

الجزء 1

الفصل الأول استكشاف عالم الأعمال التجارية والاقتصاد

الفصل الثاني منظمات الأعمال التجارية

الفصل الثالث الأعمال التجارية في الاقتصاد العالمي

الفصل الرابع الموارد البشرية، الثقافة، التنوع والشمولية

الفصل الخامس المسؤولية الاجتماعية للأعمال التجارية

مشروع خطة لمدى الحياة



أهداف التعلم

بعد الانتهاء من دراسة هذا الدرس، ستكون قادرًا على:

- 1- شرح كيف تؤثر أهدافك الشخصية في خطتك لمدى الحياة.
- 2- وصف الجوانب الستة في حياتك التي ينبغي أن تغطيها في خطتك لمدى الحياة.
- 3- تحديد الأهداف الشخصية الأساسية لخطتك لمدى الحياة.

المصطلحات الرئيسية

الأهداف الشخصية	Personal Goals
مدى الحياة	Life Span
أهداف مدى الحياة	Life-Span Goals
خطط لمدى الحياة	Life-Span Plan

من واقع الحياة

”ما الذي تقومين به الآن؟ يبدو لي أنه واجب منزلي“ سألت فاطمة شقيقتها الكبرى.

نظرت إليها نورة وتبسمت ”أنا أضع خطة حياتي. انظري، هذه هي خطة مدى الحياة خاصتي.“
”كيف يمكن لك أن تضعي خطة لحياتك وأنت لم تكلمي تعليمك الثانوي بعد؟ خطتك هي أن تكلمي تعليمك الثانوي، أليس كذلك؟“

”بالطبع، ولكن الآن هو الوقت المناسب للتفكير بما أريد أن أقوم به في المستقبل كأن أحصل على وظيفة، أو ربما أنشئ شركتي الخاصة، أو أن أسافر. يجب أن أحدد بعض الأهداف وأفكر كيف يمكن أن أحققها.“

جلست فاطمة وقالت ”أنت أكبر مني بسنتين فقط، لربما يجدر بي أن أفكر بمستقبلي أنا أيضًا. هل لك أن تخبريني المزيد عن خطة مدى الحياة التي تضعينها؟“

وضع خطة لمدى الحياة Life-Span Planning

سيرشدك "مشروع خطة لمدى الحياة" إلى كيفية البدء بالتخطيط لبقية حياتك. يتألف المشروع من هذه المقدمة التي هي من ست صفحات، ومن أنشطة ستقوم بها في هذا المقرر، ومن عزيمنتك لوضع خطتك لمدى الحياة. كذلك سيساعدك تنفيذ هذا المشروع على تنمية بعض المهارات التي يمكن أن تساعدك على اتخاذ قرارات أفضل على مدى حياتك.

الأهداف!

بالإضافة إلى التخرج من الثانوية، ما أهدافك الأخرى للمدى القريب؟

تمثل الأهداف الشخصية **Personal Goals** التطلّعات التي يسعى الفرد إلى تحقيقها. هي الأهداف الأهم بالنسبة إليه. ويُحدد معظم الناس عدّة أهداف، بعضها يكون "أهداف للمدى القريب" يأملون تحقيقها خلال فترة زمنية في حدود سنة، وبعضها الآخر هي "أهداف للمدى البعيد" وتستغرق عدة سنوات لبلوغها. وغالبًا ما تتعلق الأهداف الشخصية أو الفردية هذه بموضوع الأسرة، والمستوى المعيشي أو مستوى الحياة، والدراسة، والمهنة، والدور في المجتمع، وجوانب أخرى في حياة الإنسان. تجدر الإشارة إلى أن الأهداف التي تحدّدها لنفسك تقوم على

أهدافي للمدى القريب، التخرج من الثانوية بدرجات عالية والالتحاق بكلية الطب. (سوف تتنوع إجابات الطلاب)

قيمك الشخصية، وآمالك، وطموحاتك. وعلى الرغم أن الكثير من الناس يجتمعون عند أهداف مشتركة، يتمتع غالبية الناس أيضًا بأهداف فريدة تميّزهم عن بعضهم البعض. لا يمكن أن نحكم على معظم الأهداف بأنها خاطئة، أو أنها أفضل أو أسوأ بشكل مطلق. الهدف الأهم بالنسبة إليك يمكن أن يكون مثلاً: دراسة القانون لتصبح قاضياً، فيما الهدف الأهم بالنسبة إلى صديقك قد يكون أن يمتلك مزرعة للخضار. وفي المقابل، قد يرغب شقيقك في تكوين أسرة في عمر الشباب، فيما قد تفضّل أنت أن تركز أولاً على دراستك ومسيرتك المهنية. طالما أنّ الأهداف الشخصية تنطلق مما يريده الشخص من الحياة، فلا داعي لأن تكون أهداف المرء شبيهة لأهداف غيره من الناس.

ومن الأهداف المهمة التي يمكن أن تحدّدها لنفسك قد تتمحور حول مواضيع ستتعلمها خلال فترة دراستك لهذه المادة. فلنفترض، مثلاً: أنّ الهدف الشخصي الأهم عندك هو تأسيس حياة أسرية سعيدة وآمنة. لربما تعتقد أنه لا علاقة كبيرة بين هذا الهدف وما ستتعلمه عن عالم الأعمال التجارية في هذه المادة - ولكن ماذا لو تبين لك أن ما



لربما ترغب في أن تمتلك منزلاً في المستقبل، ولكن ما أهدافك الأهم للوقت الحاضر؟

التخرج من الثانوية، والالتحاق بالجامعة والسفر للمملكة المتحدة. (سوف تتنوع إجابات الطلاب)

تتعلمه عن عالم الأعمال التجارية سيساعدك على اختيار مهنتك بأسلوب أفضل فتصبح قادراً على كسب دخل أكبر وتؤمن لنفسك حياة مرضية أكثر وتوفر مستوى معيشي أفضل لأسرتك. هذه الحقيقة تنطبق على غالبية الأهداف الشخصية الأخرى التي يمكن أن تحددها لنفسك.

خطة لمدى الحياة

A Life-Span Plan

حريٌّ بك أن تتوقع أن تتغير الأمور التي تريدها مع تقدّمك في العمر. ربما الهدف الأهم بالنسبة إليك اليوم هو امتلاك سيارة جميلة. أما بعد 10 سنوات، فقد تصبح مهتماً أكثر ببناء مسيرة مهنية ناجحة، وشراء منزل، وربما ادخار المال لدراسة أطفالك. حتى في ما بعد، قد ترغب، مثلاً: في أن تكون سنوات التقاعد التي ستعيشها مرضية ومريحة. إن الأحداث المهمة في حياتك، مثلاً: التحضير للمهنة، وبناء الأسرة، والاستمتاع بالتقاعد، هي أجزاء مهمة في "دورة حياتك".

أما **مدى الحياة Life Span**، فهو الفترة الممتدة ما بين لحظة ولادتك إلى لحظة وفاتك، وتشمل كافة الأحداث التي تشكّل مراحل حياتك. عندما تكون فتياً، فإنك تحدّد أهدافاً للمدى الطويل تريد تحقيقها خلال سنوات من حياتك. لذلك، انظر إلى مدى حياتك كخط مستقيم عليه مجمل الأحداث التي تشكّل دورة حياتك.

ويمكن "لخطّ مدى الحياة" المعروف في الشكل 1 أن يساعدك على فهم العلاقة بين مدى الحياة من جهة والأحداث التي تحصل في مراحل حياة الإنسان من جهة أخرى. وسيتم تصوير مدى الحياة كخط مستقيم في أعلى الشكل، وأدناه سنذكر أمثلة عن أحداث يمكن أن تحصل في دورة حياة الإنسان، إلى جانب الموعد أو التوقيت الذي يحتمل أن تحصل فيه هذه الأحداث. إذا رسمت شكلاً كهذا لنفسك، فستحدّد على الأرجح أحداثاً مختلفة تحصل في أوقات مختلفة عما هو مبين في الشكل الذي وضعناه نحن، ذلك لأن حياتك لن تكون نسخة طبق الأصل عن حياة أي شخص آخر.



الشكل 1

أين أنت اليوم على خط مدى الحياة هذا؟

أهداف مدى الحياة Life-Span Goals هي أهداف للمدى الطويل ترغب في تحقيقها خلال حياتك. هذه الأحداث هي المنطلق لغالبية القرارات التي تتخذها. يمكن أن تشمل الأمثلة عن أهداف مدى الحياة: الحصول على شهادة جامعية، امتلاك شركة خاصة، تكوين أسرة، أو تأمين الأمان المالي. إن أهداف مدى الحياة لا تتحقق بنفسها عند غالبية الناس، بل إن الإنسان الناجح يضع خططاً للمدى الطويل يرسم فيها الطريقة التي سيتبعها لتحقيق هذه الأهداف. هذه الخطط تسمى بخطط مدى الحياة Life-Span Plans.



اختبر معلوماتك

كيف تؤثر أهدافك الشخصية على خياراتك المهنية؟

خطة نورة لمدى الحياة A Life-Span Plan for Nura

الأهداف الشخصية تكون المنطلق لغالبية القرارات التي نتخذها وبالتالي تؤثر على الخيارات المهنية.

لمساعدتك على وضع خطتك لمدى الحياة، نعرض عليك مثال نورة وهي طالبة في المرحلة الثانوية تبلغ من العمر ست عشرة سنة. شأنها شأن غالبية أبناء جيلها، فهي منشغلة بالدراسة وأنشطة عائلية واجتماعية، ولكنها تفكر كذلك في مستقبلها، كالاتحاق بالجامعة، والحصول على وظيفة، والزواج. تأمل نورة أن تبني مسيرة مهنية لنفسها، وأن تربي أسرة، وأن تمتلك منزلاً مريحاً.



ما العلاقة بين اهتمام نورة بالفنون الجميلة وبخطة مدى الحياة التي وضعتها لنفسها؟

أن خطة مدى الحياة التي وضعتها نورا لنفسها هي الوسيلة التي سوف تمكنها من تحقيق أحلامها وطموحاتها في امتلاك معرض لعرض وبيع أعمال الفنانين المحليين.

المادة المفضلة عند نورة في المدرسة هي الفنون، وقد سجّلت في كل مقرر فنون يسع في جدولها. ترغب نورة أن تلتحق بمهنة في عالم الفن ولكن ليس فنانة. هي تحب فكرة العمل في معرض أو متحف للفنون، وتعد نفسها من رواد الأعمال. تحلم نورة بأن تمتلك معرضاً لعرض وبيع أعمال الفنانين المحليين.

بالإضافة إلى مواصلة تنمية مهاراتها كفنانة، تعلم نورة أن عليها أن تتعلم أصول إدارة عمل تجاري، كما تعلم أن عليها أن تحدّد أهدافها للمديين القريب والبعيد. كل ما يلزم نورة هو خطة - خطة لمدى الحياة.

ولكن فلنبدأ بالأهم First Things First

في بداية عملية وضع خطة لمدى الحياة، نظرت نورة إلى ستة جوانب في حياتها: التعليم، والمهنة، والأسرة، والأمور المالية، والمجتمع، والتقاعد. وفي خطوة ثانية، حدّدت ستة أهداف جوهرية ترغب بشدة في تحقيقها خلال السنوات الخمسين المقبلة. هذه الأهداف تتوافق مع قيمها واهتماماتها وشخصيتها، هذه الأهداف هي:

1. الحصول على التدريب والتعليم اللازمين للعمل في مجال إدارة المعارض الفنية لبيع الأعمال الفنية.
2. امتلاك وتشغيل معرض فني لبيع الأعمال الفنية.
3. الزواج، وتكوين أسرة، وامتلاك منزل وسيارة.
4. الوصول إلى الأمان المالي.
5. المشاركة في أنشطة في المجتمع المحلي.
6. الوصول المناسب لسن التقاعد ومتابعة اهتمامات أخرى قبل سن الستين.

