

## المنصات الافتراضية للتعليم والتدريب المقاولاتي - منصة UNISIM -

هاجر مزغيش<sup>a</sup>، عادل خالدي<sup>b</sup>

a. hadjer.mezghiche@univ-oeb.dz، مخبر الابتكار والهندسة المالية، جامعة أم البواقي، الجزائر.

b. adel.khaldi@univ-oeb.dz، مخبر الابتكار والهندسة المالية، جامعة أم البواقي، الجزائر.

Received date: 24/ 12/2022, Accepted date: 28/ 12/2022, online publication date: 31/ 12/2022

### الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف أهمية المنصات الافتراضية في تنمية مستوى التعليم والتدريب المقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين، حيث تعتبر المنصات الافتراضية لألعاب محاكاة الأعمال من الطرق الحديثة والمبتكرة في التعليم المقاولاتي لطلاب الجامعات. ومن بين المنصات الحديثة في المجال والأكثر فعالية نجد UNISIM بمختلف إصداراتها المختلفة، حيث يقدم بيئة افتراضية للواقع الحقيقي ويوفر مجموعة من الأدوات تمكن من انشاء مؤسسة أعمال افتراضية والتعامل مع الوظائف الحقيقية للمؤسسة. أثبتت الدراسات أن المنصة الافتراضية لها تأثير كبير على تطور العديد من المهارات المقاولاتية للطلاب كالثقة بالنفس والتفكير النقدي والاستراتيجي.

الكلمات الدالة: المنصات الافتراضية، التعليم المقاولاتي؛ التدريب المقاولاتي؛ ألعاب محاكاة الأعمال؛ منصة UNISIM.

تصنيفات (JEL): L26، I25، D83، O33.

### 1. المقدمة

تلعب تقنيات المعلومات دورا مهما في تصميم طرق جديدة لتدريس طلاب الجامعات في مجال التعليم المقاولاتي (Arias-Aranda, 2007, p. 279)، حيث تتشكل شخصيات الطلاب من خلال الاستجابات السريعة والتفاعل الاجتماعي والتعلم القائم على التجربة (Jääskä & Aaltonen, 2022)، كما يفضل الطلاب التعلم الأكثر إثارة من خلال المرح والتحفيز واكتساب خبرة أكثر مقارنة بطرق التعلم التقليدية،

المنصات الافتراضية للتعليم والتدريب المقاولاتي-منصة UNISIM-

والتي تعتمد على استيعاب المعلومات بدلا من العمل مع المعرفة، ويقدر ما يتوقع من التعليم العالي إعداد طلاب لمهنة مقاولاتية ناجحة، فمن الضروري استخدام أساليب التدريس المبتكرة ( Beranič & Heričko, 2022, p. 04; Hughes et al., 2008, p. 219). تنتمي ألعاب الكمبيوتر التعليمية التي يشار إليها باسم الألعاب الجادة serious games إلى الأدوات التعليمية القادرة على الاستجابة لمتطلبات واحتياجات الطلاب، وتزويدهم ببرنامج تدريب مقاولاتي ومنصة افتراضية قوية لمحاكاة الانتقال من فكرة إلى مؤسسة ناشئة. يركز الآن المنظور المعرفي على الاستثمار النفسي للطلاب في التعلم، والذي يأخذ في الاعتبار التنظيم الذاتي، واستراتيجيات التعلم العميق، التحفيز والكفاءة الذاتية، لذا فالتعلم التجريبي هو النهج الأكثر فاعلية لإنشاء تعلم عالي المستوى. ومن هنا سعت الكثير من الجامعات حول العالم لتبني العديد من البرمجيات المختصة في تعزيز التعليم والتدريب المقاولاتي، ومن هنا هدفت هذه الورقة البحثية في استكشاف ما اذا كانت المنصات الافتراضية أداة تعليمية فعالة لتدريب الطلاب على تحويل الأفكار إلى مؤسسات ناشئة حقيقية، وكذا الإجابة على السؤال التالي:

### كيف تساهم المنصات الافتراضية في تعزيز التعليم والتدريب المقاولاتي للطلبة الجامعيين؟

للإجابة عن هذا التساؤل سيتم التطرق إلى الأدبيات المتعلقة بألعاب محاكاة الأعمال وأهمية استخدامها في التعليم والتدريب المقاولاتي، كما سيتم التعرف على منصة معروفة للمحاكاة في هذا المجال وهي UNISIM واستكشاف تأثيراتها واستراتيجياتها وأهمية استخدامها في هذا الجانب.

## 2. الأدبيات النظرية لألعاب محاكاة الأعمال والتعليم والتدريب المقاولاتي

المنصات الافتراضية للتعليم والتدريب المقاولاتي أو ما يعرف بألعاب محاكاة الأعمال Business Simulation Games، أصبح منهج معتمد في الجامعات كونه يركز على التعلم من خلال التجربة والخطأ ومحاكاة مؤسسة افتراضية ضمن فريق عمل جماعي. هذا الذي يتم التفصيل فيه من خلال التطرق إلى: ألعاب محاكاة الأعمال، استخدام ألعاب محاكاة الأعمال في التعليم والتدريب المقاولاتي.

### 2.1. ألعاب محاكاة الأعمال

على مدار العقد الماضي حدثت تطورات هائلة في تكنولوجيا الحوسبة الترفيهية ونمت صناعة الألعاب بشكل كبير بدءا من وحدة التحكم والكمبيوتر المحمول والألعاب المحمولة على الهاتف المحمول ( Beranič & Heričko, 2022, p. 04). يمكن لرسومات الكمبيوتر في الوقت الفعلي أن تحقق شبه الواقعية وعادة ما يتم ملء عوالم الألعاب الافتراضية بكميات كبيرة من المحتوى عالي الجودة، فضلا عن تقليل تكاليف التطوير بشكل كبير. نظرا لأن ألعاب الترفيه في وقت الفراغ تزيد من قبضتها على الأفراد، كذلك تبرز قوة الألعاب للأغراض الغير ترفيهية في لعب دور أكثر مركزية، وكأحد أفضل الأمثلة على التحفيز التي لها جانب جاد يستخدم في استهداف مجموعات عديدة وسياقات مختلفة ( Michael & Chen, 2005, p. 25). كما أظهرت دراساتان كبيرتان في المملكة المتحدة والولايات المتحدة نتائج إيجابية في مجموعات عينة كبيرة في دراسة واحدة أجريت على فعالية النهج القائم على الألعاب مقارنة بتقنيات التعلم التقليدي

(Freitas & Liarokapis, 2011, p. 11)، ودراسة أخرى على التغيير السلوكي عند الأطفال فيما يتعلق بالالتزام بالأدوية في التجارب السريرية (Sera & Wheeler, 2017, p. 156). أصبح مفهوم "الانغماس" أداة تصميمي مركزية على نحو اعتبار التعلم ليس فقط بناء للمعرفة ولكن أيضا تنشئة اجتماعية للتفاعل والتحفيز (Kapralos, 2021).

