

## الوحدة الأولى – عالم التجارة

**الحاجة :** هي الأشياء التي لا نستطيع العيش من دونها مثل : الماء ، الطعام ، الملابس ، المسكن العملية الإنتاجية لا تتم إلا بتدخل المنظم ( الإنسان ) فهو الذي يحدد الموارد الإنتاجية الضرورية .

**الإنتاج :** أي نشاط اقتصادي يعمل على خلق سلعة ما ، و مدى قدرتها على تلبية حاجات الإنسان و إشباعها .

### عناصر الإنتاج :

- (١) **الأرض :** تشمل جميع الموارد الطبيعية في شكلها الخام و التي لم تتحول عن خلقها بواسطة جهد بشري . ( الثروة المعدنية ، النباتات و الحيوانات ، التربة الخصبة ، المياه ، الطاقة الشمسية ) .
- (٢) **العمل :** جميع الخدمات الإنتاجية التي يسهم بها الإنسان و تشمل الجهد العضلي و المهارات و القدرات و تطبيق المعرفة . ( المدير ، المحاسب ) .
- (٣) **رأس المال :** المعدات و الآلات المستخدمة في إنتاج السلع و الخدمات .
- (٤) **التنظيم :** التنسيق بين عناصر الإنتاج و تحمل مخاطر المشروع .

**مستويات الإنتاج :** انظري الكتاب ص ٢٣

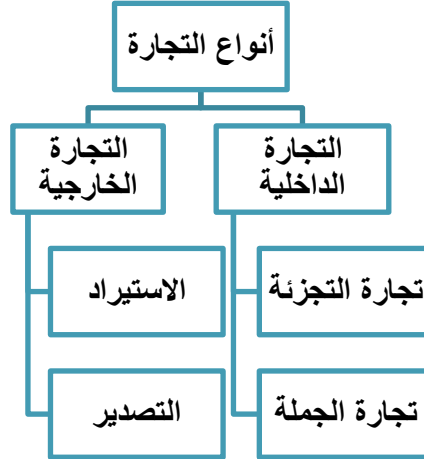
(a) <b>الزراعة :</b> تختص بإنتاج الطعام النباتي و الحيواني و تحسين طرائق الاستفادة من الأرض و استغلال الغابات . (b) <b>صيد الأسماك :</b> هي الصناعة التي تمد الإنسان بالطعام و خصوصا الدول المحاطة بالماء . (c) <b>استخراج المعادن :</b> الحصول على المعادن التي يسهل الوصول إليها و يمكن استغلالها بكميات كبيرة .	(١) <b>الصناعات الاستخراجية :</b> الحصول على الموارد التي تهيئها الطبيعة سواء فوق سطح الأرض أو باطنها .
<b>الصناعات :</b> إنتاج السلع كاملة الصنع أو المصنعة جزئيا لتصبح صالحة للاستعمال . - <b>الصناعات الخفيفة :</b> مكائن الخياطة ، أجهزة الطهي ، التلفزيونات ، المواد الغذائية . - <b>الصناعات الثقيلة :</b> إنتاج الآلات و المعدات التي تساعد على إنتاج منتج آخر . <b>الإنشآت :</b> تحول المواد الخام و المنتجات المصنعة جزئيا إلى منتجات نهائية كالعمارات و الطرق و الجسور .	(٢) <b>الصناعات التحويلية :</b> تحويل المواد الخام إلى سلع كاملة الصنع .
i. <b>الخدمات المباشرة :</b> أداء مهمات و أنشطة جسدية و فكرية تحقق منفعة للآخرين ( الطبيب ، المهندس ، المدرس ، المؤلف ، رجال الشرطة ) . ii. <b>الخدمات المساعدة :</b> الخدمات التي تساعد على تبادل السلع و تداولها من المنتج إلى المستهلك ( البنوك ، التأمين ، النقل و التخزين ، الإعلان ) .	(٣) <b>الخدمات .</b>

**القيمة المضافة :** الفرق بين قيمة السلع المنتجة و قيمة المواد التي استعملت في الإنتاج .

**القانون :** المخرجات - المدخلات .

**التجارة :** تداول السلع ، أي تغيير تملكها بشرائها و بيعها في أي مرحلة بدءا من المادة الخام و انتهاء بالسلعة المكتملة الصنع التي يشتريها المستهلك .