أدركت نورة أن تحقيق هذه الأهداف لمدى الحياة يستلزم تخطيطاً دقيقاً وعدة تنازلات. لا شك بأن غالبية الأهداف لمدى الحياة تحتاج إلى المال. فلتسديد تكاليف الدراسة، وتكاليف تأسيس شركة خاصة، وتكاليف امتلاك منزل، وتأمين التقاعد المريح، تحتاج لأن تدخر ولأن تستثمر جزءاً من دخلها الذي تجنيه خلال حياتها المهنية. في بعض الأوقات، قد تضطر إلى اقتراض المال من الآخرين. مما يتوجب عليها أن تضع ميزانية وأن تتقيد بها حتى تتمكن من تحقيق هذه الأمور. حالياً، يمكن لنورة أن تقرّر تحديد المبلغ الذي تنفقه على الملابس والترفيه حتى تتمكن من ادخار حصة أكبر من المال من أجل أهدافها الدراسية والمهنية اللاحقة. تحتاج نورة إلى أن تحدّد أهدافاً للمدى القريب لها علاقة بأهداف لمدى الحياة حتى تساعد نفسها على تحقيق أهداف مدى الحياة الأهم بالنسبة إليها في المستقبل.

الأهداف ذات الصلة Related Goals

تتصل أهداف مدى الحياة المحورية التي وضعتها نورة لنفسها الواحدة بالأخرى. فالادخار والاستثمار لتحقيق الأمان المالي، مثلاً، سيساعدها على تسديد تكاليف التدريب وتكاليف تأسيس الشركة الخاصة في مرحلة لاحقة. في حال كانت شركتها ناجحة، فستتمكن من تحمل تكاليف شراء المنزل الذي تريده. وسيساعدها الأمان المالي كذلك على الاستمتاع ببعض الرفاهية. فنورة، مثلاً، ترغب في زيارة المملكة المتحدة لمعاينة المتاحف الفنية في لندن. فإذا كانت شركتها ناجحة، فستتمكن من الاستمتاع بهذه الرحلة.

ترغب نورة أيضًا في تحقيق عدة أهداف على المدى القريب والبعيد هي ليست أهدافًا محورية في حياتها، وتشمل مثلًا: شراء سيارات وأثاث. على الرغم من أن هذه الأهداف هي مهمة، لكنها ليست من ضمن الأمور الأهم بالنسبة إليها في حياتها، وليست مدرجة ضمن خطة لمدى الحياة التي وضعتها لنفسها. عندما وضعت نورة خطة لمدى الحياة لنفسها، وضعت عدة أهداف وقيمتها حتى تقرر الأهداف الأهم بالنسبة إليها. فالأهداف الأهم هي التي تدخل في خطة لمدى الحياة التي وضعتها لنفسها.

تنظيم الأهداف Organizing Goals

نظمت نورة أهداف مدى الحياة الخاصة بها في جدول الشكل 2. في السطر الأعلى من الجدول، حددت ست فئات تمثل الأهداف الستة المحورية لحياتها، وعند الجانب الأيمن من الجدول، حددت الفترات الزمنية لنفسها ضمن عمود حيث انطلقت في أعلى العمود من السنتين المقبلتين لتصل إلى خمسين سنة من الآن في أسفل العمود، حددت نورة أهدافها بالتفصيل بحسب الوقت التي تريد أن تحقق فيه هذه الأهداف وبطريقة تساعد على تحقيق أهداف مدى الحياة المحورية الخاصة بها، وبذلك تكون قد وضعت خطة لمدى الحياة التي ترى أنها ستساعد على تحقيق أهم ما ترغب فيه من هذه الحياة.

تشعر نورة بنوع من الرضا تجاه خطتها. فهي على يقين من أنها سوف تعدّل هذه الخطة في المستقبل على الأغلب، ولكن الآن، أصبح لديها الأسس اللازمة للخطة التي تساعد على اتخاذ القرارات. عندما ستنظم جدولها الدراسي للسنة المقبلة، ستسجل في مقررات المحاسبة، وإدارة الأعمال التجارية، وعدد أكبر من المقررات الفنية المتاحة. وأصبحت تعرف نوع الوظائف التي ينبغي أن تبحث عنها، وأصبحت تعرف كيف تنفق وكيف تدخر من دخلها. أصبح لديها الآن أهدافًا محدّدة، فأصبحت قادرة على اتخاذ قرارات الإنفاق بشكل أفضل. حيث إن تحديد الأهداف يسهّل عليها عدم إنفاق المال على أمور لا تحتاجها فعليًا.

خطة لمدى الحياة التي وضعتها نورة لنفسها هي الخطة المناسبة لها، فهي تتوافق مع قيمها، وشخصيتها، وأسررتها. وهذه الخطة ليست الخطة المناسبة لغالبية الطلاب، ومنهم أنت. فأنت لست نورة، ولديك قدرات واهتمامات مختلفة، وشخصية نورة مختلفة عن شخصيتك، وأسررتها ليست أسرتك. لذا يتوجب عليك أن تضع خطتك الخاصة بك أنت.



اختبر معلوماتك

ما الجوانب الستة من جوانب الحياة التي يتوجب النظر فيها عند وضع خطة لمدى الحياة؟

- الحصول على التدريب والتعليم اللازمين للعمل في مجال إدارة المعارض الفنية
- لبيع الأعمال الفنية .
- امتلاك وتشغيل معرض فني لبيع الأعمال الفنية .
- الزواج، وتكوين أسرة، وامتلاك منزل وسيارة .
- الوصول إلى الأمان المالي .
- المشاركة في أنشطة في المجتمع المحلي .
- الوصول المناسب لسن التقاعد ومتابعة اهتمامات أخرى قبل سن الستين .

خطة لمدى الحياة الخاصة بنورة						
التوقيت	التعليم	المهنة	الأسرة	الشؤون المالية	المجتمع	التقاعد
السنتان المقبلتان	إكمال المرحلة الثانوية، تقديم طلبات للالتحاق بالجامعة	الحصول على وظيفة بدوام جزئي في متحف أو معرض للفنون	مساعدة الأهل الذين لديهم أطفال صغار	ادخار 4,000 ريال سعودي في السنة للمساعدة على دفع تكاليف الجامعة / المهنة في المستقبل	المشاركة في أنشطة اجتماعية مختلفة	لا يلزم أي خطوة في هذا الوقت
5 سنوات من الآن	التخرج من الجامعة	العمل بدوام كلي في متحف أو معرض للفنون	مساعدة الأهل الذين لديهم أطفال صغار	ادخار واستثمار الدخل لشراء منزل	تعليم الفنون في مركز مجتمعي	فتح حساب تقاعد
10 سنوات من الآن	متابعة دروس في أصول إدارة الأعمال التجارية الصغيرة	قبول موقع إداري في معرض للفنون	الزواج وشراء منزل صغير، إنجاب طفل	الادخار والتوفير لشراء معرض للفنون	متابعة تعليم حصص الفنون	مواصلة الادخار في حساب التقاعد
20 سنة من الآن	السفر إلى المملكة المتحدة لرؤية أعمال الفنانين	شراء أو إطلاق معرض للفنون	شراء منزل كبير، إنجاب طفل آخر	إنشاء صندوق لتعليم الأطفال	متابعة تعليم حصص الفنون	مواصلة الادخار في حساب التقاعد
35 سنة من الآن	إرشاد فنانين يافعين	إنشاء عمل تجاري ناجح والبحث عن شخص للمساعدة على تشغيل العمل	شراء منزل للعطلة عند الشاطئ	رفع مستوى الادخار والاستثمار بما أن بعض الأبناء قد تزوجوا وغادروا المنزل	البحث عن أعمال تطوعية يمكن الاستمتاع بها	مواصلة الادخار في حساب التقاعد
50 سنة من الآن	تعلم لغة جديدة	بيع العمل التجاري	شراء منزل للتقاعد في مناخ الطفل	إدارة الاستثمارات بحذر	التطوع لإرشاد أصحاب الأعمال التجارية الصغيرة	السفر أقله سفرة واحدة في السنة - زيارة الأحفاد

الشكل 2

كم سيكون عمر نورة عندما ستزوج؟

خطة مدى الحياة الخاصة بك Your Own Life-Span Plan

مع اقتراب نهاية هذا المقرر، سوف يُطلب منك أن تعدّ خطتك لمدى الحياة. لتضع هذه الخطة، يتوجب عليك أن تفكر في ما تعلّمته على امتداد هذه المادة، ففي هذه المادة، ستدرس مجموعة متنوعة من المواضيع وستكمل عدة أنشطة يمكن أن تساعدك على تنفيذ هذه الخطة. ابحث عن عنوان "خطة لمدى الحياة" في مختلف الفصول. بالإضافة إلى ما تقدّم، سيتوجب عليك أن تفكر في أمور تتعلق بك أنت ولم تُغطى مباشرة في هذه المادة. حجم الأسرة التي تريدها هو مهم مثلاً، ولكن هذه المادة لن تناقش هذا الموضوع. هذا ينطبق على موضوع المكان الذي ترغب أن تعيش فيه، والدور الذي ترغب أن تضطلع به في مجتمعك. ولتحضير خطة لمدى الحياة، يتوجب عليك أن تفكر في مجمل قيمك وأهدافك، وليس فقط تلك المرتبطة بالأعمال واختيار المهنة. بعد أن تجمع أكبر عدد ممكن من المصادر المفيدة، استخدم هذه المواد كمرجعية عند كتابة قائمة الأهداف الخاصة بك. استند في تحديد أهدافك إلى ما تريده لنفسك ولأسرتك ولمجتمعك من هذه الحياة، وقسم هذه الأمور بين أهداف للمدى القريب وأهداف للمدى البعيد، ومن ثم وزعها على أهداف مدى الحياة. ضع أهدافك في جدول يشبه الجدول الذي أعدته نورة لتبني خطتك لمدى الحياة. بعد أن تنتهي من إعداد خطتك لمدى الحياة، سيكون من المفيد لك بمكان أن تطلب من شخص لديه خبرة مراجعة خطتك معك. يمكن أن تختار معلماً، مرشداً، أو شخصاً راشداً تثق في رأيه. ناقش خياراتك ومدى إمكانية تنفيذ هذه الخطة فعلياً. يمكن لهذا الشخص أن يقدم لك المشورة والتشجيع على تحقيق هذه الأهداف. وضع خطة لمدى الحياة هو خطوة أولى مهمة ولكنه ليس الخطوة الوحيدة. تنفيذ هذه الخطة هو الأمر الذي يفرّق ما بين مجرد التفكير في المستقبل وتحقيق أهداف الحياة الأهم بالنسبة إليك فعلياً على أرض الواقع. في حال لم تترجم هذه الخطة إلى أفعال، فستكون هذه الخطة مجرد ورقة.



اختبر معلوماتك

عدّد ثلاثة أهداف شاملة يمكن أن تكون المنطلق لخطتك لمدى الحياة.

- التخرج من الجامعة .
- تعلم لغة جديدة .
- السفر حول العالم لاكتساب خبرات جديدة .

الفصل 1

استكشاف عالم الأعمال التجارية والاقتصاد



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 عالم الأعمال التجارية، ذلك أنهم يجمعون المعلومات ويحلّلونها، في محاولة منهم لتوقع التغيرات الاقتصادية القادمة. ولا شك أنهم يؤدّون خدمة مهمة للشركات ومسؤولي الحكومة وحتى العملاء الذين يستخدمون تلك التوقعات في اتخاذ القرارات. يعمل معظم الاقتصاديين في المؤسسات الحكومية، وفي الشركات، وجمعيات الأعمال، أو كباحثين وأساتذة في الكليات والجامعات. يتوقع الاقتصاديون العاملون في الشركات حجم الأسواق، والتغيرات في طلب المستهلكين، والتغيرات في المبيعات والتكاليف التي من المحتمل أن تواجهها 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:
- مُخطّط مدني وإقليمي
- محلل الميزانية
- أستاذ أو معلم 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 السابق، 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... على أنك خبير اقتصادي في شركة؟

تتجه سارة إلى المكتب في الساعة الرابعة كلّ صباح، بصفتها محللة 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 أسواق الأسهم الرئيسية، 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 الملحوظات، حتى تكون جاهزة لاجتماع الفريق عند وصولها إلى المكتب. عادة ما تنتهي سارة من عملها المكتبي بحلول الساعة الثانية بعد الظهر من كلّ 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

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، وتخبرهم الحكومة بما يمكنهم زراعته وما لا يمكنهم زراعته."

طرح عليه زميله سؤالاً: "ما وجهة نظر أسرتك بخصوص إقامتك في المدينة والعمل في شركة متعددة الجنسيات؟" بيتسم 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.

بعد الانتهاء من دراسة هذا الدرس، ستكون قادراً على:

1-1-1 تحديد أنواع النظم الاقتصادية والمقارنة بينها.

2-1-1 تحديد طرائق قياس الأداء الاقتصادي.

