

نقاط مهمة ذكرت ف أسئلة الاختبارات (إدارة الأعمال الصغيرة) (من خلال مقارنتي)

إدارة الشراء في المشروعات الصغيرة:

(أسئلة ١٤٣٤)

وظيفة الشراء فنية (متخصصة) تقوم على توفير المواد والتجهيزات واللوازم

(تكرر السؤال بصيغة مختلفة)

مفهوم وظيفية الشراء:

- ✓ زيادة ربحية المشروع
- ✓ تخفيض تكاليف الشراء
- ✓ ضمان استمرارية العمل
- ✓ ضمان الجودة

(أسئلة ١٤٣٤)

تحقيق الكفاية الاقتصادية في اعمال الشراء (جودة وظيفية الشراء)

إجراءات الشراء:

(أسئلة ١٤٣٤)

إجراءات الشراء في المشروعات الصغيرة (أكثر أهمية) وهي نفس الاجراءات في المشروعات الكبيرة

✓ تحديد الحاجة الى المخزون:

عملية الشراء ترتبط بعملية التخزين مباشرة:

○ مجال التجارة: كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوفرة

✓ مجال التصنيع: تقديرات المبيعات أو خطة الانتاج لكل مادة من المواد

✓ اختيار الموردين ومواقعهم: تحديد الموردين المناسبين لأعمال المشروع ومواقعهم

١- المنتجون

٢- الوسطاء التجاريون

٣- الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون

في حالة المشاريع التي تحصل على امتيازات او وكالات يضطرون الى الحصول على كل احتياجاتهم المادية من المؤسسة المانحة للامتياز او المحتكرة للوكالة

عوامل النجاح عملية الشراء:

✓ المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين

✓ استلام البضائع وفحصها

✓ المتابعة بعد الشراء

✓ الرقابة على اعمال الشراء

أنواع سياسات الشراء:

- سياسة الشراء او التصنيع
- سياسة الشراء حسب الحاجة
- سياسة الشراء والتخزين

أهمية إدارة المخزون:

✓ اهداف إدارة المخزون:

- ضمان سير العملية
- ضمان الاستثمار الاقتصادي للأموال في المخزون
- التأثير على أداء المشروع ككل

✓ فشل إدارة المخزون:

- في حالة كان المخزون كبير جدًا قياسا بالطلب فإن تكاليفه ستصبح أعلى مما هو مرغوب فيه
  - في حالة كان المخزون قليلا قياسا بالطلب (دوران المخزون سريع) فإن الأمر سيؤدي إلى زيادة نفقات المشروع الناتجة عن توقف الإنتاج
- الكميات الاقتصادية لطلبات الشراء:

التكاليف الإجمالية:

(١) تكاليف الحصول:

تكلفة الحصول على وحدة واحدة تنخفض عندما ترتفع كمية المواد المطلوبة في وقت معين

(٢) تكاليف حيازة المخزون:

تكاليف حيازة المخزون والضرائب والاستهلاك وبطلان الاستعمال والانكماش والتأمين والفوائد على

(أسئلة ٤٣٤)

✓ تحديد الكميات الاقتصادية:

الكميات الاقتصادية للشراء:

- عامل التكلفة
- عامل الحسم على الكمية
- عامل الاحجام المتنوعة الإنتاج

الكميات الاقتصادية للطلب:

- اختيار عدة احجام متباينة للطلب
- حساب التكاليف الكلية للمخزون لكل حجم
- اختيار الحجم تكون تكاليفه الكلية قليلة

تخطيط الاحتياجات من المواد:

(أسئلة ١٤٣٤)

متطلبات تخطيط الاحتياجات من المواد في المشروعات:

١. تحديد الهيكل الفني للمنتج
٢. حساب المهل الزمنية: فترة التوريد
٣. تخطيط الاحتياج الإجمالي:
٤. الاحتياج الإجمالي = الاحتياج × التكرار
٥. تخطيط الاحتياج الصافي

