

## أسئلة وأجوبة لمادة إدارة الأعمال الصغيرة

١. ريادة في العربية تعني :

رد الشئ وأعادته  
نسيان الشئ  
انخفاض الشئ  
تعهد الشئ أو اراده وطلبه

٢. لا يتفق الكتاب والباحثين على معنى واحد للريادة ، لذلك تم توليد العديد من المفاهيم المتعلقة بمصطلح الريادة مثل :

الإبداع والابتكار  
الاكتشاف  
الشيء غير المألوف  
جميع ما ذكر أعلاه

٣. الريادة كلمة متعددة الأبعاد قد تتعلق :

بالفرد  
بالفرد أو الشركة أو الإقليم أو الصناعة أو حتى بشعب معين  
بالفرد أو الشركة أو الإقليم أو الصناعة  
بالفرد أو الشركة

٤. تاريخيًا يعود مفهوم الريادي في العصور الوسطى إلى :

تطلقه على الشخص الذي يدير مشاريع الإنتاج الكبيرة  
التمييز بين الشخص الذي يزود الآخرين برأس المال باعتباره مستثمرًا وبين الشخص الذي يحتاج رأس المال باعتباره رياديًا  
بأنه الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فردية مستخدمًا مهاراته وخبراته  
تطلقه على الشخص الذي يبرم عقودًا مشروطة مع الحكومة

٥. تاريخيًا يعود مفهوم الريادي في القرن ١٧ إلى :

لتطلقه على الشخص الذي يدير مشاريع الإنتاج الكبيرة  
التمييز بين الشخص الذي يزود الآخرين برأس المال باعتباره مستثمرًا وبين الشخص الذي يحتاج رأس المال باعتباره رياديًا  
بأنه الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فردية مستخدمًا مهاراته وخبراته  
تطلقه على الشخص الذي يبرم عقودًا مشروطة مع الحكومة

٦. تاريخيًا يعود مفهوم الريادي في القرن ١٩ إلى :

بالمبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الإنتاج باستخدام اختراع معين أو وسيلة تكنولوجية جديدة  
التمييز بين الشخص الذي يزود الآخرين برأس المال باعتباره مستثمرًا وبين الشخص الذي يحتاج رأس المال باعتباره رياديًا  
بأنه الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فردية مستخدمًا مهاراته وخبراته  
تطلقه على الشخص الذي يبرم عقودًا مشروطة مع الحكومة

٧. تاريخياً يعود مفهوم الريادي في القرن ١٨ إلى :

بالمبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الإنتاج باستخدام اختراع معين أو وسيلة تكنولوجية جديدة التمييز بين الشخص الذي يزود الآخرين برأس المال باعتباره مستثمراً وبين الشخص الذي يحتاج رأس المال باعتباره ريادياً بأنه الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكاسب فردية مستخدماً مهاراته وخبراته تطلقه على الشخص الذي يبرم عقوداً مشروطة مع الحكومة

٨. تاريخياً يعود مفهوم الريادي في القرن ٢٠ إلى :

بالمبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الإنتاج باستخدام اختراع معين أو وسيلة تكنولوجية جديدة التمييز بين الشخص الذي يزود الآخرين برأس المال باعتباره مستثمراً وبين الشخص الذي يحتاج رأس المال باعتباره ريادياً بأنه الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكاسب فردية مستخدماً مهاراته وخبراته تطلقه على الشخص الذي يبرم عقوداً مشروطة مع الحكومة

٩. الناطقون بالإنجليزية يعرفون الريادة بأنها المشروع الصغير والجديد، والناطقون بالألمانية يعرفونها :

بالقوة والملكية  
التفوق والنجاح  
النظرة البعيدة المدى  
الأخلاق النبيلة

١٠. الريادي .. يشير إلى الشخص الذي :

يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصة وإدراكها  
يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصة وإدراكها ، وتحمل المخاطرة  
يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصة وإدراكها ، وتحمل المخاطرة والعزم على البدء بالمشروع  
يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصة وإدراكها ، وتحمل المخاطرة والعزم على البدء بالمشروع ، وتأمين المصادر والإمكانات

١١. الريادة التنظيمية تعرف بأنها :

مجموعة الإجراءات التي يقوم بها شخص لأجل إيجاد مشروع ريادي جديد لتقديم شيء عادي يحقق رغبات الزبائن  
مجموعة الإجراءات التي تقوم بها مجموعة لأجل إيجاد مشروع ريادي جديد لتقديم شيء متميز يحقق رغبات الزبائن  
مجموعة الإجراءات التي تقوم بها شخص او مجموعة لأجل إيجاد مشروع ريادي جديد لتقديم شيء عادي يحقق ارباح عالية  
مجموعة الإجراءات التي تقوم بها شخص او مجموعة لأجل إيجاد مشروع ريادي جديد لتقديم شيء متميز يحقق رغبات الزبائن

١٢. يتصف العالم اليوم بحدوث :

تغير بطيء في مجالات الحياة كافة وبخاصة السياسية والاقتصادية والتكنولوجية  
تغير سريع في مجالات الحياة كافة وبخاصة السياسية والاقتصادية والتكنولوجية  
طفرة بروتوس الاموال  
التضخم

١٣. يشير تقرير مراقبة الريادة العالمية إلى وجود علاقة ..... بين أنشطة الريادة وبين زيادة نمو اقتصاديات الدول :

متوازياً  
عكسية  
طردية  
غير منتظمة

١٤. تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية تتمثل في :

أحداث التغيير والتحول  
إيجاد العديد من المشروعات التي تعتبر مهمة لتطوير الاقتصاد وتنميته  
التنوع الكبير في الجودة والتنوعية  
جميع ما ذكر أعلاه

١٥. يتم زيادة الكفاءة من خلال زيادة التنافس الناتج عن :

الدخول المتتالي للمنافسين  
تبني الإبداع التنظيمي والتكنولوجيا الحديثة  
يترك أثراً إيجابياً في الاقتصاد نتيجة البدء بإنشاء شركات جديدة  
تحقيق النمو الاقتصادي

١٦. يتم إحداث التغيير في هيكل السوق والعمل من خلال :

الدخول المتتالي للمنافسين  
تبني الإبداع التنظيمي والتكنولوجيا الحديثة  
يترك أثراً إيجابياً في الاقتصاد نتيجة البدء بإنشاء شركات جديدة  
تحقيق النمو الاقتصادي

١٧. يختلف دور الريادي عن دور المدير في :

القدرة على الربح  
تحديد المخاطر السوقية  
ملكية المنظمة  
جميع ما ذكر أعلاه

١٨. تحدد المشروعات الريادية الصغيرة أسواقها حسب :

ربحيتها  
حجمها  
موظفيها  
نظامها

١٩. تعتبر المشروعات الصغيرة أكثر ميلاً إلى :

الأخذ بالمخاطرة لأنه ليس لديها الكثير لتخسره  
الأخذ بالحذر لأنه لديها الكثير لتخسره  
المحافظة على الأرباح  
المحافظة على التكلفة

٢٠. من الأسباب الرئيسية تجعل المشروعات الصغيرة تتجه نحو الابتكار والأعمال الريادية أكثر من المشروعات الكبيرة :

تدار المشروعات الصغيرة من قبل مدير المشروع (الريادي)  
تتسم المشروعات الصغيرة بصغر الحجم وقابلية التغيير  
المشروعات الصغيرة أقرب إلى السوق لارتباطها بالمتغيرات السريعة والمستهلك  
جميع ما ذكر أعلاه

٢١. متطلبات إقامة المشروعات الريادية :

السياسات والبرامج الحكومية  
التسويق  
الخلفية الثقافية والاجتماعية والمهنية للشخص  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٢. يلعب التسويق دورًا أساسيًا في إيجاد المشروع ويجب امتلاك :

رأس المال المناسب  
الطاقة البشرية اللازمة  
المعرفة المتعلقة بكيفية تقديم المنتج وتحديد السعر المناسب وكيفية التوزيع وكيفية ممارسة نشاط الدعاية والإعلان  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٣. أشار لاندو landou إلى أنه يمكن تصنيف الرياديين بناءً على خصائص الريادي . فالشخص المغامر يكون :

يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية  
يقبل على العمل بدرجة عالية من الإبداع والمخاطرة  
درجة مخاطرة منخفضة ودرجة إبداع منخفضة  
إذا كانت درجة المخاطرة عالية ودرجة الإبداع منخفضة

٢٤. يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية :

المغامر  
الحالم  
الريادي  
توافقي

٢٥. أشار لاندو landou إلى أنه يمكن تصنيف الرياديين بناءً على خصائص الريادي . فالشخص الريادي يكون :

يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية  
يقبل على العمل بدرجة عالية من الإبداع والمخاطرة  
درجة مخاطرة منخفضة ودرجة إبداع منخفضة  
إذا كانت درجة المخاطرة عالية ودرجة الإبداع منخفضة

٢٦. ذو درجة مخاطرة منخفضة ودرجة إبداع منخفضة . معتمداً على هامش التحسينات أو الإبداع من المؤسسات القائمة :

المغامر  
الحالم  
الريادي  
توافقي

٢٧. تختلف مداخل دراسة موضوع الريادة باختلاف المواضيع التي تبحثها ومنها :

المدخلات

الإجراءات أو العملية المتبعة للحصول على المنتج أو الخدمة  
العادات والتقاليد الفردية  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٨. تبحث السمات الشخصية للفرد عن :

حب الفضول وزيادة الفضول ، عدم الرضا عن الوضع الحالي  
الأصالة ، وضوح الرؤيا ، العمل الدؤوب والجاد  
الالتزام مع الآخرين  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٩. الريادة تعتبر ذات أهمية كبيرة في الاقتصاد لأنها تعمل على :

إيجاد قيمة مضافة تعود بالفائدة على الأفراد  
إيجاد قيمة مضافة تعود بالفائدة على كل من الأفراد والمنظمة  
إيجاد قيمة مضافة تعود بالفائدة على كل من الأفراد والمنظمة والمجتمع  
إيجاد قيمة مضافة تعود بالفائدة على كل من الأفراد والمنظمة والمجتمع والمستهلكين

٣٠. تضم مجموعة العناصر الاقتصادية :

المادة الخام ، القوى العاملة المادية والعقلية ، رأس المال ، ويضيف لها بعض الاقتصاديين التخطيط  
المادة الخام ، القوى العاملة المادية والعقلية ، رأس المال ، ويضيف لها بعض الاقتصاديين الرقابة  
المادة الخام ، القوى العاملة المادية والعقلية ، رأس المال ، ويضيف لها بعض الاقتصاديين التنظيم  
المادة الخام ، القوى العاملة المادية والعقلية ، رأس المال ، ويضيف لها بعض الاقتصاديين الريادة

٣١. يعتقد بعض الاقتصاديين أن الدور الأساسي للريادي هو :

ان يقبل المخاطرة نيابة عن الآخرين  
ان لا يقبل المخاطرة نيابة عن الآخرين  
ان يقلل من المخاطرة نيابة عن الآخرين  
ان يقبل الآخرين المخاطرة نيابة عنه

٣٢. هناك ثلاث عوامل رئيسية تسهم في دفع الشخص نحو العمل الريادي هي :

العوامل البيئية ، العوامل التي تتعلق بالمنظمة ، العوامل الخارجية  
العوامل الشخصية ، العوامل التي تتعلق بالمنظمة ، العوامل الداخلية  
العوامل الشخصية ، العوامل التي تتعلق بالمنظمة ، العوامل الخارجية  
العوامل البيئية ، العوامل التي تتعلق بالمنظمة ، العوامل الداخلية

٣٣. من عوامل الشخصية التي تسهم في دفع الشخص نحو العمل الريادي :

الرجل العظيم ، التطور الإجتماعي  
عدم التطابق بالانسجام الاجتماعي ، نوع الشخصية  
العمر ، المخاطرة وحب المغامرة  
جميع ما ذكر أعلاه

٣٤. أثبتت الدراسات أن أنشطة الريادة تبدأ :

من عمر ٢٣ حتى ٤٦ سنة  
من عمر ٢٢ حتى ٤٥ سنة  
من عمر ٢١ حتى ٤٤ سنة  
من عمر ٢١ حتى ٤٦ سنة

٣٥. يعتبر عنصرًا رئيسيًا من عناصر نجاح المشروع الريادي المعتمد على استراتيجيات الإبداع والابتكار والمعرفة لدى الأفراد :

