

تم تحميل هذا الملف من موقع المناهج البحرينية

الملف ملخص شامل ومذكرة في مقرر ثقف 101

[موقع المناهج](#) ⇐ ⇐ [الصف الأول الثانوي](#) ⇐ [الثقافة التجارية](#) ⇐ [الفصل الثاني](#)

روابط مواقع التواصل الاجتماعي بحسب الصف الأول الثانوي



روابط مواد الصف الأول الثانوي على تلغرام

[الرياضيات](#)

[اللغة الانجليزية](#)

[اللغة العربية](#)

[التربية الاسلامية](#)

المزيد من الملفات بحسب الصف الأول الثانوي والمادة الثقافة التجارية في الفصل الثاني

[شرح الدرس المؤسسات التجارية الدرس السابع الشركات](#)

1

[ملخص الثقافة التجارية](#)

2

عالم التجارة

الحاجة: الأشياء التي لا نستطيع العيش بدونها.

المنظم: الشخص الذي يحدد الموارد الإنتاجية الضرورية للإنتاج ويوظفها لتتم العملية الإنتاجية وتلبي متطلبات المستهلك.

الإنتاج: أي نشاط اقتصادي يؤدي إلى خلق سلعة ما.

عناصر الإنتاج: 1- الأرض: جميع الموارد في شكلها الخام.

2- العمل: جميع الخدمات الإنتاجية التي يسهم بها الإنسان.

3- رأس المال: المعدات والآلات المستخدمة في إنتاج السل والخدمات.

4- التنظيم: التنسيق بين عناصر الإنتاج وتحمل مخاطر المشروع.

السلسلة الإنتاجية: تنقسم إلى ثلاث مستويات هي: الصناعات الاستخراجية، الصناعات التحويلية والخدمات.

المستوى الأول: الصناعات الاستخراجية: أ- الزراعة. ب- صيد الأسماك. ج- استخراج المعادن.

المستوى الثاني: الصناعات التحويلية: تحويل المواد الخام من الصناعات الاستخراجية إلى سلع كاملة الصنع، وتنقسم إلى: أ- الصناعات، يتم فيها إنتاج السلع كاملة الصنع أو المصنعة جزئياً، وهي عبارة عن الصناعات الخفيفة مثل مكائن الخياطة والمواد الغذائية وغيرها، والصناعات الثقيلة كإنتاج الآلات والمعدات التي تساعد على إنتاج منتج آخر.

ب- الإنشاءات، وفيها تؤخذ المواد الخام والمنتجات المصنعة جزئياً وتحول إلى منتجات نهائية كالعمارات والطرق.

المستوى الثالث: الخدمات، وتنقسم إلى:

أ- الخدمات المباشرة، وتتمثل في أداء مهمات وأنشطة جسدية وفكرية تحقق منفعة للآخرين، مثل خدمات الطبيب والمهندس والمدرس.

ب- الخدمات المساعدة: الخدمات التي تساعد على تبادل السلع وتداولها حتى تصل من المنتج إلى المستهلك، مثل خدمات البنوك، التأمين، النقل والتخزين والإعلان.

القيمة المضافة: الفرق بين قيمة السلع المنتجة وقيمة المواد التي استعملت في إنتاجها.

التجارة: تداول السلع، أي تغيير ملكيتها بالشراء أو البيع، وتمثل التجارة حلقة وصل بين منتجي السلع ومستهلكيها.

أقسام التجارة: أ- التبادل والتوزيع. ب- الخدمات المساعدة.

أولاً: التبادل والتوزيع:-

أنواع التجارة: أ- التجارة الداخلية: 1- تجارة الجملة. 2- تجارة التجزئة.

ب- التجارة الخارجية: 1- الاستيراد. 2- التصدير.

التجارة الداخلية: عمليات البيع والشراء التي تتم في حدود الدولة.

تاجر الجملة: تاجر وسيط بين المنتج وتاجر التجزئة.

تاجر التجزئة: يمد المستهلك بما يحتاج إليه من السلع والخدمات، قد يكون بين المنتج والمستهلك أو بين تاجر الجملة والمستهلك.

سلسلة توزيع الإنتاج: المنتج ← تاجر الجملة ← تاجر التجزئة ← المستهلك.

الخدمات التي يؤديها تاجر الجملة: 1- تجميع الطلبات الصغيرة في طلب واحد كبير.

2- يمد المنتج بالطلبات الكبيرة ويوجه صاحب المصنع إلى صنع السلع بالكم والكيف المرغوبين.

3- ينشط الطلبات الحالية ويساعد على خلق طلبات جديدة. 4- يخفف عبء وظيفة التخزين عن تاجر التجزئة.

موقع
المناهج البحرينية
almanahj.com/bh

5- يتمهل في قبض الثمن من تاجر التجزئة.

إذا أراد تاجر التجزئة أن يشتري كميات كبيرة، فإنه يشتري من المنتج بدلاً من تاجر الجملة.

أنواع تجارة التجزئة: أ- تجارة التجزئة الصغيرة. ب- تجارة التجزئة الكبيرة.

تجارة التجزئة الصغيرة: أصحاب تجارة صغيرة نسبياً، يملكها شخص واحد أو عدد قليل من الأفراد، وأنواعها:

1- البائع الجوال: يحملون سلعهم من باب لباب سيراً أو بوسيلة نقل.

2- تجارة الأسواق: واحدة من أقدم صور تجار التجزئة وأكثرها شيوعاً، وتعد في فترات زمنية منتظمة، وتكون بضاعتهم رخيصة لأنهم لا يتكلفون دفع إيجار أو فاتورة كهرباء.

3- المحلات الصغيرة: محلات صغيرة تقع على زاوية الشارع.

4- آلات البيع: ماكينات توضع في الأماكن المزدهمة تعرض السلع للبيع أوتوماتيكياً.

في محلات تجارة التجزئة الكبيرة يتجول العملاء في أرجاء المتجر ويأخذون السلع من الأرفف بأنفسهم.

عيوب متاجر التجزئة الصغيرة: أ- سرقة المقادير الصغيرة. ب- عدم إتاحة تنمية العلاقات الشخصية بين البائع والمشتري.

أنواع تجارة التجزئة الصغيرة:

1- متاجر الأقسام: تباع العديد من السلع، تشغل مبنى كبير في موقع مركزي، وكل قسم متخصص في نوع من السلع.

