المحاضرة الاولى

كلمه ريادة متعددة الأبعاد وهي متعلقة : ((سؤال اختبار))

١) بالفرد ٢) الشركة ٣) بشعب معين ٤) <u>بجميع ما ذكر</u>

كلمه ريادة متعددة الأبعاد وهي متعلقة

١) بالاقليم ٢) الصناعة ٣) بشعب معين ٤)<u>بجميع ما ذكر</u>

لا يتفق الكتاب والباحثين على معنى واحد للريادة، لذلك تم توليد العديد من المفاهيم المتعلقة بمصطلح الريادة واستخدامها لتعني

١) الإبداع والابتكار ، والاختراع والاكتشاف الجديد
٢) العمل الخلاق ، أو تحمل المخاطرة
٣) الشيء غير المألوف ، الشيء المليء بالقوة والنشاط
٤) <u>جميع ماذكر صحيح</u>

لكي نتمكن من إقامة المشروعات الريادية ينبغي التأكد من: ((سؤال اختبار))

١) الاطمئنان من الخلفيات الموروثة والكاملة في الشخص
٢) الاطمئنان من الخلفية الثقافية والاجتماعية للشخص فقط
٣) الاطمئنان من الخلفية المهنية للشخص فقط
٤) <u>الاطمئنان من الخلفية الثقافية والاجتماعية والمهنية للشخص</u>

تعرف الريادة بأنها ((سؤال اختبار))

١) ذلك المشروع الصغير والكبير
٢) القوة والملكية في آن واحد
٣) الابداع والابتكار
٤) <u>جميع العبارات صحيحة</u>

<u>مصطلح الريادة</u> الإجراءات الإبداعية جميعها التي يقدمها الفرد

١) <u>داخل المنظمة من أجل إيجاد المشروع الريادي.</u>
٢) خارج المنظمة من أجل إيجاد المشروع الريادي.
٣) أ+ب
٤) كل ماذكر صحيح

الناطقون بالإنجليزية يعرفون <u>الريادة</u>

١) <u>ذلك المشروع الصغير والجديد</u>
٢) القوة والملكية في آن واحد
٣) الابداع والابتكار
٤) جميع العبارات صحيحة

الناطقون بالألمانية يعرفونها

١) ذلك المشروع الصغير والجديد
٢) <u>القوة والملكية في آن واحد (أي مالك المشروع هو من يملك ويدير)</u>
٣) الابداع والابتكار
٤) جميع العبارات صحيحة

في القرن الثامن عشر كان ينظر للريادي بأنه الشخص الذي: ((سؤال اختبار))

١) يزود الاخرين برأس المال للقيام بمشروعات جديدة (المستثمر)
٢) <u>يستخدم رأس المال في إقامة مشروعات جديدة</u>
٣) يدير المشروعات الحكومية
٤) يبرم العقود المشروطة مع الحكومة

في القرن السابع عشر كان ينظر للريادي بأنه الشخص الذي

١) يزود الاخرين برأس المال للقيام بمشروعات جديدة
٢) يستخدم رأس المال في إقامة مشروعات جديدة
٣) يدير المشروعات الحكومية
٤) يبرم العقود المشروطة مع الحكومة

في القرن التاسع عشر كان ينظر للريادي بأنه الشخص الذي

١) يزود الاخرين برأس المال للقيام بمشروعات جديدة
٢) يستخدم رأس المال في إقامة مشروعات جديدة
٣) ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فردية مستخدماً مهاراته وخبراته
٤) يبرم العقود المشروطة مع الحكومة

في القرن العشرون كان ينظر للريادي بأنه الشخص الذي

١) بالمبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الإنتاج باستخدام اختراع معين أو وسيلة تكنولوجية جديدة، أو انتاج سلعة قديمة بطريقة جديدة
٢) يستخدم رأس المال في إقامة مشروعات جديدة
٣) ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فردية مستخدماً مهاراته وخبراته
٤) يبرم العقود المشروطة مع الحكومة

تعرف الريادة التنظيمية بأنها : ((سؤال اختبار))

١) مجموعه الإجراءات التي تساهم في إيجاد مشروع ريادي جديد ومميز
٢) مجموعه الممارسات التي ينتج عنها منتج او خدمة مميزة
٣) مجموعه الافكار التي تتحول الى مشروع جديد
٤) ليست مما سبق

تعرف الريادة التنظيمية بأنها : ((سؤال اختبار))

١) مجموعة من الاجراءات التي يقوم بها شخص أو مجموعه أشخاص من أجل تقديم مشروع مميز
٢) بذلك التنظيم الذي يقسم العمل على اساس النشاطات المبتكرة
٣) تحليل وتوصيف وظائف المشروع المبتكر
٤) الدقيق في كافة الاعمال التنظيمية

الريادي يشير إلى الشخص الذي يمتلك القدرة على

-اكتشاف الفرصة وإدراكها
- تحمل المخاطرة
-العزم على البدء بالمشروع
- جميع ماذكر صحيح

الريادة عبارة عن مزيج يتكون من : ((سؤال اختبار))

١) الابداع والتميز
٢) النمو والربح
٣) الرؤية والتخطيط
٤) أ + ب

الريادة عبارة عن مزيج يتكون من

١) الابداع وتأسيس المنظمة وخلق القيمه
٢) منظمة ربحيه والنمو والتميز
٣) الاجراءات والريادي
٤) أ + ب +ج

تصنف العلاقة بين أنشطة الريادة وزيادة نمو اقتصاديات الدول: ((سؤال اختبار))

١) علاقة غير محددة
٢) كلما زادت الأنشطة الريادية قل النمو الاقتصادي
٣) لا توجد علاقة
٤) كلما زادت الأنشطة الريادية زاد النمو الاقتصادي

للريادة آثار إيجابية في أحداث التغيير والتحول في اقتصاد الدولة وذلك: ((سؤال اختبار))

١) لاحتمالية إدخال ابتكار جذري
٢) لأن الإبداع من أهم خصائص الريادة
٣) للتنوع الكبير في الجودة والنوعية
٤) أ (و) ب (و) ج

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار

١) ايجابيه ٢) سلبيه ٣) طردية

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار ايجابية.

- 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 التغير 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.
- جميع ماذكر صحيح

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار ايجابية إيجاد فرص العمل ذات الأهمية على المدى (القصير ، الطويل)

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار ايجابية زيادة الكفاءة من خلال (نقص التنافس ، زيادة التنافس)

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار ايجابية احتمالية إدخال ابتكار جذري نتيجة البدء ب

- انشاء مؤسسات جديدة - انشاء شركات جديدة

تعتبر الريادة مهمة لما تحدثه من اثار ايجابية إحداث التغير في هيكل السوق والعمل من خلال تبني

- الإبداع التنظيمي - التكنولوجيا الحديثة - أ+ب

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

١) توظيف أكبر عدد ممكن من الشباب
٢) أحداث التغير في هيكل السوق والعمل
٣) تهيئة الاقتصاد الوطني للمستقبل
٤) ليست مما ذكر (الابداع)

الريادي دور مختلف عن دور المدير في: ((سؤال اختبار))

١) طريقة إدارة المنشأة
٢) طريقة الإدارة المالية للمنشأة
٣) طريقة ملكية المنشأة
٤) طريقة إدارة الموارد البشرية في المنشأة

يكون دور الريادي في ملكية المنظمة ((سؤال اختبار))

١) دور المالك فقط
٢) دور المطور
٣) **دور المدير والمالك**
٤) جميع مما سبق

يتفق الريادي والمدير في الأدوار التالية : ((سؤال اختبار))

١) تقديم ابتكار إلي السوق
٢) القدرة على القيادة
٣) تحديد الفرص السوقية
٤) **ليست مما ذكر (في ادارة المنظمة)**

يختلف دور الريادي عن المدير في كون المدير: ((سؤال اختبار))

١) يملك المنظمة
٢) **لا يملك المنظمة ويقوم بإدارتها**
٣) يقوم بإيجاد منظمات جديدة
٤) ليس مما سبق

يختلف دور الريادي عن المدير في كون المدير:

١) تحديد الفرصة السوقية
٢) تقديم ابتكار إلى السوق
٣) القدرة على اكتساب التطبيقات والأساليب و القدرة على القيادة
٤) **أ + ب + ج**

يختلف دور الريادي عن المدير في كون المدير: ((سؤال اختبار))

١) يملك المنظمة
٢) **إيجاد منظمة جديدة**
٣) يقوم بإيجاد منظمات جديدة
٤) ليس مما سبق

يختلف دور الريادي عن دور المدير في

- **ملكية المنظمة. حيث يمارس الريادي دور المدير ودور مالك المنظمة.**
- **إيجاد منظمة جديدة. فالريادي يعمل على إيجاد المنظمة وتشغيل جميع العناصر المختلفة المكونة للمنظمة وإعطائها مسمى قانوني.**
- **تقديم ابتكار إلى السوق. يعتبر الابتكار جزء مهماً من أنشطة الريادة وعنصرا أساسياً لإيجاد الثروة، خاصة وان تقديم الابتكار هو المهمة الأساسية للريادي. (منتج جديد، تطوير منتج، أسلوب جديد يقلل التكلفة أو أكثر ملائمة)**
- **تحديد الفرصة السوقية. القدرة على تمييز الفرص من العناصر المهمة لنجاح الريادي**
- **القدرة على اكتساب التطبيقات والأساليب والخبرات الجديدة.**
- **القدرة على القيادة.**
- **جميع ماذكر صحيح**

يتم اختيار المشروعات الكبيرة على أساس متغير العرض بينما تتحدد المشروعات الصغيرة :- ((سؤال اختبار))

١) **وفقاً للسوق والعملاء**
٢) وفقاً للذكاء الإنساني
٣) وفقاً لرغبة الريادي
٤) وفقاً للوثائق الإلكترونية الرقمية

تحدد المشروعات الريادية الصغيرة اسواقها حسب : ((سؤال اختبار))

١) <u>السوق او الزبون</u>
٢) متغير العرض
٣) توجهات الحكومة
٤) ليست مما ذكر

تدار المشروعات الصغيرة من قبل

- **<u>مدير المشروع</u>**
- **المخاطر**
- **الشخص**

تكون المشروعات الصغيرة عادة

- **<u>بسيطه</u>** - **صعبه**

تتسم المشروعات الصغيرة ب

- **<u>صغر الحجم</u>** - **كبر الحجم**

تصنف نزعة المشروعات الصغيرة نحو المخاطرة بأنها أكثر ميلاً إلى: ((سؤال اختبار))

١) تجنب المخاطرة
٢) <u>المخاطرة</u>
٣) تحويل المخاطرة
٤) البعد عن المخاطرة

عند إقامه مشروع ريادي فلابد من مراعاة التالي : ((سؤال اختبار))

١) <u>السياسات الحكومية وخلفية الريادي الثقافية والمهنية</u>
٢) المستوي التعليمي للريادي
٣) أ + ب
٤) ليست مما ذكر

عند إقامه مشروع ريادي فلابد من مراعاة التالي : ((سؤال اختبار))

١) السياسات والبرامج الحكومية
٢) الخلفيه الثقافية والاجتماعيه والمهنيه
٣) التسويق ودور الاشخاص الرياديين
٤) <u>جميع مما ذكر</u>

الذين حققوا نجاحاً متميزاً في أعمالهم في جذب الأشخاص الأخرين وتشجيعهم على البدء

١) السياسات والبرامج الحكومية
٢) الخلفيه الثقافية والاجتماعيه والمهنيه
٣) <u>دورالاشخاص الرياديين</u>
٤) جميع مما ذكر

السياسات والبرامج الحكومية. التي تسهم في دعم الأعمال الريادية من خلال

- لاتوفير البيئة الاقتصادية المشجعة والمحفزة،
- إيجاد البنية التحتية الضرورية للمشروعات.
<u>- كل ماذكر صحيح</u>

يلعب التسويق دوراً أساسياً في إيجاد المشروع ويجب امتلاك المعرفة المتعلقة بـالتالي:
- كيفية تقديم المنتج
- تحديد السعر المناسب
- كيفية التوزيع
- كيفية ممارسة نشاط الدعاية والإعلان
- كل ماذكر صحيح

اذا كانت درجه المخاطرة عالية لدي شخص والابداع منخفض فان ذلك الشخص يسمي ((سؤال اختبار))
١) ريادي
٢) توافقي
٣) حالم
٤) مغامر

يقبل على العمل بدرجة عالية من الإبداع والمخاطرة
١) ريادي
٢) توافقي
٣) حالم
٤) مغامر

درجة مخاطرة منخفضة ودرجة إبداع منخفضة
١) ريادي
٢) توافقي
٣) حالم
٤) مغامر

يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية
١) ريادي
٢) توافقي
٣) حالم
٤) مغامر

يصنف لاندو landou الرياديين بناء على معيارين هما: ((سؤال اختبار))
١) القدرة على الابتكار وتحمل المخاطرة
٢) الرغبة في الابتكار وتجنب المخاطرة
٣) الرغبة في الابتكار وتحمل المخاطرة
٤) القدرة على الابتكار وتجنب المخاطرة

المحاضرة الثانية

لا شك ان ريادة الاعمال ذات اهمية كبيرة تعود بالنفع على : ((سؤال اختبار))

١) المنظمة
٢) المشروع الصغير ذاته
٣) الفرد صاحب فكرة المشروع الريادي
٤) <u>الأفراد (صاحب المشروع) والمنظمة والمجتمع</u>

تكررت ٣ مرات مع التغيير

تعود الريادة بالنفع على : ((سؤال اختبار))

١) اللمشروع الصغير ذاته
٢) صاحب المشروع والمجتمع
٣) <u>٢ & ٤</u>
٤) المنظمة

تعود المشروعات الريادية بالنفع على كلاً من: ((سؤال اختبار))

١) المستثمرين والعملاء
٢) <u>الافراد والمنظمة والمجتمع</u>
٣) توجهات الحكومة
٤) جميع ما ذكر

تشبه لهم مع تغيير عامل الشخص

من العوامل التي تدفع الشخص نحو العمل الريادي ((سؤال اختبار))

١) عوامل أسرية
٢) عوامل نفسية
٣) <u>عوامل تتعلق بالشخص والمنظمة والمجتمع</u>
٤) جميع ما ذكر

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

١) التنظيم المرن
٢) البحث والتطوير
٣) <u>الاصدقاء وحب المغامرة</u>
٤) أ+ ج

تكررت مرتين مع التغيير البسيط

العوامل الشخصية في الريادي :- ((سؤال اختبار))

١) السمات العامة للمجتمع
٢) <u>المخاطرة وحب المغامرة</u>
٣) أ+ ب
٤) البحث والتطوير

العوامل الشخصية في الريادي :-

- بيئة الطفولة والعائلة.
- العمر. أثبتت الدراسات أن أنشطة الريادة تبدأ من عمر ٢٢ حتى ٤٥ سنة.
- تاريخ العمل.
- التطور الاجتماعي.
- <u>كل ماذكر صحيح</u>

العوامل الشخصية في الريادي :-

- الرجل العظيم.
- عدم التطابق بالانسجام الاجتماعي. عدم الانسجام في بيئة الريادي فإن النتيجة ستكون إيجابية،
- نوع الشخصية. (انطوائي، سلبي، إيجابي، متحفظ، عفوي)
- سمات الشخصية. (الابتكار الاستقلالية، القدرة على السيطرة، الرغبة في القيادة...)
- لا يتم الحكم على الشخص بانه ريادي من خلال عمل يقوم به، ولكن من خلال مجموعة من الأعمال
- كل ماذكر صحيح

حتى تتمكن المنظمات الريادية من الوقوف على قدميها ينبغي أن تعتمد على: ((سؤال اختبار))

١) الهيكل الهرمي كأسلوب مثالي لإدارتها
٢) مفهوم السيولة التنظيمية
٣) هيكل المصفوفة المعالج للعديد من المشكلات الإدارية
٤) التنظيمات غير الرسمية

مفهوم السيولة التنظيمية هو

١) الهيكل الهرمي كأسلوب مثالي لإدارتها
٢) يقل الاعتماد على الأطر التنظيمية الهرمية وتبنت المنظمات المتميزة فى مفهوم السيولة التنظيمية والذي يعتمد فيها على شبكة واسعة من الاتصالات غير الرسمية والمفتوحة
٣) هيكل المصفوفة المعالج للعديد من المشكلات الإدارية
٤) التنظيمات غير الرسمية

من العوامل المنظمة

١) الهيكل الهرمي كأسلوب مثالي لإدارتها
٢) التنظيم المرن مورداً مهماً من موارد المنظمة
٣) هيكل المصفوفة المعالج للعديد من المشكلات الإدارية
٤) التنظيمات غير الرسمية

من عوامل المنظمة يعتبر عنصراً رئيسياً من عناصر المشروع الريادي

٥) الهيكل الهرمي كأسلوب مثالي لإدارتها
٦) الهيكل التنظيمي
٧) هيكل المصفوفة المعالج للعديد من المشكلات الإدارية
٨) التنظيمات غير الرسمية

الذي يعتمد فيها على شبكة واسعة من الاتصالات غير الرسمية والمفتوحة هو

١) الهيكل الهرمي كأسلوب مثالي لإدارتها
٢) مفهوم السيولة التنظيمية
٣) هيكل المصفوفة المعالج للعديد من المشكلات الإدارية
٤) التنظيمات غير الرسمية