الهيكل التنظيمي  
التعليم  
حب المغامرة  
جميع ما ذكر أعلاه

٣٦. من عوامل الخارجية التي تسهم في دفع الشخص نحو العمل الريادي :

السياسات والقوانين والأنظمة  
الأصدقاء  
تاريخ العمل  
العائلة

٣٧. السمات العامة للمجتمع هي الثقافة السائدة في المجتمع مثال :

احترام السن والأقدمية  
تأكيد الذات  
التنافس  
جميع ما ذكر أعلاه

٣٨. من العوامل المساندة التي تساعد على تغيير ثقافة المشروعات الريادية :

السرعة الكبيرة والوقت القصير بين وقوع الحدث وردة الفعل على هذا الحدث  
سرعة أنتشار المنتج  
تقاسم المعلومات والمعرفة  
جميع ما ذكر أعلاه

٣٩. تتكون عناصر الريادة من :

الريادي ، المخاطر ، المنظمة ، راس المال  
الريادي ، الفرصة ، الأفراد ، المواد  
الريادي ، الفرصة ، المنظمة ، المواد  
الريادي ، الفرصة ، المنظمة ، راس المال

٤٠. الريادي هو :

الفجوة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق وتمثل احتمالية تقديم خدمة الزبائن بطريقة أفضل من الطريقة الحالية الموارد والإمكانات المتاحة التي يمكن للريادي أن يستثمرها في المشروع الإطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق وترتيب كل من الأنشطة والمصادر والأشخاص الشخص الذي يقع في مركز إجراءات الريادة ويدير الإجراءات والأنشطة جميعها

٤١. الفرصة هي :

الفجوة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق وتمثل احتمالية تقديم خدمة الزبائن بطريقة أفضل من الطريقة الحالية الموارد والإمكانات المتاحة التي يمكن للريادي أن يستثمرها في المشروع الإطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق وترتيب كل من الأنشطة والمصادر والأشخاص الشخص الذي يقع في مركز إجراءات الريادة ويدير الإجراءات والأنشطة جميعها

٤٢. المواد هي :

الفجوة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق وتمثل احتمالية تقديم خدمة الزبائن بطريقة أفضل من الطريقة الحالية الموارد والإمكانات المتاحة التي يمكن للريادي أن يستثمرها في المشروع الإطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق وترتيب كل من الأنشطة والمصادر والأشخاص الشخص الذي يقع في مركز إجراءات الريادة ويدير الإجراءات والأنشطة جميعها

٤٣. المنظمة هي :

الفجوة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق وتمثل احتمالية تقديم خدمة الزبائن بطريقة أفضل من الطريقة الحالية الموارد والإمكانات المتاحة التي يمكن للريادي أن يستثمرها في المشروع الإطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق وترتيب كل من الأنشطة والمصادر والأشخاص الشخص الذي يقع في مركز إجراءات الريادة ويدير الإجراءات والأنشطة جميعها

٤٤. من أسباب ممارسة النشاط الريادي :

- الرغبة في تحقيق الذات .
  - الفشل والإحباط من العمل السابق .
  - إيجاد وتطوير منتج أو طريقة عمل جديدة .
- جميع ما ذكر أعلاه

٤٥. تنقسم المهارات الريادية إلى :

مهارات التخطيط ، مهارات إدارية ، المهارات الفنية  
مهارات إدارة الأعمال ، مهارات إدارية ، المهارات الفنية  
مهارات إدارة الأعمال ، مهارات إدارية ، المهارات الشخصية  
مهارات التخطيط ، مهارات إدارية ، المهارات الشخصية

٤٦. تتعلق مهارات إدارة الأعمال بـ :

بدء العمل وتطويره وإدارته إضافة على مهارات التسويق والإدارة والتمويل والمحاسبة والإنتاج والتفاوض  
التخطيط ووضع الأهداف والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه وإدارة النمو وتحمل المخاطرة والاختراع  
مهارات الكتابة والاتصال الشفوية والسيطرة والتحكم بالبيئة المحيطة  
كيفية التعامل والتأقلم مع الظروف البيئية

٤٧. يقصد بالمهارات الادارية :

بدء العمل وتطويره وإدارته إضافة على مهارات التسويق والإدارة والتمويل والمحاسبة والإنتاج والتفاوض التخطيط ووضع الأهداف والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه وإدارة النمو وتحمل المخاطرة والاختراع مهارات الكتابة والاتصال الشفوية والسيطرة والتحكم بالبيئة المحيطة كيفية التعامل والتأقلم مع الظروف البيئية

٤٨. يقصد بالمهارات الفنية بـ :

بدء العمل وتطويره وإدارته إضافة على مهارات التسويق والإدارة والتمويل والمحاسبة والإنتاج والتفاوض التخطيط ووضع الأهداف والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه وإدارة النمو وتحمل المخاطرة والاختراع مهارات الكتابة والاتصال الشفوية والسيطرة والتحكم بالبيئة المحيطة كيفية التعامل والتأقلم مع الظروف البيئية

المحاضرة الثالثة

٤٩. يبدأ العمل الريادي بـ :

اكتشاف الفرصة  
تحليل الفرصة  
استغلال الفرصة  
جميع ما ذكر أعلاه

٥٠. العملية الريادية عملية إدراكية تبدأ بالمشاهدة أو التساؤل ثم التحليل والتفحص ثم .... :

تحديد كيف تلبي هذه الفرصة متطلبات الزبائن  
تحديد كيف تلبي هذه الفرصة بزيادة الارباح  
تحديد كيف تلبي هذه الفرصة بتقليل التكاليف  
تحديد كيف تلبي هذه الفرصة تطوير المنتجات

٥١. العمل الريادي يبدأ :

صغيراً حيث يتطلب إمكانات وأموال قليلة وعدد أفراد أكثر  
كبيراً حيث يتطلب إمكانات وأموال كثيرة وعدد أفراد أكثر  
صغيراً حيث يتطلب إمكانات وأموال قليلة وعدد أفراد قليل  
كبيراً حيث يتطلب إمكانات وأموال كثيرة وعدد أفراد قليل

٥٢. لا يعتبر الربح فقط السبب الوحيد الضامن لبقاء المنظمة وديمومتها، وإنما :

القيم والأهداف طويلة الأجل هي التي تسهم في استمرارها في الأجل الطويل  
القيم والأهداف القصيرة الأجل هي التي تسهم في استمرارها في الأجل الطويل  
تطوير القوى العاملة هي التي تسهم في استمرارها في الأجل الطويل  
مواكبة التطور التكنولوجي هي التي تسهم في استمرارها في الأجل الطويل



٥٣. يشير بورتر أن جاذبية الصناعة تحددها قوى خمسة هي :

قوة الموردين والبايعين والمنافسين الجدد والبدائل المتاحة والمنافسين الحاليين  
قوة الموردين والمشتريين والمنافسين الجدد والبدائل المتاحة والمنافسين الحاليين  
قوة الموردين والمشتريين والمنافسين القداما والبدائل المتاحة والمنافسين الحاليين  
قوة الموردين والمشتريين والمنافسين الجدد والبدائل الغير متاحة والمنافسين الحاليين

٥٤. من العناصر الواجب توفرها لتحقيق الإبداع الفعال الذي يعد سمة أساسية للمنظمات الريادية :

الاستراتيجيات الريادية  
استراتيجية المغامرة والأخذ بزمام المبادرة  
استراتيجية الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للسلعة  
جميع ما ذكر أعلاه

٥٥. تتصف الاستراتيجيات الريادية بـ :

المرونة والتكامل بين الأنشطة ، والتوجه الكلي للمنظمة  
تقديم سلعة معروفة من خلال تحويل استخداماتها ومنافعها وخصائصها الاقتصادية  
يحقق الريادي فيها ما يريده الزبون قبل أن يفهم هذه الحاجة المنافسين  
تحمل المخاطرة ، التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل

٥٦. يتصف الهيكل التنظيمي بـ :

المرونة والتكامل بين الأنشطة ، والتوجه الكلي للمنظمة  
تقديم سلعة معروفة من خلال تحويل استخداماتها ومنافعها وخصائصها الاقتصادية  
يحقق الريادي فيها ما يريده الزبون قبل أن يفهم هذه الحاجة المنافسين  
تحمل المخاطرة ، التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل

٥٧. تتصف البيئة التنظيمية بـ :

الانفتاح وإيجاد نظام حوافر فعال بالإضافة إلى المساواة وتقاسم السلطة  
تقديم سلعة معروفة من خلال تحويل استخداماتها ومنافعها وخصائصها الاقتصادية  
يحقق الريادي فيها ما يريده الزبون قبل أن يفهم هذه الحاجة المنافسين  
تحمل المخاطرة ، التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل

٥٨. من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي ( أهداف النمو ) ويقصد بها :

تحقيق المكانة أمر ضروري لتحقيق الحصة السوقية  
إعادة تشكيله من خلال الإعلانات والدعاية  
زيادة حجم المبيعات سنة بعد سنة  
الاستحواذ على نسبة معينة من السوق

٥٩. من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي ( تطوير السوق من خلال تشكيل السوق ) ويقصد بها :

تحقيق المكانة أمر ضروري لتحقيق الحصة السوقية  
إعادة تشكيله من خلال الإعلانات والدعاية  
زيادة حجم المبيعات سنة بعد سنة  
الاستحواذ على نسبة معينة من السوق

٦٠. من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي (الحصة السوقية) ويقصد بها :

تحقيق المكانة أمر ضروري لتحقيق الحصة السوقية  
إعادة تشكيله من خلال الإعلانات والدعاية  
زيادة حجم المبيعات سنة بعد سنة  
الاستحواذ على نسبة معينة من السوق

٦١. من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي (المكانة السوقية) ويقصد بها :

تحقيق المكانة أمر ضروري لتحقيق الحصة السوقية  
إعادة تشكيله من خلال الإعلانات والدعاية  
زيادة حجم المبيعات سنة بعد سنة  
الاستحواذ على نسبة معينة من السوق

٦٢. من مصادر الفرص الريادية :

المصادر الفجائية  
مصدر الحاجة إلى طريقة أو أسلوب عمل جديد  
مصدر المعرفة الجديدة  
جميع ما ذكر أعلاه

٦٣. تتصف المنظمات الريادية بعدد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المنظمات الأخرى ومنها :

تكون المنظمات الريادية أكثر اهتماما بعدم الإقدام على إقامة المشروعات الريادية  
تلتزم المنظمات الريادية بالتوجه الأساسي الذي خطته لنفسها  
يتصف الهيكل التنظيمي للمنظمات الريادية بالتعقيد ومحدودية عدد العاملين الإداريين  
جميع ما ذكر أعلاه

٦٤. على الريادي أن يراعي العوامل التالية عند البدء بدراسة المشروع :

الموقع  
المواد الخام اللازمة للتصنيع  
المبنى والمعدات المساندة الأخرى  
جميع ما ذكر أعلاه

٦٥. الفرق بين المشروع الريادي وبين المشروع الصغير :

الإبداع ، القدرة على النمو ، الأهداف الاستراتيجية  
الإبداع ، القدرة على التكيف ، الأهداف الاستراتيجية  
الإبداع ، القدرة على التكيف ، الأهداف التكتيكية  
الإبداع ، القدرة على النمو ، الأهداف التشغيلية

٦٦. يمتاز المشروع الريادي بـ :

الأهداف طويلة الأجل  
الأهداف متوسطة الأجل  
الأهداف قصيرة الأجل  
الأهداف متوسطة وقصيرة الأجل

٦٧. عند اتخاذ قرار بتأسيس المشروع الصغير، يتوجب على مالك المشروع :

تحديد شعار للمشروع  
تحديد الشكل القانوني الذي سيمارس من خلاله العمل  
وضع أهداف قصيرة المدى  
مراقبة المنافسين

٦٨. هناك عوامل تؤثر في اختيار الشكل القانوني للمشروع الجديد :

حجم العمل وطبيعته  
الهيكل التنظيمي الخاص للمشروع  
الضريبة التي ستتحقق على المشروع  
جميع ما ذكر أعلاه

٦٩. غالباً ما يغير المشروع شكله القانوني للاعتبارات التالية :

المخاطر الثانوية التي يمكن أن تتعرض الشركة لها  
هل تشكل المسؤولية غير المحدودة مشكلة بسيطة محتملة  
الميزات الضريبية ومدى تحققها بناء على الشكل القانوني  
جميع ما ذكر أعلاه

