

1. تكون الملكية في هذا النوع من المشاريع شبة دائمة ولا يتم نقلها ، بل ينتهي المشروع بانتهاء فترة الامتياز ، وذلك لارتباطه بمشروع آخر ومثال ذلك حقول البترول:

**د. BOO.**

ج. BOR

ب. MOOT

أ. BRT.

2. منشأة يشترك شخصان أو أكثر في ملكية وإدارة المشروع بقصد تحقيق الربح بنسب يتفقون عليها ، وكل واحد من المشتركين يكون مسئولاً مسؤولة غير محدودة أمام الغير.

أ. المشروع الفردي .

ب. شركة التوصية البسيطة.

ج. الشركة المساهمة .

**د. شركة التضامن .**

3. هي شركة مستترة في العادة ولا يعرف الجمهور بوجودها هي :

أ. شركة التضامن .

ب. شركة التوصية البسيطة .

ج. شركة المساهمة .

**د. شركة المحاصة .**

4. في هذه المرحلة تتم الاستشارات والتدارس حول اعتماد الفكرة الابداعية كما هي أو تطوير نسختها الاولى لتناسب البيئة المحيطة أو لتكون أكثر قابلية للتطبيق .

أ. تقييم الأفكار الابداعية. ب. تحديد الاهداف. **ج. الحضانية.** د. توليد الافكار الابداعية.

5. من صفات التجارة الالكترونية :

أ. التواصل المتقطع مع العملاء .

ب. محدودية المعلومات المتاحة .

**ج. معايير موحدة على مستوى العالم.**

د. التكلفة المرتفعة .

6. يكون الاتصال مباشر ويمكن أن يتم تغيير الحديث التسويقي أو الرسالة في :

أ. الاعلانات **ب. البيع الشخصي.** ج. النشر . د. تنشيط المبيعات .

7. مصدر من مصادر التمويل يتسم بأنه لفترة محدودة ودون تكاليف إلا أنه يمثل ضغط على صاحب المشروع .

أ. التمويل الذاتي . ب. الائتمان التجاري . **ج. القروض الشخصية .** د. المشاركة.

8-.....هم ذوي طاقات هائلة وهمة عالية ويستمتعون بمعرفة كافة التفاصيل مهما كانت صغيرة ومهما كانت المحددات والقيود التي تحدهم:

أ. المثابرون ب. الباحثون عن المثالية **ج. الشطار.** د. المثاليون.

9- هناك العديد من التصورات الخاطئة عن الرواد، من هذه التصورات الخاطئة:

أ. الرائد يمكن أن يكون من أي سن.

ب. الرائد يمكن أن يكون حاملاً أي شهادة.

**ج. الاموال هي مفتاح نجاح الرواد.**

د. الرواد يقبلون على المخاطرة المحسوبة.

10- يتمحور الابداع بشكل عام حول مكونات أساسية، ليس من بينها:

أ. الشخص المبدع ب. العملية الابداعية ج. الموقف الابداعي د. النتيجة الابداعية.

11- في هذه المرحلة يجب عدم اهمال أية أفكار أو خواطر، والعصف الذهني من أهم ما تتطلبه هذه المرحلة:

أ. تقييم الافكار الابداعية ب. تحديد الاهداف ج. الحضانة د. توليد الافكار الابداعية.

12- وضع الرؤية الخاصة بالمشروع وتقييم البيئة الداخلية وتحديد عوامل النجاح الرئيسية هي من خطوات:

أ. الحصول على التمويل ب. وضع الاستراتيجية الخاصة بالمشروع.

ج. تحديد السوق المستهدف د. تحديد الشكل القانوني للمشروع.

13- ..... هي مشروعات ترتبط بحياة المالك ومسئولية المشروع غير محدودة وإجراءات التكوين بسيطة:

أ. الشركات المساهمة ب. المشروع الفردي.

ج. شركة التوصية البسيطة د. شركة التضامن.

14- أي مما يلي ليس من صفات التجارة الالكترونية:

أ. تقدم الكثير من الخيارات للمستهلكين.

ب. ارتفاع تكلفة التسويق

ج. توفير حجم كثيف من المعلومات.

د. تتخطى حدود الدول.

