

نقاط هامه من 1 و 2 و 3 و 4 و 5

- تاريخيا يعود مفهوم الرياده في عصور الوسطى الى: تطلقه على الشخص الذي يدير مشاريع الانتاج الكبيره.
- تاريخيا يعود مفهوم الرياده في القرن 17 الى: تطلقه على الشخص الذي يبرم عقودا مشروطه مع الحكومه.
- تاريخيا يعود مفهوم الرياده في القرن 19 الى: الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فرديه مستخدما مهاراته وخبراته.
- تاريخيا يعود مفهوم الرياده في القرن 18 الى: التمييز بين الشخص الذي يزود الاخرين براس المال باعتباره مستثمرا وبين الشخص الذي يحتاج المال باعتباره رياديا.
- تاريخيا يعود مفهوم الرياده في القرن 20 الى: المبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الانتاج باستخدام اختراع معين او وسيله تكنولوجيه جديده.
- الريادي يشير الى الشخص الذي: يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصه وادراكها وتحمل المخاطرة والعزم على البدء بالمشروع وتامين المصادر والامكانات.
- الريادة التنظيميه هي: مجموعه الاجراءات التي تقوم بها شخص او مجموعه لاجل ايجاد مشروع ريادي جديد لتقديم شيء متميز يحقق رغبات الزبائن.
- اهمية الريادة: احداث التغيير والتحول – ايجاد العديد من المشروعات التي تعتبر مهمه لتطوير الاقتصاد وتنميته – التنوع الكبير في الجودة والنوعيه – ايجاد فرص العمل ذات الاهميه عالمدي الطويل – زيادة الكفاءه من خلال زيادة التنافس الناتج – احداث التغيير في هيكل السوق والعمل – احتماليه ادخال ابتكار جذري.
- يتم زيادة الكفاءه من خلال زيادة التنافس الناتج عن الدخول المتتالي للمنافسين.
- يتم احداث التغيير في هيكل السوق والعمل من خلال تبني الابداع التنظيمي والتكنولوجيا الحديثه.
- يختلف دور الريادي عن دور المدير في: ملكية المنظمة – ايجاد منظمة جديده – تقديم ابتكار للسوق – تحديد الفرصه السوقيه – القدرة على اكتساب التطبيقات والاساليب والخبرات الجديده – القدرة عالقياده.
- الاسباب الرئيسيه التي تجعل المشروعات الصغيره تتجه نحو الابتكار والاعمال الرياديه اكثر من المشروعات الكبيره: تدار المشروعات الصغيره من قبل مدير المشروع ريادي – تتسم المشروعات الصغيره صغر الحجم وقابليه التغيير – المشروعات الصغيره اقرب الى السوق لارتباطها بالمتغيرات السريعه والمستهلك – الريادي في المشروعات الصغيره مستعد للمحاوله وجاهز لاغتنام الفرص – تكون المشرعات الصغيره عادة بسيطه بتنظيمها .
- الحالم: يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطره منخفضه ودرجة الابداع عاليه.
- الريادي: يقدم على العمل بدرجة عاليه من الابداع والمخاطره.
- المغامر: يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطره عاليه ودرجة الابداع منخفضه.
- التوافقي: يقدم عالعمل: عندما تكون درجة المخاطره منخفضه ودرجة ابداع منخفضه معتمد

على هامش التحسينات او الابداع من المؤسسات القائمة.

- اشار لاندو الى انه يمكن تصنيف الرياديين بناء على: خصائص الريادي+القدرة
عالاتكار+تحمل المخاطره.

=====

- الريادة تعتبر ذات اهميه كبيره في الاقتصاد لانها: تعمل على ايجاد قيمة مضافه تعود بالفائده
على كل من الافراد والمنظمة والمجتمع.

- تضم مجموعة العناصر الاقتصادية: المادة الخام – القوى العامله الماديه والعقليه – راس
المال- ويضيف لها بعض الاقتصاديين الرياده.

- يعتقد بعض الاقتصاديين ان دور الرياده هو: ان يقبل المخاطره نيابه عن الاخرين

- 3 عوامل رئيسيه تسهم في دفع الشخص نحو العمل الريادي: العوامل الشخصيه – العوامل
تتعلق بالمنظمة – العوامل الخارجيه.

- اثبتت الدراسات ان انشطه الرياده تبدأ من عمر 22 الى 45 سنه.

