

بسم الله الرحمن الرحيم

مدرسة الملك عبدالله الثاني للتميز / لمفرق

تلخيص النقاط المهمة في كتاب الثقافة المالية

للفيف التاسع وحل التمارين والاسئلة

الوحدة الثالثة

كيف أكون رياديًا ؟

الدرس الاول : أنا ريادي

الدرس الثاني : صفات الريادي

الدرس الثالث : فكري الريادية

الدرس الرابع : أبعاد الفكرة الريادية

الدرس الخامس : فريق

الدرس الاول : أنا ريادي

- في ظل التحديات الكثيرة التي يعاني منها العالم والمنطقة العربية عامة والاردن بوجه خاص (مثل : الفقر /البطالة / ضعف فرص التعليم ومنتجاته / نقص الخدمات الصحية / شح المياه / ارتفاع فاتورة الطاقة) فقد اصبح مفهوم الريادة اليوم من أكثر المفاهيم تداولاً في السوق .
- مفهوم الريادة: هي تحديد فكرة جديدة لمشروع معين والبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة له وتنظيمها وتحمل المخاطر والعوائد المترتبة على المشروع .
- مفهوم الريادي : هو الشخص الذي يبادر إلى تأسيس شركة او تنفيذ مبادرة وادارتها لتحقيق منفعة معينة , حيث ان عذا المصطلح يشير بالوقت الحالي الى القيادة والابتكار والابداع .
- للتعرف على قصص نجاح ريادية (نشاط 2)

• حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثالث : بناءً على قراءتك مجموعة القصص الريادية ما الدروس المستفادة منها ؟

- تحفيز وتجيع الطلبة على الدخول في مجال الريادة .
- تمييز الاعمال الريادية عن الوظيفة .
- الصبر وعدم الاستسلام .

الدرس الثاني: صفات الريادي

- رائد الاعمال : هو انسان رأس ماله الاساسي الموهبة الشخصية وقدراته ومهاراته التي تمنحه القدرة على اكتشاف القرص السانحة لتكون مشروعًا نافعًا مربحًا ويحاول تدبير الموارد اللازمة لتحويل هذه الفرص الى واقع عملي حقيقي .

- الصفات التي يمتاز بها الريادي :

1. القيادة
2. السعي وراء الفرص
3. الابتكار والابداع

اولًا : القيادة

- مفهوم القيادة : هي عملية تهدف الى التأثير في سلوك الافراد وتنسيق جهودهم لتحقيق أهداف معيته .
- لإنجاز أي عمل بصورة صحيحة بدءًا بالتخطيط ثم التنفيذ فالتقييم, يتطلب قيادة حكيمة, وهي مهمة يضطلع بها القائد الذي ينظم العمل ويديره وفق اسس شخصية ومؤسسية .
- تصنف صفات القيادي الى :

1. الصفات الذاتية (الفطرية) : هي الصفات التي تبرز القائد مفكرًا ومخططًا ومبدعًا وقادرًا على استشراف المستقبل .
2. الصفات الانسانية (الاجتماعية) : هي الصفات التي تبرز القائد متصلًا ومحفزًا .
3. الصفات الفنية (التخصصية) : هي الصفات التي تبرز القائد قادرًا على حل المشكلات واتخاذ القرارات .

- من صفات القائد :

1. الاستماع الى وجهات النظر المختلفة .
2. المشاركة في اتخاذ القرار .
3. القدرة على كسب ثقة الافراد .
4. تعرف صفات الافراد واستثمار طاقاتهم .
5. الحرص على اللقاءات الفردية والمصارحة في جو من الطمأنينة .
6. المواظبة على الاحتكاك بالقياديين والاستفادة منهم .
7. المتابعة الجيدة المستمرة لمجريات الاحداث .
8. تفويض الصلاحيات والسلطات .
9. وضع البدائل في محاور العمل كلها .

ثانيًا : السعي وراء الفرص (اغتنام الفرص)

- " اذا اردت النجاح , فإن النجاح يريدك ايضًا " ولكن ذلك محكوم باغتنام الفرص والمواظبة على هذا الامر بعيدًا عن التذمر والتأفف. ان لا بد من المثابرة وتكرار المحاولة وعدم اليأس اذا فأتت احدهم فرصة ما .
- بعض النصائح لاغتنام الفرص :
 1. سارع الى اغتنام الفرص ولا تجلس منتظرًا اياها فقد يطول انتظارك من دون تحقيق مبتغاك .
 2. لا تهمل الفرصة انتظارًا لغيرها او تتردد في اهميتها فقد تكون هي اخر الفرص او افضلها .
 3. اغتنم وقت الفرصة لأن زمنها محدود ووقتها غير ممدود ولكن تحل بالحكمة فلا تستعجل التصرف قبل اوانها ولا تتوان عن اغتنامها .

