

دوافع وتحديات التوجه المقاوالاتي للشباب الجزائري
دراسة ميدانية على مستوى ولايات الوطن خلال الفترة 2017/2018
Motivations and challenges of the entrepreneurial intention of Algerian youth-
Field study at the national state level during the period 2017/2018

منيرة سلامي^{1*}

¹ جامعة قاصدي مرباح ورقلة (الجزائر)

تاريخ الاستلام : 2020/10/21 ؛ تاريخ المراجعة : 2020/11/05 ؛ تاريخ القبول : 2020/11/23

ملخص: تهدف الدراسة الحالية للتعرف على أسباب ضعف نسبة النشاط المقاوالاتي في الجزائر، وذلك من خلال قياس التوجه المقاوالاتي للجزائريين والتعرف على أهم العوامل التي تؤثر عليه، ومن أجل ذلك قمنا بدراسة ميدانية شملت عدة ولايات في الوطن ومست عينة حجمها 1248 فرد وذلك باستخدام أداة الاستبيان، حيث تم تفرغ وتحليل البيانات باستخدام برنامج الرزم الإحصائية spss v.25. وتوصلنا إلى جملة من النتائج أهمها: أن أفراد العينة تجذبهم فكرة إنشاء مؤسسة إلا أن أكبر التحديات التي تقف أمامها تمس كل من الجانب التمويلي للمشروع، ومدى وجود دعم من طرف العائلة ؛ كما أنهم يدركون ماهية عمل المقاوالاتي ومختلف الأنشطة المرتبطة به، وعبروا عن درجة استعدادات شخصية متوافقة مع متطلبات العمل المقاوالاتي ؛ كما وجدنا أن أكثر من نصف العينة يملكون توجه مقاوالاتي، لكن هذا لا يعني قيامهم الحتمي بإنشاء مؤسساتهم الخاصة ؛ وتوصلنا لكون متغيرة الرغبة تفسر ما معدله 50% من التوجه المقاوالاتي للأفراد، مما يجدر الاهتمام بتعزيز رغبات الفرد، التي تتأثر بمدى إدراك الفرد للقدرات التي تؤهله على القيام بإنشاء عمله الخاص، وتنبع تبعاً لدوافع الإنشاء، وتقل بسبب الالتزامات العائلية، كما لرأي المحيطين بالفرد تأثير على خياراته المهنية، كما تلعب القناعات الدينية والبنى الاجتماعية دوراً في تفسير رغبة الأفراد في إنشاء مؤسساتهم الخاصة. **الكلمات المفتاح:** توجه مقاوالاتي، إدراك الرغبة في إنشاء مؤسسة، إدراك القدرة على إنشاء مؤسسة، محيط اجتماعي، دوافع وتحديات الإنشاء.

تصنيف جال: L 26; M13

Abstract: This study aims to identify the reasons for the low rate of entrepreneurial activity in Algeria by measuring the entrepreneurial intention of Algerians and identifying the most important factors that affect them. To this end, we conducted a field study of 1,248 individuals, using the questionnaire tool, where data was emptied and analyzed using the SPSS V.25. We have reached a number of results: The sample brings them to the idea of creating an organization, but the biggest challenges they face touch both the funding aspect of the project and the existence of family support; They are also aware what the entrepreneur's work is and the various activities associated with it. More than half of the sample has the entrepreneurial intention; we have found that the variable of desire explains the average 50% of the individual's entrepreneurial intention, which is worth paying attention to enhancing the individual's wishes, which is affected by the individual's awareness of the capabilities to create his or her own business, the views of the individual's surroundings have an impact on his professional choices, and religious convictions and social structures play a role in explaining the desire of individuals to establish their own business.

key words: entrepreneurial intention, desirability perception, feasibility perception, social entourage, motivations and challenges.

Jel classification: L26. M13.

* Corresponding author, e-mail: sellamimounira@yahoo.fr

I- تمهيد :

تسعى معظم الاقتصاديات في الوقت الراهن، للاهتمام بالمقاوالاتية لما لها من آثار إيجابية على مختلف جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية، حيث تتجه البلدان سواء المتقدمة أو الصاعدة اليوم، إلى الارتكاز على مهارات أفرادها وقدرتهم على العمل المقاوالاتي لتطوير اقتصاداتها بدل الارتكاز فقط على استغلال مواردها الطبيعية، لذا تحاول الدول في كل مرحلة اتخاذ جملة من الإجراءات قصد تحسين مناخ الأعمال، وحث المزيد من الشباب للولوج لهذا المجال.

والجزائر بدورها أدركت أهمية ذلك، وقامت بإرساء العديد من آليات دعم الإنشاء، وقامت بتغطية نسبة الفوائد على القروض الموجهة للشباب على حساب خزينة الدولة، كما قامت بعدة تحسينات وتغييرات على قوانين الاستثمار، بالرغم من كل ذلك، تعتبر الجزائر من بين أقل البلدان الحاضنة للمقاولين، فحسب آخر الإحصائيات (Ministère de l'industrie et des mines, novembre 2019, p. 06) المنشورة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فنجد أن عدد المؤسسات المنشأة في إلى غاية نهاية السداسي الأول من السنة المنصرمة 2019 لا يتجاوز 1.171.945 مؤسسة، وبمعدل كثافة إنشاء يقدر بـ 28 مؤسسة لكل 1000 ساكن وهو نصف المعدل الدولي المقدر بـ 45 مؤسسة لكل 1000 ساكن. أما حسب إحصائيات المرصد العالمي للمقاوالاتية (GEM, 2014, p. 33) ، فقدرت نسبة النشاط المقاوالاتي في الجزائر بنسبة 5%.

وهو ما يدعونا للتفكير مليا في الأسباب الحقيقية التي تقف وراء الظاهرة من أجل تباحث الحلول، وهذا ما يدفنا ل طرح الإشكالية الموالية:

ما هي الدوافع والتحديات المؤثرة على التوجه المقاوالاتي للشباب في الجزائر ؟

ومن أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة، ومناقشتها نقتح جملة من الفرضيات كما يلي:

الفرضية الأولى: سبب ضعف إنشاء المؤسسات في الجزائر هو ضعف التوجه المقاوالاتي (entrepreneurial intention) لدى الشباب؛

الفرضية الثانية: يملك أفراد العينة رغبة في إنشاء مؤسسة خاصة لكن لفس لهم القدرة على ذلك ؛

الفرضية الثالثة: يعتبر المحيط الاجتماعي ومدى وجود ثقافة مقاوالاتية من أهم العوامل المؤثرة على الرغبة في إنشاء مؤسسة.

الفرضية الرابعة: يختلف التوجه المقاوالاتي للأفراد باختلاف الجنس ومدى خضوع الفرد لدورات تكوينية في المقاوالاتية.

ومن أجل الإجابة على الإشكالية ومناقشة مدى صحة الفرضيات، وتحقيق أهداف الدراسة التي نسعى من خلالها للوصول والوقوف على الأسباب الحقيقية التي تثبط التوجه المقاوالاتي للشباب الجزائري من أجل قترح حلول لمعالجتها، قمنا بمسح لأهم الدراسات السابقة في المجال، حيث نذكر منها:

- دراسة (EMIN ET BOISSIN, 2005)، والتي طبقت على 809 طالب بجامعة قرونوبل، من أجل قياس توجههم المقاوالاتي وقياس أثر التكوين على توجههم المقاوالاتي، حيث أسفرت الدراسة على أن التعليم المقاوالاتي المتخصص يسهم في رفع التوجه المقاوالاتي للطلبة ويزيد من رغبتهم في اختيار النشاط المقاوالاتي كمسار مهني ممكن، تختلف دراستنا عن هذه الدراسة من خلال استهدافها لكامل فئات المجتمع وليس فقط الجامعيين، كما ستطبق على ولايات في الجزائر خلاف هذه الدراسة التي طبقت في بيئة أجنبية.

- دراسة (TOUNES, 2003): رسالة دكتوراه، تمت في جامعة Rouen بفرنسا على طلبة الجامعة قسم التسيير الذين تلقوا تكوين في المقاوالاتية، من أجل قياس تأثير تلك البرامج على التوجه المقاوالاتي للطلبة باستعمال نموذج Ajzen، وانتهت الدراسة بوضع نموذج تصوري. وتختلف دراستنا عن هذه الدراسة من خلال استعمال نموذج مختلف عن هذه الدراسة، بالإضافة لاستهداف دراستنا لكامل فئات المجتمع وليس فقط الجامعيين، كما ستطبق على ولايات في الجزائر خلاف هذه الدراسة التي طبقت في بيئة أجنبية.

- دراسة (BOISSIN, EMIN, & HERBERT, 2007) ، قامت الدراسة بمقارنة بين الطلبة المنتسبين للجامعات الفرنسية والطلبة المنتسبين للجامعات الأمريكية، وأهم نتيجة توصلوا لها تعلقت بتأثير متغير جنسية الطالب على النتائج، حيث وجد أن التوجه المقاوالاتي للطلبة من الجنسية الأمريكية أعلى من ذلك المتعلق بالطلبة المتمدرسين بالجامعات الفرنسية، وهذه النتيجة تؤكد على تأثير الاختلاف الثقافي بمعنى مدى وجود ثقافة مقاوالاتية في البلد من انخفاضها، حيث تشجع الدولة الفرنسية طلبتها على العمل الوظيفي أكثر بالمقارنة نجد الطلبة من الجامعات الأمريكية متأهبين ومتهيين للعمل الخاص أكثر من نظرائهم الفرنسيين، مما يؤكد على أهمية وجود ثقافة مقاوالاتية مشجعة.

