الدراسة كما يلي:

H1 : يؤثر الدعم المالي تأثير إيجابي على توجه الطلبة نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج.

H2: يؤثر الدعم غير المالي تأثير إيجابي على توجه الطلبة نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج.

3. الطريقة والأدوات:

1.3. أداة الدراسة:

اعتمد الباحثون على الاستبيان كأداة لجمع البيانات، تم تكوين الاستبيان بالاعتماد على الدراسات السابقة التي تناولت موضوع المقاولاتية والمؤسسات الناشئة، وكما أشرنا إليه سابقا يتكون نموذج الدراسة من ثلاث متغيرات وكل متغير تم قياسه بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات (الفقرات) كما يلي: توجه الطلبة نحو استحداث مؤسسات ناشئة ستة مؤشرات، الدعم المالي ستة مؤشرات، الدعم غير المالي ستة مؤشرات، ليكون بذلك مجموع العبارات التي تضمنها الاستبيان 18 عبارة، بعد عملية التحليل تم تقليص عدد

الفقرات حذف فقرتين من متغير الدعم المالي، وفقرة من متغير الدعم غير المالي وفقرتين من متغير التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة.

2.3. العينة:

هدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة مدى توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج، وبالتالي تم استهداف العينة من الطلبة الجامعيين بالمركز الجامعي ميله، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قام الباحثون بتوزيع 240 استبيان على الطلبة خلال شهر ماي وسبتمبر 2022، تم استرجاع 210 منها وبعد المعاينة تم حذف 20 استبيان لعدم صلاحيتها ليبقى في النهاية 190 استبيان تم اعتمادها في عملية التحليل، وقد كانت الإحصاءات الوصفية كما هو موضح في الجدول (1).

الجدول (1): البيانات الديموغرافية

العمر		الجنس		العينة=190	
58%	بين 20 و 25	33%	الذكور	240	الاستثمارات الموزعة
38%	بين 26 و 30	66%	الإناث	210	الاستثمارات المسترجعة
4%	أكبر من 31			20	الاستثمارات الملغية

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج إيكسل.

3.3 التحليل:

اعتمد الباحثون في هذه الدراسة على أسلوب النمذجة بالمعادلات البنائية (Structural Equation Modeling SEM)، وهي عبارة عن طريقة إحصائية لاختبار العلاقة بين المتغيرات الكامنة والظاهرة (Teo, Tsai, & Yang, 2013, p. 3)، حيث تسمح بتحديد العلاقة ومختلف التأثيرات المباشرة بالإضافة إلى التأثيرات غير المباشرة بين المتغيرات في النموذج، إن النمذجة بالمعادلات البنائية تتضمن نوعين من النماذج في محتواها وهما: نمذجة المعادلات القائمة على التغيرات المشترك (CV-SEM)، ونمذجة المعادلات القائمة على المربعات الصغرى الجزئية (PLS-SEM) (Hair Jr, Matthews, Matthews, & Sarstedt, 2017, p. 109)، تستخدم نمذجة المعادلات الهيكلية القائمة على المربعات الصغرى الجزئية (PLS-SEM) أساسا لتطوير النظريات في البحوث الاستكشافية، وهذا ما يتماشى مع هذه الدراسة حيث اعتمد الباحثون

على طريقة النمذجة بالمعادلات الهيكلية القائمة على المربعات الصغرى الجزئية والتي تسمى أيضا بنمذجة مسار PLS. بالنسبة لعملية تحليل البيانات اعتمد الباحثون على برنامج Smart PLS v4 من أجل اختبار العلاقة السببية بين متغيرات النموذج.

4. النتائج:

يتكون نموذج الدراسة حسب طريقة النمذجة بالمعادلات البنائية من نموذجين فرعيين هما: نموذج قياسي (measurement model) والذي يمثل العلاقة بين المتغيرات الكامنة (المباني) والتي يرمز لها بالدوائر، ومؤشرات والتي يرمز لها بالمستطيلات، ونموذج بنائي (structural model) والذي يوضح العلاقة بين المتغيرات الكامنة، وفيما يلي سيتم اختبار كل نموذج على حدى:

1.4 اختبار النموذج القياسي:

يتم اختبار النموذج القياسي بالاعتماد على: الصدق التقاربي والصدق التمايزي

1.1.4 الصدق التقاربي (convergent validity):