**أقسام التجارة :** التبادل و التوزيع ، الخدمات المساعدة .



**التجارة الداخلية :** هي عمليات البيع و الشراء التي تتم في حدود الدولة و يقوم بتنفيذها تجار الجملة و تجار التجزئة و يشاركونهم الوكلاء و الوسطاء .

**تاجر الجملة :** التاجر الوسيط بين المنتج و تاجر التجزئة حيث يقوم بشراء كميات كبيرة من البضاعة من المنتج و يبيعها بكميات قليلة على تاجر التجزئة .

**الخدمات التي يؤديها تاجر الجملة :**

- ١) أن يعرف حالة الطلب و يقدر الكميات المطلوبة من خلال موظفيه و وكلائه المتجولين في المدن الكبيرة ( باريس ، لندن ، نيويورك ، طوكيو ) .
- ٢) يوجه صاحب المصنع إلى صنع السلع بالكم و الكيف المرغوبين .
- ٣) ينشط الطلبات الحالية و يساعد على خلق طلبات جديدة من خلال الإعلان و إصدار النشرات و الزيارات الشخصية .
- ٤) يقوم بجمع السلع المختلفة من مراكز الإنتاج المتعددة و تخزينها في مستودعاته موفرا لها الظروف الملائمة للتخزين .
- ٥) يمد تاجر التجزئة بالمال اللازم للسير في تجارته فيقوم له بدور الممول .

**تاجر التجزئة :** هو الذي يمد المستهلك بما يحتاج إليه من السلع و الخدمات و قد يكون بين المنتج و المستهلك أو بين تاجر الجملة و المستهلك .

**أنواع تجارة التجزئة :**

- ١ - تجارة التجزئة الصغيرة : هم أصحاب تجارة صغيرة نسبيا يملكها شخص واحد أو عدد قليل من الأفراد .

يحملون سلعهم من باب إلى باب سيراً على الأقدام أو يستخدمون في تجوالهم وسيلة نقل لحمل بضائعهم . <b>علي : يعتبر منظر البائع الجوال في المناطق الريفية منظراً مألوفاً ؟</b> لأن يصعب على المستهلكين إيجاد محلات تجارية في هذه المناطق .	<b>البائع الجوال</b>
سوق يقام خارج نطاق المدينة أو القرية و يعقد في فترات زمنية منتظمة . <b>علي : التجار يربحون في هذا النوع من الأسواق ؟</b> لأنه يبيع البضائع بأسعار منخفضة دون أن يدفع إيجار المبنى أو فاتورة الكهرباء .	<b>تجارة الأسواق</b>
هي التي تقع على زاوية الشارع .	<b>المحلات الصغيرة</b>
ماكينات توضع في الأماكن المزدحمة تعرض السلع للبيع أوتوماتيكياً ( السجائر ، الأطعمة الساخنة ، الشوكولاته ) . <b>عيبها الوحيدة : أنها تتعرض للتخريب .</b>	<b>آلات البيع</b>

٢ - **تجارة التجزئة الكبيرة :** يتجول العملاء في أرجاء المتجر و يأخذون السلع بأنفسهم ثم يقومون بالدفع عن مراكز الدفع قرب الباب .

#### **العيوب :**

- سرقة المقادير الصغيرة .
- عدم إتاحة تنمية العلاقات الشخصية بين البائع و المشتري التي يمارسها تجار التجزئة الصغار .