- دراسة (Boissin & EMIN, 2006) حيث قامت الدراسة بإجراء مقارنة بين الطلبة والطالبات من مختلف التخصصات بجامعة قرونوبل، وهذا لمعرفة الاختلاف بين توجههم المفاوضي، وذلك باستعمال نموذج sokol و shapero، ووجدت أن الطالبات أقل ميلا للمجال المفاوضي بالمقارنة مع الطلبة، وذلك لا يرجع لقلّة قدراتهم على إنشاء وتسيير مؤسسة، بل يرجع لتفضيلهم العمل الوظيفي أكثر. وتشابه هذه الدراسة مع دراستنا الحالية في استعمالها لنفس النموذج النظري لتفسير الظاهرة، إلا أن الاختلاف يكمن في بيئة الدراسة وفضة المستجوبين.
- دراسة (سلامي، 2008) وهي دراسة ماجستير، تهدف الدراسة للتعرف على أسباب ضعف توجه الجامعات للنشاط المفاوضي، ومعرفة مستوى الانسداد في الروح المفاوضية، وذلك من خلال قياس التوجه المفاوضي لـ 139 طالبة، بالاستعانة بنموذج نظري، يقيس تأثير متغيرة القدرة على الإنجاز والرغبة في الإنشاء وتأثير المحيط الاجتماعي على الإنشاء، وتوصلت الدراسة لتحديد مستوى الانسداد في كل مجموعة متغيرات، واقتراح حلول لتفادي تلك العقبات.
- وما يميز دراستنا عن هذه الدراسة هو توسيع العينة لتشمل كل الفئات وليس فقط فئة الجامعيين (جامعة ورقلة)، كما خصت الدراسة فئة النساء خلاف دراستنا التي ستتمس كلا الجنسين من مختلف الولايات.
- دراسة (انين و سلامي، 2012)، حاولت هذه الدراسة قياس التوجه المفاوضي لدى طلبة التكوين المهني (156 متربص) بكل من ورقلة، حاسي مسعود وتقرت باعتباره خيار تكويني قائم لدى المتسربين من التعليم النظامي وكذا طلبة الجامعات، وتوصلت الدراسة إلى وجود استعداد واضح لدى متربصي التكوين المهني ليكونوا مقاولين وينشؤوا مؤسساتهم الخاصة مستقبلا، حيث يجدون أن فكرة المفاوضية جذابة، ويتمتعون بطموحات مهنية مفاوضية وليست وظيفية، ويدركون أن تحقيقهما يكون فقط من خلال المفاوضية، إلا أن هذا الخيار تواجهه عدة تحديات أهمها الحصول على العقار لممارسة النشاط، كما توصلت الدراسة لكون النشاط المفاوضي يستهوي كل التخصصات بدون تفرقة لأن جلها تخصصات مهنية ميدانية، خلاف ما نجده في التخصصات الجامعية.
- وما يميز دراستنا عن هذه الدراسة أنها شملت عدة ولايات من الوطن على خلاف هذه الدراسة التي مست ولاية واحدة فقط، كما أن دراستنا مست كامل الفئات وليس فقط فئة المنتسبين لمراكز التكوين المهني.

I.1- مفهوم التوجه المفاوضي :

من خلال القيام بمسح استطلاعي على الدراسات والأبحاث التي ناقشت موضوع المقالة وتوجه الأفراد نحوها، وجدنا أن هناك مجموعة من المقاربات التي تعرف المقالة، منها المقاربة الوصفية التي سعت لفهم دور المفاوض في الاقتصاد والمجتمع مستعملة العلوم الاقتصادية في تحليلاتها؛ المقاربة السلوكية التي سعت لتفسير نشاطات وسلوكيات المفاوضين وفق ظروفهم الخاصة؛ وأخيرا المقاربة المرحلية (processuelle) (Versatrate & FAYOLLE, 2004) التي حللت ضمن منظور زمني وموقفي المتغيرات الشخصية والمحيطية التي تشجع أو تمنع وتعيق الروح المفاوضية. وهذه الأخيرة اخترناها كمقاربة للدراسة، نظرا لملائمتها للإجابة على الإشكالية الموضوعية.

حيث تعرف المقاربة المرحلية المقولة (TOUNES, 2003, P47, P49) على أنها مجموعة من المراحل المتعاقبة تبدأ من امتلاك الشخص لميول مفاوضية إلى غاية تبني السلوك المفاوضي، ويتوسط هذه المراحل مرحلة اتخاذ قرار الدخول لمجال المفاوضة، وهذا الأخير تسبقه مرحلة تسمى بالتوجه المفاوضي الذي يعرف بأنه إرادة فردية أو استعداد فكري يتحول إلى إنشاء مؤسسة وذلك في ظل ظروف معينة. هذا الأخير اخترنا من خلال بحثنا قياسه، ومعرفة أهم المتغيرات التي تؤثر عليه.

I.2- النموذج النظري المفسر للتوجه المفاوضي :

لقياس التوجه المفاوضي وتفسيره، كان ولا بد اختيار النموذج المناسب الذي نقيس وفقه صحة الفرضيات، ووجدنا أن هناك العديد من النماذج النظرية التي برزت في المجال، والتي تنبثق أساسا من نموذج الأبعاد الاجتماعية لـ Sokol & Shapero ونظرية السلوك المخطط لـ Ajzen. (EMIN, 2004).

حيث تستند نظرية تكوين الحدث المفاوضي لـ Sokol et Shapero سنة 1982، على فرض أساسي مفاده (سلامي، 2008، ص28) أن كل سلوك مقصود يريد الفرد تبنيه والقيام به (كإنشاء مؤسسة) يمكن التنبؤ به من خلال امتلاك النية والقصد للقيام بهذا السلوك، والذي عرفناه من خلال بحثنا بالتوجه المفاوضي.

والتوجه نحو سلوك إنشاء مؤسسة أقوى من فعل إنشاء المؤسسة بحد ذاته، والذي يجب أن يكون نشاط مرغوب فيه ويمكن إنجازه. وعرفنا المرغوبية بدرجة الانجذاب التي يمتلكها الشخص تجاه نشاط إنشاء مؤسسة، بالإضافة لدرجة التشجيع التي يتلقاها الشخص من الأفراد المهمين

بالنسبة له (كالعائلة والأصدقاء) ومدى أهمية رأيهم عند اتخاذه لقرار إنشاء مؤسسة. أما إمكانية الإنجاز فتتبع لدرجة اعتقاد الشخص ومدى امتلاكه للقدرات اللازمة لإنشاء مؤسسة.

تعتبر أعمال A.SHAPERO et L.SOKOL الأقدم والأكبر أثرا في الأكاديمية المقاوالاتية، حيث قام الباحثان بتأسيس نموذج بقي لحد الآن المرجع الأساسي للأبحاث في مجال المقاولة. والفكرة الأساسية للنموذج تقول: (BAYAD & BOURGUIBA, 2006,p7) " 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 ". كما هو موضح في الملحق رقم (01).

وتعتبر هذه العوامل أساس إحداث التغيير في مسار حياة الأفراد، والحركة للحدث المقاوالاتي (Audet, 2004,p4) ؛ فالانتقالات السلبية مثل الهجرة، يمكن أن تحث الفرد على العمل المقاوالاتي، وهذا ما تم ملاحظته فعليا في بعض البلدان من خلال قيام بعض المجموعات العرقية بإنشاء مؤسسات، أما الانتقالات الإيجابية والأوضاع الوسيطة، فتؤثران على نظام القيم للأفراد وعلى رغباتهم ؛ وما بين المتغيرات المفسرة للنموذج والتي تتمثل في المجموعات الثلاثة من العوامل، والمتغيرة المفسرة التي تتمثل في إنشاء المؤسسة، يعرف الكاتبان مجموعتين من المتغيرات الوسيطة هما: إدراك الشخص لرغباته وإمكانية الإنجاز، والذات يكونان نتاج المحيط الثقافي، الاجتماعي والاقتصادي. وهما تختلفان من فرد لآخر، وتساعدان في تحديد الأفعال الواجب القيام بها.

وحسب النموذج فإدراك الرغبة وإمكانية الإنجاز هي تابع لعدة متغيرات مثل المميزات والخصائص الشخصية، إمكانية الحصول على الموارد المالية، البشرية والتقنية النابعة من المحيط الثقافي، السياسي، الاقتصادي والاجتماعي، الخ... (سلامي، 2008، ص 29) بالإضافة لتأثير المعيار الاجتماعي والذي يتكون من موقف الأشخاص المهمين له في حال اتخاذه لقرار إنشاء مؤسسة، وهو ذو تأثير إيجابي في حال كان الفرد يولي له أهمية عند القيام باختياراته. أما بالنسبة لإمكانية الإنجاز، فهي تعتمد على ثقة الفرد في قدراته على القيام بالنشاطات اللازمة والضرورية لنجاح المسار المقاوالاتي.

II - الطريقة والأدوات :

من أجل تحقيق أهداف الدراسة، والإجابة على الإشكالية المطروحة والتأكد من صحة البيانات، تم انتهاج الخطوات التالية:

1.II - مجتمع وعينة الدراسة:

من أجل قياس التوجه المقاوالاتي في الجزائر، والتعرف على مدى رغبة الجزائريين في خوض غمار العمل المقاوالاتي، وتحديد مواصفات الأشخاص المالكين لتوجه مقاوالاتي، والتعرف على أهم الحوافز الدافعة والعراقيل المثبطة لمساهم المقاوالاتي، تم القيام بدراسة ميدانية¹ مست أفراد العائلات الجزائرية المنتشرة في عدة ولايات من الوطن، والذين يتراوح عمرهم بين 18 و64 سنة، وهم يمثلون مجتمع الدراسة. وكان حجم العينة المختارة بشكل عشوائي يساوي 1249 مفردة تم استرداد منها 1248 إجابة قابل للاستغلال والتحليل.

2.II - أدوات جمع البيانات:

نظرا لخصوصية إشكالية الدراسة التي تستدعي القيام بمسح لمختلف الأفراد من مختلف الفئات والمناطق، فقد تم اختيار أداة الاستبيان لأنها الأنسب لجمع هذا النوع من البيانات، ومن أجل التعرف على آراء عينة الدراسة تم الاستعانة بسلم ليكرت الخماسي في الإجابات. ومن أجل القيام بذلك، تمت الاستعانة بأداة الاستبيان لأنها الأكثر ملاءمة لمثل هذا النوع من المواضيع.

3.II - الأدوات الإحصائية المستعملة في الدراسة:

بعد الحصول على البيانات تم تفرغ وتحليل الاستبيان من خلال برنامج الحزم الإحصائية الـ spss v25، وقمنا باستخدام الاختبارات الإحصائية التالية:

- أسلوب الإحصاء الوصفي لأجل وصف خصائص مفردات عينة الدراسة باستخراج النسب المئوية والتكرارات، والمقارنة بين مختلف المتغيرات.
- اختبار T STUDENT لقياس الارتباط.
- اختبار تحليل التباين One way ANOVA لقياس الفرق بين متوسطات الإجابة ومتغير تابع آخر.
- الانحدار الخطي المتعدد.

