1/26/2013 

|  |  |
| --- | --- |
| College of Languages and Translation (KSU) | **Translation in the Fields of Commerce (405 Najd) الترجمة في المجالات التجارية 2nd Sem. 2012-2013 Sarah AlShubaily** |
|  |  |

|  |
| --- |
|  |

**King Saud University**

College of Languages & Translation/English anguage and Translation Department

{ **Commercial Translation** }

**Spring 2012-13 /2nd semester**

|  |  |
| --- | --- |
| Course Number | 405 Najd |
| Contact Hours | 2 |
| Level | 8 |

|  |  |
| --- | --- |
| Teacher's name | Sarah Al-Shubaily |
| Office location | Building 19 /office 201/1st floor |
| Email | **s\_shubaily@yahoo.com** |

**Course summary:**

This course is to examine with students the practical issues involved in advanced translation in the field of Commerce including economic issues, banking, trade, E-Commerce, taxes and marketing. The students will have an opportunity to learn and share useful translation procedures and terminologies related to the field of commerce. Students sharpen awareness of translation techniques and enhance professional performance. This course concentrates, through regular home and class assignments followed by discussions of the students’ work, on translating representative and graded commercial texts. Emphasis will be laid upon the development of students’ autonomy and problem-solving abilities. Specialized dictionaries are recommended.

**Objectives:**

By the end of the course students should be able to:

1. Acquire structures, vocabulary and idioms related to the field of commerce.
2. Get the original message correctly and produce the same message accurately and concisely.
3. Develop linguistic ability to translate texts in the different fields of commerce.
4. Develop translation skills of different formats and types of economic and commercial texts.

* **Marks Distribution:**

-1st in-term = 25

-2nd in-term = 25

-assignments = 10

-Final exam = 40

**🕭**Note:- **NO Make-ups** are given for exams unless the

student has a serious problem. In this case, the student should contact the teacher before the scheduled date of the exam and present the necessary verifications.

**G☺☺D LUCK,,,**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Commercial Trans. Syllabus**  **(Spring 2013)** | | | |
| ***Week*** | ***Hejri*** | ***Gregorian*** | ***Lesson...*** |
| **1** | **14/3/1434** | **26/1/2013** | **Introduction to course** |
| **2** | **21/3/1434** | **2/2/2013** | **Business and Capital-** |
| **3** | **28/3/1434** | **9/2/2013** | ريادة الأعمال |
| **4** | **6/4/1434** | **16/2/2013** | **Business: Taking the Leap(Eng. – Ar.)**  **Terminology +** |
| **5** | **13/4/1434** | **23/2/2013** | البنوك |
| **6** | **20/4/1434** | **2/3/2013** | **ِArab Economic Summit** |
| **7** | **27/4/1434** | **9/3/2013** | **1st in-term exam** |
| **8** | **4/5/1434** | **16/3/2013** | هيئة السوق المالية **(Ar. – Eng.)** |
| **9** | **11/5/1434** | **23/3/2013** | Mid-semester break |
| **10** | **18/5/1434** | **30/3/2013** | **Marketing and Advertising** |
| **11** | **25/5/1434** | **6/4/2013** | التجارة الالكترونية |
| **12** | **3/6/1434** | **13/4/2013** | **The Stock market**  **How to translate the news.** |
| **13** | **10/6/1434** | **20/4/2013** | التجارة الحرة |
| **14** | **17/6/1434** | **27/4/2013** | **2nd in-term exam** |
| **15** | **24/6/1434** | **4/5/2013** | **Discussion and practice** |
| **16** | **1/7/1434** | **11/5/2013** | **Oral exams week** |
| **17** | **8/7/1434** | **18/5/2013** | ***بداية امتحانات الإعداد العام*** |
| **1st In-term Exam: 25 pts. 2nd In-term Exam: 25 pts. Class work: 10 pts. Final Exam: 40 pts.** | | | |
|  | | | |

**English into Arabic texts**

**Business & Capital**

A business (also known as an enterprise or a firm) is an [organization](http://en.wikipedia.org/wiki/Organization) engaged in the [trade](http://en.wikipedia.org/wiki/Trade) of [goods](http://en.wikipedia.org/wiki/Good_(economics)), [services](http://en.wikipedia.org/wiki/Service_(economics)), or both. Businesses are predominant in [capitalist](http://en.wikipedia.org/wiki/Capitalism) [economies](http://en.wikipedia.org/wiki/Economy), where most of them are [privately owned](http://en.wikipedia.org/wiki/Private_property) and administered to earn [profit](http://en.wikipedia.org/wiki/Profit_(economics)) to increase the [wealth](http://en.wikipedia.org/wiki/Wealth) of their owners. Businesses may also be non-profit or [state-owned](http://en.wikipedia.org/wiki/Government-owned_corporation). A business owned by multiple individuals may be referred to as a [company](http://en.wikipedia.org/wiki/Company).

Although forms of business ownership vary, there are several common forms which are as follows:

* Sole proprietorship: A [sole proprietorship](http://en.wikipedia.org/wiki/Sole_proprietorship) is a business owned by one person for-profit. The owner may operate the business alone or may employ others. The owner of the business has unlimited [liability](http://en.wikipedia.org/wiki/Legal_liability) for the debts incurred by the business.
* Partnership: A [partnership](http://en.wikipedia.org/wiki/Partnership) is a business owned by two or more people. In most forms of partnerships, each partner has unlimited liability for the debts acquired by the business. The three typical classifications of for-profit partnerships are [general partnerships](http://en.wikipedia.org/wiki/General_partnership), [limited partnerships](http://en.wikipedia.org/wiki/Limited_partnership), and [limited liability partnerships](http://en.wikipedia.org/wiki/Limited_liability_partnership).
* Corporation: A [corporation](http://en.wikipedia.org/wiki/Corporation) is a [limited liability](http://en.wikipedia.org/wiki/Limited_liability) business that has a separate [legal personality](http://en.wikipedia.org/wiki/Legal_personality) from its members. Corporations can be either [government-owned](http://en.wikipedia.org/wiki/Government-owned_corporation) or privately owned, and corporations can be either for-profit or [not-profit](http://en.wikipedia.org/wiki/Non-profit_organization). A privately owned, for-profit corporation is owned by [shareholders](http://en.wikipedia.org/wiki/Shareholder) who elect a [board of directors](http://en.wikipedia.org/wiki/Board_of_directors) to direct the corporation and hire its managerial staff.
* Cooperative: A [cooperative](http://en.wikipedia.org/wiki/Cooperative) is a limited liability business that can organize for-profit or not-profit. A cooperative differs from a for-profit corporation in that it has members, as opposed to shareholders, who share decision-making authority.

When businesses need to raise money (called '[capital](http://en.wikipedia.org/wiki/Capital_(economics))'), a highly complex set of laws and regulations govern the offer and sale of investment [securities](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Secuity_(finance)&action=edit&redlink=1) in most Western countries. These regulations can require disclosure of a lot of specific financial and other information about the business.

Capital may be raised through private means, by initial public offering (IPO) on a [stock exchange](http://en.wikipedia.org/wiki/Stock_exchange), or in many other ways. Major stock exchanges include the Shanghai Stock Exchange, the [New York Stock Exchange](http://en.wikipedia.org/wiki/New_York_Stock_Exchange) and [Nasdaq](http://en.wikipedia.org/wiki/Nasdaq) (USA), the [London Stock Exchange](http://en.wikipedia.org/wiki/London_Stock_Exchange) (UK), the [Tokyo Stock Exchange](http://en.wikipedia.org/wiki/Tokyo_Stock_Exchange) (Japan), and the [Bombay Stock Exchange](http://en.wikipedia.org/wiki/Bombay_Stock_Exchange) (India). Most countries with capital markets have at least one.