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
Stock	الأسهم

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 تقنية 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

الحاجات والرغبات غير محدودة، بينما أن الموارد محدودة. هذا التباين بين الحاجات والرغبات والموارد هو "أساس المشكلة الاقتصادية" التي تنتج عن الندرة. الندرة Scarcity تعني 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

أدت الطرق والجسور إلى التخفيف من الازدحام وتسهيل نقل البضائع وهذا يسهم في عملية التجارة وأيضا يؤدي إلى تعزيز الاقتصاد .

كيف تُنتج السلع والخدمات التي تحتاج إليها وترغب فيها؟ الموارد الاقتصادية Economic Resources، والمعروفة أيضًا باسم "عوامل الإنتاج"، هي تلك العناصر المستخدمة لإنتاج السلع والخدمات. هناك ثلاثة أنواع من الموارد الاقتصادية: الموارد الطبيعية، والموارد البشرية، والموارد الرأسمالية. تُعدّ المواد الخام المستخرجة من الطبيعة "موارد طبيعية"، وهي تشمل الزيوت، والمعادن، والمواد المغذية الموجودة في التربة. تمتلك المملكة العربية السعودية بالإضافة إلى احتياطات النفط، عديدًا من الموارد الطبيعية؛ مثل: الذهب، وخام الحديد، والنفط. وكلّ منتج يجري تصنيعه يتطلب موارد طبيعية من نوع آخر. يمثل الأفراد الذين ينتجون السلع والخدمات "الموارد البشرية". مثلًا: المزارعون، وعمّال المصانع، والمديرون، وسائقو الشاحنات، ومندوبو المبيعات، وموظفو المتاجر. هناك مورد حيوي آخر من الموارد البشرية وهو "رأسمال 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 كلّ مجتمع اقتصادي الإجابة عن الأسئلة التالية: (1) ما السلع والخدمات التي ستُنتج؟ (2) كيف ستُنتج السلع والخدمات؟ (3) ما الحاجات والرغبات التي ستُشبع بالسلع والخدمات المنتجة؟

أنواع النظم الاقتصادية

Types of Economic Systems

يتخذ كل بلد قراراته بطرائق مختلفة. النظام الاقتصادي **Economic System** هو الطريقة التي يستخدمها بلد ما للإجابة عن الأسئلة الاقتصادية الثلاثة الأساسية. إن 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، وطرائق توزيعه واستهلاكه، وتحدّد الحكومة مقدار الموارد التي ستستخدم لإنتاج السلع والخدمات؛ مثل: الغذاء، والتعليم، والسكن. وتكون عادةً الخيارات الاقتصادية الشخصية محدودة في النظام الاقتصادي الموجه.

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

3. يُدار عديد من الاقتصادات البسيطة على مرّ الزمان وفقاً للتقاليد أو الأعراف في ظل الاقتصاد التقليدي **Traditional Economy**، تُنتج السلع والخدمات بالطريقة نفسها المستخدمة في الزمن الماضي. توجد عادةً الاقتصادات التقليدية في البلدان الأقل نمواً، والتي لم تندمج بعد في الاقتصاد العالمي. ويركّز عادةً الاقتصاد التقليدي على تلبية الحاجات الأساسية للأشخاص؛ مثل: الغذاء، والملبس، والسكن.

4. يمكن أن تتخذ النظم الاقتصادية الحديثة أشكالاً متنوعة (بما في ذلك الاقتصاد الموجه واقتصاد السوق). ورغم ذلك، فإن أكثر النظم شيوعاً في الدول المتقدمة هو الاقتصاد المختلط **Mixed Economy**، الذي يجمع بين عناصر الاقتصاد الموجه واقتصاد السوق مع تدخل الحكومة في السوق بدرجات متفاوتة.

الاقتصاد السعودي

The Saudi Economy

تستند بنية الاقتصاد السعودي ومبادئه التوجيهية إلى الشريعة الإسلامية والامتنال لأحكامها. تتبع المملكة العربية السعودية نظام الاقتصاد المختلط؛ حيث يبرز دور الحكومة في الاقتصاد بعدد من المبادرات الاستثمارية العملاقة بقيادة صندوق الاستثمارات العامة والشركات القيادية. وتدعم الحكومة أيضاً 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، من أجل الوصول إلى اقتصاد متنوع ومستدام.



معلومة إثرائية

تجعلك المعرفة مستهلكًا، وعاملًا، ومواطنًا أكثر اطلاعًا. 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 على مقارنة السلع والخدمات التنافسية. استخدم المعلومات التي حصلت عليها لإعداد جدول يُبين أربعة عوامل مهمة على الأقل تمكنك من اتخاذ القرار الأفضل.

العمل كفريق



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

لمزيد من المعلومات



يُعدّ كلٌّ من النفط، والغاز الطبيعي، وحتى الماء من أكثر الموادّ شيوعًا على كوكبنا، وجميعها أمثلة على الموارد الطبيعية الواقعة تحت ضغط شديد بسبب معدلات الاستهلاك الحالية. والرمال من الموارد الطبيعية الأخرى التي تواجه ندرة؛ فعلى الرغم من أنّها موجودة بكميات لانهائية في الصحارى، فإنّ العملية الطبيعية لتكوين الرمال بطيئة، ولا يمكن لمعدّل إنتاجها الطبيعي الحالي مواكبة الكمّيات التي تُستهلك منها في صناعات مثل: صناعة البناء، والتشييد. قد يشكّل هذا الأمر تحدّيًا للمناطق النامية، مثل: منطقة شرق إفريقيا؛ التي من المتوقع أن يتضاعف عدد سكانها في الثلاثين عامًا المقبلة.



اختبر معلوماتك

ما الاختلافات الأساسية بين النظم الاقتصادية الأربعة الرئيسية؟

يعتبر الاختلاف الأساسي بين النظم الاقتصادية هو مستويات المشاركة الحكومية في الأعمال التجارية.

طرائق قياس الأداء الاقتصادي Methods To Measure Economic Performance

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

إجمالي الناتج المحلي Gross Domestic Product

إجمالي الناتج المحلي (GDP) هو القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة داخل دولة ما لمدة عام واحد. يقارن الشكل "1-1" إجمالي الناتج المحلي للشركاء التجاريين الأساسيين للمملكة العربية السعودية 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 تدرج بعض السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي، فعلى سبيل المثال: لا يتضمن إجمالي الناتج المحلي قيمة العمل الذي تؤديه في منزلك بنفسك، مثل: إعادة تزيين منزلك، ولكن إذا قمت بالتعاقد مع متخصصين في مجال تنفيذ الديكور، فحينئذٍ ستُحسب قيمة تلك الأعمال ضمن إجمالي الناتج المحلي. عند قياس إجمالي الناتج المحلي، تُحسب قيمة السلع النهائية فقط مثل: السيارات، ولا تُحسب قيمة منتجات الخامات الوسيطة المستخدمة في تصنيع السيارات، مثل: الصلب، والأقمشة، والبلاستيك، والزجاج. إذا حُسبت قيمة منتجات الخامات الوسيطة ضمن قيمة إجمالي الناتج المحلي، فستُحسب قيمتها مرتين. تشير عادةً الزيادة في إجمالي الناتج المحلي من عام إلى آخر إلى أن الاقتصاد ينمو وأنه مزدهر.

مقارنة إجمالي الناتج المحلي Comparing GDP

كلما أنتج المزيد من السلع والخدمات، كان الاقتصاد أكثر ازدهاراً. إن مجرد 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. يُحسب نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بقسمة إجمالي الناتج المحلي على إجمالي عدد السكان (انظر الشكل "1-1").

لنفترض مثلاً: أنه لا يوجد
تغير في قيمة إجمالي الناتج
المحلي هذا العام مقارنة
بالعام الماضي؛ ورغم ذلك
يزداد عدد سكان الدولة،
وفي هذه الحالة يُقسّم 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 أن
الاقتصاد أقل إنتاجية.

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

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

المصدر: كتاب "حقائق العالم" لوكالة المخابرات المركزية الأمريكية.

الشكل "1-1"

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 أنّ معدلات التوظيف فيها مرتفعة في المملكة العربية السعودية؟

الصناعات النفطية والغذائية .

أنشطة القوى العاملة

Labor Activities

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

أحد الإحصاءات الاقتصادية المثيرة للقلق هو **معدل البطالة Unemployment Rate** ويُعرف معدل البطالة بأنه النسبة المئوية لعدد العاطلين عن العمل من إجمالي القوى العاملة. تختلف معدلات البطالة من عام إلى آخر ومن مكان إلى آخر داخل البلد نفسه. أحد أسباب البطالة هو انخفاض الطلب على السلع والخدمات التي تقدمها مختلف القوى العاملة. فمثلاً: إذا قلَّ 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

الإنتاجية Productivity هي مصدر حيوي للنمو الاقتصادي. وتُعرف الإنتاجية بأنها مقدار المخرجات التي يمكن الحصول عليها مقابل المدخلات، مثل: العامل. وزيادة المخرجات مقابل المدخلات دلالة على الكفاءة الإنتاجية. يمكن أن يؤدي إدخال تحسينات في الموارد الرأسمالية (المعدات والتقنية)، وأساليب التدريب، والإدارة إلى زيادة في الإنتاج لكل عامل.

يختلف معدل نمو الإنتاجية العمل مع مرور الوقت، قد تحدث زيادات في الإنتاجية في بعض الأعوام وقد تنخفض الإنتاجية في أعوام 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 الإستراتيجية "بتقسيم العمل"؛ حيث تُكلف القوى العاملة بأداء مرحلة محددة من مراحل عملية التصنيع لتحسين الكفاءة والإنتاجية. ويتطلب التوسع في استخدام التقنية الحديثة عادةً تدريباً وظيفياً متقدماً وكسب مهارات جديدة.

تهدف "رؤية السعودية 2030" إلى زيادة الإنتاجية في المملكة العربية السعودية عبر: (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

إنَّ المال الذي تكسبه وتتفقه عاملاً مهماً للنمو الاقتصادي. كلَّ يوم، يحصل الأشخاص على المال نتيجة مشاركتهم في الإنتاج. **دخل الفرد Personal Income** يشير إلى الرواتب والأجور، وأيضاً إلى الدخل من الاستثمار والمدفوعات الحكومية للأفراد. تُستخدم تلك الأموال في شراء السلع والخدمات. تُقاس مبيعات التجزئة **Retail Sales** شهرياً، وتُعرف بأنها السلع والخدمات التي يشتريها العملاء. تُعدّ مبيعات التجزئة مؤشراً لأنماط الإنفاق الاستهلاكي في الاقتصاد. تشير عادةً زيادة مبيعات التجزئة إلى النمو الاقتصادي. تشمل العناصر الرئيسة للسلع التي تدخل في تقدير مبيعات التجزئة: السيارات، ومواد البناء، والمفروشات، والبنزين، والملابس، بالإضافة إلى المشتريات من المطاعم والمتاجر.

أنشطة الاستثمار

Investment Activities

يتخذ الاستثمار في المستقبل أشكالاً عديدة ومختلفة؛ ذلك أنَّ الوقت الذي يقضيه الفرد في المدرسة هو استثمار في مستقبله، وعندما تشتري الشركات المباني والمعدات فإنها تستثمر أيضاً في مستقبلها. يشير "الإنفاق الرأسمالي" إلى الأموال التي تُنفقها شركة ما لشراء عنصر إنتاجي سيُستخدم خلال فترة زمنية طويلة، تتضمن "المشروعات الرأسمالية" إنفاق الشركات على بنود مثل: الأراضي، والمباني، والمعدات، وتطوير السلع الجديدة. تأتي أموال المشروعات الرأسمالية من أربعة مصادر رئيسة هي: المدخرات الشخصية، واستثمارات الأسهم، والسندات، والصكوك في المملكة العربية السعودية.

إنَّ "المدخرات الشخصية" أحد المصادر الرئيسة 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، غير المخصص للاستهلاك والمودع في المصرف، هو عنصر رئيس في تمويل الاستثمار. إنَّ "معدل الادّخار" في بلد ما عاملاً مهماً للنمو الاقتصادي. ويمكن أن يسبب معدل الادّخار المنخفض لبلد ما مخاوف بشأن الأنشطة التجارية المستقبلية، والوضع الاقتصادي عامةً، بسبب الاعتماد بشكل أكبر على التمويل الخارجي. الشركات هي أحد أنواع مؤسسات الأعمال التجارية؛ حيث يستثمر كثير من الأشخاص فيها، ويصبحون جزءاً من ملاكها. تمثل **الأسهم Stock** ملكية في شركة أو كيان حكومي، ويُطلق عادةً على ملكية الأسهم "حقوق المساهمين". وتتأثر قيمة حصص الأسهم بعوامل عديدة؛ فمثلاً: إذا كانت الشركة تحقق أرباحاً أعلى، فسيرغب مزيد من الأشخاص في شراء أسهمها، وهو ما يؤدي عادةً إلى زيادة قيمة السهم.