4.II - خصائص عينة الدراسة:

- توزعت عينة الدراسة كما سبق وأشرنا على عدة ولايات هي: ولاية بجاية 25 فرد، ولاية تلمسان 63 فرد، ولاية تيزي وزو 144 فرد، ولاية الجزائر 168 فرد، ولاية الجلفة 45 فرد، ولاية جيجل 134 فرد، ولاية سكيكدة 153 فرد، ولاية سيدي بلعباس 98 فرد، ولاية ورقلة 1 فرد، ولاية وهران 90 فرد، ولاية برج بوعرييج 72 فرد، ولاية الطارف 133 فرد، ولاية تيبازة 21 فرد، وولاية عين تموشنت ب 102 فرد.

- من أصل 1248 فرد شكلت النساء ما نسبته 59.2% بما يوافق 739 فرد من جنس أنثى، مقابل 40.3% رجال بما يوافق 503 جنس ذكر، أما النسبة المتبقية وهي 0,5% والتي توافق 6 أفراد (إجاباتهم ناقصة). ما يوضح أن النساء هن الفئة الغالبة في العينة.
- الفئة الأكثر تشكيلا للعينة هي فئة الشباب الذين يتراوح سنهم بين 25 و39 سنة وهي الفئة التي تشكل الشباب الذين يصدد اختيار مساهم المهني الذي يتواءم وفق امكانياتهم واختصاصاتهم، مما يجعل الكثير يتصادف بإشكالية إيجاد الوظيفة المناسبة في مؤسسة موجودة مسبقا مما يمكن أن يكون دافع للتفكير بشكل جدي في انجاز مشروع خاص بهم ويرقى لطموحاتهم. أما الفئة التي تحتل المرتبة الثانية هي فئة الأفراد الذين تتراوح أعمارهم بين 40 سنة و55 سنة وذلك بنسبة 25% أما في المرتبة الثالثة فكانت لفئة الشباب الأقل من 24 سنة وذلك بنسبة 21%. أما باقي الفئات الأخرى فكانت بنسب قليلة لا تتعدى 6%.
- حسب النتائج، نجد أن فئة الأفراد من ذوي التأهيل الجامعي قدرت بنسبة 34%، في حين بلغت نسبة الأفراد الذين أكملوا تعليمهم الثانوي نسبة 25%، أما أولئك الذين وصلوا للثانوي لكن لم يكملوا المسار الدراسي قدرت بنسبة 19%، في المقابل 10% من أفراد العينة يملكون شهادات من التكوين المهني أو التقني، والنسب المتبقية تتوزع بين المستوى الابتدائي بنسبة 7% وأفراد لم يدخلوا المدارس بنسبة 5%.
- بالنسبة للحالة العائلية للمستجوبين فتشكل من العزاب وذلك بنسبة 51%، في حين المتزوجين شكلوا ما نسبته 40%، والنسب المتبقية تنقسم بين المطلقين بنسبة 3% والأرامل بنسبة 2%.
- أما بالنسبة لطبيعة الشغل الحالي للفرد، فشكل البطالون الفئة الغالبة وذلك بنسبة 40%، ثم تليها النساء الماكثات بالبيت بنسبة 21%، مما يعطينا اجمالي قدره 61% من أفراد العينة بدون عمل ولم يقرروا بعد اتجاههم ومساهم المهني، وإذا أضفنا إليها نسبة 19% والتي تمثل نسبة الطلبة فيصبح مجموعهم 80% وهي الغالبية العظمى التي لم تقرر مصيرها المهني بعد. أما 20% المتبقية فهي تتوزع بين 7% موظفين حكوميين، و7% أخرى تمثل فئة الموظفين في مؤسسات خاصة ملك للغير، 3% موظفين في مؤسسات كبيرة، أما 3% المتبقية فسجلت في الفئة السابعة والتي عبرت عن أعمال أخرى.

III- النتائج ومناقشتها :

من أجل التعرف على الاختيارات والتفضيلات المهنية لأفراد عينة الدراسة، والتعرف على إمكانية توجيههم نحو العمل المقاولاتي في حال تسنت لهم الفرصة لذلك، قمنا بطرح العديد من الأسئلة في هذا المجال، حيث ارتأينا أنه وقبل قياس التوجه المقاولاتي كمتغير تابع، يجب أولاً التعرف على مدى استيعاب أفراد العينة للعمل المقاولاتي كمنشآت مرغوب فيه، بمعنى مفضل لدى الفرد ومقدور عليه بمعنى امتلاك المؤهلات والقدرات والسعي لسد النقائص وعليه سنقوم بتحليل ومناقشة النتائج وفق الترتيب الموالي:

III.1- الرغبة في إنشاء مؤسسة، الحوافز الدافعة والتحديات المثبطة:

تقيس هذه المتغيرة مدى رغبة الأفراد في إنشاء مؤسساتهم الخاصة، بمعنى جاذبية فكرة الإنشاء في حد ذاتها، وعليه من أجل قياسها تم الاستعانة، وسيتم ذلك من خلال التعرف على: موقف أفراد العينة من العمل المقاولاتي، الحوافز الدافعة لإنشاء مؤسسة خاصة، أكبر التحديات التي تصادف الإنشاء. وكانت نتائج تحليل أجوبة أفراد العينة كما يلي:

III.1.1- موقف أفراد العينة من العمل المقاولاتي: وهذه المتغيرة تقيس الرغبة في العمل المقاولاتي، فكما رأينا من خلال النموذج النظري الذي بني عليه استبيان الدراسة، تعتبر متغيرة الرغبة متغير يعبر بشكل صريح لمدى رغبة الفرد لخوض غمار العمل الخاص، وعليه طلبنا من أفراد العينة التعبير عن ذلك بشكل صريح، وأسفرت النتائج عما يلي:

7,10% من إجمالي العينة يجدون أن فكرة إنشاء المؤسسة غير جذابة تماما، وليس لديهم رغبة في إنشاء مؤسسة، مقابل 1,9% هم في حيرة من أمرهم حيث يقعون في مجال الحياد، مما يعني أن جاذبية فكرة إنشاء عمل خاص لم تتبلور عندهم بعد ولو يحدوها بشكل واضح، في حين 9,78% عبروا عن رغبتهم في إنشاء مؤسساتهم الخاصة، وهي نسبة تفوق ثلاثة أرباع العينة، مما يعطي انطباع إيجابي عن جاذبية فكرة الإنشاء بالنسبة لأفراد العينة. وهذه النتيجة تثبت صحة الجزء الأول من الفرضية الثانية (يملك أفراد العينة رغبة في إنشاء مؤسسة خاصة لكن ليس لهم القدرة على ذلك)؛ بمعنى هناك رغبة في العمل المقاولاتي، لكن هل الرغبة لوحدها كافية للحكم على الفرد بأنه يملك توجه مقاولاتي، حيث الرغبة يجب أن تدعمها القدرة على الإنشاء وقيادة النجاح، وهذا ما سنتحقق من مدى صحته في مراحل التحليل اللاحقة.

III.1.2- العوامل الدافعة لقيام الأفراد بإنشاء مؤسساتهم الخاصة: من أجل التعرف على الدوافع التي من شأنها دفع الأفراد لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، تم طرح جملة من الخيارات، وكانت النتائج باختلاف جنس المستجوب كما هي موضحة في الملحق رقم (02).

- حيث أظهرت النتائج أن الأسباب الدافعة للأفراد للقيام بإنشاء أعمالهم الخاصة تختلف باختلاف الجنس، فما تصنفه النساء كأولوية يصنفه الرجال بأنه دافع ثانوي وهذا راجع لطبيعة الاختلاف بين الجنسين:
- حيث يرتب الرجال دوافعهم للإنشاء كما يلي: أولاً تفادي البطالة (المقاولة كمصدر رزق) ؛ ثانياً تكوين ثروة (المقاولة كمصدر للثروة) ؛ ثالثاً الحصول على الاستقلالية والعمل الحر وعدم الخضوع لإمرة أحد ؛ رابعاً استغلال المعارف والخبرات (لأنه عادة يتم إنشاء أنشطة خارج مجال الدراسة والتكوين) ؛ وأخيراً مواجهة التحديات.
 - في حين عبرت نساء العينة بأن أول سبب يدفعهن لإنشاء مؤسسات خاصة بهن هو تحقيق الذات من خلال استغلال خزان معارفهن وإثبات ذواتهن من خلال إنشاء عمل خاص بهن، وهذا الدافع يصنفه الرجال ضمن المراتب الأخيرة ؛ ثانياً هو الحصول على ثروة ؛ أما في الترتيب الثالث نجد دافع تفادي البطالة، حيث لا يعتبره كسبب أول عكس الرجال الذين يصنفونه كأولوية ؛ في حين صنفت النساء "مواجهة التحديات كسبب رابع والحصول على الاستقلالية في المرتبة الأخيرة والتي يولي لها الرجال أولوية أكثر حيث يصنفها في الترتيب الثالث مما يؤكد على أن أولويات الرجال والنساء مختلفة.

III.1.3- أهم تحديات النشاط المقاوِاتي (إنشاء مؤسسة خاصة):