ثالثًا : الابداع والابتكار

- مفهوم الابداع : هو القدرة على رؤية ما لا يراه الآخرون بطريقة غير مألوفة لإيجاد حلول للمشكلات المختلفة بأساليب مميزة جديدة بناءً على عناصر موجودة أصلاً .
- مفهوم الابتكار :هو ايجاد شيء جديد لم يسبق استحداثه من قبل او تطوير شيء موجود اصلاً بإعادة تصنيعه وهيكلته بطريقة جديدة مختلفة تمامًا عن القديمة .
- حل ورقة العمل (1-3) الابداع والابتكار

الرقم	الاجابة
1	لا / الافكار السابقة ليست جميعها متشابهة وانما هي مختلفة تبعا لحاجات الافراد والمجتمع .
2	- الفكرتان الاولى والرابع تمثل كل منهما فكرة مستحدثة لم يسبق لها مثيل . - اما الافكار الاخرى فهي مطورة من شيء موجود .
3	الفكرة المستحدثة هي فكرة جديدة كليًا لم يسبق لها مثيل . الفكرة المطورة هي فكرة تشمل تطوير شيء موجود اصلاً عن طريق اعادة تصنيعه وهيكلته بصورة جديدة مختلفة كليًا عن صورته القديمة .
4	الفكرتان الاولى والرابعة هما من الافكار الابداعية . اما بقية الافكار تعد ابتكارية .
5	الابداع : هو القدرة على رؤية ما لا يراه الآخرون بطريقة غير مألوفة لإيجاد حلول للمشكلات المختلفة بأساليب مميزة جديدة بناءً على عناصر موجودة أصلاً . الابتكار :هو ايجاد شيء جديد لم يسبق استحداثه من قبل او تطوير شيء موجود اصلاً بإعادة تصنيعه وهيكلته بطريقة جديدة مختلفة تمامًا عن القديمة

- مثلًا : التفكير في انتاج سيارة تعمل بوقود غير تقليدي يعد ابداعًا من دون شك, فإذا كان المنتج النهائي قابلاً للتطبيق العملي والبيع بسعر يقبله السوق فإن هذا الابداع يصير ابتكارًا ايضًا . (وهذا يعني ان الابتكار يمتاز عن الابداع من حيث القدرة عل التطبيق العملي .
- سمات التفكير الابداعي
- 1. الاصاله : هي القدرة على ابتكار الافكار الفريدة غير المألوفة مثل : إيجاد حلول لمشكلة ما او ظاهرة معينة (الفقر / البطالة / انخفاض الدخل) .
- 2. الطلاقة : هي القدرة على الاتيان بأكبر قدر ممكن من الافكار الابداعية في وقت قصير نسبيًا مثل (توليد اكبر قدر ممكن من الكلمات على وزن حصان في دقيقتين)
- 3. المرونة : هي القدرة على تغيير الحالة الذهنية بتغير الموقف : التعبير عن حالة معينة بطريقة مختلفة مثل (التعبير بكلمات محددة عن الحياة على سطح لمريخ / التعبير بالكلمات غير مألوفة عن ظاهرة التجمد .
- جميع اجابات اسئلة الدرس تم ذكرها بالملخص .

الدرس الثالث : فكري الريادية

- التفكير والفكر نعمة إلهية وهبنا الله بني البشر دون غيرهم من مخلوقاته وهو يمثل اعقد اشكال السلوك الانساني وقد جعل الله تعالى الانسان خليفته على الارض وميزة بالعقل عن بقية المخلوقات .
- مفهوم الفكرة الريادية : يقصد بها انتاج ممارسات افضل لطقوسنا اليومية وايجاد فكرة جديدة او تطوير فكرة قائمة تلبية لحاجات المستهدفين .
- مفهوم الفكرة التقليدية : هي فكرة تكون في اطار ما هو معتاد ويتمسك صاحبها بالموروثات القديمة من دون اضافة قيمة جديدة او قيمة تطويرية .
- طرائق توليد الفكرة الريادية

- الاسئلة : بصرف النظر عن مدى منطقيتها . اسأل ما تريد حول الفكرة الوليدة مستخدمًا ادوات الاستفهام الممكنة جميعها :
(مثل : هل / كيف / لماذا / اين) .
- اذا كنت ضمن مجموعة من الناس فابدؤوا عملية عصف ذهني ويمكنك فعل ذلك وحدك واستجلب خواترك في مكان هادئ ولو مدة نصف ساعة يوميًا .
- القراءة والابحار في بحور العلم والمعرفة .
- اذا انبغقت فكرة ما في ذهنك فاكتبها فورًا اينما كنت وبأي طريقة متوافرة .
- التدريبات الذهنية تساعد على شحن طاقة التفكير .
- قد يكون قوة تفكيرك خامله نوعًا ما ولكنها حقًا موجودة فأنت تحتاج فقط الى دفعة لتنشيطها .