المشروعات الصغيرة الإلكترونية:

المكونات الأساسية للاقتصاد الإلكتروني:

- ١- البنية التحتية لأعمال الإلكترونيات: المعدات والأجهزة المادية والبرمجية وشبكات الاتصال
- ٢- العمل الإلكتروني:
  - العمليات التي تولد الإنتاج
  - العمليات التي توجه إلى الزبون
  - العمليات التي تتم داخل المنظمة
- ٣- التجارة الإلكترونية: التجارة عبر الإنترنت

اشكال التجارة الالكترونية:

- ✓ من البائع الى المستهلك B2C
- ✓ من مشروع صغير الى مشروع اخر B2B
- ✓ من الحكومة الى المستهلك G2C
- ✓ من الحكومة الى المشروعات G2B

من الأعمال إلى الأعمال  
**Business-to-Business**  
تحقيق تكاملية عمليات التوريد  
للمنتجات وأداء الخدمات

من الأعمال للمستهلك  
**Business-to-Consumer**  
وتشمل التسوق على الخط  
**shopping on-line**

من الحكومة إلى الأعمال  
**Business-to-Government**  
المشتريات الحكومية الإلكترونية

من الحكومة إلى المستهلك  
**Government-to-Consumer**  
الخدمات والبرامج الحكومية على الخط

(أسئلة ١٤٣٤)

بناء موقع الكتروني (نماذج العائد):

- ✓ عائد كتالوج الويب
- ✓ عائد المحتوى الرقمي: المتاجرة في الملكية الفكرية
- ✓ عائد المدعمة بالإعلان
- ✓ عائد الخليط لاشتراك الإعلان
- ✓ عائد الرسم على العملية الجارية: تحصيل الرسوم مقابل خدمة
- ✓ عائد الرسم على الخدمة

## التسعير في المشروعات الصغيرة:

### اهداف التسعير:

تتأثر عملية تسعير السلع والخدمات بعدد من الاعتبارات:

1. الأهداف العامة للمشروع (المالية والتسويقية والتنفيذية)
2. الغاية من المنتج او السلعة التي سيقدمها المشروع
3. مرونة الأسعار المتعلقة بالسلع الاستهلاكية
4. وفرة الموارد الداخلة في عملية انتاج السلع أو تقديم الخدمات ومدى تنوع مصادرها

### المزيج التسويقي:

1. السلعة
2. السعر (التسعير)
3. المكان
4. الترويج

### نصائح لتسعيرة ناجحة:

- ✓ كن مبدعا
- ✓ كن مرنا: مراجعة العوامل الداخلية والعوامل الخارجية
- ✓ استمع الى زبونك
- ✓ قم بواجبك: حافظ على الملاحظات الجيدة للوصول الى السعر الجيد
- ✓ اعتن بسجلاتك
- ✓ اهتم بالاساسيات



المسئولية الأخلاقية والاجتماعية للمشروعات الصغيرة:  
أخلاقيات الأعمال:

المنظمة الأخلاقية:

✓ الاخلاق الفردية:

١. النزاهة
٢. الكرامة
٣. الثقة
٤. العدالة
٥. التصرف الأخلاقي
٦. تطوير الذات أخلاقيا

✓ القيادة الأخلاقية:

٧. نموذج للمرؤوسين
٨. تنمية القيم الأخلاقية
٩. بث ونقل القيم عبر اقسام المنظمة
١٠. مكافآت ذوي السلوك الأخلاقي
١١. تحجيم السلوكيات الغير اخلاقية

✓ بيئة المنظمة وانظمتها: (منظمة أخلاقية)

١. ثقافة المنظمة
٢. دستور أخلاقي مكتوب
٣. التزام أخلاقي بعيد المدى
٤. تعيين مسنول عن الجوانب الأخلاقية
٥. برامج تدريبية ع الجوانب الأخلاقية
٦. اليات لتشجيع الإفصاح عن الجوانب غير الاخلاقية