أحد العوامل الخارجية المؤثرة في تكوين الريادة ((سؤال اختبار))

١) السياسات والقوانين والانظمة
٢) نوع الشخصية
٣) العمر
٤) التنظيم المرن

من العوامل الخارجية التي تؤثر في تكوين الريادة : ((سؤال اختبار))

١) توفر أجواء الحرية في المجتمع
٢) فرض السياسات والقوانين والانظمة
٣) ثقافه المجتمع السائدة
٤) كل ما سبق

القاعدة المؤسسية للبحث والتطوير في المجتمع. وهي تتعلق بحالة

١) البنية التحتية في المجتمع
٢) تهيئة التكنولوجيا اللازمة
٣) تهيئة الأفراد والتكنولوجيا معاً
٤) الحماية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة

العوامل الخارجية التي تؤثر في تكوين الريادة هي

- **السمات العامة للمجتمع. وهي الثقافة السائدة في المجتمع**
- **القاعدة المؤسسية للبحث والتطوير في المجتمع. وهي تتعلق بحالة البنية التحتية في المجتمع.**
- **توافر أجواء الحرية في المجتمع.**
- **السياسات والقوانين والأنظمة.**
- **كل ما سبق**

مثال احترام السن والأقدمية، أو تأكيد الذات والتنافس

- **السمات العامة للمجتمع. وهي الثقافة السائدة في المجتمع**
- **القاعدة المؤسسية للبحث والتطوير في المجتمع. وهي تتعلق بحالة البنية التحتية في المجتمع.**
- **توافر أجواء الحرية في المجتمع.**
- **السياسات والقوانين والأنظمة.**

الشركات الريادية من العناصر الهامة في الاقتصاد المعاصر لذلك ينبغي توفير: ((سؤال اختبار))

١) بيئة الحرية في الاقتصاد
٢) تهيئة التكنولوجيا اللازمة
٣) تهيئة الأفراد والتكنولوجيا معاً
٤) الحماية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة

تعتبر الريادة ظاهرة ((سؤال اختبار))

١) فردية
٢) جماعية
٣) فردية جماعية
٤) ليست مما ذكر

تعتبر الريادة ظاهرة فردية بشكل أساسي

a. ملاحظة الفرد ودقته في ترتيبها.
b. والبحث في إمكانية تطبيق المعارف.
c. اتجاهات الفرد نحو تحمل المخاطرة.
d. جميع ماذكر صحيح

تساهم التكنولوجيا في تغيير ثقافه المشروعات الريادية وذلك في الآتي : ((سؤال اختبار))

١) اتخاذ ردة فعل سريعة عند وقوع أي حدث
٢) سرعه انتشار المنتج
٣) <u>الاجابة أ وب</u>
٤) اغتنام جميع الفرص الموجودة في السوق

تساهم التكنولوجيا في تغيير ثقافه المشروعات الريادية وذلك في الآتي

- السرعة الكبيرة والوقت القصير بين وقوع الحدث وردة الفعل على هذا الحدث.
- سرعة انتشار المنتج.
- تقاسم المعلومات والمعرفة.
- <u>كل ماذكر صحيح</u>

من أسباب ممارسة النشاط الريادي: ((سؤال اختبار))

١) وجود الشخصية القيادية للريادي
٢) <u>التعثر والاحباط في العمل السابق</u>
٣) وجود الدعم الحكومي
٤) جميع ماذكر

من أسباب ممارسة النشاط الريادي: ((سؤال اختبار))

تكررت ٣ مرات مع التغيير

١) <u>توفر</u> الشخصية القيادية للشخص
٢) <u>توفر</u> مهارة الاتصال لدى الشخص
٣) <u>الفشل والإحباط في العمل السابق</u>
٤) <u>توفر</u> إنكار الذات لدى الشخص

من أسباب ممارسة النشاط الريادي: ((سؤال اختبار))

١) وجود الشخصية القيادية للريادي
٢) <u>الرغبة في تحقيق الذات وتكوين ثروة</u>
٣) وجود الدعم الحكومي
٤) جميع ماذكر

من أسباب ممارسة النشاط الريادي:

١) الرغبة في تحقيق الذات.
٢) الانتقال من المهنة الحالية إلى المهنة الجديدة والذي قد يكون فيه درجة مخاطرة عالية.
٣) الفشل والإحباط من العمل السابق.
٤) تكوين الثروة يدفع الرياديين للعمل في بيئة عدم التأكد والمخاطرة.
٥) إيجاد وتطوير منتج أو طريقة عمل جديدة.
٦) <u>كل ماذكر صحيح</u>

هناك ثلاث مهارات لا بد أن يتحلى بها الريادي إذا أراد النجاح هي((سؤال اختبار))

١) مهارات إدارية، فنية وأخرى تتعلق بإدارة العمل من جميع جوانبه
٢) مهارات فردية، إبداعية وابتكارية
٣) مهارات ذهنية، تفاعلية وإدراكية
٤) ليست مما ذكر

كرر ٣ مرات مع التغيير بالصيغه (ركزوا على المهارة الفنيه)

المهارات الفنية التالية في الريادة عدا واحدة هي: ((سؤال اختبار))

١) مهارة إدارة التفاوض بما فيه مصلحة المشروع
٢) مهارة التحكم بالبيئة المحيطة
٣) مهارة التواصل الشفوي الفعّال
٤) مهارة التواصل الكتابي الفعّال

من ضمن المهارات الفنية التي لابد أن يتحلى بها الريادي ما يلي : ((سؤال اختبار))

١) التخطيط التنظيم والتوجيه
٢) التسويق والتفاوض
٣) أ+ ب
٤) مهارات الكتابة والاتصال الشفوي

أي من المهارات التالية يجب أن تتوفر في الريادي((سؤال اختبار))

١) القدرة على ضبط النفس ومحاسبتها
٢) القدرة على إدارة التغيير والنمو
٣) مقاومة الإحباط والفشل
٤) الاجابة أ وب

من ضمن المهارات الأدارية التي لابد أن يتحلى بها الريادي ما يلي :

١) التخطيط التنظيم والتوجيه
٢) التسويق والتفاوض
٣) أ+ ب
٤) مهارات الكتابة والاتصال الشفوي

من ضمن المهارات ادارة الاعمال التي لابد أن يتحلى بها الريادي ما يلي :

١) التخطيط التنظيم والتوجيه
٢) التسويق والتفاوض والتمويل والمحاسبة والانتاج
٣) أ+ ب
٤) مهارات الكتابة والاتصال الشفوي

من ضمن المهارات ادارة الاعمال التي لابد أن يتحلى بها الريادي ما يلي :

١) التخطيط التنظيم والتوجيه
٢) تتعلق ببدء العمل وتطويره وإدارته
٣) أ+ ب
٤) مهارات الكتابة والاتصال الشفوي

مهارات إدارية تتكون من

e. **كالتخطيط ووضع الأهداف**
f. **والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه**
g. **واداره النمو وتحمل المخاطرة**
h. **الاختراع والمواظبة**
i. **والرؤية القيادية والقدرة على إدارة التغيير**
j. **<u>كل ماذكر صحيح</u>**

عناصر الريادة

الريادي - الفرصة - المنظمة - المواد - <u>كل ماذكر صحيح</u>

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

<u>الريادي</u> - الفرصة - المنظمة - المواد

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

الريادي - <u>الفرصة</u> - المنظمة - المواد

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

الريادي - الفرصة - <u>المنظمة</u> - المواد

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

الريادي - الفرصة - المنظمة - <u>المواد</u>

المحاضرة الثالثة

تصنف العملية الريادية على أنها عملية إدراكية: ((سؤال اختبار))

١) تبدأ من المشاهدة أو التساؤل
٢) تبدأ من التحليل والتفحص
٣) تبدأ من التفكير في آليات تطبيق الفكرة
٤) تبدأ من الإدارة الوسطى

من أهم مرتكزات العمل الريادي((سؤال اختبار))

١) اكتشاف الفرص واستغلالها
٢) بساطة العمل الريادي
٣) الاجابة أ وب
٤) ليست مما ذكر

من أهم مرتكزات العمل الريادي

١) العمل الريادي يبدأ صغيراً
٢) العمل الريادي يبدأ كبيراً
٣) الاجابة أ وب
٤) ليست مما ذكر

يحاول العمل الريادي منذ

k. نهايه احتلال موقع القيادة
l. البداية احتلال موقع القيادة.
m. الاجابة أ و ب
n. ليست مما ذكر

يجب ان يكون العمل الريادي

o. بسيطاً - صعباً - متوسطاً

مرتكزات العمل الريادي في المنظمات

١) يبدا العمل الريادي باكتشاف الفرصة وتحليلها واستغلالها.
٢) العملية الريادية عملية إدراكية تبدأ: بالمشاهدة أو التساؤل التحليل والتفحص ثم تحديد كيف تلبي هذه الفرصة متطلبات الزبائن.
٣) يجب ان يكون العمل الريادي بسيطاً ليتم التغلب على الصعوبات.
٤) العمل الريادي يبدأ صغيراً حيث يتطلب إمكانات وأموال قليلة وعدد أفراد قليل.
٥) يحاول العمل الريادي منذ البداية احتلال موقع القيادة.
٦) كل ماذكر صحيح

من الأسباب التي تضمن بقاء المنظمة وديمومتها: ((سؤال اختبار)) ((ركزوا قالكم بقاء المنظمة))

١) تحقيق الربح
٢) القيم والاهداف طويلة الآجل
٣) سرعه استغلال الفرص وتحمل المخاطرة
٤) أ+ ب

ان من استراتيجيات الريادة ((سؤال اختبار))

١) ألا يكون الربح السبب الوحيد لبقاء المنظمة
٢) البقاء على مسافات متساوية مع المنافسين
٣) العقلانية والبعد عن المخاطرة
٤) اكتشاف الجديد

من الأسباب التي تضمن بقاء المنظمة وديمومتها

١) ألا يكون الربح السبب الوحيد لبقاء المنظمة
٢) البقاء على مسافات متساوية مع المنافسين
٣) العقلانية والبعد عن المخاطرة
٤) اكتشاف الجديد

ان من استراتيجيات الريادة ((سؤال اختبار))

١) يربط البعض جوهر استراتيجيات الريادة بالقيادة بالتكلفة والتمايز في المنتج، بينما يربطها البعض بالابتكار وتحمل المخاطرة وسرعة استغلال الفرص.
٢) البقاء على مسافات متساوية مع المنافسين
٣) العقلانية والبعد عن المخاطرة
٤) اكتشاف الجديد

يشير بورتر أن جاذبية الصناعة تشمل

a. قوة الموردين والمشترين
b. المنافسين الجدد والبدائل المتاحة
c. المنافسين الحاليين
d. كل ماذكر صحيح

أي من الاستراتجيات التاليه يعد صحيحا في الاعمال الريادية : ((سؤال اختبار))

١) تحقيق الربح فقط
٢) وجود القيم والاهداف طويلة الاجل التي تضمن بقاء المنظمة
٣) سرعة استغلال الفرص وتحمل المخاطر
٤) ب + ج

يسعى الريادي من خلال مشروعه أن ((سؤال اختبار))

١) يقود السوق
٢) يتحالف مع كبرى الشركات
٣) يبدأ بسيطا ثم ينطلق
٤) يظل مشارك في السوق لا صانعا له

الهيكل التنظيمي يتصف ((سؤال اختبار))

١) بالمرونة والتكامل بين الأنشطة والتوجه الكلي للمنظمة
٢) تتصف بالانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال
٣) بعدم المرونة
٤) الارتباط بالمنظمة

البيئة التنظيميه تتصف

١) بالمرونة والتكامل بين الأنشطة والتوجه الكلي للمنظمة
٢) تتصف بالانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال
٣) بعدم المرونة
٤) الارتباط بالمنظمة

فهم ما يريده العملاء قبل المنافسين هي: ((سؤال اختبار))

١) أكثر استراتيجيات الريادة مخاطرة
٢) أقل استراتيجيات الريادة مخاطرة
٣) استراتيجيات المفاجأة وأخذ الآخرين على غرة
٤) محاولة للسيطرة على السوق وقيادته

استراتيجيات المفاجأة:

١) أكثر استراتيجيات الريادة مخاطرة
٢) أقل استراتيجيات الريادة مخاطرة
٣) أخذ الآخرين على غرة
٤) محاولة للسيطرة على السوق وقيادته

يستخدم الريادي استراتيجية التمكن: ((سؤال اختبار))

١) للتطبيق داخل المنظمة فقط
٢) للتطبيق خارج المنظمة فقط
٣) لاحتواء المنافسين والتغلب عليهم
٤) للهروب من المنافسين في المناطق الصغيرة

استراتيجية التمكن. ((سؤال اختبار))

١) أكثر استراتيجيات الريادة مخاطرة(استراتيجية المغامرة)
٢) أقل استراتيجيات الريادة مخاطرة
٣) يراقب السوق ويخطط ليصل إلى الاحتكار في منطقة صغيرة
٤) محاولة للسيطرة على السوق وقيادته (استراتيجية المغامرة)

الاستراتيجيات الريادية تتصف

١) بالمرونة والتكامل بين الأنشطة والتوجه الكلي للمنظمة
٢) تتصف بالانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال
٣) بتحمل المخاطرة، التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل
٤) الارتباط بالمنظمة

استراتيجية المغامرة تتصف

١) بالمرونة والتكامل بين الأنشطة والتوجه الكلي للمنظمة
٢) تتصف بالانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال
٣) بتحمل المخاطرة، التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل
٤) بالأخذ بزمام المبادرة. ويهدف الريادي من وراءها الوصول للسيطرة وقيادة السوق (أكثر الاستراتيجيات مخاطرة)

استراتيجية الخصائص الاقتصادية والاجتماعية

١) بالمرونة والتكامل بين الأنشطة والتوجه الكلي للمنظمة
٢) تتصف بالانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال
٣) بتحمل المخاطرة، التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل
٤) تقوم على تقديم سلعة معروفة من خلال تحويل استخداماتها ومنافعها وخصائصها الاقتصادية.

للمشروع الريادي أهداف استراتيجية منها: ((سؤال اختبار))

١) إعادة هيكلة تركيبة الموارد البشرية
٢) الفحص والتدقيق في توزيع الموارد
٣) اختيار الهيكل التنظيمي الداعم للريادة
٤) البناء المتجدد للسوق من خلال الدعاية والإعلان

كرر السؤال بصيغه أخرى والخيارات الخاطئة كررها مع التغيير بالاجابه

من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي ـ أهداف النمو ويقصد : ((سؤال اختبار))

١) إعادة هيكلة تركيبة الموارد البشرية
٢) الفحص والتدقيق في توزيع الموارد
٣) اختيار الهيكل التنظيمي الداعم للريادة
٤) زيادة حجم المبيعات سنه بعد سنه

من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي ـ الحصة السوقية ويقصد

١) إعادة هيكلة تركيبة الموارد البشرية
٢) الفحص والتدقيق في توزيع الموارد
٣) اختيار الهيكل التنظيمي الداعم للريادة
٤) المشروع الريادي الاستحواذ على نسبة معينة من السوق.

من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي ـ المكانة السوقية ويقصد

١) إعادة هيكلة تركيبة الموارد البشرية
٢) الفحص والتدقيق في توزيع الموارد
٣) اختيار الهيكل التنظيمي الداعم للريادة
٤) تحقيق المكانة أمر ضروري لتحقيق الحصة السوقية.

من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي ـ تطوير السوق ويقصد

١) إعادة هيكلة تركيبة الموارد البشرية
٢) الفحص والتدقيق في توزيع الموارد
٣) اختيار الهيكل التنظيمي الداعم للريادة
٤) تشكيل السوق بإعادة تشكيله بالإعلانات والدعاية.