2- متاجر السلسلة: متاجر متعددة تدار من قبل جهة مركزية واحدة، وتحمل اسماً واحداً، وتتخصص في نوع واحد من السلع، وسميت متاجر السلسلة لأن كلاً منها تمثل حلقة في سلسلة، وملكيتهما واحدة.

3- الأسواق الشعبية: مكان وتجمع تجاري تقليدي، وقد تسمى باسم أحد أيام الأسبوع.

المراكز التجارية: مجمعات تتكون من مبنى أو أكثر وتحوي مواقف للسيارات ومركز معلومات ومطاعم.

البيع التأجيري: بيع السلعة للمستهلك بدون نقل الملكية حتى يسدد الأقساط.

البيع بالتقسيط: بيع السلعة للمستهلك مع نقل الملكية.

التجارة الخارجية (الدولية): تبادل السلع والخدمات بين الدول التي تتوافر فيها والدول التي تفتقر إليها.

أسباب قيام التجارة الدولية: 1- اختلاف الظروف الطبيعية بين بلدان العالم. 2- التخصص في إنتاج سلعة معينة.

3- اختلاف موارد الثروة. 4- عرض العمل وانخفاض نفقة الإنتاج. 5- ارتفاع الكفاية الإنتاجية. 6- تنوع الطلب.

7- سهولة المواصلات وانفاذ تكاليف النقل. 8- الحد من الحواجز والقيود. 9- التنظيم ووفرة رأس المال.

تنقسم التجارة الخارجية إلى ثلاثة أقسام:

أ- تجارة التصدير: السلع والخدمات التي تباع لأفراد أو حكومات دول خارج الحدود السياسية للدولة المصدرة.

صادرات البحرين: صادرات السلع الأولية (الخام) أو نصف المصنعة أو مكتملة الصنع.

إعادة التصدير: جميع السلع المستوردة التي يتم تخليصها وفقاً للإجراءات الجمركية في مملكة البحرين، ثم يعاد تصديرها كما استوردت أو بتعديل طفيف.

ب- تجارة الاستيراد: جلب السلع أو الخدمات التي يحتاج إليها أفراد أو مؤسسات أو حكومة دولة ما من دولة أخرى.

واردات البحرين: جميع السلع الاستهلاكية أو الوسيطة أو الاستثمارية التي تستوردها البحرين من الخارج جواً، برّاً أو بحراً.

ج- التجارة العابرة (الترانزيت): السلع التي تستخدم مرافق مملكة البحرين الجمركية، لتحويل رحلاتها إلى أماكن وصولها.

أنواع تجارة الترانزيت:

1- التجارة العابرة المباشرة: البضائع التي تصل إلى الميناء برسم دولة أخرى بغرض نقلها، ولا تودع في المستودعات أو المخازن بالمناطق الجمركية.

2- تجارة عابرة غير مباشرة: البضائع التي تودع بالمخازن الجمركية، ثم تسحب منها برسم تصديرها للخارج.

التجارة الداخلية: المعاملات التي تتم بين الأفراد والمنشآت داخل حدود الدولة.

التجارة الخارجية: جميع المعاملات التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى.

ثانياً الخدمات المساعدة:- (البنوك – التامين – النقل – التخزين – الإعلان)

عرفت البحرين البنوك عندما باشر أول بنك تجاري عمله في البحرين سنة 1920م، وهو البنك الشرقي المعروف حالياً بتشارترد بنك، وكانت العمليات التي يقوم بها محدودة ومقتصرة على فتح عدد من الحسابات التجارية وحسابات التوفير، ثم بعض الانتماءات المصرفية الممنوحة للقطاع التجاري ولفترات قصيرة فقط؛ من أجل تمويل المبادلات بين دول الخليج والهند، ثم انضم البنك البريطاني للشرق الأوسط إلى الساحة التجارية سنة 1944م، إلى أن أنشئ أول بنك وطني عام 1957م (بنك البحرين الوطني).

البنك: وسيط بين الذين لديهم أموال تفيض عن حاجتهم، وبين الذين هم بحاجة إليها، وهو منشأة تتاجر في النقود.

تنقسم البنوك تبعاً لطبيعة أعمالها، وأنواعها هي:

- أ- البنوك المركزية، وتختص في: 1- إصدار النقود.
- 2- الاحتفاظ بحسابات الحكومة (بنك الحكومة).
- 3- الاحتفاظ بحسابات جميع البنوك وتسويتها (بنك البنوك).
- 4- مراقبة البنوك الأخرى في الدولة.
- ب- البنوك التجارية: الأموال التي تستلم الأموال (الودائع) من الأفراد والمؤسسات، وتستخدمها في أمور تتعلق بالتجارة والصناعة، وتختص في: 1- تمويل المشروعات الجديدة وعمليات الاكتتاب بأسهم وسندات الشركات.
- 2- استلام الودائع وحفظها، وفتح الاعتمادات، وخصم الأوراق التجارية.

الخدمات التي تقدمها البنوك التجارية:

- أ- خدمات الأفراد: هي الخدمات التي تقدمها البنوك التجارية للأفراد، وتشمل:
 - 1- الحسابات، مثل الحسابات الجارية، حسابات التوفير وحسابات تحت الطلب.
 - 2- القروض.
 - 3- التحويلات.
 - 4- خدمات أخرى، مثل التأمين، صناديق الأمانات، مكافحة غسيل الأموال وخدمات التسويق الاجتماعي.
- ب- خدمات المؤسسات، توفر المتطلبات البنكية الكبيرة، والمتوسطة، والصغيرة لقطاع الأعمال التجارية العامة والخاصة التي تغطي جميع قطاعات الإنتاج الاقتصادي في المملكة.
- ج- الخدمات الإلكترونية: الخدمات الإلكترونية التي تقدمها البنوك التجارية للعملاء في البحرين، وتشمل:
 - 1- بوابة الدفع الإلكتروني.
 - 2- خدمة القروض الثنائية.
 - 3- خدمة البنك النقال.
 - 4- خدمة الرسائل المصرفية القصيرة.
 - 5- خدمة العمليات المصرفية للشركات.
 - 6- خدمة البطاقات الإلكترونية.
- ج- البنوك المتخصصة، وأنواعها:

- (البنك الصناعي: لتشجيع التصنيع ودعمه بالاشتراك في إنشاء المؤسسات الصناعية، وتمويل المشروعات الحديثة.
- (البنك العقاري: يساهم في استغلال الأراضي، وتوسيع الأسواق والقرى والمدن، مما يحقق نهضة عقارية وزراعية.
- (البنك الزراعي: لتقديم القروض والتسهيلات الائتمانية اللازمين؛ للمساعدة على تنمية وتشجيع إنعاش الزراعة.
- (بنك الإسكان: مهمته دعم الحركة العمرانية والإنشائية في البلاد، وتسهيل وتقديم الخدمات المصرفية للمستثمرين في مجال الإسكان، سواء للقطاع العام أو الخاص.
- (البنك الإسلامي: مهمته القيام بجميع الخدمات والعمليات المصرفية لحسابه وللغير، وأعمال الاستثمار المباشر وتمويل المشروعات، وذلك بتطبيق الشريعة الإسلامية في كل ما يتصل بنشاطها من عقود ومعاملات.
- (بنوك الأفسور: الوحدات المصرفية الخارجية التي تقوم بالتعامل مصرفياً مع غير المقيمين في البلد.

التأمين: اتفاق بين طرفين، بمقتضاه يتعهد الطرف الأول بأن يعرض الطرف الثاني عن الخسائر المادية التي تقع له نتيجة خطر معين مقابل أن يدفع الثاني للطرف الأول مبلغًا أقل نسبيًا من المبلغ الذي يتعهد الطرف الأول بسداده.

المؤمن هو الطرف الأول، وإما يكون فردًا أو شركة.

المؤمن أو المستأمن هو الطرف الثاني.

مبلغ التأمين أو التعويض هو المبلغ الذي يدفعه المؤمن عند وقوع الخسارة.

وثيقة التأمين أو بوليصة التأمين هي المستند الذي ينظم الاتفاق بين الطرفين.

أنواع الأخطار: أ- أخطار الأشخاص: الأخطار التي تصيب الفرد نفسه بصفة مباشرة، ولو حدثت تسبب خسارة في الدخل كالمرض والوفاة والبطالة والشيخوخة.

ب- أخطار الممتلكات: الأخطار التي تصيب ممتلكات الشخص بصفة مباشرة، وتؤدي إلى إتلافها كالحريق والضياع والغرق والزلازل.

ج- أخطار المسؤولية المدنية: هذه الأخطار لا تصيب الشخص أو ممتلكاته بصفة مباشرة، بل تصيب الغير في شخصه أو ممتلكاته، ويكون الفرد مسؤولاً عنها أمام القانون، مثل أخطار المسؤولية المدنية لأصحاب السيارات والسفن والطائرات.

أنواع التأمين: 1- التأمين على الحياة. 2- التأمين ضد الحريق. 3- التأمين ضد السرقة. 4- تأمين السيارات.

التأمين الشامل: تأمين ضد جميع الأخطار التي تحدث للسيارات المؤمن عليها من حوادث وأخطار الحريق والسرقة والتلف والتصادمات وغير ذلك.

التأمين ضد أخطار المسؤولية المدنية: (تأمين الطرف الثالث) تأمين ضد الحوادث التي تصيب الغير في شخصه أو ممتلكاته وتتعهده الشركة بالتعويض عن الهلاك أو التلف الذي يصيب الغير، والطرف الثالث هو أي شخص ليس طرفاً في عقد التأمين.

للتقل ثلاث صور: برًا، بحرًا وجوًا.

لاختيار وسيلة نقل مناسب لسلعة معينة، يجب الاعتبار في هذه الأمور: (7نقاط)

1- طبيعة السلعة، يحدد الوزن والحجم اختيار وسيلة نقل البضائع فالأطعمة المجمدة والزيت يمكن أن تنقل بالطريق البري.

2- الضرورة الملحة، الأدوية والدم اللذان تكون الحاجة إليهما ماسة تنقل في جميع الحالات بوسائل مرتفعة الثمن كالسيارة والطائرة.

3- حجم الشحنة، الشحنات الكبيرة مثل القمح مثلًا تقتضي إلى حجز سفينة خاصة، أما سلعة أخرى كمحول كهربائي فإنها ترسل في سيارة شحن من الباب إلى الباب.

4- تكلفة النقل، من غير الاقتصادي أن ترسل شحنة فحم عن طريق الجو لأن تكلفة النقل تجعل قيمة الفحم مرتفعة الثمن جدًا بالنسبة إلى السوق المرسل إليه.

5- قيمة السلع، عندما تكون قيمة السلعة عالية بالنسبة إلى حجمها ووزنها تستخدم طرق نقل مرتفعة الثمن، فالماس الذي قيمته مليون دولار يرسل بالطائرة أو وسيلة آمنة أخرى، بينما الخشب بنفس السعر لا ينقل بهذه الوسيلة.

6- بعد المسافة، النقل لمسافات أرضية قصيرة أقل من 200 ميل يناسبه الطريق البري، أما الرحلات الطويلة جدًا مثل الشحن إلى إستراليا تتطلب السفينة أو الطائرة.

7- مكان التسليم ونهاية الوصول، مثلًا عشرة آلاف صندوق من الفواكه يتطلب عملاً كثيرًا في التحميل والتفريغ على المركبات التي تنقلها، فيكون النقل عن طريق البر أفضل، لتسهيل النقل من الباب إلى الباب.

مخزن الإيداع: المبنى أو المكان الذي تعينه الجمارك لحفظ البضائع المستوردة لحين انتهاء إجراءات التخليص وسحبها، وتشمل المخازن الحكومية والخاصة التي تصادق الجمارك باستعمالها لتخزين بضائع خاصة غير مدفوعة الضريبة.

تبقى مخازن الإيداع دائمًا تحت رقابة السلطات الجمركية وإشرافها، وبالشروط الآتية:

1- أن السلع التي يقبل المستودع تخزينها بصفة مؤقتة تكون سلغًا مستوردة مصرح بها.

2- أن يكون تخزين السلعة بصفة مؤقتة، ولمدة معينة.



3- إجراء تحصيل الرسوم الرسوم الجمركية إلى حين سحب السلع من المستودع للاستهلاك الداخلي.

