

ريادة اعمال واجب +اختبار

س١/يقوم رجال التسويق:

أ-باشباع الرغبات وتوجيهها

ب-بتنمية الحاجات اوخلقها

ج-باشباع الرغبات بعد خلقها

د-لتوجيه الرغبات بعد خلقها

س٢/ من العوامل التي أدت الي ظهورأسلوب الاتصالات التسويقية المتكاملة التالي، ماعدا :

أ-الترويج للسلع والخدمات

ب-انتقال التركيزمن الوسائل العامة واسعة الانتشارالى الوسائل الأكثر ارتباطا

بالمستهلك مثل التسويق المباشر والتسويق عبر الانترنت

ج-انتقال السلطة والانفاق الإعلاني من المنتجين الى الموزعين والوسطاء

ومتاجر التجزئة

د-النمو السريع لقواعد المعلومات التسويقية وتكنولوجيا الاتصال

س٣/احد خطوات التخطيط المالي الثمانيه

أ-التطوير الأمثل للخطة الماليه

ب-تحديد القطاعات والمنافسين

ج-دراسة ومراجعة اهداف المشروع

د-تقييم الجدول الزمني للمشروع

س٤/مفهوم التمويل هو

أ-نقل القدرة التمويلية او الفوائض المالية من فئات الفائض الى فئات العجز

ب-نقل القدرة التمويلية او الفوائض المالية من فئات العجزالى فئات الفائض

ج-استخدام الموارد الذاتية لتغطية التكاليف

د-القدرة على التمويل من الموارد الذاتية للمنظمة

س٥/ من ميزات استراتيجية قشط السوق ما يلي، ما عدا:

أ-الربح السريع

ب-استرداد سريع للتكاليف

ج-استعداد للمنافسة الشديدة

د-تعظيم الأرباح

س٦/ من الأمثلة على الأساليب التمويلية التي تقوم على الاجارة

أ-بيع السلم

ب-الاستصناع

ج-استئجار الحكومة بعض المباني من الغير

د-التبرع بإنشاء مدارس

س٧/ توكويد أو تشفير المعلومات وترجمتها احد العناصر الاساسية ل:

أ-ترويج السلع للموردين

ب-نموذج الاتصال بالمستهلك

ج-تقييم الإعلانات

د-التوزيع الالكتروني للمنتجات غير المادية

س٨/ من أهداف البيع الشخصي :

أ-توفير آلية لترجمة الفكرة لخطة مكتوبة

ب-تحديد مشاركة الافراد في بناء نموذج للسلوك المرغوب داخل المجتمع

ج-الحصول على اكبر نصيب ممكن من السوق

د-التركيز على إيجاد نموذج فكري

س٩/ من اساليب التمويل القروض الربوية وهي

أ-التي يكون لمقدم التمويل الحق في استرداد ماله الذي قدمه فقط دون أي عائد

ب-التي لا يسترد فيها مقدم التمويل أي شي

ج-ممثلة في تسهيلات الموردين

د-ان يكون لمقدم التمويل الحق في استرداد ماله وفائدة عليه وهذا غير جائز شرعا

س ١٠ / التخطيط المالي يساعد في توازن معقول بين

أ-تدفق الأموال وصرفها

ب-رأس المال والايادات

ج-المبيعات والارباح

د-الخطط الحالية والمستقبلية

س ١١ / من أهداف التسعير الاتي، ما عدا:

أ-تحقيق الأرباح

ب-تقسيم العمل وتحديد المسؤوليات وقنوات الاتصال

ج-تعظيم الأرباح

د-المحافظة على حاله الراهنه

س ١٢ / من عناصر نموذج الاتصال الأساسية التغذية المرتدة Feedback وتعرف

ب:

أ-مجموعة ردود الأفعال الصادرة عقب سماع الإعلان فقط

ب-مجموعة ردودالأفعال الصادرة عقب مشاهدة الإعلان فقط

ج-مجموعة ردود الأفعال الصادرة عقب مشاهدة الإعلان او سماعه اوقراءته

د-مجموعة ردود الأفعال الصادرة عقب قراءة الإعلان فقط

س ١٣ / تعنىإعطاء حق الانتفاع على أصل معين وليس المقصود إعطاءه

مقابل للمجهود الانساني

أ-المرابحة

ب-المشاركة

ج-الاجارة

د-المضاربة

س ١٤ / من الأمثلة على البدائل التمويلية التقليدية ما يلي

أ-البناء والتشغيل ثم نقل الملكية

ب-اصدار الأسهم او الاكتتاب العام

ج-التمويل بالمشاركة بين قطاعي الاعمال والخاص

د-عقود الايجار التمويلي

س ١٥ / استراتيجية التغلغل في السوق هي:

أ-تحديد سعر مبدئي منخفض لتسهيل الدخول الى السوق بالمنتج الجديد وكسب

نصيب كبير من السوق وحجب المنافسة وتخفيض تكلفة الوحدة على أساس

الحجم الكبير

ب- تحديد سعر مبدئي مرتفع لتسهيل الدخول الى السوق بالمنتج الجديد وكسب

نصيب كبير من السوق وحجب المنافسة وتخفيض تكلفة الوحدة على أساس

الحجم الكبير

ج- تحديد سعر مبدئي متوسط لتسهيل الدخول الى السوق بالمنتج الجديد وكسب

نصيب كبير من السوق وحجب المنافسة وتخفيض تكلفة الوحدة على أساس

الحجم الكبير

د- تحديد سعر مبدئي مرن لتسهيل الدخول الى السوق بالمنتج الجديد وكسب

نصيب كبير من السوق وحجب المنافسة وتخفيض تكلفة الوحدة على أساس

الحجم الكبير

س ١٦ / من معايير خطة العمل الناجحة

أ-ان تستخدم جداول وبيانات

ب-ان لاتستخدم الا الجداول والبيانات

ج- ان تحتوي على رسومات بيانية فقط

د-ان تكون اكثر تخصصا وتعقيدا

س١٧ / في العلاقات التمويلية، العلاقات التي تقوم على أساس المشاركة تعني

أ-ان يكون مقدم التمويل شريكا لطالب التمويل في نتائج استخدام المال

ب-التبرع بتقديم المال للغير والتنازل عنه

ج-ان يكون مقدم التمويل دائما لطالب التمويل

د-عدم طلب رد الدين

س١٨ / يتم تحديد ميزانية الاعلان بعدة طرق منها الاتي ، ماعدا :

أ-نسبة مئوية من المبيعات السنوية تضرب في عدد الموظفين

ب-كنسبة مئوية من المبيعات السنوية

ج-ميزانية مساوية للمنافسين

د-بالطريقة الموضوعية

س١٩ / من مصادر تمويل المشروع الريادي والذي يعتبر اسهلها

أ-التمويل الذاتي

ب-القروض الشخصية

ج-الدعم الحكومي

د-القروض التجارية

س٢٠ / من خطوات اعداد الخطة المالية

أ-تحديد مراحل تنفيذ المشروع بشكل عام

ب-تحديد مراحل تنفيذ المشروع بجدول زمني لكل مرحلة

ج-تحديد مراحل تنفيذ المشروع بجدول زمني لكل مرحلة مع عدم الالتزام به

د-عدم تحديد تكاليف المشروع وتركها للتوقعات او عندما يتم البدء بالمشروع

س٢١ /يستند الترويج في أداء رسالته على

أ-المرنه

ب-مزاج المستهلك

ج-الاتصال الفعال

د-الاتصال السريع

س٢٢/ من ميزات استراتيجية التغلغل في السوق ماييلي ،ماعدا:

أ-استرداد سريع للتكاليف

ب- تخفيض او القضاء على المنافسه

ج-زيادة نصيب المنظمة من السوق

د-سرعة انتشار تبني المنتج الجديد

س٢٣/ وصف وتقرير مالي لعمليات قد تمت مسبقا

أ-الموازنة المالية

ب-الميزانية

ج-الموقف المالي

د- البرنامج الزمني الحالي

س٢٤/ من الأدوار المهمة للخطة المالية او الموازنه الماليه

أ-عدم تفادي العجز المالي

ب-فرصة لمراجعة سير وأداء المشروع

ج-ليست أداة رقابيه تساعد في تصحيح المشروع

د-ممكن الاستغناء عنها وليست ذات أهمية

س٢٥/ من معايير اختيار مصدر التمويل المناسب

أ-قيمة المبلغ المطلوب

ب-في المشاريع الصناعية مثلا تحتاج مصادر تمويل تمنح قروض متوسطة المدى

ج-طبيعة المشروع غيرمهمه

د-شروط الدائنين لها أهمية ولكن لاتعتبر من ضمن المعايير

س٢٧/ هي وثيقة توضح الاطار العام للمشروع بشكل متكامل وتفصيلي تحتوي على

اهداف المشروع ومكوناته

أ-دراسة الجدوى

ب-خطة التنفيذ

ج-خطة العمل

د-خطة التسويق

س٢٨/ان تكون الخطة دقيقة:

أ-من معايير الخطط الناجحة

ب-من معايير الخطط الفاشلة

ج-من معايير التحسين للخطة

د-من مؤشرات الأداء والتي تدل على ضعف الخطة وخصوصيتها

س٢٩/تحديد افضل مصادر التمويل اللازم لقيام المشاريع الريادية هو احد خصائص

أ-الريادي الناجح

ب-الخطة الاستراتيجية

ج-الخطة المالية الناجحة

د-الخطة المبدئية

س٣٠/من مميزات البورصات الخاصة بالمشروعات الصغيرة

أ-وجودنظام لوائح بسيط يتطلب رفع قدر اقل من التقارير

ب- التكاليف العاليه

ج- وجودنظام لوائح معقد يتطلب رفع قدر اكبر من التقارير

د-بنظام لوائح بسيط يتطلب رفع قدر اكبر من التقارير

س٣١/الأدوات الرئيسية في الاتصال بالعملاء والجمهور،ماعدا:

أ-السعر

ب-الإعلان

ج-البيع الشخصي

د-تنشيط المبيعات

س٣٢/تصنيف الخطط المالية بناء على:

أ-مدى الشمولية فقط

ب-مدى الشمولية والفترة الزمنية

ج-مدى الشمولية والذي يعتبر احد أنواع التصنيف

د-مدى التحديد فقط

س٣٣/تستخدم لتحليل الأداء المالي للمشروع على المدى القصير:

أ-نسبة السيولة

ب- نسبة الديون الى حقوق الملكية

ج-نسبة صافي الدخل

د-نسبة النشاط

س٣٤/يمكن تعريف التسويق على انه

أ-نشاط التسعير

ب-نشاط الترويج

ج-نشاط البيع

د-مجموعة من الأنشطة التسويقية المتكاملة والمترابطة التي تعتمد على بعضها

البعض مثل طرق التوزيع وأساليب التسعير ووسائل الدعاية والتر

س٣٥/الدفع مقدما من قبل المستخدمين يعتبر

أ-من مصادر تمويل المشاريع الريادية

ب-نوع من أنواع البيع بالتقسيط

ج-اسوء خيار لتمويل المشروع

د-يؤدي الى فشل المشروع

س٣٦/تهدف وسائل تنشيط المبيعات الموجهه الى المستهلكين الى التالي ماعدا :

أ-تشجيع دخول عملاء جدد

ب- محاولة خلق ميزة لمنتجات معينة في اذهان المستهلكين

ج- مكافأة العملاء الحاليين على ولائهم

د- تعزيز دور الرقيب الخارجي

س٣٧/ من اهم صيغ التمويل الإسلامي التي يمكن الاستفادة منها في تنمية قطاع المنشآت الصغيرة وتعزيز قدرته التنافسيه

أ- السندات

ب- الأسهم الممتازة

ج- المضاربة

د- القروض الربوية

س٣٨/ استراتيجية قشط السوق:

أ- تحديد سعر مبدئي مرتفع من اجل سرعة استرداد التكلفة المرتفعه لابتكار وتطوير المنتجات الجديدة وخلق انطباع خاص لدى المستهلكين ان المنتجات ذات جودة مرتفعه

ب- تحديد سعر مبدئي منخفض من اجل سرعة استرداد التكلفة المرتفعه لابتكار وتطوير المنتجات الجديدة وخلق انطباع خاص لدى المستهلكين ان المنتجات ذات جودة مرتفعه

ج- تحديد سعر مبدئي متوسط من اجل سرعة استرداد التكلفة المرتفعه لابتكار وتطوير المنتجات الجديدة وخلق انطباع خاص لدى المستهلكين ان المنتجات ذات جودة مرتفعه

د- تحديد سعر مبدئي مرن من اجل سرعة استرداد التكلفة المرتفعه لابتكار وتطوير المنتجات الجديدة وخلق انطباع خاص لدى المستهلكين ان المنتجات ذات جودة مرتفعه

س٣٩/ من الأمثلة على البدائل التمويلية الغير تقليدية

أ- القروض من المؤسسات المالية

ب- اصدار الأسهم او الاكتتاب العام

ج- عقود الايجار التمويلي

د-السندات

س ٤٠/البدائل التمويلية غير التقليدية او التمويل البديل هي:

أ-أساليب التمويل المتبعة لتملك الأصل المستخدم في الإنتاج وتقديم خدمه ملكية تامة

ب-التي تستخدمها كل الشركات متمثلة في الهيكل المالي للشركة

ج-السندات

د-المصادر الغير منتشرة وغير المتعارف عليها من قبل الشركات والتي لايقبل عليها بعض الشركات وهي مصادر خاصة بصناعات معينه

س ٤١/ من المحاور الرئيسية التي يتم اعتبارها عند الشروع في التخطيط المالي:

أ-التكاليف الثابته

ب-التكلفه التي يتحملها العميل

ج-التكاليف المتوقعه

د-التكاليف المستقبلية

س ٤٢/ نسب النمو:

أ-تقيس مدى كفاءة إدارة الموارد للمشروع

ب-تقيس التطور الحاصل لعناصر القوائم المالية

ج-تقيس قدرة المبيعات على توليد صافي الدخل

د-لاتقيس شيئا وغير مهمه

س ٤٣/الأدوات الماليه المستندة الى أسلوب المنح والتبرعات :

أ-هي تعبرعن علاقة مشاركة بين الطرفين بحيث يحصل مقدم التمويل على حصة الربح المحقق ان وجد ويتحمل بنصيبه من الخسائر وذلك بحسب قيمة حصته في راس المال المستثمر

ب-وسيلة مبتكرة لكي تحصل المنشآت الصغيرة والمتوسطة على راس مال متوسط

الاجل

ج-هو عبارة عن عقد يسمح بموجبه للمشروع الصغير باستخدام احد الأصول مقابل

سداد دفعات دورية

د-وهذا الأسلوب يوجد في الواقع العملي في عدة صور منها التبرعات العينية

س٤٤/تعتبر البنوك افضل مصدر لتمويل المشروعات لما يلي :

أ-لديها شح مالي نتيجة ضعف الودائع المالية والادخارات الشخصية والتجارية

ب-الخبرة المحدودة بالاحوال المالية والتسويقية المحلية والعالمية

ج-يوجد لديها الافراد المختصين في تقديم وتحصيل القروض المصرفية

د-محدودية انتشار فروعها في كل مكان

س٤٥/اسلوب B.O.T:

أ-هو استخدام الأسهم او الحصص اوصكوك الاستثمار

ب-يستخدم في المشروعات العامه الاقتصادية

ج-يمثل احد أساليب التمويل الحديثه يمكن استخدامه عند احتياج الحكومة الى

انشاء مشروع قومي يحتاج الى تمويل كبير

د-تستخدم عند إقرار تحويل السندات او القروض الى اسهم أي تحويل العلاقة من

مديونية الى علاقة مشترك

س٤٦/هذا النوع من العقود ينطوي في جوهره على أسلوب جديد في التمويل

وتنتشر سياسة تأجير الأصول بدلا من شرائها على نطاق أوسع في بعض

الصناعات

أ-البناء والتشغيل ثم نقل الملكية

ب-عقودالايجار التمويلي

ج-التمويل بالمشاركة بين قطاعي الاعمال العام والخاص

د-اصدار الأسهم او الاكتتاب العام

س٤٧/تعريف المشروع وأهدافه بدقه:

أ-اخر خطوة للقيام بالخطة الماليه

ب-الخطوة الأولى للقيام بالخطة المالية

ج-الخطوة الأولى ولكن يمكن الاستغناء عنها

د-ليست الركيزة الأساسية للقيام بالخطة المالية

س٤٨/النمو السريع لقواعد المعلومات التسويقية وتكنولوجيا الاتصال احدى
العوامل التي أدت الى:

أ-ظهور ثقافه اجتماعية تنادي اعمل لنفسك شي خاص بك

ب-ظهور أسلوب الاتصالات التسويقية التفاعلية

ج-العمل على عدم خسارة العمال الخلاقين خاصة في التكنولوجيا والحاسب

د-ظهور أسلوب الاتصالات التسويقية المتكاملة

س٤٩/عناصر المزيج التسويقي الاساسيه

أ-المنتج،التسعير،البيع،الإعلان

ب-الجودة،التسعير،البيع،الإعلان

ج-المنتج 'التسعير،المكان،الترويج

د-المنتج'التسعير،المستهلك،الإعلان

س٥٠/يساعد التخطيط المالي في الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة من اجل

الحصول على:

أ-خطة مستقبلية ناجحه

ب-اقصى قدر من العائدات

ج-إيرادات عالية

د-الأنشطة المالية الأنسب للمشروع

س٥١/السمة المميزة لهذا النوع من المعاملات في الاحتفاظ بملكية الأصول حتى
يمكن تأجيرها عندما تنتهي مدة الاجارة السابقة وذلك لضمان عدم بقاء الأصول
عاطلة لفترة طويلة وذلك من ناتحية الشركة المؤجرة وتسهيل الحصول على الالات
والمعدات اللازمة للمشروع الصغير وعدم تحمله مبالغ تفوق امكانياته وخاصة في
بداية ممارسته للنشاط:

أ-المراوحة

ب-المضاربة

ج-الاجارة

د-المشاركة

س٥٢/يصلح أسلوب.....لتمويل العمليات الزراعية حيث يتم التعامل مع المزارعين الذين يتوقعون الحصول على سلع وفيرة اثناء الحصاد سواء من محاصيلهم او محاصيل غيرهم حيث يمكنهم شراؤها وتسليمها اذا تعثر محصولهم والغرض الأساسي من هذا الأسلوب هو تلبية المشروعات الزراعية الصغيرة الذين بحاجة الى تكاليف زراعة محاصيلهم حتى ميعاد جني المحصول :

أ-الاجارة

ب-السلم

ج-المراوحة

د-القرض الحسن

س٥٣/من أساليب التمويل القروض الحسنة وهي

أ-ان يكون لمقدم التمويل الحق في استرداد ماله وفائدة عليه

ب-غير جائز شرعا

ج-ان يكون لمقدم التمويل الحق في استرداد ماله الذي قدمه فقط دون أي عائد

د-الأسلوب الأكثر تطبيقا في الواقع المعاصر

س٥٤/في العلاقات التمويلية العلاقة على أساس الدين تعني:

أ-ان يكون مقدم التمويل شريكا لطالب التمويل في نتائج استخدام المال

ب-التبرع بتقديم المال للغير والتنازل عنه

ج-ان يكون مقدم التمويل دائما لطالب التمويل

د-عدم طلب رد الدين

س٥٥/يقصد بتنشيط المبيعات الوسائل التي تهدف الى تشجيع المشتريين على:

أ-الرقابه الخارجية

ب-الرقابه الاشرافية

ج-على زيادة مشترياتهم من منتجات معينة خلال فترة زمنية معينة

د-الرقابة الإدارية

س٥٦/وضع رجال التسويق ترجمة لعناصر المزيج التسويقي من وجهة نظر العملاء لتكون الاتي ماعدا:

أ-القيمة المعطاة للعميل

ب-التكلفة التي يتحملها العميل

ج-الاتصال بالعميل ليعرف ونعرف

د-التعب الذي يجنيه العميل

س٥٧/الأسهم او الحصص او صكوك الاستثمار:

أ-يمثل احد أساليب التمويل الحديثه يمكن استخدامه عند احتياج الحكومه الى انشاء مشروع قومي يحتاج الى تمويل كبير

ب-تستخدم عند انشاء مشروعا اقتصاديا جديدا او لزيادة راس مال الشركات العامه القائمه

ج-يتم صورة تمويل وانشاء المشروع ثم ادارته او المشاركة في الإدارة وتحصل

مقابل ذلك على جزء من العائد

د-يؤول المشروع الى الحكومه في نهاية فترة الاتفاق

س٥٨/من أنواع الخطط المالية

أ-خطط استراتيجية

ب-خطط شامله

ج-خطط ردود الأفعال

د-خطط استقرائية

س٥٩/البدائل التمويلية التقليدية هي:

أ-أساليب التمويل المتبعه لتملك الأصل المستخدم في الإنتاج وتقديم الخدمه

ملكية تامة والتي تستخدمها كل الشركات متمثلة في الهيكل المالي للشركة

ب-المصادر الغير منتشرة وغير المتعارف عليها من قبل الشركات

ج-التي لايقبل عليها بعض الشركات

د-مصادر خاصة بصناعات معينة

س ٦٠/اهم ميزة في الاتصال المباشر بالعميل:

أنها تكون خيالية

ب-ان تتناقض مع البيئة والمجتمع الذي ستطبق فيه

ج-الحصول على رد الفعل بشكل فوري ومباشر وبذلك يمكن تعديل مسار الحديث

البيعي للوصول الى هدفه المنشود

د-انها تعزيز للعلاقات الاجتماعية

س ٦١/الأدوات التمويلية للمشروعات هي :

أ-الأدوات التي يكتب بها عقد التمويل

ب-محررات مكتوبة تثبت حق مقدم التمويل لدى طالبه

ج-مشاركة مقدم التمويل في نتائج استثمار الأموال المقدمة منه

د-كل الأساليب التمويلية الممكنه

س ٦٢/خارطة طريق ترسم ملامح للمراحل المختلفة للمشروع:

أ-الميزانية

ب-الجدول الزمني

ج-الموازنة المالية

د-الخطة المالية

س ٦٣/الأدوات المالية المستندة على أسلوب المشاركات:

أ-هي تعبر عن علاقة مشاركة بين الطرفين بحيث يحصل مقدم التمويل على حصة

من الربح المحقق

ب-لايتحمل فيها مقدم التمويل الخسائر

ج-لايوجد منها الا نوع واحد فقط وهو الأسهم او الحصص

د-لا يوجد منها الا نوع واحد فقط وهو أسلوب B.O.T

س٦٤/هي عناصر نموذج الاتصال بالمستهلك الاساسيه التالي ،ماعدا:

أ-ثورة المعلومات والتطور الكبير والمتسارع في مجال المعرفة وتكنولوجيا المعلومات

ب-الضوضاء

ج-المرسل

د-الوسيلة

س٦٥/من استراتيجيات التسعير للمنتجات الجديدة:

أ-خدمة المجتمع

ب-قشط السوق

ج-القضاء على البطالة

د-تقديم خدمات للمحتاجين

س٦٦/يستخدم أسلوب.....عند عزوف القطاع الخاص أحيانا عن التمويل الكامل للمشروعات عند ارتفاع تكاليف الاستثمار او تكاليف التشغيل او الارتفاع النسبي لعنصر المخاطرة

أ-التمويل بالمشاركة بين قطاعي الاعمال العام والخاص

ب-عقود الايجار التمويلي

ج-البناء والتشغيل ثم نقل الملكية

د- المضاربة

س٦٧/من أساليب التمويل المشاركة وهو:

أ-مثل البيع بالاجل

ب-تقوم على مشاركة مقدم التمويل في نتائج استثمار الأموال المقدمة منه متمثله في حصة الربح او تحمله بنصيبه من الخسارة على ان يسترد ماقدمه مطروحا منه الخسارة ان كان بدون اهمال من طالب التمويل

ج-توجد منها صورة واحدة في التمويل الحكومي المعاصر ممثلة في تسهيلات الموردين

د-لايسترد فيها مقدم التمويل أي شي

س٦٨/السلم كأحد أساليب التمويل الإسلامي

أ-هي عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه صاحب المال او المالك المستفيد باعطاء مبلغ من المال للطرف الاخر او المضارب او المشروع الصغير من اجل استخدامه بطريقة متفق عليها يتم بعدها رد رأس المال اليه بالا يحتفظ لنفسه بباقي الأرباح ولايتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأسماله كما لايتحمل المضارب خسارة سوى مجهوده ووقته

ب-هي عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك بهامش ربح متفق عليه نتيجة التكلفة التي يتحملها

ج-تكون عادة محددة بمدة معينة ولتنفيذ مشروع معين وتكون المشاركة اما في مشروع جديد او بتوفير أموال إضافية

د-كأحد أساليب التمويل الإسلامي

س٦٩/هي مؤشرات تستخدم لكسب ثقة البنوك والدائنين وأصحاب المصالح

أ-الأدوات والنسب المالية للمشروع

ب-القوائم المالية

ج-الضمانات البنكية

د-العروض التقديمية للمشروع

س٧٠/من صفات وميزات الخطة المالية الناجحة

أ-المرونة

ب-الثبات وعدم القابلية للتعديل او التحديث

ج-مبنية على توقعات لاتمت للواقع بصلة

د-لابد ان تتم من قبل صاحب المشروع نفسه ولايمكن الاستعانة بالخبراء

س٧١/هو احد الجوانب الرئيسية والضرورية من اجل بث الروح للفكرة الريادية ووضعتها في المسار الذي يمكن من ترجمتها الى واقع والى استثمار ناجح:

أ- مفهوم التخطيط الاستراتيجي

ب- مفهوم التخطيط الأخلاقي

ج- مفهوم التخطيط الحديث

د- مفهوم التخطيط المالي

س ٧٢/ في العلاقات التمويلية العلاقات التي تقوم على التبرع تعني:

أ- ان يكون مقدم التمويل دائما لطالب التمويل

ب- ان يكون مقدم التمويل شريكا لطالب التمويل في نتائج استخدام المال

ج- اخذ نسبة من راس المال

د- تقديم المال للغير والتنازل عنه وعدم طلب رده

س ٧٣/ المضاربة كأحد أساليب التمويل الإسلامي :

أ- هي عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه صاحب المال او المالك المستفيد باعطاء مبلغ من المال للطرف الاخر او المضارب او المشروع الصغير من اجل استخدامه بطريقة متفق عليها يتم بعدها رد راس المال اليه بالاضافه الى حصة من الأرباح متفق عليها سلفا ويحتفظ لنفسه بباقي الأرباح ولا يتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأسماله كما لا يتحمل المضارب خسارة سوى مجهوده وقته

ب- هي عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك بهامش ربح متفق عليه نتيجة التكلفة التي يتحملها

ج- تكون عادة محددة بمدة معينة ولتنفيذ مشروع معين وتكون المشاركة اما في مشروع جديد او بتوفير أموال اضافية

د- هو عملية بيع سلعة يتعهد فيها البائع بتوريد بعض السلع المعنية للمشتري في تاريخ مستقبلي مقابل مبلغ محدد مقدما ويدفع بالكامل في الحال

س ٧٤/ تطوير بدائل لتحقيق الأهداف المنشودة:

أ- احد خطوات التخطيط المالي

ب- التخطيط الاستراتيجي

ج- التخطيط الزمني

د- التخطيط المبدئي

س٧٥/توجد العديد من الطرق التي يمكن عن طريقها يتم تحديد الأسعار منها الاتي
،ماعدًا:

أ-الطريقة التي تعتمد أساسا على التكاليف

ب-الطريقة التي تعتمد أساسا على المنافسة

ج-الممارسات الأخلاقية وغير الأخلاقية في السوق

د-الطريقة التي تعتمد أساسا على الطلب

س٧٦/راس مال المخاطر

أ-وسيلة مبتكرة لكي تحصل المنشآت الصغيرة والمتوسطة على راس مال متوسط
الاجل

ب-يتم تقديم هذه الخدمة عادة من خلال شركات راس المال المخاطر والبنوك
والممولين الافراد

ج-هو عبارة عن عقد يسمح بموجبه للمشروع الصغير باستخدام احد الأصول
مقابل سداد دفعات دورية او أقساط تأجير الأصل للموخر

د-ويسمح للمشروع الصغير بالاستفادة من التحويل التكنولوجي

س٧٧/المرابحة كأحد أساليب التمويل الاسلامي

أ-هي عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه صاحب المال او المالك المستفيد باعطاء
مبلغ من المال للطرف الاخر او المضارب او المشروع الصغير من اجل استخدامه
بطريقة متفق عليها يتم بعدها رد رأس المال اليه بالا يحتفظ لنفسه بباقي الأرباح
ولايتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأسماله كما لايتحمل المضارب خسارة سوى
مجهوده ووقته

ب-هي عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك
بهامش ربح متفق عليه نتيجة التكلفة التي يتحملها

ج-كون عادة محددة بمدة معينة ولتنفيذ مشروع معين وتكون المشاركة اما في
مشروع جديد او بتوفير أموال إضافية

د-يمكن ان تستخدم هذه الصيغة في تمويل تشغيل المشروعات الصغيرة من خلال
الاتفاق على نسبة معينة في الأرباح

س٧٨/لا تتضمن عقود الامتياز:

أ-مدة عقد الامتياز

ب-رسوم الامتياز

ج-شروط تجديد العقد

د-الزامية التمويل من البنوك

س ٧٩/ من الأدوات الرئيسية في الاتصال بالعملاء والجمهور

أ-لغة الإشارة

ب-توحيد القيم والديانات والعادات في جميع المجتمعات

ج-الإعلان

د-الاندماج

س ٨٠/ من مزايا المحاسبة

أ-مهمة مؤقتة تنتهي بانتهاء المهمة أو الصفقة أو العمل الذي أنشئت من أجله

ص ٥٤

ب-وضع الشريك المساهم هنا يشبه وضع الشريك المساهم في الشركة المساهمة

ج-سلطة الإدارة تكون للشركاء المتضامنين

د-مسؤولية الشركاء المتضامنين غير محدودة

س ٨١/ من أدوار الرياديون في دعم الاقتصاد الوطني، ما عدا:

أ-خلق فرص عمل جديدة

ب-إنشاء أسواق جديدة

ج-التجديد التكنولوجي

د-مكافحة الفساد ص ١٠-١١

س ٨٢/ أسباب الاهتمام بالريادة الداخلية الاتي، ما عدا:

أ-ظهور ثقافة اجتماعية تنادي اعمل لنفسك شيء خاص بك

ب-اشتداد المنافسة الحادة والحاجة إلى تطوير تكنولوجيا داخلية وتأمين منتجات

جديدة وتطويرها

ج- العمل على عدم خسارة العمال الخلاقين خاصة في التكنولوجيا والحاسب

د- اختلاف مصادر الأخلاق كالقيم والمعتقدات ص ١٢

س ٨٣/ التجارة الالكترونية ذات المستوى البسيط تشمل:

أ- الترويج للسلع والخدمات ص ٧٩

ب- تعود بالنفع على الأفراد وتصون حرياتهم

ج- تهتم بالإستثمار في أعمال الخير وفيما ينفع المجتمع

د- تتبنى العدالة في توزيع العائدات

س ٨٤/ استراتيجية التمكين

أ- يراقب الريادي السوق ويخطط ليصل الى الاحتكار السوق ص ٤١

ب- حيث يحقق الريادي فيها ما يريده العملاء قبل أن يعرف هذه الحاجات المنافسين

ج- الأخذ بزمام المبادرة

د- التركيز على الفعل الاستباقي بدلاً من رد الفعل

س ٨٥/ من التصورات الخاطئة لدى البعض حول الرواد انهم:

أ- غير مبالون

ب- مثابرون

ج- يجب إن يكون الرائد حاملاً لشهادة جامعة في تخصص معين ص ٦

د- صبورون ويهتمون بالأفعال أكثر من الأقوال

س ٨٦/ تنقسم الشركات المساهمة إلى شكلين قانونين احدهما مايلي:

أ- شركات الأشخاص ص ٤٩

ب- شركة التضامن

ج- شركة التوصية البسيطة

د- شركة المحاصة

س٨٧/الاستمرارية في شركات المساهمة

أ-ترتبط بحياة المالك

ب-ترتبط بحياة الشركاء

ج-ترتبط بإدارة المساهمين ص٤٩

د-غير محدودة

س٨٨/من عيوب الشركات التضامنية

أ-لا تمتلك مقومات القيام بالأعمال الكبيرة ص٥٢

ب-يمكن أن تتعرض لكثير من مواقف و حالات نصب واحتيال الشركاء

ج-تعدد احتمالات حدوث الضرر للمساهمين

د-الخسارة الكبيرة التي تقع على الشركاء الموصين بضياح أموالهم

س٨٩/المنظمات الفردية هي

أ-مؤسسات والاجهزة الاخرى التابعة للدولة

ب-التي تعمل على إعداد وتقديم الخدمات و السلع للأفراد

ج-هي المنشآت أو المؤسسات التي تعود ملكيتها إلى أفراد ، أو فرد واحد ص٤٨

د-شكل من اشكال التعاون الذي ينشأ بين الأفراد ، والتي لا تهدف الى تحقيق الربح

س٩٠/من اهم الفوائد التي تقدمها الأفكار الإبداعية للمشاريع الريادية :

أ-الانتقائية

ب-العلاقات الجيدة مع الموردين

ج-العلاقات الجيدة مع المنتجين

د-تحقيق ميزة تنافسية للمشروع ص٢٢

س٩١/كل ما يلي من خصائص الأفكار الإبداعية وسماتها ما عدا واحدة، هي:

أ-غاية وليس وسيلة بحد ذاتها

ب-ملهمة ومحفزة ولكن واقعية ويمكن تطبيقها

ج-مرنة وقابلة للتطوير

د-تعزز دور الرقيب الخارجي ص ٢٨

س٩٢/القوة الشرائية للمستهلكين تعتبر احد

أ-محددات الخطة التسويقية ص ٧١

ب-معايير التجارة الالكترونية

ج-عناصر ريادة الاعمال الناجحة

د-مكونات الشركات التضامنية

س٩٣/من تحديات استخدام التجارة الالكترونية

أ-انخفاض مستوى دخل الفرد في كثير من البلدان في العالم

ب-المصدقية في استخدام البطاقات الائتمانية والاستخدامات القانونية لها

ص ٨٢

ج-جودة الاتصالات والبنية التحتية كافية

د-وجود الأطر القانونية والتنظيمية المناسبة

س٩٤/تكون سلطة الإدارة في شركات المساهمة

أ-صاحب المشروع

ب-الشركاء المتضامنين

ج-مجلس ادارة منتخب وهيكل ادارى من الخبراء ص ٥٠

د-الشريك الموصي

س٩٥/في مرحلة تقييم الأفكار يتم

أ-تقييم الأفكار على مرحلتين، الأولى تقييم الأفكار بشكل عام وخلق قائمة

مختصرة، الثانية تقييم الأفكار في القائمة المختصرة عن طريق معايير ومقاييس

عالية ثم ترتيبها بالاهم والأولى ص ٢٥

ب-استبعاد الأفكار المكرره

ج-اختيار الأفكار المشابهة للمشاريع الناجحة في الأسواق

د-التأكد من جاهزية الفكره المقترحة للتنفيذ

س٩٦ / يربط البعض جوهر استراتيجيات الريادة

أ- بالابتكار ص ٤٠

ب- البعد عن المخاطرة

ج- التريث قبل استغلال الفرص

د- المشابهة في المنتج

س٩٧ / أول الخطوات للوصول الى استراتيجيته واضحة هو

أ- تحديد القدرات الذاتية و القدرات التنافسيه

ب- تحديد المهمة الأساسية ص ٣٨

ج- تحديد توقعات المستهلك

د- تحديد مجال المنافسة

س٩٨ / انتاج وترويج وبيع وتوزيع المنتجات بواسطة شبكة الاتصال

أ- تجارة التجزئة

ب- تجارة العالم الافتراضي

ج- التجارة الالكترونية ص ٧٧

د- التجارة التقليدية

س٩٩ / تعتبر المشروعات المقامة بنظام الفرنشايز او عقد الامتياز جاذبة للبنوك

من حيث التمويل نظرا لما يلي

أ- انخفاض نسبة نجاح هذه المشروعات

ب- العلامة التجارية المحلية للشركة مانحة الامتياز تعتبر مصدر ثقة

ج- النمو المتراجع لأنشطة الفرنشايز

د- إقبال البنوك الإسلامية على تمويل مشروعات الفرنشايز ص ٥٨

س١٠٠ / عقد الامتياز هو

أ- أن يكون الريادي افضل من في السوق

ب- اختيار افضل المزعين للمشروع

ج-الاتفاق القانوني المعقود بين المرخص والمرخص له لتحديد الشروط التي سيتم بموجبها منح الامتياز وتشغيل المشروع ص ٥٧

د-ان تصدر قرارات الشركاء في جمعية عمومية بأغلبية الأصوات

س ١٠١/ ""التجارة الالكترونية لاتحتاج الى سوق ملموس ويستطيع المتعامل من خلالها الدخول الى هذا السوق في أي وقت ومن أي مكان....."" تعريف احد صفات التجارة الالكترونية وهي:"