هناك نشاط استثماري آخر يشمل "الصكوك" و"السندات" التي تُفترض فيها 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 على تنويع الاقتصاد السعودي بتوسيع أنشطة الأعمال العالمية وزيادة فرص العمل.

تستمر التقنية في تغيير الطريقة التي يجري فيها أداء الأعمال؛ حيث تتطلب الوظائف اليوم أقل من 1% من إجمالي القوة العضلية المستخدمة قبل الثورة الصناعية. ورغم ذلك، يتطلب العمل اليوم مستويات أعلى بكثير من التعليم والمهارات التقنية المتخصصة.

لمزيد من
المعلومات



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 طويلة الأمد التي تمتدّ لمدى الحياة. حدّد هدف ادّخار قصير المدى يمكنك تحقيقه الآن لمساعدتك في النهاية على 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. أحصل على أحدث المعلومات الإحصائية لموضوعك الاقتصادي. أعد ملخصًا مكتوبًا موجزًا للنتائج التي توصلت إليها، ووصف كيف يمكن أن تؤثر هذه المعلومات على العملاء أو الشركات في المملكة العربية السعودية.



اختبر معلوماتك

كيف يمكن زيادة الإنتاجية؟

- إدخال تحسينات في الموارد الرأسمالية .
- التوسع في استخدام التقنية ورفع الكفاءة .
- تدريب القوة العاملة على أداء مهامهم .
- زيادة المخرجات مقابل المدخلات .

تمارين

المفاهيم الرئيسية

اختر أفضل إجابة.

1. مثال على الموارد الطبيعية:

أ. ضوء الشمس.

ب. مبرمج أجهزة حاسوب.

ج. شبكة صيد.

د. المال.

2. في أي من النظم الاقتصادية التالية يكون دور الحكومة أكبر؟

أ. المختلط.

ب. التقليدي.

ج. السوق.

د. الموجه.



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

أ. الصادرات إلى دول أخرى.

ب. شراء الحكومة لأجهزة الحاسوب.

ج. شراء السيارات.

د. تجهيز العشاء لأسرتك.

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.

موقع واجباتي



مساحة البحث والابتكار

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

الموارد الطبيعية - الموارد البشرية - الموارد المصنعة

صناعة الحديد:

إن عمليات استخراج الحديد وتشكيله، تمر بعدة مراحل كالآتي:

النسف أو التفجير: لاستخراج الحديد من الأرض، يتم تفجير صخور التاكونيت (بالإنجليزية: Taconite) باستخدام المتفجرات

النقل: تُنقل قطع صخور التاكونيت إلى شاحنات التفريغ على مجارف كهربائية عملاقة، حيث تستطيع هذه المجارف حمل ما يقارب ٨٥ طناً من الصخور، وتم بعد ذلك نقل التاكونيت إلى محطات المعالجة.

السحق: حيث يتم في محطات المعالجة سحق وتكسير قطع التاكونيت إلى قطع صغيرة جداً باستخدام آلات تكسير الصخور، وتستمر آلات التكسير بسحق التاكونيت، ثم يتم خلط مسحوق التاكونيت بالماء في المطاحن، والخلطات الدورانية لفترة من الزمن

لفصل: يتم خلال هذه المرحلة فصل معدن الحديد الخام من مسحوق التاكونيت باستخدام المغنطة، أما ما تبقى من الصخور في المسحوق فهي مخلفات.

التكوير: في المرحلة ما قبل الأخيرة في تشكيل المعادن، يتم خلالها تكوير وتشكيل مسحوق التاكونيت الذي يحتوي على الحديد والممزوج مع الماء، حيث يتم تشكيل كريات متوسطة الحجم من مسحوق التاكونيت داخل إسطوانات تدوير ضخمة، ثم يتم تجفيف الكريات، وتبريدها لتصبح صلبة.

6. الكتابة أوجد مقالاً يُبيّن الفرق بين مفاهيم الرغبات والحاجات غير المحدودة والموارد المحدودة. اكتب ملخصاً مكوناً من فقرتين للمقال يتضمّن عدداً من المصطلحات الرئيسة الواردة في الدرس.

تعتبر المشكلة الاقتصادية والتي يطلق عليها البعض تسمية مشكلة الندرة جوهر موضوع علم الاقتصاد وتكمن في محدودية الموارد الاقتصادية وندرتها النسبية اللازمة لتلبية الحاجات الإنسانية المتعددة والمتزايدة باستمرار، فالمشكلة الاقتصادية واجهت الانسان والمجتمعات البشرية منذ الأزل وإلى الآن.

ورغم اختلاف الأنظمة الاقتصادية إلا أنها عانت منها ولا تزال وقد حاول كل نظام أن يتكيف مع هذه الأزمة بفلسفته ومبادئه لإيجاد توازن بين تعدد الحاجات وندرة الموارد الاقتصادية لتلبيتها.

تتمثل المشكلة الاقتصادية في الندرة النسبية للموارد الاقتصادية إزاء تعدد احتياجات الإنسان وتطورها ولهذه المشكلة ركنان أساسيان هما: الندرة من جهة والاختيار، وهو الطريق الذي يحدده علم الاقتصاد بهدف حلها من جهة أخرى.

مفهوم الندرة:
فالندرة الاقتصادية economic scarcity بهذا المعنى يقص...

7. **الفن المرئي** صمّم ملصقًا أو مقالًا مصورًا تُبين فيه كيف يمكن أن يؤدي "التخصص" و"تقسيم العمل" إلى زيادة الإنتاجية.

التخصص: هو

- **الاقتصار على ممارسة مهنة معينة لإنتاج سلعة أو خدمة محددة.**
- **فالفرد لا ينتج كل ما يحتاجه من سلع وخدمات، بل يتخصص في مهنة معينة وينتج نوع واحد من السلع ويحصل على ما يريده من سلع وخدمات أخرى عن طريق التبادل.**

وقد ساعد التخصص على:

- زيادة الكفاءة الاقتصادية، من خلال خلق مزايا وخصائص جديدة وخبرة عميقة لدى الأفراد - ويزيد اتقان العمل من خلال خلق القدرة على الابداع والابتكار.**



المهارات الحياتية والعملية

الوعي المعلوماتي

إن قدراتك أكثر من مجرد خبرات كسبها. سواءً أكان الهدف هو تحسين أداء نشاط تجاري أو تحسين أدائك، فأنت في حاجة إلى اتخاذ قرارات صحيحة بناءً على أفضل المعلومات المتاحة. وأيضاً إن المهارات البحثية ضرورية لاتخاذ قرار فاعل.

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.

صُغ 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.

اجمع المعلومات المتعلقة بالسؤال وراجعها. 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.

افصل الحقيقة عن الرأي. يعتمد البحث المؤثر على بيانات موضوعية. قد توفر الآراء أفكاراً مثيرة للاهتمام، ولكن ينبغي عدم الاعتماد عليها للحصول على إجابات عن سؤالك. ضع في اعتبارك ما إذا كانت مصادر المعلومات ذات مصداقية، والمعلومات المقدمة واقعية، أم لا.

اقترح فرضية. الفرضية هي توقع حول إجابة سؤال البحث الخاص بك، ويمكن أن تستند الفرضية إلى المعلومات التي جمعت، أو أن تستند إلى تجربتك، أو معتقداتك. ستجري دراسة لجمع المعلومات التي ستدعم الفرضية أو تثبت خطأها. اجمع البيانات لاختبار الفرضية. يُجري الباحثون دراسات بعناية لجمع المعلومات المتعلقة بسؤال البحث وفرضيته. والطرائق الشائعة لجمع البيانات هي الاستطلاعات، والملاحظات، والتجارب.

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

اكتب تقريراً بالنتائج. وثّق نتائج بحثك بوضعها في تقرير، سيساعد التقرير المنظم جيداً والمكتوب بعناية الآخرين على 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 تُحدث تأثيراً. بغض النظر عن النتائج، يجب أن تكون لديك الرغبة في الاستمرار في إجراء الأبحاث ودراسة أبحاث الآخرين. سيساعدك هذا الإجراء على اتخاذ قرارات صحيحة، ويمنحك الثقة في معرفتك وقدراتك.



التفكير الناقد

1. لماذا يجب أن تحاول تجنب إسناد مواقفك إلى آراء بدلاً من الحقائق؟

تختلف الآراء وغالباً ما تكون غير موضوعية وتتشكل من مجموعة متنوعة من العوامل الموثوقة أو غير الموثوقة.

في المقابل، غالباً ما تكون البيانات الواقعية أو الحقائق موضوعية بشكل عام.

2. هل تعتقد أنه يمكن الإجابة عن بعض الأسئلة بمجرد جمع ومراجعة المعلومات الموجودة بدلاً من جمع بيانات جديدة؟ ولماذا؟

يمكن الإجابة على بعض الأسئلة بهذه الطريقة، إنما لصياغة أفضل إجابة ممكنة من الجيد تضمين الملاحظات والبيانات الخاصة.

من جهة أخرى، قد لا تكون مصادر المعلومات الأخرى دقيقة تماماً أو حديثة أو كاملة أو ذات صلة بالسؤال.

3. صف مواقف العمل التي تتطلب مهارات بحثية.

سوف تختلف الإجابات فيما يتعلق بمواقف العمل التي تتطلب مهارات بحثية.

قد يشمل ذلك التخطيط لمنتج جديد أو فتح متجر جديد، توقيع اتفاقية شراكة مع مورد.



2-1 النجاح في الأعمال التجارية

أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من دراسة هذا الدرس، 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 افتتح مطعمان هما: "ريستورانتي إيطاليا" و"ماماز بيتزيريا". ونظرًا لأن ميزانية كل من خالد وعبد الله محدودة، فإنهما دائماً ما يكونان حريصين على اتباع الطريقة الأمثل للشراء والإنفاق.

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

إذا كنت ستأكل مع خالد وعبد الله، (1) فأَيُّ 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

النجاح في الأعمال التجارية

1-2-1

Success in Business

يرتكز أساس نجاح الفرد في عمله إلى تطوير نوعين رئيسيين من المهارات هما: المهارات الفنية، والمهارات المهنية العامة. يتمتع الفرد بفرصة لتطوير الكفاءات المهنية المطلوبة عن طريق العمل، والدراسة، 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 المهن على الإلمام بمجال واحد أو أكثر من مجالات المعرفة المذكورة على مستوى المبتدئين فحسب، بل يتطلب أيضاً تعليمًا مستمرًا.

المهارات المهنية العامة

General Career Skills

بالإضافة إلى التدريب الفني، يبحث أصحاب العمل عن القوى العاملة التي تتمتع بمهارات مهنية عامة **General Career Skills**، وهي قدرات تمكن القوى العاملة من التكيف مع مواقف العمل المختلفة، وغالبًا ما يُطلق على تلك المواهب مصطلح "المهارات الشخصية". وفي حين تُكسب بعض هذه القدرات عن طريق الدراسة، فإن بعضها 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 جيدًا مع الآخرين في ظل ظروف العمل المختلفة.
- المبادرة لتجاوز العقبات، ومواجهة التحديات، والتكيف مع التغيير.
- الرغبة في التعلم المستمر، بجانب امتلاك المعرفة التقنية، خصوصًا عند العمل عن بُعد.
- امتلاك مهارات إبداعية في حل المشكلات والبحث في إطار العمل ضمن فريق.
- امتلاك مهارات التواصل الكتابي والشفوي الفاعل.
- امتلاك معارف أساسية بالمحاسبة، والتمويل، والتسويق، والموضوعات الإدارية والتنظيمية الأخرى.

الخبرة المهنية

Career Experience

فكرة جيدة أن تخطط لبدء تطوير المهارات المهنية أثناء دراستك، يمكنك تنمية قدراتك العملية بطرائق عديدة، منها "برامج العمل والدراسة" والتي تسمى أحيانًا التدريب التعاوني تجمع بين الدراسة والخبرة المتعلقة بالعمل. توفر تلك البرامج فرصة لتطوير المهارات أثناء العمل. لا يعرف الأفراد فقط على الجوانب الفنية للوظيفة، لكنهم يتعلمون أيضًا كيفية التفاعل في إطار بيئة العمل.

