

تم تحميل هذا الملف من موقع المناهج البحرينية



الملف ملخص الثقافة التجارية

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

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 الأول

[ملخص الوحدة الثانية مقرر ثقافة 101](#)

1

[الدرس السابع غايات المشروع التجاري وأهدافه](#)

2

[شرح وتلخيص المشروعات التجارية](#)

3

ثقافة ١.١

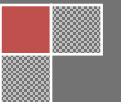
٢٤ صفحة

الثقافة التجارية

ثقافة ١.١

تلخيص يوسف عبد الجليل الدعسكي

يصرم على أي شخص يبعها أو ينتسبها له أو
أو نزع الصقوف بدون إذن مسبق



عالم التجارة

أولاً : حاجات الإنسان و رغباته

مثلاً ١. الماء ٢. الطعام ٣. المسكن ٤. الملبس
مثلاً ١. السفر ٢. اللعب ٣. العزف

الحاجة : هي الأشياء التي لا نستطيع العيش من دونها.
الرغبة : هي الأشياء التي نود الحصول عليها بالإضافة إلى حاجتنا الأساسية

ثانياً : تلبية حاجات الإنسان ورغباته

الإنتاج : عملية توفير السلع (البضائع والخدمات) لإشباع حاجات المستهلك

السلع	الخدمات
مجموعة من المنافع التي يحصل عليها المستهلك أثناء استخدام السلعة	المنافع الغير ملموسة التي يسعى المستهلك للحصول عليها عن طريق الشراء
أو شيء مادي ملموس جاهز للاستخدام أو الاستهلاك	أو نشاط يؤدي ويقدم بجهد عضلي أو ذهني
السلع أشياء يمكن لمسها وشراؤها.	الخدمات نشاطات وأعمال لها قيمة مثل خدمة تصليح السيارات، السياحة، التأمين
يمكن الحصول عليها من تجار الجملة و التجزئة	يمكن الحصول عليها بالبنوك و شركات التأمين

ثالثاً : مستويات العملية الإنتاجية

المستوى	تعريفه	أقسامه
الأول	هي الموارد الطبيعية سواء أخذت من فوق سطح الأرض أو من باطنها	أمثلة : استخراج المعادن وصيد الأسماك والزراعة
الثاني	يختص بتحويل المواد الخام المأخوذة من الطبيعة إلى سلع تامة الصنع أو مصنعة جزئياً	صناعات : مثل الصناعات الخفيفة كالآلات والمعدات التي تساعد على إنتاج منتج آخر إنشاءات : وفيها تستخدم المواد الخام والمنتجات المصنعة جزئياً لتشييد المباني والجسور والطرق
الثالث	المباشرة : وتمثل في أداء مهمات وأنشطة جسدية وفكرية تخلق منفعة للآخرين مثل الخدمات الصحية والتعليم و الهندسية المساعدة : يقصد بها جميع الأنشطة اللازمة لمباشرة التجارة والأعمال التجارية كالنقل والتخزين، والمعاملات المصرفية والإعلان	البنوك و التأمين

رابعاً : القيمة المضافة

القيمة المضافة: الفرق بين قيمة السلع المنتجة وقيمة المواد التي استخدمت في إنتاجها
المدخلات: قيمة ما وضعت في مرحلة الإنتاج **المخرجات:** قيمة ما حصلت عليه في مرحلة الإنتاج

مراحل الإنتاج	مدخلات	مخرجات	قيمة مضافة
استخراج طين الفخار	صفر	١٥	١٥
تحويله إلى مادة قابلة للتصنيع	١٥	٣٥	٢٠
تنفيذ أشكال مختلفة من المنتجات	٣٥	٥٠	١٥
المجموع			٥٠

خامساً : عناصر الإنتاج

العناصر الإنتاجية :

رأس المال	التنظيم	العمل	الأرض
ويعود عليه الفوائد	ويعود عليه الربح	ويعود عليه الأجر	ويعود عليه الربح

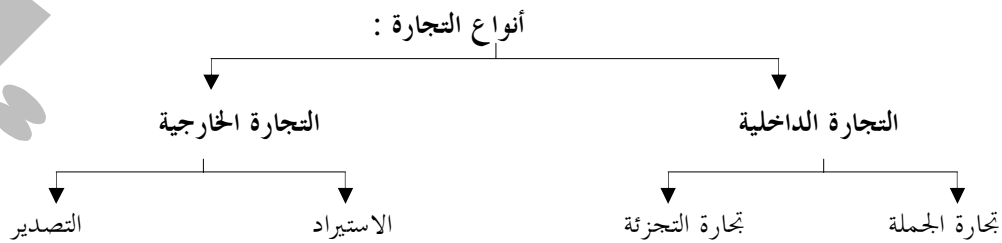
٧ الموارد الإنتاجية: جميع ما تحتاج إليه المؤسسة ويمكنها من إنتاج السلعة وأداء الخدمة،
إنها تعني عناصر الإنتاج التي تمثل المود الأولية وصيانة معدات العمل، رأس المال والتنظيم، وما يدفع لهذه الموارد يعد تكاليف العمل الإنتاجي.

٧ المنظم: هو من يتحمل المخاطر نتيجة إدارة المشروع (الإنسان)، وبالمقابل يحصل على الأرباح نظير الدور التنظيمي الذي يقوم به.

الشخص الذي يدير العمل ويتحمل مسؤولية المخاطرة من خلال تشغيل رأس مال المؤسسة واستثماره ، ومن يدير العمل وينظم سيره ليحقق أهداف المؤسسة وتحقيق الأرباح.

سادساً : طبيعة التجارة

التجارة: تداول السلع أي تغيير تملكها بشرائها وبيعها في أي مرحلة بدءاً من المادة الخام وانتهاء بالسلعة التامة الصنع التي يشتريها المستهلك.
التجارة (بصورة عامة): هي حلقة الوصل بين المنتجين والمستهلكين.



التجارة الخارجية (الدولية)	التجارة الداخلية
تمثل تبادل السلع والخدمات بين الدول التي تتوافر فيها والدول التي تفتقر إليها، أي أن هناك دولة مصدرة أو أخرى مستوردة ، ولضمان التعامل السليم فيما بينها يتطلب التقيد بالاتفاقيات الدولية	عمليات البيع والشراء التي تتم في حدود الدولة، والتي يقوم بتنفيذها كبار التجار (تاجر الجملة) أو صغار التجار (تجار التجزئة)، والتي يشاركون فيها الوكلاء والوسطاء
خارج حدود الدولة صعوبة انتقال عوامل الإنتاج دولياً صعوبة تحديد الأسعار التعامل بالعملة الأجنبية	داخل حدود الدولة سهولة انتقال عوامل الإنتاج سهولة تحديد الأسعار المحلية التعامل بالعملة المحلية
تاجر التجزئة	تاجر الجملة
هو الذي يمد المستهلك بما يحتاج إليه من السلع والخدمات ، وقد يكون بين المنتج والمستهلك أو بين تاجر الجملة والمستهلك	هو التاجر الوسيط بين المنتج وتاجر التجزئة
يكون بين تاجر الجملة والمستهلك يبيع بكميات صغيرة يشترى من تاجر الجملة السعر مرتفع لأن حجم المشتريات صغير يوجد في مناطق واسعة	يكون بين المنتج وتاجر التجزئة يبيع بكميات كبيرة (المفرد) يشترى من المنتج (المصنع) السعر منخفض لأن حجم المشتريات كبير يوجد في مناطق محدودة
أقسام التجارة الخارجية (الدولية):	
ب . تجارة الاستيراد	أ . تجارة التصدير
يقصد بها جلب السلع أو الخدمات التي يحتاج إليها أفراد أو حكومات دولة من دولة أخرى	تم ضمن السلع والخدمات التي تباع لأفراد أو حكومات دول خارج الحدود السياسية للدولة المصدرة
واردات البحرين : تشمل جميع السلع التي تستوردها البحرين من الخارج جواً، براً أو بحراً، سواء كانت استهلاكية أو وسيطة أو استثمارية	صادرات البحرين : تشمل صادرات السلع الأولية (الخام) أو نصف المصنعة أو تامة الصنع
إعادة التصدير : تشمل جميع السلع المستوردة التي يتم تلخيصها وفقاً للإجراءات الجمركية في مملكة البحرين، ثم يعاد تصديرها كما استوردت أو بتعديل طفيف لا يغير من طبيعتها أو شكلها	
جـ . التجارة العابرة (الترانزيت) : تشمل السلع التي تستخدم مرافق الدولة الجمركية لتحويل رحلتها إلى أماكن وصولها.	
أنواع تجارة الترانزيت	
١ - تجارة عابرة مباشرة :	٢ - تجارة عابرة غير مباشرة :
تمثل البضائع التي تصل إلى الميناء برسم دولة أخرى بغرض نقلها، ولا تودع هذه البضائع في المستودعات أو المخازن بالمناطق الجمركية.	هي البضائع التي تودع بالمخازن الجمركية، ثم تسحب منها برسم تصديرها إلى الخارج.
التجارة الداخلية: المعاملات التي تتم بين الأفراد والمنشآت داخل حدود الدولة	
التجارة الخارجية: تغطي جميع المعاملات التي تتم بين الدول و دول العالم الأخر	