الريادة ومداخل دراستها واستراتيجياتها:

الريادة التنظيمية:

مجموعة الإجراءات التي يقوم بها شخص او مجموعة من الأشخاص من أجل ايجاد مشروع ريادي ومميز

أهمية الريادة:

وجود علاقة طردية بين أنشطة الريادة وزيادة نمو اقتصاديات الدول

علاقة طردية: كلما زاد متغير يزداد الآخر



(أسئلة ١٤٣٤)

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار إيجابية: لان الابداع اهم الخصائص المميزة

١. احداث التغيير والتحول
  ٢. إيجاد العديد من المشروعات
  ٣. إيجاد فرص العمل ذات الأهمية ع المدى الطويل
  ٤. زيادة الكفاءة من خلال زيادة التنافس
  ٥. احداث التغيير في هيكل السوق والعمل
  ٦. احتمالية ادخال ابتكار جذري
  ٧. تنوع الجودة والنوعية الكبير
- يختلف دور الريادي عن دور المدير:

(أسئلة ١٤٣٤-تكرر السؤال بصيغة مختلفة)

- ملكية المنظمة: يمارس الريادي دور المدير والمالك
- إيجاد منظمة جديدة
- تقديم ابتكار الى السوق
- تحديد الفرصة السوقية
- اكتساب التطبيقات والأساليب والخبرة
- القيادة

(أسئلة ١٤٣٤)

المشروعات الصغيرة: تتحرك حسب السوق او الزبون (العملاء)  
المشروعات الصغيرة: أكثر ميلا الى الاخذ بالمخاطرة

(أسئلة ١٤٣٤)

متطلبات إقامة المشروعات الصغيرة:

- السياسات والبرامج الحكومية (البيئة الاقتصادية – البنية التحتية)
- الخلفية الثقافية والاجتماعية والمهنية للشخص
- التسويق
- دور الرياديين

تصنيف الرياديين:

✓ القدرة ع الابتكار

✓ تحمل المخاطرة: يكون الشخص:

١. مغامر: درجة المخاطرة عالية والابداع منخفضة
٢. توافقي: درجة المخاطرة منخفضة والابداع منخفضة
٣. الريادي: درجة المخاطرة عالية والابداع عالية
٤. الحالم: درجة المخاطرة منخفضة والابداع عالية

دور الريادة في الاقتصاد المعاصر: تعتبر ذات أهمية كبيرة في الاقتصاد

تعود بالفائدة على الافراد والمنظمة والمجتمع  
العوامل المؤثرة في تكوين الريادة:

- العوامل الشخصية:
  ١. الرجل العظيم
  ٢. عدم التطابق بالانسجام
  ٣. نوعها
  ٤. سماتها
  ٥. التطور الاجتماعي
  ٦. بيئة الطفولة
  ٧. التعليم
  ٨. تاريخ العمل
  ٩. الأصدقاء
  ١٠. المخاطرة والمغامرة

■ العوامل التي تتعلق بالمنظمة

تبنيت المنظمات المتميزة مفهوم السيولة التنظيمية والذي يعتمد على شبكة واسعة من الاتصالات

■ العوامل الخارجية:

١. السمات العامة للمجتمع
٢. القاعدة المؤسسية للبحث والتطوير
٣. توافر أجواء الحرية في المجتمع
٤. السياسات والقوانين والأنظمة

تعتبر الريادة ظاهرة فردية

### أسباب ممارسة النشاط الريادي:

- ✓ الرغبة في تحقيق الذات
- ✓ الانتقال من المهنة الحالية الى الجديدة
- ✓ الفشل من العمل السابق
- ✓ تكوين الثروة للعمل في بيئة عدم التأكد والمخاطرة
- ✓ تطوير منتج او طريقة عمل جديدة

