

ملخص (ملف مُساند) التربية الاقتصادية (قصد 101) (الوحدة الرابعة)



إعداد : أ. دلال الشماع

ارفاق : موقع القسم التجاري

www.commbh.com

الوحدة الرابعة – 1-4 : الريادة*** الريادة :**

هي عملية انشاء شيء جديد ذو قيمة، وتخصيص الوقت والجهد والمال اللازم للمشروع، وتحمل المخاطر المصاحبة واستقبال المكافئة الناتجة .

*** تعتمد الريادة بشكل رئيسي على :**

1- الاختلاف.	2- التنوع .
3- التفرد.	4- الطرق الجديدة.

ينمو المشروع الريادي من خلال الابداع والتفرد لتلبية حاجات ورغبات المستهلكين، وتقديم سلع وخدمات موجودة مطورة او جديدة وفريدة .

*** الريادي :**

هو شخص مبدع ومخطط يستخدم الموارد المتاحة من عمالة، ومواد، وأصول أخرى لجعل قيمتها أكبر من ذي قبل .
ويكون مبدع في تأمين الثروة للآخرين بإيجاد طرق للانتفاع من الموارد، وتقليل الفاقد وإنتاج الوظائف للآخرين.
أي الشخص الذي يخطط وينظم وينفذ ما خطط له لتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

*** الخصائص الشخصية للرياديين وأصحاب المشروعات الصغيرة :**

1- الاستعداد والميل نحو المخاطرة	2- الرغبة في النجاح.
3- الثقة بالنفس والتفاؤل.	4- المبادرة للعمل وبشكل مخطط.
5- الاستعداد للعمل لساعات طويلة.	6- الالتزام والتركيز على تحقيق أهدافه.
7- القدرة على ترتيب وتنظيم الوقت بشكل جيد	

*** أهم المصادر الرئيسية لتطوير الأفكار ذات الصلة بالمشروعات الريادية الجديدة :**

1- المستهلك :	2- قنوات التوزيع :
تحديد حاجات ورغبات المستهلك وابتكار أفكار جديدة لحاجات السوق لنجاح المشروع الريادي الجديد. على الريادي مراقبة الأسواق بشكل دائم، وتحديد الحاجات ذات الطلب المتزايد والمستمر، وتقييم المنتجات الرائدة في السوق للوصول إلى تطوير منتجات جديدة وجذابة	لتطوير الأفكار والحصول على أفكار جديدة من خلال دراسة السوق واحتياجاته ومتطلباته . ويساهم الموزعين في تقديم المقترحات الجديدة التي تساعد الرياديين في تطوير وتسويق المنتجات والخدمات الجديدة.
3- الحكومات :	4- مراكز البحث والتطوير :
تقدم حكومة مملكة البحرين المشورة للمشروعات الصغيرة لأفكار ريادية جديدة، من خلال بناء قاعدة معرفية متكاملة لاختراعات والابتكارات الجديدة . تنظيم التشريعات والتعليمات التي تساهم من في فتح المجال أمام الإبداعات الريادية في تطوير الأعمال الجديدة من سلع وخدمات .	في عمليات البحث والدراسات المتعلقة بالفرد الريادي ، من خلال البحوث المختلفة التي يمكن أن تقدمها عن المنتجات أو الأسواق أو الحاجات المختلفة

ركزت مملكة البحرين على ضرورة الاهتمام بالمنتجات الوطنية من خلال إطلاق علامة " صنع في البحرين" وصياغة مبادرة تحقق الريادة للمنتج الوطني، وتروج للصناعة البحرينية في الأسواق المحلية وتشجع الصادرات الوطنية.