٧٠. من الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة :

المشروع الفردي ، المشروع الجماعي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة ، الشركة ذات المسؤولية غير محدودة  
شركة التوصية بالأسهم ، شركة التوصية البسيطة  
جميع ما ذكر أعلاه

٧١. تعتبر من أقدم أشكال منظمات الأعمال ، وهي الأكثر شيوعاً في العالم :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة التضامن  
شركة التوصية البسيطة

٧٢. يمتلك المشروع شخص واحد، ويتحمل المسؤولية الكاملة غير المحدودة عن الالتزامات والديون ويحصل على الأرباح

بمفرده :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة التضامن  
شركة المساهمة الخاصة

٧٣. هي شراكة طوعية بين شخصين أو أكثر للقيام بمشروع يدر عائداً مالياً عليهم ويحقق ربحاً لهم :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة التضامن  
شركة التوصية البسيطة

٧٤. من مزاياها ( سهولة التأسيس ، إمكانية زيادة رأس المال وموارد مالية من أكثر من شخص ) :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة التضامن  
شركة التوصية البسيطة

٧٥. من مساوئ شركة التضامن :

تقسيم العمل والإدارة  
مسئولية غير محدودة  
أفكار وخطط أكثر من شخص واحد  
مهارات من أكثر من شخص واحد

٧٦. يشاركون في رأس المال دون أن يحق لهم إدارتها أو ممارسة أعمالها ، ويكون كل منهم مسئولاً عن ديون الشركة والالتزامات المترتبة عليها بمقدار حصته في رأس مال الشركة :

الشركاء المتضامنون  
الشركاء الموصون  
الشركاء المساهمون  
الشركاء المحدودون

٧٧. هم الذين يتولون إدارة الشركة وممارسة أعمالها ، ويكونون مسؤولون بالتضامن والتكامل عن ديون الشركة والالتزامات المترتبة عليها في أموالهم الخاصة :

الشركاء المتضامنون  
الشركاء الموصون  
الشركاء المساهمون  
الشركاء المحدودون

٧٨. الشريك الموصى :

يملك سلطة في الشركة  
لا يجوز له الاطلاع على دفاترها  
لا يملك الشريك الموصى أن يشترك في إدارة الشركة  
جميع ما ذكر أعلاه

٧٩. هي شركة تجارية تنعقد بين شخصين أو أكثر، ويدير أعمالها شريك ظاهر يتعامل مع الغير ، ولا يعتبر الشريك غير الظاهر تاجراً إلا إذا مارس العمل التجاري بنفسه :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة المحاصة  
شركة التوصية البسيطة

٨٠. لا تتمتع بالشخصية الاعتبارية ولا تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل والترخيص :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة المحاصة  
شركة التوصية البسيطة

٨١. غالبية الشركاء على قرابة بعضهم البعض ، ويتم تأسيس هذا النوع من الشركات من أجل تقديم خدمة مهنية احترافية لكل مساهم مرخص :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة المحاصة  
شركة التوصية البسيطة

٨٢. تتألف من شخصين أو أكثر وتعتبر الذمة المالية للشركة مستقلة عن الذمة المالية لكل شريك :

المشروع الفردي  
الشركة ذات المسؤولية المحدودة  
شركة المحاصة  
شركة التوصية البسيطة

٨٣. تتألف شركة التوصية بالأسهم من فئتين من الشركاء هما :

الشركاء الموصون والشركاء المتضامنون  
الشركاء المساهمون والشركاء الموصون  
الشركاء المحدودون والشركاء الموصون  
الشركاء المساهمون والشركاء المتضامنون

٨٤. تصفى شركة التوصية بالأسهم وتصفى بالطريقة التي يقرها نظام الشركة ، وإلا فتطبق عليها الأحكام الخاصة بتصفية :

الشركة المساهمة المحدودة  
الشركة المساهمة العامة  
الشركة المساهمة المتضامنة  
الشركة المساهمة الخاصة

٨٥. تتألف من شخصين أو أكثر ويجوز تسجيل شركة مساهمة خاصة مؤلفة من شخص واحد ، أو أن يصبح عدد مساهميها

شخصاً واحداً :

الشركة المساهمة المحدودة

الشركة المساهمة العامة

الشركة المساهمة المتضامنة

الشركة المساهمة الخاصة

٨٦. يوجب القانون عادة أن لا يتعارض أسم الشركة مع غايتها ، على أن تتبعه عبارة :

شركة مساهمة خاصة محدودة

شركة مساهمة عامة محدودة

شركة مساهمة خاصة متضامنة

شركة مساهمة خاصة

٨٧. مدة الشركة المساهمة الخاصة :

١٠ سنوات

٢٥ سنوات

٥٠ سنوات

غير محدودة ما لم ينص عليها عقد تأسيسها

٨٨. نقصد بالمشروعات المشتركة :

يتم تأسيسها لخدمة المجتمع ولا تهدف إلى ربح وتعفى من الضريبة مسؤوليتها الشخصية محدودة  
شركتين أو أكثر يشتركان في تنفيذ مشروع معين من أجل تحقيق ربح معين  
عبارة عن تجمع لمنتجات سلعة أو خدمة معينة ، أو تجارة جملة أو تجار تجزئة ويعملون بشكل جماعي لخدمة أنفسهم  
يتم تأسيس هذا النوع من الشركات من أجل تقديم خدمة مهنية احترافية لكل مساهم مرخص

٨٩. نقصد بالمشروعات غير الربحية :

يتم تأسيسها لخدمة المجتمع ولا تهدف إلى ربح وتعفى من الضريبة مسؤوليتها الشخصية محدودة  
شركتين أو أكثر يشتركان في تنفيذ مشروع معين من أجل تحقيق ربح معين  
عبارة عن تجمع لمنتجات سلعة أو خدمة معينة ، أو تجارة جملة أو تجار تجزئة ويعملون بشكل جماعي لخدمة أنفسهم  
يتم تأسيس هذا النوع من الشركات من أجل تقديم خدمة مهنية احترافية لكل مساهم مرخص

٩٠. نقصد بالتعاونيات :

يتم تأسيسها لخدمة المجتمع ولا تهدف إلى ربح وتعفى من الضريبة مسؤوليتها الشخصية محدودة  
شركتين أو أكثر يشتركان في تنفيذ مشروع معين من أجل تحقيق ربح معين  
عبارة عن تجمع لمنتجات سلعة أو خدمة معينة ، أو تجارة جملة أو تجار تجزئة ويعملون بشكل جماعي لخدمة أنفسهم  
يتم تأسيس هذا النوع من الشركات من أجل تقديم خدمة مهنية احترافية لكل مساهم مرخص

٩١. من إيجابيات المشروعات الصغيرة :

سهولة التأسيس

وضوح الإجراءات الرسمية

المالك هو متخذ القرارات فيما يتعلق بالعمل وتوجهاته

جميع ما ذكر أعلاه

٩٢. من سلبيات المشروعات الصغيرة :

صعوبة الحصول على تمويل اللازم لإقامة هذا النوع من المشروعات يلجا المالك إلى ثروته الشخصية أو الاقتراض من المؤسسات المالية قرصاً شخصياً المسؤولية الكاملة غير المحدودة لبعض الأشكال تجاه الخسائر والالتزامات المالية  
جميع ما ذكر أعلاه

المحاضرة الخامسة

٩٣. تعد من العمليات الأساسية والمهمة من أجل ضمان توفير متطلبات النجاح والتقدم في المشروع :

التخطيط

دراسة الجدوى

الرقابة

التنظيم

٩٤. الفكرة الرئيسية من وراء إعداد دراسة الجدوى للمشروع الصغير هي ( وضع صاحب المشروع أمام حقائق توضح مدى

إمكانية تنفيذ فكرته ، وجعلها حقيقة واقعة ) من حيث :

التكلفة المحتملة

المردود المتوقع

إمكانية بناء مشروع يلقي الترحاب من لدن الأطراف المتعددة

جميع ما ذكر أعلاه

٩٥. نقصد بالمطابقة المبدئية لفكرة المشروع مع العادات والتقاليد وقيم المجتمع :

الدراسة المبدئية

دراسة الجدوى التسويقية

دراسة الجدوى الفنية

دراسة الجدوى الاجتماعية

٩٦. تفيد هذه الدراسة في تحديد حجم إنتاج المشروع بناء على التنبؤ بحجم الطلب والمبيعات لنتائج المشروع والمواسفات

المفضلة في السلعة التي سينتجها المشروع :

الدراسة المبدئية

دراسة الجدوى التسويقية

دراسة الجدوى الفنية

دراسة الجدوى الاجتماعية

٩٧. تشمل هذه لدراسة كل أو بعض الأجزاء طبقا لظروف تحديد حجم المشروع وتحديد طريقة الإنتاج والوسائل التكنولوجية

الملائمة :

دراسة الجدوى الاقتصادية

دراسة الجدوى التسويقية

دراسة الجدوى الفنية

دراسة الجدوى المالية

٩٨. التكاليف في أي مشروع تنقسم إلى :

تكاليف استثمارية وتكاليف جارية

تكاليف تشغيلية وتكاليف انتاجية

تكاليف استثمارية وتكاليف انتاجية

تكاليف جارية وتكاليف تشغيلية

٩٩. التكاليف الاستثمارية هي :

تشمل جملة التكاليف قصيرة الأجل

كافة ما ينفق على المشروع منذ بداية التفكير في عملية الاستثمار حتى دورة التشغيل العادية الأولى

كافة ما ينفق على المشروع منذ بداية التفكير في عملية الاستثمار حتى دورة التشغيل العادية الاخيرة

تشمل جملة التكاليف طويلة الأجل

١٠٠. التكاليف الجارية هي :

تشمل جملة التكاليف قصيرة الأجل

كافة ما ينفق على المشروع منذ بداية التفكير في عملية الاستثمار حتى دورة التشغيل العادية الأولى

كافة ما ينفق على المشروع منذ بداية التفكير في عملية الاستثمار حتى دورة التشغيل العادية الاخيرة

تشمل جملة التكاليف طويلة الأجل

١٠١. يتم تمويل المشروعات من مصادر متعددة تغطي واحدة منها أو أكثر الالتزامات المالية الضرورية لإنشاء المشروع و

تشغيل :

رأس المال المملوك لصاحب المشروع

القروض من البنوك أو مؤسسات التمويل المختلفة وقد تكون قروض طويلة الأجل أكثر من خمس سنوات

القروض من البنوك أو مؤسسات التمويل المختلفة وقد تكون قروض قصيرة الأجل أقل من سنة

جميع ما ذكر أعلاه

١٠٢. يهتم بقياس العائد الاقتصادي للمجتمع حيث أن عناصر التكاليف والعوائد للمشروعات لا تقدر قيمتها على أساس أسعار

السوق بل تقدر قيمتها على أساس أسعار الظل :

دراسة الجدوى الاقتصادية

دراسة الجدوى التسويقية

دراسة الجدوى الفنية

دراسة الجدوى المالية



١٠٣. تهتم بعدالة توزيع الدخل بين الفئات المختلفة بالمجتمع :

دراسة الجدوى الاجتماعية  
دراسة الجدوى التسويقية  
دراسة الجدوى الفنية  
دراسة الجدوى المالية

١٠٤. تهتم بتقييم آثار المشروع على الصحة العامة والمحافظة على البيئة ورفاهية السكان في منطقة المشروع :

دراسة الجدوى الاجتماعية  
دراسة الجدوى التسويقية  
دراسة الجدوى الفنية  
دراسة الجدوى البيئية

١٠٥. تنتهي دراسة الجدوى إلى توصيات تحتوي على :

ان المشروع ذا جدوى اقتصادية وينصح صاحبه بالمضي قدماً نحو تنفيذه  
أن المشروع غير مجدي اقتصاديا وينصح بعدم تنفيذه  
أن ينصح بعمل المشروع في ظل احتياطات وتعديلات معينة  
جميع ما ذكر أعلاه

المحاضرة السادسة

١٠٦. أحد الأدوات التي يستخدمها المديرين لتخطيط الاحتياجات المالية و تأمين رأس المال المطلوب :

الميزانيات النقدية  
الميزانيات الثابتة  
الكشوفات المالية  
القروض

١٠٧. من خلال الميزانية النقدية يتم تقدير النفقات خلال :