• معايير تقييم الفكرة الريادية

مستوى الابداع التجديد في الفكرة	مدى وضوح الفكرة والاهداف
مدى قابلية الفكرة للتنفيذ	مدى مساهمة الفكرة في خدمة المجتمع
مدى توافق الاسعار مع السلع الاخرى او الخدمات البديلة	مدى توافر مدخلات المشروع (العناصر الانتاجية)
مستوى العائد المالي	مدى محافظة السلع لو الخدمات على البيئة
مدى توافر اسواق للمشروع	مدى القابلية لزيادة الانتاج

• حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثاني : علل ما يأتي " توصف الافكار الريادية بأنها فكرة قد تكون مجنونة "

الافكار الريادية قد تكون غير مألوفة وتوصف بالجنون فكم من فكرة اتهمها المجتمع حين ولدت بالجنون ولما ارسى قواعدها واثبتت ذاتها واصبحت واقعًا ملموسًا اصبح الجنون هو عدم استخدامها مثل صاحب اختراع أحمد خلف المشاقبه

الطائرة (عباس بن فرناس) الذي فكر خارج حدود المعقول وواتته فكرة مجنونة وهي الطيران بدل التفكير بدل
من صنع طائرة لكي يطير بها .

الدرس الرابع : أبعاد الفكرة الريادية

- مفهوم الاستدامة : هي نظرة الشركات الايجابية الى البيئة والمجتمع المحيطين بها وحرصها على التخفيف من أي اثار سلبية ناجمة عن عملياتها وذلك ببني المبادرات التي تراعي اهم ثلاث مقومات للتنمية (المجتمع / البيئة / الاقتصاد) .
- مفهوم الاقتصاد الاخضر : هو الاقتصاد الذي يوفر للإنسان الرفاهية والعدالة الاجتماعية والذي يحد كثيرًا من المخاطر وضعف الموارد البيئية فهو يعد مفكرة للتنمية المستدامة ناهيك عن توفيره فرص عمل محترمة .
- حل ورقة العمل (3-4) دراسة الحالة

البعد البيئي	البعد المجتمعي	البعد الاقتصادي	
محافظة السيارة على البيئة وعدم نفثها الدخان .	صناعة سيارة بمواصفات تراعي مستويات الدخل المتنوعة نظرًا الى سعرها الذي يناسب الجميع .	ارتفاع نسب البيع رفع سقف الانتاج زيادة الطلب	السيارة الكهربائية
وسيلة امنة وليست لها أي تأثيرات سلبية في البيئة	تقديمها طريقة تسهم في خفض التكلفة المترتبة على الدولة ما يعود بالنفع على المجتمع .	تكالفتها المنخفضة بخصوص الانارة وتوليد الطاقة الكهربائية بالطرائق الاخرى	الدواصة الكهربائية
استثمار الطاقة الشمسية في توليد الطقة والاستغناء عن كل ما يلوث البيئة	تقدم مرافق الجامعة من مساح وملاعب وغير ذبك لدعم الانشطة والفاعليات المجتمعية	حصول الجامعة على عوائد مالية اكثر من رسوم الطلبة وتخفيض مصروفات الطاقة	الجامعة الهاشمية

- أبعاد الاستدامة
- 1. البعد الاقتصادي : يتمثل هذا البعد في زيادة الانتاج ورأس المال بما يحقق الرفاهية ويحسن أداء المؤسسة المالي .
- 2. البعد المجتمعي : يركز هذا البعد على العدالة الاجتماعية عن طريق الاسهام في بناء مجتمع عادل متكاتف يتميز بـ المساواة في الحقوق والفرص الاقتصادية والصحية والتعليم والتدريب .
- 3. البعد البيئي : يتمثل هذا البعد في مختلف القطاعات التنموية والاقتصادية الساعية الى تحقيق امن الموارد الطبيعية واستخدامها استخدامًا غير جائر والاستغلال الامثل لها والاستثمار فيها .بما يكفل حقوق الاجيال القادمة فيها ويعمل على تنويع مصادر الانتاج والانشطة الاقتصادية الى جانب توفير بيئة نظيفة صحية امنة .
- جميع اجابات اسئلة الدرس تم ذكرها بالملخص .

