

الاجابة النموذجية لامتحان المقاولاتية السنة الأولى ماستر إدارة الميزانية

" مرت المقاولاتية بفترات زمنية مليئة بالإسهامات والنظريات العلمية من قبل الباحثين والعلماء، واستمر البحث في هذا المجال إلى يومنا هذا أين أصبحت المقاولاتية أهم أسس التنمية الاقتصادية.. "

- أذكر الدور الاقتصادي والاجتماعي للمقاولاتية. (5 نقاط)

الدور الاقتصادي للمقاولاتية: (2.5 نقطة)

- زيادة متوسط دخل الفرد والتغيير في هياكل الأعمال و المجتمع .
- توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة .
- تنمية الصادرات والمحافظة على استمرارية المنافسة.
- المساهمة في النمو السليم للاقتصاد.

الدور الاجتماعي للمقاولاتية (2.5 نقطة)

- عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة. عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في إقليم معين.
- المساهمة في تشغيل المرأة.
- الحد من هجرة السكان من الريف إلى المدن.

" يعتبر بعض الاقتصاديين أن المقاول هو حلقة ضائعة بين الفكرة وتجسيد الفكرة.. "

- أذكر دون شرح الخصائص الشخصية والمهارات السلوكية التي يتميز بها المقاول؟

لخصائص الشخصية: (2.5 نقطة)

- الطاقة الحركية.
- القدرة على احتواء الوقت وتنظيمية.
- القدرة على حل مختلف المشاكل.
- التفاؤل وتقبل الفشل،
- قياس المخاطر.
- التجديد والإبداع.
- كما أن هناك صفات أخرى يجب أن يتمتع المقاول، ويمكن تلخيصها فيما يلي:
- الثقة بالنفس.
- الاندفاع للعمل.
- الالتزام .
- الاستعداد والميل نحو المخاطر.

- الخصائص السلوكية: يمتلك المقاول نوعين من المهارات السلوكية، وهي: (2.5 نقطة)

- المهارات التفاعلية: وتتمثل هذه المهارات الإنسانية من حيث بناء وتكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين على الأنشطة والعملية الإنتاجية، والسعي لإيجاد بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والاحترام والمشاركة في حل المشكلات وتنمية الإبداع وإقامة قنوات اتصال فعالة وهذه المهارات توفر الأجواء لتحسين الأداء.

- المهارات التكاملية: يجب أن يسعى المقاول باستمرار إلى تنمية مهاراته التكاملية بين العاملين، حيث تصبح المؤسسة أو المشروع وكأنه خلية عمل متكاملة وتضمن إنسانية الأعمال والفعاليات بين الوحدات.

"تعتبر عملية دراسة جدوى المشروع عن تلك الدراسة المصممة للكشف عما إذا كان المشروع أو الفكرة مجديين و قابلين للتنفيذ ام لا.

- تمر عملية دراسة جدوى المشروع بمجموعة من الخطوات. اذكرها (5 نقاط)

