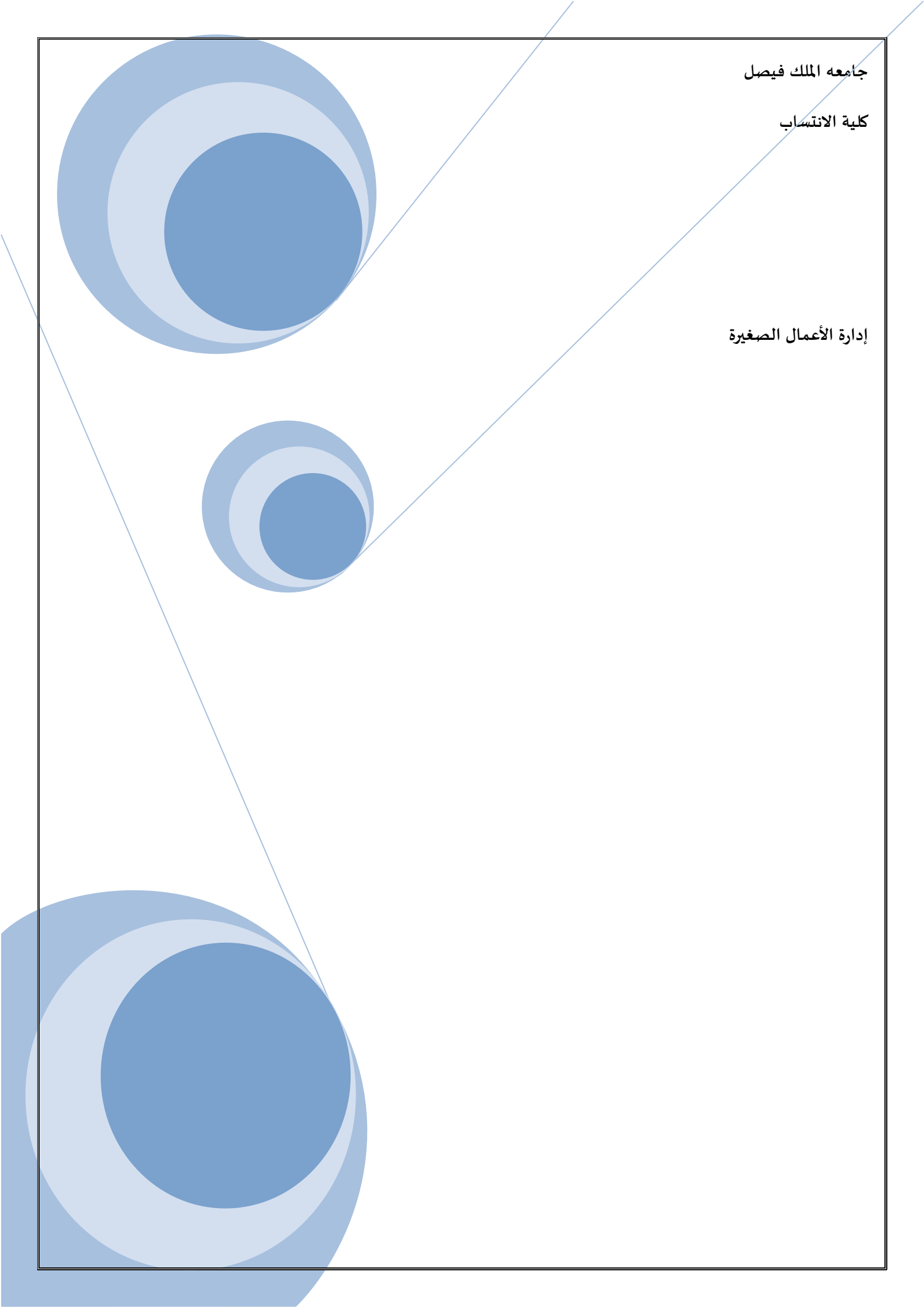


جامعة الملك فيصل

كلية الانتساب

إدارة الأعمال الصغيرة



المحاضرة الأولى الريادة

نبذة تاريخية

الريادة ..

- تحمل في طياتها الكثير من المعاني، في العربية تعني تعهد الشيء أو اراده وطلبه وفي الإنجليزية. Takes Under
- بذلك التنظيم الذي يقسم العمل على اساس النشاطات المبتكرة.
- تحليل وتوصيف وظائف المشروع المبتكر
- الدقيق في كافة الاعمال التنظيمية

تعريف الريادة مهمه

بتجي فقره عنها

الريادة ..

- بذلك التنظيم الذي يقسم العمل على اساس النشاطات المبتكرة.
- تحليل وتوصيف وظائف المشروع المبتكر
- الدقيق في كافة الاعمال التنظيمية
- لا يتفق الكتاب والباحثين على معنى واحد للريادة، لذلك تم توليد العديد من المفاهيم المتعلقة بمصطلح الريادة واستخدامها لتعني الإبداع والابتكار Innovation ، والاختراع Invention ، والاكتشاف Discovery ، الجديد New ، الشيء غير المألوف Novelty ، الشيء الملمى بالقوة والنشاط، Dynamic ، أو العمل الخلاق Creativity ، أو تحمل المخاطرة Risk Taking

الريادة هي

- كلمة متعددة الأبعاد قد تتعلق بالفرد أو الشركة أو الإقليم أو الصناعة أو حتى بشعب معين
- مجموعة الممارسات التي ينتج عنها منتج او خدمة مميزة
- مجموعة الافكار التي تتحول الى مشروع جديد
- ليست مما سبق

ويرجع هذا الاختلاف في معنى الريادة إلى خلفيات الباحثين والكتاب (اقتصادية، اجتماعية، مهنية)....وبشكل عام يعني مصطلح الريادة الإجراءات الإبداعية جميعها التي يقدمها الفرد داخل المنظمة من أجل إيجاد المشروع الريادي.

الريادة - الفرصة - المنظمة - ليس مما ذكر

ذكرت واحدة بالاختبارات

السابقة فركزوا عالباقى

لتطلقه على الشخص الذي يدير مشاريع الإنتاج الكبيرة.

- العصور الوسطى - القرن 17 - القرن 18 - القرن 19

تطلقه على الشخص الذي يبرم عقودا مشروطة مع الحكومة.

- العصور الوسطى - القرن 17 - القرن 18 - القرن 19

تم التمييز بين الشخص الذي يزود الآخرين برأس المال باعتباره مستثمراً وبين الشخص الذي يحتاج رأس المال باعتباره ريادياً ليستخد رأس المال.

- العصور الوسطى - القرن 17 - القرن 18 - القرن 19

عرف الريادي بأنه الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فردية مستخدماً مهاراته وخبراته على أمل ان يحقق مكاسب من خلال تشغيل هذه المصادر، وتعرضه للمخاطر.

- العصور الوسطى - القرن 17 - القرن 18 - القرن 19

عرف الريادي بالمبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الإنتاج باستخدام اختراع معين أو وسيلة تكنولوجية جديدة، أو انتاج سلعة قديمة بطريقة جديدة....

- العصور الوسطى - القرن 17 - القرن 18 - القرن 19

الناطقون بالإنجليزية يعرفون..... بأنها المشروع الصغير والجديد، والناطقون بالألمانية يعرفونها بالقوة والملكية أي الشخص الذي يملك مشروع ويديره بنفسه في آن واحد.

- الريادة - الفرصة - المنظمة - ليس مما ذكر

مفهوم الريادة

- يشير إلى الشخص الذي يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصة وإدراكها وتحمل المخاطرة و العزم على البدء بالمشروع وتأمين المصادر والإمكانات وتشغيلها من أجل إضافة قيمة إلى المنتج أو الخدمة أو الطريقة والإجراءات.

- مجموعة الممارسات التي ينتج عنها منتج او خدمة مميزة

- مجموعة الافكار التي تتحول الى مشروع جديد

- ليست مما سبق

مفهوم الريادة

- إيجاد ما هو جديد ومميز، وبشكل يلي حاجات الزبائن ورغباتهم وبحيث تكون النتيجة إما التعرض للفوائد المادية والمعنوية، أو التعرض للخسارة المادية والمعنوية.

- مجموعة الممارسات التي ينتج عنها منتج او خدمة مميزة

- مجموعة الافكار التي تتحول الى مشروع جديد

- ليست مما سبق

الريادة التنظيمية تعرف بأنها

- مجموعة الإجراءات التي تقوم بها شخص او مجموعة من الأشخاص من أجل إيجاد مشروع ريادي جديد بهدف تقديم شيء متميز يحقق رغبات الزبائن، ويحقق قيمة مضافة، تضاف إلى المنتج أو الخدمة أو الطريقة أو الإجراءات.

- مجموعة الممارسات التي ينتج عنها منتج او خدمة مميزة

- مجموعة الافكار التي تتحول الى مشروع جديد

- ليست مما سبق

..... الذي يتداخل في تعريف الريادة

- الخليط - المتين - المملؤ - المزيج

من أهمية الريادة يتصف العالم اليوم بحدوث تغير في مجالات الحياة كافة وبخاصة السياسية والاقتصادية والتكنولوجية مما يؤكد أهمية وجود أشخاص رياديين قادرين على الاستجابة لهذه التغيرات وبحيث تكون استجابتهم على شكل إيجاد مشاريع جديدة، وفرص عمل جديدة تسهم في تحقيق النمو الاقتصادي.

- بطيء - سريع - متوسط

من أهمية الريادة يشير تقرير مراقبة الريادة العالمية إلى وجود علاقة..... بين أنشطة الريادة وبين زيادة نمو اقتصاديات الدول التي شملها التقرير.

- عكسية - طردية

من أهمية الريادة الاهتمام العالمي بها أصبحت الريادة مسار دراسي في الجامعات والمدارس.

- نقص - زيادة

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية تتمثل في:

الأثار الايجابية الدكتور يلعب
بالفقرات الاختبار فركزوا فيها

- أحداث التغيير والتحول. إذ أن الإبداع أهم الخصائص المميزة للريادة.
- إيجاد العديد من المشروعات التي تعتبر مهمة لتطوير الاقتصاد وتنميته.
- إيجاد فرص العمل ذات الأهمية على المدى الطويل من أجل تحقيق النمو الاقتصادي.
- زيادة الكفاءة من خلال زيادة التنافس الناتج عن الدخول المتتالي للمنافسين.
- إحداث التغيير في هيكل السوق والعمل من خلال تبني الإبداع التنظيمي والتكنولوجيا الحديثة.
- احتمالية إدخال ابتكار جذري يترك أثراً إيجابياً في الاقتصاد نتيجة البدء بإنشاء شركات جديدة.
- التنوع الكبير في الجودة والنوعية، إذ أن المشروعات الجديدة تقدم أفكاراً جديدة وإبداعاً اقتصادياً.

نعطيكم أمثلة

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

- توظيف أكبر عدد ممكن من الشباب
 - أحداث التغيير في هيكل السوق والعمل
 - تهيئة الاقتصاد الوطني للمستقبل
 - أحداث التغيير والتحول
- تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة في المشروعات الجديدة تقدم أفكاراً جديدة وإبداعاً اقتصادياً.

- التنوع الكبير في الجودة والنوعية
- إيجاد العديد من المشروعات
- احتمالية إدخال ابتكار جذري يترك أثراً إيجابياً
- زيادة الكفاءة

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة

- أحداث التغيير والتحول.
 - أحداث التغيير في هيكل السوق والعمل
 - احتمالية إدخال ابتكار جذري
 - إيجاد العديد من المشروعات
 - كل ما ذكر صحيح
- تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة و التي تعتبر مهمة لتطوير الاقتصاد وتنميته.
- أحداث التغيير والتحول.
 - أحداث التغيير في هيكل السوق والعمل
 - احتمالية إدخال ابتكار جذري
 - إيجاد العديد من المشروعات

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة إيجاد فرص العمل ذات الأهمية على المدى

- الطويل
 - القصير
 - الوسط
- تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة من خلال زيادة التنافس الناتج عن الدخول المتتالي للمنافسين.
- التنوع الكبير في الجودة والنوعية
 - إيجاد العديد من المشروعات
 - احتمالية إدخال ابتكار جذري يترك أثراً إيجابياً
 - زيادة الكفاءة

نتيجة البدء

- بإنشاء شركات جديدة
 - بإنشاء مؤسسات جديدة
 - بإنشاء ريادة جديدة
- تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة أحداث التغيير في هيكل السوق والعمل من خلال تبني
- توظيف أكبر عدد ممكن من الشباب
 - أحداث التغيير في هيكل السوق والعمل
 - تهيئة الاقتصاد الوطني للمستقبل
 - الإبداع التنظيمي والتكنولوجيا الحديثة
- تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من آثار إيجابية. اختر الإجابة الصحيحة إيجاد العديد من المشروعات التي تعتبر مهمة لتطوير
- العلم
 - السياسة
 - الاقتصاد
 - الريادة

يكون دور الريادي في ملكية المنظمة

- دور المالك فقط - دور المطور - دور المدير والمالك - كل ما ذكر صحيح

يكون دور الريادي في ملكية المنظمة

- إيجاد المنظمة وتشغيل جميع العناصر - إيجاد المنظمة وتشغيل عنصر - إيجاد المنظمة فقط

يكون دور الريادي في ملكية المنظمة إعطائها مسمى

- محاسبي - قانوني - سمكري - ليس مما ذكر

يعتبر الابتكار جزءاً مهماً من أنشطة الريادة وعنصراً أساسياً لإيجاد الثروة

- القدرة على اكتساب التطبيقات والأساليب والخبرات الجديدة. - القدرة على القيادة. - الابتكار

تقديم الابتكار هو المهمة الأساسية للريادي فيشمل

- منتج جديد، - تطوير منتج، - أسلوب جديد يقلل التكلفة أو أكثر ملائمة - كل ما ذكر صحيح

القدرة على تمييز من العناصر المهمة لنجاح الريادي

- القدرة على اكتساب التطبيقات والأساليب والخبرات الجديدة.

- القدرة على القيادة.

- تحديد الفرصة السوقية

يكون دور الريادي في ملكية المنظمة

- القدرة على اكتساب التطبيقات والأساليب والخبرات الجديدة.

- القدرة على القيادة.

- تحديد الفرصة السوقية

- تقديم ابتكار إلى السوق.

- إيجاد منظمة جديدة

- يمارس الريادي دور المدير ودور مالك المنظمة.

- كل ما ذكر صحيح

تحدد المشروعات الريادية الصغيرة أسواقها حسب

- علمها - تطبيقها - نظامها

المشروعات الصغيرة تتحرك بغض النظر عن حجمها أو قطاع الصناعة التي تعمل فيه،

- المجتمع - السوق أو الزبون - المشاريع - الريادة

تقوم المشروعات الكبيرة على أساس متغير

- الطلب - العرض

تعتبر المشروعات الصغيرة أكثر ميلاً إلى الأخذ ب..... لأنه ليس لديه الكثير لتخسره.

- بالمخاطرة - بالطلب - بالضعف

هناك اسباب رئيسية تجعل المشروعات الصغيرة تتجه نحو الابتكار والأعمال الريادية أكثر مما تقوم به المشروعات الكبيرة

تتمثل في:

تدار المشروعات الصغيرة من قبل

المالك فقط

المطور المشروع

مدير المشروع

تدار المشروعات الصغيرة من قبل مدير المشروع (الريادي) الذي يتمتع

- بروح المبادرة
 - بمهارات الريادة من حيث دراسة البيئة
 - اكتشاف الفرص.
 - كل ما ذكر صحيح
- تكون المشروعات الصغيرة عادة بسيطة في تنظيمها وبالتالي توجه نشاطها نحو الذي أنشئت من اجله،

- ذلك المشروع الصغير والكبير
 - القوة والملكية في آن واحد (أي مالك المشروع هو من يملك ويدير)
 - الابداع والابتكار
 - الهدف الأساسي
- المشروعات الكبيرة لديها وظائف كثيرة تتقاسم الاهتمام من النشاط الأساسي.

- ذلك المشروع الصغير والكبير
- القوة والملكية في آن واحد (أي مالك المشروع هو من يملك ويدير)
- الابداع والابتكار
- النشاط الأساسي

تتسم المشروعات الصغيرة

- بصغر الحجم
- وقابلية التغيير
- والانتقال إلى الجديدة بنسب خطورة أقل مما هو الأمر عليه في المشروعات الكبيرة.
- كل ما ذكر صحيح

المشروعات الصغيرة أقرب إلى لارتباطها بالمتغيرات السريعة والمستملك.

- المنتج - الناس - السوق - المعلومات
- الريادي في المشروعات الصغيرة مستعداً للمحاولة وجاهزاً لاغتنام الفرص،
- المنتج - الناس - السوق - الفرص

بينما في المشروعات الكبيرة لابد من إجراء الكثير من التي تضعها الشركات كشرط لقبول الفكرة أو المشروع.

- المنتج - الناس - السوق - الدراسات والالتزام بالقواعد

متطلبات إقامة المشروعات الريادية

- السياسات والبرامج الحكومية. التي تسهم في دعم الأعمال الريادية من خلال:
- توفير البيئة الاقتصادية المشجعة والمحفزة،
- إيجاد البنية التحتية الضرورية للمشروعات.
- الخلفية الثقافية والاجتماعية والمهنية للشخص.
- التسويق. يلعب التسويق دوراً أساسياً في إيجاد المشروع ويجب امتلاك المعرفة المتعلقة بالتالي:
- كيفية تقديم المنتج، تحديد السعر المناسب، كيفية التوزيع، كيفية ممارسة نشاط الدعاية والإعلان.
- دور الأشخاص الرياديين الذين حققوا نجاحاً متميزاً في أعمالهم في جذب الأشخاص الآخرين وتشجيعهم على البدء بممارسة الأنشطة الريادية
- كل ما ذكر صحيح

أشار لا ندو landau إلى أنه يمكن تصنيف الرياديين بناء على خصائص الريادي الى:

- القدرة على الابتكار وتحمل المخاطرة

- الرغبة في الابتكار وتجنب المخاطرة

- الرغبة في الابتكار وتحمل المخاطرة

- القدرة على الابتكار وتجنب المخاطرة

إذا كانت درجة المخاطرة عالية ودرجة الإبداع منخفضة.

الريادي - الحالِم - توافقي - مغامر

درجة مخاطرة منخفضة ودرجة إبداع منخفضة. معتمدا على هامش التحسينات أو الإبداع من المؤسسات القائمة.

الريادي - الحالِم - توافقي - مغامر

يقبل على العمل بدرجة عالية من الإبداع والمخاطرة.

الريادي - الحالِم - توافقي - مغامر

يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية

الريادي - الحالِم - توافقي - مغامر

المحاضرة الاولى الاسئلة السابقة

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار ايجابية. اختر الإجابة الصحيحة التي تمثل أهم خصائص الريادة

- توظيف أكبر عدد ممكن من الشباب

- تهيئة الاقتصاد الوطني للمستقبل

يكون دور الريادي في ملكية المنظمة

- دور المالك فقط

- دور المطور

- دور المدير والمالك

- جميع مما سبق

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

- ريادي

- توافقي

- حالِم

- مغامر

تعرف الريادة بأنها

- ذلك المشروع الصغير والكبير

- القوة والملكية في آن واحد (أي مالك المشروع هو من يملك ويدير)

- الابداع والابتكار

- جميع العبارات صحيحة

تعرف الريادة التنظيمية بأنها: (مكرر)

- مجموعة الإجراءات التي يقوم بها شخص أو مجموعة أشخاص من أجل تقديم مشروع متميز

- بذلك التنظيم الذي يقسم العمل على اساس النشاطات المبتكرة.