أ-التداول العالمي

ب-معايير عالية

ج-موارد غنية

د- الانتشار الواسع ص ٧٨

س ١٠٢/ هناك اربعة استراتيجيات خاصة بالميزة التنافسية تستخدمها المنظمة منها

أ-المنافسة بالتكلفة، ص ٤٢

ب-المنافسة بتوحيد المنتجات

ج-المنافسة بتقليل عيوب المنتج

د-المنافسة بموقع تقديم الخدمة

س ١٠٣/ من مستويات التجارة الالكترونية B2B وتعني

أ-من منظمات الاعمال الى منظمات الاعمال ص ٧٩

ب-من منظمات الاعمال الى الافراد

ج-من منظمات الاعمال الى القطاعات الحكومية

د-من منظمات الاعمال الى المنظمات الخيرية

س ١٠٤/ تشير الدراسات إلى أن المنظمات التي تتبع التخطيط الإستراتيجي تكون

أ-اقل ربحية

ب-اقل إنتاجية

ج-اكثر قدرة على تقييم و ترتيب الفرص ص ٣٧

د- اصعب استخدام للوقت و الموارد

س ١٠٥ / من المعايير التي تساعد على دراسة المنشآت المنافسة

أ- سمعة المنشأة ص ٦٩

ب- حجم المنشأة

ج- موقع المنشأة

د- فروع المنشأة

س ١٠٦ / مخالفة المستثمر الأجنبي للمواصفات المعيارية الفنية في عملية إنشاء المشروع مما يؤدي إلى

أ- ارتفاع الأسعار ومن ثم تؤدي إلى زيادة معاناة المواطنين

ب- عدم صلاحيته للتشغيل عند تسلم الحكومة له في نهاية فترة الامتياز

ص ٦٠ خطا من الدكتور

ج- حرمان المواطن من الاستفادة من خدمات المشروع

د- التناقض مع مبدأ حرية السوق

س ١٠٧ / منافذ التوزيع تشمل

أ- الوكلاء ص ٧١

ب- المستودعات

ج- المخازن

د- نقاط الصيانه

س ١٠٨ / من الفروقات بين منظمات الأعمال ومنظمات النفع العام أن منظمات الأعمال تهدف بشكل أساسي إلى:

أ- خدمة المجتمع

ب- تحقيق الأرباح ص ٨

ج- القضاء على البطالة

د- تقديم خدمات للمحتاجين

س ١٠٩ / تساعد المشاريع الريادية على -----

أ-زيادة البطالة

ب-توفير فرص عمل ض ١١

ج-الفشل

د-خسارة ثروة الريادي

س ١١٠ / من فوائد التجارة الالكترونية

أ-تعقيد الاستخدام

ب-ارتفاع الأسعار

ج-انهاء التنافسية

د-اختصار الوقت والجهد ص ٨١

س ١١١ / ظهر ضمن المجتمع الالكتروني ضغوطات من نوع جديد على منظمات الاعمال منها:

أ-زيادة دور المستهلك في الاقتصاد بشكل واضح ص ٨٠

ب-العوامل المشتركة بين المنظمات الحكومية ومنظمات الأعمال

ج-العوامل الداخلية لبيئة المنظمات

د-العوامل الأساسي لدعم خطة التنمية الإستراتيجية لمنظمات الأعمال

س ١١٢ / يمكن تصنيف منظمات او مشروعات الاعمال وفقاً لمعيار الملكية الى عدة انواع ليس منها

أ-المنظمات العامة

ب-المنظمات الفردية

ج-المنظمات الإدارية ص ٤٨

د-المنظمات التعاونية

س ١١٣ / من الأسئلة التي يجب ان تجيب عليها الخطة التسويقية

أ-من هم الموظفون الذين يجب ان يتم التعاقد معهم

ب-ماهي شركة الدعاية والاعلان الأفضل

ج-متى يمكن تحقيق الهدف ص ٦٥

د-من هم الشركاء الفعّلين للمشروع

س١١٤ / من الأمثلة على المنظمات الدولية

أ-منظمات العمل الاجتماعي الخيري

ب-الاتحادات النسائية

ج-جمعية الصم والبكم

د-منظمة اليونسكو ص ٤٨

س١١٥ / هو ما يطلق عليه بيع الفرنشايز من الباطن

أ-منح الامتياز المتعدد الوحدات مع احتفاظ المشتري بحق بيع أو إيجار الامتياز

في إقليم محدد ص ٥٨

ب-منح الامتيازات المتعددة الوحدات

ج-نظام الوحدة الأساسية

د-رسوم الامتياز

س١١٦ / من معوقات تطبيق الأفكار الإبداعية :

أ-الرقابة الخارجية

ب-الرقابة الإشرافية

ج-عدم توافر الإمكانيات البشرية ذات الامكانيات العقلية المنفتحة والذكية ص ٢٧

د-الرقابة الإدارية

س١١٧ / من معوقات استخدام التجارة الالكترونية

أ-وجود الأطر القانونية والتنظيمية المناسبة

ب-جودة الاتصالات والبنية التحتية كافية

ج-انخفاض مستوى دخل الفرد في كثير من البلدان في العالم ص ٨٢

د-توفر المبادرات الفردية

س١١٨ / "" هي الخطة المتعلقة بتوجيه تدفق السلع من المنتجين الى المستهلكين ""

أ-خطة الإنتاج

ب-خطة التوزيع

ج-خطة التشغيل

د-خطة التسويق ص٦٥

س١١٩ / من اهم الخصائص الاستثنائية التي تجعل الرياديون مختلفين عن غيرهم

أ-القدرة على التحكم الذاتي ص٥

ب-الثراء

ج-سرعة الاداء

د-النظرة المستقبلية الثاقبة

س١٢٠ / تحتوي تفاصيل الخطة التسويقية على

أ-الأسواق المستهدفة ص٦٥

ب-الأنظمة واللوائح الخاصة بالسوق

ج-عدد المنافسين المحليين والعالميين

د-سياسات التعامل مع العملاء

س١٢١ / في شركات التضامن تكون المسؤولية

أ-غير محدودة ص٥٢

ب-محدودة وغير تضامنية للشركاء والموصين

ج-غير محدودة تضامنية

د-محدودة وغير تضامنية

س١٢٢ / من اهم العوامل الرئيسية التي زادت من أهمية الإبداع والإبتكار كأساس للريادة في مجال الأعمال:

أ-ثورة المعلومات والتطور الكبير والمتسارع في مجال المعرفة وتكنولوجيا المعلومات ص ٢١

ب-الحرب العالمية الاولى

ج-الحرب العالمية الثانية

د-الاهتمام بالكمليات

س١٢٣ / في مشروعات البناء والتملك والتشغيل

أ-الملكية فيها شبه دائمة ولا يتم نقلها ص ٥٩

ب-لها طبيعة خاصة مستمدة من خصوصية المنفعة المحققة للجمهور،

ج-يكون لصاحب حق الامتياز تملك المشروع ملكية تكفل له سهولة تشغيله

د-يتم اعتماد هذه الصيغة في مشاريع قائمة لكنها لا تعمل بكفاءة نظراً لتقادمها التكنولوجي

س١٢٤ / من الأمثلة على القدرات الذاتية للمشروع ما يلي

أ-تقديم خدمة مماثلة للمنافسين

ب-فكرة اعتيادية

ج-ميزة تتيح له الحصول على عناصر الإنتاج بسعر منخفض ص ٣٨

د-سرعة متوسطة في أداء الخدمة

س١٢٥ / من صفات التجارة الالكترونية الاتي ما عدا:

أ-غير ربحية ص ٧٨

ب-الانتشار الواسع

ج-معايير عالمية

د-موارد معلومات غنية

س١٢٦ / أي من الجمل التالية غير صحيح:

أ-الريادة الداخلية تشجع على اعتماد مبدأ حد ثابت للفرص ص ١٢

ب-الريادة الداخلية تشجيع الأفكار الجديدة

ج-الريادة الداخلية تشجيع المحاولة والخطأ، والسماح بالفشل

د-تشجع النظر إلى الأفق البعيد

س١٢٧ / من مزايا الملكية الفردية

أ-سهولة الانشاء ص ٥١

ب-تواجه الكثير من القيود والمشكلات

ج-غياب الحافز الشخصي

د-تميزها بالإحساس بالمسؤولية التضامنية

س١٢٨ / من أهم المصادر الرئيسية لتطوير الأفكار ذات الصلة بالمشروعات
الريادية الجديدة :

