

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الطبعة

2017 / 2016 :

AL-Mord

# المورد

في الثقافة المالية

تحتوي هذه المادة على

الريادة - الفكرة - التخطيط - الشركات

الصف الأول الثانوي - أدبي

الفصل الثاني

إعداد

بلال السعيدة

مدرسة الحصاد التربوي

ALHASAAD AL-TARBAWI SCHOOLS

## الوحدة السادسة: الريادة & الريادي

### مفهوم الريادة

أولاً

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

١- الريادة: هي عملية تحديد مشروع معين والبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة له وتنظيمها وتحمل المخاطر والعوائد المترتبة على هذا المشروع

٢- الريادي: هو الشخص الذي يبادر إلى تأسيس شركة أو تنفيذ مبادرة وإدارتها لتحقيق منفعة معينة

٣- رائد الأعمال: هو إنسان راس ماله موهبته الشخصية و قدراته ومهاراته التي تمكنه من اكتشاف الفرصة المواتية لتكون مشروعاً مربحاً

السؤال الثاني: وضح أنواع الريادة

١-ريادة الأعمال : هي عملية تحديد مشروع تجاري معين والبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة له وتحمل المخاطرة في سبيل الربح

٢- الريادة الاجتماعية: إي التوصل إلى اثر اجتماعي ايجابي ومستدام عبر خلق فرص عمل على أن يعاد استثمار الربح العائد منها في التطوير والتنمية

٣- العمل التطوعي : هو الجهد أو الوقت أو المال الذي يبذله الإنسان بصفة اختيارية في خدمة مجتمعية من غير انتظار عائد مادي حيث يقوم على الرغبة والدافع الذاتي

## أهمية الريادة

ثانيا

السؤال الأول : ما المقصود بهجرة المواهب

مغادرة أصحاب العقول المبدعة بلادهم إلى بلاد أخرى لاعتقادهم انه تتوفر فيها بيئة حاضنة ومشجعة لتنفيذ أفكارهم

السؤال الثاني :اذكر أهمية الريادة

١-الاستقلالية :الاعتماد على الذات وإعطاء الريادي الفرصة لتحقيق ما يصبو إليه

٢-فرصة التميز : حيث يكون الريادي شخصا مميزا في المجتمع

٣-تحقيق الطموحات :تعد فرصة لتحقيق الأهداف الخاصة والأحلام التي يحلم بها رائد الأعمال

٤-فرصة تحقيق الأرباح : تحقيق الأرباح لضمان حياة كريمة ولضمان استمرارية تطوير نفسه ومشروعه

٥-فرصة الإسهام في خدمة المجتمع

السؤال الثالث :اذكر مزايا ريادة الأعمال

١-التوظيف الذاتي

٢-زيادة الدخل والنمو الاقتصادي

٣-إيجاد أسواق جديدة

٤-تقليل هجرة المواهب بتوفير مناخ محلي جديد لريادة الأعمال

٥-تشجيع إجراء المزيد من الأبحاث والدراسات

## صفات الريادي

ثالثا

السؤال الأول: وضح صفات الريادي

- ١- وضع الأهداف: هدفنا بالحياة هي القوة التي تقودنا دائما نحو الأفضل وهو الذي يعطينا الفرصة لكي نترك بصمتنا الخاصة في هذه الحياة كما أنها الأداة التي تجعلنا نختلف عن باقي البشر
- ٢- اغتنام الفرص: ربما تمر الفرص من أمام احد الناس فلا يفتن إليها بينما لا يلبث آخر أن يقتنصها بمجرد ظهور طرف منها وليس كلها
- ٣- تحمل المخاطرة المدروسة: التحديات والمخاطرة موجودة على نحو دائم إذ لا تخلو فرص من المخاطرة ولذلك فان من أهم صفات الريادي قدرته على اكتشاف الفرص وجرأته في تحمل المخاطرة المدروسة
- ٤- البحث عن المعلومات: يعد التوصل إلى المعلومات الصحيحة بمثابة من يمتلك ثروة حقيقية فمن يحصل على المعلومات الصحيحة يكون قراره سليما دائما ويستطيع تحديد إستراتيجية فاعلة في عمله
- ٥- الابتكار: وتعني إيجاد شيء جديد لم يسبق استحداثه من قبل أو تطوير شيء موجود من خلال إعادة تصنيعه وهيكلته بطريقة جديدة ومختلفة
- ٦- المتابعة والمثابرة: تعد المتابعة والمثابرة سر النجاح إذ لن تصل من غير أن تكون شخصا ذا همه عالية ولديك حافز ذاتي ودافع مستمر نحو هدفك
- ٧- الوفاء: الريادي الوفي يصنع سمعة جيدة مرموقة قد تكون سبب نجاحه كما أن غيابها سبب فشله
- ٨- التفاوض والإقناع: حيث أن مهارة التفاوض والإقناع والقدرة على توضيح وجهة النظر للآخرين من أهم المهارات التي تدعم الريادي لكي يكون ناجحا

السؤال الثاني: ما المقصود بمصفوفة الأولويات

ابتكرها العالم ستيفن كوفي وتستخدم هذه المصفوفة كأداة لإدارة الوقت أو ما يسمى إدارة أولويات العمل بحيث يبلغ رصيدك من الوقت ٢٤ ساعة فقط وفي نهاية اليوم يتم تفريغ هذا الرصيد فان لم تستفد من الساعات التي في رصيدك بما ينفعك فلن تستطيع ادخارها ليوم آخر

السؤال الثالث : وضح بالرسم مصفوفة الأولويات

ترتيب الأولويات		
غير عاجل	عاجل	
<p>هام وغير عاجل</p> <p>مربع المستقبل</p> <p>ركز على الأعمال الهامة وغير العاجلة والتخطيط للمستقبل وتربية لبناتك</p> <p>مثل : شراء سيارة</p>	<p>هام وعاجل</p> <p>مربع الأزمات</p> <p>ابدأ بالأعمال الهامة والعاجلة حيث لا يمكنك تأخيرها أو تركها</p> <p>مثل : إذا كان لديك امتحان</p>	هام
<p>غير هام وغير عاجل</p> <p>مربع الضياع</p> <p>تخلص من جميع الأعمال غير الهامة وغير العاجلة ولا تشغل نفسك بها</p> <p>مثل : مشاهدة مسلسل</p>	<p>غير هام وعاجل</p> <p>مربع الخداع</p> <p>إذا استطعت التخلص من الأعمال العاجلة غير الهامة فافعل وإياك أن تضع وقتك فيها لذا احذر أن تخذلك العجلة فتتحرف إلى أعمال لا داع لها</p> <p>وغير هامه</p> <p>مثل ملء السيارة بالبنزين</p>	غير هام

## رحلة الريادي & اعرف نفسك

رابعاً

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

- ١-القيم: هي المعتقدات والأفكار والمبادئ التي يقدرها الفرد ويؤمن بها ويعمل على أساسها وتحديد مسار حياته وتؤثر في قراراته علما أنها تختلف من شخص لآخر
- ٢-الشخصية : هي مجموعة من الميزات والصفات والعادات التي ينفرد بها الشخص وتميزه عن غيره من الناس

السؤال الثاني: وضح مكونات شخصية الإنسان

- ١-الجانب العقلي -المعرفة: جعل لنا الله التفكير والتأمل في حكمة الحياة حيث يرتبط هذا الجانب بالمعرفة ويتعلق بكل ما يتم تخزينه واستخراجه من المعارف والخبرات
- ٢-الجانب النفس حركي -الإرادة: حيث تعد الإرادة إحدى دعائم الشخصية القوية فبالإرادة التي لا تعرف الكلل والعزيمة التي لا تفتر والحماس والرغبة المشتعلة يستطيع الإنسان أن يحقق أماله وأهدافه
- ٣-الجانب الوجداني -العاطفة: خلق الله الإنسان ووهب له العاطفة التي لا يستطيع أن يعيش من غيرها فهو يحب نفسه ويحب من حوله ويتفاعل معهم لأنه اجتماعي بطبعه يتأثر بالأحداث المحيطة حوله فهو يتوق إلى كلمات الحب والتقدير والتشجيع والإطراء.

