

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

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

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

مهارات إدارة الأعمال:

تتعلق بدء العمل وتطويره وادارته إضافة على مهارات التسويق والإدارة والتمويل والمحاسبة والإنتاج والتفاوض. المهارات الادارية كالتخطيط ووضع الأهداف والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه وإدارة النمو وتحمل المخاطرة والاختراع والمواظبة والرؤية القيادية والقدرة على إدارة التغيير المهارات الفنية مثل مهارات الكتابة والإتصالات شفوية والسيطرة والتحكم بالبيئة المحيطة

3/ ماهي موصفات المنظمات الريادية..؟

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

تكون المنظمات الريادية أكثر اهتماما بالإقدام على إقامة المشروعات الريادية.

تتقرب المنظمات الريادية من عملائها من خلال التميز في جودة المنتج/ الخدمة

مقارنة مع ما يقدمه المنافسون الآخرون.

تتبنى المنظمات الريادية العاملين الرياديين ذوي المواهب القيادية والابتكارية وتشجع المبادرة الشخصية وقبول المخاطرة.

تحرص المنظمات الريادية على صون القيم المؤسسية وبخاصة رؤيا المنظمة التي تؤثر في جودة المنتجات.

تلتزم المنظمات الريادية بالتوجه الأساسي الذي خططته لنفسها.

يتصف الهيكل التنظيمي للمنظمات الريادية بالبساطة ومحدودية عدد العاملين الإداريين.

تمتع المنظمات الريادية الأقسام والوحدات الفرعية داخلها الاستقلالية والحرية كي تستطيع تبني الأفكار الريادية بيسر وسهولة .

4/ كيف تقييم الشكل القانوني للمشروع الصغير..؟

إن اختيار الشكل القانوني للمشروع ليس بالضرورة أن يكون نهائيا.

ولكن غالبا ما يغير المشروع شكله القانوني للاعتبارات التالية:

ضمن أي شكل قانوني تعمل الشركة الآن.

المخاطر الرئيسية التي يمكن أن تتعرض لها.

هل تشكل المسؤولية غير المحدودة مشكلة خطيرة محتملة

الميزات الضريبية ومدى تحققها بناء على الشكل القانوني.

الميزات الإدارية ومدى تحققها بناء على الشكل القانوني.

هل تستغل الشركة كل ميزات الشكل القانوني الحالي للشركة

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

مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع الصغير:

الدراسة المبدئية

دراسة الجدوى التسويقية

دراسة الجدوى الفنية

دراسة الجدوى المالية

دراسة الجدوى الاقتصادية

دراسة الجدوى الاجتماعية

دراسة الجدوى البيئية

تحليل الحساسية للمشروع

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

نسبة السيولة وتقيس قدرة المشروع على تسديد التزامات النقدية حال استحقاقها

نسبة النشاط وتقيس معدل دورات المخزون السلعي

نسبة المديونية وهي تفحص قدرة موجودات المشروع

نسبة الربحية وتقيس قدرة المشروع على تحقيق الربح

نسبة التداول وتقيس قدرة المشروع التزاماته الجارية

7/ عناصر الإدارة الاستراتيجية في الأعمال الصغيرة..؟

عناصر الإدارة الاستراتيجية بشكل عام التحليل، الاختيار، التنفيذ، الرقابة

التحليل الاستراتيجي ويقوم على تحليل البيئة للمنظمة

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

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

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

8/ كيفية إدارة المخاطر في المشروعات الصغيرة..؟

إدارة المخاطر

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

احتواء الخطر: أي ممارسة الأنشطة المختلفة متوقعين خسائر مع التخطيط لوضع اليات لامتناس الخسائر

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

استراتيجيات الخطر الابداعية: وهي ما يتفرد به الرياديين والمدبرين والعباقرة في التعامل مع الخسائر بانواعها

9/المشروع الناجح في عملية الشراء.؟

يتحقق المشروع الناجح في عملية الشراء من خلال شراء افضل الموارد بأقل التكاليف اتمام عملية الشراء بطريقة علمية وعليه لا بد ان يهتم بالاحتياجات لعملية الشراء كتحديد المخزون والمورد وموقعة، المحافظة على العلاقات الطيبة مع الموردين استلام البضائع وفحصها المتابعة بعد الشراء، الرقابة على اعمال الشراء.

10/ طرق تقدير الكمية الاقتصادية للطلب.؟

الطريقة الجدولية: وتقوم على اختيار عدة احجام متباينة للطلب حساب التكاليف الكلية للمخزون لكل حجم، اختيار الحجم الذي تكون تكاليفه الكلية اقل مما يمكن الطريقة البيانية: التكاليف تكاليف الحصول على المخزون، تكاليف الاحتفاظ بالمخزون، الطلبية حجم الطلبية الحجم الاقتصادي للطلبية.

11/ ناقش أشكال التجارة الالكترونية؟

من البائع إلى المستهلك B2C
من مشروع صغير إلى مشروع صغير B2B
من الحكومة إلى المستهلك G2C
من الحكومة إلى المشروعات G2B

12/ المتغيرات ذات العلاقة بالتسعير.؟

هناك مؤشرات ومعايير بالامكان اعتمادها لتحديد الاسعار استراتيجيات التسويق، المزيج التسويقي ، تخمين الطلب، كلفة السلعة او الخدمة عوامل بيئية، اهداف عملية التسعير.

استراتيجيات التسويق:

عندما يختار صاحب المشروع استراتيجية معينة فانه لا بد له وان يعمل على تحليل السوق والوضع التنافسي العام ومعرفة اي الاسعار يمكن اعلانها على الزبائن في ضوء القدرة الشرائية وموقف المناقسين.

المزيج التسويقي:

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

تخمين الطلب:

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

كلفة السلعة او الخدمة:

وهي القاعدة التي تنطلق من خلالها صاحب المشروع الريادي عن تحديد السعر باعتبار انه يرغب في استرداد ماتم انفاقة ختنتمكن من طرح سلعته في السوق.

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

يضع صاحب المشروع الريادي الصغير جملة من الاعداف في الاعتبار عند الشروع بتسعير اي سلعة او خدمة ومن هذه الاهداف (زيادة الدخل، السعي لبلوغ مستوى مستقر من السعر، او الرغبة في بناء علاقة مع الزبائن).

13/ المزيج الترويجي والصورة الذهنية للمنظمة.؟

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

14/ استراتيجيات التعامل مع المسؤولية الاجتماعية.؟

* استراتيجيات الممانعة او عدم التبني

* الاستراتيجيات الدفاعية

* استراتيجيات التكيف

* استراتيجيات المبادرة الطوعية

استراتيجيات الممانعة او عدم التبني:

وتقوم على تجنب الاتفاق علما لانشطة الاجتماعية والتركيز على الاولويات الاقتصادية.

الاستراتيجيات الدفاعية:

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

استراتيجيات التكيف:

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

استراتيجيات المبادرة الطوعية:

وفيها تتبنى المنظمة دور اجتماعي واسع جدا بحيث توخذ مصلحة المجتمع وتطلعاته في كل قرارات المنظمة.