*** التمييز بين الريادة والمشروعات الصغيرة :**

وجه المقارنة	المشروع الريادي	المشروعات الصغيرة
الابداع	منتج جديد أو طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة مع التوجه العالمي.	تقديم منتج أو خدمة بالطريقة التي تؤسسها بدون الأخذ بالتوجه العالمي.
إمكانيات النمو	يركز على الابداع والعمل بشكل فريد للنمو بشكل كبير والدخول لأسواق جديدة للمنافسة.	تعمل داخل السوق المحدد لها.
الأهداف الاستراتيجية	النمو وتطوير السوق وزيادة حصته في السوق.	أهداف مالية محددة

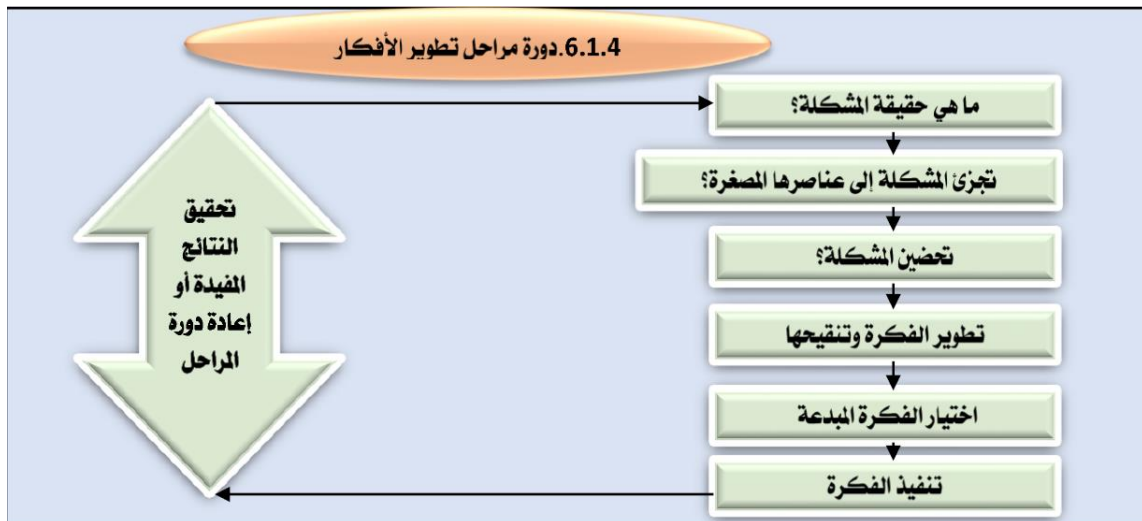
طرق تطوير اختيار الأفكار الجديدة :

2- العصف الذهني :	1- حلقات النقاش:
تقديم الأفكار الجديدة بصورة جماعية للوصول إلى حلول جديدة أو أنماط جديدة من المنتجات أو الخدمات، ويتم في جلسة مفتوحة يشارك فيها مجموعة من الافراد ويتم طرح الأفكار بكل حرية وتجرد من أجل التطوير والوصول إلى الأفكار الجديدة.	تعيين المدير الوسيط للجلسة من الأفراد يبلغ عدد ما بين (8-14) مشاركاً وتتم المناقشة بعمق وبحرية وافتتاح كامل ويتم طرح الأفكار ومناقشتها وتقييمها للوصول إلى القرارات التي تتعلق بالمنتجات والخدمات الجديدة، أو المفاهيم الجديدة من خلال تحليل النتائج باستخدام الأساليب والطرق الكمية وغير الكمية المختلفة .
4- أسلوب الحل الإبداعي للمشكلات :	3- أسلوب تحليل المشكلات :
تطوير المعايير المعتمدة من أجل الحصول على الأفكار الجديدة، فالإبداع والابتكار من أهم سمات الفرد الريادي الناجح. وعندما تنشأ الفكرة لابد أن تمر بمرحلة التطوير والتنقيح قبل تحويلها إلى منتج أو خدمة جاهزتين لانطلاق وتسمى العملية تصفية أو تنقيح الفكرة	للحصول على الأفكار والحلول الجديدة بالتركيز على المشاكل القائمة، وتحلل المشاكل التي تتعلق بمنتج أو خدمة معروفين فيسهل محاولة الوصول إلى الأفكار الجديدة التي تقود إلى تطوير المنتج الجديد. والتغلب على هذه المشكلات للحصول على منتج قادر على المنافسة ونمو المشروع

في العصف الذهني يعتمد على اتباع القواعد التالية:

2- طرح الأفكار بكل حرية وبساطة، ولا يجوز استخدام لغة الهيمنة بل استخدام لغة المناقشة والحوار.	1- لا يجوز تأييد أو نقد الأفكار المطروحة.
4- يجوز تطوير الأفكار المطروحة أو البناء على أفكار الآخرين.	3- كثرت الأفكار فرصة للوصول إلى نتيجة أفضل.