- تحليل وتوصيف وظائف المشروع المبتكر

- الدقيق في كافة الاعمال التنظيمية

تعرف الريادة التنظيمية بأنها:

- مجموعة الاجراءات التي تساهم في ايجاد مشروع ريادي جديد ومميز

- مجموعة الممارسات التي ينتج عنها منتج او خدمة مميزة

- مجموعة الافكار التي تتحول الى مشروع جديد

- ليست مما سبق

كلمه ريادة متعددة الأبعاد وهي متعلقة:

- بالفرد

- الشركة

- بشعب معين

- بجميع ما ذكر

الريادة عبارة عم مزيج يتكون من:

- الابداع والتميز
- النمو والريح
- الرؤية والتخطيط
- أ + ب

يتفق الريادي والمدير في الأدوار التالية:

- تقديم ابتكار إلى السوق
- القدرة على القيادة
- تحديد الفرص السوقية
- ليست مما ذكر

عند إقامة مشروع ريادي فلا بد من مراعاة التالي:

- السياسات الحكومية وخلفية الريادي الثقافية والمهنية
- المستوى التعليمي للريادي
- أ + ب
- ليست مما ذكر

يصنف لاندو landau الرياديين بناء على معيارين هما (مكرر)

- القدرة على الابتكار وتحمل المخاطرة
- الرغبة في الابتكار وتحمل المخاطرة
- الرغبة في الابتكار وتجنب المخاطرة
- القدرة على الابتكار وتجنب المخاطرة

في القرن الثامن عشر كان ينظر للريادي بأنه الشخص الذي:

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

يختلف دور الريادي عن المدير في كون المدير:

- يملك المنظمة
- لا يملك المنظمة ويقوم بإدارتها
- يقوم بإيجاد منظمات جديدة
- ليس مما سبق

دور الريادة في الاقتصاد المعاصر

الريادة تعتبر ذات أهمية كبيرة في الاقتصاد لأنها تعمل على إيجاد قيمة مضافة تعود بالفائدة على كل من:

- الأفراد
- المنظمة
- المجتمع
- كل ما ذكر صحيح

دور الريادة في الاقتصاد المعاصر على النحو التالي :

- توحيد مجموعة العناصر الاقتصادية (المادة الخام، القوى العاملة المادية والعقلية، رأس المال، ويضيف لها بعض الاقتصاديين الريادة كعنصر من عناصر الإنتاج).
- جعل الأسواق كقوة من خلال توزيع المصادر بطريقة مثالية تمكن الأفراد من تعظيم المكتسبات.
- قبول المخاطرة. ويعتقد بعض الاقتصاديين أن الدور الأساسي للريادي هو ان يقبل المخاطرة نيابة عن الآخرين.
- تعظيم عوائد المستثمرين.
- المعلومات عن السوق. يبقى الريادي على اتصال دائم مع المعلومات عن الأسواق ليستطيع استغلال الفرصة السانحة والإفادة عن ميزة توافر هذه المعلومات.

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

- العوامل الشخصية
- العوامل التي تتعلق بالمنظمة
- العوامل الخارجية
- كل ما ذكر صحيح

العوامل الشخصية

- الرجل العظيم. من خلال الصفات التي تجعل منه رجلاً عظيماً.
- عدم التطابق بالانسجام الاجتماعي. عدم الانسجام في بيئة الريادي فإن النتيجة ستكون إيجابية، وتعتبر السبب الرئيسي لتحريك الريادي نحو إيجاد مشروعه الخاص.
- نوع الشخصية (انطوائي، سلمي، إيجابي، متحفظ، عفوي)
- سمات الشخصية (الابتكار الاستقلالية، القدرة على السيطرة، الرغبة في القيادة)...
- التطور الاجتماعي. الريادي يتطور ولا يولد، ويمكن تطوير هذا السلوك من خلال التفاعل بين الأشخاص وبين البيئة بعضها يعود للريادي نفسه وبعضها يعود للبيئة.
- لا يتم الحكم على الشخص بأنه ريادي من خلال عمل يقوم به، ولكن من خلال مجموعة من الأعمال التي يقوم بها
- بيئة الطفولة والعائلة. تؤثر كيفية تربية الأطفال في توجيههم لأن يكونوا أشخاصاً رياديين.
- التعليم.
- العمر. أثبتت الدراسات أن أنشطة الريادة تبدأ من عمر 22 حتى 45 سنة.
- تاريخ العمل. إن عدم الرضا في العمل الحالي أو عد الحصول على الترقيات من العوامل المؤدية إلى بدء العمل الجديد.
- الأصدقاء.
- المخاطرة وحب المغامرة.

كل ما ذكر صحيح

العوامل المنظمة

- يعتبر الهيكل التنظيمي عنصراً رئيسياً من عناصر نجاح المشروع الريادي المعتمد على استراتيجيات الإبداع والابتكار والمعرفة التي يمتلكها الأفراد.
- أصبح التنظيم المرن مورداً مهماً من موارد المنظمة.
- يقل الاعتماد على الأطر التنظيمية الهرمية وتبنت المنظمات المتميزة في مفهوم السيولة التنظيمية والذي يعتمد فيها على شبكة واسعة من الاتصالات غير الرسمية والمفتوحة.

كل ما ذكر صحيح

العوامل الخارجية

- السمات العامة للمجتمع. وهي الثقافة السائدة في المجتمع (مثل احترام السن والأقدمية، أو تأكيد الذات والتنافس)...
- القاعدة المؤسسية للبحث والتطوير في المجتمع. وهي تتعلق بحالة البنية التحتية في المجتمع.
- توافر أجواء الحرية في المجتمع.
- السياسات والقوانين والأنظمة.
- كل ما ذكر صحيح

تعتبر الريادة ظاهرة فردية بشكل أساسي وتعتمد على:

- ملاحظة الفرد ودقته في ترتيبها.
- والبحث في إمكانية تطبيق المعارف،
- اتجاهات الفرد نحو تحمل المخاطرة.
- كل ما ذكر صحيح

يعتبر التقدم المتسارع في مجال التكنولوجيا من أكثر العوامل التي تساعد على تغيير ثقافة هذه المشروعات الريادية. ومن العوامل المساعدة على ذلك:

- السرعة الكبيرة والوقت القصير بين وقوع الحدث وردة الفعل على هذا الحدث.
- سرعة انتشار المنتج.
- تقاسم المعلومات والمعرفة.
- كل ما ذكر صحيح

عناصر الريادة

- الريادي - الفرصة - المنظمة - المواد - كل ما ذكر صحيح

هو الشخص الذي يقع في مركز إجراءات الريادة ويدير الإجراءات والأنشطة جميعها.

- الريادي - الفرصة - المنظمة - المواد

وهي الفجوة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق وتمثل احتمالية تقديم خدمة الزبائن بطريقة أفضل من الطريقة الحالية.

- الريادي - الفرصة - المنظمة - المواد

هي الإطار والوعاء الذي يتم فيه تنسيق وترتيب كل من الأنشطة والمصادر والأشخاص.

- الريادي - الفرصة - المنظمة - المواد

وتشمل الموارد والإمكانات المتاحة التي يمكن للريادي أن يستثمرها في المشروع.

- الريادي - الفرصة - المنظمة - المواد

أسباب ممارسة النشاط الريادي

- الرغبة في تحقيق الذات.
- الانتقال من المهنة الحالية إلى المهنة الجديدة والذي قد يكون فيه درجة مخاطرة عالية.
- الفشل والإحباط من العمل السابق.
- تكوين الثروة يدفع الرياديين للعمل في بيئة عدم التأكد والمخاطرة.
- إيجاد وتطوير منتج أو طريقة عمل جديدة.

الاسباب مهمه يعطيك 3 فقرات

خاطنة وواحدة صحيحة

حفظوهم مثل اسمكم

المهارات الريادية تتكون من

- مهارات إدارة الأعمال - مهارات إدارية - المهارات الفنية - كل ما ذكر صحيح

مهارات إدارة الأعمال تتكون من

- تتعلق ببدء العمل وتطويره وإدارته
- إضافة على مهارات التسويق والإدارة والتمويل والمحاسبة والإنتاج والتفاوض.
- كل ما ذكر صحيح

مهارات إدارية.

- كالتخطيط ووضع الأهداف
- والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه
- وإداره النمو وتحمل المخاطرة
- الاختراع والمواظبة
- والرؤية القيادية والقدرة على إدارة التغيير - كل ما ذكر صحيح

المهارات الفنية.

- مثل مهارات الكتابة
- والاتصال الشفوية
- والسيطرة والتحكم بالبيئة المحيطة - كل ما ذكر صحيح

المحاضرة الثانية الاسئلة السابقة

تعتبر الريادة ظاهرة

- فردية
- جماعية
- فردية جماعية
- ليست مما ذكر

أحد العوامل الخارجية المؤثرة في تكوين الريادة

- السياسات والقوانين والانظمة
- نوع الشخصية
- العمر
- التنظيم المرن

من العوامل التي تدفع الشخص نحو العمل الريادي

- عوامل أسرية
- عوامل نفسية
- عوامل تتعلق بالشخص والمنظمة والمجتمع
- جميع ما ذكر

تساهم التكنولوجيا في تغيير ثقافه المشروعات الريادية وذلك في الآتي (مكرر)

- اتخاذ ردة فعل سريعة عند وقوع أي حدث
- سرعة انتشار المنتج
- الاجابة أوب
- اغتنام جميع الفرص الموجودة في السوق

تعود الريادة بالنفع على: (مكرر)

- المنظمة
- الفرد صاحب فكرة المشروع الريادي
- المشروع الصغير ذاته
- الأفراد (صاحب المشروع) والمنظمة والمجتمع

من أسباب ممارسة النشاط الريادي (مكرر)

- توفر الشخصية القيادية للشخص
- توفر إنكار الذات لدى الشخص
- توفر مهارة الاتصال لدى الشخص
- تكرر السؤال مع اختلاف الجواب كان الرغبة في تحقيق الذات وتكوين الثروة احفظوا جميع

أي من المهارات التالية يجب أن تتوفر في الريادي

- القدرة على ضبط النفس ومحاسبتها
- القدرة على إدارة التغيير والنمو
- مقاومة الإحباط وال فشل
- الاجابة أوب

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

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

تعود المشروعات الريادية بالنفع على كلاً من:

- المستثمرين والعملاء
- الافراد والمنظمة والمجتمع
- توجهات الحكومة
- جميع ما ذكر

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

- التنظيم المرن
- البحث والتطوير
- الاصدقاء وحب المغامرة
- أ+ج

من العوامل الخارجية التي تؤثر في تكوين الريادة:

- توفر أجواء الحرية في المجتمع
- فرض السياسات والقوانين والانظمة
- ثقافه المجتمع السائدة
- كل ما سبق

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

- التخطيط التنظيم والتوجيه
- التسويق والتفاوض
- أ+ب
- مهارات الكتابة والاتصال الشفوي

المحاضرة الثالثة (استراتيجيات الريادة)

مرتكزات العمل الريادي في المنظمات

- يبدأ العمل الريادي باكتشاف الفرصة وتحليلها واستغلالها.
- العملية الريادية عملية إدراكية تبدأ: بالمشاهدة أو التساؤل التحليل والتفحص ثم تحديد كيف تلي هذه الفرصة متطلبات الزبائن.
- يجب ان يكون العمل الريادي بسيطاً ليتم التغلب على الصعوبات.
- العمل الريادي يبدأ صغيراً حيث يتطلب إمكانات وأموال قليلة وعدد أفراد قليل.
- يحاول العمل الريادي منذ البداية احتلال موقع القيادة.

ويضاف إلى المرتكزات السابقة:

- الانتماء.
- الارتباط بالمنظمة.
- الحس الاقتصادي والاجتماعي.
- إتباع الأسلوب العلمي في حل المشكلات.
- تخصيص جزء من وقت المدير للمشاركة في الأنشطة الريادية
- الريح فقط السبب الوحيد الضامن لبقاء المنظمة وديمومتها،
- لايعتبر - يعتبر

إنما.....هي التي تسهم في استمرارها في الأجل الطويل.

- القيم والاهداف طويلة الاجل - القيم والاهداف قصيرة الأجل
- يربط البعض جوهر بالقيادة بالتكلفة والتميز في المنتج، بينما يربطها البعض بالابتكار وتحمل المخاطرة وسرعة استغلال الفرص.
- استراتيجيات الريادة - الانتماء - الارتباط بالمنظمة. - كل ما ذكر صحيح

ويشير بورتر أن جاذبية الصناعة تحددها قوى خمسة هي:

- قوة الموردين - المشتريين - المنافسين الجدد - البدائل المتاحة - المنافسين الحاليين
- الكل

العناصر الواجب توفرها لتحقيق الإبداع الفعال الذي يعد سمة أساسية للمنظمات الريادية

- الاستراتيجيات الريادية - الهيكل التنظيمي - البيئة التنظيمية - استراتيجية المغامرة
- استراتيجيات المفاجأة - استراتيجية التمكّن. - استراتيجيات الخصائص - كل ما ذكر صحيح

والتي تتصف ب(تحمل المخاطرة، التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل).

- الاستراتيجيات الريادية - الهيكل التنظيمي - البيئة التنظيمية - استراتيجية المغامرة
- الذي يجب أن يتصف بالمرونة والتكامل بين الأنشطة، والتوجه الكلي للمنظمة.

- الاستراتيجيات الريادية - الهيكل التنظيمي - البيئة التنظيمية - استراتيجية المغامرة
- التي يجب أن تتصف بالانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال بالإضافة إلى المساواة وتقاسم السلطة.

- الاستراتيجيات الريادية - الهيكل التنظيمي - البيئة التنظيمية - استراتيجية المغامرة
- والأخذ بزمام المبادرة. ويهدف الريادي من وراءها الوصول للسيطرة وقيادة السوق (أكثر الاستراتيجيات مخاطرة)

- الاستراتيجيات الريادية - الهيكل التنظيمي - البيئة التنظيمية - استراتيجية المغامرة
- وأخذ الآخرين على غرة. يحقق الريادي فيها ما يريده الزبون قبل أن يفهم هذه الحاجة المنافسين.

- استراتيجيات المفاجأة - استراتيجية التمكّن. - استراتيجيات الخصائص - كل ما ذكر صحيح

يراقب الريادي السوق ويخطط ليصل الى الاحتكار في منطقة صغيرة فيتجنب بذلك المنافسة.

- استراتيجيات المفاجأة - استراتيجية التمكّن. - استراتيجية الخصائص - كل ما ذكر صحيح

الاقتصادية والاجتماعية للسلعة. وهي تقوم على تقديم سلعة معروفة من خلال تحويل استخداماتها ومنافعها وخصائصها الاقتصادية.

- استراتيجيات المفاجأة - استراتيجية التمكّن. - استراتيجية الخصائص - كل ما ذكر صحيح

الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي:

- أهداف النمو. زيادة حجم المبيعات سنويا.
- تطوير السوق من خلال تشكيل السوق. بإعادة تشكيله بالإعلانات والدعاية.
- الحصة السوقية. يستهدف المشروع الريادي الاستحواذ على نسبة معينة من السوق.
- المكانة السوقية. تحقيق المكانة أمر ضروري لتحقيق الحصة السوقية.

- كل ما ذكر صحيح

مصادر الفرص الريادية

- المصادر الفجائية. حدث خارجي غير متوقع.
- المصادر التعارضية. الفرق بين الواقع وما يفترض أن يكون عليه.
- مصدر الحاجة إلى طريقة أو أسلوب عمل جديد.
- مصدر التغير في هيكل الصناعة وبنيتها.
- مصدر العوامل الديموغرافية (تغيرات في العمر والعمالة ومستوى التعليم والدخل)...
- مصدر تبدل الإدراك والرؤيا.
- مصدر المعرفة الجديدة (الفنية والعلمية والاجتماعية) - كل ما ذكر صحيح

بناء ثقافة الريادة داخل المنظمات

- التأكد من التزام الإدارة. وعلى كافة مستوياتها بإجراءات الريادة في المنظمة.
- بناء الثقافة الريادية المنظمة من خلال استخدام مديري المجموعات المهتمة بالريادة لتدريب العاملين والتشارك معهم بخبراتهم.
- تطوير طرق ووسائل لتبقى المنظمة قريبة من الزبون ومكافأة الأداء الريادي داخل المنظمة.
- بناء هياكل تنظيمية مرنة تشجع السلوك الريادي وتحدد مدى الحاجة إلى إدخال التكنولوجيا.

- كل ما ذكر صحيح

تتصف المنظمات الريادية بعدد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المنظمات الأخرى وهي:

- تكون المنظمات الريادية أكثر اهتماما بالإقدام على إقامة المشروعات الريادية.
- تتقرب المنظمات الريادية من عملائها من خلال التميز في جودة المنتج/الخدمة مقارنة مع ما يقدمه المنافسون الآخرون.
- تتبنى المنظمات الريادية العاملين الرياديين ذوي المواهب القيادية والابتكارية وتشجع المبادرة الشخصية وقبول المخاطرة.
- تحرص المنظمات الريادية على صون القيم المؤسسية وبخاصة رؤيا المنظمة التي تؤثر في جودة المنتجات.
- تلتزم المنظمات الريادية بالتوجه الأساسي الذي خططته لنفسها.
- يتصف الهيكل التنظيمي للمنظمات الريادية بالبساطة ومحدودية عدد العاملين الإداريين.
- تمنح المنظمات الريادية الأقسام والوحدات الفرعية داخلها الاستقلالية والحرية كي تستطيع تبني الأفكار الريادية بيسر وسهولة.

على الريادي أن يراعي العوامل التالية عند البدء بدراسة المشروع:

- الموقع .
- عمليات التصنيع
- المواد الخام
- القوي البشرية
- المبني
- المعدات المساندة الأخرى
- كل ماذكر صحيح

الفرق بين المشروع الريادي وبين المشروع الصغير

- الإبداع . فالمشروع الريادي يقوم على أساس من الابتكار والإبداع المميزين.
- القدرة على النمو . من المؤكد أن حجم المشروع لا يمكن اعتباره مؤشراً كافياً ما إذا كان المشروع ريادياً ام لا ولكن يتوقف الأمر على إمكانية النمو داخل المشروع.
- الأهداف الاستراتيجية . يمتاز المشروع الريادي بالأهداف طويلة الأجل، وعلى العكس المشروع الصغير غالباً ما تكون أهدافه قصيرة الأمد.

كل ماذكر صحيح

..... يقوم على أساس من الابتكار والإبداع المميزين.

- الإبداع فالمشروع الريادي
- المشروع الصغير
- من المؤكد أن حجم المشروع لا يمكن اعتباره مؤشراً كافياً ما إذا كان المشروع ريادياً ام لا ولكن يتوقف الأمر على إمكانية النمو داخل المشروع.

- الإبداع
- القدرة ع النمو
- الاهداف الاستراتيجية
- الأهداف الاستراتيجية . يمتاز المشروع الريادي بالأهداف طويلة الأجل، وعلى العكس المشروع الصغير غالباً ما تكون أهدافه قصيرة الأمد.

- الإبداع
- القدرة ع النمو
- الاهداف الاستراتيجية
- يمتاز المشروع الريادي بالأهداف

- طويلة الاجل
- قصيرة الاجل

المشروع الصغير غالباً ما تكون أهدافه قصيرة الأمد

- قصيرة
- طويلة

المحاضرة الثالثة الاسئلة السابقة

يسعى الريادي من خلال مشروعه أن

- يقود السوق
- يتحالف مع كبرى الشركات
- يبدأ بسيطاً ثم ينطلق
- يظل مشارك في السوق لا صانعاً له

من أهم مرتكزات العمل الريادي

- اكتشاف الفرص واستغلالها
- بساطة العمل الريادي
- الاجابة أ و ب
- ليست مما ذكر

ان من ضمن مصادر الفرص الريادية

- المصادر التكنولوجية
- مصدر المعرفة الجديدة والعوامل الديمغرافية
- الاجابة أ و ب
- ليست مما ذكر

يمكن الفرق بين المشروع الريادي والمشروع الصغير في الآتي

- مستوى الابداع والقدرة على النمو
- وجود استراتيجية طويلة المدى
- النمو داخل المشروع
- جميع ما ذكر

ان من استراتيجيات الريادة

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

من الأسباب التي تضمن بقاء المنظمة وديمومتها:

- تحقيق الربح
- القيم والاهداف طويلة الأجل
- سرعه استغلال الفرص وتحمل المخاطرة
- أ+ ب

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

- الموقع، عمليات التصنيع والموارد البشرية
- دراسة الجدوى والمخططات الهندسية
- أ+ ب
- هناك نقص فيما ذكر

بعض الاسئلة

ما تم تصويرة لكن بعض

الطلاب تذكروا السؤال

والجواب ومن

ضمنهم سؤال 8 و 9 و 10 و 11

أهداف النمو.

زيادة حجم المبيعات سنه بعد سنه

الفرق بين المشروع الريادي وبين المشروع الصغير الإبداع و الابتكار و الأهداف طويلة الأجل

استراتيجية التمكّن. يراقب السوق ويخطط ليصل إلى الاحتكار في منطقة صغيرة

الهيكل التنظيمي يتصف الجواب بالمرونة والتكامل بين الأنشطة والتوجه الكلي للمنظمة

المحاضرة الرابعة (الاشكال القانونية للمشروعات الصغيرة)

إن اختيار الشكل القانوني للمشروع ليس بالضرورة أن يكون نهائياً. ولكن غالباً ما يغير المشروع شكله القانوني للاعتبارات التالية:

- ضمن أي شكل قانوني تعمل الشركة الآن.
- المخاطر الرئيسية التي يمكن أن تتعرض الشركة لها.
- هل تشكل المسؤولية غير المحدودة مشكلة خطيرة محتملة
- الميزات الضريبية ومدى تحققها بناء على الشكل القانوني.
- الميزات الإدارية ومدى تحققها بناء على الشكل القانوني.
- هل تستغل الشركة كل ميزات الشكل القانوني الحالي للشركة.

الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة

- المشروع الفردي - شركة التضامن - كل ما ذكر صحيح

تعتبر أقدم شكل من أشكال منظمات الأعمال، وهي الأكثر شيوعاً في العالم % 72 (من الأعمال في أمريكا تمارس من خلال المشروعات الفردية).

- المشروع الفردي - شركة التضامن

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

- المشروع الفردي - شركة التضامن

يفضل هذا الشكل الكثيرين لعدة اسباب (كلفة أنشائها أقل، وأسهل، يتمتع المالك بحرية واسعة، وتحسب الضريبة على الدخل الشخصي للمالك لا على المشروع نفسه).

- المشروع الفردي - شركة التضامن

ومن مساوئ هذا الشكل (اعتبار المشروع وصاحبه شخصية واحدة لا ينفصلان، وينتهي المشروع بموت صاحبه وينبغي اتخاذ عدة إجراءات لإعادة العمل به)

- المشروع الفردي - شركة التضامن

شركة التضامن هي شراكة طوعية بين شخصين أو أكثر للقيام بمشروع يدر عائداً ماليا عليهم ويحقق ربحاً لهم.

- المشروع الفردي - شركة التضامن

القانون لا يفرق بين شخصية العمل وشخصية المالكين، بمعنى أنهم مسئولون مسئولية شخصية كاملة غير محدودة تجاه التزامات الشركة.

- المشروع الفردي - شركة التضامن

ينبغي أن يتفق الشركاء على اتفاق قانوني يحدد فيه (حصة كل واحد في رأس المال، وكيفية صنع القرارات، واقتسام الأرباح، وحل الخلافات، ودخول شركاء جدد مستقبلاً، وحلول شركاء محل أحدهم، وما هي الإجراءات التي يجب أتباعها لتصفية الشركة)

- المشروع الفردي - شركة التضامن

الميزات	المساوي
سهولة التأسيس	حياتها محدودة
تقسيم العمل والإدارة	مسئولية غير محدودة
افكار وخطط أكثر من شخص واحد	الشريك مسئول عن تصرفات الشركاء
مهارات من أكثر من شخص واحد	احتمالية نشوب الخلافات
إمكانية زيادة رأس المال	وفاة أي شريك ينهي الشراكة
موارد مالية من أكثر من شخص	عدم ضمان تصرفات الشركاء الآخرين

شركة التوصية البسيطة لها نوعين هما:

- الشركاء المتضامنون - الشركاء الموصون - كل ما ذكر صحيح

وهم الذين يتولون إدارة الشركة وممارسة اعمالها، ويكونون مسؤولون بالتضامن والتكامل عن ديون الشركة والالتزامات المترتبة عليها في أموالهم الخاصة.

- الشركاء المتضامنون - الشركاء الموصون - كل ما ذكر صحيح

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

- الشركاء المتضامنون - الشركاء الموصون - كل ما ذكر صحيح

بشكل عام أن يشتمل عنوان شركة التوصية البسيطة إلا على أسماء الشركاء المتضامين، فإذا كان فيها شريك واحد متضامن واحد يكتب اسمه ويضاف إليه كلمة (وشركاه) وإذا أضاف أسم أي شريك موصي للعنوان يصبح شريك متضامن.

- لايجوز - يجوز

لا يملك أن يشترك في إدارة الشركة، ولا يملك سلطة الزامها، الاطلاع على دفاترها وحساباتها وسجلاتها.

- لايجوز - يجوز

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

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

الشركة لا تتمتع بالشخصية الاعتبارية ولا تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل والترخيص.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

وفي حالة المخاصمة ليس للغير حق الرجوع إلا على الشريك الذي تعامل معه، إلا إذا أترف الأخرين بأنهم شركاء فيصبحوا مسئولين بالتضامن بهذا الاعتراف.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

حقوق الشركاء تتحدد من خلال العقود الموقعة بينهما والتي تحدد الحقوق والالتزامات لكل منهما.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة
- غالبية الشركاء على قرابة بعضهم البعض، ويتم تأسيس هذا النوع من الشركات من أجل تقديم خدمة مهنية احترافية
- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة
- لكل مساهم مرخص (اطباء، محامون، محاسبون).

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

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

- وتكون الشركة مسؤولة عن الديون ولا يكون الشريك مسئولاً إلا في حدود حصته في رأس المال.
- وفي حالة وفاة الشريك تؤول الملكية لورثته.
- كما يجوز أن يتنازل الشريك لزوجته أو أحد أقاربه حتى الدرجة الثالثة أو الوقف.
- كل ما ذكر صحيح

تتألف شركة التوصية بالأسهم من فئتين من الشركاء هما:

- الشركاء المتضامنون - الشركاء المساهمون - كل ما ذكر صحيح

ويجب أن لا يقل عددهم اثنين، ويكونون مسؤولين في أموالهم الخاصة عن ديون الشركة والالتزامات المترتبة عليها.

- الشركاء المتضامنون - الشركاء المساهمون - كل ما ذكر صحيح

ويجب أن لا يقل عددهم عن ثلاثة، ويسأل كل شريك منهم بمقدار مساهمته عن ديون الشركة والالتزامات.

- الشركاء المتضامنون - الشركاء المساهمون - كل ما ذكر صحيح

يقسم رأس مال إلى أسهم متساوية القيمة قابلة للتداول وتختلف قيمة رأس مال باختلاف الدول.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

يتولى إدارة الشركة شريك متضامن أو أكثر.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

تصفى وتصفى بالطريقة التي يقررها نظام الشركة، وإلا فتتطبق عليها الأحكام الخاصة بتصفية الشركة المساهمة الخاصة.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

تتألف من شخصين أو أكثر ويجوز تسجيل شركة مساهمة خاصة مؤلفة من شخص واحد، أو أن يصبح عدد مساهمها شخصاً واحداً.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

ويوجب القانون عادة أن لا يتعارض أسم الشركة مع غايتها، على أن تتبعه عبارة (شركة مساهمة خاصة محدودة)

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

تعتبر الذمة المالية للشركة المساهمة الخاصة مستقلة عن الذمة المالية لكل مساهم فيها، وتكون الشركة وحدها المسؤولة عن الديون والالتزامات المترتبة عليها. ولا يكون المساهم مسئولاً إلا في حدود مساهمته.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

مدة الشركة غير محدودة ما لم ينص عليها عقد تأسيسها.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

يجوز للشركة أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف فيما بينها من حيث القيمة الإسمية والقوة التصويتية.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسؤولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

يجوز لمساهمي الشركة المساهمة الخاصة أن يقدموا مقابل أسهمهم في الشركة أصول عينية يتم تقييمها بالنقد مثال حقوق الامتياز والاختراع والمعرفة الفنية والرخص.

- شركة المحاصة - شركة ذات المسئولية المحدودة - شركة التوصية بالأسهم - الشركة المساهمة الخاصة

شركتين أو أكثر يشتركان في تنفيذ مشروع معين من أجل تحقيق ربح معين.

- المشروعات المشتركة - المشروعات غير الربحية - التعاونيات

يتم تأسيسها لخدمة المجتمع ولا تهدف إلى ربح وتعفى من الضريبة مسؤوليتها الشخصية محدودة.

- المشروعات المشتركة - المشروعات غير الربحية - التعاونيات

وهي عبارة عن تجمع لمنتجي سلعة أو خدمة معينة، أو تجارة جملة أو تجار تجزئة ويعملون بشكل جماعي لخدمة أنفسهم والأرباح تصرف على التعاونية لخدمة أعضائها

- المشروعات المشتركة - المشروعات غير الربحية - التعاونيات

إيجابيات المشروعات الصغيرة

- سهولة التأسيس - ووضوح الإجراءات الرسمية - المالك هو متخذ القرارات فيما يتعلق بالعمل وتوجهاته -

الكل

السلبيات المشروعات الصغيرة

- صعوبة الحصول على تمويل اللازم لإقامة هذا النوع من المشروعات لذلك يلجأ المالك إلى ثروته الشخصية أو الاقتراض من

المؤسسات المالية قرضاً شخصياً،

- والمسئولية الكاملة غير المحدودة لبعض الأشكال تجاه الخسائر والالتزامات المالية

- كل ما ذكر صحيح

المحاضرة الرابعة الاسئلة السابقة

الشركاء نوعين في شركة التوصية البسيطة

- شركاء موصون ومتحالفون
- شركاء اعتباريون ومتضامنون
- شركاء متضامنون وموصون
- ليست مما ذكر

لا يجوز عنوان شركة التوصية البسيطة إلا على أسماء

- الشركاء الموصون
- الشركاء المتضامنون
- الشركاء المساهمون
- جميع ما ذكر

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

- إدارة وممارسة أعمال الشركة
- المسؤولية التامة عن ديون الشركة
- الالتزام بمقدار حصة كل منهم
- ليست مما ذكر

لا تتمتع شركة المحاصة ب

- الشخصية الاعتبارية فقط
- الشخصية الاعتبارية وكما لا تخضع لأحكام التسجيل والترخيص
- الاجابة أ و ب
- بإجراءات التسجيل والترخيص فقط

أي العبارات التالية لا تنطبق على شركة المحاصة

- لا تتمتع شركة المحاصة بالشخصية الاعتبارية
- شركة تجارية تنعقد بين شخصين وأكثر
- تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل والترخيص
- تتحد حقوق الشركاء من خلال العقود الموقعة بينهم

من مواصفات الشركة ذات المسؤولية المحدودة

- أنها تتألف من شخصين أو أكثر
- يحق للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حته الدرجة الثالثة
- يكون للشريك مسؤولا مسؤولية كاملة عن ديون الشركة
- يجوز للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حته الدرجة الثالثة أو الوقف
- لا يجوز أن يتنازل عن حصته لأحد أقاربه أو الوقف

أي العبارات التالية تنطبق على الشركة ذات المسؤولية المحدودة

- في حالة وفاة الشريك لا تؤول الملكية لورثته
- يكون للشريك مسؤولا مسؤولية كاملة عن ديون الشركة
- يجوز للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حته الدرجة الثالثة أو الوقف
- لا يجوز أن يتنازل عن حصته لأحد أقاربه أو الوقف

أي من العوامل التالية لا تعتبر من إيجابيات المشروعات الصغيرة

- اكتمال دراسات الجدوى
- سهولة التأسيس
- وضوح الإجراءات الرسمية
- الملك هو متخذ القرار

من إيجابيات المشروعات الصغيرة (مكرر)

- سهولة التأسيس
- وضوح الإجراءات الرسمية
- الملك هو متخذ القرار
- جميع ما ذكر
- يعتبر من أحد الأشكال القانونية التالية من أقدم أشكال منظمات الأعمال وأكثرها شيوعاً:
- شركة التضامن
- الشركة ذات المسؤولية المحدودة
- المشروع الفردي
- الشركة المساهمة

الشراكة الطوعية التي تقوم بين شخصين أو أكثر تسمى ب:

- شركة التضامن فقط
- شركة التوصية البسيطة
- شركة التضامن وشركة المحاصة
- ليست مما ذكر

أي من العبارات التالية يعتبر من مزايا شركة التضامن

- تقسيم العمل والإدارة
- إمكانية زيادة رأس المال
- أ+ب
- مسؤولية غير محدودة والشريك مسئول عن تصرفات الشركاء

أي من العبارات التالية تنطبق على شركة المحاصة:

- لا تتمتع الشركة بالشخصية الاعتبارية ولا تخضع لأحكام واجراءات التسجيل والترخيص
- يكون الشريك مسؤولاً مسؤولاً كاملة عن ديون الشركة
- يجوز للشريك أن يتنزل عن حصته لأقاربه حتى الدرجة الثانية أو الوقف
- لا يجوز أن يتنازل عن حصته لأحد أقاربه أو الوقف

أهم العوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني للمشروع الجديد هو:

- المشاريع المتمثلة
- حجم العمل وطبيعته
- المشاريع المتكاملة
- المشاريع المتكاملة والمتمثلة

من أهم الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة:

- المشروع الفردي
- شركة التضامن
- شركة ذات المسؤولية المحدودة
- كل ما سبق

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

- شركة المحاصة
- شركة ذات المسؤولية المحدودة
- شركة التوصية بالأسهم
- المشروع الفردي

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

- التضامن
- شركة ذات المسؤولية المحدودة
- التوصية البسيطة
- التوصية بالأسهم

من مزايا شركة التضامن:

- حياتها محدودة
- مسئولية الشركاء غير محدودة
- سهولة التأسيس
- حياتها محدودة ومسئولية الشركاء غير محدودة

تكون الشركة مسئولة عن الديون ولا يكون الشريك مسئولاً الا في حدود حصته في رأس المال:

- المشروع الفردي
- شركة التضامن
- شركة ذات المسؤولية المحدودة
- شركة الأسهم

المحاضرة الخامسة (دراسة الجدوى للمشروعات الصغيرة)

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.
- كل ما ذكر صحيح

مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية

- (1) الدراسة المبدئية
 - (2) دراسة الجدوى التسويقية
 - (3) دراسة الجدوى الفنية
 - (4) دراسة الجدوى المالية
 - (5) دراسة الجدوى الاقتصادية
 - (6) دراسة الجدوى الاجتماعية
 - (7) دراسة الجدوى البيئية
 - (8) تحليل الحساسية للمشروع
- كل ما ذكر صحيح

الدراسة المبدئية دراسة ثلاث أمور:

- المطابقة المبدئية لفكرة المشروع مع اللوائح والقوانين في البلد المزمع إقامة المشروع فيها.
- المطابقة المبدئية لفكرة المشروع مع العادات والتقاليد وقيم المجتمع.
- مدى الارتياح والانطباع على ان السير في المشروع سيؤدي إلى نتائج مرضية لصاحب الدراسة.
- كل ما ذكر صحيح

تتم دراسة تسويق منتجات المشروع من خلال:

- أولاً: توصيف سوق السلعة
- ثانياً: دراسة الطلب على السلعة
- ثالثاً: تسعير السلع
- رابعاً: التنبؤ بالمبيعات
- كل ما ذكر صحيح

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في:

- تحديد حجم إنتاج المشروع بناء على التنبؤ بحجم الطلب والمبيعات لنتائج المشروع
- السعر المتوقع لمنتجات المشروع.
- المواصفات المفضلة في السلعة التي سينتجها المشروع.
- تقرير ما إذا كانت دراسة الجدوى تستكمل أو تتوقف.
- كل ما ذكر صحيح

وتشمل الدراسة الفنية للمشروع كل أو بعض الأجزاء التالية طبقاً للظروف:

- (1) تحديد حجم المشروع
- (2) تحديد طريقة الإنتاج والوسائل التكنولوجية الملائمة
- (3) تحديد الآلات والمعدات الفنية
- (4) التخطيط الداخلي للمشروع
- (5) تحديد كميات عوامل الإنتاج المطلوبة
- (6) تحديد العمالة المطلوبة وأفراد الإدارة
- (7) تحديد مسائل النقل
- (8) تحديد الفاقد في الإنتاج
- (9) تحديد موقع المشروع كل ما ذكر صحيح

التكاليف في أي مشروع تنقسم إلى:

تكاليف استثمارية - تكاليف جارية - كل ما ذكر صحيح

وهي كافة ما ينفق على المشروع منذ بداية التفكير في عملية الاستثمار حتى دورة التشغيل العادية الأولى. وتمثل هذه التكاليف إنفاق استثماري يستفيد منه المشروع لأكثر من سنة خلال عمر المشروع.

- تكاليف استثمارية - تكاليف جارية - كل ما ذكر صحيح

وتشمل جملة التكاليف قصيرة الأجل، تكاليف مستلزمات التشغيل لدورة واحدة وتكاليف الأجور والمرتببات والوقود والطاقة.

- تكاليف استثمارية - تكاليف جارية - كل ما ذكر صحيح

مصادر التمويل الاستثماري:

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

- رأس المال المملوك لصاحب المشروع.

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

قصيرة الأجل أقل من سنة .

- كل ما ذكر صحيح

مقاييس الجدوى المالية منها:

- صافي القيمة الحالية.

- معدل العائد الداخلي. - كل ما ذكر صحيح

يتشابه التقييم الاقتصادي مع التقييم المالي للمشروع في استخدام نفس المقاييس – والفرق الجوهرى هو أن التقييم الاقتصادي

للمشروعات 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 التي تعكس القيم الحقيقية الاقتصادية والاجتماعية لهذه التدفقات – وقد

تساوى أسعار الظل مع أسعار السوق في حالات معينة ولكنها تختلف عنها في معظم الحالات.

- دراسة الجدوى الاقتصادية - دراسة الجدوى الاجتماعية - دراسة الجدوى البيئية

ولذا عند إجراء التقييم الاقتصادي للمشروع يتم تعديل الأسعار المالية (أسعار السوق) إلى قيم اقتصادية قبل حساب مقاييس

الجدوى الاقتصادية للمشروع

- دراسة الجدوى الاقتصادية - دراسة الجدوى الاجتماعية - دراسة الجدوى البيئية

مثال المشروع سيأخذ قرض بسعر فائدة مدعم (7%) في التقييم المالي تحسب بنفس سعر الفائدة .
أما في التقييم الاقتصادي تحسب بسعر الفائدة المعدل الذي سيدفعه في حالة حصوله على القرض من المصادر الأخرى غير المدعمة
12 % (مثلا)

**تهتم الجدوى الاجتماعية بعدالة توزيع الدخل بين الفئات المختلفة بالمجتمع .ويمكن حصر الجوانب الاجتماعية التي تهتم القائم
بدراسة الجدوى لأي مشروع في:**

- أثر المشروع على خلق فرص عمل جديدة وكم فرصة عمل يطلبيها المشروع وكم نسبة العمالة العادية فيها.
- أثر المشروع على توزيع الدخل في صالح الفئات الاجتماعية محدودة الدخل.
- إذا كان منتج هذا المشروع لخدمة فئات اجتماعية منخفضة الدخل
- كل ما ذكر صحيح

**لكل مشروع آثار بيئية موجبة أو سالبة – ولذا فإن تقييم الآثار البيئية للمشروع يساعد في تقديم التوصيات بخطوات منع أو تقليل
الأضرار البيئية الناتجة عن أي مشروع وزيادة المنافع البيئية الإيجابية.**

- دراسة الجدوى الاقتصادية - دراسة الجدوى الاجتماعية - دراسة الجدوى البيئية

ويتضمن التقييم البيئي تقييم آثار المشروع على الصحة العامة والمحافظة على البيئة ورفاهية السكان في منطقة المشروع.

- دراسة الجدوى الاقتصادية - دراسة الجدوى الاجتماعية - دراسة الجدوى البيئية

تحليل الحساسية للمشروع.

- دراسة الجدوى الاقتصادية - دراسة الجدوى الاجتماعية - دراسة الجدوى البيئية

تخلص دراسة الجدوى المشروعات الصغيرة إلى:

- ان المشروع ذا جدوى اقتصادية وينصح صاحبه بالمضي قدماً نحو تنفيذه .أي(أجتاز الدراسة المبدئية وما يليها من دراسات
تشجع على التنفيذ)
- أن المشروع غير مجدي اقتصاديا وينصح بعدم تنفيذه(.أي عكس النتائج في النقطة السابقة)
- أن ينصح بعمل المشروع في ظل احتياطات وتعديلات معينة(وهنا ينبغي ذكرها وتوجيه النصح لصاحب المشروع بدقة بالغة
لتوعيته بما يفعله عند التنفيذ)
- كل ما ذكر

المحاضرة الخامسة الاسئلة السابقة

تتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الصغيرة

- التكلفة المحتملة - المرود المتوقع - الاجابة أوب - ليست مما سبق

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في معرفة

- السعر المتوقع للمنتجات والمواصفات المفضلة - السوق العلمية
- المتطلبات الحكومية - جميع ما سبق

من مصادر التمويل الاستثماري ما يلي

- القروض من البنك ورأس مال المملوك لصاحب المشروع - القروض طويلة الأجل
- القروض المالية من الأصدقاء - الاجابة أوب

في دراسة الجدوى الاقتصادية يجب (مكرر)

- البدء بدراسة الجدوى المالية - البدء بدراسة الجدوى التسويقية
- البدء بالدراسة المبدئية - ليس من الضروري البدء بالدراسة المبدئية

من مقاييس الجدوى المالية في دراسة الجدوى المالية

- الموازنات التقديرية - معدل العائد الداخلي - صافي القيمة الحالية - الاجابة بوج

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

- تكاليف ثابتة - تكاليف جارية - تكاليف تشغيلية - تكاليف استثمارية

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

- دراسة الجدوى الفنية - دراسة الجدوى المبدئية - دراسة الجدوى البيئية - دراسة الجدوى التسويقية

يتم تحديد ربح المشروع في:

- دراسة الجدوى الاقتصادية - دراسة الجدوى المالية - دراسة الجدوى الفنية - دراسة الجدوى التسويقية

يتم تحديد التخطيط الداخلي للمشروع في:

- دراسة الجدوى الاقتصادية - دراسة الجدوى المالية - دراسة الجدوى الفنية - دراسة الجدوى البيئية

اولى مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية:

- الدراسة المبدئية - دراسة الجدوى - دراسة الجدوى الاجتماعية - دراسة الجدوى المالية

تكاليف التشغيل لدورة واحدة تسمى:

- تكاليف ثابتة - تكاليف جارية - تكاليف ثابتة وجارية - ليس مما سبق

تساعد دراسة الجدوى صاحب المشروع الصغير في اتخاذ قرار يتعلق:

- بإنشاء المشروع من عدمه

- زيادة المبيعات للمنتج

- زيادة الحصة السوقية للمنتج

- بمواجهة المنافسين

من مكونات دراسة الجدوى - الدراسة المبدئية وفيها يتم:

- وضع خطة تسويقية تفصيلية لمنتجات المشروع

- وضع خطة فنية تفصيلية لمنتجات المشروع

- وضع خطة تسويقية وفنية وبشرية تفصيلية لمنتجات المشروع

- وضع تصور مبدئي للمشروع لاتخاذ قرار السير في المشروع من عدمه

ليس هناك جواب صريح للسؤال هذا
وتم سؤال الدكتور عنه لكن للأسف لم يتم الرد
لكن حسب فهمي انه من مقاييس الجدوى المالية معدل
العائد الداخلي ومنه يتم معرفه الارباح المتوقعة

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في:

- اتخاذ قرار استكمال دراسة الجدوى من عدمه
- اتخاذ قرار بالقيام بالدراسة المبدئية
- اتخاذ قرار بإقامة علاقات طيبة مع العملاء
- ليس مما سبق

تشمل دراسة الجدوى الفنية للمشروع العنصر التالي:

- مصادر التمويل المقترحة
- توصيف السوق
- تحديد موقع المشروع
- المسؤولية الاجتماعية للمشروع

المحاضرة السادسة (إدارة التمويل في المشروعات الصغيرة)

تقدير الاحتياجات المالية وأدوات تخطيطها للمشروعات الصغيرة

..... المشروعات أن تقدر وبدقة احتياجاتها المالية وخاصة في ظل حالة عدم التيقن التي تعيشها المشروعات جميعاً.

- لاستطيع - تستطيع

الميزانيات النقدية أحد الأدوات التي يستخدمها المديرين لتخطيط الاحتياجات المالية وتأمين رأس المال المطلوب، حيث يتم من خلالها:

(1) تقدير النفقات خلال سنة قادمة لإنتاج المنتج.

(2) ومتى سيتم أسترداد كلفة الإنتاج والعوائد بعد بيع المنتج.

(3) وتساعد مالك المشروع على التنبؤ بحاجته للتمويل في الفترات المختلفة (4) كل ما ذكر صحيح

مصادر وأشكال تمويل المشروعات الصغيرة

- مدخرات مالك المشروع النقدية.

- الاقتراض من: (البنوك التجارية - المؤسسات المالية - الأشخاص)

- كل ما ذكر صحيح

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.

- الضمانات الإضافية.

- الظروف البيئية المحيطة.

- الحيطة والحذر

- كل ما ذكر صحيح

يعنى للمشروع الصغير (وجوب تسديد دفعات + فوائدها) وهذا فيه مخاطرة لمالك المشروع خاصة إذا كانت ثروته الشخصية هي

الضمان الذي قدمه وقت الاقتراض

- التمويل بالمدين - التمويل بالحساب - التمويل بالمدين

بالرغم من ذلك يتم اللجوء للاقتراض لأسباب عديدة منها:

- كلفة الفائدة المدفوعة على القرض تكون أقل من كلفة استخدام الثروة الشخصية (ويتم خصم دفعات الفائدة من الضريبة)

- 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

- كل ما ذكر صحيح

أشكال الديون

- سندات الدين - الديون التجارية - التأجير التمويلي - كل ما ذكر صحيح

تأخذ شكل كمبيالات أو قروض وهذا المصدر شائع في المشروعات الكبيرة عنه في المشروعات الصغيرة (تميز السندات من حيث المدة

، سندات قصيرة الأجل أقل من سنة ، المتوسطة من سنة حتى خمس سنوات ، أكثر من ذلك سندات طويل الأجل)

- سندات الدين - الديون التجارية - التأجير التمويلي - كل ما ذكر صحيح

وهي تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها في تجارة الجملة ، والبيع برسم الأمانة حيث يتم تسديد الدفعات عند بيع المنتجات

- سندات الدين - الديون التجارية - التأجير التمويلي - كل ماذكر صحيح

أي تأجير المعدات لصاحب المشروع بدلا من القيام بشرائها.

- سندات الدين - الديون التجارية - التأجير التمويلي - كل ماذكر صحيح

أهم الكشوف المالية التي تساعد على بيان مركز المشروع المالي:

- الموازنة السنوية - كشف الدخل - كشف التدفق النقدي - كل ماذكر صحيح

وهي تعكس الحالة المالية للمشروع (الموجودات والمطلوبات) في تاريخ معين . وهي تقوم على

المعادلة التالية: الموجودات = المطلوبات + رأس المال

- الموازنة السنوية - كشف الدخل - كشف التدفق النقدي - كل ماذكر صحيح

كشف الدخل ويوضع فيه إيرادات المشروع ومصروفاته.

- الموازنة السنوية - كشف الدخل - كشف التدفق النقدي - كل ماذكر صحيح

ويظهر فيه التغيرات والتطورات الحاصلة في رأس المال العامل (الأصول الجارية – الخصوم الجارية) في المشروع الصغير منذ بداية العمل وحتى نهاية المدة المحدد

- الموازنة السنوية - كشف الدخل - كشف التدفق النقدي - كل ماذكر صحيح

وهي تقيس قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقها

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

وهي قدرة المشروع على تسديد التزاماته المالية الجارية

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

وهي النسبة التي تقيس معدل دوران المخزون السلعي

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

وهي النسبة التي تفحص قدرة موجودات المشروع على الإيفاء بالديون المترتبة عليها

نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

وهي النسبة التي تقيس قدرة المشروع على تحقيق الربحية

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

مجموع الاصول سريعة التداول

مجموع الخصوم المتداولة

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

مجموع الاصول المتداولة

مجموع الخصوم المتداولة

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

صافي المبيعات
رصيد بضاعة آخر المدة

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

مجموع القروض والمديونية
مجموع حق الملكية والاحتياطيات والارباح المحتجزة

نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

صافي الربح
صافي المبيعات

- نسبة التداول - نسبة السيولة - نسبة النشاط - نسبة المديونية - نسبة الربحية

هي الاصول التي يسهل تحويلها إلى نقدية ويمكن استخدامها للوفاء بالالتزامات المتداولة اي المستحقة على الفور أو خلال الدورة التشغيلية .

- الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة - معدل دوران المخزون

هي التزامات قصيرة الأجل وواجب علي الشركة القيام بالوفاء بها خلال سنة مثل الأجور المستحقة ، دائنو التوزيعات ... الخ .

- الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة - معدل دوران المخزون

معدل دوران المخزون = تكلفة المبيعات ÷ متوسط المخزون

- الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة - معدل دوران المخزون

وتشير هذه النسبة إلى عدد مرات تصريف المخزون لدى الشركة وكلما هذه النسبة كلما كان ذلك في صالح الشركة.

- زادت - قلت

المحاضرة السادسة الاسئلة السابقة

تقيس نسبة السيولة قدرة المشروع على:

- تحقيق أرباح
- الوفاء بالتزاماته المالية حال استحقاقها
- تحقيق أكبر مبيعات ممكنة
- إثبات الوجود في السوق

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

- أمواله الشخصية
- الأصحاب والأصدقاء
- الاقتراض
- ليست مما ذكر

الديون التجارية أحد أشكال الدين في المشروعات الصغيرة وهو يعني

- كمبيالات مقبولة الدفع
- شيكات مقبولة الدفع
- شراء مخزون أو معدات على حساب مفتوح
- إصدار سندات ذات قيمة

يتم تمويل المشروعات الصغيرة من خلال (مكرر)

- المدخرات البنكية لمالك المشروع
- القروض البنكية
- الاقتراض من الأشخاص
- جميع ما ذكر

الميزانيات النقدية يتم من خلالها

- تقدير النفقات خلال سنة قادمة لإنتاج المنتج
- تحقيق نجاحات سريعة وأرباح طائلة
- التنبؤ بحاجات المشروع التمويلية في فترات مختلفة
- الإجابة أوج

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

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

من أشكال الديون ما يعرف بسندات الدين والتي تأخذ شكل: (مكرر)

- الأسهم
- أسهم وسندات
- الكمبيالات والقروض
- جميع ما سبق

يمكن احتساب - نسبة الربحية - للمشروع من خلال: (مكرر)

- قسمة إجمالي الربح على إجمالي المبيعات
- قسمة صافي الربح على صافي المبيعات
- قسمة إجمالي الربح على صافي المبيعات
- قسمة صافي الربح على إجمالي المبيعات

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

- القروض قصيرة الاجل
- القروض طويلة الاجل
- الميزانيات النقدية
- جميع ما ذكر

أن الديون التي تأخذ شكل الكمبيالات والقروض يطلق عليها:

- الأسهم
- الديون التجارية
- سندات الدين
- ليست مما ذكر

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

- قسمة إجمالي الربح على إجمالي المبيعات
- قسمة صافي الربح على إجمالي المبيعات
- قسمة إجمالي الربح على صافي المبيعات
- قسمة صافي الربح على صافي المبيعات

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

- التدفيق النقدي
- الميزانية السنوية
- أ+ ب
- جميع ما ذكر مضافا اليه كشف بوضوح إيرادات ومصروفات المشروع

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

- التأجير التمويلي
- الديون التجارية
- سندات الدين
- الايجار المنتهي بالتمليك

ما يوضح فيه إيرادات المشروع ومصروفاته يسمى:

- كشف الدخل
- الموازنة السنوية
- كشف التدفقات النقدية
- الربحية

تعكس الحالة المالية للمشروع في لحظة معينة:

- كشف الدخل - الموازنة السنوية - كشف التدفقات النقدية - الربحية

تقيس قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقها:

- نسب النشاط - نسب المديونية - نسب الربحية - ليس مما سبق

الاصول التي يمكن تحويلها بسهولة إلى نقد تسمى

- أصول ثابتة - أصول متداولة - دورة تشغيلية واحدة - الوفاء بالالتزامات تجاه الغير في الوقت المناسب

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

- في غير صالح الشركة - في صالح الشركة - لا تؤثر على الشركة - غير مهم بالنسبة للشركات

الأجور المستحقة هي التزامات قصيرة الأجل وتسمى

- خصوم متداولة - أصول متداولة - خصوم ثابتة - أصول ثابتة

المحاضرة السابعة (التخطيط الاستراتيجي للمشروعات الصغيرة)

..... هو عملية تتضمن الكيفية التي من خلالها تتمكن المشروعات من بلوغ غاياتها النهائية خلال مدة الخطة.

- التخطيط الاستراتيجي - التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي

تعكس الكاملة للمشروع الصورة الكلية لحالة المشروع قبل مباشرته عمليات النشاط وتفعيلها فعلا

- التخطيط الاستراتيجي - التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي

..... في المشروعات الصغيرة يخطط المشروع فيه لنفسه لثلاث سنوات فأكثر، ويقوم بهذا التخطيط مالك المشروع بالتعاون مع

إدارته العليا موظفاً كافة قدرات المشروعات لتحقيق رسالته ورؤيته وأهدافه الاستراتيجية.

- التخطيط الاستراتيجي - التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي

عناصر الإدارة الاستراتيجية

- التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي - كل ما ذكر صحيح

تحليل البيئة للمنظمة لمعرفة الفرص والتحديات، وتحليل المنشأة لمعرفة قدرات وامكانيات المنظمة وتحليل أصحاب المصلحة من

المشروع الصغير.

- التخطيط الاستراتيجي - التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي

يقوم على تحديد البدائل، ثم تقييمها، ثم اختيار البديل الأنسب من بينها.

- التخطيط الاستراتيجي - التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي

ويقوم على أخذ البديل المناسب النظر في إعادة هيكلة المشروع الصغير إعادة توزيع موارد إدارة التغيير حسب المستجدات الجديدة.

- التخطيط الاستراتيجي - التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي

وهي تتم من خلال تحديد نظم الرقابة نظم الحوافز في المنشأة لضبط الأداء فيها

- التخطيط الاستراتيجي - التحليل الاستراتيجي - الاختيار الاستراتيجي - التنفيذ الاستراتيجي - الرقابة الاستراتيجي

خطوات بناء خطة المشروع الصغير

مسح واختبار السوق المستهدف.	تحديد مستوى الأرباح المرغوب فيه المشروع، والاستثمار المطلوب، وتحديد الوقت المسموح به.
إعداد ميزانية تقديرية أولية.	أعداد كشف بالموجودات التي يستعين بها المشروع.
إعداد الموقع والمكان المناسبين.	تحديد مصادر الموجودات المطلوبة.
تحديد الشكل القانوني للمشروع.	إجراء الترتيب الداخلي للموجودات وأسلوب استخدام المساحات المتاحة.
تحليل ودراسة المصاريف المتوقعة في ضوء طبيعتها الثابتة والمتغيرة.	مراجعة جميع جوانب خطة الصناعة.
مراجعة إيجابيات وسلبيات البيع الأجل إذا ما تقرر ذلك.	تحديد نقطة التعادل للمشروع.
بناء سياسة التعامل مع الموارد البشرية.	مراجعة قائمة حدود المخاطرة المرغوب فيها وكيف تتعامل مع الحالات والظروف الناتجة.
توقع التغييرات والتطورات الأساسية.	بناء نظام محاسبي ملائم لتوثيق الأعمال مالياً.

أنواع التخطيط

- التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التشغيلي - التخطيط التكتيكي - كل ما ذكر صحيح
- هي عملية إقرار رسالة المنظمة وأهدافها العامة واستراتيجياتها والتوزيع الأساسي للموارد.
- التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التشغيلي - التخطيط التكتيكي - كل ما ذكر صحيح
- هي عملية صناعات قرارات تفصيلية قصيرة الأجل تتعلق بنوع العمل والشخص المنفذ وكيفية التنفيذ.
- التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التشغيلي - التخطيط التكتيكي - كل ما ذكر صحيح
- وهي جداول وبرامج تشغيلية
- التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التشغيلي - التخطيط التكتيكي - كل ما ذكر صحيح

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.
- كل ما ذكر صحيح

الخصائص المميزة للتخطيط الاستراتيجي الفعال

- الدفع نحو التفكير الريادي. التخطيط الاستراتيجي الفعال يحث نحو الإبداع وضخ الأفكار الرائدة.
- إدارة المخاطر وعدم التأكد. يساعد التخطيط الاستراتيجي على تخفيض حدة المخاطرة وعدم التأكد، ويساعد كذلك على تطوير فهم وإدراك حدة المخاطرة وعدم التأكد للذين يلازمان صناعة القرار.
- تحديد الافتراضات. عندما تفترض شيئاً ما فإنك ستقبل بالافتراض أو ستقبل بشيء آخر كحقيقة واقعة.
- كل ما ذكر صحيح

المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

- المهمة الأولى: صياغة الرسالة والرؤية. في ضوء السؤالين الآتيين:
o ماذا تريد أن تكون عليه المنظمة مستقبلاً.
o ما هي الأهداف الموصلة للمكانة المرجوة.
- المهمة الثانية: تشخيص التهديدات والفرص. من خلال تحليل البيئة الاقتصادية والاجتماعية والقانونية والتقنية والحكومية.
- المهمة الثالثة: تقييم جوانب القوة والضعف. من خلال ثلاث اختبارات:
 - اختبار سيل وإمكانات بلوغ أسواق جديدة،
 - اختبار الكفاءة في مدى استفادة الزبائن من منتجات المنظمة،
 - اختبار توفير معلومات عن الصعوبات والمشاكل التي قد يواجهها المنافسون للمنظمة المعنية
- المهمة الرابعة: توليد استراتيجيات بديلة. ومنها (استراتيجيات تطوير السوق، استراتيجيات تطوير المنتج)
- المهمة الخامسة: بناء خطة استراتيجية. ويجب ان تعكس هذه الخطة الأنشطة والفعاليات الواجب اعتمادها ليسهل بلوغ الهدف المنظمي المنشود.
- المهمة السادسة: بناء الخطط التكتيكية. وهدفها هو تسهيل تنفيذ الخطط الاستراتيجية.
- المهمة السابعة: مراقبة وتقييم النتائج.
- المهمة الثامنة: تكرار عملية التخطيط.

المحاضرة السابعة الاسئلة السابقة

إن إقرار رسالة المنظمة ووضع أهداف تكون من مسؤولية

- التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التكتيكي - التخطيط التشغيلي - ليست مما ذكر

يساعد التخطيط التكتيكي على

- عملية صناعة القرارات التفصيلية طويلة الأجل - البرامج التشغيلية
- عملية صناعة القرارات التفصيلية قصيرة الأجل - جميع ما ذكر

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

- الأولى من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي - الثانية من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي
- الثالثة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي - السابعة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

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

- نظام الرقابة والحوافز - نظم المعلومات - الاجابة أ و ب - ليست مما ذكر

من مميزات التخطيط الاستراتيجي الفعال أنه

- يدفع نحو التفكير الريادي - يساعد على القضاء على جميع المشاكل
- يخفف حدة المخاطرة وعدم التأكد - الاجابة أ و ج

عند بناء الخطة الاستراتيجية ينبغي أن تقودنا إلى

- بناء هيكل تنظيمي مرن - الهدف المنشود للمنظمة
- نظام يحترمه الجميع - توجيه الموارد وتدقيق أعمال المشروع الصغير

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

- تحديد أفضل البدائل ثم تقييمها - الفرص والتهديدات التي تواجه المنظمة
- المزايا التنافسية التي يتمتع بها المشروع الصغير - إمكانات المنظمة ومن ثم تحليل أصحاب المصلحة من المشروع الصغير

عندما نقوم بعملية التحليل الاستراتيجي للمنظمة فإننا سنتعرف على

- المزايا التنافسية - قدرات وإمكانات المنظمة - الفرص والتهديدات - الاجابة ب و ج

نستطيع ضبط أداء المنشأة من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز فيها وهذا يطلق عليه ب:

- الرقابة الاستراتيجية - التحليل الاستراتيجي - أ+ب - التنفيذ الاستراتيجي

من مزايا التخطيط ما يلي:

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

من المهام الاستراتيجية للتخطيط الاستراتيجي ما يلي:

- تشخيص التهديدات والفرص وجوانب القوة والضعف - صياغة رسالة المنظمة ورؤيتها - أ+ب - ليست مما ذكر

في الاختيار الاستراتيجي يتم:

- تحليل بيئة المنظمة - تحديد البدائل - تحديد نظم الحوافز - تحديد نظم الرقابة

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

- التخطيط الاستراتيجي - التخطيط التكتيكي - التخطيط التشغيلي - التخطيط طويل الأجل

من خلال تحليل البيئة الخارجية يتم:

- تحديد الفرص والتحديات - تحديد نقاط القوة والضعف - تحديد الفرص ونقاط القوة - تحديد الفرص ونقاط الضعف

أولى المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي:

- صياغة الرسالة والرؤية - بناء الخطط التكتيكية - توليد استراتيجيات بديلة - بناء خطة استراتيجية

المحاضرة الثامنة (إدارة المخاطر والتأمين في المشروعات الصغيرة)

تمهيد

تتعرض المشروعات الصغيرة إلى كما تتعرض لها المشروعات الكبيرة إلا أن تأثيرها يكون.... نظراً لأن إمكاناتها المتواضعة.

- المخاطر ، أكبر - المخاطر ، أصغر - أكبر ، المخاطر

هناك نوعين أساسيين للمخاطر في المشروعات الصغيرة:

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها - كل ما ذكر صحيح

وهي المخاطر التي يمكن التخطيط لها والتنبيه بها مسبقاً

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر تكلفة المشروع وتكلفة الإشهار والتسجيل مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر تكلفة الأجهزة والمعدات والأثاث، مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر أجور ورواتب موظفي المشروع. مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر الرسوم والضرائب المتوقعة، مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر تكاليف المواد الأولية. مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر أي تكاليف تتعلق بأعمال الترويج والإعلان مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر المنافسة وما ينجم عنها. مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر التطورات التكنولوجية مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر التطور في احتياجات الأفراد. مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

المخاطر السياسية والقانونية المفاجئة مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

المخاطر المالية والنقدية عموماً مثال على

- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

عندما نتحدث عن المخاطر فإننا نتحدث عنالمتوقعة بأشكالها المختلفة (النقدية، المالية، المادية، الاعتبارية).

- الربح - الخسارة

إن التخطيط للمخاطر المتوقعة على المشروع موضوعاً حرجاً ومن التنبؤ بها أو استقرارها بالشكل الصحيح.

- السهولة - الصعوبة

لابد من مراعاة العديد من القضايا لإدارة المخاطر في المشروعات وهي:

- كتابة خطة المشروع، دراسة كل أمر يمكن أن يشكل مخاطر.
- أخذ الوقت الكافي للنقاش مع من لديهم خبرة.
- تحديد المخاطر التي يمكن التأمين عليها، وتلك التي لا يمكن التأمين عليها
- الاتصال بشركات التأمين للتفاهم والقيام بالترتيبات اللازمة للتأمين المطلوب قبل بدء المشروع.
- وضع خطة للطوارئ لكل المخاطر غير المغطاة بالتأمين وتدريب العاملين عليها.
- مراجعة الخطة سنوياً متضمنة التغذية الراجعة من العاملين.
- كل ما ذكر صحيح

الكشف عن الخسائر يتكون من

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

الضرر المادي..... الذي ينجم عن الحريق والأعاصير والبراكين والزلازل والفيضانات.

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

عندما يتعرض المشروع الصغير إلى مخاطر معينة، فإن ذلك قد ينتقل إلى كل ما يملكه صاحب المشروع.

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

خسائر تترتب على أعمال السرقة والتخريب، فالمشروعات الصغيرة، كغيرها من المشروعات، تتعرض لأعمال السرقة والاختلاس والاستخدام الغير مشروع.

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

رغم ان التأمين يغطي الجوانب المتضررة مباشرة من الحريق ، إلا أن هناك خسائر غير منظورة يسببها الحريق ولا يغطيها التأمين هي

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

الدخل الذي يفقد نتيجة توقف العمل.

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

هناك نوع خاص من التأمين يغطي الضرر او الخسارة الناتجة عن توقف العمل

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

وهناك نوع خاص من التأمين يغطي الضرر أو الخسارة الناتجة عن توقف العمل بل يشمل ايضاً دفع الضرائب، ودفعات

القرض المستحق إن وجد، ورواتب الموظفين

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

يمكن ان تتعرض المشروعات الصغيرة الى خسائر المسؤولية إذ قد يصبح العمل مسؤولاً قانونياً عن دفع التعويض المالي فيما إذا تعرض أحد العاملين،

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

اشخاص اخرين نتيجة العمل لأي اصابة، أو إذا لحق الضرر بملكية الآخرين.

- خسائر الملكية - خسائر توقف العمل - خسائر المسؤولية - كل ما ذكر صحيح

نرى أن قوانين العمل تطالب ارباب العمل بتعويض العاملين عن خسارة الدخل،

- مسؤولية اتجاه المستخدمين - مسؤولية عامة - خسائر شخص مهم وأساسي

تكاليف المعالجة الطبية نتيجة المرض أو الإصابة أو الوفاة بسبب العمل.

- مسؤولية اتجاه المستخدمين - مسؤولية عامة - خسائر شخص مهم وأساسي

فنعني ان المشروع يكون مسؤولاً عن الخسائر والإصابات التي يتعرض لها شخص من عامة الناس نتيجة إهمال الشركة أو

الموظفين، أي ممن هم من خارج المشروع، ولكن قد لحق بهم الضرر نتيجة عمل المشروع.

مسؤولية اتجاه المستخدمين - مسؤولية عامة - خسائر شخص مهم وأساسي

وتعني هذه الخسائر أن يفقد المشروع أحد افراده المهمين ممن له وجوده الفاعل والهام والمؤثر في العمل مثل : صاحب المشروع، أو الشريك، أو أحد العاملين المهمين.

مسؤولية اتجاه المستخدمين - مسؤولية عامة - خسائر شخص مهم وأساسي

إدارة المخاطر تتكون من

- تجنب الخطر - احتواء الخطر - تحويل الخطر. - استراتيجيات الخطر الإبداعية. - كل ما ذكر صحيح

أي تفادي ممارسة الأنشطة الخطرة للحيلولة دون وقوع الخسارة والسيطرة عليها

- تجنب الخطر - احتواء الخطر - تحويل الخطر. - استراتيجيات الخطر الإبداعية. - كل ما ذكر صحيح

أي يتم ممارسة الأنشطة المختلفة متوقعين خسائر مع التخطيط لوضع آليات لامتنصص الخسائر، مع التأكيد على أن يكون هناك القدرة الكافية على تحقيق هذا الامتنصص.

- تجنب الخطر - احتواء الخطر - تحويل الخطر. - استراتيجيات الخطر الإبداعية. - كل ما ذكر صحيح

وهو ما يتم فعله من خلال تحويل الخطر بشراء التأمين فتحول الخسارة كلها أو جزء منها إلى شركات التأمين وفي السياسة

إلى الجهات الضامنة لأي إجراء سياسي

- تجنب الخطر - احتواء الخطر - تحويل الخطر. - استراتيجيات الخطر الإبداعية. - كل ما ذكر صحيح

وهي ما يتفرد به الرياديين والمديرين والعباقرة في التعامل مع الخسائر أي كان نوعه

- تجنب الخطر - احتواء الخطر - تحويل الخطر. - استراتيجيات الخطر الإبداعية - كل ما ذكر صحيح

هو شخص محترف مدرب على تحليل المخاطر، ويمتلك خبرة واسعة في مجال تغطية التأمين، والاستراتيجيات المالية المتاحة مع التعليمات التي تحكم كل حالة.

- وكيل التأمين - مدير التأمين - رئيس التأمين

هو مالك لمشروع صغير ويتقاضى نسبة على بيع خدمة التأمين ومن المحتمل أن يكون وكيل لأكثر من شركة.

- وكيل التأمين - مدير التأمين - رئيس التأمين

المعلومات المطلوبة لوكيل التأمين من الشركات لبدء عمله:

- ماهي المخاطر؟ - ما هي القيمة المالية للمخاطر؟ - كم قيمة الحماية المطلوبة؟ - كل ما ذكر

صحيح

نتبع الخطوات التالية لأدارة برنامج التأمين ناجحة:

- أولاً: حدد المخاطر. وما هي تحدياتها.
- ثانياً: أدرس تكاليف التأمين
- ثالثاً: ضع خطة لإدارة المخاطر.
- رابعاً: أحصل على النصيحة من وكيل تأمين محترف.
- كل ما ذكر صحيح

أدرس تكاليف التأمين. وهنا ينبغي معرفة:

- المخاطر التي تؤمن ضدها، وما هي الخسارة التي تنجم عن كل منها.
- تغطية التعرض للخسارة الأكبر أولاً.
- استخدام مستوى عالي من الاستنتاجات.
- تجنب تكرار أو مضاعفة التأمين.
- شراء حزمة تأمين واحدة كبيرة قدر المستطاع.
- مراجعة برنامج التأمين بشكل دوري.

- كل ما ذكر صحيح

هناك ثلاث أنواع رئيسية لتغطية التأمين:

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ما ذكر صحيح

التأمين ضد الحريق. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ما ذكر صحيح

تأمين المسؤولية وتشتمل تأمين المسؤولية القانونية وما ينتج عنها من تبعات وأضرار مترتبة عليها. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ما ذكر صحيح

تأمين المركبات. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ما ذكر صحيح

تعويض العمال. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ما ذكر صحيح

وهو تغطية ما ترغب المنشأة تأمينه ولكنه تأمين غير ضروري

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ما ذكر صحيح

مثل تأمين توقف العمل نتيجة لضرر حصل للعمل. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ما ذكر صحيح

تأمين ضد الجريمة. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ماذكر صحيح

تغطية منافع المستخدم ويشمل ما يقدم من منافع للعامل أو الموظف

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ماذكر صحيح

تأمين على المنافع التي يحصل عليها العامل أو الموظف نتيجة لضرر يحدث خلال العمل. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ماذكر صحيح

تأمين العجز الذي يحدث للعامل أثناء الوظيفة. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ماذكر صحيح

دخل التقاعد. أي التأمين على الرواتب التقاعدية للموظف. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ماذكر صحيح

التأمين على الموظفين الرئيسيين. في حالة تعرضهم للخطر. يعتبر من

- التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - التأمين ضد الزجاج - كل ماذكر صحيح

المحاضرة الثامنة الاسئلة السابقة

لا يدخل ضمن خسائر ملكية المشروع

- خسائر توقف العمل - خسائر حق الملكية - خسائر أعمال السرقة والتخريب - الضرر المادي بالملكية
- الإصابات والخسائر التي يتعرض لها عامة الناس ممن هم خارج المشروع تقع ضمن نطاق
- خسائر المسؤولية العامة - خسائر تجاه المستخدمين - خسائر الملكية العامة - خسائر الأشخاص المهمين

تدار المخاطر التي تتعرض لها المشاريع الصغيرة من خلال:

- أ- تحويلها إلى استراتيجيات إبداعية
- ب- تجنبها واحتوائها لامتنعاص الخسائر
- ج- الإجابة أ و ب
- د- التكيف معها وبناء الخطط حسب ظروف المخاطر

هناك نوعين من المخاطر في المشروعات الصغيرة:

- مخاطر يمكن توقعها وأخرى يصعب توقعها
- مخاطر مالية وأخرى فنية
- مخاطر تقنية وأخرى محاسبية
- ليست مما ذكر

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

- كتابة خطة المشروع
- وضع خطة للطوارئ
- الاتصال بشركات التأمين
- السؤال ناقص وهذا الجواب الصحيح هدية مني

أي من الخسائر التالية لا يغطيها التأمين:

- الدخل الذي يفقد نتيجة توقف العمل - الحريق المفاجئ - السرقات الليلية - جميع ما ذكر

أهم المعلومات المطلوبة لوكيل التأمين تكمن في

- ليست المحتملة انما نوعها
- معرفة نوعية المخاطر وقيمتها المالية
- الظروف المحيطة بالمشروع
- حجم المخاطر المحتملة

أي من المعلومات التالية ضروري بأن تقدمه الشركات لوكيل التأمين: مكرر باختلاف الجواب

- نوعية المخاطر؟ - القيمة المالية للمخاطر - قيمة الحماية المطلوبة - جميع ما ذكر

من ضمن مخاطر المشروعات الصغيرة والتي يمكن توقعها ما يلي:

- مخاطر تكلفة الأجهزة والمعدات والأثاث الخاصة بالمشروع
- مخاطر التطورات التكنولوجية
- مخاطر سياسية وأخرى قانونية
- جميع ما ذكر

لابد من مراعاة التالي في إدارة المخاطر في المشروعات الصغيرة:

- أ- كتابة خطة المشروع
- ب- التنبؤ بالمستقبل
- ج- الاتصال بشركات التأمين
- أ+ ج

أي من المعلومات التالية ضروري بأن تقدمه الشركات لوكيل التأمين:

- القيمة المالية للمخاطر ونوعيتها وقيمتها الحماية
- حجم الضرر المتوقع
- أ+ ب
- ليست مما ذكر

هناك عدد من الخسائر التي ينظرها التأمين وهي خسائر:

- الملكية
- توقف العمل
- المسؤولية
- جميع ما ذكر

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

- محترف التأمين
- مستشار التأمين
- وكيل التأمين
- ليست مما ذكر

الخطوة الأخيرة من إدارة برنامج التأمين

- تحديد المخاطر
- دراسة تكاليف التأمين
- وضع خطة لإدارة المخاطر
- الحصول على النصيحة من وكيل تأمين محترف

تعويض العمال هو تأمين:

- التغطية الأساسية
- التغطية المرغوبة
- تغطية منافع الاستخدام
- ليس مما سبق

التأمين ضد الجريمة هو تأمين ضمن:

- التغطية الأساسية
- التغطية المرغوبة
- التغطية الضرورية
- تغطية منافع الاستخدام

مخاطر التطورات التكنولوجية هي:

- مخاطر يمكن التنبؤ بها
- مخاطر لا يمكن التنبؤ بها

- مخاطر غير مهمة
- مخاطر غير مؤثرة على المشروع

التأمين على المصنع ووفق إدارة المخاطر فانه يعني استخدام استراتيجية:

- تجنب الخطر
- احتواء الخطر
- تحويل الخطر
- استراتيجيات الخطر الإبداعية

المحاضرة التاسعة: إدارة الشراء في المشروعات الصغيرة

تمهيد

تشكل اللوازم التي يستخدمها المشروع أحد أهم الموارد المادية اللازمة للمشروع واستمراره. يهدف المشروع إلى:

1- شراء أفضل الموارد. 2- بأقل التكاليف 3- ويتحقق هذا الهدف من خلال اتمام عملية الشراء بطريقة علمية. 4- الكل

وظيفة الشراء وظيفه فنية تقوم على توفير المواد والتجهيزات واللوازم وكافة مستلزمات العمل في المشروع بكفاية اقتصادي

- مفهوم وظيفة الشراء - مفهوم وظيفة البيع بالاختبار اتي بكلمة من السؤال وعملها خيارات وهي كلمة فنية فركزوا

زيادة ربحية المشروع من خلال تخفيض تكاليف الشراء وتوفير اللوازم والمستلزمات بالسعر المناسب، وفي الوقت المحدد،

وبالكمية والمواصفات المطلوبة

لاحظت السؤال اللي عملته بالمحاضرات يختار منه فقرة ويعمله خيارات

- هدف وظيفه الشراء - هدف وظيفة البيع

أهمية وظيفة الشراء

- ضمان استمرار العمل في المشروع وعدم توقفه.

- ضمان جودة المواد. وبالتالي جودة المنتج وزيادة القدرة التنافسية.

- تحقيق الكفاية الاقتصادية في أعمال الشراء - كل ما ذكر صحيح

تشمل جميع الأعمال والأنشطة التي يجب أن تنجز لتوفير المستلزمات كي يعمل المشروع بكفاية.

- في مجال التجارة - في مجال التصنيع - إجراءات الشراء - إجراءات البيع

وعادة تكون هذه واحدة سواء في المشروعات الصغيرة أو الكبيرة ويعتبر الالتزام بها في المشروع الصغير أكثر أهمية منه في المشروع الكبير.

- في مجال التجارة - في مجال التصنيع - إجراءات الشراء - إجراءات البيع

فشل عملية الشراء يمكن ان يؤدي الى فشل المشروع الصغير على المدى القصير، وذلك بسبب شح موارده المالية.

- في مجال التجارة - في مجال التصنيع - إجراءات الشراء - إجراءات البيع

اهم النقاط التي ينبغي التركيز عليها في عملية الشراء نوردها في التالي

- تحديد الحاجة الى المخزون - اختيار الموردين ومواقعهم - كل ما ذكر صحيح

تحديد الحاجة الى المخزون تتم هذه العملية في المشروعات الصغيرة بأشكال عدة:

- للتاجر، - للمصنع الصغير - كل ما ذكر صحيح

تقوم على الحدس والتقدير الخاصة وبشكل متقطع.

- للتاجر، - للمصنع الصغير - كل ما ذكر صحيح

مدير شركة الخدمات فإنهما يعملان على اغتنام الفرص المناسبة لنشاطهم كي يحققوا اعلى عائد على استثمارهم.

- للتاجر، - للمصنع الصغير - كل ما ذكر صحيح

ذكرت بالاختبار

وعمليا فان عملية الشراء ترتبط بعملية التخزين مباشرة تتكون

- في مجال التجارة - في مجال التصنيع - كل ما ذكر صحيح

ذكرت بالاختبار السؤال جواب

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

- في مجال التجارة - في مجال التصنيع - كل ما ذكر صحيح

تقديرات المبيعات أو خطة الانتاج لكل مادة من المواد.

- في مجال التجارة - في مجال التصنيع - كل ما ذكر صحيح

تهدف في المصنع الصغير الى المحافظة على كميات من المخزون تكون متوازنة من حيث المتطلبات.

- عملية الشراء - عملية البيع

أي تحديد الموردين المناسبين لأعمال المشروع ومواقعهم. ويتطلب ذلك دراسة الموردین المتوافرين، ومزاياهم وحدود كل منهم.

- تحديد الحاجة الى المخزون - اختيار الموردين ومواقعهم

هنا نميز بين ثلاث مجموعات من الموردين وهم:

- المنتجون - الوسطاء التجاريون - الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون - كل ما ذكر صحيح

وهم المصنعين واصحاب المناجم والمزارعين ومنتجي المنتجات الطبيعية.

- المنتجون - الوسطاء التجاريون - الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون - كل ما ذكر صحيح

هم أهم مصادر التوريد بالنسبة لمعظم المشروعات الصغيرة، وخاصة تجار البيع بالتجزئة وشركات الخدمات.

- المنتجون - الوسطاء التجاريون - الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون - كل ما ذكر صحيح

هم الوكلاء أو الوسطاء الوظيفيين، كمثل الصناعات، ومكاتب المشتريات الدائمة والمستقلة.

- المنتجون - الوسطاء التجاريون - الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون - كل ما ذكر صحيح

تنقسم هذه المكاتب الموجودة في مراكز التصنيع القيادية الى قسمين رئيسيين هما:

- السماسرة - مكاتب المشتريات الدائمة - كل ما ذكر صحيح

ويقوم هؤلاء بإجراء الاتصالات بين البائع والمشتري، ولا يتفاوضون اجورا مقابل ذلك، ولكن البائع يدفع عمولة لهم ترتكز

على نسبة مئوية من المبيعات.

- السماسرة - مكاتب المشتريات الدائمة - كل ما ذكر صحيح

وهي تمثل تجار التجزئة وتجار البيع بالجملة.

- السماسرة - مكاتب المشتريات الدائمة - كل ما ذكر صحيح

تقوم عملية تحديد الحاجة الى المخزون على ما يلي:

- إدراك الحاجة وتوصيفها: ويتم إدراك الحاجة من قبل ادارة التخزين أو الجهة صاحبة الحاجة.

- تحديد الكمية من الجهة صاحبة الحاجة، وذلك حتى تستطيع الجهة المسؤولة عن الشراء تحديد كميات الشراء

الاقتصادية، في حالة المشاريع التي تحصل على امتيازات أو وكالات يضطرون إلى الحصول على كل احتياجاتهم

المادية من المؤسسة المانحة للامتياز، أو المؤسسة المحتكرة.

وفي هذه الحالة، يكون المشروع مضطرا للتعامل مع مورد وحيد مهما تكمن الظروف، وفي حالة كان هناك مجال أمام

المشروع الصغير لاختيار الموردين، فإن الأفضلية سوف تكون للموردين الذين يمكنهم:

1- توفير السلع بالشروط المطلوبة من حيث الجودة والنوع

2- توفير السلع بالأسعار والشروط المرغوب فيها والكميات المطلوبة

3- توفير المصدقية، أي أن السلع متوافرة لديهم باستمرار

- كل ما ذكر صحيح

شروط التفاوض هي :

- المشتري صاحب الخبرة الكافية - المشتري العادي - كل ما ذكر صحيح
- المشتري صاحب الخبرة الكافية - المشتري العادي - الحسم النقدي

الذي يمكن ان يجهل اصول الشراء وخصائص السلع، ويمكن ان يكون ضحية لعمليات الغش ، وارتفاع الأسعار ، وتدني مستوى الجودة.

- المشتري صاحب الخبرة الكافية - المشتري العادي - الحسم النقدي

وعندما تحدث عملية التفاوض ، تتم حول الذي يركز المشترون عليه لأنه يؤدي الى وفورات كبيرة في معظم الحالات، وتأجيل مواعيد الدفع، وهو شرط يحدد المدة التي يستحق بعدها الدفع.

- المشتري صاحب الخبرة الكافية - المشتري العادي - الحسم النقدي

عوامل نجاح عملية الشراء:

- المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين.
- استلام البضائع وفحصها
- المتابعة بعد الشراء
- الرقابة على اعمال الشراء - كل ما ذكر صحيح

يعتبر هذا النشاط من الأنشطة التكميلية الخاصة بإدارة الموارد المادية في المشروع الصغير،

- المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين.
- استلام البضائع وفحصها
- المتابعة بعد الشراء
- الرقابة على اعمال الشراء

تركز المتابعة، بعد استلام البضاعة على مجموعة من الأنشطة، التي تتمثل في :جمع المعلومات عن كيفية بيع المواد، ونسبة دورانها، ونسبة الحسم، وشكاوى الزبائن، والمرتجعات.

- المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين.
- استلام البضائع وفحصها
- المتابعة بعد الشراء
- الرقابة على اعمال الشراء

إن تخطيط الشراء، وتحديد سياسته وإجراءاته في المشروع الصغير يزيد من فرص نجاح المشروع بشكل عام

- المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين.
- استلام البضائع وفحصها
- المتابعة بعد الشراء
- الرقابة على اعمال الشراء

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

لرصد سجل الشراء وسجل الموردين وسجل الرسومات

- الفحص - إدارة المخزون - المشروعات الصغيرة

وهو سجل يرصد حركة شراء مختلف المواد التي يقوم المشروع بشرائها

- سجل الشراء - سجل الموردين

يعني بمورد كل صنف، أو مجموعة من الأصناف اللازمة

- سجل الشراء - سجل الموردين

تعد من أهم القضايا التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة ، وذلك نظرا لأهمية اختيار السياسة الملائمة للشراء.

- سياسات الشراء - إدارة المخزون - المشروعات الصغيرة

هناك ثلاثة انواع من سياسات الشراء هي:

- سياسة الشراء او سياسة التصنيع :ويكون امام صاحب المشروع خياران

- سياسة الشراء حسب الحاجة :أي الشراء

- سياسة الشراء والتخزين

- كل ما ذكر صحيح

أن يتبع سياسة الشراء من الموردين، و ان يصنع المواد والمستلزمات في مشروع ركزوا عليها

- سياسة الشراء او سياسة التصنيع

- سياسة الشراء حسب الحاجة

- سياسة الشراء والتخزين

- كل ما ذكر صحيح

ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة لفترة زمنية قصيرة وبخاصة عندما تكون السيولة النقدية لدى المشروع كافية

للاستثمار في المخزون، وتسيير اعمال المشروع ذكرت بالاختبارات فركزوا على الفقرات الباقية

- سياسة الشراء او سياسة التصنيع

- سياسة الشراء حسب الحاجة

- سياسة الشراء والتخزين

- كل ما ذكر صحيح

حيث يتم شراء كميات كبيرة من اجل التخزين لتغطي فترة زمنية طويلة نسبيا . ركزوا عليها

- سياسة الشراء او سياسة التصنيع

- سياسة الشراء حسب الحاجة

- سياسة الشراء والتخزين

- كل ما ذكر صحيح

وعادة تتبع هذه السياسة في حالات: ندرة الموارد في الأسواق، تأخير عمليات التوريد من الموردين بسبب النقل والشحن،

ركزوا عليها

الحصول على خصم الكمية

- سياسة الشراء او سياسة التصنيع
- سياسة الشراء حسب الحاجة
- سياسة الشراء والتخزين
- كل ما ذكر صحيح

تخفيض نفقات النقل والشحن والتأمين، توقع ارتفاع الأسعار مستقبلياً

ركزوا عليها

- سياسة الشراء او سياسة التصنيع
- سياسة الشراء حسب الحاجة
- سياسة الشراء والتخزين
- كل ما ذكر صحيح

لكي يحقق المشروع النجاح في عملية الشراء ينبغي التركيز على:

بالاختبار ذكر 3 عبارات
صحيحة وعبارة خاطئة

- تحديد الحاجة من المخزون
- إدراك الحاجة وتوصيفها
- اختيار الموردين ومواقعهم
- تحقيق أفضل شروط للتفاوض وخاصة شرط الحسم النقدي
- الحفاظ على علاقات طيبة مع الموردين
- استلام البضائع وفحصها
- المتابعة بعد الشراء
- الرقابة على اعمال الشراء
- سياسات الشراء
- كل ما ذكر صحيح

المحاضرة التاسعة أسئلة الامتحانات

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

- يحصلون على كافة احتياجاتهم المادية من المؤسسة المناحة للامتياز المحتركة للوكالة
- يحصلون على بعض الدعم اللوجستي من المؤسسة المناحة للامتياز المحتركة للوكالة
- لا يحصلون على أي نوع من الدعم المادي
- ليست مما سبق

أي من العوامل التالية ليس له علاقة بنجاح عملية الشراء: (تم تحديدها بالمحاضرة)

- استلام البضائع وفحصها
- المتابعة بعد الشراء
- الرقابة على أعمال الشراء
- سياسة الشراء حسب الحاجة

تلعب عملية الشراء دورا بارزا في نجاح المشروعات الصغيرة ففشلها يؤدي: (تم تحديدها بالمحاضرة)

- فشل المشروعات المماثلة
- فشل المشروع الصغير على المدى القصير بسبب شح الموارد المالية - الاجابة ب و ج

الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة ولفترة زمنية قصيرة تسمى: (تم تحديدها بالمحاضرة)

- سياسة الشراء الدقيقة
- سياسة الشراء حسب الطلب
- سياسة الشراء حسب التخزين
- سياسة الشراء حسب الحاجة

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

- تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة
- تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد إضافة الكمية المتوافرة
- تساوي تقديرات الحاجة فقط
- ليست مما ذكر

تقوم وظيفة الشراء بتوفير المواد والتجهيزات التي يحتاجها المشروع، من هنا فهي وظيفة: (تم تحديدها بالمحاضرة)

- أساسيه
- فنية
- ماليه
- جميع ما ذكر

أن فشل عملية الشراء في المشاريع الصغيرة يؤدي إلى: مكررة بخيارات مختلفة (تم تحديدها بالمحاضرة)

- ضعف المخزون
- فشل المشروع على المدى القصير
- أ + ب
- إعادة بناء الهيكل التنظيمي للمشروع

تهدف وظيفة الشراء إلى زيادة ربحية مشروع من خلال (تم تحديدها بالمحاضرة)

- تخفيض تكاليف الشراء
- ضمان المخزون مع مراعاة عاملي الوقت والكمية
- تقليل الخسائر
- أ + ب

ترتبط عملية الشراء بعملية التخزين مباشرة في مجال: (تم تحديدها بالمحاضرة)

- التجارة
- التصنيع
- الخدمات
- أ + ب

الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة ولفتره زمنيه قصيره تسمى (: مكرر) (تم تحديدها بالمحاضرة مكرره)

- سياسة الشراء الدقيقة
- سياسة الشراء حسب الطلب
- سياسة الشراء حسب حجم التخزين
- سياسة الشراء حسب الحاجة

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

- عملية الشراء
- عملية التخزين
- عملية الإنتاج
- عملية التسويق

عند التفاوض في عملية الشراء لابد من التعرف على:

- المشتري صاحب الخبرة الكافية والمشتري العادي
- المشتري صاحب الخبرة الكافية فقط
- جميع الموردون
- جميع ما ذكر

ترتبط عملية الشراء بعملية التخزين مباشرة في مجال:

- التجارة المتوافرة
- التصنيع
- الاجابة أ و ب
- الخدمات

تهدف وظيفة الشراء إلى : (مكرر) (تم تحديدها بالمحاضرة)

- 1- زيادة ربحية المشروع
 - 2- تخفيض تكاليف الشراء
 - 3- تحقيق الكفاية الاقتصادية في أعمال الشراء
 - 4- البحث عن مصادر متنوعة للشراء
 - 5- زيادة كمية البضاعة
- الاجابة 1 و 2 و 3
 - الاجابة 4 و 5

اختيار الموردين ومواقعهم من أهم النقاط التي ينبغي التركيز عليها في (مكرر)

- عملية الشراء
- عملية الإنتاج
- عملية التسويق
- عملية الإنتاج

من أنواع الموردون:

- المنتجون
- الوسطاء التجاريون
- الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون
- كل ما سبق

غالبا عملية التفاوض في الشراء تكن حول:

- الخصم النقدي
- الجودة
- التصميم
- التواصل

المحاضرة العاشرة: إدارة المخزون وتخطيط الاحتياجات في المشروعات الصغيرة

تمهيد

تعتبر عملية من أهم العمليات التي ينبغي أن يدقق فيها المشروع ويعاملها معاملة خاصة.

- وظيفة الشراء - إدارة المخزون وتخطيط الاحتياجات في المشروعات الصغيرة

تهدف تأمين توفر الموارد المادية الكمية المناسبة، الجودة المناسبة، التوقيت المناسب، لضمان سير العملية الإنتاجية،

و ضمان الاستثمار الاقتصادي للأموال في المخزون ومن ثم التأثير على أداء

- أهمية إدارة المخزون - طرق تحديد كمية المخزون الاقتصادية.

- تخطيط الاحتياجات من المواد - اساسيات مراقبة المخزون.

والفشل في يعني في حالة كان كبير جداً قياساً بالطلب فإن تكاليفه ستصبح أعلى مما هو مرغوب فيه وقد تصل هذه

التكاليف إلى % 25 أو أكثر من الاستثمار الخاص بالمخزون

- إدارة المخزون - طرق تحديد كمية المخزون الاقتصادية.

- تخطيط الاحتياجات من المواد - اساسيات مراقبة المخزون.

وتتمثل هذه فوائد الاستثمار في المخزون، وتكاليف التعبئة والشحن والاستهلاك، التأمين، تكاليف التخزين .

- إدارة المخزون - التكاليف.

- تخطيط الاحتياجات من المواد - اساسيات مراقبة المخزون.

إذا كان المخزون قليلاً قياساً بالطلب (أي دوران المخزون سريعاً) فإن الأمر سيؤدي إلى عن توقف الإنتاج

- زيادة نفقات المشروع الناتجة - نقص نفقات المشروع الناتجة

سجلات المخزون الدائمة .وبموجبها يعرف صاحب المشروع ما لديه من سلع .وفيما يلي شكل يبين سجل متجر التجزئة أو

الجملة يمكن استخدامها في مراقبة المخزون من السلع الجاهزة في المؤسسات الصناعية.

- وسائل إدارة المخزون - الكميات الاقتصادية لطلبات الشراء - تكاليف الحصول. - تكاليف حيازة المخزون.

تعرف الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء بأنها الكمية التي تصل فيها التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد إلى

حدودها الدنيا.

- وسائل إدارة المخزون - الكميات الاقتصادية لطلبات الشراء - تكاليف الحصول. - تكاليف حيازة المخزون.

يتم الوصول لهذا النقطة عندما تتساوى تكاليف إعداد وحدة طلب الشراء مع تكاليف وحدة حفظ المواد في المستودعات،

أي

تتساوى تكاليف حيازة المخزون مع تكاليف الحصول عليه .علماً أن التكاليف الإجمالية تتكون من نوعين:

- تكاليف الحصول - تكاليف حيازة المخزون - كل ما ذكر صحيح

هي الزيادة في التكاليف من أجل إعداد طلبات الشراء عدد طلبات الشراء المطلوبة سنوياً × .وهي = التكلفة القياسية لكتابة

طلب شراء واحد

- وسائل إدارة المخزون - الكميات الاقتصادية لطلبات الشراء - تكاليف الحصول. - تكاليف حيازة المخزون.

$$\frac{\text{المصروفات التشغيلية الاجمالية لقسم المشتريات خلال فترة زمنية محددة}}{\text{عدد طلبات الشراء خلال فترة زمنية محددة}} = \text{التكلفة القياسية لإعداد طلب الشراء}$$

ويتضح هنا أن تكلفة الحصول على وحدة واحدة تنخفض عندما ترتفع كمية المواد المطلوبة في وقت معين.

مثال: بلغت الحاجة للشراء لشركة صناعية ١٠٠٠٠ وحدة، وبلغت التكلفة القياسية لإعداد طلب الشراء هي ١٥ ريال وحجم الطلب ١٠٠ وحدة. المطلوب حساب تكلفة الحصول للوحدة الواحدة وعدد الطلبات وتكاليف الحصول السنوية.

الحل:

$$\text{تكاليف الحصول} = \text{سنويا المطلوبة الشراء طلبات عدد} \times \text{واحد شراء طلب لكتابة القياسية التكلفة}$$

$$\text{إذًا: تكاليف الحصول} = 15 \times \frac{10000}{100}$$

$$\text{حيث أن: عدد طلبات الشراء خلال فترة زمنية محددة (المطلوبة سنويا)} = \frac{\text{كمية الحاجة للشراء}}{\text{حجم الطلب لكل امر شراء}}$$

وهي عبارة عن والضرائب والاستهلاك وبطلان الاستعمال والانكماش والتأمين والفوائد على الاستثمار في المخزون

- تكاليف حيازة المخزون - تكاليف الاحتفاظ - تكاليف الحصول - كل ما ذكر صحيح

علماً أن للوحدة الواحدة من المخزون ترتفع بارتفاع كمية الموارد المطلوبة في وقت معين.

- تكاليف حيازة المخزون - تكاليف الاحتفاظ - تكاليف الحصول - كل ما ذكر صحيح

بعكس تكاليف الحصول للوحدة الواحدة من المواد. عندما يزيد حجم أوامر الشراء ويقل حجم المشتريات فإن دوران

المخزون يتضاءل ويرتفع متوسط المخزون

- تكاليف حيازة المخزون - تكاليف الاحتفاظ - تكاليف الحصول - كل ما ذكر صحيح

هناك عوامل أخرى تحدد الكميات الاقتصادية للشراء مثل:

- عامل الحسم على الكمية - عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج. - كل ما ذكر صحيح

نقاط البدء بإعادة طلبات الشراء. من الأمور الهامة جداً من الناحية التنظيمية والاقتصادية وهناك عاملان يحددان ذلك:

- نسبة الاستهلاك (نسبة الطلب) - الوقت الضروري للتوريد. - كل ما ذكر صحيح

وهو النقطة التي تطلب فيها إدارة المشتريات كميات جديدة من المخزون، وهي التي تكون عندها تكلفة وحدة التوريد وصيانة

المخزون في حدودها الدنيا.

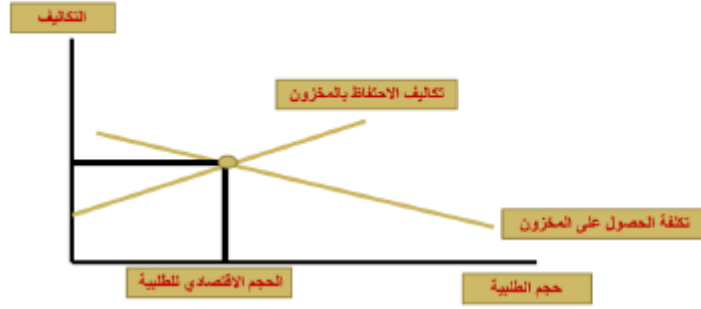
- حد العرض - حد الطلب - حد الكسب

طرق تقدير الكمية الاقتصادية للطلب. الطريقة الجدولية. وهي تقوم على:

- اختيار عدة أحجام متباينة للطلب.

- حساب التكاليف الكلية للمخزون لكل حجم.

- اختيار الحجم الذي تكون تكاليفه الكلية أقل ما يمكن. - كل ما ذكر صحيح



هو أسلوب لتوقيت وتحديد الاحتياجات من المواد الصناعية بهدف تقليل مستوى الاستثمار في المخزون الصناعي إلى الحد الذي يمكن إدارة المنظمة الصناعية من تلبية متطلبات جدولة الإنتاج الرئيسية.

- تخطيط الاحتياجات من المواد - تحديد الهيكل الفني للمنتج - حساب المهل الزمنية.

متطلبات تخطيط الاحتياجات من المواد في المشروعات الصناعية ما يلي:

- تحديد الهيكل الفني للمنتج - حساب المهل الزمنية. - كل ما ذكر صحيح

تحديد الهيكل الفني للمنتج. أي عمل هيكل هندسي يحتوي على كافة الأجزاء والتجميع الفرعية والمواد الأولية الداخلة في تكوين المنتج النهائي.

- تخطيط الاحتياجات من المواد - تحديد الهيكل الفني للمنتج - حساب المهل الزمنية.

حساب المهل الزمنية. وهي فترة التوريد وتعرف أيضاً بفترة الحصول على المواد. وهي عبارة عن (وقت الانتظار في صف الانتظار لبدء العمل + وقت تهيئة وإعداد الآلات + وقت الإنجاز الفعلي للأمر + وقت الانتظار المؤقت للانتقال إلى مركز إنتاج آخر + وقت الحركة الفعلية للنقل)

- تخطيط الاحتياجات من المواد - تحديد الهيكل الفني للمنتج - حساب المهل الزمنية.

تخطيط الاحتياج الإجمالي.

ويحسب كالتالي: الاحتياج الإجمالي = الاحتياج X التكرار

تخطيط الاحتياج الصافي من المواد. ويحسب كالتالي:

الاحتياج الصافي = (إجمالي الاحتياجات + المخصصات المحددة لإنتاج أوامر محددة في المستقبل) - (المخزون الفعلي + الكميات المخطط استلامها)

المحاضرة العاشرة الاسئلة السابقة

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

- التأمين المناسب
- التغليف المناسب
- الجودة المناسبة، الكمية المناسبة والوقت المناسب - جميع ما سبق

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

- عامل الحسم على الكمية
- كمية الشراء
- عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج
- الاجابة أوج

عندما يكون المخزون كبير جدا قياسا بالطلب فإن تكاليفه ستصبح (: مكرر)

- معقولة
- أقل مما هو مرغوب به
- أعلى مما هو مرغوب فيه
- مرتفعة نوعا ما

تنخفض تكلفة الوحدة الواحدة من المخزون عندما (: مكرر)

- ترتفع كمية الموارد المطلوبة في وقت معين
- ترتفع كمية الموارد المطلوبة في وقت معين
- كمية الموارد المطلوبة في وقت معين

- يرتفع حجم المبيعات
- ليست مما ذكر

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

- حد العرض
- حد الطلب
- الحد الأدنى للمخزون
- الحد الأعلى للمخزون

يستطيع صاحب المشروع معرفة ما لديه من سلع بموجب:

- سجلات المخزون الدائمة
- السجلات الاقتصادية

- سجلات الكميات المطلوبة
- جداول المخزون المنتهية الصلاحية

الكمية الاقتصادية لطلب الشراء هي

- الكمية الكبيرة من الوحدات
- أقل كمية من الوحدات

- الكمية التي تصل فيها التكلفة الاجمالية للحصول على الوحدة أقل ما يمكن
- الكمية التي تغطي الحاجات

الأساسية

من متطلبات نظام تحديد الاحتياجات من المواد:

- الكمية الاقتصادية للشراء
- المنتجات المماثلة
- المنتجات المنافسة
- تحديد الهيكل الفني للمنتج

المحاضرة الحادية عشر (المشروعات الصغيرة الالكترونية)

أدى التطور في مجال تكنولوجيا المعلومات ونموه إلى أحداث تغييرات أساسية في مجتمعاتنا واقتصاداتنا بشكل عام.

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

أصبح للحواسيب والأجهزة الالكترونية الأخرى دور بارز في تحقيق الاتصال وإحداث التفاعل مع الأطراف الأخرى، وعبر أجهزة أخرى، وذلك من خلال الشبكات الالكترونية المتعددة، وأهمها الشبكة العالمية (الانترنت)

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

يستخدم جمهور المستهلكين شبكات الحاسوب لاختيار الباعة، وما يقدمونه من سلع وخدمات، كما تعلموا مقارنة الأسعار المعلنة ومن ثم اختيار ما يرغبون فيه.

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

البنية التحتية للأعمال الالكترونية: وتشمل التالي: المعدات، الأجهزة المادية، البرمجية، شبكات الاتصال البرمجيات، خدمات الاسناد، رأس المال البشري المسخر للأعمال الالكترونية والتجارة الالكترونية.

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

ويمثل أي عملية تقود تنظيم العمل من خلال شبكات. ومن الأمثلة على عمليات الأعمال الالكترونية

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

العمليات التي تولد الإنتاج، مثل اقتناء المواد وأتمته المخزين وعمليات الدفع والتسديد وإصدار الايصالات الالكترونية.

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

العمليات التي توجه الى الزبون، وتتضمن عمليات التسويق والبيع الإلكتروني ومعالجة طلبات الزبائن وطرق تسديد قيم السلع.

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

العمليات 20' التي تتم داخل المنظمة وتتضمن خدمات الموظفين الآلية وعمليات التدريب وتدقيق المعلومات التجارة الالكترونية: وتدعى أحيانا بالتجارة عبر الانترنت، والتي تمثل أي عملية تستكمل على شبكة الحواسيب وتتضمن نقل الملكية والحقوق الخاصة بالأموال المنقولة وغير المنقولة.

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - التجارة الالكترونية

يعني ذلك النشاط الذي ينطوي على تبادل السلع والقيام بالبيع والشراء لتنفيذ وإدارة أعمال المشروعات الصغيرة والقيام بالاتصالات اللازمة بقصد نقل ملكية الأموال المنقولة وغير المنقولة من طرف يدعي المشتري.

- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الإلكتروني - مفهوم التجارة

الالكترونية

تأخذ التجارة الالكترونية اشكالا عدة كما يلي:

- من البائع الى المستهلك B2C

- من مشروع صغير الى مشروع اخر B2B

- من الحكومة الى المستهلك G2C

- من الحكومة الى المشروعات G2B - كل ما ذكر صحيح

يعتبر البعض ان الاعمال الالكترونية هي التجارة الالكترونية نفسها وان احدهما تعوض عن الاخرى. الا ان مثل هذا الإدراك ليس صحيحا لان مصطلح الاعمال الإلكترونية هو المصطلح الاوسع والأعم وهو يضم بين طياته نشاط التجارة الالكترونية الى جانب أنشطة اخرى تجري عبر شبكة الانترنت.

- اشكال الأعمال الالكترونية - تساهم الأعمال الالكترونية - الموظف الافتراضي

في تسويق الخدمات والمنتجات وتطويرها، بدءا من حياة المشروع وحتى اخر لحظة منها. فضلا عن تهيئة متطلبات إيصال الخدمة أو المنتج الى الزبائن.

- اشكال الأعمال الالكترونية - تساهم الأعمال الالكترونية - الموظف الافتراضي

لابد أن نعرف أنه ليس كل مبادرات التجارة الإلكترونية تهدف لإنتاج عائد، فبعضها يؤدي إلى تقليل التكاليف أو تحسين خدمة العميل.

- اشكال الأعمال الالكترونية - بناء موقع إلكتروني (نماذج العائد) - الموظف الافتراضي

بدأ نموذج عائد الكتالوج كفكرة قبل الويب ب 100 عام، وكانت بدايته على يد آرون مونتجومري حيث كان يبيع السلع الجافة في أمريكا للمزارعين من خلال كتالوج أوامر بريدية حيث يرسل لهم قائمة من صفحة واحدة.

- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

يتم تكوين علامة تجارية ممتازة في السوق.

- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

ثم يستخدم هذه العلامة وقوتها من خلال الكتالوجات المطبوعة التي ترسل بالبريد إلى المشتريين المتوقعين.

- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

يرسل المشتريين أوامرهم بالبريد أو عبر هاتف مجاني للبائع.

- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

أثبت هذا النموذج نجاحاً على مستوى السلع الاستهلاكية كالملابس والحاسبات والإلكترونيات والهدايا والسلع المنزلية.

- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

وتسمى أحياناً بالأوامر البريدية mail order أو نماذج الكتالوج catalog Model

- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

ويعتبر.....تطوراً لهذه الطرق.

- نموذج عائد كتالوج الويب - نماذج عائد المحتوى الرقمي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

تتاجر في هذا النوع من المحتوى الشركات التي تمتلك ملكية فكرية (معلومات حكومية، قانونية، وأخبار، ومكتبات أكاديمية)

- نموذج عائد كتالوج الويب - نماذج عائد المحتوى الرقمي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

تشبه القنوات التلفزيونية التي تقدم برامج مجانية بجانب رسائل الإعلان، ويكفي العائد من الإعلان لدعم عمليات الشبكة. وعلى الويب تعمل المواقع على جذب العديد من الزائرين بشكل عام وبعض الفئات بشكل خاص وذلك لاستهدافهم فيما بعد في رسائل إعلانية.

- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

وفيه يدفع المشتركون رسماً مقابل مستوى معين من الإعلان وعادةً نجد هذا النوع في المجلات والصحف اليومية.

- نماذج العائد الخليط المدعم لاشتراك الإعلان - نماذج العائد بالرسم على العملية الجارية

وفيهما يقدم الموقع خدمة يحصل على رسم مقابل ذلك بناء على عدد أو حجم العمليات الجارية التي تقوم بتشغيلها.

- نماذج العائد الخليط المدعم لاشتراك الإعلان - نماذج العائد بالرسم على العملية الجارية

وهنا يتم تحقيق العائد من مباريات أو النصيحة المالية أو خدمات مهن المحاسبين والمحامين والأطباء.

- نماذج العائد بالرسم على الخدمة - نماذج العائد الخليط المدعم لاشتراك الإعلان

تشغيل موقع التجارة الإلكترونية

- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع

- إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات.

- الموظف الافتراضي. - كل ما ذكر صحيح

الذي يعتمد على طبيعة نشاط الشركة (مزود الخدمة) ISP والذي يوفر أجهزة خدمة محصنة ضد الاختراق.

- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

مع التأكيد على توفر الموارد المالية والبشرية لتشغيل الموقع.

- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

والتفكير في إمكانية الاستفادة بالحلول الجاهزة بتكليف متعهد بتسليم نظام جاهز.

- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع:

- تحديث وتجديد الموقع ومحتوياته حتى يكون مثيراً وجذاباً.

- إضافة قيمة جديدة للموقع من خلال تقديم خدمات أو معلومات جديدة.

- توفير تطبيقات ووصلات توافق اهتمام العملاء مثل البورصة والأخبار المالية.

- سهولة حصول العملاء على الخدمة بسرعة وسهولة وإضفاء المتعة والإثارة بالصور والرسوم المتحركة.

- أن تمثل الوصلات المرجعية قيمة للعملاء.

- التأكد الدوري على الوصلات المرجعية وفعاليتها.

- الرد على تساؤلات العملاء.

- ضمان سرية معلومات العملاء

- كل ما ذكر صحيح

..... تحتاج الشركة إلى إدارة خاصة قادرة على التصرف والابتكار بدراية كاملة بسياسة الشركة وطبيعة منتجاتها وعمالها،

وتكون واعية بالقدر الكافي بمدى فائدة التجارة الإلكترونية في زيادة الأرباح.

- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

ومدير الموقع ينبغي أن يؤدي الأمور التالية:

- ينسق جميع أعمال وأنشطة الموقع.
- التأكد من أن المعلومات تستهدف السوق.
- يهتم بالتفاصيل ولديه قدرة على متابعة العملية الإدارية والتعاون مع فريق العمل.
- متابعة زوار الموقع ومراقبة الوصلات المرجعية الداخلية والخارجية.
- عقد اجتماعات دورية مع الإدارات المختلفة لتطوير وتحديث الموقع.
- كل ما ذكر صحيح

يتم توجيهه إلى الفئة المستهدفة من خلال دراسة وتحليل معلومات الشبكة حيث يتم الحصول على المعلومات الإحصائية من المواقع نفسها ثم بعد ذلك اختيار أكثر المواقع ارتباطاً بالنشاط المعلن عنه. وأكثر الإعلانات شيوعاً على الإنترنت إعلانات الشعارات Banners وهي اعلانات توضع في أعلى أو أسفل الصفحات ويب على شكل شريط ويتم تصميمها بالرسوم المتحركة لتكون أكثر جاذبية، ويتم الانتقال إليها بنقرة واحدة عليها، ويعيب هذه الإعلانات أنها صغيرة فلا بد أن تكون الرسالة مركزة.

- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

..... هو موظف ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي او فعلي أو يتواجد جزئياً في مكان العمل فهو ينجز عمله دون أن نراه وليس له مكان ثابت وقد يعمل في المنزل أو السيارة. وللموظفين الافتراضيين العديد من المزايا سواء للفرد أو البيت أو المجتمع.

- تحديد مكان استضافة الموقع - الموظف الافتراضي - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

المحاضرة الحادية عشر الاسئلة السابقة

العمل الإلكتروني هو أحد المكونات الأساسية للاقتصاد الإلكتروني ومن أمثلته:

- غير واضح
- العمليات التي تتم داخل المنظمة وتولد الإنتاج ومن ثم توجه إلى الزبون
- الاجابة أ و ب
- ليست مما ذكر

أي من الأشكال التالية لا يأخذ شكل التجارة الإلكترونية:

- من البائع إلى المستهلك
- من حكومة بلد إلى حكومة بلد آخر
- من مشروع صغير إلى آخر
- من الحكومة إلى المشروعات

تساهم الأعمال الإلكترونية في:

- تطوير الشبكة العنكبوتية
- إيصال الخدمة أو المنتج إلى الزبائن
- تسويق الخدمات وتطويرها
- الاجابة ب و ج

الموظف الافتراضي هو ذلك الشخص الذي:

- يعمل في المنزل أو السيارة
- ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي أو فعلي
- يتواجد جزئياً في مكان العمل
- جميع ما ذكر

يقوم الاقتصاد الإلكتروني على ضرورة وجود (مكرر)

- بنية تحتية قوية في شبكة المعلومات
- بنية تحتية قوية في الاتصالات والحاسب الآلي
- بنية تحتية قوية في الصناعات التحويلية
- بنية تحتية قوية في الصرف الصحي

يقوم الاقتصاد الإلكتروني على ضرورة وجود:

- بنيته تحتية قوية في شبكات المعلومات
- بنيته تحتية قوية في الصرف الصحي
- بنيته تحتية قوية في الصناعات التحويلية
- ليست مما ذكر

الموظف الافتراضي هو ذلك الشخص الذي ينجز عمله

- دون أن نراه
- بشكل أساسي
- أ + ب
- ليست مما ذكر

تساهم الأعمال الإلكترونية في:

- تسويق المنتجات
- تهيئة متطلبات إيصال الخدمة أو المنتج إلى الزبائن
- تسويق الخدمات وتطويرها
- جميع ما ذكر

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

- مرونة السعر
- الحد الأعلى في السعر
- دراسة الوضع التنافسي بشكل عام
- جميع ما ذكر

عندما تسعر السلعة كما يسعها المنافسون فإن هذه الفلسفة تسمى:

- التسعير المستند إلى السعر التنافسي
- التسعير المستند إلى الزبائن
- التسعير المستند إلى التكلفة
- أ + ج

من الأمثلة على عمليات الاعمال الالكترونية:

- التجارة الالكترونية
- العمليات الالكترونية التي توجه للزبون
- البنية التحتية للتجارة الالكترونية
- الأجهزة والبرمجيات

نشاط يتعلق بعمليات البيع والشراء يدعى:

- التجارة الالكترونية
- الإدارة الالكترونية
- التوسع الإلكتروني
- الحكومة الالكترونية

المحاضرة الثانية عشر (التسعير في المشروعات الصغيرة)

تمهيد

تسعير السلع أو الخدمات عملية ذات مغزى ولها ابعاد عدة .ويجب القيام بهذه المهمة بعملية تسويق كل من السلع أو الخدمات.

- قبل الشروع - بعد الشروع

ويعني ابتداء حساب تكاليف أي من السلع أو الخدمات وإضافة هامش الربح، ليظهر عندنا سعرها الذي من خلاله ستتم عملية التسويق والبيع.

- إدارة المخزون - وظيفة الشراء - التسعير

ولابد من الإشارة هنا الى ان تحديد سعر السلعة أو الخدمة بشكل صحيح له تأثير واضح في مستقبل المشروع الصغير، خاصة

وأن النقاط التالية تلعب دورا في نجاح المشروع الصغير:

- العديد من العوامل الداخلية - العديد من العوامل الخارجية - كل ما ذكر صحيح

العديد من العوامل الداخلية (عناصر تكلفة مخرجات المشروع، والانفاق على الهامش الربحي)

- العديد من العوامل الداخلية - العديد من العوامل الخارجية - كل ما ذكر صحيح

والخارجية (الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وعوامل السوق وحدة المنافسة)

- العديد من العوامل الداخلية - العديد من العوامل الخارجية - كل ما ذكر صحيح

تعد عملية السلع أو الخدمات من المهام الرئيسية في المشروعات بشكل عام والصغيرة منها على نحو خاص اذ تنعكس ابعاد عملية التسعير وغاياتها على الوضع التنافسي للمشروع في السوق.

- إدارة المخزون - وظيفة الشراء - التسعير

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

- الأهداف العامة للمشروع (المالية والتسويقية والتنفيذية)

- الغاية من المنتج أو السلعة التي سيقدمها المشروع.

- مرونة الأسعار المتعلقة بالسلع الاستهلاكية.

- وفرة الموارد الداخلة في عملية انتاج السلع أو تقديم الخدمات ومدى تنوع مصادرها.

- كل ما ذكر صحيح

قبل الدخول بعمق في عملية التسعير لابد لنا من الحديث عن الذي يتكون من السعر اضافة الى السلعة والترويج

والمكان علما ان المركز الاستراتيجي للمشروع في السوق يتحدد من خلال السلعة

- المزيج التسويقي - السلعة - السعر - المكان - الترويج

الخدمة التي يقدمها وقد تبني المعنيون في حقل التسويق هذه المكونات الاربعة للمزيج التسويقي منذ عام 1960 وهي:

- السلعة - السعر - المكان - الترويج - كل ما ذكر صحيح

وهو ما سيقدمه المشروع وي طرحه في السوق (سلعة أو خدمة) لصالح الزبائن المحتملين.

السلعة - السعر - المكان - الترويج - كل ماذكر صحيح

وهو المكون الثاني من مكونات المزيج التسويقي الذي يعبر عن القيمة المالية التي يدفعها الزبون مقابل حصوله على السلعة.

السلعة - المكان - الترويج - السعر - كل ماذكر صحيح

هو السوق أو المكان الذي يلتقي به كل من البائع والمشتري والذي تعرض فيه ومن خلاله السلع أو الخدمات على الجمهور.

السلعة - السعر - المكان - الترويج - كل ماذكر صحيح

والترويج بمعناه الواسع يشمل كل الفعاليات والانشطة التي يزاولها صاحب المشروع بقصد الاعلان والاعلام والتعريف

بالسلع أو الخدمات التي سيقدمها الى الجمهور عامة وللزبون المستهدف خاصة.

السلعة - المكان - الترويج - السعر - كل ماذكر صحيح

تعتمد استراتيجيات التسعير ابتداء على مبدأ السعر الأقل وجودة السلع في ظل الوضع التنافسي السائد في السوق وتوجهات المنافسين. ويراعى عند بناء استراتيجية التسعير الآتي:

- التحليل النفسي - الحد الأعلى للسعر - مرونة السعر - كل ماذكر صحيح

عند اختيار استراتيجية تنافسية لابد وان يتم النظر الى الوضع التنافسي بصورة عامة وليس الاقتصار على استراتيجية السعر التي يتبعها المنافس للمشروع الصغير.

- التحليل النفسي - الحد الأعلى للسعر - مرونة السعر - كل ماذكر صحيح

وهو اعلى حد لسعر السلعة أو الخدمة الذي يمكن أن يعرض على الراغبين في الحصول عليها. وقد لا يكون الحد الأعلى

لسعر هو السعر العالي بل اعلى ما يمكن أن يفرض من قبل منتج السلعة أو الخدمة في سوق معين.

- التحليل النفسي - مرونة السعر - الحد الأعلى للسعر - كل ماذكر صحيح

وتعني حدود الزيادة والنقص في سعر السلعة أو الخدمة التي يعرضها المشروع الريادي.

- التحليل النفسي - الحد الأعلى للسعر - مرونة السعر - كل ماذكر صحيح

المتغيرات ذات العلاقة بالتسعير

- استراتيجيات التسويق - المزيج التسويقي - تخمين الطلب - كلفة السلعة أو الخدمة

- عوامل بيئية - اهداف عملية التسعير - كل ماذكر صحيح

عندما يختار صاحب المشروع استراتيجية تسويق معينة فانه لابد له وان يعمل على تحليل السوق والوضع التنافسي العام ومعرفة أي الأسعار يمكن اعلانها على الزبائن في ضوء القدرة الشرائية وموقف المنافسين له.

- استراتيجيات التسويق - المزيج التسويقي - تخمين الطلب - كلفة السلعة أو الخدمة

وينطوي على معرفة العلاقة بين متغيرات هذا المزيج وعدم نسيان عملية التوزيع وأعبائها.

- استراتيجيات التسويق - المزيج التسويقي - تخمين الطلب - كلفة السلعة أو الخدمة

بمعنى الوقوف على رغبة الزبائن في شراء السلعة وتكرار شرائها وموعد ذلك وكمية الطلب فهذه العناصر كلها تلعب دورا في اختيار السعر المناسب للسلعة أو الخدمة المطلوب عرضها في السوق.

- استراتيجيات التسويق - المزيج التسويقي - تخمين الطلب - كلفة السلعة أو الخدمة

وهي القاعدة التي ينطلق من خلالها صاحب المشروع الريادي عن تحديد السعر باعتبار انه يرغب في استرداد ما تم انفاقه حتى تمكن من طرح سلعته في السوق.