السنة الحالية لانتاج المنتج  
السنة القادمة لانتاج المنتج  
السنة الماضية لانتاج المنتج  
الخمس سنوات القادمة لانتاج المنتج

١٠٨. من مصادر وأشكال تمويل المشروعات الصغيرة :

مدخرات مالك المشروع النقدية  
الاقتراض من البنوك التجارية والمؤسسات المالية  
الاقتراض من الأشخاص  
جميع ما ذكر أعلاه

١٠٩ . غالبًا لا يلجأ مالك المشروع الصغير في بدايته على أمواله الشخصية وإنما يلجأ إلى الاقتراض ، وعند ذلك يراعى :

إمكانية وقدرة المشروع ( مادية ومعنوية  
رأس المال المتاح للاستثمار .  
الحيطة والحذر .  
جميع ما ذكر أعلاه

١١٠ . التمويل بالدين يعنى للمشروع الصغير :

تأجيل تسديد دفعات + فوائدها  
وجوب تسديد دفعات  
وجوب تسديد دفعات + فوائدها  
تأجيل تسديد دفعات

١١١ . يتم اللجوء للاقتراض لأسباب عديدة منها :

كلفة الفائدة المدفوعة على القرض تكون أقل من كلفة استخدام الثروة الشخصية  
القروض تمنح الريادي قدرات مالية كبيرة وربما تكون أكثر بكثير من ثروته الشخصية  
تعتبر دفعات تسديد الدين تكاليف ثابتة وبالتالي أي ارباح تعود على المالك فقط  
جميع ما ذكر أعلاه

١١٢ . من أشكال الديون :

التأجير التمويلي  
سندات الدين  
الديون التجارية  
جميع ما ذكر أعلاه

١١٣ . نقصد بسندات الدين :

تأخذ شكل كمبيالات أو قروض وهذا المصدر شائع في المشروعات الكبيرة عنه في المشروعات الصغيرة  
تأجير المعدات لصاحب المشروع بدلاً من القيام بشرائها  
تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة  
تعكس الحالة المالية للمشروع ( الموجودات والمطلوبات )

١١٤ . نقصد بالتأجير التمويلي :

تأخذ شكل كمبيالات أو قروض وهذا المصدر شائع في المشروعات الكبيرة عنه في المشروعات الصغيرة  
تأجير المعدات لصاحب المشروع بدلاً من القيام بشرائها  
تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة  
تعكس الحالة المالية للمشروع ( الموجودات والمطلوبات )

١١٥ . نقصد بالديون التجارية :

تأخذ شكل كمبيالات أو قروض وهذا المصدر شائع في المشروعات الكبيرة عنه في المشروعات الصغيرة  
تأجير المعدات لصاحب المشروع بدلاً من القيام بشرائها  
تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة  
تعكس الحالة المالية للمشروع ( الموجودات والمطلوبات )

١١٦. أهم الكشوف المالية التي تساعد على بيان مركز المشروع المالي :

الموازنة السنوية  
كشف التدفق النقدي  
كشف الدخل  
جميع ما ذكر أعلاه

١١٧. نقصد بكشف الدخل :

يظهر فيه التغيرات والتطورات الحاصلة في رأس المال العامل  
يوضع فيه إيرادات المشروع ومصروفاته  
تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة  
تعكس الحالة المالية للمشروع ( الموجودات والمطلوبات ) في تاريخ معين

١١٨. نقصد التدفق النقدي :

يظهر فيه التغيرات والتطورات الحاصلة في رأس المال العامل  
يوضع فيه إيرادات المشروع ومصروفاته  
تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة  
تعكس الحالة المالية للمشروع ( الموجودات والمطلوبات ) في تاريخ معين

١١٩. نقصد الموازنة السنوية :

يظهر فيه التغيرات والتطورات الحاصلة في رأس المال العامل  
يوضع فيه إيرادات المشروع ومصروفاته  
تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة  
تعكس الحالة المالية للمشروع ( الموجودات والمطلوبات ) في تاريخ معين

١٢٠. تقوم الموازنة السنوية على المعادلة التالية :

الموجودات = المطلوبات / رأس المال  
الموجودات = المطلوبات - رأس المال  
الموجودات = المطلوبات + رأس المال  
الموجودات = المطلوبات \* رأس المال

١٢١. تقيس قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقها :

نسبة السيولة  
نسبة النشاط  
نسبة التداول  
نسبة الربحية

١٢٢. هي النسبة التي تقيس معدل دورات المخزون السلعي :

نسبة السيولة  
نسبة النشاط  
نسبة التداول  
نسبة الربحية

١٢٣. هي النسبة التي تقيس قدرة المشروع على تحقيق الربحية :

نسبة السيولة  
نسبة المديونية  
نسبة التداول  
نسبة الربحية

١٢٤. هي قدرة المشروع على تسديد التزاماته المالية الجارية :

نسبة السيولة  
نسبة المديونية  
نسبة التداول  
نسبة الربحية

١٢٥. هي النسبة التي تفحص قدرة موجودات المشروع على الإيفاء بالديون المترتبة عليها :

نسبة السيولة  
نسبة المديونية  
نسبة التداول  
نسبة الربحية

١٢٦. نسبة السيولة =

صافي المبيعات  
رصيد بضاعة آخر المدة

مجموع الأصول سريعة التداول  
مجموع الخصوم المتداولة

صافي الربح  
صافي المبيعات

مجموع القروض والمديونية  
مجموع حق الملكية والاحتياطات والأرباح المحتجزة

١٢٧. نسبة النشاط =

صافي المبيعات  
رصيد بضاعة آخر المدة

مجموع الأصول سريعة التداول  
مجموع الخصوم المتداولة

صافي الربح  
صافي المبيعات

مجموع القروض والمديونية  
مجموع حق الملكية والاحتياطات والأرباح المحتجزة

١٢٨. نسبة المديونية =

صافي المبيعات  
رصيد بضاعة آخر المدة

مجموع الأصول سريعة التداول  
مجموع الخصوم المتداولة

صافي الربح  
صافي المبيعات

مجموع القروض والمديونية  
مجموع حق الملكية والاحتياطات والأرباح المحتجزة

١٢٩. نسبة الربحية =

صافي المبيعات  
رصيد بضاعة آخر المدة

مجموع الأصول سريعة التداول  
مجموع الخصوم المتداولة

صافي الربح  
صافي المبيعات

مجموع القروض والمديونية  
مجموع حق الملكية والاحتياطيات والأرباح المحتجزة

١٣٠. نسبة التداول =

صافي المبيعات  
رصيد بضاعة آخر المدة

مجموع الأصول سريعة التداول  
مجموع الخصوم المتداولة

صافي الربح  
صافي المبيعات

مجموع الأصول المتداولة  
مجموع الخصوم المتداولة

١٣١. الأصول المتداولة هي :

الأصول التي يسهل تحويلها إلى نقدية ويمكن استخدامها للوفاء بالالتزامات المتداولة أي المستحقة على الفور  
عدد مرات تصريف المخزون لدى الشركة  
التزامات قصيرة الأجل وواجب على الشركة القيام بالوفاء بها خلال سنة  
قدرة المشروع على تسديد التزاماته المالية الجارية

١٣٢. معدل دوران المخزون :

الأصول التي يسهل تحويلها إلى نقدية ويمكن استخدامها للوفاء بالالتزامات المتداولة أي المستحقة على الفور  
عدد مرات تصريف المخزون لدى الشركة  
التزامات قصيرة الأجل وواجب على الشركة القيام بالوفاء بها خلال سنة  
قدرة المشروع على تسديد التزاماته المالية الجارية

١٣٣. الخصوم المتداولة هي :

الأصول التي يسهل تحويلها إلى نقدية ويمكن استخدامها للوفاء بالالتزامات المتداولة أي المستحقة على الفور  
عدد مرات تصريف المخزون لدى الشركة  
التزامات قصيرة الأجل وواجب على الشركة القيام بالوفاء بها خلال سنة  
قدرة المشروع على تسديد التزاماته المالية الجارية

١٣٤. معدل دوران المخزون =

تكلفة المبيعات / متوسط المخزون  
تكلفة المبيعات + متوسط المخزون  
تكلفة المبيعات - متوسط المخزون  
تكلفة المبيعات \* متوسط المخزون

١٣٥ . التخطيط الاستراتيجي هو عملية تتضمن الكيفية التي من خلالها :

تتمكن المشروعات من بلوغ غاياتها المبدئية خلال مدة الخطة  
تتمكن المشروعات من بلوغ غاياتها النهائية قبل بداية الخطة  
تتمكن المشروعات من بلوغ غاياتها النهائية خلال مدة الخطة  
تتمكن المشروعات من بلوغ غاياتها النهائية بعد نهاية الخطة

١٣٦ . التخطيط الاستراتيجي في المشروعات الصغيرة يخطط المشروع فيه لنفسه لـ :

ثلاث سنوات فأقل  
ثلاث سنوات فأكثر  
خمس سنوات فأقل  
خمس سنوات فأكثر

١٣٧ . عناصر الإدارة الاستراتيجية بشكل عام هي :

التحليل - الاختيار - التنفيذ - الرقابة  
التحليل - الانتاج - التنفيذ - المحاسبة  
التحليل - الاختيار - المالية - الرقابة  
التحليل - الاختيار - التنفيذ - المحاسبة

١٣٨ . التحليل الاستراتيجي :

تتم من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز في المنشأة لضبط الأداء فيها  
يقوم على تحليل البيئة للمنظمة لمعرفة الفرص والتهديدات ، وتحليل المنشأة لمعرفة قدرات وإمكانات المنظمة  
يقوم على أخذ البديل المناسب والنظر في إعادة هيكلة المشروع الصغير ثم إعادة توزيع موارده ثم إدارة التغيير  
يقوم على تحديد البدائل ثم تقييمها ثم اختيار البديل الأنسب من بينها

١٣٩ . التنفيذ الاستراتيجي :

تتم من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز في المنشأة لضبط الأداء فيها  
يقوم على تحليل البيئة للمنظمة لمعرفة الفرص والتهديدات ، وتحليل المنشأة لمعرفة قدرات وإمكانات المنظمة  
يقوم على أخذ البديل المناسب والنظر في إعادة هيكلة المشروع الصغير ثم إعادة توزيع موارده ثم إدارة التغيير  
يقوم على تحديد البدائل ثم تقييمها ثم اختيار البديل الأنسب من بينها

١٤٠ . الرقابة الاستراتيجية :

تتم من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز في المنشأة لضبط الأداء فيها  
يقوم على تحليل البيئة للمنظمة لمعرفة الفرص والتهديدات ، وتحليل المنشأة لمعرفة قدرات وإمكانات المنظمة  
يقوم على أخذ البديل المناسب والنظر في إعادة هيكلة المشروع الصغير ثم إعادة توزيع موارده ثم إدارة التغيير  
يقوم على تحديد البدائل ثم تقييمها ثم اختيار البديل الأنسب من بينها

#### ١٤١. الاختيار الاستراتيجي :

تتم من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز في المنشأة لضبط الأداء فيها يقوم على تحليل البيئة للمنظمة لمعرفة الفرص والتهديدات ، وتحليل المنشأة لمعرفة قدرات وإمكانات المنظمة يقوم على أخذ البديل المناسب والنظر في إعادة هيكلة المشروع الصغير ثم إعادة توزيع موارده ثم إدارة التغيير يقوم على تحديد البدائل ثم تقييمها ثم اختيار البديل الأنسب من بينها

#### ١٤٢. من خطوات بناء خطة المشروع الصغير :

إعداد ميزانية تقديرية أولية  
تحديد مصادر الموجودات المطلوبة  
تحديد مستوى الأرباح المرغوب فيه المشروع ، والاستثمار المطلوب ، وتحديد الوقت المسموح به  
جميع ما ذكر أعلاه

#### ١٤٣. أنواع التخطيط :

التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التشغيلي  
التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التكتيكي  
التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التكتيكي - التخطيط التشغيلي  
التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التكتيكي - التخطيط النهائي

#### ١٤٤. التخطيط الاستراتيجي هو :

جداول وبرامج تشغيلية  
عملية إقرار رسالة المنظمة واهدافها العامة واستراتيجياتها والتوزيع الأساسي للموارد  
عملية تحديد نوع العمالة المطلوبة للانتاج  
عملية صناعات قرارات تفصيلية قصيرة الأجل تتعلق بنوع العمل والشخص المنفذ وكيفية التنفيذ