ان من ضمن مصادر الفرص الريادية ((سؤال اختبار))

١) المصادر التكنلوجية
٢) مصدر المعرفة الجديدة والعوامل الديمغرافية
٣) الاجابة أ و ب
٤) ليست مما ذكر

ان من ضمن مصادر الفرص الريادية

١) المصادر الفجائية والتعارضية والتغير في هيكل الصناعة
٢) مصدر المعرفة الجديدة والعوامل الديمغرافية
٣) الحاجة الى طريقة او اسلوب عمل جيد وتبدل الادراك والرؤيا
٤) كل ماذكر صحيح

لبناء ثقافة الريادة بالمنظمة علينا: ((سؤال اختبار))

١) اعتماد هياكل تنظيمية هرمية تستوعب المنظمة كاملة
٢) اعتماد هياكل تنظيمية مرنة
٣) اعتماد هياكل تنظيمية غير مرنة
٤) اعتماد هياكل تنظيمية كبيرة ومتعددة المستويات

لبناء ثقافة الريادة بالمنظمة علينا

e. تطوير طرق ووسائل لتبقى المنظمة قريبة من الزبون ومكافأة الأداء الريادي داخل المنظمة
f. تطوير طرق ووسائل لتبقى المنظمة بعيدة من الزبون ومكافأة الأداء الريادي داخل المنظمة

لبناء ثقافة الريادة بالمنظمة علينا

g. بناء الثقافة الريادية المنظمية من خلال استخدام مديري المجموعات المهتمة بالريادة لتدريب العاملين
h. التأكد من التزام الإدارة وعلى كافة مستوياتها بإجراءات الريادة في المنظمة.
i. دراسة الجدوى والمخططات الهندسية
j. أ + ب

عندما يبدا الريادي في مشروعه لابد له من مراعاة التالي : ((سؤال اختبار))

١) الموقع، المبنى والقوة البشرية
٢) عمليات التصنيع ، المواد الخام والمعدات المساندة
٣) أ+ ب
٤) هناك نقص فيما ذكر

من العوامل الهامة التي يجب مراعاتها عند البدء في انشاء مشروع الريادي ما يلي : ((سؤال اختبار))

١) الموقع، عمليات التصنيع والموارد البشرية
٢) دراسة الجدوى والمخططات الهندسية
٣) أ+ ب
٤) هناك نقص فيما ذكر

من الفروق الجوهرية بين المشروع الصغير والمشروع الريادي واحدة من الآتي: ((سؤال اختبار))

١) البيئة الإبداعية
٢) بيئة الانضباط
٣) التفاعل مع البيئة الخارجية
٤) التفاعل مع البيئة الداخلية للمنظمة

يمكن الفرق بين المشروع الريادي والمشروع الصغير في الآتي((سؤال اختبار))

١) مستوى الابداع والقدرة على النمو
٢) وجود استراتيجية طويلة المدى
٣) النمو داخل المشروع
٤) جميع ما ذكر

الفرق بين المشروع الريادي وبين المشروع الصغير((سؤال اختبار))

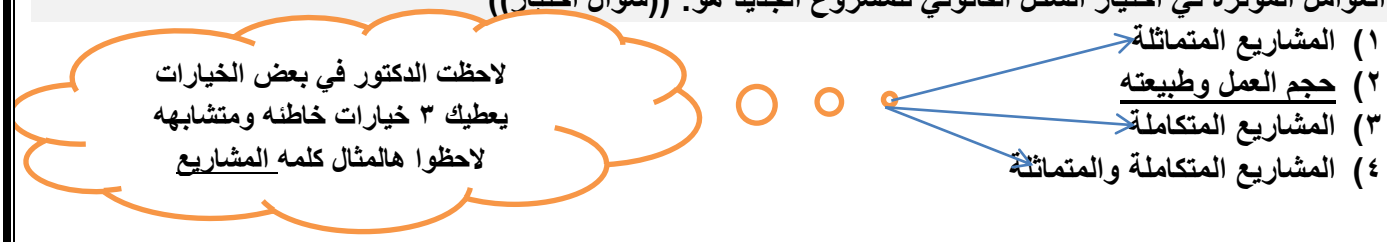
١) **الإبداع والابتكار والأهداف طويلة الأجل**
٢) بيئة الانضباط
٣) التفاعل مع البيئة الخارجية
٤) التفاعل مع البيئة الداخلية للمنظمة

الفرق بين المشروع الريادي وبين المشروع الصغير

١) **الإبداع والقدرة على النمو والأهداف الاستراتيجية**
٢) بيئة الانضباط
٣) التفاعل مع البيئة الخارجية
٤) التفاعل مع البيئة الداخلية للمنظمة

المحاضرة الرابعة

أهم العوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني للمشروع الجديد هو: ((سؤال اختبار))



أهم العوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني للمشروع الجديد هو

لابد من معرفه الجميع لانه بالاختبار يختار فقرة

١) حجم العمل وطبيعته.
٢) الهيكل التنظيمي الخاص للمشروع.
٣) الضريبة التي ستتحقق على المشروع.
٤) مستوى الرقابة المزمع ممارسته على العمل.
٥) توزيع وقت مالك المشروع بين الإدارة وواجباته العائلية.
٦) مستوى الأرباح والخسائر المتوقعة.
٧) تلبية الاحتياجات النقدية الشخصية لمالك المشروع خلال فترة التأسيس.
٨) **كل ماذكر صحيح**

فقط للاطلاع

الشكل القانوني للمشروع عند التأسيس: ((سؤال اختبار))

١) يعتبر اختياراً نهائياً
٢) يعتبر اختياراً مؤقتاً
٣) **يعتبر اختياراً يمكن تغييره فيما بعد**
٤) يعتبر اختياراً لا يمكن تغييره فيما بعد

تقييم الشكل القانوني للمشروع

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 الأن.
- المخاطر الرئيسية التي يمكن أن تتعرض الشركة لها.
- هل تشكل المسئولية 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.

من أهم الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة: ((سؤال اختبار))

١) المشروع الفردي
٢) شركة التضامن
٣) شركة ذات المسئولية المحدودة
٤) **كل ما سبق**

من أهم الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة

١- المشروع الفردي
٢-شركة التضامن
٣- شركة التوصية البسيطة
٤- شركة التوصية بالاسهم
٥- الشركة ذات المسؤولية المحدودة
٦- شركة المساهمة الخاصة
٧- كل ماذكر صحيح

يعتبر من أحد الأشكال القانونية التالية من أقدم أشكال منظمات الأعمال وأكثرها شيوعاً: ((سؤال اختبار))

١) شركة التضامن
٢) الشركة ذات المسئولية المحدودة
٣) المشروع الفردي
٤) الشركة المساهمة

من أكثر الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة سهولة في الإنشاء والتأسيس مايعرف ب: ((سؤال اختبار))

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) شركة التوصية بالأسهم
٤) المشروع الفردي

(٧٢% من الأعمال في أمريكا تمارس من خلال المشروعات الفردية).

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) شركة التوصية بالأسهم
٤) المشروع الفردي

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

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) شركة التوصية بالأسهم
٤) المشروع الفردي

كلفة أنشائها أقل، وأسهل، يتمتع المالك بحرية واسعة، وتحسب الضريبة على الدخل الشخصي للمالك لا على المشروع نفسه.

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) شركة التوصية بالأسهم
٤) المشروع الفردي

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

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) شركة التوصية بالأسهم
٤) المشروع الفردي

القانون لا يفرق في شركة التضامن: ((سؤال اختبار))

١) بين شخصية العمل (الاعتبارية) وشخصية المالكين
٢) يعتمد على شخصية العمل (الاعتبارية) فقط
٣) يعتمد على شخصية المالكين فقط
٤) لا شيء مما سبق

الشراكة الطوعية التي تقوم بين شخصين أو أكثر تسمي بـ: ((سؤال اختبار))

١) شركة التضامن فقط
٢) شركة التوصية البسيطة
٣) شركة التضامن وشركة المحاصة
٤) ليست مما ذكر

الشركاء مسئولون مسئولية شخصية كاملة غير محدودة تجاه التزامات الشركة في شركة: ((سؤال اختبار))

١) التضامن
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

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)

١) التضامن
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

أي من العبارات التالية يعتبر من مزايا شركة التضامن ((سؤال اختيار))

١) تقسيم العمل والإدارة
٢) إمكانية زيادة رأس المال
٣) أ+ب
٤) مسئولية غير محدودة والشريك مسئول عن تصرفات الشركاء

بالاختبار كرر مع التغيير لو تلاحظون المساوئ كلها بالنفي

من مزايا شركة التضامن: ((سؤال اختبار))

١) حياتها محدودة
٢) مسئولية الشركاء غير محدودة
٣) سهولة التأسيس
٤) حياتها محدودة ومسئولية الشركاء غير محدودة

من مزايا شركة التضامن

١) افكار وخطط أكثر من شخص واحد
٢) مهارات من أكثر من شخص واحد
٣) موارد مالية من أكثر من شخص
٤) كل ماذكر صحيح

من مساوئ شركة التضامن

١) حياتها محدودة
٢) مسئولية غير محدودة
٣) الشريك مسئول عن تصرفات الشركاء
٤) احتمالية نشوب الخلافات
٥) وفاة أي شريك ينهي الشراكة
٦) عدم ضمان تصرفات الشركاء الآخرين
٧) كل ماذكر صحيح

للشريك الموصي في شركة التوصية البسيطة: ((سؤال اختبار))

١) الحق في الإدارة وممارسة الأعمال داخل الشركة
٢) عدم الحق في الإدارة وممارسة الأعمال داخل الشركة
٣) الحق في ممارسة أعمال الشركة فقط
٤) الحق في ممارسة الإدارة فقط

لا يجوز أن يشتمل عنوان شركة التوصية البسيطة إلا على أسماء((سؤال اختبار))

١) الشركاء الموصون
٢) الشركاء المتضامنون
٣) الشركاء المساهمون
٤) جميع ما ذكر

فإذا كان فيها شريك واحد متضامن واحد يكتب أسمه ويضاف إليه كلمة (وشركاه) وإذا أضاف أسم أي شريك موصي للعنوان يصبح شريك

١) متضامن ٢) موصي ٣) مساهم

في شركة التوصية البسيطة يستطيع الشركاء الموصون المشاركة في رأس المال ويحق لهم((سؤال اختبار))

١) إدارة وممارسة أعمال الشركة
٢) المسؤولية التامة عن ديون الشركة
٣) الالتزام بمقدار حصة كل منهم
٤) ليست مما ذكر

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

١) الشركاء الموصون
٢) الشركاء المتضامنون
٣) الشركاء المساهمون
٤) جميع ما ذكر

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.

١) الشركاء الموصون
٢) الشركاء المتضامنون
٣) الشركاء المساهمون
٤) جميع ما ذكر

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

١) الشركاء الموصون
٢) الشركاء المتضامنون
٣) الشركاء المساهمون
٤) جميع ما ذكر

الشركاء نوعين في شركة التوصية البسيطة((سؤال اختبار))

١) شركاء موصون ومتحالفون
٢) شركاء اعتباريون ومتضامنون
٣) شركاء متضامنون وموصون
٤) ليست مماذكر

لا تتمتع شركة المحاصة ب((سؤال اختبار))

لاحظ ايضاً بالخيارات اذا لاحظت كلمت فقط موجودة في خيارين فهما اجابتين خاطئتين

١) الشخصية الاعتبارية فقط
٢) بإجراءات التسجيل والترخيص فقط
٣) الشخصية الاعتبارية وكما لا تخضع لأحكام التسجيل والترخيص
٤) الاجابة أ و ب

أي العبارات التالية لا تنطبق على شركة المحاصة((سؤال اختبار))

١) لا تتمتع شركة المحاصة بالشخصية الاعتبارية
٢) تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل والترخيص
٣) شركة تجارية تنعقد بين شخصين وأكثر
٤) تتحدد حقوق الشركاء من خلال العقود الموقعة بينهم

تكررت ٣ مرات ونفس الاجابة

أي من العبارات التالية تنطبق على شركة المحاصة: ((سؤال اختبار))

١) لا تتمتع الشركة بالشخصية الاعتبارية ولا تخضع لأحكام واجراءات التسجيل والترخيص
٢) يكون الشريك مسؤولا مسؤولية كاملة عن ديون الشركة
٣) يجوز للشريك أن يتنزل عن حصته لأقاربه حتى الدرجة الثانية أو الوقف
٤) لا يجوز أن يتنازل عن حصته لأحد أقاربه أو الوقف

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

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

في حالة المخاصمة ليس للغير حق الرجوع إلا على الشريك الذي تعامل معه، إلا إذا أعترف الأخرون بأنهم شركاء فيصبحوا مسئولين بالتضامن بهذا الاعتراف.

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

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

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

من مواصفات الشركة ذات المسئولية المحدودة((سؤال اختبار))

١) أنها تتألف من شخصين أو أكثر
٢) يكون الشريك مسؤولا في حدوده فقط
٣) يحق للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حتة الدرجة الثالثة
٤) جميع ما سبق

أي العبارات التالية تنطبق على الشركة ذات المسئولية المحدودة((سؤال اختبار))

١) في حالة وفاة الشريك لا تؤول الملكية لورثته
٢) يكون الشريك مسؤولا مسؤولية كاملة عن ديون الشركة
٣) يجوز للشريك أن يتنازل عن حصته لأقاربه حتة الدرجة الثالثة أو الوقف
٤) لا يجوز أن يتنازل عن حصته لأحد أقاربه أو الوقف

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

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

تكون الشركة مسئولة عن الديون ولا يكون الشريك مسئولا الا في حدود حصته في رأس المال: ((سؤال اختبار))

١) المشروع الفردي
٢) شركة التضامن
٣) شركة ذات المسئولية المحدودة
٤) شركة الأسهم

غالبية الشركاء على قرابة بعضهم البعض، ويتم تأسيس هذا النوع من الشركات من أجل تقديم خدمة مهنية احترافية لكل مساهم مرخص (اطباء، محامون، محاسبون.)

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

في حالة وفاة الشريك تؤول الملكية لورثته

١) شركة المحاصة
٢) شركة ذات المسئولية المحدودة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

يجوز للشركة في الشركة المساهمة الخاصة: ((سؤال اختبار))

١) أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف قيمتها الأسمية فقط
٢) أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف في قوتها التصويتية فقط
٣) أن لا تصدر اسهم من عدة فئات تختلف قيمتها الأسمية
٤) أن تصدر أسهم من عدة فئات تختلف قيمتها الأسمية وقوتها التصويتية

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

١) شركة المحاصة
٢) الشركه المساهمه الخاصة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

يوجب القانون عادة أن لا يتعارض أسم الشركة مع غايتها، على أن تتبعه عبارة

١) شركة المحاصة
٢) الشركه المساهمه الخاصة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

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

١) شركة المحاصة
٢) الشركه المساهمه الخاصة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

مدة الشركة غير محدودة ما لم ينص عليها عقد تأسيسها

١) شركة المحاصة
٢) الشركه المساهمه الخاصة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

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

١) شركة المحاصة
٢) الشركه المساهمه الخاصة
٣) التوصية البسيطة
٤) التوصية بالأسهم

أي من العوامل التالية لا تعتبر من ايجابيات المشروعات الصغيرة((سؤال اختبار))

١) اكتمال دراسات الجدوى
٢) سهولة التأسيس
٣) وضوح الإجراءات الرسمية
٤) المالك هو متخذ القرار

من إيجابيات المشروعات الصغيرة ((سؤال اختبار))

١) سهولة التأسيس
٢) وضوح الإجراءات الرسمية
٣) المالك هو متخذ القرار
٤) <u>جميع ما ذكر</u>

من سلبيات المشروعات الصغيرة: ((سؤال اختبار))

١) مشكلة الحصول على التمويل اللازم لبدء المشروع
٢) صاحب المشروع هو متخذ القرارات في إدارة الشركة وتحديد توجيهاتها
٣) المسئولية غير المحدودة لبعض الأشكال القانونية تجاه الخسائر والالتزامات المالية
٤) <u>أ (و) ج</u>

شركة التوصية بالأسهم <u>تتكون من</u>

١) شركاء موصون ومتحالفون
٢) شركاء اعتباريون ومتضامنون
٣) <u>شركاء متضامنون ومساهمون</u>
٤) ليست مماذكر

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

١) <u>الشركاء المتضامنون</u>
٢) الشركاء المساهمون
٣) الموصون
٤) لاشيء مما ذكر

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

١) الشركاء المتضامنون
٢) <u>الشركاء المساهمون</u>
٣) الموصون
٤) لاشيء مما ذكر

يقسم رأس مال شركة التوصية بالأسهم إلى أسهم متساوية القيمة قابلة للتداول وتختلف قيمة رأس امال باختلاف الدول.

١) الشركاء المتضامنون
٢) <u>الشركاء المساهمون</u>
٣) الموصون
٤) لاشيء مما ذكر

يتولى إدارة الشركة شريك متضامن أو أكثر.

١) الشركاء المتضامنون
٢) <u>الشركاء المساهمون</u>
٣) الموصون
٤) لاشيء مما ذكر

تصفى شركة التوصية بالأسهم وتصفى بالطريقة التي يقررها نظام الشركة، وإلا فتنطبق عليها الأحكام الخاصة بتصفية الشركة المساهمة الخاصة.

١) الشركاء المتضامنون
٢) <u>الشركاء المساهمون</u>
٣) الموصون

شركتين أو أكثر يشتركان في تنفيذ مشروع معين من اجل 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 او تجار تجزئة ويعملون بشكل جماعي لخدمة أنفسهم. والأرباح تصرف على التعاونية لخدمة أعضائها

- **المشروعات المشتركة**
- **المشروعات غير الربحية**
- **التعاونيات**

المحاضرة الخامسة

تساعد دراسة الجدوى صاحب المشروع الصغير في اتخاذ قرار يتعلق: ((سؤال اختبار))

١) **بإنشاء المشروع من عدمه**
٢) **بزيادة المبيعات للمنتج**
٣) **بزيادة الحصة السوقية للمنتج**
٤) **بمواجهة المنافسين**

التوقيت الزمني الصحيح لعمل دراسة جدوى المشروع هو: ((سؤال اختبار))

١) **قبل أي خطوة من خطوات المشروع**
٢) **مع أول خطوة من خطوات المشروع**
٣) **عند حاجة الشركة لإعادة توازنها**
٤) **مع مرحلة الإنتاج والإطمئنان لنتائج المشروع**

إعداد دراسة الجدوى للمشروع الصغير تهدف إلى وضع صاحب المشروع: ((سؤال اختبار))

١) **أمام حقائق الإجراءات القانونية**
٢) **أمام حقائق توضح مدى إمكانية تنفيذ فكرته**
٣) **أمام حقائق الشروط الواجب عليه الوفاء بها**
٤) **أمام حقائق توضح مدى جديته في العمل**

تتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الصغيرة((سؤال اختبار))

١) **التكلفة المحتملة**
٢) **المردود المتوقع**
٣) **الاجابة أ و ب**
٤) **ليست مما سبق**

.