دورة مراحل تطوير الأفكار:



الآثار التنموية للريادة والأعمال الصغيرة على اقتصاد مملكة البحرين :

2- الآثار الاقتصادية للريادة والمشروعات الصغيرة :	1- الآثار الاجتماعية للريادة والمشروعات الصغيرة :
<p>1- زيادة متوسط دخل الفرد، والتغيير في هيكل الأعمال والمجتمع.</p> <p>2- الزيادة في العرض والطلب على السلع والخدمات.</p> <p>3- التجديد والابتكار والقدرة على تقليل الفجوة بين المعرفة وحاجات السوق.</p>	<p>أ. عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة:</p> <p>إعادة توزيع مكاسب التنمية الاقتصادية والاجتماعية على كافة محافظات مملكة البحرين، فيساعد على الاستثمار الأمثل للموارد والامكانيات المتاحة.</p>
<p>4- توجيه الأنشطة لكافة المناطق التنموية بمملكة البحرين.</p> <p>5- تنمية الصادرات ومنافسة اقتصاد مملكة البحرين للاقتصاديات العالمية.</p> <p>6- رواج الامتيازيين تجارة الجملة والتجزئة المستقلين والمنافسة مع المؤسسات متعددة الفروع في ظل الانفتاح الاقتصادي .</p>	<p>ب. المساهمة في تشغيل المرأة:</p> <p>اهتمام حكومة مملكة البحرين بالمرأة العاملة وتساعد الريادة على تشجيع المرأة على البدء باعمال ريادية تقودها بنفسها ودورها الفاعل في تنمية اقتصاد مملكة البحرين.</p>
<p>7- تطور الاقتصاد البحريني سواء بتطور المشروعات الصغيرة أو بالأفكار التي تقدمها.</p> <p>8- تعظيم العائد الاقتصادي باعتماد المشروعات الصغيرة على تقنيات انتاج غير متقدمة وكثيفة الاستعمال للأيدي العاملة، مما يعظم الفائض الاقتصادي لرأس المال المستثمر.</p> <p>9- التكامل مع المنظمات الكبيرة وترابط الأعمال التجارية.</p>	<p>ج. امتصاص البطالة وتأمين فرص عمل جديدة:</p> <p>تزويد المجتمع بفرص عمل تؤدي إلى تقليل البطالة. والتسهيلات والتشريعات التي تسنها حكومة مملكة البحرين لتشجع الشباب على إقامة المشروعات الصغيرة في كافة محافظات المملكة، مع تقديم المساعدات من دراسة جدوى أو تمويل.</p>

الوحدة الرابعة – 2-4 : تمويل المشروعات الصغيرة ومخاطر الائتمان

* مراحل في حياة المشروع الإنتاجية :

1- مرحلة إنشاء :	إقامة المشروع وشراء الآلات والتجهيزات المختلفة ويغطيها رأس المال والقروض .
2- مرحلة التشغيل :	يكون تمويلها عن طريق القروض .
3- مرحلة التوسع :	تبدأ عندما يزداد الطلب على منتجات المشروع .

* أشكال رأس المال :

أ. تصنيف رأس المال حسب المجال الذي تستخدم فيه :	
1- رأس المال الثابت : لا يتم تحويله إلى نقدية بسهولة، حيث يبقى ثابتاً ومستقراً أثناء سير الأعمال في المنشأة . مثل : الأراضي والمباني والآلات والتجهيزات والأثاث	2- رأس المال العامل : يمكن تحويلها بسرعة إلى نقدية أثناء قيام المنشأة بنشاطاتها المختلفة . مثل : النقدية والمخزون وأوراق القبض والحسابات المدينة
ب. تصنيف رأس المال حسب مصادر الحصول عليه :	
1- أسهم رأس المال العادية : تمثل رأس المال المستثمر في العمل دون أي التزام قانوني لسداده ، أو دفع فوائد عليه. استخدام أسهم رأس المال العادية في تمويل الأصول الثابتة في المنشأة .	2- رأس المال المقترض : يمثل رأس المال الذي ينطوي على التزام بسداد أصل المبلغ المقترض مع فوائده في وقت محدد، يكون تمويل الأصول المتداولة المختلفة من رأس المال المقترض .