تعرف ألعاب محاكاة الأعمال أو الأعمال الجادة بأنها تدريب عقلي بمساعدة لعبة كمبيوتر ذات قواعد محددة، تقدم تجارب تحفيزية وجذابة وبيئة تعليمية تفاعلية وأنشطة تعليمية مشتركة (Kaufman & Sauv, 2010)، يوصف هذا النهج التربوي أنه ازدواج بين الترفيه التفاعلي والتعلم الجاد من خلال الألعاب الرقمية (O'Farrell et al., 2021, p. 141)، تتعامل الألعاب الجادة مع نماذج افتراضية لموارد المؤسسات وعمليات اتخاذ القرار (Schmuck, 2021, p. 557). العناصر الأساسية المشكلة للعبة هم الطلاب المشاركون ومجموعة البيانات التي توضح مسار العملية الحقيقية الافتراضية (Patino et al., 2016, p. 02).

تعتبر ألعاب محاكاة الأعمال أداة فعالة لاكتساب الخبرة في التعليم إدارة الأعمال في الجامعات (Vij & Sharma, 2018, p. 25)، كما توفر بيئة تعليمية فعالة تسمح بالمراقبة الانعكاسية والتجريب من خلال اتخاذ القرار التفاعلي والتعلم عن طريق التجربة والخطأ، ضمن لعبة محاكاة الأعمال يواجه المشاركون مواقف اتخاذ القرار في بيئة حقيقية في الوقت نفسه يتغلب الطلاب على التحديات من خلال تطوير القدرة على اتخاذ قرارات سريعة وفعالة وتوقع العواقب والتطورات المستقبلية (Wolfe & Castroviovanni, 2006, p. 35)، عند تنفيذ اللعبة من قبل الطلاب يحاولون التنبؤ بقرارات الفرق المنافسة الأخرى من أجل الفوز باللعبة. وحسب (Riivari et al., 2021, p. 1759) هناك سمتان رئيسيتان لمخرجات التعلم، أولاً عززت الألعاب الجادة من التفكير الذاتي لدى الطلاب وتقييم أدوارهم الجماعية والفردية، ثانياً تقييم نتائج الطلاب قائمة على كفاءة وأداء الفريق وعلى العمل الجماعي الجيد. كما أبرزت دراسة (Peterková et al., 2022, p. 04) أن الطلاب يستجيبون بشكل أفضل للتعلم باستخدام مؤسسة الممارسة (التعلم القائم على الألعاب) مقارنة بأساليب المحاضرات التقليدية (القراءة، التحدث والاستماع).

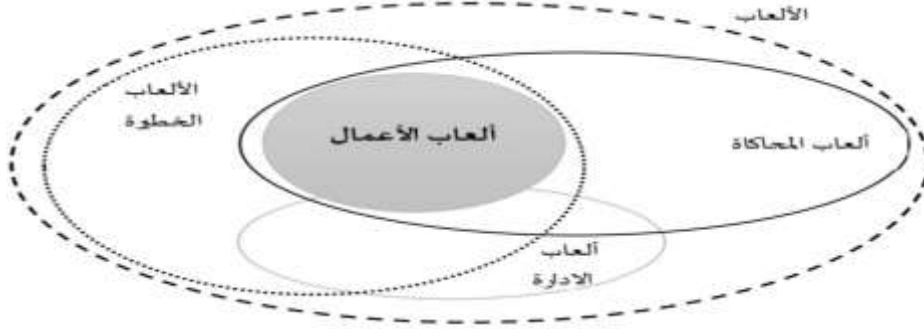
ألعاب محاكاة الأعمال لها طابع الفريق، عادة ما يعتمد على مشاركة عدد معين من الفرق ولكل فريق عدد معين من اللاعبين داخل كل فريق يجب تعيين قائج للفريق الذي يتحمل مسؤولية تنفيذ القرارات والتواصل داخل الفريق. تجري ألعاب المحاكاة على مراحل عددها يعتمد على نوع السيناريو في اللعبة تبدأ كل جولة بتقييم المعلومات حول المؤسسة ومنافسيها، أثناء تنفيذ لعبة المحاكاة هناك تفاعل ذو طابع مزدوج يحدث بين أعضاء كل فريق ضمن المستويات المختلفة لصنع القرار، وبين الفرق من خلال النقاط النتائج الاقتصادية لكل فريق (Peterková et al., 2022, p. 03).

يتم استخدام الألعاب الجادة كمنهج مستحدث في العملية التعليمية، تختلف هذه الألعاب في مستوى الصعوبة بدءاً من ألعاب الإدارة التي تعبر عن محاكاة بسيطة وعامة تقدم عدداً صغيراً من المتغيرات وتمكن الطلبة من معالجة القضايا الرئيسية التي تنطوي عليها إدارة الأعمال، إلى الألعاب المتخصصة أو

المنصات الافتراضية للتعليم والتدريب المقاولاتي-منصة UNISIM-

تلك المصممة لتطوير مجال معين لإدارة الشركات مثل التسويق أو المحاسبة، إلى ألعاب المحاكاة والألعاب الخطيرة التي يتلقى المشاركون فيها المزيد من المتغيرات لدمجها في بيئة معقدة لتمثيل الحياة الحقيقية للمؤسسة. هذه الألعاب تعتبر كتوليفة تستخدم في الجامعات لتطوير جودة العملية التعليمية، وذلك مثلما هو موضح في الشكل الموالي:

### الشكل 1: ألعاب محاكاة الأعمال



المصدر: (Barišić & Prović, 2014, p. 99).