# Retrieved from*: http://www.businessdictionary.com/article/475/taking-the-leap-what-to-consider-before-starting-a-business/*

# Taking the Leap: What to Consider Before Starting a Business

It can be a very compelling and driving force – you’ve got a great idea, a unique service, a fantastic line of recipes, or a can’t-miss product.  But launching a business is not the next step, it’s the last step on the road to entrepreneurship.  Your time, money, and future are on the line, so take some time to get your ducks in a row and look at the business with a rational eye.

## Make a Business Plan

A business depends on a lot more than great products and services to be successful.  Like a newborn child, it has its own life force that comes with certain needs and requirements in order for it to survive and thrive.  Plan out the structure and processes of your business first.  You will need a hierarchy of management, which may be very limited at first.  You will need to keep financial records and file taxes.  You will need to determine if you should form an “S” corporation, a “C” corporation, or a limited liability corporation (LLC), which could make a big difference in your profitability.

Of course you will also need to find a location, design the customer interface (whether it is a store, a website, or a mailing list), price out everything you will need to get set up, and determine the size and scope of your business.  You will need to define your demographic so that you can choose the right location and/or target your marketing properly. You will need to research city codes and know what licenses are required.

Making and serving your gourmet lasagna is a very small part of the whole operation, so before you get too far, make sure you are up for all of the other tasks involved and then get things in order.

## Get your finances and credit in order

Make sure your pockets are deep enough to get you through the start-up costs and several months of slow initial sales.  Most entrepreneurs have to put more money into the business in the early stages, and don’t take profits out.  Make sure that you have the resources to do that and to provide for yourself and family too.

If you think you may need funds, get your investors lined up before you begin, when you have a fresh and exciting concept, rather than trying to get them to bail out your cash-strapped venture when it’s already in a hole.  Whether it’s friends and family or a bank, you need to get their commitment before you begin.  This is where a well-prepared business plan, neatly presented  in Kinko’s finest plastic coil binding and complete with sales and profit projections, can make a huge difference.

## Get some expertise behind you

Always remember that the world may not share your enthusiasm for your great idea.  Remember too that even the best idea is only as good as its execution.  Your visions of grandeur may not sell so well in a small storefront on a side street, which might be the best you can afford.  Most new businesses fail, and difficult economic times do not increase your odds of success.

You need to talk to people.  Talk to people who have succeeded and people who have failed.  Talk to bankers, even if you may not want their money, as they have seen a lot of success and failure from their clients.  Talk to friends, talk to family, and talk to strangers.  Talk to people in a similar business and find out the unforeseen obstacles they faced, as well as the factors that helped them succeed.  Ask them if they would do it all over again.

Starting your own business is a very personal decision with wide-ranging and long-lasting consequences, for better or worse.  It should not be entered into lightly, unprepared, or without the full knowledge and willingness to embrace the possible downside if it does not succeed.

[**Arab Economic Summit to begin in Riyadh today evening**](http://www.iinanews.com/en/index.php/250-top-headlines/2162-arab-economic-summit-to-begin-in-riyadh-today-evening)

Monday, 21 January 2013 14:01

[](http://www.iinanews.com/en/images/bashir%20riyadh.jpg)

Riyadh, 09 Rabi Al-Awwal 1434/21 January 2013 (IINA) – The 3rd Arab Economic, Social and Development Summit, which is set to begin this evening in Riyadh, will discuss a host of issues including the increase of investment and cross-border trade, measures taken to activate a customs union in 2015, the exploitation of available renewable energy sources, and the idea of linking Arab countries by railroad. The two-day summit starts at 7 p.m. Monday and ends at 10 a.m. on Tuesday.

Leaders from Arab countries have already arrived in the capital for the summit taking place at an exceptional time when the region is witnessing the fallout of the Arab Spring. They include Egyptian President Mohamed Mursi, Sudanese President Omar Bashir, President of TunisiaMoncef Marzouki**,**Somali President Hassan Sheikh Mahmoud, Lebanese Prime Minister Najib Mikati, President of the Republic of Comoros Ikililou Dhoinine, Mauritania President Mohamed Ould Abdel Aziz**,** and Iraqi Vice President Khudair bin Mousa Al-Khuzai. The event is being held under the aegis of Custodian of the Two Holy Mosques King Abdullah at the King Abdul Aziz Conference Hall.

The capital city is dotted with colorful national flags from the member countries of the Arab League. Foreign Ministers and finance ministers of the Arab countries met here Saturday to prepare the agenda for the summit. Foreign Minister Prince Saud Al-Faisal took over as chairman of the summit from Egyptian Foreign Minister Mohamed Kamil Amr before the committee began its deliberations. Secretary-General of the Arab League Nabil El-Araby, who attended the ministerial preparatory meeting, will also be present at the summit. Prior to Saturday's ministerial meeting, a panel of senior government officials from Algeria, Saudi Arabia, Qatar, Kuwait, Lebanon, Egypt and Morocco drew up a plan for the summit agenda.

Issues on the agenda include ways to promote investment flows across all Arab nations, develop sources of renewable energy from 2010 to 2030, fulfill the 2000 to 2015 millennium development goals, fight non-communicable diseases (NCD) and set up a youth forum in the Arab states. Cardiovascular diseases, diabetes, cancer and chronic respiratory diseases will be highlighted among the other non-communicable diseases (NCD) in the Arab world. It was felt that the NCDs are a significant burden on the economies and health systems of Arab countries.

The meeting will also take up the recommendations from the Arab Private Sector Forum, which concluded last week in the capital. Emphasis will be placed on creating small and medium-sized industries and introduce vocational guidance and training opportunities for young people after they graduate. The conference is aimed at finding solutions for developmental issues that have been neglected because of the intense focus on political issues. The first Arab Economic and Social Development Summit was held in Kuwait in 2009, followed by the second summit in Sharm El-Sheikh in 2011. Finance Minister Ibrahim Al-Assaf said that the summit’s four-pronged agenda tackles economic and social aspects. On economic issues, the summit will discuss the mechanism to tap renewable energy as a source of energy and put emphasis on unified agreement to invest Arab capitals in Arab countries. On social issues, the summit will discuss the New Millennium Development Goals and will follow up on the progress made in fighting noncommunicable diseases like cancer and diabetes.  
The finance minister said that the involvement of the private sector in Arab investments and the recommendations issued by the Arab Private Sector Forum held in Riyadh last week will also be on the agenda of the summit. A report prepared by the Gulf Cooperation Council General Secretariat highlighted the poor level of trade exchange among Arab nations which is still below 10 percent. Despite signing agreements to establish free trade zones and bolster economic and trade relations, a growth in trade exchange is far below the required level. The report identified several factors such as bureaucratic bottlenecks, trade barriers, customs and tax regulations, and lack of transparency in transactions as major hurdles that stand in the way of achieving a much required growth in trade exchange.

**What is the relationship between Marketing and Advertising Management?**

Bottom of Form

Marketing and [advertising management](http://www.wisegeek.com/what-is-advertising-management.htm) are related concepts because they both refer to the [promotion](http://www.wisegeek.com/what-is-a-promotion.htm) and sale of goods and services. Even though the two concepts are related, they both deal with different aspects of the sale process. Marketing is targeted toward the tactics and underlying strategies involved in the sale of goods and services. Advertising management is a part of the [marketing strategy](http://www.wisegeek.com/what-is-a-marketing-strategy.htm), which a company uses to sell its products and services.