# أسئلة الاختبار النصفي

1- الذين يحبون العمل الجديد المبدع ويشعرون أن له معنى و متعة شخصية هم:

أ. المؤازرون

ب. الشطار

ج. المثاليون ✓

د. المثابرون

2- سهولة التكوين والتمتع بالحرية في الإدارة وسرية العمل و المسؤولية الغير محدودة هي أمور موجودة في:

أ. الشركة المساهمة

ب. المشروع الفردي ✓

ج. التوصية البسيطة

د. شركة التضامن

3- دراسة العوامل السكنية و الإقتصادية و التكنولوجية والقانونية هي من عناصر دراسة:

أ. التكاليف

ب. المستهلك

ج. البيئة التنافسية ✓

د. البيئة الداخلية للمشروع

4- يتم وضع خطة إستراتيجية لقطاع الأعمال من خلال مجموعة من الخطوات أولى هذه الخطوات:

أ. تقييم الأداء الفعلي

ب. وضع رؤية واضحة و تحديد رسالة للمشروع ✓

ج. تقييم البيئة الداخلية

د. صياغة الخيارات الإستراتيجية

5- نوع من أنواع عقود الإمتياز له طبيعة تفاوضية بإستمرار تبعاً لتطور التكنولوجيا هذا النوع هو:

أ. BOOT

ب. BOR ✓

ج. MOOT

د. ROO

6- ما يستطيع المشروع تقديمه بشكل أفضل من غير من المشروعات المماثلة هو تعبير عن:

أ. الإمكانيات المالية

ب. الميزة التنافسية ✓

ج. توقعات المستهلك

د. المهمة الأساسية

7- يشير مايكل بورتر أن جاذبية المنافسة في الصناعة تحددها خمسة عوامل ليس من هذه العوامل:

أ. قوة المنافسين

ب. قوة المشترين

ج. قوة الموردين

د. قوة الموقع ✓

8- عناصر المزيج التسويقي للمشروع الريادي أو الصغير هو:

أ. الإنتاج، الميزة التنافسية، المنافسين، الموردين

ب. المنافسين، الموردين، المشتريين، الموزعين

ج. المنتج، السعر، الترويج، المكان ✓

د. المنتج، السعر، الترويج، التسعير

9- هناك مراحل لترجمة الأفكار الإبداعية من الإطار النظري إلى الواقع العلمي و ثاني هذه المراحل :

أ. مرحلة الحضانة

ب. تحديد الاهداف ووضع الأولويات

ج. توليد الافكار الإبداعية ✓

د. مرحلة تقييم الأفكار

10- هناك فروق بين المشاريع الريادية و المشاريع الصغيرة أي من هذه الفروق صحيح:

أ. المشروعات الريادية تحقق قيمة مضافة ✓

ب. تهتم المشروعات الصغيرة بالنمو المتواصل والتجديد

ج. تهدف المشروعات الصغيرة إلى إنشاء عمل ضخم

د. المشروعات الريادية تهدف إلى تحقيق دخل مجز لأصحابها

11- السبب في اقامة المشروع والعمل الذي سيؤديه المشروع ، هذا تعريف ل

أ- مجال المنافسة

ب- القدرات الذاتية

ج- توقعات المستهلك

د- المهمة الأساسية

12- هناك سمات ومؤشرات معينة للعمل أو المشروع الصغير ، ليس من هذه السمات

أ- مشروع اقتصادي واحد غير منوع

ب- يعمل محليا

ج- يديره أصحابه

د- تهيمن الرسمية في تعاملاته

13- هناك فروق بين المشروع الصغير وريادة الاعمال ، أي من هذه الفروق صحيح

أ- النمو بمعدل سريع في ريادة الاعمال

ب- توليد الدخل هدف عاجل في ريادة الاعمال

ج- الطموحات الاجتماعية في المشروع الصغير قوية

د- يجب بالضرورة الاستناد على فكرة مبتكرة في المشروع الصغير

14- حينما يحقق الريادي ما يريده العملاء حتى قبل أن يعرف المنافسون فهذه استراتيجية

أ- التطور

ب- التمكن

ج- المغامرة

د- المفاجئة

15- عند نقل الافكار الريادية من النظرية الى التطبيق فانه يتم دراسة الافكار المطروحة بدقة وحرص

من خلال قائمتين هذه المرحلة تسمى مرحلة

أ- تنفيذ الافكار

ب- توليد الافكار

ج- تقييم الافكار

د- الحضانة

16- ..... هي مشروعات ترتبط بحياة المالك ومسئولية المشروع غير محدودة وإجراءات التكوين بسيطة :

أ- المشروع الفردي

ب- شركة التضامن

ج- الشركات المساهمة

د- شركة التوصية البسيطة

17- عندما يكون هناك مشروع فردي أو شركة مرخص لها بواسطة صاحب الامتياز بطريقة مباشرة فان هذا هو

أ- الامتياز الدولي

ب- نظام الوحدة الاساسية

ج- منح الامتياز متعددة الوحدات مع احتفاظ المشتري بحق البيع أو الايجار

د- منح الامتياز متعددة الوحدات

18- يتمحور الابداع بشكل عام حول مكونات أساسية ، ليس من بينها

أ- الموقف الابداعي

ب- الامكانيات الضخمة

ج- العملية الابداعية

د- الشخص المبدع

19- يتم تقسيم العملاء الى فئات وشرائح وفقا لاشتراطات معينة ليس من بينها

أ- المهنة

ب- الدخل

ج- الوزن

د- السن

20- هناك خصائص وصفات محددة تساعد على نجاح الرياديين في عملهم ، ليس من هذه الصفات ما يلي

