

تدريس المقاولاتية لطلبة العلوم الاجتماعية في الجامعة الجزائرية

Teaching Entrepreneurship to students of Social Sciences in Algeria

* راجعي مصطفى

(mradji1971@gmail.com) الجزائر /جامعة مستغانم

تاريخ الاستلام : 05 / 02 / 2020 ؛ تاريخ القبول : 14 / 06 / 2020 ؛ تاريخ النشر : 20 / 07 / 2020

Abstract

الملخص

The main objective of my paper is to present my own experience in teaching Entrepreneurship to students of social sciences and sciences and IT at university of Mostaganem during this year 2019-2020 . Before to introduce my syllabus I will describe the national context of introducing Entrepreneurship in curriculum of High education in Algeria characterized by a national policy to orient teaching to more economic outcomes by encouraging student to acquire more entrepreneurial skills. I will present in this paper the content of my syllabus including goals of teaching ,outcomes of learning by students expressing what student will be learn after attending this class. I will focus on capacity to formulate Business Ideas on entrepreneurial project by using the tool of Business Model Canvas.

Keywords : Entrepreneurship teaching , Business idea, Business project , Business Model Canvas .Product ,customers, value proposition

تهدف المداخلة الى تقديم عرض تجربتي التعليمية الخاصة في تدريس مادة المقاولاتية لطلاب العلوم الاجتماعية (علم الاجتماع ،ماستر 2 والارطوفونيا ماستر2) للسنة الدراسية 2019 – 2020 و قبل أن أقدم مقارنتي لتدريس المادة سأشرح السياق الذي جاء فيه تدريس مادة المقاولاتية في اطار نظام ل م الذي جاء نتيجة تحولات اقتصادية و تعليمية شهدتها الجزائر ثم بعد ذلك سأفصل في محتوى تدريس مادة المقاولاتية من حيث الأهداف التعليمية ومخرجات التعلم والموضوعات المقترحة و التنظيم الأسبوعي لها وتقييم التعلم. سيتم التركيز في المحتوى على تدريس نموذج الاعمال الذي هو الأداة الأساسية لتحويل الفكرة المقاولاتية الى مشروع مقاولاتي

الكلمات المفتاحية: التعليم المقاولاتي، الفكرة المقاولاتية، المشروع المقاولاتي ، نموذج الاعمال، المنتج، الزبائن، القيمة المضافة

* الباحث المرسل:

مقدمة :

السياق الوطني لتدريس المقاولاتية:

جاء تدريس مادة المقاولاتية في اطار إصلاحات للتعليم العالي من خلال نظام ل م د التي كانت تهدف لربط مخرجات التعليم بمتطلبات سوق العمل و جاءت مادة المقاولاتية لتزويد الطلاب بمهارات تجعلهم ينشؤون مناصب شغل بأنفسهم ولأخريين و بعد أن كان التعليم العالي منذ إصلاحات 1971 يهدف الى ربط الجامعة بالصناعة الوطنية الكبيرة جاءت الإصلاحات الأخيرة منذ سنة 2000 الى ربط التعليم العالي بسوق عمل مرن ومتنوع وجعل التعليم يتكيف مع التغيرات في سوق العمل الذي اصبح يتميز ببطالة الشباب الجامعي و بتراجع عروض العمل من القطاع الصناعي وبروز سياسات تشجع الشباب على خلق مؤسسات صغيرة ومؤسسات ناشئة

تحول في النموذج التنموي: الانتقال من الدولة المقولة الى الفرد المقاول

• انتقال الجزائر من نموذج تنموي يقوم على الدولة كفاعل اقتصادي أساسي من خلال المؤسسات الاقتصادية العمومية (سوناطراك سونالغاز) الى نموذج يعتمد على المؤسسة الاقتصادية الخاصة بداية بتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال برامج دعم تشغيل الشباب التي انطلقت في 1989 مع حكومة حمروش ثم انشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في 96 ثم أخيرا الاهتمام بتطوير المؤسسات الناشئة وحاضنات الاعمال في 2020

تحول في النموذج التعليمي : الانتقال من التعليم الموجه نحو الصناعة الكبيرة الي تعليم موجه نحو المقولة المصغرة

كما انتقل النموذج التعليمي من نموذج مرتبط بالمؤسسة الصناعية الحكومية ويهدف الى تخريج المهندسين الذين ستوظفهم المركبات الصناعية النفطية والطاقوية والميكانيكية والالكترونية من قبل مدارس المهندسين (نموذج جامعة بومرداس في السنوات 80 الى نموذج تعليمي يهدف الى التكيف مع سوق العمل المتغير من خلال ادخال نظام ل م د وفي هذا الاطار أدخلت على منظومة التكوين الجامعي مواد استكشافية تقيد الطالب في اكتساب مهارات تفيده في خلق مقولة وتسييرها.

