بسم الله الرحمن الرحيم

[كويز] : اسئلة اختبار _ إدارة الأعمال الصغيرة _ الفصل الثاني لعام 1437 هـ

[أسئلة اختبار - إدارة الأعمال الصغيرة - د.محمد القحطاني]

1) في القرن .....عرف الريادي بانه الشخص الذي ينظم المشروع ويديره للحصول على مكتسبات فردية مستخدم مهاراته وخبراته على أمل أن يحقق مكاسب من خلال تشغيل هذه المصادر وتعرض للمخاطر:

- الحادي والعشرين
- **التاسع عشر**
- الثامن عشر
- العشرين

2) هناك العديد من الاستراتيجيات التي يتبعها الريادي منها استراتيجية .... وفيها يراقب الريادي السوق ويخطط ليصل إلى الاحتكار في منطقة صغيرة فيتجنب بذلك المنافسة:

- المغامرة
- المبادرة
- **التمكن**
- السيطرة

3) من أهم الفروق بين المشروع الريادي والمشروع الصغير، هو أن المشروع الريادي يتميز بـ:

- **الأبداع**
- الأهداف القصيرة
- عدم قابلية النمو
- التقليد

4) من سمات المنظمة الريادية:

- البقاء على مسافات متساوية مع المنافسين
- **الانفتاح على البيئة الخارجية للمنظمة**
- العقلانية والبعد عن المخاطرة
- تجاهل عامل المعرفة في المنظمة

5) الشركة التي لا يفرق القانون بين شخصية العمل وشخصية المالكين هي

- المشروع الفردي
- **شركة التضامن**
- شركة المساهمة الخاصة
- الشركة ذات المسئولية المحدودة

6) من سلبيات المشاريع الصغيرة

- مالك المشروع يعمل بمفرده

- المالك هو صاحب القرار الأول والأخير
- **صعوبة حصول المالك على تمويل كافي والتزامة الكامل مالياً وقانونياً تجاه الخسائر**
- عدم تبني أفكار الأخرين

7) من إيجابيات المشروعات الصغيرة
- سهولة التأسيس
- وضوح الإجراءات الرسمية
- المالك هو متخذ القرار
- **جميع ما ذكر**

8) أول مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية :
- **دراسة الجدوى التسويقية**
- دراسة الجدوى الفنية
- دراسة الجدوى المالية
- دراسة الجدوى البيئة

9) في الدراسة المبدئية للمشروع يتم التوصل :
- قرار يتعلق بالجوانب التسويقية
- قرار يوضح مصادر تمويل المشروع
- **قرار مبدئي باستكمال دراسة الجدوى أو التوقف**
- قرار يتعلق باختيار الموقع المناسب

10) في دراسه الجدوى التسويقية تتم دراسة
- **تسويق منتجات المشروع**
- عمليات انتاج منتجات المشروع
- صفات الفنية للمشروع
- حساسية المشروع للتغيرات البيئية المحيطة و المحتملة

11) تفيد دراسة الجدوى التسويقية في:
- التنبؤ بحجم المبيعات
- التنبؤ بالطلب
- وضع تصور لمواصفات المنتج
- **التنبؤ بالطلب وحجم المبيعات ووضع تصور لمواصفات المنتج**

12) من عناصر الدراسة الفنية :
- التقييم المالي للمشروع
- المنافسيت

- **الترتيب الداخلي للمشروع**
- حجم الطلب

13) من مقاييس الجدوى المالية في دراسة الجدوى الأقتصادية :
- **صافي القيمة الحالية ومعدل العائد الداخلي**
- الموازنات العامة للمشروع
- الموازنات التقديرية
- الأرباح والخسائر

14) الاتي يعد من صور تمويل المشاريع الصغيرة عدا:
- التمويل بالتنازل عن جزء من المشروع
- الممولون الرأسماليون
- **البنك المركزي**
- تمويل بالقروض