اولى مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية: ((سؤال اختبار))

١) الدراسة المبدئية
٢) دراسة الجدوى
٣) دراسة الجدوى الاجتماعية
٤) دراسة الجدوى المالية

مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية

١)الدراسة المبدئية	٢)دراسة الجدوى التسويقية
٣)دراسة الجدوى الفنية	٤)دراسة الجدوى المالية
٥)دراسة الجدوى الاقتصادية	٦)دراسة الجدوى الاجتماعية
٧)دراسة الجدوى البيئية	٨)تحليل الحساسية للمشروع

في دراسة الجدوى الاقتصادية يجب :

الاختبارات السابقة اتى بنفس السؤال ونفس الاجابه

١) البدء بدراسة الجدوى المالية
٢) البدء بدراسة الجدوى التسويقية
٣) البدء بالدراسة المبدئية
٤) ليس من الضروري البدء بالدراسة المبدئية

في دراسة الجدوى الاقتصادية يجب : ((سؤال اختبار))

١) البدء بالدراسة المبدئية
٢) البدء بدراسة الجدوى التسويقية ، الفنية ، المالية
٣) ب + د
٤) دراسة الجدوى البيئية ، الاجتماعية و الاقتصادية

من مكونات دراسة الجدوى – الدراسة المبدئية وفيها يتم: ((سؤال اختبار))

١) وضع خطة تسويقية تفصيلية لمنتجات المشروع
٢) وضع خطة فنية تفصيلية لمنتجات المشروع
٣) وضع خطة تسويقية وفنية وبشرية تفصيلية لمنتجات المشروع
٤) وضع تصور مبدئي للمشروع لاتخاذ قرار السير في المشروع من عدمه

من مكونات دراسة الجدوى – الدراسة المبدئية وفيها يتم:

١) وضع خطة تسويقية تفصيلية لمنتجات المشروع
٢) وضع خطة فنية تفصيلية لمنتجات المشروع
٣) وضع خطة تسويقية وفنية وبشرية تفصيلية لمنتجات المشروع
٤) وضع المطابقة المبدئية لفكرة المشروع مع العادات والتقاليد وقيم المجتمع

من مكونات دراسة الجدوى – الدراسة المبدئية وفيها يتم:

١) وضع خطة تسويقية تفصيلية لمنتجات المشروع
٢) وضع خطة فنية تفصيلية لمنتجات المشروع
٣) وضع خطة تسويقية وفنية وبشرية تفصيلية لمنتجات المشروع
٤) وضع المطابقة المبدئية لفكرة المشروع مع اللوائح والقوانين في البلد المزمع إقامة المشروع فيها

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في معرفة((سؤال اختبار))

١) السعر المتوقع للمنتجات والمواصفات المفضلة
٢) السوق العلمية
٣) المتطلبات الحكومية
٤) جميع ما سبق

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في: ((سؤال اختبار))

١) اتخاذ قرار استكمال دراسة الجدوى من عدمه
٢) اتخاذ قرار بالقيام بالدراسة المبدئية
٣) اتخاذ قرار بإقامة علاقات طيبة مع العملاء
٤) ليس مما سبق

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في

١) تحديد حجم إنتاج المشروع بناء على التنبؤ بحجم الطلب والمبيعات لناتج المشروع
٢) اتخاذ قرار بالقيام بالدراسة المبدئية
٣) اتخاذ قرار بإقامة علاقات طيبة مع العملاء
٤) ليس مما سبق

تفيد دراسة الجدوى التسويقية في

١) المواصفات المفضلة في السلعة التي سينتجها المشروع.
٢) اتخاذ قرار بالقيام بالدراسة المبدئية
٣) اتخاذ قرار بإقامة علاقات طيبة مع العملاء
٤) ليس مما سبق

تتم دراسة تسويق منتجات المشروع من خلال:

لم يأتي عليها أي سؤال

- توصيف سوق السلعة
- دراسة الطلب على السلعة
- تسعير السلع
- التنبؤ بالمبيعات
- كل ماذكر صحيح

تحديد كميات عوامل الإنتاج المطلوبة في دراسة الجدوى الاقتصادية تقع ضمن: ((سؤال اختبار))

١) دراسة الجدوى الفنية
٢) دراسة الجدوى المبدئية
٣) دراسة الجدوى البيئية
٤) دراسة الجدوى التسويقية

تكررت ٣ مرات واغلب الدراسات الفنيه تبدأ بكلمه تحديد لكي ماتضيعون بالبحث عن الاجابة لاحظوا باقي الخطوات بالجدول

يتم تحديد التخطيط الداخلي للمشروع في: ((سؤال اختبار))

١) دراسة الجدوى الاقتصادية
٢) دراسة الجدوى المالية
٣) دراسة الجدوى الفنية
٤) دراسة الجدوى البيئية

دراسة الجدوى الفنية

١) تحديد حجم المشروع
٢) تحديد طريقة الإنتاج والوسائل التكنولوجية الملائمة
٣) تحديد الآلات والمعدات الفنية
٤) التخطيط الداخلي للمشروع
٥) تحديد كميات عوامل الإنتاج المطلوبة
٦) تحديد العمالة المطلوبة وأفراد الإدارة
٧) تحديد مسائل النقل
٨) تحديد الفاقد في الإنتاج
٩) تحديد موقع المشروع

تشمل دراسة الجدوى الفنية للمشروع العنصر التالي: ((سؤال اختبار)

١) مصادر التمويل المقترحة
٢) توصيف السوق
٣) تحديد موقع المشروع
٤) المسئولية الاجتماعية للمشروع

أن التكاليف التي تشمل التكاليف قصيرة الأجل يطلق عليها عن دراسة الجدوى المالية: ((سؤال اختبار))

١) تكاليف ثابتة
٢) تكاليف جارية
٣) تكاليف تشغيلية
٤) تكاليف استثماريه

تكاليف التشغيل لدورة واحدة تسمى: ((سؤال اختبار))

١) تكاليف ثابتة
٢) تكاليف جارية
٣) تكاليف ثابتة وجارية
٤) ليس مما سبق

هي 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.

١) تكاليف ثابتة
٢) تكاليف استثمارية
٣) تكاليف ثابتة وجارية
٤) ليس مما سبق

دراسة الجدوى المالية تنقسم إلى:

١) تكاليف ثابتة
٢) تكاليف استثمارية وثابته
٣) تكاليف استثمارية وجاريه
٤) ليس مما سبق

من مصادر التمويل الاستثماري ما يلي((سؤال اختبار))

١) القروض من البنك ورأس مال المملوك لصاحب المشروع
٢) القروض طويلة الأجل
٣) القروض المالية من الأصدقاء
٤) الاجابة أ وب

من مصادر التمويل الاستثماري ما يلي

١) القروض من البنوك أو مؤسسات التمويل المختلفة وقد تكون قروض طويلة الأجل أكثر من خمس سنوات وقروض قصيرة الأجل أقل من سنة.
٢) القروض قصيرة الأجل
٣) القروض المالية من الأصدقاء
٤) الاجابة أ وب

من مصادر التمويل الاستثماري ما يلي

١) رأس المال المملوك لصاحب المشروع.
٢) القروض قصيرة الأجل
٣) القروض المالية من الأصدقاء
٤) الاجابة أ وب

يتم تمويل مصادر التمويل الاستثماري من

١) مصادر متعددة تغطي واحدة منها أو أكثر الالتزامات المالية الضرورية لإنشاء المشروع وتشغيل
٢) القروض قصيرة الأجل
٣) القروض المالية من الأصدقاء

مصادر تمويل المشروعات الصغيرة : ((سؤال اختبار))

١) مدخرات مالك المشروع
٢) الاقتراض
٣) مدخرات مالك المشروع والاقتراض من المؤسسات المالية والبنوك والاشخاص
٤) البنوك التجارية

من مقاييس الجدوى المالية في دراسة الجدوى المالية((سؤال اختبار))

١) الموازنات التقديرية
٢) معدل العائد الداخلي
٣) صافي القيمة الحالية
٤) الاجابة ب و ج

يتم تحديد ربح المشروع في: ((سؤال اختبار))

١) دراسة الجدوى الاقتصادية
٢) دراسة الجدوى المالية
٣) دراسة الجدوى الفنية
٤) دراسة الجدوى التسويقية

تعتبر دراسة الجدوى الاجتماعية: ((سؤال اختبار))

١) ركن من دراسة الجدوى الاقتصادية
٢) من الممكن عملها في دراسة الجدوى الاقتصادية
٣) من الممكن تجاهلها في دراسة الجدوى الاقتصادية
٤) تؤخذ في الاعتبار فقط

إذا كان منتج هذا المشروع لخدمة فئات اجتماعية منخفضة الدخل

١- دراسة الجدوى الاقتصادية
٢- دراسة الجدوى الأجتماعية
٣- دراسة الجدوى الفنية
٤- دراسة الجدوى التسويقية

أثر المشروع على توزيع الدخل في صالح الفئات الاجتماعية محدودة الدخل.

١- دراسة الجدوى الاقتصادية
٢- دراسة الجدوى الأجتماعية
٣- دراسة الجدوى الفنية
٤- دراسة الجدوى التسويقية

أثر المشروع على خلق فرص عمل جديدة وكم فرصة عمل يطلبها المشروع وكم نسبة العمالة العادية فيها.

١- دراسة الجدوى الاقتصادية
٢- دراسة الجدوى الأجتماعية
٣- دراسة الجدوى الفنية
٤- دراسة الجدوى التسويقية

بدون دراسة الجدوى البيئية في دراسة الجدوى الاقتصادية: ((سؤال اختبار))

١) يتعرض المشروع لمشكلات في نسب الأرباح المحققة
٢) يتعرض المشروع إلى مشاكل في تكيفه مع المجتمع الذي يعمل فيه
٣) يتعرض المشروع لمشكلات في ضبط إجراءاته الداخلية
٤) يتعرض المشروع لمشكلات في الأجل القصير فقط

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

١- دراسة الجدوى الاقتصادية
٢- دراسة الجدوى البيئية
٣- دراسة الجدوى الفنية
٤- دراسة الجدوى التسويقية

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

١- دراسة الجدوى الاقتصادية
٢- دراسة الجدوى البيئية
٣- دراسة الجدوى الفنية
٤- دراسة الجدوى التسويقية

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

١- دراسة الجدوى الاقتصادية
٢- دراسة الجدوى البيئية
٣- دراسة الجدوى الفنية
٤- دراسة الجدوى التسويقية

عند إجراء التقييم ..... للمشروع يتم تعديل الأسعار المالية (أسعار السوق)

١- الاقتصادية
٢- البيئية
٣- الفنية
٤- التسويقية

المحاضرة السادسة

تعد الميزانيات النقدية أحد الأدوات التي يستخدمها المدير لتخطيط احتياجاته المالية حيث يتم من خلالها((سؤال اختبار))

١) تقدير النفقات خلال سنة قادمة لإنتاج المنتج
٢) معرفة العوائد المتوقعة بعد بعيد المنتج
٣) التنبؤ لحاجة مالك المشروع للتمويل
٤) **جميع ما سبق**

الميزانيات النقدية يتم من خلالها((سؤال اختبار))

١) تقدير النفقات خلال سنة قادمة لإنتاج المنتج
٢) تحقيق نجاحات سريعة وأرباح طائلة
٣) التنبؤ بحاجات المشروع التمويلية في فترات مختلفة
٤) **الاجابة أ و ج**

الميزانيات النقدية يتم من خلالها

١) **متى سيتم أسترداد كلفة الإنتاج والعوائد بعد بيع المنتج**
٢) تحقيق نجاحات سريعة وأرباح طائلة
٣) تحقيق نجاحات بطيئة وأرباح طائلة
٤) الاجابة أ و ج

أحد الأدوات التي يستخدمها المديرين لتخطيط احتياجاتهم المالية وتأمين رأس المال المطلوب: ((سؤال اختبار))

١) القروض قصيرة الاجل
٢) القروض طويلة الاجل
٣) **الميزانيات النقدية**
٤) جميع ما ذكر

يتم تمويل المشروعات الصغيرة من خلال((سؤال اختبار))

١) المدخرات النقدية لمالك المشروع
٢) القروض البنكية
٣) الاقتراض من الأشخاص
٤) **جميع ما ذكر**

مصادر وأشكال تمويل المشروعات الصغيرة

١) مدخرات مالك المشروع النقدية.
٢) الاقتراض من البنوك التجارية
٣) الاقتراض من المؤسسات المالية
٤) الاقتراض من الاشخاص
٥) **كل ماذكر صحيح**

يقترض مالك المشروع الصغير في بداية المشروع ، لذلك ينبغي أن يراعي: ((سؤال اختبار))

١) إمكانية وقدرة المشروع
٢) رأس المال المتاح للاستثمار
٣) الحيطة والحذر
٤) **جميع ما سبق**

في بداية إنشاء المشروع الصغير، غالبا ما يلجأ مالك المشروع إلى((سؤال اختبار))

١) أمواله الشخصية
٢) الأصحاب والأصدقاء
٣) <u>الاقتراض</u>
٤) ليست مما ذكر

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

١) إمكانية وقدرة المشروع (مادية ومعنوية.)
٢) رأس المال المتاح للاستثمار.
٣) الضمانات الإضافية.
٤) الظروف البيئية المحيطة.
٥) الحيطة والحذر
٦) <u>كل ماذكر صحيح</u>

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

١) الأسهم
٢) أسهم وسندات
٣) <u>الكمبيالات والقروض</u>
٤) جميع ما سبق

الديون التجارية أحد أشكال الدين في المشروعات الصغيرة وهو يعني((سؤال اختبار))

١) كمبيالات مقبولة الدفع
٢) شيكات مقبولة الدفع
٣) <u>شراء مخزون أو معدات على حساب مفتوح</u>
٤) إصدار سندات ذات قيمة

أن الديون التي تأخذ شكل الكمبيالات والقروض يطلق عليها: ((سؤال اختبار))

١) الأسهم
٢) الديون التجارية
٣) <u>سندات الدين</u>
٤) ليست مما ذكر

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)

١) الأسهم
٢) الديون التجارية
٣) <u>سندات الدين</u>
٤) ليست مما ذكر

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

١) التأجير التمويلي
٢) <u>الديون التجارية</u>
٣) سندات الدين
٤) الايجار المنتهي بالتمليك

أي تأجير المعدات لصاحب المشروع بدلا من القيام بشرائها

١) التأجير التمويلي
٢) الديون التجارية
٣) سندات الدين
٤) الايجار المنتهي بالتمليك

من أهم الكشوفات المالية التي تساعد على بيان مركز المشروع المالي: ((سؤال اختبار))

١) التدفيق النقدي
٢) الميزانية السنوية
٣) أ+ ب
٤) جميع ما ذكر مضافا الية كشف يوضح إيرادات ومصروفات المشروع

تعكس الحالة المالية للمشروع في لحظة معينة: ((سؤال اختبار))

١) كشف الدخل
٢) الموازنة السنوية
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

الموجودات = المطلوبات + رأس المال

١) كشف الدخل
٢) الموازنة السنوية
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

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

١) كشف الدخل
٢) الموازنة السنوية
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

ما يوضح فيه إيرادات المشروع ومصروفاته يسمى: ((سؤال اختبار))

١) كشف الدخل
٢) الموازنة السنوية
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

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

١) كشف الدخل
٢) الموازنة السنوية
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

تقيس نسبة السيولة قدرة المشروع على((سؤال اختبار))

١) تحقيق أرباح
٢) الوفاء بالتزاماته المالية حال استحقاقها
٣) تحقيق أكبر مبيعات ممكنة
٤) إثبات الوجود في السوق

يتم احتساب نسبة السيولة من خلال قسمة

١) مجموع الأصول الثابتة على الاحتياطات والأرباح المحتجزة
٢) مجموع الأصول المتداولة على رأس المال
٣) مجموع الأصول الثابتة على مجموع الخصوم المتداولة
٤) مجموع الأصول سريعة التداول على مجموع الخصوم المتداولة

تقيس قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقها: ((سؤال اختبار))

١) نسب النشاط
٢) نسب المديونية
٣) نسب الربحية
٤) ليس مما سبق (نسبة السيولة)

يتم احتساب نسبة التداول من خلال قسمة: ((سؤال اختبار))

١) مجموع الأصول الثابتة على الاحتياطات والأرباح المحتجزة
٢) مجموع الأصول المتداولة على رأس المال
٣) مجموع الأصول الثابتة على مجموع الخصوم المتداولة
٤) مجموع الأصول المتداولة على مجموع الخصوم المتداولة

تقيس نسبة التداول قدرة المشروع على

١) تحقيق أرباح
٢) الوفاء بالتزاماته المالية حال استحقاقها
٣) تحقيق أكبر مبيعات ممكنة
٤) تسديد التزاماتة المالية الجارية

يمكن احتساب - نسبة الربحية - للمشروع من خلال: ((سؤال اختبار))

١) قسمة إجمالي الربح على إجمالي المبيعات
٢) قسمة صافي الربح على صافي المبيعات
٣) قسمة إجمالي الربح على صافي المبيعات
٤) قسمة صافي الربح على إجمالي المبيعات

تقيس نسبة الربحية قدرة المشروع على

١) تحقيق أرباح
٢) الوفاء بالتزاماته المالية حال استحقاقها
٣) تحقيق أكبر مبيعات ممكنة
٤) تسديد التزاماتة المالية الجارية

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

١) قسمة إجمالي الربح على إجمالي المبيعات
٢) قسمة صافي الربح على إجمالي المبيعات
٣) قسمة إجمالي الربح على صافي المبيعات
٤) قسمة صافي الربح على صافي المبيعات

الأصول التي يمكن تحويلها بسهولة الى نقد تسمى: ((سؤال اختبار))

١) الاصول ثابتة
٢) الاصول متداولة
٣) دورة تشغيلية واحدة
٤) الوفاء بالالتزامات تجاه الغير في الوقت المناسب

يمكن استخدامها للوفاء بالالتزامات المتداولة اي المستحقة على الفور أو خلال الدورة التشغيلية.