الصدق التقاربي يتم قياسه بالاعتماد على ما يلي: متوسط التباين المستخرج (AVE) حيث تجاوزت قيمته 0,5 لجميع المتغيرات، وهذه النتائج تعتبر مقبولة حسب ما أشار إليه (J. Hair & Alamer, 2022, p. 7)، معاملات التشعب (loading)، من خلال الجدول (2) نلاحظ أن معاملات التشعب للفقرات تجاوزت الحد الأدنى الموصى به والمقدر بـ 0,7 (Joe F Hair, Ringle, & Sarstedt, 2011, p. 145)، باستثناء أربع (4) فقرات fs3, nfs1, nfs5, ost1 والتي كان معامل التشعب فيها محصور بين 0,7 و 0,4 تم الإبقاء عليها لأن وجودها لا يؤثر على متوسط التباين المستخرج (AVE) تم حذف الفقرات ost5, ost6, nfs6, fs5, fs6 لعدم استيفائها للشروط المطلوبة. ألفا كرونباخ (Cronbach 's alpha) معامل ألفا كرونباخ (Cronbach 's alpha) حيث تجاوزت قيمته الحد الموصى به والمقدر بـ 0,7 لجميع المتغيرات، وكذلك معامل الثبات المركب (Composite Reliability) تجاوزت قيمته 0,8 لجميع المتغيرات وهي مقبولة حسب (Joe F Hair et al., 2011, p. 145). بناءً على النتائج السابقة الذكر تم التحقق من وجود الصدق التقاربي. تم تلخيص كل النتائج في الجدول (2).

الجدول (2): اختبار الصدق التقاربي

المتغيرات	الترميز	معاملات التشعب	ألفا كرونباخ	الموثوقية المركبة	متوسط التباين المستخرج
الدعم المالي	fs1	0.760	0.765	0.849	0.587
	fs2	0.800			
	fs3	0.635			
	fs4	0.852			
الدعم غير المالي	nfs1	0.675	0.753	0.835	0.503
	nfs2	0.714			
	nfs3	0.741			
	nfs4	0.722			
	nfs5	0.692			
التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة	ost1	0.523	0.702	0.805	0.515
	ost2	0.806			
	ost3	0.748			
	ost4	0.758			

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS v4.

2.14 الصدق التمايزي (discriminant validity):

يتم قياس الصدق التمايزي بالاعتماد على: معيار فورنر لاركر (Fornell-Larcker) (Larcker, Henseler, Ringle, & Sarstedt, 2015, p. 11)، يعتمد هذا المعيار على المقارنة بين كل من الجذر التربيعي لمتوسط التباين المستخرج (AVE) مع الارتباطات الأخرى للمتغير، فإذا كانت هذه القيمة أكبر من أعلى ارتباط لمتغير معين مع المتغيرات الأخرى، نقول أن الصدق التمايزي محقق بملاحظة الجدول (3) نجد أن قيم احصائية فرنر لاركر لكل متغير مع نفسه كانت أكبر من بقية القيم لنفس المتغير مع المتغيرات الأخرى. المعيار الثاني الذي يتم الاعتماد عليه لقياس مدى تحقق الصدق التمايزي هو نسبة سمة اللاتجانس-سمة الأحادية (ratio heterotrait-monotrait) والذي يرمز له بالرمز (HTMT) (Henseler et al., 2015, p. 11)، وتعتبر تقديرا للارتباط الحقيقي بين متغيرين اثنين إذا تم قياسهما بطريقة مثالية، أي إذا كانا يتمتعا

بموثوقية كاملة، حيث أنه إذا كانت قيمته أقل من 0,9 فهذا يدل على وجود موثوقية (Joseph F Hair, Risher, Sarstedt, & Ringle, 2019, p. 14) والملاحظ للجدول (4) يجد أن كل قيم مؤشر (HTMT) أقل من 0,9 وهذا يدل على وجود موثوقية، إذن فإن الصديق التمايزي محقق في هذه الدراسة. أنظر الجدولين (3-4).

الجدول(3): إحصائية فرنر لاركر

الدعم غير المالي	الدعم المالي	التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة	التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة
		0.717	التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة
	0.766	0.334	الدعم المالي
0.709	0.361	0.542	الدعم غير المالي

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS v4.

الجدول (4): إحصائية (HTMT)

الدعم غير المالي	الدعم المالي	التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة	التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة
		0.438	التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة
	0.471	0.649	الدعم غير المالي

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS v4.