- أما فيما يخص أكبر التحديات التي تواجه الأفراد لإنشاء مؤسسات خاصة، طلبنا من أفراد العينة تحديد أكثر ثلاثة أسباب تشكل بالنسبة لهم تحدي، وأسفرت النتائج كما هي موضحة في الملحق رقم (03)، أن أكبر تحدي يواجه أفراد العينة هو الحصول على التمويل الخاص بالمشروع، وهو يعتبر تحدي شائع لكون بدء أي مشروع يتطلب أموال معتبرة، مما يشكل عائق بالنسبة للبعض.
- أما في المرتبة الثانية نجد التحدي المتعلق بإيجاد الزبائن الذين يقتنون السلعة، حيث وكما نعلم أن مشكل تسويق المنتجات يعتبر من أهم العوائق، فلا يكفي النجاح في تصنيع المنتجات بل يجب أيضاً معرفة كيفية تسويقها وتصريفها وإقناع المستهلك بضرورة شرائها، مما يعتبر تحدي واجب التحكم فيه، وبفعل انعدام الخبرة وقلة المعلومات وربما لعدم سبق قيام أفراد العينة ببيع المنتجات لأفراد آخرين مع ضمان ولائهم بمعنى إعادة تكرار شراء المنتج مرة أخرى، فيعتبرون أن هذا العمل يشكل تحدي لهم. أما في المرتبة الثالثة فيصنف أفراد العينة أن دعم العائلة والمحيط يعتبر مهم جداً، كما يشكل معارضتهم للنشاط المقاوِاتي للفرد تحدي مهم يؤثر على نشاطهم.
- أما عن باقي التحديات فنجد في المرتبة الرابعة تحدي إيجاد موقع مناسب للشركة يعتبر أيضاً تحدي لهم، خاصة فيما يخص المشاريع التي تحتاج لمكان كبير لإقامتها، وفي المرتبة الموالية يرى أفراد العينة أن إيجاد موردي المواد الأولية الملائم لا يعتبر بالشيء الهين، ويتطلب وقت وجهد ويشكل تحدي لهم. أما في المراتب السادسة والسابعة والثامنة فيصنف أفراد العينة كل من إيجاد المعلومات الملائمة لإطلاق المؤسسة، إلى أين التوجه لإيجاد الاستشارات الملائمة، وتسوية الأمور الإدارية والقانونية فيما يخص خطوات إنشاء وتسجيل المؤسسة، تعتبر تحديات أقل وقعا ووطأة من باقي التحديات فيكفي فقط السؤال والبحث لإيجاد أجوبة ملائمة لها.
- ومن هنا يمكن القول أن الثلاث تحديات الأساسية التي تواجه أفراد العينة فيما يخص إنشاء وإطلاق مؤسسة جديدة تتجلى في كل من إيجاد التمويل الملائم، كيفية تصريف وتسويق المنتجات في السوق وأخيراً الدعم العائلي، فإن تم تجاوز هذه التحديات، فباقي الأسباب تدخل في إطار النشاط المقاوِاتي ولا بد من المرور بها واكتساب الخبرة في كيفية التحكم فيها.
- بالإضافة للأسباب السابقة، يرى أفراد العينة أن هناك أسباب أخرى تشكل تحدي لهم لخوض غمار العمل المقاوِاتي، وهي:
- السن: حيث يتطلب العمل المقاوِاتي من تنقل بين مختلف الإجراءات، وضرورة تسوية عدة أعمال أن يكون الفرد في سن ملائمة مساعدة على الحركية والنشاط، لذا يرى بعض أفراد العينة أن السن يشكل تحدي للعمل المقاوِاتي؛
 - عسر الإجراءات الإدارية لتصريف مختلف الأعمال (من تسجيل وتخفيض الضرائب، مختلف السجلات القانونية،... الخ)؛
 - القيود الاجتماعية والثقافية: من خلال ممارسة الضغوط على الأفراد من حيث ملائمة العمل، خاصة في إطار المرأة، أين لا يزال البعض يجنسون العديد من الأنشطة والمعاملات، بالإضافة لحصر دور المرأة في دورها التقليدي فقط؛
 - الخبرة: حيث قلتها تبقى الفرد في حيرة وغموض عن كيفية القيام بمختلف الأنشطة وتسوية مختلف الأمور؛
 - الالتزامات العائلية وضرورة الاعتناء بالأطفال: وهو يشكل تحدي للنساء المتزوجات، اللاتي ملزمن بضرورة التوفيق بين الحياة العائلية والمهنية، وهو أمر يزداد صعوبة عندما يكون الشخص هو صاحب المؤسسة، أين يكون ملزم أن يقوم بتسوية مختلف الأوراق والإجراءات والأعمال بنفسه، مما يأخذ وقت على حساب العائلة.
 - تسيير وتنظيم الوقت: خاصة في إطار العمل المقاوِاتي الذي يتطلب المزيد من الوقت لتخليص مختلف الأعمال والإجراءات؛
 - إيجاد الكفاءات البشرية الملائمة: خاصة وأن استقطاب الكفاءات للمؤسسات حديثة النشأة لا تستطيع تحمل أجورهم المرتفعة من ناحية، وبالتالي نجد صعوبة في كيفية جلبهم مما يشكل عائق بالنسبة للبعض.

III.2- التحكم في القدرات اللازمة للعمل المقاولاتي:

حسب النموذج النظري للدراسة، فإن القيام بالعمل المقاولاتي يتطلب من الفرد التحكم في العديد من القدرات والاستعدادات الفطرية والمكتسبة، وعليه ارتأينا من خلال هذا الجزء تناول مدى تحكم أفراد العينة في مختلف القدرات المقاولاتية اللازمة لبدء نشاط وإنشاء مؤسسة، حيث قمنا بتقسيم هذه القدرات لثلاثة مجموعات: إدراك الفرد لعمل المقاول والمهام المترتبة عنه؛ مدى امتلاك الفرد للاستعدادات الشخصية الملائمة، والقدرة على مواجهة المخاطر. وتحصلنا على النتائج الموالية:

III.2.1- إدراك الفرد لعمل المقاول:

يعتبر النشاط المقاولاتي من الأنشطة التي تحتاج من الفرد بذل المزيد من الجهد والوقت، وتحمل مخاطر والتزامات يمكن أن تؤثر على جميع المستويات، وعليه فاختيار المقاولاتية كمسار مهني يمكن يعتبر فعل بلجاً له الفرد بعد إدراكه لجميع الأنشطة والأعمال المتعلقة بالعمل لصالحه الخاص، مع وجود استعداد نفسي وقدرات على قيادة المشروع وإمكانية إنجاحه؛ لذا ومن أجل التعرف على مدى إدراك أفراد العينة لطبيعة عمل المقاول وطبيعة الأعمال التي يجب أن ينجحها، طلبنا منهم تحديد مدى إدراكهم لجملة من الأنشطة وكانت النتائج كما هي مبينة في الملحق رقم (4). من خلال النتائج الموضحة في الملحق، نلاحظ أن أفراد العينة عبروا عن مستوى مرتفع من مدى إدراكهم لماهية عمل المقاول ومختلف الأنشطة المرتبطة به، حيث كانت إجمالي معدل إجابات العينة يساوي 3,81 وهو يقع ضمن مجال الموافقة الذي يعكس درجة إدراك مرتفعة. وتظهر النتائج أن أكثر عبارة أخذت أكبر معدل هي تلك المتعلقة بإدراك الفرد لماهية وطبيعة مشروعه قبل إطلاقه، وهي أهم مرحلة يجب أن يتحكم فيها الفرد لكي يستطيع إسناد مؤسسته وقيادتها للنجاح والخروج بسلام من مرحلة التأسيس نحو مرحلة النمو، حيث عادة ما تشهد مرحلة التأسيس معدلات وفيات وفشل جد مرتفعة، والتي عادة ما ترجع للجهل وعدم إدراك أصحاب المشاريع لعمل المقاول وطبيعة مشاريعهم، وبالتالي لا يستطيعون إنجاحها. حيث الاهتمام بجميع تفاصيل المشروع والسعي لتنميته من خلال استعمال الخبرات التي يمتلكها الفرد والتركيز على إنجاحه هي من أهم خصائص ومواصفات المقاول، والتي عبر أفراد العينة تحكم جيد فيها، وهو بالأمر الجدي إيجابي.

III.2.2- الاستعدادات الشخصية لأفراد العينة:

وهنا نتحدث عن مجموعة القدرات الشخصية مثل الثقة، والتي تصنف لـ: ثقة المحيطين بالشخص، بمعنى القدرة على إقناع الأشخاص المحيطين بفكرة قيامك بإنشاء مؤسسة، كذلك ثقة العملاء بمعنى امتلاك القدرة على إقناع الزبائن بمنتجاتك، بالإضافة للثقة في النفس والتي تعتبر الأساس، كما أن المقاولاتية تتطلب روح المخاطرة، والتجديد وهنا المحيط العائلي يلعب دور جد مهم. كما أن الحاجة للإنجاز تستعمل كدافع مميز ومفرق بين منشئي المؤسسات. وأول من أدخل هذه المتغيرة لمجال المقاولاتية هو Mc.Clelland 1961، ويؤكد الباحث بأن هذه المتغيرة تعكس الأحلام، الأفكار، الذكريات التي تعلمنا عن مخاوف الفرد. وتمثل الحاجة للإنجاز الجوانب التالية: تحديد المشكل (الفرصة)، إرادة حل المشكل، إدراك الوسائل الواجب توفيرها، المصاعب التي يمكن أن تعترضه، بالإضافة لاستباق نجاح أو فشل تحقيق الفكرة. (سلامي، 2008)

لتحديد درجة الاستعدادات الشخصية لأفراد العينة لأنشاء عمل مقاولاتي، طلبنا من أفراد العينة تحديد درجة موافقتهم على ستة عبارات (كما هو موضح في الملحق رقم (05))، ثم قمنا بحساب المعدل الإجمالي لإجابات أفراد العينة، الذي أظهر أن الاتجاه العام للإجابات يتجه نحو الموافقة، بمعنى يمكن القول أن درجة الاستعدادات الشخصية لأفراد العينة متوافقة مع متطلبات العمل المقاولاتي، إلا أن التحليل الخاص بكل عبارة بين أنه لا يزال هناك غموض فيما يخص امتلاك القدرة على إنجاز المشروع وتسيير مواجهة الحالات الصعبة في المشروع.

III.2.3- القدرة على مواجهة المخاطرة:

تعتبر القدرة على مواجهة المخاطرة أحد أهم مميزات الأفراد الذين يختاروه العمل المقاولاتي كمسار مهني، وعليه فمن الطبيعي أن يتحلى الأفراد الذين يملكون توجه مقاولاتي بحس المخاطرة والقدرة على تحملها ومواجهتها، لذا ارتأينا التحقق من ذلك لدى أفراد العينة، وتم طرح سؤال يخص تحديد الفرد لدرجة قدرته على مواجهة مختلف المخاطر المتعلقة بالإنشاء، وبعد تحليل النتائج وجدنا أن المعدل الإجمالي لإجابات أفراد العينة يساوي 3,63 وهو يقع ضمن مجال الموافقة، مما يعني أنه يمكن القول أن أفراد العينة واعين بشكل كبير بالمخاطرة المرتبطة بإنشاء وتسيير مؤسسة. ويتمثل معدلات إجابات الأفراد في شكل بياني لتوضيح مستوى وعي الأفراد بالمخاطرة المرتبطة بالإنشاء، حصلنا على الشكل الموضح في الملحق رقم (06)، والذي يبين أن أفراد العينة على وعي بطبيعة المخاطرة المرتبطة بإنشاء مؤسسة، حيث عبروا عن ذلك بشكل صريح، كما أنهم يجدون أن خيار إنشاء مؤسسة يعتبر خيار إيجابي وأنهم سيقومون بالخوض في هذا المجال إن تسنت لهم الفرصة المناسبة لذلك، كما أنهم على وعي بأن نسبة عدم تأكد نجاح المشروع جد عالية، لأن هذا المجال قد يحمل عدة مفاجآت غير متوقعة كما أن احتمال فشل المشروع يعتبر قائماً في ظل العمل في بيئة معقدة وغير مستقرة (متغيرة)، ومنه يمكن القول أن أفراد العينة يتميزون بالميل نحو المخاطرة وهي من أهم خصائص المقاول.