## مفاهيم خاطئة عن الريادة

خامسا

السؤال الأول : وضح أهم المفاهيم الخاطئة عن الريادة

١-ريادة الأعمال تعني الحرية الكاملة : إن هذا يحدث في مراحل متأخرة عندما يصل المشروع الريادي إلى مرحلة الاستقرار وليس منذ البداية

٢-الدراسة الجامعية ليست مهمة على الإطلاق :إن العلم والمعرفة يساعد على نجاح المشروع

٣-الفكرة هي كل شيء:الفكرة لا تساوي شيء مقابل التنفيذ حيث أن تنفيذ الفكرة هو العامل الأساسي في نجاح المشروع الريادي وليست الفكرة في حد ذاتها

٤-ريادة الأعمال يجب أن تكون في مجال تخصصك :إن رواد الأعمال يبحثون عن فرص أيا كان مجالها ويقتنصونها لتحقيق الأرباح وبناء مشاريع قوية فان المهم بالنسبة إلى رواد الأعمال هو تعلم مهارات إدارة المشاريع وليس التخصص في مجال معين

٥-يجب على رواد الأعمال المخاطرة بكل شيء:يروج لمصطلح المخاطرة على انه الحصان الرابح غير أن هناك فرقا بين المخاطرة محسوبة العواقب مع خطط بديلة ومخاطرة غير محسوبة العواقب

السؤال الثاني :وضح الأسباب ( الأخطاء ) التي يجب تجنبها للعبور إلى عالم ريادة الأعمال

١-رائد الأعمال تعني الثراء السريع

٢-رواد الأعمال مديرو أنفسهم

٣-رواد الأعمال يمتلكون الكثير من أوقات الفراغ

## الوحدة الثانية: الفكرة والفريق

### الفكرة

### أولا

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

١-الإبداع : هو القدرة على رؤية ما لا يراه الآخرون بطريقة غير مألوفة بغية إيجاد حلول للمشكلات المختلفة بأساليب مميزة وجديدة انطلاقا من عناصر موجودة أصلا

٢-الابتكار: هو القيام بشيء جديد ومختلف بدلا من استخدام الشيء نفسه بما يتناسب مع متطلبات المستهلك واحتياجاته

٣-الأصالة : إنتاج ما هو غير مألوف

٤-السلعة: تمثل شيئا ماديا يمكن للمستهلك تحسسه وشمه ولمسه او حتى تذوقه ويرى بالعين المجردة

٥-الخدمة : هي غير ملموسة ولا يمكن رؤيتها

السؤال الثاني : اذكر أنواع التفكير وخصائص كل نوع

التفكير الإيجابي	التفكير المحايد
١-متفائل وإيجابي ومستعد للتجارب	١-يجيب عن جميع الأسئلة مباشرة
٢-يركز على احتمالات النجاح	٢-ينصت جيدا ومتجرد من العواطف
٣-يهتم بالفرص المتاحة ويحرص على استغلالها	٣-يهتم بالأرقام والوقائع والإحصائيات

التفكير العاطفي	التفكير الحذر
<p>١- يظهر الأحاسيس والانفعالات على نحو دائم</p> <p>٢- يهتم بالمشاعر حتى لو لم تدعم بوثائق</p> <p>٣- يميل إلى الجانب الإنساني والعاطفي</p>	<p>١- التشاؤم وعدم التفاؤل باحتمالات النجاح</p> <p>٢- يركز على العوائق والتجارب الفاشلة</p>
التفكير المنظم	التفكير الإبداعي
<p>١- يرمج الخطوات ويرتبها على نحو مستقل</p> <p>٢- يتميز بالمسؤولية والإدارة</p> <p>٣- يتقبل جميع الآراء ويحللها</p>	<p>١- يحرص على الأفكار والتجارب</p> <p>٢- مستعد لتحمل المخاطر والنتائج المترتبة</p> <p>٣- يعطي الوقت والجهد للبحث عن الأفكار والبدايل الجديدة</p>

## تقديم العروض الناجحة

### ثانياً

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

١- العرض التقديمي: طريقة لتقديم المعلومات والبيانات ونتائج الأبحاث تستخدم في المؤتمرات والاجتماعات العامة والخاصة لعرض موضوع ما أمام مجموعة من الحضور

٢- لغة الجسد: هي تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد مستخدمين أيديهم وأكتافهم ورؤوسهم ووجوههم أو نبرات صوتهم ليفهم المخاطب على نحو أفضل المعلومة التي يريدون إيصالها

السؤال الثاني: اذكر أهم النصائح لتجنب التوتر أثناء العرض التقديمي

١-الإعداد الجيد وترتيب الأفكار

٢-التنفس العميق قبل تقديم العرض

٣-محاولة زيادة مكان العرض وتعرفه قبل موعد العرض

٤-الوصول مبكرا واستقبال الحضور بابتسامة لطيفة

٥-تقبل النقد البناء فهو هدية يقدمها لنا الآخريين لتطوير نفسنا وتحسين مهارتنا

السؤال الثالث : ما هي الأمور التي يجب أخذها بعين الاعتبار للقيام بالإعداد الجيد قبل العرض

١-تحديد الهدف من العرض

٢-تحديد أهم الأفكار التي يجب أن يحتويها العرض

٣-تصميم المحتوى بحيث يحتوي على مقدمة وصلب الموضوع وخاتمة

٤-تحديد الأدوات السمعية والبصرية المطلوبة

٥-تحديد مكان العرض وزمانه

السؤال الرابع : ما هي الأمور التي يجب أخذها بعين الاعتبار أثناء العرض

١-تحية المشاركين

٢-الترحيب بالمشاركين بشاشة طبيعية بعيدا عن التصنع

٣-التعريف بنفسك على نحو موجز

٤-تقديم نبذة سريعة عن موضوع العرض متضمنة توضيح أهدافه

٥-الاستمتاع بالعرض ونقل هذا الحماس للمشاركين

٦- تشجيع المشاركين على المشاركة من خلال طرح الأسئلة أو المناقشة

٧- الوقوف باتزان والانتباه إلى الحركة الزائدة

٨- استخدام لغة الجسد

٩- استخدام المعدل المناسب من نبرة الصوت لضمان متابعة المشاركين

١٠- تشجيع المشاركين على إعطاء التغذية الراجعة

١١- اختتام الجلسة بطريقة واضحة

السؤال الخامس: ما هي الأفكار الأساسية التي يجب مراعاتها عند إعداد خطة العرض

١- تحديد المقدمة التي تبدأ بها مرعياً تخصيص ١٥% لها من وقت العرض و٧٥% للمتن و ١٠% للخاتمة

٢- تحديد العناصر الرئيسية التي ستحدث عنها

٣- جهاز الخاتمة بتلخيص سريع ومختصر

٤- دون تفاصيل العرض التقديمي بحيث يكون جاهزاً

فريق العمل الفعال

ثالثاً

السؤال الأول: ما المقصود بفريق العمل

مجموعة من الأفراد يتميزون بالمهارات المتكاملة فيما بينهم ويقودهم قائد ولديهم أهداف مشتركة وهدف واحد

