

## المحاضرة الاولى

كلمه ريادة متعددة الأبعاد وهي متعلقة :

- 1) بالفرد
- 2) الشركة
- 3) بشعب معين
- 4) بجميع ما ذكر

لكي نتمكن من إقامة المشروعات الريادية ينبغي التأكد من:

- 1) الاطمئنان من الخلفيات الموروثة والكاملة في الشخص
- 2) الاطمئنان من الخلفية الثقافية والاجتماعية للشخص فقط
- 3) الاطمئنان من الخلفية المهنية للشخص فقط
- 4) الاطمئنان من الخلفية الثقافية والاجتماعية والمهنية للشخص

**تعرف الريادة بأنها**

- 1) ذلك المشروع الصغير والكبير
- 2) القوة والملكية في آن واحد
- 3) الابداع والابتكار
- 4) جميع العبارات صحيحة

**في القرن الثامن عشر كان ينظر للريادي بأنه الشخص الذي:**

- 1) يزود الآخرين برأس المال للقيام بمشروعات جديدة
- 2) يستخدم رأس المال في إقامة مشروعات جديدة
- 3) يدير المشروعات الحكومية
- 4) يبرم العقود المشروطة مع الحكومة

**تعرف الريادة التنظيمية بأنها :**

- 1) مجموعة الإجراءات التي تساهم في إيجاد مشروع ريادي جديد ومميز
- 2) مجموعة الممارسات التي ينتج عنها منتج او خدمة مميزة
- 3) مجموعة الافكار التي تتحول الى مشروع جديد
- 4) ليست مما سبق

**تعرف الريادة التنظيمية بأنها :**

- 1) مجموعة من الاجراءات التي يقوم بها شخص أو مجموعه أشخاص من أجل تقديم مشروع مميز
- 2) بذلك التنظيم الذي يقسم العمل على اساس النشاطات المبتكرة
- 3) تحليل وتوصيف وظائف المشروع المبتكر
- 4) الدقيق في كافة الاعمال التنظيمية

الريادة عبارة عن مزيج يتكون من :

- (1) الإبداع والتميز
- (2) النمو والرياح
- (3) الرؤية والتخطيط
- (4) أ + ب

تصنف العلاقة بين أنشطة الريادة وزيادة نمو اقتصاديات الدول:

- (1) علاقة غير محددة
- (2) كلما زادت الأنشطة الريادية قل النمو الاقتصادي
- (3) لا توجد علاقة
- (4) كلما زادت الأنشطة الريادية زاد النمو الاقتصادي

للريادة آثار إيجابية في أحداث التغيير والتحول في اقتصاد الدولة وذلك:

- (1) لاحتمالية إدخال ابتكار جذري
- (2) لأن الإبداع من أهم خصائص الريادة
- (3) للتنوع الكبير في الجودة والتنوع
- (4) أ (و) ب (و) ج

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة التي تمثل أهم خصائص الريادة

- (1) توظيف أكبر عدد ممكن من الشباب
- (2) أحداث التغيير في هيكل السوق والعمل
- (3) تهيئة الاقتصاد الوطني للمستقبل
- (4) ليست مما ذكر

الريادي دور مختلف عن دور المدير في:

- (1) طريقة إدارة المنشأة
- (2) طريقة الإدارة المالية للمنشأة
- (3) طريقة ملكية المنشأة
- (4) طريقة إدارة الموارد البشرية في المنشأة

يكون دور الريادي في ملكية المنظمة

- (1) دور المالك فقط
- (2) دور المطور
- (3) دور المدير والمالك
- (4) جميع مما سبق

يتفق الريادي والمدير في الأدوار التالية :

- (1) تقديم ابتكار إلى السوق
- (2) القدرة على القيادة
- (3) تحديد الفرص السوقية
- (4) ليست مما ذكر

يختلف دور الريادي عن المدير في كون المدير:

- (1) يملك المنظمة
- (2) لا يملك المنظمة ويقوم بإدارتها
- (3) يقوم بإيجاد منظمات جديدة
- (4) ليس مما سبق

يتم اختيار المشروعات الكبيرة على أساس متغير العرض بينما تتحدد المشروعات الصغيرة :-

- (1) وفقاً للسوق والعملاء
- (2) وفقاً للذكاء الإنساني
- (3) وفقاً لرغبة الريادي
- (4) وفقاً للوثائق الإلكترونية الرقمية

تحدد المشروعات الريادية الصغيرة اسواقها حسب :

- (1) السوق او الزبون
- (2) متغير العرض
- (3) توجهات الحكومة
- (4) ليست مما ذكر

تصنف نزعة المشروعات الصغيرة نحو المخاطرة بأنها أكثر ميلاً إلى:

- (1) تجنب المخاطرة
- (2) المخاطرة
- (3) تحويل المخاطرة
- (4) البعد عن المخاطرة

عند إقامه مشروع ريادي فلا بد من مراعاة التالي :

- (1) السياسات الحكومية وخلفية الريادي الثقافية والمهنية
- (2) المستوي التعليمي للريادي
- (3) أ + ب
- (4) ليست مما ذكر

إذا كانت درجة المخاطرة عالية لدي شخص والابداع منخفض فإن ذلك الشخص يسمى

- (1) ريادي
- (2) توافقي
- (3) حالم
- (4) مغامر

يصنف لاندو landou الرياديين بناء على معيارين هما:

- (1) القدرة على الابتكار وتحمل المخاطرة
- (2) الرغبة في الابتكار وتجنب المخاطرة
- (3) الرغبة في الابتكار وتحمل المخاطرة
- (4) القدرة على الابتكار وتجنب المخاطرة

## المحاضرة الثانية

لا شك ان ريادة الاعمال ذات اهمية كبيرة تعود بالنفع على :

- (1) المنظمة
- (2) المشروع الصغير ذاته
- (3) الفرد صاحب فكرة المشروع الريادي
- (4) الأفراد (صاحب المشروع) والمنظمة والمجتمع

تعود الريادة بالنفع على :

- (1) المشروع الصغير ذاته
- (2) صاحب المشروع والمجتمع
- (3) 4 & 2
- (4) المنظمة

تعود المشروعات الريادية بالنفع على كلاً من:

- (1) المستثمرين والعملاء
- (2) الافراد والمنظمة والمجتمع
- (3) توجهات الحكومة
- (4) جميع ما ذكر

من العوامل التي تدفع الشخص نحو العمل الريادي

- (1) عوامل أسرية
- (2) عوامل نفسية
- (3) عوامل تتعلق بالشخص والمنظمة والمجتمع
- (4) جميع ما ذكر

من العوامل المؤثرة في تكوين الريادة والتي لها علاقة بالعوامل الشخصية ما يلي :

- (1) التنظيم المرن
- (2) البحث والتطوير
- (3) الاصدقاء وحب المغامرة
- (4) أ+ ج

العوامل الشخصية في الريادي :-

- (1) السمات العامة للمجتمع
- (2) المخاطرة وحب المغامرة
- (3) أ+ ب
- (4) البحث والتطوير

حتى تتمكن المنظمات الريادية من الوقوف على قدميها ينبغي أن تعتمد على:

- 1) الهيكل الهرمي كأسلوب مثالي لإدارتها
- 2) مفهوم السيولة التنظيمية
- 3) هيكل المصفوفة المعالج للعديد من المشكلات الإدارية
- 4) التنظيمات غير الرسمية

أحد العوامل الخارجية المؤثرة في تكوين الريادة

- 1) السياسات والقوانين والانظمة
- 2) نوع الشخصية
- 3) العمر
- 4) التنظيم المرن

من العوامل الخارجية التي تؤثر في تكوين الريادة :

- 1) توفر أجواء الحرية في المجتمع
- 2) فرض السياسات والقوانين والانظمة
- 3) ثقافته المجتمع الساندة
- 4) كل ما سبق

الشركات الريادية من العناصر الهامة في الاقتصاد المعاصر لذلك ينبغي توفير:

- 1) بيئة الحرية في الاقتصاد
- 2) تهيئة التكنولوجيا اللازمة
- 3) تهيئة الأفراد والتكنولوجيا معاً
- 4) الحماية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة

تعتبر الريادة ظاهرة

- 1) فردية
- 2) جماعية
- 3) فردية جماعية
- 4) ليست مما ذكر

تساهم التكنولوجيا في تغيير ثقافه المشروعات الريادية وذلك في الآتي :

- 1) اتخاذ ردة فعل سريعة عند وقوع أي حدث
- 2) سرعه انتشار المنتج
- 3) الاجابة أ وب
- 4) اغتنام جميع الفرص الموجودة في السوق

من أسباب ممارسة النشاط الريادي :

- 1) وجود الشخصية القيادية للريادي
- 2) التعثر والاحباط في العمل السابق
- 3) وجود الدعم الحكومي
- 4) جميع ما ذكر

**من أسباب ممارسة النشاط الريادي :**

- 1) توفر الشخصية القيادية للشخص
- 2) توفر مهارة الاتصال لدى الشخص
- 3) الفشل والإحباط في العمل السابق
- 4) توفر إنكار الذات لدى الشخص

**من أسباب ممارسة النشاط الريادي :**

- 1) وجود الشخصية القيادية للريادي
- 2) الرغبة في تحقيق الذات وتكوين ثروة
- 3) وجود الدعم الحكومي
- 4) جميع ما ذكر

**أي من المهارات التالية يجب أن تتوفر في الريادي**

- 1) القدرة على ضبط النفس ومحاسبتها
- 2) القدرة على إدارة التغيير والنمو
- 3) مقاومة الإحباط والفشل
- 4) الإجابة أ و ب

**هناك ثلاث مهارات لا بد أن يتحلى بها الريادي إذا أراد النجاح هي**

- 1) مهارات إدارية، فنية وأخرى تتعلق بإدارة العمل من جميع جوانبه
- 2) مهارات فردية، إبداعية وابتكارية
- 3) مهارات ذهنية، تفاعلية وإدراكية
- 4) ليست مما ذكر

**المهارات الفنية التالية في الريادة عدا واحدة هي:**

- 1) مهارة إدارة التفاوض بما فيه مصلحة المشروع
- 2) مهارة التحكم بالبيئة المحيطة
- 3) مهارة التواصل الشفوي الفعال
- 4) مهارة التواصل الكتابي الفعال

**من ضمن المهارات الفنية التي لا بد أن يتحلى بها الريادي ما يلي :**

- 1) التخطيط التنظيم والتوجيه
- 2) التسويق والتفاوض
- 3) أ + ب
- 4) مهارات الكتابة والاتصال الشفوي

## المحاضرة الثالثة

تصنف العملية الريادية على أنها عملية إدراكية:

- 1) تبدأ من المشاهدة أو التساؤل
- 2) تبدأ من التحليل والتفحص
- 3) تبدأ من التفكير في آليات تطبيق الفكرة
- 4) تبدأ من الإدارة الوسطى

من أهم مرتكزات العمل الريادي

- 1) اكتشاف الفرص واستغلالها
- 2) بساطة العمل الريادي
- 3) الإجابة أ وب
- 4) ليست مما ذكر

من الأسباب التي تضمن بقاء المنظمة وديمومتها:

- 1) تحقيق الربح
- 2) القيم والاهداف طويلة الأجل
- 3) سرعه استغلال الفرص وتحمل المخاطرة
- 4) أ+ ب

ان من استراتيجيات الريادة

- 1) ألا يكون الربح السبب الوحيد لبقاء المنظمة
- 2) البقاء على مسافات متساوية مع المنافسين
- 3) العقلانية والبعد عن المخاطرة
- 4) اكتشاف الجديد

أي من الاستراتيجيات التالية يعد صحيحا في الاعمال الريادية :

- 1) تحقيق الربح فقط
- 2) وجود القيم والاهداف طويلة الاجل التي تضمن بقاء المنظمة
- 3) سرعه استغلال الفرص وتحمل المخاطر
- 4) ب + ج

يسعى الريادي من خلال مشروعه أن

- 1) يقود السوق
- 2) يتحالف مع كبرى الشركات
- 3) يبدأ بسيطا ثم ينطلق
- 4) يظل مشارك في السوق لا صانعا له

### الهيكل التنظيمي يتصف

- 1) بالمرونة والتكامل بين الأنشطة والتوجه الكلي للمنظمة
- 2) تتصف بالانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال
- 3) بعدم المرونة
- 4) الارتباط بالمنظمة

فهم ما يريده العملاء قبل المنافسين هي:

- 1) أكثر استراتيجيات الريادة مخاطرة
- 2) أقل استراتيجيات الريادة مخاطرة
- 3) استراتيجيات المفاجأة وأخذ الآخرين على غرة
- 4) محاولة للسيطرة على السوق وقيادته

يستخدم الريادي استراتيجية التمكن:

- 1) للتطبيق داخل المنظمة فقط
- 2) للتطبيق خارج المنظمة فقط
- 3) لاحتواء المنافسين والتغلب عليهم
- 4) للهروب من المنافسين في المناطق الصغيرة

### استراتيجية التمكن.

- 1) أكثر استراتيجيات الريادة مخاطرة
- 2) أقل استراتيجيات الريادة مخاطرة
- 3) يراقب السوق ويخطط ليصل إلى الاحتكار في منطقة صغيرة
- 4) محاولة للسيطرة على السوق وقيادته

للمشروع الريادي أهداف استراتيجية منها:

- 1) إعادة هيكلة تركيبة الموارد البشرية
- 2) الفحص والتدقيق في توزيع الموارد
- 3) اختيار الهيكل التنظيمي الداعم للريادة
- 4) البناء المتجدد للسوق من خلال الدعاية والإعلان

من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي - أهداف النمو ويقصد :

- 1) إعادة هيكلة تركيبة الموارد البشرية
- 2) الفحص والتدقيق في توزيع الموارد
- 3) اختيار الهيكل التنظيمي الداعم للريادة
- 4) زيادة حجم المبيعات سنه بعد سنه



ان من ضمن مصادر الفرص الريادية

- 1) المصادر التكنولوجية
- 2) مصدر المعرفة الجديدة والعوامل الديمغرافية
- 3) الاجابة أ و ب
- 4) ليست مما ذكر

لبناء ثقافة الريادة بالمنظمة علينا:

- 1) اعتماد هياكل تنظيمية هرمية تستوعب المنظمة كاملة
- 2) اعتماد هياكل تنظيمية مرنة
- 3) اعتماد هياكل تنظيمية غير مرنة
- 4) اعتماد هياكل تنظيمية كبيرة ومتعددة المستويات

عندما يبدأ الريادي في مشروعه لابد له من مراعاة التالي :

- 1) الموقع، المبنى والقوة البشرية
- 2) عمليات التصنيع ، المواد الخام والمعدات المساندة
- 3) أ+ ب
- 4) هناك نقص فيما ذكر

من العوامل الهامة التي يجب مراعاتها عند البدء في انشاء مشروع الريادي ما يلي :

- 1) الموقع، عمليات التصنيع والموارد البشرية
- 2) دراسة الجدوى والمخططات الهندسية
- 3) أ+ ب
- 4) هناك نقص فيما ذكر

من الفروق الجوهرية بين المشروع الصغير والمشروع الريادي واحدة من الآتي:

- 1) البيئة الإبداعية
- 2) بيئة الانضباط
- 3) التفاعل مع البيئة الخارجية
- 4) التفاعل مع البيئة الداخلية للمنظمة

يمكن الفرق بين المشروع الريادي والمشروع الصغير في الآتي

- 1) مستوى الابداع والقدرة على النمو
- 2) وجود استراتيجية طويلة المدى
- 3) النمو داخل المشروع
- 4) جميع ما ذكر

الفرق بين المشروع الريادي وبين المشروع الصغير

- 1) الإبداع والابتكار والأهداف طويلة الأجل
- 2) بيئة الانضباط
- 3) التفاعل مع البيئة الخارجية
- 4) التفاعل مع البيئة الداخلية للمنظمة