2.4. إختبار النموذج البنائي:

نقوم أولاً باختبار معامل تضخم التباين (VIF) لجميع فقرات الاستبيان، حيث يسمح هذا المعيار بالتأكد من خلو النموذج من مشكلة التعدد الخطي لمتغيرات الدراسة (Multi_collinearity)، ولإثبات أن النموذج خالي من هذه المشكلة يجب أن تكون قيمة (VIF) لكل الفقرات أقل من 5 (Joe F Hair et al., 2011). بملاحظة قيم معامل التضخم لهذا النموذج يتضح أنه محصور بين (1,225 و 1,944) وبالتالي النموذج سليم من هذه المشكلة. أنظر الجدول (5).

الجدول(5): يوضح معامل تضخم التباين (VIF) لفقرات النموذج

المتغيرات	VIF	المتغيرات	VIF
fs3	1.637	nfs5	1.532
fs4	1.442	nfs6	1.481
fs5	1.282	ost1	1.225
fs6	1.944	ost2	1.234
nfs2	1.282	ost3	1.589
nfs3	1.387	ost4	1.490

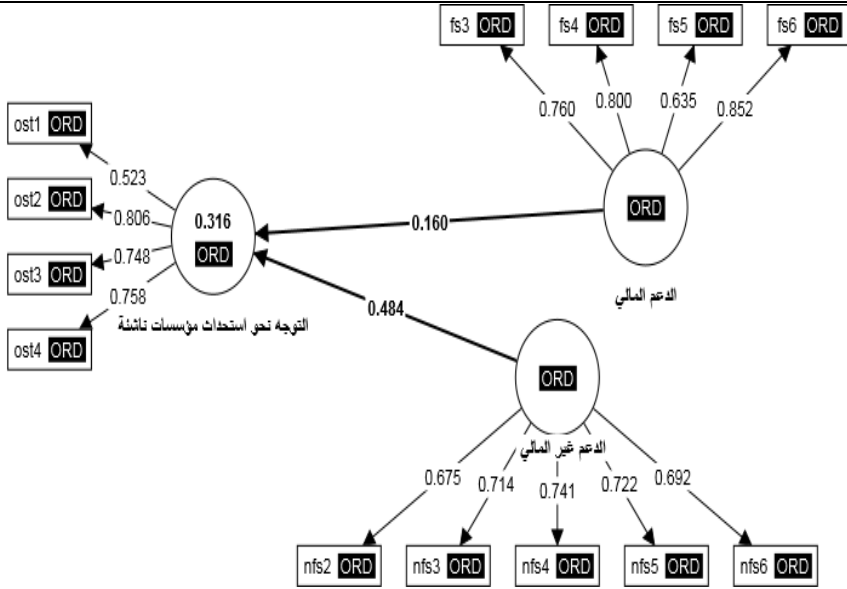
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS v4. في الخطوة القادمة قام الباحثون بمضاعفة حجم العينة إلى 5000 مرة بالاعتماد على تقنية (Bootstrapping) المتوفرة في برنامج (Smart PLS v3) من أجل تقدير معاملات المسار ودراسة معنوية كل معامل، الملاحظ للجدل (6) فيما يخص العلاقة بين الدعم المالي والتوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة يجد أن قيمة معامل المسار $(\beta=0,160)$ في حين أن إحصائية ستيودنت $(t=1,977)$ وقيمة $(P \text{ value}=0,048)$ $(P < 0,05)$ وبالتالي فإن الفرضية H1 مقبولة، بالنسبة للفرضية الثانية والمتعلقة بتأثير الدعم المالي على التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة فنلاحظ أن قيمة معامل المسار لمدى التفاعل $(\beta=0,448)$ وقيمة إحصائية ستيودنت $(t=7,416)$ أما قيمة $(p \text{ value}=0 < 0,05)$ وبالتالي نستنتج ان الفرضية H2 مقبولة. لتوضيح أكثر أنظر الجدول (6) والشكل (1).

الجدول (6): تقدير معاملات المسار واختبار الفرضيات.

الفرضيات	معاملات المسار	الانحراف المعياري	إحصائية ستيودنت	قيمة P	
H1	الدعم المالي - < التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة	0,160	0,081	1,977	0,048
H2	الدعم غير المالي - < التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة	0,484	0,065	7,416	0,000

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS v4.

الشكل (1): نتائج إختبار النموذج البنائي للدراسة



المصدر: من مخرجات برنامج Smart PLS v4.