An example of the relationship between marketing and advertising management can be seen in an illustration of various [marketing tactics](http://www.wisegeek.com/what-are-the-different-types-of-marketing-tactics.htm) in relation to the use of advertising management. A popular marketing tactic is to put goods or services on sale. The sale may be a reduction of the normal price of the good or service by a stated percentage. Such a sale or price reduction must be communicated to the consumers. Through the use of various advertising mediums, the company can spread the word or create an awareness of the sale. This advert may be in the form of bright sale signs in the front of shops, through catalogs or weekly newsletters, through the Internet, through the radio or through the television. The process of getting the word about the marketing tactic out is advertising management.

Another relationship between marketing and advertising management can be seen in the use of advertising to promote other types of marketing tactics. For example, advertising can be used to promote a raffle drawing or a promotion offering a cash prize for fulfilling a stated condition, which is a part of the marketing strategy. Advertising may also be used to promote offers like the buy-one-get-one-free marketing tactic. Managing the use of advertising to promote these marketing tactics involves such decisions as to the type of medium to use, how much the advertising budget will be, and the frequency with which the advert will run.

The consideration of the amount of the budget in marketing and advertising management involves such factors like whether to air a television advert during prime time and whether to use expensive popular actors and actresses. The choice of the scope of the television advert production matters as well because using expensive producers and directors, lots of extras, and securing a location for the advert means more money. For print adverts, the decision to take out an expensive colored front-page ad, take a center spread, or take a less expensive alternate page is part of advertising management.

**What is Insurance Fraud?**

Insurance [fraud](http://www.wisegeek.com/what-is-fraud.htm) is any activity in which people use fraudulent means to obtain payouts from insurance companies. Industry organizations suspect that as many as 10% of [insurance claims](http://www.wisegeek.com/what-is-an-insurance-claim.htm) may actually be fraudulent in nature, demonstrating how common insurance fraud can be, and many fraudulent claims are never firmly identified, causing large losses for the [insurance industry](http://www.wisegeek.com/what-is-the-insurance-industry.htm) as it pays out on such claims. Consumers are impacted directly by insurance fraud even when they don't commit it, because insurance companies are forced to charge higher premiums to compensate for funds they lose due to fraudulent activity.

Car, life, health, and [property insurance](http://www.wisegeek.com/what-is-property-insurance.htm) can all be subject to insurance fraud. In soft fraud, people simply exaggerate an existing, legitimate claim. For example, a driver involved in a car accident might claim that damage to the windshield was caused in the accident, even though it wasn't, forcing the insurance company to replace the windshield. In hard fraud, people actually make up a situation which would result in an insurance payout, either entirely on paper, as in the case of a medical provider who submits claims for services which were never provided, or in reality, as in the instance of someone who burns down a home to get an insurance payout.

Insurance companies use a number of [algorithms](http://www.wisegeek.com/what-is-an-algorithm.htm) to detect insurance fraud. Every time a claim is submitted, the company's computers review it for signs that it may be fraudulent, and suspicious looking cases will be referred to a [claims adjuster](http://www.wisegeek.com/what-is-a-claims-adjuster.htm) or another insurance professional who can review the claim to determine whether or not it is valid. If an insurance company suspects that insurance fraud may be involved, it will investigate to support its case, and may deny the claim on the basis of the outcome of the investigation.

Insurers have been struggling with fraud since they opened for business. A number of nations have laws in place which provide specific penalties for insurance fraud, making it a potentially dangerous activity to engage in, and many nations also support insurance company investigations with [law enforcement](http://www.wisegeek.com/what-is-law-enforcement.htm) investigations which are designed to identify and put a stop to fraud.

There are a few cases in which people may engage in activity which looks fraudulent, but really is not. As long as people file an [insurance claim](http://www.wisegeek.com/what-is-an-insurance-claim.htm) in good faith, if the insurance company has a problem with the claim, the dispute can usually be worked out without needing to involve the law. Insurance companies are also aware that because of concerns about fraud, they may sometimes accidentally flag a claim which is not at all fraudulent, and they are usually open to consumer disputes if consumers feel that they have been unfairly denied. Attorneys general and other government officials can help consumers if they want to dispute denied claims.

**Arabic into English**

# رسائل فورية للجهات الداعمة لريادة الأعمال

طلال الجديبي

**خمس رسائل أوجهها للجهات الداعمة لريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة (وللمستفيدين كذلك). التطور - السريع جداً - في أعداد وأنواع البرامج الداعمة يعتبر تطورا رائعا، لكنه لا يعني وجود فاعلية وكفاءة عالية، بل على العكس، التطور المبالغ فيه قد يكون على حساب الفعالية والكفاءة. تحاول هذه الرسائل تأكيد الاستفادة الكاملة من الجهود التي تبذل حالياً وعدم تبعثرها أو تلاشيها لسبب أو لآخر. عموماً، تفعيل الجهود وتنسيقها وإدارتها من الأدوار المتوقعة من هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة المنتظرة.**

**أبدأ أولاً بمسألة توفير الدعم المادي الذي يقدم الآن للمستفيدين بأكثر من نموذج تمويلي واستثماري. تحرص بعض الجهات الداعمة - حسب تصريحاتها بالصحف مثلاً - على تقييم برامجها عن طريق توضيح عدد وقيمة ما يُدعم من المشاريع. يظهر الدعم المالي وكأنه الهدف أو الجائزة التي يود المستفيد الفوز بها ويود الداعم تقديمها. يَحضُر المستفيد عددا معينا من الدورات التدريبية ويعبئ الاستمارات ليكمل المتطلبات ويحصل على موافقة بالتمويل. وهذا يعني أن أهداف هذه الجهات تنحصر في استخدام المخصصات للتمويل وليس تمويل مشاريع تحقق نسبة إيجابية معينة من العوائد مثلاً. ما الفائدة من تمويل ألف مشروع إذا كانت 30 أو 40 في المائة منها (أو أكثر) خاسرة؟! الدعم المالي ليس متطلب النجاح الأهم، بل هو مجرد خطوة، تسبقها وتتبعها الكثير من الخطوات والجهود. إذا تصوّر المستفيد أن كل العقبات تنحصر في عدم حيازته لرأسمال كاف واستجابت برامج الدعم لهذه التصورات، النتيجة لن تكون ذات قيمة حقيقية لا للمؤسسة الداعمة ولا للمستفيد ولا للمجتمع.**

**المسألة الثانية تخص دراسات الجدوى والمتطلبات التقريرية التي يفترض أن يقدمها المستفيد إلى برنامج الدعم حتى يفوز به. ما يحصل هو أن بعض الجهات تطلب من المستفيدين تقديم دراسات الجدوى بطريقة تُحفّز هؤلاء المستفيدين على الاستعانة بالمكاتب الاستشارية (بغض النظر عن مدى احترافية هذه المكاتب وجودة مخرجاتهم) التي تأخذ أتعابا مقابل إعداد دراسات الجدوى، سواء كانت جاهزة أو جديدة بالكامل.**

