

* . المناقشات . *

١/ هل لك أن تناقش مفهوم الريادة بين أمس واليوم بشكل مختصر ودقيق ..؟

الريادة كلمة متعددة الابعاد قد تتعلق بالفرد او الشركة او الاقليم او الصناعة او حتى بشعب معين وتاريخيا تعود للعصور الوسطى كانت تطلق في الماضي على الشخص الذي يدير المشاريع الكبيرة اما اليوم تطلق الريادة على الشخص المبدع والمبتكر لطرق جديدة في ادارة الأعمال الصغيرة

٢/ أذكر أهم المهارات التي يجب أن يتحلى بها الريادي..؟

مهارات إدارة الأعمال:

تتعلق بدء العمل وتطويره وادارته إضافة على مهارات التسويق والإدارة والتمويل والمحاسبة والإنتاج والتفاوض.

المهارات الادارية كالتخطيط ووضع الأهداف والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه

إدارة النمو وتحمل المخاطرة والاختراع والمواظبة والرؤية القيادية والقدرة على إدارة التغيير

المهارات الفنية مثل مهارات الكتابة والاتصالات شفوية والسيطرة والتحكم بالبيئة المحيطة

٣/ ماهي موصفات المنظمات الريادية..؟

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 .

٤/ كيف تقييم الشكل القانوني للمشروع الصغير..؟

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

٥/ ماهي مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع الصغير..؟

مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع الصغير :

الدراسة المبدئية

دراسة الجدوى التسويقية

دراسة الجدوى الفنية

دراسة الجدوى المالية

دراسة الجدوى الاقتصادية

دراسة الجدوى الاجتماعية

دراسة الجدوى البيئية

تحليل الحساسية للمشروع

٦/ التحليل المالي في المشروعات الصغيرة التحليل المالي..؟

نسبة السيولة وتقيس قدرة المشروع على تسديد التزامات النقدية حال استحقاقها

نسبة النشاط وتقيس معدل دورات المخزون السلعي

نسبة المديونية وهي تفحص قدرة موجودات المشروع

نسبة الربحية وتقيس قدرة المشروع على تحقيق الربح

نسبة التداول وتقيس قدرة المشروع التزاماته الجارية

٧/ عناصر الإدارة الاستراتيجية في الأعمال الصغيرة..؟

عناصر الإدارة الاستراتيجية بشكل عام التحليل والاختيار والتنفيذ ، الرقابة

التحليل الاستراتيجي ويقوم على تحليل البيئة للمنظمة

الاختيار الاستراتيجي وهو يقوم على تحديد البدائل ثم تقييمها ثم اختيار البديل الانسب

التنفيذ الاستراتيجي وهو يقوم على اخذ البدائل المناسبة والنظر في اعادة هيكلة المشروع

الرقابة الاستراتيجية وهي تتم من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز في المنشأة

٨/ كيفية إدارة المخاطر في المشروعات الصغيرة..؟

إدارة المخاطر

تجنب الخطر: وهي تفادي ممارسة الأنشطة الخطرة للحيلولة دون وقوع الخسائر

احتواء الخطر: اي ممارسة الأنشطة المختلفة متوقعين خسائر مع التخطيط لوضع اليات لامتنصص
الخسائر

تحويل الخطر: وهو ما يتم فعله من خلال تحويل الخطر بشراء التأمين .

استراتيجيات الخطر الابداعية: وهي ما يتفرد به الرياديين والمديرين والعباقرة في التعامل مع الخسائر
بأنواعها

٩/ المشروع الناجح في عملية الشراء؟

يتحقق المشروع الناجح في عملية الشراء من خلال شراء افضل الموارد بأقل التكاليف اتمام عملية الشراء بطريقة علمية

وعليه لابد ان يهتم بالاحتياجات لعملية الشراء كتحديد المخزون والمورد وموقعة ،المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين

استلام البضائع وفحصها المتابعة بعد الشراء والرقابة على اعمال الشراء.

١٠/ طرق تقدير الكمية الاقتصادية للطلب؟

الطريقة الجدولية: وتقوم على اختيار عدة احجام متباينة للطلب

حساب التكاليف الكلية للمخزون لكل حجم واختيار الحجم الذي تكون تكاليفه الكلية اقل مما يمكن

الطريقة البيانية: التكاليف تكاليف الحصول على المخزون وتكاليف الاحتفاظ بالمخزون،

الطلبية حجم الطلبية الحجم الاقتصادي للطلبية.

١١/ ناقش أشكال التجارة الالكترونية؟

من البائع إلى المستهلك b2c

من مشروع صغير إلى مشروع صغير b2b

من الحكومة إلى المستهلك g2c

من الحكومة الى المشروعات g2c

١٢/ المتغيرات ذات العلاقة بالتسعير؟

هناك مؤشرات ومعايير بالإمكان اعتمادها لتحديد الاسعار

استراتيجيات التسويق المزيج التسويقي ، تخمين الطلب، كلفة السلعة او الخدمة ، عوامل بيئية، اهداف عملية التسعير.

استراتيجيات التسويق:

عندما يختار صاحب المشروع استراتيجية معينة فانه لابد له وان يعمل على تحليل السوق

والوضع التنافسي العام ومعرفة اي الاسعار يمكن اعلانها على الزبائن في ضوء القدرة

الشرائية وموقف المنافسين.

المزيج التسويقي:

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

تخمين الطلب:

بمعنى الوقوف على رغبة الزبائن في شراء السلعة وتكرار شرائها وموعد ذلك وكمية الطلب

فهذه العناصر تلعب دورا في اختيار السعر المناسب للسلعة او الخدمة المطلوب عرضها في السوق.

كلفة السلعة او الخدمة:

وهي القاعدة التي تنطلق من خلالها صاحب المشروع الريادي عن تحديد السعر

باعتبار انه يرغب في استرداد ما تم انفاقه حتى تتمكن من طرح سلعته في السوق.

عوامل بيئية:

لابد ان 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 والحكومة

والاوضاع الاجتماعية العامة).

اهداف عملية التسعير:

يضع صاحب المشروع الريادي الصغير جملة من الاهداف في الاعتبار عند الشروع

بتسعير اي سلعة او خدمة ومن هذه الاهداف (زيادة الدخل، السعي لبلوغ مستوى مستقر

من السعر او الرغبة في بناء علاقة معا لزبائن)

١٣/ المزيج الترويجي والصورة الذهنية للمنظمة.؟

ينبغي ان ينظر للمزيج الترويجي بنظرة واسعة تتعامل معه من خلال ان كل ما تفعله المنظمة له تأثير ترويجي لان كل نوع من الاتصالات له تأثير ترويجي: فكل عملية الانتاج تنوع تطوير المنتجات تمييزه وتعبئته تسعير توزيع وما يفعله الافراد وغيرها له اثر في ذلك.

١٤/ استراتيجيات التعامل مع المسؤولية الاجتماعية.؟

* استراتيجية الممانعة او عدم التبني

* الاستراتيجية الدفاعية

* استراتيجية التكيف

* استراتيجية المبادرة الطوعية

استراتيجية الممانعة او عدم التبني:

وتقوم على تجنب الاتفاق على الانشطة الاجتماعية والتركيز على الاولويات الاقتصادية.

الاستراتيجية الدفاعية:

وفيها المنظمة تقوم بالحد الادنى القانوني المفروض من الدور الاجتماعي لحماية المنظمة.

استراتيجية التكيف:

وفيها يتم قبول دور اجتماعي ومحاولة الوفاء بجوانب اقتصادية وقانونية واخلاقية.

استراتيجية المبادرة الطوعية:

وفيها تبني المنظمة دور اجتماعي واسع جدا بحيث تؤخذ مصلحة المجتمع وتطلعاته في كل قرارات المنظمة.

* . الواجبات . *

الواجب الأول:

يجب أن يتمتع الريادي بالعديد من المهارات منها :

أ/ القدره على ضبط النفس ومحاسبتها

ب/ القدره على إدارة التغيير

ج/ القدره على إدارة النمو

د/ كل ما سبق

يحاول العمل الريادي منذ البداية أن :

أ/ يمشي في ظل الشركات الكبيرة في السوق

ب/ يحتل موقع القيادة

ج/ لا يفكر في قيادة السوق

د/ يظل مشاركاً في السوق لا صانعاً له

يحسب بورتر تحدد جاذبية الصناعة من خلال :

أ/ خمس قوى

ب/ أربع قوى رئيسية

ج/ ثلاث قوى

د/ قوتين فقط لا غير

الواجب الثاني:

للحصول على برنامج تأمين ناجح ينبغي :

أ/ التأني والترث في القرارات

ب/ بناء خطة لإدارة المخاطر بالمنظمة

ج/ الحصول على النصيحة من وكيل تأمين محترف

د/ ب + ج

فشل عملية الشراء يمكن أن :

أ/ يؤدي إلى تأثير محدود في مستقبل الشركة في المدى القصير

ب/ لا يؤدي إلى الفشل المشروع الصغير في المدى القصير

ج/ يؤدي إلى الفشل المشروع الصغير على المدى القصير

د/ يؤدي إلى عدم وضوح رؤية المشروع في المستقبل

في مجال التجارة كمية البضاعة التي يجب شراؤها :

أ/ تساوي تقديرات الحاجة المطلوبه

ب/ تساوي تقديرات الحاجة المطلوب بعد إضافة الكمية المتوافره

ج/ تساوي تقديرات الحاجة المطلوب بعد طرح الكمية المتوافره

د/ تساوي التقديرات الجزافيه التي يراها المدراء التنفيذيين

الواجب الثالث :

المشروع الإلكتروني يتم بناؤه من خلال :

أ/ موقع إلكتروني متميز

ب/ تطوير أجهزة الحاسب في المشروع

ج/ استخدام تكنولوجيا المعلومات بكثافته

د/ الاعتماد على موارد بشرية متميزه

في المشروع الإلكتروني :

أ/ لا يمكن الاعتماد على نموذج عائد واحد

ب/ يمكن الاعتماد على أكثر من نموذج للعائد

ج/ يمكن الاعتماد على نموذج عائد واحد

د/ (ب) أو (ج)

يقوم الاقتصاد الإلكتروني على :

أ/ بنيه تحتية قوية في الاتصالات والحاسب الآلي

ب/ بنيه تحتية قوية في الاتصالات والموارد البشرية

ج/ بنيه تحتية قوية في الحاسب الآلي والصناعات الثقيله

د/ بنيه تحتية قوية في الموارد البشرية والصناعات الثقيله

تعد عملية التسعير في المشروعات الصغيره :

أ/ من المهام الفرعيه

ب/ من المهام الرئيسيّه

ج/ من المهام الغير ضروريه

د/ لا شيء مما سبق