وهذه النتائج تنفي جزئيا الفرع الثاني من الفرضية الثانية "يملك أفراد العينة رغبة في إنشاء مؤسسة خاصة لكن لبس لهم القدرة على ذلك"، حيث عبر أفراد العينة عن تحليهم ببعض القدرات المتعلقة بالعمل المقاولاتي وأقروا بنقصها في بعض النشاطات.

III.3- دراسة المتغير التابع "التوجه المقاولاتي":

من أجل التعرف على مدى امتلاك الأفراد لتوجه مقاولاتي، وفي حالة امتلاكه فما هي قطاعات النشاط المفضلة، وما هي مختلف العوامل المؤثرة عليه، كل هذا سنتناوله من خلال هذا العنصر.

III.3.1- قياس متغيرة التوجه المقاولاتي: من أجل اختبار مدى صحة الفرضية الأولى التي مفادها أن " الفرضية الأولى: سبب ضعف إنشاء المؤسسات في الجزائر هو ضعف التوجه المقاولاتي لدى الشباب"، سنقوم بقياس متغيرة التوجه المقاولاتي، ولقياس هذه المتغيرة، تم الاستعانة بالمقياس الذي اقترحه (Kolvereid 1996) والذي استعان به العديد من الأبحاث والدراسات ((سلامي، 2008) (انين وسلامي، 2012) (Boissin, CHOLLET, & EMIN, 2006) (Boissin & EMIN, 2006) لكن مع تعديل في سلم القياس.

وتم قياس المتغيرة من خلال ثلاثة بنود، يحدد من خلالها الفرد درجة موافقته على كل عبارة وذلك وفق سلم ليكرت الخماسي كما يلي:

البند الأول " من المحتمل جدا قيامي بإنشاء مؤسستي الخاصة"

البند الثاني: " من المحتمل جد أن أبحث عن وظيفة في مؤسسة موجودة مسبقا "

أما البند الثالث، فهو الذي من خلال يحدد الفرد اختياره وهو كالاتي: " إذا كان بإمكانك الاختيار بين إنشاء مؤسستك الخاصة أو أن تصبح موظف، فماذا تفضل" وهنا السلم يبدأ من أكيد أصبح موظفة إلى غاية أكيد إنشاء مؤسستي"

وأفرز سلم ليكرت الخماسي خمس فئات كما يلي (من 1 إلى 1,79 = لا يمتلك بتاتا توجه مقاولاتي، من 1,80 إلى 2,59 = لا يمتلك توجه مقاولاتي، من 2,60 إلى 3,39 = لم يقرر بعد توجهه المهني (منطقة شك)، من 3,40 إلى 4,19 = يمتلك توجه مقاولاتي، من 4,20 إلى 5 = يمتلك توجه مقاولاتي قوي).

وتطبيقه على عينة الدراسة، تحصلنا على النتائج المبينة في الجدول الخاص بالملحق رقم (07):

وأظهرت النتائج أن نسبة أفراد العينة الذين لا يمتلكون توجه مقاولاتي تقدر بـ 10,2%، في المقابل نجد 38,2% يقعون ضمن منطقة الشك، بمعنى لم يقرروا بعد توجهاتهم المهنية المفضلة، وهم لا يزالون في حيرة من أمرهم بين اختيار العمل الخاص أو البحث عن وظيفة، وهي نسبة معتبرة، يمكن إرجاعها لعدة أسباب تدخل ضمن مجال متغيرة القدرة على الإنشاء من خلال تسيير وضبط وموازنة مختلف الأنشطة المتعلقة بالإنشاء (تمويل، توظيف، السهر على نجاح المشروع، ... الخ). في المقابل نجد 51.6% بمعنى أكثر من نصف عينة الدراسة يمتلكون توجه مقاولاتي منهم 19.2% يملكون توجه مقاولاتي قوي.

لكن مع إشارة أن امتلاك الفرد لتوجه مقاولاتي لا يعني قيامه الحتمي بإنشاء مؤسسته الخاصة، فيجب أن يدعم توجهه وجود رغبة والقدرة على إنشاء وتسيير العمل الخاص، وذلك في ظل توفر جميع الظروف المساعدة.

وهذه النتائج تثبت جزئيا صحة الفرضية التي تفيد بانخفاض التوجه المقاولاتي للأفراد، حيث وجدنا أن نصف العينة يملكون توجه مقاولاتي، والنصف الآخر لا يملكه.

أما طبيعة المشروع الذي ينوي الأفراد القيام به في حال امتلاكهم لتوجه مقاولاتي، فكانت معظم الإجابات لصالح قطاعي الخدمات والتجارة ولا يفضلون القطاعات الابتكارية وكتيفة الإبداع، مما يدفعنا للتفكير بجدية في كيفية تغيير التوجهات القطاعية للأفراد وحثهم للتوجه للقطاعات المولدة للقيمة.

III.3.2- اختبار العلاقات الارتباطية بين متغيرة التوجه المقاولاتي والمتغيرات الشخصية: من أجل فهم وتحليل المتغيرة بشكل أكثر وضوحاً،

والكشف عن مدى وجود اختلاف في التوجه المقاولاتي للأفراد باختلاف الجنس ومدى خضوعهم لدورات تكوينية في المقاولاتية، سنقوم بتطبيق اختبار العلاقات الارتباطية وذلك بغية التحقق من صحة الفرضية التي مفادها:

H1=" يختلف التوجه المقاولاتي للأفراد باختلاف الجنس والمشاركة في الدورات التكوينية "

حيث سنقوم لتجزئة هذه الفرضية الرئيسية إلى فرضيات جزئية كما يلي:

H11: " يختلف التوجه المقاولاتي للأفراد باختلاف الجنس " ؛

H12: " يختلف التوجه المقاولاتي للأفراد باختلاف مدى خضوع الفرد لدورات تكوينية ".

III.1.2.3- التوجه المقاولاتي ومتغيرة النوع:

أظهرت الدراسات المختلفة أن التوجه المقاولاتي يختلف باختلاف جنس الأفراد، حيث يميل الذكور للمقاولاتية أكثر من الإناث، ومن أجل التأكد من صحة هذه الفرضية (H11): "يختلف التوجه المقاولاتي للأفراد باختلاف الجنس)، سنقوم بتطبيق اختبار الارتباط T TEST DE STUDENT بالإضافة لتقنية الجداول المتقاطعة، حيث قمنا بتجزئة الفرضية الفرعية الأولى كما يلي:

H0: لا يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في التوجه المقاولاتي بين الذكور والإناث ؛

H1: يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في التوجه المقاولاتي بين الذكور والإناث ؛

وبعد تطبيق الاختبار تحصلنا على النتائج الموضحة في الملحق (08)، حيث وجدنا أن $\alpha=0,05 < sig=0,000$ مما يعني أنه يوجد اختلاف في التوجه المقاولاتي تبعاً لاختلاف الجنس (=0.17) وهذا الاختلاف لصالح الذكور، بمعنى أن التوجه المقاولاتي للذكور أعلى من التوجه المقاولاتي للإناث، وهي نتيجة غير مخالفة لما توصلت إليه الدراسات السابقة (سلامي، 2008) (انين و سلامي، 2012) التي أكدت على أن المرأة أقل ميلاً من الرجال لخوض غمار العمل الخاص وإنشاء مؤسستها الخاصة، وذلك راجع لطبيعة المرأة التي عليها القيام بعدة أعمال داخل وخارج منزلها مما يجبرها على ضرورة التوفيق بين حياتها العالية والمهنية، وبما أن العمل الخاص يتطلب المزيد من الوقت والاهتمام به، لذا فتقل جاذبيته خاصة حسب طبيعة المشروع وما يتطلبه من تسوية العديد من الأنشطة المرتبطة به.

III.2.2.3- التوجه المقاولاتي ومتغيرة مشاركة الفرد في الدورات التكوينية:

للتحقق من مدى صحة الفرضية الفرعية الثانية (H12): "يختلف التوجه المقاولاتي للأفراد باختلاف مدى خضوع الفرد لدورات تكوينية"، سنقوم بتطبيق اختبار T TEST STUDENT، لذا سنقوم بتجزئة الفرضية إلى جزئين كما يلي:

H0: لا يوجد فروق بين متوسطات إجابات العينة فيما يخص امتلاك توجه مقاولاتي حسب مدى خضوع الفرد لدورات تكوينية ؛

H1: يوجد فروق بين متوسطات إجابات العينة فيما يخص امتلاك توجه مقاولاتي حسب مدى خضوع الفرد لدورات تكوينية؛

وتحصلنا على النتائج المبينة في الملحق (09)، حيث يظهر أن قيمة $\alpha=0,05 > sig=0,407$ ، ومنه يمكن القول أنه لا يوجد اختلاف في التوجه المقاولاتي للأفراد نتيجة خضوعهم لدورة تكوينية.

III.3.3- بناء نموذج تقديري لمنغية التوجه المقاولاتي:

من أجل التعرف على العوامل المفسرة للتوجه المقاولاتي للأفراد في الجزائر، سنستعين بالأسس النظرية المختارة في الدراسة (نموذج SHAPERO&SOKOL لفهم هذه الظاهرة، حيث يؤثر على التوجه المقاولاتي للأفراد كل من رغبة الفرد في القيام بإنشاء مؤسسة (عمله الخاص) وإدراكه لمدى قدرته على إنشاء هذه المؤسسة بالإضافة لعوامل أخرى تؤثر بشكل غير مباشر على التوجه المقاولاتي، حيث تؤثر على المتغيرات الوسيطة بمعنى تؤثر على متغير الرغبة في الإنشاء ومتغير القدرة على الإنشاء، ومن أجل تحقيق ذلك سنطرح التساؤل الموالي: هل تؤثر كل من الرغبة في إنشاء العمل الخاص والقدرة على إنشاء العمل على التوجه المقاولاتي لأفراد العينة.

ومن أجل الإجابة على التساؤل سنضع الفرضيات التالية:

H10: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى ثقة 95% بين إدراك الفرد لعمل المقاول (إدراك القدرات) والتوجه المقاولاتي ؛

H20: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى ثقة 95% بين الرغبة في العمل المقاولاتي للفرد والتوجه المقاولاتي؛ والفرضيات

البديلة هي:

H11: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى ثقة 95% بين إدراك الفرد لعمل المقاول والتوجه المقاولاتي ؛

H21: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى ثقة 95% بين الرغبة في العمل المقاولاتي للفرد والتوجه المقاولاتي ؛

ومن أجل اختبار مدى صحة هذه الفرضيات، سنقوم بتطبيق نموذج خط الانحدار. وتحصلنا على النتائج المبينة في الملحق رقم (10).