### المهارات الريادية:

- مهارات إدارة الأعمال:
- مهارات إدارية:
  - ١) التخطيط ووضع الأهداف
  - ٢) التحكم بالنفس والسلوك. (ضبط النفس)
  - ٣) الاختراع والمواظبة والرؤية
  - ٤) القدرة على إدارة التغيير والنمو وتحمل المخاطرة
- المهارات الفنية
  ١. مهارات الكتابة
  ٢. الاتصال الشفوية
  ٣. السيطرة والتحكم بالبيئة المحيطة

(أسئلة ١٤٣٤)

مرتکزات العمل الريادي في المنظمات:

(أسئلة ١٤٣٤)

- ١- اكتشاف الفرص وتحليلها واستغلالها
- ٢- بساطة العمل الريادي
- ٣- عملية ادراكية (تبدأ بالمشاهدة - تساؤل-تحليل - فحص -تحديد)
- ٤- يبدأ صغير (أموال وافراد وامكانيات قليلة)
- ٥- احتلال موقع قيادي

استراتيجيات الريادة:

✓ ان لا يكون الربح السبب الوحيد لبقاء المنظمة

- ✓ الإبداع
- ✓ القيادة
- ✓ التكلفة
- ✓ التمايز في المنتج
- ✓ الابتكار
- ✓ تحمل المخاطرة
- ✓ استغلال الفرص

(أسئلة ١٤٣٤)

- ✓ استراتيجية المغامرة والأخذ بزمام المبادرة
- ✓ استراتيجيات المفاجأة واخذ الآخرين على غرة: ما يريده العملاء (الزبون) قبل المنافسين
- ✓ استراتيجية التمكن: احتكار (احتواء) المنافسين في منطقة صغيرة فيتجنب المنافسة (والتغلب عليهم)
- ✓ استراتيجية الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للسلعة

(أسئلة ١٤٣٤)

الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي:

- ✓ أهداف النمو: حجم المبيعات
- ✓ تطوير السوق: البناء المتجدد من خلال الدعاية والاعلان
- ✓ الحصة السوقية: نسبة معينة
- ✓ المكانة السوقية: تحقيق المكانة لتحقيق الحصة

مصادر الفرص الريادية:

- ✓ الفجائية
- ✓ التعارضية
- ✓ الحاجة الى طريقة او أسلوب عمل جديد
- ✓ التغيير في هيكل الصناعة
- ✓ العوامل الديموغرافية
- ✓ تبذ الادراك والرؤيا
- ✓ المعرفة الجديدة

(أسئلة ١٤٣٤)

بناء ثقافة الريادة داخل المنظمات:

- ✓ التأكد من التزام الإدارة
- ✓ بناء الثقافة الريادية
- ✓ تطوير الطرق والوسائل
- ✓ اعتماد هياكل تنظيمية مرنة

(تكرر السؤال)

الفرق بين المشروع الريادي والمشروع الصغير:

- ١- الابداع (بيئة إبداعية)
- ٢- القدرة على النمو
- ٣- اهداف استراتيجية طويلة المدى

(أسئلة ١٤٣٤)

الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة:

تقييم الشكل القانوني للمشروع:

إن اختياره ليس بالضرورة أن يكون نهائياً (غالباً ما يغير المشروع شكله القانوني)

(أسئلة ١٤٣٤)

الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة:

✓ المشروع الفردي

✓ شركة التضامن

القانون لا يفرق بين شخصية العمل وشخصية المالكين

✓ شركة التوصية البسيطة

١- الشركاء المتضامنون

لا يجوز أن يشتمل عنوان شركة التوصية البسيطة إلا على أسماء الشركاء المتضامنين

(أسئلة ١٤٣٤)