### 2.2. استخدام الألعاب الجادة في التعليم والتدريب المقاولاتي

لا شك أن تركيز العملية التعليمية على استخدام نماذج المحاكاة والألعاب الجادة سيجعل التعليم المقاولاتي يتجه نحو التدريب بدل التعليم، كونها تحاكي الواقع بنماذج مؤسسات وأعمال شبه حقيقية، فتجعل الطالب قريبا من الواقع وبعيدا عن الأطر النظرية التي لا تفيده كثيرا في تطوير مهاراته المقاولاتية.

تهدف الدورات التدريبية باستخدام الألعاب الجادة إلى خلق الوعي والتحفيز المقاولاتي لدى الطلاب نحو السلوك المقاولاتي، وكذا القدرة على عرض ومناقشة الأفكار المبتكرة والتفاعل الجماعي بالإضافة إلى التعرف على الفرص واتخاذ القرارات بسرعة، كما تقدم الألعاب الجادة الجوانب الرئيسية التالية ( Dagnino et al., 2015, p. 147):

- التعريف الجيد بالمبادئ الأساسية للبيئة المقاولاتية، حيث يمكن للطلاب فتح مشروعهم الخاص وإدارته واتخاذ أفضل القرارات من أجل النجاح قبل البدء في العمل؛
- دمج المفاهيم النظرية التي تم تناولها (كيفية تمويل الأعمال التجارية، وجوانب التسويق وما إلى ذلك) بشكل جيد في طريقة اللعب؛
- اختيار طريقة التمويل إما الحصول على قرض بنكي أو استخدام المال الخاص؛
- توفر اللعبة ملاحظات خطوة بخطوة حول جوانب مختلفة من العمل (التسعير، رضا العملاء وما إلى ذلك) من خلال السماح للاعبين بفتح نوافذ لإدارة الأنشطة والتقارير الأسبوعية عن الأرباح والمدخرات ومطابقة الميزانية المستهدفة؛

- تقدم تحديات أسبوعية تتعلق بموضوع معين مثل التسويق والمنافسة في السوق؛
  - تقدم مشاكل للحل وتقتراح استراتيجيات مختلفة عن طريق مساعدين آليين.
- تركز المحاكاة على تطوير مهارات طلاب التعليم العالي لاسيما تطوير مهارات العمل الجماعي التفاعلي واتخاذ القرارات الرشيدة بخصوص جميع وظائف المؤسسة، تطوير التفكير النقدي للطلبة من خلال النقاش الذي يدور بينهم أو ما يعرف بالعصف الذهني. تعتبر أيضا كنوع من التعلم التعاوني الذي يساعد على بناء الكفاءة الذاتية والإنجاز المتصور وبناء المهارات الشخصية. كما تساعد على تطوير مهارات الاندماج في فريق العمل وتطوير قدرات حل المشكلات للطلبة باستخدام مهارات التفكير في مستوى أعلى، تساعد المحاكاة أيضا على تطوير الصفات المقاولاتية الشخصية والمهارات المهنية كونها تعرض الطالب على نموذج واقعي (Levant et al., 2016, pp. 371-372).
- تجدر الإشارة إلى أن مشاركة الطلاب وسمات الأستاذ وطرق تدريس مقياس المقاولاتية هي إطار العمل والوحدة الأساسية التي يجب على الجامعات التركيز عليها، وهذا الذي يتم التفصيل فيه مواليا.

### 1.2.2. مشاركة الطلاب

تعد مشاركة الطلاب والجهود المطلوبة للإشراكهم واحدة من أكثر الموضوعات التي تم البحث عنها في التعليم العالي على مدار العقود الأربعة الماضية، حيث تعرف المشاركة على أنها مقدار الوقت والجهد الذي يبذله الطلاب في دراساتهم والأنشطة الأخرى التي تؤدي إلى الخبرات والنتائج التي تشكل نجاح الطالب. فالمنظور السلوكي يركز على سلوكيات الطلاب المتعلقة برضاهم وإنجازهم وتفاعلاتهم الاجتماعية، بينما يركز المنظور المعرفي على الاستثمار النفسي للطلاب في التعلم والذي يأخذ في الاعتبار التنظيم الذاتي واستراتيجيات التعلم العميق، التحفيز والكفاءة الذاتية، حيث كلا المنظورين لهما نظرة واسعة مفادها أن التعلم التجريبي هو النهج الأكثر فاعلية لإنشاء تعلم "عالي المستوى" حيث يتعلم الطلاب من أنفسهم بالإضافة إلى المعرفة الخاصة بالموضوع (Fredricks et al., 2004, p. 68; Kahu, 2013, p. 762).

### 2.2.2. سمات الأستاذ

ينبغي على الأستاذ ان يتمتع بخصائص وسمات المقاول الناجح والقدرة على التحكم في المهارات المهنية المطلوبة للعب الدور بنجاح في نماذج ألعاب محاكاة الأعمال لتدريس الطلبة في مقياس المقاولاتية، وتتمثل هذه السمات في (Adeyemo, 2009, p. 60):

- يجب أن يكون لديه المعرفة والخبرة الفنية المطلوبة؛
- التحكم الجيد في عملية العصف الذهني؛
- القدرة على التعلم من التجربة والخطأ؛
- الانضباط الذاتي؛
- القدرة على اتخاذ قرار الجودة؛
- القيام بالعمل والاستمتاع به؛
- التركيز على العمل؛

- القدرات التقنية والخبرة الواسعة في المنتجات والخدمات؛
  - مهارات الاتصال من خلال القدرة على اثبات الذات والتعبير عن النفس وفهم الآخرين؛
  - المهارات المالية؛
  - مهارات الدعاية والتسويق؛
  - مهارات القيادة المقاولاتية.
- تعتبر هذه المهارات مهمة وضرورية جدا للتحكم فيها من قبل الأستاذ حيث لابد ان يكون على دراية تامة بأدوات التدريس المستخدمة في منهج المنصات الافتراضية والألعاب الجادة.

