



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

1. تنتهج الشركات اسلوب تسعير حصة السوق عندما:
  - أ- تواجه الأرباح
  - ب- يقل المعروف في السوق
  - ج- عندما يكون الطلب في السوق
  - د- تبحث عن حصة سوقية أوسع
2. على أصحاب الأعمال الريادية عند الرغبة في زيادة حجم مبيعاتهم تحديد أسعارهم بناءً:
  - أ- تكلفة المنتج
  - ب- قيمة المشتريات
  - ج- حجم الطلب
  - د- كمية البيع
3. مراعاة الأوضاع الاجتماعية العامة عند تحديد الأسعار بعد أحد العوامل التي تقع ضمن العوامل الاجتماعية:
  - أ- الاجتماعية
  - ب- البيئية
  - ج- الضرورية
  - د- الهامة
4. هي إعلانات توضع في أعلى أو أسفل صفحات الويب:
  - أ- الإعلانات الموقرة
  - ب- الإعلانات منخفضة التكاليف
  - ج- إعلانات الشعارات
  - د- الإعلانات عالية التكاليف
5. Free for service revenue models تعني:
  - أ- نماذج العائد الخليلط لاشتراك الاعلان
  - ب- نماذج العائد للرسم على العملية الجارية
  - ج- نماذج الخدمة السريعة
  - د- نماذج العائد للرسم على الخدمة
6. تستخدم التكنولوجيا من أجل رفع كفاءة المشروعات مما كان:
  - أ- شكلها القاة
  - ب- حجمها
  - ج- مستواها
  - د- موقعها
7. إصدار الايصالات الالكترونية تدخل ضمن العمليات التي:
  - أ- تولد الانتاج
  - ب- توجه إلى الزبون
  - ج- تتم داخل المنظمة
  - د- تأتي من خارج المنظمة
8. Government to Customer تعني:
  - أ- من مشروع صغير إلى اخر
  - ب- من الحكومه إلى المستهلك
  - ج- من الحكومة إلى المشروعات
  - د- من البائع إلى المستهلك

هذه الي وصلت  
فقط.. اي شك  
بالحلول أرجعوا  
للملخص

9. أي من النماذج التالية التي تعمل على جذب العديد من الزبائن:

- أ- نماذج عائدات جداول الويب
- ب- نماذج عند المحتوى الرقمي
- ج- نماذج العائد المدعم بالإعلان
- د- نماذج عائد رسوم الخدمة

10. فكرة عوائد الكتالوج جاءت قبل الويب بـ 100 عام على يد:

- أ- تورنغتون
- ب- مونتجومري
- ج- رتشارد
- د- ماسلو

11. تزيد نفقات المشروع الناتجة عن توقف الإنتاج إذا كان المخزون قليلاً قياساً:

- أ- بالعرض
- ب- بالطلب
- ج- بما تم شراءه
- د- بكامل المحرور

12. عدم ضبط إدارة المخزون في المشاريع الصغيرة قد يؤدي إلى:

- أ- التأثير على التكاليف الكلية للمشروع
- ب- خلل في الإدارة العليا
- ج- تعزيز اتجاه القصور في باقي أقسام المنظمة
- د- التأثير على أداء المشروع ككل

13. بموجب سجلات المخزون الدائمة يعرف صاحب المشروع:

- أ- ما لديه من نواقص
- ب- ما لديه من خدمات
- ج- ما لديه من منتج
- د- ما يحتاجه من بضائع مستقبلاً

14. الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء تعني وصول ..... إلى حدودها الدنيا.

- أ- كميات العرض والطلب
- ب- التكاليف المتغيرة
- ج- التكلفة الاحتمالية للحصول على وحدة من المواد
- د- خسائر المواد التالفة من المخزون

15. بالإضافة إلى عاملي التكلفة الذي تحدد معه الكميات الاقتصادية للشراء هناك:

- أ- عامل الأحجام المتنوعة وعامل الحسم
- ب- عامل التسويق
- ج- عامل التأمين
- د- عامل المصاريف الإدارية

16. تكاليف الحصول على وحدة واحدة من المخزون ..... كمية المواد في وقتها:

- أ- تنخفض، بانخفاض
- ب- ترتفع بارتفاع
- ج- تتساوى مع
- د- لا تؤثر على



17. عندما نخطط لاحتياجاتنا من المواد فهناك ما يعرف بفترة الحصول على المواد والتي تتدرج

- أ- تحطيم الاحتياجات
- ب- حساب الفهول الزمنية
- ج- المخزون المعطى
- د- صفات الاحتياجات

18. تهدف وظيفة ..... إلى زيادة ربحية المشروع من خلال تخفيض تكاليف الشراء.

- أ- الشراء
- ب- الإنتاج
- ج- التسويق
- د- المحاسبة

19. تضطر المشاريع التي تحصل على امتيازات تجارية للحصول على كل احتياجاتها ...  
المؤسسة المناحة

- أ- المالية
- ب- الاقتصادية
- ج- القانونية
- د- المادية

20. ترتبط عملياً عملية الشراء بعملية التخزين مباشرة هنا لابد من تقدير المبيعات أو لكل مادة من المواد وذلك في مجال:

- أ- التصنيع
- ب- الزراعة
- ج- التجارة
- د- التكنولوجيا

21. هم هؤلاء الذين يقومون بإجراء الاتصالات بين البائع والمشتري ويأخذون عادةً ان  
كنسبة مئوية من المبيعات.

