

الفصل 1

استكشاف عالم الأعمال التجارية والاقتصاد



الحلول أون لاين
h u l u l . o n l i n e

1-1 الأعمال التجارية والنظم الاقتصادية

2-1 النجاح في الأعمال التجارية

3-1 بيئة الأعمال التجارية



في مجال اقتصاديات الأعمال التجارية

للاقتصاديين دور هام في الأعمال التجارية العالمية، ذلك أنهم يجمعون المعلومات ويحلونها، في محاولة منهم لتوقع التغيرات الاقتصادية القادمة. ولا شك أنهم يؤدون خدمة مهمة للشركات ومسؤولي الحكومة وحتى العملاء الذين يستخدمون تلك التوقعات في اتخاذ القرارات. يعمل معظم الاقتصاديين في المؤسسات الحكومية، أو الشركات، وجمعيات الأعمال التجارية، أو يعمل بعضهم باحثين وأساتذة في الكليات والجامعات. يتوقع الاقتصاديون الذين يعملون لصالح الشركات بحجم الأسواق والتغيرات التي تطرأ على طلب العميل، وكذلك التغيرات في حجم المبيعات والتكاليف التي يُرجَّح أن تواجهها تلك الشركات. يجري الاقتصاديون أيضًا دراسات تحليلية للمنافسين ومقدار حصصهم في السوق، ويقدمون المشورة لشركاتهم بشأن كيفية وضع الخطط المستقبلية. يهتم الاقتصاديون بالأسواق الدولية وبظروف العمل في البلدان التي تعمل فيها الشركة حاليًا أو تخطط للتوسع فيها مستقبلاً.

- المسميات الوظيفية ذات الصلة
- خبير تخطيط حضري وإقليمي
- محلل الميزانية
- أستاذ جامعي أو مدرس اقتصاد
- محلل استثمار
- مستشار تطوير الأعمال
- باحث ميداني

تحليل الفرص الوظيفية في... مجال اقتصاديات الأعمال التجارية

استخدم موارد المكتبة والإنترنت لمعرفة المزيد عن الوظائف المتاحة في مجال اقتصاديات الأعمال التجارية. اختر أحد المسميات الوظيفية المدرجة في المربع أعلاه، وأجب عن السؤالين التاليين:

1. حدّد أدنى المتطلبات التعليمية للحصول على المهنة. اذكر أي مؤهلات تدريبية أو تعليمية أخرى قد يتطلبها التقدم لتلك المهنة.
2. هل تعجبك هذه المهنة؟ صف كيف يمكنك استخدام مواهبك وقدراتك ومهاراتك في هذه المهنة.

كيف ترى العمل... كخبير اقتصادي في شركة؟

تتجه سارة إلى المكتب في الساعة الرابعة كل صباح، وكمحللة مساعدة، فهي تساعد في إعداد تقرير صباحي موجز. وهي مسؤولة عن تتبع التغيرات في الاقتصاد السعودي، بالنسبة إلى اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي. تتجه سارة إلى مقر عملها بسيارة أجرة، وتستعين بالإنترنت للحصول على أحدث المعلومات عن سوق الأوراق المالية، ثم تراجع خدمات الأخبار الدولية بحثًا عن الأخبار المهمة التي قد تؤثر على الاقتصاد السعودي واقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي. تحرص سارة على تحديث الرسوم البيانية الخاصة بالتوقعات وإدخال الملاحظات، حتى تكون جاهزة لاجتماع الفريق عند وصولها إلى المكتب. عادة ما تنتهي سارة من عملها المكتبي بحلول الساعة الثانية بعد الظهر من كل يوم، لكنها تستمر في التحقق من المعلومات الاقتصادية حتى أثناء ممارستها للتمارين في صالة النادي الصحي أو أثناء مشاركتها في أي أنشطة ترفيهية أخرى.

ماذا عنك؟ ما الذي يعجبك؟ وما الذي لا يعجبك في جدول أعمال سارة وأنشطتها؟ من وجهة نظرك، ما الذي يحدث في اجتماعات فريق عمل سارة وزملائها عند إعدادهم التقرير الصباحي الموجز؟ إلى أي مدى تعد مهارة اتخاذ القرار الإبداعي مهمة للخبير الاقتصادي؟ كيف يمكنك تحسين قدرتك الإبداعية على اتخاذ القرار؟



1-1 الأعمال التجارية والنظم الاقتصادية

أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من دراسة هذا الفصل، ستكون قادراً على:
- 1-1-1 تحديد أنواع النظم الاقتصادية والمقارنة بينها.
 - 2-1-1 تحديد طرق قياس الأداء الاقتصادي.

من واقع الحياة

يتذكر علي كيف كانت الأمور تسير عندما نشأ في بلد أجنبي وفي مجتمع زراعي في الريف، ويقول لزميله «ما زال المزارعون يعملون في زراعة الأرض بالأساليب نفسها التي استخدموها لأجيال، وتقدم الحكومة عملية الإرشاد الزراعي وتخبرهم بما يمكنهم زراعته وما لا يمكنهم زراعته.»

طرح عليه زميله سؤالاً «ما وجهة نظر أسرتك بخصوص إقامتك في المدينة والعمل في شركة متعددة الجنسيات؟» يبتسم علي ويرد «تفاجأ والداي عندما أخبرتهما أن الشركة هي التي تقرر عدد السلع التي سننتجها كل عام، ثم تحدد سعر البيع لكل سوق من الأسواق التي تعمل فيها.» لقد شهد علي نوعين مختلفين جداً من النظم الاقتصادية.

المصطلحات الرئيسية

Scarcity	الندرة
Economic Resources	الموارد الاقتصادية
Economic System	النظام الاقتصادي
Command Economy	الاقتصاد الموجه
Market Economy	اقتصاد السوق
Traditional Economy	الاقتصاد التقليدي
Mixed Economy	الاقتصاد المختلط
Gross Domestic Product (GDP)	إجمالي الناتج المحلي
GDP per capita	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي
Unemployment Rate	معدل البطالة
Productivity	الإنتاجية
Personal Income	دخل الفرد
Retail Sales	مبيعات التجزئة

1-1-1 النظم الاقتصادية Economic Systems

توفر الأنشطة التجارية "حاجاتك" اليومية وضروريات الحياة، مثل الغذاء، والماء، والملبس، والسكن. قد تشمل الحاجات الأخرى التعليم، والعمل، والنقل، والرعاية الصحية. في المقابل، العملاء أيضاً لديهم "رغبات" في الحصول على أشياء تضيف الراحة والمتعة إلى الحياة، وقد تتضمن تلك الأشياء الحصول على تكنولوجيا معينة أو شقة كبيرة أو سيارة فاخرة.



كيف أسهمت الجسور والطرق
والسكك الحديدية المتطورة في
تعزيز قوة الاقتصاد السعودي؟

أساس المشكلة الاقتصادية The Basic Economic Problem

ومن الجدير بالذكر في هذا السياق أن نبين حقيقة مفادها أن الحاجات والرغبات غير محدودة، في حين أن الموارد محدودة. هذا التباين بين الحاجات والرغبات والموارد هو "أساس المشكلة الاقتصادية" التي تنتج عن "الندرة". تعني الندرة Scarcity عدم وجود موارد كافية لتلبية جميع الحاجات. قد لا تتمكن الدول ذات الموارد الطبيعية القليلة أو التي لديها نظام تعليمي ضعيف من إنتاج ما يكفي من السلع أو تقديم ما يكفي من الخدمات لمواطنيها. إذا لم تحرص الدولة على الصيانة الجيدة للطرق والجسور والسكك الحديدية، فقد لا يتمكن الأشخاص من الحصول بسهولة على مجموعة متنوعة من السلع والخدمات الموجودة في مناطق أخرى.

الموارد الاقتصادية Economic Resources

كيف يتم إنتاج السلع والخدمات التي تحتاج إليها وترغب فيها؟ إن الموارد الاقتصادية Economic Resources والمعروفة أيضاً باسم "عوامل الإنتاج" هي تلك العناصر المستخدمة لإنتاج السلع والخدمات. هناك ثلاثة أنواع من الموارد الاقتصادية: الموارد الطبيعية، والموارد البشرية، والموارد الرأسمالية.

تُعدُّ المواد الخام المستخرجة من الطبيعة "موارد طبيعية"، وهي تشمل الزيوت، والمعادن، والمواد المغذية الموجودة في التربة. تمتلك المملكة العربية السعودية بالإضافة إلى احتياطيات النفط، العديد من الموارد الطبيعية؛ مثل الذهب، وخام الحديد، والنحاس وغيرها. ومن الجدير بالذكر أن كل منتج يجري تصنيعه يتطلب موارد طبيعية من نوع أو آخر. يمثل الأفراد الذين ينتجون السلع والخدمات "الموارد البشرية". على سبيل المثال، المزارعون، وعمال المصانع، والمديرون، وسائقو الشاحنات، ومندوبو المبيعات، وموظفو المتاجر. هناك مورد حيوي آخر من الموارد البشرية وهو "رائد الأعمال"، الذي يستخدم الموارد لابتكار منتج جديد، أو لتقديم خدمة جديدة إبداعية.

يُطلق على الأدوات والمعدات اللازمة لتحويل الموارد الطبيعية إلى منتجات "الموارد الرأسمالية"، وهي تشمل المباني والمعدات والإمدادات، بالإضافة إلى الأموال اللازمة لبناء مصنع أو شراء سيارات أو شراء أجهزة الحاسوب.

الأسئلة الاقتصادية الثلاثة The Three Economic Questions

لتحديد كيفية استخدام الموارد المتاحة لتلبية الحاجات والرغبات، يجب على كل مجتمع اقتصادي الإجابة عن الأسئلة التالية: (1) ما السلع والخدمات التي سيتم إنتاجها؟ (2) كيف سيتم إنتاج السلع والخدمات؟ (3) ما الحاجات والرغبات التي سيتم إشباعها بالسلع والخدمات المنتجة؟

أنواع النظم الاقتصادية Types of Economic Systems

يُتخذ كل بلد قراراته بطرق مختلفة. ويمكن تعريف النظام الاقتصادي Economic System بأنه الطريقة التي يستخدمها بلد ما للإجابة عن الأسئلة الاقتصادية الثلاثة الأساسية. تُعدُّ مستويات المشاركة الحكومية في الأعمال التجارية أحد الاختلافات الرئيسية بين الأنواع الأربعة للنظم الاقتصادية وهي:

1. في ظل نظام الاقتصاد الموجه Command Economy تمتلك الحكومة معظم الموارد وتتحكم فيها، وهي التي تحدّد معدلات الإنتاج وأنواعه، وطرق توزيعه واستهلاكه، كما تحدّد الحكومة مقدار الموارد التي ستُستخدم لإنتاج السلع والخدمات؛ الغذاء، والتعليم، والسكن. وعادةً ما تكون الخيارات الاقتصادية الشخصية محدودة في النظام الاقتصادي الموجه.

2. في ظلّ نظام اقتصاد السوق **Market Economy** يمتلك الأشخاص الموارد ويتحكّمون فيها. وتتم الإجابة عن الأسئلة الاقتصادية الثلاثة بواسطة الأفراد من خلال عمليات البيع والشراء في "السوق"، وهو المكان الذي يجري فيه تبادل السلع والخدمات؛ مثل المتاجر أو الإنترنت أو المكاتب التجارية. لا أحد يوجّه العملاء لإجراء عملية شراء معينة أو يُصدر تعليمات للشركات بما يجب عليها إنتاجه حيث يتمتع الأفراد والشركات بحرية تبادل السلع والخدمات، وفي ظل نظام اقتصاد السوق يكون تدخّل الحكومة في السوق محدودًا.

3. تمّت إدارة عديد من الاقتصادات البسيطة على مرّ الزمان وفقًا للتقاليد أو الأعراف في ظلّ **الاقتصاد التقليدي Traditional Economy**، تُنتج السلع والخدمات بالطريقة نفسها المستخدمة في الزمن الماضي. عادةً ما توجد الاقتصادات التقليدية في البلدان الأقل نموًا، والتي لم تندمج بعد في الاقتصاد العالمي. عادةً ما يركّز الاقتصاد التقليدي على تلبية الحاجات الأساسية للأشخاص؛ مثل الغذاء، والملبس، والسكن.

4. يمكن أن تتخذ النظم الاقتصادية الحديثة أشكالًا متنوعة (بما في ذلك الاقتصاد الموجه واقتصاد السوق). ومع ذلك، فإنّ الأكثر شيوعًا في الدول المتقدمة اليوم هو **الاقتصاد المختلط Mixed Economy** الذي يجمع بين عناصر الاقتصاد الموجه واقتصاد السوق بدرجات متفاوتة لتدخّل الحكومة في السوق.

الاقتصاد السعودي The Saudi Economy

تستند بنية الاقتصاد السعودي ومبادئه التوجيهية إلى الشريعة الإسلامية والامتثال لأحكامها. كما تتبع المملكة العربية السعودية نظام الاقتصاد المختلط؛ حيث يبرز دور الحكومة في الاقتصاد من خلال عدد من المبادرات الاستثمارية العملاقة بقيادة صندوق الاستثمارات العامة والشركات الرائدة. وتدعم الحكومة أيضًا التنوع الاقتصادي المحلي، وتعمل على تحسين بيئة الاستثمار لجذب المستثمرين الأجانب، وتقليل الاعتماد على النفط، ورفع مساهمة القطاع الخاص، وتشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وتمكين القطاع الثالث (القطاع غير الربحي)، من أجل الوصول إلى اقتصاد متنوع ومستدام.

معلومة إثرائية

تجعلك المعرفة مستهلكًا وعاملًا ومواطنًا أكثر إطلاعًا. إذا كان بإمكانك مقارنة جودة السلع والخدمات وأسعارها، فحينئذٍ سوف تتمكن من تحقيق أقصى استفادة من دخلك. استعن بالإنترنت لتحديد ثلاثة مواقع إلكترونية تساعد العملاء في مقارنة السلع والخدمات التنافسية. استخدم المعلومات التي حصلت عليها لإعداد جدول يُبين أربعة عوامل مهمة على الأقل تمكنك من اتخاذ القرار الأفضل.

العمل كفريق

يمثّل فريقك مواطني بلد يتخذون قرارات بخصوص اختيار نظام اقتصادي جديد لبلد ما. أنت تريد إرساء دعائم اقتصاد ناجح يُتيح أكبر فائدة لمواطنيه. ما المعلومات المتعلقة بالدولة التي تحتاج إليها للإجابة عن الأسئلة الاقتصادية الثلاثة؟





يُعدُّ كلُّ من النفط والغاز الطبيعي وحتى الماء من أكثر الموادّ شيوعاً على كوكبنا، وجميعها أمثلة عن الموارد الطبيعيّة الواقعة تحت ضغط شديد بسبب معدّلات الاستهلاك الحاليّة. والرمال من الموارد الطبيعيّة الأخرى التي تواجه ندرة؛ فعلى الرغم من أنّها موجودة بكميّات لانهاية في الصحارى، فإنّ العمليّة الطبيعيّة لتكوين الرمال بطيئة، ولا يمكن لمعدّل إنتاجها الطبيعي الحالي مواكبة الكمّيّات التي تُستهلك منها في صناعات مثل صناعة البناء والتشييد. قد يشكّل هذا الأمر تحدّيًا للمناطق النامية مثل منطقة شرق إفريقيا؛ حيث من المتوقّع أن يتضاعف عدد السكّان هناك في الثلاثين عاماً المقبلة.



اختبر معلوماتك

ما الاختلافات الأساسية بين النظم
الاقتصادية الأربعة الرئيسة؟

طرق قياس الأداء الاقتصادي Methods To Measure Economic Performance

2-1-1

يشير النمو الاقتصادي إلى الزيادة في إنتاج السلع والخدمات في ظلّ النظام الاقتصادي، ويمكن استخدام طرق مختلفة لقياس نمو الاقتصاد.

إجمالي الناتج المحلي (GDP) Gross Domestic Product

إجمالي الناتج المحلي (GDP) هو القيمة الإجماليّة لجميع السلع والخدمات النهائيّة المنتجة داخل دولة ما لمدة عام واحد. يقارن الشكل 1-1 إجمالي الناتج المحلي للشركاء التجاريين الأساسيين للمملكة العربيّة السعوديّة في عام 2020. ويتضمن إجمالي الناتج المحلي أربع فئات رئيسة للنشاط الاقتصادي:

1. الإنفاق الاستهلاكي على الغذاء والملبس والسكن والسلع والخدمات الأخرى.
2. الإنفاق الاستثماري على المباني والمعدات والأصناف المتوفرة في المخزون.
3. الإنفاق الحكومي على رواتب الموظفين وشراء السلع والخدمات.
4. صادرات الدولة مطروحة منها وارداتها (صافي الميزان التجاري).

لا يتم تضمين بعض السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي، فعلى سبيل المثال لا الحصر، لا يتضمن إجمالي الناتج المحلي قيمة العمل الذي تؤديه في منزلك بنفسك، مثل إعادة طلاء وعمل ديكورات منزلك، ولكن إذا قمت بالتعاقد مع متخصصين في مجال تنفيذ الديكور، فحينئذٍ سيتم احتساب قيمة تلك الأعمال ضمن إجمالي الناتج المحلي. عند قياس إجمالي الناتج المحلي، يتم حساب قيمة السلع النهائيّة فقط مثل السيارات ولا يتم حساب قيمة منتجات الخامات الوسيطة المستخدمة في تصنيع السيارات، مثل الصلب والأقمشة والزجاج والبلاستيك. إذا تم حساب قيمة منتجات الخامات الوسيطة ضمن قيمة إجمالي الناتج المحلي، فسيتم حساب قيمتها مرتين. عادة ما تشير الزيادة في إجمالي الناتج المحلي من سنة إلى أخرى إلى أن الاقتصاد ينمو وأنه مزدهر.

مقارنة إجمالي الناتج المحلي Comparing GDP

كلما تمّ إنتاج مزيد من السلع والخدمات، كان الاقتصاد أكثر ازدهاراً. ومن الجدير بالذكر في هذا السياق، أن مجرّد

مقارنة بين إجمالي الناتج المحلي ونصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في عدّة دول مختارة (2020)

الدول	إجمالي الناتج المحلي للدولة (ريال سعودي)	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (ريال سعودي)
المملكة العربية السعودية	5,79 تريليون	166,125
الصين	86,29 تريليون	61,500
الولايات المتحدة الأمريكية	74,43 تريليون	225,750
الهند	31,66 تريليون	22,875
اليابان	19,59 تريليون	155,250
ألمانيا	15,90 تريليون	190,875
فرنسا	10,62 تريليون	157,500
تركيا	8,98 تريليون	106,500
إيطاليا	8,71 تريليون	146,250
مصر	4,59 تريليون	45,000
الإمارات العربية المتحدة	2,46 تريليون	251,625
سنغافورة	1,991 تريليون	350,250
الكويت	787,5 مليار	187,125
البحرين	262,5 مليار	153,375

الإشارة إلى القيمة النقدية الإجمالية لإجمالي الناتج المحلي كمقياس للنمو الاقتصادي، لا يعكس الصورة الكاملة. هناك طريقة أخرى لقياس النمو الاقتصادي، وهي نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي **GDP per capita**

أو نصيب الفرد من الناتج. يتمّ حساب نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بقسمة إجمالي الناتج المحلي على إجمالي عدد السكّان (انظر الشكل 1-1). لنفترض على سبيل المثال، أنّه لا يوجد تغيير في قيمة إجمالي الناتج المحلي هذا العام مقارنة بالعام الماضي؛ ومع ذلك يزداد عدد سكّان الدولة، وفي هذه الحالة يتم تقسيم نفس إجمالي الناتج المحلي على عدد أكبر من الأشخاص. وتعني الزيادة في نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي أنّ الاقتصاد ينمو والعكس صحيح، فالانخفاض في نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي يعني أنّ الاقتصاد أقل إنتاجية.

الشكل 1-1

المصدر: كتاب "حقائق العالم" لوكالة المخابرات المركزية الأمريكية.
أي دولة لديها أعلى نصيب للفرد من إجمالي الناتج المحلي؟
وأي دولة لديها أقل نصيب للفرد من إجمالي الناتج المحلي؟

العمل كفريق



يقدم إجمالي الناتج المحلي لبلد ما معلومات حول الناتج الاقتصادي لذلك البلد. تعاون مع زملائك كفريق واحد؛ لإعداد قائمة بالعيوب الناتجة عن النظر إلى إجمالي الناتج المحلي فحسب عند تقييم التقدم الاقتصادي للبلد. ما جوانب النمو الاقتصادي التي قد لا يعكسها إجمالي الناتج المحلي لبلد ما؟



ما الصناعات التي تعتقد أن معدلات التوظيف فيها مرتفعة في المملكة العربية السعودية؟

أنشطة القوى العاملة Labor Activities

تسهم القوى العاملة في الاقتصاد بعدة طرق، حيث إنها تُنتج السلع والخدمات. بالإضافة إلى ذلك، تُنفق الأجور التي تحصل عليها، ما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المختلفة. اعتباراً من العام 2021، يعمل أكثر من 16 مليون شخص في المملكة العربية السعودية (المصدر: البنك الدولي). ويشغل هؤلاء آلاف الوظائف المختلفة، ويُطلق عليهم "القوى العاملة".

يمثل **معدل البطالة Unemployment Rate** أحد الإحصاءات الاقتصادية المثيرة للقلق. ويُعرف معدل البطالة بأنه النسبة المئوية لعدد العاطلين عن العمل

من إجمالي القوى العاملة. تختلف معدلات البطالة من سنة إلى أخرى ومن مكان إلى آخر داخل البلد نفسه. أحد أسباب البطالة هو انخفاض الطلب على السلع والخدمات التي تقدمها مختلف القوى العاملة. فعلى سبيل المثال، إذا قل عدد المسافرين بالطائرات، فحينئذٍ ستحتاج شركات الطيران إلى عدد أقل من القوى العاملة.

يصعب الحصول على قياس دقيق للقوى العاملة في كثير من الدول؛ فقد تفرض الظروف الاقتصادية السيئة أن يعمل أفراد الأسرة من جميع الأعمار في المزارع أو في المصانع المنزلية لتوفير دخل لتغطية نفقات المعيشة الأساسية.

الإنتاجية Productivity

تُعدُّ **الإنتاجية Productivity** مصدراً حيوياً للنمو الاقتصادي. وتُعرف الإنتاجية بأنها مقدار المخرجات التي يمكن الحصول عليها مقابل المدخلات وزيادة المخرجات مقابل المدخلات دلالة على الكفاءة الإنتاجية. يمكن أن يؤدي إدخال تحسينات في الموارد الرأسمالية (المعدات والتقنية) وأساليب التدريب والإدارة إلى زيادة إنتاج القوى العاملة.

يختلف معدل نمو إنتاجية العمل بمرور الوقت، قد تحدث زيادات في الإنتاجية في بعض السنوات وقد تنخفض الإنتاجية في سنوات أخرى بسبب ظروف معينة مثل انتشار الأوبئة. عندما تزداد الإنتاجية، ترفع القوى العاملة مستوى الاقتصاد في البلد بالتزامن مع تحسين أوضاعها المعيشية.

يمكن للتوسع في استخدام التقنية ورفع الكفاءة أن يؤدي إلى تحسين الإنتاجية. "التخصص في العمل" هو تدريب القوى العاملة على أداء مهمة محددة. تسمح هذه الاستراتيجية "بتقسيم العمل"، حيث يتم تكليف القوى العاملة بأداء مرحلة محددة من مراحل عملية التصنيع لتحسين الكفاءة والإنتاجية. ويتطلب التوسع في استخدام التقنية الحديثة عادة تدريباً وظيفياً متقدماً واكتساب مهارات جديدة.

تهدف "رؤية السعودية 2030" إلى زيادة الإنتاجية في المملكة العربية السعودية من خلال: (1) العمل على تعزيز نظام التعليم لتحسين مهارات العمل، و(2) جذب القوى العاملة ذات المهارات العالية من جميع أنحاء العالم.

إنفاق المستهلك Consumer Spending

يُعدُّ المال الذي تكسبه وتنفقه عاملاً مهماً للنمو الاقتصادي. كل يوم، يحصل الأشخاص على المال نتيجة مشاركتهم في الإنتاج. يشير **دخل الفرد Personal Income** إلى الرواتب والأجور وأيضاً إلى الدخل من الاستثمار والمدفوعات الحكومية للأفراد. تُستخدم تلك الأموال في شراء السلع والخدمات.

تُقاس مبيعات التجزئة **Retail Sales** شهريًا، وتُعرف بأنها السلع والخدمات التي يشتريها العملاء. تُعد مبيعات التجزئة مؤشرًا لأنماط الإنفاق الاستهلاكي في الاقتصاد. عادةً ما تشير زيادة مبيعات التجزئة إلى النمو الاقتصادي. تشمل العناصر الرئيسية للسلع التي تدخل في تقدير مبيعات التجزئة: السيارات، ومواد البناء، والمفروشات، والبنزين، والملابس، بالإضافة إلى المشتريات من المطاعم والمتاجر.

أوجه الاستثمار Investment Activities

يتخذ الاستثمار في المستقبل أشكالًا عديدة ومختلفة؛ ذلك أن الوقت الذي يقضيه الفرد في المدرسة هو استثمار في مستقبله، وعندما تشتري الشركات المباني والمعدات فإنها تستثمر أيضًا في مستقبلها. يشير "الإنفاق الرأسمالي" إلى الأموال التي تُنفقها شركة ما لشراء عنصر إنتاجي سيتم استخدامه خلال فترة زمنية طويلة، تتضمن المشاريع الرأسمالية **Capital Projects** إنفاق الشركات على بنود مثل الأراضي، والمباني، والمعدات وتطوير السلع الجديدة. تأتي أموال المشاريع الرأسمالية من ثلاثة مصادر رئيسية هي: المدخرات الشخصية، واستثمارات الأسهم والسندات المعروفة باسم "الصكوك" في المملكة العربية السعودية.

تُعد المدخرات الشخصية أحد المصادر الرئيسية لصناديق الاستثمار. تستخدم الشركات الأموال المودعة في المصارف أو في أي مؤسسة مالية أخرى، حيث توفر تلك الصناديق الأموال اللازمة لشراء المعدات أو لتصنيع منتجات جديدة. استخدام هذا الجزء من الدخل للأفراد والأسر، الغير مخصص للاستهلاك والمودع في المصرف، هو عنصرًا رئيسًا في تمويل الاستثمار. ويُعد "معدل الادّخار" في بلد ما عاملًا مهمًا للنمو الاقتصادي، ويمكن أن يسبب معدل الادّخار المنخفض لبلد ما مخاوف بشأن الأنشطة التجارية المستقبلية، والوضع الاقتصادي بشكل عام، سبب الاعتماد بشكل أكبر على التمويل الخارجي.

الشركات هي أحد أنواع مؤسسات الأعمال التجارية، حيث يستثمر كثير من الأشخاص فيها، ويصبحون جزءًا من ملاكها. تمثل الأسهم **Stock** ملكية في شركة أو كيان حكومي، وعادة ما يُطلق على ملكية الأسهم حقوق المساهمين. وتتأثر قيمة حصص الأسهم بعوامل عديدة؛ فعلى سبيل المثال، إذا كانت الشركة تحقق أرباحًا أعلى فسيُرجى مزيد من الأشخاص في شراء أسهمها، وهو ما يؤدي عادة إلى زيادة قيمة السهم. هناك نشاط استثماري آخر يشمل "الصكوك" و"السندات" التي يتم فيها اقتراض الأموال بواسطة شركة أو كيان حكومي. الصكوك هي شهادات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، ويحصل المستثمرون بموجبها على ملكية جزئية في الأصل محل التعاقد حتى تاريخ الاستحقاق، ثم تُسترد قيمتها. ستساعد خيارات الاستثمار في تنويع الاقتصاد السعودي من خلال توسيع أنشطة الأعمال العالمية وزيادة فرص العمل.

للمزيد من المعلومات
تستمر التكنولوجيا في تغيير الطريقة التي يتم بها أداء الأعمال. حيث تتطلب الوظائف اليوم أقل من 1% من إجمالي القوة العضلية المستخدمة قبل الثورة الصناعية. ومع ذلك، يتطلب العمل اليوم مستويات أعلى بكثير من التعليم والمهارات التقنية المتخصصة.



احسب معدل مدخراتك (نسبة مئوية من دخلك الحالي الذي تدخره). هل تعتقد أنك تدخر ما يكفي من دخلك؟ اشرح كيف يرتبط الادّخار بتحقيق الأشخاص لأهدافهم الطويلة الأمد التي تمتد لمدى الحياة. حدّد هدف ادّخار قصير المدى يمكنك تحقيقه الآن لمساعدتك في النهاية في الوصول إلى أهداف مستقبلية طويلة الأمد.





معلومة إثرائية

تتيح المصادر على الإنترنت بيانات عن الأنشطة الاقتصادية. ابحث عن موضوع مثل إجمالي الناتج المحلي أو البطالة أو الإنتاجية. احصل على أحدث المعلومات الإحصائية لموضوعك الاقتصادي. أعد ملخصاً مكتوباً موجزاً للنتائج التي توصلت إليها، وصف كيف يمكن أن تؤثر هذه المعلومات في العملاء أو الشركات في المملكة العربية السعودية.



اختبر معلوماتك

كيف يمكن زيادة الإنتاجية؟

تمرينات

مساحة البحث والابتكار

المفاهيم الرئيسية

اختر أفضل إجابة.

5. اقتصاد: اذكر ثلاثة أنواع من الموارد الاقتصادية، ثم اختر منتجاً من شركة محلية أو عالمية، وصف كيفية استخدام كل نوع من أنواع الموارد الاقتصادية في إنتاجه.

1. مثال على الموارد الطبيعية

أ. ضوء الشمس

ب. مبرمج أجهزة حاسوب

ج. شبكة صيد

د. المال

ستختلف الأمثلة بناءً على المنتج المختار،

يجب على الطلبة وصف كيفية استخدام كل

من الموارد الاقتصادية الرئيسية الثلاثة

لإنتاج المنتج

2. في أي من النظم الاقتصادية التالية يكون دور الحكومة

أكبر؟

أ. المختلط

ب. التقليدي

ج. السوق

د. الموجه

6. الكتابة: أوجد مقالاً يبيّن الفرق بين مفاهيم الرغبات والحاجات غير المحدودة والموارد المحدودة. اكتب ملخصاً مكوناً من فقرتين للمقال يتضمن عديداً من المصطلحات الرئيسية الواردة في الدرس.

3. أي مما يلي لن يتم تضمينه في إجمالي الناتج المحلي؟

أ. الصادرات إلى دول أخرى

ب. شراء الحكومة لأجهزة الحاسوب

ج. شراء السيارات

د. تجهيز العشاء لأسرتك

يجب أن تظهر الملخصات فهم محتوى

الدرس ويجب استخدام المصطلحات الرئيسية

بشكل صحيح

4. من المرجح أن تزيد الإنتاجية بسبب

أ. فرض ضرائب أعلى

ب. التوسع في استخدام تقنيات الإنتاج

ج. تخفيض عدد البرامج التدريبية

د. تخفيض معدلات الفائدة

7. الفن المرئي: صمّم ملصقاً أو مقالاً مصوراً تبيّن فيه

كيف يمكن أن يؤدي التخصص وتقسيم العمل إلى زيادة

الإنتاجية. يترك للطلاب

المهارات الحياتية والعملية

الوعي المعلوماتي

إن قدراتك أكثر من مجرد مجموعة من الخبرات التي اكتسبتها. سواءً كان الهدف هو تحسين أداء نشاط تجاري أو تحسين أدائك، فأنت في حاجة إلى اتخاذ قرارات صحيحة بناءً على أفضل المعلومات المتاحة. كما أن المهارات البحثية ضرورية لاتخاذ قرار فعال.

البحث هو دراسة منهجية وموضوعية لإرساء الحقائق والمبادئ. تبدأ عملية البحث بسؤال أو مشكلة وتؤدي إلى إجابة محتملة قد تتطلب في حد ذاتها مزيداً من البحث. استخدم الخطوات التالية عند إجرائك بحثاً. صياغة سؤال البحث. ما المشكلة التي تواجهها أو ما المشكلة التي تحاول حلها؟ يجب أن يكون السؤال محدداً بقدر الإمكان ويتعلق بشخصية أو بموضوع تجاري مهم.

جمع المعلومات المتعلقة بالسؤال ومراجعتها. حدد ما إذا كان الآخرون قد درسوا المشكلة نفسها، وما إذا كانوا قد أعدوا تقريراً عن نتائج دراستهم. تتضمن هذه الخطوة عادةً بحثاً دقيقاً عن الموارد المتاحة عبر الإنترنت أو بحثاً عن المعلومات في المكتبة.

فصل الحقيقة عن الرأي. يعتمد البحث المؤثر على بيانات موضوعية. قد توفر الآراء أفكاراً مثيرة للاهتمام يجب مراعاتها، ولكن ينبغي عدم الاعتماد عليها للحصول على إجابات عن أسئلتك. ضع في اعتبارك أنك يجب أن تبحث عما إذا كانت مصادر المعلومات موثوقة في مصداقيتها، وعما إذا كانت المعلومات المقدمة واقعية أو لا.

اقتراح فرضية، هي توقع حول إجابة سؤال البحث الخاص بك، ويمكن أن تستند الفرضية إلى المعلومات التي تم جمعها أو أن تستند إلى تجربتك أو معتقداتك. ستجري دراسة لجمع المعلومات التي ستدعم الفرضية أو تثبت خطأها.

اجمع البيانات لاختبار الفرضية. يجري الباحثون دراسات بعناية لجمع المعلومات المتعلقة بسؤال البحث وفرضيته. والطرق الشائعة لجمع البيانات هي الاستطلاعات، والملاحظات، والتجارب.

حلل البيانات. بعد جمع البيانات وتنظيمها وتحليلها باستخدام الأساليب الإحصائية، ستوفر المراجعة الدقيقة لنتائج تحليل البيانات دليلاً لدعم أو دحض الفرضية.

اكتب تقريراً بالنتائج. وثق نتائج بحثك بوضعها في تقرير، سيساعد التقرير المنظم جيداً والمكتوب بعناية الآخرين في فهم البحث، وسيقدم دليلاً على أن البحث كان موضوعياً.

ضع النتائج موضع التنفيذ. لقد بدأت عملية البحث للإجابة عن سؤال أو لحل مشكلة. تحتاج إلى تطبيق ما توصلت إليه، وتحديد ما إذا كانت النتائج تحدث تأثيراً إيجابياً. بغض النظر عن النتائج، يجب أن تكون لديك الرغبة في الاستمرار في إجراء الأبحاث ودراسة أبحاث الآخرين. سيساعدك هذا الإجراء في اتخاذ قرارات صحيحة، ويمنحك الثقة في معرفتك وقدراتك.

التفكير الناقد

1. لماذا يجب أن تحاول تجنب إسناد مواقفك إلى آراء بدلاً من الحقائق؟
2. هل تعتقد أنه يمكن الإجابة عن بعض الأسئلة بمجرد جمع ومراجعة المعلومات الموجودة بدلاً من جمع بيانات جديدة؟ ولماذا؟
3. صف مواقف العمل التي تتطلب مهارات بحثية.



2-1 النجاح في الأعمال التجارية

أهداف التعلم

بعد الانتهاء من دراسة هذا الفصل، ستكون قادرًا على:

1-2-1 وصف ما يجب اتخاذه من إجراءات للنجاح في الأعمال التجارية.

2-2-1 شرح الأنشطة التجارية الشائعة ومخاطرها ومكافآتها.

من واقع الحياة

يخطط كل من خالد وعبد الله لزيارة أحد المطاعم الجديدة التي تقدم الطعام الإيطالي في منطقتهم، حيث تم افتتاح مطعمين هما "ريستورانتي إيطاليا" و"ماماز بيتزيرا". ونظرًا لأن ميزانية كل من خالد وعبد الله محدودة، فإنهم دائمًا ما يكونان حريصين على اتباع الطريقة الأمثل للشراء والإنفاق.

يشتهر مطعم "ماماز بيتزيرا" بالبيتزا اللذيذة والخدمة الممتازة، في حين أن مطعم "ريستورانتي إيطاليا" يقدم قائمة طعام أكثر تنوعًا، وتشمل البيتزا والمعكرونة والسلطات والسندويشات. يشعر كل من خالد وعبد الله أن الطعام جيد، ولكنه لا يحتوي على تلك النكهة الإيطالية الأصيلة، كما أنه غالبًا ما يكون المطعم مزدحمًا والخدمة بطيئة. أمّا مطعم "ماماز بيتزيرا" فمشهور بالبيتزا الممتازة، وأسعار البيتزا لديه أعلى من أسعارها في مطعم "ريستورانتي إيطاليا".

إذا كنت ستشارك خالد وعبد الله في هذا الأمر، (1) فأَيّ مطعم تختار؟ (2) ما الإجراءات التي توصي بها لاستمرار نجاح هذه الأعمال التجارية؟

المصطلحات الرئيسية

Technical Skills

المهارات الفنية

General Career Skills

مهارات مهنية عامة

Risks

المخاطر

1-2-1 النجاح في الأعمال التجارية Success in Business

يرتكز أساس نجاح الفرد في عمله إلى تطوير نوعين رئيسيين من المهارات هما: المهارات الفنية والمهارات المهنية العامة، والتي تسمى أيضًا المهارات الشخصية. يتمتع الفرد بفرصة لتطوير الكفاءات المهنية المطلوبة عن طريق الدراسة والتجارب والخبرات.

المهارات الفنية Technical Skills

يُشار إلى التدريب المهني المتخصص باسم "المهارات المكتسبة" وهي المهارات الفنية **Technical Skills** اللازمة لأداء مهنة معينة. يتضمن هذا التدريب إعداد الكفاءات في مجالات؛ مثل تقنية المعلومات، والمحاسبة، والقانون، والهندسة، والرعاية الصحية، والتعليم، والتسويق، والعقارات، والتأمين، وتطبيق القانون. لا يقتصر الإعداد لممارسة المهنة على الإلمام بمجال واحد أو أكثر من مجالات المعرفة المذكورة على مستوى المبتدئين فحسب، بل يتطلب أيضًا تعليمًا مستمرًا.

المهارات المهنية العامة (General (Transferable) Career Skills

بالإضافة إلى التدريب الفني، يبحث أصحاب العمل عن القوى العاملة التي تتمتع بمهارات مهنية عامة **General Career Skills**، وهي قدرات تمكّن القوى العاملة من التكيف مع مواقف العمل المختلفة، وغالبًا ما يُطلق على تلك المواهب مصطلح "المهارات الشخصية". وفي حين يتم اكتساب بعض هذه القدرات عن طريق الدراسة، فإنّ بعضًا منها يتطلب وجود خبرة في مجال العمل.

غالبًا ما نلاحظ توافر المهارات المهنية في القوى العاملة، وتشتمل تلك المهارات على ما يلي:

- العمل بأسلوب احترافي يشمل الصدق والنزاهة والموثوقية والإدارة الحكيمة للوقت والالتزام بالعمل الجاد.
- تبني سلوك تعاوني بالقدرة على العمل بشكل جيد مع الآخرين في ظل ظروف العمل المختلفة.
- المبادرة لتجاوز العقبات ومواجهة التحديات والتكيف مع التغيير.
- الرغبة في التعلّم المستمر، بجانب امتلاك المعرفة التقنية، خصوصًا عند العمل عن بُعد.
- امتلاك مهارات إبداعية في حلّ المشكلات والبحث في إطار العمل ضمن فريق.
- امتلاك مهارات التواصل الكتابي والشفوي الفعّال.
- امتلاك معارف أساسية بالمحاسبة، والتمويل، والتسويق، والموضوعات الادارية الأخرى.

الخبرة المهنية Career Experience

إنّها لفكرة جيّدة أن تخطّط لبدء تطوير المهارات المهنية أثناء دراستك، يمكنك تنمية قدراتك العمليّة بطرق عديدة، منها "برامج العمل والدراسة" والتي تسمّى أحيانًا التدريب التعاوني والجمع بين الدراسة والخبرة المتعلقة بالعمل. توفرّ تلك البرامج فرصة لتطوير المهارات أثناء العمل. لا يتعرّف الأفراد فقط على الجوانب الفنية للوظيفة، لكنهم يتعلّمون أيضًا كيفية التفاعل في إطار بيئة العمل.

توفّر "برامج التدريب الداخلي" خبرة عمليّة في المنظمات أثناء التعرّف على المجال الوظيفي. والتدريب الداخلي لشغل وظائف في مجالات المحاسبة، والتمويل، والتسويق، والاتّصالات، متاح بوساطة كثير من المنظمات.

كما يمكن أن يوفرّ "العمل بدوام جزئي" خبرة قيّمة للأفراد وتجعلهم يدركون ما إذا كانوا سيستمتعون بالمجال الوظيفي أم لا. يمكن لخبرة العمل بدوام جزئي أن تساعد الأفراد أيضًا على التعرّف إلى أشخاص من ذوي الخبرة في المجال؛ فيمكن لهؤلاء الأشخاص توجيههم وتقديم الدعم لهم طوال حياتهم العملية.

تُعَدُّ المشاركة في تقديم "الخدمات التطوعية" نوعًا آخر من الخبرة المهنية لتطوير عادات العمل والمهارات التنظيميّة. ومن خلال التطوُّع، قد يهتمّ الأفراد أيضًا بمجال وظيفي معيّن، ومثل هذا الاهتمام قد يكون مؤشّرًا على مسار حياتهم المهنية في المستقبل.

توفّر "الواجبات والمهام الدراسية" التي يُكلّف بها الطلاب أثناء الدراسة خبرات تتعلّق بالعمل، حيث يتمّ تطوير مهارات البحث والاتّصال عند إعداد التقارير والعروض التقديمية الشفويّة. كما تقدّم مشاريع العمل ضمن فريق فرصة للعمل مع الآخرين، وهي مهارة ضرورية لكلّ مهنة. يمكن أن تؤدّي المشاركة في النوادي المدرسية والمؤسّسات أيضًا إلى تطوير مهارات، مثل تحديد الأهداف، والتخطيط، والإشراف، وتفويض المسؤوليّة.

عندما يكتسب الأفراد خبرة مهنية، فقد يطمحون لتولي منصب إداري أو قيادي. تتطلب تلك المناصب المتقدمة القدرة على التخطيط والتنظيم والقيادة وتحفيز الأشخاص، وكذلك القدرة على إدارة الموارد الإنتاجية للشركة. لا شك في أن مهارات القيادة تُعدُّ مطلباً رئيساً للمديرين. ومن ضمن متطلبات القيادة القدرة على التفكير بشكل استراتيجي، وإيصال الرؤية، واتخاذ القرارات، وتقويض الآخرين للقيام بالعمل. وتكشف الدراسات أن القادة الناجحين يمتلكون النزاهة، والتعاطف، والامتنان، والإبداع، والاهتمام بالفريق، ومهارات الاستماع والتأثير القوية.

اتخاذ القرار Decision Making

1. تحديد المشكلة.

2. التعرف على البدائل.

3. تقييم مزايا كل بديل وعيوبه.

4. اختيار البديل الأفضل.

5. تنفيذ بديلك الأفضل.

6. مراجعة قرارك.

مهارة اتخاذ القرار هي إحدى المهارات التي غالباً ما تكون مطلوبة عند ممارسة العمل وكذلك في الحياة الشخصية للفرد كما هو مبين في الشكل 2-1 حيث يمكن اعتماد عملية معينة لتوجيه اتخاذ القرار.

تتطلب معظم الخيارات التي يتخذها الشخص أن يتخلى عن شيء آخر ويُعرف ذلك "بعملية المقايضة". على سبيل المثال، لا يمكن استخدام الأموال التي تنفق على الذهاب إلى السينما في شيء آخر مثل الذهاب إلى مدينة الملاهي. يمكن لعملية اتخاذ القرار أن تساعد الفرد في اختيار البديل الأفضل والأكثر إرضاءً.

الشكل 2-1 عملية اتخاذ القرار

كيف تساعد الاستعانة بمراحل عملية اتخاذ القرار، الأفراد والشركات في تبني خيارات أفضل؟

اكتب مقالاً يصف كيف يمكنك استخدام عملية اتخاذ القرار لاختيار التخصص الجامعي للعام المقبل، يمكنه أن يساعدك على تحقيق أهدافك الحياتية على المدى الطويل. ما الطرق الأخرى التي ستفيدك بها عملية اتخاذ القرار في المستقبل؟



لمزيد من المعلومات عند التقدم للحصول على تدريب أو وظيفة، فإن معرفة المنظمة أو الشركة والوظيفة المتاحة أمر مهم. حيث أظهرت الدراسات أن المرشحين الناجحين للوظائف يربطون تدريبهم وخبراتهم بحاجات الشركة.



لماذا تحتاج معظم الوظائف إلى مزيج من المهارات الشخصية والمكتسبة؟



اختبر معلوماتك

ما الفرق بين المهارات الفنية والمهارات المهنية العامة؟

العمل كفريق



إعملوا كفريق، وحدّدوا مهنة قد يفكر الطلاب في العمل بها في المستقبل. قدّموا وصفاً للتعليم والتدريب والمهارات التي ستكون ضرورية للنجاح في أداء هذه المهنة.

2-2-1

أنشطة الأعمال التجارية والمخاطر والمكافآت

Business Activities, Risks, and Rewards

عندما يختار الشخص مساراً وظيفياً معيناً، فإنه يحتاج إلى التفكير في أنواع الأعمال التجارية التي تتيح فرص عمل، تتضمن تلك الأعمال التجارية ما يلي:

- تقوم "شركات التصنيع" بتحويل المواد الخام إلى منتجات، نهائية. تشمل تلك المنتجات "المنتجات الصناعية" مثل الآلات والمعدات الصناعية، والمنتجات البلاستيكية التحويلية التي تستخدمها شركات أخرى في عملية التصنيع أو قد تقوم بتصنيع "المنتجات الاستهلاكية" التي يتم بيعها للأفراد والأسر.



- تشتري "شركات البيع بالجملة" هذه المنتجات بكميات كبيرة لإعادة بيعها بكميات أقل لتجار التجزئة. تجار الجملة معروفون أيضاً باسم "الموزعين" أو "الوسطاء"، وهم حلقة وصل بين الشركات المصنّعة وتجار التجزئة.

- تبيع "شركات البيع بالتجزئة" بضائعها مباشرة إلى المستهلكين الذين يمثلون المستخدمين النهائيين. يشمل تجار التجزئة: المتاجر، والمحال التجارية، والبائعين عبر الإنترنت، الذين يبيعون كل شيء مثل الطعام والملابس والإلكترونيات ومنتجات العناية الشخصية.

- تقدّم "شركات الأعمال الخدمية" الخدمات المهنية الفنية والشخصية بمقابل مادي.

- تتولّى "الشركات الزراعية" زراعة المحاصيل وتربية الماشية من أجل الغذاء واستخدامها في منتجات أخرى. تشمل "تربية الأحياء المائية" المزارع السمكية، والمحار والنباتات المائية.

- تقوم "شركات التعدين واستغلال المحاجر" باستخراج الموارد من البيئة وتحويلها لتستخدمها الشركات المصنّعة. وتشمل هذه الشركات، شركات التعدين، وشركات التنقيب عن النفط.

بينما يعمل كلّ قطاع من شركات الأعمال في المملكة العربية السعودية، فإنّ بعضها يُسهم بجزء أكبر من إجمالي الناتج المحلي مقارنةً بغيره، وفي محاولة

لتقليل الاعتماد على قطاع اقتصادي واحد أو قطاعين، تعتزم "رؤية السعودية 2030" العمل على زيادة تنويع الاقتصاد، مع التوسّع في قطاعات حديثة ومبتكرة، على سبيل المثال قطاع الطاقة المتجددة.

ما أنواع الأعمال التي تعتقد أنّ "رؤية السعودية 2030" يجب أن تركز عليها لتعزيز الاقتصاد السعودي في المستقبل؟

مخاطر العمل Business Risks

عندما تتفقد شركة ما قرارًا تجاريًا تكون هناك مخاطر، فعلى سبيل المثال، قد تواجه الشركة مخاطر عدم شراء المستهلكين لمنتجاتها، أو عدم تسليم المورد المواد المطلوبة في الوقت المحدد. **المخاطر Risks** هي حالة من حالات عدم اليقين بشأن وقوع حدث أو نتيجة ما. تواجه كل شركة مخاطر محتملة، بداية من عمليات الاختلاس إلى الكوارث الطبيعية. ويمكن تصنيف المخاطر إلى:

المخاطر الجغرافية Geographic Risks يمكن أن يؤدي تغير الطقس إلى تدمير المحاصيل الزراعية، كما يمكن أن تؤدي التضاريس الوعرة إلى صعوبات في النقل. تتسبب هذه وغيرها من العوامل الجغرافية في حدوث مخاطر للأعمال التجارية. **المخاطر السياسية والقانونية Political-Legal Risk** تختلف أنظمة الأعمال التجارية من دولة إلى أخرى. قوانين التبعة والتغليب وضرائب الواردات والمعايير الخاصة بسلامة العمل، جميعها أمثلة على العوامل السياسية والقانونية التي يمكن أن تؤثر في تكاليف التشغيل ونجاح الأعمال التجارية.

المخاطر الاجتماعية والثقافية Social-Cultural Risk يمكن أن تخلق الاختلافات الثقافية والاجتماعية مثل التقاليد والعادات والأعراف حالة من حالات عدم اليقين عند ممارسة الأعمال التجارية في أماكن مختلفة. تتم ممارسة أنشطة الأعمال التجارية بشكل مختلف في أجزاء مختلفة من العالم. ويمكن أن يؤدي عدم مراعاة الاختلافات الثقافية إلى فشل الأعمال التجارية حتى لو كانت جميع الإجراءات الأخرى مناسبة.

المخاطر الاقتصادية Economic Risk يؤدي ارتفاع الأسعار وتغير قيم العملات وانخفاض الإنفاق الاستهلاكي إلى حدوث حالة من حالات عدم اليقين الاقتصادي. كما تؤثر التقلبات الاقتصادية في الطلب على السلع والخدمات التي تنتجها الشركة. **المخاطر التشغيلية Operational Risks** تتسبب الأنشطة التشغيلية اليومية للشركة بمخاطر، فقد يؤدي الفشل في الابتكار والتطوير أو تلبية حاجات العملاء إلى خسارة الأرباح. كما أن حدوث خلل في سلسلة الإمداد والتوريد أو عملية التوزيع يعني أيضًا حدوث انخفاض في حجم الأعمال. وارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج أو نقص المواد الخام أيضًا من المخاطر المحتملة الأخرى.

مخاطر غير متوقعة Unexpected Risks

بينما يمكن توقع عديد من المخاطر إلى حد ما والتخطيط لمواجهتها، فإن المواقف غير المتوقعة هي أيضًا مصدر للمخاطر. يمكن أن تحدث المخاطر نتيجة زيادة حدة المنافسة بين الشركات والمنتجات الجديدة أو نتيجة لحدوث هجوم سيبراني أو جائحة أو أزمة صحية، وجميعها أمثلة لبعض المخاطر غير المتوقعة التي يجب على كل نشاط اقتصادي الاستعداد لها. عند محاولة تقليل المخاطر، قد تفكر الشركات في اتخاذ هذه الإجراءات:

- (1) مراقبة الأنشطة التجارية والمبيعات والتكاليف والبيانات المالية باستمرار.
- (2) دخول أسواق جديدة؛ لتقليل الاعتماد على عدد قليل من العملاء.
- (3) تقديم مجموعة متنوعة من السلع والخدمات؛ للحفاظ على مصادر الدخل المتنوعة.

مكافآت الأعمال التجارية Business Rewards

على الرغم من وجود عديد من المخاطر، فإنه يتم إنشاء الأعمال التجارية وتشغيلها للحصول على مزايا مختلفة. أولاً، إن تحقيق الربح وكسب القوت أمر أساسي. يستثمر أصحاب الأعمال الموارد ويتحملون المخاطر لتحقيق الربح. بعد ذلك، يُسهم توفير السلع والخدمات في تحسين جودة الحياة في المجتمع. لكي تكون الأعمال التجارية ناجحة، يجب أن تولي اهتمامًا وثيقًا لحاجات العملاء وتجارهم.

أخيراً، يشعر أصحاب الأعمال التجارية والمستثمرون والمديرون والقوى العاملة بالرضا الشخصي من خلال العمل مع الحكومة لإنتاج وتوزيع السلع التي تتيح للأفراد التمتع بحياة هنيئة.



لماذا يُعدُّ دراية الشركات بالمخاطر التي قد تواجهها أمراً جيداً؟

لمزيد من المعلومات
قد تحاكي الشركة وقوع كارثة خاصّة بعمليات الشحن، أو تجري محاكاة لأيّ من المواقف الأخرى التي تُعيق استلام الموادّ الخام أو شحن المنتجات للعملاء. أثناء عمليات المحاكاة هذه، يجب أن يكون الموظفون جاهزين لتطبيق الخطط الاحتياطية. تعزّز أنشطة إدارة المخاطر هذه الشركات للوصول إلى حلول بديلة في حالة وقوع كارثة.



اختبر معلوماتك

كيف تسبب الجغرافيا مخاطر للأعمال التجارية؟

تمارين

المفاهيم الرئيسية

اختر أفضل إجابة.

1. مثال على المهارة الفنية

أ. العمل بروح الفريق الواحد

ب. الإبداع في حل المشاكل

ج. تطوير برمجيات الأعمال

د. الموثوقية

2. تتضمن الخطوة الأولى في عملية اتخاذ القرار

أ. تحديد المشكلة

ب. تحديد الهدف

3. الشركات التي تقوم بأعمال _____ هي الشركات

التي تباع مباشرة إلى المستهلكين.

أ. البيع بالجملة

ب. البيع بالتجزئة

4. إن ارتفاع أسعار السلع بالنسبة إلى المستهلكين

يعد مثلاً على وجود مخاطر _____.

أ. ثقافية

ب. اقتصادية

ج. تشغيلية

د. جغرافية

مساحة البحث والابتكار

5. التواصل: تحدّث إلى أحد أفراد الأسرة أو صديق للعائلة

حول وضع العمل في المملكة العربية السعودية أو في أي

مكان آخر. اسأل عن التعليم والتدريب وأنشطة العمل

الحالية وتقديم المشورة المهنية للشباب. أعدّ تقريراً

مختصراً شفهيّاً أو مكتوباً لمقابلتك. **يترك للطالب**

6. الكتابة: ابحث عن مقال يناقش صفات المديرين والقادة

الفاعلين. اكتب ملخصاً مكوناً من فقرتين للمقال، على أن

يتضمّن أيضاً الإجراءات التي قد تتخذها لتطوير مهاراتك

القيادية.

يجب أن يوفر الملخص الذي أعده الطالب

معلومات محددة حول المديرين الفاعلين؛

وكيف يمكن للطالبة تطوير مهاراتهم القيادية

7. الفن المرئي: نفّذ عرضاً تقديمياً مرئياً (ملصقاً أو

شرائح) يبيّن المخاطر المختلفة التي تواجه الشركات

السعودية.

يجب أن يتضمن العرض ملصقاً أو صوراً

مرئية أخرى تبين العديد من المخاطر

المذكورة في هذا القسم من الفصل أو جميعها

رؤى تجارية

التقنيات الحديثة في أنشطة الأعمال التجارية

يسهم كل من الذكاء الاصطناعي، والروبوتات، والطائرات بدون طيار، والخدمات السحابية والطباعة ثلاثية الأبعاد وغيرها من التقنيات في تغيير طريقة دخلك، وأدخارك، وإنفاقك، واستثمارك. يُطلق على استخدام التطبيقات، والمواقع الإلكترونية، وأجهزة الجوال في الأنشطة المصرفية والمالية اسم "فنتك" (التقنية المالية).

إنشاء صندوق للطوارئ. وتقوم بعض المنصات الأساسية بتقييم مدى التقدم الذي يحرزه العميل فيما يتعلق بمدخراته، وإنفاقه، وتأمينه، واستخدامه لبطاقات الائتمان. كما توفر "فنتك" أيضًا بطاقات مسبقة الدفع، التي تتيح للأباء إمكانية التحكم في إنفاق أبنائهم ومراقبتهم أثناء تعليمهم إدارة الأموال بحكمة.

تسهم "فنتك" أيضًا في تغيير صناعة التأمين من خلال الشركات الناشئة العاملة عبر الإنترنت، وتطبيقات "التقنية التأمينية" التي تعالج الطلبات والادعاءات وغيرها من المعاملات. أيضًا، تزود خوارزميات الذكاء الاصطناعي، على وجه السرعة، العملاء بعروض أسعار وخدمات شخصية، وبخاصة العملاء الأصغر سنًا.

ثمّة خدمة أخرى من خدمات "فنتك السعودية"، وتتمثل في "التقنية التنظيمية" التي تساعد على إيضاح معايير الامتثال المحلية والعالمية وضمان تحققها؛ إذ تركز هذه التطبيقات والمواقع الإلكترونية على مكافحة غسيل الأموال، والاحتيال المالي.

التفكير الناقد

1. ابحث عن مقال يوضح كيف يمكن أن يتعامل كل من العملاء والشركات في المملكة العربية السعودية مع الأنشطة التجارية المستقبلية باستخدام تطبيق، أو من خلال الذكاء الاصطناعي أو أي تقنية أخرى. أعد ملخصًا موجزًا لهذا المقال.
2. كيف يمكن أن يؤثر التوسع في استخدام التقنيات الحديثة في الأنشطة التجارية على الفرص الوظيفية، والمهارات المهنية المطلوبة؟

"فنتك السعودية" هي مبادرة أطلقها البنك المركزي السعودي بالشراكة مع هيئة السوق المالية في إبريل 2018م كخطوة تحفيزية لتطوير مجال التقنية المالية في المملكة العربية السعودية وتعزيز دوره في التنمية الاجتماعية الاقتصادية الوطنية.

بالنسبة إلى المستثمرين، يقدم المستشارون الآليون المشورة بناءً على جمع البيانات الخاصة بدخل الفرد، والأصول المملوكة له، وديونه، وأهدافه المالية، ودرجة تحمّله للمخاطر. أما "المحافظ الرقمية"، وتُعرف أيضًا باسم "محافظ الجوال"، فهي عبارة عن تطبيقات تسمح بتخزين واستخدام بطاقات الائتمان، والسحب، وبطاقات الولاء.

وتشمل ميزات "فنتك" الأخرى تحويل الأموال مباشرة من طرف إلى آخر، كما تشمل أيضًا إمكانية تخزين بطاقات الهوية، وتذاكر العبور، وتذاكر حضور الفعاليات. إنّ استخدام الخدمات المصرفية بدون بطاقة وخدمات الدفع بدون تلامس في المتاجر عن طريق ميزات مثل "انقر وادفع" - يسهم في تقليل استخدام بطاقات السحب وبطاقات الائتمان، وهو ما يسهم بدوره في تحسين إجراءات الصحة والسلامة.

توفر "فنتك" أيضًا دعمًا ماليًا معززًا من خلال ميزات الادّخار التلقائي، ومكافآت استرداد النقود، والتوجيه إلى



3-1 بيئة الأعمال التجارية

أهداف التعلم

بعد الانتهاء من دراسة هذا الفصل، ستكون قادرًا على:

1-3-1 وصف مراحل دورة الأعمال التجارية.

2-3-1 تحديد أنواع المنافسة الأربعة.

3-3-1 شرح بيئة الأعمال التجارية والتحديات المستقبلية التي تواجهها.

من واقع الحياة

هل معرفتك الآن أكثر وأوسع مما كانت عليه قبل خمس سنوات؟

هل أنت قادر على ممارسة الرياضة بصورة أفضل مما كنت تفعل قبل عشر سنوات؟ مع زيادة مهاراتك وقدراتك، سيقُلّ اعتمادك على الآخرين، وتبدأ في التخطيط لمستقبلك. قد تكون مهتمًا بكسب المال وتوفيره، أو ربما تفكر حول الكيفية التي ستؤثر بها درجاتك الدراسية في خطط استمرارك في التعلم. وبمرور الزمن، سوف تلاحظ حدوث تغييرات في أمور حياتك صعودًا وهبوطًا؛ ذلك أنه من المحتمل أن تختلف درجاتك بناءً على مستواك الدراسي وحجم الجهد المبذول في المذاكرة. وقد يتغير رصيد حساب التوفير الخاص بك على أساس مكتسباتك، وادّخارك، وإنفاقك.

ومثلما تتغير أمور حياتك يتغير الاقتصاد أيضًا، صعودًا وهبوطًا وإذ تتغير أيضًا أنشطة الأعمال التجارية. وعند تحسّن الظروف الاقتصادية في بلد ما، تتحسن نوعية الحياة. وعلى نقيض من ذلك، تؤدي الاتجاهات الاقتصادية المترجعة إلى صعوبات للقوى العاملة والعملاء.

المصطلحات الرئيسية

Business Cycle	دورة الأعمال التجارية
Prosperity	الازدهار
Recession	الركود
Depression	الكساد
Recovery	الانتعاش
Inflation	التضخم
Interest Rates	أسعار الفائدة
Perfect (Pure) Competition	المنافسة الكاملة (البحتة)
Monopolistic Competition	المنافسة الاحتكارية
Oligopoly	احتكار القلة
Monopoly	الاحتكار

1-3-1 دورة الأعمال التجارية The Business Cycle

تتحرك الأنشطة الاقتصادية والتجارية في دورات متعاقبة. تمرّ اقتصاديات جميع الدول بأوقات جيدة وأوقات عصيبة. لحسن الحظ، تختفي الظروف السيئة بمرور الوقت، وتعود الظروف الجيدة للظهور مرة أخرى.



في أي مرحلة من مراحل دورة الأعمال التجارية تعتقد أن الطاقة الخضراء موجودة حالياً؟

يُظهر النظر في التغيرات الاقتصادية عبر التاريخ نمطاً من الأوقات العادية التي تتحوّل إلى الأوقات العصيبة، ثم تعود مرّة أخرى إلى الأوقات الجيدة. يُطلق على تغيّر حركة الاقتصاد من حالة إلى أخرى والعودة مرّة أخرى اسم دورة الأعمال التجارية **Business Cycle**، هي فترات الصعود والهبوط المتكررة في إجمالي الناتج المحلي. تمرّ دورة الأعمال بأربع مراحل هي: الازدهار، والركود، والكساد، والانتعاش.

الازدهار Prosperity

تمثل مرحلة الازدهار ذروة دورة الأعمال التجارية، والازدهار

Prosperity هو الفترة التي يعمل فيها معظم الأشخاص الذين يرغبون في العمل، وتنتج الشركات السلع وتقدم الخدمات بأرقام قياسية، وتكون مستويات الأجور المقدمة جيدة، ويزداد معدل نمو إجمالي الناتج المحلي. ويكون الطلب على السلع والخدمات مرتفعاً، وعادة ما تكون هذه الفترة هي ذروة دورة الأعمال. ومع ذلك، فإن الازدهار لا يستمر إلى الأبد؛ ففي النهاية يهدأ الاقتصاد ويتباطأ النشاط الاقتصادي.

الركود Recession

عندما يتباطأ الاقتصاد، تبدأ مرحلة من مراحل دورة الأعمال التجارية تعرف بالركود؛ والركود **Recession** هو فترة يبدأ فيها الطلب في الانخفاض، وينخفض إنتاج الأعمال التجارية، وتبدأ معدلات البطالة في الارتفاع، ويتباطأ معدل نمو إجمالي الناتج المحلي.

قد لا يكون هذا الركود خطيراً جداً، فلا يستمر لفترة طويلة جداً ومع ذلك فإنه غالباً ما يشير إلى وجود مشكلة، ويسبب قلقاً وتوتراً للقوى العاملة في الأعمال التجارية ذات الصلة بهذا الانكماش. على سبيل المثال، إذا كان لدى الناس القليل من المال لإنفاقه، فحينئذٍ سوف يشترون عدداً أقل من السيارات، ومن ثم يُنتج مصنعو السيارات عدداً أقل من السيارات، وقد يسرّحون عدداً من القوى العاملة. لذلك قد تضطر الشركات التي تصنع البطاريات والإطارات والأجزاء الأخرى أيضاً إلى تسريح عدد من القوى العاملة لديها. هذا الانخفاض الحاصل في الأعمال التجارية ذات الصلة يسمى "الأثر المتنامي"، وفي الواقع، يقل الإنتاج في جميع أنشطة الاقتصاد، وينخفض إجمالي الناتج. وتستغرق بعض فترات الركود وقتاً طويلاً، حيث يتم استخدام عدد أقل من عوامل الإنتاج، وينخفض الطلب الإجمالي على السلع والخدمات.

الكساد Depression

إذا تعمّق الركود وانتشر في جميع الأنشطة الاقتصادية، فقد تنتقل الدولة وبقية دول العالم إلى المرحلة الثالثة من مراحل دورة الأعمال التجارية وهي الكساد. والكساد **Depression** هو فترة طويلة من ارتفاع معدلات البطالة وضعف المبيعات وفشل الأعمال. وينخفض إجمالي الناتج المحلي بسرعة خلال فترة الكساد. لحسن الحظ، لم يشهد الاقتصاد العالمي كساداً منذ أكثر من 80 عاماً. ويشار إلى الفترة من 1929 إلى 1941 في التاريخ باسم "الكساد الكبير أو العظيم The Great Depression"، ذلك أنه كان أكثر من 25% من القوى العاملة في معظم البلدان عاطلين عن العمل، وكثير من الناس لا يستطيعون حتى تلبية حاجاتهم الأساسية.

لا تستمر الصعوبات الاقتصادية إلى الأبد. تبدأ مرحلة أخرى من مراحل دورة الأعمال التجارية. وتُعرف هذه المرحلة المحببة لدى الشركات بمرحلة **الانتعاش Recovery**، حيث تنخفض فيها معدلات البطالة، ويزداد فيها الطلب على السلع والخدمات، ويبدأ إجمالي الناتج المحلي في الارتفاع مرة أخرى. أثناء مرحلة الانتعاش يحصل الأشخاص على الوظائف، ويستعيد العملاء الثقة بخصوص مستقبلهم، ويبدؤون في الشراء مرة أخرى. قد يكون الانتعاش بطيئاً أو سريعاً، ومع استمراره يتجه الاقتصاد إلى مرحلة الازدهار.

التضخم وأسعار الفائدة Inflation and Interest Rates

التضخم وأسعار الفائدة هما عاملان اقتصاديان يتغيران غالباً خلال دورة الأعمال التجارية، ويُعرف **التضخم Inflation** بأنه الزيادة المستمرة والمؤثرة في مستوى الأسعار. وتنخفض القوة الشرائية عند حدوث تضخم. فعلى سبيل المثال، إذا ارتفعت الأسعار بنسبة 5% خلال العام الماضي، فإنَّ السِّلْع التي تبلغ تكلفتها 100 ريال سعودي ستُكلف الآن 105 ريالات سعودية. وهذا يعني أنَّ الأمر يتطلب الآن مزيداً من المال لشراء الكمية نفسها من السلع والخدمات. يحدث التضخم عندما يكون الطلب على السلع والخدمات أكثر من العرض. وعندما تُتَّفَق كمّية كبيرة من المال لشراء السِّلْع التي يوجد نقص في الكمّيات المعروضة منها، ترتفع الأسعار. يعتقد معظم الأشخاص أنَّ التضخم ضاراً نظراً إلى ارتفاع الأسعار. لذلك، يجب على القوى العاملة كسب المزيد من المال للحفاظ على القوة الشرائية نفسها. عكس التضخم هو "الانكماش"؛ ويقصد به انخفاض مستوى الأسعار، ويقترب الانكماش عادةً بالركود والكساد؛ ففي حين أنَّ أسعار المنتجات منخفضة، فإنَّ الأشخاص لديهم أموال قليلة للشراء. قد يحدث الانكماش أيضاً لمنتجات معينة فحسب. ففي السنوات الأخيرة، انخفضت تكلفة أجهزة الحاسوب والمنتجات الإلكترونية بسبب التقدم التقني. وتمثّل أسعار الفائدة **Interest rates** تكلفة المال؛ فالمال له ثمن، شأنه شأن أي شيء آخر. ولمعدلات الفائدة تأثير قوي في الأنشطة التجارية. كما تتأثر الشركات والحكومات التي تقترض الأموال بأسعار الفائدة. ويعني ارتفاع أسعار الفائدة ارتفاع تكاليف الأعمال التجارية وتغيير أسعار الفائدة كلَّ يوم بتغيُّر مستويات العرض والطلب على النقود. ومع زيادة المدخرات تميل أسعار الفائدة إلى الانخفاض، وهذا يحدث بسبب توافر مزيد من الأموال. وعند زيادة الاقتراض بواسطة المستهلكين والأنشطة التجارية والحكومة، فمن المرجَّح أن ترتفع أسعار الفائدة.



بالإضافة إلى السيارات، ما الأنواع الأخرى من المنتجات التي يشتريها الأشخاص بشكل أقل خلال الأزمات الاقتصادية؟

لمزيد من المعلومات



خلال الثمانينيات والتسعينيات من القرن الماضي، بلغ معدل التضخم السنوي في بعض دول أمريكا الجنوبية 300 إلى 400%. ويُعرف هذا بالتضخم الجامح. وفي عام 1985 بلغ معدل التضخم السنوي في بوليفيا أكثر من 12,000%. وفي الآونة الأخيرة، وبالتحديد في عام 2020، شهدت دولة زيمبابوي معدل تضخم سنوياً تجاوز 557%.



اختبر معلوماتك

ما المراحل الأربع لدورة الأعمال التجارية؟



ما معدل التضخم في المملكة العربية السعودية؟

2-3-1 أنواع المنافسة Types Of Competition

في ظل اقتصاد السوق، يتخذ الأفراد والشركات قرارات بخصوص ما يجب إنتاجه، وكيفية إنتاجه، والسعر الذي يجب دفعه مقابل المنتج. وتُعد المنافسة بين الشركات ضرورية لضمان العدالة لكل من العملاء والمنتجين. كما هو مبين في الشكل 3-1 هناك أربعة أنواع شائعة للحالات التنافسية أو ما يعرف بـ "الأنواع الأربعة للأسواق":

نوع المنافسة	عدد الأعمال التجارية أو الموردين	أمثلة من الواقع
1. المنافسة الكاملة	عدد كبير	الذرة، والقمح، والفول السوداني، وعديد من المنتجات الزراعية
2. المنافسة الاحتكارية	عدد كبير	الملابس، والمفروشات
3. احتكار القلة	عدد قليل	السيارات
4. الاحتكار	واحد فقط	البرمجيات المحمية بموجب حقوق التأليف والنشر، وعديد من المرافق العامة المحلية

الشكل 3-1 يبيّن أربعة أنواع مختلفة من المنافسة
كيف يكون عدد الأعمال التجارية في السوق مؤثراً في المنافسة؟

المنافسة الكاملة Perfect Competition

- توجد المنافسة الكاملة (البحثة) **Perfect (or Pure) Competition** عندما يكون هناك كثير من المشتريين والبائعين للمنتج؛ إذ لا يمكن لمشتري أو بائع واحد التأثير في سعر المنتج. والأمثلة الشائعة للمنافسة الكاملة هي: الذرة، والقمح، وال فول السوداني، والمنتجات الزراعية الأخرى. الخصائص الرئيسية للمنافسة الكاملة هي:
1. ينطوي السوق على منتجات متشابهة أو متطابقة بشكل كبير، مثل القمح.
 2. لا توجد قيود على دخول شركات جديدة إلى السوق.
 3. يقدم جميع البائعين بشكل أساسي المنتج نفسه.
 4. يعرف كل من المشتريين والبائعين ما يجب معرفته عن أحوال السوق، مثل الأسعار التي يتقاضاها جميع البائعين.
 5. لا يمكن أن تتأثر السوق ببائع أو مشتري واحد فقط.

في المنافسة الكاملة، تحدّد قوى العرض والطلب "سعر السوق". "العرض" هو كمّيّة السلعة التي ترغب الأعمال التجارية في توفيرها وتكون قادرة على ذلك. إذا أراد المستهلكون شراء منتج ما، وكانوا على استعداد لدفع سعره بما يسمح للعمل التجاري بتحقيق ربح، فحينئذ ستوفّر الأعمال التجارية المنتج. ومع ذلك، إذا كان المعروض من المنتج أكبر ممّا يريده العملاء، فمن المحتمل أن تقلّ الأعمال التجارية عرض المنتج أو إيقافه.

وتؤثر الكمية المعروضة من المنتج في السعر؛ فعند عرض كمّيّات هائلة من المحاصيل والماشية التي يتم تربيتها في المزارع، فمن المحتمل أن تظلّ الأسعار منخفضة. ومع ذلك، إذا قلّ الجفاف من كمّيّة الذرة المزروعة، فمن المرجّح أن يرتفع سعر الذرة. كما أنّ سعر المنتج الذي يحتوي على تقنية جديدة يظلّ مرتفعاً حتى تبدأ الشركات الأخرى في عرض منتج مماثل. "الطلب" هو كمية المنتج أو الخدمة التي يرغب العملاء في شرائها وتكون لديهم القدرة على ذلك. إذا أراد (أو طلب) كثير من العملاء الحصول على منتج أو خدمة معيّنة، فمن المرجّح أن يرتفع سعرها. أما في حال توافر عدد كبير من المنتجات التي يعتقدون أنها ستلبّي لديهم رغبة أو حاجة معيّنة، فلن يكون الطلب على بعض تلك المنتجات مرتفعاً؛ لأن العملاء على استعداد لشراء منتج آخر إذا كان سعر أحد المنتجات أعلى بكثير من الآخر.

المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition

المنافسة الاحتكارية **Monopolistic Competition** هي حالة لسوق مزدحمة بالكثير من المشتريين والبائعين الذين يقدمون منتجات متشابهة جداً، ولكنها ليست متطابقة، وكلّها تلبّي الحاجة نفسها. ومن أمثلة المنتجات التي تُباع في هذا النوع من الأسواق التنافسية: الملابس، والصابون، والمفروشات، وعديد من المواد الاستهلاكية. يحاول كل بائع أن يجعل سلعته تختلف عن المنتجات الأخرى بميزات فريدة للمنتج أو بعلامة تجارية مشهورة أو بتغليف فريد أو بخدمات إضافية؛ مثل خدمة التوصيل المجاني أو منح ضمان مدى الحياة. هذه المحاولات لإنشاء صورة ذهنية مميزة للمنتج في أذهان العملاء، هو ما يُطلق عليه "تمييز المنتج".

احتكار القلّة Oligopoly

احتكار القلّة **Oligopoly** هو حالة منافسة مع وجود عدد قليل من البائعين الكبار في السوق. يتعيّن على الشركات إنفاق استثمارات كبيرة للمنافسة في السوق. ومن الأمثلة على احتكار القلّة: صناعة السيارات، وشركات الطيران، وتأجير السيارات، صناعات تتم في المزارع. ومع وجود عدد قليل من البائعين، يمكن أن تؤثر تصرفات أحد المنافسين في الآخرين. على سبيل

المثال، إذا قدّمت إحدى الشركات المصنّعة للسيارات خصومات خاصّة، فمن المحتمل أن تفعل شركات السيارات الأخرى الشيء نفسه لتجنّب فقدان العملاء.

الاحتكار Monopoly

الاحتكار Monopoly هو سوق فيها بائع واحد فحسب، وتوجد عوائق تمنع الشركات الأخرى من دخول هذه الصناعة. وفي حالة الاحتكار، لا يوجد بديل قريب للمنتج أو الخدمة مع وجود شركة واحدة فحسب كمورّد أو مقدم للسلعة أو الخدمة، فقد تتقاضى الشركة سعرًا مرتفعًا جدًا. ومع ذلك، عند مستويات الأسعار المرتفعة من الصعب أن يتوقف بعض العملاء عن الشراء لحاجتهم الماسة لهذه السلعة، كالدواء مثلاً.

في عديد من الدول، قد تمارس الحكومات "احتكارًا" لتوفير الخدمات التي يحتاج إليها الجميع؛ مثل الغاز، أو الماء، أو الكهرباء. عادة ما يتم تنظيم هذه الاحتكارات بواسطة مؤسسات حكوميّة مختلفة لتجنّب الأسعار المبالغ فيها. كما تمارس الدولة الاحتكار القانوني الذي يُطلق عليه أيضًا "الاحتكار المحدود" عندما تصدر الحكومة امتيازًا أو ترخيصًا، أو تمنح حقوق التأليف والنشر، أو براءة اختراع، أو علامة تجارية، حيث تحمي "الملكية الفكرية" أصحاب الأعمال، وتمنع الاستخدام غير المصرّح به من الآخرين الذين لم يبذلوا الوقت والجهد ولم يتحمّلوا النفقات اللازمة لابتكارها أو بسبب عدم توفر الخبرة والإمكانات اللازمة. فمثلاً، يمكن لشركات برمجيات الحاسوب الحصول على احتكار قانوني لبيع البرامج المصمّمة لمعالجة النصوص أو الجداول الخاصّة ببيانات معيّنة.



ما نوع المنافسة الموجودة في صناعة البناء والتشييد؟



اختبر معلوماتك

كيف تختلف أشكال المنافسة الأربعة؟

يشترط نجاح مستقبل الأعمال التجارية لكل دولة توافر المعرفة ووجود خطة تنموية. تبدأ العملية بالبحث عن الموارد ودراسة الظروف الاقتصادية ودراسة فرص الأعمال التجارية المحلية والعالمية. ويعتمد النجاح الاقتصادي، على نحو رئيس، على التقنيات الحديثة، والقوى العاملة المتعلمة، والبيئة التنظيمية والتشريعية للأعمال التجارية. ولتحقيق نمو الأعمال التجارية وتحسين نوعية الحياة، يجب أن تركز الخطة على زيادة التدريب على المهارات الوظيفية، والعمل على تعزيز استخدام التقنيات الحديثة، والموازنة التقديرية السليمة لرأس المال. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تمتلك الشركات القدرة على التكيف مع تفضيلات المستهلك باستخدام أساليب إبداعية لتطوير حلول مبتكرة تنتج عنها زيادة في إنتاج السلع والخدمات. ومن الممكن أيضاً اتخاذ إجراءات للتعامل مع المخاوف الاقتصادية؛ مثل الجوع، والمرض، والمياه غير الصالحة للشرب، والتلوث، والفقر.

رؤية السعودية 2030 Saudi Vision

تطلق "رؤية السعودية 2030" من مكامن القوة فيها، فمكانتها في العالم الإسلامي ستمكّنها من القيام بدورها الريادي في دعم الأمة العربية والإسلامية، كما سيكون الاستثمار المحلي والدولي مفتاحاً ومحركاً لتنويع الاقتصاد وتحقيق استدامته، فضلاً عن موقع المملكة العربية السعودية الاستراتيجي الذي سيمكّنها من أن تكون محوراً لربط ثلاث قارات من العالم (إفريقيا وآسيا وأوروبا).

وتعتمد الرؤية على ثلاثة محاور رئيسية: المجتمع الحيوي، والاقتصاد المزدهر، والوطن الطموح، والتي يمكن تحقيق أهدافها من خلال:

- بناء نظام تعليمي يلبي حاجات السوق.

- توفير مسارات للأعمال التجارية لإنجاح المشاريع الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبيرة.

- تطوير أدوات الاستثمار لتنويع الاقتصاد ومدّه بوظائف جديدة.

- تخصيص بعض الخدمات الحكومية.

- العمل على جذب أفضل المواهب.

وسيؤدي كل إجراء من الإجراءات المذكورة أعلاه إلى تحسين بيئة الأعمال للمواطنين في كل من القطاعين الخاص والعام. وقد وُضعت هذه الرؤية المستقبلية لتوجيه جميع المشاركين في الاقتصاد لتحمل مسؤولياتهم والانخراط في المبادرات اللازمة لمواجهة التحديات، والعمل على اغتنام الفرص.

اقتصادات فرعية Subeconomies

غالبًا ما توجد "اقتصادات فرعية" داخل الاقتصاد الرئيس لبلد ما؛ فتوفّر السلع والخدمات وفرص العمل. وعند مواجهة أزمات اقتصادية أو اجتماعية أو صحية غير متوقعة، يجب على الأعمال التجارية التكيف مع البيئة الاقتصادية الجديدة. ويُعدُّ الابتكار وإقامة صلات مع المجتمع المحلي أمرًا ضروريًا لكل عمل تجاري، وبخاصة الشركات الصغيرة. ومن أمثلة تلك

الشركات الصغيرة نشاط البيع من المنازل، وخدمات الاستشارات، وشركات التصنيع الصغيرة، وتقديم الدعم التقني عبر الإنترنت. وفي السنوات الأخيرة ظهر، عديد من الفرص الجديدة للأعمال التجارية الناشئة، بما في ذلك:

- "اقتصاد ريادة الأعمال الاجتماعية"، والذي يمزج بين ممارسات الأعمال التجارية المعتادة والابتكار لمعالجة المشكلات الاجتماعية؛ مثل الجوع، والمرض، والفقر، والتعليم.

- "اقتصاد العمل الحر"، الذي يشمل المقاولين المستقلين، والعاملين لحسابهم الخاص، مع وجود درجة من المرونة في المشاريع ومواقع العمل.

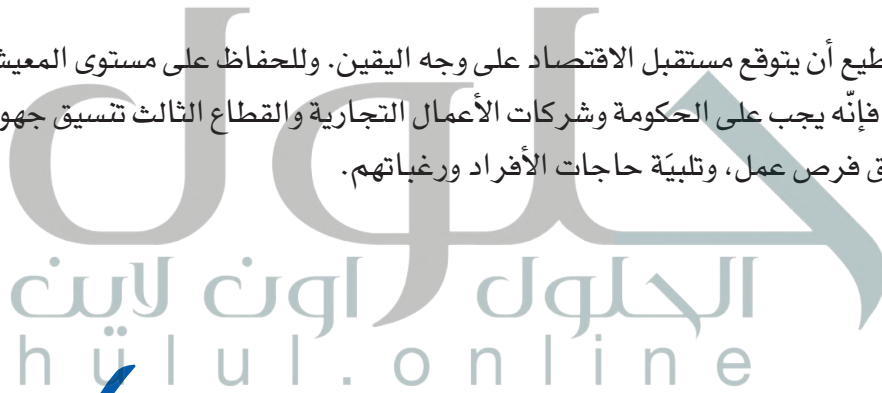
- "الاقتصاد التشاركي"، وهو ما يركّز على تأجير أو استعارة المنتجات بدلاً من شرائها.

- "الاقتصاد الدائري"، ويركّز على الأنشطة البيئية لاستدامة الموارد، وإعادة تدويرها، وإعادة استخدامها وتخصيصها. ويتم التركيز على الطاقة المتجددة والابتكارات التي تقلل من تأثير النفايات والانبعاثات الكربونية والتأثير البيئي السلبي؛ يُشار إليه أيضًا باسم الاقتصاد الأخضر (البيئي).

- "الاقتصاد الأزرق (المائي)"، وهو معنيّ بالحفاظ على المحيطات، والبيئة البحرية وتجديدها، مع التركيز على استدامة صيد الأسماك وتربية الأحياء المائية والسياحة البحرية.

يتبقى اقتصاد فرعي إضافي - غالبًا ما يجري تجاهله - وهو "الاقتصاد غير الرسمي". وتعدّ ممارسة الأعمال التجارية من المنزل، والباعة المتجولين، والمزارع العائلية مصدرًا مهمًا للتوظيف والدخل لعدد من الأشخاص حول العالم. تحدث تلك الأعمال غير الرسمية جنبًا إلى جنب مع أنشطة الشركات الرسمية، وهي مهمة في عديد من الدول. ويمكن أن يتراوح حجم الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية من 10 إلى 20% من حجم الاقتصاد في بعض الدول وقد يصل إلى أكثر من 60% في دول أخرى.

ختامًا، لا أحد يستطيع أن يتوقع مستقبل الاقتصاد على وجه اليقين. وللحفاظ على مستوى المعيشة كما هو أو رفعه في دولة ما والحدّ من البطالة، فإنّه يجب على الحكومة وشركات الأعمال التجارية والقطاع الثالث تنسيق جهودهم؛ ذلك أنّ هذا التعاون يمكن أن يؤدي إلى خلق فرص عمل، وتلبية حاجات الأفراد ورغباتهم.



اختبر معلوماتك

ما التحديات الاقتصادية التي ستواجهها الدول في المستقبل؟

تمريبات

المفاهيم الرئيسة

اختر أفضل إجابة.

1. صواب أم خطأ. يؤدي الانكماش إلى انخفاض القوة الشرائية للنقود.

خطأ

2. صواب أم خطأ. العرض هو كمية المنتج أو الخدمة التي يريدها المستهلك، ويكون قادرًا على شرائها بسعر محدد.

خطأ

3. مرحلة دورة الأعمال التجارية التي يكون فيها معدل البطالة

هو الأعلى

أ. الركود

ب. الانتعاش

ج. الازدهار

د. الكساد

4. عندما يتحكم عدد قليل من الشركات الكبيرة في صناعة

ما، فإن هذا يُشار إليه باسم

أ. المنافسة الكاملة

ب. المنافسة الاحتكارية

ج. احتكار القلة

د. الاحتكار

5. كلما زادت المنافسة،

أ. عادة ما تزيد الأسعار أيضًا

ب. لن تتأثر الأسعار عادةً، وتظل ثابتة

ج. عادةً ما تنخفض الأسعار

د. لا توجد وسيلة لتوقع ما سيحدث للأسعار بسبب المنافسة.

مساحة البحث والابتكار

6. البحث: قُمَ بزيارة موقع "رؤية السعودية 2030"

(www.vision2030.gov.sa) واختر الموضوع الذي يثير اهتمامك، ثم أعد تقريرًا موجزًا يبيّن الإجراءات التي قد تتخذها الشركات المحلية لتحقيق الرؤية ذات الصلة بالموضوع الذي أثار اهتمامك.

شجع الطلبة على البحث عن إجراءات

محددة للموضوع الذي يختارونه

7. الاتصال المرئي: في المنافسة الاحتكارية، تقدّم الشركات منتجات متشابهة جدًا ولكنها ليست متطابقة. يُستخدم ما يُطلق عليه تمييز المنتج لتكوين صورة مميزة للمنتج. حدّد ثلاث علامات تجارية لسلعة غذائية واحدة أو لمنتج استهلاكي محدد من شركات محلية وعالمية. أعد تقريرًا عن الإجراءات التي اتبعتها كل شركة لتكوين صورة ذهنية لمنتجاتها ليصبح مختلفًا عن منتجات المنافسين.

سيسمح هذا النشاط للطلبة أن يفهموا

بشكل أفضل الإجراءات التي تتخذها

الشركات لتحقيق تمييز المنتج

8. الجغرافيا: أُحصل على معلومات عن دولة يعتمد اقتصادها على المحيطات أو مصادر المياه الأخرى في صناعاتها ووظائفها. أعد ملصقًا أو أي عرض تقديمي آخر لتبيّن أنواع الصناعات والتوظيف وأنشطة الأعمال الأخرى ذات الصلة بالبيئة البحرية لتلك الدولة.

سيوفر هذا النشاط للطلبة معلومات حول

"الاقتصاد الأزرق" الذي تعتمد فيها الأعمال

التجارية والوظائف على المحيطات والبيئة

البحرية؛ وتربية الأحياء المائية

المراجعة والتقييم

للفصل 1

مراجعة مفاهيم الأعمال التجارية

1-1 الأعمال التجارية والنظم الاقتصادية

- تُسمّى السلع والخدمات التي نحتاج إليها للعيش "الحاجات". أما السلع والخدمات التي تضيف الراحة والمتعة للحياة فيُطلق عليها "الرغبات".
- الموارد الاقتصادية هي الأشياء المتاحة لاستخدامها في إنتاج السلع والخدمات. تُعرف الموارد الاقتصادية أيضًا باسم عوامل الإنتاج. الأنواع الثلاثة للموارد الاقتصادية، هي: الموارد الطبيعية، والموارد البشرية، والموارد الرأسمالية.
- يجب على جميع الدول الإجابة عن ثلاثة أسئلة اقتصادية: ما السلع والخدمات التي سيتم إنتاجها؟ كيف سيتم إنتاج السلع والخدمات؟ ما الحاجات والرغبات التي سيتم إشباعها بالسلع والخدمات المقدمة؟
- في ظل نظام الاقتصاد الموجه، تمتلك الحكومة معظم الموارد وتتحكم فيها. وفي ظل نظام اقتصاد السوق، يمتلك الأفراد الموارد ويتحكمون فيها. وفي ظل الاقتصاد التقليدي، تُنتج السلع والخدمات بالطريقة نفسها المستخدمة في الزمن الماضي. ويجمع الاقتصاد المختلط بين عناصر الاقتصاد الموجه واقتصاد السوق.
- إجمالي الناتج المحلي هو القيمة الإجمالية لجميع المنتجات والخدمات النهائية المنتجة داخل دولة ما خلال عام واحد. يتم حساب نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بقسمة إجمالي الناتج المحلي على إجمالي عدد السكان.
- تتكوّن القوى العاملة من الأشخاص الذين يعملون فعليًا، أو يبحثون عن عمل. ويُعرف معدل البطالة بأنه النسبة المئوية لعدد عاطلين عن العمل من إجمالي القوى العاملة. وتُعرف الإنتاجية بأنها وحدة المخرجات (الإنتاج) منسوبة إلى وحدة المدخلات.
- يشير دخل الفرد إلى الرواتب والأجور وأيضًا إلى الدخل من الاستثمار والمدفوعات الحكومية للأفراد. وتقيس مبيعات التجزئة حجم المنتجات والخدمات التي يشتريها المستهلكون.
- تشمل أوجه الاستثمار التي تعزز النمو الاقتصادي المدّخرات الشخصية وشراء الأسهم لامتلاك حصّة في شركة، وشراء السندات من شركات الأعمال التجارية والحكومة.

2-1 النجاح في الأعمال التجارية

- يتطلب نجاح الأعمال نوعين رئيسيين من المهارات: المهارات الفنية، والمهارات المهنية العامة، وتسمى أيضًا المهارات الشخصية.
- يمكن للفرد الحصول على الخبرة المهنية من خلال برامج العمل والدراسة، وبرامج التدريب الداخلي، والتوظيف بدوام جزئي، والتطوّر، والأنشطة الدراسية.
- تتطلب المناصب الإدارية والقيادية القدرة على التخطيط والتنظيم والقيادة وتحفيز الأشخاص، وكذلك القدرة على إدارة الموارد الإنتاجية للشركة.

- تشمل أنواع الأعمال التي توفر فرص عمل: شركات التصنيع، وشركات البيع بالجملة، وشركات البيع بالتجزئة، وشركات الخدمات، والشركات الزراعية، وتربية الأحياء المائية، وشركات التعدين والمحاجر.
- مخاطر العمل الرئيسة التي قد تواجه الشركة هي: المخاطر الجغرافية، والمخاطر السياسية والقانونية، والمخاطر الاجتماعية والثقافية، والمخاطر الاقتصادية، والمخاطر التشغيلية، والمخاطر غير المتوقعة.
- تشمل المكافآت المرتبطة بامتلاك الأعمال التجارية وإدارتها: تحقيق الربح، وكسب القوت، والمساهمة في تحسين جودة الحياة في المجتمع، والشعور بالرضا الشخصي.

3-1 بيئة الأعمال التجارية

- يُطلق على تغير حركة الاقتصاد من حالة إلى أخرى والعودة مرة أخرى اسم دورة الأعمال التجارية. تمر دورة الأعمال التجارية بأربع مراحل: الازدهار، والركود، والكساد، والانتعاش.
- التضخم هو ارتفاع مستمر ومؤثر في مستوى الأسعار. ويمكن أن يحدث التضخم عندما يكون الطلب على السلع والخدمات أكبر من العرض، في حين أن الانكماش هو انخفاض في المستوى العام للأسعار.
- تمثل أسعار الفائدة تكلفة المال. وتتأثر أسعار الفائدة في الاقتصاد بتغير مستويات العرض والطلب على النقود.
- الأنواع الأربعة من الأوضاع التنافسية هي: المنافسة الكاملة (البحثة)، والمنافسة الاحتكارية، واحتكار القلة، والاحتكار.
- العرض هو كمية السلعة أو الخدمة التي ترغب الأعمال التجارية في توفيرها وتكون قادرة على ذلك. أما الطلب فهو كمية السلعة أو الخدمة التي يرغب العملاء في شرائها ويكون لديهم القدرة على ذلك.
- يشترط لنجاح مستقبل الأعمال التجارية لكل دولة توافر المعرفة، ووجود خطة لتحديد الموارد، والظروف الاقتصادية، وفرص الأعمال المحلية والعالمية للبلد. يعتمد نمو الأعمال التجارية على زيادة التدريب على المهارات الوظيفية، والعمل على تعزيز استخدام التقنيات الحديثة، والموازنة التقديرية السليمة لرأس المال.

التفكير الناقد في الأعمال التجارية

1. حدّد خمس سلع أو خدمات، يمكن أن تمثل حاجة أو رغبة. قدّم مثلاً على كل منها يبيّن متى سيتم اعتبار السلعة أو الخدمة حاجة، ومتى سيتم اعتبارها رغبة.
ستختلف الأمثلة، لكن ينبغي أن تشير إلى أنه يمكن تلبية الحاجات والرغبات في الوقت ذاته؛ وأنه يمكن لرغبات شخص ما أن تمثل حاجات شخص آخر، وقد يحتاج موظف المبيعات إلى هاتف جوال ليتصل بالعملاء ما يجعله حاجة، إلا أن الهاتف يُعتبر رغبة بالنسبة إلى طفل يريد أن يستخدمه للألعاب
2. حدّد شركة مألوفة لديك، وصف عوامل الإنتاج التي تستخدمها الشركة، والتي تتوافق مع كل نوع من أنواع الموارد الاقتصادية الثلاثة.

**ستختلف الإجابات لكن يجب أن تظهر طرق استخدام الموارد الطبيعية والبشرية
والرأسمالية في الشركة**

3. اِبحث عن مقال يناقش ندرة سلعة أو خدمة أو مورد طبيعي. اُكتب ملخصًا للمقال تحدّد فيه الأشخاص المتأثرين بالندرة، وتأثيرها في الشركات والعملاء.

ستختلف الملخصات، لكن شجع الطلبة على اختيار مقال يتحدّث عن عنصر زادت ندرته في الماضي القريب

4. صمّم جدولًا يقارن بين إجابات الأسئلة الاقتصادية الثلاثة في كلّ من الاقتصاد الموجّه، واقتصاد السوق، والاقتصاد التقليدي.

ينبغي أن يقدم الطلبة إجاباتهم
بشكل جدول يضم إجابات كل
نظام اقتصادي عن الأسئلة
الاقتصادية الثلاثة

5. «إجمالي الناتج المحلي هو أفضل قياس لاقتصاد البلد». اشرح سبب موافقتك على هذه العبارة أو اعتراضك.

قد لا يساعد إجمالي الناتج المحلي على قياس اقتصاد بلد بشكل دقيق تماماً، أما نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي فيقيس بدقة أكبر ناتج البلد، وتشمل مؤشرات الاقتصاد السليم في الدول النامية أيضاً الشركات الجديدة والتقنيات؛ وارتفاع معدلات التعليم

6. يبلغ إجمالي الناتج المحلي للدولة "أ" 400,000 ريال سعودي. في حين يبلغ إجمالي الناتج المحلي للدولة "ب" 800,000 ريال سعودي. هل هذا يعني أن نصيب الفرد من إنتاج الدولة "ب" يبلغ ضعف نصيب الفرد في الدولة "أ"؟ اشرح.

لا، إلا إذا تساوت الدولتان في العدد، لأن نصيب الفرد من الإنتاج يحدد عبر قسمة إجمالي الناتج المحلي على إجمالي عدد السكان

7. أذكر ثلاثة عوامل يمكن أن تسهم في زيادة إنتاج السلع والخدمات في دولة ما. اشرح كيف يمكن لهذه العوامل تحسين الإنتاجية.

يمكن لثلاثة عوامل أن تساهم في زيادة إنتاج السلع والخدمات في دولة ما؛ وهي التحسينات في الموارد الرأسمالية (المعدات والتقنيات)؛ وتدريب العاملين؛ وأساليب الإدارة، وقد يؤدي كل من هذه العوامل إلى زيادة إنتاج كل عامل (الإنتاجية)

8. مبيعات التجزئة هي مقياس للمنتجات التي يشتريها العملاء. أذكر بعض الأمثلة عن السلع والخدمات التي اشتريتها، والتي تدرج ضمن مبيعات التجزئة؟

تشمل مبيعات التجزئة جميع المنتجات والخدمات التي يشتريها المستهلكون، وتشمل هذه المنتجات "الدائمة" التي تستخدم بشكل دائم؛ كالمفروشات؛ والأجهزة؛ والسيارات؛ ومستلزمات المكاتب، وتشمل المنتجات "غير الدائمة" الطعام؛ والكهرباء؛ والوقود بما أنها تستخدم لوقت أقل

9. ما الإجراءات التي تتصح بها الشخص الذي يفكر في الاستثمار في سوق الأوراق المالية؟

ينبغي أن يجري بحثاً عن الإجراء الذي يمكنه أن يستخدمه لاختيار الأوراق المالية وشرائها؛ وأن يتحدث مع مستثمرين آخرين؛ وأن يحدد الشركات التي تمنح أفضل الفرص لتحقيق النمو والأرباح في المستقبل

10. من أجل النجاح في العمل، اشرح لماذا يحتاج الشخص إلى كل من المهارات الفنية والمهارات المهنية العامة.

مهارات الفنية ضرورية لتنفيذ عمل معين؛ لكن غالباً ما تعطى أهمية مماثلة للمهارات المهنية العامة لأن هذه القدرات أساسية لتأدية عمل ذي جودة، والتعامل الفعال مع الآخرين؛ والنمو المهني

11. حدد قراراً مهماً قد تحتاج إلى اتخاذه في المستقبل القريب، مثل اختيار تخصص جامعي أو وظيفة أو إجراء عملية شراء كبيرة. بين كيف ستكمل كل خطوة من خطوات عملية اتخاذ القرار (انظر الشكل 1-2) لتصل إلى القرار.

ستختلف الإجابات؛ لكن ينبغي أن تمثل طريقة تنفيذ كل خطوة في عملية اتخاذ القرار المختار

12. صف الإجراءات التي قد تتخذها الشركة لتقليل المخاطر.

ستختلف الإجابات؛ وقد تشمل شراء التأمين؛ والحفاظ على بيئة عمل آمنة؛ والبحث عن أسواق ومنتجات جديدة بحذر والتخطيط لحوادث غير متوقعة

13. افترض أن عديداً من مصانع السيارات والصلب تغلق في بلد ما، وتفقّد آلافاً من القوى العاملة عملها في فترة قصيرة. إذا كانت الدولة تتمتع في السابق بأوقات مزدهرة، فما مرحلة دورة الأعمال التي قد تكون متجهة إليها الآن؟ قدم وصفاً للظروف الأخرى التي قد تبدأ في الحدوث.

قد تتجه الدولة إلى ركود، وفي هذه الحالة؛ سينخفض طلب الأشخاص الذين فقدوا وظائفهم في مصانع السيارات والصلب على المنتجات والخدمات الأخرى؛ ما يؤدي إلى خسارة شركات أخرى لأعمالها التجارية وقد يدفعها إلى تسريح المزيد من العاملين، وقد ينتشر انخفاض الطلب وانخفاض الإنتاج وارتفاع معدل البطالة في كل الاقتصاد

14. لماذا يُعدّ ارتفاع معدل التضخم بشكل عام ضاراً بالاقتصاد؟

يفرض ارتفاع معدل التضخم صعوبة على الشركات والمستهلكين على صعيد التخطيط للمستقبل، ويبطئ أيضاً النمو الاقتصادي، ويسبب ارتفاع الأسعار انخفاضاً في قوة الشراء بالنسبة إلى المستهلكين

15. قدم وصفاً للإجراءات التي قد تتخذها الشركات والحكومات في كل مرحلة من مراحل دورة الأعمال التجارية.

في مرحلة الازدهار؛ تسعى الشركات إلى استمرار أرباحها؛ فيما تحاول الحكومات السيطرة على أي تضخم وفي مرحلة الركود؛ تسعى الشركات إلى تحفيز الطلب بينما قد تخفض الحكومات من معدلات الفائدة لتحفيز الطلب وفي مرحلة الكساد؛ تسعى الشركات إلى تجنب وقف أعمالها التجارية بينما قد تزيد الحكومات النفقات على تحفيز توفير فرص العمل. وفي مرحلة الانتعاش؛ وقد تكثف الشركات توظيف العاملين فيما قد تشجع الحكومات توسع الأعمال التجارية عبر حوافز ضريبية

16. ما هي الإجراءات التي قد تكون مناسبة للحفاظ على المنافسة العادلة بين الشركات؟

ينبغي أن تجري الأعمال التجارية بشكل أخلاقي وينبغي أن يبقى المستهلكون على اطلاع وأن يبلغوا الشركة عندما يلاحظون ممارسة غير عادلة، ويمكن للحكومة أن تتحكم بإجراءات الأعمال التجارية المختلفة التي قد تحد من المنافسة وأن تمنعها

المصطلحات الرئيسية
أ. دورة الأعمال التجارية / Business Cycle
ب. الاقتصاد الموجه / Command Economy
ج. الكساد / Depression
د. الموارد الاقتصادية / Economic Resources
هـ. النظام الاقتصادي / Economic System
و. نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي / GDP per capita
ز. المهارات المهنية العامة / General Career Skills
ح. إجمالي الناتج المحلي / Gross Domestic Product (GDP)
ط. التضخم / Inflation
ي. اقتصاد السوق / Market Economy
ك. الاقتصاد المختلط / Mixed Economy
ل. المنافسة الاحتكارية / Monopolistic Competition
م. الاحتكار / Monopoly
ن. احتكار القلة / Oligopoly
س. المنافسة الكاملة (البحتة) / Perfect (Pure) Competition
ع. دخل الفرد / Personal Income
ف. الإنتاجية / Productivity
ص. الازدهار / Prosperity
ق. الركود / Recession
ر. الانتعاش / Recovery
ش. مبيعات التجزئة / Retail Sales
ت. المخاطر / Risks
ث. الندرة / Scarcity
ج. المهارات الفنية / Technical Skills
ذ. الاقتصاد التقليدي / Traditional Economy
ض. معدل البطالة / Unemployment Rate

17. بمراجعة التقارير الإخبارية الحديثة للسلع والخدمات من حيث تأثر السعر بعوامل العرض والطلب، اكتب تقريراً باستخدام تلك الأمثلة التي تناقش تأثير العرض والطلب في الأسعار.

ستختلف الإجابات، لكن شجع الطلبة على جمع معلومات عن حالة أدى فيها تراجع العرض أو ارتفاعه أو زيادة الطلب إلى تغير سعر سلعة ما

18. اضرب مثلاً على مشكلة اقتصادية تواجه العالم واقترح حلولاً لمعالجتها. **ستختلف الإجابات؛ لكن ذكر الطلبة بأن يعرفوا عن حالة اقتصادية أو تجارية قد تؤثر على الكثير من الناس في دولة ما**

طور لغة الأعمال التجارية لديك

طابق بين المصطلحات الرئيسية المذكورة منها والشرح المناسب لكل منها: 19. الطريقة التي يستخدمها بلد ما للإجابة عن الأسئلة الاقتصادية الثلاثة.

النظام الاقتصادي

20. المواد المتاحة للاستخدام لإنتاج السلع والخدمات. **الموارد الاقتصادية**

21. حالة لسوق مزدحمة بالكثير من المشتريين والبائعين لمنتج ما. **المنافسة الكاملة**

22. عدم وجود موارد كافية لتلبية جميع الحاجات. **الندرة**

23. حالة منافسة مع وجود عدد قليل من البائعين الكبار. **احتكار القلة**

24. الاقتصاد الذي تملك فيه الحكومة الموارد وتتحكم فيها. **الاقتصاد الموجه**

25. الاقتصاد الذي يتم فيه إنتاج السلع والخدمات بالطريقة التي كانت تتم بها في الماضي. **الاقتصاد التقليدي**

26. الاقتصاد الذي يجمع بين عناصر الاقتصاد الموجه واقتصاد السوق. **الاقتصاد المختلط**

27. سوق فيها بائع واحد فقط. **الاحتكار**

28. القدرات المهنية التي يمكن تكييفها مع مواقف العمل المتنوعة، وتسمى أيضاً "المهارات الشخصية". **المهارات المهنية العامة**

29. الاقتصاد الذي يملك فيه الأفراد موارده ويتحكم فيها. **اقتصاد السوق**

30. حالة لسوق مزدحمة بالكثير من المشتريين والبائعين الذين يعرضون منتجات متشابهة جداً، ولكنها ليست متطابقة. **المنافسة الاحتكارية**

31. تغير حركة الاقتصاد من حالة إلى أخرى والعودة مرة أخرى **دورة الأعمال التجارية**

32. القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة في بلد ما في سنة واحدة. **إجمالي الناتج المحلي**

33. التدريب المهني المتخصص، الذي يشار إليه أيضاً بالمهارات المكتسبة، اللازمة لمهنة معينة. **المهارات الفنية**
34. مرحلة تميّزت بفترة طويلة من ارتفاع نسبة البطالة وانخفاض المبيعات وفشل الأعمال. **الكساد**
35. الرواتب والأجور والدخل من الاستثمار والمدفوعات الحكومية للأفراد. **دخل الفرد**
36. إجمالي الناتج المحلي مقسوماً على مجموع مواطني الدولة. **نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي**
37. مقدار المخرجات التي يمكن الحصول عليها مقابل المدخلات. **الإنتاجية**
38. المرحلة التي تنخفض فيها البطالة، ويزداد الطلب على السلع والخدمات، ويبدأ إجمالي الناتج المحلي في الارتفاع. **الانتعاش**
39. سيطرة حالة عدم اليقين من وقوع حدث أو نتيجة. **المخاطر**
40. ارتفاع المستوى العام للأسعار. **التضخم**
41. نسبة الأشخاص من القوى العاملة الذين لا يعملون. **معدل البطالة**
42. مبيعات السلع التي يشتريها العملاء. **مبيعات التجزئة**
43. فترة تكون نسبة البطالة فيها منخفضة، وتنتج الأعمال التجارية العديد من السلع والخدمات، وتكون الأجور جيدة. **الازدهار**
44. فترة ينخفض فيها الطلب والإنتاج، وكذلك معدل نمو إجمالي الناتج المحلي، وتبدأ نسبة البطالة في الارتفاع. **الركود**

مساحة البحث والابتكار

45. **البحث** غالباً ما توجد الاقتصادات المزدوجة في الدول التي تتبع اقتصاد السوق في المناطق الحضرية والاقتصاد التقليدي في المناطق الريفية. حدّد إحدى الدول، وأجرِ بحثاً عبر الإنترنت لتحديد الصور المتناقضة للاقتصاديين في تلك الدولة. ما المخاوف التي قد تنشأ بسبب الاقتصادات المزدوجة؟
- شجع الطلبة على البحث عن صور لأنشطة مكتب حديث؛ أو مصنع أو مزرعة وقد تشمل المخاوف الفقر والمشاكل الصحية والاضطراب الاجتماعي**
46. **التقنية** صف الطرق التي يمكن أن تؤثر فيها أجهزة الحاسوب والتقنيات الأخرى في إجمالي الناتج المحلي في المملكة العربية السعودية ودول أخرى.
- غالباً ما تؤثر التقنيات إيجابياً في إجمالي الناتج المحلي في إحدى الدول بما أنها تزيد الإنتاجية وتوسع فرص العمل**
47. **الجغرافيا** اختر خمس دول، ثم ارسم خريطة تبين الإحصائيات الاقتصادية المختلفة لكل دولة. اشرح أسباب الاختلافات بين الدول.
- ستختلف الإجابات؛ لكن شجع الطلبة على عرض الإحصائيات الاقتصادية بشكل واضح على الخريطة التي سيرسمونها عبر البحث على الإنترنت**

ينبغي أن تعكس الملصقات أو الصور المرئية الأخرى دور التطورات العلمية في تحسين الإنتاجية

48. **العلم** يمكن أن تؤدي التطورات العلمية المختلفة إلى زيادة إنتاجية الأعمال التجارية. أعدّ بحثاً عن اكتشاف أو ابتكار علمي حديث، قامت به شركة سعودية. وأعدّ ملصقاً أو أي صورة مرئية أخرى لتبين كيف يمكن أن يؤدي ذلك إلى زيادة إنتاجية القوى العاملة.

49. **الاقتصاد** لماذا تُعدّ المشاريع الرأسمالية مهمة لنجاح الشركة؟ حدّد إحدى الشركات، ودوّن قائمة بالمشاريع الرأسمالية التي ستكون ضرورية لعملياتها. ما نوع الشركة السعودية التي قد تكون في أمس الحاجة إلى تنفيذ مشاريع رأسمالية؟
تتمثل المشاريع الرأسمالية في شراء أي عنصر ستستخدمه الشركة لفترة طويلة من الزمن لإنتاج السلع؛ والخدمات؛ وتوزيعها؛ وبيعها، وتشمل الأمثلة: الأراضي؛ والمباني؛ والمعدات؛ وأجهزة الحاسوب؛ والتقنيات الأخرى، شجع الطلبة على التفكير بأنواع الشركات المختلفة الموجودة في المملكة العربية السعودية، وستختلف الإجابات بحسب الشركة المختارة

50. **الاتصال** صفّ موقفًا، يتخذ فيه المدير الإجراءات القيادية المناسبة، ثمّ اشرح ما كان ينبغي للمدير فعله بشكل مختلف. **ستختلف الإجابات؛ وينبغي أن يشير الطلبة إلى موقف لم يجمع فيه المدير المعلومات المطلوبة عندما اتخذ قراراً يتعلق بالأعمال التجارية أو إلى موقف سمح فيه المدير لمشاعره الشخصية أن تؤثر في اتخاذ القرار الأفضل وشجع الطلبة على أن يفسروا كيف يمكن للمدير أن يتصرف بطريقة مختلفة**

51. **الثقافة** في جميع أنحاء العالم توجد اختلافات في طريقة التحية، والطعام، والعلاقات الاجتماعية، وأنشطة اتخاذ القرار، والعناصر الثقافية الأخرى. حدّد إحدى الدول، وأجر بحثاً حول ثقافتها. ثمّ أعدّ تقريراً موجزاً أو عرضاً تقديمياً مرئياً لتبين كيفية تأثير تلك الاختلافات الثقافية في الأنشطة التجارية عند تنفيذ أعمال تجارية مع تلك الدولة.

ستختلف الإجابات؛ وسيعطي هذا النشاط الطلبة فرصة ليفهموا أنشطة الأعمال التجارية والثقافات السائدة في دول أخرى

52. **الاتصال** أعدّ ملصقاً أو أي عرض تقديمي مرئي آخر مع الصور أو غيرها من العناصر المرئية من الشركات أو المنتجات السعودية التي تعكس أمثلة عن أنواع المنافسة الأربعة. **ستختلف الملصقات والعروض التقديمية المرئية**

53. **التاريخ** أجر بحثاً حول مفهوم التضخم الجامح. ما الذي تسبّب بارتفاع معدلات التضخم في مختلف البلدان؟ ما الإجراءات التي اتخذت لحلّ تلك المشكلة؟

دع الطلبة يراجعون فقرة "لمزيد من المعلومات" عن التضخم المجتمع من أجل الانطلاق في إجراء البحث

ادعم قضيتك

عند تحديد الناتج المحلي الإجمالي، يتم تضمين المنتجات والخدمات النهائية فحسب. يؤدي ذلك إلى تجنب حساب بعض السلع أكثر من مرة؛ فعلى سبيل المثال، تباع شركة تعدين خام الحديد إلى شركة منتجة للصلب، فتبيع الشركة المنتجة للصلب الفولاذ إلى شركة تصنيع سيارات تستخدمه لإنتاج سيارة. يُحسب خام الحديد المحوّل إلى صلب مرة واحدة في السعر المدفوع للسيارة (المنتج النهائي). اقرأ بعناية القائمة التالية من السلع والخدمات المقدمة في اقتصاد محلي:

أ. شراء محمصة خبز كهربائية كهديّة

ب. خدمة هاتف مثبتة في مكتب حكومي

ج. بيع الألياف الزجاجية لشركة من أجل استخدامها في صناعة القوارب

د. خدمات العناية بالحيوانات الأليفة.

هـ. بيع الورق إلى دار نشر للصحف

و. جهاز حاسوب مدفوع ثمنه من قبل سلطات المدينة

ز. شراء جهاز حاسوب يُستخدم من قبل أسرتك

ح. محصول ذرة تم شراؤه بواسطة شركة تصنيع أغذية

أجب عن الأسئلة التالية:

54. أيّ من هذه العناصر يجب إدراجه كمنتج، وحسابه ضمن الناتج المحلي الإجمالي؟ دّل على إجابتك.

منتج يتم شراؤه في متجر - منتج تشتريه جهة حكومية لتستخدمه - منتج يتم

شراؤه في متجر

55. أيّ من هذه العناصر يجب إدراجه كخدمة، وحسابه ضمن الناتج المحلي الإجمالي؟ دّل على إجابتك.

سيستفيد موظفو المكتب الحكومي من خدمة الهاتف - يدفع المال مقابل تأدية خدمة العناية

بالحيوانات الأليفة

التفاعل والتواصل

56. أجر بحثاً عبر الإنترنت، وتحدّث إلى رجال الأعمال المحليين لتحديد الإجراءات التي تستخدمها الشركات لزيادة إنتاجية العمل، أو ناقش معهم كيف يمكن للتغييرات في الإنفاق الاستهلاكي أن تؤثر في توافر الوظائف. اكتب تقريراً لإظهار النتائج الخاصّة بك.

شجع الطلبة على إجراء أبحاث عن إنتاجية العمل أو إنفاق المستهلك فيبدّلوا جهداً للربط بين ما

يتوثقون إليه، والمجالات الوظيفية المستقبلية

57. أعدّ عرضاً شفهيّاً أو ملفاً صوتيّاً مع ملخص للعوامل الاقتصادية التي تؤثر في مختلف المجالات الوظيفية في الاقتصاد السعودي. صف كيف يمكن أن تؤثر هذه المعلومات في اختيارك للوظيفة.

سيقدم الطلبة في هذه المهمة عرضاً شفهيّاً أو ملفاً صوتيّاً ليعرضوا ما توصلوا إليه حول تأثيرات الإنتاجية وإنفاق المستهلك والمشاريع الرأسمالية في المجالات الوظيفية الحالية والمستقبلية

استراتيجية التسويق

يعمل أحد المطاعم منذ خمس سنوات، ويقع على طريق سريع رئيس، بالقرب من مدينة رئيسة. بُنيَ المطعم خلال فترة الازدهار الاقتصادي، ونمت الأعمال التجارية بشكل منتظم خلال السنوات الخمس الأولى من التشغيل. وقد أدى الركود الاقتصادي الأخير إلى حدوث تغيير كبير في بيئة الأعمال. فقد ارتفعت نسبة البطالة، وانخفضت أعمال المطعم بنسبة 25% عن العام الماضي. تتراوح أسعار أصناف قائمة طعام العشاء من 18 ريالاً إلى 34 ريالاً سعودياً. يقبل المطعم مدفوعات الأموال النقدية بدل الشيكات، والبطاقات الائتمانية.

وقد وضع المطعم إعلاناته الدعائية في الصحف المحلية، وعُول بشكل كبير على الإعلانات الشفوية. يفتح المطعم أبوابه يومياً من الأحد إلى الجمعة، من الساعة السابعة صباحاً حتى التاسعة مساءً. وقد عُيِّنَت بصفتك مستشاراً لمساعدة المطعم في زيادة حجم أعماله. لديك الآن تحدٍّ لوضع الاستراتيجية التسويقية للمطعم، مع الأخذ في الاعتبار موقعه، وأنواع الطعام بالقائمة، والأسعار، وساعات العمل، والدعاية الترويجية. يجب أن تغطي خطتك جميع مؤشرات الأداء:

تقييم مؤشرات الأداء

- وصف التأثير الاقتصادي للركود على أعمال المطعم.
- شرح سلوك شراء العميل.
- تحديد الميزة التنافسية للمطعم.
- تحديد الفرص والتهديدات الحالية والمستقبلية.
- اقتراح وسائل تسويقية (دعاية وترويج) مناسبة.

التفكير الناقد

1. كيف يمكن استخدام موقع المطعم لجذب العملاء؟

تتخطى قاعدة المستهلكين المحتملين للمطعم أكثر من عدد سكان المنطقة التي يقع فيها لذلك؛ يمكن للمطعم أن يستخدم لافتة لجذب انتباه المسافرين على الطريق السريع

2. ما العروض الترويجية والإعلانات التي يمكن أن يلجأ إليها المطعم لجذب مزيد من العملاء؟

تشمل العروض والدعايات المقترحة ما يلي: يمكن للمطعم أن يفكر في تقديم أطباق مميزة في كل يوم من الأسبوع ويمكن للعروض العائلية؛ وقسائم الخصم على الطعام، وسواها من أساليب الترويج أن تحفز زيادة أعمال المطعم وتشمل الإعلانات المقترحة ما يلي: نشر الإعلان في صحيفة محلية وعلى لوحات الإعلانات المنتشرة بجانب الطريق السريع ويمكن أن يفكروا في استخدام الإعلانات في وسائل التواصل الاجتماعي أو في قبول وسائل دفع أخرى