### 3.2.2. الأسس التعليمية لمنهج ألعاب محاكاة الأعمال

أكد العديد من الباحثين ( Kapralos, 2021; Kaufman & Sauv, 2010; Levant et al., ) (2016) أن ألعاب محاكاة الأعمال تعتبر منهج مبتكر للتعليم المقاولاتي لأنها تمكن الطلبة من ممارسة أسس إدارة الأعمال. يوضح الجدول الموالي أهم المبادئ الأساسية لاستخدام المحاكاة كمنهج في التعليم المقاولاتي (Barišić & Prović, 2014):

#### الجدول 1: مبادئ استخدام ألعاب المحاكاة في التعليم والتدريب المقاولاتي

المبادئ	الوصف	التطبيق في المحاكاة
التفريد Individualization	تصميم مواقف التعلم من الاحتياجات الفردية	تتكيف الألعاب مع المستوى التعلم الفردي
ردود الفعل Feedback	الملاحظة وردود الفعل الفورية ترفع من مستوى التفكير النقدي	توفر ألعاب محاكاة الأعمال تعليقات فورية وسياقية
التعلم الفعال Active learning	التفاعل الفعال للمتعلم في اكتشاف وبناء المعرفة الجديدة	توفر بيئة ألعاب المحاكاة تفاعل نشط يؤدي إلى الاكتشاف
التحفيز Motivation	تحفز الطلبة وتنشط الذكاء العاطفي لديهم	تجذب ألعاب محاكاة الأعمال الطلبة للساعات بهدف تحقيق الهدف
الجانب الاجتماعي Social	عملية تفاعلية تشاركية جماعية داخل الفريق الواحد	يمكن لعب ألعاب المحاكاة بين عدة لاعبين وشارك البيئة الافتراضية
التدرج Scaffolding	يتم تحدي الطلبة بشكل مع مستويات تدريجية إلى المستوى الأكثر الصعوبة مما يسمح لهم بالاكتمال بعد اثبات وعرض الكفاءة المهارات خطوة بخطوة	ألعاب المحاكاة مبرمجة بمستويات ينتقل فيها الطلبة من مستوى إلى آخر

النقل Transfer	يطور اللاعبون القدرة على التعلم تسمح ألعاب محاكاة الأعمال ونقل المهارات من موقف إلى آخر للمستخدمين بنقل المعلومات من سياق إلى آخر
التقدير Assessment	الطلبة لديهم قدرة على تقييم أنفسهم تسمح ألعاب المحاكاة للمستخدمين والمقارنة مع تعلم الآخرين بتقييم مهاراتهم ومستوى تعلمهم

المصدر: (Barišić & Prović, 2014).

لفهم ذلك أكثر يتم مواليا في الجانب الميداني تقديم مثال عن منصة افتراضية رائدة في استخدام المحاكاة وألعاب محاكاة الأعمال لتطوير مستوى التعليم والتدريب المقاولاتي للطلبة.

### 3. المنصة الافتراضية لألعاب محاكاة الأعمال UNISIM

تعتبر من بين المنصات الافتراضية الأكثر استخداما في الجامعات خاصة في مجال ادارة الأعمال والتدريب المقاولاتي، توجد لعبة محاكاة الأعمال UNISIM في نسختين يعتمد تنفيذ اللعبة على العمل الجماعي للطلاب، حيث يتكون كل فريق من لاعب إلى ثمانية لاعبين، قبل بدء اللعبة يقوم الطلاب الطلاب بإنشاء مؤسسة افتراضية وإنشاء هيكل إداري وتحديد أدوار أعضاء الفريق، هدف الفريق هو إدارة المؤسسة الافتراضية وتحقيق أعلى قيمة ممكنة لمعامل القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) (Peterková et al., 2022, p. 7).

#### 1.3.1. إصدارات لعبة المحاكاة UNISIM

تتوفر لعبة المحاكاة UNISIM على خيارات تلامس المؤسسات الافتراضية في مجال الإنتاج والخدمات وهي كالتالي:

##### 1.1.3. سوق الإلكترونيات الاستهلاكية

الشركات هي تجار تجزئة للإلكترونيات الاستهلاكية يختارون مجموعة مناسبة من المنتجات ومعاييرها، على سبيل المثال الهواتف، التلفزيونات أو الغسالات. تباع المنتجات من خلال القنوات المباشرة مثل المتاجر أو المتاجر الإلكترونية وفي متاجر البيع بالتجزئة.

##### 2.1.3. سوق السياحة

مؤسسات وكالات السفر توفر أنواع مختلفة من الجولات- يقومون بتحسين معاييرهم للعملاء المستهدفين بما في ذلك الإقامة أو النقل أو الخدمات الإضافية.

#### 2.3. إدارة منصة UNISIM

عند إدارة مؤسسة افتراضية تتخذ فرق الطلاب قرارات ضمن المعايير التالية (Peterková et al., 2022, p. 8):

- أنواع المنتجات ومعاييرها وأسعارها وكمياتها المعروضة؛
- أنواع الاتصال والخطة الإعلامية وتواتر الاتصال؛
- أنواع قنوات الأعمال ومبيعاتها وأعدادها في المناطق؛

المنصات الافتراضية للتعليم والتدريب المقاولاتي-منصة UNISIM-

- تمويل الشركة من المصادر الداخلية وكطا الاستعانة بالمصادر الخارجية؛
- مكافأة الموظفين وتدريبهم؛
- إدراج المعلمات المراد تحديدها في الشاشة الأولية.