السؤال الثاني: وضح مراحل تطور الفريق

١- البناء : وهي التحول من الفردية إلى الجماعية حيث يكون فردا فيصبح عضوا في جماعة ويكون وحيدا فيصبح متفاعلا ويكون مستقلا فيتحول إلى مشارك

٢-العصف ( الصراع): حيث يبحث كل عضو عن مكانه ومكانته وتبدو فيها الأهداف صعبة وغير قابلة للإنجاز فيتجادلون ويقاومون في هذه المرحلة يجب التكيف بين أعضاء الفريق من خلال قبول الاختلاف بين أنماطهم وزيادة الوعي لفهم الآخر والتعامل مع الموقف وليس مع الشخص

٣-الاستقرار (وضع القواعد):وتتميز هذه المرحلة بقبول الأعضاء بعضهم البعض ومن ثم يبدأون بتحديد الأدوار وانخفاض حدة النزاع وبدء التعاون

٤-الأداء ( الإنتاجية): حيث يبدأ الأعضاء بأداء أدوارهم فيمارس كل منهم تخصصه المهني

٥-النهاية : حيث يشعر الأفراد في هذه المرحلة بالنجاح والفخر والاعتزاز من النتائج المحققة

السؤال الثالث : ما المقصود بكل مما يلي

١-القيادة : هي التأثير في الآخرين على نحو يدفعهم إلى التعاون الاختياري بمحض إرادتهم وتبيينهم الأهداف الموضوعية وتوجيههم وتحفيزهم على السعي نحو تحقيقها

٢-القائد :هو الشخص المبدع القادر على توحيد الرؤية عند أعضاء الفريق والتوجه معهم نحو تحقيقها والتأثير فيهم ورفع همتهم والعمل بروح الفريق

٣-المدير : هو الشخص المؤمن بدستور المؤسسة الذي يسمى جاهدا إلى تطبيق القوانين وتنفيذ الخطط ومتابعتها والإشراف عليها ويطلب من الآخرين الامتثال لأوامره

السؤال الرابع : قارن بين سمات القائد والمدير

المدير	القائد
<p>١-يعتمد على السلطة</p> <p>٢-ينسب الفضل لنفسه</p> <p>٣-يستثمر مهارات الموظفين لتحقيق أهداف الشركة</p> <p>٤-يطلب من الآخرين الامتثال لأوامره</p> <p>٥-ييث في الموظفين الخوف من القوانين والأنظمة</p>	<p>١-يتحمل المسؤولية</p> <p>٢-توجيه الآخرين وتمكينهم في سبيل تحقيق الأهداف</p> <p>٣-يبعث فيهم الحماس</p> <p>٤-ينسب الفضل للغير</p> <p>٥-يطور الآخرين</p> <p>٦-يعتمد على الإرادة</p> <p>٧-الثبات بشجاعة في مواجهة الشدائد والمخاطر</p> <p>٨-التزام الرؤية والثبات على المسار المحدد</p> <p>٩-الاستماع للأفكار وتقديرها</p> <p>١٠-بناء علاقات اجتماعية واحترام مشاعر الآخرين</p> <p>١١-القدرة على انتهاز الفرص لتحقيق النجاح</p>

## حل المشكلات

## رابعاً

السؤال الأول : ما المقصود بحل المشكلة

استخدام المعلومات والخبرة والحدس لحل مشكلة تم تحديدها مسبقاً

السؤال الثاني : تتبع مراحل حل المشكلة ومضمون كل مرحلة

- ١-تحديد المشكلة : تتم هذه المرحلة من خلال تعريف المشكلة وحجمها وأثارها
- ٢-تحليل المشكلة : ذلك من خلال جمع البيانات وسبب المشكلة وتحليل السبب
- ٣-ابتكار الحلول : ذلك خلال جمع الحلول المناسبة وتنقيحها ونختار منها الحل الأقرب للتطبيق
- ٤-التنفيذ : ذلك خلال اتخاذ القرار وتنفيذ القرار ومراقبة عملية التنفيذ

السؤال الثالث : ما المقصود بالتفاوض

هو النشاط الذي يتضمن مشاركة طرفين أو أكثر في السعي إلى إيجاد حل مرض غير غنيف لقضية تهم الطرفين حيث لا يعني التفاوض الحصول على ما هو متاح ولكن يجب أن تكون نتيجة مرضيا للطرفين

السؤال الرابع : اذكر مقومات التفاوض الناجح

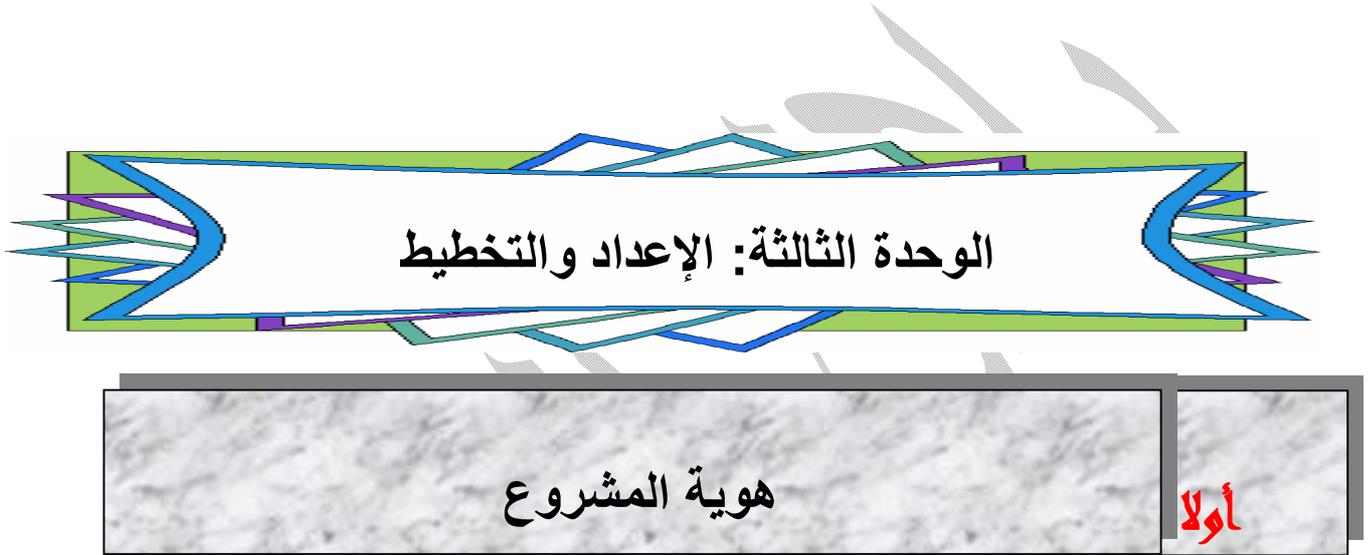
- ١-مستمع جيد
  - ٢-يدخل المفاوضات بعقل مفتوح وقابل للاستيعاب
  - ٣-يعد للمفاوضات في فترة التحليل على نحو جيد
  - ٤-يقدم حلولاً مقنعة ولا يتشبث بموقفه إذا كان البديل المطروح مقبول
  - ٤-يستطيع التوفيق بين مصالح الطرف الذي يمثله ومصالح الطرف الآخر
  - ٥-يحافظ على هدوئه ولا يغضب كثيراً بطلاقه
  - ٦-لا يهاجم الأشخاص بل النقاط والموضوعات
  - ٧-يعبر عن وجهات نظره بطلاقة ووضوح
- السؤال الخامس : وضح أنواع التفاوض

