

Part One: (11 Marks)

Quick Answer Key

Table

Section	Answers
T/F	I. F, T, T, F, T, F
Fill in	II. risk-taker/ problem-solver, risks / problem, need, daily life / goals, strategies, budget (Alternative acceptable answers: objectives / plans / financial plan)
Matching	III. c, d, a, e, f, b

الجزء الثاني: (09 درجات)

I. اختر الإجابة الصحيحة (01 درجة)

1. أي مما يلي لم يُذكر في المقرر كصفة من صفات المقاول الناجح؟ (ج) الشهادات الأكاديمية ✓
2. وفقاً لخاتمة المقرر، فإن المقاولاتية في جوهرها تدور حول: (ب) طريقة التفكير والطموح، وليس المشروع التجاري وحده ✓

II. أسئلة تحليلية: (08 درجات)

❖ سؤال تحليلي (04 درجات)

المشكلات اليومية هي المصدر، والإبداع والقدرة على حل المشكلات هي الأداة التي تحوّل هذا المصدر إلى فكرة عمل ناجحة. المثال الافتراضي من مجال الترجمة:

لنفترض أن طلاب الجامعة يواجهون مشكلة يومية في فهم المصطلحات القانونية الإنجليزية أثناء دراستهم، حيث تكون الترجمات الحرفية في القواميس الإلكترونية غير دقيقة. هنا، يمكن لطالب ترجمة مبتكر أن يحوّل هذه المشكلة إلى فرصة عمل من خلال إنشاء منصة رقمية متخصصة تقدم ترجمات سياقية للمصطلحات القانونية مع أمثلة من نصوص حقيقية. بذلك، تتحوّل المشكلة اليومية (صعوبة المصطلحات) إلى مشروع ريادي ناجح يخدم فئة مستهدفة محددة.

❖ سؤال تطبيقي (04 درجات)

بصفتي طالباً في السنة الثالثة قسم الترجمة وأخطط لإطلاق خدمة ترجمة رقمية، أرى أن أهم صفتين رياديتين خلال الأشهر الستة الأولى هما:

1. الصبر

التبرير: الصبر ضروري جداً في مرحلة دراسة السوق، لأن جمع معلومات دقيقة عن العملاء المحتملين (مثل الطلاب، الشركات الناشئة، المؤسسات الأكاديمية) وتحليل منافسين آخرين في سوق الترجمة الرقمية يحتاج وقتاً طويلاً وتركيزاً مستمراً. بدون صبر، قد أستعجل إطلاق الخدمة دون فهم حقيقي لاحتياجات السوق، مما يؤدي إلى فشل المشروع.

2. تحمل المخاطر

التبرير: تحمل المخاطر أساسي في مرحلة التمويل، حيث قد أضطر إلى استثمار جزء من مدخراتي الشخصية في تطوير الموقع الإلكتروني والتسويق الرقمي دون ضمان فوري للعائد. هذه المخاطرة المالية المحسوبة تسمح لي بإطلاق المشروع حتى قبل الحصول على تمويل خارجي (من بنوك أو مستثمرين)، وتثبت جديتي في السوق.