حيث يبين الجدول الأول في الملحق (10) نتيجة حساب معامل الارتباط $R=0,614$ بمعنى معامل الارتباط الخطي بين متغيرة الرغبة في الإنشاء والقدرة على الإنشاء والتوجه المقاولاتي قدرها 61,4% ومدى الدقة في تقدير المتغير التابع "التوجه المقاولاتي" هي 37,7%.

أما الجدول الثاني فيدرس مدى ملائمة خط انحدار البيانات وفرضيته الصفرية التي تنص على أن خط الانحدار لا يلائم البيانات المعطاة، نرى من خلال الجدول أن: مجموع مربعات الانحدار 245,555 ومجموع مربعات البواقي هو 406,295 ومجموع المربعات الكلي 651,850. وقيمة اختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو 362,927، عند مستوى دلالة قدره $sig=0.000$ وهي أقل من قيمة ألفا يساوي 0,05، وبالتالي فإن خط الانحدار يلائم البيانات.

ومن خلال قراءة نتائج الجدول الأخير نجد أن ميل مقطع خط الانحدار = 1,513، ميل خط الانحدار لمتغيرة الرغبة في الإنشاء = 0,504 أما ميل خط الانحدار لمتغيرة القدرة على الإنشاء = 0,017، لكن قيمة sig دالة إحصائية بالنسبة لميل مقطع خط الانحدار ومتغيرة الرغبة وتساوي sig=0;000 أما بالنسبة لمتغيرة إدراك عمل المقاول = 0,601 وهي غير دالة إحصائية، وبالتالي فهي مرفوضة وتحقق فرضية العدم أي لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين متغيرة إدراك عمل المقاول ومتغيرة التوجه المقاولاتي، لكنها مقبولة ومحققة بالنسبة لمتغيرة الرغبة في إنشاء مؤسسة فنصبح معادلة خط الانحدار كما يلي:

$$\text{التوجه المقاولاتي} = 0,504 + 1,513 \times \text{الرغبة في العمل المقاولاتي}$$

ومن أجل ذلك يتوجب علينا إعادة التحليل بعد حذف المتغير غير الدال إحصائياً، وتحصلنا على النتائج الموضحة في الملحق رقم (11). ومنه تصبح معادلة خط الانحدار كما يلي:

$$\text{التوجه المقاولاتي} = 0,498 + 1,604 \times \text{الرغبة في العمل المقاولاتي}$$

بمعنى تفسر متغيرة رغبة الأفراد في إنشاء المؤسسات ما معدله 50% بالتقريب من إجمالي الظاهرة، مما يجدر الاهتمام بتعزيز رغبات الفرد والتأثير على إدراكهم لأهمية النشاط المقاولاتي على أنه نشاط مرغوب من أجل دفع الشباب لامتلاك توجه مقاولاتي كخطوة أساسية تسبق عملية الإنشاء.

III.4.3- بناء نموذج تقديري لمتغيرة الرغبة في المقاولاتي:

أظهرت النتائج أعلاه أن متغيرة الرغبة تفسر بالتقريب 50% من التوجه المقاولاتي للأفراد، وعليه ومن أجل التعرف على العوامل الوسيطة المؤثرة على متغيرة الرغبة في إنشاء المؤسسات، والتأكد من مدى صحة الفرضية الثالثة " الفرضية الثالثة: يعتبر المحيط الاجتماعي ومدى وجود ثقافة مقاولاتية من أهم العوامل المؤثرة على الرغبة في إنشاء مؤسسة"، سنقوم ببناء معادلة خط الانحدار لمتغيرة الرغبة للكشف على العوامل المؤثرة، وقمنا بطرح التساؤل الموالي:

هل تؤثر كل من الاستعدادات الشخصية للفرد، الدوافع لإنشاء عمل خاص، قدرة الفرد على تحمل المخاطرة، الصورة التي يعطيها الإعلام حول النشاط المقاولاتي، إدراك الفرد لعمل المقاول، الجماعات المرجعية الثقافية، الدين والبنى الاجتماعية على الرغبة في العمل المقاولاتي. ومن خلال هذه الفرضية قمنا بتقسيمها إلى فرضيات جزئية تقيس إمكانية وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل متغير جزئي بالمقارنة مع متغير الرغبة في إنشاء المؤسسة، وكانت النتائج كما هي موضحة في الملحق رقم (12).

حيث يبين الجدول الأول في الملحق (12) أن قيمة $R=0,663$ بمعنى المتغيرات المستقلة تفسر أكثر من 66% من المتغير التابع. ومن خلال الجدول الثاني (في الملحق 12) الذي يدرس مدى ملائمة خط انحدار البيانات وفرضيته الصفرية التي تنص على أن خط الانحدار لا يلائم البيانات المعطاة، نرى من خلال الجدول أن قيمة اختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو 86,430 عند مستوى دلالة قدره sig=0.000 وهي أقل من قيمة ألفا يساوي 0,05، وبالتالي فإن خط الانحدار يلائم البيانات. وتحصلنا في المقابل على النتائج المبينة في الجدول الأخير من نفس الملحق.

ومن خلال النتائج، نلاحظ أن ميل مقطع خط الانحدار، وميل متغيرة المشاركة في الدورات التكوينية، ميل متغيرة الاستعدادات الشخصية، القدرة على تحمل المخاطر، تأثير الإعلام، مستوى دلالاتهم الإحصائية أكثر من قيمة ألفا، وبالتالي نرفض الفرضيات البديلة الخاصة بهم ونقبل فرضيات العدم، بمعنى لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين مشاركة الفرد في الدورات التكوينية، درجة استعداداته الشخصية، القدرة على تحمل المخاطر وتأثير الإعلام على رغبة الأفراد في خوض غمار العمل المقاولاتي.

وبعد حذف مختلف المتغيرات الغير دالة إحصائياً، تحصلنا على النتائج الموضحة في الملحق (13)، حيث يوضح الجدول الأول في الملحق (13) أن قيمة $R=0,663$ بمعنى المتغيرات المستقلة تفسر أكثر من 67% من المتغير التابع.

ومن خلال الجدول الثاني الذي يدرس مدى ملائمة خط انحدار البيانات وجدنا أن قيمة اختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو 160,201 عند مستوى دلالة قدره sig=0.000 وهي أقل من قيمة ألفا يساوي 0,05، وبالتالي فإن خط الانحدار يلائم البيانات. وتحصلنا على الجدول الثالث من الملحق (13)، حيث نجد أن النتائج دالة إحصائياً بقيمة ميل مقطع خط الانحدار تساوي الصفر بمعنى أن المتغيرات تقيس بصفة كاملة المتغير التابع، ومنه تصبح معادلة خط الانحدار كما يلي:

$$\text{الرغبة في العمل المقاولاتي} = 0,327 \times \text{إدراك القدرة على العمل المقاولاتي} + 0,467 \times \text{دفع الإنشاء} - 0,07 \times \text{المحيط العائلي} + 0,11 \times \text{تأثير الجماعات المرجعية} + 0,093 \times \text{الثقافة} + 0,135 \times \text{الدين والبنى الاجتماعية}.$$

بمعنى ما يفسر رغبة أفراد العينة في خوض غمار العمل المقاوالاتي يتأتى بنسبة 32% من مدى إدراك الفرد للقدرات التي تؤهله على القيام بإنشاء عمله الخاص، كما تنبع الرغبة تبعاً لدوافع الإنشاء، تقل بسبب الالتزامات العائلية، كما تعتبر قدرة الفرد على تسيير وإدارة الاختلاف مفسر جزئي للظاهرة، بالإضافة لتأثير رأي المحيطين بالفرد على خياراته المهنية، كما تلعب القناعات الدينية والبنى الاجتماعية دوراً في تفسير رغبة الأفراد في إنشاء مؤسساتهم الخاصة. وهو ما يثبت صحة الفرضية الثالثة، بمعنى الثقافة والمحيط العائلي تعتبر من العوامل المؤثرة والمفسرة للرغبة في إنشاء مؤسسة. مما يلزم بناء ثقافة مقاوالاتية قوية لتعزيز رغبة الأفراد في خوض غمار المقاوالاتية لأنها تفسر أكثر من 50% من التوجه المقاوالاتي للأفراد والذي يقودهم لإنشاء مؤسساتهم الخاصة إن تسنت لهم الفرصة.

IV- الخلاصة :

حاولنا من خلال هذه الدراسة الإجابة على إشكالية مدى امتلاك الشباب الجزائري لتوجه مقاوالاتي وما هي أهم العوامل المؤثرة عليه، بالإضافة للتعرف على التحديات التي تشكل عائق أمام الشباب لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، بالإضافة للعوامل التي تدفعهم نحو العمل المقاوالاتي، وتوصلنا لجملة من النتائج أهمها:

- 1) تختلف الأسباب الدافعة للأفراد للقيام بإنشاء أعمالهم الخاصة باختلاف الجنس، فما تصنفه النساء كأولوية يصنفه الرجال بأنه دافع ثانوي وهذا راجع لطبيعة الاختلاف بين الجنسين؛
- 2) أكبر ثلاثة تحديات تواجه الأفراد لإنشاء مؤسسات خاصة وأولها الحصول على التمويل الخاص بالمشروع، ثانياً إيجاد الزبائن الذين يقتنون السلعة (مشكل تسويق المنتجات وإقناع المستهلك بشرائها)؛ أما في المرتبة الثالثة يصنفون دعم العائلة والمحيط حيث في حالة معارضتهم للنشاط المقاوالاتي للفرد يشكل تحدي مهم يؤثر على نشاطهم.
- 3) يساهم امتلاك الخبرة في إنجاح المشروع ومعرفة جميع تفاصيله وهو حسب آراء أفراد العينة من أهم خصال ومواصفات المقاوالاتي؛
- 4) يساهم المحيط العائلي للفرد في صقل استعداداته الشخصية (الثقة، وروح المخاطرة، والتجديد) لخوض غمار العمل المقاوالاتي، وهذه الاستعدادات تتفاوت بين أفراد العينة؛
- 5) إن أفراد العينة على وعي بطبيعة المخاطرة المرتبطة بإنشاء مؤسسة، كما أنهم على وعي بأن نسبة عدم تأكد نجاح المشروع جد عالية، لأن هذا المجال قد يحمل عدة مفاجآت غير متوقعة وأن احتمال فشل المشروع يعتبر قائماً في ظل العمل في بيئة معقدة وغير مستقرة؛
- 6) أكثر من نصف العينة يملك توجه مقاوالاتي، وهي نسبة جد معتبرة، لكن هذا لا يعنى قيامهم الحتمي بإنشاء مؤسساتهم الخاصة، فيحب أن يدعم توجههم وجود رغبة والقدرة على إنشاء وتسيير العمل الخاص، وذلك في ظل توفر جميع الظروف المساعدة؛
- 7) يفضل أفراد العينة قطاعي الخدمات والتجارة ولا يفضلون القطاعات الإبتكارية وكثيفة الإبداع، مما يدفعنا للتفكير بجدية في كيفية تغيير التوجهات القطاعية للأفراد وحثهم للتوجه للقطاعات المولدة للقيمة؛
- 8) يوجد اختلاف في التوجه المقاوالاتي تبعاً لاختلاف الجنس وهذا الاختلاف لصالح الذكور، بمعنى أن المرأة أقل ميلاً من الرجال لخوض غمار العمل الخاص، وذلك راجع لطبيعة المرأة التي عليها التوفيق بين حياتها العائلية والمهنية؛
- 9) تفسر متغيرة رغبة الأفراد في إنشاء المؤسسات ما معدله 50% من التوجه المقاوالاتي للأفراد،
- 10) ما يفسر رغبة أفراد العينة في خوض غمار العمل المقاوالاتي يتأتى بنسبة 32% من مدى إدراك الفرد للقدرات التي تؤهله على القيام بإنشاء عمله الخاص، كما تنبع الرغبة تبعاً لدوافع الإنشاء، تقل بسبب الالتزامات العائلية كما تعتبر قدرة الفرد على تسيير وإدارة الاختلاف مفسر جزئي للظاهرة، بالإضافة لتأثير رأي المحيطين بالفرد على خياراته المهنية، كما تلعب القناعات الدينية والبنى الاجتماعية دوراً في تفسير رغبة الأفراد في إنشاء مؤسساتهم الخاصة.

ومن خلال كل ما سبق نستنتج أن امتلاك الفرد لتوجه مقاوالاتي قوي يعزز من إمكانية قيامه الفعلي بإنشاء مؤسسة خاصة به في حال توفر الظروف الملائمة، وما يحكم هذا التوجه ويرفع من رغبة الأفراد في خوض غمار المقاوالاتية والمبادرة هو مدى إدراك الفرد لمدى قدرته على القيام بتخليص مختلف الأنشطة المقاوالاتية، مدى وجود محيط مشجع وثقافة مقاوالاتية قوية، الدور الذي تلعبه العائلة في صقل الروح المقاوالاتية للأفراد، ومدى تأثير المحيطين في التأثير على الخيارات المهنية للأفراد.

كما أن التوجه المقاوالاتي للأفراد ينشأ مع الفرد بدءاً من أسرته وتعززه مختلف العوامل الخارجية، حيث أن العائلة هي أول من يغرس الروح المقاوالاتية في الأفراد وتعزز ثقتهم بنفسهم وتغرس فيه روح المخاطرة والمغامرة والمبادرة، ويساعد على ذلك أيضاً مدى وجود ثقافة مقاوالاتية قوية وتغيير الفكر الوظيفي للأفراد وتعويضه بفكر إبداعي خلاق باحث عن الفرصة المناسبة، كما يعنى بشكل جيد دوره في تحقيق التنمية الاقتصادية والمساهمة في خلق القيمة.

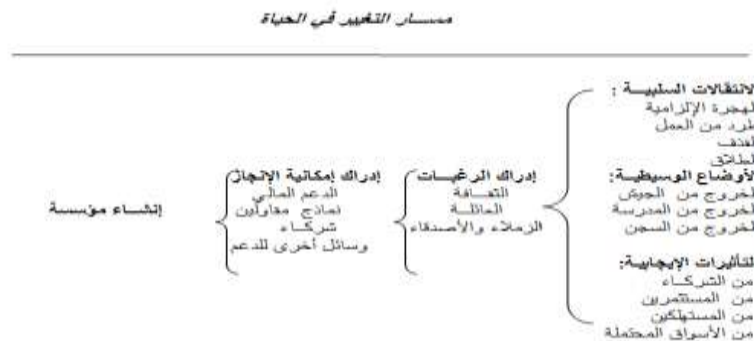
وعليه نطرح جملة من الاقتراحات كما يلي:

- (1) حث الشباب على العمل المقاوالاتي باعتباره خيار مهني مهم بعيدا عن الوظيفة وبإمكانه تحقيق طموحاته من خلاله؛
 - (2) استعمال مختلف وسائل في نشر الثقافة المقاوالاتية بدءا من تعزيزها في المناهج الدراسية من الابتدائي لغاية الجامعي لغرس الروح المقاوالاتية لدى الأفراد منذ الصغر؛
 - (3) نشر الثقافة المقاوالاتية عن طريق وسائل الاعلام المختلفة (خاصة وسائط التواصل الاجتماعي) نظرا لكونها أهم وسيط يمكن من خلاله بناء جسر إعلامي مع الشباب يبرز أهمية النشاط؛
 - (4) تهيئة مختلف الظروف المحيطة بالعمل المقاوالاتي من خلال رقمنة مختلف الإجراءات الإدارية وتسهيلها لحدّ المزيد من الشباب للتقرب ورسمنة نشاطهم، مع ضرورة تطوير أنظمة الدفع الإلكتروني لتسهيل تسوية مختلف التعاملات؛
 - (5) تنظيم أبواب مفتوحة على مستوى الجامعات ومراكز التكوين المهني والغرف التجارية لزيادة توعية الأفراد حول الخيارات التمويلية المتاحة، وفرص الاستفادة منها؛
 - (6) تشجيع التكوين الإلكتروني من خلال تنظيم دورات تكوينية في المقاوالاتية على الخط من أجل تسهيل ربط الأفراد بالتكنولوجيا والاستفادة منها، وتفاذي مشكل التباعد الجغرافي؛
 - (7) تفعيل العمل بالدور المقاوالاتية ومراسد المقاوالاتية على مستوى الجامعات للشباب الجامعي وتخصيص جوائز سنوية لأحسن المشاريع مع ضرورة تمويلها في مرحلة لاحقة من خلال علاقات الشراكة مع الشريك الخارجي للجامعة المتمثل في آليات الدعم من أجل تامين نتائج البحوث العلمية؛
 - (8) تنظيم أبواب مفتوحة لمختلف آليات الدعم على مستوى الجامعات والمعاهد لتقريب الطلبة وتوعيتهم بأهمية العمل الخاص والفوائد التي تنجر عنه، وهذا لزيادة التشجيع على خلق المؤسسات في القطاعات الابتكارية كثيفة الإبداع والمولدة للقيمة.
- وككل الدراسات، فهناك نقاط لم تتعرض لها دراستنا، يمكن أن تكون كآفاق بحثية مستقبلية، خاصة في ظل التوجه الجديد نحو تشجيع إنشاء المؤسسات الناشئة (start-up)، نذكر منها:

- (1) التوجه المقاوالاتي للشباب الجامعي لإنشاء مؤسسات ناشئة؛
- (2) عوامل ومحددات استدامة المشاريع المقاوالاتية في الجزائر؛
- (3) دور الحاضنات الجامعية في دعم إنشاء المؤسسات الناشئة START-UP؛
- (4) دور الأنظمة الإيكولوجية الريادية (L'écosystème entrepreneuriale) في دعم إنشاء المؤسسات الناشئة.

- ملاحق :

ملحق رقم 01 يوضح: نموذج تكوين الحدث المقاوالاتي (A.SHAPERO et L.SOKOL,1982)



المصدر: (سلامي، 2008، ص 28) (TOUNES, 2003, p163)

ملحق رقم (02): جدول وضع مقارنة بين الأسباب الدافعة لإنشاء مؤسسة لأفراد العينة حسب الجنس

	الحصول على ثروة	لمواجهة تحديات جديدة	لاستغلال معارفي وخبراتي	الحصول على الاستقلالية	لتقادي البطالة	
نساء	3,67	3,64	3,69	3,45	3,66	
نتيجة	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	
الترتيب	2	4	1	5	3	
رجال	3,95	3,63	3,71	3,90	4,02	
نتيجة	موافق	موافق	موافق	موافق	موافق	
الترتيب	2	5	4	3	1	

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على نتائج تحليل الاستبيان

ملحق رقم 03: شكل يوضح أهم التحديات التي يواجهها أفراد العينة



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على نتائج الدراسة

ملحق رقم (04) جدول يوضح توزيع أفراد العينة حسب درجة إدراكهم لمختلف الأنشطة المقاولاتية

الترتيب	النتيجة	الانحراف المعياري	متوسط	
2	موافق	,895	4,09	عندما أنوي إطلاق مشروعني فإنني أدركه بشكل جيد
3	موافق	,956	3,90	أهتم كثيرا بجميع التفاصيل التي لها علاقة بالمشروع
5	موافق	1,059	3,69	كلما كبر حجم المشروع كلما جلب ذلك اهتمامي به بشكل أكبر
6	محايد	1,203	3,22	أهتم أكثر بالمشروع الذي أود الحصول عليه وليس بباقي المشاريع
1	موافق	,855	4,17	كلما أملك خبرة في قطاع نشاط معين كلما كان تحليلي للمشروع أحسن
4	موافق	/	3,81	معدل المتوسطات

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على نتائج تحليل الاستبيان

ملحق رقم (05). جدول يوضح توزيع إجابات العينة حسب درجة استعداداتهم الشخصية

الترتيب	النتيجة	الانحراف المعياري	المتوسط	العبارات
6	محايد	1,329	3,01	عدم التأكد من القدرات على إنجاز مشروع
5	محايد	1,194	3,12	انخفاض الفعالية في الحالات الصعبة
1	موافق	2,917	4,00	حب العمل بشكل مستقل
3	موافق	,934	3,70	امتلاك أفكار جذابة
4	موافق	,962	3,58	امتلاك القدرة على إيجاد الحلول
2	موافق	2,907	3,86	عائلي وأصدقائي وزملائي يجدوني شخص متفتح
//	موافق	//	3,55	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على نتائج الاستبيان