المؤسسات التجارية

التنمية المستدامة : هي تلبية حاجات الحاضر و متطلباته دون الإخلال بالقدرة على تلبية حاجات المستقبل و متطلباته
ترتكز على أن الاهتمام بالبيئة هو الأساس في التنمية الاقتصادية ، لأن الموارد الطبيعية المتوفرة هي أساس كل نشاط اقتصادي ، و المحافظة على الموارد سبيل
لتحقيق التقدم بالمجالات الاقتصادية و الاجتماعية

أولاً : غايات المشروعات و أهدافها

- ✓ **رسالة المؤسسة:** عبارة قصيرة واضحة و دقيقة تستخدم لتحديد الأهداف البعيدة للشركة
✓ **الرؤية:** الحلم الذي ترغب المؤسسة في أن يصبح حقيقة و هذا يتطلب التخطيط المستمر (أين نريد أن نذهب)

الرسالة	الهدف البعيد (توفير)
الرؤية	الحلم (أن نصبح)

مثال : شركة تصنيع السيارات في البحرين (شركة صناعية)

رسالتنا : توفير الخدمات لدى المواطنين و المستهلكين البحرينيين من خلال جلب جميع أجزاء و قطع غيار السيارات و تجهيزها في البحرين رؤيتنا
المستقبلية : أن نصبح أفضل شركة تجهيز و تركيب السيارات في الخليج ، و أن نكون أول شركة خليجية تقوم بهذه المهمة في الخليج العربي .

ثانياً : أنواع المشروعات التجارية

٢ - شركات

١ - مشاريع فردية : يملكها شخص واحد

أهداف العمل التجاري :

أهداف تجارية (أهداف المؤسسة التجارية)

١ - أهداف اجتماعية

١ - توفير فرص عمل

٢ - توفير المنح الدراسية

٣ - المشاركة في أنشطة النوادي و الجمعيات الخيرية

٤ - مساعدة الناس بتوفير خدمات صحية و تعليمية

١ - خلق قيمة مضافة

٢ - تحقيق الربح

٣ - إنتاج سلع ذات جودة كبيرة

٤ - تقديم خدمة ترضي الزبون

٥ - التوسع في العمل التجاري

الأنشطة التجارية التي تحقق الدور الاقتصادي و التنموي للمشروعات التجارية:

٤ - شراء الخدمات و بيعها

٣ - شراء المنتجات و بيعها

٢ - التصنيع

١ - عملية الإنتاج

شركات التأمين و البنوك

- - ليس من الضروري أن يشارك المشروع التجاري جميع الأنشطة السابقة لارتباط تلك الأنشطة بطبيعة المشروع - -

متطلبات إنشاء المشروع الفردي:	خصائص المشروع الفردي:
١ - تصريح لمزاولة العمل	١ - التاجر الفرد هو المالك والمدير
٢ - التسجيل ودفع الرسوم	٢ - إدارة العمل
٣ - توفير متطلبات الأمن والسلامة	٣ - التصرف بالأرباح
٤ - وجود رصيد مالي يسمح بمزاولة العمل التجاري المتوقع (كشف حساب)	٤ - الالتزامات المادية (الديون)
	٥ - تمويل المشروع
مزايا التاجر الفرد	المشكلات التي تواجه التاجر الفرد
١ - يتخذ كل القرارات	١ - تحمل المسؤولية الغير محدودة
٢ - يحتفظ بكل الأرباح	٢ - تحمله تسديد الديون وحده
٣ - مزاولة العمل برأسمال محدود	٣ - صغر رأس المال يعني وجود فرص محدودة للتوسع
٤ - يتمتع بكامل إدارة العمل ومراقبته	٤ - نشاط التاجر الفرد يعني عددًا قليلاً من العاملين
٥ - يحتفظ بميكل إداري بسيط	٥ - حجم المسؤولية قد تكون عيباً
٦ - يتعامل مع ساعات العمل بمرونة	٦ - احتمالية عدم استمرارية العمل
٧ - تحديد المخزون السلعي وتغييره بسهولة وببسر	
	التاجر الفرد: شخص واحد يملك المؤسسة ويديرها
المشروعات الفردية	هي التي يملكها فرد واحد ويديرها، ويختلف المشروع الفردي عن الشركات في العمل الإداري ونوعية الإنتاج
شركة الشخص الواحد	المالك هو من يملك ذلك النشاط قانونياً
المنظم	هي كل نشاط اقتصادي يتملك رأس ماله بالكامل شخص واحد طبيعي أو اعتباري
الالتزام غير المحدود	هو من يتحمل المخاطر نتيجة إدارة المشروع (الإنسان)، وبالمقابل يحصل على الأرباح نظير الدور التنظيمي الذي يقوم به.
التخصص	مسئولية ديون المؤسسة تمتد إلى الممتلكات والثروات الشخصية
تقسيم العمل:	التركيز في مهمة معينة في الوظيفة و يصبح فيها الموظف خبيراً
الشخصية الاعتبارية	تقسيم قوة العمل تخصصات ومهام مختلفة، وتوزيع الأدوار
	حيث يكون كل موظف مسئول عن إنجاز ما يوكل إليه من عمل أو مهمة مما يؤدي إلى اكتساب المهارة والكفاءة
	الحق في التملك والبيع والشراء والتقاضي والرهن وقبول التبرعات والهبات وعقد القروض
<p>الشركات: هي مؤسسات يملكها ويديرها أكثر من شخص</p> <p>بعض خصائص الشركات بشكل عام: -</p> <p>إنتاجها أكبر من المشاريع الفردية</p> <p>بعض الشركات كانت في السابق مشاريع فردية أدى نجاحها إلى توسع تجاري لتصبح فيما بعد شركات</p>	
<p>تلخيص يوسف عبد الجليل الدعسكي</p>	
<p>6</p>	

أنواع الشركات من الناحية القانونية:

شركة تؤلف بمن شخصين أو أكثر تحت أسم معين و يكون الشركاء فيها مسئولين على وجه التضامن في جميع أموالهم عن التزامات الشركة	§ التضامن
شركة تعقد بين شريك أو أكثر متضامين و مسئولين عن التزامات الشركة في جميع أموالهم و بين شريك أو أكثر موصين يكونون أصحاب أموال فيها و خارجين عن الإدارة و يكونون مسئولين عن التزامات الشركة بقدر حصتهم	§ التوصية البسيطة
الشركة التي تستتر عن الآخرين و لا تتمتع بشخصية اعتبارية و لا تخضع لإجراءات الإشهار و لكن بالإمكان إشهارها قانونياً	§ المحاصة

شركة التضامن	شركة التوصية البسيطة	شركة المحاصة
نوع الشركاء	جميع الشركاء متضامين	شريك متضامن شريك موصي
خصائص الشركاء	يمكن إشراك شريك أجنبي ليصبح مسئولاً بالتضامن بشرط علمه بإضافة اسمه كشريك في عقد الشركة	إظهار اسمه ضمن اسم الشركة الشريك المتضامن الشريك الموصي لا يجوز إضافة اسمه وإن أضيف بعلمه اعتبر شريك متضامن لا يجوز له التدخل بإدارة الشركة ولو بتوكل و إلا أصبح متضامن
	يتم توزيع الربح والخسارة فيما بين الشركاء بحسب العقد المبرم بينهما وكذلك يبين العقد حقوقهم و التزاماتهم	