هو مبنى كبير في موقع مركزي و يبيع العديد من السلع كل نوع من السلع موجود في قسم خاص به . ( كارفور ، جيان ، لولوهايبر )	<b>متاجر الأقسام</b>
متاجر متعددة تدار من قبل جهة مركزية واحدة أو مكتب رئيسي واحد و تحمل اسماً واحداً و توجد في الأحياء و المدن . <b>علي : سميت بمتاجر السلسلة ؟</b> لأن كلا منها تمثل حلقة في سلسلة و الرابط بينها أن جميعها ملكيتها واحدة . <b>كال تخصص في البقالة ، العطور ، المخازن .</b>	<b>متاجر السلسلة</b>
مكان و تجمع تجاري تقليدي يعبر عن عادات و تقاليد المنطقة التي يوجد فيها السوق . <b>علي : تسمى بأحد أسماء الأيام ؟</b> ليكون المزاد العلني أو الحراج على بعض البضائع القادمة من خارج المدينة في ذلك اليوم . <b>علي : بدأت هذه الأسواق بالاندثار ؟</b> بسبب و جود الأسواق الحديثة التي تختلف اختلافاً كاملاً من ناحية المكان و البضاعة . ( سوق مدينة عيسى الشعبي ) .	<b>الأسواق الشعبية</b>
هي التي تتكون من مبنى أو أكثر بحيث تشكل مجعماً من المحلات التجارية التي تمثل التجار مع ممرات ربط ، مواقف للسيارات ، مراكز ترفيهية ، مطاعم و مقاه ، مركز معلومات و إرشاد . ( مجمع الستى سنتر ، السيف ، البحرين ) .	<b>المراكز التجارية</b>

**البيع التجريبي :** بيع السلعة إلى المستهلك مع احتفاظ البائع بحق ملكيتها حتى يتم سداد جميع أقساط الثمن و يعامل المشتري كمستأجر و ما يدفعه من أقساط كإيجار للبائع ( الكبيسي للسيارات ) .

**البيع بالتقسيط :** نقل ملكية السلعة إلى المشتري مباشرة و يتم سداد الثمن بعد دفع المقدم على أقساط و عند تخلف المشتري عند دفع الأقساط يحق للبائع استخلاص دينه كأى دائن . ( البنوك بالتقسيط ، شركة البحرين للتسهيلات ) .

**التجارة الخارجية :** جميع المعاملات التي تتم بين الدولة و الدول الأخرى من تصدير و استيراد

### **أسباب قيام التجارة الخارجية ( الدولية ) :**

- ١) اختلاف الظروف الطبيعية بين بلدان العالم ( المناخ ، التربة ) .
- ٢) التخصص في إنتاج سلعة معينة للتفوق في إنتاجها .
- ٣) اختلاف موارد الثروة الطبيعية من دولة إلى أخرى (الحديد ، النفط ، تربة صالحة للزراعة)
- ٤) عرض العمل فزيادة العرض من العمل تؤدي إلى انخفاض مستوى الأجور ثم انخفاض نفقة الإنتاج ثم التخصص في السلعة .
- ٥) ارتفاع الكفاية الإنتاجية نتيجة التخصص في إنتاج سلعة معينة .
- ٦) تنوع الطلب نتيجة اختلاف الأذواق .
- ٧) سهولة المواصلات و انخفاض تكاليف النقل يؤدي إلى زيادة حجم التبادل التجاري .
- ٨) الحد من الحواجز التي تفرضها الدول على ا لتجارة الخارجية ( الرسوم الجمركية ، الضرائب ، نظام الحصص ) .
- ٩) وفرة رأس المال و السياسة التنظيمية لتحقيق مستوى عال من الكفاءة .
- ١٠) التخصص في إنتاج سلعة معينة .