أ-المدير

ب-الموظف

ج-المستهلك ص ٧

د-رجال الاعمال

س١٢٩ / "" هي سلسلة منطقية من الأنشطة المترابطة التي تؤدي الى وضع
الأهداف التسويقية وصياغة الخطة اللازمة لتحقيق هذه الأهداف "" هو "

أ-مفهوم الخطة التسويقية ص ٦٥

ب-استراتيجيات التسويق

ج-مبادئ التسويق الالكتروني

د-مفهوم ريادة الاعمال التسويقية

س١٣٠ / من أجل أن تكون الفكرة المطروحة فكرة ابداعية يجب:

أ-ان تكون خيالية

ب-أن تتناقض مع البيئة والمجتمع الذي ستتطبق فيه

ج-أن تكون هذه الفكرة قابلة للتطبيق من خلال خطة عمل محددة ص ٢٣

د-ان تعزيز أنظمة العقوبات

س ١٣١ / من مكونات الإبداع :

أ-العاطفية

ب-توحيد القيم والديانات والعادات في جميع المجتمعات

ج-العملية الإبداعية ومراحلها، وارتباطها بحل المشكلات وأنماط التفكير ص ٢٣

د-الاندماج

س ١٣٢ / غالبا ماتستخدم كميزة تنافسية نظرا لماتحققه من وفورات في العمليات المختلفة وزيادة في الإنتاج مقابل ارتفاع في الجودة

أ-عوامل اقتصادية

ب-معايير قانونية

ج-تكنولوجية ص ٦٩

د-معطيات سكانية

س ١٣٣ / استراتيجيات المفاجأة هي

أ-تحمل المخاطرة والتركيز على الفعل الاستباقي

ب-المرونة والتكامل بين الأنشطة

ج-الأخذ بزمام المبادرة

د-الانفتاح وإيجاد نظام حوافز فعال

س ١٣٤ / لا تتضمن عقود الامتياز

أ-مدة عقد الامتياز

ب-رسوم الامتياز

ج-شروط تجديد العقد

د-إلزامية التمويل من البنوك ص ٥٧

س ١٣٥ / الموقف الإبداعي هو :

أ-البيئة او السياق الذي يحدث فيه الإبداع ص ٢٣

هذا السؤال التعريف غير
موجود ضمن الاختيارات

انا اخترت الاخذ بزمام الأمور
طلع صح ممكن يقصد
استراتيجية المغامرة ص ٤١

ب-التكتيك

ج-العصف الذهني

د-الاستقصائية

س١٣٦ / من الأمثلة على التوسع في الإعفاءات والحوافز الحكومية ك الممارسات الخاطئة عند تطبيق نظام الامتياز

أ-مخالفة المستثمر الأجنبي للمواصفات المعيارية الفنيه

ب-الإعانات والقروض ص٦٠

ج-إغفال القوانين و إعطاء الإدارة صلاحية التعديل أو التدخل في الأسعار

د-عدم وضوح القوانين فيما يتعلق بإلزام المستثمر بصيانة المشروع

س١٣٧ / تصلح هذه الصيغة لمشروعات قائمة، ولكنها أصبحت غير اقتصادية

أ-مشروعات البناء

ب-مشروعات البناء والتملك والتشغيل

ج-مشروعات البناء والتشغيل وتجديد عقد الامتياز

د-مشروعات إعادة تأهيل وتملك ص٥٩

س١٣٨ / من اهم العوامل لنقل الفكرة إلى واقع ملموس:

أ-إيجاد نظام ردع لمن لا يلتزم بالسلوك المرغوب

ب-تحديد مشاركة الأفراد في بناء نموذج للسلوك المرغوب داخل المجتمع

ج-توفير آلية لترجمة الفكرة لخطة مكتوبة ص٢٧

د-التركيز على إيجاد نموذج فكري

س١٣٩ / التجارة الالكترونية هي :

أ-وسيلة توصيل السلع والخدمات والمعلومات ص٧٨

ب-وسيلة توصيل السلع فقط

ج-وسيلة توصيل السلع والخدمات فقط

د-وسيلة توصيل الخدمات فقط

س ١٤٠ / من ضمن آليات وطرق تقسيم فئات شرائح العملاء

أ-البعد عن مقر الشركة الام

ب-تكلفة الشحن والتوزيع

ج-السن ص ٦٧

د-الصفة الاعتبارية في الشركة

س ١٤١ / يشير مايكل بورتر أن جاذبية المنافسة في الصناعة تحددها قوى خمسة منها

أ- قوة المنافسين الحاليين ص ٤١

ب-ضعف المنافسين الجدد

ج-ضعف المشترين

د-سعر السوق

س ١٤٢ / الجوانب الرئيسية الممثلة للمزيج التسويقي هي الاتي ماعدا:

أ-المنافسون ص ٦٦

ب-السعر

ج-المكان

د-الترويج

س ١٤٣ / تحليل خصائص المنافسة يشمل الاتي ماعدا:

أ-المنافسون الجدد المحتمل دخولهم للسوق

ب-التكتلات أو التحالفات بين المنتجين

ج-فلسفة الإدارة العليا ص ٧٠

د-الممارسات الأخلاقية وغير الأخلاقية في السوق

س ١٤٤ / الخطوة الأخيرة من خطوات عملية التخطيط الاستراتيجي

أ-وضع رؤية واضحة وتحديد رسالة المشروع

ب-تحديد عوامل النجاح الرئيسية

ج- صياغة الخيارات الاستراتيجية واختيار البدائل

د- وضع ضوابط دقيقة لقياس وتقييم الأداء ص ٣٩

س ١٤٥ / وهي مقاييس او معايير شبكة الانترنت التي يتم من خلالها تعاملات التجارة الالكترونية وبشكل موحد بين دول العالم اما التجارة التقليدية فتخضع لمعايير ومقاييس محلية تعتمد على الدولة نفسها:

أ- معايير عالمية ص ٧٨

ب- معايير محلية

ج- أسواق محليه

د- أسواق عالميه

س ١٤٦ / المنظمات الدولية هي:

أ- تعمل على نطاق عالمي ، لها فروع وانشطة واتصالات في اكثر من دولة

ب- المنظمات التي لها خصوصية وهي انتفاء هدف الربح

ج- شكل من اشكال التعاون الذي ينشأ بين الافراد

د- المنشآت او المؤسسات التي تعود ملكيتها الى افراد، او فرد واحد

س ١٤٧ / من عيوب الشركات الفردية:

أ- محدودية فرص الربح ص ٥١

ب- تعدد احتمالات حدوث الضرر للمساهمين من الشركاء الموصين بصورة خاصة

ج- الخلافات المحتملة بين الشركاء وبخاصة على الأرباح او على الخسائر

د- كل شريك من الشركاء يقوم بالعمل باسمه الخاص وبعنوانه الخاص

س ١٤٨ / بسبب التجارة الالكترونية فان كثير من المنظمات احتاجت إعادة النظر في:

أ- زيادة دورة حياة المنتج

ب- تقليل دورة حياة المنتج ص ٨١

ج- زيادة كفاءة المنتج

د- الاعتماد على منتج وحيد

س١٤٩/ ظهرت الريادة الداخلية نتيجة:

أ-المسؤولية الاجتماعية

ب-اختلاف مصادر المعلومات داخل المنظمة

ج-اشتداد المنافسة ص١١

د-سلوك طارئ

س١٥٠/ من خصائص الأفكار الإبداعية وسماتها:

أ-غير مرنة

ب-انه لايمكن تطبيقها

ج-ذات طابع استراتيجي ص٢٠

د-سبب الصراع التنظيمي الاندماجي

س١٥١/ هي تطبيقات تسمح لمجموعة من الافراد او مجموعات اتصال التعاون

معا لأغراض مختلفه كالتصميم واجراء عمليات تنظيمية مباشرة:

أ-تطبيقات المشاركة

ب-تطبيقات التحالفية ص٨٠

ج-الحكومة الالكترونية

د-منظمات الاعمال الى المستهلك

س١٥٢/ استراتيجية التمکن :

أ-يراقب الريادي السوق ويخطط ليصل الى الاحتكار السوق ص٤١

ب-حيث يحقق الريادي فيها مايريده العملاء قبل ان يعرف هذه الحاجات المنافسين

ج-الاخذ بزمام المبادرة

د-التركيز على الفعل الاستباقي بدلان رد الفعل

س١٥٣/ التواصل المستمر مع العميل وتعد التجارة الالكترونية الية التواصل ذات

فاعليةعالية جدا من منطلق انها وسيلة اتصال ذات اتجاهين بين العميل والتاجر:

أ-التواصل الأفقي

ب-التواصل العامودي

ج-التواصل الفعال ص ٧٨

د-التواصل الأحادي

س١٥٤/التداول العالمي من صفات التجارة الالكترونية ويعني انه:

أ-لايمكن تخطي الحدود

ب-يمكن تخطي الحدود ص ٧٨

ج-لايمكن تخطي الحدود بسبب التعرفة والقوانين الجمركية

د-يمكن التداول بين دول القارة الواحدة فقط

س١٥٥/""التجارة الالكترونية لاتحتاج الى سوق ملموس ويستطيع المتعامل من خلالها الدخول الى هذا السوق في أي وقت ومن أي مكان....."" تعريف احد صفات التجارة الالكترونية وهي:"

أ-التداول العالمي

ب-معايير عالية

ج-موارد غنية

د-الانتشار الواسع ص ٧٨

س١٥٦/ الاشخاص الذين يحبون العمل الجديد المبدع أو الذي يشعرون إن له معنى ومنتعة شخصية هم :

أ-مثاليون

ب-حالة عصبية تعتري الفرد

ج-طيبون

د-شطار

س١٥٧/تحتوي تفاصيل الخطة التسويقية على

أ-الأسواق المستهدفة ص ٦٥

ب-الأنظمة واللوائح الخاصة بالسوق

ج-عدد المنافسين المحليين والعالميين

د-سياسات التعامل مع العملاء

س١٥٨/ التجارة الالكترونية ذات المستوى البسيط تشمل:

أ-الترويج للسلع والخدمات ص٧٩

ب-تعود بالنفع على الأفراد وتصون حرياتهم

ج-تهتم بالإستثمار في أعمال الخير وفيما ينفع المجتمع

د-تتبنى العدالة في توزيع العائدات

س١٥٩/تتكون نظرية المزيج التسويقي Ps٤ من

A-Price (السعر)، product (المنتج)، place (المكان)، promotion (الترويج)

B-Price (السعر)، people (الناس) place (المكان)، promotion (الترويج)

c-People (الناس) place (المكان)، promotion (الترويج)

D-Price (السعر)، people (الناس) place (المكان)، production (الانتاجية)

س١٦٠/ من صفات التجارة الالكترونية ان

أ-موارد المعلومات غنية ص٧٨

ب-قلة البدائل والاختيارات

ج-قلة التنافسية

د-رداءة الجودة

س١٦١/الأشخاص ذوي الطاقات الهائلة والهمة العاليه الذين يستمتعون بمعرفة

كافة التفاصيل مهما كانت صغيرة ومهما كانت المحددات والقيود التي تعوقهم

يعرفون ب:

أ-المؤازرون

ب-المثابرون

ج-الانتهازيون

د-الشطار ص ٥

س١٦٨/دراسة البيئة التنافسية تشمل كلا من ماعدا:

أ-العوامل الاقتصادية

ب-تقسيم العمل وتحديد المسؤوليات وقنوات الاتصال ص٦٩

ج-العوامل القانونية

د-العوامل الاجتماعية

س١٦٩/يتم تحديد وتوصيف خصائص قرار الشراء من حيث

أ-الموقف إزاء المنتج ص٦٨

ب-الموقف تجاه المنظمة

ج-الموقف تجاه الأفراد

د-الموقف تجاه المستهلكين

س١٧٠/يوضح هذا المفهوم الاقتصاد المعتمد والمبني على التعاملات الالكترونية في مجالاته المختلفة:

أ- الاقتصاد الكلي

ب-الاقتصاد العالمي

ج-التجارة الالكترونية

د-الاقتصاد الرقمي ص ٨٠

س١٧١/من فوائد التجارة الالكترونية مايلي ،ماعدا:

أ-اختصار الوقت والجهد

ب-الارتقاء برضا المستفيد

ج-قلة الخيارات ص ٨٢

د-انخفاض الأسعار

س١٧٢/هدف النمو الاستراتيجي للمشروع الريادي يتم :

أ-بإعادة تشكيل السوق من خلال الإعلانات

ب-بزيادة حجم المبيعات مع الوقت ص ٤١

ج-بالاستحواذ على نسبة معينة في السوق

د-بتحقيق المكانة التي هي امر ضروري لتحقيق الحصة السوقية

س١٧٣/الريادي الناجح يعلم ان الفرصة تأتي من خلال —

أ-الأصدقاء

ب-المتابعة المستمرة لحاجات المنافسين

ج-الابتعاد عن المخاطر

د-الابتعاد عن التحديات

س١٧٤/التجارة الالكترونية ذات المستوى المتقدم :

أ-ترويج لسلع فقط

ب-تقوم بعمليات وإجراءات الدفع عبر الانترنت ص ٧٩

ج-تقوم بالاعلانات

د-تقوم بالتوزيع الالكتروني للمنتجات غير المادية فقط

س١٧٥/مراحل عملية الابداع بالترتيب :

أ-تحديد التسهيلات ،التجريب الاولي ،تكوين الأفكار ،تطبيق الأفكار

ب-تحديد الأهداف ووضع الاولويات،توليد الأفكار الإبداعية،تقييم

الأفكار،الاختياربين البقاء والخروج او التخلي عن الفكرة

،الحضانة،التنفيذ،الخروج،او المحافظه ص ٢٦

ج-تحديد الأهداف ووضع الأولويات ،توليد الأفكار الإبداعية ،تقييم الأفكار ،الاختيار بين البقاء والخروج او التخلي عن الفكرة ،التنفيذ ،الخروج او المحافظة

د-توليد الأفكار الإبداعية ،تقييم الأفكار ،الاختياربين البقاء او الخروج ،او التخلي عن الفكرة ،التنفيذ،الخروج او المحافظة

س١٧٦/ تسهم الحكومات في توجيه الرياديين وتقديم المشورة لهم نحو الأفكار
الريادية الجديدة وذلك من خلال:

أ-الإعلانات

ب-بناء قاعدة معرفية متكاملة للاختراعات والابتكارات الجديدة وتنظيم
التشريعات والتعليمات ص٧

ج-دعم التدين

د-التوظيف المباشر

س١٧٧/ من الاستراتيجيات الرئيسيه التي يمكن للمشروع الصغير اتباعها:

أ-التوسع الافقي

ب-التوسع الوظيفي

ج-المنافسه بالتكلفه ص٤٢

د-الاغناء الوظيفي

..مع تمنياتي للجميع بالنجاح والتوفيق..

صفية الأحمدى FG51

