



التصحيح النموذجي لامتحان الدورة العادلة لمقاييس المقاولية

السؤال الأول: (11 نقطة)

ضع العلامة X أمام الإجابة أو الإجابات الصحيحة:

أي من الدوافع التالية يُعتبر من الدوافع الجاذبة ؟		أي من الدوافع التالية يُعتبر من الدوافع الدافعة ؟	
	A. الالتزام بمقاييس الأسرة		A. الرغبة في الابتكار وتطوير منتجات جديدة
*	B. التخلص من سلطة المدير	*	B. الحاجة إلى الخروج من البطالة
	C. الرغبة في الاستقلالية		C. السعي لتحقيق أرباح أكبر
*	D. الرغبة في الابتكار		D. استكشاف أسواق جديدة
المقاول الذي يعمل بمنطق PIC يعطى الأولوية لـ:		المقاول الحرفي يتميز أساساً بـ:	
	A. النمو السريع		A. الخبرة الكبيرة في التسويق
*	B. الاستقلالية المالية	*	B. مهارات تقنية أكثر من التسويقية
	C. إدخال شركاء خارجيين		C. العمل في مشاريع ذات مخاطر عالية
	D. المخاطرة العالية		D. الاعتماد على التمويل الخارجي
الهدف من دراسة السوق هو:		من قواعد العصف الذهني:	
*	A. جمع المعلومات لاتخاذ قرارات تسويفية دقيقة		A. تجنب الأفكار الغربية
	B. تحديد الشكل القانوني للمؤسسة		B. انتقاد الأفكار فوراً
	C. تقليص حجم المشروع	*	C. السماح بالتعبير الحر دون نقد
	D. حساب الأرباح المتوقعة فقط		D. الاقتصار على فكرة واحدة
المخاطر التجارية ترتبط بـ:		استراتيجية القيادة بالتكلفة تقوم على:	
	A. التكنولوجيا المستعملة		A. تمييز المنتجات
*	B. المنافسة ورد فعل السوق	*	B. خفض تكاليف الإنتاج لأدنى مستوى
	C. التسويق الداخلي		C. التركيز على سوق ضيق
	D. التمويل البنكي		D. تنويع النشاطات
المؤسسة المتوسطة هي كل مؤسسة:		من بين العوامل التي تحدد قدرة المؤسسة على الحصول على تمويل خارجي:	
*	A. تشغل ما بين 50-250 فرد ورقم أعمالها ما بين 400 مليون إلى 4 ملايين.	*	A. حجم الأموال المطلوبة
	B. تشغل ما بين 10-49 فرد ورقم أعمالها لا يتجاوز 400 مليون.	*	B. المردودية
	C. تشغل ما بين 01-09 أفراد ورقم أعمالها أقل من 40 مليون دج	*	C. القدرة على السداد
	حيضياتها السنوية لا تتجاوز 20 مليون دج.		D. الشكل القانوني للمؤسسة
وفق مقاربة السيرورة المقاولية:		رجل أعمال مؤسس (Entrepreneur établi) هو:	
*	A. المقاولية ليست فقط "شخص + فكرة"، بل نظام تفاعلي معقد بين: الفرد ↔ المحيط ↔ السيرورة ↔ المنظمة.		الشخص الذي بدأ نشاط تجاري ودفع ما يصل إلى 3 أشهر من الراتب
*	B. المقاول لا يُفهم فقط من خلال شخصيته، بل من خلال دوره في شبكة من العلاقات والظروف التي تؤدي إلى خلق منظمة جديدة.		الشخص الذي بدأ نشاط تجاري ودفع ما بين 4 و 41 شهراً

	ج. الاعتماد على السمات الشخصية وحدها بفسر الظاهرة المقاولاتية.	*	الشخص الذي بدأ نشاط تجاري ودفع 42 على الأقل راتب شهر
	طريقة مجرد المشاكل تعتمد على:		
	أ. المدة الزمنية القانونية للمؤسسة	*	أ. تحليل المشكلات المرتبطة بالمنتجات
*	ب. فترة ربحية المشروع الاقتصادية		ب. تحسين التسويق فقط
	ج. تاريخ تأسيس المؤسسة		ج. تخفيض التكاليف الإنتاجية
	د. مدة القرض البنكي		د. تكرار الأفكار السابقة
	المزيج التسويقي للمنتجات يتمثل في:		
*	أ. المنتج - السعر - الترويج - التوزيع		أ. الاتصال
	ب. السعر - المكان - الأشخاص - الجودة	*	ب. التكلفة بالنسبة للعميل
	ج. الاتصال - التكلفة - القيمة - التوزيع		ج. رغبات الزبائن
	د. العلامة - الجودة - المظهر - السعر		د. التوزيع
	المزيج التسويقي للخدمات يتكون من:		
*	إيجار المصنع أو المكتب		أ. 4P
	تكاليف النقل والتغليف	*	ب. 7P
*	اهتلاك الآلات والمعدات		ج. 4C
	تكاليف الطاقة المستخدمة في التشغيل		د. 3P

السؤال الثاني:(5 نقاط)

تظهر المقارنة بين مختلف أشكال المقاولاتية وجود تباينات جوهرية فيما بينها من حيث درجة المخاطرة ومستوى الابتكار والدعم المؤسسي ودرجة الاستقلالية، وهو ما يُسمّه في تحديد الصيغة الأنسب لكل مشروع وفقاً لخصائصه وبيئته وظروفه الخاصة.

مستوى الاستقلالية	الدعم المؤسسي	الحاجة إلى الابتكار	درجة المخاطرة	الشكل
كامل	ضعيف	عال جدا	مرتفع	إنشاء مؤسسة جديدة
كامل	محدود	متوسط	متوسط	استرجاع مؤسسة قائمة
جزئي	قوي	مرتفع	منخفض	المقاولاتية من الداخل
جزئي	قوي	متوسط	منخفض جدا	عن طريق التفريع
متوسط	قوى	محدود	منخفض	الامتياز التجاري

المطلوب: تعبئة الجدول أعلاه بالمعلومات المناسبة وفقاً للمعايير المحددة لكل من أشكال المقاولاتية

السؤال الثالث

يمكن تحديد سعر المنتج/ الخدمة بالاستعادة بالعديد من الطرق، من بينها: (4ن)

► على أساس التكاليف: السعر = سعر التكلفة + هامش الربح، وهي الطريقة الأكثر شيوعاً ويساطة

► على أساس تحويل نقطة التعادل: تضع المؤسسة السعر الذي يحقق نقطة التعادل * أو الربح المستهدف انطلاقاً

من خريطة التعادل. حيث أن نقطة التعادل = التكاليف الثابتة/سعر البيع الوحدوي - التكلفة المتغيرة للوحدة

► على أساس المشتري: تحدده على أساس القيمة التي يعطيها المستهلكون للمنتج

► على أساس المنافسين: تحدد الأسعار على أساس المنافسين (حسب سعر السوق).

بالتوفيق