

كلية الآداب واللغات

قسم اللغة والأدب العربي

السنة الجامعية: 2025 / 2026

المقياس: المقاولانية

المستوى: سنة أولى ماستر

التخصص: أدب حديث ومعاصر، أدب قديم

اسم الأستاذ: نور الهدى سطيفي

التاريخ: 10 جانفي 2026

### الإجابة النموذجية

السؤال 1: أكمل ملء الجدول الموالي بالإجابة المناسبة (5 ن).

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | الصندوق الوطني للتأمين<br>عن البطالة CNAC | هيئة عمومية مكلفة بتقديم التعويضات للعمال المسرحين لأسباب اقتصادية، إضافة إلى مساعدتهم من أجل إعادة الإدماج في الحياة المهنية.  |
|   | مكونات خطة الأعمال                        | المخلص، التقديم العام للمشروع، الفريق، السوق، الاستراتيجية العامة، الاستراتيجية التسويقية والتجارية، الوسائل والتنظيم، التركيب القانوني، الملف المالي.                                  |
| 1 | التمويل التأجيري                          | طريقة تمويل تقوم على مبدأ تأجير الأصول بمعنى أنّ المقاول لا يشتري الأصول الثابتة ولكن بإمكانه تأجيرها للاستفادة منها لاستعمالها أو شرائها.  |
|   | الحصول على امتياز                         | أن تقوم المؤسسة المانحة للامتياز بمنح أحد الأفراد (المشتري للامتياز) الحق في إنتاج، بيع، وتسويق منتجات أو خدمات المؤسسة الأصلية بما فيها استخدام اسم المؤسسة وعلامتها التجارية وسمعتها. |
| 1 | نموذج العمل التجاري<br>BMC                | أداة استراتيجية مبسطة تستخدم لوصف نموذج عمل أي مشروع عبر تسع مكونات أساسية تُظهر كيف تُقدم المؤسسة القيمة للزبائن، وكيف تُنشئها، وكيف تحقق منها الإيرادات.                              |



السؤال 02: حدد الموقف المقاولاتي في كل حالة مع التبرير (1.5 ن).

- ليلي خريجة جامعية في تخصص الأدب العربي، لاحظت نقصا في خدمات الترجمة الأكاديمية في مدينتها، فقررت إنشاء مكتب ترجمة خاص بها، قامت بإعداد دراسة جدوى، واختارت موقع المشروع، وحددت نوع الخدمات بنفسها.

إنشاء مؤسسة جديدة من العدم، وذلك لأنّ ليلي قامت بإنشاء مؤسستها الخاصة بنفسها، وهي جديدة كلياً دون وجود نشاط سابق وتحملت المخاطر بنفسها. 0.5

- عمل أحمد لسنوات في مؤسسة إنتاج سينمائي وترجمة الأفلام، ثم شجعت المؤسسة على إنشاء مشروعه الخاص في مجال الترجمة، وقدمت له تكويناً ودعماً مالياً، مع إمكانية الاستفادة من شبكة توزيعها.

إنشاء مؤسسة عن طريق المرافقة أو التفريغ، وذلك لأنّ أحمد تفرع عن المؤسسة، وبدأ مشروعه عن طريق الدعم والمرافقة المقدمة من المؤسسة الأصلية. 0.5

- اقترحت موظفة في مؤسسة إعلامية فكرة إنشاء منصة رقمية جديدة داخل المؤسسة، فوفرت الإدارة الموارد اللازمة ونفذت المشروع دون إنشاء مؤسسة مستقلة.