يتم تقييم القرارات التي تتخذها الفرق الفردية تلقائياً بعد كل جولة، مع الإشارة إلى ترتيب الفرق المتنافسة وفقاً لمعايير القيمة الاقتصادية المضافة المحققة (EVA). يتم تحديد عدد الجولات من قبل وسيط اللعبة والعدد الموصى به للجولات التي يتم لعبها هو 12 جولة، وهو ما يمثل سنة من عمر المؤسسة الافتراضية. أساس اتخاذ القرار الصحيح للفرق هو تقرير المؤسسة، الذي يوفر معلومات أساسية حول الوضع الاقتصادي في المؤسسة، وتقرير الصناعة والذي يوفر نظرة عامة على حالة الصناعة بأكملها ويقارن أداء الفريق كل طالب على حدى. يحتوي تقرير المؤسسة على بيان الدخل المختصر والميزانية العمومية وبيانات التدفقات النقدية وتقارير الإنتاج والاستثمار. يتضمن الشكل المقابل خريطة مختصرة تتضمن كل جوانب المشروع أو المؤسسة أو لوحة التحكم الاجمالية، حيث تتضمن أهم خصائص البرمجية.

الشكل 2: النافذة الرئيسية لمنصة UNISIM



المصدر: <https://www.linkedin.com/company/unisim---business->

/simulation-game/about

يواجه الطلبة أثناء استخدام المنصة كل الحالات المرتبطة بإدارة المؤسسة حيث يكونون مطالبين باتخاذ القرارات والتعامل مع تأثيراتها وتحليل تدفق المعلومات المختلفة وتحمل المخاطر وتجربة الفشل والنجاح والتعلم من الخطأ، كما يمكن العمل الجماعي مناقشة القضايا المختلفة أثناء اللعبة وتعديل الأولويات والتفاوض على الاستراتيجيات مما يظهر تحديات جديدة كل مرة (Patino et al., 2016).



يمكن تعديل اللعبة من قبل المسؤول من حيث تغيير مدة الجولة، إضافة أو إزالة لاعبين، كما يمكن أيضا إنهاء اللعبة حتى قبل الوصول إلى العدد المحدد مسبقا من الجولات أو استيفاء معيار الفوز. وبمجرد انتهاء اللعبة يتم انشاء تقرير نهائي عن المشاركين، كل هذا يعزز ديناميكية اللعبة وارتباطها بالواقع الحقيقي.

الشكل 3: نافذة إدارة اللعبة ومختلف التقارير لمنصة UNISIM

Game name	Enter game	View reports	Termination mode	Value	Current round	Number of players	Round time	Game setting	Start	Terminate round	Terminate game	Repeat calculations	Delete	Created
Cestovní kancelář 2.1 - soutěžící	-	📄	Počítací	5	Finished	4	00:00:00	🔍	▶	⏸	🗑		🗑	6.3.2018 09:30
Travel agency demo game	-	📄	Manual	-	1	2	00:23:24	🔍	▶	⏸	🗑			15.7.2016 10:55
Game for Tuesday - April 26, 2016	-	📄	Manual	-	8	52	00:30:00	🔍	▶	⏸	🗑			25.4.2016 16:40
Game for Monday - April 25, 2016	-	📄	Manual	-	5	52	00:30:00	🔍	▶	⏸	🗑			24.4.2016 19:48

المصدر: <https://www.linkedin.com/company/unisim---business->

/simulation-game/about

### 3.3. استراتيجية منصة UNISIM للتدريب المقاولاتي

#### 1.3.3. الاستراتيجيات العامة لبورتر

استراتيجيات بورتر العامة هي دليل جيد للمشاركين في المحاكاة لتحديد استراتيجيتهم العامة للشركة، فمن المهم دائما أن يكون لدر الفريق استراتيجية محددة بوضوح ومدروسة جيدا.

الشكل 4: الاستراتيجية العامة لبورتر



المصدر: (Peterková et al., 2022, p. 9)

تطبق استراتيجية بورتر في UNISIM وفق ما يلي (Peterková et al., 2022):

- التركيز على تمايز إعداد المنتجات بأفضل المعايير لقطاع معين، بالإضافة إلى تمييز الذات خلال علامة تجارية ممتازة و/أو جودة المنتجات المدركة بشكل كبير؛

المنصات الافتراضية للتعليم والتدريب المقاولاتي-منصة UNISIM-

- التركيز على التكلفة المنخفضة يعني الحد من الاستثمارات في المجالات غير ذات الصلة بشريحة معينة (الباحثون عن القيمة)، وبالتالي يمكن لاقتصاد الشركة أن يعمل بشكل جيد حتى في الأسعار والهوامش المنخفضة نسبياً؛

- التركيز على السوق بأكمله (النطاق الواسع) يعني إنشاء منتج متعدد الاستخدامات بما يكفي لإرضاء مختلف القطاعات، أو إنشاء المزيد من المنتجات التي تستهدف شرائح هذا النهج يكون له فرصة أفضل للنجاح خاصة في المراحل اللاحقة للعبة، عندما يكون السوق أكثر تنافسية لأن المنتج الذي يتطابق بدقة مع احتياجات القطاع يتمتع بجاذبية أعلى؛

- التركيز على جزء محدد (نطاق ضيق) يعني التركيز على إنشاء منتج يستهدف هذا القطاع بدقة يمكن أن تكون هذه أيضاً استراتيجية فعالة، خاصة في المراحل الأولى من اللعبة، لأن مجموعة واسعة من المنتجات تتطلب دعماً كبيراً مثل الاتصال؛

- يمكن أن تكون قيادة التكلفة والتمايز استراتيجيات رابحة داخل UNISIM ومع ذلك فمن الفعال أن يكون لدى الفريق استراتيجية واحدة للشركة، وليس استراتيجية منفصلة لكل منتج على سبيل المثال لن يكون من المفيد استثمار الكثير من المال في بناء علامة تجارية لبعض المنتجات فقط، فمن الناحية المثالية أختار بين استراتيجية منخفضة التكلفة أو التمايز، إما من خلال العلامة التجارية أو من خلال الجودة المتصورة؛

- في بداية اللعبة يمكن اختيار نطاق ضيق منتج مستهدف بدقة، بالإضافة إلى نطاق واسع منتج متقاطع ولكن أثناء اللعبة إذا كان الفريق يرغب بتحقيق نطاق واسع فعال فيجب استبدال المنتج المتقاطع بالعديد من المنتجات المستهدفة بشكل ضيق.