- الهيكل التنظيمي: يعتبر عنصر رئيسي من عناصر نجاح المشروع الريادي المعتمد على
استراتيجيات الابداع والابتكار والمعرفه لدى الافراد.

- السمات العامه للمجتمع هي الثقافه السائده في المجتمع(احترام السن والاقدميه وتاكيد الذات
والتنافس).

- عناصر الرياده: الريادي والفرصه والمنظمة والمواد.

- الريادي هو: الشخص الذي يقع في مركزاجراءات الرياده ويدير الاجراءات والانشطه جميعها.

- الفرصه هي: الفجوة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق وتمثل احتماليه تقديم خدمة
الزبائن بطريقه افضل من الطريقه الحاليه.

- المنظمة هي: الاطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق وترتيب كل من الانشطه والمصادر
والاشخاص.

- اسباب ممارسة النشاط الريادي: الرغبه في تحقيق الذات – الفشل والاحباط من العمل السابق

– ايجاد وتطوير منتج او طريقه عمل جديده- الانتقال من المهنة الحاليه الى مهنة جديده يكون
فيها درجة المخاطره عاليه- تكوين الثروة.

- تنقسم المهارات الرياديه الى: مهارات ادارة الاعمال ومهارات اداريه والمهارات الفنيه.

=====

- يبدأ العمل الريادي ب: اكتشاف الفرصه – تحليل الفرصه – استغلال الفرصه

- العملية الرياديه عمليه ادراكيه تبدأ بالمشاهده او التساؤل ثم التحليل والتفحص ثم تحديد كيف
تلي هذه الفرصه متطلبات الزبائن.

- يحاول العمل الريادي منذ البدايه احتلال موقع القيادة.

- يشير بورتر ان جاذبية الصناعه تحددها 5 قوى: الموردين والمشتريين والمنافسين الجديد
والبدائل المتاحه والمنافسين الحاليين.

- تتصف الاستراتيجيات الرياديه: تحمل المخاطر والتركيز على الفعل الاستباقي بدلا من رد الفعل.

- يتصف الهيكل التنظيمي ب: المرونة والتكامل بين الانشطه والتوجه الكلي للمنظمة.

- تتصف البيئة التنظيميه ب: الانفتاح وايجاد نظام حوافز فعال بالاضافة الى المساواه وتقاسم
السلطه.

- من الاهداف الاستراتيجيه للمشروع الريادي اهداف النمو يقصد بها: زيادة حجم المبيعات سنه
بعد سنه.

- من الاهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي تطوير السوق من خلال تشكيل السوق يقصد
بها: اعادة تشكيله من خلال الاعلانات والدعايات.

- البداية بإنشاء مشروع ريادي مراعاة العوامل التالية: الموقع والمواد الخام اللازمه للتصنيع
والمبنى والمعدات المسانده الاخرى والقوى البشرية.

- الفرق بين المشروع الريادي والصغير: الابداع والقدرة على النمو والاهداف الاستراتيجية.

- يمتاز المشروع الريادي بالاهداف طويله الاجل.

=====

- عند اتخاذ قرار بتاسيس المشروع الصغير يتوجب على مالك المشروع: تحديد الشكل القانوني
للمشروع

- عوامل تؤثر في اختيار الشكل القانوني: حجم العمل وطبيعته – الهيكل التنظيمي الخاص

للمشروع – الضريبه التي ستتحقق على المشروع – مستوى الرقابه – توزيع وقت مالك
المشروع بين الاداره وواجباته العائليه – مستوى الارباح والخسائر المتوقعه – تلبية الاحتياجات
الشخصيه النقديه لمالك المشروع خلال فترة التاسيس – الموارد الماليه الواجب توافرها لتاسيس
المشروع وادامته.

- من الاشكال القانونيه للمشروعات الصغيره: شركة التوصيه بالاسهم - وشركة التوصيه

البسيطه- المشروع الفردي – الشركة المساهمه الخاصه – شركة التضامن – شركة المحاصه –
الشركة ذات المسئوليه المحدوده

- المشروع الفردي: تعتبر من اقدم اشكال منظمات الاعمال وهي الاكثر شيوع في العالم

- المشروع الفردي: يمتلك المشروع شخص واحد ويتحمل المسئوليه الكامله غير المحدوده عن
الالتزامات والديون ويحصل الارباح بمفرده.

