

المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف – ميلة	
معهد العلوم والتكنولوجيا	
الامتحان العادي لمقياس: المقاولاتية وتسيير المؤسسة	السنة الثالثة ليسانس: هندسة الطرائق
رقم التسجيل:	الاسم واللقب:

السؤال الأول: اشرح المصطلحات التالية بشكل موجز (4 نقاط)

❖ **المقاولاتية:** هي "عملية يتم فيها اكتشاف فرص لخلق سلع وخدمات مستقبلية يتم تقييمها واستغلالها"، كما تعرف على أنها "ظاهرة تركز على إنشاء وتنظيم مؤسسات جديدة" وتعرف أيضا بأنها "عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها"، في حين يعرفها (**Druker**) بأنها "عمل ينطوي على الابتكار ومنح الموارد الموجودة قدرات إنتاجية جديدة".

❖ **التعليم المقاولاتي:** هو "مجموعة من الطرق التعليمية والتدريبية النظامية وغير النظامية التي تهدف إلى تكوين أي فرد يملك رغبة المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال برنامج يهدف إلى الرفع من مستوى الوعي المقاولاتي ويدفع الفرد إلى إنشاء مشاريع أعمال خاصة أو تطوير مشاريع سابقة".

❖ **المرافقة المقاولاتية:** هي "عملية ديناميكية لتنمية وتطوير مشروعات الأعمال خاصة مشروعات أو منشآت الأعمال الصغيرة التي تمر بمرحلة التأسيس أو الإنشاء وبداية النشاط حتى تتمكن من البقاء والنمو بصفة خاصة في مرحلة بداية النشاط ، وذلك من خلال العديد من المساعدات المالية والفنية وغيرها من التسهيلات الأخرى اللازمة أو المساعدة".

❖ **نموذج العمل التجاري:** هو عبارة عن أداة تتكون من تسعة مكونات أساسية تستخدم لتقييم الأعمال، وتغطي الأجزاء المهمة من العمل، وهي مقترحات القيمة، وشريحة أو قطاع العملاء، وعلاقات العملاء، والقنوات، والموارد الرئيسية، والأنشطة الرئيسية، والشركات الرئيسية، وهيكل التكاليف، وتدفقات الإيرادات، وهذه المكونات التسعة تمثل وحدات البناء المركزية لمنظمة الأعمال، وهي: العروض المقدمة من المنظمة، والعملاء، والبنية التحتية، والجدوى المالية، التي بمجملها تشكل إطار عمل (**BMC**) الذي يساعد على وضع التصور الواضح عن نموذج الأعمال القائم، ووصفه، وتقييمه.

السؤال الثاني: على فرض أنك كنت بصدد إنشاء مشروع مقاولاتي، ما هي أهم المعوقات والتحديات التي قد تواجهك لإنشاء مشروعك ؟ (بدون شرح) (2 نقطة)

مشكلة التمويل، مشكلة عد توفر العقار الصناعي، البيروقراطية وكثرة العراقيل الإدارية، مشكلة تسويق المخرجات، مشكلة الضرائب والجباية، المعوقات الإدارية، المعوقات الفنية، المشكلات الاستثمارية، المشكلات الاجتماعية والثقافية، نقص المعلومات، عدم توفر الدعم، ضعف كفاءة اليد العاملة، ضعف الروح والثقافة المقاولاتية

(ملاحظة ليس بالضرورة ذكر كل المعوقات لكن على الأقل يجب ذكر 4 معوقات أو تحديات)

السؤال الثالث: ما هي أهم المتطلبات لنجاح التعليم المقاولاتي في الجامعات ؟ (بدون شرح) (4 نقطة)

- تحويل دور الجامعة من التركيز على التوظيف إلى التركيز على مبدأ خلق فرص العمل
- الشراكة الحقيقية مع أصحاب المصلحة من القطاعات العامة والخاصة والخريجين
- نقل التقنية والمعرفة

- التعليم القائم على الإبداع والابتكار
- القيادة القادرة على توفير الإمكانيات المادية والمعنوية لرواد الأعمال

السؤال الرابع: أكمل الجدول التالي: (3 نقاط)