- **1 دراسة الجدوى التسويقية:** في هذه الخطوة يتم دراسة كل ما يتعلق بالسوق عن طريق دراسة مايلي:
 - توصيف المنتج سواء سلعة أو خدمة بالإضافة الى توصيف المستهلكين واحتياجاتهم ومستواهم الاقتصادي.
 - توصيف السوق وحجمه الحالي والمستقبلي والمنافسين وأسعار السلع المثلثة والقوانين المحددة لتداول السلعة أو لتسعيرها.
 - تحديد مدى تجاوب السوق لفكرة المنتج أو الخدمة الجديدة التي يسعى المشروع لتقديمها.
 - نصيب السلعة أو الخدمة من الفجوة التسويقية الفرق بين الطلب الكلي والعرض الكلي للسلعة أو الخدمة وبالتالي تحديد الطاقة الإنتاجية والرقم المتوقع للمبيعات وإعداد الهيكل التسويقي بما يشمله من تكلفة التسويق، بالإضافة لدراسة المنافسين نقاط القوة والضعف لديهم. (1 نقطة)
- **2 دراسة الجدوى الفنية:** عن طريق دراسة كل ما يتعلق بمتطلبات الإنتاج او الخدمة من موقع المشروع، جميع الموارد المادية والبشرية التي يحتاجها المشروع، مستوى المهارات المطلوبة لكل وظيفة، آلات، معدات... الخ. (1 نقطة)
- **3 دراسة الجدوى الاقتصادية:** وتتمثل في وضع ميزانية مفصلة للمشروع الأصول، الخصوم، الإيرادات، النفقات، مصادر التمويل اللازمة لشراء وتأجير المعدات والمباني، تحديد سعر المنتج ونقطة التعادل والعائد على الاستثمار. (1 نقطة)
- **4 دراسة المخاطر:** وتتمثل هذه الخطوة في توقع المخاطر التي يمكن ان تواجه المشروع والاستعداد لها مسبقا وتقييم درجة خطورتها وجمع الحلول اللازمة لمواجهتها. (1 نقطة)
- **5 التوصيات واتخاذ القرار:** هنا يتم تحليل البيانات والتأكد من مدى قابلية المشروع للتنفيذ ومقارنة الإيرادات بالنفقات وبالتالي اتخاذ قرار التنفيذ او التراجع. (1 نقطة)

"ركز شومبيتر من خلال نظريته " التفكيك الخلاق" على دور الابتكار في العملية المقاولاتية، ولقد بينت الدراسات والأبحاث أن عملية الإبداع والابتكار هي عملية إستراتيجية هامة للاقتصاد..."

- عرف كل من الإبداع والابتكار، وما الفرق بينهما؟ (5 نقاط)

قد بينت الدراسات والأبحاث الاقتصادية أن عملية الإبداع والابتكار هي عملية استراتيجية هامة للاقتصاد، لانها تحرك النشاط الاقتصادي وتمنحه نفسا قويا، فرواد الأعمال الصغيرة والمتوسطة هم من يبتكرون في المنتجات والخدمات ويساهموا في إيجاد فرص عمل جديدة وعدد كبير من الأعمال وعليه أصبحت معظم الاقتصاديات تمنح فرصا لتشجيع رواد الأعمال نحو ابتكار منتجات وخدمات تدفع باقتصادها نحو النمو.

وتعتبر عمليتي الإبداع والابتكار المحرك الرئيسي للنشاط المقاوم، لأنه في الواقع تسعى المؤسسات لكسر الروتين والخروج من حالة المنافسة التامة وكسب ميزة تنافسية للحصول على مكانة وحصصة هامة في السوق، فتعتمد البحث والتطوير اللذان يرتكزان على عمليتي الإبداع والابتكار

تعريف الابداع: هو عملية ذهنية دف إلى خلق أعمال أو أشياء جديدة لم تكن موجودة من قبل وغير مألوفة، ويرى

البعض أن مفهوم الإبداع هو المبادرة التي يبدئها الفرد بقدرته على الخروج عن المألوف والروتين

تعريف الابتكار: لا يوجد اتفاق على تعريف الابتكار إلا أنه يمكن تعريفه على أنه "الاتيان بالجديد الذي لم يكن معروف من قبل وتطبيقه على أرض الواقع"، وهو عملية تطبيق للابداع و إنشاء قيمة مضافة بتطوير أعمال أو أشياء تم اختراعها من قبل. وهو مجموع من الطرق العلمية، التكنولوجية، التنظيمية، المالية والتجارية التي تمكن المؤسسة من طرح منتجات جديدة أو محسنة في السوق .

الفرق: كل ابتكار يبدأ بأفكار مبدعة، والإبداع يكون إما من طرف الأفراد أو الفرق والذي هو نقطة بداية الابتكار فالأول ضروري لكنه غير كاف، ويشكل الإبداع أحد مدخلات الابتكار ، بحيث الإبداع هو عملية عقلية تؤدي إلى إنتاج أفكار جديدة . أما الابتكار هو عملية التطبيق الإيجابي لتلك الأفكار الإبداعية.

بالتوفيق: أستاذة المقياس