أ- لديهم ثقة بالنفس وطاقة كبيرة

ب- تقبل الغموض وتحمل المخاطرة

ج- الاستقلالية وعدم الاعتماد على الاخرين

د- توافر الامكانيات المادية بشكل كبير

## اسئلة الوحدة 6

س1: هو كل ما يتصل بعمليات التبادل التجاري من بيع وشراء المنتجات باستخدام الوسائط الالكترونية ومنها شبكة الانترنت:

أ- صفات التجارة الالكترونية

ب- تعريف التجارة الالكترونية ✓

ج- تعريف الاتصال التسويقي

د- جميع ما سبق

س2: من صفات التجارة الالكترونية:

أ- الانتشار الواسع والتداول العالمي والمعايير العالمية

ب- موارد ومعلومات غنية

ج- كثافة المعلومات وتعدد الخيارات والتواصل الفاعل

د- جميع ما سبق ✓

س3: من مستويات التجارة الالكترونية:

أ- التجارة الالكترونية ذات المستوي البسيط

ب- التجارة الالكترونية ذات المستوى المتقدم

ج- التجارة التحالفية

د- أ و ب ✓

س4: يمكن تقسيم التجارة الالكترونية حسب طبيعة العلاقات بين الشركات او نوعية التعامل الي

أ- منظمات الاعمال الي منظمات الاعمال b2b و منظمات الاعمال الي المستهلكين b2c وافراد الي

منظمات الاعمال c2b:

ب- تطبيقات المشاركة و التجارة التحالفية

ج- الحكومة الالكترونية والتعليم الالكتروني

د- جميع ما سبق ✓

س5: من فروض عالم الاعمال الالكتروني

أ- الاقتصاد الرقمي

ب- بيئة الاعمال الالكترونية وضغوطات الاعمال

ج- استجابة منظمات الاعمال وادارة المعرفة

د- جميع ما سبق ✓

س6: من فوائد التجارة الالكترونية

أ- اختصار الوقت والجهد

ب- حرية الاختيار وانخفاض الاسعار

ج- الارتقاء برضاء المستفيد

د- جميع ما سبق ✓

- س7: من معوقات استخدام التجارة الالكترونية:
- أ- انخفاض مستوى دخل الفرد وعدم توفر الوعي الثقافي
  - ب- الافتقار الي الاطر القانوني
  - ج- قلة استخدام اللغات و نقص المبادرات الفردية
  - د- كل ما سبق ✓

- س8: التحديات التي تواجه التجارة الالكترونية:
- أ- مستوي القدرة علي التعامل مع نظم التشغيل
  - ب- المصدقية في استخدام البطاقات الائتمانية
  - ج- ادوات المتابعة في عمليات التبادل التجاري
  - د- امن المعلومات وطرق ابعاد المتطفلين
  - هـ- الجانب الاخلاقي والمحافظة على السرية
- ✓ جميع الخيارات صحيحة

## أسئلة الوحدة السابعة

س1: هو الجهود التي تبذلها المنظمات ورجال الاعمال وبدل كل الجهود من اجل تحقيق الاشباع في اطار اجتماعي واداري:

✓ أ- التسويق

ب- المنتج

ج- من عناصر المزيج التسويقي

د- المستهلك

س2: مجموعة من الانشطة التي تشكل مزيج متكامل لا ينقص منه شيء:

✓ أ- التسويق

ب- المنتج

ج- من عناصر المزيج التسويقي

د- المستهلك

س2: منظمات الاعمال التي اصبحت الاساس الاول لبناء التنظيم وهيكل الانتاج:

أ- مميزات التسويق

✓ ب- وظيفة التسويق

ج- الاتصال في التوزيع

د- الاتصال في الترويج

س3: المنتج والتسعير والتوزيع والترويج من:

أ- وظائف المزيج التسويقي

✓ ب- عناصر المزيج التسويقي

ج- مميزات المزيج التسويقي

د- الاتصال التسويقي المتكامل

س4: القيمة المعطاء للعميل، والتكلفة التي يتحملها العميل، والراحة التي يتجنبها العميل، والاتصال

بالعميل ليعرف ونعرف من:

أ- وظائف المزيج التسويقي

ب- عناصر المزيج التسويقي

✓ ج- ترجمة عناصر المزيج التسويقي

د- الاتصال التسويقي المتكامل

س5: هي عبارة عن مجموعة الاتصالات الي يجريها المنتج بالمشتريين المترقبين بغرض تعريفهم

واقناعهم بالسلع والخدمات المنتجة من:

أ- وظائف المزيج التسويقي

ب- عناصر المزيج التسويقي

ج- مميزات المزيج التسويقي

✓ د- الاتصال التسويقي المتكامل

س6: انتقال الانفاق من الاعلان، وانتقال التركيز من الوسائل العامة من:

أ- وظائف المزيج التسويقي

ب- عناصر المزيج التسويقي

ج- العوامل التي ادت الي ظهور اسلوب الاتصال التسويقي المتكامل ✓

د- الاتصال التسويقي المتكامل

س7: من العوامل التي ادت الي ظهور اسلوب الاتصال التسويقي المتكامل:

أ- انتقال السلطة والانفاق الاعلامي

ب- النمو السريع لقواعد المعلومات

ج- أ و ب ✓

س8- هو الاتصال الذي يسعى الي تبادل الحقائق والآراء والمشاعر بتقديم او تلقي المعلومات:

أ- الاتصال الفعال ✓

ب- الاتصال غير الفعال

ج- الاتصال المباشر

د- الاتصال التسويقي المتكامل

س9: المرسل، وتشفير المعلومات وترجمتها، والرسالة، والوسيلة والمستقبل، والاستجابة،

والضوضاء كلها من عناصر:

أ- عناصر المزيج التسويقي

ب- عناصر نموذج الاتصال الاساسية ✓

ج- عناصر نموذج المعلومات

د- الاتصال التسويقي المتكامل

س10: الادوات الرئيسية في الاتصال بالعملاء والجمهور:

أ- الاعلان والنشر

ب- البيع الشخصي

د- تنشيط المبيعات

ج- جميع ما سبق ✓

س10: من اكثر عناصر المزيج التسويقي مرونة:

أ- المنتج

ب- التسعير ✓

ج- التوزيع

د- جميع ما سبق

س11: ذلك المبلغ الذي يدفعه في سبيل الحصول علي السلعة والخدمة التي يتوقع ان تشبعه حاجته

ورغباته:

أ- المستهلك او العميل ✓

ب- المنظمة

ج- المجتمع

د- جميع ما سبق

س12: الوسيلة التي تسترد بها تكاليفها وتحقق بها قدرا من الربح:

أ- المستهلك او العميل

✓ ب- المنظمة

ج- المجتمع

د- جميع ما سبق

س13: هو المؤشر للقيمة التي يوليها ----- لمنتج معين سلعة كانت او خدمة:

ب- المنظمة

✓ ج- المجتمع

د- جميع ما سبق

س14: تحسين العلاقات مع الوسطاء الي احسن مستوي وتحقيق اعلى كفاء في خدمة العملاء من

اهداف:

أ- اهداف التسعير

✓ ب- اهداف البيع الشخصي

ج- اهداف المنظمة

د- المحافظة على الحالة الراهنة

س15- تعظيم الارباح، وتحقيق الارباح، وزيادة المبيعات، وزيادة نصيب المنظمة من اهداف:

✓ أ- اهداف التسعير

ب- اهداف البيع الشخصي

ج- اهداف المنظمة

د- المحافظة على الحالة الراهنة

س16: الحصول على اكبر نصيب ممكن من السوق وتحقيق اكبر قدر من المبيعات الصافية من اهداف:

أ- اهداف التسعير

✓ ب- اهداف البيع الشخصي

ج- اهداف المنظمة

د- المحافظة على الحالة الراهنة

س17: التعبير عن وجود المنتج، والمحافظة على الحالة الراهنة من اهداف:

✓ أ- اهداف التسعير

ب- اهداف البيع الشخصي

ج- اهداف المنظمة

د- جميع ما سبق

س18: ماهي طرق تحديد الاسعار:

أ- التكاليف

ب- المنافسة

ج- الطلب و المستهلك

✓ د - جميع ما سبق

س19: تعني تحديد سعر مبدئي مرتفع لتسهيل الدخول الي السوق من استراتيجيات:

أ- استراتيجية التغلغل في السوق

✓ب- استراتيجية قشط السوق

ج- استراتيجية التكاليف

د جميع ما سبق

س20: تعني تحديد سعر مبرني منخفض لتسهيل الدخول الي السوق من استراتيجية:

✓أ- استراتيجية التغلغل في السوق

ب- استراتيجية قشط السوق

ج- استراتيجية التكاليف

د جميع ما سبق

س21: تعظيم الربح وبطريقة فورية من اهداف:

أ- استراتيجية التغلغل في السوق

✓ب- استراتيجية قشط السوق

ج- استراتيجية التكاليف

د جميع ما سبق

س22: الربح السريع، واسترداد سريعة التكاليف من مزايا:

أ- التغلغل في السوق

✓ب- قشط السوق

ج- التكاليف

د جميع ما سبق

س23: استعداد للمنافسة الشديدة وتثبيت لانتشار تبني المنتج من عيوب:

أ- التغلغل في السوق

✓ب- قشط السوق

ج- التكاليف

د جميع ما سبق

س24: زيادة نصيب المنظمة في السوق، وزيادة ربحية المنظمة في الاجل الطويل من اهداف:

✓أ- استراتيجية التغلغل في السوق

ب- استراتيجية قشط السوق

ج- استراتيجية التكاليف

د جميع ما سبق

س25: القضاء على المنافسة وزيادة نصيب المنظمة في السوق من مزايا:

✓أ- استراتيجية التغلغل في السوق

ب- استراتيجية قشط السوق

ج- استراتيجية التكاليف

د جميع ما سبق

- س26: من مزايا التغلغل في السوق:
- أ- تخفيض التكاليف في الاجل الطويل
  - ب- زيادة معدل تطوير المنتج
  - ج- سرعة انتشار تبني المنتج الجديد
  - د- جميع ما سبق ✓

س27: كلما زادت خبرة المنظمة في تصنيع وتسويق المنتج كلما قلت تكلفتها والعكس صحيح من عيوب:

- أ- استراتيجية التغلغل في السوق ✓
- ب- استراتيجية قشط السوق
- ج- استراتيجية التكاليف
- د جميع ما سبق

# الوحدة الثامنة

- س:1 يهتم التخطيط المالي اساسا بثلاثة محاور تضم كل مايلي ماعدا
- أ- التكاليف المتوقعة
  - ب- التدفق النقدي ومصادره
  - ج- التحفيز
  - د- الهوائد المحتملة

- س:2: من النقاط التي تبرز اهمية دور التخطيط المالي مايلي
- أ- التخطيط المالي هو عملية تؤدي الي تحديد الاهداف والسياسات المتعلقة بالانشطة المالية للمشروع
  - ب- التخطيط المالي يساعد في ضمان توازن معقول بين تدفق الاموال و صرفها
  - ج- التخطيط المالي يساعد في رسم برامج النمو والتي تساعد المشروع على البقاء والتطور على المدى الطويل
  - د- جميع ماذكر

- س:3: تعتبر ----- من نواتج ومخرجات عملية التخطيط المالي
- أ- الميزانية
  - ب- الموازنة
  - ج- المصروفات الفعلية
  - د- الواردات الفعلية

- س:4: من صفات وخصائص الخطة المالية الناجحة
- أ- ان تكون الخطة المالية ادارة لتزويد الاعمال بالمعلومات الوافية عن العمليات المالية بكل مرحلة
  - ب- ان تساهم الخطة المالية في تحديد افضل المصادر للتمويل وطرق صرفها بشكل رشيد
  - ج- ان تكون مرنة
  - د- جميع ماذكر

- س:5: من تصنيفات وانواع الخطط المالية الخطط التشغيلية وهي التي تتعلق بعمليات المالية
- أ- طويلة المدى
  - ب- متوسط المدى
  - ج- قصيرة المدى
  - د- الغير محدد بزمن او وقت محدد

- س:6: من تصنيفات وانواع الخطط المالية الخطط التكتيكية وهي التي تتعلق بعمليات المالية
- أ- طويلة المدى
  - ب- متوسط المدى
  - ج- قصيرة المدى
  - د- الغير محدد بزمن او وقت محدد

س7: من تصنيفات وانواع الخطط المالية الخطط الاستراتيجية وهي التي تتعلق بلعمليات المالية

أ- طويلة المدى

ب- متوسط المدى

ج- قصيرة المدى

د- الغير محدد بزمن او وقت محدد

س8: من افضل مصادر تمويل المشروع وارخصها واسهلها

أ- المشاركة مع مستثمر

ب- الانتمان التجاري

ج- التمويل الداتي

د- الاقتراض من البنوك التجارية

س9: من معايير اختيار مصدر التمويل المناسب \_\_\_\_\_ والتي تعني ان تختار مصدر معين لتمويل المشروع يعتمد على طبيعة صاحب المشروع في ملية لتمويل مشروعة

أ- تفضيلات صاحب المشروع وشخصية

ب- المدة التي يتوقع فيها سداد الدين

ج- توفير البدائل

د- طبيعة المشروع

س10: يطلق على التمويل عندما يقوم المورد ببيع بضاعة للمشروع على الحساب او البيع الاجل بفترة سداد مؤجلة مصطلح

أ- القروض البنكية

ب- الانتمان التجاري

ج- التمويل الداتي

د- الدعم الحكومي للمشروع

س11: تقيس نسبة \_\_\_\_\_ قدرة المبيعات على توليد صافي دخل بعد طرح التكاليف منه

أ- السيولة النقدية

ب- صافي الدخل

ج- النمو

د- التداول

س12: يفيد حساب نسبة النشاط او نسب الاداء على قياس قدرة الادارة على

أ- الاقتراض

ب- الاستيراد

ج- تصريف البضائع بسرعة مما يحس السيولة والربحية

د- التصدير

س13: تكمن اهمية الادوات والنسب المالية للمشروع كونها

أ- تعطي تحليلا عمليا لاداء المشروع المالي

ب- ادارة رقابية تستخدم للمقارنة بين ماتم التخطيط له في الخطة المالية وبين الاداء المالي الفعلي للمشروع