§ مساهمة	شره تحون من عدد من الاشخاص يحتتبون فيها باسهم قابله للتداول و لا يحونون مسؤلين عن ديون الشره و التزامها إلا بقدر قيمه اسهمهم
§ مقفلة	شركة تتكون من عدد من الأشخاص يكتبون فيها بأسهم قابلة للتداول و لا تطرح على الجمهور باكتتاب عام
§ التوصية بالأسهم	شركة تتكون من فئتين من الشركاء أحدهما فئة الشركاء المتضامنين المسؤولين بالتضامن في جميع أموالهم عن التزامات الشركة ، و الأخرى فئة الشركاء الموصين الذين لا يسألون عن التزامات الشركة إلا بقدر حصصهم من رأس المال
§ قابضة	الهدف من تأسيسها تملك أسهم في شركات مساهمة بحرينية أو أجنبية و كذلك تملك أسهم أو حصص في شركات ذات مسؤولية محدودة بحرينية أو أجنبية أو الاشتراك في هذه الشركات بنوعيتها و العمل على إدارتها و إقراضها و كفالتها لدى الآخرين
الشركة التابعة	الشركة التي يملك فيها شخص أو مجموعة أشخاص مصلحة واحدة ما لا يقل عن 50% من رأس مالها أو يملك هذا الشخص مصلحة مؤثرة و فيها تسمح له بالسيطرة على إدارتها أو سياستها العامة

شركة مساهمة	شركات التوصية بالأسهم	شركة مقفلة	شركة قابضة
نوع الشركاء	شركاء موصون	نوعين من الشركاء: شريك متضامن شريك موصي	لا تقل عن 2 ولا تزيد عن 50 شخص يكتتبون ((يبيعون ويشترون)) بأسهمها
خصائص الشركاء	- يحق لمواطني مجلس التعاون الخليجي التملك في الشركة المساهمة -تتبع اسم الشركة عادة "شركة مساهمة بحرينية"	لا تكتسب الشركة الشخصية المعنوية ولا يجوز لها أن تبدأ أعمالها إلا بعد قيدها في السجل التجاري ونشر القرار الصادر بتأسيسها في الجريدة الرسمية على نفقتها	من أنواعها (أشكالها): أ. شركة مساهمة. ب. شركة ذات مسؤولية محدودة. ت. شركة الشخص الواحد

و أهم أغراض الشركة القابضة:

- إدارة الشركة التابعة لها أو المشاركة في إدارة الشركات الأخرى
- استثمار أموالها في الأسهم و السندات و الأوراق المالية و تملك العقارات و المنقولات اللازمة لمباشرة نشاط ما في الحدود المسموح بها وفقا للقانون..
- تقديم القروض و الكفالات و التمويل للشركات التابعة للشركات التابعة لها .
- تملك حقوق الملكية الصناعية من براءات الاختراع و العلامات التجارية و الصناعية و حقوق الامتياز و غيرها.

الفروق	شركات الأشخاص	شركات الأموال
الحجم	محدود	كبير
راس المال	أقل (محدود)	كبير جدا
طبيعة	بسيطة، غير معقدة	معقدة، تأخذ وقت لتكوينها
التكوين	تقوم على المعرفة الشخصية لأصحابها والثقة المتبادلة بينهم	تقوم على رؤوس الأموال بغض النظر عن الأشخاص وعلاقتهم ببعض

ثانياً: الإدارة في المشروعات التجارية

أسلوب الإدارة في المشروع الفردي يختلف عن أسلوب الإدارة للمشروعات المتوسعة

المشروعات الفردية	بالشركات
شخصاً واحداً هو الذي يتولى القيام بالأعمال الإدارية	هيكل تنظيمي أكبر وأعقد.
المسئولية ستكون مشتركة	المسئولية غير محدودة
مصادر تمويل المشروع متعددة بين الشركاء	مصادر تمويل المشروع محدودة
رأس مالها، العمالة، حجم الإنتاج أقل	عدد الإداريين و اختصاصاتهم و صلاحياتهم مع الموظفين أكثر تعقيد
ينصب اهتمام المرء على زيادة المشاركة في السوق المحلية والإقليمية من خلال ابتكار نمط جديد من الإنتاج أو تطبيق سياسة تنظيمية أو تسويقية معينة.	

تفويض السلطات:

الإدارة

تعني مراقبة خطة العمل، إشراف، اتخاذ قرارات، مدى تأثير هذه القرارات في سير العمل وتحقيق الأهداف.

هي تمرير السلطة (اتخاذ القرار) من الإدارة العليا إلى السلطة الأدنى، وهي تعني أن رئيس القسم يمنح الثقة لمن حوله ويسمح لهم باتخاذ القرارات، إنها ذات تأثير إيجابي كبير في سير العمل ونوعيته، وعندما تُفوض الصلاحية لا يتطلب من الرئيس دائماً مراجعة أداء ما أوكلت إليه المهمة، وإنما تبيان الثقة الثقة للقيام بالمهمة والواجبات

الخصائص الإدارية:

تتضمن الإدارة:

- § دراسة البيانات والمعلومات
- § تحليل البيانات والمعلومات وتفسيرها
- § اتخاذ القرارات
- § تفعيل القرارات
- § المراقبة والإشراف وقياس التطور

- § تحديد الهدف المراد تحقيقه.
- § انتهاز إستراتيجية محددة للعمل
- § تفعيل تلك الإستراتيجية
- § تفويض المسؤولية
- § التنسيق والمراقبة
- § التنظيم والإشراف
- § التحفيز والتشجيع
- § رفع التقرير الموضوعي
- § إعداد هدف جديد للمستقبل



أولاً : الخدمات البنكية نشاطها شراء الخدمات و بيعها

يتكون الجهاز المصرفي من عدد البنوك تختلف وفقاً لتخصصها والدور الذي تؤديه في المجتمع و الرغبة في خلق هياكل تمويلية تتلائم و حاجات العملاء و المجتمع

أنواع الحسابات:		أنواع البنوك
الحساب الجاري	§ حساب التوفير	§ البنوك التجارية: بنك البحرين الوطني
ذوي الدخل المرتفع (تاجر)	ذوي الدخل المحدود (طالب)	§ البنوك الإسلامية: بنك البحرين الإسلامي
-	يعطي فوائد	§ بنوك التمويل المختلفة: بيت التمويل الكويتي
يعطي دفتر شيكات	-	§ البنوك المتخصصة: بنك الإسكان
متطلب للحصول على ترخيص رسمي	يتناسب مع الاحتياجات اليومية و المستقبلية	§ بنوك الاستثمار
لمزاولة العمل التجاري	§ حساب الائتمان المصرفي (القرض)	§ بنوك الادخار
يلجأ التجار إلى فتح حساب في أكثر من بنك عند الحاجة لأكثر من قرض أو للمزايا التي تقدمها بعض البنوك		
دور المعاملات البنكية		أهمية توافر البنوك
إنعاش الاقتصاد من خلال تسهيل حركة التبادل التجاري في الداخل والخارج		زيادة الاستثمارات ، تقديم الخدمات المصرفية ، تعزيز المجال المالي والاقتصادي في تنمية اقتصاديات المملكة
يتصدر الجهاز المصرفي في البحرين		سبب تعددها (كيف تعدد)
مصرف البحرين المركزي (البنك المركزي) (مؤسسة نقد البحرين)		§ تبعاً للتخصص الدقيق
		§ الرغبة في خلق هياكل تمويلية مستقلة تتلاءم و حاجات العملاء و المجتمع

ثانياً : النقل

٧ النقل :

- عملية شاملة يقصد بها أحياناً عملية الانتقال في عجلة الإنتاج القابلة للحركة مثل العمالة الإدارة ورأس المال وتتخذ هذه الحركة بالضرورة مكائماً بين أربعة مواقع على الأقل من مراكز الإنتاج إلى أماكن التخزين ثم إلى نقاط التسويق ومناطق الاستهلاك
 - عملية في عجلة الإنتاج تصنع منفعة مكان، كما أنه عنصر في الاستهلاك والطلب عليه هو طلب مشتق يساعد على تخصص الإنتاج
- تتطلب عملية التبادل التجاري وسيلة نقل خاصة تتفق وطبيعة السلعة المتداولة بين كل من تجار الجملة وتجار التجزئة (إذا كانت التجارة داخلية) وبين المنتج والمستهلك (تجارة خارجية)
- تتأثر وسيلة النقل المختارة: الكلفة / سرعة التسليم المطلوبة و تختلف باختلاف المنتج و وسيلة التخزين

وسائل النقل:

تعتبر من الخدمات من الباب إلى الباب

النقل بالمجاري المائية	النقل بالسيارات (العربات)	الخطوط الحديدية	الخطوط الجوية	
الاستثمار صغير الحجم	التكاليف بسيطة للغاية - تكاليف التشغيل عالية سرعة هلاك الماكينة	(التكاليف النهائية عالية) ضخامة رأس المال وتعتمد الربحية على كثافة التشغيل	باهضة	التكاليف
تردد الفعالية بالوقت الذي تستغرقه الرحلة	تغطي مساحات واسعة من الأرض	تردد الفعالية بالوقت الذي تستغرقه الرحلة رخيصة عند ضخامة المنقول		المسافة
تعتمد على طبيعة المنقول	المسافة، المكان	تخضع لدرجة فئة المشمول (الراكب والفئات العابرة)	تختلف باختلاف المسافة	خصائص النقل وأجوره (السعر)
النقل البحري: منتجات شبه مصنعة النقل المائي الداخلي: مواد خام ضخمة، فحم حجري ونياتي، رمال، حصى، أسمنت	الفائض المنافع سريعة التلف (المواد الغذائية) القرطاسية	الردئ من الأثاث المنافع سريعة التلف (المواد الغذائية) الأخشاب	1. الشحنات ذات القيمة العالية صغيرة الحجم مثل الأجهزة العلمية. 2. الأشياء القيمة (الذهب والمجوهرات والنقود) سرعة الإيصال (التسليم) (الأدوية و الدم)	خصائص الشحن
الأجهزة الضخمة، السيارات، المواد الغذائية، البترول أعداد المسافرين قليلة	ترحيل الركاب	سفريرات الركاب	<u>ترتبط</u> § بطريقة التخزين و اللف والحزم بمدى توافر الإمكانيات اللازمة على متن الطائرة	
	محملات خفيفة مسافات قصيرة	السرعة: منقولات بأحجام كبيرة في زمن وجيز		
١ - التكلفة أقل (قلة فئات النقل وأجوره) ٢ - بطيء الحركة خاصة عند نقل المنافع	أقل ارتباطا بالجدول الزمنية من الوسائل لا يحتاج إلى وسائل أخرى إذ يمكن للسيارات الوصول إلى الأماكن التي لا تصل إليها الوسائل الأخرى الأخرى	٣ - العمال أقل من النقل البري ٤ - تناسب البضائع المعبئة في صناديق ضخمة	١ - الحزم اللازم للشحن أقل تكلفة من الحزم اللازم للشحن البحري ٢ - تكاليف التأمين أقل	المزايا
وقت أطول الاعتماد على وسائل نقل أخرى لتوصيل	§ محدودية الحمل و عدم التناسب مع كل الأحجام § عرض لانهيارات الموتورات § التأخير في الظروف الجوية السيئة § البطء في الرحلات الطويلة عن غيرها من وسائل النقل	تركيب الوحدات يحتاج إلى كلفة كبيرة وزمن طويل	عدم توافر الرحلات في كل الأوقات	أوجه القصور

وسائل النقل: (مزايا و عيوب من دليل المعلم)

النقل بالمجاري المائية	النقل بالسيارات (العربات)	الخطوط الحديدية	الخطوط الجوية	
<p>1 - أرخص أنواع النقل من حيث التكاليف و الإمكانيات و القدرة على الشحن لكميات كبيرة</p> <p>2 - لا يحتاج لإنشاء طرق بحرية</p> <p>3 - الطرق البحرية لا تحتاج لصيانة</p> <p>4 - السفينة أقل تكلفة لإنشائها و صيانتها بالمقارنة بقطار له نفس الحمولة</p> <p>5 - عدم وجود مشكلات و عقبات كالشلالات و المستنقعات</p>	<p>1 - السرعة في قطع المسافات</p> <p>2 - المرونة و تقديم الخدمات من الباب للباب</p> <p>3 - الوصول للأماكن التي لا تستطيع الوصول إليها الوسائل الأخرى</p> <p>4 - اقل ارتباطاً بالجدول الزمنية</p>	<p>1 - السرعة في النقل</p> <p>2 - تناسب الأعداد الضخمة التي تذهب للحج</p> <p>3 - أكثر اقتصاد في استهلاك الوقود</p> <p>4 - تفادي الازدحام</p> <p>5 - العمالة أقل</p>	<p>1 - السرعة</p> <p>2 - الحزم اللازم للشحن الجوي بأقل تكلفة</p> <p>3 - تكاليف التأمين أقل</p>	المزايا
<p>1 - ارتفاع أسعار خدمات الموانئ</p> <p>2 - تأخر وصول البضائع</p> <p>3 - تحتاج إلى وسائل نقل أخرى</p> <p>4 - اللف و الحزم أكثر تكلفة</p> <p>5 - مرتبطة بجدول زمنية</p>	<p>1 - ارتفاع التكلفة</p> <p>2 - التأخير في حالة الظروف الجوية</p> <p>3 - الأحمال محدودة في الحجم</p> <p>4 - بطء في الرحلات الطويلة</p> <p>5 - غير مناسبة لبضائع معينة</p> <p>6 - لا توجد رحلة عودة</p>	<p>1 - الحاجة لأكثر من خط لنقل الحجاج</p> <p>2 - تأمين الصيانة الدائمة مكلف مادياً</p> <p>لضمان عدم تعطل الخطوط و الحجاج</p> <p>3 - الحاجة إلى استخدام وسائل نقل أخرى</p>	<p>1 - مصاريف الشحن الجوي مرتفعة</p> <p>2 - حدود الأحمال</p> <p>3 - التأخير نتيجة الاعتماد على أكثر من طائرة لتوصيل الأمتعة و المسافرين</p> <p>4 - تكاليف التشغيل مرتفعة</p>	العيوب و الأخطار:

الغرض من النقل	الغرض من النقل
١ - تقسيم العمل ٢ - مدى اتساع السوق ٣ - رفع معدلات إنتاجية الوحدات المنتجة ٤ - التنوع في سعة البناء الإنتاجي وحجمه	١ - انتشار الإنتاج على الأقاليم ٢ - نقل التجارة والأفكار والمعلومات بالإضافة إلى عناصر الإنتاج القابلة للحركة ٣ - انتقال الركاب
وظائف النقل:	
٢ - تقسيم العمل	١ - خلق منفعة مكان
النقل يعمل على توسيع السوق في مجال إنتاج سلع محددة كما يعمل على توسعة الوحدات المنتجة وزيادة حجمها بالإضافة إلى أنه يعيد تنظيم البناء الإنتاجي في ذلك المجتمع	نقل السلع من النقاط التي تكون فيها منفعتها الحدية ضئيلة إلى الأماكن التي تكون فيها المنفعة عالية نسبية يعد نقل الركاب من منطقة إلى أخرى خدمة مستهلك
ثالثاً : التخزين	
<p>مخزن الإيداع: المبنى أو المكان الذي تعينه إدارة الجمارك لحفظ البضائع المستوردة لحين انتهاء إجراءات التخليص وسحبها - وتشمل المخازن الحكومية والخاصة المصرح لها بالتخزين</p>	

الغرض من التخزين	شروط المخازن:
<p>§ عملية اقتصادية تخلق ما يسمى المنفعة الزمانية للبضاعة حيث إن تخزين البضائع في وقت معين من أجل استهلاكها في وقت آخر يجعل توفيق بين الكميات المعروضة منها والطلب عليها من وقت إلى آخر</p> <p>§ تظهر أهمية التخزين خاصة بالنسبة للمنتجات التي تنتج أو تستهلك على فترات موسمية أو لمواجهة ظروف السوق</p>	<p>١- السلع التي يقبل المستودع تخزينها بصفة مؤقتة تكون أساساً <u>سلع مستوردة مصرح بها</u></p> <p>٢- أن يكون تخزين السلع بصفة مؤقتة ولمدة معينة</p> <p>٣- تحصيل الرسوم الجمركية إلى حين سحب السلع من المستودع للاستهلاك الداخلي</p> <p>٤- خضوع المستودع لملاحظة إدارة الجمارك ومراقبتها</p>

أنواع المخازن المتوافرة بالمملكة ومدة لتخزين المسموح بها:

المدة	نوع المخزن
ستان من تاريخ التخزين	المخازن الغير حكومية: مخازن إيداع عامة : لتخزين البضائع للتجار الآخرين مخازن إيداع خاصة : لتخزين البضائع للشركات نفسها
	المخازن الحكومية
شهران من تاريخ التخزين	المخازن الجمركية : هي المخازن التي تديرها و تنشئها الإدارة العامة للجمارك
بعد إنتهاء مدة التخزين يتعين إدخال البضائع لحساب مادة التخزين و إلا يبعث في مزاد علني	

رابعاً : التأمين

التأمين: اتفاق بين طرفين بتعهد فيه الطرف الأول المؤمن بتعويض الطرف الثاني المؤمن له عن الخسائر المادية التي قد يتعرض لها مقابل مبلغ مالي قسط التأمين يدفعه الطرف الثاني

أهم أنواع التأمينات	مبادئ التأمين المختلفة:
§ التأمين على الحياة والتأمين الصحي (يتعلق بالأشخاص)	١ - مبدأ منتهى حسن النية
§ التأمين ضد الحريق (تأمين الممتلكات والأموال)	٢-مبدأ التعويض
§ التأمين ضد السرقة (تأمين الممتلكات والأموال)	٣-مبدأ الحلول
§ التأمين ضد أخطار النقل (البحري والجوي والبري)	٤-مبدأ المشاركة
	٥-مبدأ المصلحة التأمينية
	٦-مبدأ السبب القريب

من المثال الآتي , يرغب محمد عبدالله في التأمين على حياته بقيمة 5000 دينار بشركة التأمين الأهلية مقابل قسط سنوي قدره 350 ديناراً؟ .
- حدد الأطراف المشتركة في التأمين .

- المؤمن (شركة التأمين الأهلية)
- المؤمن له (محمد عبدالله)
- المؤمن عليه (حياته)
- المستفيد (ورتة خالد عبدالله أو من تم تحديد اسمه كمستفيد في وثيقة التأمين)

خامساً : الإعلان

الإعلان : مجموع الوسائل المستعملة لاجتذاب الزبائن وتعريفهم بالسلع والمنتجات التي هم بحاجة إليها، وهو إحدى وسائل البيع وفيه تتحقق عملية الاتصال بين البائع والمشتري المنتجون أو الوسطاء والمستهلكون عن طريق وسائل الإعلان المختلفة من صحافة وإذاعة وتلفزيون وملصقات

وظائف الإعلان

بالنسبة للمستهلك	بالنسبة للمنتج
§ إقناعه بضرورة شراء السلعة	§ دراسة أثر الإعلان في نوعية السلعة المنتجة وتحليله بعد تطويره
§ تقديم أهم المعلومات والبيانات عن السلعة	§ فتح أسواق جديدة
§ تذكيره بهذا الصنف على فترات زمنية	§ زيادة مبيعات السلعة في الأسواق
	§ دعم السلعة لخلق المنافسة مع السلع الأخرى

أنواع الإعلان:

الإعلان التذكري	يهدف إلى تذكير المستهلك بالسلعة على فترات حتى لا يفقد اهتمامه بها ويتحول إلى سلعة بديلة
الإعلان التعريفي	يهدف إلى تعريف المستهلك بالسلعة أو الخدمة : مميزاتها، كيفية استخدامها والاستفادة منها
الإعلان الإقناعي	يحاول أن يقنع المستهلك بالسلعة أنها الأفضل للتأثير فيه وإغرائه بعدم التخلي عنها وذلك بتوضيح أهم خصائصها
الإعلان الإرشادي	يحاول التركيز في بيان كيفية استخدام السلعة وإجراءاته والأماكن التي تتوافر فيها
الإعلان التنافسي	يهدف إلى تعزيز موقف السلعة بمقارنتها بالسلع بإظهار المميزات الإضافية التي من الممكن أن يحصل عليها المستهلك عن اقتناعه بها وخير دليل هو الاستخدام
الإعلان الإعلامي	إذا كان الإعلان مرشدًا للمستهلك إن الإعلان المرئي يفتح أسواقًا جديدة للمنتجات ويساهم في استقطاب عملاء جدد

أهداف أنواع الإعلانات:

أ . تعريف المستهلك بالسلعة وتوجيهه إليها	ث . تعزيز العلاقة بين المنتج والوسطاء
ب . الوصول إلى المستهلك في مكان وزمان بتعذر على رجل البيع تحقيقه	ت . فتح أسواق جديدة أمام السلعة
أحد عناصر توجيه المستهلك إلى السلعة والترويج لها وإغرائه لشراؤه وإن كان هذا لا يعني إجباره على ذلك	

أهمية الإعلان:

الإعلان عبارة عن:

§ وسلة من وسائل ترويج البضائع التي تساعد على زيادة الإنتاج

§ أحد الجوانب المهمة في الاتصالات

هل تعلم أن:

- أكبر لوحات الإعلان تسمى " ٦٤ ورقة " وهذا الرقم يمثل عدد الأوراق اللازمة لتغطية الإعلان فيها.

- أغلب الجرائد الإخبارية ذات سعر تكلفة متدنٍ بسبب قيمة الإعلانات التي تحتويها، بعض الجرائد الإخبارية توزع مجاناً وذلك يرجع إلى

تكلفة الإنتاج والتوزيع معاً

وسائل نشر المعلومات:

§ الإعلان الإعلامي

<p>٣ - دور السينما:</p> <p>- أكبر من الإعلانات التي تشاهد على التلفاز - أحياناً الإعلانات المعروضة من خلال شاشات دور السينما لا يسمح بعرضها على شاشات التلفاز - باهضة الثمن</p>	<p>٢ - الإذاعة:</p> <p>- أخذة في ازدياد - أقل كلفة في الإعداد والنشر لذلك تلجأ إليه بعض المؤسسات الصغيرة لتحقيق أهدافها وترويج مبيعاتها</p>	<p>١ - التلفاز:</p> <p>§ الأكثر تداولاً وانتشاراً § يشكل ثلث ما ينفق على حملة الإعلانات § الإعلان عبر التلفاز مرتفع الثمن § الميزة الأكبر في الإعلان المرئي مدى فاعليته وتأثيره في المشاهد فالإعلان الواحد يشاهده الملايين في أقل من دقيقة واحدة</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

الإعلان المطبوع

<p>٥ - أي مكان شاغر:</p> <p>§ رؤية الإعلان على جانب حافلات النقل والمطارات ومحطات الباصات وعلى الحقائق المدرسية وعلى مظاريف الرسائل وفواتير الكهرباء والهاتف وعلى قمصان اللاعبين وربما على صواريخ الفضاء § لا نرغب أن نرى إعلاناً أو شعاراً على جدران المنازل لأن في ذلك تشويه لصيغة الإعلان مما يفقده قيمته الفنية والتعبيرية لاستياء أصحاب تلك المنازل</p>	<p>٣ - مجلات المستهلكين:</p> <p>تقدم للزبائن الذين يستخدمون بعض الأنواع التجارية المحددة § تحمل نسبة كبيرة من الإعلانات ٤ - الملصقات ولوحة الإعلانات:</p> <p>§ تمثل ما يقارب ٥٪ من نفقات الإعلان § يكون الإعلان في الملصق مثيراً ولاقئاً للنظر لذلك يتم اختيار الملصقات كأنسب وسيلة للإعلان عن السلع مثل العطور لإثارة اهتمام الناس وجذبهم لانتقائها § الرسالة في هذا النوع يجب أن تكون مباشرة وقصيرة § المنافسة في هذا النوع في كيفية جعل الإعلان يحظف الأبصار ويصطاد الشعارات</p>	<p>١ - الصحف اليومية والمجلات:</p> <p>§ مرتفعة الثمن § يلجأ إليها التجار والأفراد للاستفادة من خدمة الإعلانات بالصحف اليومية لتمتعها بميزة كبرى ٢ - المطبوعات التجارية:</p> <p>§ تختص بعض الجرائد والمجلات بالإعلان عن السلع والوظائف § عادة ما تكون هذه الجرائد والمجلات تجارية § تعد لغرض محدد ومنها ما يهدف إلى أغراض تجارية متخصصة § غالبيتها مجاني يحرص معدوها على ترويجها وتوزيعها في معظم المؤسسات في البلد مثل الوسيط</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

المستندات التجارية

المستندات التجارية

ذات وظيفة مهمة في المجال التجاري إذ بواسطتها تسير العملية التجارية بين البائع والمشتري بانسياب تمكن من خلالها المستورد من استلام البضاعة و بدء النشاط التجاري

وظائف المستندات التجارية	اهمية المستندات التجارية
§ تعتبر دليلا كتابيا وإقرارا يصلح للإثبات القانوني وحل المنازعات.	§ تيسر العملية التجارية بين البائع والمشتري
§ يقدم فرصة للتأي والتفكير قبل اتخاذ القرار, مما يجعل الرسالة أكثر وضوحا وتكاملا.	§ تحقق الثقة والاطمئنان بين الطرفين
§ توفير الوقت للتمتع والقراءة يعطي الفرصة لفهم موضوع وسيلة الاتصال والوقت للرد بشكل مناسب.	§ وسيلة لحل النزاعات المحتملة الوقوع بينهما في القضاء
§ قلة التكلفة مقارنة مع بعض وسائل الاتصال الأخرى	
في حالة عدم وجود مستند مقبول بين البائع والمشتري عند حدوث صفقة بينهما ؟	
تنتفي وظائف المستندات التجارية و ذلك يؤدي الى تضرر احد الاطراف في العملية التجارية وقد يؤدي الى فقدان الثقة	

رسالة طلب بضاعة	رسالة التسعير	رسالة الاستفسار	اولا : المراسلات التجارية
الفاتورة	اذن الاستلام	اذن التسليم	ثانيا : مستندات المطابقة
	الإشعار الدائن	الإشعار المدين	رابعا : مستندات التصحيح
دفع بشيك	دفع نقدي (معه إيصال)	الدفع الفوري	سادسا طرائق دفع الديون
السند الأمر	الكمبيالة	الدفع الأجل	

دورة المستندات

البائع	المشتري
رسالة التسعير : يجرها البائع وفيها يبين أسعار تلك كالمسلع التي يرغب فيا المشتري إلى جانب شروط الدفع والتسليم والشروط الأخرى التي يرغب في معرفتها المستفسر (المشتري)	رسالة الاستفسار : يبعث فيها المشتري الى البائع مستفسرا
فاتورة البيع يرسلها البائع مع البضاعة تتضمن المبالغ المستحقة والشروط	رسالة طلب بضاعة : موافقة المشتري على العرض المقدم

اولا : المراسلات التجارية:

للمراسلات التجارية أهمية كبيرة في المجال التجاري و عمليات البيع و الشراء ، حيث تساعد على نقل البيانات و المعلومات و معالجتها ، و توثيقها لحين الحاجة إليها

قواعد تحرير الرسالة التجارية :

- § وضوح المعنى ، و دقة المعلومة و تجنب الكلمات التي قد تؤدي إلى حدوث أو لبس أو تأويل
- § سلامة الصياغة اللغوية
- § اللياقة الأدبية
- § التحرير على نموذج رسمي

رسالة الاستفسار يبعث فيها المشتري الى البائع مستفسرا	رسالة التسعير : عندما يتسلم البائع رسالة الاستفسار يقوم بالرد عليها موضحا
§ أسعار البضاعة	§ سعر كل وحدة
§ شروط الدفع	§ الشروط الخاصة بالدفع والتسليم
§ شروط التسليم	§ ذكر الكمية التي سبق ان حددها المشتري في استفساره
	§ المدة التي تسري خلالها الاسعار

رسالة طلب بضاعة يجرها المشتري متضمنة كل تفاصيل البضاعة المراد شراؤها مع أسعارها و يطلب فيها إرسال الكميات المطلوبة و بيان كيفية دفع قيمتها

بيانات رسالة الطلب : اسم المشتري وعنوانه ، اسم البائع (المرسل اليه) ، تاريخ ورقم الطلب ، الكمية المطلوبة من البضاعة ومواصفاتها ، شروط الدفع والتسليم ، عبارة ختامية وتوقيع طالب البضاعة

شروط الدفع	شروط التسليم
§ نقدا	- محلات المشتري : هنا يلتزم البائع بدفع قيمة المصروفات حتى مخازن المشتري ولا تظهر هذه المصروفات في الفاتورة
§ بواسطة شيك	- محلات البائع : يعمل المشتري على نقل البضائع الى محلاته
§ بطاقة ائتمان	وعندما يقوم البائع بنقل البضاعة يُحمل المشتري جميع ما انفقته وتظهر في الفاتورة
§ وسائل اخرى	

هو النسبة المئوية او مبلغ يتنازل عنه البائع للمشتري وذلك بخصمه من قيمة البضاعة ويظهر هذا الخصم على الفاتورة	الخصم التجاري
خصم تقدمه المؤسسات التجارية عند سداد العملاء ما عليهم لتشجيعهم وترغيبهم في الشراء من هذه المحلات	الخصم النقدي
§ تشجيع المشتري على الشراء وارتداد المحل و الشراء بكميات كبيرة	الغرض من إعطاء خصم تجاري للمشتري (موسم التخفيضات)
§ زيادة المبيعات	
§ تصريف البضاعة القديمة أو لتصريف المنتج	
§ حاجة البائع لسيولة نقدية	

اثر الخصم النقدي

على المشتري	البائع
- يدفع اقل مما يجب دفعه	- جذب عملاء جدد
- امكانية المشتري من الشراء لكميات اكبر وتمكنه من السداد الجزئي	- بيع كميات أكبر
- تمكن المشتري من الحصول على خصم مستقبلي	- تصريف منتجات والحصول على صيت وسمعة
- امكانية الشراء على الحساب لكسب الثقة مع البائع	- حصول على سيولة نقدية

ثانياً: مستندات المطابقة :

اذن التسليم	اذن الاستلام	
هو اذن يرسل عادة مع تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه	إذن يجرر عند استلام البضاعة الواردة و يكون من الضروري مراجعة الاصناف الواردة مراجعة دقيقة من حيث النوع و الكمية و خلوها من التلف	التعريف
إعطاء فرصة للمشتري لمطابقة محتوياته مع البضاعة المسلمة فعلا و جرت العادة ان يوقع المشتري عليه بما يعني استلامه	التحقق من مطابقتها للمواصفات الواردة بطلب الشراء من حيث الكمية والنوع و خلوها من التلف	الغرض من تحريره

الفاتورة

التعريف	البيانات المهمة في الفاتورة	متى ترسل الفاتورة
هي عبارة عن مستند يجرره البائع بين قيمة البضاعة المباعة ومواصفاتها وكميتها واسعارها والقيمة الكلية التي يجب على المشتري سدادها وكذلك شروط الدفع والتسليم	§ اسم الشركة	عند شحن البضاعة من محلات البائع وعادة ما ترافق البضاعة مع اذن التسليم
	§ العنوان	ماذا تعني عبارة " ما عدا السهو والخطأ " ؟
	§ رقم الفاتورة	على المشتري ان يتحقق من البضاعة وان البائع غير مسؤول عن اي خطأ لم يلاحظه المشتري
	§ تاريخ طلب البضاعة	ماذا يحدث لو لم تكتب هذه العبارة ؟
	§ كمية البضاعة وبياناتها	ضياح حق أحد الأطراف عندما يكتشف لاحقا مما قد يسبب الخلاف المنازعات القضائية
	§ عبارة ما عدا السهو والخطأ	ماذا يرفق مع الفاتورة ؟
	§ السعر مع المبلغ	بطاقة الاستلام

بطاقة الاستلام

تعد عملية مهمة جدا للمؤسسة وتفيد بأستلام البضاعة وتبين رصيد المخزون كما انها تفيد عمليات إستلام البضائع و صرفها (الجرد) ومطابقة ما ادرج في السجلات و كم رصيدها مع ما هو موجود فعلاً وهذه فائدة لهذه البطاقة و النتيجة قد تشير عجز أو لمطابقة أو زيادة		
البيانات التي تحتويها بطاقة الاستلام	لماذا يوقع امين المخازن ورئيسها على بطاقة الاستلام	
§ اسم الشركة	§ استبعاد وجود خطأ	
§ عنوانها	§ استبعاد وجود اي تواطى او خداع	
§ التاريخ		
§ المورد		
§ توقيع امين المخازن ورئيسها		
§ الكمية		
§ الصنف		
§ رقم الصنف		

رابعاً : مستندات التصحيح في الكميات والاسعار :

إشعار مدين (المبلغ الصحيح اكبر)	إشعار دائن (المبلغ الصحيح اقل)
إشعار يرسله البائع للمشتري عند حدوث خطأ في الفاتورة الأصلية	إشعار يرسله البائع للمشتري عند حدوث خطأ في الفاتورة الأصلية
تسبب عنه مطالبته المشتري بأقل مما يجب الوفاء به	تسبب عنه مطالبته المشتري بأكثر مما يجب الوفاء به
حالات ارسال اشعار مدين	حالات ارسال اشعار دائن
حدوث خطأ في فاتورة البيع ادى الى نقصان قيمتها	حدوث خطأ في فاتورة البيع ادى الى زيادة قيمت
كمية البضاعة المباعة اكبر مما ورد في الفاتورة وقبلها المشتري ولم يردها	كمية البضاعة المباعة اقل مما ورد في الفاتورة
إذا ظهر في الفاتورة خصم لم يتفق عليه أصلاً ، أو أعلى مما تم الإتفاق عليه	إذا ظهر في الفاتورة خصم تجاري لم يتم الاتفاق عليه أو أقل مما تم الإتفاق عليه
إذا احتسب في الفاتورة اقل مما تم الاتفاق عليه	إذا احتسب في الفاتورة سعر السلعة اكثر مما تم الاتفاق عليه
إذا كانت البضاعة المرسله من نوع اعلى من قيمتها ولكنها احتسبت في الفاتورة	ووجود تلف في البضاعة وقبلها المشتري مقابل سعر اقل ولم يراعى ذلك في الفاتورة
سعر اعلى وقبلها المشتري	إذا كانت البضاعة المرسله من نوع مخالف او اقل من قيمتها وقبلها المشتري ولم يراعى ذلك في الفاتورة
	إذا رد المشتري للبائع جزء من البضاعة مخالفة للنموذج
	إذا رد المشتري للبائع بعض الصناديق الفارغة التي ارسلت فيها البضاعة وكان البائع قد احتسب قيمتها في الفاتورة

البنود التي تجعل المشتري مدينا لها	المعاملات التي تجعل المشتري دائنًا لها
§ اشعار مدين	§ اشعار دائن
§ شراء بضاعة	§ مردودات المبيعات
§ شيك مرفوض	§ سداد البضاعة نقداً او شيك
§ كميالة او سند امر رفض	§ قبوله كميالة او سند امر
§ حصوله على خدمة معينة " الفاتورة "	

كشف الحساب

هو عبارة تفصيلاً بالمعاملات يرسله البائع " المؤسسة التجارية " الى المشتري " فرد / مؤسسة " كل نهاية شهر او ٣ شهور
بدءاً بالرصيد القديم ثم اضافة ما يزيد مديونية المشتري ويطرح منه كل مدفوعاته وسداد ما يحصله والفارق بينهما سيكون الرصيد
المستحق على المشتري

التعريف

اهمية وفوائد ومزايا كشف الحساب

- حصر جميع العمليات التي تمت خلال فترة محددة
- معرفة حجم مبالغ العمليات التي تمت للمراجعة والمقارنة
- متابعة رصيد العميل بعد كل عملية أو في نهاية كل فترة
- معرفة الرصيد النهائي للعميل (دائن / مدين)
- وسيلة للتحقق , للمراجعة وفض المنازعات

الفرق بين كشف حساب

البنوك	البائع والمشتري
يظهر البنك موقف العميل من رصيده في البنك	يظهر البائع بيانات كشف الحساب من وجهة نظره مع المشتري
يتم إظهار رصيد العميل بعد كل عملية	يتم طرح فرق المعاملات لبيان رصيد العميل
تسجل العمليات حسب تواريخ أحداثها	بيانات الكشف تبدأ بالمعاملات المدينة ثم ما يجعل المشتري دائناً

سادسا: طرائق سداد الديون :

1. الدفع الفوري:

I. الدفع النقدي		II. الايصال	
هو اسهل طرائق سداد الديون وهي الوسيلة المفضلة لدى محلات البيع لأنها تمثل سيولة نقدية جاهزة لتغطية التزامات مالية جارية		مستندا يحزره البائع يعترف فيه بإستلام مبلغاً في تاريخ معين يعتبر دليلاً كتابيا لإثبات العملية في قسم الحسابات وفض الخلاف والمنازعات	
مزايا الدفع النقدي	عيوب الدفع النقدي	اهم بيانات الايصال	فائدة الايصال
<ul style="list-style-type: none"> -أسهل طرق الوفاء بالديون - سهولة حمل المبالغ القليلة -سهولة عددها (المبالغ القليلة) 	<ul style="list-style-type: none"> § السرقة § الضياع § ضياع الوقت في عد النقود إذا كان المبلغ كبير 	<ul style="list-style-type: none"> § تاريخ الاستلام الدائن § اسم وعنوان الدائن (البائع) § المبلغ المستلم § رقم الإيصال § توقيع المستلم (الدائن) 	<ul style="list-style-type: none"> § وسيلة لإثبات سداد المبلغ للمدين § مستند رسمي وتجاري هام للطرفين § تفادي حدوث الاختلاس § وسيلة لفظ المنازعات

2. الدفع بالشيك

كيف يمكن توقيف صرف الشيك من الطرف المباشر	
<ul style="list-style-type: none"> § عندما يكون هناك توجيه مباشر من الساحب § لا يوجد رصيد كافي لمبلغ الشيك § نقص احد الاجزاء المهمة او كشط او تغيير دون توقيع § المبلغ بالارقام يختلف عن المبلغ بالحروف 	<p>أمر كتابي من الساحب للبنك يأمره أن يدفع مبلغا محمدا لشخص آخر (المستفيد) عند الاطلاع أو في تاريخ محدد</p> <p>(الساحب) صاحب الحساب الجاري</p> <p>(المسحوب عليه) البنك (ينتهي الشيك بعد 6 أشهر)</p>
كعب الشيك	تسطير الشيك
هو جزء صغير يحتوي على معظم البيانات الشيك وهي التاريخ والمسلسل والمبلغ والمستفيد	إضافة خطين متوازيين وبينهما اسم أو حروف متقطعة على وجه الشيك بهدف توجيه البنك الى عدم صرفه وانما ايداع قيمته في حساب المستفيد سواء في البنك نفسه او في بنك المستفيد
التسطير الخاص	
تحديد أسم بنك معين لا يصرف الشيك إلا منه ، و الهدف منه تجنب محاولات التزوير و حفظ قيمة الشيك من الضياع و السرقة	

فوائد الدفع آجل : كسب مزيد من العملاء ، توثيق العلاقة التجارية و استمرارها ،

السند الامر "السند الاذني"	الكمبيالة	2. الدفع الآجل
هو عبارة عن ورقة تجارية يتعهد في المدين بأن يدفع مبلغاً محدداً لدائنه في تاريخ معين	هي عبارة عن ورقة تجارية يأمر فيها الساحب (الدائن) المسحوب عليه (المدين) ان يدفع لأمره او لأمر شخص آخر (المستفيد) مبلغاً محدداً بعد مدة معينة (تاريخ الاستحقاق) أو عند الإطلاع	
§ الدائن (البائع "المستفيد") § المدين (المشتري)	§ الساحب (الدائن) § المستفيد (من يقبل قيمة الكمبيالة و أحياناً يكون الساحب هو نفسه المستفيد) § المسحوب عليه	الاطراف
((فقط بين طرفين))	((تكون بين طرفين او ثلاثة اطراف))	
المسحوب عليه (المدين)	الساحب (الدائن)	المحرر
تعهد بالدفع من قبل المدين للدائن	أمر بالدفع يوجهه الدائن إلى مدينه	صيغة الكتابة
لا يحتاج إلى قبول لأنه تعهد بالدفع	يكتب على الكمبيالة لفظ مقبول و يوقع الساحب عليها. تحتاج الى قبول المدين	صيغة القبول
عيوب الكمبيالة	مزايا الكمبيالة	
§ اشتراط القبول قد يؤدي إلى عدم التزام المدين بقبولها في التاريخ المحدد.	§ مستند ثبوتي لدفع الدين	
§ التحقق بشكل جيد من شخصية الضامن للكمبيالة و هو ما يعد من الأمور الصعبة	§ وسيلة سداد ميسرة	
§ الرجوع إلى المظهرين والساحب قد تستغرق وقتاً طويلاً.	§ تعزز الثقة بين المدين والدائن	
§ عدم وجود المعرفة في كثير من الأحيان بين المستفيد و المسحوب عليه مما يصعب عملية الوفاء بالمبلغ	§ تيسير للمدين حيث يمكنه السداد في وقت لاحق	
§ بعد انتهاء مدة الاستحقاق يحق للساحب اللجوء للقضاء	§ مستند رسمي موثوق و يستخدم للقضاء	
الدائن ؛ لضمان حقه عند موعد الاستحقاق	§ يمكن تظهيرها لشخص آخر (أي نقل ملكيتها من المستفيد لمستفيد آخر)	
	الطرف الذي يحتفظ بالسند الاذني	
ليس من الضروري تحريج السند بناء على عملية تجارية ، عملية الاستلاف و التداين هي الأكثر شيوعاً تحتم نشأة السند الإذني		

علل لما يأتي

أ - اختلاف متطلبات الإنسان البدائي عن الإنسان المعاصر

نظراً لاختلاف طبيعة الحياة و كذلك التطور و الحدائة التي تتميز بها مجتمع اليوم، تفرض احتياجات تختلف عن متطلبات الإنسان البدائي الذي تقتصر على الحاجات الأساسية (ماء، طعام، مسكن، ملابس)

- لا يعد كيس من الطحين الأبيض سلعة تامة الصنع.

لأنها تتغير من وجهة نظر المستهلك، حيث لا يمكن استخدامها لإشباع حاجته إلا بعد تحويلها إلى شكل آخر ليسهل استخدامها كالحب أو كعك أو غيرها..