١-التفاوض الناجح : الذي يقنع ويفاوض بكل قوة ولا يسعى إلى خسارة الآخرين

٢-المفاوض المنهزم: الذي يقدم للطرف الآخر ما يريد بسهولة ويتنازل عن حقه مقابل إرضاء الآخرين

٣-المفاوض المسيطر: الذي يفكر في مصلحته فقط ويحصل على حق الطرف الآخر ويستخدم جميع الوسائل في سبيل

تحقيق غايته



السؤال الأول: اذكر العوامل التي يجب أخذها بالحسبان عند اختيار اسم المشروع

١- نوع المنتج

٢- المكان والبيئة التي يعمل بها المشروع

٣- الزبائن المحتملون للمشروع

٤- مدى تفرد السلعة /الخدمة التي تقدمها للجماهير

السؤال الثاني: تتبع مراحل اختيار اسم المشروع

١- كتابة كلمة أساسية تعبر عن المشروع

- ٢- كتابة معاني هذه الكلمة ومدلولاتها
- ٣- مراعاة أن تعبر الكلمات عن المنافع واستعمال منتج المشروع
- ٤- كتابة كلمات تعبر عن خصائص المستهلك
- ٥- كتابة الكلمات التي تصف أشياء تجذب المستهلك عند شراء المنتج
- ٦- صياغة هذه الكلمات في جمل
- ٧- البحث عن الكلمات المتطابقة والمتناقضة ثم اختيار تلك التي يتوفر فيها وزن وتعطي حسا موسيقيا
- ٨- حصر عدد الكلمات التي تفضل أن تكون اسما للمشروع
- ٩- تحديد اسم المشروع ثم تدوينه

السؤال الثالث : ما المقصود برؤية المؤسسة وما خصائصها

هي الحلم الكبير الذي تمنى المؤسسة أن تصل إليه وقد يتطلب تحقيقه وقتا طويلا

ومن أهم خصائص الرؤية

- ١- طموحة ويدركها العاملون بعقولهم وتثير عواطفهم ومشاعرهم
- ٢- واضحة ويستطيع الفرد أن يراها وان يتصورها في مخيلته وتصف مستقبل أفضل
- ٣- صادقة ومخلصة وتثير الطموح لدى من يقرؤها وتدفعه إلى العمل
- ٤- مختصرة وسهلة الحفظ
- ٥- تعبر عن أهداف من الممكن تحقيقها

السؤال الرابع : ما المقصود برسالة المؤسسة وما خصائصها

هي ما نعمل عليه في سبيل تحقيق الرؤية أي مجموعة من الخطوات والعمليات التي تتبعها المؤسسة لتحقيق الرؤية  
ومن خصائص الرسالة

- ١- تصاغ بطريقة تحفز الأفراد على تحقيق الأهداف المطلوبة
- ٢- مستمرة في فعلها مثل ( مساعدة ... تعليم ... رفع ... تحقيق ... )
- ٣- تكون بصيغة المضارع للدلالة على الزمن الحاضر والمستقبل وليس بصيغة الماضي
- ٤- مختصرة وواضحة ومفهومة وتشمل على معان عدة
- ٥- تعكس ما يميز المؤسسة

موقع المشروع	ثانيا
--------------	-------

السؤال الأول: اذكر أهم المعايير المستخدمة لاختيار موقع المشروع

١- القرب من مشروعات أخرى ذات العلاقة بالمشروع

٢- القرب من مصادر المواد الأولية ومورديها

٣- القرب من طرق النقل والمواصلات

٤-توفر المرافق العامة ( المياه ..الصرف الصحي ...الكهرباء ... )

٥-القرب من موقع العملاء

٦-عوامل شخصية ( القرب من السكن .... من لاماكن المفضلة ... )

٧-القرب من المصارف التجارية

السؤال الثاني : علل "أهمية اختيار موقع المشروع "

لان له أهمية في استمرار المشروع وعدم تعرضه لانتكاسات تؤدي إلى دماره أو فشله وخاصة في ظل الانفتاح على العالم وسهل على الشركات التواصل من الزبائن والموردين من خلال الانترنت

## الأهداف الذكية

ثالثا

السؤال الأول : ما المقصود بالهدف

هو الأمر الذي ترغب الشركة في تحقيقه سواء كان الهدف عاما أو خاصا صغير أو كبيرا

السؤال الثاني :وضح أهم خصائص الهدف الذكي

١-الدقة والتحديد

٢-قابل للقياس

٣-قابل للتحقق وواقعي

٤-أن يكون ضمن إطار زمني معين

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

١-الرمز ( logo ) :صورة أو رسم أو عنصر مرئي يرمز مشروع ما وذلك لتمييز منتجاته عن المنتجات الأخرى

٢-الشعار (slogan):هو مجموعة من الكلمات تستخدم للتعبير عن رؤية المشروع أو ما يميزه عن غيره ويعد من أهم عناصر الماركة بحيث يدرك الزبون هدف المشروع وسبب وجوده أو ميزاته بمجرد قراءة شعاره

السؤال الثاني :وضح أهم المبادئ لإنشاء رمز وشعار فعالين

١-البساطة :الرمز البسيط يسمح لعملائك بتعرف منتجاتك بسهولة كما تجعله أكثر تنوعاً وتميزاً وتسهم في تداوله وحفظه بسهولة

٢-الاستمرارية :ينبغي أن يتحمل الرمز والشعار اختبار الزمن بحيث لا يعبران عن الزمن الذي صمما به بل أن يكونا مصممين كي يتناسبا مع الفترة المستقبلية للمشروع

٣-استخدام القافية:يجب أن يكون للشعار قافية مناسبة بحيث يسهل تداوله وحفظه

٤-الوضوح:وضوح الرمز والشعار يساعد في نشره بجميع الأماكن وعلى الملصقات أو دبايس الملابس

٥-التميز:يجب أن يكون الرمز والشعار مميز عن المنافسين الآخرين وشعارهم بحيث يبين الخصائص الفريدة للشركة

٦-الارتباط بمجال العمل:يجب أن يكون الرمز والشعار معبرين عن هوية المشروع وان يكون متناغماً مع الخدمات التي

يقدمها

السؤال الأول: ما المقصود بالتحليل الرباعي (SWOT)

هو تحليل يضمن نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتهديدات

السؤال الثاني: هي فوائد التحليل الرباعي

١-يساعد في تحديد الايجابيات والسلبيات الموجودة داخل المشروع من خلال البناء على نقاط القوة وتقليل نقاط الضعف

٢-يساعد في تحديد الايجابيات والسلبيات الموجودة خارج المشروع من اقتناص الفرص ومواجهة التهديدات

٣-إن القيام بالتحليل الرباعي يضع المشروع في موقع قوة مما يساعد في تحديد المسائل أو المشكلات التي تنوي تغييرها

السؤال الثالث: ما هي مكونات ومحتويات العوامل الداخلية التي يجب تحليلها (نقاط القوة والضعف)

١-الموارد البشرية : الموظفين

٢-الموارد المادية : الأمور المادية والعينية في المشروع

٣-التجارب السابقة : الخبرات التي يمتلكها أعضاء الفريق

السؤال الرابع : ما هي مكونات ومحتويات العوامل الخارجية التي يجب تحليلها ( الفرص والتهديدات )