توفر "برامج التدريب الداخلي" خبرة عملية في الشركات أثناء التعرف على المجال الوظيفي. والتدريب الداخلي لشغل وظائف في مجالات المحاسبة، والتمويل، والتسويق، والاتصالات، متاح بوساطة كثير من الشركات.

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

إنّ المشاركة في تقديم "الخدمات التطوعية" نوعًا آخر من الخبرة المهنية لتطوير عادات العمل والمهارات التنظيمية. ومن خلال التطوع، قد يهتم الأفراد أيضًا بمجال وظيفي معيّن، وهذا الاهتمام قد يكون مؤشّرًا على مسار حياتهم المهنية في المستقبل.

توفّر "الواجبات والمهام الدراسية" التي يُكلّف بها الطلاب أثناء الدراسة خبرات تتعلق بالعمل؛ حيث تُطوّر مهارات البحث والاتّصال عند إعداد التقارير والعروض التقديمية الشفهية. وتقدّم مشروعات العمل ضمن فريق فرصة للعمل مع الآخرين، وهي مهارة ضرورية لكل مهنة. يمكن أن تؤدّي المشاركة في النوادي المدرسية والمؤسسات أيضًا إلى تطوير مهارات، مثل: تحديد الأهداف، والتخطيط، والإشراف، وتفويض المسؤولية.

الإدارة والقيادة

Management and Leadership

عندما يكسب الأفراد خبرة مهنية، فقد يطمحون لتولّي منصب إداري أو قيادي. تتطلب تلك المناصب المتقدّمة القدرة على التخطيط، والتنظيم، والقيادة، وتحفيز الأشخاص، وكذلك القدرة على إدارة الموارد الإنتاجية للشركة. لا شكّ في أنّ مهارات القيادة تُعدّ متطلبًا رئيسًا للمديرين. ومن ضمن متطلبات القيادة القدرة على التفكير بشكل إستراتيجي، وإيصال الرؤية، واتّخاذ القرارات، وتفويض الآخرين للقيام بالعمل. وتكشف الدراسات أنّ القادة الناجحين يمتلكون النزاهة، والتعاطف، والامتنان، والإبداع، والاهتمام بالفريق، ومهارات الاستماع والتأثير القوية.

اتخاذ القرار

Decision Making

مهارة اتّخاذ القرار هي إحدى المهارات المطلوبة عند ممارسة العمل وكذلك في الحياة الشخصية للفرد كما هو مبين في الشكل "2-1"؛ حيث يمكن اعتماد عملية معيّنة لتوجيه اتّخاذ القرار. تتطلب معظم الخيارات التي يتّخذها الفرد أن يتخلّى عن شيء آخر ويُعرف ذلك "بعملية المقايضة"، مثلاً: لا يمكن استخدام الأموال التي تنفق على الذهاب إلى السينما في شيء آخر مثل: الذهاب إلى مدينة الملاهي. يمكن لعملية اتّخاذ القرار أن تساعد الفرد على اختيار البديل الأفضل والأكثر إرضاءً.

1. تحديد المشكلة.

2. التعرف على البدائل.

3. تقييم مزايا كلّ بديل وعيوبه.

4. اختيار البديل الأفضل.

5. تنفيذ البديل الأفضل.

6. مراجعة القرار.

الشكل "2-1" عملية اتّخاذ القرار

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

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



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



لماذا تحتاج معظم الوظائف إلى مزيج من المهارات
الشخصية والمكتسبة؟

**لأن الدراسات أظهرت أن المرشحين الناجحين
للوّظائف يربطون تدريبهم وخبراتهم بحاجات الشركة.**

العمل كفريق



شكّلوا فريقًا، وحدّدوا مهنة قد يفكر الطلاب
في العمل بها في المستقبل. قدّموا وصفًا
للتعليم، والتدريب، والمهارات التي ستكون
ضرورية للنجاح في أداء هذه المهنة.



اختبر معلوماتك

ما الفرق بين المهارات الفنية
والمهارات المهنية العامة؟

- **المهارات الفنية :** يشار إلى التدريب المهني المتخصص باسم المهارات المكتسبة وهي المهارات الفنية اللازمة لإداء مهنة معينة.
- **المهارات المهنية العامة :** هي قدرات تمكن القوى العاملة من التكيف مع مواقف العمل المختلفة ويطلق عليها (المهارات الشخصية)

2-2-1 أنشطة الأعمال التجارية والمخاطر والمكافآت Business Activities, Risks, and Rewards

- عندما يختار الفرد مسارًا وظيفيًا معيّنًا، فإنه يحتاج إلى التفكير في أنواع الأعمال التجارية التي تتيح فرص عمل، تتضمن تلك الأعمال التجارية ما يلي:
- "شركات التصنيع" تقوم 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 تُباع للأفراد والأسر.
 - "شركات البيع بالجملة" تشتري المنتجات بكميات كبيرة لإعادة بيعها بكميات أقلّ لتجار التجزئة. تجار الجملة معروفون أيضًا باسم "الموزعين" أو "الوسطاء"، وهم حلقة وصل بين الشركات المصنّعة وتجار التجزئة.
 - "شركات البيع بالتجزئة" تباع 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.

- "شركات الأعمال الخدمية" تقدّم الخدمات المهنية الفنية والشخصية بمقابل مادي، وقد تشمل: المساحة الطبية والقانونية، والمحاسبة والخصومات الضريبية، وإصلاح السيارات، والدروس الخصوصية، وتنظيف المنزل.



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

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

• "شركات التعدين واستغلال المحاجر" تقوم باستخراج الموارد من البيئة وتحويلها لتستخدمها الشركات المصنّعة. وتشمل هذه الشركات، شركات التعدين، والحراجة والمحاجر، 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، مثلاً: قطاع الطاقة المتجدّدة.

مخاطر العمل Business Risks

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

الوظائف التقنية وتقنية المعلومات إنشاء المشاريع التنموية التي تدعم الاقتصاد

المخاطر الجغرافية Geographic Risks يمكن أن يؤدي تغيّر الطقس إلى تدمير المحاصيل الزراعية، ويمكن أن تؤدي التضاريس الوعرة إلى صعوبات في النقل. تتسبّب هذه العوامل الجغرافية وغيرها في حدوث مخاطر للأعمال التجارية.

المخاطر السياسية والقانونية Political-Legal Risk تختلف أنظمة الأعمال التجارية من دولة إلى أخرى. قوانين التعبئة والتغليف، وضرائب الواردات، والمعايير الخاصّة بسلامة العمل، جميعها أمثلة على العوامل السياسية والقانونية التي يمكن أن تؤثر على تكاليف التشغيل ونجاح الأعمال التجارية.

المخاطر الاجتماعية والثقافية Social-Cultural Risk يمكن أن تخلق الاختلافات الثقافية والاجتماعية، مثل: التقاليد، والمعتقدات الدينية، والعلاقات الأسرية حالة من حالات عدم اليقين عند ممارسة الأعمال التجارية في أماكن مختلفة. تُمارس أنشطة الأعمال التجارية بأسلوب 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، وتغيّر قيم العملات، وانخفاض الإنفاق الاستهلاكي إلى حدوث حالة من حالات عدم اليقين الاقتصادي. وتؤثر التقلبات الاقتصادية في الطلب على السلع والخدمات التي تنتجها الشركة.

المخاطر التشغيلية Operational Risks تتسبب الأنشطة التشغيلية اليومية للشركة في مخاطر، فقد يؤدي الفشل في الابتكار والتطوير أو تلبية حاجات العملاء إلى خسارة الأرباح. إن 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 لمواجهةها، 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 العديد من المخاطر، فإنه يجري 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، يساهم توفير السلع والخدمات في تحسين جودة الحياة في المجتمع. لكي تكون الأعمال التجارية ناجحة، يجب أن تولي اهتمامًا وثيقًا لحاجات العملاء وتجاربهم. أخيرًا، يشعر أصحاب الأعمال التجارية والمستثمرون والمديرون والقوى العاملة بالرضا الشخصي بالعمل مع الحكومة لإنتاج وتوزيع السلع التي تتيح للأفراد التمتع بحياة هنيئة.



لماذا يُعدّ دراية الشركات بالمخاطر التي قد تواجهها أمرًا جيدًا؟

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

اختبر معلوماتك

كيف تسبب الجغرافيا مخاطر للأعمال التجارية؟

قد يؤدي تغير الطقس إلى تدمير المحاصيل، أيضاً قد تؤدي التضاريس الوعرة إلى صعوبة النقل، وقد تسبب مخاطر أخرى

تمارين

المفاهيم الرئيسية

اختر أفضل إجابة.

1. مثال على المهارة الفنية:

ج. تطوير برمجيات الأعمال.

أ. العمل بروح الفريق الواحد.

ب. الإبداع في حل المشكلات.

د. الموثوقية.

2. تتضمن الخطوة الأولى في عملية اتخاذ القرار:

أ. تحديد المشكلة.

ج. تحديد البدائل.

ب. تحديد الهدف.

د. تقييم البدائل.

3. الشركات التي تقوم بأعمال _____ هي الشركات التي تبيع مباشرة إلى المستهلكين.

أ. البيع بالجملة

ج. الاستخراج

ب. البيع بالتجزئة

د. التصنيع

4. إن ارتفاع أسعار السلع بالنسبة إلى المستهلكين يُعدّ مثالاً على وجود مخاطر:

أ. ثقافية.

ج. تشغيلية.

ب. اقتصادية.

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.

6. **الكتابة** ابحث عن مقال يناقش صفات المديرين والقادة الفاعلين. اكتب ملخصاً مكثّفاً من فقرتين للمقال، على أن يتضمّن أيضاً الإجراءات التي قد تتخذها لتطوير مهاراتك القيادية.

الحل في الصفحة التالية

7. **الفن المرئي** نفذ عرضاً تقديمياً مرئياً (ملصقاً أو شرائح) يبيّن المخاطر المختلفة التي تواجه الشركات السعودية. **مترك للطالب**

6. **الكتابة** ابحث عن مقال يناقش صفات المديرين والقادة الفاعلين. اكتب ملخصًا مكونًا من فقرتين للمقال، على أن يتضمن أيضًا الإجراءات التي قد تتخذها لتطوير مهاراتك القيادية.

القادة الحقيقيون يتحدون الوضع الراهن، ويلهمون ويجندون ويمكنون ويشجعون الآخرين على التعاون واتخاذ إجراءات.

القادة الحقيقيون يشاركون قوتهم ومعلوماتهم لتقوية الآخرين، ويبحثون عن الأشخاص الذين يقومون بالأشياء بشكل صحيح ويتعرفون عليهم، ويعتبرون مثالاً يحتذى به ويقدرّون مساهمات الآخرين ويحتفلون بالنجاحات، ويسعون دائمًا إلى تحسين ذكائهم الفكري (القدرات الإدراكية) وذكائهم العاطفي.

القادة الحقيقيون يعتبرون أن القيادة هي عمل يومي للموازنة بين المسؤوليات والضغوط.

ويمكن تحقيق أدوار القائد والمدير بواسطة نفس الفرد.

وهو حقاً ما يجب أن يفعله الفرد.

الفن في كيفية فعله، والقدرة على اختيار المصطلح الأكثر قابلية للتطبيق في موقف معين، حيث تركز القيادة على فعل الأشياء الصحيحة، بينما تركز الإدارة على فعل الأشياء بشكل صحيح وفقاً لستيفن كوفي.

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، وادّخارك، وإنفاقك، واستثمارك. يُطلق على استخدام التطبيقات، والمواقع الإلكترونية، وأجهزة الجوّال في الأنشطة المصرفية والمالية اسم "فنتك" (التقنية المالية) (financial technology). "فنتك السعودية" هي مبادرة أطلقها البنك المركزي السعودي بالشراكة مع هيئة السوق المالية في إبريل 2018م على أنها خطوة تحفيزية لتطوير مجال التقنية المالية في المملكة العربية السعودية وتعزيز دوره في التنمية الاجتماعية والاقتصادية الوطنية.