### **أقسام التجارة الخارجية ( الدولية ) :**

- ١) **تجارة التصدير :** السلع و الخدمات التي تباع لأفراد أو حكومات خارج الحدود السياسية للدولة المصدرة .
  - صادرات البحرين : صادرات السلع الأولية ( الخام ) أو نصف مصنعة أو مكتملة الصنع
  - إعادة التصدير : جميع السلع المستوردة التي يتم تخليصها وفقا للإجراءات الجمركية في البحرين ثم يعاد تصديرها كما استوردت أو بتعديل طفيف .
- ٢) **تجارة الاستيراد :** جلب السلع أو الخدمات التي يحتاج إليها أفراد أو مؤسسات أو حكومة دولة ما من دولة أخرى .
  - واردات البحرين : جميع السلع التي تستوردها البحرين من الخارج برا أو بحرا أو جوا الاستهلاكية أو الوسيطة أو الاستثمارية .
- ٣) **التجارة العابرة ( الترانزيت ) :** السلع التي تستخدم مرافق الدولة الجمركية لتحويل رحلاتها إلى أماكن وصولها .
  - تجارة عابرة مباشرة : البضائع التي تصل إلى الميناء برسم دولة أخرى بغرض نقلها دون أن تودع في المخازن الجمركية .

- تجارة عابرة غير مباشرة : البضائع التي تودع بالمخازن الجمركية ثم تسحب برسم تصديرها إلى الخارج .

**البنوك :** هي وسيط بين الذين لديهم أموال تفيض عن حاجتهم وبين الذين هم بحاجة إليها و هو منشأة تتلجج بالنقود .

- أول بنك تجاري في البحرين ١٩٢٠ البنك الشرقي و حاليا ( تشاترد بنك ) .

**أعماله :** فتح عدد من الحسابات التجارية و حسابات التوفير و بعض الائتمانات المصرفية الممنوحة للقطاع التجاري من أجل تمويل المبادلات بين دول الخليج العربي و الهند .

- البنك البريطاني للشرق الأوسط ١٩٤٤ .

- أول بنك وطني ١٩٥٧ ( بنك البحرين الوطني ) .

### أنواع البنوك :

<ul style="list-style-type: none"> <li>● إصدار النقود .</li> <li>● الاحتفاظ بحسابات الحكومة ( بنك الحكومة ) .</li> <li>● الاحتفاظ بحسابات جميع البنوك ( بنك البنوك ) .</li> <li>● مراقبة البنوك الأخرى في الدولة .</li> </ul>	<p>١ - البنك المركزي</p>
<p><b>التعريف :</b> هي التي تستلم الأموال من الأفراد و المؤسسات و تستخدمها في أمور تتعلق بالصناعة و التجارة .</p> <p><b>الاختصاصات :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☒ تمويل المشروعات الجديدة و عمليات الاكتتاب بأسهم و سندات الشركات .</li> <li>☒ استلام الودائع و حفظها و فتح الاعتمادات و خصم الأوراق التجارية .</li> </ul>	<p>٢ - البنوك التجارية</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>البنك الصناعي :</b> تمويل المشروعات الصناعية الحديثة و تقوية الموجود منها .</li> <li>- <b>البنك العقاري :</b> استغلال الأراضي و توسيع الأسواق و المدن و القرى .</li> <li>- <b>البنك الزراعي :</b> تقديم القروض و التسهيلات الائتمانية لتنمية و إنعاش الزراعة .</li> <li>- <b>بنك الإسكان :</b> دعم الحركة العمرانية و الإنشائية في البلاد و تسهيل و تقديم الخدمات المصرفية للمستثمرين في مجال الإسكان .</li> <li>- <b>البنك الإسلامي :</b> القيام بجميع الخدمات المصرفية لحسابه و للغير و تمويل المشروعات بتطبيق الشريعة الإسلامية .</li> <li>- <b>بنك الإفشور :</b> وحدات مصرفية خارجية تقوم بالتعامل مصرفيا مع غير المقيمين في البلد أي في المجال الخارجي .</li> </ul>	<p>٣ - البنوك المتخصصة</p>

## الخدمات التي تقدمها البنوك التجارية :

<p>١ - الحسابات : الجارية ، التوفير ، تحت الطلب ، الأرباح ، الوديعة الثابتة ، الاستثمار ، شهادات الإيداع الثابتة .</p> <p>٢ - القروض .</p> <p>٣ - التحويلات : الحوالات المصرفية و خدمات القطع الأجنبي .</p> <p>٤ - خدمات أخرى : التأمين ، صناديق الأمانات ، مكافحة غسل الأموال ، خدمات التسويق الاجتماعي .</p>	خدمات الأفراد
توفر المتطلبات البنكية الكبيرة و المتوسطة و الصغيرة لقطاع الأعمال التجارية العامة و الخاصة .	خدمات المؤسسات
<p>١ - بوابة الدفع الالكتروني .</p> <p>٢ - خدمة القروض الثنائية .</p> <p>٣ - خدمة البنك النقال .</p> <p>٤ - خدمة الرسائل المصرفية القصيرة .</p> <p>٥ - خدمة العمليات المصرفية للشركات .</p> <p>٦ - خدمة البطاقات الالكترونية .</p>	الخدمات الالكترونية