لا يملك الشريك الموصى أن يشترك في إدارة الشركة وسلطة الزامها

٢- الشركاء الموصون

○ يشاركون في رأس المال

○ المسؤولية التامة عن ديون الشركة

○ لا يحق لهم ادارتها وممارسة اعمالها

○ الالتزام بمقدار حصته في رأس المال

✓ شركة المحاصة

● شركة تجارية تعقد بين شخصين أو أكثر – يديرها شخص ظاهر

● لا تتمتع بالشخصية الاعتبارية

● لا تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل والترخيص

✓ الشركة ذات المسؤولية المحدودة:

١. تتألف من شخص ن أو أكثر
٢. غالبية الشركاء على قرابة بعضهم البعض
٣. يكون الشريك مسنولاً في حدوده
٤. يحق للشريك التنازل عن حصته لأقاربه حتى الدرجة الثالثة

✓ شركة التوصية بالأسهم

٥. الشركاء المتضامنون
٦. الشركاء المساهمون

(أسئلة ١٤٣٤)

✓ الشركة المساهمة الخاصة

يجوز أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف قيمتها الاسمية وقوتها التصويتية

✓ أشكال أخرى

- المشروعات المشتركة
- المشروعات غير الربحية
- التعاونيات

إيجابيات وسلبيات المشروعات الصغيرة:

الإيجابيات:

- سهولة التأسيس
- وضوح الإجراءات الرسمية
- المالك هو متخذ القرارات



(أسئلة ١٤٣٤)

السلبيات:

- صعوبة الحصول على التمويل اللازم لبدء المشروع
- المسئولية الكاملة غير المحدودة لبعض الاشكال القانونية

دراسة الجدوى للمشروعات الصغيرة:

(أسئلة ١٤٣٤)

الفكرة من وراء اعداد دراسة الجدوى للمشروع الصغير:  
وضع صاحب المشروع امام حقائق توضح مدى إمكانية تنفيذ فكرته

تتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع الصغير:

- التكلفة المحتملة
- المردود المتوقع
- إمكانية بناء مشروع يلقي الترحاب من جميع الأطراف

مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية:

✓ الدراسة المبدئية

✓ الجدوى التسويقية

فائدتها:

- تحديد حجم انتاج المشروع
- السعر المتوقع لمنتجات المشروع
- المواصفات المفضلة في السلعة
- تقرير بالدراسة (الاستكمال – التوقف)
- ✓ الجدوى الفنية

✓ الجدوى المالية

مصادر التمويل الاستثماري:

- رأس المال المملوك لصاحب المشروع
- القروض من البنوك

مقاييس الجدوى المالية:

- صافي القيمة الحالية
- معدل العائد الحالى

✓ الجدوى الاقتصادية

✓ الجدوى الاجتماعية: (توزيع الدخل بين فئات المجتمع) من ضمن الجدوى الاقتصادية

✓ الجدوى البيئية

✓ تحليل الحساسية للمشروع

إدارة التمويل في المشروعات الصغيرة:

الميزانيات النقدية أحد الأدوات التي يستخدمها المديرين لتخطيط الاحتياجات المالية وتأمين رأس المال:

- تقدير النفقات خلال سنة قادمة لإنتاج المنتج
- معرفة العوائد المتوقعة بعد بيع المنتج
- التنبؤ بحاجة مالك المشروع للتمويل

(أسئلة ١٤٣٤)

مصادر وأشكال تمويل المشروعات الصغيرة:

الاقتراض من البنوك التجارية:

في بداية انشاء المشروع الصغير غالبا يلجأ المالك الى الاقتراض

أشكال الديون:

- سندات الدين: تأخذ شكل كمبيالات أو قروض
- الديون التجارية: شراء مخزون أو معدات أو توريد
- التأجير التمويلي: تأجر المعدات لصاحب المشروع

التحليل المالي:

- نسبة السيولة: تقيس قدرة المشروع على تسديد الوفاء بالتزاماته المالية حال استحقاقها
- نسبة النشاط: تقيس معدل دورات المخزون السلعي
- نسبة المديونية: تفحص قدرة موجودات المشروع
- نسبة الربحية: تحقيق الربحية
- قسمة صافي الربح على صافي المبيعات
- نسبة التداول: تسديد التزاماته المالية الجارية

نسبة التداول: قسمة مجموع الأصول المتداولة على مجموع الخصوم المتداولة

(أسئلة ١٤٣٤)

(أسئلة ١٤٣٤)

مصطلحات هامة:

الأصول الثابتة: يسهل تحويلها الى نقدية  
الخصوم المتداولة: التزامات قصيرة الاجل  
معدل دوران المخزون: قسمة تكلفة المبيعات على متوسط المخزون

التخطيط الاستراتيجي للمشروعات الصغيرة:

(أسئلة ١٤٣٤)

التخطيط الاستراتيجي في المشروعات الصغيرة يخطط المشروع فيه لنفسه لثلاث سنوات فأكثر

التخطيط الاستراتيجي غاية في الأهمية وينبغي الأخذ به

عناصر الإدارة الاستراتيجية:

(تكرر السؤال)

✓ التحليل الاستراتيجي: لبينة المنظمة

- الفرص والتهديدات
- القدرات والامكانيات
- أصحاب المصلحة من المشروع الصغير
- ✓ الاختيار الاستراتيجي:
- تحديد البدائل
- تقييم البدائل
- اختيار البدائل
- ✓ التنفيذ الاستراتيجي:
- اخذ البديل المناسب
- النظر في إعادة الهيكلة

- إعادة توزيع الموارد
- إدارة التغيير حسب المستجدات

(أسئلة ١٤٣٤)

✓ الرقابة الاستراتيجية:

- تحديد نظم الرقابة
- نظم الحوافز

أنواع التخطيط:

- ✓ التخطيط الاستراتيجي: إقرار رسالة المنظمة ووضع أهدافها
- ✓ التخطيط التكتيكي: صناعة القرارات التفصيلية قصيرة الأجل
- ✓ التخطيط التشغيلي: جداول وبرامج تشغيلية

(أسئلة ١٤٣٤)

مزايا التخطيط الاستراتيجي:

- الكشف على الفرص المستقبلية
- اقتناص الفرص وتجنب التهديدات
- الخطط اللازمة لمواجهة المتغيرات الجارية في البيئة

المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي:

- ١) صياغة الرسالة والرؤية
- ٢) تشخيص التهديدات والفرص
- ٣) تقييم جوانب القوة والضعف

إدارة المخاطر والتأمين في المشروعات الصغيرة:

(أسئلة ١٤٣٤)

المخاطر في المشروعات الصغيرة:

- يمكن توقعها (التنبؤ بها)
- يصعب التوقع بها (لا يمكن التنبؤ بها)

(أسئلة ١٤٣٤)

المخاطر: الخسارة المتوقعة بأشكالها المختلفة (النقدية - المالية - المادية - الاعتبارية)

الكشف عن الخسائر:

✓ خسائر الملكية

○ الضرر المادي

○ خسارة حق الملكية

○ اعمال السرقة والتخريب

✓ خسائر توقف العمل

✓ خسائر المسؤولية

○ اتجاه المستخدمين

○ المسؤولية العامة: الإصابات والخسائر التي يتعرض لها عامة الناس ممن هم خارج المشروع

✓ خسائر الأشخاص المهمين

إدارة المخاطر:

✓ تجنب المخاطر

✓ احتواء المخاطر

✓ تحويل المخاطر: من خلال شراء التأمين

✓ استراتيجيات الخطر الابداعية

(أسئلة ١٤٣٤)

محترف التأمين:

وكيل التأمين: خبرة في مجال تغطية التأمين والاستراتيجيات المالية

تغطية التأمين:

- ✓ التغطية الأساسية: (ضد الحريق - المركبات - تعويض العمال)
- ✓ التغطية المرغوبة: (توقف العمل - الجريمة - الزجاج)
- ✓ تغطية منافع المستخدم: (العجز - التقاعد - الخطر)

(أسئلة ١٤٣٤)

كل ما علم باللون الاحمر وتحتة خط ذكر في الاختبار

الدكتور تغير.