- من مساوئ هذا المشروع الفردي: اعتبار المشروع وصاحبه شخصيه واحده لاينفصلان

وينتهي المشروع بموت صاحبه وينبغي اتخاذ عدة اجراءات لاعادة العمل به.

- شركة التضامن هي: شراكه طوعيه بين شخصين او اكثر للقيام بمشروع يدر عائد مالي عليهم
ويحقق ربحا لهم

- من مزايا شركة التضامن: سهوله التاسيس امكانيه زياده راس المال وموارد ماليه من اكثر من
شخص.

- من مساوئ التضامنيه: مسئوليه غير محدوده – حياتها محدوده – الشريك مسؤل عن

تصرفات الشركاء – احتمال نشوب الخلافات – وفاة أي شريك ينهي الشراكه – عدم ضمان
تصرفات الشركاء الاخرين.

- الشركاء الموصون: يشاركون في راس المال دون ان يحق لهم ادارتها او ممارسه اعمالها

ويكون كل منهم مسؤل عن ديون الشركة والالتزامات المترتبه عليها بمقدار حصته في راس مال
الشركة.

- شركة التوصيه البسيطه نوعين: الشركاء المتضامنون والشركاء الموصون.

- الشركاء المتضامنون: هم الذين يتولون ادارة الشركة وممارسه اعمالها ويكونون مسؤلون

بالتضامن والتكامل عن ديون الشركة والالتزامات المترتبه عليها في اموالهم الخاصه.

- لايملك الشريك الموصى ان يشترك في ادارة الشركة ولايملك سلطه الزامها ويجوز الاطلاع

على دفاترها.

- الشركة ذات المسئوليه المحدوده: غالبية الشركاء على قرابه بعضهم البعض ويتم تاسيس هذا

النوع من الشركات من اجل تقديم خدمه مهنيه احترافيه لكل مساهم مرخص.

- تتألف من شخصين او اكثر وتعتبر الذمه الماليه للشركة مستقلة عن الذمه الماليه للشريك.
 - تتألف شركات التوصيه من فئتين: الشركاء المساهمون والشركاء المتضامنون.
 - الشركة المساهمه الخاصه: تصفى شركة التوصيه بالاسهم وتصفى بالطريقه التي يقررها نظام الشركة ولا فتطبق عليها الاحكام الخاصه بتصفيه
 - تتألف من شخصين واكثر ويجوز تسجيل شركة مساهمه خاصه مؤلفه من شخص واحد او ان يصبح عدد مساهميها شخصا واحدا.
 - يوجب القانون عادة الا يتعارض اسم الشركة مع غايتها على ان تتبعه عبارة: شركة مساهمه خاصه محدوده.
 - مدة الشركة المساهمه الخاصه غير محدوده مالم ينص عليها عقد التأسيس.
 - يقصد بالمشروعات المشتركة: شركتين او اكثر يشتركان في تنفيذ مشروع معين من اجل تحقيق ربح معين.
 - يقصد بالمشروعات غير الربحيه: يتم تاسيسها لخدمة المجتمع ولا تهدف الى ربح وتعفى من الضريبه مسؤليتها الشخصيه محدوده.
 - يقصد بالتعاونيات: عبارة عن تجمع منتجي سلعه او خدمه معينه او تجارة جملة او تجزئه ويعملون بشكل جماعي لخدمة انفسهم.
 - من سلبيات المشروعات الصغيره: صعوبة الحصول على تمويل الازم لاقامه هذا النوع من المشروعات - يلجا المالك الى ثروته الشخصيه او الاقتراض من المؤسسات الماليه قرضا شخصيا - المسؤليه الكامله غير المحدوده لبعض الاشكال تجاه الخسائر والالتزامات الماليه.
- =====
- دراسة الجدوى: تعد من العمليات الاساسيه والمهمه من اجل ضمان توفير متطلبات النجاح والتقدم في المشروع.
 - مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية: الدراسه المبدئيه-الجدوى الفنيه-الجدوى الاقتصاديه-الجدوى البيئيه-الجدوى التسويقيه-الجدوى الماليه-الجدوى الاجتماعيه-تحليل الحساسيه للمشروع.
 - الدراسه المبدئيه: الطابقه المبدئيه لفكرة المشروع مع: اللوائح والقوانين-العادات والقيم-مدى الارتياح والانطباع على ان المشروع سيؤدي لنتائج مرضيه لصاحب الدراسه.
 - التكاليف في أي مشروع تنقسم ل: تكاليف استثماريه وجاريه.
 - التكاليف الاستثماريه: كافه ماينفق عالمشروع منذ بداية التفكير في عملية الاستثمار حتى دورة التشغيل العاديه الاولى.
 - التكاليف الجاريه: تشمل جملة التكاليف قصيرة الاجل.
 - الجوانب التي تهتم بها الجدوى الاجتماعيه: خلق فرص العمل وكم فرصه عمل مطلوبه وكم نسبة العماله العاديه فيها-اثر المشروع عتوزيع الدخل في صالح الفئات الاجتماعيه محدوده الدخل- اذا كان منتج هذا المشروع لخدمة فئات منخفضه الدخل
 - تنتهي دراسه جدوى المشروع الى توصيات: ان المشروع ذو جدوى اقتصاديه وينصح ساحبه بالمضي فيه- ان المشروع غير مدي اقتصاديا وينصح بعدم التنفيذ- ان ينصح بعمل المشروع في ظل احتياطات وتعديلات معينه