ج- بيان وتوضيح مواطن الخلل والعجز المالي ان وجد ومن تم العمل على تصحيح الانحرافات

د- جميع ماذكر

# الوحدة التاسعة

س1: هي وثيقة توضح الاطار العام للمشروع بشكل متكامل وتفصيلي لاهداف المشروع ومكائنه وانشطته ومراحل تنفيذه متضمنا دور جميع الاطراف ذات الاعلاقة

أ-معاير خطة العمل

ب- فوائد خطة العمل

ج- خطة عمل المشروع

د- مستويات الاهداف

س2: هي التي ترشد وتوجه رائد الاعمال الي ماذا ومتي واين وكيفية العمل في المراحل الاولية لبدء تاسيس وتنفيذ وتشغيل المشروع

أ-معاير خطة العمل

ب- فوائد خطة العمل

ج- خطة عمل المشروع

د- مستويات الاهداف

س3: من معاير خطة العمل الناجحة ما عدا

أ- ان تكون الخطة قصيرة وبسيطة

ب- ان تكون الخطة عملية ومفيده

ج- ان تكون الخطة دقيقة

د- ان تكون صعبة الفهم

س4: من معاير خطة العمل الناجحة ما عدا

أ- ان تكون سهلة الفهم

ب- ان استخدام جداول ومخططات بيانية

ج- ان تكون الخطة طويله ومعقده

د- ان تكون الخطة عملية ومفيده

س5: من فوائد وضع خطة عمل المشروع

أ- خطة العمل مرشد لرائد الاعمال في عملية التخطيط

ب- تعتبر خطة العمل مرشد لبدء التنفيذ

ج- خطة العمل مرشد للتقييم والمراجعة والتعديل واتخاذ الاجراءات

د- جميع ماسبق

س6: من اهمية وضع خطة عمل المشروع ما عدا

أ- ان تكون سهلة الفهم

ب- تحديد الافكار وترتيب الاولويات

ج- التعرف على خصائص السوق والمنافسين

د- التأكد من الجدوي الاقتصادية

س7 من اهمية وضع خطة عمل المشروع

ا- تحديد مصادر التمويل والبدائل

ب- وضع تصوير مبدئي بالساليب الترويج المناسبة

ج- وضع الاطار العام لمرحلة التنفيذ

د- جميع ماسبق

س8: من اهمية وضع خطة عمل المشروع

أ- معرفة العوائق والصعوبات المحتملة وكيفية معالجتها

ب- تحديد الامكانيات الفنية والبشرية والمالية لازمة للمشروع

ج- ضبط التكاليف والسيطرة على المواصفات

د- جميع ماسبق

س9: لغة كتابة خطة عمل المشروع

أ- مقدمة مختصرة وافية سهلة ومحفزة

ب- العبارات والصياغة سليمة من حيث اللغة

ج- سهلة الفهم والادراك

د- جميع الخيارات ص38 في الملخص

س10: حجم المبيعات وقيمة المبيعات وقيمة الارباح ونسبة الارباح من

أ- معايير خطة العمل

ب- لغة خطة العمل

ج- اهداف خطة العمل

د- معايير التوازن

س11: نمو وتطوير المبيعات ونمو الحصة السوقية والمركز التنافسي من

أ- معايير خطة العمل

ب- لغة خطة العمل

ج- اهداف خطة العمل

د- معايير التوازن

س12: من مستويات اهداف خطة العمل

أ- على مستوى المشروع ككل

ب- على مستوى الانشطة

ج- على كل مرحلة زمنية

د جميع ماسبق

س13: من مستويات اهداف خطة العمل ماعدا

أ - على مستوى المنتجات

ب- على مستوى الفئات ذات العلاقة

ج- على مستوى المبيعات

د- لا يوجد خيارات

س14: من معايير وضع خطة العمل وتقديمها

أ- تحديد صياغة اهداف المشروع

ب- توفر وملاءمة المهارات والقدرات

ج- معيار التوازن بين البيانات والارقام

د - جميع ماسبق

س15: التفاؤل المستندة على الخبرة من

أ- خطوات خطة العمل

ب- لغة خطة العمل

ج- اهداف خطة العمل

د- معايير وضع خطة العمل

## الوحدة العاشرة

س ١ / هي القدرة التمويلية او الفوائض المالية من فئات الفائض إلى فئات العجز:  
أ. التنمية

ب. مفهوم الريادة

ج. مفهوم التمويل ✓

د. مفهوم الاستثمار

س ٢ / تقوم العلاقات التمويلية بين طرفين على:

أ. علاقات تقوم على اساس الدين

ب. علاقات تقوم على اساس المشاركة

ج. علاقات تقوم على التبرع

د. جميع الخيارات صحيحة ✓

س ٣ / من اساليب التمويل:

أ. القروض الربوية والقروض الحسنة

ب. التبرعات والمشاركة

ج. اساليب تقوم على البيع والاجارة

د. جميع ما سبق صحيح ✓

س ٤ / جميع اساليب التمويل جائزة شرعا ما عدا:

أ. التبرعات

ب. القروض الحسنة

ج. القروض الربوية ✓

د. ب + ج

س ٥ / هي محررات مكتوبة تثبت حق مقدم التمويل لدى طالبه:

أ. الادوات المالية او التمويلية ✓

ب. مفهوم التمويل

ج. مفهوم الريادة

د. المراجعة

س ٦ / الادوات المالية المستندة على اسلوب الشركات:

أ. الاسهم أو الحصص أو صكوك الاستثمار

ب. اسلوب B.O.T

ج. راس المال المخاطر

د. أ و ب صحيح ✓

س ٧ / الادوات المالية المستندة إلى اسلوب المنح والتبرعات:

أ. التبرعات العينية من بعض الأفراد والجهات

ب. المنح والمعونات الخارجية

ج. القروض الميسرة

د. جميع الخيارات صحيحة ✓

س ٨ / يتم تجميع رأس المال المخاطر عادة من المستثمرين على شكل صندوق يستعمل لتمويل الاستثمارات وتكون نسبته من:

أ. من 10 إلى 20% في ملكية رأس المال

ب. من 20 إلى 30% في ملكية رأس المال

ج. من 20 إلى 40% في ملكية رأس المال ✓

د. من 10 إلى 50% في ملكية رأس المال

س ٩ / هو عبارة عن عقد يسمح بموجبه للمشروع الصغير باستخدام أحد الأصول مقابل سداد دفعات دورية أو أقساط تأجير الأصل للمؤجر:

أ. العقد التمويلي

ب. التأجير التمويلي ✓

ج. المرابحة

د. السلم

س ١٠ / يقوم المبدأ الرئيسي للتمويل الاسلامي على:

أ. تحريم المرابحة

ب. تحريم الربا ✓

ج. تحريم الربا والسلم

د. تحريم الربا والمشاركة

س ١١ / هي عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك بهامش ربح متفق عليه:

أ. المضاربة

ب. المرابحة ✓

ج. الاجارة

د. السلم

س ١٢ / هي عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه صاحب المال او المالك المستفيد بإعطاء مبلغ من المال للطرف الاخر او المضارب:

أ. المضاربة ✓

ب. المرابحة

ج. المشاركة

د. السلم

س ١٣ / هي عملية يتم بمقتضاها نقل حق الانتفاع بملكية معينة من شخص وقد تكون شركة متخصصة:

أ. التمويل

ب. المرابحة

ج. الاجارة ✓

د. السلم

س ١٤ / هي عملية بيع سلعة يتعهد فيها البائع بتوريد بعض السلع المعينة للمشتري في تاريخ مستقبلتي مقابل مبلغ محدد مقدما ويدفع بالكامل في الحال:

أ. المرابحة

ب. السلم ✓

ج. الاجارة

د. المشاركة

س ١٥ / من البدائل التمويلية التقليدية:

أ. القروض من المؤسسات المالية

ب. السندات

ج. اصدار الاسهم او الاكتتاب العام

د. جميع الخيارات صحيحة ✓

س ١٦ / تتراوح مدة عقود الاجار التمويلي عادة:

أ. ما بين عشرة اعوام إلى ثلاثين عام ✓

ب. أقل من عام

ج. في ستة أشهر

د. أكثر من 30 عام

# الوحدة الحادية عشرة

س ١ / الهدف الاستراتيجي للشركة المنتجة يتمثل عدة في

**أ. تخفيض التكاليف المقترنة بالموقع**

ب. زيادة كلفة المواد الاولية

ج. زيادة كلفة توزيع المنتجات

د. جميع الخيارات صحيحة

س ٢ / من السمات الجاذبة في الاقليم

أ. الثقافة

ب. الضرائب

ج. المناخ

**د. جميع الخيارات صحيحة**

س ٣ / تصنف التكاليف المقترنة بالموقع على

أ. كلفة الموقع

ب. كلفة توزيع المنتجات

ج. كلفة المواد الاولية

**د. جميع الخيارات صحيحة**

س ٤ / تستند الدراسة الفنية للمشروع الى حد كبير على

**أ. البيانات والمعلومات التسويقية**

ب. وصف المنتج

ج. حجم المشروع

د. جميع الخيارات صحيحة

س ٥ / تعتمد الدراسات المالية والاقتصادية والاجتماعية للمشروع على

**أ. مخرجات الدراسة الفنية**

ب. البيانات والمعلومات التسويقية

ج. الاعتبارات الخاصة بالطاقة الانتاجية

د. جميع الخيارات صحيحة

س ٦ / الاعتبارات المحددة لقرار تحديد مكان وخصائص موقع المشروع

أ. حجم المشروع

ب. وصف المنتج

ج. العملية الانتاجية واساليب الانتاج والوسائل الالكترونية

د. المباني والتخطيط الداخلي

**هـ. جميع الخيارات صحيحة**

س٧ / تؤثر شروط ومواصفات المباني والانشاءات على تحديد المكان وعلى اختيار موقع المشروع من خلال