=====

## أسئلة المخرجات

إدارة الأعمال الصغيرة الفصل الأول 1433 – 1434 هـ أسئلة المراجعة

### (1) عناصر الإدارة الاستراتيجية

(أ) أربعة.

(ب) ثلاثة.

(ج) اثنين

(د) خمسة.

عناصر الإدارة الاستراتيجية بشكل عام  
( التحليل - الاختيار - التنفيذ - الرقابة )

### (2) 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.

التخطيط الاستراتيجي غاية في الأهمية وينبغي الأخذ به



(3) 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.

المخاطر في المشروعات الصغيرة:

- يمكن توقعها (التنبؤ بها)
- يصعب التوقع بها (لا يمكن التنبؤ بها)

(4) المخاطر في المشروعات الصغيرة تعني

(أ) الخسائر المادية.

(ب) الخسائر المعنوية.

(ج) الخسائر النقدية.

(د) كل ما سبق.

المخاطر:

الخسارة المتوقعة بأشكالها المختلفة (النقدية - المالية - المادية -  
الاعتبارية)



(5) لا يدخل ضمن خسائر الملكية

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

خسائر الملكية : الضرر المادي - خسارة حق الملكية

اعمال السرقة والتخريب

(6) خسائر المسؤولية تكون

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

خسائر المسؤولية:

اتجاه المستخدمين

المسؤولية العامة

(7) تحويل الخطر يعني

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

تحويل المخاطر: من خلال شراء التأمين

(8) 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.

مفهوم وظيفية الشراء:

تخفيض تكاليف الشراء

توفير اللوازم والمستلزمات بالسعر المناسب

وفي الوقت المحدد، وبالكمية والموصفات المطلوبة

(9) 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.

إجراءات الشراء في المشروعات الصغيرة:  
(أكثر أهمية) وهي نفس الإجراءات في المشروعات الكبيرة

(10) 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.

فشل عملية الشراء:  
يمكن ان يؤدي الى فشل المشروع الصغير على المدى القصير

(11) 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.

مجال التجارة:

كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة

(12) 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.  
تحقيق الكفاية الاقتصادية في أعمال الشراء (جودة وظيفية الشراء)

(13) تهدف إدارة المخزون إلى تأمين الموارد المادية

(أ) بالكمية المناسبة.

(ب) بالجودة المناسبة.

(ج) في التوقيت المناسب.

(د) كل ما سبق.

تهدف إدارة المخزون:

إلى تأمين توفر الموارد المادية بالكمية المناسبة والجودة المناسبة  
والتوقيت المناسب

(14) 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.

الفشل في إدارة المخزون يعني:

في حالة كان المخزون كبير جداً قياساً بالطلب فإن تكاليفه  
ستصبح أعلى مما هو مرغوب فيه

(15) 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.

الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي:

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

(16) 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.

النقطة التي تتحدد عندها الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء:

عندما تتساوى تكاليف إعداد وحدة طلب الشراء مع تكاليف وحدة حفظ المواد في  
المستودعات...

تتساوى تكاليف حيازة المخزون مع تكاليف الحصول عليه

(17) 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.

○ طرق تقدير الكمية الاقتصادية للطلب:

١. الطريقة الجدولية تقوم على:  
أ- إختيار عدة أحجام متباينة للطلب  
ب- حساب التكاليف الكلية للمخزون لكل حجم  
ت- إختيار الحجم الذي تكون تكاليفه الكلية أقل ما يمكن  
٢. الطريقة البيانية:

(18) 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.