١-الاتجاهات المستقبلية في مجال العمل

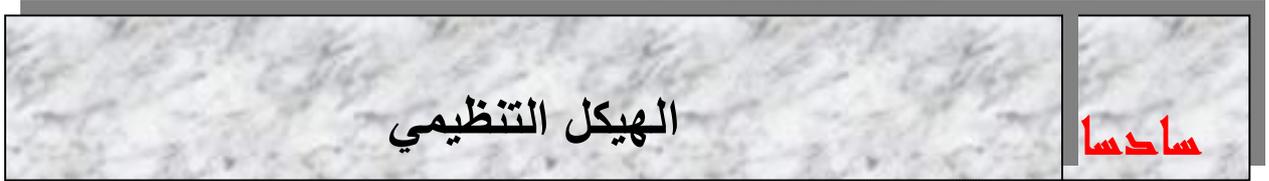
٢-الاقتصاد المحلي والوطني والعالمي

٣- مصادر التمويل

٤- الأوضاع الديموغرافية: التغيرات في العمر والعرق والجنس وثقافة السكان

٥- التشريعات

٦- الأحداث المحلية والعالمية



السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

١- الهيكل التنظيمي: هو إطار يحدد الإدارات والأقسام الداخلية في المؤسسة التي تعمل على تحقيق أهدافها كما يحدد خطوط السلطة فيها وانسيابها بين الوظائف أو هو مخطط توضيحي يمثل الآلية الرسمية التي تدار بواسطتها المؤسسة وتوزيع مهامها وفقا لخطوط السلطة بين رؤساء والمرؤوسين

٢- الدليل التنظيمي: ملخص على شكل كتيب يتضمن اسم المؤسسة وعنوانها وأهدافها وسياساتها وهيكلها التنظيمي

السؤال الثاني: اذكر أهم عناصر الهيكل التنظيمي

١- تقسيمات تنظيمية ووحدات مختلفة

٢- تخصص في العمل أي وجود مهام محددة

٣- نطاق الإشراف وخطوط السلطة والمسؤولية

٤- موقع اتخاذ القرار من حيث المركزية واللامركزية

السؤال الثالث: وضح أهم المبادئ الأساسية لبناء الهيكل التنظيمي

١- وحدة الهدف: توحيد أهداف جميع الإدارات والأقسام تمهيدا لتحقيق أهداف المؤسسة ككل

٢- تقسيم العمل: توزيع الأدوار على الموظفين ليتولى مسؤولية جزء من العمل

٣- وحدة الرئاسة: لكل موظف رئيس واحد يتلقى منه الأوامر والتعليمات والتوجيهات

٤- تساوي المسؤولية والسلطة: يجب منح الموظف سلطة تتناسب مع المسؤولية الموكلة الية ليتمكن من أداء الأعمال المسؤول عنها

٥- ملاءمة الوظيفة: يبني التنظيم الإداري على أساس الوظائف وليس الأشخاص

٦- المرونة: قابلية التنظيم للتكيف ومقابلة التغيرات الداخلية والخارجية في وقت وجيز

السؤال الرابع: تتبع خطوات بناء الهيكل التنظيمي

١- إعداد قوائم تفصيلية بالنشاطات التي تلزم لتحقيق أهداف المشروع

٢- تحديد عدد الوظائف التي تلزم لتحقيق أهداف المشروع

٣- تحديد جميع الأنشطة وتجميع المتشابهة لتكوين الإدارات

٤- تحديد العلاقات التنظيمية بعد تكوين الوحدات الإدارية

٥- اختيار الكوادر البشرية وتنميتها من اجل تنفيذ مهام الوحدات الإدارية

٦- رسم الهيكل التنظيمي على شكل مخطط يسمى الخريطة التنظيمية

٧- إعداد الدليل التنظيمي

٨- مراقبة العملية التنظيمية للهيكل على نحو مستمر وإجراء التعديلات عند الحاجة

## الوحدة الرابعة :تأسيس الشركة

### الشركات وأنواعها

أولا

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

١-الشركة :هي هيئة تؤسس أو تنظم وتسجل وفق القوانين المطبقة في الدولة وتكون مملوكة من القطاع العام أو الخاص وذلك لأداء نشاط تجاري أو خدمي

٢-مجلس الإدارة :عدد من المساهمين في الشركة يتم انتخابهم من المساهمين بحيث لا يزيد عددهم عن إحدى عشر عضوا

السؤال الثاني :وضح أنواع الشركات

١-شركة التضامن :تتألف من عدد من الشركاء لا يقل عن اثنين ولا يزيد عن عشرين ويقسم رأسمالها إلى حصص ويكون الشركاء مسؤولين عن التزاماتها وديونها للغير بما يتعدى حصصهم إلى أموالهم الشخصية

٢-شركة التوصية البسيطة :تتكون من شركاء متضامين وشركاء موصين أم المتضامن فيتولى إدارتها وتكون مسؤوليته تتعدى للمال الشخصي أم الموصي فيكون مسؤولا بحدود رأسماله ولا يتولى الإدارة

٣-الشركات ذات المساهمة المحدودة :تتألف من شخصين أو أكثر وتعد ذمتها المالية منفصلة تماما عن ذمم لشركاء وتكون موجوداتها وأموالها مسؤولة عن ديونها والتزاماتها تجاه الغير كما تكون مسؤولية كل شريك بمقدار حصته في رأس

المال ويتولى إدارتها هيئة مديرين من الشركاء وقد يعين لها مدير من غير الشركاء

٤- شركة التوصية بالأسهم: شركة تجمع بين شركات الأشخاص والأموال بحيث يتكون الشركاء من مجموعتين شركاء متضامنون يسألون عن ديون الشركة بأموالهم الشخصية وشركاء مساهمون يسألون بمقدار حصتهم في رأس المال ولكن حصصهم قابلة للتداول ( البيع للغير ) ويتولى إدارتها الشركاء المتضامنون

٥- شركة المساهمة الخاصة: تتكون من شخصين أو أكثر (ومن الممكن أن يكون شخصا واحدا بموافقة وزير الصناعة التجارة) وتعد ذمتها مستقلة عن ذمم الشركاء وتكون موجوداتها وأموالها مسؤولة عن التزامات الغير وديونهم أما مسؤولية الشركاء فتكون بمقدار مساهمتهم في رأس المال كما تكون أسهمها قابلة للتداول في السوق المالية

٦- شركات المساهمة العامة: شركة أموال يقسم رأسمالها إلى أسهم قابلة للتداول في السوق المالية ويجمع رأس المال بالاكتاب العام للجمهور بحيث يحق لأي شخص الاكتاب فيه ويتولى إدارتها مجلس إدارة منتخب من المساهمين أم ذمتها المالية فتكون مفصولة عن المساهمين

٧- المؤسسة الفردية: هي مؤسسة أو مشروع يملكه شخص واحد يسجل في دائرة مراقبة الشركات بوزارة الصناعة والتجارة ويكون الشخص مسؤولا عن ديونها والتزاماتها حتى بأمواله الشخصية

السؤال الثالث : قارن بين شركات الأموال وشركات الأشخاص

من حيث	أموال	أشخاص
١- طبيعة رأس المال	أسهم	حصص
٢- مسؤولية الشركاء	محددة	محددة وغير محددة
٣- عدد الشركاء	كبير	١-٢٠
٤- إدارة الشركة	مجلس إدارة	هيئة مديرين أو مدير

## خطوات تأسيس الشركة وتسجيلها

ثانيا

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

- ١- عقد التأسيس: نموذج يبين جميع البيانات عن الشركة من حيث رأس المال والشركاء وحصصهم وغايات الشركة ومدتها وتفصيل النشاط والعنوان وطريقة توزيع الأرباح
- ٢- الهيئة العامة للشركة : هم جميع الشركاء أو المساهمين في رأس مال الشركة