**ترسم خطط المشاريع ودراسات الجدوى مستقبل المشروع بطريقة واقعية، تبدأ من نموذج الفكرة التي ترتبط برغبة المستفيد وبشغفه واهتماماته أو بمعرفته الجيدة. وتنتهي بما يتبع هذا النموذج من تصورات مختلفة (بأساليب وأدوات معروفة) تغطي الجوانب التسويقية والمالية وغيرها. في ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة يُدير المستفيد من الدعم مشروعه بالكامل، وهو من يستفيد من نجاحه وهو من يتحمل خسارته، وإذا لم يكن هو من خطط له بالكامل سيسقط تلقائياً في بحر من العشوائية والمخاطر. تشجيع الشاب على إحضار دراسة جدوى جاهزة للحصول على التمويل هو تشجيع مباشر على خوض هذه المخاطر غير المحسوبة. الحلول تكمن في إيجاد إجراءات تضمن علم ومعرفة المستفيد بكل حيثيات دراسة الجدوى أو خطة العمل المطلوبة. بالتأكيد لا يجب عليه إعدادها بالكامل، لكن يجب على الأقل أن يجيد قراءتها وأن توافق ما ينوي فعلياً القيام به، وأن يكون المشروع مجدياً له بهذه الشروط.**

**المسألة الثالثة: نماذج المشاريع. تفرّق جهات الدعم بين المجالات العامة للمشاريع كالصناعة أو التقنية أو الخدمات. كل هذه المجالات قابلة لأن تكون في نماذج مختلفة سواء كانت نماذج مبتكرة غير معروفة مسبقاً أو نماذج تقليدية كالامتيازات التجارية والوكالات وغيرها. بعض هذه النماذج المبتكرة تصنع علاقات إيجابية تذلل للمستفيد الكثير من العقبات وتحقق أهداف برامج الدعم والأهداف الاقتصادية الأخرى.**

**على سبيل المثال، تقوم شركات الألبان برحلات يومية تستخدم فيها الطرق البرية لنقل منتجاتها. قد تقوم إحدى جهات الدعم بتصميم نماذج لمشاريع نقل بناءً على معايير شركات الألبان يقوم بتشغيلها وتمَلُّكها مستفيدون مباشرون بعقود طويلة الأجل. وبذلك تصبح الجهة الداعمة هنا عامل مؤثر ينقل منظومة واقعية كاملة يقوم موظفوها بالتحويل لبلدانهم في آخر الشهر إلى سلسلة مكررة من المشاريع الصغيرة الناجحة في كل مناطق المملكة. من الأمثلة الأخرى ما تقوم به لجنة المؤسسات الصغيرة في بريطانيا بالتنسيق مع متاجر التجزئة الضخمة، حيث تحصر مجموعة من فرص توريد المواد الغذائية ثم تمكن المستفيدين من الحصول على هذه الفرص بعقود إيرادية لفترات طويلة نسبياً وتمولهم تبعاً لذلك.**

**المسألة الرابعة: تعاطي – البعض – مع ريادة الأعمال وأنشطة المنشآت الصغيرة وكأنها أندية للنُخَب فقط. يتم الاحتفاء بمن نال الدعم من أصحاب المشاريع الناجحة (وهذا مطلوب إلى حد ما كقدوة حسنة ومثال محفز) لكن في المقابل لا تتم دعوة إلا أصحاب المشاريع الأخرى. كذلك مثلاً يتم توجيه أنشطة الدعم والمؤتمرات والمناسبات إلى المدن الكبرى فقط حيث يتكرر التواصل والتفاعل. زيارة المستفيدين وجهات الدعم لمدن أخرى يفتح آفاقا جديدة من استكشاف الفرص والعلاقات. أو مثلاً، انتقاد إساءة فهم البعض - ممن هم في حاجة إلى التحفيز - للعديد من المفاهيم، وهذا طبيعي ومتوقع لأسباب عديدة. أفضل ردة فعل هي بالتأكيد محاولة تصحيح الفهم، وليس انتقاده.**

**المسألة الخامسة: استغلال المصادر غير المستغلة. فالكثير من العصاميين وكبار التجار والخبراء في الإدارة والتنفيذيين المتقاعدين لا يزالون خارج المشهد، وعلى الرغم من تواجد بعضهم لإلقاء المحاضرات (في الغرف التجارية مثلاً) وهناك من يقوم منهم بالدعم المباشر، إلا أن هذا لا يكفي. أرى خطوتين مهمتين هنا: يجب أولاً تحفيز هؤلاء الأفراد (وهم بيوت خبرة شخصية) لمزيد من التحرك والتفاعل عن طريق دعوتهم المباشرة وتثقيفهم حول تجديد طرق العطاء والنصح حسب احتياجات ورغبات الجيل الشاب الجديد. والثاني، وجود برامج فاعلة تنظم مناسبات مُعدة، خصيصاً لكسر المزيد من الحواجز بين هؤلاء الخبراء وبين المستفيدين الجدد، سواء كان هذا بلقاءات دورية أو بإعادة برمجة الفعاليات لتتضمن أنشطة من هذا النوع.**

## لا يوجد تعليقات

جميع الحقوق محفوظة لـصحيفة الاقتصادية الإلكترونية 2013  
تصميم وتطوير وتنفيذ إدارة البوابة الإلكترونية في صحيفة الاقتصادية

**تعريف البنوك**  
  
هي منشآت اقتصادية متخصصة تعمل في إدارة الأموال حفظًا وإقراضًا أو بيعًا وشراء – فهي أماكن التقاء عرض الأموال بالطلب عليها، وتتضمن هذه المؤسسات البنوك وصناديق التوفير وبيوت الاستثمار وشركات وهيئات التأمين والبورصات.  
  
**أنواع البنوك**

يتكون الجهاز المصرفي في أي مجتمع من عدد من البنوك تختلف وفقًا لتخصصها والدور الذي تؤديه في المجتمع، ويعتبر تعدد أشكال البنوك من الأمور الناتجة عن التخصص الدقيق، والرغبة في خلق هياكل تمويلية مستقلة تتلاءم مع حاجات العملاء والمجتمع. ويتصدر الجهاز المصرفي في الدولة البنوك المركزية.

**البنوك المركزية Central Banks**   
  
يعتبر البنك المركزي قلب الجهاز المصرفي، فهو يشرف على النشاط المصرفي بشكل عام، ويقوم بإصدار أوراق النقد ، ويعمل على المحافظة على استقرار قيمتها، وهو "بنك الحكومة" حيث يتولى القيام بالخدمات المصرفية للحكومة ويشاركها في رسم السياسات النقدية والمالية، وهو أيضًا "بنك البنوك" حيث يحتفظ بحسابات المصارف لديه، ويقوم بإجراءات المقاصة بينها، وتقديم القروض للمصارف التجارية وغيرها من المؤسسات الائتمانية، وكذلك يقوم بإعادة خصم ما تقدمه إليه المصارف من أوراق تجارية باعتباره المقرض الأخير للنظام الائتماني، وكرقيب على الائتمان بالدولة.  
  
**المصارف التجارية Commercial Banks**  
  
وقد سميت "مصارف الودائع" حيث تمثل الودائع المصدر الأساسي لمواردها إذ تقوم بقبول أموال المودعين التي تستحق عند الطلب أو بعد فترة من الزمن، كما تقوم بمنح التجار ورجال الأعمال والصناعة قروضًا قصيرة الأجل بضمانات مختلفة. وهذه المصارف تقوم أيضًا ولحساب عملائها بعمليات مكملة من بينها: تحصيل الأوراق التجارية، وخصم وقبول الكمبيالات، وشراء وبيع العملات الأجنبية، وفتح الاعتمادات المستندية، وإصدار خطابات الضمان، وشراء وبيع الأوراق المالية، وتحصيل الكوبونات، وغير ذلك من الوظائف.