١) الاصول ثابتة
٢) الاصول متداولة
٣) دورة تشغيلية واحدة
٤) الوفاء بالالتزامات تجاه الغير في الوقت المناسب

الاجور المستحقة هي التزامات قصيرة الاجل وتسمى : ((سؤال اختبار))

١) خصوم متداولة
٢) اصول متداولة
٣) خصوم ثابته
٤) اصول ثابته

دائنو التوزيعات و الاجور المستحقة هي مثال على

١) خصوم متداولة
٢) اصول متداولة
٣) خصوم ثابته
٤) اصول ثابته

واجب علي الشركة القيام بالوفاء بها خلال سنة

١) خصوم متداولة
٢) اصول متداولة
٣) خصوم ثابته
٤) اصول ثابته

معدل دوران المخزون نسبة تشير الى عدد مرات تصريف المخزون ، وكلما زادت النسبة كانت: ((سؤال اختبار))

١) في غير صالح الشركة
٢) في صالح الشركة
٣) لا تؤثر على الشركة
٤) غير مهم بالنسبة للشركات

يحسب معدل دوران المخزون من خلال قسمة: ((سؤال اختبار))

١) تكلفة المبيعات على متوسط المخزون
٢) تكلفة المخزون على تكلفة المبيعات
٣) تكلفة المبيعات على رصيد آخر المدة من المنتجات النهائية
٤) تكلفة المبيعات على رصيد أول المدة من المنتجات النهائية

تشير هذه النسبة إلى عدد مرات تصريف المخزون لدى

١) في غير صالح الشركة
٢) الشركة
٣) لا تؤثر على الشركة
٤) غير مهم بالنسبة للشركات

يعنى للمشروع الصغير (وجوب تسديد دفعات + فوائدها) وهذا فيه مخاطرة لمالك المشروع خاصة إذا كانـــــت ثروته الشخصية هي الضمان الذي قدمه وقت الاقتراض

١) كشف الدخل
٢) التمويل بالدين
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

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

١) كشف الدخل
٢) **التمويل بالدين**
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

القروض تمنح الريادي قدرات مالية كبيرة وربما تكون أكثر بكثير من ثروته الشخصية

١) كشف الدخل
٢) **التمويل بالدين**
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

تعتبر دفعات تسديد الدين تكاليف ثابتة وبالتالي أي ارباح تعود على المالك فقط

١) كشف الدخل
٢) **التمويل بالدين**
٣) كشف التدفقات النقدية
٤) الربحية

وهي النسبة التي تفحص قدرة موجودات المشروع على الإيفاء بالديون

١) نسب النشاط
٢) **نسب المديونية**
٣) نسب الربحية
٤) نسبة السيولة

يمكن احتساب - نسبة المديونية للمشروع من خلال

١) مجموع الأصول الثابتة على الاحتياطات والأرباح المحتجزة
٢) مجموع الأصول المتداولة على رأس المال
٣) مجموع الأصول الثابتة على مجموع الخصوم المتداولة
٤) **مجموع القروض والمديونية على مجموع حق الملكية والاحتياطيات والارباح المحتجزة**

هي النسبة التي تقيس معدل دوران المخزون السلعي

١) **نسب النشاط**
٢) نسب المديونية
٣) نسب الربحية
٤) نسبة السيولة

يمكن احتساب - نسبة النشاط للمشروع من خلال

١) قسمة إجمالي الربح على إجمالي المبيعات
٢) قسمة صافي المبيعات على رصيد بضاعة آخر المدة
٣) قسمة إجمالي الربح على صافي المبيعات
٤) **قسمة صافي الربح على صافي المبيعات**

المحاضرة السابعة

يعتبر التخطيط الاستراتيجي في المشروعات الصغيرة أمر: ((سؤال اختبار))

١) غير هام
٢) هام ويمكن عدم الأخذ به
٣) هام وينبغي الأخذ به
٤) غير هام وينبغي الحرص عليه

المدة الزمنية ليكون التخطيط استراتيجي في المشروعات الصغيرة: ((سؤال اختبار))

١) يبدأ من ستة شهور فأكثر
٢) يبدأ من سنة فأكثر
٣) يبدأ من سنتين فأكثر
٤) يبدأ من ثلاث سنوات فأكثر

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

١) التخطيط الاستراتيجي
٢) التخطيط التكتيكي
٣) التخطيط التشغيلي
٤) ليست مما ذكر

تعكس الخطة ..... الكاملة للمشروع الصورة الكلية لحالة المشروع قبل مباشرته عمليات النشاط وتفعيلها فعلاً.

١) الاستراتيجية
٢) التكتيكية
٣) التشغيلية
٤) ليست مما ذكر

تحليل البيئة والذي يتم ضمن التحليل الاستراتيجي يسعى إلى : ((سؤال اختبار))

١) اكتشاف نقاط القوة والضعف فيه
٢) اكتشاف قدرات المشروع
٣) اكتشاف المزايا التنافسية
٤) اكتشاف الفرص والتهديدات

من عناصر الادارة الاستراتيجية -التحليل الاستراتيجي -فهو يقوم على تحليل المنظمة لاكتشاف((سؤال اختبار))

١) تحديد أفضل البدائل ثم تقيمها
٢) الفرص والتهديدات التي تواجه المنظمة
٣) المزايا التنافسية التي يتمتع بها المشروع الصغير
٤) إمكانات المنظمة ومن ثم تحليل أصحاب المصلحة من المشروع الصغير

عندما نقوم بعملية التحليل الاستراتيجي للمنظمة فإننا سنتعرف على((سؤال اختبار))

تكررت بطرق مختلفه ونفس المعنى

١) المزايا التنافسية
٢) قدرات وإمكانات المنظمة
٣) الفرص والتهديدات
٤) الاجابة ب و ج

من خلال تحليل البيئة الخارجية يتم : ((سؤال اختبار))

١) تحديد الفرص والتهديدات
٢) تحديد نقاط القوة والضعف
٣) تحديد الفرص ونقاط القوة
٤) تحديد الفرص ونقاط الضعف

تحليل أصحاب المصلحة من المشروع الصغير

- **التحليل الاستراتيجي**
- **الاختيار الاستراتيجي**
- **التنفيذ الاستراتيجي**
- **الرقابة الاستراتيجيه**

تحليل البيئة للمنظمة لمعرفة الفرص والتهديدات، وتحليل المنشاة لمعرفة قدرات وإمكانات المنظمة وتحليل أصحاب المصلحة من المشروع الصغير

- **التحليل الاستراتيجي**
- **الاختيار الاستراتيجي**
- **التنفيذ الاستراتيجي**
- **الرقابة الاستراتيجيه**

في الاختيار الاستراتيجي يتم : ((سؤال اختبار))

١) تحليل بيئة المنظمة
٢) تحديد البدائل ثم تقيمها، ثم اختيار البديل الأنسب من بينها.
٣) تحديد نظم الحوافز
٤) تحديد نظم الرقابة

في الاختيار الاستراتيجي يتم :

١) تحليل بيئة المنظمة
٢) تحديد البدائل
٣) تحديد نظم الحوافز
٤) تحديد نظم الرقابة

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

- **التحليل الاستراتيجي**
- **الاختيار الاستراتيجي**
- **التنفيذ الاستراتيجي**
- **الرقابة الاستراتيجيه**

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

- **التحليل الاستراتيجي**
- **الاختيار الاستراتيجي**
- **التنفيذ الاستراتيجي**
- **الرقابة الاستراتيجيه**

نستطيع ضبط أداء المنشأة عند تطبيق ما يعرف بالرقابة الاستراتيجية التي نحدد من خلالها((سؤال اختبار))

١) نظام الرقابة والحوافز
٢) نظم المعلومات
٣) الاجابة أ و ب
٤) ليست مما ذكر

نستطيع ضبط أداة المنشاة من خلال تحديد نظم الرقابة ونظم الحوافز فيها وهذا يطلق عليه بـ: ((سؤال اختبار))

١) الرقابة الاستراتيجية ٢) التحليل الاستراتيجي ٣) أ+ب ٤) التنفيذ الاستراتيجي

إن إقرار رسالة المنظمة ووضع أهداف تكون من مسؤولية((سؤال اختبار))

١) التخطيط الاستراتيجي ٢) التخطيط التكتيكي ٣) التخطيط التشغيلي

هي عملية إقرار واستراتيجياتها والتوزيع الأساسي للموارد.

١) التخطيط الاستراتيجي ٢) التخطيط التكتيكي ٣) التخطيط التشغيلي

يساعد التخطيط التكتيكي على((سؤال اختبار))

١) عملية صناعة القرارات التفصيلية طويلة الأجل
٢) البرامج التشغيلية
٣) عملية صناعة القرارات التفصيلية قصيرة الأجل
٤) جميع ما ذكر

يتم صنع قرارات تتعلق بنوع العمل والشخص المنفذ وكيفية التنفيذ في : ((سؤال اختبار))

١) التخطيط الاستراتيجي ٢) التخطيط التكتيكي ٣) التخطيط التشغيلي

هي جداول وبرامج تشغيلية

١) التخطيط الاستراتيجي ٢) التخطيط التكتيكي ٣) التخطيط التشغيلي

للتخطيط الاستراتيجي مزايا عديدة منها: ((سؤال اختبار))

١) التوصل إلى نقاط القوة والضعف بالمنظمة
٢) يتيح للشركة اقتناص الفرص وتجنب التهديدات
٣) يتيح للشركة مواجهة المتغيرات الجارية في البيئة
٤) كل ما سبق

كرر مع تغيير الخيار فركزوا على الخيارات الباقية

من مزايا التخطيط ما يلي: ((سؤال اختبار))

١) أخذ الحيطة والحذر والكشف عن الفرص المستقبلية ووضع الخطط اللازمة لمواجهة المتغيرات
٢) يساعد على القضاء على جميع المشاكل
٣) يخفض حدة المخاطرة وعدم التأكد
٤) جميع ما ذكر

من مزايا التخطيط ما يلي:

١) يساعد التخطيط على الكشف عن الفرص المستقبلية
٢) يساعد على القضاء على جميع المشاكل
٣) يخفض حدة المخاطرة وعدم التأكد
٤) جميع ما ذكر

هاذي الفقرة من عندي لباقي الفقرات اللي ماذكرها

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 ماذكر صحيح

من مميزات التخطيط الاستراتيجي الفعال أنه((سؤال اختبار))

١) يدفع نحو التفكير الريادي
٢) يساعد على القضاء على جميع المشاكل
٣) يخفض حدة المخاطرة وعدم التأكد
٤) الاجابة أ و ج

من مميزات التخطيط الاستراتيجي الفعال أنه

١) تحديد الافتراضات. عندما تفترض شيئاً ما فإنك ستقبل بالافتراض أو ستقبل بشيء آخر كحقيقة واقعة.
٢) يساعد على القضاء على جميع المشاكل
٣) يخفض حدة المخاطرة والتأكد
٤) الاجابة أ و ج

من مميزات التخطيط الاستراتيجي الفعال أنه
- الدفع نحو التفكير الريادي.
- تخفيض حدة المخاطرة وعدم التأكد، ويساعد كذلك على تطوير فهم وإدراك حدة المخاطرة وعدم التأكد اللذين يلازمان صناعة القرار.
- تحديد الافتراضات.
- كل ماذكر صحيح

تشخيص التهديدات والفرص في البيئة التي يعمل فيها المشروع الصغير تعتبر المهمة((سؤال اختبار))
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

عند بناء الخطة الاستراتيجية ينبغي أن تقودنا إلى((سؤال اختبار))
١) بناء هيكل تنظيمي مرن
٢) الهدف المنشود للمنظمة
٣) نظام يحترمه الجميع
٤) توجيه الموارد وتدقيق أعمال المشروع الصغير

من المهام الاستراتيجية للتخطيط الاستراتيجي ما يلي: ((سؤال اختبار))
١) تشخيص التهديدات والفرص وجوانب القوة والضعف
٢) صياغة رسالة المنظمة ورؤيتها
٣) أ + ب
٤) ليست مما ذكر

أولى المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي: ((سؤال اختبار))
١) صياغة الرسالة والرؤية
٢) بناء الخطط التكتيكية
٣) توليد استراتيجيات بديلة
٤) بناء خطة استراتيجية

من المهام الاستراتيجية للتخطيط الاستراتيجي ما يلي
١) صياغة رسالة المنظمة ورؤيتها
٢) تشخيص التهديدات والفرص
٣) تقييم جوانب القوة والضعف
٤) توليد استراتيجيات بديلة
٥) بناء خطة استراتيجية
٦) بناء الخطط التكتيكية. وهدفها هو تسهيل تنفيذ الخطط الاستراتيجية
٧) مراقبة وتقييم النتائج
٨) تكرار عملية التخطيط.
٩) كل ماذكر صحيح

احفظوهم بالترتيب

استراتيجية تطوير السوق، استراتيجية تطوير المنتوج يعتبرون من

١) تشخيص التهديدات والفرص
٢) تقييم جوانب القوة والضعف
٣) <u>توليد استراتيجيات بديلة</u>
٤) بناء خطة استراتيجية

تقييم جوانب القوة والضعف يتكون من

- اختبار سبل وإمكانات بلوغ أسواق جديدة،
- اختبار الكفاءة في مدى استفادة الزبائن من منتجات المنظمة،
- اختبار توفير معلومات عن الصعوبات والمشاكل
- <u>كل ماذكر صحيح</u>

هدفها هو تسهيل تنفيذ الخطط الاستراتيجية.

١) تشخيص التهديدات والفرص
٢) تقييم جوانب القوة والضعف
٣) توليد استراتيجيات بديلة
٤) <u>بناء خطة استراتيجية</u>

من خلال تحليل البيئة الاقتصادية والاجتماعية والقانونية والتقنية والحكومية.

١) تشخيص التهديدات والفرص
٢) <u>تقييم جوانب القوة والضعف</u>
٣) توليد استراتيجيات بديلة
٤) بناء خطة استراتيجية

- **ماذا تريد أن تكون عليه المنظمة مستقبلاً.**
- **ما هي الأهداف الموصلة للمكانة المرجوة.**

- <u>صياغة الرسالة والرؤية</u>
- تقييم جوانب القوة والضعف
- توليد استراتيجيات بديلة
- بناء خطة استراتيجية

تصنف المخاطر في المشروعات الصغيرة بأنه: ((سؤال اختبار))

١) يمكن التنبؤ بها
٢) لا يمكن التنبؤ بها
٣) بعضها يمكن التنبؤ به والبعض الآخر لا يمكن التنبؤ به
٤) من المحتمل أن تسبب مشكلات للشركة

هناك نوعين من المخاطر في المشروعات الصغيرة : ((سؤال اختبار))

١) مخاطر يمكن توقعها وأخرى يصعب توقعها
٢) مخاطر مالية وأخرى فنية
٣) مخاطر تقنية وأخرى محاسبية
٤) ليست مما ذكر

وهي المخاطر التي يمكن التخطيط لها والتنبؤ بها مسبقا

- مخاطر يمكن توقعها
- مخاطر يصعب التوقع بها

من ضمن مخاطر المشروعات الصغيرة والتي يمكن توقعها ما يلي: ((سؤال اختبار))

١) مخاطر تكلفة الأجهزة والمعدات والأثاث الخاصة بالمشروع
٢) مخاطر التطورات التكنولوجية
٣) مخاطر سياسية وأخرى قانونيه
٤) جميع ما ذكر

لاحظوا بالاختبار ممكن يعكس لكم المعنى

يمكن توقعها نفس (يمكن التنبؤ بها)

وكذلك

يصعب توقعها نفس (لايمكن التبؤ بها)

مخاطر التطورات التكنولوجية هي : ((سؤال اختبار))

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

مخاطر تكلفة المشروع وتكلفة الإشهار والتسجيل. - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر أجور ورواتب موظفي المشروع. - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر الرسوم والضرائب المتوقعة، - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر تكاليف المواد الأولية. - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر أي تكاليف تتعلق بأعمال الترويج والإعلان. - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر المنافسة وما ينجم عنها. - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

مخاطر التطور في احتياجات الأفراد. - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

المخاطر السياسية والقانونية المفاجئة. - مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

المخاطر المالية والنقدية عموماً- مخاطر يمكن توقعها - مخاطر يصعب التوقع بها

تشمل (النقدية، المالية، المادية، الاعتبارية).