الشكل السابق يعرض لنا نتائج معاملات المسار، والتي توضح العلاقة بين المتغيرات المفسرة والمتغير التابع، وحسب (Falk & Miller, 1992, p. 80) لا يجب أن يقل معامل التحديد عن 10%، ويتضح من خلال الشكل أن معامل التحديد R^2 للنموذج محل الدراسة كانت حوالي 0,316 أي أن المتغيرات المفسرة تفسر 31,6% من التغيرات الاجمالية في المتغير التابع (التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة) لدى طلبة الجامعة. أنظر الشكل (1).

إن معامل التحديد R^2 يقيس فقط حجم الاثر لجميع المتغيرات التفسيرية أو المستقلة مجتمعة، ولمعرفة مدى تأثير كل متغير على حدى يتم اللجوء إلى ما يعرف بحجم الأثر (f^2)، وحسب (J. Hair & Alamer, 2022, p. 8) فإن f^2 يكون كبير إذا كان أكبر من 0,35 ومتوسط إذا كان محصورا بين 0,15 و 0,35، وصغيرا إذا كان محصور بين 0,02 و 0,15، أما إذا كان أصغر من 0,02 فيشير إلى عدم وجود أثر. الجدول (7) يبين لنا حجم الأثر لكل متغير.

الجدول (7): حجم الأثر f^2

حجم الأثر (f^2)	المتغير
0.032	الدعم المالي
0.298	الدعم غير المالي

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج Smart PLS v3.

من خلال الجدول (7) نلاحظ أن حجم الأثر لمتغير الدعم غير المالي هو الأكبر وكانت قيمته قد بلغت %29,8 وهذه القيمة تعتبر متوسطة حسب ما أشار إليه الباحثين سابقاً، أما حجم الأثر لمتغير الدعم المالي قد بلغت %3,2 وهذه القيمة تعتبر صغيرة.

5. مناقشة النتائج:

هدفت هذه الدراسة إلى قياس مدى تأثير الدعم بنوعيه المالي وغير المالي على توجه الطلبة نحو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج، حيث كان الدعم المالي والدعم غير المالي كمتغيرين مستقلين في حين التوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة كان كمتغير تابع وبعد عملية التحليل تم التوصل إلى النتائج التالية:

يؤثر الدعم المالي على توجه الطلبة الجامعيين بعد التخرج بشكل إيجابي، حيث أنه يمكن تقسيم الدعم المالي إلى الدعم المالي المحصل من الحكومة وهيكل الدعم المخصصة لذلك والدعم المالي المحصل من العائلة والأصدقاء والدعم المالي المحصل من الجامعة، وهذا يعني أن في حالة توفر إحدى هذه البدائل التمويلية للطلاب الجامعي فإنه يمكن للطلاب الجامعي أن يتجه إلى استحداث مؤسسة ناشئة عوض التوجه إلى البحث عن وظيفة لدى طرف معين. وقد خطت الحكومة الجزائرية في هذا الصدد خطوة يمكن وصفها بالتمتازة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة نظراً للهيئات والأجهزة المستحدثة والخاصة بتمويل المؤسسات الناشئة نخص بالذكر الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، وعلى العكس من ذلك لا يزال الدعم المقدم من طرف الجامعة يقتصر على الدعم غير المالي، ومن هنا نشدد على ضرورة منح الضوء الأخضر للجامعات ووضع تحت تصرفها ميزانية خاصة بتمويل حاملي المشاريع من الطلبة الجامعيين.

يؤثر الدعم غير المالي على توجه الطلبة الجامعيين نحو استحداث مؤسسات ناشئة بشكل إيجابي، ويمكن أيضاً تقسيم الدعم غير المالي إلى الدعم غير المالي المحصل من طرف الحكومة وهيئاتها التابعة لها، الدعم غير المالي المحصل من الجامعة