**مصارف الاستثمار Investment Banks**  
  
وقد سميت أيضًا "مصارف الأعمال" والغرض من هذه المصارف هو معاونة رجال الأعمال والشركات الصناعية التي تحتاج إلى الأموال النقدية لزيادة قدرتها الإنتاجية. كما تقوم مصارف الأعمال بإصدار الأوراق المالية الخاصة بالشركات، والسندات الحكومية حتى تضمن الشركات تغطية الأسهم والسندات المعروضة على الجمهور خلال فترة عرضها للاكتتاب العام، إذ تقوم هذه المصارف عادة بأخذ عملية الإصدار كلها أو بعضها على عاتقها فتشتري الكمية التي تراها من هذه الأوراق لكي تعرضها تدريجيًا للاكتتاب العام، وهي تربح الفرق بين سعر شرائها من الشركة وبين سعر بيعها للمكتتبين.  
  
كذلك تقوم هذه المصارف بالاشتراك في إنشاء بعض الشركات الصناعية أو التجارية وتساعد على تدعيم هذه الشركات وذلك عن طريق إقراضها أحيانًا وعن طريق إصدار سنداتها أحيانًا أخرى. وهناك بنوك استثمار تقوم بشراء شركات خاصة أو عامة وإعادة هيكلة أسهمها وبيعها للمستثمرين.  
  
**المصارف الصناعية Industrial Banks**  
  
ويتولى المصرف الصناعي "مصارف التنمية الصناعية Industrial Development Banks" منح المنشآت الصناعية القروض طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل، كما يقوم بتمويل المشروعات الصناعية الجديدة والمساهمة في إنشائها وإقراض المشروعات القائمة.  
  
ويهدف المصرف الصناعي إلى الإسهام في تحقيق التنمية الصناعية، والقيام بالأعمال المصرفية الخاصة بها، أو إنجاز توسعتها، أو الحصول على رأس المال العامل لها، وذلك بغرض المشاركة في إنماء اقتصاد الدولة وتنويع هيكله الإنتاجي، وتنمية وتطوير مختلف فروع الصناعة.  
كذلك يقوم المصرف الصناعي بإعداد البيانات اللازمة الخاصة بدراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع الصناعية مما يمكن من تحديد مجالات عديدة للاستثمار الصناعي.  
وتتمثل موارد المصارف الصناعية في رؤوس أموالها واحتياطياتها والقروض التي تحصل عليها من الدولة ومن المصرف المركزي ومن البنوك الأخرى، ومن حصيلة السندات طويلة الأجل التي تصدرها.  
  
 **المصارف العقارية Real Estate Banks**  
  
وتقوم هذه المصارف "مصارف التنمية العقارية Real Estate Development Banks" بتقديم القروض طويلة وقصيرة الأجل لملاك العقارات المبنية بضمان الأراضي والمباني، وللملاك الزراعيين بضمان الأراضي الزراعية. وتستحق أقساط القروض عادة سنويًا. وتشمل مصادر أموالها عادة رأسمالها واحتياطياتها وحصيلة ما تصدره من سندات لا تجاوز التزامات المقترضين منها.  
  
 **المصارف الزراعية Agricultural Banks**  
  
وتتولى هذه المصارف "مصارف التنمية الزراعية Agricultural Development Banks" توفير الائتمان اللازم لتدبير احتياجات الزراعة من مستلزمات إنتاج (أسمدة وتقاوى – آلات ومعدات.. الخ) أو نقل أساليب التكنولوجيا الحديثة والمناسبة لتحديث الزراعة وتعظيم الإنتاج الزراعي. وتتعرض استثمارات هذه المصارف لمخاطر لا تتعرض لها استثمارات المصارف الأخرى.  
  
 **البنوك الإسلامية Islamic Banks**  
  
ويمكن أن تسمى أيضًا "بنوك لا ربوية" أو البنوك التي لا تتعامل بالفائدة، أو البنوك التي تقوم على مبدأ التمويل بالمشاركة والمساهمة في تأسيس الشركات والمرابحة والإجارة والمضاربة الشرعية وغير ذلك من العمليات المالية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية.   
  
  
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**هيئة السوق المالية**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | |  | | |  | | --- | |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | |  | | --- | | **لمحة تاريخية**  نشأت السوق المالية في السعودية ببدايات غير رسمية في الخمسينات، واستمر الوضع كذلك إلى أن وضعت الحكومة التنظيمات الأساسية للسوق في الثمانينات. وبموجب"نظام السوق المالية" الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/30) وتاريخ 2/6/1424هـ تأسست هيئة السوق المالية. وهي هيئة حكومية ذات استقلال مالي وإداري وترتبط مباشرة برئيس مجلس الوزراء.  **مهام الهيئة**  تتولى الهيئة الإشراف على تنظيم وتطوير السوق المالية، وإصدار اللوائح والقواعد والتعليمات اللازمة لتطبيق أحكام نظام السوق المالية بهدف توفير المناخ الملائم للاستثمار في السوق، وزيادة الثقة به، والتأكد من الإفصاح الملائم والشفافية للشركات المساهمة المدرجة في السوق، وحماية المستثمرين والمتعاملين بالأوراق المالية من الأعمال غير المشروعة في السوق.  **صلاحيات الهيئة**  تتمتع الهيئة بالصلاحيات التالية:   * تنظيم وتطوير السوق المالية، وتنمية وتطوير أساليب الأجهزة والجهات العاملة في تداول الأوراق المالية. * حماية المستثمرين من الممارسات غير العادلة وغير السليمة التي تنطوي على احتيال أو خداع أو غش أو تلاعب، أو التداول بناءً على معلومات داخلية. * العمل على تحقيق العدالة، والكفاءة والشفافية في معاملات الأوراق المالية. * تطوير الضوابط التي تحد من المخاطر المرتبطة بتعاملات الأوراق المالية. * تطوير وتنظيم ومراقبة إصدار وتداول الأوراق المالية. * تنظيم ومراقبة أنشطة الجهات الخاضعة لإشراف هيئة السوق المالية. * تنظيم ومراقبة الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بالأوراق المالية والجهات المصدرة لها.   **مجلس الهيئة**  يدير الهيئة مجلس يتكون من خمسة أعضاء متفرغين تم تعيينهم بأمر [ملكي](http://cma.org.sa/Ar/AboutCMA/Pages/royaldecree.aspx) وهم:-   * معالي الدكتور : عبدالرحمن بن عبدالعزيز التويجري رئيساً * الأستاذ :  عبدالرحمن بن محمد الراشد نائباً للرئيس * الأستاذ :  محمد بن مغنم الشمراني عضواً * الأستاذ :  مازن بن عبدالرزاق الرميح عضواً * الدكتور :  عبدالرحمن بن محمد البراك عضواً   **السوق المالية**  نص "نظام السوق المالية" على إنشاء السوق المالية السعودية كشركة مساهمة، وهي الجهة الوحيدة المصرح لها بمزاولة العمل في تداول الأوراق المالية في المملكة.  وقد تم إنشاء شركة السوق المالية السعودية (تداول) كشركة تقدم خدمات مالية شاملة و متنوعة و تنافس على مستوى عالمي. ويتضح ذلك من خلال رسالتها التي تتلخص في تقديم منتجات وخدمات الأسواق المالية بكل كفاءة وفعالية وتميز بما يحقق قيمة مضافة لجميع المستفيدين والمشاركين في السوق. | | |

# التجارة الالكترونية .. لاعب واعد في خارطة الاقتصاد العالمي

عندما يصل الإنفاق العالمي على التجارة الالكترونية العام الماضي إلى 680 مليار دولار بارتفاع بما يقارب 19 في المائة رغم الأزمة الاقتصادية العالمية وذلك حسب ما ورد في تقارير"جي بي مورقان J.P Morgan" فإن هذا مؤشر قوي على أهمية هذا النوع من التجارة كلاعب واعد في الاقتصاد العالمي، فقد صاحب هذا الارتفاع في إجمالي حجم التجارة الالكترونية ارتفاع في عدد المتسوقين إلكترونيا حول العالم إلى ما يقارب 38 في المائة بمعدل عملية شرائية واحدة في الشهر كحد أدنى لكل متسوق ، وفي المقابل قل عدد الأشخاص الذين لا يستخدمون التسوق الالكتروني من نحو 20 في المائة عام 2007 إلى 12 في المائة فقط عام 2010.