الدرس الخامس : فريق

- فريق العمل : هو مجموعة افراد لهم هدف مشترك يعملون معًا على تحقيقه بما لديهم كم مهارات وخبرات متنوعة .
- بناء الفريق : هو عملية مخططة تهدف الى انشاء جماعة متعاونة ملتزمة قادرة على اداء مهام معينة وتحقيق اهداف محددة بتنفيذ جملة من الانشطة التفاعلية .
- العمل الجماعي : يحقق الاهداف ويختصر المسافات ويوفر الوقت والجهد .
- اعضاء الفريق :

المهمة	العضو
تقريب وجهات نظر الاعضاء وحل النزاعات بينهم وترؤس جلسات النقاش البناء وإدارتها وتذكير الاعضاء بالهدف المنشود .	القائد الميسر
ترتيب الاجتماعات ووضع جدول الاعمال والتحقق من الالتزام به واحترام حق كل عضو في التعبير عن رأيه ومتابعة نتائج الاجتماعات .	المنسق
تزويد أعضاء الفريق بالمعلومات والحقائق الموثوق بها اللازمة لاتخاذ القرارات وانجاز العمل .	الباحث عن المصادر
توليد الافكار والمقترحات الجديدة للمشكلات التي تواجه اعضاء الفريق وايجاد بدائل وطرائق لأداء العمل بصورة افضل .	المبتكر
تدوين قرارات الفريق والنتائج المستخلصة والتذكير بها وضبط مسار الفريق وتوجيهه نحو الهدف المنشود والتحقق من عدم انحرافه .	المدون المسجل
متابعة تنفيذ المهام ضمن الوقت المحدد وتوفير مناخ ايجابي داخل الفريق وتعزيز المقترحات والثناء عل الاعضاء ورفع الروح المعنوية للفريق .	المؤقت المحفز

• مراحل إنشاء الفريق

المرحلة	التوضيح
التكوين	هي أولى خطوات التحول من الفردية إلى الجماعية، حيث يتحول الفرد من كونه فردا إلى عضو، ومن كونه وحيدا إلى كونه متفاعلا، ومن كونه مستقلا إلى مشارك، وهي مرحلة اختبار يكتشف فيها الفرد العلاقات الملائمة مع أعضاء الفريق، ويكتشف فيها البيئة النفسية والاجتماعية للفريق. سود في هذه المرحلة خليط من الشعور بالفرح بعضويته في جماعة، والتفاؤل بالقدرة علي النجاح، و التوقع للنتائج الممكنة، و الفخر لاختياره، والقلق و الخوف من الفشل، و الشك في المهمة و في باقي الفريق، و التشوق تجاه الفريق لدعم الأفراد في هذه المرحلة يمكن التهيئة المبدئية و التمهيد و تقديم المعلومات لتوضيح رسالة الفريق، و أهدافه، و المهمة المطلوبة، ومعايير النجاح، إبراز السلوك المرغوب و المرفوض، وتدريب الأعضاء علي أداء المهام مع التركيز علي المهارات التي تنقصهم

أحمد خلف المشاقبه

الصراع	هي أصعب المراحل في بناء الفريق، حيث يبحث فيها كل عضو عن مكانه و مكانته، وتبدو فيها الأهداف صعبة أو غير قابلة للإنجاز، وقد ينفذ فيها صبر الأعضاء، فيجادلون، ويثرون، و يعترضون، و يقاومون، وينشأ النزاع بينهم، وقد يترك بعضهم الفريق .
وضع القواعد	تبدأ مرحلة قبول الأعضاء لبعضهم بعضا، و للأدوار التي سيلعبونها، وللفريق ككل. تتميز هذه المرحلة بانخفاض حدة النزاع، و بدء التعاون، ثم تزايد تدريجيا. وهي مرحلة وسيطة تمهد للمرحلة التالية و هي مرحلة أداء المهام، لذلك يجب ألا تطول هذه المرحلة أو يتوقف فيها الفريق، ولكن يبدأ التعاون الفعلي و الاتفاق بين الأعضاء للوصول إلى الهدف المشترك. وفي هذه المرحلة يتم وضع القواعد للعلاقات و المعاملات بين أعضاء الفريق، ليصبح الهدف هو الرباط أو العقد غير المكتوب الذي يجمع الفريق. و يكون سلوكهم في هذه المرحلة هو العمل علي تسوية لخلافات، تبادل المعلومات، الصراحة و التعبير عن المشاعر، وتكون العلاقات الاجتماعية والشخصية
الاداء	يبدأ الأعضاء في القيام بأدوارهم، ويمارسون تخصصاتهم المهنية أو الوظيفية، كل في مجاله، ويمارسون علاقات التعاون و الترابط، و يتعرف كل عضو علي دوره وتوقعات الآخرين، ويتفهم كل عضو نواحي القوة و الضعف لديه و لدي الآخرين، ويفكر أعضاء الفريق في طرق الإنجاز و زيادة الفاعلية، ويمارس القائد دوره كموجه ومدرّب وناصح، ويساعد الأعضاء علي تقييم أدائهم. ويسود الشعور بالرضا، حيث تبدأ خطوات التقدم و نتائجه في الظهور، والشعور بالثقة بالآخرين، حيث تكون الأمور قد استقرت و تعرف الأعضاء علي بعضهم البعض، وكذلك الثقة بالنفس، وتنمو الرغبة في أداء الدور المطلوب للوصول إلى الشعور بالإنجاز و تحقيق الذات ويتسم سلوك أفراد الفريق بالتعاون، و القدرة علي التنبؤ بالمشكلات، و الرغبة في تفاديها أو علاجها، وتحمل المخاطرة من أجل تحقيق الهدف، والانغماس في الفريق ويمكن مساعدة الفريق أيضا بالتوجيه و التدريب و التشجيع و المؤازرة
الانهاء	تحدث في حالة الفريق الذي يتكون لأداء مهمة معينة ينتهي دوره بانتهائها، مثل إدخال تغيير معين، أو الإعداد أو تنفيذ مشروع ما. وقد نجح الفريق في مهمته أو يفشل، ويكون علي القائد أن يدرس مع الفريق العوامل التي أدت للنجاح أو الفشل، و الدروس المستفادة، وكيفية عرض النتائج علي الآخرين، و التقييم الكلي للتجربة. ويكون شعور الأفراد في حالة النجاح الفخر والبهجة و المرح و الاعتزاز و الحزن لانفضاض الفريق بينما في حالة الفشل يكون الشعور بالإحباط و الغضب والإحساس بالعجز وربما الحزن لانفضاض الفريق.

• حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثاني : علل ما يأتي " تعد مرحلة أكثر المراحل صعوبة في بناء الفريق "

حيث يبحث فيها كل عضو عن مكانه و مكانته، وتبدو فيها الأهداف صعبة أو غير قابلة للإنجاز، وقد ينفذ فيها صبر الأعضاء، فيجادلون، ويثرون، و يعترضون، و يقاومون، وينشأ النزاع بينهم، وقد يترك بعضهم الفريق .

بسم الله الرحمن الرحيم

مدرسة الملك عبدالله الثاني للتميز / لمفرق

تلخيص النقاط المهمة في كتاب الثقافة المالية

للفيف التاسع وحل التمارين والاسئلة

الوحدة الرابعة

التجارة الالكترونية

الدرس الاول : نشأة التجارة الالكترونية

الدرس الثاني :أنواع التجارة الالكترونية

الدرس الثالث : متطلبات التجارة الالكترونية

الدرس الرابع : الجرائم الالكترونية

الدرس الخامس : التسويق الالكتروني

الدرس السادس : أنظمة الدفع الالكتروني

الدرس الاول : نشأة التجارة الالكترونية

● التجارة الالكترونية : هي مجموعة متكاملة من مليات البيع والشراء والتسويق للمنتجات والخدمات عن طريق شبكة الانترنت

● تطور التجارة الالكترونية : بدأ نشاط التجارة الالكترونية بالتحويلات الالكترونية للأموال بين المؤسسات التجارية الكبيرة ثم امتد ليشمل تبادل البيانات الالكترونية ما اسهم في انتشار هذا النوع من التجارة وتوسيع النطاقه بدلا من الاقتصار على التحويلات المالية ليشمل عمليات البيع والشراء للسلع والخدمات المتنوعة . حيث تعد التجارة الالكترونية جزءا من الاعمال الالكترونية التي تتضمن تسيير الاعمال عن طريق شبكة الانترنت و التي لا تقتصر فقط على عمليات البيع والشراء للسلع كما في التجارة الالكترونية وانما تشمل خدمة الزبائن و التعاون مع الشركاء والعمل على انجاز المعاملات الالكترونية .

● أهمية التجارة الالكترونية :

1. ترويج المنتجات وايصالها الى اكبر شريحة ممكنة من العملاء والزبائن .

2. الانفتاح على الاسواق العالمية .

3. توفير الوقت والكلفة نتيجة استخدام الوسائل التكنولوجية والالكترونية .

● فوائد التجارة الالكترونية :

الفوائد	
1. التسويق الواسع والارباح الوفيرة . 2. تقليل التكاليف . 3. التواصل الفعال مع الشركاء والعملاء.	بالنسبة للبائع
1. توفير الوقت والجهد . 2. حرية الاختيار . 3. خفض الاسعار . 4. نيل رضا لمستخدم	بالنسبة للمشتري
1. التقليل من الازدحام والضوضاء. 2. تحسين مستوى المعيشة .	بالنسبة للمجتمع

● معوقات التجارة الالكترونية

1. ضعف امكانيات الافراد المادية وفرض رسوم على الاتصال بالانترنت .

2. افتقار بعض الافراد الى المهارات اللازمة لاستخدام شبكة الانترنت والتصفح .