نقاط هامة 6 و 7 و 8 و 9 و 10

- **الميزانيات النقدية:** احد الادوات التي يستخدمها المديرين لتخطيط الاحتياجات المالية وتامين راس المال المطلوب.
 - **من خلال الميزانيات النقدية يتم تقدير:** السنة القادمة لانتاج المنتج - متى سيتم استرداد كلفه الانتاج والعوائد- تساعد مالك المشروع عالتنبؤ بحاجته للتمويل للفترة القادمة.
 - **مصادر واشكال تمويل المشروعات الصغيره:** مدخرات مالك المشروع النقديه- الاقراض من البنوك التجارية والمؤسسات الماليه- الاقتراض من الاشخاص.
 - **غالباً يلجأ مالك المشروع الصغير في بدايته للاقتراض وعند ذلك**
 - يراعي:** امكانيه وقدرة المشروع مادي ومعنوي- راس المال المتاح للاستثمار- الحيطة والحذر- الظروف البيئيه المحيطة- الضمانات الماليه.
 - **اشكال الديون:** سندات الدين- التاجير التمويلي- الديون التجاريه.
 - **سندات الدين:** تاخذ شكل كمبيالات وقروض وهذا المصدر شائع في المشروعات الكبيره عند في الصغيره.
 - **الديون التجاريه:** تاخذ شراء مخزون ومعدات وتوريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة تعكس الحاله الماليه للمشروع(الموجودات والمطلوبات).
 - **التاجير التمويلي:** تاجير المعدات لصاحب المشروع بدلا من القيام بشرائها.
 - **اهم الكشوف الماليه التي تساعد على بيان مركز المشروع المالي:** الموازنه السنويه- كشف التدفق النقدي- كشف الدخل.
 - **كشف الدخل:** يوضع فيه ايرادات ومصروفات المشروع.
 - **التدفق النقدي:** يظهر فيه التغيرات والتطورات الحاصله في راس المال العامل.
 - **الموازنة السنويه:** تعكس الحاله الماليه للمشروع(الموجودات والمطلوبات بتاريخ معين).
 - **معادلة الموازنة السنويه:** الموجودات= المطلوبات+راس المال..
 - **نسبة السيولة:** تقيس قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقديه حال استحقاقه.
 - **نسبة النشاط:** تقيس نعدل دورات المخزون السلعي.
 - **نسبة الربحيه:** تقيس قدرة المشروع على تحقيق الربحيه.
 - **نسبة التداول:** قدرة المشروع على تسديد التزاماته الماليه الجاريه.
 - **نسبة المديونيه:** هي النسبه التي تفحص قدرة موجودات المشروع على الايفاء بالديون المترتبه عليها.
- القوانين:
- **نسبة السيولة** = مجموع الاصول سريعه التداول / مجموع الخصوم المتداوله.
 - **نسبة النشاط** = صافي المبيعات / رصيد بضاعه اخر المدة.
 - **نسبة المديونيه** = مجموع القروض والمديونيه / مجموع حق المكيه والاحتياطات والارباح المحتجزه
 - **نسبة الربحيه** = صافي الربح / صافي المبيعات
 - **نسبة التداول** = مجموع الاصول المتداوله / مجموع الخصوم المتداوله.