تعاني المشروعات الصغيرة من المخاطر والتي تعنكس في شكل: ((سؤال اختبار))

١) خسائر المادية ٢) خسائر المعنوية ٣) خسائر النقدية ٤) كل ما سبق

إن التخطيط للمخاطر المتوقعة على المشروع موضوعاً حرجاً

- من الصعوبة التنبؤ بها أو استقراؤها بالشكل الصحيح.
- من السهوله التنبؤ بها
- أ+ب

أي العبارات التالية لا يساهم في إدارة المخاطر في المشروعات الصغيرة : ((سؤال اختبار))

١) كتابة خطة المشروع
٢) وضع خطة للطوارئ
٣) الاتصال بشركات التأمين
٤) مخاطبة البنوك لحل الازمة

لابد من مراعاة التالي في إدارة المخاطر في المشروعات الصغيرة: ((سؤال اختبار))

١) كتابة خطة المشروع
٢) التنبؤ بالمستقبل
٣) الاتصال بشركات التأمين
٤) أ + ج

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

١) كتابة خطة المشروع، دراسة كل أمر يمكن أن يشكل مخاطر.
٢) أخذ الوقت الكافي للنقاش مع من لديهم خبرة.
٣) تحديد المخاطر التي يمكن التأمين عليها، وتلك التي لا يمكن التأمين عليها
٤) الاتصال بشركات التأمين للتفاهم والقيام بالترتيبات اللازمة للتأمين المطلوب قبل بدء المشروع.
٥) وضع خطة للطوارئ لكل المخاطر غير المغطاة بالتأمين وتدريب العاملين عليها.
٦) مراجعة الخطة سنويا متضمنة التغذية الراجعة من العاملين.
٧) كل ماذكر صحيح

لا يدخل ضمن خسائر ملكية المشروع((سؤال اختبار))

١) خسائر توقف العمل
٢) خسائر حق الملكية
٣) خسائر أعمال السرقة والتخريب
٤) الضرر المادي بالملكية

تكررت ٣ مرات مع التغيير

هناك عدد من الخسائر التي لا ينظرها التأمين وهي خسائر: ((سؤال اختبار))

١) الملكية
٢) توقف العمل
٣) المسؤولية
٤) جميع ما ذكر

أي من الخسائر التالية لا يغطيها التأمين : ((سؤال اختبار))

١) الدخل الذي يفقد نتيجة توقف العمل
٢) الحريق المفاجئ
٣) السرقات الليلية
٤) جميع ما ذكر

نوع خاص من التأمين يغطي الضرر او الخسارة الناتجة عن

١) خسائرالملكية
٢) توقف العمل
٣) المسؤولية
٤) جميع ما ذكر

الإصابات والخسائر التي يتعرض لها عامة الناس ممن هم خارج المشروع تقع ضمن نطاق((سؤال اختبار))
١) خسائر المسؤولية العامة
٢) خسائر تجاه المستخدمين
٣) خسائر الملكية العامة
٤) خسائر الأشخاص المهمين

أن قوانين العمل تطالب ارباب العمل بتعويض العاملين عن خسارة الدخل، أو تكاليف المعالجة الطبية نتيجة المرض أو الاصابة أو الوفاة بسبب العمل.
١) خسائر المسؤولية
٢) خسائر تجاه المستخدمين
٣) خسائر الملكية العامة
٤) خسائر الأشخاص المهمين

يمكن ان تتعرض المشروعات الصغيرة الى ..... إذ قد يصبح العمل مسؤولا قانونيا عن دفع التعويض المالي فيما إذا تعرض أحد العاملين، أو اشخاص اخرين نتيجة العمل لأي اصابة، أو إذا لحق الضرر بملكية الآخرين.
١) خسائر المسؤولية
٢) خسائر تجاه المستخدمين
٣) خسائر الملكية العامة
٤) خسائر الأشخاص المهمين

الضرر المادي ..... الذي ينجم عن الحريق والأعاصير والبراكين والزلازل والفيضانات
١) خسائرالملكية
٢) توقف العمل
٣) المسؤولية
٤) جميع ما ذكر

عندما يتعرض المشروع الصغير إلى مخاطر معينة، فإن ذلك قد ينتقل إلى كل ما يملكه صاحب المشروع
١) خسائرالملكية
٢) توقف العمل
٣) المسؤولية
٤) جميع ما ذكر

تترتب على أعمال السرقة والتخريب، فالمشروعات الصغيرة، كغيرها من المشروعات، تتعرض لأعمال السرقة والاختلاس والاستخدام الغير مشروع.
١) خسائرالملكية
٢) توقف العمل
٣) المسؤولية
٤) جميع ما ذكر

تعني 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.

١) **خسائر شخص مهم وأساسي**
٢) **توقف العمل**
٣) **المسؤولية**

تكون الشركة قد حولت الخطر إذا: ((سؤال اختبار))

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

تكون الشركة تجنب الخطر إذا:

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

تكون الشركة احتواء الخطر إذا:

١) **تم شراء التأمين**
٢) **تم تفادي ممارسة الأنشطة الخطرة**
٣) **تم ممارسة الانشطة المختلفة متوقعين خسائر مع التخطيط لوضع آليات لآمتصاص الخسائر**
٤) **تم ابتكار سياسات إبداعية**

أن يكون هناك القدرة الكافية على تحقيق هذا الامتصاص.

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

تحول 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**

التأمين على المصنع ووفق إدارة المخاطر فانه يعني استخدام استراتيجية: ((سؤال اختبار))

١) **تجنب الخطر**
٢) **احتواء الخطر**
٣) **تحويل الخطر**
٤) **استراتيجيات الخطر الإبداعية**

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

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

تدار المخاطر التي تتعرض لها المشاريع الصغيرة من خلال : ((سؤال اختبار))

١) تحويلها إلى استراتيجيات إبداعية
٢) تجنبها واحتوائها لامتصاص الخسائر
٣) الاجابة أ و ب
٤) التكيف معها وبناء الخطط حسب ظروف المخاطر

يسمى الشخص الذي يمتلك خبره واسعة في مجال تغطية التأمين والاستراتيجيات المالية المتاحة مع التعليمات التي تحكم كل حاله بـ: ((سؤال اختبار))
١) محترف التأمين
٢) مستشار التأمين
٣) وكيل التأمين
٤) ليست مما ذكر

هو شخص محترف مدرب على تحليل المخاطر
١) محترف التأمين
٢) مستشار التأمين
٣) وكيل التأمين
٤) ليست مما ذكر

هو مالك لمشروع صغير ويتقاضى نسبة على بيع خدمة التأمين ومن المحتمل أن يكون وكيل لأكثر من شركة.
١) محترف التأمين
٢) مستشار التأمين
٣) وكيل التأمين
٤) ليست مما ذكر

اهم المعلومات المطلوبة لوكيل التأمين تكمن في : ((سؤال اختبار))
١) معرفة نوعية المخاطر وقيمها المالية
٢) ماهية المخاطر المحتملة
٣) الظروف المحيطة بالمشروع
٤) حجم المخاطر المحتملة

تكررت ٣ مرات مع التغيير

أي من المعلومات التالية ضروري بأن تقدمه الشركات لوكيل التأمين : ((سؤال اختبار))
١) نوعية المخاطر ؟
٢) القيمة المالية للمخاطر
٣) قيمة الحماية المطلوبة
٤) جميع ما ذكر

أي من المعلومات التالية ضروري بأن تقدمه الشركات لوكيل التأمين: ((سؤال اختبار))
١) القيمة المالية للمخاطر ونوعيتها وقيمة الحماية
٢) حجم الضرر المتوقع
٣) أ + ب
٤) ليست مما ذكر

الخطوة الأخيرة من إدارة برنامج التأمين: ((سؤال اختبار))
١) تحديد المخاطر
٢) دراسة تكاليف التأمين
٣) وضع خطة لإدارة المخاطر
٤) الحصول على النصيحة من وكيل تأمين محترف

الخطوة الأولى من إدارة برنامج التأمين

١) **تحديد المخاطر**
٢) **دراسة تكاليف التأمين**
٣) **وضع خطة لإدارة المخاطر**
٤) **الحصول على النصيحة من وكيل تأمين محترف**

الخطوة الثانية من إدارة برنامج التأمين

١) **تحديد المخاطر**
٢) **دراسة تكاليف التأمين**
٣) **وضع خطة لإدارة المخاطر**
٤) **الحصول على النصيحة من وكيل تأمين محترف**

الخطوة الثالثة من إدارة برنامج التأمين

١) **تحديد المخاطر**
٢) **دراسة تكاليف التأمين**
٣) **وضع خطة لإدارة المخاطر**
٤) **الحصول على النصيحة من وكيل تأمين محترف**

دراسة تكاليف التأمين تتكون من ؟

- **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 ماذكر صحيح**

التغطية الأساسية وتشمل:

١- **التأمين ضد الحريق.**
٢- **تأمين المسئولية وتشتمل تأمين المسئولية القانونية وما ينتج عنها من تبعات وأضرار مترتبة عليها.**
٣- **تأمين المركبات.**
٤- **تعويض العمال.**
٥- **كل ماذكر صحيح**

التغطية المرغوبة وتشمل :

١- **تأمين توقف العمل نتيجة لضرر حصل للعمل.**
٢- **تأمين ضد الجريمة.**
٣- **التأمين ضد الزجاج.**
٤- **كل ماذكر صحيح**

تغطية منافع المستخدم ويشمل ما يقدم من منافع للعامل أو الموظف ويتضمن:

١- **تأمين على المنافع التي يحصل عليها العامل أو الموظف نتيجة لضرر يحدث خلال العمل.**
٢- **تأمين العجز الذي يحدث للعامل أثناء الوظيفة.**
٣- **دخل التقاعد. أي التأمين على الرواتب التقاعدية للموظف.**
٤- **التأمين على الموظفين الرئيسيين. في حالة تعرضهم للخطر.**
٥- **كل ماذكر صحيح**

لا يتم حسابه ضمن تغطية التأمين الأساسية نوع واحد من الآتي: ((سؤال اختبار))

١) **التأمين ضد الزجاج**
٢) **التأمين ضد الحريق**
٣) **تأمين المركبات**
٤) **تعويض العمال**

يعد من التأمين ضد الجريمة خيار واحد من الآتي: ((سؤال اختبار))

١) **التغطية الأساسية للتأمين**
٢) **التغطية المرغوبة للتأمين**
٣) **تغطية منافع الاستخدام**
٤) **لا شيء مما سبق**

تعويض العمال هو تأمين: ((سؤال اختبار))

١) **التغطية الأساسية**
٢) **التغطية المرغوبة**
٣) **تغطية منافع الاستخدام**
٤) **ليس مما سبق**

التأمين ضد الجريمة هو تأمين ضمن: ((سؤال اختبار))

١) **التغطية الاساسية**
٢) **التغطية المرغوبة**
٣) **التغطية الضرورية**
٤) **تغطية منافع الاستخدام**

تأمين توقف العمل نتيجة لضرر حصل للعمل

١) **التغطية الاساسية**
٢) **التغطية المرغوبة**
٣) **التغطية الضرورية**
٤) **تغطية منافع الاستخدام**

تأمين المسئولية

١) **التغطية الأساسية**
٢) **التغطية المرغوبة**
٣) **تغطية منافع الاستخدام**
٤) **ليس مما سبق**

وهو تغطية ما ترغب المنشأة تأمينه ولكنه تأمين غير ضروري

١) **التغطية الاساسية**
٢) **التغطية المرغوبة**
٣) **التغطية الضرورية**
٤) **تغطية منافع الاستخدام**

تأمين العجز الذي يحدث للعامل أثناء الوظيفة و دخل التقاعد

١) **التغطية الاساسية**
٢) **التغطية المرغوبة**
٣) **التغطية الضرورية**
٤) **تغطية منافع الاستخدام**

المحاضرة التاسعة

تصنف وظيفة الشراء على أنها وظيفة فنية وهذا يعني: ((سؤال اختبار))

١) أن يقوم بها شخص من الشئون الإدارية
٢) أن يقوم بها شخص من الشئون المالية
٣) أن يقوم بها شخص متخصص في الشراء
٤) أن يقوم بها شخص لديه دراية بعملية الشراء

تقوم وظيفة الشراء بتوفير المواد والتجهيزات التي يحتاجها المشروع، من هنا فهي وظيفة: ((سؤال اختبار))

١) أساسيه ٢) فنيه ٣) ماليه ٤) جميع ما ذكر

يهدف المشروع إلى:

- شراء أفضل الموارد.
- بأقل التكاليف.
- ويتحقق هذا الهدف من خلال اتمام عملية الشراء بطريقة علمية.
- كل ماذكر صحيح

تعمل وظيفة عملية الشراء على: ((سؤال اختبار))

١) تحقيق زيادة كفاءة إدارة الإنتاج
٢) تحقيق زيادة كفاءة الموارد البشرية
٣) تحقيق زيادة ربحية المشروع
٤) تحقيق زيادة التفاعل بين الإدارة العليا والإدارة الدنيا

تهدف وظيفة الشراء إلى : ((سؤال اختبار))

١) زيادة ربحية المشروع
٢) تخفيض تكاليف الشراء
٣) تحقيق الكفاية الاقتصادية في أعمال الشراء
٤) جميع ماسبق

تهدف وظيفة الشراء إلى : ((سؤال اختبار))

١) زيادة ربحية المشروع
٢) البحث عن مصادر متنوعة للشراء
٣) زيادة كمية البضائع
٤) تقليل الخسائر

تهدف وظيفة الشراء إلى زيادة ربحيه لمشروع من خلال: ((سؤال اختبار))

١) تخفيض تكاليف الشراء
٢) ضمان المخزون مع مراعاة عاملي الوقت والكميه
٣) تقليل الخسائر
٤) أ + ب

تهدف وظيفة الشراء إلى؟

- زيادة ربحية المشروع
- تخفيض تكاليف الشراء
- توفير اللوازم والمستلزمات بالسعر المناسب، وفي الوقت المحدد، وبالكمية والمواصفات المطلوبة
- ضمان استمرار العمل في المشروع وعدم توقفه.
- ضمان جودة المواد. وبالتالي جودة المنتج وزيادة القدرة التنافسية.
- تحقيق الكفاية الاقتصادية في أعمال الشراء
- كل ماذكر صحيح

تعمل وظيفة الشراء في المشروعات الصغيرة على تحقيق: ((سؤال اختبار))

١) أقل تكاليف الشراء
٢) الحصول على اللوازم المطلوبة بالكمية المطلوبة
٣) الحصول على المطلوب في الوقت المناسب وبالكمية المناسبة
٤) كل ما سبق

تقاس جودة وظيفة الشراء من قدرتها : ((سؤال اختبار))

١) على تحقيق الكفاية الاقتصادية في الشراء
٢) على تحقيق الكفاية الإنتاجية في عملية الشراء
٣) على تحقيق الكفاية المالية في عملية الشراء
٤) على تحقيق الكفاية الإدارية في عملية الشراء

تشمل إجراءات الشراء جميع

- **الصناعات**
- **الاعمال والانشطة**
- **الارباح**

يتطلب من صاحب المشروع الصغير الاهتمام أكثر بالإجراءات التالية :-

- **تحديد الحاجة الى المخزون**
- **اختيار الموردين ومواقعهم**
- **كل ماذكر صحيح**

الإجراءات التي يتم اتباعها للشراء في المشروعات الصغيرة: ((سؤال اختبار))

١) تختلف تماماً عنها في المشروعات الكبيرة
٢) هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أكثر أهمية فيها
٣) هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أقل أهمية فيها
٤) تتفق في بعضها مع المشروعات الكبيرة وتختلف في البعض الآخر

تلعب عملية الشراء دورا بارزا في نجاح المشروعات الصغيرة ففشلها يؤدي: ((سؤال اختبار))

١) فشل المشروعات المماثلة
٢) فشل المشروع الصغير على المدى الطويل
٣) فشل المشروع الصغير على المدى القصير بسبب شح الموارد المالية
٤) الاجابة ب و ج

أن فشل عملية الشراء في المشاريع الصغيرة يؤدي إلى: ((سؤال اختبار))

١) ضعف المخزون
٢) فشل المشروع على المدى القصير
٣) أ + ب
٤) إعادة بناء الهيكل التنظيمي للمشروع

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

١) تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة
٢) تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد إضافة الكمية المتوافرة
٣) تساوي تقديرات الحاجة فقط
٤) ليست مما ذكر

ترتبط عملية الشراء بعملية التخزين مباشره في مجال : ((سؤال اختبار))

١) التجارة
٢) التصنيع
٣) الخدمات
٤) أ + ب

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

١) التجارة
٢) التصنيع
٣) الخدمات
٤) أ + ب

تقديرات المبيعات أو خطة الانتاج لكل مادة من المواد.

١) التجارة
٢) التصنيع
٣) الخدمات
٤) أ + ب

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

١) التجارة
٢) التصنيع
٣) الخدمات
٤) أ + ب

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

١) بالنسبة للتاجر
٢) بالنسبة للمصنع الصغير
٣) كل ماذكر صحيح

تقوم على الحدس والتقديرات الخاصة وبشكل متقطع.