القائد	المدير	الريادي
يبتكر ويجدد	يدير ويمارس الوظائف	يبتكر ويجدد
يطور	يحافظ	يخلق
يرى المستقبل	يرى المشاكل	يرى الفرص
يسأل ماذا ولماذا؟	يسأل كيف وأين؟	يسأل كيف وأين؟
يستخدم التأثير الشخصي على العاملين للقيام بسلوك معين	يقوم بالواجب على أكمل وجه	يجعل الأمور تحدث
يلهم الثقة	يعتمد على الرقابة	يبني فريق العمل

السؤال الخامس: تأخذ المرافقة المقاولاتية عدة أشكال، حدد كل شكل من الأشكال التالية؟ (2 نقطة)

- التدريب: مرافقة شخصية لإكساب الثقة الذاتية للمقاول من خلال تزويده بمعارف نظرية وتطبيقية؛
- الوصاية: مرافقة شخص من طرف شخص أكبر منه سناً ويفوقه خبرة ومعرفة ودراية؛
- التوجيه: مساعدة الأجيال على تكوين مسار مهني من طرف خبير عادة ما يكون في مجال الأعمال؛
- الاستشارة: تشخيص الوضعية للمساعدة على إيجاد حلول لمشاكل أو أزمات مهنية من طرف خبراء.

السؤال السادس: يقول ستيف جوبز "عليك أن تكون متحمساً للفكرة أو للمشكلة التي أمامك أو الخطأ الذي

تريد أن تُصوّبه، إذا لم تكن شغوفاً بما فيه الكفاية منذ البداية فلن تلتزم به أبداً"، ناقش الفكرة بإيجاز؟ (5 نقاط)

تتمحور هذه المقولة لرجل الأعمال المعروف ستيف جوبز حول الشغف بفكرة المشروع ومدى الالتزام بالمشروع وهو ما سينعكس بشكل مباشر على نجاح أو فشل المشروع وفي هذا الإطار يعنقد الخبراء في عالم المال والأعمال أنك كلما كنت شغوفاً بفكرة مشروعك، كلما جنبيت المزيد من النجاح والمال، ويُضرب المثل دوماً بأثرى وأنجح أصحاب الأعمال مثل: بيل غيتس، ستيف جوبز، وارن بافيت، مارك زوكربيرج.. إلخ، يكشف كارمين جالو صاحب كتاب "أسرار الابتكار لدى ستيف جوبز"، في مقال عن مبادئ النجاح السبعة لستيف جوبز، الذي يحدد سبعة عوامل رئيسية مسؤولة عن نجاح الرجل الأول في شركة أبل، مستنداً إلى مقابلات متعددة مع موظفي شركة أبل وستيف جوبز نفسه، يكشف أن جوبز يؤمن بقوة الشغف، وقال ذات مرة "الناس الذين لديهم شغفٌ يمكنهم تغيير العالم نحو الأفضل؛"

وبالتالي لا يكفي أن تسمع عن فكرة مشروع أو أن تكون هي الخيار الوحيد المتاح أمامك لكي تضعها قيد التنفيذ وتحقق بها النجاح المنشود ينبغي أن تكون متحمساً للفكرة، وأن تتمكن من السهر لساعات طويلة كل ليلة للعمل عليها دون أن تشعر بالملل أو الندم، الشغف بالفكرة يمنحك المزيد من الدعم والمثابرة والانضباط لتحقيق النجاح والقدرة على الصمود والصبر في مواجهة العقبات والتحديات، من المهم أيضاً أن تتناسب فكرة النشاط التجاري مع مهاراتك وخبراتك وخلفيتك ما أمكنك ذلك، أو ألا تمنع أن تتعلم عنها دون صعوبة، فالاستفادة من المهارات والخبرة التي لديك قد تزيد من فرص نجاحك؛

أخيراً، عندما تدرك أن اختيار فكرة مشروع ما ستكون جيدة بما يكفي وتتاسب مهاراتك وخبراتك، وأنتك شغوف بها وأن هناك عملاء على استعداد للدفع مقابل منتج أو خدمة الفكرة، يجب أن تتذكر أن الفكرة هي مجرد خطوة أولى في طريق طويل وشاق من التنفيذ والعمل، وأن عليك أن تبدأ فوراً دون مزيد من التأجيل.

أستاذ المقياس: د. دشه محمد علي