4- خضوع المستودع لملاحظة إدارة الجمارك ومراقبتها.

تصنف مخازن الإيداع إلى ثلاثة أصناف:

1- المخازن غير الحكومية، وتنقسم إلى:

أ- مخازن إيداع عامة: تملكها شركات أو أفراد لمباشرة أعمال التخزين لما يستورده غيرهم من البضائع المصرح بإيداعها.

ب- مخازن إيداع خاصة: تملكها شركة تخزين أو أفراد، مرخص لهم بتخزين سلعة أو سلع مستوردة لحسابهم.

2- المخازن الحكومية: تعد مخازن إيداع حكومية، وهي الأماكن التي تنشئها الحكومة أو إحدى دوائرها، وتخصص لحفظ البضائع بصفة عامة للحكومة، وتطبق عليها نصوص القانون الخاص بتنظيم الجمارك.

3- المخازن الجمركية: المخازن التي تديرها وتنشئها الإدارة العامة للجمارك، وتسمى أيضًا بمخازن الجمارك.

مدة التخزين: أقصى مدة للتخزين سنتان من تاريخ بدء التخزين، وبعد ذلك يتعين إعادة إدخالها لحساب إعادة التخزين وإلا بيعت في المزاد العلني. إذا لم تنقل البضاعة المودعة في مخزن الجمارك في خلال شهرين من تاريخ الإيداع يتم التصرف في حصيلة البيع طبقًا لأحكام القانون.

الإعلان: الإخبار والإعلام بوجود السلعة أو الخدمة، وتعليم كيفية استخدامها بهدف التأثير في المستهلك لاقتنائها.

الأركان الأساسية للإعلان تنحصر في:

1- الإعلان عن وجود السلعة أو الخدمة إذا كانت جديدة، والتذكير بها إذا كانت موجودة.

2- التعليم والتوعية بمنافع السلعة أو الخدمة، والإرشاد بطريقة استخدامها.

3- التأثير في المستهلك باتجاه الحصول على السلعة أو الخدمة.

- أهداف الإعلان: 1- الترويج للسلعة أو الخدمة.
 2- جذب المستهلكين إلى السلعة أو الخدمة.
 3- حث المستهلكين على استخدام السلعة أو الخدمة أو زيادة استخدامها.
 مزايا ومنافع وفوائد الإعلان: 1- تداول أوسع للسلعة أو الخدمة.
 2- خلق السوق للسلعة الجديدة.
 3- تخفيض التكاليف.
 4- تحسين المنتجات.
 5- تحسين حال المستهلك فنياً وأدبياً.
 يساعد الإعلان على زيادة المبيعات عن طريق:
 1- زيادة سرعة دوران السلعة بالنسبة إلى لمستهلكين الحاليين.
 2- زيادة عدد المستهلكين عن طريق التعريف بالسلعة وباستعمالاتها إلى المستهلكين الجدد.

المؤسسات التجارية



النشاط التجاري: نشاط اقتصادي يتم من خلاله تبادل السلع والخدمات في المجتمع باستعمال أساليب مختلفة بدعاً من الأفراد ووصولاً إلى الدول.

القطاع الخاص: الشركات التي يمتلكها أفراد، إما بمفردهم أو في مجموعات، والهدف منه تحقيق الربح.

يشمل القطاع الخاص: أ- شركات ذات مسؤولية محدودة (ذ.م.م). ب- شركات ذات مسؤولية غير محدودة.

الشركات ذات المسؤولية المحدودة (ذ.م.م): شركة تتكون من شخصين أو أكثر، وتكون مسؤولية الشريك فيها عن ديونها والالتزامات المترتبة عليها وخسائرها بمقدار حصته في رأس المال.

الشركات ذات المسؤولية غير المحدودة: شركة تتألف من شخصين أو أكثر، وتكون مسؤولية الشركاء فيها غير محدودة في سداد جميع التزامات الشركة.

أمثلة على القطاع الخاص: بتلكو، شركة البحرين للتأمين.

القطاع العام: المنظمات والمؤسسات والشركات العامة التي تملكها وتديرها الحكومة، والغرض منه توفير السلع والخدمات المهمة بالنسبة إلى أمن البلد أو الرفاه العام للمجتمع.

يشمل القطاع العام: أ- الدوائر الحكومية. ب- منظمات الخدمات العامة. ج- الشركات العامة.

الدوائر الحكومية مثل: الرعاية الاجتماعية والصحة والدفاع.

الشركات العامة مثل هيئة الإذاعة والتلفزيون وشركات النفط وغيرها، كتلفزيون البحرين وبابكو.

الخصخصة: تقليص حجم القطاع العام من خلال نقل ملكية المشروعات العامة أو إدارتها إلى القطاع الخاص.

مثال على الخصخصة: الاتصالات، الكهرباء والماء، خدمات الموانئ، السياحة وإدارة النقل العام تم تحويلها إلى شركة كارس الخاصة التي يمتلكها أحد التجار البحرينيين في 2003م.

التممية المستدامة: تلبية حاجات الحاضر ومتطلباته من دون الإخلال بالقدرة على تلبية حاجات المستقبل ومتطلباته.

الأهداف العامة للمؤسسة التجارية غالبًا ما تكون قادرة على:

أ- تحقيق الأرباح. ب- إيجاد قيمة مضافة. ج- توسيع نطاق العمل التجاري. د- تقديم خدمة ترضي الزبون.

رسالة المؤسسة: عبارة قصيرة وواضحة ودقيقة تتضمن الأهداف التي ترمي إليها الشركة.

الرؤية: الحلم الذي ترغب المؤسسة في أن يصبح حقيقة.

رؤية البحرين الاقتصادية 2030: تطمح مملكة البحرين إلى الانتقال من اقتصاد قائم على الثروة النفطية إلى اقتصاد منتج قادر على المنافسة عالميًا، ترسم الحكومة معالمه، ويتولى القطاع الخاص الرائد عجلة تنميته بشكل يوسع الطبقة الوسطى من المواطنين البحرينيين الذين ينعمون بمستويات معيشية عالية جراء معدلات الإنتاجية والوظائف ذات الاجور العالية.

أغلب المؤسسات التجارية والصناعية تهدف إلى تحقيق الربح، وتحقيق النفع العام.