- استراتيجيات التسويق - المزيج التسويقي - تخمين الطلب - كلفة السلعة أو الخدمة

لابد وان يضع صاحب المشروع الريادي في اعتباره مجموعة من العوامل البيئية عند تحديد السعر المناسب للسلعة التي يرغب في تسويقها لدى الزبائن الذين يطلبونها. ومن هذه العوامل: المنافسين، الحكومة، والاضواء الاجتماعية، العامة)

- تخمين الطلب - كلفة السلعة أو الخدمة - عوامل بيئية - اهداف عملية التسعير

يضع صاحب المشروع الريادي الصغير جملة من الأهداف في الاعتبار عند الشروع بتسعير

أي سلعة أو خدمة ومن هذه الاهداف: (زيادة دخله، السعي لبلوغ مستوى مستقر من السعر، الرغبة في بناء علاقة مع الزبائن) فلسفة عملية التسعير

- تخمين الطلب - كلفة السلعة أو الخدمة - عوامل بيئية - اهداف عملية التسعير

اضافة نسبة مئوية من الربح عند تسعير السلعة وهو الاسلوب المفضل لدى العديد من المنتجين بسبب سهولة الوصول الى

السعر المرغوب فيه وذلك من خلال حساب اربح كنسبة مئوية الى مجموع التكاليف المتعلقة بالوحدة المنتجة

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

اضافة نسبة مئوية غير محددته الى تكلفة السلعة ويسمى هذا الاسلوب بالتكلفة زائد التسعير

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

السعر مزيج من الربح الكلي وكلفة المنتج، ويدعى هذا الاسلوب بطريقة الربح المخطط عند التسعير اذ يضمن هذا الاسلوب

تحقيق الربح مسبقا على عكس الاسلوبين السابقين لانهما يركزان على حساب السعر لكل وحدة إنتاج مع الأخذ بالاعتبار

تقدير كمية الانتاج الكلي.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

يقوم هذا الاسلوب على تسعير السلعة أو الخدمة، التي يرغب المشروع الريادي في تقديمها انطلاقا من الوضع التنافسي

السائد في السوق بين المشروعات المماثلة أو التي تقدم سلعة مماثلة بديلة.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

اساليب التسعير التي يمكن ان يختار من بينها المشروع الريادي الصغير ما يساعده على تسعير سلعته أو خدمته استنادا الى

الوضع التنافسي

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

بمعنى انه يجب على صاحب المشروع الريادي تسعير سلعته مقارنة بأسعار المنافسين له.

- تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن - تسعير السلعة كما يسعرها المنافس - البحث عن حصة سوقية اوسع أو كما تدعى أحيانا تسعيرة اختراق السوق والغاية من هذا الاسلوب اختيار السعر المناسب الذي يجذب الزبون ويغريه ويمنعه من السعي وراء سلع المنافسين.

- تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن - تسعير السلعة كما يسعرها المنافس - البحث عن حصة سوقية اوسع ويدعى هذا الاسلوب اسلوب تسعير حصة السوق. والغرض من هذا الاسلوب توزيع السلعة في مناطق جغرافية اخرى وبذلك يصبح سوق السلعة واسعا.

- تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن - تسعير السلعة كما يسعرها المنافس - البحث عن حصة سوقية اوسع يرغب اصحاب المشروعات في تحديد سعر مقبول يراه الزبائن انه السعر الذي: يتقارب مع قدراتهم الشرائية يشبع احتياجاتهم من السلع والخدمات المعروضة في السوق يراه اصحاب المشروعات في الوقت نفسه انه السعر الذي يحقق لهم تطلعاتهم نحو البقاء والاستمرارية في العطاء والتنافس مع الغير.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن استخدام السعر لدعم صورة المنتج: يتطلع صاحب المشروع أن يكون صورة لدى الزبون من خلال السعر المعلن عنها، ذلك أن البعض منا يعتقد أن سعر السلعة المرتفع يعكس مستوى من الجودة في حين ان البعض الاخر يعتقد ان سعاده تكمن في حصوله على السلعة وبسعر منخفض.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

تحديد السعر بهدف زيادة المبيعات: تسعى بعض الشركات الى وضع سعر ترويجي بمعنى انها تسعى لاقرار السعر المنخفض بهدف جذب الزبائن الجدد نتيجة تأثرهم بالسعر فيزداد اندفاعهم نحو اقتناء السلع ذات السعر الترويجي.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

تحديد مدى سعري يجذب شرائح عدة من الزبائن: نقولها مره ثانية يجب على اصحاب المشروعات الريادية دراسة السوق والتعرف عليه بشكل تام.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

تحديد السعر بهدف زيادة حجم المبيعات: وفق هذا الاسلوب يتولى صاحب المشروع الريادي تحديد كمية البيع من السلعة الواحدة بناء على خصم الكمية بمعنى انه اذا اشترى الزبون الكمية التي يقترحها صاحب المشروع من السلعة فإنه سيحصل على سعر منخفض قياسا بشراء قطعة واحده.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

التسعير بقصد حفظ المخزون ولتحفيز الزبائن: يسعى بعض بائعي السلع الى رزم المواد مع بعضها البعض تنوعا لخفض حجم المخزون منها وتخفيض التكاليف التي يتوقع ان يتحملها البائع.

- التسعير المستند الى التكلفة - التسعير المستند الى السعر التنافسي - التسعير المستند الى الزبائن

نصائح لتسعيرة ناجحة

- كن مبدعا وفكر بطرق جديدة كي تباع أكثر الى الزبائن الحاليين وجذب مجموعات جديدة من الزبائن
- استمع الى زبونك حيث يجب ان تهتم بملاحظات الزبائن وتعليقاتهم وقم بمراجعة ذلك باستمرار لجمع الافكار الجديدة
- قم بواجبك وحافظ على الملاحظات الجيدة للوصول الى السعر الجيد كي تستخدم فرضيات مناسبة في المستقبل
- اعتن بسجلاتك حيث ان السجل الجيد سيساعدك في وضع السعر ومتابعة مواصفاته
- اهتم بالاساسيات فأساسيات التسعير هي سعر المنتج والمنافسة والزبائن واتبع طرقا مختلفة للتسعير كي تحقق الموازنة في الاساسيات
- كن مرنا حيث تجب مراجعة العوامل الداخلية والعوامل الخارجية لحساب تغير السعر ومعرفة اثر ذلك على الحالة الجديدة.
- كل ما ذكر صحيح

المحاضرة الثانية عشر الاسئلة السابقة

تتأثر عملية تسعير السلع والخدمات ب:

- الأهداف العامة للمشروع
- الغاية من المنتج أو السلعة التي سيقدمها المشروع
- مرونة الأسعار ووفرة الموارد الداخلة في عملية انتاج السلع والخدمات
- جميع ما سبق

للوصول إلى تسعيرة ناجحة للمشروع ينبغي:

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

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

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

التسعير هو أحد عناصر المزيج (مكرر)

- المالي
- الترويجي
- الإنتاجي
- التسويقي

أن فهم الإطار الجغرافي والديمغرافي للسوق يندرج تحت إطار.

- تحليل سوات SWOT
- تقسيم السوق
- المزيج التسويقي
- تحليل اثنان من القوى التنافسية الخمس
- ((السؤال هذا انا حظيت المزيج التسويقي لكن بحثت عن جوابه كأن اقرب جواب تقسيم السوق وهو خارجي تأكدوا من الدكتور))

المحاضرة الثالثة عشر (الترويج والاعلان في المشروعات الصغيرة)

عناصر المزيج الترويجي

- الاعلان - البيع الشخصي - تنشيط المبيعات - العلاقات العامة - كل ما ذكر صحيح

يؤثر الترويج على الشراء :

- الوصول للمقررين - لفت الانتباه - الاهتمام بالمنتج - الاقناع وتقليل مخاطر عملية الشراء
- دفع المشتري للشراء - تشجيع عملية تكرار الشراء - كل ما ذكر صحيح

يؤثر الشراء على الترويج:

- طبيعة المنتج. - خبرة المشتري - تعداد البدائل والمنافسة - كل ما ذكر صحيح

وينبغي هنا عدم النظر إلى المزيج الترويجي بنظرته الضيقة وإنما بنظرة واسعة تتعامل معه من خلال أن كل ما تفعله المنظمة له تأثير ترويجي لأن كل نوع من الاتصالات له تأثير ترويجي:

-فكل عملية انتاج -وتسعير
-وتنوع -وتوزيع
-وتطوير المنتجات -وما يفعله الأفراد وغيرها له إثر في ذلك
-وتميز وتعبئة - كل ما ذكر صحيح

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

- الاعلان - عملية اتصال غير شخصي - استراتيجيات الإعلان - صياغة الرسالة الاعلانية ويعرف على انه.... بين المعلن وجمهوره المستهدف عن طريق وسائل الاتصال العامة لتوصيل رسالة معينة بغرض التأثير فيهم نظير دفع أجر معين مع الافصاح عن شخصية المعلن.

- الاعلان - عملية اتصال غير شخصي - استراتيجيات الإعلان - صياغة الرسالة الاعلانية

مراحل الإعلان

- 1- تحديد الاهداف الاعلانية
- 2- اختيار الاستراتيجية الاعلانية.
- 3- صياغة الرسالة الاعلانية.
- 4- تصميم الخطة الاعلانية.
- 5- اختيار الوسيلة / الوسائل الاعلانية.
- 6- تنفيذ الخطة الاعلانية.
- 7- تقييم الاعلان.
- 8- كل ما ذكر صحيح

أهداف الإعلان هي

- 1- تقدير النفقات اللازمة لخطة الإعلان.
- 2- توجه الإدارة نحو الاستراتيجيات المناسبة لتحقيق الأهداف وكذلك الوسائل المناسبة لذلك.
- 3- توجيه جهود وإمكانات المنشأة نحو تحقيق الأهداف بكفاءة وفعالية خلال الخطة الاعلانية.
- 4- تستخدم الأهداف كأساس لقياس وتقييم الحملة. -5 كل ما ذكر صحيح

صفات الأهداف الإعلانية:

- 1- أن تكون الأهداف محددة كمياً.
- 2- تحديد الجماهير المستهدفة للحملة.
- 3- تحديد المستوى الذي عليه العوامل المطلوب تطويرها قبل الحملة
- 4- كل ما ذكر صحيح

استراتيجيات الإعلان

- 1- المحافظة على السوق (الحقائق). تعتمد في رسالتها على صفات ومميزات السلعة لخلق صورة ذهنية عن العلامة
- 2- المحافظة على السوق (الرمز). التأثير في مشاعر الجماهير ودفعهم للتمسك بالعلامة.
- 3- تغيير السوق (الحقائق).
- 4- تغيير السوق (الرمز)
- 5- كل ما ذكر صحيح

هي ترجمة الافكار التي نود نقلها الى الجمهور المستهدف في شكل عبارة أو مجموعة عبارات، والتي قد تعتمد على حقائق أو صور رمزية أو كلاهما

- الاعلان
- عملية اتصال غير شخصي
- استراتيجيات الإعلان
- صياغة الرسالة الاعلانية

أهداف الرسالة:

- أهداف تعريفية
- أهداف تعليمية .
- أهداف تذكيرية
- كل ما ذكر صحيح

المراحل التي تمر بها الرسالة:

- جذب الانتباه
- الإقناع
- إثارة الاهتمام
- تغيير السلوك
- خلق الرغبة
- كل ما ذكر صحيح

عناصر الرسالة الاعلانية:

- تصميم الهيكل
- تحرير الرسالة
- الإخراج
- كل ما ذكر صحيح

اختيار وسائل النشر:

- تحديد فئة الوسيلة (التلفزيون مثلاً)
- تحديد نوع الوسيلة (أي قناة تلفزيونية).
- موقع الرسالة في الوسيلة (متى سيعرض وما هو مكانه)
- كل ما ذكر صحيح

الوسائل التي تؤثر في اختيار وسائل النشر

- التوزيع
- الجمهور
- التكلفة
- تأثير الوسيلة
- كل ما ذكر صحيح

أهم أساليب تحديد الموازنة الاعلانية:

- نسبة من المبيعات السابقة، الحالية، المتوقعة.
- وفقا للمنافسين.
- التقدير الشخصي.
- الطرق الكمية.
- تكلفة تحقيق الاهداف - كل ما ذكر صحيح

تقييم الإعلان

- تقييم نتائج الاعلان (قبلي وبعدي).
- تقييم جودة الاعلان :يضاف على تقييم نتائج الاعلان أن يتم تقييم تحقق التالي
- الانتباه
- الاهتمام
- الرغبة
- السلوك - كل ما ذكر صحيح

المحاضرة الثالثة عشر الاسئلة السابقة

يعتبر الإعلان أحد أهم عناصر:

- المزيج الترويجي - المزيج التسويقي - المزيج الإعلاني - الاتصال بالعملاء

العلاقة بين عملية الشراء وعملية الترويج علاقة:

- طردية - عكسية - متبادلة - ذات اتجاه واحد

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

- صور رمزيه - حقائق - حقائق أو صور رمزيه أو كلاهما - ليست مما ذكر

المحاضرة الرابعة عشر (المسئولية الاجتماعية للمشروعات الصغيرة)

هي مجموعة المبادئ والقيم التي تحكم سلوك الفرد فيما يتعلق بما هو صواب أو خطأ.

- الأخلاق - السلوك الأخلاقي - المشكلة الأخلاقية . - الأخلاقيات الإدارية

هو السلوك الصائب والخيار السليم الملتزم بالمبادئ الأخلاقية.

- الأخلاق - السلوك الأخلاقي - المشكلة الأخلاقية . - الأخلاقيات الإدارية

هو الموقف الذي يرتبط بخيارات سلوكية ينجم عنها عواقب سلبية يصعب معها التمييز بما هو صحيح وما هو خطأ.

- الأخلاق - السلوك الأخلاقي - المشكلة الأخلاقية - الأخلاقيات الإدارية

هي المعايير الأخلاقية التي توجه سلوك المدراء في العمل .

- الأخلاق - السلوك الأخلاقي - المشكلة الأخلاقية . - الأخلاقيات الإدارية

و الأخلاقيات الإدارية لها ثلاثة مجالات رئيسية وهي :

- كيف تعامل المنظمة العاملين فيها

- كيف يعامل العاملون المنظمة.

- كيف تتعامل المنظمة مع الأطراف الأخرى. - كل ما ذكر صحيح

مداخل مختلفة لتفسير الأخلاق:

- المدخل المنفعي - مدخل الفردية. - مدخل الحقوق - مدخل العدالة. - كل ما ذكر صحيح

هو سلوك أخلاقي ينجم عنه أكبر فائدة لأكثر عدد من الناس (تسريح % 30 من العمال للحفاظ على 70%)

- المدخل المنفعي - مدخل الفردية. - مدخل الحقوق - مدخل العدالة.

سلوك أخلاقي يستند إلى المنفعة الشخصية الذاتية على المدى الطويل.

- المدخل المنفعي - مدخل الفردية. - مدخل الحقوق - مدخل العدالة.

هو سلوك أخلاقي يحترم ويحافظ على الحقوق الأساسية للإنسان.

- المدخل المنفعي - مدخل الفردية. - مدخل الحقوق - مدخل العدالة.

هو سلوك أخلاقي يستند إلى معاملة الناس بنزاهة وحيادية

- المدخل المنفعي - مدخل الفردية. - مدخل الحقوق - مدخل العدالة.

الإشكاليات الأخلاقية في مكان العمل:

- تضارب المصالح. بين مصلحة الفرد ومصالح المنظمة (الهدايا والرشاوي)

- ثقة الزبون. تسريب معلومات عملاء المنظمة لخصومه.

- التمييز. حجب التوظيف أو التعيين عن شخص معين بسبب عرقه أو جنسه.

- التجاوز أو التحرش. تصرفات تسبب عدم الشعور بالراحة في مكان العمل باللفظ أو بالفعل.

- موارد المنظمة. تسخير موارد المنظمة لأغراض شخصية وأهدارها.

- الاتصالات. حدوث خلل عند نقل المعلومات بين مختلف الأطراف إما بالكذب أو المبالغة أو ببث الإشاعات.

- كل ما ذكر صحيح

هذه الفقرة ذكرت بأحدى الاختبارات ركزوا على الباقي

العوامل المؤثرة في السلوك الأخلاقي:

- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ما ذكر صحيح

يتأثر سلوك الفرد بتكوينه العائلي والشخصي من خلال قيمه الدينية ومعاييره الشخصية (ويبني المدير تصرفاته من خلال هذا التكوين)

بالاختبار كما كررت السؤال يقبله خيارات

- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ما ذكر صحيح

من خلال ما يسمى بالثقافة التنظيمية (وهي مجموعة القيم والأعراف المشتركة التي تتحكم بالتفاعلات بين أعضاء المنظمة وكذلك مع الأطراف الخارجية)

بالاختبار كما كررت السؤال يقبله خيارات

- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ما ذكر صحيح

وتتمثل في القوانين الحكومية وتشريعاتها وبالقيم والأعراف الاجتماعية السائدة

- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ما ذكر صحيح

تبرير السلوك اللاأخلاقي كالرشوة على سبيل المثال:

- إقناع النفس بأن هذا السلوك لا يدخل حقيقة في إطار اللامشروعية.
- محاولة إقناع الذات بأن جميع الأفراد بالمنظمة يتصرفون وفق مصالحهم الشخصية.
- التبرير بأن ما قام به لن يكشفه أحد داخل المنظمة أو خارجها.
- إقناع النفس بأن المنظمة التي يعمل من أجلها سوف تقوم بحمايته من طائلة القانون.
- كل ما ذكر صحيح



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

- المسؤولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - سامولسون

هي مجموعة من الواجبات أو التصرفات التي تقوم بها المنظمة من خلال قراراتها بزيادة رفاهية المجتمع والعناية بمصالحه إضافة لمصالحها الخاصة.

- المسؤولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - سامولسون

يعارض هذا التوجه في المسؤولية الاجتماعية للمنظمات بعض العلماء ومن أبرزهم ملتون.....

- المسؤولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - سامولسون

ويؤيده المسؤولية الاجتماعية للمنظمات البعض الآخر وأبرزهم باول.....

- المسؤولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - سامولسون

مجالات المسؤولية الاجتماعية تكمن في:

- أصحاب المصالح - البيئة الطبيعية - رفاهية المجتمع بشكل عام - كل ما ذكر صحيح

استراتيجيات التعامل مع المسؤولية الاجتماعية:

- استراتيجيات الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجيات الدفاعية - استراتيجيات التكيف - استراتيجيات المبادرة الطوعية. -

الكل

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

- استراتيجيات الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجيات الدفاعية - استراتيجيات التكيف - استراتيجيات المبادرة الطوعية

فيها المنظمة تقوم بالحد الأدنى القانوني المفروض من الدور الاجتماعي لحماية المنظمة.

- استراتيجيات الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجيات الدفاعية - استراتيجيات التكيف - استراتيجيات المبادرة الطوعية

فيها يتم قبول دور اجتماعي ومحاولة الوفاء بجوانب اقتصادية وقانونية وأخلاقية.

- استراتيجيات الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجيات الدفاعية - استراتيجيات التكيف - استراتيجيات المبادرة الطوعية

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

- استراتيجيات الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجيات الدفاعية - استراتيجيات التكيف - استراتيجيات المبادرة الطوعية

الحاكمية (الحوكمة) المؤسساتية والمواطنة الصالحة تتكون من .

- الحاكمية المؤسساتية - المواطنة الصالحة - كل ما ذكر صحيح

هي نظام للرقابة والفحص يحكم عمل منظمات الأعمال على أعلى المستويات. وفيه تحاول المنظمات إيجاد علاقات متوازنة لمصالح كافة الأطراف وخاصة المستثمرين والإدارة والعاملين.

- الحاكمية المؤسساتية - المواطنة الصالحة - كل ما ذكر صحيح

هي تصرفات مسؤولة من قبل منظمات الأعمال تجاه مختلف الأطراف وبما يراعي الواجبات بصورة شمولية وكأنها مواطن اعتيادي صالح.

- الحاكمية المؤسساتية - المواطنة الصالحة - كل ما ذكر صحيح

المحاضرة الرابعة عشر الاسئلة السابقة

من العوامل المؤثرة في السلوك الأخلاقي للفرد ما يلي:

- تكوينه عائلي
- تكوينه الشخصي
- الاجابة أوب
- ليست مما ذكر

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

- تضارب مصلحة المنظمة مع المصلحة العامة
- تضارب مصلحة الفرد مع مصلحة المنظمة
- الاجابة أوب
- تضارب مصلحة صاحب المشروع مع مصلحة الوظيفة

أن ما يؤثر السلوك الأخلاقي للمشروع الصغير هو:

- الثقافة التنظيمية
- الوصف الوظيفي
- الهيكل التنظيمي
- لأشياء مما سبق

للوصول إلى منظمة أخلاقية يجب أن يتوفر فيها(مكرر)

- التزام أخلاقي بعيد المدى
- دستور أخلاقي مكتوب
- آليات لتشجيع الإفصاح عن الجوانب الغير أخلاقية
- جميع ما ذكر