**التأمين :** اتفاق بين طرفين ، يتعهد الطرف الأول بأن يعرض الطرف الثاني عن الخسائر المادية التي تقع له نتيجة لوقوع خطر معين مقابل أن يدفع الطرف الثاني لأول مبلغاً أقل نسبياً من المبلغ الذي يتعهد الطرف الأول بسداده .

**المؤمن :** الطرف الأول ( شركة أو فرد ) .

**المؤمن له أو المستأمن :** الطرف الثاني .

**مبلغ التأمين أو التعويض :** المبلغ الذي سيدفعه المؤمن عند وقوع الخسارة .

**وثيقة التأمين أو بوليصة التأمين :** المستند الذي ينظم الاتفاق بين الطرفين .

## أنواع الأخطار :

هي التي تصيب الفرد نفسه مباشرة و لو حدثت بسبب خسارة في الدخل أمثلة : المرض ، الوفاة ، البطالة ، الشيخوخة .	أخطار الأشخاص
هي التي تصيب ممتلكات الشخص مباشرة و تؤدي إلى إتلافها . أمثلة : الحريق ، الزلازل ، الضياع ، الغرق .	أخطار الممتلكات
لا تصيب الفرد و لا ممتلكاته بل تصيب الغير في شخصه و ممتلكاته و يكون الفرد مسؤولاً عنها أمام القانون . أمثلة : أصحاب السيارات و السفن و الطائرات .	أخطار المسؤولية المدنية

## أنواع التأمين :

التأمين على الحياة	أن يؤمن الشخص على حياته لمصلحة شخص ما لدى شركة تأمين .
--------------------	--

التأمين ضد الحريق	إذا رغب شخص أو شركة في التأمين ضد الحريق على عقار أو بضائع فيحرر عقد التأمين ضد الحريق و يجب ان تكون جميع البيانات صحيحة عن المؤمن عليه و إلا لن تدفع الشركة التعويض في حالة احتراقه .
تأمين السيارات	١ - التأمين الشامل : تأمين ضد جميع الأخطار التي تحدث للسيارات من حوادث و حريق و سرعة و تلف و مصادمات . ٢ - التأمين ضد أخطار المسؤولية المدنية : تأمين ضد الحوادث التي تصيب الغير في شخصه أو ممتلكاته و تتعهد الشركة بالتعويض عن الهلاك الذي يصيب الغير .
تأمين ضد السرقة	أن يؤمن الشخص على منقولات متجره أو منزله ( المجوهرات و الحلبي ) و يجب إثبات واقعة السرقة بتقديم الأدلة و التقارير ثم إخطار الشركة بالحادثة .

### الأمور التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار قبل اختيار وسيلة النقل :

طبيعة السلعة	يحدد الوزن و الحجم اختيار وسيلة النقل فالأطعمة المجمدة و الزيت يمكن نقلها عبر الطريق البري .
الضرورة الملحة	الأدوية و الدم يجب أن تنقل في جميع الحالات و بوسائل مرتفعة الثمن كالسيارة و الطائرة .
حجم الشحنة	إذا كان حجم الشحنة كبيراً فيحتاج إلى سفينة خاصة أو طائرة ، و إذا كان صغيراً فيمكن النقل بواسطة الطريق البري .
تكلفة النقل	مثلاً أن ترسل شحنة فحم عن طريق الجو فترتفع قيمة الفحم نظراً لكلفة نقلها المرتفعة .
قيمة السلع	عندما تكون قيمة السلعة عالية بالنسبة إلى حجمها و وزنها تستخدم طرق مرتفعة الثمن للحفاظ عليها من السرقة .
بعد المسافة	الرحلات ذات المسافات القريبة يمكن أن تكون بالطريق البري أما الرحلات الطويلة فتتطلب النقل البحري أو الجوي .
مكان التسليم و نهاية الوصول	السلعة التي تتطلب عملاً كبيراً في التحميل و التفريغ فيكون النقل عن طريق البر أفضل فيستخدمون المركبات لتسهيل النقل من الباب إلى الباب .