وفي المملكة انفق السعوديون 3 مليار دولار على شراء منتجات وسلع إلكترونياً حسب ما ورد في الدراسة التي نشرتها مجموعة المرشدين العرب يناير الماضي، ونظراً لعدم وجود إحصائية توضح إجمالي نصيب المتاجر الالكترونية المحلية من هذه الكعكة تبقى التقديرات المنتشرة غير دقيقة 100 بالمئة.

وبناء على ما سبق نجد أن التجارة الالكترونية تنمو بشكل حيوي فبين الفينة والأخرى تظهر أنواع واستخدامات جديدة ومتعددة لا يتسع المجال لحصرها، لذا سأقدم نظرة سريعة على أهم وأبرز الأنواع . ولكن قبل الدخول في أنواعها أود أن أنوه إلى أن التجارة الالكترونية (لا تقتصر على الشركات التي ينحصر نشاطها التجاري على التعاملات الكترونية فقط دون أن يكون لها منشآت يقصدها الزبائن ومنها على سبيل المثال موقع أمازون الشهير لبيع الكتب ، بل تشمل أيضا الشركات التجارية التي تجمع بين النشاط التجاري الإلكتروني والنشاط التجاري التقليدي المتمثل في البيع في المحلات، كبعض محلات الأجهزة الالكترونية مثل شركة (أبل) التي لها محلات منتشرة حول العالم وفي نفس الوقت لها متاجر الكترونية.

ولنبدأ بأكثر أنواع التجارة الالكترونية تداولا وهي التعاملات التي تتم بين التاجر والمستهلك Business to Customer ويرمز إليها اختصاراً "B2C" وفيها يعرض التاجر منتجاته عبر موقع على الانترنت "المتجر الالكتروني" وفيه يستعرض المستهلك المنتجات ويختار ما يناسبه بنقرة زر ويتطلب إتمام عملية الشراء على المستهلك تسجيل بياناته في الموقع كعميل ومن ثم اختيار المنتجات التي يرغب بشرائها لتصله على عنوانه البريدي حسب الوقت المحدد، ويلقى هذا النوع من التجارة الالكترونية رواجا كبيرا في السعودية حيث كشفت دراسة لمجموعة المرشدين العرب أن حوالي 39 ٪ من مستخدمي الانترنت البالغين الذين يقدر عددهم بنحو 3.1 مليون شخص قاموا بشراء منتجات ودفع تكاليف الخدمات عبر الإنترنت.

ومن أشهر المواقع العالمية التي تعتمد على هذا النوع من التجارة الالكترونية موقع "أمازون" بينما محلياً هناك أكثر من موقع للسلع الالكترونية لا يمكن حصرها منها على سبيل المثال موقع أي مول التابع لمؤسسة البريد السعودي.

وأحدث أنواع التجارة نسبيا هي التعاملات التجارية التي تتم بين مستهلك ومستهلك C2C "Customer to Customer" ومن أفضل الأمثلة على هذا النوع موقع "أي بي Ebay" حيث يقوم المستهلك العادي بعرض منتجاته في الموقع وتتم المزايدة عليها من قبل المتصفحين وعند الوصول للسعر الذي يرضى البائع تتم عملية البيع مباشرة دون تدخل من أي طرف خارجي.

أما أكثر أنواع التجارة الالكترونية جنياً للأرباح ورواجاً في الوقت الحالي هي معاملات التجارة الالكترونية التي تتم من تاجر لتاجر Business to Business"B2B" وذلك لعدة أسباب منها أن التعاملات بين المنشئات التجارية تكون مبنية على معرفة مسبقة بين الطرفين بعكس النوع الأول الذي يكون المستهلك غير معروف للتاجر.

## لا يوجد تعليقات

جميع الحقوق محفوظة لـصحيفة الاقتصادية الإلكترونية 2013  
تصميم وتطوير وتنفيذ إدارة البوابة الإلكترونية في صحيفة الاقتصادية