لتحقق المشروعات التجارية دورها الاقتصادي التنموي فإنها تباشر الأنشطة التجارية الآتية:

أ- عملية الإنتاج. ب- التصنيع. ج- شراء المنتجات وبيعها. د- شراء الخدمات وبيعها.

موقع
المنهج البحرينية
almanahj.com/bh

المشروعات الفردية: التي يملكها فرد واحد ويديرها.

شركة الشخص الواحد: كل نشاط اقتصادي يمتلك رأسماله بالكامل شخص واحد طبيعي أو اعتباري.

متطلبات إنشاء المشروعات الفردية: 1- تصريح لمزاولة العمل. 2- التسجيل ودفع الرسوم.

3- وجود رصيد مالي يسمح بمزاولة العمل التجاري المتوقع (كشف حساب مصرفي).

خصائص المشروعات الفردية: 1- التاجر الفرد هو المالك والمدير. 2- إدارة العمل.

3- التصرف بالأرباح. 4- الالتزامات المالية. 5- تمويل المشروع.

الالتزام غير المحدود: يعني أنه قد يخسر كل ثروته وممتلكاته الخاصة مقابل دفع الديون المستحقة عليه.

تمكين هي جهة شبه مستقلة تتمتع بقدر من الاستقلال، وتقوم بوضع وصياغة الخطط الاستراتيجية وخطط العمل لاستغلال الرسوم التي تقوم بجمعها هيئة تنظيم سوق العمل، لتحقيق الرفاهية الشاملة للبحرين عن طريق الاستثمار في تحسين قدرات التوظيف للمواطنين البحرينيين، وتوفير الوظائف وتقديم الدعم الاجتماعي.

بنك البحرين للتنمية يقدم مجموعة عريضة من الخدمات المالية المتميزة المصممة بشكل منفرد لتلبية الاحتياجات الخاصة، من أجل تنمية المشاريع الصغيرة أو المتوسطة الحجم في قطاعات الصناعة والخدمات بمملكة البحرين.

مزايا المشروعات الفردية: 1- لا يحتاج إلى إجراءات قانونية.

2- يحقق لأصحابه الاستقلالية والحرية في اتخاذ القرارات. 3- لا يلتزم صاحبه بنشر البيانات.

عيوب المشروعات الفردية: 1- تعمل في مجالات محدودة وقلة إيرادات أصحابها. 2- صعوبة الاقتراض.

3- مسؤولية المالك المطلقة عن جميع التزامات المنظمة وديونها. 4- تتوقف استمرارية المنظمة على حياة صاحبها.

المشروعات الفردية يديرها عادةً مالكيها.

في المؤسسات الكبيرة يكون عدد المشاركين في الإدارة والإنتاج كبيرًا.

أنواع الشركات من الناحية القانونية: أ- شركات الأفراد. ب- شركات الأموال. ج- شركات الأشخاص.

شركات الأفراد: أ- المشروعات الفردية.

شركات الأموال: أ- شركة التوصية بالأسهم. ب- الشركة المساهمة. ج- الشركة المقفلة. د- الشركة القابضة.

شركات الأشخاص: أ- شركة التضامن. ب- شركة التوصية البسيطة. ج- شركات المحاصة.

شركات الأموال: شركات تقوم على الاعتبار المالي لأصحابها في تكوينها، وليس للصفات والمعرفة الشخصية دخل فيها.

شركات الأشخاص: شركات تقوم على الاعتبار الشخصي لأصحابها، والثقة المتبادلة بينهم (المعرفة الشخصية).

شركة التضامن: نوع من شركات الأشخاص، يؤلف من شخصين أو أكثر تحت اسم معين يسهمون في رأس مالها، وهم مسؤولون فيها عن وجه التضامن في جميع أموالهم عن التزامات الشركة.

موقع
almanahj.com/bh

مزايا شركات التضامن: أ- القدرة على تجميع المال بشكل أفضل من المشروعات الفردية.

ب- توافر خبرات إدارية مختلفة. ج- سهولة وبساطة إجراءات التكوين.

عيوب شركات التضامن: أ- مسؤولية غير محدودة.

ب- صعوبة نقل حصة الشريك، لأنه يتطلب موافقة جماعية من الشركاء.

ج- محدودية عمر المنظمة، لارتباطها باتفاق الشركاء الدائم.

شركة التوصية البسيطة: نوع من شركات الأشخاص، مكون من شريكين أو أكثر، يكون النوع الأول متاضمن، والثاني موصي، وهذا النوع مسؤول عن التزامات الشركة بمقدار حصته من رأس المال.

شركات المحاصة: نوع من شركات الأشخاص، تستتر عن الآخرين ولا تتمتع بشخصية اعتبارية ولا تخضع لإجراءات الإشهار، وهي عادة شركة مؤقتة، ليس بها رأس مال ولا عنوان، ولا شخصية معنوية أو قانونية، وتقوم لتحقيق الربح في عمل ما كسواء صفقة أو بيعها.

بالإمكان إشهار شركات المحاصة قانونيًا.

شركة التوصية بالأسهم: نوع من شركات الأموال تتكون من نوعين من الشركاء، النوع الأول متضامنين، وهم مسؤولين بالتضامن في جميع أموالهم عن التزامات الشركة، والنوع الثاني موصيين، وهم مسؤولين عن التزامات الشركة بمقدار حصتهم من رأس المال، وليس لهم الحق في إدارة الشركة.