مقاولاتية داخلية، وذلك لأنّ المشروع تم داخل المؤسسة لتطوير النشاط ودون الانفصال عنها. 0.5

السؤال 03: أجب باختصار عن الأسئلة التالية (03 ن):

1- تعتبر الفكرة كأول خطوة في طريق المشروع الصغير، ما هي أهم مصادرها؟ (يكفي ذكر ثلاث عناصر) (0.75 ن)

- الأفكار الناتجة عن مراقبة الحياة اليومية أو الحياة الاقتصادية؛ 0.75

- تجربة المفاوض والأفكار الناتجة عن مراقبة ظروف العمل؛ 0.75

- الاعتماد على أفكار الآخرين أو الدخول في شراكة مع شخص يملك فكرة شخصية أو إبرام عقد براءة اختراع؛

- الاعتماد على أفكار مرتبطة بنشاط معروف بالنسبة للمفاوض؛ 0.75

- اكتشاف حاجات جديدة غير مشبعة.

2- يعتبر شراء مؤسسة موجودة واحداً من المواقف المقاولاتية التي قد يسلكها رائد الأعمال، ما هي أهم المزايا

والعيوب التي تنجم عن اتباع هذا الموقف المقاولاتي؟ (1 ن)



المزايا: (يكفي ذكر عنصرين)

- سهولة البداية: يعتبر شراء مؤسسة موجودة أسهل بكثير من إجراءات إنشاء مؤسسة جديدة ويوفر الوقت والطاقة للمقاول؛ 0.25
- سهولة قاعدة العملاء: تتميز قاعدة الأعمال القائمة بوجود علاقة سابقة مع العملاء؛ 0.25
- فرص التمويل: تتميز الأعمال الموجودة بقدرتها على الاقتراض خاصة إذا كانت بصحة مالية جيدة.

العيوب: (يكفي ذكر عنصرين)

- سعر الشراء المرتفع: يكون سعر شراء مؤسسة موجودة أعلى عادة من سعر إنشاء مؤسسة جديدة؛ 0.25
- الخطر المجهول: لا يوجد أي ضمانات من طرف العاملين، الإدارة، الموردين، أو العملاء للمحافظة على علاقته بالمؤسسة. 0.25

3- أذكرون شرح مراحل إنشاء مؤسسة مصغرة في ظل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA (1.25 ن).

- التسجيل الإلكتروني والتكوين؛ 0.25
- تقييم المشروع؛ 0.25
- عرض المشروع على اللجنة؛ 0.25
- إصدار شهادة القابلية والتمويل؛ 0.25
- بداية النشاط. 0.25

السؤال 04: (06 ن)

بناءً على ما درست في مقياس المقاولاتية، قم بتطبيق نموذج العمل التجاري BMC على مشروع "مدرسة خاصة أو روضة خاصة" باختصار ودون شرح مطول.

- المشروع المقدم من طرف الطلبة خلال المحاضرات 4.5 ن.



النموذج مع التنقيط مفصل: (4.5 ن)

|   |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|
| <p>Key Partners</p> <p>0.25</p> <p>الشركات الأساسية</p>                                   | <p>Key Activities</p> <p>0.25</p> <p>الأنشطة الرئيسية</p> <p>0.25</p>                        | <p>Value Proposition</p> <p>القيم المقترحة</p> <p>0.25</p> | <p>Customer Relationships</p> <p>العلاقات مع العملاء</p> <p>0.25</p> <p>0.25</p> | <p>Customer Segments</p> <p>شرائح العملاء</p> <p>0.25</p>  |
| <p>0.25</p>   | <p>Key Resources</p> <p>0.25</p> <p>الموارد الرئيسية</p> <p>0.25</p>                         | <p>0.25</p>  | <p>Channels</p> <p>0.25</p> <p>القنوات</p> <p>0.25</p>                           | <p>0.25</p> <p>يجب ذكر عنصرين على الأقل في شرح كل عنصر</p> |
| <p>Cost Structure</p> <p>0.25</p> <p>هيكل التكاليف</p> <p>0.25</p> <p>الجانب التنفيذي</p> | <p>Revenue Streams</p> <p>0.25</p> <p>مصادر الإيرادات</p> <p>0.25</p> <p>الجانب التسويقي</p> |  |  |  |

لرسم النموذج صحيحا وكل عنصر في مكانه. 1.5