* مجموعة من العوامل المحددة لرأس المال العامل :

1- **الكلفة**: مثل شروط سداد قيمة المواد الخام ، شروط البيع المختلفة ، مدة الائتمان الذي تمنحه المنشأة لزبائنها.

2- **الوقت**: يلعب وقت انتظار وصول المواد الخام دوراً مهماً في تحديد رأس المال العامل اللازم للمنشأة ، تلعب سياسات الشراء المختلفة دوراً في تحديد حجم رأس المال العامل المطلوب.

3- **الحجم**: تضطر المنشأة إلى تخزين كميات كبيرة من الإنتاج لتباع في فترة موسمية قصيرة، لذا لا بد من توفر رأس عامل يكفي لمواجهة هذه الظروف . مثل : الأعياد والمناسبات الوطنية

* مصادر تمويل رأس المال :

أ- مصادر التمويل الداخلية :	
1- المدخرات الشخصية للمالكين :	يقدم صاحب المشروع أموال مدخرة لديه أو يحول أملاك خاصة به لم تكن في أصول المشروع لزيادة رأس المال العامل .
2- القروض ذات الطابع الشخصي:	قرض يعتمد على المعرفة الشخصية لمصدر التمويل والذي قد يكون من الأقارب أو الأصدقاء، ويكون غير محدد مدة السداد وبدون فوائد .
3- المخزون :	يتم مر اقبة المخزون لتحديد ما إذا كان هناك فائض وتحويله إلى نقدية لاستخدامها في الأغراض الأخرى للمشروع .
4- الحسابات المدينة بطئنة التسديد والمشكوك فيها :	تنشأ الحسابات المدينة عندما يحاول المشروع تنشيط مبيعاته عن طريق البيع الآجل على الحساب (لتجار التجزئة أو المستهلكين).
5- مر اقبة الإيرادات والنفقات المختلفة :	توفير الأموال للمشروع عن طريق مر اقبة الإيرادات المختلفة، ومتابعة تحصيلها في أوقاتها المحددة. وكذلك مر اقبة النفقات المختلفة بهدف توفير الأموال المختلفة من خلال التالي: أ- مراجعة المصروفات الشخصية لصاحب المشروع والتي قد تكون مرتفعة. ب- تحويل بعض النفقات من الخدمة الشخصية إلى الخدمة الذاتية للمشروع. ج- مر اقبة النفقات الرئيسية مثل الدعاية، والرواتب، والإيجارات لضمان العوائد المناسبة من كل بند من بنود النفقات .
6- الاحتياطات والأرباح المحتجزة :	تقوم الشركات بتمويل جزء كبير من احتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحققة، فالأرباح التي تحققها الشركة يمكن الاحتفاظ بجزء منها لغرض إعادة استثمارها. أو توزيعها بين المساهمين .
7- إصدار أسهم جديدة :	إصدار أسهم جديدة سواء عادية أو ممتازة أحد المصادر المهمة في التمويل الداخلي، ولكن يجب أن يكون إصدار الأسهم الجديدة يمثل دخول ملاك جدد لهم حق التصويت والإدارة خاصة عندما تكون الأسهم عادية .
ب. مصادر التمويل الخارجية :	
1- الائتمان التجاري :	هي وسيلة للشراء مع تأجيل الدفع على فترات مختلفة مع أخذ فترة سماح معينة قبل أن يبدأ التسديد، حيث تقوم المنشأة في هذه الحالة باستخدام البضائع والمواد الخام دون ان تقوم لسداد قيمتها فوراً. مثل : الحسابات الدائنة أو أوراق الدفع.
2- البنوك التجارية :	تقوم بتقديم قروض ميسرة للصناعات وتقديم التسهيلات الائتمانية لها، ولكن قد يتطلب في بعض الأحيان الي ضمانات أساسية لدى مالك المشروع حسب حجم التمويل المطلوب، والاهتمام بتمويل المشروعات الصغيرة والوصول إلى أكبر عدد من العملاء