- أ. الشكل المعماري للمشروع
- ب. التصميم الانشائي للمشروع
- ج. الشكل الحضاري للمباني في منطقة المشروع
- د. انعكاسات السمه المهنية لانشطة المشاريع في منطقة المشروع
- هـ. جميع الخيارات صحيحة

س٨ / من الاساليب التي تستخدم في اختيار الموقع

- أ. عوامل يمكن قياسها ماليا ولها تأثير على التكاليف والايرادات
- ب. عوامل لايمكن قياسها ماليا ولكن لها تأثير على الموقع
- ج. أ+ ب
- د. لاتوجد خيارات صحيحة

## اسئلة الوحدة ١٢ و ١٣

- س ١ / المرحلة التي يسعى الريادي الوصول اليها
- النضج
  - الولادة والتكوين
  - البلوغ ✓
  - التجدد

- س ٢ / هو التغير الجذري الذي يحدث في العمل والذي يشمل التغيير في حجمه وفي كثير من خصائصه:
- ادارة النمو
  - نقطة التعادل
  - النمو ✓
  - دورة حياة المنظمة

- س ٣ / هو التأكد من حصول التغير بشكل متعمد وموجه وايجابي وهو ما يحتاجه اصحاب الاعمال الصغيرة اليوم:
- النمو
  - ادارة النمو ✓
  - التجدد
  - الانحدار

- س ٤ / دورة حياة المنظمة الريادية:
- مرحلة الولادة والتكوين
  - مرحلة البلوغ
  - مرحلة النضج
  - مرحلة الانحدار والشيخوخة
  - مرحلة التجدد
- و. جميع ما ذكر صحيح ✓

- س ٥ / تعرف بأنها العملية التي تتضمن القيام بالأعمال المختلفة خارج نطاق الحدود الوطنية:
- الريادة المحلية
  - الريادة الداخلية
  - الريادة الدولية ✓
  - جميع ما سبق صحيح

- س ٦ / تشمل أنشطة التصدير والترخيص والامتياز وتأسيس مراكز بيع في البلدان الأخرى:
- الريادة الدولية ✓
  - الريادة المحلية
  - الريادة الوطنية
  - جميع الخيارات صحيح

- س ٧ / تختلف الريادة الدولية عن الريادة المحلية:

- أ. الريادة الدولية أكثر تعقيدا من الريادة المحلية  
ب. الريادة الدولية تكون اكثر كلفة للدراسات اللازمة للعملية الانتاجية والبحوث  
ج. الريادة المحلية اكثر تعقيدا من الريادة الدولية  
د. أ+ ب صحيح ✓

- س ٨ / يعتبر عنصرا اساسيا في انجاح المشروع الريادي ويعتبر اساسا في تطوير الاستراتيجيات المناسبة لدخول السوق:  
أ. النظام المالي المحلي للدولة المعنية  
ب. النظام الاقتصادي المحلي للدولة المعنية  
ج. النظام القانوني للدولة المعنية  
د. الثقافة المحلية للدولة المعنية ✓

- س ٩ / يتم الاتفاق مع مشتري اجنبي في بلدة يقوم بعمليات التسويق والتوزيع:  
أ. تصدير مباشر  
ب. تصدير غير مباشر ✓  
ج. استثمار مباشر  
د. استثمار غير مباشر

- س ١٠ / يكون من خلال بيع وتسويق مباشر عن طريق صفقات تجارية مباشرة:  
أ. استثمار مباشر  
ب. استثمار غير مباشر  
ج. تصدير مباشر ✓  
د. تصدير غير مباشر

- س ١١ / يكون بشراء اوراق مالية كأسهم او سندات تصدرها مؤسسة اخرى وتشتري هذه الاوراق المالية بهدف الربح:  
أ. استثمار غير مباشر ✓  
ب. استثمار مباشر  
ج. تصدير مباشر  
د. تصدير غير مباشر

- س ١٢ / تعرف بأنها عملية شراء وتملك اصول خارجية في منظمات اعمال عاملة او المساهمة فيها:  
أ. تصدير غير مباشر  
ب. استثمار مباشر ✓  
ج. تصدير مباشر  
د. استثمار غير مباشر

- س ١٣ / هو تعهد من منظمة الاعمال الريادية بإكمال مشروع بكاملة او جزء منه حسب الاتفاق وتنفيذ ذلك في ((مراحل الأولى حتى مرحلة التشغيل)):  
أ. الترخيص ( Licensing )  
ب. تسليم المفتاح ( Turn key ) ✓  
ج. عقد الادارة ( Management Contract )