- **معدل دوران المخزون = تكلفه المبيعات / متوسط المخزون.**
- **الاصول المتداوله هي:** التي يسهل تحويلها الى نقديه ويمكن استخدامها للوفاء بالالتزامات المتداوله أي المستحقه على الفور.
- **الخصوم المتداوله:** التزامات قصيرة الاجل وواجب الشركة القيام بالوفاء بها خلال سنة.
- **معدل دوران المخزون:** عدد مرات تصريف المخزون لدى الشركة.

=====

=====

- **التخطيط الاستراتيجي:** هو عمليه تتضمن الكيفيه التي من خلالها تتمكن المشروعات من بلوغ غاياتها النهائيه خلال مدة الخطة.
- **التخطيط الاستراتيجي في المشروعات الصغيره يخطط المشروع لنفسه:** 3 سنوات فاكثر.
- **عناصر الادارة الاستراتيجيه:** التحليل – الاختيار- التنفيذ- الرقابه.
- **التحليل الاستراتيجي:** يقوم على تحليل البيئه للمنظمة لمعرفة الفرص والتهديدات وتحليل المنشاه لمعرفة قدرات وامكانيات المنظمة.
- **الاختيار الاستراتيجي:** يقوم على تحديد البدائل ثم تقييمها ثم اختيار البديل الانسب من بينها.
- **التنفيذ الاستراتيجي:** يقوم على اخذ البديل المناسب والنظر في اعاده هيكله المشروع الصغير ثم اعاده توزيع موارده ثم ادارة التغيير.
- **الرقابه الاستراتيجيه:** تتم من خلال تحديد نظم الرقابه والحوافز في المنشاه لضبط الاداء فيها.
- **مزايا التخطيط:** يساعد عالكشف عن الفرص المستقبلية – يمكن من اتخاذ الحيطة والحذر والابتعاد عن العقبات المستقبلية- يوفر الخطط اللازمه لمواجهة المتغيرات الجاريه في البيئه.
- **الخصائص المميزة للتخطيط الاستراتيجي الفعال:** الدفع نحو التفكير الريادي – ادارة المخاطر وعدم التاكيد- تحديد الافتراضيات.
- **المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي:** صياغة الرساله والرؤيه- تشخيص التهديدات والفرص-تقييم جوانب الضعف والقوة- توليد استراتيجيات بديله- بناء خطة استراتيجيه-بناء الخطه التكتيكيه-مراقبه وتقييم النتائج- تكرار عمليه التخطيط.

=====

=====

- **تتعرض المشروعات الصغيره لمخاطر تاثيرها يكون اكبر من المشروعات الكبيره نظرا لامكانياتها المتواضعه.**
- **انواع المخاطر في المشروعات الصغيره:** مخاطر يمكن توقعها ومخاطر يصعب توقعها.
- **الخسائر المتوقعه من المخاطر:** الماليه والنقديه والماديه والاعتباريه.
- **انواع الخسائر:** خسائر ملكيه – خسائر توقف العمل-خسائر المسؤليه-خسائر شخص مهم واساسي.