<p>أنشأ الجهاز المصرفي لمملكة البحرين بنوك متخصصة لتقديم الاستشارات الفنية للمشروعات الصغيرة وكذلك توفير التمويل اللازم لها وهي :</p> <p>أ. بنك البحرين للتنمية</p> <p>ب. بنك الأسرة (بيت الأسرة للتمويل المتناهي الصغر)</p>	<p>3-البنوك المتخصصة :</p>
<p>تقوم لتلبية الاحتياطات التمويلية للأفراد لمحاربة البطالة وخلق المزيد من فرص العمل، وتمنح قروضا متوسطة وطويلة الأجل وقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو شكل منظمات دولية غير حكومية.</p> <p>ومنها تمكين التي تم تأسيسها في عام 2006 ، لدفع عجلة النمو الاقتصادي في مملكة البحرين من خلال توفير البرامج والدعم للمؤسسات والافراد</p>	<p>4- مؤسسات التمويل غير المصرفية (تمكين)</p>

* جهود حكومة مملكة البحرين في رقابة المشروعات الصغيرة :

<p>2- التأكد من الانضمام الإلزامي للضمان الاجتماعي في المنشآت التي تخضع لأحكام القانون.</p>	<p>1- متابعة التراخيص اللازمة لهذه المشاريع وتجديده لمزاولة العمل سنويا.</p>
<p>4- التأكد من اتباع المنشآت لإجراءات السلامة العامة وذلك من قبل الدفاع المدني والأمن الصناعي حيث تركز على السلامة العمالية.</p>	<p>3- التفيتيش الصحي: ويكون من قبل وزارة الصحة لتقديم الارشادات المختلفة والتأكد من عدم مخالفة الشروط الصحية.</p>
<p>6- الرقابة على الأسواق والعمل على حمايتها من الإغراق .</p>	<p>5- متابعة التسعيرة ووضعها على مبيعات السلع والخدمات .</p>
<p>8- توفير فرص التدريب المختلفة من خلال وزارة العمل ومراكز التدريب المهني لتأمين العمالة المطلوبة للمشاريع المختلفة .</p>	<p>7- متابعة قوانين الحد الأدنى للأجور لحماية مصالح العمال، وتنظيم قوانين ساعات العمل والعمل الإضافي.</p>
<p>10- قوانين حماية الأطفال والنساء والتأكد من تطبيقها في المشروعات المختلفة.</p>	<p>9- إصدار تصريح مزاولة المهنة للمهنيين الراغبين في فتح مشروعات خاصة بهم.</p>

الوحدة الرابعة – 3-4 : الأرباح

* الربح :

هو الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية للمشروع .

* ماذا يحدث إذا زادت التكاليف عن الإيرادات : حدوث خسارة

* عند الخسارة يجب ترشيد التكاليف:

1 التكاليف الثابتة :	2- التكاليف المتغيرة :
هي التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج . مثل : إيجار المصنع .	هي التي تتغير بتغير حجم الإنتاج . مثل : مواد الخام المستخدمة في الإنتاج .

* الفرق بين الربح المحاسبي والربح الاقتصادي:

الربح الاقتصادي	الربح المحاسبي	
خصم الإيرادات التي يتم الحصول عليها من بيع الإنتاج من تكاليف الفرصة البديلة .	خصم الإيرادات من التكاليف الصريحة للأعمال التجارية (مصاريف التشغيل – الفوائد – الضرائب) .	طريقة حساب الربح :
لا يتم التسجيل .	يتم التسجيل .	تسجيل الربح في القوائم المالية :
في الفائدة التي يخسرها النشاط التجاري عند الاختيار بين البدائل والمعروفة باسم تكلفة الفرصة البديلة .	المصروفات الصريحة (الأجور – المخزون اللازم للإنتاج – تكلفة النقل – تكاليف المبيعات – التسويق)	التكاليف :

* الأسس التي يعتمد عليها في تحديد الربح :

1- حالة عدم التأكد .	2- حالة التأكد (حدوث تغيرات مقصودة) .
3- طبيعة المنافسة في السوق .	4- طبيعة السلعة .
5- استراتيجيات المشروع .	6- الدورة الاقتصادية .
7- دورة حياة المنتج .	8- الاعتبارات القانونية .