**مخزن الإيداع :** المبنى أو المكان الذي تعينه الجمارك لحفظ البضائع المستوردة لحين انتهاء إجراءات التخليص و سحبها .

### شروط تخزين البضائع في مخازن الإيداع :

- ١ - أن تكون السلع مستوردة مصرح بها .
- ٢ - أن يكون التخزين لمدة مؤقتة .
- ٣ - إرجاء تحصيل الرسوم الجمركية لحين سحب السلع من المستودع .
- ٤ - خضوع المستودع لمراقبة إدارة الجمارك و ملاحظته .

## أنواع مخازن الإيداع :

<ul style="list-style-type: none"> <li>- مخازن إيداع عامة : تملكها شركات أو أفراد لمباشرة أعمال التخزين لما يستورده غيرهم من البضائع .</li> <li>- مخازن إيداع خاصة : تملكها شركة تخزين أو أفراد مرخص لهم بتخزين سلعة أو سلع مستوردة لحسابهم .</li> </ul>	المخازن الغير حكومية
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الأماكن التي تنشئها الحكومة أو إحدى دوائرها و تخصص ص لحفظ البضائع بصفة عامة للحكومة .</li> </ul>	المخازن الحكومية
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المخازن التي تديرها و تنشئها الإدارة العامة للجمارك و تسمى مخازن الجمارك .</li> </ul>	المخازن الجمركية

## مدة التخزين :

- أقصى مدة سنتان و بعد ذلك يتعين إعادة إدخالها لحساب إعادة التخزين و إلا بيعت في المزاد العلني .
- في المخازن الجمركية إذا لم يتم سحب البضاعة خلال شهرين يتم التصرف بها في حسيمة البيع طبقا لأحكام القانون .

**الإعلان :** الإخبار أو الإعلام بوجود السلعة أو الخدمة و تعليم كيفية استخدامها بهدف التأثير في المستهلك لاقتنائها .

## فوائد الإعلان :

<ul style="list-style-type: none"> <li>- زيادة استهلاك المستهلكين الحاليين للسلعة .</li> <li>- زيادة عدد المستهلكين عن طريق التعريف بالسلعة و استعمالاتها بالنسبة إلى المستهلكين الجدد .</li> </ul>	تداول أوسع للسلعة أو الخدمة عن طريق
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المستهلكين دوما يطلبون سلع جديدة أو يعمدون إلى تبديل السلعة بسلعة جديدة أكثر انسجاما مع رغباتهم .</li> </ul>	خلق السوق للسلعة الجديدة
<ul style="list-style-type: none"> <li>- يهدف الإعلان إلى زيادة حجم المبيعات و بذلك تتوسع طاقات المنتج و يحقق استغلال أفضل للموارد ثم تنخفض الأسعار بسبب انخفاض نفقات الإنتاج و البيع .</li> </ul>	تخفيض التكاليف
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المنتج يعمل على زيادة درجة الجودة و تقديم السلعة في أغلفة مناسبة و البيع بأسعار أقل و تقديم بعض الخدمات للمستهلكين .</li> </ul>	تحسين المنتجات
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الإعلان ينشر الثقافة و يرقى بذوق الجمهور و تزيد معلوماته العامة فالنشرات التي تحويها الأدوية تصف التركيب و كيفية الاستعمال مما يتقف الجمهور و يجعله عالما بالمصطلحات الطبية و الأشياء التي تدخل في تحضير الأدوية .</li> </ul>	تحسين حال المستهلك فنيا و أدبيا