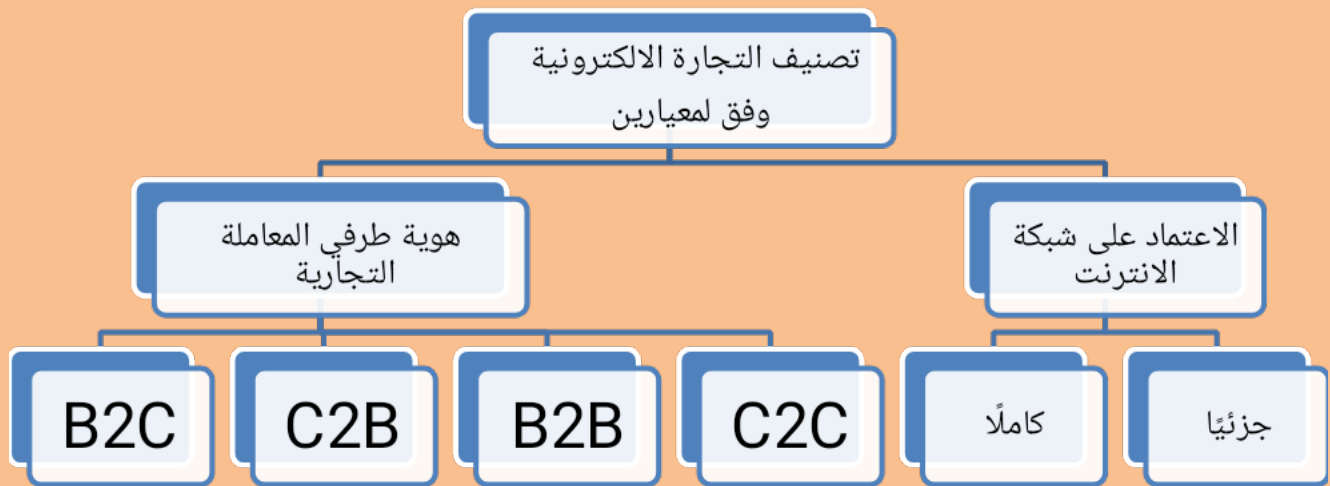
3. عدم القدرة على مواكبة التطورات والمستجدات في عالم التكنولوجيا .

4. افتقاد بعض الزبائن للعادات والتقاليد والسلوكات المتعلقة بعمليات البيع والشراء مثل لمس السلع .

أحمد خلف المشاقبه

5. عدم ثقة الافراد بالخدمات الالكترونية .
 6. تزايد حالات النصب والاحتيال في التجارة الالكترونية .
- جميع اجابات اسئلة الدرس تم ذكرها بالملخص .

الدرس الثاني: أنواع التجارة الالكترونية



أنواع التجارة الالكترونية

اولاً : تقسم التجارة الالكترونية حسب اعتمادها على شبكة الانترنت

1. تعتمد اعتماداً كاملاً على الانترنت : وفيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق الانترنت وتعد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الانترنت وتسليم السلعة إلكترونياً مثل : (الكتب والمجلات والالعاب المتنوعة والبرمجيات) .
2. تعتمد اعتماداً جزئياً على الانترنت : وفيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق الانترنت وتعد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الانترنت, ولكن تسليم السلع يكون بواسطة النقل التقليدي مثل : (الملابس والاغذية والبضاعة المتنوعة) .

ثانياً : تصنيف التجارة الالكترونية حسب هوية طرفي العملية التجارية

1. مستهلك الى مستهلك ويرمز لها بالرمز (C2C)

- عملية التبادل التجاري تتم بين المستهلكين بصورة مباشرة ويعد الموقع الالكتروني (ebay) مثالاً على هذا النوع .

2. مستهلك الى شركة ويرمز لها بالرمز (B2B)

- تستفيد الشركة من الافكار التي يقدمها لها المستهلك في انتاج المنتجات ويعد الموقع الالكتروني (Priceline.com) مثالاً على هذا النوع .

3. شركة الى مستهلك ويرمز لها بالرمز (C2B)

- وهو اكثر انواع التجارة الالكترونية شيوعاً ومن اشهر الامثلة على هذا النوع موقع شركة امازون (Amazon) المخصص لبيع الكتب والمجلات .

4. شركة الى شركة ويرمز لها بالرمز (B2C)

- التبادل التجاري الالكتروني ويقصد به جميع التعاملات التي تحدث بين شركتين تجاريتين ويعد موقع الالكتروني
(Dell) مثالاً على هذا النوع .

• انواع اخرى من تصنيفات التجارة الالكترونية حسب طرفي العملية التجارية

1. حكومة الى المستهلك (G2C)
2. حكومة الى شركة (G2B)
3. شركة الى حكومة (B2G)
4. حكومة الى حكومة (G2G)
5. مستهلك الى حكومة (C2G)

• حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثالث : صنف عمليات التجارة الالكترونية تبعاً لهوية طرفي العملة التجارية ؟

الرقم	الاجابة
1	B2B
2	B2C
3	C2B
4	C2C

السؤال الرابع : صنف عمليات التجارة الالكترونية الاتية تبعاً لمدى استخدام الانترنت ؟