الأسس التي يعتمد عليها في تحديد الربح مع التوضيح ؟

1- حالة عدم التأكد : يتم تحقيق الأرباح في المستقبل والذي يتسم بتوقع حدوث تغيرات غير محسوبة أو غير متوقعة عند اختيار القرار المناسب من بين القرارات المتاحة أمام إدارة المشروع . كمعلومات تتعلق بطبيعة السوق ، المنافسة ، دخل الفرد والقدرة الشرائية ، تكاليف الإنتاج ... الخ .

2- حالة التأكد (حدوث تغيرات مقصودة) : القدرة على إحداث تغيرات تساعد على زيادة حصة السوق وزيادة الطلب على المنتجات ، مثل تخفيض سعر الوحدة الواحدة من خلال تخفيض التكاليف الكلية **عالي** : نتيجة اكتشاف طريقة جديدة للإنتاج أو عن طريق الحصول على المواد الأولية بسعر أقل وبنفس المواصفات .

3- طبيعة المنافسة في السوق : كلما كانت المنافسة أكبر في السوق تكون هناك قيود على تحديد الربح للمشروع حتى يمكنه الاستمرار في السوق ، إذا كانت المنافسة قليلة تتوفر مرونة تحديد ربح للمشروع ولكن هذه المرونة غير مطلقة إنما لها حدود دنيا وعليا يفرضها السوق ، في حالة الاحتكار فالمشروع يحتكر السوق تكون له الحرية في تحديد الربح بالشكل الذي يضمن له الاستمرار والسيطرة على السوق .

4- طبيعة السلعة : يختلف مقدار الربح في الوحدة الواحدة من السلع حسب طبيعتها :

- المواد الاستهلاكية مثل الغذائية (يكون الربح قليل) ، - السلع المعمرة مثل السيارات (يكون الربح كثير) .

5- استراتيجية المشروع :

* استراتيجية النمو في السوق : طرح منتج جديد في السوق ويكون هامش الربح فيه منخفض بهدف الحصول على أكبر حصة ممكنة بالشكل الذي يقود إلى زيادة الأرباح على المدى البعيد .

* سياسة قشط السوق : سياسة تحقيق أعلى الأرباح الممكنة وعلى مدى قصير ، أي هناك بعض المشترين أو المستهلكين لديهم الاستعداد لشراء السلعة بسعر مرتفع وذلك لرغبتهم وحاجاتهم الشديدة لها وبعد أن يحقق الربح يقوم بتخفيض الأرباح والذي يقود إلى هبوط الأسعار **يهدف استغلال فرص جديدة في السوق** أي استهداف مستهلكين ذوي الدخل القليلة .

* استراتيجية قيادة السعر : يقوم المشروع بتحديد مقدار الربح على الوحدة الواحدة إستناداً إلى أسعار المشروع القائد في السوق .

6- الدورة الاقتصادية : تعظيم أرباح المشاريع في حالة انتعاش وازدهار السوق تنخفض الأرباح في حالة انكماش السوق .

7- دورة حياة المنتج :



8- الاعتبارات القانونية :

تقوم حكومة البحرين بدور رقابي على المشروعات الصغيرة للمحافظة على حماية المستهلك في الحصول على سلع وخدمات ذات جودة عالية تتناسب مع مستوى أسعارها ، يساعد المشروع على تحقيق الربح الذي يتناسب مع مستوى السلعة أو الخدمة التي يقدمها للمستهلكين.

* سعر بيع الوحدة :

التكاليف الكلية للوحدة الواحدة + هامش الربح =

$$15 = 5 + 10$$

سعر التكلفة 10 دينار
سعر البيع 15 دينار



ص بعد أخذ الأذن بتاريخ 2022/11/29

سعر التكلفة 10 دينار
سعر البيع 15 دينار



اعداد : أ.د. ع

TOTAL REVENUE

الإيراد الكلي :

إذا قام صاحب المشروع ببيع 5 ساعات ، فما هو الإيراد الكلي :

$$\text{الإيراد الكلي } TR = \text{سعر البيع } P \times \text{كمية المبيعات } Q$$

$$75 = 5 \times 15 \text{ دينار}$$

TOTAL COST

التكاليف الكلية :

إذا قام صاحب المشروع ببيع 5 ساعات ، فما هي التكاليف الكلية الكلية :

$$\text{التكاليف الكلية } TC = \text{سعر التكلفة } UC \times \text{كمية المبيعات } Q$$

$$50 = 5 \times 10 \text{ دينار}$$

PROFIT / LOSS

الربح والخسارة :

الإيرادات الكلية TR - التكاليف الكلية TC

$$75 - 50 = 25 \text{ دينار (الربح)}$$

AVERAGE REVENUE

الإيراد المتوسط :

إذا قام صاحب المشروع ببيع 5 ساعات ، فما هو الإيراد المتوسط :

$$\text{الإيراد المتوسط } AR = \text{الإيراد الكلي } TR \div \text{كمية المبيعات } Q$$

$$15 = 75 \div 5 = AR \text{ دينار}$$

MARGINAL REVENUE

الإيراد الحدي :

إذا قام صاحب المشروع ببيع 5 ساعات فالיום الأول وفي اليوم الثاني قام ببيع 8 ساعات ، فما

هو الإيراد الحدي:

$$\text{الإيراد الحدي } MR = \text{تغير الإيراد الكلي } \Delta TR \div \text{تغير كمية المبيعات } Q$$

$$45 = 75 - 120 = (5 \times 15) - (15 \times 8) \text{ تغير الإيراد الكلي}$$

$$3 = 5 - 8 = \text{تغير كمية المبيعات}$$

$$15 = 3 \div 45 = \text{الإيراد الحدي}$$

- يبيع محل أجهزة كمبيوتر محمول وسعر بيع الوحدة 250 دينار ، بلغت التكلفة الكلية للوحدة الواحدة 220 دينار ، المطلوب : أكمل الجدول :

الإيراد الحدي $\Delta TR \div \Delta Q$	الإيراد المتوسط $TR \div Q$	ربح أو خسارة $TR - TC$	التكاليف الكلية $TC = Q \times UC$	الإيراد الكلي $TR = Q \times P$	الكمية Q
$(250-0) \div (1-0) = 250$	$250 \div 1 = 250$	$250 - 220 = 30$	$1 \times 220 = 220$	$1 \times 250 = 250$	1
$(500-250) \div (2-1) = 250$	$500 \div 2 = 250$	$500 - 440 = 60$	$2 \times 220 = 440$	$2 \times 250 = 500$	2
$(750-500) \div (3-2) = 250$	$750 \div 3 = 250$	$750 - 660 = 90$	$3 \times 220 = 660$	$3 \times 250 = 750$	3
$(1000-750) \div (4-3) = 250$	$1000 \div 4 = 250$	$1000 - 880 = 120$	$4 \times 220 = 880$	$4 \times 250 = 1000$	4
$(1250-1000) \div (5-4) = 250$	$1250 \div 5 = 250$	$1250 - 1100 = 150$	$5 \times 220 = 1100$	$5 \times 250 = 1250$	5

أظهرت مبيعات إحدى محلات الرياضة من منتج كرة القدم خلال النصف الأول من عام 2021 كما هو موضح بالجدول التالي: المطلوب:

أكمل الجدول التالي، ثم حدد أرباح وخسائر المحل خلال الفترة المحددة؟

الشهر	الكمية Q	سعر الوحدة P	تكلفة الوحدة UC	الإيراد الكلي TR	التكلفة الكلية TC	ربح / خسارة $Profit / loss$
يناير	100	15	12			
فبراير	200	15	12			
مارس	300	15	16			
أبريل	400	20	16			
مارس	500	20	16			
أبريل	600	21	17			