ملحق رقم (06) شكل بياني يوضح إجابات أفراد العينة فيما يخص تحمل المخاطرة



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على نتائج تحليل الاستبيان

ملحق رقم (07) جدول يوضح توزيع أفراد العينة حسب مدى امتلاكهم لتوجه مقاوлатي

طبيعة التوجه المقاوлатي للأفراد	التكرار	النسبة المئوية	النسب التراكمية
لا يمتلك بناتا توجه مقاوлатي	48	3,9	3,9
لا يمتلك توجه مقاوлатي	79	6,3	10,2
لم يقرر بعد توجهه المهني(منطقة شك)	477	38,2	48,4
يمتلك توجه مقاوлатي	404	32,4	80,8
يمتلك توجه مقاوлатي قوي	240	19,2	100,0
المجموع	1248	100,0	

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج الدراسة

ملحق رقم (07) جدول يوضح توزيع أفراد العينة حسب مدى امتلاكهم لتوجه مقاوлатي

طبيعة التوجه المقاوлатي للأفراد	التكرار	النسبة المئوية	النسب التراكمية
لا يمتلك بناتا توجه مقاوлатي	48	3,9	3,9
لا يمتلك توجه مقاوлатي	79	6,3	10,2
لم يقرر بعد توجهه المهني(منطقة شك)	477	38,2	48,4
يمتلك توجه مقاوлатي	404	32,4	80,8
يمتلك توجه مقاوлатي قوي	240	19,2	100,0
المجموع	1248	100,0	

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نتائج الدراسة

ملحق رقم (08)

Test des échantillons indépendants INTENTION/SEXE

Hypothèse de variances égales	Test de Levene sur l'égalité des variances		Test t pour égalité des moyennes		Différence erreur standard		Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
	F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Inférieur	Supérieur
INTENTION ENTREPRENEURIAL E	18,192	,000	-4,163	1213	,000	-,17852	-,26265	-,09439
Hypothèse de variances inégales			-4,290	1157,771	,000	-,17852	-,26017	-,09687

ملحق رقم (09) Test des échantillons indépendants

Hypothèse de variances égales	Test de Levene sur l'égalité des variances		Test t pour égalité des moyennes		Différence erreur standard		Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
	F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Inférieur	Supérieur
MOYENNE_INTENTION	,392	,531	-,829	1181	,407	-,04345	-,14624	,05935

Hypothèse de variances inégales		-,852	424,957	,395	-,04345	,05102	-,14373	,05684
---------------------------------	--	-------	---------	------	---------	--------	---------	--------

Récapitulatif des modèles (10) ملحق رقم

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,614 ^a	,377	,376	,58163

a. Prédicteurs : (Constante), PERCEPTION_ENTREPRENEURIAT, ATTITUDE_ENTREPRENEURIAT
ANOVA^a

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.	
1	Régression	245,555	2	122,777	362,927	,000 ^b
	de Student	406,295	1201	,338		
	Total	651,850	1203			

a. Variable dépendante : MOYENNE_INTENTION

b. Prédicteurs : (Constante), PERCEPTION_ENTREPRENEURIAT, ATTITUDE_ENTREPRENEURIAT

Coefficients^a

Modele	coefficients non standardises	co.standardises	T	sig.
	B	Beta		
1	(constante)		14,180	,000
	attitude_entrepreneuriat	,504	22,359	,000
	perception_entrepreneuriat	,017	,524	,601

a. variable dependante : moyenne_intention

(11) ملحق رقم

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,603 ^a	,363	,363	,58800

a. Prédicteurs : (Constante), ATTITUDE_ENTREPRENEURIAT

ANOVA^a

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.	
1	Régression	238,655	1	238,655	690,260	,000 ^b
	de Student	418,008	1209	,346		
	Total	656,663	1210			

a. Variable dépendante : MOYENNE_INTENTION

b. Prédicteurs : (Constante), ATTITUDE_ENTREPRENEURIAT

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés	Coefficients standardisés	T	Sig.
	B	Bêta		
1	(Constante)		21,145	,000
	ATTITUDE_ENTREPRENEURIAT	,498	26,273	,000

a. Variable dépendante : MOYENNE_INTENTION

(12) ملحق رقم

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,663 ^a	,440	,435	,64965

a. Prédicteurs : (Constante), RELIGION_SOCIAL, PRISE_DE_RISQUE, PERSONNALITE, participation a une formation a l'entrepreneuriat, ENTOURAGE_FAMILIAL, CULTURE, INFLUENCE_MEDIA, MOTIVATION, GROUPES_REFERENCE, PERCEPTION_ENTREPRENEURIAT

ANOVA^a

Modèle	Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.	
1	Régression	364,781	10	36,478	86,430	,000 ^b
	de Student	464,679	1101	,422		
	Total	829,460	1111			

a. Variable dépendante : ATTITUDE_ENTREPRENEURIAT

b. Prédicteurs : (Constante), RELIGION_SOCIAL, PRISE_DE_RISQUE, PERSONNALITE, participation a une formation a l'entrepreneuriat, ENTOURAGE_FAMILIAL, CULTURE, INFLUENCE_MEDIA, MOTIVATION, GROUPES_REFERENCE, PERCEPTION_ENTREPRENEURIAT

Coefficients^a

modele	B	erreur standard	Beta	t	sig.
(constante)	,250	,207		1,203	,229
formation en entrepreneuriat	-,049	,048	-,024	-1,024	,306
Personnalite	-,032	,019	-,038	-1,673	,095
prise_de_risque	-,009	,007	-,031	-1,380	,168
perception_entrepreneuriat	,333	,041	,229	8,121	,000
Motivation	,480	,032	,406	14,778	,000
influence_media	,007	,014	,011	,475	,635
entourage_familial	-,059	,015	-,089	-3,873	,000
groupes_reference	,083	,040	,059	2,088	,037
Culture	,083	,023	,086	3,622	,000
religion_social	,132	,037	,090	3,609	,000

a. variable dependante : attitude_entrepreneuriat

ملحق رقم (13)

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,672 ^a	,452	,449	,64812

a. Prédicteurs : (Constante), RELIGION_SOCIAL, CULTURE, ENTOURAGE_FAMILIAL, MOTIVATION, GROUPE_REFERENCE, PERCEPTION_ENTREPRENEURIAT

ANOVAa

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	403,765	6	67,294	160,201	,000 ^b
	de Student	489,371	1165	,420		
	Total	893,135	1171			

a. Variable dépendante : ATTITUDE_ENTREPRENEURIAT

b. Prédicteurs : (Constante), RELIGION_SOCIAL, CULTURE, ENTOURAGE_FAMILIAL, MOTIVATION, GROUPE_REFERENCE, PERCEPTION_ENTREPRENEURIAT

Modele		coefficients non standardises		co.standardises		T	sig.
		b	erreur standard	Beta			
1	(constante)	,000	,154			,003	,998
	perception_entrepreneuriat	,327	,039	,229		8,317	,000
	motivation	,467	,031	,393		14,876	,000
	entourage_familial	-,070	,015	-,103		-4,634	,000
	groupes_reference	,110	,037	,080		2,937	,003
	Culture	,093	,022	,095		4,236	,000
	religion_social	,135	,035	,094		3,900	,000

a. variable dependante : attitude_entrepreneuriat

- الإحالات والمراجع :

^{1 2} الدراسة الميدانية قام بها مركز CREAD في إطار مشروع حول واقع المقاوالتية في الجزائر وذلك بالتعاون مع المكتب الدولي للعمل BIT.

- 1) BAYAD, M., & BOURGUIBA, M. (2006, octobre 25,26,27). De l'universalisme à la contingence culturelle : Réflexion sur l'intention entrepreneuriale. *8ème CONGRÈS INTERNATIONAL FRANCOPHONE ET PME " L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepr* ., Fribourg, Suisse, Haute école de gestion (HEC), P 1-19.
- 2) BOISSIN, J., EMIN, s., & HERBERT, J. (2007). Les étudiants et la création d'entreprise : une étude comparée France / Etats-Unis », *Acte du XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique*.
- 3) Jean-Pierre Boissin, " Du concept à la mise en oeuvre des Maisons de l'Entrepreneuriat : Bilan des sept premières structures et ouverture des doctorants à l'Entrepreneuriat "(France, 2006).
- 4) Boissin, J.-P., & EMIN, S. (2006). une moindre fibre entrepreneuriale chez les femmes des l'université ? Dans 2. O. 25 (Éd.), *8ème CONGRÈS INTERNATIONAL FRANCOPHONE ET PME " L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales*. Fribourg,Suisse: Haute école de gestion (HEC).
- 5) Boissin, J.-P., CHOLLET, B., & EMIN, S. (2005). les croyances des étudiants envers la création d'entreprise : un état des lieux.

- 6) EMIN, S. (2004). les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention. (i. u. Technologie, Éd.) *La Revue de l'Entrepreneuriat* , 3 (1), pp. 1-33.
- 7) Global entrepreneurship monitor. (édition 2014). *2013 Global report*.
- 8) Ministère de l'industrie et des mines. (novembre 2019). *Bulletin d'information statistique de la PME, N ° 35*. Algerie.
- 9) TOUNES, a. (2003). L'intention entrepreneuriales ; une recherche comparative entre des étudiants suivant des des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE. *Thèse pour le Doctorat ès sciences de gestion* . université de Rouen, PARIS.
- 10) Versatrate, T., & FAYOLLE, A. (2004.). quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat . *7 ème CIFEPME* . Montpellier .
- 11) Josée Audet , Une étude des aspirations entrepreneuriales d'étudiants universitaires québécois : seront-ils des entrepreneurs demain ? , université de Concordia, Montréal Québec, 2004.
- 12) انين, خ. س. & ., سلامي, م. (2012) دور مؤسسات التكوين المهني في دفع الشباب نحو المقاوالاتية -دراسة حالة مؤسسات التكوين المهني للجنوب الشرقي (ورقلة-تقرت-حاسي مسعود). *مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد (2)، ص ص 163-183*.
- 13) سلامي, م. (2008). التوجه المقاوالاتي للمرأة في الجزائر دراسة ميدانية على طالبات على أبواب التخرج من جامعة ورقلة للسنة الجامعية 2006-2007. *مأكرة ماجستير غير منشورة . تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة ورقلة*.

كيفية الإستشهاد بهذا المقال حسب أسلوب APA :

منيرة سلامي (2020)، دوافع وتحديات التوجه المقاوالاتي للشباب الجزائري، مجلة الباحث، المجلد 20(العدد 01)، الجزائر : جامعة قاصدي مرباح ورقلة، ص.ص 793-809.