#### ١٤٥. التخطيط التكتيكي هو :

جداول وبرامج تشغيلية  
عملية إقرار رسالة المنظمة واهدافها العامة واستراتيجياتها والتوزيع الأساسي للموارد  
عملية تحديد نوع العمالة المطلوبة للانتاج  
عملية صناعات قرارات تفصيلية قصيرة الأجل تتعلق بنوع العمل والشخص المنفذ وكيفية التنفيذ

#### ١٤٦. التخطيط التشغيلي هو :

جداول وبرامج تشغيلية  
عملية إقرار رسالة المنظمة واهدافها العامة واستراتيجياتها والتوزيع الأساسي للموارد  
عملية تحديد نوع العمالة المطلوبة للانتاج  
عملية صناعات قرارات تفصيلية قصيرة الأجل تتعلق بنوع العمل والشخص المنفذ وكيفية التنفيذ

#### ١٤٧. من مزايا التخطيط :

يساعد التخطيط على الكشف عن الفرص المستقبلية  
يمكن التخطيط من اتخاذ الحيطة والحذر والابتعاد عن العقبات المستقبلية  
يوفر التخطيط الخطط اللازمة لمواجهة المتغيرات الجارية في البيئة  
جميع ما ذكر أعلاه

١٤٨. من الخصائص المميزة للتخطيط الاستراتيجي الفعال :

الدفع نحو التفكير الريادي  
إدارة المخاطر وعدم التأكد  
تحديد الافتراضات  
جميع ما ذكر أعلاه

١٤٩. المهمة الاولى من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي :

صياغة الرسالة والرؤية  
تشخيص التهديدات والفرص  
بناء الخطط التكتيكية  
تكرار عملية التخطيط

١٥٠. المهمة الثامنة والاخيرة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي :

مراقبة وتقييم النتائج  
تشخيص التهديدات والفرص  
بناء الخطط التكتيكية  
تكرار عملية التخطيط

المحاضرة الثامنة

١٥١. تتعرض المشروعات الصغيرة إلى المخاطر كما تتعرض لها المشروعات الكبيرة إلا أن تأثيرها يكون :

أقل نظرًا لأن لإمكاناتها المتواضعة  
أكبر نظرًا لأن لإمكاناتها المتواضعة  
متساوية نظرًا لأن لإمكاناتها المتواضعة  
لا شيء مما ذكر أعلاه

١٥٢. هناك نوعين أساسيين للمخاطر في المشروعات الصغيرة :

مخاطر يمكن توقعها – مخاطر يصعب التوقع بها  
مخاطر عالية – مخاطر منخفضة  
مخاطر صعبة – مخاطر سهلة  
مخاطر عامودية – مخاطر أفقية

١٥٣. (مخاطر يمكن توقعها) هي المخاطر التي يمكن التخطيط لها والتنبؤ بها مسبقاً مثل :

مخاطر المنافسة وما ينجم عنها  
مخاطر التطورات التكنولوجية  
مخاطر الرسوم والضرائب المتوقعة  
المخاطر المالية والنقدية عموماً



١٥٤ . مخاطر يصعب التوقع بها) هي المخاطر التي يصعب توقعها مثل :

مخاطر تكلفة المشروع وتكلفة الإشهار والتسجيل  
مخاطر التطور في احتياجات الأفراد  
مخاطر تكلفة الأجهزة والمعدات والآثا  
مخاطر أي تكاليف تتعلق بأعمال الترويج والإعلان

١٥٥ . عندما نتحدث عن المخاطر فإننا نتحدث عن الخسارة المتوقعة بأشكالها المختلفة :

النقدية فقط  
المالية والنقدية  
المادية والاعتبارية  
المالية - النقدية - المادية - الاعتبارية

١٥٦ . من أنواع خسائر الملكية :

الدخل الذي يفقد نتيجة توقف العمل  
تكاليف المعالجة الطبية نتيجة المرض أو الإصابة أو الوفاة بسبب العمل  
خسائر تترتب على أعمال السرقة والتخريب  
الخسائر والإصابات التي يتعرض لها شخص من عامة الناس نتيجة إهمال الشركة أو الموظفين

١٥٧ . تتضمن إدارة المخاطر التالي :

تجنب واحتواء الخطر  
تحويل الخطر  
استراتيجيات الخطر الإبداعية  
جميع ما ذكر أعلاه

١٥٨ . وكيل التأمين هو :

شخص محترف مدرب على تحليل المخاطر ، ويمتلك خبرة واسعة في مجال تغطية التأمين  
شخص محترف مدرب على تحليل المخاطر ، ولا يمتلك خبرة واسعة في مجال تغطية التأمين  
شخص غير محترف وغير مدرب على تحليل المخاطر ، ويمتلك خبرة واسعة في مجال تغطية التأمين  
لا شيء مما ذكر أعلاه

١٥٩ . المعلومات المطلوبة لوكيل التأمين من الشركات لبدء عمله :

ما هي المخاطر ؟  
ما هي القيمة المالية للمخاطر ؟  
كم قيمة الحماية المطلوبة ؟  
جميع ما ذكر أعلاه

١٦٠ . حتى تكون إدارة برنامج التأمين ناجحة نتبع الخطوات التالية :

حدد المخاطر  
حدد المخاطر - أدرس تكاليف التأمين  
حدد المخاطر - أدرس تكاليف التأمين - ضع خطة لإدارة المخاطر - أحصل على نصيحة من وكيل تأمين محترف  
حدد المخاطر - أدرس تكاليف التأمين - ضع خطة لإدارة المخاطر - أبحث عن أقل تكلفة مادية للتأمين

١٦١. هناك ثلاث أنواع رئيسية لتغطية التأمين :

التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - تغطية منافع المستخدم  
التغطية الأساسية - التغطية الاحتياطية - تغطية منافع المستخدم  
التغطية الأساسية - التغطية الاحتياطية - التغطية الكاملة  
التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - تغطية الشاملة

١٦٢. مثال على التغطية الأساسية للتأمين :

تأمين ضد الجريمة  
تأمين المركبات  
تأمين على المنافع التي يحصل عليها العامل أو الموظف نتيجة لضرر يحدث خلال العمل  
تأمين العجز الذي يحدث للعامل أثناء الوظيفة

١٦٣. مثال على تغطية منافع المستخدم للتأمين :

تأمين ضد الجريمة  
تأمين المركبات  
تأمين على المنافع التي يحصل عليها العامل أو الموظف نتيجة لضرر يحدث خلال العمل  
تأمين ضد الزجاج

١٦٤. مثال على التغطية المرغوبة للتأمين :

تأمين ضد الجريمة  
تأمين العمال  
تأمين على المنافع التي يحصل عليها العامل أو الموظف نتيجة لضرر يحدث خلال العمل  
تأمين العجز الذي يحدث للعامل أثناء الوظيفة

المحاضرة التاسعة

١٦٥. من أهم إجراءات الشراء :

البحث عن أقل قيمة حتى لو على حساب الجودة  
شراء اكبر كمية وتخزينها وقت الحاجة  
تحديد الحاجة إلى المخزون - اختيار الموردين ومواقعهم  
جميع ما ذكر أعلاه

١٦٦. يتم تحديد الحاجة للمخزون من قبل التاجر عن طريق :

الحدس والتقدير الخاصة وبشكل متقطع  
اغتنام الفرصة المناسبة لنشاطه لتحقيق اعلى عائد على استثماره  
عند عدم وجود اي مخزون بالمخازن  
جميع ما ذكر أعلاه

١٦٧. يتم تحديد الحاجة للمخزون من قبل المصنع الصغير عن طريق :

الحدس والتقديرات الخاصة وبشكل متقطع  
اغتنام الفرصة المناسبة لنشاطهم لتحقيق اعلى عائد على استثمارهم  
عند عدم وجود اي مخزون بالمخازن  
جميع ما ذكر أعلاه

١٦٨. عمليا فان عملية الشراء ترتبط بعملية التخزين مباشرة في مجال التجارة :

تقديرات المبيعات أو خطة الانتاج لجميع المواد دفعة واحدة  
تقديرات المبيعات أو خطة الانتاج لكل مادة من المواد  
كمية البضاعة التي يجب شراؤها تزيد تقديرات الحاجة المطلوبة قبل طرح الكمية المتوافرة  
كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة

١٦٩. عمليا فان عملية الشراء ترتبط بعملية التخزين مباشرة في مجال التصنيع :

تقديرات المبيعات أو خطة الانتاج لجميع المواد دفعة واحدة  
تقديرات المبيعات أو خطة الانتاج لكل مادة من المواد  
كمية البضاعة التي يجب شراؤها تزيد تقديرات الحاجة المطلوبة قبل طرح الكمية المتوافرة  
كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة

١٧٠. الوسطاء التجاريون هم :

أهم مصادر التوريد بالنسبة لمعظم المشروعات الصغيرة , وخاصة تجار البيع بالتجزئة وشركات الخدمات  
البائعون على مستوى دولي  
المصنعين واصحاب المناجم والمزارعين ومنتجي المنتجات الطبيعية  
الوكلاء أو الوسطاء الوظيفيين , كممثلي الصناعات , ومكاتب المشتريات الدائمة والمستقلة

١٧١. المنتجون هم :

أهم مصادر التوريد بالنسبة لمعظم المشروعات الصغيرة , وخاصة تجار البيع بالتجزئة وشركات الخدمات  
البائعون على مستوى دولي  
المصنعين واصحاب المناجم والمزارعين ومنتجي المنتجات الطبيعية  
الوكلاء أو الوسطاء الوظيفيين , كممثلي الصناعات , ومكاتب المشتريات الدائمة والمستقلة

١٧٢. الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون هم :

أهم مصادر التوريد بالنسبة لمعظم المشروعات الصغيرة , وخاصة تجار البيع بالتجزئة وشركات الخدمات  
البائعون على مستوى دولي  
المصنعين واصحاب المناجم والمزارعين ومنتجي المنتجات الطبيعية  
الوكلاء أو الوسطاء الوظيفيين , كممثلي الصناعات , ومكاتب المشتريات الدائمة والمستقلة

١٧٣. تنقسم مكاتب الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون الموجودة في مراكز التصنيع القيادية الى قسمين رئيسيين هما :

السماسرة - مكاتب المشتريات الدائمة  
السماسرة - مكاتب المشتريات المؤقتة  
السماسرة - مكاتب المشتريات الدولية  
السماسرة - مكاتب المشتريات المحلية

١٧٤. في حالة المشاريع التي تحصل على امتيازات أو وكالات :

يمكنهم اختيار الحصول على كل احتياجاتهم المادية من المؤسسة المانحة للامتياز , أو المؤسسة المحتركة يضطرون إلى الحصول على بعض احتياجاتهم المادية من المؤسسة المانحة للامتياز , أو المؤسسة المحتركة يضطرون إلى الحصول على كل احتياجاتهم المادية من المؤسسة المانحة للامتياز , أو المؤسسة المحتركة يمكنهم اختيار الحصول على بعض احتياجاتهم المعنوية من المؤسسة المانحة للامتياز , أو المؤسسة المحتركة

١٧٥. في عملية التفاوض يجب أن يتم التمييز بين نوعين من المشتريين :

المشتري الكبير – المشتري الصغير  
المشتري الدائم – المشتري العادي  
المشتري الغامض – المشتري العادي  
المشتري صاحب الخبرة الكافية – المشتري العادي

١٧٦. من عوامل نجاح عملية الشراء :

المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين  
استلام البضائع وفحصها  
المتابعة بعد الشراء والرقابة على اعمال الشراء  
جميع ما ذكر أعلاه

١٧٧. الفحص هو الإجراء الوحيد الذي يمكن من خلاله التأكد من مدى التزام المورد بمواصفات الطلبية فيتم فتح سجل الشراء لرصد :

سجل الشراء وهو سجل يرصد حركة شراء مختلف المواد التي يقوم المشروع بشرائها  
سجل الموردين ويعني بمورد كل صنف , أو مجموعة من الأصناف اللازمة  
سجل الرسومات والمواصفات وسجل العقود  
جميع ما ذكر أعلاه

١٧٨. انواع سياسات الشراء هي :

سياسة الشراء او سياسة التصنيع  
سياسة الشراء حسب الحاجة  
سياسة الشراء والتخزين  
جميع ما ذكر أعلاه