- **انواع الخسائر الملكية:** خسائر تترتب على السرقة والتخريب – الضرر المادي كالحرائق والزلازل والبراكين- خسائر حق الملكية عندما يتعرض المشروع لمخاطر معينة ينتقل الى كل مايملكه صاحب المشروع.
 - **خسائر توقف العمل:** الدخل الذي يفقد نتيجة التوقف- التامين الذي يغطي الضرر والخسارة- التامين الذي يشمل دفع الضرائب والقرض ورواتب الموظفين.
 - **خسائر المسؤولية:** يصبح العمل مسؤولاً قانونياً عن دفع التعويض المالي اذا تعرض احد الموظفين او اشخاص اخرين لاي اصابه او لحق الضرر بملكية الاخرين.
 - **المسؤولية العامة:** ان المشروع يكون مسؤول عن الخسائر والاصابات الذي يتعرض له شخص من عامة الناس نتيجة اهمال الشركة او الموظفين.
 - **تحويل الخطر:** أي شراء التامين فتحول الخسارة كلها او جزء منها لشركات التامين وفي السياسة الى الجهات الضامنة لاي اجراء سياسي.
 - **وكيل التامين:** شخص محترف مدرب على تحليل المخاطر ويمتلك خبرة واسعة في مجال تغطية التامين.
 - **وكيل التامين 2:** مالك لمشروع صغير يتقاضى نسبة على بيع خدمة التامين ويمكن ان يكون وكيل لاكثر من شركة
 - **معلومات مطلوبة لوكيل التامين من الشركات لبدء عمله:** ماهي المخاطر؟ ماهي القيمة الماليه للمخاطر؟ كم قيمة الحماية المطلوبه.
 - **التغطية الاساسيه تشمل:** ضد الحريق- المسؤولية القانونيه- تامين المركبات- تعويض العمال.
 - **التغطية المرغوبه تشمل:** تامين توقف العمل-تامين ضد الجريمة-تامين ضد الزجاج
 - **تغطية منافع المستخدم:** تامين المنافع التي يحصل عليها العامل والموظف نتيجة الضرر اثناء العمل – تامين العجز- دخل التقاعد – التامين على الموظفين الرئيسيين.
- =====
- **وظيفة الشراء:** وظيفه فنيه تقوم على توفير المواد والتجهيزات واللوازم وكافه مستلزمات العمل في المشروع بكفاية اقتصادية.
 - **الهدف منها:** زيادة ربحيه المشروع من خلال تخفيض تكاليف الشراء وتوفير اللوازم والمستلزمات بالسعر المناسب وبالكميه والمواصفات المطلوبه.
 - **تؤدي وظيفة الشراء الى:** ضمان استمرار العمل في المشروع- ضمان جودة المواد- تحقيق الكفاية الاقتصادية.
 - **فشل عملية الشراء يؤدي الى فشل المشروع الصغير عالمدى القصير.**
 - **فشل المشروع يتطلب من صاحب المشروع الصغير الاهتمام بالاجراءات التاليه:** تحديد الحاجه للمخزون- اختيار الموردين ومواقعهم.
 - **تحديد المخزون بالنسبه للتاجر:** تقوم عالحدس والتقديرات الخاصه وبشكل متقطع – بالنسبه للمصنع الصغير ومدير الشركة: اغتنام الفرصه المناسبه لنشاطهم لتحقيق اعلى عائد على استثماراتهم.
 - **عملية الشراء ترتبط بعملية التخزين مباشرة في مجال التجارة:** كمية البضاعه التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجه المطلوبه بعد طرح الكميه المتوافره.
 - **في مجال التصنيع:** تقديرات المبيعات او خطة الانتاج لكل مادة من المواد.

- **الوسطاء التجاريون هم:** اهم مصادر التوريد بالنسبة لمعظم المشروعات الصغيره وخاصة تجار التجزئة وشركات الخدمات.
 - **الوسطاء او الوكلاء الوظيفيون هم:** كمثلي الصناعات ومكاتب المشتريات الدائمة والمستقله.
 - **السماسرة:** لايتقاضون اجورا مقابل الاتصالات بين البائع والمشتري ولكن البائع يدفع لهم نسبة مئوية من المبيعات.
 - **مكاتب المشتريات الدائمة:** تمثل تجار التجزئة وتجار البيع بالجملة.
 - **عملية تحديد الحاجة للمخزون تقوم على:** ادراك الحاجة وتوصيفها - تحديد الكمية من الجهه صاحبة الحاجة.
 - **في حالة المشاريع التي تحصل على امتيازات اووكالات:** يظطرون للحصول على كل احتياجاتهم الماديه من المؤسسه المانحه للامتياز او المؤسسه المحتكرة.
 - **عوامل نجاح عملة الشراء:** المحافظ عاللاقات الطيبه مع الموردين - استلام البضائع وفحصها-المتابعه بعد الشراء- الرقابه على اعمال الشراء.
 - **فحص البضاعة:** هو الاجراء الوحيد الذي يمكن من خلاله التأكد من مدى التزام المورد بمواصفات الطلبه فيتم فتح سجل الشراء والرصيد.
 - **سجل الشراء:** يرصد حركة شراء مختلف المواد التي يقوم المشروع بشرائها.
 - **سجل الموردين:** يعني بمورد كل صنف او مجموعه من الاصناف اللازمة.
 - **سجل الرسومات والمواصفات وسجل العقود.**
 - **انواع سياسات الشراء:** سياسة الشراء او التصنيع - سياسه الشراء وحسب الحاجه - سياسه الشراء والتخزين.
 - **سياسة الشراء او التصنيع:** امام صاحب المشروع خياران اما ان يتبع سياسه الشراء من الموردين او ان يصنع المواد والمستلزمات في مشروعه.
 - **سياسة الشراء حسب الحاجه:** الشراء ضمن الحد الادنى من الكميات اللازمة لفترة زمنيه قصيره.
 - **سياسة الشراء والتخزين:** يتم شراء كميات كبيرة من اجل التخزين لتغطي فترة زمنيه طويله نسبيا.
 - **لكي يحقق المشروع النجاح في عملية الشراء ينبغي التركيز على:** تحديد الحاجه من المخزون - ادراك الحاجه وتوصيفها- اختيار الموردين ومواقعهم- تحقيق افضل شروط للتفاوض خاصه شرط الحسم النقدي- الحفاظ على العلاقات مع الموردين- استلام البضائع وفحصها- المتابعه بعد الشراء- الرقابه اعمال الشراء- سياسات الشراء.
- =====
- **ادارة المخزون تهدف الى:** تامين توفر الموارد الماديه بالكمية المناسبه والجودة والتوقيت المناسب لضمان سير عملية الانتاجيه.
 - **الفشل في ادارة المخزون:** يعني ان المخزون كبير جدا قياسا بالطلب.
 - **المخزون القليل قياسا بالطلب يؤدي الى زيادة نفقات المشروع الناتجه عن توقف الانتاج.**
 - **سجلات المخزون الدائمة:** بموجبها يعرف صاحب المشروع مالمديه.
 - **الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي:** الكمية التي تصل فيها التكلفة الاجماليه للحصول على وحدة من المواد الى حدودها الدنيا.
 - **يتم الوصول لهذه النقطة:** عندما تتساوى تكاليف اعداد وحدة اعداد طلب الشراء مع تكاليف وحدة حفظ المواد.