بالنسبة إلى المستثمرين، يقدم المستشارون الآليون المشورة بناءً على جمع البيانات الخاصّة بدخل الفرد، والأصول المملوكة له، وديونه، وأهدافه المالية، ودرجة تحمّله للمخاطر. أما "المحافظ الرقمية"، وتُعرف أيضًا باسم "محافظ الجوّال"، فهي عبارة عن تطبيقات تسمح بتخزين واستخدام بطاقات الائتمان، والسحب، وبطاقات الولاء. وتشمل ميزات "فنتك" الأخرى تحويل الأموال مباشرةً من طرف إلى آخر، وتشمل 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"، يساهم في تقليل استخدام بطاقات السحب وبطاقات الائتمان، وهو ما يساهم بدوره في تحسين إجراءات الصحة والسلامة.

توفّر "فنتك" أيضًا دعمًا ماليًا معزّزًا من خلال ميزات الادّخار التلقائي، ومكافآت استرداد النقود، والتوجيه إلى إنشاء صندوق للطوارئ. وتقوم بعض المنصّات الأساسية بتقييم مدى التقدّم الذي يحرزه العميل فيما يتعلّق بمدّخراته، وإنفاقه، وتأمينه، واستخدامه لبطاقات الائتمان. وتوفّر "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 عبر الشركات الناشئة العاملة بالإنترنت، وتطبيقات "التقنية التأمينية" التي تعالج الطلبات، والادعاءات، وغيرها من المعاملات. ستزوّد خوارزميات الذكاء الاصطناعي، على وجه السرعة، العملاء بعروض أسعار وخدمات شخصية، وبخاصّة العملاء الأصغر سنًا. ثمة خدمة أخرى من خدمات "فنتك السعودية"، وتتمثّل في "التقنية التنظيمية" التي تساعد على إيضاح معايير الامتثال المحليّة والعالمية وضمان تحقيقها؛ إذ تركز هذه التطبيقات والمواقع الإلكترونية على مكافحة غسل الأموال، والاحتيال المالي.

التفكير الناقد الحل في الصحة التالية

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

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 عبر الذكاء الاصطناعي، أو أي تقنية أخرى. أعد ملخصًا موجزًا لهذا المقال.

لمواكبة طلبات العملاء المتزايدة للحصول على مزيد من الخيارات وتسهيل الوصول وتسريع التسليم، تعمل الشركات على دمج عروضها في المتجر وعروض التجارة الإلكترونية لإنشاء تجارب تسوق سلسلة متعددة القنوات يمكن للعملاء خلالها.

البحث عن المنتجات والخدمات عبر الإنترنت واستكشافها قبل إجراء عملية شراء سواء عبر الإنترنت أو في المتجر تجربة العناصر في المتجر من خلال الأكشاك التفاعلية وموظفي الإرشاد الشخصي والعروض الأخرى قبل إجراء عملية شراء سواء عبر الإنترنت أو في المتجر استخدم أي جهاز - جهاز كمبيوتر، وهاتف ذكي، وساعة ذكية، ومساعد رقمي، وغير ذلك - للتسوق متى وأينما يريدوا.

تلقي توصيات وكوبونات وعروض أخرى عبر الإنترنت مصممة خصيصًا بناءً على المعلومات التي تم جمعها عبر الإنترنت أو في المتجر.

شحن العناصر أينما يريدون (إلى منازلهم أو إلى متجرهم المحلي)، غالباً في غضون يوم أو يومين فقط
طلب العناصر عبر الإنترنت من داخل متجر تقليدي، عندما يفتقر هذا المتجر الفعلي إلى المخزون المفضل (النمط والحجم واللون وما إلى ذلك).

2. كيف يمكن أن يؤثر التوسع في استخدام التقنيات الحديثة في الأنشطة التجارية على الفرص الوظيفية، والمهارات المهنية المطلوبة؟

التجارة الإلكترونية تساعد على الحد من مشكلة البطالة بتوفير فرص عمل جديدة، وخاصة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وصناعة المعرفة، وتعمل على تسهيل الأعمال الفردية الحرة والمشاريع الصغيرة، والعمل من المنزل، وزيادة فرص العمل لذوي الإعاقة، و إتاحة فرصة العمل للمرأة من المنزل دون الاضطرار للعمل في الخارج، إلا أنها تتطلب عمالة فنية متخصصة ومدربة قادرة على التعامل مع تطبيقاتها.



3-1 بيئة الأعمال التجارية

أهداف التعلم

بعد الانتهاء من دراسة هذا الدرس، ستكون قادرًا على:

1-3-1 فهم مراحل دورة الأعمال التجارية.

2-3-1 تحديد أنواع المنافسة الأربعة.

3-3-1 شرح بيئة الأعمال التجارية والتحديات

المستقبلية التي تواجهها.

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 (البحثة)
Monopolistic Competition	المنافسة الاحتكارية
Oligopoly	احتكار القلة
Monopoly	الاحتكار

من واقع الحياة

هل معرفتك الآن أكثر وأوسع مما كانت عليه قبل خمسة أعوام؟

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

ومثلما تتغير أمور حياتك يتغير الاقتصاد أيضًا الصعود والهبوط يحدثان أيضًا أنشطة الأعمال التجارية. وعند تحسُّن الظروف الاقتصادية في بلد ما، تتحسن نوعية الحياة. وعلى النقيض من ذلك، تؤدي الاتجاهات الاقتصادية المتراجعة إلى صعوبات للقوى العاملة والعملاء.

دورة الأعمال التجارية The Business Cycle

1-3-1

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



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

يُظهر النظر في التغيرات الاقتصادية عبر التاريخ نمطًا من الأوقات العادية التي تتحول إلى الأوقات العصيبة، ثم تعود مرة أخرى إلى الأوقات الجيدة. يُطلق على تغير حركة الاقتصاد من حالة إلى أخرى والعودة مرة أخرى اسم دورة الأعمال التجارية **Business Cycle**، هي فترات الصعود والهبوط المتكررة في إجمالي الناتج المحلي. تمر 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 مرتفعًا، وتكون عادةً هذه الفترة هي ذروة دورة الأعمال. ورغم 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 خطيرًا جدًا، فلا يستمر لفترة طويلة جدًا ومع ذلك فإنه غالبًا ما يشير إلى وجود مشكلة، ويسبب قلقًا وتوترًا للقوى العاملة في الأعمال التجارية ذات الصلة بهذا الانكماش. مثلًا: إذا كان لدى الناس القليل من المال لإنفاقه، فحينئذٍ سوف يشترون عددًا أقل من السيارات، ومن ثم يُنتج مصنعو السيارات عددًا أقل من السيارات، وقد يسرّحون عددًا من القوى العاملة. لذلك قد تضطر الشركات التي تصنع البطاريات، والإطارات، والأجزاء الأخرى أيضًا إلى تسريح عدد من القوى العاملة لديها. هذا الانخفاض الحاصل في الأعمال التجارية ذات الصلة يسمى "الأثر المتنامي". حينها يقل الإنتاج في جميع أنشطة الاقتصاد، وينخفض إجمالي الناتج. وتستغرق بعض فترات الركود وقتًا طويلًا؛ حيث يُستخدم 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 كسادًا منذ أكثر من 80 عامًا. 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.

الانتعاش Recovery

لا تدوم الصعوبات الاقتصادية، تبدأ مرحلة محببة من دورة الأعمال تسمى مرحلة 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 بطيئًا أو سريعًا، ومع استمراره يتجه الاقتصاد إلى مرحلة الازدهار.

التضخم وأسعار الفائدة Inflation and Interest Rates

التضخم وأسعار الفائدة هما عاملان اقتصاديان يتغيران غالبًا خلال دورة الأعمال التجارية. ويُعرف التضخم **Inflation** بأنه الزيادة المستمرة والمؤثرة في مستوى الأسعار. وتنخفض القوة الشرائية عند حدوث تضخم، مثلًا: إذا ارتفعت الأسعار بنسبة 5% خلال العام الماضي، فإن السلع التي تبلغ تكلفتها 100 ريال سعودي ستكلف الآن 105 ريالًا سعوديًّا. وهذا يعني أن الأمر يتطلب الآن مزيدًا من المال لشراء الكمية نفسها من السلع والخدمات. يحدث التضخم عندما يكون الطلب على السلع والخدمات أكثر من العرض. وعندما تتفوق كمية كبيرة من المال لشراء السلع التي يوجد نقص في الكميات المعروضة منها، ترتفع الأسعار. يعتقد معظم الأشخاص أن التضخم ضارٌّ نظرًا إلى ارتفاع الأسعار. لذلك، يجب على القوى العاملة كسب المزيد من المال للحفاظ على القوة الشرائية نفسها.



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

الجوالات، الإكسسوارات، الأثاث وغيرها من المنتجات .

عكس التضخم هو "الانكماش"؛ ويقصد به انخفاض مستوى الأسعار، ويقترب الانكماش عادةً بالركود والكساد؛ ففي حين أن أسعار المنتجات منخفضة، فإن الأشخاص لديهم أموال قليلة للشراء. قد يحدث الانكماش أيضًا لمنتجات معينة فحسب. ففي الأعوام الأخيرة، انخفضت تكلفة أجهزة الحاسوب والمنتجات الإلكترونية بسبب التقدم التقني. وتُمثل أسعار الفائدة **Interest rates** تكلفة المال؛ فالمال له ثمن، شأنه شأن أي شيء آخر. ولمعدلات الفائدة تأثير قوي في الأنشطة التجارية. وتتأثر الشركات والحكومات التي تقترض الأموال بأسعار الفائدة. ويعني ارتفاع أسعار الفائدة ارتفاع تكاليف الأعمال التجارية.

تتغير أسعار الفائدة كل يوم بتغير 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 المرجح أن ترتفع أسعار الفائدة.

✓ **اختبر معلوماتك**
ما المراحل الأربع لدورة الأعمال التجارية؟

مرحلة الأزدهار، مرحلة الكساد، مرحلة الركود، مرحلة الانتعاش.

لمزيد من المعلومات
في 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%.



ما معدل التضخم الحالي في المملكة العربية السعودية؟

معدل التضخم في السعودية ٢٠٢٢ يساوي ٢,٣%

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

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

الشكل "3-1" يبين أربعة أنواع مختلفة من المنافسة

كيف يكون عدد الأعمال التجارية في السوق مؤثرًا على المنافسة؟

المنافسة الكاملة

Perfect Competition

المنافسة الكاملة (البحتة) **Perfect (or Pure) Competition** توجد عندما يكون هناك كثير من المشترين والبائعين

للمنتج؛ إذ لا يمكن لمشتري أو بائع واحد التأثير على سعر المنتج. والأمثلة الشائعة للمنافسة الكاملة هي: الذرة، والقمح، والفول السوداني، والمنتجات الزراعية الأخرى. الخصائص الرئيسة للمنافسة الكاملة هي:

1. ينطوي السوق على منتجات متشابهة أو متطابقة كثيرًا.
 2. لا توجد قيود على دخول شركات جديدة إلى السوق.
 3. يقدم جميع البائعين بشكل أساسي المنتج نفسه.
 4. يعرف كل من المشترين 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 كمية السلعة التي ترغب الشركات المنتجة في توفيرها وتكون قادرة على ذلك. إذا أراد المستهلكون شراء منتج ما، وكانوا على استعداد لدفع سعره بما يسمح للعمل التجاري بتحقيق ربح، فحينئذٍ ستوفّر الشركات المنتج. ورغم ذلك، إذا كان المعروض من المنتج أكبر ممّا يريده العملاء، فمن المحتمل أن تقلل الشركات عرض المنتج أو إيقافه.

وتؤثر الكمية المعروضة من المنتج على السعر؛ فعند عرض كميات هائلة من المحاصيل والماشية التي تُربى في المزارع، فمن المحتمل أن تظل الأسعار منخفضة. ورغم ذلك، إذا قلَّ الجفاف من كمية الذرة المزروعة، فمن المرجح أن يرتفع سعر الذرة. إنَّ سعر المنتج الذي يحتوي على تقنية جديدة يظل 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 معينة، فمن المرجح أن يرتفع سعرها. في حال توافر عدد كبير من المنتجات التي يعتقدون أنها ستلبي لديهم رغبة أو حاجة معينة، فلن يكون الطلب على بعض تلك المنتجات مرتفعاً؛ لأن العملاء على استعداد لشراء منتج آخر إذا كان سعر أحد المنتجات أعلى من الآخر.

المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition

المنافسة الاحتكارية **Monopolistic Competition** هي حالة لسوق مزدهمة بكثير من المشتريين والبائعين الذين يقدمون منتجات متشابهة جداً، ولكنها ليست متطابقة، وكلها تلبي 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 القلة Oligopoly

احتكار القلة **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 القلة: صناعة السيارات، وشركات الطيران، وتأجير السيارات، والصناعات التي في المزارع. ومع وجود عدد قليل من البائعين، يمكن أن تؤثر تصرفات أحد المنافسين على الآخرين، مثلاً: 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 بصفاتها مورّد أو مقدم للسلعة أو الخدمة، فقد تتقاضى الشركة سعراً مرتفعاً جداً. ورغم ذلك، عند مستويات الأسعار المرتفعة، من المحتمل أن يتوقف بعض العملاء عن الشراء، حتى في حالة الحاجة الماسة لهذه السلعة، مثل: الدواء.

في عديد من الدول، قد تمارس الحكومات "احتكارًا" لتوفير الخدمات التي يحتاج إليها الجميع؛ مثل: الغاز، أو الماء، أو الكهرباء. وتُنظم عادةً هذه الاحتكارات بواسطة مؤسسات حكومية مختلفة لتجنّب الأسعار المبالغ فيها. وتمارس 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. مثلًا: يمكن لشركات برمجيات الحاسوب الحصول على احتكار قانوني لبيع البرامج المصمّمة لمعالجة النصوص أو الجداول الخاصة ببيانات معينة.



ما نوع المنافسة الموجودة في صناعة البناء والتشييد؟

المنافسة الاحتكارية .



اختبر معلوماتك

كيف تختلف أشكال المنافسة الأربعة؟

المنافسة الكاملة : هي التي بين عدد كبير من التجار أو الموردين مثل: الذرة، القمح،
المنافسة الاحتكارية هي التي بين عدد كبير من التجار والموردين مثل: الملابس المفروشات،
احتكار القلة هي التي تكون بين عدد قليل من التجار والموردين مثل
السيارات، الاحتكار وهو الذي يكون التاجر أو المورد هو الوحيد مثل:
عدد من المرافق العامة المحلية.

بيئة الأعمال التجارية والتحديات الاقتصادية The Business Environment and Economic Challenges

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

Saudi Vision 2030

تطلق "رؤية السعودية 2030" من مكان القوة فيها، فمكانتها في العالم الإسلامي ستمكّنها من القيام بدورها الريادي في دعم الأمة العربية والإسلامية، وسيكون الاستثمار المحلي والدولي مفتاحاً ومحركاً لتنويع الاقتصاد وتحقيق استدامته، فضلاً عن موقع المملكة العربية السعودية الإستراتيجي الذي سيمكّنها من أن تكون محوراً لربط ثلاث قارات من العالم (إفريقيا، وآسيا، وأوروبا). وتعتمد الرؤية على ثلاثة محاور رئيسة: المجتمع الحيوي، والاقتصاد المزدهر، والوطن الطموح، والتي يمكن تحقيق أهدافها عبر:

- بناء نظام تعليمي يلبي حاجات السوق.

- توفير مسارات للأعمال التجارية لإنجاح المشروعات الصغيرة، والمتوسطة، والشركات الكبيرة.

- تطوير أدوات الاستثمار لتنويع الاقتصاد ومدّه بوظائف جديدة.

- خصخصة 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.

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

وتتراوح هذه الشركات الصغيرة بين نشاط البيع من المنازل، وخدمات الاستشارات، وشركات التصنيع الصغيرة، وتقديم الدعم التقني عبر الإنترنت. وفي الأعوام 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 الحرّ"، الذي يشمل المقاولين المستقلين، والعاملين لحسابهم الخاصّ، مع وجود درجة من المرونة في المشروعات ومواقع العمل.

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

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

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

يتبقّى اقتصاد فرعي إضافي - غالبًا ما يجري تجاهله - وهو "الاقتصاد غير الرسمي". إنّ ممارسة الأعمال التجارية من المنزل، والباعة المتجولين، والمزارع العائلية يُشكّل مصدرًا مهمًا للتوظيف والدخل لعديد من الأشخاص حول العالم. تحدث تلك الأعمال غير الرسمية جنبًا إلى جنب مع أنشطة الشركات الرسمية، وهي مهمّة في كثير 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.

لا أحد يستطيع أن يتوقع مستقبل الاقتصاد على وجه اليقين. وللحفاظ على مستوى المعيشة 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 يؤدّي إلى خلق فرص عمل، وتلبية حاجات الأفراد ورغباتهم.



اختبر معلوماتك

ما التحديات الاقتصادية التي ستواجهها الدول في المستقبل؟

تمريّنات

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 هي:

- أ. الركود.
- ب. الانتعاش.
- ج. الازدهار.
- د. الكساد.

4. عندما يتحكم عدد قليل من الشركات الكبيرة في صناعة ما، فإنّ هذا يُشار إليه باسم:

- أ. المنافسة الكاملة.
- ب. المنافسة الاحتكارية.
- ج. احتكار القلة.
- د. الاحتكار.

5. كلما زادت المنافسة،

- أ. عادةً 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** قمّ بزيارة موقع "رؤية السعودية 2030" (www.vision2030.gov.sa) واختر الموضوع الذي يثير اهتمامك، ثمّ أعدّ تقريرًا موجزًا يبيّن الإجراءات التي قد تتخذها الشركات المحلية لتحقيق الرؤية ذات الصلة بالموضوع الذي أثار اهتمامك.

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 محدّد من شركات محلية وعالمية. أعدّ تقريرًا عن الإجراءات التي اتبعتها كلّ شركة لتكوين صورة ذهنية لمنتجاتها، ليصبح مختلفًا عن منتجات المنافسين.

8. **الجغرافيا** أحصل على معلومات عن دولة يعتمد اقتصادها على المحيطات أو مصادر المياه الأخرى في صناعاتها ووظائفها. أعدّ ملصقًا أو أيّ عرض تقديمي آخر لتبيّن أنواع الصناعات، والتوظيف، وأنشطة الأعمال الأخرى ذات الصلة بالبيئة البحرية لتلك الدولة.

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 ستُنتج؟ كيف ستُنتج السلع والخدمات؟ ما الحاجات والرغبات التي ستُشبع بالسلع والخدمات المقدمة؟
- في ظل نظام الاقتصاد الموجه، تمتلك الحكومة معظم الموارد وتتحكّم فيها. وفي ظل نظام اقتصاد السوق، يمتلك الأفراد الموارد ويتحكمّون 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 السلع والخدمات النهائية المنتجة داخل دولة ما بعام واحد. يُحسب نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بقسمة إجمالي الناتج المحلي على إجمالي عدد السكّان.
- تتكوّن القوى العاملة من الأشخاص الذين يعملون فعليًا، أو يبحثون عن عمل. ويُعرف معدّل البطالة بأنّه النسبة المئوية لعدد عاطلين عن العمل من إجمالي القوى العاملة. وتُعرف الإنتاجية بأنها وحدة المخرجات (الإنتاج) منسوبة إلى وحدة المدخلات، مثل: العامل.
- يشير دخل الفرد إلى الرواتب والأجور وأيضًا إلى الدخل من الاستثمار والمدفوعات الحكومية للأفراد. وتقيس مبيعات التجزئة حجم السلع والخدمات التي يشتريها المستهلكون.
- تشمل أوجه الاستثمار التي تعزّز النمو الاقتصادي المدّخرات الشخصية، وشراء الأسهم لامتلاك حصة في شركة، وشراء السندات من شركات الأعمال التجارية والحكومة.

2-1 النجاح في الأعمال التجارية

- يتطلّب نجاح الأعمال نوعين رئيسيين من المهارات: المهارات الفنية، والمهارات المهنية العامة.
- يمكن للفرد الحصول على الخبرة المهنية من خلال برامج العمل والدراسة، وبرامج التدريب الداخلي، والتوظيف بدوام جزئي، والتطوُّع، والأنشطة الدراسية.
- تتطلّب 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. تمرّ 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 أنّ 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. أمّا الطلب فهو كمية السلعة أو الخدمة التي يرغب العملاء في شرائها ويكون لديهم القدرة على ذلك.
- يشترط لنجاح مستقبل الأعمال التجارية لكلّ 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 خمسة منتجات أو خدمات، يمكن أن تمثل حاجة أو رغبة. قدّم مثلاً على كلّ منها يبيّن متى سيكون اعتبار السلعة أو الخدمة حاجة، ومتى سيكون اعتبارها رغبة.

١- اقتناء السيارة أو الاستغناء عنها لن يؤثر تأثيراً مباشراً على حياتك كالإضراب عن الطعام مثلاً، ولكن السيارة قد ترتبط باحتياجك للحفاظ على أمان أسرتك، وتصبح رغبة للظهور بصورة متميزة وسط أقرانك فتختار أحدث السيارات مثلاً.

٢- برامج التواصل الاجتماعي توضع في قسم الاحتياج الاجتماعي للتواصل مع الأهل والأصدقاء وقد تصبح رغبة في مواكبة كل جديد.

٣- الجوالات فهي تقع ضمن الأشياء التي يحتاجها كثير من الناس بسبب سفره أو عمله أو بعده عن الأهل لكن من باب الرغبة في الظهور بشكل مميز أمام الناس فيبحث الشخص عن الجوالات الحديثة والمتطورة ليس لسد حاجته منها بل للرغبة فقط.

٤- الطعام فكل إنسان يحتاج للطعام لسد جوعه لكن تختلف الرغبات فهناك من يريد وجبات سريعة مثلاً وهناك من يشبع رغبته باللحوم وهكذا..

2. اختر شركة مألوفة لديك، وصِف عوامل الإنتاج التي تستخدمها الشركة، والتي تتوافق مع كلّ نوع من أنواع الموارد الاقتصادية الثلاثة.

شركة المراعي: تعتبر من الشركات الكتفية ذاتياً في إنتاج الألبان ومشتقاتها والطعمة العصائر وجميعها تعتبر موارد طبيعية. في الموارد البشرية قامت المراعي بتأهيل وتوظيف ما لا يقل عن ١١٠٠٠ موظف يمثل السعوديين ما نسبته ٤٠٪ من هذا العدد، عدد الموظفين حتى تاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠١٥ يزيد عن ٤٢ ألف موظف.

الموارد الاقتصادية: حرصت شركة المراعي منذ بداية إنشائها على مواكبة التطور التكنولوجي والعمل على توفير أحدث المعدات والآلات المستخدمة في الإنتاج.

ندرة المياه: إنتاج الطاقة يتطلب الكثير من المياه. ومع ذلك فإن كميات المياه المتوافرة وإمكانية الوصول إليها يؤثر سلبيًا على إنتاج الطاقة حول العالم.

ل طاقة والمياه في العالم مرتبطان ارتباطا لا ينفصم . ومع تنامي الطلب على الموردين وزيادة التحديات بسبب تغير المناخ فإن ندرة المياه يمكن أن تهدد الجدوى الطويلة الأجل لمشاريع الطاقة وتعوق التنمية.

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

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 تمامًا.

أما نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي فيقيس بدقة أكبر ناتج البلد، وتشمل مؤشرات الاقتصاد السليم في الدول النامية أيضًا 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 الفرد 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 الفرد إلى كل من المهارات الفنية والمهارات المهنية العامة.

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

11. حدّد قراراً مهماً قد تحتاج إلى اتّخاذه في المستقبل القريب، مثل: اختيار تخصص جامعي، أو وظيفة، أو إجراء عملية شراء كبيرة. بيّن كيف ستكمل كل خطوة من خطوات عملية اتّخاذ القرار (انظر الشكل "2-1") لتصل إلى القرار.

متروك للطالب

12. صف الإجراءات التي قد تتخذها الشركة لتقليل المخاطر.

١- مراقبة الأنشطة التجارية والمبيعات والتكاليف المالية باستمرار.

٢- دخول أسواق جديدة لتقليل الاعتماد على عدد قليل من العملاء.

٣- تقديم مجموعة متنوعة من السلع والخدمات للحفاظ على مصادر الدخل المتنوعة.

13. افترض أنّ عدداً من مصانع السيارات والصلب تُغلق في بلد ما، وتفقد آلافاً من القوى العاملة عملها في فترة قصيرة. إذا كانت الدولة تتمتع في السابق بأوقات مزدهرة، فما مرحلة دورة الأعمال التي قد تكون متّجهة إليها الآن؟ قدّم 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 معدّل التضخم عمومًا ضارًا 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. قدّم وصفًا 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 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.