## المحاضرة الرابعة

أهم العوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني للمشروع الجديد هو:

- 1) المشاريع المتماثلة
- 2) حجم العمل وطبيعته
- 3) المشاريع المتكاملة
- 4) المشاريع المتكاملة والمتماثلة

الشكل القانوني للمشروع عند التأسيس:

- 1) يعتبر اختياراً نهائياً
- 2) يعتبر اختياراً مؤقتاً
- 3) يعتبر اختياراً يمكن تغييره فيما بعد
- 4) يعتبر اختياراً لا يمكن تغييره فيما بعد

من أهم الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة:

- 1) المشروع الفردي
- 2) شركة التضامن
- 3) شركة ذات المسؤولية المحدودة
- 4) كل ما سبق

يعتبر من أحد الأشكال القانونية التالية من أقدم أشكال منظمات الأعمال وأكثرها شيوعاً:

- 1) شركة التضامن
- 2) الشركة ذات المسؤولية المحدودة
- 3) المشروع الفردي
- 4) الشركة المساهمة

من أكثر الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة سهولة في الإنشاء والتأسيس ما يعرف ب:

- 1) شركة المحاصة
- 2) شركة ذات المسؤولية المحدودة
- 3) شركة الت وصية بالأسهم
- 4) المشروع الفردي

القانون لا يفرق في شركة التضامن:

- 1) بين شخصية العمل ( الاعتبارية ) وشخصية المالكين
- 2) يعتمد على شخصية العمل ( الاعتبارية ) فقط
- 3) يعتمد على شخصية المالكين فقط
- 4) لا شيء مما سبق

الشراكة الطوعية التي تقوم بين شخصين أو أكثر تسمى بـ:

- 1) شركة التضامن فقط
- 2) شركة التوصية البسيطة
- 3) شركة التضامن وشركة المحاصة
- 4) ليست مما ذكر

الشركاء مسئولون مسئولية شخصية كاملة غير محدودة تجاه التزامات الشركة في شركة:

- 1) التضامن
- 2) شركة ذات المسئولية المحدودة
- 3) التوصية البسيطة
- 4) التوصية بالأسهم

أي من العبارات التالية يعتبر من مزايا شركة التضامن

- 1) تقسيم العمل والإدارة
- 2) إمكانية زيادة رأس المال
- 3) أ+ب
- 4) مسئولية غير محدودة والشريك مسئول عن تصرفات الشركاء

من مزايا شركة التضامن:

- 1) حياتها محدودة
- 2) مسئولية الشركاء غير محدودة
- 3) سهولة التأسيس
- 4) حياتها محدودة ومسئولية الشركاء غير محدودة

للشريك الموصي في شركة التوصية البسيطة:

- 1) الحق في الإدارة وممارسة الأعمال داخل الشركة
- 2) عدم الحق في الإدارة وممارسة الأعمال داخل الشركة
- 3) الحق في ممارسة أعمال الشركة فقط
- 4) الحق في ممارسة الإدارة فقط

لا يجوز أن يشتمل عنوان شركة التوصية البسيطة إلا على أسماء

- 1) الشركاء الموصون
- 2) الشركاء المتضامنون
- 3) الشركاء المساهمون
- 4) جميع ما ذكر

في شركة التوصية البسيطة يستطيع الشركاء الموصون المشاركة في رأس المال ويحق لهم

- 1) إدارة وممارسة أعمال الشركة
- 2) المسئولية التامة عن ديون الشركة
- 3) الالتزام بمقدار حصة كل منهم
- 4) ليست مما ذكر

### الشركاء نوعين في شركة التوصية البسيطة

- 1) شركاء موصون ومتحالفون
- 2) شركاء اعتباريون ومتضامنون
- 3) شركاء متضامنون وموصون
- 4) ليست مما ذكر

### لا تتمتع شركة المحاصة بـ

- 1) الشخصية الاعتبارية فقط
- 2) بإجراءات التسجيل والترخيص فقط
- 3) الشخصية الاعتبارية وكما لا تخضع لأحكام التسجيل والترخيص
- 4) الاجابة أ و ب

### أي العبارات التالية لا تنطبق على شركة المحاصة

- 1) لا تتمتع شركة المحاصة بالشخصية الاعتبارية
- 2) تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل والترخيص
- 3) شركة تجارية تنعقد بين شخصين وأكثر
- 4) تتحدد حقوق الشركاء من خلال العقود الموقعة بينهم

### أي من العبارات التالية تنطبق على شركة المحاصة:

- 1) لا تتمتع الشركة بالشخصية الاعتبارية ولا تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل والترخيص
- 2) يكون الشريك مسؤولاً مسؤولاً كاملة عن ديون الشركة
- 3) يجوز للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حتى الدرجة الثانية أو الوقف
- 4) لا يجوز أن يتنازل عن حصته لأحد أقاربه أو الوقف

### من مواصفات الشركة ذات المسؤولية المحدودة

- 1) أنها تتألف من شخصين أو أكثر
- 2) يكون الشريك مسؤولاً في حدوده فقط
- 3) يحق للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حتى الدرجة الثالثة
- 4) جميع ما سبق

### أي العبارات التالية تنطبق على الشركة ذات المسؤولية المحدودة

- 1) في حالة وفاة الشريك لا توول الملكية لورثته
- 2) يكون الشريك مسؤولاً كاملة عن ديون الشركة
- 3) يجوز للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حتى الدرجة الثالثة أو الوقف
- 4) لا يجوز أن يتنازل عن حصته لأحد أقاربه أو الوقف

### تكون الشركة مسؤولة عن الديون ولا يكون الشريك مسؤولاً إلا في حدود حصته في رأس المال:

- 1) المشروع الفردي
- 2) شركة التضامن
- 3) شركة ذات المسؤولية المحدودة
- 4) شركة الأسهم

### يجوز للشركة في الشركة المساهمة الخاصة:

- (1) أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف قيمتها الاسمية فقط
- (2) أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف في قوتها التصويتية فقط
- (3) أن لا تصدر اسهم من عدة فئات تختلف قيمتها الاسمية
- (4) أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف قيمتها الاسمية وقوتها التصويتية

### أي من العوامل التالية لا تعتبر من ايجابيات المشروعات الصغيرة

- (1) اكتمال دراسات الجدوى
- (2) سهولة التأسيس
- (3) وضوح الإجراءات الرسمية
- (4) المالك هو متخذ القرار

### من إيجابيات المشروعات الصغيرة

- (1) سهولة التأسيس
- (2) وضوح الإجراءات الرسمية
- (3) المالك هو متخذ القرار
- (4) جميع ما ذكر

### من سلبيات المشروعات الصغيرة:

- (1) مشكلة الحصول على التمويل اللازم لبدء المشروع
- (2) صاحب المشروع هو متخذ القرارات في إدارة الشركة وتحديد توجيهاتها
- (3) المسؤولية غير المحدودة لبعض الأشكال القانونية تجاه الخسائر والالتزامات المالية
- (4) أ ( و ) ج

## المحاضرة الخامسة

### تساعد دراسة الجدوى صاحب المشروع الصغير في اتخاذ قرار يتعلق:

- (1) بإنشاء المشروع من عدمه
- (2) بزيادة المبيعات للمنتج
- (3) بزيادة الحصة السوقية للمنتج
- (4) بمواجهة المنافسين

التوقيت الزمني الصحيح لعمل دراسة جدوى المشروع هو:

- 1) قبل أي خطوة من خطوات المشروع
- 2) مع أول خطوة من خطوات المشروع
- 3) عند حاجة الشركة لإعادة توازنها
- 4) مع مرحلة الإنتاج والإطمئنان لنتائج المشروع

إعداد دراسة الجدوى للمشروع الصغير تهدف إلى وضع صاحب المشروع:

- 1) أمام حقائق الإجراءات القانونية
- 2) أمام حقائق توضح مدى إمكانية تنفيذ فكرته
- 3) أمام حقائق الشروط الواجب عليه الوفاء بها
- 4) أمام حقائق توضح مدى جديته في العمل

تتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الصغيرة

- 1) التكلفة المحتملة
- 2) المردود المتوقع
- 3) الإجابة أ و ب
- 4) ليست مما سبق

أولى مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية:

- 1) الدراسة المبدئية
- 2) دراسة الجدوى
- 3) دراسة الجدوى الاجتماعية
- 4) دراسة الجدوى المالية

في دراسة الجدوى الاقتصادية يجب :

- 1) البدء بدراسة الجدوى المالية
- 2) البدء بدراسة الجدوى التسويقية
- 3) البدء بالدراسة المبدئية
- 4) ليس من الضروري البدء بالدراسة المبدئية

في دراسة الجدوى الاقتصادية يجب :

- 1) البدء بالدراسة المبدئية
- 2) البدء بدراسة الجدوى التسويقية ، الفنية ، المالية
- 3) ب + د
- 4) دراسة الجدوى البيئية ، الاجتماعية و الاقتصادية

من مكونات دراسة الجدوى – الدراسة المبدئية وفيها يتم:

- 1) وضع خطة تسويقية تفصيلية لمنتجات المشروع
- 2) وضع خطة فنية تفصيلية لمنتجات المشروع
- 3) وضع خطة تسويقية وفنية وبشرية تفصيلية لمنتجات المشروع
- 4) وضع تصور مبدئي للمشروع لاتخاذ قرار السير في المشروع من عدمه

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في معرفة

- 1) السعر المتوقع للمنتجات والمواصفات المفضلة
- 2) السوق العلمية
- 3) المتطلبات الحكومية
- 4) جميع ما سبق

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في:

- 1) اتخاذ قرار استكمال دراسة الجدوى من عدمه
- 2) اتخاذ قرار بالقيام بالدراسة المبدئية
- 3) اتخاذ قرار بإقامة علاقات طيبة مع العملاء
- 4) ليس مما سبق

تحديد كميات عوامل الإنتاج المطلوبة في دراسة الجدوى الاقتصادية تقع ضمن:

- 1) دراسة الجدوى الفنية
- 2) دراسة الجدوى المبدئية
- 3) دراسة الجدوى البيئية
- 4) دراسة الجدوى التسويقية

يتم تحديد التخطيط الداخلي للمشروع في:

- 1) دراسة الجدوى الاقتصادية
- 2) دراسة الجدوى المالية
- 3) دراسة الجدوى الفنية
- 4) دراسة الجدوى البيئية

تشمل دراسة الجدوى الفنية للمشروع العنصر التالي:

- 1) مصادر التمويل المقترحة
- 2) توصيف السوق
- 3) تحديد موقع المشروع
- 4) المسؤولية الاجتماعية للمشروع

أن التكاليف التي تشمل التكاليف قصيرة الأجل يطلق عليها عن دراسة الجدوى المالية:

- 1) تكاليف ثابتة
- 2) تكاليف جارية
- 3) تكاليف تشغيلية
- 4) تكاليف استثمارية

**تكاليف التشغيل لدورة واحدة تسمى:**

- 1) تكاليف ثابتة
- 2) تكاليف جارية
- 3) تكاليف ثابتة وجارية
- 4) ليس مما سبق

**من مصادر التمويل الاستثماري ما يلي**

- 1) القروض من البنك ورأس مال المملوك لصاحب المشروع
- 2) القروض طويلة الأجل
- 3) القروض المالية من الأصدقاء
- 4) الاجابة أ وب

**مصادر تمويل المشروعات الصغيرة :**

- 1) مدخرات مالك المشروع
- 2) الاقتراض
- 3) مدخرات مالك المشروع والاقتراض من المؤسسات المالية والبنوك والاشخاص
- 4) البنوك التجارية

**من مقاييس الجدوى المالية في دراسة الجدوى المالية**

- 1) الموازنات التقديرية
- 2) معدل العائد الداخلي
- 3) صافي القيمة الحالية
- 4) الاجابة ب و ج

**يتم تحديد ربح المشروع في:**

- 1) دراسة الجدوى الاقتصادية
- 2) دراسة الجدوى المالية
- 3) دراسة الجدوى الفنية
- 4) دراسة الجدوى التسويقية

**تعتبر دراسة الجدوى الاجتماعية:**

- 1) ركن من دراسة الجدوى الاقتصادية
- 2) من الممكن عملها في دراسة الجدوى الاقتصادية
- 3) من الممكن تجاهلها في دراسة الجدوى الاقتصادية
- 4) تؤخذ في الاعتبار فقط

**بدون دراسة الجدوى البيئية في دراسة الجدوى الاقتصادية:**

- 1) يتعرض المشروع لمشكلات في نسب الأرباح المحققة
- 2) يتعرض المشروع إلى مشاكل في تكيفه مع المجتمع الذي يعمل فيه
- 3) يتعرض المشروع لمشكلات في ضبط إجراءاته الداخلية
- 4) يتعرض المشروع لمشكلات في الأجل القصير فقط



## المحاضرة السادسة

تعد الميزانيات النقدية أحد الأدوات التي يستخدمها المدير لتخطيط احتياجاته المالية حيث يتم من خلالها

- 1) تقدير النفقات خلال سنة قادمة لإنتاج المنتج
- 2) معرفة العوائد المتوقعة بعد بعيد المنتج
- 3) التنبؤ لحاجة مالك المشروع للتمويل
- 4) جميع ما سبق

الميزانيات النقدية يتم من خلالها

- 1) تقدير النفقات خلال سنة قادمة لإنتاج المنتج
- 2) تحقيق نجاحات سريعة وأرباح طائلة
- 3) التنبؤ بحاجات المشروع التمويلية في فترات مختلفة
- 4) الاجابة أ و ج

أحد الأدوات التي يستخدمها المديرين لتخطيط احتياجاتهم المالية وتأمين رأس المال المطلوب:

- 1) القروض قصيرة الاجل
- 2) القروض طويلة الاجل
- 3) الميزانيات النقدية
- 4) جميع ما ذكر

يتم تمويل المشروعات الصغيرة من خلال

- 1) المدخرات النقدية لمالك المشروع
- 2) القروض البنكية
- 3) الاقتراض من الأشخاص
- 4) جميع ما ذكر

يقترض مالك المشروع الصغير في بداية المشروع ، لذلك ينبغي أن يراعي:

- 1) إمكانية وقدرة المشروع
- 2) رأس المال المتاح للاستثمار
- 3) الحيطة والحذر
- 4) جميع ما سبق

في بداية إنشاء المشروع الصغير، غالبا ما يلجأ مالك المشروع إلى

- 1) أمواله الشخصية
- 2) الأصدقاء والأصدقاء
- 3) الاقتراض
- 4) ليست مما ذكر

من أشكال الديون ما يعرف بسندات الدين والتي تأخذ شكل :

- 1) الأسهم
- 2) أسهم وسندات
- 3) الكمبيالات والقروض
- 4) جميع ما سبق

الديون التجارية أحد أشكال الدين في المشروعات الصغيرة وهو يعني

- (1) كمبيالات مقبولة الدفع
- (2) شيكات مقبولة الدفع
- (3) شراء مخزون أو معدات على حساب مفتوح
- (4) إصدار سندات ذات قيمة

أن الديون التي تأخذ شكل الكمبيالات والقروض يطلق عليها:

- (1) الأسهم
- (2) الديون التجارية
- (3) سندات الدين
- (4) ليست مما ذكر

شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وفق شروط معينة والتسديد على دفعات عند بيع المنتجات يسمى:

- (1) التأجير التمويلي
- (2) الديون التجارية
- (3) سندات الدين
- (4) الايجار المنتهي بالتمليك

من أهم الكشوفات المالية التي تساعد على بيان مركز المشروع المالي:

- (1) التدقيق النقدي
- (2) الميزانية السنوية
- (3) أ + ب
- (4) جميع ما ذكر مضافا الية كشف يوضح إيرادات ومصروفات المشروع

تعكس الحالة المالية للمشروع في لحظة معينة:

- (1) كشف الدخل
- (2) الموازنة السنوية
- (3) كشف التدفقات النقدية
- (4) الربحية

ما يوضح فيه إيرادات المشروع ومصروفاته يسمى:

- (1) كشف الدخل
- (2) الموازنة السنوية
- (3) كشف التدفقات النقدية
- (4) الربحية

**تقيس نسبة السيولة قدرة المشروع على**

- 1) تحقيق أرباح
- 2) الوفاء بالتزاماته المالية حال استحقاقها
- 3) تحقيق أكبر مبيعات ممكنة
- 4) إثبات الوجود في السوق

**تقيس قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقها:**

- 1) نسب النشاط
- 2) نسب المديونية
- 3) نسب الربحية
- 4) ليس مما سبق

**يتم احتساب نسبة التداول من خلال قسمة:**

- 1) مجموع الأصول الثابتة على الاحتياطات والأرباح المحتجزة
- 2) مجموع الأصول المتداولة على رأس المال
- 3) مجموع الأصول الثابتة على مجموع الخصوم المتداولة
- 4) مجموع الأصول المتداولة على مجموع الخصوم المتداولة

**يمكن احتساب - نسبة الربحية - للمشروع من خلال:**

- 1) قسمة إجمالي الربح على إجمالي المبيعات
- 2) قسمة صافي الربح على صافي المبيعات
- 3) قسمة إجمالي الربح على صافي المبيعات
- 4) قسمة صافي الربح على إجمالي المبيعات

**ان نسبة الربحية هي التي تقيس قدرة المشروع على تحقيق الربحية، ويتم احتسابها من خلال:**

- 1) قسمة إجمالي الربح على إجمالي المبيعات
- 2) قسمة صافي الربح على إجمالي المبيعات
- 3) قسمة إجمالي الربح على صافي المبيعات
- 4) قسمة صافي الربح على صافي المبيعات

**الأصول التي يمكن تحويلها بسهولة الى نقد تسمى:**

- 1) الاصول ثابتة
- 2) الاصول متداولة
- 3) دورة تشغيلية واحدة
- 4) الوفاء بالتزامات تجاه الغير في الوقت المناسب

**الاجور المستحقة هي التزامات قصيرة الاجل وتسمى :**

- 1) خصوم متداولة
- 2) اصول متداولة
- 3) خصوم ثابتة
- 4) اصول ثابتة

معدل دوران المخزون نسبة تشير الى عدد مرات تصريف المخزون , وكلما زادت النسبة كانت:

- (1) في غير صالح الشركة
- (2) في صالح الشركة
- (3) لا تؤثر على الشركة
- (4) غير مهم بالنسبة للشركات

يحسب معدل دوران المخزون من خلال قسمة:

- (1) تكلفة المبيعات على متوسط المخزون
- (2) تكلفة المخزون على تكلفة المبيعات
- (3) تكلفة المبيعات على رصيد آخر المدة من المنتجات النهائية
- (4) تكلفة المبيعات على رصيد أول المدة من المنتجات النهائية

## المحاضرة السابعة

يعتبر التخطيط الاستراتيجي في المشروعات الصغيرة أمر:

- (1) غير هام
- (2) هام ويمكن عدم الأخذ به
- (3) هام وينبغي الأخذ به
- (4) غير هام وينبغي الحرص عليه

المدة الزمنية ليكون التخطيط استراتيجي في المشروعات الصغيرة:

- (1) يبدأ من ستة شهور فأكثر
- (2) يبدأ من سنة فأكثر
- (3) يبدأ من سنتين فأكثر
- (4) يبدأ من ثلاث سنوات فأكثر

تحليل البيئة والذي يتم ضمن التحليل الاستراتيجي يسعى إلى:

- (1) اكتشاف نقاط القوة والضعف فيه
- (2) اكتشاف قدرات المشروع
- (3) اكتشاف المزايا التنافسية
- (4) اكتشاف الفرص والتهديدات

من عناصر الإدارة الاستراتيجية -التحليل الاستراتيجي -فهو يقوم على تحليل المنظمة لاكتشاف

- (1) تحديد أفضل البدائل ثم تقييمها
- (2) الفرص والتهديدات التي تواجه المنظمة
- (3) المزايا التنافسية التي يتمتع بها المشروع الصغير
- (4) إمكانيات المنظمة ومن ثم تحليل أصحاب المصلحة من المشروع الصغير

عندما نقوم بعملية التحليل الاستراتيجي للمنظمة فإننا سنتعرف على

- 1) المزايا التنافسية
- 2) قدرات وإمكانات المنظمة
- 3) الفرص والتهديدات
- 4) الاجابة ب و ج

من خلال تحليل البيئة الخارجية يتم :

- 1) تحديد الفرص والتهديدات
- 2) تحديد نقاط القوة والضعف
- 3) تحديد الفرص ونقاط القوة
- 4) تحديد الفرص ونقاط الضعف

في الاختيار الاستراتيجي يتم :

- 1) تحليل بيئة المنظمة
- 2) تحديد البدائل
- 3) تحديد نظم الحوافز
- 4) تحديد نظم الرقابة

نستطيع ضبط أداء المنشأة عند تطبيق ما يعرف بالرقابة الاستراتيجية التي نحدد من خلالها

- 1) نظام الرقابة والحوافز
- 2) نظم المعلومات
- 3) الاجابة أ و ب
- 4) ليست مما ذكر

نستطيع ضبط أداة المنشأة من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز فيها وهذا يطلق عليه بـ:

- 1) الرقابة الاستراتيجية
- 2) التحليل الاستراتيجي
- 3) أ+ب
- 4) التنفيذ الاستراتيجي

إن إقرار رسالة المنظمة ووضع أهداف تكون من مسؤولية

- 1) التخطيط الاستراتيجي
- 2) التخطيط التكتيكي
- 3) التخطيط التشغيلي
- 4) ليست مما ذكر

يساعد التخطيط التكتيكي على

- 1) عملية صناعة القرارات التفصيلية طويلة الأجل
- 2) البرامج التشغيلية
- 3) عملية صناعة القرارات التفصيلية قصيرة الأجل
- 4) جميع ما ذكر

يتم صنع قرارات تتعلق بنوع العمل والشخص المنفذ وكيفية التنفيذ في :

- (1) التخطيط الاستراتيجي
- (2) التخطيط التكتيكي
- (3) التخطيط التشغيلي
- (4) التخطيط طويل الأجل

للتخطيط الاستراتيجي مزايا عديدة منها:

- (1) التوصل إلى نقاط القوة والضعف بالمنظمة
- (2) يتيح للشركة اقتناص الفرص وتجنب التهديدات
- (3) يتيح للشركة مواجهة المتغيرات الجارية في البيئة
- (4) كل ما سبق

من مزايا التخطيط ما يلي:

- (1) أخذ الحيطة والحذر والكشف عن الفرص المستقبلية ووضع الخطط اللازمة لمواجهة المتغيرات
- (2) يساعد على القضاء على جميع المشاكل
- (3) يخفف حدة المخاطرة وعدم التأكد
- (4) جميع ما ذكر

من مميزات التخطيط الاستراتيجي الفعال أنه

- (1) يدفع نحو التفكير الريادي
- (2) يساعد على القضاء على جميع المشاكل
- (3) يخفف حدة المخاطرة وعدم التأكد
- (4) الاجابة أ و ج

تشخيص التهديدات والفرص في البيئة التي يعمل فيها المشروع الصغير تعتبر المهمة

- (1) الأولى من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي
- (2) الثانية من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي
- (3) الثالثة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي
- (4) السابعة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

عند بناء الخطة الاستراتيجية ينبغي أن تقودنا إلى

- (1) بناء هيكل تنظيمي مرن
- (2) الهدف المنشود للمنظمة
- (3) نظام يحترمه الجميع
- (4) توجيه الموارد وتدقيق أعمال المشروع الصغير

- من المهام الاستراتيجية للتخطيط الاستراتيجي ما يلي:
- 1) تشخيص التهديدات والفرص وجوانب القوة والضعف
  - 2) صياغة رسالة المنظمة ورؤيتها
  - 3) أ + ب
  - 4) ليست مما ذكر

#### أولى المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي:

- 1) صياغة الرسالة والرؤية
- 2) بناء الخطط التكتيكية
- 3) توليد استراتيجيات بديلة
- 4) بناء خطة استراتيجية

## المحاضرة الثامنة

### تصنف المخاطر في المشروعات الصغيرة بأنه:

- 1) يمكن التنبؤ بها
- 2) لا يمكن التنبؤ بها
- 3) بعضها يمكن التنبؤ به والبعض الآخر لا يمكن التنبؤ به
- 4) من المحتمل أن تسبب مشكلات للشركة

### هناك نوعين من المخاطر في المشروعات الصغيرة :

- 1) مخاطر يمكن توقعها وأخرى يصعب توقعها
- 2) مخاطر مالية وأخرى فنية
- 3) مخاطر تقنية وأخرى محاسبية
- 4) ليست مما ذكر

### من ضمن مخاطر المشروعات الصغيرة والتي يمكن توقعها ما يلي:

- 1) مخاطر تكلفة الأجهزة والمعدات والأثاث الخاصة بالمشروع
- 2) مخاطر التطورات التكنولوجية
- 3) مخاطر سياسية وأخرى قانونية
- 4) جميع ما ذكر

### مخاطر التطورات التكنولوجية هي :

- 1) مخاطر يمكن التنبؤ بها
- 2) مخاطر لا يمكن التنبؤ بها
- 3) مخاطر غير مهمة
- 4) مخاطر غير مؤثرة على المشروع

تعاني المشروعات الصغيرة من المخاطر والتي تعكس في شكل:

- 1) خسائر المادية
- 2) خسائر المعنوية
- 3) خسائر النقدية
- 4) كل ما سبق

أي العبارات التالية لا يساهم في إدارة المخاطر في المشروعات الصغيرة :

- 1) كتابة خطة المشروع
- 2) وضع خطة للطوارئ
- 3) الاتصال بشركات التأمين
- 4) مخاطبة البنوك لحل الازمة

لا بد من مراعاة التالي في إدارة المخاطر في المشروعات الصغيرة:

- 1) كتابة خطة المشروع
- 2) التنبؤ بالمستقبل
- 3) الاتصال بشركات التأمين
- 4) أ + ج

لا يدخل ضمن خسائر ملكية المشروع

- 1) خسائر توقف العمل
- 2) خسائر حق الملكية
- 3) خسائر أعمال السرقة والتخريب
- 4) الضرر المادي بالملكية

الإصابات والخسائر التي يتعرض لها عامة الناس ممن هم خارج المشروع تقع ضمن نطاق

- 1) خسائر المسؤولية العامة
- 2) خسائر تجاه المستخدمين
- 3) خسائر الملكية العامة
- 4) خسائر الأشخاص المهمين

أي من الخسائر التالية لا يغطيها التأمين :

- 1) الدخل الذي يفقد نتيجة توقف العمل
- 2) الحريق المفاجئ
- 3) السرقات الليلية
- 4) جميع ما ذكر

هناك عدد من الخسائر التي لا ينظرها التأمين وهي خسائر:

- 1) الملكية
- 2) توقف العمل
- 3) المسؤولية
- 4) جميع ما ذكر



تكون الشركة قد حولت الخطر إذا:

- 1) تم شراء التأمين
- 2) تم تفادي ممارسة الأنشطة الخطرة
- 3) تم امتصاص الخطر
- 4) تم ابتكار سياسات إبداعية

تدار المخاطر التي تتعرض لها المشاريع الصغيرة من خلال :

- 1) تحويلها إلى استراتيجيات إبداعية
- 2) تجنبها واحتوائها لامتنصاص الخسائر
- 3) الاجابة أ و ب
- 4) التكيف معها وبناء الخطط حسب ظروف المخاطر

التأمين على المصنع ووفق إدارة المخاطر فانه يعني استخدام استراتيجية:

- 1) تجنب الخطر
- 2) احتواء الخطر
- 3) تحويل الخطر
- 4) استراتيجيات الخطر الإبداعية

يسمى الشخص الذي يمتلك خبره واسعة في مجال تغطية التأمين والاستراتيجيات المالية المتاحة مع التعليمات التي تحكم كل حاله ب:

- 1) محترف التأمين
- 2) مستشار التأمين
- 3) وكيل التأمين
- 4) ليست مما ذكر

اهم المعلومات المطلوبة لوكيل التأمين تكمن في :

- 1) معرفة نوعية المخاطر وقيمها المالية
- 2) ماهية المخاطر المحتملة
- 3) الظروف المحيطة بالمشروع
- 4) حجم المخاطر المحتملة

أي من المعلومات التالية ضروري بأن تقدمه الشركات لوكيل التأمين :

- 1) نوعية المخاطر ؟
- 2) القيمة المالية للمخاطر
- 3) قيمة الحماية المطلوبة
- 4) جميع ما ذكر

أي من المعلومات التالية ضروري بأن تقدمه الشركات لوكيل التأمين:

- 1) القيمة المالية للمخاطر ونوعيتها وقيمة الحماية
- 2) حجم الضرر المتوقع
- 3) أ + ب
- 4) ليست مما ذكر

### الخطوة الأخيرة من إدارة برنامج التأمين:

- 1) تحديد المخاطر
- 2) دراسة تكاليف التأمين
- 3) وضع خطة لإدارة المخاطر
- 4) الحصول على النصيحة من وكيل تأمين محترف

لا يتم حسابه ضمن تغطية التأمين الأساسية نوع واحد من الآتي:

- 1) التأمين ضد الزجاج
- 2) التأمين ضد الحريق
- 3) تأمين المركبات
- 4) تعويض العمال

يعد من التأمين ضد الجريمة خيار واحد من الآتي:

- 1) التغطية الأساسية للتأمين
- 2) التغطية المرغوبة للتأمين
- 3) تغطية منافع الاستخدام
- 4) لا شيء مما سبق

تعويض العمال هو تأمين:

- 1) التغطية الأساسية
- 2) التغطية المرغوبة
- 3) تغطية منافع الاستخدام
- 4) ليس مما سبق

التأمين ضد الجريمة هو تأمين ضمن:

- 1) التغطية الأساسية
- 2) التغطية المرغوبة
- 3) التغطية الضرورية
- 4) تغطية منافع الاستخدام

## المحاضرة التاسعة

تصنف وظيفة الشراء على أنها وظيفة فنية وهذا يعني:

- 1) أن يقوم بها شخص من الشئون الإدارية
- 2) أن يقوم بها شخص من الشئون المالية
- 3) أن يقوم بها شخص متخصص في الشراء
- 4) أن يقوم بها شخص لديه دراية بعملية الشراء

تقوم وظيفة الشراء بتوفير المواد والتجهيزات التي يحتاجها المشروع، من هنا فهي وظيفة:

- (1) أساسيه
- (2) فنيه
- (3) ماليه
- (4) جميع ما ذكر

تعمل وظيفة عملية الشراء على:

- (1) تحقيق زيادة كفاءة إدارة الإنتاج
- (2) تحقيق زيادة كفاءة الموارد البشرية
- (3) تحقيق زيادة ربحية المشروع
- (4) تحقيق زيادة التفاعل بين الإدارة العليا والإدارة الدنيا

تهدف وظيفة الشراء إلى :

- (1) زيادة ربحية المشروع
- (2) تخفيض تكاليف الشراء
- (3) تحقيق الكفاية الاقتصادية في أعمال الشراء
- (4) جميع ماسبق

تهدف وظيفة الشراء إلى :

- (1) زيادة ربحية المشروع
- (2) البحث عن مصادر متنوعة للشراء
- (3) زيادة كمية البضائع
- (4) تقليل الخسائر

تعمل وظيفة الشراء في المشروعات الصغيرة على تحقيق:

- (1) أقل تكاليف الشراء
- (2) الحصول على اللوازم المطلوبة بالكمية المطلوبة
- (3) الحصول على المطلوب في الوقت المناسب وبالكمية المناسبة
- (4) كل ما سبق

تهدف وظيفة الشراء إلى زيادة ربحية لمشروع من خلال:

- (1) تخفيض تكاليف الشراء
- (2) ضمان المخزون مع مراعاة عاملي الوقت والكمية
- (3) تقليل الخسائر
- (4) أ + ب

تقاس جودة وظيفة الشراء من قدرتها :

- (1) على تحقيق الكفاية الاقتصادية في الشراء
- (2) على تحقيق الكفاية الإنتاجية في عملية الشراء
- (3) على تحقيق الكفاية المالية في عملية الشراء
- (4) على تحقيق الكفاية الإدارية في عملية الشراء

الإجراءات التي يتم اتباعها للشراء في المشروعات الصغيرة:

- 1) تختلف تماماً عنها في المشروعات الكبيرة
- 2) هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أكثر أهمية فيها
- 3) هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أقل أهمية فيها
- 4) تتفق في بعضها مع المشروعات الكبيرة وتختلف في البعض الآخر

تلعب عملية الشراء دوراً بارزاً في نجاح المشروعات الصغيرة ففشلها يؤدي:

- 1) فشل المشروعات المماثلة
- 2) فشل المشروع الصغير على المدى الطويل
- 3) فشل المشروع الصغير على المدى القصير بسبب شح الموارد المالية
- 4) الإجابة ب و ج

أن فشل عملية الشراء في المشاريع الصغيرة يؤدي إلى:

- 1) ضعف المخزون
- 2) فشل المشروع على المدى القصير
- 3) أ + ب
- 4) إعادة بناء الهيكل التنظيمي للمشروع

يجب أن ترتبط عملية الشراء في مجال التجارة بعملية التخزين مباشرة من هنا لزم أن تكون كمية البضاعة المرغوب شراؤها:

- 1) تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة
- 2) تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد إضافة الكمية المتوافرة
- 3) تساوي تقديرات الحاجة فقط
- 4) ليست مما ذكر

ترتبط عملية الشراء بعملية التخزين مباشرة في مجال:

- 1) التجارة
- 2) التصنيع
- 3) الخدمات
- 4) أ + ب

اختيار الموردين ومواقعهم من أهم النقاط التي ينبغي التركيز عليها في:

- 1) عملية الشراء
- 2) عملية البيع
- 3) عملية الإنتاج
- 4) كل ما سبق

عدم اختيار الموردين المناسبين لأعمال المشروع ومواقعهم يعتبر أحد أهم أسباب فشل:

- 1) عملية الشراء
- 2) عملية التخزين
- 3) عملية الإنتاج
- 4) عملية التسويق

### من أنواع الموردون :

- (1) المنتجون
- (2) الوسطاء التجاريون
- (3) الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون
- (4) كل ما سبق

يضطر ملاك المشاريع الصغيرة التي تعمل بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) أو هؤلاء الذين يمثلون وكالات تجارية أن:

- (1) يحصلون على كافة احتياجاتهم المادية من المؤسسة المناحة للامتياز المحكرة للوكالة
- (2) يحصلون على بعض الدعم اللوجستي من المؤسسة المناحة للامتياز المحكرة للوكالة
- (3) لا يحصلون على أي نوع من الدعم المادي
- (4) ليست مما سبق

عند التفاوض في عملية الشراء لابد من التعرف على:

- (1) المشتري صاحب الخبرة الكافية والمشتري العادي
- (2) المشتري صاحب الخبرة الكافية فقط
- (3) جميع الموردون
- (4) جميع ما ذكر

غالباً عملية التفاوض في الشراء تكن حول:

- (1) الخصم النقدي
- (2) الجودة
- (3) التصميم
- (4) التواصل

أي من العوامل التالية ليس له علاقة بنجاح عملية الشراء:

- (1) استلام البضائع وفحصها
- (2) المتابعة بعد الشراء
- (3) الرقابة على أعمال الشراء
- (4) سياسة الشراء حسب الحاجة

الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة ولفتره زمنيه قصيره تسمى:

- (1) سياسة الشراء الدقيقة
- (2) سياسة الشراء حسب الطلب
- (3) سياسة الشراء حسب حجم التخزين
- (4) سياسة الشراء حسب الحاجة

الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة ولفترة زمنية قصيرة تدرج تحت :

- 1) سياسة الشراء او التصنيع
- 2) سياسة الشراء حسب الحاجة
- 3) سياسة الشراء و التخزين
- 4) ليس مما سبق

## المحاضرة العاشرة

عندما يكون المخزون كبير جدا قياسا بالطلب فإن تكاليفه ستصبح :

- 1) معقولة
- 2) أقل مما هو مرغوب به
- 3) لا تتأثر
- 4) أعلى مما هو مرغوب فيه

عندما يكون المخزون كبير جدا قياسا بالطلب فإن تكاليفه ستصبح :

- 1) أقل مما هو مرغوب به
- 2) أعلى مما هو مرغوب به
- 3) مرتفعة نوعا ما
- 4) ليست مما ذكر

من أجل ضمان سير العملية الإنتاجية ومن ثم التأثير على أداء المشروع ككل فلا بد لإدارة المخزون توفير الموارد المادية ب

- 1) التأمين المناسب
- 2) التغليف المناسب
- 3) الجودة المناسبة, الكمية المناسبة والوقت المناسب
- 4) جميع ما سبق

يستطيع صاحب المشروع معرفة ما لديه من سلع بموجب:

- 1) سجلات المخزون الدائمة
- 2) السجلات الاقتصادية
- 3) سجلات الكميات المطلوبة
- 4) جداول المخزون المنتهية الصلاحية

الكمية الاقتصادية لطلب الشراء هي:

- 1) الكمية الكبيرة من الوحدات
- 2) أقل كمية من الوحدات
- 3) الكمية التي تصل فيها التكلفة الاجمالية للحصول على الوحدة أقل ما يمكن
- 4) الكمية التي تغطي الحاجات الأساسية

**تكلفة الحصول على الوحدة واحدة من المخزون تنخفض عندما**

- 1) تزداد كمية المبيعات
- 2) تنخفض كمية الموارد المطلوبة وقت معين
- 3) ترتفع كمية المواد المطلوبة وقت معين
- 4) تنخفض كمية المبيعات

**الكميات الاقتصادية للطلب:**

- 1) يتحكم فيها عامل التكلفة فقط
- 2) يتحكم فيها عامل التكلفة وعوامل أخرى
- 3) يتحكم فيها عامل الحسم فقط
- 4) يتحكم فيها عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج

**هناك عوامل أخرى بجانب عامل التكلفة تحدد الكميات الاقتصادية للشراء منها :**

- 1) عامل الحسم على الكمية
- 2) كمية الشراء
- 3) عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج
- 4) الاجابة أ و ج

**تسمى النقطة التي تطلب فيها ادارة المشتريات كميات جديدة من المخزن بـ :**

- 1) حد العرض
- 2) حد الطلب
- 3) الحد الأدنى للمخزون
- 4) الحد الأعلى للمخزون

**من متطلبات تخطيط الاحتياجات من المواد حساب المهل الزمنية وهي:**

- 1) تعني فترة السداد
- 2) تعني فترة النقل
- 3) تعني فترة الإعداد
- 4) تعني فترة التوريد

**من متطلبات نظام تحديد الاحتياجات من المواد :**

- 1) الكمية الاقتصادية للشراء
- 2) المنتجات المماثلة
- 3) المنتجات المنافسة
- 4) تحديد الهيكل الفني للمنتج

**معادلة الاحتياج الإجمالي:**

- 1) تساوي الاحتياج في التكرار
- 2) تساوي الاحتياج + الرصيد السابق في التكرار
- 3) تساوي الاحتياج - الرصيد السابق في التكرار
- 4) تساوي الاحتياج + رصيد آخر المدة في التكرار

## المحاضرة الحادية عشر

### يقوم الاقتصاد الإلكتروني على :

- 1) بنيه تحتية قوية في شبكات الاتصالات والحاسب الآلي وعناصر بشرية مدربة
- 2) بنيه تحتية قوية في الاتصالات
- 3) بنيه تحتية قوية في الحاسب الآلي والصناعات الثقيلة
- 4) ب & ج

### يقوم الاقتصاد الإلكتروني على ضرورة وجود :

- 1) بنية تحتية قوية في شبكة المعلومات
- 2) بنية تحتية قوية في الاتصالات والحاسب الآلي
- 3) بنية تحتية قوية في الصناعات التحويلية
- 4) بنية تحتية قوية في الصرف الصحي

### يقوم الاقتصاد الإلكتروني على ضرورة وجود :

- 1) بنيه تحتية قوية في شبكات المعلومات
- 2) بنيه تحتية قوية في الصرف الصحي
- 3) بنيه تحتية قوية في الصناعات التحويلية
- 4) ليست مما ذكر

### العمل الإلكتروني هو أحد المكونات الأساسية للاقتصاد الإلكتروني ومن أمثله:

- 1) التجارة الإلكترونية او ماتسمى التجارة عبر الانترنت
- 2) العمليات التي تتم داخل المنظمة وتولد الإنتاج ومن ثم توجه إلى الزبون
- 3) الاجابة أ و ب
- 4) ليست مما ذكر

### من الأمثلة على عمليات الاعمال الإلكترونية:

- 1) التجارة الإلكترونية
- 2) العمليات الإلكترونية التي توجه للزبون
- 3) البنية التحتية للتجارة الإلكترونية
- 4) الأجهزة والبرمجيات

### أي من الأشكال التالية لا يأخذ شكل التجارة الإلكترونية :

- 1) من البائع إلى المستهلك
- 2) من حكومة بلد إلى حكومة بلد آخر
- 3) من مشروع صغير إلى آخر
- 4) من الحكومة إلى المشروعات

### نشاط يتعلق بعمليات البيع والشراء يدعى :

- 1) التجارة الإلكترونية
- 2) الإدارة الإلكترونية
- 3) التوسع الإلكتروني
- 4) الحكومة الإلكترونية



**تساهم الأعمال الإلكترونية في :**

- 1) تطوير الشبكة العنكبوتية
- 2) إيصال الخدمة أو المنتج إلى الزبائن
- 3) تسويق الخدمات وتطويرها
- 4) الإجابة ب و ج

**تساهم الأعمال الإلكترونية في :**

- 1) تسويق المنتجات
- 2) تهيئة متطلبات إيصال الخدمة أو المنتج إلى الزبائن
- 3) تسويق الخدمات وتطويرها
- 4) جميع ما ذكر

**نموذج عائد المحتوى الرقمي من وسائل الترويج على الانترنت وهو:**

- 1) يعني المتاجرة في الملكية الفكرية
- 2) يعني الترويج من الإعلانات
- 3) يعني الترويج من السمسة على الانترنت
- 4) يعني الترويج من الرسوم على الخدمات

**نموذج عائد الرسم على العمليات التجارية من وسائل الترويج على الانترنت وهو:**

- 1) يعني المتاجرة في الملكية الفكرية
- 2) يعني الترويج من الإعلانات
- 3) يعني الترويج من السمسة على الانترنت
- 4) يعني الترويج من الرسوم على الخدمات

**الموظف الافتراضي هو ذلك الشخص الذي :**

- 1) يعمل في المنزل أو السيارة
- 2) ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي أو فعلي
- 3) يتواجد جزئيا في مكان العمل
- 4) جميع ما ذكر

**الموظف الافتراضي هو ذلك الشخص الذي ينجز عمله :**

- 1) دون أن نراه
- 2) بشكل أساسي
- 3) أ + ب
- 4) ليست مما ذكر

## المحاضرة الثانية عشر

تتأثر عملية تسعير السلع والخدمات بـ:

- 1) الأهداف العامة للمشروع
  - 2) الغاية من المنتج أو السلعة التي سيقدمها المشروع
  - 3) مرونة الأسعار ووفرة الموارد الداخلة في عملية انتاج السلع والخدمات
  - 4) جميع ما سبق
- التسعير هو أحد عناصر المزيج:

- 1) المالي
- 2) الترويجي
- 3) الإنتاجي
- 4) التسويقي

عند بناء استراتيجية التسعير في الأعمال الصغيرة لابد من مراعاة الآتي:

- 1) وضع أعلى سعر للسلعة أو الخدمة ومراعاة الوضع التنافسي
- 2) أن ينحلى السعر بالمرونة اللازمة في حالة الزيادة والنقصان
- 3) الاجابة أ و ب
- 4) وضع السعر الذي تراه المؤسسة الصغيرة دون النظر إلى أسعار المنافسين

عند بناء استراتيجية التسعير في المشروعات الصغيرة لابد من مراعاة التالي:

- 1) مرونة السعر
- 2) الحد الأعلى في السعر
- 3) دراسة الوضع التنافسي بشكل عام
- 4) جميع ما ذكر

عندما تسعر السلعة كما يسعها المنافسون فإن هذه الفلسفة تسمى:

- 1) التسعير المستند إلى السعر التنافسي
- 2) التسعير المستند إلى الزبائن
- 3) التسعير المستند إلى التكلفة
- 4) أ + ج

للاوصول إلى تسعيرة ناجحة للمشروع ينبغي:

- 1) أن تقارن الأسعار مع المنافسين الآخرين
- 2) أن يتمسك المشروع باستراتيجية دقيقة جدا في التسعير
- 3) أن يكون المشروع مرنا في التسعير
- 4) أن تتولى المالية هذه المسؤولية

أن فهم الإطار الجغرافي والديمقراطي للسوق يندرج تحت إطار .

- 1) تحليل سوات SWOT
- 2) تقسيم السوق
- 3) المزيج التسويقي
- 4) تحليل اثنان من القوى التنافسية الخمس

## المحاضرة الثالثة عشر

يعتبر الإعلان أحد أهم عناصر :

- 1) المزيج الترويجي
- 2) المزيج التسويقي
- 3) المزيج الإعلاني
- 4) الاتصال بالعملاء

العلاقة بين عملية الشراء وعملية الترويج علاقة :

- 1) طردية
- 2) عكسية
- 3) متبادلة
- 4) ذات اتجاه واحد

الرسالة الإعلانية هي ترجمه لأفكار نود نقلها إلى الجمهور في شكل عبارات قد تعتمد على :

- 1) صور رمزيه
- 2) حقائق
- 3) حقائق أو صور رمزيه أو كلاهما
- 4) ليست مما ذكر

## المحاضرة الرابعة عشر

من الاشكاليات التي تتنافي وأخلاقيات العمل هو ما يعرف بتضارب المصالح والذي يعني:

- 1) تضارب مصلحة المنظمة مع المصلحة العامة
- 2) تضارب مصلحة الفرد مع مصلحة المنظمة
- 3) الاجابة أ وب
- 4) تضارب مصلحة صاحب المشروع مع مصلحة الوظيفة

من العوامل المؤثرة في السلوك الأخلاقي للفرد ما يلي :

- 1) تكوينه عائلي
- 2) تكوينه الشخصي
- 3) الاجابة أ وب
- 4) ليست مما ذكر

أن ما يؤثر في السلوك الأخلاقي للمشروع الصغير هو:

- (1) الثقافة التنظيمية
- (2) الوصف الوظيفي
- (3) الهيكل التنظيمي
- (4) لاشئ مما سبق

للاوصول إلى منظمة أخلاقية يجب أن يتوفر فيها:

- (1) التزام أخلاقي بعيد المدى
- (2) دستور أخلاقي مكتوب
- (3) آليات لتشجيع الإفصاح عن الجوانب الغير أخلاقية
- (4) جميع ما ذكر

تم بحمد الله جمع اسئلة الاعمال الصغيرة لخمس نماذج مع اضافة المحتوى كامل وذلك  
بفضل الله ثم مساعدة الأخت الوردة الخجولة وأم حنان وأم ود جزاهم الله عني خير  
الجزء راجية من المولى التوفيق والسداد للجميع

Omjeaad 😊