- اعتبار راس المال من العناصر الإنتاجية للإنتاج على المشروع لشراء المعدات و مستلزمات الإنتاج و إنشاء بنية تحتية.

- اعتبار التنظيم من العناصر الإنتاجية لضبط و إدارة المشروع بحاجة إلى شخص ليقوم بعملية التنظيم

- اعتبار الأرض من العناصر الإنتاجية قد يستعمل فضائها (مساحتها) لإقامة مصنع لتصنيع السلع عليه أو تستخدم مواردها بالإنتاج من استخراج معادن أو زراعة محصول

- توافر الموارد فحسب غير كافي لحدوث الإنتاج

لأن العملية الإنتاجية لا تتم إلا بتدخل المنظم الذي يحدد الأموال اللازمة للعملية الإنتاجية لتلبية متطلبات المستهلك

- لا بد أن تكون أهداف المؤسسات و غاياتها قابلة للقياس مهما اختلف شكل تنظيمها .

حتى تتمكن المؤسسة من معرفة مدى تحقيقها

-ارتباط النشاط التجاري بالبيئة ارتباطاً وثيقاً ؟

لان الانشطة الاقتصادية تعتمد على البيئة التي تعد المصدر الرئيسي لكل مستلزمات الإنتاج وفي المقابل فإن مخلفات العملية الإنتاجية تؤثر بشكل سلبي مباشر على البيئة

- أغلب المؤسسات التجارية تطبع اسمها و عنوانها على رأس الرسائل،الطلبات،الفواتير و الإيصالات

1. ليكون دليل وافي و مباشر للمشتري و القارئ.

2. لإعطاء الثقة للمشتري و مؤسسات أخرى بمصداقية و حجة هذا المستند الرسمي.

3. تعريف الجهد بما كاحدى وسائل الاتصال و الاستفسار و الرد حين يتطلب الأمر.

4. يمثل حجة للإثبات عن صدق المستند عندما يؤول الأمر إلى القضاء

- لا يجوز أن يذكر اسم الشريك المساهم في شركة التوصية بالأسم

إذا تم ذكر اسمه سيصبح شريك على وجه التضامن

-علل شائعة في الاقتصاد البحريني

المشروعات الفردية:

شركات المساهمة أو شركات ذات المسؤولية المحدودة:

إقبال الأفراد الكبير على إنشائها ولتعزيز الدخل وخدمة المجتمع

قدرة أصحاب رؤوس الأموال على التوسع في مثل هذه المشروعات والدخول في المنافسات والأسواق المحلية والعالمية وتحقيق المزيد من الأرباح.

لا يكفي وجود إدارة ناجحة لتحقيق أهداف المؤسسة.

إذ لا بد من وجود تعاون بين الموظفين الذين يحصلون على التشجيع المستمر والإدارة، إضافة إلى دراسة حاجات السوق لتحديد طلبات المستهلكين، ومواكبة

المنافسة التي تتعرض لها الشركة عن طريق إنتاج سلع ذات جودة عالية أو تطوير السلع الموجودة

-من الأفضل استخدام السكك الحديدية لربط المناطق البعيدة في بلد كبير مثل المملكة السعودية أو السودان لتقريب الشمال بالجنوب و نقل المنتجات و

الأفراد ؟

لنص السرعة و المرونة و الوصول للأماكن بسهولة و المواعيد تكون أكثر دقة .

- إعداد الشوارع الكبيرة الواسعة highway له أثر إيجابي في إنجاح النقل بالسيارات

لتسهيله عملية النقل و وصول البضائع في الوقت المحدد (السرعة).

- استخدام وسيلة نقل بطيئة ، عادية مع ضرورة تخزين السلعة

لأن المسافة التي ستقطعها وسيلة النقل قصيرة أو بسيطة مثل نقل الثلجات من المصنع للمخازن داخل الشركة

-يلجأ التاجر إلى شركات التأمين المختلفة للتأمين على البضائع من الأخطار التي قد تتعرض لها؟

-يلجأ المنتجون إلى التأمين على البضائع التي ينقلونها من بلد المنشأ والصنع إلى بلد المستودد؟

لأن عملية تخزين السلعة لا تضمن الحفاظ عليها بعيداً عن الأخطار التي قد تتعرض لها في هذه الأثناء كأخطار الحريق والسرقة والتلف

- تحديد الكمية المرغوب بها في رسالة الإستفسار

هذا أمر مفيد فقد يقدم البائع خصماً على حجم الكمية المطلوبة

-لا تعطي البنوك فوائد على الحياض الجاري .

لأنها تسمح للساحب (محرر الشيك) أن يسحب من رصيده لنفسه أو لغيره من دون قيود

يعد الشيك ضماناً

لجوء المؤسسات لتنشيط عملية البيع و الشراء عن طريق البيع الآجل

-من أجل زيادة حجم المعاملات بين المؤسسات التجارية

-خلق روح التنافس لاستقطاب أكبر عدد من العملاء

-و هذا يتطلب فتح حساب جار للعملاء لدى التاجر يبين حركة المديونية و الذاتية و حركة المعاملات التي تمت من بيع و شراء و سداد و اتفاقيات

بقاء المشروعات الصغيرة مستمرة بالرغم من المنافسة

لاستعادة المشروع من تغطية مصروفاته الثابتة والمتغيرة

و بوجود إدارة ناجحة تتطلع للمستقبل يمكنها الاستمرار بمدى أطول وتحقيق إيرادات من خلال زيادة مبيعاتها ثم مجارة المنافسين

معلومات عامة

- يختلف القطاع العام عن الخاص لأن الأول هدفه الأساسي خدمة المجتمع، أما الخاص فهدفه الأساسي تحقيق الربح.
- رأس المال والعمل والأرض تعد من تكاليف العمل الإنتاجي
- التجارة لا تختص بالإنتاج الفعلي لسلع ، ولا تختص بالسلع بعد وصولها للمستهلك
- كل نشاط تجاري يقوم على فلسفة و هدف و غاية تحقق أهداف التنية بشكل عام
- يحتوي دفتر الشيكات على 25 على 50 شيكاً و يقوم البنك بطبع أسم العميل و رقم حياضه الجاري على الشيك
- الشيك وسيلة سداد فورية
- يوجد ارتباط وثيق بين الأهداف و طبيعة نشاط المؤسسة
- تكتسب الشخصية الاعتبارية في المشروع الفردي بمزاولة العمل في المشروع . و تنقضي عند إشهار إفلاس الشركة.
- من الممكن أن يتضمن إعلان واحد أنواع الإعلانات المختلفة لكن في المقابل لن يكون هناك تركيز كما لو كان الإعلان مختصاً بنوع محدد
- فتح حساب جار لدى أحد البنوك هو أول العمليات التجارية التي تتيح للتاجر الدخول بعالم التجارة و أحد الشروط المطلوبة للحصول على الترخيص
- دعائم التنمية المستدامة (التنمية الاجتماعية ، التنمية الاقتصادية ، التنمية البيئية)
- و إذا أخذها التاجر بعين الاعتبار سيكون الإنتاج عاملاً مساعداً على تحقيق الرفاهية الإجتماعية

المنافع التي يحققها صاحب المشروع الذي يحصل على دعم مالي من مؤسسة كبيرة:

- ١ - الالتزام بالعمل التجاري
- ٢ - اكتساب مهارة الدخول في التجارة
- ٣ - يحصل على الفرصة لاستثمار أمواله وإمكانية البدء بمزاولة المشروع

المعوقات التي يواجهها الممول:

- ١ - ضياع العائد لو تم استثمار ذلك المبلغ
 - ٢ - تضحيته بالمال قد يعرضه لعدم استلامه أو التأخر في الحصول عليه
- ما الخدمات البنكية الأخرى التي تقدمها البنوك التجارية إلى التجار لمزاولة النشاط التجاري في الداخل و الخارج ؟
1. تمويل المشروعات الجديدة و عمليات الاكتتاب في أسهم و سندات الشركات استلام الودائع و حفظها و فتح الإعتمادات و خصم الأوراق التجارية .
 1. بعض الامتيازات التي تمنحها شركات الطيران في مجال النقل .
 - أ - زيادة الوزن المسموح به .
 - ب - منح خصومات للوزن الزائد.
 - ج - خدمات الضيافة و سبل الاتصال على الطائرة.

مع تهنيتي لكم بالتوفيق و النجاح

لا نسألکم غیر صالح الدعاء
یوسف عبدالجلیل الدعسکی