والدعم غير المالي المحصل من طرف أفراد العائلة. محليا عملت الحكومة الجزائرية على إنشاء هيئات مختصة في تقديم هذا النوع من الدعم، نذكر على سبيل المثال: مشاتل المؤسسات الناشئة، مراكز التسهيل ودور المرافقة والإدماج التي تعمل على تقديم الدعم غير المالي لحاملي المشاريع الجديدة. كما أن الجامعة الجزائرية قد قطعت شوطا كبيرا في هذا النوع من الدعم ويبدو هذا جليا من خلال إنشائها لدور المقاولاتية في مختلف الجامعات الوطنية وكذلك عمدت بعض الجامعات إلى استحداث حاضنات تابعة للجامعة تعمل على مرافقة الطالب الجامعي الحامل للمشروع من أجل تجسيد هذا المشروع على أرض الواقع. تشير ايضا إلى الدعم النفسي الذي يعتبر ضروري في غرس ثقافة المقاولاتية لدى الشخص بصفة عامة والطالب الجامعي بصفة خاصة، وتعتبر العائلة أهم مصدر لهذا النوع من الدعم غير المالي، حيث تعمل على تقوية شخصية الفرد وتمسكه بأفكاره والسعي إلى تجسيدها على أرض الواقع. كل هذه العوامل إذا اجتمعت في محيط شخص معين فإنها ستشكل بدون شك إضافة كبيرة للفرد وخاصة الطالب الجامعي من أجل العمل على تجسيد أو تحويل أفكار إلى مشاريع قابلة للتطبيق على أرض الواقع.

6. الخاتمة:

تمحورت إشكالية هذه الدراسة حول مدى تأثير الدعم المالي وغير المالي على توجه الطلبة نحو إبتكار أو استحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج حيث أصبحت هذه المواضيع تحظى باهتمام الباحثين في مجال المقاولاتية والمؤسسات الناشئة، وهذا ما دفع بالباحثين إلى تسليط الضوء على هذا المجال. وقد تضمن نموذج الدراسة ثلاث متغيرات تمثلت في: الدعم المالي والدعم غير المالي كمتغيرين مستقلين، والتوجه نحو استحداث مؤسسات ناشئة كمتغير تابع. وبعد صياغة الاستبيان تم توزيعه على عينة من الطلبة الجامعيين في المركز الجامعي ميلة، وتحليل النتائج التي كانت جيدة إلى حد كبير ومناقشتها تم الخروج بالتوصيات التالية:

أولا: تسهيل إجراءات دعم المؤسسات الناشئة وتقليل البيروقراطية على مستوى الهيئات الخاصة بتقديم الدعم، هذه الأخيرة التي تعتبر بمثابة العائق الأكبر في وجه الشباب الطموح والحامل للأفكار والمشاريع المصغرة.

ثانيا: ضرورة توسيع صلاحيات الجامعة ومنحها الضوء من أجل الشروع في تقديم الدعم المالي للطلبة الجامعيين، باعتبارها الطرف الأثير قريا من الطالب الجامعي وباعتبارها المشرف الأول على تكوينه وتخرجه.

ثالثا: نشر ثقافة المقاولاتية والمؤسسات الناشئة بين أوساط الشباب وخاصة الطلبة الجامعيين، والعمل على إدخال هذه الأفكار إلى حضان العائلات الجزائرية على اعتبار أن العائلة والجامعة تعتبران المسؤول الأول على زرع الثقة في النفس ودعم الشباب نحو المخاطرة بتجسيد أفكارهم الخاصة على أرض الواقع.

7. قائمة المراجع:

- Ahmed, I., Islam, T., & Usman, A. (2020). *Predicting entrepreneurial intentions through self-efficacy, family support, and regret: A moderated mediation explanation. Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies* .
- Akinbola, O. A., Ogunnaike, O. O & ,Amaihian, A. B. (2020). *The influence of contextual factors on entrepreneurial intention of university students in Nigeria. Creating Global Competitive Economies, 1-3* .
- Boudjenane, T., Obakhti, N., Benlebad, M., & Abedletif, H. *EXPLORING THE ESSENCE OF ENTREPRENEURSHIP THROUGH THE ENTREPRENEURIAL EDUCATION AND ACCOMPANYING PROGRAM IN ALGERIA. Ejoboc (Electronic Journal of Vocational Colleges), 8(2), 11-19* .
- Buhasri, N., & Ismail, K. (2019). *A study on factors influencing the startup intention among students. Paper presented at the The Proceedings of the 1st International Conference on Business, Management and Information Systems 2019 (ICBMIS 2019).*
- Carter, N. M., Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. (1996). *Exploring start-up event sequences. Journal of business venturing, 11(3), 151-166* .
- da Silva, D. S. (2016). *Portuguese Startups: a success prediction model* .
- Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). *The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. Journal of business venturing, 31(4), 428-448* .
- Falk, R. F., & Miller, N. B. (1992). *A primer for soft modeling: University of Akron Press*.
- Feola, R., Vesci, M., Botti, A., & Parente, R. (2019). *The determinants of entrepreneurial intention of young researchers: combining the*