|  |
| --- |
|  |
| **الاقتصاد ..وحش لا يمكن تجويعه** |
| |  | | --- | | **الخميس 20/2/1434 هـ - الموافق 3/1/2013 م** | |  | |
|  |
|  |
| |  | | --- | | http://www.aljazeera.net/file/getcustom/92b0c07e-10ed-4668-aa0b-f38c30a7cb22/6e3b8a3c-285b-4d83-858a-075f76230349 **كينيث روغوف\***  بينما يراقب العالم الولايات المتحدة وهي تتصارع مع مستقبلها المالي، فإن ملامح المعركة تعكس انقسامات اجتماعية وفلسفية أكبر، ومن المرجح أن تتجلى هذه الانقسامات في هيئات وأشكال متعددة في مختلف أنحاء العالم في العقود المقبلة.  **فاعلية الإنفاق الحكومي** ولقد دارت مناقشات مطولة حول كيفية خفض الإنفاق الحكومي، ولكن الاهتمام المكرس لكيفية جعل الإنفاق الحكومي أكثر فعالية كان ضئيلاً للغاية. ورغم هذا، فإن لم نتبع نهجا أكثر إبداعا في توفير الخدمات الحكومية، فإن تكاليفها سوف تستمر في الارتفاع بلا هوادة بمرور الوقت.  وتواجه أي صناعة تحتاج إلى خدمات مكثفة نفس التحديات. في ستينيات القرن العشرين، كتب الاقتصاديان ويليام بومول وويليام بوين عن "مرض التكلفة" الذي ابتليت به هذه الصناعات.  والمثال الشهير الذي استخدماه كان عن رباعية موتسارت الوترية، التي يتطلب عزفها في العصر الحديث نفس عدد الموسيقيين والآلات الموسيقية الذي كانت تتطلبه في القرن التاسع عشر. وعلى نحو مماثل، فإن تقييم ورقة بحثية يستغرق من المعلم نفس الوقت تقريباً الذي كان يتطلبه قبل مائة عام. والسباكون البارعون يكلفون ثروة صغيرة، لأن التكنولوجيا في هذا المجال أيضاً تطورت ببطء شديد.  ولكن لماذا يترجم نمو الإنتاجية البطيء إلى تكاليف مرتفعة؟ المشكلة هي أن صناعات الخدمات لابد أن تتنافس فيما بينها في نهاية المطاف على العمال في نفس المجال العمالي الوطني الذي تتنافس فيه قطاعات تتسم بنمو الإنتاجية السريع، مثل التمويل، والتصنيع، وتكنولوجيا المعلومات.  ورغم أن المجالات العمالية قد تكون مجزأة إلى حد ما، فهناك القدر الكافي من التداخل لإرغام الصناعات التي تحتاج إلى خدمات مكثفة على دفع أجور أعلى، على الأقل في الأمد البعيد.  **وظائف أقل إنتاجية** وتمثل الحكومة بطبيعة الحال قطاعاً من الطراز الأول للخدمات المكثفة. وتضم الوظائف الحكومية المعلمين، ورجال الشرطة، وجامعي القمامة، والأفراد العسكريين.  وتبدو المدارس الحديثة أقرب شبهاً بتلك التي كانت قائمة قبل خمسين عاما، خلافاً للمصانع الحديثة. وفي حين كان الإبداع العسكري مذهلا، فإنه لا يزال كثيف العمالة للغاية.  وإذا كان الناس يريدون نفس المستوى من الخدمات الحكومية نسبة إلى أشياء أخرى يستهلكونها، فإن الإنفاق الحكومي سوف يستولي على حصة متزايدة الضخامة من الناتج المحلي بمرور الوقت.  والواقع أن الإنفاق الحكومي لم يرتفع كنسبة من الدخل فحسب؛ بل وكذلك ارتفع الإنفاق في العديد من قطاعات الخدمات. واليوم يمثل قطاع الخدمات، بما في ذلك الحكومة، أكثر من 70% من الدخل الوطني في أغلب الاقتصادات المتقدمة.  أما الزراعة التي كانت طيلة القرن التاسع عشر تمثل أكثر من نصف الدخل الوطني، فقد تقلصت إلى نسبة مئوية قليلة. كما تقلص بشكل كبير توظيف العمالة في التصنيع، والذي ربما كان يمثل ثلث الوظائف أو أكثر قبل الحرب العالمية الثانية.  ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال، يوظف قطاع التصنيع أقل من 10% من العاملين. وبالتالي فحتى في حين يطالب المحافظون الاقتصاديون بخفض الإنفاق، فهناك قوى عاتية تدفع في الاتجاه المعاكس.  ولا يسعنا إلا أن نعترف بأن المشكلة أشد سوءاً في القطاع الحكومي، حيث نمو الإنتاجية أبطأ كثيراً حتى من نموها في صناعات الخدمات الأخرى. وفي حين قد يعكس هذا مزيجاً معيناً من الخدمات التي يُطلَب من الحكومة توفيرها، فإن هذا لا ينبئنا بالقصة بالكامل.  لا شك أن جزءاً من المشكلة يتلخص في أن الحكومات تستخدم العمالة ليس فقط لتقديم الخدمات، ولكن أيضاً لإجراء عمليات تحويل ضمنية. فضلاً عن ذلك فإن الهيئات الحكومية تعمل في العديد من المجالات حيث تواجه منافسة ضئيلة، وبالتالي لا تتعرض إلا لقدر بسيط من الضغوط التي قد تحملها على الإبداع والابتكار.  **دعوة للمنافسة** ولكن لماذا لا نجلب قدراً أعظم من مشاركة القطاع الخاص، أو على الأقل المنافسة، إلى الحكومة؟ ويشكل التعليم، حيث لم نستشعر، قوة التكنولوجيات الهدّامة الحديثة إلا بالكاد، مكاناً جيداً للبدء.  فقد أصبحت برامج الحاسوب المتطورة بارعة إلى حد كبير في تقييم مقالات التعليم المتوسط، وإن لم تكن ترقى إلى معايير أرقى المعلمين.  وتُعَد البنية الأساسية مجالاً آخر واضحاً لتوسيع مشاركة القطاع الخاص. على سبيل المثال، كان من المعتقد على نطاق واسع ذات يوم أن السائقين على الطرق التي تديرها شركات خاصة ينتظرون لأوقات طويلة لدفع الرسوم. ولكن وسائل النقل الحديثة وأنظمة الدفع الآلية جعلت من هذه المشكلة قضية محلولة.  ولكن يتعين على المرء ألا يفترض أن التحول نحو توسيع مشاركة القطاع الخاص في تقديم الخدمات هو دواء لكل داء. فسوف تظل الحاجة قائمة إلى القيود التنظيمية، وخاصة حيثما اشتمل الأمر على احتكار أو شبه احتكار. وسوف تظل الحاجة قائمة إلى اتخاذ القرار بشأن كيفية الموازنة بين الكفاءة والعدالة في تقديم الخدمات. ومن الواضح أن التعليم يشكل منطقة حيث يُعَد توفير ملعب ممهد للجميع على قدم المساواة مصلحة وطنية قوية.  وكما وصف الرئيس الأميركي المحافظ رونالد ريغان في ثمانينيات القرن العشرين نهجه في التعامل مع السياسة المالية بعبارة "تجويع الوحش": فإن خفض الضرائب سوف يرغم الناس في نهاية المطاف على تقبل قدر أقل من الإنفاق الحكومي. وعلى أكثر من نحو، كان نهجه ناجحاً بدرجة عظيمة. ولكن الإنفاق الحكومي استمر في النمو، لأن الناخبين لا زالوا يريدون الحصول على الخدمات التي تقدمها الحكومة.  واليوم بات من الواضح أن كبح جماح الحكومة يعني أيضاً إيجاد السبل لتشكيل الحوافز اللازمة لتمكين الإبداع في الحكومة من ملاحقة وتيرة الإبداع في قطاعات الخدمات الأخرى.  وفي غياب المزيد من الأفكار حول كيفية الوصول إلى الإبداع في تقديم الخدمات الحكومية، فإن المعارك كتلك التي نشهدها في الولايات المتحدة اليوم سوف يُحمى وطيسها، مع مطالبة الناخبين على نحو متزايد بدفع ضرائب أعلى في مقابل خدمات أقل. وبوسع الساسة، كعادتهم دوما، أن يعدوا بتحسين أدائهم، ولكنهم لن ينجحوا أبداً ما لم نجد سبلاً جديدة لتعزيز كفاءة الخدمات الحكومية والإنتاجية. ــــــــــــــــــــــــــــــــــــــــ \* كبير خبراء الاقتصاد لدى صندوق النقد الدولي سابقا، وأستاذ الاقتصاد والسياسة العامة بجامعة هارفارد. | |
|  |
| |  |  | | --- | --- | | **جميع حقوق النشر محفوظة، الجزيرة** | **2013** | |

# 

**اتفاقية التجارة الحرة مع دول الافتا (EFTA)**

بتاريخ 24حزيران 2004 وقع لبنان في سويسرا اتفاقية تجارة حرة مع الجمعية الأوروبية للتجارة الحرة (أفتا) التي تضم أربعة دول هي: سويسرا والنروج وأيسلندا ولينشتنشتاين. وكانت المفاوضات الرسمية مع دول الأفتا قد أطلقت رسمياً في بيروت في نيسان 2003، تلتها ثلاث جولات من المفاوضات كان آخرها في جنيف في آذار 2004. خلال المفاوضات، ترأست وزارة الاقتصاد والتجارة جميع الاجتماعات التي ضمت ممثلين عن وزارتي الصناعة والزراعة بالإضافة إلى المجلس الأعلى للجمارك. وجدير بالذكر أن الاجتماعات التي جرت في بيروت شارك فيها، بالإضافة إلى ممثلي الوزارات المنوه عنها أعلاه، ممثلون عن القطاع الخاص ومركز البحوث الصناعية.

يتعلق الاتفاق بتحرير القيود على عدد من السلع الصناعية (بما فيها الأسماك وغيرها من المنتجات البحرية) والسلع الزراعية المصنعة. كما يتضمن الاتفاق أحكاما تتعلق بحماية الملكية الفكرية، وقواعد المنافسة وحل المنازعات. كما يغطي الاتفاق بعض نواحي الخدمات، والاستثمار والمشتريات الحكومية. وجدير بالذكر أن المفاوضات على السلع الزراعية تمت بشكل ثنائي مع كل دولة من دول الافتا وبالتالي فقد تم توقيع ثلاث اتفاقيات زراعية تعتبر جميعها جزءا لا يتجزأ من اتفاق التجارة الحرة.