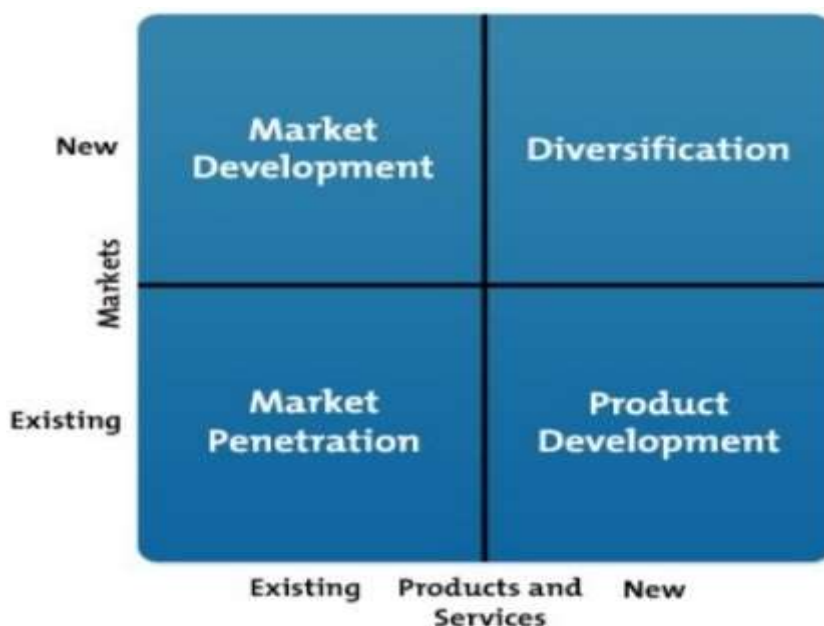
### 2.3.3. مصفوفة BCG

يمكن استخدام في لعبة محاكاة UNISIM استراتيجية ممارسة مصفوفة بوسطن، بالنسبة لمصفوفة بوسطن من المهم رؤية الديناميكيات أي تطوير وضع المنتج بمرور الوقت لذلك ينصح بتكرار تشكيل مصفوفة BCG بعد الجولات الفردية، حيث يتم تمثيل الأسواق الفردية بأنواع المنتجات وبالاعتماد على إصدار المحاكاة على سبيل المثال يتم عرض برامج الرحلات أو الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية في المصفوفة، ومع ذلك ووفقاً لمخيلة العميل من الممكن تحديد مستويات السوق الأخرى وتقسيم الأسواق المذكورة مسبقاً في مجموعات فردية أكثر (Peterková et al., 2022).

### 3.3.3. مصفوفة Ansoff

تعتبر Ansoff Matrix مناسبة تماماً للعبة التي يشرف عليها مدرب الفريق، مما يسمح بفرض شروط تقييدية واستخدامها لإظهار استراتيجيات تطوير المنتجات والسوق الفردية يسمح هذا بتركيز أكبر للاعبين على منتج أو سوق محدد خاصة في بداية اللعبة (Peterková et al., 2022).

## الشكل 5: مصفوفة Ansoff



المصدر: (Peterková et al., 2022, p. 10)

وفقا لمصفوفة Ansoff يتم تحديد الإجراءات كالاتي (Peterková et al., 2022):

- اختراق السوق : يسمح للاعبين بإنشاء منتج واحد فقط من نوع معين ومن الممكن أيضا فرض قيود إقليمية (على سبيل المثال البيع فقط في منطقة الشمال)؛
- تطوير المنتج: حيث يمكن للاعبين إضافة منتج جديد ولكن فقط مع قيود إقليمية؛
- تطوير السوق: إمكانية إضافة مناطق ولكن فقط مع منتج محدد؛
- التنوع: إمكانية تقديم نوع منتج جديد في جميع المناطق.

#### 4. تأثير استخدام منصة UNISIM على تنمية مستوى التعليم والتدريب المقاولاتي

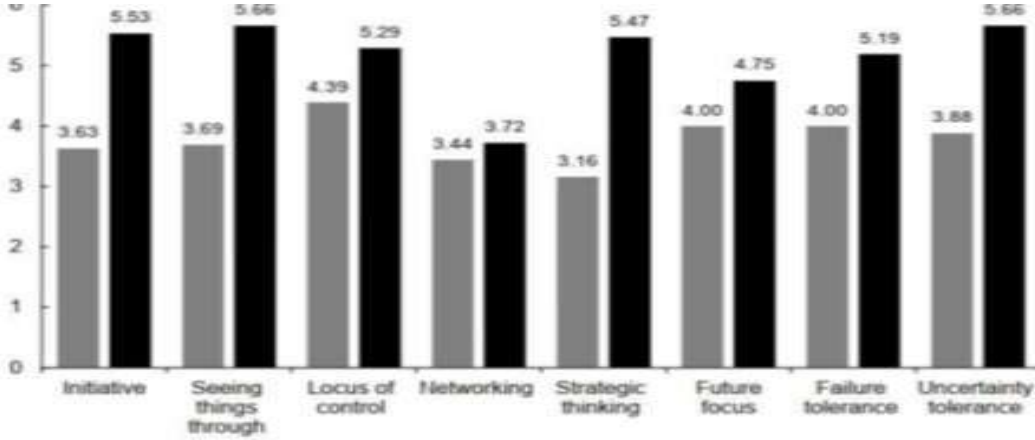
في دراسة قام بها (Peterková et al., 2022) لتحديد أفضل منصة محاكاة لطلاب إدارة الأعمال اعتمادا على معيارين أساسيين: استكشاف البرامج وتعزيز خبرة المتعلم، حيث أظهرت النتائج أن منصتي UNISIM و TITAN أظهرتا إمكانات قوية من حيث اكتساب الطلبة خبرة عملية في إدارة الشركة الافتراضية.