السؤال الثاني : تتبع خطوات تأسيس شركة

أولا : المرحلة الأولى

- ١- تحديد نوع الشركة
- ٢- تحديد نشاط الشركة
- ٣- تحديد اسم الشركة
- ٤- تحديد رأس مال الشركة
- ٥- اختيار الشركاء وحصص كل منهم من رأس المال
- ٦- تحضير الوثائق والمستندات اللازمة للتسجيل

ثانيا : المرحلة الثانية

١- تقديم طلب التسجيل مرفقا بعقد التأسيس

٢- الحصول على الموافقة على تسجيل الشركة ودفع الرسوم المقررة حسب نوع الشركة ورأس مالها

٣- استصدار شهادة التسجيل الرسمية

٤- عقد الاجتماع الأول للشركاء (الهيئة العامة للشركة) لاختيار مجلس الإدارة والمفوضين بالتوقيع وتوزيع المناصب الإدارية

٥- استصدار رخصة المهن من البلدية التي يتبع لها موقع المشروع

٦- اختيار المقر والبدء بالعمل

السؤال الثالث : اذكر الوثائق اللازمة لتسجيل المؤسسات الفردية

١- وثيقة السجل التجاري الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة

٢- وثيقة الاسم التجاري الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة

٣- عقد الإيجار الأصلي أو سند الملكية وإذن الأشغال

٤- البطاقة الشخصية الصادرة من الأحوال المدنية

السؤال الرابع: اذكر الوثائق اللازمة لتسجيل شركات التضامن والتوصية البسيطة والتوصية بالأسهم

١- وثيقة سجل مراقب الشركات الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة

٢- وثيقة الاسم التجاري الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة

٣- عقد الإيجار الأصلي أو سند الملكية

٤- البطاقة الشخصية للشخص المفوض بالتوقيع

السؤال الخامس: اذكر الوثائق اللازمة لتسجيل شركات المساهمة العامة والخاصة وذات المساهمة المحدودة

١- وثيقة سجل مراقب الشركات الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة

٢- وثيقة الاسم التجاري الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة

٣- عقد الإيجار الأصلي أو سند الملكية

٤- وثيقة رأسمال الشركة وأسماء الشركاء أو المساهمين والحصص والمفوضين بالتوقيع الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة

٥- النظام الداخلي للشركة وقد التأسيس

٦- البطاقة الشخصية للشخص المفوض بالتوقيع

## الجدوى الاقتصادية وخطة العمل

ثالثاً

السؤال الأول: ما المقصود بالجدوى الاقتصادية

هي عملية جمع البيانات عن المشروع أو الفكرة المنوي تنفيذها وتحليل البيانات لتزويدنا بمعلومات مفيدة حول إمكانية التنفيذ والمخاطر ومدى ربحية المشروع مقارنة مع السوق المحلي واحتياجاته

السؤال الثاني: اذكر أهداف إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية

١- التأكد من سلامة فكرة المشروع وقبولها

٢- تقييم فرص نجاح المشروع

٣- تحديد التكاليف والإيرادات

٤- توقع النتائج المالية من حيث الربح أو الخسارة

السؤال الثالث: وضح أهم عناصر الجدوى الاقتصادية

١- الدراسة السوقية: وهي التي تصف المنتج وحجم الطلب وخطة المشروع التسويقية

٢- الدراسة الفنية: وهي التي تصف عملية الإنتاج والتكاليف الرأسمالية والمصاريف التشغيلية

٣- الدراسة المالية والاقتصادية: وهي التي تصف القوائم المالية للمشروع خلال الفترات المقبلة

## عناصر الجدوى الاقتصادية

رابعاً

السؤال الأول: ما المقصود إستراتيجية التسويق

عملية جمع المعلومات عن السوق وتحليلها وتفسيرها بغية تبين مدى نجاح المشروع أو فشله في تقديم خدماته أو منتجاته لأكبر عدد من المستهلكين وتبين مدى قدرته على الاستمرار

السؤال الثاني: وضح طرق جمع البيانات من السوق لإجراء الدراسة التسويقية

١- المقابلات: بواسطة الهاتف أو بقاء الشخص وجها لوجه

٢- استطلاعات الرأي: وهي الجمع المنتظم للمعلومات للحصول على معلومات عن السوق

٣- الاستبيان: وهي أداة بحث تستخدم في الأسئلة

٤- مجموعات التركيز: وفيه يلتقي بمجموعة من مستهلكي الشركة الحقيقيين بحيث يشكلون عينة ممثلة لزبائن الشركة

السؤال الثالث: اذكر أهم مجالات الدراسة التسويقية

٣- المنافسون

١- المنتج

٤- المزيج التسويقي

٢- المستهلكون

## المزيج التسويقي (١)

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

١-التسويق : مجموعة من الأنشطة المتكاملة المصممة للسلع أو الخدمات القادرة على إشباع رغبات المستهلكين من حيث تخطيطها وتسعيرها وترويجها وتوزيعها

٢-المزيج التسويقي : عدة خطط وعمليات تقوم بها الشركات لكي تشبع حاجات المستهلكين

السؤال الثاني : وضح عناصر المزيج التسويقي

١-المنتج : هو السلعة أو الخدمة المقدمة للمستهلك وكل ما يتعلق به مثل وظائف المنتج وجودته وشكله وتغليفه والضمان الذي يسري عليه وخدمات ما بعد البيع

٢-السعر : ويمكن للمسوق تحديد السعر النهائي للمنتج وهامش الربح والحسومات

٣-المكان: وهو المكان الذي تجري فيه عملية التبادل

٤-الترويج : متعني جميع الأنشطة المسؤولة عن التواصل مع العملاء من حيث العلاقات العامة وترويج الدعاية والإعلان

## المزيج التسويقي (٢)

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

١-الميزة التنافسية : قدرته على مواجهة المتغيرات في السوق وقدرته على مواجهة المنافسين وإمكانية البقاء والاستمرار

٢-السعر : هو التعبير النقدي لقيمة السلعة في وقت ومكان معينين وهو العنصر الوحيد من المزيج التسويقي الذي يمثل إيرادات المنشأة

٣-التسعير : عملية تحديد سعر المنتج أو الخدمة

السؤال الثاني :اذكر طرق تحديد السعر

١-التسعير على أساس السوق

٢-التسعير على أساس التكلفة

السؤال الثالث : ما هي الأمور التي يجب تطبيقها لتحديد السعر على أساس السوق

١-دراسة السوق :التعرف على أسعار الأصناف المماثلة والبديلة المقبولة في السوق

٢-دراسة مجال الأسعار المنافسة :وتكون بناءا على نوعيتها ودرجة إقبال المستهلكين عليها

٣-دراسة وجهات نظر منشآت التنوع :وتهدف إلى تحديد هيكل الخصومات التي تحصل عليها منشآت التجزئة والجملة حيث تؤثر هذه الخصومات في سعر المنتج الأساسي

٤-اختيار السوق :تحديد السعر الذي يناسب منتجات المشروع أو من خلال سعر تجريبي

٥-دراسة تكاليف التسويق (متغيرة وثابتة):وتهدف إلى بحث أثرها في السعر النهائي مثل النقل والتخزين والترويج

٦-تقدير باقي سعر البيع :وذلك لتغطية تكاليف الإنتاج ومصاريف الإدارة والأرباح.

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

١- تحليل القوة الخمس: هو نموذج يدعى التنافسية الخمس للعالم مايكل بورتر ويعد أداة تستخدم في تقييم استراتيجيات الأعمال والأسواق وإطار تحليلي للمميزات التنافسية والعلاقة المتبادلة مع السوق و يقيس الموقع التنافسي الحالي

٢- العلامة التجارية : دلالة على أن المنتجات أو الخدمات المقدمة للمستهلك التي تظهر عليها العلامة التجارية تنشأ من مصدر وحيد بحيث تتميز منتجاتها أو خدماتها عن منتجات الآخرين وخدماتهم

٣-براءة الاختراع:هي حق امتياز خاص يمنح رسمياً لمخترع في مدة زمنية محددة مقابل سماحه للعامة بالاطلاع على الاختراع

٤-قوة شرائية: القدرة التفاوضية لسوق النواتج وتعني قدرة العملاء المشتريين على وضع الشركة تحت ضغط معين مما قد يؤثر في حساسية الزبائن للتغيرات في الأسعار

السؤال الثاني: اذكر القوى التنافسية الخمس

١-تهديد المنتجات البديلة

٢-التهديد من دخول منافسين جدد

٣-حدة المنافسة من المنافسين الحاليين

٤-قوة المشتريين

٥-قوة الموردين التفاوضية

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

١-دراسة المشروع الفنية: هي دراسة خاصة للإنتاج حيث تهدف إلى التحقق فيما إذا كان المنتج سينتج على مستوى عال من الجودة بأقل التكاليف

٢-الطاقة الإنتاجية: حجم أو عدد الوحدات التي يمكن إنتاجها في مدة زمنية معينة

السؤال الثاني: تتبع خطوات الدراسة الفنية

١-تحديد الطاقة الإنتاجية: عدد الوحدات وحجمها ومدى المرونة في الطاقة القصوى

٢-تحديد العملية الإنتاجية: من حيث خطوات الإنتاج والتدفق بعملية الإنتاج والعمليات البديلة لعملية الإنتاج الأصلية

٣-تحديد مكان الإنتاج: من حيث أين تتم عملية الإنتاج ودرجة قربه من الخدمات ومنافذ التوزيع

٤-تحديد العدد والآلات: الآلات والتجهيزات ومواصفاتها وأسعارها

٥-تحديد الخامات: أنواع الخامات المطلوبة ومواصفاتها وأسعارها

٦-تحديد الأعمال الإنشائية: أي المباني والإنشاءات والأراضي وتكاليفها

٧-تحديد القوى العاملة: أعداد القوى العاملة وعددهم ومهاراتهم وخبراتهم

٨-تحديد القوى المحركة: أي التمديدات المطلوبة والمياه والهاتف

٩-تحديد الخدمات الإنتاجية: أي عمليات الصيانة والحراسة والتخزين والنظافة المطلوبة

السؤال الثالث: اذكر مخرجات الدراسة الفنية

١-تحديد الأصول الثابتة: بمعرفة الموقع الملائم والبناء والمعدات اللازمة للتصنيع

٢-تحديد متطلبات الإنتاج: من مواد خام وعمال ومرافق عامة

٣-تحديد عملية الإنتاج : من حيث مراحل الإنتاج حتى عملية التخزين ومدة الدورة الإنتاجية

## عناصر دراسة الجدوى (الدراسة المالية )

تاسعا

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

١-التكاليف الثابتة: هي النفقات التي يتحملها المشروع وتخص جميع الأنشطة ولا ترتبط مباشرة بالمنتج وتبقى ثابتة بقيمتها الإجمالية طوال عمر المشروع عند مستوى إنتاج محدد

٢-التكاليف المتغيرة :هي النفقات التي يدفعها المشروع وترتبط مباشرة بالمنتج بحيث كلما زاد عدد الوحدات المنتجة زادت هذه التكاليف

٣-نقطة التعادل : حجم المبيعات الذي يحققه المشروع وتكون عنده الإيرادات من المبيعات متساوية مع المصاريف والنفقات

السؤال الثاني :اذكر الأمور التي تغطيها دراسة الدراسة المالية

١-تقدير الإيرادات والنفقات المتوقعة

٢-تحديد تكاليف المشروع الثابتة والمتغيرة

٣-تحليل نقطة التعادل

٤-مصادر التمويل

٥-القوائم المالية

٦-تحليل القوائم ماليا

السؤال الثالث: ما الهدف من تحليل نقطة التعادل

١-الحكم على سلامة المشروع ونجاحه من الناحية المالية

٢-التخطيط من خلال توقع حجم المبيعات للوصول إلى مستوى معين من الإنتاج

السؤال الرابع : اذكر الأساليب الرياضية لتحليل نقطة التعادل

هامش الربح = سعر بيع الوحدة - التكاليف المتغيرة للوحدة الواحدة

نقطة التعادل بالوحدات = التكاليف الثابتة ÷ هامش الربح

نسبة هامش الربح = سعر بيع الوحدة - التكلفة المتغيرة ÷ سعر البيع × ١٠٠%

نقطة التعادل بالدينار = التكاليف الثابتة ÷ نسبة هامش الربح

نقطة التعادل بالدينار = نقطة التعادل بالوحدات × سعر بيع الوحدة الواحدة

مثال توضيحي: إذا علمت أن التكلفة المتغيرة لمصنع بيع الشلاجات ٩٠ دينار وسعر البيع ١٥٠ دينار والتكاليف الثابتة ١٥٠٠٠ دينار

المطلوب: ١- تحديد هامش الربح للوحدة = سعر البيع للوحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة

$$٩٠ = ٦٠ - ١٥٠ =$$

٢- نسبة هامش الربح = سعر بيع الوحدة - التكلفة المتغيرة ÷ سعر البيع × ١٠٠%

$$٤٠\% = (١٥٠ - ٩٠) ÷ ١٥٠ × ١٠٠\% =$$

٣- نقطة التعادل بالوحدات = التكاليف الثابتة ÷ هامش الربح

$$٢٥٠ وحدة = ١٥٠٠٠ ÷ ٦٠ =$$

٤- نقطة التعادل بالدينار = التكاليف الثابتة ÷ نسبة هامش الربح

$$= 15000 \div 40\% = 37500 \text{ دينار}$$

٥- حجم المبيعات المتوقع لتحقيق ربح ١٢٠٠٠ دينار

$$= (\text{التكاليف الثابتة} + \text{الربح المتوقع}) \div \text{هامش الربح}$$

## الموازنة ومصادر التمويل

مباشراً

السؤال الأول : اذكر أهم الأمور التي يجب مراعاتها عند إعداد الموازنة

١- أن تكون الموازنة واقعية وخاصة عند تقدير التكاليف والإيرادات

٢- إيجاد الدعم الذاتي ( التمويل ) أولاً قبل التوجه إلى مصادر أخرى

٣- إشراك جميع أعضاء فريق العمل في إعداد الموازنة

٤- بذل الجهود الكافية للتحقق من صحة الأرقام جميعها وواقعيتها

٥- وضع أولويات ضمن بنود الموازنة

السؤال الثاني : اذكر مصادر التمويل لأصحاب المشروع قبل البدء به

١- صاحب المشروع

٢- شركائه

٣- مؤسسات التمويل

السؤال الثالث : اذكر أهم ضمانات شركات التمويل

دراسة جدوى اقتصادية قوية ومقنعة وواقعية من خلال الدراسة السوقية المعتمد على المسح الميداني

السؤال الرابع : اذكر مكونات التدفقات النقدية المتوقعة لأعمال المشروع

١-المتحصلات النقدية من المبيعات ومن مصادر التمويل أي النقد الداخل على المشروع

٢-المدفوعات النقدية وتمثل جميع التكاليف التي أنفقت على المشروع أي النقد الخارج

السؤال الخامس : ما الهدف من المقارنة بين المتحصلات النقدية والمدفوعات النقدية

١-إذا كانت المتحصلات المتوقعة أكبر من المدفوعات المتوقعة فهذا يعني أن هناك فائض نقدي وهذا مؤشر ايجابي

٢-أما إذا كانت المتحصلات المتوقعة اقل من المدفوعات المتوقعة فهذا يعني أن هناك عجز نقدي وق يحول دون تنفيذ

المشروع

## أسس تقييم المشروع

## الحادي عشر

السؤال الأول : وضح أهم معايير تقييم المشاريع

١-الإبداع والتجديد : شيء جديد أو قيمة مضافة

٢-وضوح الفكرة والأهداف:وتعني وضوح الرؤية وتحديد الأهداف وسلامة الآليات المستخدمة لانجاز العمل أو النشاط ووجود الآليات والمهارات المناسبة

٣-الاستدامة :وتعني وجود رؤية طويلة الأجل للمشروع وتحديد أساليب لجمع البيانات عن سير العمل في المشروع واضحة للحصول على التمويل والدعم المالي

٤-قابلية التعميم :وتعني أن يكون المشروع نموذجيا لغيره من المشاريع في المجال نفسه

٥-قابلية التنفيذ :تعني أن يكون المشروع عمليا ويتضمن برنامجا للتنفيذ بحيث يكون متسقا مع معايير جودة تقديم الخدمات في المجال نفسه

٦- وضوح الموازنة ودقتها: تعني وضوح موازنة المشروع وارتباطها بأهدافه والتوزيع التفصيلي للمبالغ المطلوبة على أساس الموارد اللازمة للتنفيذ

السؤال الثاني : ما المقصود بفترة الاسترداد مع مثال توضيحي

هي الفترة الزمنية التي يستطيع فيها المشروع تحقيق عوائد (أرباح) لاسترداد ما استثمر فيه ويحسب بالسنوات أو الشهور

من خلال المعادلة التالية = مجموع تكاليف المشروع ÷ مجموع العائد السنوي

إذا كان مشروع إنتاج حبال الزينة يحتاج إلى استثمار ١٥٠٠٠ دينار وكانت الدراسة المالية بينت أن الربح الصافي السنوي للمشروع ستكون بحدود ٦٠٠٠ دينار

أ- كم سنة يحتاج المشروع لاسترداد رأسماله

$$١٥٠٠٠ \div ٦٠٠٠ = ٢.٥ \text{ سنة}$$

السؤال الثالث : ما المقصود بالعائد على الاستثمار مع مثال توضيحي

هي نسبة ما يحققه كل دينار مستثمر في المشروع من أرباح حيث يعد المشروع الذي يعطي أكبر عائد هو الأفضل ويقاس

من خلال المعادلة التالية = صافي الربح السنوي ÷ مجموع الاستثمار  $\times ١٠٠\%$

ب- ما النسبة التي سيحققها كل دينار مستثمر في المشروع (معدل العائد على الاستثمار)

= صافي الربح السنوي ÷ مجموع الاستثمار  $\times ١٠٠\%$

$$٦٠٠٠ \div ١٥٠٠ \times ١٠٠\% = ٤٠\%$$

السؤال الأول :وضح الجوانب التي تتضمنها خطة العمل للمشروع

أولا :-البيانات العامة

١-اسم المشروع واسم المسؤول والعنوان والهاتف

٢-أسماء الشركاء وجنسياتهم ونسبة المساهمة ورقم الإثبات الشخصي

ثانيا:-وصف المشروع - وتشمل مجال عمل المشروع ووصف المشروع واسم السلعة والهدف من المشروع والشعار ورؤية ورسالة المشروع

ثالثا :إستراتيجية التسويق - العملاء المتوقعين سواء أكان أفراد أو جهات حكومة أم خاصة وسعر المنتج -جودته وحصصة السوق المتوقعة

رابعا :تحليل الصناعة - وتشمل المنافسين المباشرين وحصصة السوق المقدرة لهم ومناطق المشاريع المنافسة وأماكن تسويقهم ونقاط القوة والضعف والعوامل الداخلية والعوامل الخارجية المؤثرة

خامسا :لعمليات - وتشمل التجهيزات والمعدات المطلوبة والتكاليف الاستثمارية المقابلة

سادسا :المعلومات الإدارية والتنظيمية - وتشمل عدد الوظائف والرواتب والأجور سواء شهرية أو سنوية

سابعا :الأمور المالية -وتشمل تقدير المبيعات وإجمالي المبيعات الشهرية والسنوية

ثامنا : مواد الأولية - وتشمل الصنف وقيمه وعدد الوحدات المطلوبة

تاسعا :الالتزامات والمصاريف - وتشمل الخدمات والقرطاسية والصيانة والإيجارات ومصاريف التسويق

عاشرا: إجمالي الأرباح أو الخسارة - من خلال طرح المبيعات من المصاريف

الحادي عشر: التمويل - المبالغ المطلوبة من الشركاء ومؤسسات التمويل

## تصفية الشركات وإفلاسها

## الثالث عشر

السؤال الأول : ما المقصود بكل مما يلي

- ١-التصفية: نظام خاص بالشركات التجارية ينجم عن توفر حالة من حالات انتهاء عملها يجري فيه حصر موجوداتها وتسديد ديونها بحسب الأولوية وتوزيع ما تبقى من أموالها على الشركاء بحسب حصصهم
  - ٢-الإفلاس: هو أن تعلن الشركة أنها غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها أمام الدائنين وحينها تصفى كل أملاكها وحساباتها البنكية لتسديد أكبر قدر ممكن من هذه الالتزامات ثم تخرج من سوق العمل
  - ٣-الفشل المالي: عجز موجودات الشركة عن الوفاء بالتزاماتها حتى عند التصفية نظرا إلى أن القيمة الدفترية لموجوداتها تفوق التزاماتها
  - ٤-الفشل الاقتصادي: عدم قدرة الشركة على تحقيق عائد اقتصادي على الأموال المستثمرة تناسب مع الشركات الأخرى أو أن يكون العائد اقل من تكلفة الأموال المستثمرة
- السؤال الثاني: اذكر أهم مؤشرات الإفلاس
- ١-ازدياد عدد من القضايا القانونية ضدها
  - ٢-ارتفاع معدل دوران الموظفين وإدارييها المتميزون
  - ٣-ضعف تحصيلاتها النقدية وعدم قدرتها على السداد للالتزاماتها
  - ٤-تراجع مبيعاتها المستمر مقابل ارتفاع التكاليف

٥-ارتفاع حجم الديون المترتبة عليها إلى حد كبير

٦-عدم التناسب بين مصادر تمويلها واستخدامها

٧-تآكل حقوق المساهمين بسبب توالي الخسائر

السؤال الثالث : تتبع مراحل التعثر

١-مرحلة ظهور عيوب في أداء الشركة التشغيلي والمالي والإداري

٢-مرحلة تطور العيوب وتحولها إلى مشكلات مستعصية

٣-مرحلة التعايش مع العيوب على الرغم من أثرها السلبي في أداء الشركة

٤-مرحلة حدوث الأزمة ووقوع التعثر

٥-مرحلة معالجة الأزمة

السؤال الرابع : اذكر أسباب التصفية

١-تعرض الشركة إلى ظروف مالية صعبة تجعلها غير قادرة على الاستمرار

٢-انتهاء اجل الشركة لغايات تتضمن انتهاء المشروع أو عملية معينة قامت الشركة من اجلها

٣-اختلاف الشركاء

ملاحظة :التصفية لا تعني بالضرورة إفلاس الشركة المنوي تصفيتها إذ أن هناك حالات اختيارية وأخرى إجبارية لا تحمل

معنى الإفلاس