- تكاليف الحصول هي: الزيادة في التكاليف من اجل اعداد طلبات الشراء = التكلفة القياسية/كتابة طلب شراء واحد x عدد طلبات الشراء المطلوبه سنويا
- التكاليف القياسية لاعداد طلب الشراء = المصروفات التشغيليه الاجماليه لقسم المشتريات لفترة زمنييه محددة / عدد طلبات الشراء خلال فترة زمنييه محددده.
- عوامل تحديد الكميات الاقتصادية للشراء: عامل التكلفة- عامل الحسم عالمييه- عامل الاحجام المتنوعه بالانتاج
- عوامل تحديد نقاط البدء باعادة طلبات الشراء: نسبة الاستهلاك نسبة الطلب – الوقت الضروري للتوريد.
- حساب المهل الزمنييه: فترة التوريد وتعرف بفترة الحصول عالمواد.



بحط لكم كم سؤال و اللي يعرف بعطيه ريال لكل سؤال

1/ اكتب لي اسمين من دول الخليج

. قطر . الكويت

ب. ستة مراحل.

ج. سبعة مراحل.

د. ثمانية مراحل

2/ اكتب لي اسمين من دول الخليج

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

3/ اكتب لي اسمين من دول الخليج

: قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

4/ اكتب لي اسمين من دول الخليج

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

5/ اكتب لي اسمين من دول الخليج

: قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

6/ اكتب لي اسمين من دول الخليج

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

7/ اكتب لي اسمين من دول الخليج (landou)

: قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. قطر . الكويت

. □□□□ □□□□ □□ .□
: □□□□ □□ □□ □□ □□□□ □□□□ □□□□ □□□□/8
. □□□□□□ □ □□□□□ □□□□□ .□
. □□□□ □□ □□ □□ □□□□□□ □□□ .□
. □□□□□□□□ □□□□□□ □□□□ □□□□ □□□□□ .□
. □□□□□□□ □□□□ □□□□□ .□

: □□□ □□ □□□□□ (□□□□□□ □□ □□□□□ □□□□□)/9
. □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ .□
. □□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ .□
. □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ .□
. □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ .□

: □□□□□□ □□ (□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□) □□□□/10
. □□□□□□ □□□□□□□ .□
. □□□□□□□ □□□□□□□ .□
. □□□□□□□□□□ □□□□□□□ .□

□□□□□□ □□□ □□□□□ □□□□□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□/11
.. □□□□□□□□
. □□□□□□□ .□
. □□□□□□□□ .□
. □□□□□□□□□□□ .□
. □□□□□□□□□□□ .□

□ □□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□ □□□□□ □□□□□ □□□□□□/12
: □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□
. □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ .□
. □□□□□□□□ □□□□□□□□ .□
. □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ .□
. □□□□□□□□ □□□□□□□□ .□

: □□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□ □□□□/14
. □□□□□ □□□□□□□□ .□
. □□□□□□□ □□□□□□ .□
. □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ .□
. □□□□□□□ □□□□□□□□ .□

: □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□ □□□□ □□ □□□□/15
. □□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□ □□□□□□ .□
. □□□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□ □□□□□ □□□□□□ .□

الاهداف كاساس لقياس وتقييم الحمله.