لمعرفة الدور الذي من الممكن أن تؤديه المنصات الافتراضية لمحاكاة الأعمال في تطوير خبرات وقدرات تنظيم المشاريع لدى الطلبة الجامعيين، حيث توصلت النتائج إلى أن الطلاب يحققون قدرات أعلى عندما يتعرضون للتعليم التجريبي الموجه نحو العمل والذي يشجع على حل المشكلات حيث أدى استخدام لعبة محاكاة الأعمال UNISIM لتطوير الأعمال والمهارات الإدارية للطلاب وقدراتهم المقاولاتية ومساعدة الطلبة لمواجهة القيود المختلفة واحراز تقدم كبير في تعلمهم ومواجهة تحديات رواد الأعمال في مجال إدارة الأعمال (Peterková et al., 2022, p. 13)، يظهر الشكل المقابل القيم المختلفة للتأثير قبل وبعد استخدام البرمجية في مجالات عديدة مثل المبادرة، التحكم، التفكير النقدي، التفكير الاستراتيجي،

المنصات الافتراضية للتعليم والتدريب المقاولاتي-منصة UNISIM-

التفكير المستقبلي، وغيرها حيث يلاحظ تقدم كبير للطلبة وبدرجات مختلفة لكل جوانب مخرجات التدريب المقاولاتي.

الشكل 6: تأثير المنصة على المهارات المقاولاتية



المصدر: (Williams, 2015, p. 387)

على سبيل المثال، احتياج الطلاب إلى اتخاذ قرار بشأن استراتيجية التسويق الأكثر فعالية للجمهور المستهدف كان لديهم الاختيار بين العديد من البدائل المعروفة في الأدبيات من التسويق المباشر إلى التغطية الإعلامية وغيرها، حيث يتم تزويد الطلبة بمعلومات كافية عن فعالية قنوات التسويق المختلفة لقطاعات السوق المحددة. فكانت القرارات مختلفة متباينة بين القرارات الحذرة والقرارات المخاطرة (Williams, 2015, p. 391)، حيث يظهر هذا تفاعل وتأثير شخصية الطالب في التفاعل مع الأحداث المختلفة.

ومن فوائد منصة UNISIM على مهارات الطلبة حسب دراسة (Peterková et al., 2022) على 117 طالبا جامعيًا يمكن تلخيصها على النحو التالي:

- **الخبرة الإدارية:** يرى الطلبة ألعاب محاكاة الأعمال فرصة لممارسة كيف يمكن أن تتصرف الشركة في السوق وكيفية الاستجابة للمنافسة، وخبرة في إدارة الشركة الحقيقية والمنافسة اللاحقة مع الشركات المنافسة؛
- **فهم التبعية بين المتغيرات الاقتصادية:** أي معرفة أوثق بالمتغيرات الاقتصادية ومعرفة العلاقات المتبادلة بينهم وتأثيرها على النتيجة النهائية، على سبيل المثال ربط العلاقات بين المفاهيم مثل السعر والتكلفة والاستثمار؛
- **العمل والتفاعل الجماعي:** حيث تمكن ألعاب محاكاة الأعمال القدرة على تعلم التواصل في فريق، وفرض وجهات نظرهم على القرارات التي يتم اتخاذها في عمليات المحاكاة، واتخاذ القرارات بناء على تبادل الأفكار؛
- **الإلهام المقاولاتي:** إن فرصة تجربة المواقف والأنشطة المتعلقة بالأعمال، تمكن من خلق ذكاء عاطفي في ذهنية الطلاب وبالتالي التحفيز والتفكير بشكل واقعي أكثر في مفاهيم السلوك المقاولاتي الحقيقي؛

- ربط النظرية بالممارسة: تظهر الفوائد في التعلم من خلال اللعب وفي القدرة على ربط النظرية بالممارسة من خلال اللعب، وهو أمر ممتع ومفيد للطلاب؛

- المهارات التحليلية والتوجيه في البيانات المالية: دعم المهارات التحليلية والتي تعتبر مهمة ليس فقط في تنفيذ القرارات في شركة وهمية في المحاكاة، ولكن بشكل خاص في ممارسة الأعمال الحقيقية وفي الوقت نفسه تمكن عمليات المحاكاة من توجيه أنفسهم إلى البيانات والتقارير المالية، أنشطة التسويق والإنتاج وأبحاث السوق وبالتالي فهم المؤشرات الاقتصادية.

### 5. الاستنتاجات

تلعب ألعاب محاكاة الأعمال دورا مهما في التعليم الرقمي وفي العملية التعليمية المقاولاتية النشطة لطلاب الجامعات الذين يركزون على الأعمال التجارية. تنتمي المنصات الافتراضية لألعاب محاكاة الأعمال إلى أساليب التعلم التجريبي وتمثل جزءا من الألعاب التعليمية الرقمية التي تتيح التعلم الرقمي. تتيح ألعاب محاكاة الأعمال للطلاب التعرف على القوانين الاقتصادية للشركة والسوق من خلال اللعبة، وهذا ما تؤكدته نتائج العديد من الدراسات التي تظهر أن عمليات التدريس والتعلم في دورات الإدارة باستخدام ألعاب محاكاة الأعمال تعتمد على عناصر مبتكرة. كما أن في السنوات الأخيرة تم تعيين المحاكاة والألعاب للتركيز المواضيعي على البيئة والاقتصاد والاستدامة الاجتماعية، حيث يتم استخدامها بشكل أساسي في البيئة الجامعية.

### 6. الخاتمة

من خلال ما تم تناوله، يظهر أن تطبيق المنصات الافتراضية لتطبيق المحاكاة في مجال التعليم والتدريب المقاولاتي نتائج واعدة، خاصة بعد المبادرات الناجحة للعديد من الجامعات العالمية في تبني البرمجيات والتدريب عليها، حيث تعتبر الألعاب الرقمية بيئات تعلم فعالة، لأنها تخلق سياقات تشبه الواقع تتاح فيها للاعبين أو أصحاب المؤسسات الفرصة لتطبيق وتطوير المهارات المعرفية خاصة ما تعلق بالتفكير النقدي والتفكير الاستراتيجي، التخطيط، الاتصال، التفاوض، التفاعل الجماعي وصنع القرار وحل المشكلات وغيرها، وعلى الرغم من ذلك لا تزال العديد من الجامعات في العالم العربي بعيدة عن هذا المجال ولا تزال تعتمد الطرق التقليدية في التدريس رغم الانتقادات الموجهة إليها ومن هنا يجب اعتبار الخصوصية المتعلقة بالتعليم والتدريب المقاولاتي وتبني تطبيق طرق مثل ألعاب محاكاة الأعمال كمنصات افتراضية للوقع الحقيقي من أجل تنمية وتعزيز المهارات المختلفة كالتحفيز والمبادرة وخلق روح المقاولاتية من خلال تحفيز الذكاء العاطفي لدى الطلاب التي تسهم بشكل فعال في انشاء مؤسسات ناشئة وناجحة ومساعدة ومرافقة المقاول للتعرف على كل جوانب المشروع.