١٧٩. سياسة الشراء او سياسة التصنيع هي :

يتم شراء كميات كبيرة من اجل التخزين لتغطي فترة زمنية طويلة نسبيا  
امام صاحب المشروع خياران،اما أن يتبع سياسة الشراء من الموردين،أو ان يصنع المواد والمستلزمات في مشروعه  
الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة , ولفترة زمنية قصيرة  
لا شئ مما ذكر أعلاه

١٨٠. سياسة الشراء حسب الحاجة هي :

يتم شراء كميات كبيرة من اجل التخزين لتغطي فترة زمنية طويلة نسبيا  
امام صاحب المشروع خياران،اما أن يتبع سياسة الشراء من الموردين،أو ان يصنع المواد والمستلزمات في مشروعه  
الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة , ولفترة زمنية قصيرة  
لا شئ مما ذكر أعلاه

### ١٨١ . سياسة الشراء والتخزين هي :

يتم شراء كميات كبيرة من أجل التخزين لتغطي فترة زمنية طويلة نسبياً  
امام صاحب المشروع خياران، اما أن يتبع سياسة الشراء من الموردين، أو ان يصنع المواد والمستلزمات في مشروعه  
الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة , ولفترة زمنية قصيرة  
لا شئ مما ذكر أعلاه

### ١٨٢ . لكي يحقق المشروع النجاح في عملية الشراء ينبغي التركيز على :

تحديد الحاجة من المخزون  
إدراك الحاجة وتوصيفها  
سياسات الشراء  
جميع ما ذكر أعلاه

## المحاضرة العاشرة

### ١٨٣ . تهدف إدارة المخزون إلى :

تأمين توفر الموارد الثابتة ، بالكمية المناسبة ، والجودة المناسبة ، والتوقيت المناسب ، لضمان سير العملية الإنتاجية  
تأمين توفر الموارد البشرية ، بالكمية المناسبة ، والجودة المناسبة ، والتوقيت المناسب ، لضمان سير العملية الإنتاجية  
تأمين توفر الموارد المادية ، بالكمية المناسبة ، والجودة المناسبة ، والتوقيت المناسب ، لضمان سير العملية الإنتاجية  
تأمين توفر الموارد المعنوية ، بالكمية المناسبة ، والجودة المناسبة ، والتوقيت المناسب ، لضمان سير العملية الإنتاجية

### ١٨٤ . بموجبها يعرف صاحب المشروع ما لديه من سلع :

دفاتر الاستاذ  
سجلات المخزون الدائمة  
السجلات اليومية العامة  
الموازنة العامة

### ١٨٥ . تعرف الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء بأنها :

الكمية التي تصل فيها التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها الدنيا  
الكمية التي تصل فيها التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها العليا  
الكمية التي تصل فيها التكلفة المبدئية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها الدنيا  
الكمية التي تصل فيها التكلفة المبدئية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها العليا

### ١٨٦ . تكاليف الحصول . هي الزيادة في التكاليف من أجل إعداد طلبات الشراء وهي تساوي =

الاحتياج x التكرار  
التكلفة القياسية لكتابة عدة طلبات شراء X عدد طلبات الشراء المطلوبة شهرياً  
التكلفة القياسية لكتابة طلب شراء واحد X عدد طلبات الشراء المطلوبة سنوياً  
إجمالي الاحتياجات + المخصصات المحددة لإنتاج أوامر محددة في المستقبل - المخزون الفعلي + الكميات المخطط استلامها

١٨٧. مثال : بلغت الحاجة للشراء لشركة صناعية 10000 وحدة ، وبلغت التكلفة القياسية لإعداد طلب الشراء هي 15 ريال

وحجم الطلب 100 وحدة . المطلوب حساب تكلفة الحصول للوحدة الواحدة وعدد الطلبات وتكاليف الحصول السنوية ؟

١٥٠ ريال  
١٥٠٠ ريال  
١٥٠٠٠ ريال  
١٥٥ ريال

الحل :
التكلفة القياسية لإعداد الطلب
التكلفة الحصول للوحدة = $\frac{100}{15} = 6.67$ ريال
حجم الطلب
تكلفة الحصول السنوية = $100 \times 15 = 1500$ ريال

١٨٨. تكاليف حيازة المخزون هي عبارة عن :

تكاليف حيازة المخزون والضرائب والاستهلاك وبتلآن الاستعمال والانكماش والتأمين والفوائد على الاستثمار في المخزون  
الزيادة في التكاليف من أجل إعداد طلبات الشراء  
تكاليف بيع المخزون والضرائب والاستهلاك وبتلآن الاستعمال والانكماش والتأمين والفوائد على الاستثمار في المخزون  
الانخفاض في التكاليف من أجل إعداد طلبات الشراء

١٨٩. هناك عوامل أخرى تحدد الكميات الاقتصادية للشراء مثل :

الضرائب والرسوم  
عامل الحسم على الكمية ، عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج  
نسبة الاستهلاك ( نسبة الطلب ) - الوقت الضروري للتوريد  
جميع ما ذكر أعلاه

١٩٠. هناك عاملان يحددان نقاط البدء بإعادة طلبات الشراء :

الضرائب والرسوم  
عامل الحسم على الكمية ، عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج  
نسبة الاستهلاك ( نسبة الطلب ) - الوقت الضروري للتوريد  
جميع ما ذكر أعلاه

١٩١. هناك طريقتان لتقدير الكمية الاقتصادية للطلب هما :

الطريقة الجدولية - الطريقة البيانية  
الطريقة الأفقية - الطريقة العامودية  
الطريقة المبكرة - الطريقة المتأخرة  
الطريقة الصورية - الطريقة البيانية

١٩٢. هو أسلوب لتوقيت وتحديد الاحتياجات من المواد الصناعية بهدف تقليل مستوى الاستثمار في المخزون الصناعي :

تخطيط المتطلبات من المواد  
تخطيط الرغبات من المواد  
تخطيط توريد المواد  
تخطيط الاحتياجات من المواد

١٩٣ . متطلبات تخطيط الاحتياجات من المواد في المشروعات الصناعية ما يلي :

تحديد الهيكل الفني للمنتج - حساب المهل الزمنية  
تخطيط الاحتياج الإجمالي  
تخطيط الاحتياج الصافي من المواد  
جميع ما ذكر أعلاه

١٩٤ . نقصد بتحديد الهيكل الفني للمنتج :

الاحتياج x التكرار  
عمل هيكل هندسي يحتوي على كافة الأجزاء والتجاميع الفرعية والمواد الأولية الداخلة في تكوين المنتج النهائي  
تخطيط الاحتياج الصافي من المواد  
فترة التوريد وتعرف أيضاً بفترة الحصول على المواد

١٩٥ . نقصد بحساب المهل الزمنية :

الاحتياج x التكرار  
عمل هيكل هندسي يحتوي على كافة الأجزاء والتجاميع الفرعية والمواد الأولية الداخلة في تكوين المنتج النهائي  
تخطيط الاحتياج الصافي من المواد  
فترة التوريد وتعرف أيضاً بفترة الحصول على المواد

١٩٦ . الاحتياج الصافي من المواد =

الاحتياج x التكرار  
التكلفة القياسية لكتابة عدة طلبات شراء X عدد طلبات الشراء المطلوبة شهرياً  
التكلفة القياسية لكتابة طلب شراء واحد X عدد طلبات الشراء المطلوبة سنوياً  
إجمالي الاحتياجات + المخصصات المحددة لإنتاج أوامر محددة في المستقبل - المخزون الفعلي + الكميات المخطط استلامها

#### المحاضرة الحادي عشر

١٩٧ . ترتبط تكنولوجيا المعلومات ارتباطاً وثيقاً بالمشروعات عموماً بغض النظر عن حجمها , ورفع كفاءتها من خلال :

الوقت - المحتوى - الشكل  
المكان - المحتوى - الشكل  
المكان - البيئة - الشكل  
الوقت - البيئة - السعر

١٩٨ . لها دور بارز في تحقيق الاتصال وإحداث التفاعل مع الأطراف الأخرى , وعبر أجهزة أخرى , وذلك من خلال :

أجهزة الحاسب الآلي  
الهواتف النقالة  
الانترنت  
الهواتف الذكية

١٩٩ . المكونات الأساسية للاقتصاد الإلكتروني :

العمل الإلكتروني  
التجارة الإلكترونية  
الانترنت  
العمل الإلكتروني - التجارة الإلكترونية

٢٠٠ . تأخذ التجارة الإلكترونية اشكالا عدة منها B2C والتي تعني :

من الحكومة الى المستهلك  
من البائع الى المستهلك  
من الحكومة الى المشروعات  
من مشروع صغير الى مشروع اخر

٢٠١ . تأخذ التجارة الإلكترونية اشكالا عدة منها G2C والتي تعني :

من الحكومة الى المستهلك  
من البائع الى المستهلك  
من الحكومة الى المشروعات  
من مشروع صغير الى مشروع اخر

٢٠٢ . تأخذ التجارة الإلكترونية اشكالا عدة منها G2B والتي تعني :

من الحكومة الى المستهلك  
من البائع الى المستهلك  
من الحكومة الى المشروعات  
من مشروع صغير الى مشروع اخر

٢٠٣ . هو المصطلح الاوسع والأعم ويضم بين طياته نشاط التجارة الإلكترونية الى جانب أنشطة اخرى تجري عبر شبكة الانترنت :

التجارة الإلكترونية  
التسوق الإلكتروني  
العولمة  
الاعمال الإلكترونية

٢٠٤ . لا بد أن نعرف أنه ليس كل مبادرات التجارة الإلكترونية تهدف لإنتاج عائد ، فبعضها يؤدي إلى :

زيادة الانتاج  
زيادة التكاليف و تحسين خدمة الزبائن  
تقليل عدد الشكاوي  
تقليل التكاليف أو تحسين خدمة العميل

٢٠٥ . هناك العديد من نماذج العائد :

كتالوج الويب  
عائد المحتوى الرقمي  
العائد المدعم بالإعلان  
جميع ما ذكر أعلاه



٢٠٦. بدأ نموذج عائد الكتالوج كفكرة :

قبل الويب ب ١٠ سنوات  
قبل الويب ب ١٠٠ سنة  
بعد الويب ب ١٠ سنوات  
بعد الويب ب ١٠٠ سنة

٢٠٧. أثبت هذا النموذج نجاحًا على مستوى السلع الاستهلاكية كالملابس والحاسبات والإلكترونيات والهدايا والسلع المنزلية :

نموذج عائد كتالوج الويب  
نماذج العائد المدعمة بالإعلان  
نماذج العائد الخليط لاشتراك الإعلان  
نماذج عائد المحتوى الرقمي

٢٠٨. تشبه القنوات التلفزيونية التي تقدم برامج مجانية بجانب رسائل الإعلان :

نموذج عائد كتالوج الويب  
نماذج العائد المدعمة بالإعلان  
نماذج العائد الخليط لاشتراك الإعلان  
نماذج عائد المحتوى الرقمي

٢٠٩. تتاجر في هذا النوع من المحتوى الشركات التي تمتلك ملكية فكرية :

نماذج العائد للرسم على الخدمة  
نماذج العائد المدعمة بالإعلان  
نماذج العائد الخليط لاشتراك الإعلان  
نماذج عائد المحتوى الرقمي

٢١٠. يتم تحقيق العائد من مباريات أو النصيحة المالية أو خدمات مهن المحاسبين والمحامين والأطباء عن طريق :

نماذج العائد للرسم على الخدمة  
نماذج العائد المدعمة بالإعلان  
نماذج العائد الخليط لاشتراك الإعلان  
نماذج عائد المحتوى الرقمي

٢١١. يدفع المشتركون رسمًا مقابل مستوى معين من الإعلان وعادةً نجد هذا النوع في المجلات والصحف اليومية :

نماذج العائد للرسم على الخدمة  
نماذج العائد المدعمة بالإعلان  
نماذج العائد الخليط لاشتراك الإعلان  
نماذج عائد المحتوى الرقمي

٢١٢. من الاعتبارات التي ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع :

تحديث وتجديد الموقع ومحتوياته حتى يكون مثيرًا وجذابًا  
إضافة قيمة جديدة للموقع من خلال تقديم خدمات أو معلومات جديدة  
ضمان سرية معلومات العملاء  
جميع ما ذكر أعلاه

٢١٣. مدير الموقع ينبغي أن يؤدي الأمور التالية :

ينسق جميع أعمال وأنشطة الموقع  
التأكد من أن المعلومات تستهدف السوق  
عقد اجتماعات دورية مع الإدارات المختلفة لتطوير وتحديث الموقع  
جميع ما ذكر أعلاه

٢١٤. أكثر الإعلانات شيوعًا على الإنترنت :

الرسائل الإلكترونية  
إعلانات الشعارات  
موقع التسوق  
جميع ما ذكر أعلاه

٢١٥. هو موظف ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي فعلي أو يتواجد جزئيًا في مكان العمل :

الموظف الافتراضي  
الموظف الإلكتروني  
الموظف التخيلي  
الموظف المثالي

### المحاضرة الثانية عشر

٢١٦. تسعير السلع أو الخدمات عملية ذات مغزى ولها ابعاد عدة . ويجب القيام بهذه المهمة :

بعد الشروع بعملية تسويق كل من السلع أو الخدمات  
قبل الشروع بعملية تسويق كل من السلع أو الخدمات  
خلال الشروع بعملية تسويق كل من السلع أو الخدمات  
لا شئ مما ذكر أعلاه

٢١٧. تتأثر عملية التسعير بعدد من الاعتبارات التي يجب أن يدركها القائم على العملية ومنها :

الأهداف العامة للمشروع (المالية والتسويقية والتنفيذية)  
الغاية من المنتج او السلعة التي سيقدمها المشروع  
مرونة الأسعار المتعلقة بالسلع الاستهلاكية  
جميع ما ذكر أعلاه

٢١٨. يتكون المزيج التسويقي من :

السلعة - السعر - الوقت - التغليف  
السلعة - السعر - الوقت - الزبائن  
السلعة - السعر - المكان - الترويج  
السلعة - السعر - المكان - الترويج

٢١٩. هو ما سيقدمه المشروع وي طرحه في السوق لصالح الزبائن المحتملين :

السلعة  
السعر  
المكان  
الترويج

٢٢٠. هو السوق أو المكان الذي يلتقي به كل من البائع و المشتري :

السلعة  
السعر  
المكان  
الترويج

٢٢١. كل الفعاليات والانشطة التي يزاولها صاحب المشروع بقصد الاعلان والاعلام والتعريف بالسلع أو الخدمات :

السلعة  
السعر  
المكان  
الترويج

٢٢٢. يعبر عن القيمة المالية التي يدفعها الزبون مقابل حصوله على السلعة :

السلعة  
السعر  
المكان  
الترويج

٢٢٣. نقصد بالتحليل النفسي عند بناء استراتيجية التسعير :

وهو اعلى حد لسعر السلعة أو الخدمة الذي يمكن أن يعرض على الراغبين في الحصول عليها  
حدود الزيادة والنقص في سعر السلعة أو الخدمة التي يعرضها المشروع الريادي  
لا بد وان يتم النظر الى الوضع التنافسي بصورة عامة وليس الاقتصار على استراتيجية السعر التي يتبعها المنافس  
لا شئ مما ذكر أعلاه

٢٢٤. نقصد بمرونة السعر عند بناء استراتيجية التسعير :

وهو اعلى حد لسعر السلعة أو الخدمة الذي يمكن أن يعرض على الراغبين في الحصول عليها  
حدود الزيادة والنقص في سعر السلعة أو الخدمة التي يعرضها المشروع الريادي  
لا بد وان يتم النظر الى الوضع التنافسي بصورة عامة وليس الاقتصار على استراتيجية السعر التي يتبعها المنافس  
لا شئ مما ذكر أعلاه

٢٢٥. تعتمد هذه الفلسفة التسعيرية على تكلفة السلعة/الخدمة المرغوب في تقديمها الى السوق :

التسعير المستند الى الزبائن  
التسعير المستند الى السعر التنافسي  
التسعير المستند الى التكلفة  
تحديد السعر بهدف زيادة حجم المبيعات

٢٢٦. تعتمد هذه الفلسفة التسعيرية على تسعير السلعة للمشروع الريادي في تقديمها انطلاقاً من الوضع التنافسي السائد في السوق:

التسعير المستند الى الزبائن  
التسعير المستند الى السعر التنافسي  
التسعير المستند الى التكلفة  
تحديد السعر بهدف زيادة حجم المبيعات

٢٢٧. تعتمد هذه الفلسفة التسعيرية عندما يرغب اصحاب المشروعات في تحديد سعر مقبول يراه الزبائن انه السعر الذي يتقارب مع

قدراتهم الشرائية :

التسعير المستند الى الزبائن  
التسعير المستند الى السعر التنافسي  
التسعير المستند الى التكلفة  
تحديد السعر بهدف زيادة حجم المبيعات

٢٢٨. تعتمد هذه الفلسفة التسعيرية عندما يتولى صاحب المشروع الريادي تحديد كمية البيع من السلعة الواحدة بناء على خصم الكمية:

التسعير المستند الى الزبائن  
التسعير المستند الى السعر التنافسي  
التسعير المستند الى التكلفة  
تحديد السعر بهدف زيادة حجم المبيعات

٢٢٩. من النصائح للتسعيرة الناجحة :

كن مبدعاً - قم بواجبك  
اعتن بسجلاتك - كن مرناً  
اهتم بالاساسيات - استمع الى زبونك  
جميع ما ذكر اعلاه

### المحاضرة الثالثة عشر

٢٣٠. عناصر المزيج الترويجي :

الإعلان - البيع الشخصي - تنشيط المبيعات - العلاقات العامة  
السلعة - السعر - الوقت - الزبائن  
السلعة - السعر - المكان - الترويج  
الإعلان - البيع الجماعي - تنشيط المبيعات - العلاقات الخاصة

٢٣١. اثر عملية الشراء على الترويج :

علاقة عكسية  
علاقة متبادلة  
علاقة طردية  
لا علاقة بينهما

٢٣٢. يؤثر الشراء على الترويج :

الاهتمام بالمنتج  
الإقناع وتقليل مخاطر عملية الشراء  
خبرة المشتري  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٣٣. يؤثر الترويج على الشراء :

الوصول للمقررين  
لفت الانتباه  
تشجيع عملية تكرار الشراء  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٣٤. يعتبر اهم عناصر المزيج الترويجي غير المباشرة والتي يستخدمها رجال التسويق للاتصال بالسوق والترويج لمنتجاته :

الإعلان

البيع الشخصي  
تنشيط المبيعات  
العلاقات العامة

٢٣٥. هو عملية اتصال غير شخصي بين المعلن وجمهوره المستهدف عن طريق وسائل الاتصال العامة لتوصيل رسالة معينة :

الإعلان

البيع الشخصي  
تنشيط المبيعات  
العلاقات العامة

٢٣٦. أول مرحلة لعملية الاعلان :

صياغة الرسالة الاعلانية  
تحديد الاهداف الاعلانية  
اختيار الاستراتيجية الاعلانية  
تصميم الخطة الاعلانية

٢٣٧. آخر مرحلة لعملية الاعلان :

تصميم الخطة الاعلانية  
تقييم الاعلان  
اختيار الوسيلة / الوسائل الاعلانية  
تنفيذ الخطة الاعلانية

٢٣٨. صفات الأهداف الإعلانية :

أن تكون الأهداف محددة كمياً  
تحديد الجماهير المستهدفة للحملة  
تحديد المستوى الذي عليه العوامل المطلوب تطويرها قبل الحملة  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٣٩. هي ترجمة الافكار التي نود نقلها الى الجمهور المستهدف في شكل عبارة أو مجموعة عبارات :

الرؤية الاعلانية  
الهدف الاعلاني  
الرسالة الاعلانية  
الخاصية الاعلانية

٢٤٠. أهداف الرسالة الاعلانية :

أهداف تعريفية  
أهداف تعليمية  
أهداف تذكيرية  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٤١. المراحل التي تمر بها الرسالة الإعلانية :

جذب الانتباه - إثارة الاهتمام  
خلق الرغبة - الإقناع  
تغيير السلوك  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٤٢. عناصر الرسالة الإعلانية :

تصميم الهيكل - تحرير الرسالة - الإخراج  
تحديد الوقت - تحرير الرسالة - الإخراج  
تحديد الزمان - تحرير الرسالة - الإخراج  
تحديد السوق - تحرير الرسالة - الإخراج

٢٤٣. الوسائل التي تؤثر في اختيار وسائل النشر :

المكان - الجمهور - التكلفة - تأثير الوسيلة  
التوزيع - الجمهور - التكلفة - تأثير الوسيلة  
التوزيع - الجمهور - التكلفة - الوقت  
المكان - الجمهور - التكلفة - الوقت

٢٤٤. أهم أساليب تحديد الموازنة الاعلانية :

نسبة من المبيعات السابقة ، الحالية ، المتوقعة  
وفقا للمنافسين  
التقدير الشخصي  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٤٥. يضاف على تقييم نتائج الاعلان أن يتم تقييم تحقق :

الانتباه والاهتمام  
الرغبة  
السلوك  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٤٦. الاخلاق هي :

المعايير الأخلاقية التي توجه سلوك المدراء في العمل الموقف الذي يرتبط بخيارات سلوكية ينجم عنها عواقب سلبية يصعب معها التمييز بما هو صحيح وما هو خطأ مجموعة المبادئ والقيم التي تحكم سلوك الفرد فيما يتعلق بما هو صواب أو خطأ السلوك الصائب والخيار السليم الملتزم بالمبادئ الأخلاقية

٢٤٧. السلوك الاخلاقي هو :

المعايير الأخلاقية التي توجه سلوك المدراء في العمل الموقف الذي يرتبط بخيارات سلوكية ينجم عنها عواقب سلبية يصعب معها التمييز بما هو صحيح وما هو خطأ مجموعة المبادئ والقيم التي تحكم سلوك الفرد فيما يتعلق بما هو صواب أو خطأ السلوك الصائب والخيار السليم الملتزم بالمبادئ الأخلاقية

٢٤٨. المشكلة الاخلاقية هو :

المعايير الأخلاقية التي توجه سلوك المدراء في العمل الموقف الذي يرتبط بخيارات سلوكية ينجم عنها عواقب سلبية يصعب معها التمييز بما هو صحيح وما هو خطأ مجموعة المبادئ والقيم التي تحكم سلوك الفرد فيما يتعلق بما هو صواب أو خطأ السلوك الصائب والخيار السليم الملتزم بالمبادئ الأخلاقية

٢٤٩. الاخلاقيات الإدارية هي :

المعايير الأخلاقية التي توجه سلوك المدراء في العمل الموقف الذي يرتبط بخيارات سلوكية ينجم عنها عواقب سلبية يصعب معها التمييز بما هو صحيح وما هو خطأ مجموعة المبادئ والقيم التي تحكم سلوك الفرد فيما يتعلق بما هو صواب أو خطأ السلوك الصائب والخيار السليم الملتزم بالمبادئ الأخلاقية

٢٥٠. من المداخل المختلفة لتفسير الاخلاق ( المدخل المنفعي ) وهو :

سلوك أخلاقي يحترم ويحافظ على الحقوق الأساسية للإنسان سلوك أخلاقي ينجم عنه أكبر فائدة لأكثر عدد من الناس ( تسريح 30% من العمال للحفاظ على 70% ) سلوك أخلاقي يستند إلى معاملة الناس بنزاهة وحيادية سلوك أخلاقي يستند إلى المنفعة الشخصية الذاتية على المدى الطويل

٢٥١. من المداخل المختلفة لتفسير الاخلاق ( مدخل العدالة ) وهو :

سلوك أخلاقي يحترم ويحافظ على الحقوق الأساسية للإنسان سلوك أخلاقي ينجم عنه أكبر فائدة لأكثر عدد من الناس ( تسريح 30% من العمال للحفاظ على 70% ) سلوك أخلاقي يستند إلى معاملة الناس بنزاهة وحيادية سلوك أخلاقي يستند إلى المنفعة الشخصية الذاتية على المدى الطويل

٢٥٢. من المداخل المختلفة لتفسير الاخلاق ( مدخل الحقوق ) وهو :

سلوك أخلاقي يحترم ويحافظ على الحقوق الأساسية للإنسان  
سلوك أخلاقي ينجم عنه أكبر فائدة لأكثر عدد من الناس ( تسريح 30% من العمال للحفاظ على 70% )  
سلوك أخلاقي يستند إلى معاملة الناس بنزاهة وحيادية  
سلوك أخلاقي يستند إلى المنفعة الشخصية الذاتية على المدى الطويل

٢٥٣. من المداخل المختلفة لتفسير الاخلاق ( مدخل الفردية ) وهو :

سلوك أخلاقي يحترم ويحافظ على الحقوق الأساسية للإنسان  
سلوك أخلاقي ينجم عنه أكبر فائدة لأكثر عدد من الناس ( تسريح 30% من العمال للحفاظ على 70% )  
سلوك أخلاقي يستند إلى معاملة الناس بنزاهة وحيادية  
سلوك أخلاقي يستند إلى المنفعة الشخصية الذاتية على المدى الطويل

٢٥٤. من الإشكاليات الأخلاقية في مكان العمل :

تضارب المصالح  
التمييز  
الاتصالات  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٥٥. العوامل المؤثرة في السلوك الأخلاقي :

الفرد  
البيئة  
المنظمة  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٥٦. هو برامج تدريبية تهدف إلى مساعدة الأفراد على معرفة مختلف الجوانب الأخلاقية في قراراتهم :

التمييز الاخلاقي  
السلوك الاخلاقي  
التدريب الاخلاقي  
التطوير الاخلاقي

٢٥٧. مجالات المسؤولية الاجتماعية تكمن في :

أصحاب المصالح  
البيئة الطبيعية  
رفاهية المجتمع  
جميع ما ذكر أعلاه

٢٥٨. تقوم على تجنب الاتفاق على الأنشطة الاجتماعية والتركيز على الأولويات الاقتصادية :

الاستراتيجية الدفاعية  
استراتيجية المبادرة الطوعية  
استراتيجية التكيف  
استراتيجية الممانعة أو عدم التبني



٢٥٩. المنظمة تقوم بالحد الأدنى القانوني المفروض من الدور الاجتماعي لحماية المنظمة :

الاستراتيجية الدفاعية  
استراتيجية المبادرة الطوعية  
استراتيجية التكيف  
استراتيجية الممانعة أو عدم التبني

٢٦٠. يتم قبول دور اجتماعي ومحاولة الوفاء بجوانب اقتصادية وقانونية وأخلاقية :

الاستراتيجية الدفاعية  
استراتيجية المبادرة الطوعية  
استراتيجية التكيف  
استراتيجية الممانعة أو عدم التبني

٢٦١. تتبنى المنظمة دور اجتماعي واسع جداً بحيث تؤخذ مصلحة المجتمع وتطلعاته في كل قرارات المنظمة :

الاستراتيجية الدفاعية  
استراتيجية المبادرة الطوعية  
استراتيجية التكيف  
استراتيجية الممانعة أو عدم التبني

٢٦٢. الحاكمية المؤسساتية هي :

نظام للرقابة والفحص يحكم عمل منظمات الأعمال على أعلى المستويات  
نظام للرقابة والفحص يحكم عمل منظمات الأعمال على أقل المستويات  
تصرفات مسؤولة من قبل منظمات الأعمال تجاه مختلف الأطراف وبما يراعي الواجبات بصورة شمولية  
تصرفات غير مسؤولة من قبل منظمات الأعمال تجاه مختلف الأطراف وبما يراعي الواجبات بصورة شمولية

٢٦٣. المواطنة الصالحة هي :

نظام للرقابة والفحص يحكم عمل منظمات الأعمال على أعلى المستويات  
نظام للرقابة والفحص يحكم عمل منظمات الأعمال على أقل المستويات  
تصرفات مسؤولة من قبل منظمات الأعمال تجاه مختلف الأطراف وبما يراعي الواجبات بصورة شمولية  
تصرفات غير مسؤولة من قبل منظمات الأعمال تجاه مختلف الأطراف وبما يراعي الواجبات بصورة شمولية

- أسئلة المراجعة من موقع الجامعة -

١. عناصر الإدارة الاستراتيجية

- (أ) أربعة
- (ب) ثلاثة
- (ج) اثنين
- (د) خمسة

٢. التخطيط الاستراتيجي هام في المشروعات الكبيرة أما في المشروعات الصغيرة فهو

- (أ) غير هام
- (ب) هام ويمكن عدم الأخذ به
- (ج) هام وينبغي الأخذ به
- (د) عديم الجدوى

٣. كل المخاطر في المشروعات الصغيرة يمكن

- (أ) التنبؤ بها
- (ب) لا يمكن التنبؤ بها
- (ج) بعضها يمكن التنبؤ به والبعض الآخر لا يمكن التنبؤ به
- (د) النظر إليها على أنها مشكلات بسيطة

٤. لمخاطر في المشروعات الصغيرة تعني

- (أ) الخسائر المادية
- (ب) الخسائر المعنوية
- (ج) الخسائر النقدية
- (د) كل ما سبق

٥. لا يدخل ضمن خسائر الملكية

- (أ) الضرر المادي للملكية
- (ب) حق الملكية
- (ج) الاستخدام غير المشروع
- (د) توقف العمل

٦. خسائر المسؤولية تكون

- (أ) مسؤولية اتجاه المستخدمين
- (ب) مسؤولية اتجاه المستخدمين واتجاه العامة
- (ج) مسؤولية الإدارة العليا
- (د) مسؤولية اتجاه العامة

٧. تحويل الخطر يعني

- (أ) شراء التأمين
- (ب) تفادي ممارسة الأنشطة الخطرة
- (ج) امتصاص الخطر
- (د) ابتكار سياسات إبداعية

٨. تهدف وظيفة الشراء في المشروعات الصغيرة إلى

- (أ) تخفيض تكاليف الشراء
- (ب) توفير اللوازم المطلوبة بالكمية المطلوبة
- (ج) توفير المطلوب في الوقت المناسب وبالكمية المناسبة
- (د) كل ما سبق

٩. إجراءات الشراء في المشروعات الصغيرة

- (أ) تختلف عنها في المشروعات الكبيرة
- (ب) هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أكثر أهمية فيها
- (ج) هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أقل أهمية فيها
- (د) تتفق في بعضها مع المشروعات الكبيرة وتختلف في البعض الآخر

١٠. فشل عملية الشراء يمكن ان

- (أ) يؤدي إلى تأثير محدود على مستقبل الشركة في المدى القصير
- (ب) لا يؤدي إلى فشل المشروع الصغير في المدى القصير
- (ج) يؤدي إلى فشل المشروع الصغير على المدى القصير
- (د) يؤدي إلى عدم وضوح رؤية المشروع في المستقبل

١١. في مجال التجارة كمية البضاعة التي يجب شراؤها

- (أ) تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة
- (ب) تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد إضافة الكمية المتوافرة
- (ج) تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة
- (د) تساوي التقديرات الجزافية التي يراها المدراء التنفيذيين

١٢. القيام بوظيفة الشراء بطريقة جيدة تعني

- (أ) تحقيق الكفاية الاقتصادية في الشراء
- (ب) تحقيق الكفاية الإنتاجية في عملية الشراء
- (ج) تحقيق الكفاية المالية في عملية الشراء
- (د) تحقيق الكفاية الإدارية في عملية الشراء

١٣. تهدف إدارة المخزون إلى تأمين الموارد المادية

- (أ) بالكمية المناسبة
- (ب) بالجودة المناسبة
- (ج) في التوقيت المناسب
- (د) كل ما سبق

١٤. الفشل في إدارة المخزون يعني أن

- (أ) المخزون كبير جداً قياساً بالطلب
- (ب) المخزون وصل إلى نقطة الطلب
- (ج) المخزون وصل إلى حد الطلب
- (د) لا شيء مما سبق

١٥. الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي

- (أ) الكمية التي تكون التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد في حدودها العليا
- (ب) الكمية التي تكون التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد في حدودها الدنيا
- (ج) الكمية التي تكون التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد في حدودها الدنيا
- (د) الكمية التي تكون التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد في حدودها العليا

١٦. النقطة التي تتحدد عندها الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي

- (أ) عندما تزيد تكاليف حيازة المخزون عن تكاليف الحصول عليه
- (ب) عندما تتساوى تكاليف حيازة المخزون مع تكاليف الحصول عليه
- (ج) عندما تقل تكاليف حيازة المخزون عن تكاليف الحصول عليه
- (د) عندما تتلاشى تكاليف حيازة المخزون وتبقى تكاليف الحصول عليه

١٧. تحديد الكميات الاقتصادية للطلب يتحكم فيه

- (أ) عامل التكلفة فقط
- (ب) عامل التكلفة وعوامل أخرى
- (ج) عامل الحسم فقط
- (د) عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج

١٨. من وسائل الترويج على الإنترنت نموذج عائد المحتوى الرقمي وهو يعني

- (أ) المتاجرة في الملكية الفكرية
- (ب) الترويج من الإعلانات
- (ج) الترويج من السمسة على الإنترنت
- (د) الترويج من الرسوم على الخدمات

١٩. من وسائل الترويج على الإنترنت نموذج عائد الرسم على العمليات الجارية وهو يعني

- (أ) المتاجرة في الملكية الفكرية
- (ب) الترويج من الإعلانات
- (ج) الترويج من السمسة على الإنترنت
- (د) الترويج من الرسوم على الخدمات

٢٠. المشروع الإلكتروني يتم بناؤه من خلال

- (أ) موقع إلكتروني متميز
- (ب) تطوير أجهزة الحاسب في المشروع
- (ج) استخدام تكنولوجيا المعلومات بكثافة
- (د) الاعتماد على موارد بشرية متميزة

- الواجبات -

الواجب الاول :

١. الريادة كلمة :

- ذات بعد واحد تتعلق بالفرد
- ذات بعد واحد تتعلق بالمنظمة
- ذات أبعاد متعددة تتعلق بالفرد والمنظمة والصناعة
- ذات بعدين تتعلق بالفرد والمنظمة

٢. من أسباب ممارسة النشاط الريادي :

- الرغبة في تحقيق الذات
- الفشل والإحباط من العمل السابق
- إيجاد وتطوير منتج أو طريقة عمل جديدة
- كل ما سبق

٣. يمكن ان نفرق بين المشروع الريادي والمشروع الصغير من خلال:

- الإبداع والقدرة على النمو
- القدرة على النمو والأهداف الاستراتيجية
- الإبداع والأهداف الاستراتيجية
- الأهداف الاستراتيجية والقدرة على النمو والإبداع

الواجب الثاني :

١. في شركة التضامن :

القانون لا يفرق بين شخصية العمل وشخصية المالكين  
القانون يفرق بين شخصية العمل وشخصية المالكين  
القانون لا يتعرض لشخصية المالكين  
القانون يتعامل مع شخصية العمل فقط

٢. تنفيذ الدراسة المبدئية قبل البدء في دراسة الجدوى الاقتصادية في :

مطابقة المشروع مع اللوائح والقوانين  
مطابقة المشروع مع عادات وتقاليد وقيم المجتمع  
الارتياح والاطمئنان المبدئي بجدوى المشروع  
كل ما سبق

٣. نسبة المديونية تقيس :

قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقه  
معدل دورات المخزون السلعي  
قدرة موجودات المشروع على الإيفاء بالديون المترتبة  
لا شيء مما سبق

الواجب الثالث :

١. في حالة المشاريع التي تحصل على امتيازات أو وكرالات :

يحصل المشروع على كل حاجياته من الموردين الأقل سعراً  
يحصل المشروع على كل حاجياته المادية من صاحب الامتياز  
يحصل المشروع على كل حاجياته حسب قرارات إدارته  
يحصل المشروع على حاجياته بالتوافق مع الموردين

٢. الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي :

الكمية التي تصل فيها التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها الدنيا  
الكمية التي تصل فيها التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها الدنيا  
الكمية التي تصل فيها التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها القصوى  
الكمية التي تصل فيها التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها القصوى

٣. نماذج العائد للرسم على العملية الجارية :

يحصل فيها المشروع على دخله من الإعلانات  
يحصل فيها المشروع على دخله من الإشتراكات  
يحصل فيها المشروع على دخله من الرسوم على العمليات  
يحصل فيها المشروع على دخله من عرض الكاتالوج.

٤. العلاقة بين عملية الشراء و الترويج هي :

تؤثر عملية الشراء في الترويج فقط  
تؤثر عملية الترويج في الشراء فقط  
تؤثر عملية الشراء في الترويج وتؤثر عملية الترويج في الشراء  
لا شيء مما سبق