



التصحيح النموذجي لامتحان الدورة الاستدراكية لمقياس المقاولتية

1. هناك من قسم دوافع المقاولين إلى دوافع جاذبة ودوافع دفعة، حيث أن الفرق بين الدوافع الدافعة والدوافع الجاذبة يكمن في طبيعة الحافز الذي يدفع الشخص لاتخاذ قرار معين، مثل بدء مشروع أو دخول سوق العمل. في الجدول الموالي قم بوضع الدوافع التالية في مكانها المناسب: الحاجة إلى الخروج من البطالة، الرغبة في الاستقلالية والتخلص من سلطة المدير، الالتزام بتقاليد الأسرة أو تلبية توقعات المحيط الاجتماعي، الرغبة في الابتكار وتطوير منتجات أو خدمات جديدة، السعي لتحقيق أرباح أكبر وزيادة الدخل. استكشاف أسواق جديدة أو تحسين طرق الإنتاج..... (3ن)

الدوافع الجاذبة	الدوافع الدافعة
.....04.....	.....01.....
.....05.....	.....02.....
.....06.....	.....03.....

2. قام كل من Miles و Snow بدراسة العلاقة بين المقاولتية والتجديد، والتي أفرزت عن أربعة أنماط من المقاولين تتمثل في:.....(4ن)

✓ المقاول الباحث عن التجديد: وهو الفرد الذي يبحث عن التجديد الدائم رغم عدم تأكده التام من قدرته على تجسيده على أرض الواقع.

✓ المقاول المجدد: الذي يبحث عن التجديد بشكل نظامي يقوم باستغلاله هو بنفسه والاستثمار فيه وتحويله إلى مؤسسة  
✓ المقاول المتتبع للتجديد على مستوى السوق بطريقة نظامية واستباقية دائمة حيث يقوم بإدخال تحسينات على مستوى التجديد.

✓ المقاول المتفاعل مع التجديد والذي يتكيف مع الوقائع ويبدى لها ردود أفعال تتلاءم والأفعال التي تحدث.

3. من أجل تقييم الأفكار الجديدة يستعين المقاول بعدة طرق، من بينها طريقة. مجموعات التقارب، وهذه الطريقة تتمثل في جمع فريق يعمل تحت قيادة معدل من خلال إجراء مناقشة مفتوحة وعميقة، أي ببساطة طرح أسئلة من أجل استقطاب الإجابة من طرف الحاضرون، والشخص المعدل يركز نقاش الفريق في مجال المنتج الجديد، وقد يكون ذلك بصفة مباشرة أم لا..... (1ن)

4. يعتبر العصف الذهني أحد طرق تقييم الأفكار، وفي حال استخدام هذه الطريقة ينبغي إتباع 4 قواعد أساسية تتمثل في:..... (02 ن)

✓ لا ينبغي إصدار أي نقد للأفكار، فلا توجد تعليقات سلبية.

✓ التكلم العفوي مسموح، فكلما كانت الأفكار حرة كانت أفضل.

✓ من الأفضل أن يكون هناك كم كبير من الأفكار، لأنه كلما تحقق ذلك كلما زاد الحظ في إنشاء أفكار قابلة للتجسيد.

✓ من المستحسن تنظيم وتحسين الأفكار، حيث أن أفكار الآخرين يمكن أن تولد فكرة جديدة وجيدة.

5. إن تحديد الخطة التسويقية يمكننا من تحديد مجموعة من العناصر المتمثلة في:.....(4ن)

✓ تحليل المحيط الكلي للمؤسسة الذي يشمل المحيط الاقتصادي، القانوني والتكنولوجي

✓ وصف السوق من خلال تحديد حجمها وتقسيمها بين مختلف فئات المستهلكين وبين مختلف العلامات المتواجدة، وأيضاً

تطور هذه العناصر

- ✓ التنبؤ بالطلب الكلي، وتحديد قدرات الطلب والمبيعات المحتملة لمنتج المؤسسة
- ✓ دراسة المستهلكين من خلال تعريفهم، والتعرف على دوافعهم ومواقفهم، سلوكهم وبصفة عامة سيرورتهم في الشراء
- ✓ دراسة التوزيع من خلال القنوات المستعملة وتطورها، مواقف وسلوكيات المستهلكين حسب هذه القنوات، وتحديد استراتيجيات التوزيع

- ✓ دراسة المنافسين، ويتم ذلك من خلال التعرف بهم وتحليل استراتيجيتهم وأيضا تحليل عرضهم ونتاجهم
  - ✓ القوانين والتشريعات ذات العلاقة بنوع العمل الذي يمارسه المشروع.
  - ✓ طبيعة البيئة التي يعمل فيها المشروع من حيث المناخ السياسي والاقتصادي...الخ
6. تعتبر الجدوى المالية مرحلة أساسية تمكن المقاول من اكتشاف مدى جاهزيته للانطلاق في النشاط، وتتكون من أربعة مراحل أساسية تتمثل كل مرحلة منها في الإجابة على التساؤلات التالية:.....(2ن)

- ✓ ما هي الأموال الضرورية للانطلاق في المشروع؟ وهل بإمكان المقاول تأمينها؟
  - ✓ هل ستتمكن المؤسسة من تحقيق رقم أعمال كاف لتغطية كل التكاليف؟
  - ✓ هل ستسمح النتائج المحققة من طرف المؤسسة خلال السنة الأولى من نشاطها بتغطية تكاليف نفس الفترة؟
07. تتوقف قدرة صاحب المشروع على الحصول على أموال خارجية على ما يلي: حجم الأموال المطلوبة، المردودية القدرة على السداد.....(2ن)

08. ترتبط المخاطر التجارية ببعدها السوق المحتمل ورد فعل المنافسين الحاليين والمستقبليين، وإمكانية فقدان زبون مهم، وصعوبة الحصول على رقم أعمال مقبول إضافة إلى الصعوبات المرتبطة بعملية التوزيع..... (1ن)
09. يمكن تعريف مخاطر التسيير بأنها المخاطر الناتجة عن نقص المعارف في تسيير فريق الإدارة، وعدم كفاية المواد الخاصة بوظيفة التسيير (محاسبية، تسيير الأفراد، نظام المعلومات...)، وغياب أدوات التسيير الخاصة..... (1ن)