15) هناك جوانب مهمة يجب أخذها بعين الاعتبار عند اللجوء للاقتراض ومنها
- **رأس المال المتاح للاستثمار**
- المنافسين
- الترتيب الداخلي للمشروع
- العاملين

16) عند إقامة المشروع الصغير فإن مالك قد يطلب منه تقديم خطة عمل لمشروعة إلى جميع الجهات الاتية ماعدا:
- **العاملين عند توظيفهم في المشروع**
- المصارف عند طلب القروض
- حاضنات الأعمال عند طلب دعمها
- الجهات الحكومية عند طلب الموافقات

17) شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح هو شكل من أشكال
- الديون بسندات تجارية
- **الديون التجارية**
- الديون بالتأحير
- الديون ذات العلاقة الشخصية

18) ما يوضح فيه إيرادات المشروع ومصروفاته يسمى:
- **كشف الدخل**
- الموازنة السنوية
- كشف التدفقات النقدية

- الربحية

19) كشف الدخل يوضح
- إيرادات المشروع فقط
- مصروفات المشروع فقط
- نفقات مدير المشروع فقط
- **إيرادات المشروع ومصروفاته**

20) ... تعني قياس قدرة المنظمة على تسديد التزاماتها المالية الجارية تجاه الاخرين :
- نسبة المديونية
- **نسبة التداول**
- نسبة الملائمة المالية
- نسبة الربحية

21) الأصول المتداولة هي :
- **الأصول التي يسهل تحويلها إلى نقدية**
- الأصول التي لا يسهل تحويلها إلى نقدية
- أصول طويلة الأجل
- أصول مهمة مثل الأراضي والمصانع

22) النسبة التي تقيس معدل دوران المخزون السلعي هي نسبه
- السيولة
- **النشاط**
- الربحية
- المديونية

23) من عناصر الادارة الاستراتجية - التحليل وفيه
- يقوم على تحليل البيئة الداخلية فقط
- يقوم على تحليل البيئة الخارجية فقط
- **يقوم على تحليل البيئة الداخلية والخارجية**
- يقوم على تحديد البدائل

24) تشخيص التهديدات و الفرص تتم من خلال
- **تحليل البيئة الخارجية**
- تحليل البيئة الداخلية
- اختيار البديل
- تقييم البدائل

25) في الاختيار الاستراتيجي يتم :
- تحليل بيئة المنظمة
- **تحديد البدائل**
- تحديد نظم الحوافز
- تحديد نظم الرقابة

26) يتم اقرار رسالة المنظمة وأهدافها العامة في
- **التخطيط الاستراتيجي**
- التخطيط التكتيكي
- التخطيط التشغيلي
- التخطيط التنفيذي

27) مخاطر أجور ورواتب موظف المشروع هي مخاطر
- لا يمكن توقعها
- **يمكن توقعها**
- غير مهمة
- لايمكن توقعها أو غير مهمة

28) مخاطر التطورات التكنولوجية في الغالب هي مخاطر
- يمكن توقعها بسهولة
- **يصعب توقعها**
- يمكن التخطيط لها أو التنبؤ بها مستقبلا
- لسنا في حاجة إلى التنبؤ بها

29) تحويل الخطر - وهو يتم فعله من تحويل الخطر من خلال:
- **التأمين**
- تقبل الخسائر
- تجنبه
- منع الانشطة المختلفة

30) التأمين على الرواتب التقاعد للموظف ضمن
- **تغطية منافع المستخدم**
- التغطية الأساسية
- التغطية المرغوبة
- التغطية الفاعلة

31) تخطيط الاحتياجات من المواد تعدمن الطرق الجيدة :

- **لجدولة الإنتاج**
- لجدولى المخزون
- لجدولة الإنتاج والمخزون عندما يكون الطلب تابعا
- لجدولة المشاريع

32) يقصد بالموظف الافتراضي ذلك الموظف الذي:
- يداوم بشكل دائم في عمله
- **يتجز مهامه الوظيفية دون تواجد مادي كلي أو جزئي في مكان العمل**
- يكون غير قادر ع العمل
- يكون غير كفوء وغير فاعل في العمل