تدريس المقاولاتية : الأهداف والمخرجات والتخطيط الزمني

من خلال تجربتي القصيرة لتدريس هذه المادة استطعت ان أحدد مجموعة اهداف ومخرجات تعليمية تناسب طلبة العلوم الاجتماعية لدينا وفق خطة زمنية من عشرة أسابيع ويمكن صياغتها كالتالي :

اهداف تدريس المقاولاتية :

- يهدف تدريس مادة المقاولاتية الى طلبة الماستر 2 الى تزويدهم بمجموعة من المعارف الضرورية والقاعدية حول مبادئ المقاولاتية ومواصفات المقاول وبيئة الاعمال وحول مراحل العملية الإبداعية التي تؤدي الى انشاء مقاوله من الفكرة التي تحل مشكلة و تلبى حاجة في السوق وتحديد النموذج الاقتصادي للمشروع . كما يسعى تدريس المادة الى تزويدهم بمعرفة تطبيقية حيث يتدربون على استخدام نموذج الاعمال لإعداد فكرة مشروع و في النهاية يقدمون عرض نموذج الاعمال الخاص بهم وفق معايير دولية معروفة وذلك أمام لجنة من الخبراء والأساتذة والمهتمين .

مخرجات تعلم مادة المقاولاتية

عند نهاية تعلم هذه المادة سيكون طالب ماستر 2 قادرا على ما يلي :

1.تمييز النشاط المقاولاتي عن غيره من الأنشطة الأخرى من حيث الخصوصية ومواصفات المقاول

حامل المشروع

2.معرفة عناصر البيئة المؤسسية التي تسمح بنمو المقاولات وتلك الطاردة لها

3.اقتراح فكرة مشروع مقاولاتي

4.تحويل الفكرة الى مشروع قابل للتنفيذ

5.اعداد د نموذج الاعمال لخاصة بمشروعه

6.تقديم المشروع أمام لجنة للتصويت من أجل الدعم والتمويل والتقييم

تنظيم النشاط التدريسي لمادة المقاولاتية

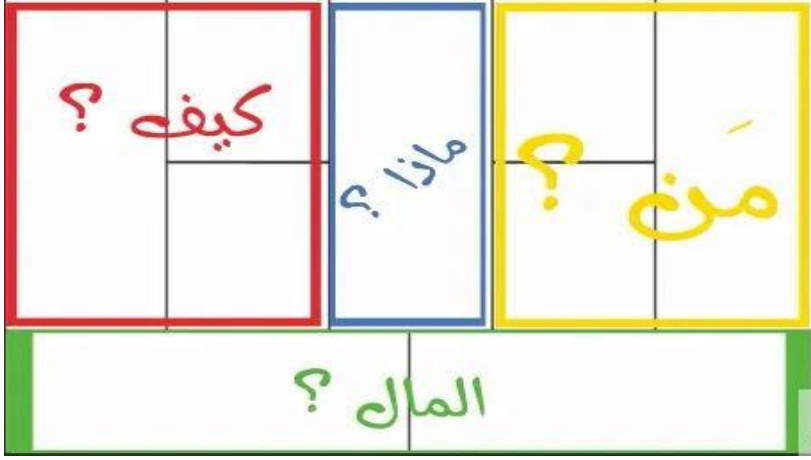
- الأسبوع 1: مدخل للتعريف بالمقاولاتية : مالذي يميز النشاط المقاولاتي؟
- الأسبوع 2: مواصفات رائد الاعمال (المقاول)
- الأسبوع 3: البيئة المقاولاتية: الجاذبة والطاردة
- الأسبوع 4: فكرة مشروع الاعمال Business Idea
- الأسبوع 5: نموذج خطة الاعمال Business Model Canevas