ومن أهم النتائج التي توصل إليها لبنان من خلال هذا الاتفاق، حصوله على إعفاءات وتخفيضات جمركية فورية منذ بدء سريان الاتفاقية وذلك بالنسبة إلى السلع الصناعية والزراعية والغذائية المصنعة. بينما لن يبدأ لبنان بالتخفيض إلا بعد مرور 4 سنوات على أن يتم التخفيض على فترة تتراوح بين 7 و 9 سنوات.

إضافة إلى ذلك ، فقد تم توقيع مذكرة تفاهم ، في شباط 2004 ، حول المساعدات التقنية التي سيحصل عليها لبنان من سويسرا وتبلغ قيمتها حوالي خمسة ملايين فرنك سويسري . وقد التزمت سويسرا بمتابعة مساهمتها في اندماج لبنان في النظام التجاري المتعدد الأطراف من خلال البرنامج الاستشاري للسياسات التجارية Trade Policy Advise Program الذي يطبقه مركز IDEAS في جنيف. ويهدف هذا البرنامج إلى تسهيل عملية انضمام لبنان إلى منظمة التجارة العالمية (WTO)، وقد تم تخصيص مبلغ 450000 فرنك سويسري كحد أقصى لهذه الغاية.

أضف إلى ذلك ، ولتأمين الاستفادة القصوى من الفرص الناتجة عن فتح الأسواق أمام لبنان بموجب اتفاقية منطقة التجارة الحرة بين دول الـEFTA ولبنان، فان سويسرا وافقت على تمويل برنامج لتشجيع الصادرات للسلع الزراعية والسلع الزراعية المصنعة، على أن يستكمل بالمساهمة في تحسين إدارة الجودة في هذا القطاع. وقد تم تخصيص مبلغ وقدره 4300000 فرنك سويسري لتنفيذ هذا البرنامج.

***Additional Material***

Business idioms

**across the board**

**MEANING:** including everyone or everything

**EXAMPLE:**

The computer company decided to give the workers an across-the-board increase in their salary.

**at a loss**

**MEANING:** sell something and lose money

**EXAMPLE:**

We were forced to sell the computers at a big loss.

**bail a company out**

**MEANING:** help or rescue a company with financial problems.

**EXAMPLE:**

The government decided to bail out the failing bank in order to maintain stability in the economy.

**ball park figure/estimate**

**MEANING:** a rough estimate or figure

**EXAMPLE:**

The contractor gave us a ball park figure for the cost of repairing the new building.

**banker’s hours**

**MEANING:** short work hours

**EXAMPLE:**

My sister’s husband owns his own company and is able to work banker’s hours with his large staff.

**Bean-counter**

**MEANING:** an accountant

**EXAMPLE:**

We asked the bean-counters to look over the figures in the new budget.

**big gun/cheese/wheel/wig**

**MEANING:** an important person, a leader

**EXAMPLE:**

The new director was a big wheel in his previous company but is not so important now.

**bottom fall out/drop out**

**MEANING:** to fall below an earlier lowest price

**EXAMPLE:**

When the bottom fell out of the coffee market many companies had to stop doing business.

**bottom line**

**MEANING:** the total, the final figure on a balance sheet

**EXAMPLE:**

When they examined the bottom line of the company they decided not to invest in it.

**bottom out**

**MEANING:** reach the lowest or worst point of something

**EXAMPLE:**

The value of the stock has begun to bottom out and should soon begin to increase in value.

**break even**

**MEANING:** have expenses equal to profits

**EXAMPLE:**

After only three months the company was able to break even and start making profits.

**budget squeeze/crunch**

**MEANING:** a situation where there is not enough money in the budget

**EXAMPLE:**

We have been going through a severe budget squeeze at our company and must begin to stop spending money in a wasteful manner.

**buy off**

**MEANING:** use a gift or money to divert someone from their duty or purpose

**EXAMPLE:**

The land developer tried to buy off the politician but he was not successful.

**buy out**  
**MEANING:** buy the ownership or a decisive share of something

**EXAMPLE:**

The company was bought out by another large company in the textile industry.

**by a long shot**  
**MEANING:** by a big difference, by far

**EXAMPLE:**

The soap company was able to beat out the bids of the other companies by a long shot.

**calculated risk**  
**MEANING:** an action that may fail but has a good chance to succeed

**EXAMPLE:**

They took a calculated risk when they introduced the new computer screen onto the market.

**carry the day**  
**MEANING:** win completely

**EXAMPLE:**

The president’s new idea carried the day and everyone supported him energetically.

**carry through**  
**MEANING:** put into action

**EXAMPLE:**

The steel company carried through their plan to restructure all of their operations.

**close out**  
**MEANING:** sell the whole of something, sell all the goods

**EXAMPLE:**

They decided to close out the store and sell all of the remaining stock very cheap.

**close the books**  
**MEANING:** stop taking orders, end a bookkeeping period

**EXAMPLE:**

They usually close the books at the end of February every year.

**cold call**  
**MEANING:** call a potential customer from a list of persons one has never seen

**EXAMPLE:**

When he first started to work at his company he was asked to make cold calls using the telephone book.

**cut back**  
**MEANING:** use fewer or use less

**EXAMPLE:**

The company has been cutting back on entertainment expenses for over a year now.

**cut corners**  
**MEANING:** economize

**EXAMPLE:**

We have been forced to economize on stationary expenses during these severe economic times.

**cut off**  
**MEANING:** interrupt or stop

**EXAMPLE:**

The speech of the president was cut off when the electricity went off in the building.

**cut one’s losses**

**MEANING:** do something to stop losing money or something

**EXAMPLE:**

We should sell the old machinery as soon as possible and try and cut our losses.

**face value**  
**MEANING:** the official worth or trust of something

**EXAMPLE:**

Although the face value of the postage stamp was very low it sold at the auction for much money.

**fair play**  
**MEANING:** justice, equal and right action to someone

**EXAMPLE:**

The company is very good to work for as they always use fair play when they are bargaining with their employees.

**give someone the green light**  
**MEANING:** give permission to go ahead with a project

**EXAMPLE:**

Our boss gave us the green light to begin work on the new sales promotion.

**go public**  
**MEANING:** sell shares of a privately owned company to the public

**EXAMPLE:**

The stock of the Internet company rose very quickly when they went public.

**in black and white**  
**MEANING:** in writing

**EXAMPLE:**

The company refused to deal with the customer’s complaints until they saw them in black and white.

**in the red**  
**MEANING:** losing money, unprofitable

**EXAMPLE:**

The company began to go into the red when the price of oil began to rise rapidly.

**(buy) on credit**  
**MEANING:** buy something without paying cash

**EXAMPLE:**

My friend had no money so he decided to buy the furniture on credit.

**red ink**  
**MEANING:** debt (red ink on a financial statement)

**EXAMPLE:**

The automobile company has been drowning in red ink since the US dollar began to rise.

**sell like hotcakes**  
**MEANING:** sell very quickly

**EXAMPLE:**

The children’s toys were selling like hotcakes at the end of the year.

**Translate the following news headlines.**

**Sama backs Saudi banks with SR26bn**

**Saudi banks see Q3 profits fall on provisions**

**Saudi banks post SR26.3bn profits despite world financial crisis**

**SMEs get mere 8% of the total bank loans in MENA region**

**مبيعات السيارات في السعودية ستكسر حاجز المليون في 2018**

**«المملكة القابضة» تشكل هيئة شرعية لتحويل مصادر التمويل**

Terminology: