

## حل اسئلة إدارة الأعمال الصغيرة الفصل الثاني ١٤٤٠ هـ

س١/ نقاط البدء بإعادة طلبات الشراء يحددها عاملان هما:

١. حجم الطلب والوقت الضروري للتوريد.
٢. كمية العرض والوقت المتاح للشراء.
٣. نسبة الاستهلاك والوقت الضروري للتوريد.
٤. حجم المخزون وكمية الشراء

س٢/ أحد المكونات التالية ليس له علاقة بالاقتصاد الالكتروني:

١. خدمات التأمين
٢. البنية التحتية لأعمال الانترنت
٣. العمل الالكتروني
٤. التجارة الالكترونية

س٣/ يسمى الموظف الذي ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي أو فعلي أو بتواجد جزئي في مكان العمل بالموظف :

١. الاستشاري
٢. الاداري
٣. الجزئي
٤. الافتراضي

س٤/ أحد العوامل التالية يعد من أهم المتغيرات ذات العلاقة بتسعيرة السلعة أو الخدمة:

١. نوع السلعة أو الخدمة
٢. حجم العرض
٣. حجم الطلب
٤. تكلفة السلعة أو الخدمة

س٥/ العلاقة بين عملية الشراء وعملية الترويج علاقة:

١. استثنائية
٢. طبيعية
٣. متبادلة
٤. طردية

س٦ أحد العناصر التالية لا يدخل ضمن عناصر المزيج الترويجي :

١. الإعلان
٢. البيع الشخصي
٣. التسعير
٤. العلاقات العامة

س ٧/ أول مراحل الإعلان:

١. اختيار الاستراتيجية الاعلانية

٢. تحديد الأهداف الاعلانية

٣. صياغة الرسالة الاعلانية

٤. تصميم الخطة الاعلانية

س ٨/ تأخذ التجارة الالكترونية أشكال عدة من ضمنها ما يعرف بمصطلح B2B ويعني

١. من البائع الى المستهلك

٢. من مشروع صغير لآخر

٣. من الحكومة الى المستهلك

٤. من الحكومة الى المشروعات

س ٩/ تكون الشركة مسئولة عن الديون ولا يكون الشريك مسئولاً الا في حدود حصته في رأس المال وتكون الذمة المالية للشركة مستقلة عن ذمة الشركاء:

١. المشروع الفردي

٢. شركة التضامن

٣. شركة ذات المسئولية المحدودة

٤. شركة الأسهم

س ١٠ / الريادة في اللغة الإنجليزية تعني:

١. Entrepreneurship.

٢. Invention.

٣. Creation.

٤. Risk.

س ١١ / إذا كانت درجة المخاطرة عالية لدي شخص والابداع عالي جداً فان ذلك الشخص يسمى

١. ريادي

٢. توافقي

٣. حالم

٤. مغامر

س ١٢ / اختبار الكفاءة في مدى استفادة الزبائن من منتجات المنظمة،

١. الأولى من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

٢. الثانية من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

٣. الثالثة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

٤. السابعة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

س ١٣ / مخاطر التطورات التكنولوجية هي :

١. مخاطر يمكن التنبؤ بها
٢. مخاطر لا يمكن التنبؤ بها
٣. مخاطر غير مهمة
٤. مخاطر غير مؤثرة على المشروع

س ١٤ / تكون الشركة قد حولت الخطر إذا:

١. تم شراء التأمين
٢. تم تفادي ممارسة الأنشطة الخطرة
٣. تم امتصاص الخطر
٤. تم ابتكار سياسات إبداعية

س ١٥ / النموذج الذي تعتمد عليه الشركات التي تمتلك ملكية فكرية يسمى بنموذج

١. التحليل والتفحص
٢. الكتلوج
٣. عائد المحتوى الرقمي
٤. عائد رسوم الخدمة

س ١٦ / من المداخل المختلفة لتفسير الاخلاق مدخل يستند إلى معاملة الناس بنزاهة  
وحيادية وهو:

١. المنفعي
٢. الفردية
٣. الحقوق
٤. العدالة

س ١٧ / تحويل الخطر - وهو يتم فعله من تحويل الخطر من خلال:

١. تقبل الخسائر
٢. بشراء التأمين
٣. تجنب ذلك الخطر
٤. يمنع الانشطة المختلفة

س ١٨ / تقوم عملية تحديد الحاجة إلى المخزون على :

١. إدراك الحاجة دونما توصيف
٢. خبرة المدير العام
٣. كمية البضاعة الموجودة في المخزن
٤. إدراك الحاجة و توصيفها و تحديد كمية الشراء الاقتصادي

س ١٩ / تقوم سياسة الشراء حسب الحاجة :

١. ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة و لفترة زمنية قصيرة
٢. ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة و لفترة زمنية طويلة
٣. ضمن الحد الأقصى من الكميات اللازمة و لفترة زمنية طويلة
٤. ضمن الحد الأقصى من الكميات اللازمة و لفترة زمنية قصيرة

س ٢٠ / تستطيع أن تصل بيانيا إلى الحجم الاقتصادي للطلبية عندما :

١. تتجاوز تكاليف الاحتفاظ بالمخزون مستوى تكلفة الحصول عالية
٢. تقل تكاليف الاحتفاظ بالمخزون عن تكلفة الحصول عالية
٣. تلتقى تكاليف الاحتفاظ بالمخزون مع تكلفة الحصول عالية
٤. تتساوى التكاليف مع حجم الطلبية

س ٢١ / تسمى العمليات التي تستكمل على شبكة الحواسيب و تضمن نقل الملكية و الحقوق الخاصة بالأموال المنقولة و غير المنقولة ب :

١. العمليات التي تولد الإنتاج
٢. العمليات التي توجه للزبون
٣. عمليات التدريب و تدفق المعلومات
٤. التجارة الالكترونية

السؤال من ٢٢ إلى ٢٤ لم يتم تصويرها

س ٢٥ / من استراتيجيات التعامل مع المسؤولية الاجتماعية ما يعرف ..... حيث تقوم المنظمة بالحد الأدنى القانوني المفروض من الدور الاجتماعي لحماية المنظمة :

١. إستراتيجية التكيف
٢. إستراتيجية المبادرة الطوعية
٣. إستراتيجية الدفاعية
٤. إستراتيجية الممانعة

س ٢٦ / الهدف من تخطيط الاحتياجات من المواد الصناعية هو ..... مستوى الاستثمار في المخزون الصناعي الى الحد الذي تتمكن من خلاله المنظمة تلبية متطلبات جدولة الانتاج الرئيسية

١. زيادة
٢. المحافظة على
٣. تحفيز
٤. تقليل

س٢٧ / عندما يرغب الريادي في توزيع سلعته او خدمته على مناطق جغرافية واسعة فإنه يستند على ما يعرف بالسعر التنافسي فيقوم بأستخدام أسلوب :

١. تسعير السلعة كما يسعرها المنافس
٢. تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن
٣. تسعير حصة السوق
٤. التسعير المبني على خبرة الإدارة

س٢٨ / عندما يحدد صاحب المشروع الريادي كمية البيع من السلعة الواحد بناء على خصم حجم الكمية على سعر منخفض فإن هذا الاسلوب يسمى

١. التسعير بقصد حفظ المخزون
٢. التسعير بقصد تحفيز الزبائن
٣. التسعير بهدف دعم صورة المنتج
٤. التسعير من أجل زيادة المبيعات

س٢٩ / أحد العوامل التالية لا يدخل ضمن عوامل رفع كفاءة المشروعات من خلال تكنولوجيا المعلومات

١. المكان
٢. الوقت
٣. المحتوى
٤. الشكل

س٣٠ / تأخذ التجارة الالكترونية أشكال عدة من ضمنها ما يعرف بمصطلح B2B ويعني

١. من البائع الى المستهلك
٢. من مشروع صغير لآخر
٣. من الحكومة الى المستهلك
٤. من الحكومة الى المشروعات

س٣١ / أي النماذج التالية التالية اثبت نجاحه على مستوى السلع الاستهلاكية كالملابس والحاسبات والالكترونيات والهدايا والسلع المنزلية

١. نموذج الكتالوج
٢. نموذج العائد الرقمي
٣. نموذج العائد المدعم بالإعلان
٤. نموذج العائد المتغير

س ٣٢ / النموذج الذي تعتمد عليه الشركات التي تمتلك ملكية فكرية يسمى بنموذج

١. التحليل والتفحص

٢. الكتلوج

٣. عائد المحتوى الرقمي

٤. عائد رسوم الخدمة

س ٣٣ / أي الاساليب التالية التي تضمن تحقيق الربح مسبقا وذلك بناء على فلسفة  
عملية التسعير المستندة الى التكلفة

١. اضافة نسبة مئوية غير محددة الى تكلفة السلعة

٢. عندما يقوم السعر على مزيج من الربح الكلى وكلفة المنتج

٣. اضافة نسبة مئوية من الربح عند تسعير السلعه

٤. اعتماد اسعار المنافسين

س ٣٤ / عندما تعتمد عملية التسعير على تكلفة السلعة / الخدمة المرغوب في تقديمها  
إلى السوق فإن ذلك يسمى بفلسفة التسعير المستند إلى

١. التكلفة

٢. الربح

٣. السوق

٤. المنافسة

س ٣٥ / الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي الكمية التي تصل فيها التكلفة .....  
للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها الدنيا :

١. العادلة

٢. الثابتة

٣. المتغيرة

٤. الإجمالية

س ٣٦ / أحد العوامل التالية لا تهتم صاحب المشروع الريادي عن تحديد السعر المناسب  
لسلخته التي يرغب في تسويقها

١. أسعار الدول الأخرى التي تباع نفس سلخته

٢. المنافسين

٣. الحكومة

٤. الاوضاع الاجتماعية العامة

س ٣٧ / أي من العوامل التالية لا يقع ضمن العوامل البيئية التي يجب مراعاتها عند تحديد السعر المناسب للسلعة المرغوب تسويقها

١. المنافسين

٢. السعر المماثل في الأسواق الاجنبية

٣. الأوضاع الاجتماعية العامة

٤. الحكومه

س ٣٨ / أكثر الاعلانات شيوعا على الانترنت هي اعلانات

١. الملابس

٢. الوظائف

٣. متعددة الاغراض

٤. الشعارات

س ٣٩ / عملية اتصال غير شخصية بين المعلن وجمهور المستهدف هو :

١. البيع الشخصي

٢. تنشيط المبيعات

٣. اتصالات شخصية

٤. الاعلان

س ٤٠ / ----- هي ترجمه الأفكار التي يتم نقلها للجمهور المستهدف في شكل عباره او مجموعه عبارات ، والتي تعتمد على صور رمزيه و / أو حقائق :

١. الاستراتيجيات الاعلانية

٢. الأهداف الاعلانية

٣. الخطه الاعلانية

٤. الرساله الاعلانية

س ٤١ / في المشروعات الصغيرة يعتبر تسديد الديون تكاليف

١. متغيرة

٢. إضافية

٣. ثابتة

٤. مؤقتة

س ٤٢ / يقع اختبار الكفاءة في مدى استفادة الزبائن من منتجات المنظمة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي:

١. الأولى

٢. الثانية

٣. الثالثة

٤. الرابعة

س ٤٣ / الدخل الذي يفقد نتيجة توقف العمل يأتي ضمن التكاليف التي :

١. يغطيها التأمين

٢. تسدد لاحقيتها

٣. لا يغطيها التأمين

٤. يدرس حالتها

س ٤٤ / عندما يزيد حجم أوامر الشراء ويقل حجم المشتريات فإن دوران المخزون

١. يرتفع

٢. يثبت

٣. ينكمش

٤. يتضاءل

س ٤٥ / أن ترجمة نماذج عائد المحتوى الرقمي

١. Web catalog Revenue Models.

٢. Advertising Supported Revenue models.

٣. Free-for-Service Revenue Models.

٤. Digital Content Revenue Models.

س ٤٦ / وظيفة الشراء ، هي وظيفة ..... تقوم بتوفير المواد والتجهيزات واللوازم وكافة مستلزمات المشروع الصغير:

١. ربحية

٢. فنية

٣. ثانوية

٤. مستقبلية

س ٤٧ / أحد العوامل التالية لا يدخل ضمن تلك العوامل التي تساهم في نجاح عملية الشراء:

١. تحديد الحاجة من المخزون

٢. الرقابة على أعمال الشراء

٣. التخطيط الاستراتيجي لعملية الشراء

٤. المتابعة بعد الشراء

س ٤٨ / تفشل إدارة المخزون عندما يكون :

١. المخزون كبيراً جداً قياساً بالعرض.

٢. المخزون وصل إلى نقطة الطلب.

٣. المخزون وصل إلى حد الطلب.

٤. المخزون كبيراً جداً قياساً بالطلب

س ٤٩ / يمكن تسعير سلع وخدمات المشاريع الريادية الصغيره استنادا على:

١. الوضع المالي

٢. الوضع التنافسي

٣. الوضع الإداري

٤. الوضع التنظيمي

س ٥٠ / يقصد بأسلوب التكلفة زائد ( + ) التسعير هو اضافته نسبة مئوية ..... تكلفه  
السلعه .

١. محدده الى

٢. اقل من

٣. غير محدده الى

٤. أكثر من

كتابة وحلول:

أحلام اليقظة

والشكر موصول لمن وافانا بالأسئلة