- الأسبوع 6: القيمة المقدمة : Value proposition
- الأسبوع 7: لمن القيمة المقدمة؟ شرائح الزبائن و العلاقة مع الزبائن وقنوات الاتصال بهم
- الأسبوع 8: كيف ؟ الأنشطة الرئيسية و الموارد المستخدمة والشركاء
- الأسبوع 9: المال ؟ التكاليف و الإيرادات
- الأسبوع 10: عرض نموذج الاعمال أمام لجنة للتقييم

مفهوم نموذج الاعمال : يعتبر تدريس مفهوم نموذج الاعمال Business Model Canevas اهم مفهوم يأخذ أغلب الزمن التعليمي حيث يعتبر المخرج التعليمي الأساسي حيث ان الطالب الذي يمكنه من إيجاد فكرة مقاولاتية ويحولها الى مشروع مقاولاتي من خلال أداة نموذج الاعمال يعتبر طالبا قد نجح تماما من اكتساب المهارة الأساسية التي تهدف المادة الى ترسيخها لدى الطلاب.

وفي الادبيات المتوفرة عن تعليم المقاولاتية هناك عدة مقاربات ونماذج لتقديم نموذج الاعمال لكن اخترنا بعد مسح لاهم الادبيات والمنشورات و الدروس المتوفرة في الكتب واليوتيوب ان نموذج الاعمال ذي التسعة أعمدة هو اهم أداة مساعدة على فهم النموذج الاقتصادي لنجاح الاعمال . ويجب نموذج الاعمال على اربع أسئلة تتعلق بمشروع المقاول:

1. ماهي القيمة المضافة للمنتج: خصوصية المنتج والميزة التي يضيفها للمستهلك
2. من هو الجمهور الذي يوجه له المنتج؟: ماهي شرائح الزبائن التي يتوجه لهم المنتج؟ وكيف نتواصل معهم ؟ وكيف نربط ونحافظ على العلاقة معهم ؟
3. كيف ننتج القيمة ؟: ماهي الأنشطة الرئيسية التي سنقوم بها؟ ماهي الموارد المادية والبشرية التي سوف نعتد عليها ؟ ومن شركاء المشروع ؟
4. المال ؟ كيف سيحقق المشروع إيرادات (اشتراكات ، بيع) ، وماهي تكاليف المشروع؟



نموذج الاعمال ذي الاعمدة التسعة : يتكون نموذج الاعمال الذي اعتمدته في القسم على نموذج دولي اصبح مشهورا و متداولاً على نطاق واسع وهو يتكون من 9 أعمدة كل عمود يركز على مكون أساسي من مكونات المشروع كما يوضحه الشكل اسفله

1. شرائح العملاء : نحدد فيه مختلف فئات الجمهور الذي نتوجه له بمنتجاتنا

2. القيمة المقدمة : ماهي القيمة المضافة التي سيقدمها منتجنا للزبائن مقارنة بالمنتجات المنافسة في السوق؟

3. العلاقة مع العملاء : كيف سنصل لزبائننا ؟ وكيف سنحافظ على العلاقة معهم ؟

4. قنوات التواصل : ماهي الوسائل التي سنستعملها للتواصل مع الجمهور المستهدف؟

5. الأنشطة الرئيسية : ماهي الأنشطة التي سنقوم بها لتقديم المنتج ؟

6. الموارد الرئيسية : ماهي الموارد البشرية والمادية التي سنستخدمها في تحضير المنتج ؟

7. الشراكات الرئيسية : من هم الشركاء الذين سنعتمد عليهم في اعداد المنتج وتوصيله الى الزبائن؟

8. الإيرادات : كيف سنحصل على الإيرادات من المشروع ؟ عن طريق بيع المنتج مباشرة ام عن طريق الاشتراك في الخدمة ؟ ام بطرق أخرى

9.التكاليف : ماهي بيئة التكاليف للمشروع ؟ مماذا تتكون المركبات المكلفة؟ كراء المحل ، شراء المواد، توظيف العمالة؟.....



مثال تطبيقي : نموذج أعمال مشروع فكرة هاتف نقال ذكي ذاتي الشحن

يمكن تقديم نموذج تطبيقي لنموذج الاعمال من ميدان المنتجات التكنولوجية حتى تقرب الفهم للطلبة كما هو في النموذج ادناه حيث عرضت نموذج أعمال قدمه الطالب مرنية ياسر من كلية العلوم الدقيقة والاعلام الالي وتم استضافته في القسم امام الطلاب ماستر2 ارطفونيا ليشرح لهم بنفسه النموذج. ومشروع الطالب ياسر مرنية هو مشروع مؤسسة ناشئة لانتاج هاتف ذكي لديه استقلالية مطلقة في الشحن الذاتي بدون الاستعادة بمصدر طاقة خارجي

Partners key الشركات الشركات الكبرى لصناعة الهواتف الذكية 7	Key activities الأنشطة الرئيسية صناعة الجهاز الشاحن 5 Key resources الموارد الرئيسية فريق العمل و حل الوسائل الإلكترونية 6	Value proposition القيمة المقدمة حل للهواتف المحمولة و لبطارياتها 2	Customer Relationships العلاقة مع العملاء ممر عامل ناقل منص 3 Channels قنوات التواصل وسائل التواصل الاجتماعي و ممر الصالونات 4	Customer segments شرائح العملاء الشركات التي تصنع الهواتف الذكية 1
Cost structure التكاليف تسويق المنتج - تكاليف النقل و الإنترنت تكاليف العاملين 8			Revenue streams الإيرادات المدخل يكون ببيع المنتج 9	

تقييم التعلم :

بعد 10 أسابيع من تدريس المادة و تدريب الطلاب من خلال مشاريع جماعية على تحويل أفكار مقاولاتية وتحولها الى مشاريع مقاولاتية وذلك باستخدام نموذج الاعمال جاء وقت اختبار وتقييم قدرة الطلاب جماعيا وفرديا على مدى اكتساب مهارة صياغة نموذج الاعمال . وقبل الوصول الى الامتحان الكتابي يقوم الطلاب في اخر حصة بتقديم عرض للمشروع أمام زملائهم وأبعضهم أساتذة من دار المقاولاتية أو طلاب ناشطين في نوادي المقاولاتية في الجامعة او خبير في المقاولاتية من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لتقييم المشروع وفي الأخير يكون هناك امتحان كتابي لاختبار القدرات الفردية على أداء مهارة بناء نموذج الاعمال وذلك ان تقييم قدرة الفريق على تقديم المشروع لاتعطي فكرة عن القدرات الفردية واليكم موضوع الامتحان الكتابي الذي اخترته في نهاية السداسي الأول كامتحان لمادة المقاولاتية لطلاب الماستر 2 في تخصصات علم الاجتماع وتخصص الارطوفنيا بكلية العلوم الاجتماعية بجامعة مستغانم.

نص الامتحان الكتابي في مادة المقاولاتية

أعزائي الطلبة ،

خلال كل حصص مادة المقاولاتية في السداسي الأول حاول كل واحد منكم أن يقترح فكرة مقاولاتية لحل مشكل معينة في السوق من خلال تلبية حاجة غير مشبعة وذلك باقتراح خدمة أو منتج جديد لزبائن أو عملاء يكونون هم المشتريين المستقبليين لمنتوجه.

- 1. قدم لنا في حدود 15 سطرا ملخصا لفكرة مشروعك المقاولاتي (8 نقاط)
- 2. استخدم نموذج الاعمال Business Model Canvas لتعرف بكل عناصر مشروعك من القيمة المضافة لمنتجك و الزبائن و كل الأنشطة والموارد والشركاء و تكاليف المشروع وكيف ستحقق مداخيل (12 نقطة)

مراجع مساعدة على تدريس المادة :

أ. كتب

1. الشميمري ،احمد بن عبد الرحمن ، و المبيرك ،وفاء بنت الناصر، **ريادة الاعمال Entrepreneurship**، العبيكان ، الرياض ، 2019 ، ط 1
2. المبيرك ،وفاء بنت الناصر، و الشميمري ،احمد بن عبد الرحمن، **مبادئ ريادة الاعمال : المفاهيم والتطبيقات الأساسية لغير المتخصصين** ، العبيكان ،الرياض ،2019 ، ط 1
3. صدوف فتحة، **المقاول في الجزائر، بين التنظيم و التطبيق** ، دار المجدد للنشر والتوزيع ،سطيف ، 2019 ، ط

ب . مراجع من الانترنت :

موقع اسفله يوفر حلقات في اليوتيوب مخصصة لشرح نموذج الاعمال في عدة حلقات

<https://riable.com/read/business-model-finances/ar/16>