الرقم	الاجابة
1	جزئي
2	كامل
3	جزئي
4	كامل
5	كامل
6	جزئي

الدرس الثالث : متطلبات التجارة الالكترونية

• المكونات الاساسية للتجارة الالكترونية

1. الشبكات : هي سلسلة من الحواسيب التي يتصل بعضها ببعض والتي تسمح بتبادل المعلومات واجراء الاتصال ت في ما بينها الكترونياً وذلك بواسطة الاكبال او خطوط الهاتف او الاقمار الصناعية . وهي تمتاز بنقل البيانات بصورة سريعة وتكلفة قليلة بغض النظر عن حجمها ما ساعد على تسهيل عملية التواصل بين الافراد .
2. برمجيات التجارة الالكترونية : هي برمجيات خاصة بالتجارة الالكترونية تسهل عملية التواصل مع المستهلكين مثل :
(البرمجيات الخاصة بعرض صور المنتجات / البرمجيات الخاصة بالمستهلكين التي تتيح لهم اختيار المنتج وتحديد طريقة الدفع .
3. الاجهزة والمعدات الطرفية :
 1. الاجهزة الذكية : تتطل التجارة الالكترونية استخدام حواسيب او هواتف المحمول ضمن مواصفات معينة .
 2. المودم : هو جهاز يصل اجهزة الحاسوب الخاصة بالمستخدمين وشبكة الانترنت عن طريق قنوات الاتصال .
 3. قنوات الاتصال : يقصد بها وسائل الاتصال التي تتيح نقل البيانات بين اجهزة الحاسوب المختلفة مثل خطوط الهاتف .
4. الموارد البشرية : ادى استخدام ادوات التكنولوجيا الحديثة الى الاستغناء عن بعض الوظائف وبالمقابل ايجاد العديد من الوظائف وفرص العمل مثل (خدمة المستهلكين الالكترونية / التصميم الجرافيكي / التسويق الالكتروني / متابعة طلبات الزبائن) .

• متطلبات انشاء موقع للتجارة الالكترونية

1. الموقع الالكتروني : هو مساحة الكترونية تصمم باستخدام برمجيات متخصصة تحتوي تصاميم جاذبة وواجهات امامية تستخدم فيها لغات مختلفة لجذب الزبائن .
2. المنتج المراد تسويقه : يصمم دليل للمنتج يتضمن معلومات تفصيلية للمنتج مثل (نوعه / طبيعته / سعره / ووضع صور له) .
3. موقع الاعلانات التجارية : هو موقع يعرض اعلانات ومعلومات عامة عن المنتج .
4. طلب الشراء : يقصد به استخدام نماذج الكترونية او سلة مشتريات الكترونية لتأكيد طلب الشراء .
5. تحديد طريقة الدفع : يحدد مالك موقع المتجر الالكتروني كيفية الدفع بإحدى طرائق الدفع المختلفة .

• حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثالث : برايك , هل يجب ان يكون موقع الاعلانات التجارية الالكترونية من متطلبات انشاء الموقع الالكتروني ؟

- بسبب ما يقدمه من ترويج لهذا الموقع الالكتروني من خلال الاعلانات والدعايات التي تصل الى اكبر قدر ممكن من المستهلكين .

الدرس الرابع : الجرائم الالكترونية

- مفهوم الجرائم الالكترونية : هي جرائم تستخدم فيها اجهزة الحاسوب موصولة بشبكة الانترنت لاختراق الشبكات او تخريبها او لأغراض التحريف والتزوير والسرقة والاختلاس والقرصنة وسرقة حقوق الملكية الفكرية .
- صور الجرائم الالكترونية

1. سرقة البيانات وبيعها : مثل البحوث والدراسات المهمة .
2. تزوير البيانات واختراق الانظمة التعليمية مثل تغيير علامات الطلبة .
3. انتهاك الخصوصية ونشر البيانات الشخصية عن الافراد .
4. التجسس الذي يتضمن اعتراض البيانات ومحاولة معرفة ما يقوم به الافراد .
5. السرقة العلمية للكتب والبحوث العلمية الاكاديمية , لا سيما التي تمتاز بطبيعة تجريبية وتطبيقية .
6. سرقة الاختراعات .
7. قرصنة البيانات بغرض استخدامها في المعاملات المالية والسرقة والاحتيال .
8. القنابل البريدية التي تشمل فايروسات لتدمير البيانات .
9. سرقة الارقام والمتاجرة بها .