- أ- الوسطاء
- ب- المنتجون
- ج- السماسرة
- د- الوكلاء الوكيليون

22. عندما يفقد المشروع أحد أفرادهم المهمين فإن هذه تندرج ضمن خسائر:

- أ- المسؤولية الشخصية
- ب- توقف العمل
- ج- شخص مهم و أساسي
- د- الفردية

23. المشتري المغرر به هو ذلك الشخص الذي ..... أصول الشراء وخص  
ضحية لارتفاع الأسعار والغش التجاري.

- أ- يتمكن من
- ب- يعرف
- ج- يجهل
- د- لا يبالي

24. في إدارة المخاطر صعبا تتحول الخسائر - جزء منعا للـ - ذات التأمين فإن ذلك يسمى بـ:

- أ- مواجهة المخاطر
- ب- تجنب المخاطر
- ج- احتواء الخطر
- د- تحويل الخسر

25. المخاطر المباشرة

- أ- يصعب توقعها
- ب- يمكن تجنبها
- ج- يمكن توقعها
- د- لا يمكن تجنبها

26. تحديد مصادر الموجودات المطلوبة يأتي ضمن:

- أ- سياسات المشروع الصغير
- ب- خطوات دراسة الجدوى الفنية
- ج- خطوات دراسة الجدوى المالية
- د- خطوات بناء خطة المشروع

27. عندما نتحدث عن التخطيط الاستراتيجي فإن استراتيجية تطوير السوق تقع ضمن:

- أ- بناء الخطة الاستراتيجية
- ب- توليد استراتيجيات بديلة
- ج- بناء الخطة التكتيكية
- د- تنفيذ الخطة الاستراتيجية

28. سندات الدين تكون شائعة في:

- أ- المشروعات الكبيرة
- ب- في الدول الآمنة
- ج- الدول المتقدمة
- د- المشروعات لصغيرة

29. الكشف الذي يظهر فيه الأصول والخصوم الجارية يسمى بكشف:

- أ- الدخل
- ب- الموازنة السنوية
- ج- التدفق النقدي
- د- الموجودات

30. الأصول المتداولة هي الأصول التي يسهل تحويلها إلى:

- أ- نقدية
- ب- سندات
- ج- اذونات
- د- شركات أخرى

31. عندما يقوم صاحب المشروع باستئجار معداته بدلا من شرائها فـ

- أ- التأجيل طويلا للأجل
- ب- التأجيل التجاري
- ج- التأجيل المنتهي بالتمليك
- د- التأجيل التمويلي

40. تساعد .... على تغيير ثقافة وتوجه وفكر المشروع

- أ- معاهد البحث  
ب- قوة الاقناع والعلمى  
ج- نوع ال ثقافة  
د- التكنولوجيا

41. عدم ضمان تصرفات الشركاء الآخرين تعتبر من

- أ- ذات المسؤولية المحدودة  
ب- المحاصص  
ج- التضامن  
د- التوصية بالاسهم

42. إمكانية زيادة رأس المال تعتبر من مزايا شركاء

- أ- التضامن  
ب- التوصية بالاسهم  
ج- ذات المسؤولية المحدودة  
د- المحاصص

43. مواجهة منافسة السوق من بداية المشروع

- أ- يعيق  
ب- يساعد  
ج- يقلل  
د- يستبعد

44. بناء هياكل تنظيمية مرنة تشجع السلوك

- أ- بناء المجتمع  
ب- بناء ثقافة الريادة  
ج- بناء المشاريع الكبيرة  
د- بناء المجتمع الدولي

45. Creativity تعني؟

- أ- نبيل  
ب- مكتشف  
ج- خلاق  
د- مخاطر

46. يؤثر الشراء علم التسويق من حيث

- أ- الاهتمام بالمنتج  
ب- لفت الانتباه  
ج- خبرة المشتري  
د- تشجيع تكرار الشراء

47. تعتمد ..... علم التسويق ومزياً و

- أ- الرسالة الاعلانية  
ب- رسالة الشركة  
ج- الخطة الاعلانية  
د- خطة التسويق



248. الطرق الكمية تعتبر أحد أهم أساليب:

- أ- تحديد الميزانية الاعلانية
- ب- تحديد خطة الميزانية الاعلانية
- ج- تقييم الاعلانية
- د- الاستراتيجية الاعلانية

249. يظهر سعر السلعة أو الخدمة ..... عملية التسويق والبيع.

- أ- أثناء
- ب- قبل
- ج- بعد
- د- من خلال

250. تخمين الطلب يعتبر أحد المؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها في:

- أ- وضع ميزانية التسويق
- ب- معرفة كمية المخزون
- ج- تحديد المبيعات
- د- معرفة هامش الربح



مع التمنيات الطيبة بالتوفيق