١) بالنسبة للتاجر
٢) بالنسبة للمصنع الصغير
٣) كل ماذكر صحيح

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

١) بالنسبة للتاجر
٢) بالنسبة للمصنع الصغير
٣) كل ماذكر صحيح

اختيار الموردين ومواقعهم من أهم النقاط التي ينبغي التركيز عليها في : ((سؤال اختبار))

١) عملية الشراء
٢) عملية البيع
٣) عملية الانتاج
٤) كل ما سبق

عدم اختيار الموردين المناسبين لأعمال المشروع ومواقعهم يعتبر أحد أهم أسباب فشل: ((سؤال اختبار))

١) <u>عملية الشراء</u>
٢) عملية التخزين
٣) عملية الإنتاج
٤) عملية التسويق

من أنواع الموردون : ((سؤال اختبار))

١) المنتجون
٢) الوسطاء التجاريون
٣) الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون
٤) <u>كل ما سبق</u>

وهم المصنعين واصحاب المناجم والمزارعين ومنتجي المنتوجات الطبيعية

١) <u>المنتجون</u>
٢) الوسطاء التجاريون
٣) الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون
٤) كل ما سبق

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

١) المنتجون
٢) <u>الوسطاء التجاريون</u>
٣) الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون
٤) كل ما سبق

هم ..... كممثلي الصناعات، ومكاتب المشتريات الدائمة والمستقلة

١) المنتجون
٢) الوسطاء التجاريون
٣) <u>الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون</u>
٤) كل ما سبق

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

- السماسرة - مكاتب المشتريات الدائمة - <u>كل ماذكر صحيح</u>

يقوم هؤلاء بإجراء الاتصالات بين البائع والمشتري، ولا يتقاضون اجورا مقابل ذلك، ولكن البائع يدفع عمولة لهم ترتكز على نسبة مئوية من المبيعات

- <u>السماسرة</u> - مكاتب المشتريات الدائمة - كل ماذكر صحيح

وهي تمثل تجار التجزئة وتجار البيع بالجملة.

- السماسرة - <u>مكاتب المشتريات الدائمة</u> - كل ماذكر صحيح

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

١) يحصلون على كافة احتياجاتهم المادية من المؤسسة المناحة للامتياز المحتكرة للوكالة
٢) يحصلون على بعض الدعم اللوجستي من المؤسسة المناحة للامتياز المحتكرة للوكالة
٣) لا يحصلون على أي نوع من الدعم المادي
٤) ليست مما سبق

تقوم عملية تحديد الحاجة الي 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.**
- **كل ماذكر صحيح**

عند التفاوض في عملية الشراء لابد من التعرف على: ((سؤال اختبار))

١) المشتري صاحب الخبرة الكافية والمشتري العادي
٢) المشتري صاحب الخبرة الكافية فقط
٣) جميع الموردون
٤) جميع ما ذكر

في مجال السلع التي يريد شرائها وهذا المشتري لا يحتاج الى النصائح.

١) المشتري صاحب الخبرة الكافية
٢) المشتري العادي
٣) جميع الموردون
٤) جميع ما ذكر

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

١) المشتري صاحب الخبرة الكافية
٢) المشتري العادي
٣) جميع الموردون
٤) جميع ما ذكر

غالبا عملية التفاوض في الشراء تكن حول: ((سؤال اختبار))

١) الخصم النقدي
٢) الجودة
٣) التصميم
٤) التواصل

عندما تحدث عملية التفاوض، تتم حول الحسم النقدي الذي يركز المشترون عليه لأنه يؤدي الى

- **فورات كبيرة في معظم الحالات**
- **فورات صغيرة في معظم الحالات**
- **فورات وسطية في معظم الحالات**

من شروط التفويض تأجيل مواعيد الدفع، وهو شرط يحدد المدة التي يستحق بعدها الدفع.

- **المدة**
- **التأخير**

أي من العوامل التالية ليس له علاقة بنجاح عملية الشراء: ((سؤال اختبار))

١) استلام البضائع وفحصها
٢) المتابعة بعد الشراء
٣) الرقابة على أعمال الشراء
٤) سياسة الشراء حسب الحاجة

أي من العوامل التالية ليس له علاقة بنجاح عملية الشراء:

١) استلام البضائع وفحصها
٢) المتابعة بعد الشراء
٣) الرقابة على أعمال الشراء
٤) المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين
٥) سياسة الشراء حسب الحاجة

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

١) استلام البضائع وفحصها
٢) المتابعة بعد الشراء
٣) الرقابة على أعمال الشراء
٤) المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين

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.

١) استلام البضائع وفحصها
٢) المتابعة بعد الشراء
٣) الرقابة على أعمال الشراء
٤) المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين

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

١) استلام البضائع وفحصها
٢) المتابعة بعد الشراء
٣) الرقابة على أعمال الشراء
٤) المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين

الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة ولفتره زمنيه قصيره تسمى: ((سؤال اختبار))

١) سياسة الشراء الدقيقة
٢) سياسة الشراء حسب الطلب
٣) سياسة الشراء حسب حجم التخزين
٤) سياسة الشراء حسب الحاجة

الشراء ضمن الحد الأدنى من الكميات اللازمة ولفترة زمنة قصير تندرج تحت : ((سؤال اختبار))

١) سياسة الشراء او التصنيع
٢) سياسة الشراء حسب الحاجة
٣) سياسة الشراء و التخزين

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

١) سياسات الشراء
٢) سياسة الشراء حسب الطلب
٣) سياسة الشراء حسب حجم التخزين
٤) سياسة الشراء حسب الحاجة

هناك ثلاثة انواع من سياسات الشراء

١) سياسة الشراء او التصنيع
٢) سياسة الشراء حسب الحاجة
٣) سياسة الشراء و التخزين
٤) كل ماذكر صحيح

عندما تكون السيولة النقدية لدى المشروع كافية للاستثمار في المخزون، وتسيير اعمال المشروع الاخرى

١) سياسة الشراء او التصنيع
٢) سياسة الشراء حسب الحاجة
٣) سياسة الشراء و التخزين

ان يصنع المواد والمستلزمات في مشروعه.

١) سياسة الشراء او التصنيع
٢) سياسة الشراء حسب الحاجة
٣) سياسة الشراء و التخزين

أن يتبع سياسة الشراء من الموردين

١) سياسة الشراء او التصنيع
٢) سياسة الشراء حسب الحاجة
٣) سياسة الشراء و التخزين

حيث يتم شراء كميات كبيرة من اجل التخزين لتغطي فترة زمنية طويله نسبيا. وعادة تتبع هذه السياسة في حالات: ندرة الموارد في الأسواق، تأخير عمليات التوريد من الموردين بسبب النقل والشحن، الحصول على خصم الكمية تخفيض نفقات النقل والشحن والتأمين، توقع ارتفاع الأسعار مستقبلا.

١) سياسة الشراء او التصنيع
٢) سياسة الشراء حسب الحاجة
٣) سياسة الشراء و التخزين

المحاضرة العاشرة

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

١) معقولة
٢) أقل مما هو مرغوب به
٣) لا تتأثر
٤) أعلى مما هو مرغوب فيه

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

١) أقل مما هو مرغوب به
٢) أعلى مما هو مرغوب به
٣) مرتفعة نوعا ما
٤) ليست مما ذكر

من أجل ضمان سير العملية الإنتاجية ومن ثم التأثير على أداء المشروع ككل فلابد لإدارة المخزون توفير الموارد المادية ب((سؤال اختبار))

١) التأمين المناسب
٢) التغليف المناسب
٣) الجودة المناسبة، الكمية المناسبة والوقت المناسب
٤) جميع ما سبق

إذا كان المخزون قليلاً قياساً بالطلب (أي دوران المخزون سريعاً) فإن الأمر سيؤدي إلى .....

١) زيادة نفقات المشروع الناتجة عن توقف الإنتاج
٢) نقص نفقات المشروع الناتجة عن توقف الإنتاج
٣) ليس مما ذكر

يستطيع صاحب المشروع معرفة ما لديه من سلع بموجب: ((سؤال اختبار))

١) سجلات المخزون الدائمة
٢) السجلات الاقتصادية
٣) سجلات الكميات المطلوبة
٤) جداول المخزون المنتهية الصلاحية

شكل يبين سجل لمتجر التجزئة أو الجملة يمكن استخدامها في مراقبة المخزون من السلع الجاهزة في المؤسسات الصناعية.

١) سجلات المخزون الدائمة
٢) السجلات الاقتصادية
٣) سجلات الكميات المطلوبة
٤) جداول المخزون المنتهية الصلاحية

الكمية الاقتصادية لطلب الشراء هي: ((سؤال اختبار))

١) الكمية الكبيرة من الوحدات
٢) أقل كمية من الوحدات
٣) الكمية التي تصل فيها التكلفة الاجمالية للحصول على الوحدة أقل ما يمكن
٤) الكمية التي تغطي الحاجات الأساسية

الكمية الاقتصادية لطلب الشراء هي: ((سؤال اختبار))

١) **الكمية الكبيرة من الوحدات**
٢) **أقل كمية من الوحدات**
٣) **يتم الوصول لهذا النقطة عندما تتساوى تكاليف إعداد وحدة طلب الشراء مع تكاليف وحدة حفظ المواد في المستودعات، أي تتساوى تكاليف حيازة المخزون مع تكليف الحصول عليه.**
٤) **الكمية التي تغطي الحاجات الأساسية**

التكاليف الإجمالية تتكون من نوعين:

١. **تكاليف الحصول**
٢. **تكاليف حيازة المخزون**
٣. **كل ماذكر صحيح**

تكلفة الحصول على الوحدة واحدة من المخزون تنخفض عندما ((سؤال اختبار))

١) **تزداد كمية المبيعات**
٢) **تنخفض كمية الموارد المطلوبة وقت معين**
٣) **ترتفع كمية المواد المطلوبة وقت معين**
٤) **تنخفض كمية المبيعات**

هي الزيادة في التكاليف من أجل إعداد طلبات الشراء
وهي = التكلفة القياسية لكتابة طلب شراء واحد × عدد طلبات الشراء المطلوبة سنويا.

١. **تكاليف الحصول**
٢. **تكاليف حيازة المخزون**
٣. **كل ماذكر صحيح**

تكاليف حيازة المخزون والضرائب والاستهلاك وبطلان الاستعمال والانكماش والتأمين والفوائد على الاستثمار في المخزون

١. **تكاليف الحصول**
٢. **تكاليف حيازة المخزون**
٣. **كل ماذكر صحيح**

أن تكاليف الاحتفاظ للوحدة الواحدة من المخزون ترتفع بارتفاع كمية الموارد المطلوبة في وقت معين

١. **تكاليف الحصول**
٢. **تكاليف حيازة المخزون**
٣. **كل ماذكر صحيح**

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

- **دوران المخزون يتضاءل ويرتفع متوسط المخزون**
- **دوران المخزون يتضاءل وينقص متوسط المخزون**
- **دوران المخزون يتضاءل ويتوسط متوسط المخزون**

حساب التكلفة القياسية لإعداد طلب الشراء :

١) **المصروفات التشغيلية الاجمالية لقسم المشتريات خلال فترة زمنية بالقسمة على عدد طلبات الشراء خلال فترة زمنية محددة**
٢) **المصروفات التشغيلية الاجمالية لقسم المشتريات خلال فترة زمنية مضروبه على عدد طلبات الشراء خلال فترة زمنية محددة**
٣) **المصروفات التشغيلية الاجمالية لقسم المشتريات خلال فترة زمنية مجموعه على عدد طلبات الشراء خلال فترة زمنية محددة**

الكميات الاقتصادية للطلب: ((سؤال اختبار))

١) يتحكم فيها عامل التكلفة فقط
٢) يتحكم فيها عامل التكلفة وعوامل أخرى
٣) يتحكم فيها عامل الحسم فقط
٤) يتحكم فيها عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج

تحديد الكميات الاقتصادية

- **عامل التكلفة**
- **نقاط البدء بإعادة طلبات الشراء**
- **حد الطلب**
- **كل ماذكر صحيح**

هناك عوامل أخرى بجانب عامل التكلفة تحدد الكميات الاقتصادية للشراء منها : ((سؤال اختبار))

١) عامل الحسم على الكمية
٢) كمية الشراء
٣) عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج
٤) الاجابة أ و ج

تسمى النقطة التي تطلب فيها ادارة المشتريات كميات جديدة من المخزن بـ : ((سؤال اختبار))

١) حد العرض
٢) حد الطلب
٣) الحد الأدنى للمخزون
٤) الحد الأعلى للمخزون

وهي التي تكون عندها تكلفة وحدة التوريد وصيانة المخزون في حدودها الدنيا.

١) حد العرض
٢) حد الطلب
٣) الحد الأدنى للمخزون
٤) الحد الأعلى للمخزون

من الأمور الهامة جداً من الناحية التنظيمية والاقتصادية

١) عامل الحسم على الكمية
٢) نقاط البدء بإعادة طلبات الشراء
٣) عامل الأحجام المتنوعة في الإنتاج
٤) الاجابة أ و ج

نقاط البدء بإعادة طلبات الشراء

١-نسبة الاستهلاك (نسبة الطلب).
٢-الوقت الضروري للتوريد.
٣- كل ماذكر صحيح

من متطلبات تخطيط الاحتياجات من المواد حساب المهل الزمنية وهي((سؤال اختبار)):

١) تعني فترة السداد
٢) تعني فترة النقل
٣) تعني فترة الإعداد
٤) تعني فترة التوريد

من متطلبات نظام تحديد الاحتياجات من المواد : ((سؤال اختبار))

١) الكمية الاقتصادية للشراء
٢) المنتجات المماثلة
٣) المنتجات المنافسة
٤) <u>تحديد الهيكل الفني للمنتج</u>

من متطلبات نظام تحديد الاحتياجات من المواد

١- تحديد الهيكل الفني للمنتج.
٢- حساب المهل الزمنية
٣- تخطيط الاحتياج الإجمالي
٤- تخطيط الاحتياج الصافي من المواد
٥- <u>كل ماذكر صحيح</u>

أي عمل هيكل هندسي يحتوي على كافة الأجزاء والتجاميع الفرعية والمواد الأولية الداخلة في تكوين المنتج النهائي.

١- <u>تحديد الهيكل الفني للمنتج.</u>
٢- حساب المهل الزمنية
٣- تخطيط الاحتياج الإجمالي
٤- تخطيط الاحتياج الصافي من المواد

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)

- **تحديد الهيكل الفني للمنتج.**
- **<u>حساب المهل الزمنية</u>**
- **تخطيط الاحتياج الإجمالي**
- **تخطيط الاحتياج الصافي من المواد**

ويحسب كالتالي: الاحتياج الإجمالي = الاحتياج x التكرار

- **تحديد الهيكل الفني للمنتج.**
- **حساب المهل الزمنية**
- **<u>تخطيط الاحتياج الإجمالي</u>**
- **تخطيط الاحتياج الصافي من المواد**

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

- **تحديد الهيكل الفني للمنتج.**
- **حساب المهل الزمنية**
- **تخطيط الاحتياج الإجمالي**
- **<u>تخطيط الاحتياج الصافي من المواد</u>**

معادلة الاحتياج الإجمالي: ((سؤال اختبار))

١) <u>تساوي الاحتياج في التكرار</u>
٢) تساوي الاحتياج + الرصيد السابق في التكرار
٣) تساوي الاحتياج - الرصيد السابق في التكرار
٤) تساوي الاحتياج + رصيد آخر المدة في التكرار

الطريقة الجدولية وهي تقوم على:
١- اختيار عدة أحجام متباينة للطلب.
٢- حساب التكاليف الكلية للمخزون لكل حجم.
٣- اختيار الحجم الذي تكون تكاليفه الكلية أقل ما يمكن.
٤- كل ماذكر 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.
- **تحديد الهيكل الفني للمنتج.**
- **حساب المهل الزمنية**
- **تخطيط الاحتياج الإجمالي**
- **تخطيط الاحتياج من المواد**

المحاضرة الحادية عشر

يقوم الاقتصاد الإلكتروني على : ((سؤال اختبار))
١) بنيه تحتية قويه في شبكات الاتصالات والحاسب الالي وعناصر بشرية مدربة
٢) بنيه تحتية قويه في الاتصالات
٣) بنيه تحتية قويه في الحاسب الالي والصناعات الثقيلة
٤) ب & ج

يقوم الاقتصاد الإلكتروني على ضرورة وجود : ((سؤال اختبار))
١) بنية تحتية قوية في شبكة المعلومات
٢) بنية تحتية قوية في الاتصالات والحاسب الآلي
٣) بنية تحتية قوية في الصناعات التحويلية
٤) بنية تحتية قوية في الصرف الصحي

يقوم الاقتصاد الإلكتروني على ضرورة وجود : ((سؤال اختبار))
١) بنيه تحتية قويه في شبكات المعلومات
٢) بنيه تحتية قويه في الصرف الصحي
٣) بنيه تحتية قويه في الصناعات التحويلية
٤) ليست مما ذكر

العمل الإلكتروني هو أحد المكونات الأساسية للاقتصاد الإلكتروني ومن أمثلته: ((سؤال اختبار))
١) التجارة الالكترونية او ماتسمى التجارة عبر الانترنت
٢) العمليات التي تتم داخل المنظمة وتولد الإنتاج ومن ثم توجه إلى الزبون
٣) الاجابة أ و ب
٤) ليست مما ذكر

من الأمثلة على عمليات الاعمال الالكترونية: ((سؤال اختبار))
١) التجارة الالكترونية
٢) العمليات الالكترونية التي توجه للزبون
٣) البنية التحتية للتجارة الالكترونية
٤) الأجهزة والبرمجيات

أي من الأشكال التالية لا يأخذ شكل التجارة الإلكترونية : ((سؤال اختبار))

١) من البائع إلى المستهلك
٢) من حكومة بلد إلى حكومة بلد آخر
٣) من مشروع صغير إلى آخر
٤) من الحكومة إلى المشروعات

نشاط يتعلق بعمليات البيع والشراء يدعى : ((سؤال اختبار))

١) التجارة الالكترونية
٢) الإدارة الالكترونية
٣) التوسع الإلكتروني
٤) الحكومة الالكترونية

تساهم الأعمال الإلكترونية في : ((سؤال اختبار))

١) تطوير الشبكة العنكبوتية
٢) إيصال الخدمة أو المنتج إلى الزبائن
٣) تسويق الخدمات وتطويرها
٤) الاجابة ب و ج

تساهم الأعمال الإلكترونية في : ((سؤال اختبار))

١) تسويق المنتجات
٢) تهيئة متطلبات إيصال الخدمة أو المنتج إلى الزبائن
٣) تسويق الخدمات وتطويرها
٤) جميع ما ذكر

نموذج عائد المحتوى الرقمي من وسائل التربح على الانترنت وهو: ((سؤال اختبار))

١) يعني المتاجرة في الملكية الفكرية
٢) يعني التربح من الإعلانات
٣) يعني التربح من السمسرة على الانترنت
٤) يعني التربح من الرسوم على الخدمات

نموذج عائد الرسم على العمليات التجارية من وسائل التربح على الانترنت وهو: ((سؤال اختبار))

١) يعني المتاجرة في الملكية الفكرية
٢) يعني التربح من الإعلانات
٣) يعني التربح من السمسرة على الانترنت
٤) يعني التربح من الرسوم على الخدمات

أدى التطور في مجال تكنولوجيا المعلومات ونموه إلى احداث تغييرات اساسيه في مجتمعاتنا واقتصاداتنا بشكل عام.