- عناصر المزيج الترويجي: الاعلان-البيع الشخصي-تنشيط المبيعات- العلاقات العامه.

- اثر عملية الشراء عالترويج علاقه متبادله.
هذي سؤال راح يجي منها:

نصائح للتسعيره الناجحه: كن مبدعا-كن مرنا- قم بواجبك-اعتن بسجلاتك- اهتم بالاساسيات-استمع لزبونك
والله اعلم

- التسعير المستند الى التكلفه: تعتمد عملية التسعير على تكلفه السلعه المرغوب تقديمها للسوق.

- التسعير المستند على السعر التنافسي: تسعير السلعه للمشروع الريادي انطلاقا من الوضع التنافسي في السوق.

- تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن: اختراق السوق وهو اسلوب اختيار السعر المناسب لجذب الزبون.

- التسعير المستند للزبائن: عندما يرغب اصحاب المشروعات في تحديد سعر مقبول يراه الزبائن انه السعر الذي يتقارب مع قدراتهم الشرائيه.

- تحديد السعر بهدف زيادة المبيعات: عندما يتولى صاحب المشروع الريادي تحديد كمية البيع من السلعه الواحده بناء على خصم الكميته.

التسعير بقصد حفظ المخزون وتحفيز الزبائن: رزم المواد مع بعضها البعض تنويعا لخفض حجم المخزون منها وتخفيض التكاليف التي يتحملها البائع.

هذي لازم يجي منها سؤال بلاشك:

- تاريخيا يعود مفهوم الرياده في عصور الوسطى الى: تطلقه على الشخص الذي يدير مشاريع الانتاج الكبيره.

- تاريخيا يعود مفهوم الرياده في القرن 17 الى: تطلقه على الشخص الذي يبرم عقودا مشروطه مع الحكومه.

- تاريخيا يعود مفهوم الريادة في القرن 19 الى: الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فرديه مستخدما مهاراته وخبراته.
- تاريخيا يعود مفهوم الريادة في القرن 18 الى: التمييز بين الشخص الذي يزود الاخرين براس المال باعتباره مستثمرا وبين الشخص الذي يحتاج المال باعتباره رياديا.
- تاريخيا يعود مفهوم الريادة في القرن 20 الى: المبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الانتاج باستخدام اختراع معين او وسيله تكنولوجيه جديدة.

وهاي مهمه بعد:

يشير تقرير مراقبة الرياده العالميه الى وجود علاقه طرديه بين انشطة الرياده وبين زياده نمو اقتصاديات الدول.

- يختلف دور الريادي عن دور المدير في: ملكية المنظمة – ايجاد منظمة جديده – تقديم ابتكار للسوق – تحديد الفرصه السوقيه – القدرة على اكتساب التطبيقات والاساليب والخبرات الجديده – القدرة عالقياده.
 - متطلبات اقامة المشروعات الرياديه: السياسيات والبرامج الحكوميه – التسويق – الخلفيه الثقافيه والاجتماعيه والمهنيه للشخص .
- هذي لازم يجي منها سؤال:

- الحالم: يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطره منخفضه ودرجة الابداع عاليه.

- الريادي: يقدم على العمل بدرجه عاليه من الابداع والمخاطره.

- المغامر: يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطره عاليه ودرجة الابداع منخفضه.

- التوافقي: يقدم عالعمل: عندما تكون درجة المخاطره منخفضه ودرجة ابداع منخفضه معتمد على هامش التحسينات او الابداع من المؤسسات القائمة.

- اشار لاندو الى انه يمكن تصنيف الرياديين بناء على: خصائص الريادي+القدرة عالابتكار+تحمل المخاطره.

- الريادة تعتبر ذات اهمية كبيره في الاقتصاد لانها: تعمل على ايجاد قيمة مضافه تعود بالفائده على كل من الافراد والمنظمة والمجتمع.
- تضم مجموعة العناصر الاقتصادية: المادة الخام – القوى العاملة الماديه والعقلية – راس المال- ويضيف لها بعض الاقتصاديين الرياده.
- يعتقد بعض الاقتصاديين ان دور الرياده هو: ان يقبل المخاطره نيابه عن الاخرين