33) السلعة هي إحدى عناصر المزيج
- السلعي
- **التسويقي**
- الترويجي
- الإنتاجي

34) واحدة من الاتي تراعى عند بناء استراتيجيات التسعير بالمشروعات الصغيرة :
- التحليل البيئي
- لتحليل الضمني
- **التحليل النفسي**
- التحليل الفعلي

35) واحدة من الاتي ليس من طرق التسعير المستند إلى السعر التنافسي:
- تسعير السلعة كما يسعرها المنافس
- تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن
- البحث عن حصة سوقية أوسع
- **تحديد السعر بهدف زيادة المبيعات**

36) تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن يسمى أحيانا :
- **تسعيرة اختراق السوق**
- تسعيرة حصة السوق
- تسعير المنافسين
- تسعير التكلفة

37) من عناصر المزيج الترويجي
- المنتج

- **العلاقات العامة**
- السعر
- التسويق

38) تستخدم الاقناع وتقليل مخاطر الشراء كعامل على تأثير عملية
- الشراء في عملية الترويج
- **الترويج في عملية الشراء**
- الترويج في عملية التسويق
- التسويق في عملية الترويج

39) تعتبر .... أهم عناصر المزيج الترويجي غير المباشرة والتي يستخدمها رجال التسويق للاتصال بالسوق والترويج للمنتجات:
- **الإعلان**
- الشراء
- البيع الشخصي
- تقسيط المبيعات

40) عملية اتصال غير شخصية بين المعلن وجمهور المستهدف هو
- البيع الشخصي
- تنشيط المبيعات
- اتصالات شخصية
- **الاعلان**

41) من أهداف الرسالة الاعلانية
- أهداف تعريفية فقط
- أهداف تعريفية وتذكيرية
- **أهداف تعريفية وتذكيرية وتعليمية**
- أهداف تعليمية فقط

42) أول مراحل الإعلان:
- اختيار الاستراتيجية الإعلانية
- **تحديد الأهداف الإعلانية**
- صياغة الرسالة الإعلانية
-) تصميم الخطة الإعلانية

43) من صفات الأهداف الاعلانية
- الاهداف الغير محدد كميا
- **الاهداف المحدد كميا**

- الاهداف الغير قابلة للقياس
- الاهداف لا يمكن تحقيقها

44) نظام تحاول المنظمات فيه ايجاد علاقات متوازنة لمصالح كافة الاطراف وخاصة المستثمرين والادارة والعاملين

- **الحاكمية المؤسساتية**
- المواطنة المتساوية
- المواطنة المؤسساتية
- القيادة الإدارية

45) من المداخل المختلفة لتفسير الاخلاق مدخل يستند إلى معاملة الناس بنزاهة وحيادية وهو:

- المنفعي
- الفردية
- الحقوق
- **العدالة**

46) عند حساب كمية الطلب الاقتصادية تكاليف الحصول على المخزون تتناسب تناسب اً مع حجم الطلبية الواحدة

- طرديا
- **عكسيا**
- ليس لها علاقة
- طرديا وعكسيا

47) في ظرف عدم التأكيد ... غير موجود في المحتوى ولكن احتمال الجواب يكون د

- البيانات والمعلومات كاملة وشاملة
- البيانات والمعلومات تكننا من عمل احتمالات
- نقص في المعلومات
- **نقص في البيانات والمعلومات حيث لا نستطيع عمل احتمالات**

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

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

49) من أهم توصيات دراسة الجدوى :

- **قبول المشروع**
- دراسة الجدوى المالية

- دراسة الجدوى التسويقية
- دراسة الجدوى الإنتاجية

50) بحسب بورتر تحدد جاذبية الصناعه من خلال

- **خمس قوى**
- اربع قوى رئيسيه
- ثلاث قوى
- قوتين فقط لاغير