## المراجع

- Adeyemo, S. A. (2009). Understanding and Acquisition of Entrepreneurial Skills: A Pedagogical Re-Oriented for Classroom Teacher in Science Education. *Journal of Turkish Science Education (TUSED)*, 6 .(3)
- Arias-Aranda, D. (2007). Simulating reality for teaching strategic management. *Innovations in Education and Teaching International*, 44(3), 273-286 .
- Barišić, A. F., & Prović, M. (2014). Business simulation as a tool for entrepreneurial learning The role of business simulation in entrepreneurship education. *Obrazovanje za poduzetništvo-E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 4(2), 97-107 .
- Beranić, T., & Heričko, M. (2022). The Impact of Serious Games in Economic and Business Education: A Case of ERP Business Simulation. *Sustainability*, 14(2), 683 .
- Dagnino, F. M., Antonaci, A., Ott, M., Lavagnino, E., Bellotti, F., Berta, R., & De Gloria, A. (2015). The eSG Project: A Blended Learning Model for Teaching Entrepreneurship Through Serious Games. *European Conference on Innovation and Entrepreneurship* ,
- Fredricks, J. A., Blumenfeld, P. C., & Paris, A. H. (2004). School engagement: Potential of the concept, state of the evidence. *Review of educational research*, 74(1), 59-109 .
- Freitas, S. d., & Liarokapis, F. (2011). Serious games: a new paradigm for education? In *Serious games and edutainment applications* (pp. 9-23). Springer .
- Hughes, T., O'Regan, N., & Wornham, D. (2008). The credibility issue: Closing the academic/practitioner gap. *Strategic Change*, 17(7-8), 215-233 .
- Jääskä, E & .Aaltonen, K. (2022). Teachers' experiences of using game-based learning methods in project management higher education. *Project Leadership and Society*, 3, 100041 .
- Kahu, E. R. (2013). Framing student engagement in higher education. *Studies in higher education*, 38(5), 758-773 .
- Kapralos, B. (2021). Learning about serious game design and development at the K-12 level. *The International Journal of Information and Learning Technology* .
- Kaufman, D., & Sauv, L. (2010). Educational gameplay and simulation environments: case studies and lessons learned: Case studies and lessons learned. IGI Global .
- Levant, Y., Coulmont, M., & Sandu, R. (2016). Business simulation as an active learning activity for developing soft skills. *Accounting Education*, 25(4), 368-395 .
- Michael, D. R., & Chen, S. L. (2005). Serious games: Games that educate, train, and inform. *Muska & Lipman/Premier-Trade* .
- O'Farrell, E., Yilmaz, M., Gulec, U., & Clarke, P. (2021). Playsafe: Results from a virtual reality study using digital game-based learning for safe agile software development. *European Conference on Software Process Improvement* ,
- Patino, A., Romero, M., & Proulx, J.-N. (2016). Analysis of game and learning mechanics according to the learning theories. 2016 8th International conference on games and virtual worlds for serious applications (VS-GAMES) ,
- Peterková, J., Repaská, Z., & Prachařová, L. (2022). Best Practice of Using Digital Business Simulation Games in Business Education. *Sustainability*, 14(15), 8987 .

- Riivari, E., Kivijärvi ,M., & Lämsä, A.-M. (2021). Learning teamwork through a computer game: for the sake of performance or collaborative learning? *Educational Technology Research and Development*, 69(3), 1753-1771 .
- Schmuck, R. (2021). Education and training of manufacturing and supply chain processes using business simulation games. *Procedia Manufacturing*, 55, 555-562 .
- Sera, L., & Wheeler, E. (2017). Game on: The gamification of the pharmacy classroom. *Currents in Pharmacy Teaching and Learning*, 9(1), 155-159 .
- Vij, S., & Sharma, R. (2018). Experiential Learning Through Business Simulation Game in Strategic Management. 20th Annual Convention of Strategic Management Forum, "Strategy, Innovation and Entrepreneurship Curriculum in the Era of Disruption ,
- Williams, D. (2015). The impact of SimVenture on the development of entrepreneurial skills in management students. *Industry and Higher Education*, 29(5), 379-395 .
- Wolfe, J., & Castroviovanni, G. (2006). Business games as strategic management laboratories. *Developments in Business Simulation and Experiential Learning: Proceedings of the Annual ABSEL conference ,*
- <https://www.linkedin.com/company/unisim---business-simulation-game/about/>

**VIRTUAL PLATFORMS FOR ENTREPRENEURSHIP EDUCATION AND TRAINING  
- UNISIM PLATFORM-**

Hadjer MEZGHICHE<sup>a</sup>★, Adel KHALDI<sup>b</sup>

- a. hadjer.mezghiche@univ-oeb.dz, Innovation & Financial Engineering Laboratory, University of Oum ElBouaghi, Algeria.  
b. adel.khaldi@univ-oeb.dz, Innovation & Financial Engineering Laboratory, University of Oum ElBouaghi, Algeria.

Received date: 24/ 12/2022, Accepted date: 28/ 12/2022, online publication date: 31/ 12/2022

**ABSTRACT**

*This study aimed to explore the importance of virtual platforms in developing the level of entrepreneurship education and training among university students. UNISIM in its various versions, considered one of the modern platforms in the field and the most effective, as it provides a virtual environment for real business word and provides a set of tools that enable the establishment of a virtual business enterprise and dealing with the real functions of the enterprise. Studies have shown that the virtual platform has a significant impact on the development of many entrepreneurial skills for students, such as self-confidence, critical and strategic thinking.*

**Keyword:** virtual platforms; entrepreneurial education; entrepreneurial training; business simulation games; UNISIM platform.

**JEL Code:** L26, I25, D83, O33.

---

★ Corresponding Author