- وسائل مكافحة الجرائم الالكترونية

1. تعريف الافراد بماهية الجرائم الالكترونية ومخاطرها .
2. الحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بالعناوين الالكترونية .
3. عدم الكشف عن كلمة السر وتغييرها بصورة مستمرة واختيار كلمات سر معقدة .
4. تجنب تخزين الصور الخاصة بالأفراد في مواقع التواصل الاجتماعي واجهزة الحاسوب .
5. الامتناع عن تحميل اي برنامج او فتح اي رسالة مجهولة المصدر .
6. الاستمرار في تحديث برامج الحماية الخاصة بأجهزة الحاسوب .
7. الحرص على استخدام رموز وكلمات سر للبرامج المخزنة على اجهزة الحاسوب .
8. عدم ترك جهاز الحاسوب مفتوحًا .
9. فصل جهاز الحاسوب عن شبكة الانترنت في حال عدم الاستخدام .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثاني : صنف الاحداث التالية الى انواع الجرائم الالكترونية التي تمثلها :

الاجابة	الرقم
النصب والاحتيال	1

تزوير البيانات	2
انتهاك الخصوصية	3

الدرس الخامس : التسويق الالكتروني

- التسويق الالكتروني : هو طريقة لترويج المنتجات الكترونياً باستخدام شبكة الانترنت بهدف الوصول الى العملاء الذين تقدم لهم هذه المنتجات .

- فوائد التسويق الالكتروني

1. استقطاب الزبائن .
2. خفض التكاليف .
3. تعزيز المنافسة بين الشركات
4. رضا العملاء .
5. خفض سعر المنتج .
6. استحداث قنوات توزيع جديدة .

- ادوات التسويق الالكتروني

1. التسويق بواسطة محركات البحث : مثل (Googl.com / Yahoo.com) .
2. التسويق عن طريق شبكات التواصل الاجتماعي : مثل (facebook.ocm / Linkedn.com) .
3. التسويق بواسطة التناقل الالكتروني : مثل (الاعجاب / المشاركة في مواقع التواصل الاجتماعي فيسبوك) .
4. التسويق باستخدام الرسائل الالكترونية .
5. التسويق بواسطة الهاتف المحمول .

- خطوات الشراء الالكتروني

1. إعداد نموذج الشراء .
2. ملء نموذج الشراء او التسجيل .
3. بيانات الدفع الالكتروني .
4. ارسال النموذج الى شركة الشحن .
5. ارسال النموذج الى المستهلك

- والشكل الاتي يوضح هذه الخطوات



خطوات الشراء الالكتروني

- السؤال الثاني : ناقش العبارة التالية " التسويق الالكتروني يسهم في خفض سعر المنتج " ؟
 - يعزى ذلك الى عدد من العوامل ومن اهمها تخفيض التكاليف في الاسواق الالكترونية ممثلة في تكاليف ا لانتاج وتكاليف التسويق والنقل وتكاليف الطباعة والتغليف والسفر مما يؤدي الى خفض سعر المنتج .

الدرس السادس : أنظمة الدفع الالكتروني

• عناصر عملية الدفع الالكتروني

1. الزبون (المشتري / الدافع) : الجهة التي تتولى عملية الدفع لقاء الحصول على المنتج .
2. التاجر (البائع / المستفيد) : الجهة التي تتسلم النقود لقاء بيعها المنتج إلكترونياً .
3. المصدر : المؤسسات المالية الغير بنكية التي تعمل على تنشيط الصفقات .
4. التعليمات والقوانين : يقصد بذلك الاجراءات القانونية ولوائح التعليمات التي تحدد المسؤوليات .
5. أداة (وسائل) الدفع : الوسائل التي تمكن الزبائن من تحويل الاموال الى التجار .

• انظمة الدفع الالكتروني

1. الدفع الالكتروني : منظومة متكاملة من النظم والبرامج التي توفرها المؤسسات المالية والمصرفية . بهدف تسهيل اجراء عمليات الدفع الالكتروني الامنة , وتعمل هذه المنظومة ضمن مظلة من القواعد والقوانين التي تكفل السرية والحماية لإجراءات الشراء وضمان وصول المنتج الى المشتري .
2. بطاقات الدفع الالكتروني : هي بطاقات بلاستيكية تحتوي على معلومات رقمية تستخدم في أغراض الشراء , ويوجد منها انواع عدة ابرزها :
 1. البطاقات المدينة (Debit Card) : بطاقة يصدرها البنك وتكون مرتبطة بحساب الجاري للعميل في البنك الذي اصدر البطاقة .



2. بطاقات الائتمان (Credit Card) : بطاقة تصدر عن البنك او المؤسسات المالية يتعامل معها العميل وتمكنه من شراء المنتجات من الاماكن المختلفة وهي لا تشترط توافر رصيد للعميل في حسابه الخاص , يمكن للعميل الدفع على دفعات مجزئة .



3. بطاقة التسجيل على الحساب (Charge Card) : بطاقة تصدر عن البنك او المؤسسات المالية للعميل وهي تشبه البطاقة الائتمانية غير ان المدة والمبلغ السحب هنا محددان تتيح هذه البطاقة للعميل الشراء والتسويق ثم السداد في وقت لاحق شرط دفع مبلغ الفاتورة للشراء في الموعد المتفق عليه , ولا يمكن تدوير المبلغ الى شهر اخر اذ ان الجهة التي تصدر البطاقة تلزم العميل بدفع رسوم عند اصدارها او تجديدها .



• جميع الاسئلة تم ذكرها سابقا .