- مزايا الشركات المساهمة: أ- بالقدرة على جذب الاستثمارات والموارد المالية.
- ب- يمكنها الاستعانة بالخبرات والكفاءات الفنية والإدارية.
- ج- المسؤولية المحدودة عن ديون الشركة.
- د- توفر ما تحتاجه من سيولة، مما يدعم قدرتها على سداد التزاماتها الجارية.
- هـ- تتمتع بالاستقرار والاستمرارية، أي أن حياتها لا ترتبط بحياة ملاكها.
- عيوب الشركات المساهمة: أ- يتطلب إنشاءها مجموعة من الإجراءات القانونية المعقدة.
- ب- تخضع لإشراف ورقابة العديد من الجهات.
- ج- تخضع دخول حملة الأسهم للضرائب مرتين.
- الشركات المساهمة: نوع من شركات الأموال، تتكون من عدد من الأشخاص يكتتبون فيها بأسهم قابلة للتداول، وغير مسؤولين عن ديون الشركة إلا بمقدار قيمة أسهمهم.
- الشركات المقفلة: نوع من شركات الأموال، تتكون من عدد من الأشخاص يكتتبون فيها بأسهم قابلة للتداول ولا تطرح على الجمهور للاكتتاب العام، مثل شركة نفط البحرين (بابكو).
- الشركات القابضة: نوع من شركات الأموال، والهدف من تأسيسها تملك أسهم في شركات مساهمة بحرينية أو أجنبية.
- مثال على الشركات القابضة: شركة ممتلكات البحرين القابضة.
- تفويض السلطات: تمرير السلطة من الإدارة العليا إلى السلطة الأدنى، وأن رئيس القسم يمح الثقة لمن حوله ويسمح لهم باتخاذ القرارات.
- الخصائص الإدارية: 1- تحديد الهدف المراد تحقيقه. 2- انتهاج استراتيجية محددة للعمل. 3- تفعيل الاستراتيجية.
- 4- تفويض المسؤولية. 5- التنسيق والمراقبة. 6- التنظيم والإشراف.
- 7- التحفيز والتشجيع. 8- رفع التقرير الموضوعي. 9- إعداد هدف جديد للمستقبل.
- الإدارة: مراقبة خطة عمل، إشراف، واتخاذ قرارات ومدى تأثير هذه القرارات في سير العمل وتحقيق الأهداف.
- الإدارة تتضمن: أ- دراسة البيانات والمعلومات. ب- تحليل البيانات والمعلومات وتفسيرها.
- ج- اتخاذ القرارات. د- تفعيل القرارات. هـ- المراقبة والإشراف وقياس التطور.

التسويق

التسويق: مجموعة من العمليات أو الأنشطة التي تعمل على اكتشاف رغبات العملاء وتطوير مجموعة من المنتجات أو الخدمات التي تشبع رغبات المستهلكين.

السوق: المكان الذي يتم فيه تبادل السلع والخدمات.

أهمية وهدف التسويق: إشباع حاجات الإنسان.

بحوث التسويق: عملية التجميع والتسجيل والتحليل الموضوعي الهادف للحقائق المرتبطة بالأسواق والمنافسين، وكذلك البحث في مشاكل المزيج السلمي وترويج وتوصيل السلع والخدمات إلى المستهلك أو المنتفع النهائي.

من تعريف بحوث التسويق يمكننا القول:

- 1- جمع المعلومات والحصول عليها من خلال بحوث التسويق هي عملية منظمة وموضوعية.
 - 2- القيام بجمع وتسجيل وتحليل وتفسير البيانات التسويقية اللازمة وفق أهداف الدراسة.
 - 3- الهدف الأساسي للقيام بالبحوث هو مساعدة المسوقين في اتخاذ القرارات الفعالة وتخفيض المخاطر بهذه القرارات.
- بحوث التسويق هي الوظيفة التي يتم من خلالها ربط المستهلكين بالمنظمة.
- مواصفات بحوث التسويق: أ- الموضوعية. ب- الشمولية. ج- الارتباط بالمشاكل الحالية والمستقبلية. د- إمكانية ترجمتها إلى معلومات تتم الاستفادة منها.
- المزيج التسويقي: مزيج من العناصر التسويقية التي يمكن التحكم فيها لتحقيق أهداف المنشأة التسويقية، ويرمز لها 4Ps.
- عناصر المزيج التسويقي: أ- السلعة. ب- السعر. ج- الترويج. د- المكان.
- السلعة: مجموعة من الخصائص الملموسة وغير الملموسة، والتي تشبع حاجات المشتري. almanahj.com/bh
- تضم السلعة: 1- تخطيط السلعة. 2- تمييز السلعة. 3- تغليف السلعة. 4- الخدمة.
- السعر: القيمة النقدية لوحدة السلعة أو الخدمة.
- يضم السعر: 1- مستويات الأسعار. 2- سياسات الأسعار. 3- هامش الربح للشركة، وهامش الربح للوسطاء والموزعين.
- الترويج: تحقيق الاتصال الإقناعي مع المستهلكين.
- يضم الترويج: 1- الإعلان. 2- البيع الشخصي. 3- ترويج المبيعات. 4- النشر.
- المكان: عملية نقل المنتج من مصادر إنتاجه إلى أماكن استهلاكه أو استعماله.
- يضم المكان: 1- منافذ التوزيع. 2- التوزيع المادي.
- تجزئة السوق: تقسيم السوق إلى أسواق فرعية لكل منها خصائص مميزة تعرف باسم (القطاعات السوقية).
- فوائد تجزئة السوق: 1- تقدم تعريفاً أكثر دقة للسوق من حيث رغبات المستهلكين وحاجاتهم.
- 2- تحديد الأهداف التسويقية بأكثر دقة، وتمكن الإدارة من تقييم الأداء.
- 3- تقوية مقدرة الإدارة في مقابلة احتياجات السوق المتغيرة. 4- التعرف على مواطن الضعف والقوة لدى المنافسين.
- 5- وضع السياسات السلعية والبرامج التسويقية. 6- تحديد الاعتمادات المالية المخصصة للإنفاق على النشاط التسويقي.

أهداف تجزئة السوق: 1- تخفيض التكاليف التسويقية.

2- تحديد الأساليب والوسائل الترويجية الأكثر فعالية للشرائح المختلفة.

3- تحديد القطاعات السوقية التي تستطيع استيعاب المنتجات المسوقة بشكل أفضل.

4- تشخيص أجزاء السوق ذات الربحية الأفضل.

5- التعرف على طبيعة المنافسة في القطاعات السوقية وسياساتها وأنشطتها الإنتاجية والتسويقية.

6- تجميع المستهلكين المتشابهين في مجموعة واحدة.

يمكن تجزئة السوق وفقاً للطرائق الآتية: أ- الفئات العمرية: أطفال، شباب، كبار. ب- الجنس: ذكور، إناث.

ج- الدخل: منخفض، متوسط، مرتفع. المنطقة: حارة، باردة، معتدلة، زراعية، صناعية.

د- الأذواق: اختلاف المهن، الثقافات، الاهتمامات، الهوايات.

حماية المستهلك: الجهود التي تبذلها المنظمات المعنية لتعريف المستهلك بحقوقه والتشريعات التي تحميه.

أهم المحاور التي تركز فيها سياسة المستهلك في عدة محاور، أهمها:

1- وجود منظومة من الأجهزة الرقابية تضمن سلامة السلع والخدمات. 2- تحقيق حماية فعالة لحقوق المستهلك.

3- منح الصلاحيات اللازمة للمؤسسات والتنظيمات التي تهدف إلى حماية المستهلك.

4- ضرورة نشر ثقافة المستهلك وتوعية المواطنين بحقوقهم.

التجارة الإلكترونية: تنفيذ الأنشطة التجارية المتعلقة بالسلع والخدمات وإدارتها وإدارتها بواسطة تحويل المعطيات عبر شبكة الإنترنت أو الأنظمة التقنية المتشابهة.

صنفت التجارة الإلكترونية عالمياً ضمن نطاق الخدمات من خلال التقرير الصادر عن منظمة التجارة العالمية (WTO).

مزايا التجارة الإلكترونية: 1- انخفاض التكلفة. 2- الانتشار الأوسع. 3- الخيارات الأكثر. 4- الفرصة الأكبر.

يعد البيع عبر الإنترنت أقل كلفة من البيع عبر الوسائل الأخرى، لأسباب عديدة منها:

أ- البيع عبر الإنترنت لا يتطلب موقفاً مادياً لوجوده. ب- البيع عبر الإنترنت يتطلب عدداً أقل من البائعين.

ج- البيع عبر الإنترنت لا يتطلب مخزوناً أو مستودعات.

معوقات التجارة الإلكترونية: 1- الأمان. 2- انتشار الإنترنت. 3- الثقة.

4- وسائل الدفع. 5- طبيعة المنتجات المباعة. 6- الحماية القانونية.

بعض أشكال البيع والشراء عبر الإنترنت: أ- مواقع الإنترنت. ب- المزادات الإلكترونية.

أشهر مزاد إلكتروني في العالم هو www.ebay.com

مجالات الأعمال الإلكترونية مجال أوسع من التجارة الإلكترونية؛ إذ يتخذ نشاط الأعمال الإلكترونية الأنشطة الإدارية والإنتاجية والمالية والخدمية كافة بينما يقتصر مجال التجارة الإلكترونية على مجال بيع السلع وشراؤها وتوفير الخدمات عبر الإنترنت.

تنقسم الأعمال التجارية الإلكترونية إلى عدد من المعاملات بحسب طبيعة المتعاملين:

أ- تعامل بين شركة تجارية وشركة تجارية أخرى: **Business to Business (B2B)**

ب- تعامل بين شركة تجارية وحكومة: **Business to Government (B2G)**

ج- تعامل بين شركة تجارية ومستهلك فردي: **Business to Consumer (B2C)**

د- تعامل بين حكومة ومستهلكين: **Government to Consumer (G2C)**

هـ- تعامل بين مستهلك ومستهلك: **Consumer to Consumer (C2C)**



الموارد البشرية وأهميتها في المنشآت

العوامل التي أدت إلى نشأة الموارد البشرية:

1- التوسع والتطور الصناعي.

2- توافر فرص التعليم والتدريب أمام القوى العاملة.

3- زيادة التدخل الحكومي في العلاقة بين العمال وأصحاب الأعمال.

4- تأسيس النقابات والتنظيمات العالمية.

أهمية إدارة الموارد البشرية:

1- الاهتمام بالموارد الرئيسية في المنظمة.

2- إدارة الموارد البشرية هي الجهة المتخصصة في الاستثمار في الأفراد.

3- التركيز في تطوير مهارات الأفراد العاملين بالمؤسسة.

4- إعداد الخطط المناسبة للتدريب وتبنيها.

5- الاهتمام بدراسة مشاكل الأفراد ومعالجتها.

6- اختيار الأفراد المناسبين لشغل الوظائف.

7- إيجاد التعاون بين إدارات المنظمة ونقابة العاملين.

8- اعتماد سياسة التعامل مع الأفراد من القوانين والأنظمة الحكومية.

أهداف إدارة الموارد البشرية:

- 1- اختيار الموارد البشرية القادرة على تحقيق أهداف المؤسسة واستقطابها.
- 2- التعريف بالمؤسسة بشكل صحيح.
- 3- الاحتفاظ بالأفراد الناجحين في عمليات الاختيار.
- 4- استقرار اليد العاملة في المنظمة.
- 5- تحفيز الأفراد.
- 6- تطوير قدرات الأفراد ومهاراتهم.
- 7- تدريب الأفراد على مهارات جديدة.
- 8- مساعدة الأفراد على تحقيق الأداء المرغوب فيه.

ديوان الخدمة المدنية: أنشئ سنة 1975، بهدف: تطوير مستوى الخدمة، رفع الكفاية الإنتاجية، تحقيق العدالة في معاملة الموظفين والمستخدمين في قطاع الحكومة، وأهم اختصاصاته:



- 1- تحديد متطلبات القوى العاملة في المجال الحكومي.
- 2- دراسة السياسات الخاصة بالتوظيف.
- 3- وضع جداول الأجور المناسبة.
- 4- إجراءات الدراسات المقارنة للسياسات الوظيفية.
- 5- تصنيف الوظائف وترتيبها، (التوظيف - الانضباط الوظيفي - التدريب - الإجازات - العلاوات وفوائد الموظفين - ساعات العمل).

أهم وظائف إدارة الموارد البشرية: توصيف الوظائف، تخطيط القوى العاملة، الاختيار والتعيين، تصميم هيكل الأجور، التدريب، تصميم أنظمة الحوافز، تصميم أنظمة المزايا العينية وخدمات العاملين، تقييم الأداء، تخطيط المسار الوظيفي. طريقة عرض الحقائق الخاصة بكل وظيفة:

- 1- تعريف الوظيفة: يشتمل على اسم الوظيفة والإدارة أو القسم التابعة له الوظيفة ورقم الوظيفة.
- 2- ملخص عام للوظيفة: تعريف موجز لطبيعة الأعمال التي تضطلع بها الوظيفة.
- 3- الواجبات التفصيلية للوظيفة: تتضمن وصفاً دقيقاً للواجبات التي تؤديها الوظيفة.
- 4- الإشراف: يتضمن أسماء الوظائف التي تلي أو تسبق الوظيفة.
- 5- علاقة الوظيفة بالوظائف الأخرى: يشمل العلاقات الرأسية والعلاقات الأفقية للوظيفة في داخل أو خارج القسم/ الإدارة.
- 6- الأدوات والآلات والمواد المستعملة.
- 7- ظروف العمل.

يتم تقدير احتياجات المنشأة من القوى العاملة من حيث:

1- أنواع الوظائف أو الأعمال المطلوبة.

2- إعداد الأفراد اللازمين لكل نوع من الوظائف المطلوبة.

3- الفترة الزمنية التي تعد فيها خطة القوى العاملة.

المصادر التي تلجأ إليها المنشأة للحصول على الأيدي العاملة المناسبة:

أ- مصادر داخلية من داخل المنشأة: الترقيات – النقل أو التحويل – الموظفون السابقون.

ب- مصادر خارجية من خارج المنشأة: الإعلان لطالبي العمل – مكاتب القوى العاملة الحكومية – مكاتب التوظيف الخاصة – الجامعات – المدارس أو المعاهد الفنية – الطلبات الشخصية السابق تقديمها.

تصميم هيكل الأجور: من وظائف الإدارة البشرية التي تشبع رغبات العاملين المادية والاجتماعية.

أهداف تصميم هيكل الأجور:

1- ضمان تحقيق العدالة النسبية بين شاعلي الوظائف المختلفة. 2- تحقيق مستوى مرتفع من الكفاءة الإنتاجية للمشروع.

التدريب: من وظائف إدارة الأعمال البشرية التي تقوم على إعداد برامج لتطوير مهارات وقدرات العاملين في المنشأة.

تصميم أنظمة الحوافز: من وظائف إدارة الموارد البشرية، وهو عائد مالي يحصل عليه العامل نتيجة لتميزه في الأداء.

أهمية الحوافز:

1- زيادة كمية الإنتاج. 2- تخفيض التكاليف. 3- إشباع حاجات العاملين بشتى أنواعها.

4- إشعار العاملين بروح العدالة. 5- جذب العاملين إلى المنشأة. 6- تنمية روح التعاون بين العاملين.

انواع الحوافز:

1- حوافز على مستوى الفرد، مثل الذي يمنحه مدير الإدارة لأحد العاملين نتيجة لأدائه المتميز.

2- حوافز على مستوى جماعة العمل، مثل جائزة الشيخ خليفة للتميز.

3- حوافز على مستوى المنظمة ككل، مثل الذي تمنحه شركات الإنتاج الكبيرة نتيجة لتوفير الوقت وعدم إضاعته والإنتاج دون حوادث.

تصميم أنظمة المزايا العينية وخدمات العاملين: من وظائف إدارة الموارد البشرية وهو مزايا عينية وخدمات يحصل عليها العامل.

تهتم المنشآت بالخدمات لأنها:

1- تتعلق بضرورة العناية بالعاملين بصفتهم بشر. 2- تتعلق بالتشريعات العمالية الحكومية التي تستهدف حماية العاملين.

أهم الخدمات : أ- الخدمة والرعاية الصحية، وتشمل:

1- توفير ظروف عمل صحية.

2- وضع برنامج طبي للمحافظة على صحة العاملين.

3- تنظيم فحوص طبية للعاملين.

4- توفير عيادة طبية للفحص والعلاج.

ب- التأمينات الاجتماعية، وأنواعها:

1- تأمين إصابات العمل. 2- التأمين الصحي. 3- التأمين ضد البطالة. 4- تأمين الشيخوخة والعجز والوفاة.

ج- توفير وسائل الانتقال، أي توفر للعاملين وسائل الانتقال إلى ومن مكان العمل.

د- توفير السكن الملائم. هـ الخدمات الترفيهية وشغل أوقات الفراغ.

تقييم الأداء: من وظائف إدارة الموارد البشرية وهو دراسة وتحليل أداء العاملين وسلوكهم للحكم على مدى نجاحهم.

تخطيط المسار الوظيفي: من وظائف إدارة الموارد البشرية وهي إحداث توافق وتطابق بين الفرد والوظائف التي يشغلها.

الموقع
almanahj.com/bh

أهمية تخطيط المسار الوظيفي:

1- تحقيق أهداف الأفراد والمنظمة. 2- تخفيف القيود على حركة العمالة.

3- التقليل من تقادم العمالة. 4- تقليل تكلفة العمالة.

المحاسبة المالية

تُعتبر المبيعات من الإيرادات في قائمة الدخل.

تُعتبر المهمات المستخدمة من المصروفات في قائمة الدخل.

في قائمة الدخل نطرح المصروفات من الإيرادات، فإن كان الناتج موجباً فهو صافي الدخل (الربح)، وإن كان الناتج سالباً فهو المسحوبات.

في قائمة رأس المال:

رصيد رأس المال في نهاية المدة = رصيد رأس المال في بداية المدة + صافي الدخل (الربح) - المسحوبات

إجمالي الأصول يساوي إجمالي الخصوم وحقوق الملكية.

في حقوق الملكية. إن وُجد صافي الدخل (الربح) تكون إشارته + موجبة، فنجمعه، وعند وجود المسحوبات فتكون إشارتها - سالبة، فنطرحها.

راجع تطبيقات المحاسبة في الكتاب صفحة 139-143

محتويات الميزانية العمومية:-

الأصول المتداولة:

نقدية

الصندوق

مخزون نهاية المدة

مدينون

أوراق قبض

البنك

مهمات

نقدية في البنك

إجمالي الأصول المتداولة

الأصول الثابتة:

سيارات

أراضي

أثاث

أدوات

مباني

أجهزة ومعدات

آلات

شهرة المحل

إجمالي الأصول الثابتة

إجمالي الأصول

خصوم قصيرة الأجل:

دائنون

أوراق الدفع

الموردون

قرض البنك (الذي لم تحدد مدته)

خصوم طويلة الأجل:

قرض طويل الأجل

إجمالي الخصوم

حقوق الملكية:

رأس المال

+ صافي الدخل (الربح)

- المسحوبات

إجمالي حقوق الملكية

إجمالي الخصوم وحقوق الملكية