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

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

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

العمليات التي تولد الإنتاج، مثل اقتناء المواد وأتمته المخزين وعمليات الدفع والتسديد واصدار الايصالات الالكترونية.
- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الالكتروني - التجارة الالكترونية

العمليات التي توجه الى الزبون، وتتضمن عمليات التسويق والبيع الالكتروني ومعالجة طلبات الزبائن وطرق تسديد قيم السلع.
- مكونات الاقتصاد الإلكتروني - البنية التحتية للأعمال الالكترونية - العمل الالكتروني - التجارة الالكترونية

العمليات 20' التي تتم داخل المنظمة وتتضمن خدمات الموظفين الالية وعمليات التدريب وتدفق المعلومات التجارة الالكترونية :وتدعى احيانا 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 الالكتروني - 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 الالكتروني - مفهوم التجارة الالكترونية

تأخذ التجارة الالكترونية اشكالا عدة كما يلي:
- **من البائع الى المستهلكB2C**
- **من مشروع صغير الى مشروع اخرB2B**
- **من الحكومة الى المستهلكG2C**
- **من الحكومة الى المشروعاتG2B - كل ماذكر صحيح**

يعتبر البعض ان الاعمال الالكترونية هي التجارة الالكترونية نفسها وان احداهما 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 انشطة 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 المشترين المتوقعين.
- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

يرسل المشترين 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 أحيان اً بالأوامر البريدية mail order أو نماذج الكتالوجcatalog Model
- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

ويعتبر .....تطويراً 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 أعلانية.
- نموذج عائد كتالوج الويب - نموذج العائد التقليدي - نماذج العائد المدعم بالإعلان

وفيه يدفع المشتركون رسماً مقابل مستوى معين من الإعلان وعاداً نجد هذا النوع في المجلات والصحف اليومية.
- نماذج العائد الخليط المدعم لاشتراك الإعلان - نماذج العائد بالرسم على العملية الجارية

وفيها 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 أنشاء الموقع
- إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات.
- الموظف الافتراضي. - كل ماذكر 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 أنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

مع التأكيد على توفر الموارد المالية والبشرية لتشغيل الموقع.
- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد أنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

والتفكير في إمكانية الاستفادة بالحلول الجاهزة بتكليف متعهد بتسليم نظام جاهز.
- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد أنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد أنشاء 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 وفاعليتها.**
- **الرد على تساؤلات العملاء.**
- **ضمان سرية معلومات العملاء**
- **<u>كل ماذكر صحيح</u>**

..... .تحتاج الشركة إلى إدارة خاصة قادرة على التصرف والابتكار بدراية كاملة بسياسة الشركة وطبيعة منتجاتها وعملائها، وتكون واعية بالقدر الكافي بمدى فائدة التجارة الإلكترونية في زيادة الأرباح.

- <u>تحديد مكان استضافة الموقع</u> - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد أنشاء 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 ولدية 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.**
- **<u>كل ماذكر صحيح</u>**

يتم توجيه .... إلى الفئة المستهدفة من خلال دراسة وتحليل معلومات الشبكة حيث يتم الحصول على المعلومات الإحصائية من المواقع نفسها ثم بعد ذلك اختيار أكثر المواقع ارتباطا 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 فلابد أن تكون الرسالة مركزة.

- تحديد مكان استضافة الموقع - اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد أنشاء الموقع - إدارة الموقع وتطويره. <u>- الإعلانات</u>

.....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 - <u>الموظف الافتراضي</u> - إدارة الموقع وتطويره. - الإعلانات

الموظف الافتراضي هو ذلك الشخص الذي : ((سؤال اختبار))

١) يعمل في المنزل أو السيارة
٢) ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي أو فعلي
٣) يتواجد جزئيا في مكان العمل
٤) <u>جميع ما ذكر</u>

الموظف الافتراضي هو ذلك الشخص الذي ينجز عمله : ((سؤال اختبار))

١) <u>دون أن نراه</u>
٢) بشكل أساسي
٣) أ + ب
٤) ليست مما ذكر

المحاضرة الثانية عشر

تتأثر عملية تسعير السلع والخدمات بـ: ((سؤال اختبار))

١) الأهداف العامة للمشروع
٢) الغاية من المنتج أو السلعة التي سيقدمها المشروع
٣) مرونة الأسعار ووفرة الموارد الداخلة في عملية انتاج السلع والخدمات
٤) **جميع ما سبق**

التسعير هو أحد عناصر المزيج: ((سؤال اختبار))

١) المالي
٢) الترويجي
٣) الإنتاجي
٤) **التسويقي**

عند بناء استراتيجية التسعير في الأعمال الصغيرة لابد من مراعاة الآتي: ((سؤال اختبار))

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

عند بناء استراتيجية التسعير في المشروعات الصغيرة لابد من مراعاة التالي: ((سؤال اختبار))

١) مرونة السعر
٢) الحد الأعلى في السعر
٣) دراسة الوضع التنافسي بشكل عام
٤) **جميع ما ذكر**

عندما تسعر السلعة كما يسعرها المنافسون فإن هذه الفلسفة تسمى: ((سؤال اختبار))

١) **التسعير المستند إلى السعر التنافسي**
٢) التسعير المستند إلى الزبائن
٣) التسعير المستند إلى التكلفة
٤) أ + ج

للوصول إلى تسعيرة ناجحة للمشروع ينبغي: ((سؤال اختبار))

١) أن تقارن الأسعار مع المنافسين الاخرين
٢) أن يتمسك المشروع باستراتيجية دقيقة جدا في التسعير
٣) **أن يكون المشروع مرنا في التسعير**
٤) أن تتولى المالية هذه المسؤولية

للوصول إلى تسعيرة ناجحة للمشروع ينبغي

- كن مبدعا - استمع الى زبونك - قم بواجبك وحافظ - اعتن بسجلاتك - اهتم بالأساسيات - كن مرنا - الكل

أن فهم الإطار الجغرافي والديمغرافي للسوق يندرج تحت إطار ((سؤال اختبار)).

١) تحليل سوات SWOT
٢) تقسيم السوق
٣) المزيج التسويقي
٤) تحليل اثنان من القوى التنافسية الخمس

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 الاشارة 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 ماذكر صحيح

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

- العديد من العوامل الداخلية - العديد من العوامل الخارجية - كل ماذكر صحيح

والخارجية(الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وعوامل السوق وحدة المنافسة)

- العديد من العوامل الداخلية - العديد من العوامل الخارجية - كل ماذكر 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 او السلعة التي سيقدمها المشروع.**
- **مرونة الأسعار المتعلقة بالسلع الاستهلاكية.**
- **وفرة الموارد الداخلة في عملية انتاج السلع أو تقديم الخدمات ومدى تنوع مصادرها.**
- **كل ماذكر 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 - السلعه - السعر - المكان - الترويج

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

- السلعه - السعر - المكان - الترويج - كل ماذكر صحيح

وهو ما سيقدمه المشروع ويطرحه في السوق(سلعة او خدمة)لصالح الزبائن المحتملين.

السلعه - السعر - المكان - الترويج - كل ماذكر صحيح

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

السلعه - 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.

السلعه - 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.

السلعه - 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 الاتي:

- 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 او 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، والاوضاع 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 محدده 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 باسعار 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 سعادته 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 تنويعا لخفض حجم المخزون منها وتخفيض التكاليف التي يتوقع ان يتحملها البائع.

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

المحاضرة الثالثة عشر

يعتبر الإعلان أحد أهم عناصر : ((سؤال اختبار))

١) المزيج الترويجي
٢) المزيج التسويقي
٣) المزيج الإعلاني
٤) الاتصال بالعملاء

العلاقة بين عملية الشراء وعملية الترويج علاقة : ((سؤال اختبار))

١) طردية
٢) عكسية
٣) متبادلة
٤) ذات اتجاه واحد

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

١) صور رمزيه
٢) حقائق
٣) حقائق أو صور رمزيه أو كلاهما
٤) ليست مما ذكر

عناصر المزيج الترويجي

- **الاعلان - البيع الشخصي - تنشيط المبيعات - العلاقات العامة - كل ماذكر صحيح**

يؤثر الترويج على الشراء :

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

يؤثر الشراء على الترويج:

- **طبيعة المنتج. - خبرة المشتري - تعداد البدائل والمنافسة - كل ماذكر 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
-وتنويع - وتوزيع
-وتطوير المنتجات - وما يفعله الأفراد وغيرها له إثر في ذلك
-وتمييز وتعبئة - كل ماذكر 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

١- تحديد الاهداف الاعلانية
٢- اختيار الاستراتيجية الاعلانية.
٣- صياغة الرسالة الاعلانية.
٤- تصميم الخطة الاعلانية.
٥- اختيار الوسيلة / الوسائل الاعلانية.
٦- تنفيذ الخطة الاعلانية.
٧- تقييم الاعلان. ٨- كل ماذكر صحيح

أهداف الإعلان هي

١- تقدير النفقات اللازمة لخطة الإعلان.
٢- توجه الإدارة نحو الاستراتيجيات المناسبة لتحقيق الأهداف وكذلك الوسائل المناسبة لذلك.
٣- توجيه جهود وإمكانات المنشأة نحو تحقيق الأهداف بكفاءة وفعالية خلال الخطة الإعلانية.
٤- تستخدم الأهداف كأساس لقياس وتقييم الحملة. ٥- كل ماذكر صحيح

صفات الأهداف الإعلانية:

١- أن تكون الأهداف محددة كمياً.
٢- تحديد الجماهير المستهدفة للحملة.
٣- تحديد المستوى الذي عليه العوامل المطلوب تطويرها قبل الحملة
٤- كل ماذكر صحيح

استراتيجيات الإعلان

١- المحافظة على السوق(الحقائق .)تعتمد في رسالتها على صفات ومميزات السلعة لخلق صورة ذهنية عن العلامة
٢- المحافظة على السوق(الرمز .)التأثير في مشاعر الجماهير ودفعهم للتمسك بالعلامة.
٣- تغيير السوق(الحقائق.)
٤- تغيير السوق(الرمز)
٥- كل ماذكر 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 ماذكر صحيح**

المراحل التي تمر بها الرسالة:

- **جذب الانتباه الإقناع - إثارة الاهتمام - تغيير السلوك - خلق الرغبة - كل ماذكر صحيح**

عناصر الرسالة الاعلانية:

- **تصميم الهيكل - تحرير الرسالة -الإخراج - كل ماذكر 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 ماذكر صحيح**

الوسائل التي تؤثر في اختيار وسائل النشر

- **التوزيع** - **الجمهور** - **التكلفة** - **تأثر الوسيلة** - **كل ماذكر صحيح**

أهم أساليب تحديد الموازنة الاعلانية:

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

المحاضرة الرابعة عشر

من الاشكاليات التي تتنافي وأخلاقيات العمل هو ما يعرف بتضارب المصالح والذي يعني: ((سؤال اختبار))

١) تضارب مصلحة المنظمة مع المصلحة العامة
٢) تضارب مصلحة الفرد مع مصلحة المنظمة
٣) الاجابة أ وب
٤) تضارب مصلحة صاحب المشروع مع مصلحة الوظيفة

من العوامل المؤثرة في السلوك الأخلاقي للفرد ما يلي : ((سؤال اختبار))

١) تكوينه عائلي
٢) تكوينه الشخصي
٣) الاجابة أ وب
٤) ليست مما ذكر

أن ما يؤثر في السلوك الأخلاقي للمشروع الصغير هو: ((سؤال اختبار))

١) الثقافة التنظيمية
٢) الوصف الوظيفي
٣) الهيكل التنظيمي
٤) لاشئ مما سبق

للوصول إلى منظمة أخلاقية يجب أن يتوفر فيها: ((سؤال اختبار))

١) التزام أخلاقي بعيد المدى
٢) دستور أخلاقي مكتوب
٣) آليات لتشجيع الإفصاح عن الجوانب الغير أخلاقية
٤) جميع ما ذكر

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 وماهو 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 رئيسيةوهي :
- كيف تعامل المنظمة العاملين فيها
- كيف يعامل العاملون المنظمة.
- كيف تتعامل المنظمة مع الأطراف الأخرى. – كل ماذكر صحيح

مداخل مختلفة لتفسير الأخلاق:
- المدخل المنفعي - مدخل الفردية. - مدخل الحقوق - مدخل العدالة. - كل ماذكر صحيح

هو سلوك أخلاقي ينجم عنه أكبر فائدة لأكبر عدد من الناس(تسريح % 30 من العمال للحفاظ على ٧٠%)
- 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:

هذة الفقرة ذكرت بأحدى الاختبارات ركزوا عالباقي

- تضارب المصالح .بين مصلحة الفرد ومصلحة المنظمة(الهدايا والرش
- 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 ماذكر صحيح

العوامل المؤثرة في السلوك الأخلاقي:
- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ماذكر صحيح

يتأثر سلوك الفرد بتكوينه العائلي والشخصي من خلال قيمه الدينية ومعاييره الشخصية (ويبني المدير تصرفاته من خلال هذا التكوين)
- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ماذكر صحيح

بالاختباركما كررت السؤال يقلبة خيارات

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

- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ماذكر صحيح

بالاختباركما كررت السؤال يقلبة خيارات

وتتمثل في القوانين الحكومية وتشريعاتها وبالقيم والأعرف الاجتماعية السائدة

- الفرد - المنظمة. - البيئة. كل ماذكر صحيح

تبرير السلوك اللاأخلاقي كالرشوة على سبيل المثال:

- أقناع 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 ماذكر صحيح

النقاط مهمه ذكرت بالاختبارات

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

- المسئولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - ساموسون

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

- المسئولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - ساموسون

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

- المسئولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - ساموسون

ويؤيده المسئولية الاجتماعية للمنظمات البعض الأخر وأبرزهم باول .....

- المسئولية الاجتماعية. - التدريب الأخلاقي - ملتون فريدمان - ساموسون

مجالات المسؤولية الاجتماعية تكمن في:

- **أصحاب المصالح - البيئة الطبيعية - رفاهية المجتمع بشكل عام - <u>كل ماذكر صحيح</u>**

استراتيجيات التعامل مع المسئولية الاجتماعية:

- استراتيجية الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجية الدفاعية - استراتيجية التكيف - استراتيجية المبادرة الطوعية. –<u>الكل</u>

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

- <u>استراتيجية الممانعة أو عدم التبني</u> - الاستراتيجية الدفاعية - استراتيجية التكيف - استراتيجية المبادرة الطوعية

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

- استراتيجية الممانعة أو عدم التبني - <u>الاستراتيجية الدفاعية</u> - استراتيجية التكيف - استراتيجية المبادرة الطوعية

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

- استراتيجية الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجية الدفاعية - <u>استراتيجية التكيف</u> - استراتيجية المبادرة الطوعية

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

- استراتيجية الممانعة أو عدم التبني - الاستراتيجية الدفاعية - استراتيجية التكيف - <u>استراتيجية المبادرة الطوعية</u>

الحاكمية(الحوكمة)المؤسساتية والمواطنة الصالحة تتكون من .

- **الحاكمية المؤسساتية - المواطنة الصالحة - <u>كل ماذكر صحيح</u>**

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

- **<u>الحاكمية المؤسساتية</u> - المواطنة الصالحة - كل ماذكر صحيح**

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

- **الحاكمية المؤسساتية - <u>المواطنة الصالحة</u> - كل ماذكر صحيح**