- theory of planned behavior with the triple helix model. Journal of Small Business Management, 57(4), 1424-1443 .*
- Graham, P. (2012). *Startup= growth. Internet access: <http://www.paulgraham.com/growth.html>, 1 .*
- Hair, J., & Alamer, A. (2012). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) in second language and education research: Guidelines using an applied example. Research Methods in Applied Linguistics, 1(3), 100027 .*
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). *PLS-SEM: Indeed a silver bullet. Journal of Marketing theory and Practice, 19(2), 139-152 .*
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). *When to use and how to report the results of PLS-SEM. European business review .*
- Hair Jr, J. F., Matthews, L. M., Matthews, R. L., & Sarstedt, M. (2017). *PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use. International Journal of Multivariate Data Analysis, 1(2), 107-123 .*
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). *A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. Journal of the academy of marketing science, 43(1), 115-135 .*
- Kane, T. J. (2010). *The importance of startups in job creation and job destruction. Available at SSRN 1646934 .*
- Keat, O. Y., Selvarajah, C., & Meyer, D. (2011). *Inclination towards entrepreneurship among university students: An empirical study of Malaysian university students. International Journal of Business and Social Science, 2(4) .(*
- Ko, C.-R., & An, J.-I. (2012). *Success factors of student startups in Korea: from employment measures to market success. Asian Journal of Innovation and Policy, 8(1), 97-121 .*
- Lee, J. R., & Chang, G. S. (2018). *Impact of Startup Support Program on Entrepreneurial Self-efficacy, Opportunity Recognition, Startup Intention of Undergraduate Students. Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship, 13(1), 43-60 .*
- Luger, M. I., & Koo, J. (2005). *Defining and tracking business start-ups. Small Business Economics, 24(1) .28-17,(*

- Malebana, M. (2014). *The effect of knowledge of entrepreneurial support on entrepreneurial intention. Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(20), 1020-1020 .
- Nasiru, A., Keat, O. Y., & Bhatti, M. A. (2015). *Influence of perceived university support, perceived effective entrepreneurship education, perceived creativity disposition, entrepreneurial passion for inventing and founding on entrepreneurial intention. Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(3), 88 .
- Osorio, A. E., Settles, A., & Shen, T. (2017). *Does family support matter? The influence of support factors on entrepreneurial attitudes and intentions of college students. Academy of Entrepreneurship Journal*, 23(1), 24-43 .
- Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses: Currency*.
- Santisteban, J., Mauricio, D., & Cachay, O. (2021). *Critical success factors for technology-based startups. International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 42(4) .421-397,(
- Skawińska, E., & Zalewski, R. I. (2020). *Success factors of startups in the EU—A comparative study. Sustainability*, 12(19), 8200 .
- Smolová, H., Kubová, P., & Urbancová, H. (2018). *Success factors for start-ups related to agriculture, food and nutrition and their relevance to education. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 66(3), 791-801 .
- Spigel, B. (2016). *Developing and governing entrepreneurial ecosystems: the structure of entrepreneurial support programs in Edinburgh, Scotland. International Journal of Innovation and Regional Development*, 7(2), 141-160 .
- Tentama, F., & Papatungan, T. H. (2019). *Entrepreneurial intention of students reviewed from self-efficacy and family support in vocational high school. International Journal of Evaluation and Research in Education*, 8(3), 557-562 .
- Teo, T., Tsai, L., & Yang, C. (2013). *Contemporary Approaches To Research In Learning Innovations (Vol. Volume 7): Sense Publishers Rotterdam/Boston/Taipei*.
- Trang, T., & Doanh ,D. (2019). *The role of structural support in predicting entrepreneurial intention: Insights from Vietnam. Management Science Letters*, 9(11), 1783-1798 .

Wise, S., & Feld, B. (2017). *Startup Opportunities: Know when to quit your day job*: John Wiley & Sons.

Yurtkoru, E. S., Kuşcu, Z. K., & Doğanay, A. (2014). *Exploring the antecedents of entrepreneurial intention on Turkish university students*. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 841-850 .

بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة. مجلة البشائر الاقتصادية, 4(2)، 417-431.

عباد، ب.، و جلييلة. (2022). دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية. مجلة الدراسات القانونية, 8(1)، 157-174.

قريني، و نورالدين. (2022). دور المؤسسات الناشئة التقنية في تحقيق التحول الرقمي المنشود في الجزائر. مجلة الإبداع, 12(1)، 108-125.