17. راجع التقارير الإخبارية الحديثة للمنتجات والخدمات من حيث تأثر السعر بعوامل العرض والطلب، اكتب تقريرًا باستخدام تلك الأمثلة التي تناقش تأثير العرض والطلب على الأسعار.

تقوم بجمع معلومات عن حالة أدى فيها تراجع العرض وارتفاع الطلب إلى تغير سعر سلعة ما .

18. اضرب مثالاً على مشكلة اقتصادية تواجه العالم، واقترح حلولاً لمعالجتها.

يترك للطلاب

طور لغة الأعمال التجارية لديك

طابق بين المصطلحات الرئيسية المذكورة والشرح المناسب لكل منها:

المصطلح	الخيار	التعريف
19. دورة الأعمال التجارية	٢٣	أ. الطريقة التي يستخدمها بلد ما للإجابة عن الأسئلة الاقتصادية الثلاثة.
20. الاقتصاد الموجّه	٢٢	ب. المواد المتاحة للاستخدام لإنتاج السلع والخدمات.
21. الكساد	٣٣	ج. حالة لسوق مزدحمة بكثير من المشترين والبائعين لمنتج ما.
22. الموارد الاقتصادية	٤١	د. عدم وجود موارد كافية لتلبية جميع الحاجات.
23. النظام الاقتصادي	٣٢	هـ. حالة منافسة مع وجود عدد قليل من البائعين الكبار.
24. نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي	٢٠	و. الاقتصاد الذي تملك فيه الحكومة الموارد وتتحكّم فيها.
25. المهارات المهنية العامة	٤٣	ز. الاقتصاد الذي تُنتج فيه السلع والخدمات بالطريقة التي كانت تحصل بها في الماضي.
26. إجمالي الناتج المحلي	٢٩	ح. الاقتصاد الذي يجمع بين عناصر الاقتصاد الموجّه واقتصاد السوق.

27.	التضخم	٣١	ط. سوق فيها بائع واحد فقط.
28.	اقتصاد السوق	٢٥	ي. القدرات المهنية التي يمكن تكييفها مع مواقف العمل المتنوعة، وتسمى أيضاً "المهارات الشخصية".
29.	الاقتصاد المختلط	٢٨	ك. الاقتصاد الذي يملك فيه الأفراد موارده ويتحكمون فيها.
30.	المنافسة الاحتكارية	٣٠	ل. حالة لسوق مزدحمة بكثير من المشترين والبائعين الذين يعرضون منتجات متشابهة جداً، ولكنها ليست متطابقة.
31.	الاحتكار	١٩	م. تغير حركة الاقتصاد من حالة إلى أخرى والعودة مرة أخرى.
32.	احتكار القلة	٢٦	ن. القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة في بلد ما في عام واحد.
33.	المنافسة الكاملة	٤٢	س. التدريب المهني المتخصص، الذي يشار إليه أيضاً بالمهارات المكتسبة، اللازمة لمهنة معينة.
34.	دخل الفرد	٢١	ع. مرحلة تميّزت بفترة طويلة من ارتفاع نسبة البطالة، وانخفاض المبيعات، وفشل الأعمال.
35.	الإنتاجية	٣٤	ف. الرواتب، والأجور، والدخل من الاستثمار، والمدفوعات الحكومية للأفراد.
36.	الازدهار	٢٤	ص. إجمالي الناتج المحلي مقسوماً على مجموع مواطني الدولة.
37.	الركود	٣٥	ق. مقدار المخرجات التي يمكن الحصول عليها مقابل المدخلات مثل: العامل.
38.	الانتعاش	٣٨	ر. المرحلة التي تنخفض فيها البطالة، ويزداد الطلب على السلع والخدمات، ويبدأ إجمالي الناتج المحلي في الارتفاع.
39.	مبيعات التجزئة	٤٠	ش. سيطرة حالة عدم اليقين من وقوع حدث أو نتيجة.
40.	المخاطر	٢٧	ت. ارتفاع المستوى العام للأسعار.
41.	الندرة	٤٤	ث. نسبة الأشخاص من القوى العاملة الذين لا يعملون.
42.	المهارات الفنية	٣٩	خ. مبيعات السلع التي يشتريها العملاء.
43.	الاقتصاد التقليدي	٣٦	ذ. فترة تكون نسبة البطالة فيها منخفضة، وتنتج الأعمال التجارية عديداً من السلع والخدمات، وتكون الأجور جيدة.
44.	معدل البطالة	٣٧	ض. فترة ينخفض فيها الطلب والإنتاج، وكذلك معدل نمو إجمالي الناتج المحلي، وتبدأ نسبة البطالة في الارتفاع.

مساحة البحث والابتكار

45. **البحث** غالباً ما توجد الاقتصادات المزروجة 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 المزروجة؟

يقوم الطالب بالبحث عن صور لأنشطة مصنع أو مزرعة أو مكتب حديث. وقد تشمل المخاوف الفقراء، والمشاكل الصحية والاضطراب الاجتماعي.

46. **التقنية** صف الطرائق التي يمكن أن تؤثر فيها أجهزة الحاسوب والتقنيات الأخرى على إجمالي الناتج المحلي في المملكة العربية السعودية ودول أخرى.

تؤثر التقنيات غالباً بشكل إيجابي 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.

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 تعدّ المشروعات الرأسمالية مهمة لنجاح الشركة؟ حدّد إحدى الشركات، ودوّن قائمة بالمشروعات الرأسمالية التي ستكون ضرورية لعملياتها. ما نوع الشركة السعودية التي قد تكون في أمس الحاجة إلى تنفيذ مشروعات رأسمالية؟

تتمثل المشاريع الرأسمالية في شراء أي عنصر ستستخدمه الشركة لفترة طويلة من الزمن لإنتاج السلع والخدمات، وتوزيعها، وبيعها.

وتشمل الأمثلة الأراضي والمباني، والآلات والمعدات وأجهزة الحاسوب والتقنيات الأخرى.

شجع الطلبة على التفكير بأنواع الشركات المختلفة الموجودة في المملكة العربية السعودية.

وستختلف الإجابات بحسب الشركة المختارة.

50. **التواصل** صِف موقفًا، يتَّخذ فيه المدير الإجراءات القيادية غير المناسبة، ثمَّ اشرح ما كان ينبغي للمدير فعله بأسلوب مختلف.

ستختلف الإجابات، وينبغي أن يشير الطلبة إلى موقف لم يجمع فيه المدير المعلومات المطلوبة عندما اتخذ قرارًا يتعلق بالأعمال التجارية أو إلى موقف سمح فيه المدير لمشاعره الشخصية أن تؤثر في اتخاذه للقرار الأفضل.

وشجع الطلبة على أن يفسروا كيف يمكن للمدير أن يتصرف بطريقة مختلفة.

51. **الثقافة** في جميع أنحاء العالم توجد اختلافات في طريقة التحيّة، والطعام، والعلاقات الاجتماعية، وأنشطة اتخاذ القرار، والعناصر الثقافية الأخرى. حدّد إحدى الدول، وأجرِ بحثًا حول ثقافتها، ثمَّ أعدّ تقريرًا موجزًا أو عرضًا تقديميًا مرئيًا لتبيّن كيفية تأثير تلك الاختلافات الثقافية على الأنشطة التجارية عند تنفيذ أعمال تجارية مع تلك الدولة.

52. **الاتّصال** أعدّ ملصقًا أو أيّ عرض تقديمي مرئي آخر مع الصور أو غيرها من العناصر المرئية من الشركات أو المنتجات السعودية التي تعكس أمثلة على أنواع المنافسة الأربعة.

53. **التاريخ** أجرِ بحثًا حول مفهوم "التضخّم الجامح". ما الذي تسبّب في ارتفاع معدلات التضخّم في مختلف البلدان؟ ما الإجراءات التي اتُّخذت لحلّ تلك المشكلة؟

الحل في الصفحة التالية

ادعم رأيك

عند تحديد الناتج المحلي الإجمالي، يجري تضمين المنتجات والخدمات النهائية فحسب. يؤدّي ذلك إلى تجنّب حساب بعض السلع أكثر من مرّة؛ فمثلًا: تبيع شركة تعدين خام الحديد إلى شركة منتجة للصلب، فتبيع الشركة المنتجة للصلب الفولاذ إلى شركة تصنيع سيّارات تستخدمه لإنتاج سيّارة. يُحسب خام الحديد المحوّل إلى صلب

53. التاريخ أجر بحثًا حول مفهوم "التضخم الجامح". ما الذي تسبب في ارتفاع معدلات التضخم في مختلف البلدان؟ ما الإجراءات التي اتخذت لحل تلك المشكلة؟

- التضخم الجامح: هو ملاحظة ارتفاع الأسعار بشكل كبير ونقص في قدرة العملة على الشراء، والتي تصبح خلاله العملات ذات قيمة زهيدة، ولا تتمكن الحكومات من السيطرة على ذلك النوع بشكل كبير.

الأسباب التي تسببت بارتفاع معدلات التضخم:

- الارتفاع العام في مستوى الأسعار.
- توجه الأشخاص نحو الاستهلاك بشكل كبير.
- التغيرات الناتجة حول العرض والطلب.

إجراءات الحد من التضخم:

١- السياسة المالية:

أولاً: تضع وزارة المالية السياسة المالية للدولة وبموجبها تتحدد مصادر الإيرادات واستخداماتها والفائض.

ثانياً: تبيع وزارة المالية الدين العام إلى الجمهور وبالتالي تسحب النقد المتوفر في السوق ليحد من النقد المعروض.

ثالثاً: زيادة الضرائب على السلع الكمالية.

٢- السياسة النقدية:

أولاً: الأدوات الكمية:

١- زيادة سعر إعادة الخصم.

٢- دخول المصارف إلى الأسواق بائعة للأوراق المالية.

٣- زيادة نسبة الاحتياط القانوني.

ثانياً: الأدوات النوعية: وتتلخص بطريقة الإقناع لمدراء المصارف التجارية والمسؤولين فيها عن الانتماء المصرفي بسياسة الدولة الهادفة إلى خفض السيولة المتداولة في الأسواق، وهذه السياسة فعالة في الدول النامية.

ثالثاً: معدلات الفائدة غالباً ما تقترن معدلات الفائدة بمصادر التمويل المقترضة سواء كانت هذه المصادر قصيرة أم متوسطة أم طويلة الأجل.

مرّة واحدة في السعر المدفوع للسيارة، المنتج النهائي. اقرأ بعناية القائمة التالية من السلع والخدمات المقدمة في اقتصاد محلي:

- أ. شراء محمصة خبز كهربائية كهدية.
- 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 ليستخدم من قبل أسرتك.
- ح. محصول ذرة اشترى بواسطة شركة تصنيع أغذية.

54. أي من هذه العناصر يجب إدراجه على أنه سلعة، وحسابه ضمن الناتج المحلي الإجمالي؟ دّل على إجابتك.

(أ) منتج يتم شراؤه في متجر ؛ (و) منتج تشتريه جهة حكومية لتستخدمه؛ (ز) منتج يتم شراؤه في متجر.

55. أي من هذه العناصر يجب إدراجه على أنه خدمة، وحسابه ضمن الناتج المحلي الإجمالي؟ دّل على إجابتك.

(ب) سيستفيد موظفو المكتب الحكومي من خدمة الهاتف؛ (د) 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 للتغيرات في الإنفاق الاستهلاكي أن تؤثر على توافر الوظائف. اكتب تقريراً لإظهار النتائج الخاصة بك.

نشاط صفي يقوم به الطالب

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

نشاط صفي يقوم به الطالب

إستراتيجية التسويق

يعمل أحد المطاعم منذ خمسة أعوام، ويقع على طريق سريع رئيس، بالقرب من مدينة رئيسة. بُني المطعم خلال فترة الازدهار الاقتصادي، ونمت الأعمال التجارية بانتظام خلال الأعوام الخمسة 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، والبطاقات الائتمانية.

وقد وضع المطعم إعلاناته الدعائية في الصحف المحلية، وعوّّل كثيراً على الإعلانات الشفهية. يفتح المطعم أبوابه يومياً من الأحد إلى الجمعة، من الساعة السابعة صباحاً حتى التاسعة مساءً. وقد عُيِّنَتْ بصفتك مستشاراً لمساعدة المطعم على زيادة حجم أعماله. لديك الآن تحدّ لوضع الإستراتيجية 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 فرص المنتجات.
- شرح 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.