

الإجابة النموذجية لمقياس المقاولاتية (الدورة العادية)

السؤال الأول: أجب عن الأسئلة التالية: (14 نقطة)

1. إذا كان المقاول يملك مؤهلات شخصية قوية لكنه يعيش في محيط اجتماعي سلبي، هل يمكن أن ينجح؟ وضح ذلك مع إعطاء مثال واقعي.

نعم يمكن أن ينجح، لأن المؤهلات الشخصية (الإصرار، المثابرة، الإبداع) قد تساعد على تجاوز تأثير المحيط السلبي. لكن نجاحه سيكون أصعب ويتطلب عزيمة أكبر. مثال واقعي: كثير من المقاولين الذين نشأوا في بيئات فقيرة أو غير داعمة استطاعوا النجاح بفضل إرادتهم القوية، مثل بعض رواد الأعمال الذين بدأوا مشاريعهم من الصفر رغم رفض المجتمع لفكرتهم. (02 ن)

2. إذا كان لديك مشروع يعتمد على التكنولوجيا الحديثة، كيف يمكن أن يؤثر ضعف البنية التحتية الرقمية في الجزائر على تحليل SWOT الخاص بك؟

نقطة ضعف : ضعف الإنترنت والخدمات الرقمية يعرقل التشغيل والتسويق.

تهديد : تأخر التحول الرقمي الوطني قد يحد من توسع المشروع.

فرصة : وجود فجوة رقمية قد يتيح للمقاول أن يكون رائداً في السوق إذا وجد حلاً مبتكرة. (02 ن)

3. بعض المؤسسات المصغرة تفشل رغم وجود أجهزة دعم كثيرة. ما هو السبب الحقيقي في رأيك؟

السبب غالباً ضعف المقاول نفسه (غياب الخبرة، سوء التسيير، ضعف التسويق)، وليس الأجهزة. الدعم يوفر التمويل، لكن نجاح المشروع يعتمد على كفاءة المقاول في الإدارة والابتكار. (02 ن)

4. إذا كان لديك منافس قوي في السوق، هل من الأفضل أن تعتبره تهديداً أم فرصة للتعلم؟ ناقش ذلك. الأفضل اعتباره فرصة للتعلم، لأن المنافس القوي يكشف لك نقاط ضعفك ويحفزك على تحسين منتجك وخدماتك. لكنه يبقى تهديداً إذا لم تستطع مواكبته. (02 ن)

5. في حالة حدوث أزمة اقتصادية وطنية، كيف يمكن لمؤسسة صغيرة أن تستغلها لصالحها؟

يمكنها استغلال الأزمة عبر تقديم منتجات بأسعار أقل، أو التركيز على حلول بديلة محلية بدل المستوردة، مما يجعلها أكثر تنافسية في ظل ندرة الموارد. (02 ن)

6. هل يمكن أن يكون الموردون شركاء استراتيجيين للمؤسسة وليس مجرد مزودين بالمواد الأولية ؟ وضح ذلك. نعم، إذا تم بناء علاقة طويلة الأمد معهم. المورد يمكن أن يقدم تسهيلات

في الدفع، أو يشارك في تطوير المنتج، مما يجعله شريكاً استراتيجياً في نجاح المؤسسة. (02 ن)

7. إذا كان المقاول يعتمد على دعم عائلته فقط دون أجهزة الدعم الرسمية، هل يمكن أن يحقق استدامة لمشروعه؟ قد ينجح في البداية، لكن الاستدامة صعبة بدون أجهزة الدعم الرسمية، لأنها توفر تمويل أكبر، تكوين، ومرافقة قانونية. الاعتماد على العائلة وحدها قد يحد من نمو المشروع على المدى الطويل. (02 ن)

السؤال الثاني: لديك فكرة مشروع "مزرعة لإنتاج الأعشاب الطبية"، المطلوب : (6 نقاط)

1-حللها باستخدام نموذج.SWOT

مشروع مزرعة الأعشاب الطبية – تحليل:SWOT

- ✓ نقاط القوة: الطلب المتزايد على المنتجات الطبيعية. (01 ن)
- ✓ نقاط الضعف: نقص الخبرة التقنية. (01 ن)
- ✓ الفرص: إمكانية التصدير للأسواق الخارجية. (01 ن)
- ✓ التهديدات: المنافسة من المنتجات المستوردة (01 ن)

2-ما هي أهم المخاطر القانونية التي قد تواجهها في تجسيد فكرة المشروع؟

المخاطر القانونية هي تراخيص الإنتاج، احترام معايير الصحة النباتية (02 ن)