بناء موقع الكتروني (نماذج العائد):

- ✓ عائد كتالوج الويب  
✓ عائد المحتوى الرقمي: المتاجرة في الملكية الفكرية  
✓ عائد المدعمة بالإعلان  
✓ عائد الخليط لاشتراك الإعلان  
✓ عائد الرسم على العملية الجارية: تحصيل الرسوم مقابل خدمة  
✓ عائد الرسم على الخدمة



- (19) 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.

بناء موقع الكتروني (نماذج العائد):

- ✓ عائد كتالوج الويب
- ✓ عائد المحتوى الرقمي: المتاجرة في الملكية الفكرية
- ✓ عائد المدعومة بالإعلان
- ✓ عائد الخليط لاشتراك الإعلان
- ✓ عائد الرسم على العملية الجارية: تحصيل الرسوم مقابل خدمة
- ✓ عائد الرسم على الخدمة

(20) 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.

البنية التحتية للأعمال الإلكترونية :

تشمل المعدات والأجهزة المادية والبرمجية وشبكات الاتصال  
والبرمجيات وخدمات الاسناد ورأس المال البشري المسخر للأعمال  
الإلكترونية والتجارة الإلكترونية

=====

## الواجبات

× الواجب الأول ×

### 1- الريادة كلمة:

- ذات بعد واحد تتعلق بالفرد

- ذات بعد واحد تتعلق بالمنظمة

- ذات أبعاد متعددة تتعلق بالفرد والمنظمة والصناعة

- ذات بعدين تتعلق بالفرد والمنظمة

تأمل

2- من أسباب ممارسة النشاط الريادي:

- الرغبة في تحقيق الذات

- الفشل والإحباط من العمل السابق

- إيجاد وتطوير منتج أو طريقة عمل جديدة

- كل ما سبق

3- 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 ×

4- 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

٤٤!p

5- تنفيذ الدراسة الميدانية قبل البدء في دراسة الجدوى الاقتصادية في:

- مطابقة المشروع مع اللوائح والقوانين

- مطابقة المشروع مع عادات وتقاليد وقيم المجتمع

- الارتياح والاطمئنان الميداني بجدوى المشروع

- كل ما سبق

6-نسبة المديونية تقيس:

- قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقه

- معدل دورات المخزون السلعي

- قدرة موج ودات المشروع على الإيفاء بالديون المترتبة

- لا شيء مما سبق

×الواجب الثالث ×

7- في حالة المشاريع التي تحصل على امتيازات او وكالات :

- يحصل المشروع على كل حاجياته من الموردين الأقل سعراً

- يحصل المشروع على كل حاجياته المادية من صاحب الإمتياز

- يحصل المشروع على كل حاجياته حسب قرارات إدارته

- يحصل المشروع على كل حاجياته بالتوافق مع الموردين

!p

8- الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي :

- الكمية التي تصل فيها التكلفة الاجمالية للحصول علة وحدة من المواد إلى حدودها

الدنيا

- الكمية التي تصل فيها التكلفة الصافية للحصول علة وحدة من المواد إلى حدودها

الدنيا

- الكمية التي تصل فيها التكلفة الاجمالية للحصول علة وحدة من المواد إلى حدودها

القصى

- الكمية التي تصل فيها التكلفة الصافية للحصول علة وحدة من المواد إلى حدودها

القصى

9- نماذج العائد للرسم على العملية الجارية :

- يحصل المشروع على دخله من الإعانات

- يحصل المشروع على دخله من الإشتراكات

- يحصل المشروع على دخله من الرسوم على العمليات

- يحصل المشروع على دخله من عرض الكاتالوج

10- العلاقة بين عملية الشراء والترويج هي :

- تؤثر عملية الشراء في الترويج فقط

- تؤثر عملية الشراء في الشراء فقط

- تؤثر عملية الشراء في الترويج وتؤثر عملية الترويج في الشراء

- لاشيء مما سبق