



تم تحميل الملف
من موقع **بداية**



للمزيد اكتب
في جوجل



بداية التعليمي

موقع بداية التعليمي كل ما يحتاجه الطالب والمعلم
من ملفات تعليمية، حلول الكتب، توزيع المنهج،
بوربوينت، اختبارات، ملخصات، اختبارات إلكترونية،
أوراق عمل، والكثير...

حمل التطبيق



تدريبات إضافية

أسئلة التفكير الناقد

1. تختلف هوامش الأرباح التي تحققها الشركات من صنع كرات القدم وكرات السلة، بناءً على ذلك، هل يجدر بالشركة التوقف عن صنع المنتج الأقل ربحية؟ علّل الإجابة في الحالتين وشرح قرارك.

على الرغم من أنه من المغري حصر الشركة بتصنيع المنتج الذي يحقق هامش الربح الأكبر، إلا أن هذا بعد عموماً قراراً سيئاً في مجال الأعمال، وفيما يلي بعض أسباب ذلك:

امتلاك منتجات مختلفة بنوع أعمال الشركة ويساعد في حمايتها من تقلبات الطبيعة لكل منتج مع مرور الوقت. إذا تخصصت الشركة في مجال أعمال السلع الرياضية" عليها توفير سلع رياضية متنوعة سيرغب عملاؤها في شرائها.

مثال متطرف على ذلك هو متجر البقالة، فمتاجر البقالة الحديثة تضم العديد من المنتجات التي لا تباع بالكمية التي تباع بها غيرها، لكنها تعرض لتحقيق تطلعات العملاء، فأنت لن تتسوق في متجر بقالة يبيع البيض فقط (من دون منتجات أخرى).

إذا كانت كرات القدم وكرات السلة تحقق الأرباح للشركة، فعليها الاستمرار بتصنيع كليهما. إذ حتى لو كان هامش ربح كرات القدم أعلى، ما زالت كرات السلة تسهم في نجاح الشركة.

2. يحق لشركة تصنيع أدوات رياضية التوقف عن العمل لمدة 1,000 ساعة كحد أقصى في العام إذا أرادت تحقيق أهدافها الإنتاجية. عدد ما أمكن من أسباب حاجة الشركة إلى التوقف عن العمل. واذكر السبب الأهم برأيك مع تعليل إجابتك.

إجازات الموظفين، صيانة الآلات وعناصر إنتاج أخرى، تحديث الآلات وخطوط الإنتاج، تركيز الموارد على إنتاج منتج واحد فقط من المهم أن نفهم أن الشركات المصنعة لا تحقق إيرادات إلا عندما تنتج منتجاتها، ولذلك

إن التوقف المفاجئ عن العمل مشكلة كبيرة على الإدارة القلق بشأنها. تحدد معظم خطوط الإنتاج هدفاً إما لنسبة وقت العمل أو لأقصى عدد من ساعات التوقف عن العمل المخطط لها كل عام. إن السبب الأكثر شيوعاً للتوقف المجدول عن العمل هو صيانة الآلات، فتماماً كمركبتك تحتاج الآلات المستخدمة يومياً باستمرار إلى التشحيم، وإلى استبدال أحزماتها وسلاسلها، وإلى تحديث الأجزاء الأساسية من نظمتها، أما الهدف فهو القيام بذلك بطريقة منظمة للحد من احتمال تعطلها المفاجئ

3. في الدرس الثاني، تعلمنا أن شركة الملابس تصنع قمصاناً بأزرار وقمصان تيشيرت لأنها تريد أن تشتهر بكونها "تصنع أنواع القمصان كلها". بالاستناد إلى إجابتك عن السؤال الأول، ما سبب أهمية التوازن للشركة، في رأيك؟

يرغب مصنع الملابس في إنشاء علامة تجارية تكون رائدة في مجال صناعة القمصان الرسمية وغير الرسمية.

فهو لا يريد أن ينظر إليه كـ "شركة قمصان رسمية ولا يرى نفسه كـ شركة الصناعة قمصان التيشيرت"، بل يريد أن يتبادر علامته التجارية إلى ذهن عملائه كلما كانوا في السوق يبحثون عن قميص، سواء رسمي أو غير رسمي.

تحدي الفريق

تختلف هوامش الأرباح المحققة من صنع كرات القدم وكرات السلة، وقد ورد في المثال أن الفارق يعود إلى اختلاف أسعار بيع المنتجين والمواد المستخدمة لتصنيعهما ومدخلاتهما. ناقش المدخلات والمواد المختلفة اللازمة لإنتاج كرات القدم وكرات السلة، وفكر في المواد والأيدي العاملة والآلات التي قد تُستخدم. حدد مع أعضاء فريقك المدخلات والمواد الأكثر تأثيراً على سعر البيع. وعند الانتهاء من تعدادها، رتبها بحسب أثر كل منها على سعر البيع.

العناصر الأساسية للكرات هي الجلد والمواد الاصطناعية، فمعظمها يملك غطاء من الجلد وتبطيناً من المطاط أو

المواد الاصطناعية وقد تصنع الكرات المستخدمة في الهواء الطلق على أرض وعرة والخياطة الجلد والحصول على المنتج

النهائي، نحن بحاجة إلى آلة حياكة شديدة التحمل ولنفخ الكرات واختبارها نحتاج إلى مضخات هواء والطباعة. اسم الشركة وشعارها وغير ذلك، وأخيراً نحتاج إلى تغليف المنتج النهائي (علب ذات مطبوعات ملونة).

كن ناقداً

1. تعمل كثير من الشركات الأخرى في مجال صنع كرات القدم وكرات السلة، وغالباً ما تختلف أسعار بيعها. قدّم إجابة مفصلة عن السبب الذي يُمكّن شركة أخرى من بيع منتجاتها بأسعار أعلى، مع التركيز فقط على المنتج نفسه.

عندما تنتج شركات متعددة المنتجات نفسها كرات قدم وكرات سلة (تصبح سلعة أولية).

السلعة الأولية هي منتج أو خدمة لا يمكن تمييزها عن المنتج الذي تصنعه أو الخدمة التي تقدمها شركة أخرى منافسة.

إذا أرادت الشركة بيع منتجاتها بسعر أعلى من سعر السلع الأولية فاعليها تمييزها من حيث الجودة أو النوع، وقد يكون...

هذا التمييز حقيقياً أو منصوراً.

2. ستنتج بعض الشركات كرات قدم وكرات سلة مستخدمة مدخلات ومواد مماثلة أو مشابهة، وقد تكون تكلفة صنع المنتجات متشابهة للغاية. إلا أن بعض الشركات ستبيع هذه المنتجات بأسعار أعلى بكثير، ولن يمانع عدد كبير من العملاء من دفع هذه المبالغ لشرائها. لماذا؟

يرتكز هذا السؤال على السؤال الأول. قد تختلف إجابات الطلاب، لكن من المهم أن تكون منطقية وواضحة مثل:

العلامة التجارية، مميزات الشركة نفسها.

تزيد المصادقات من رياضيين محترفين من الرغبة في شراء المنتج

حاول أن تفكر في ثلاثة أسباب محتملة، واكتب مقالة مختصرة تشرح فيها كل سبب. قد يساعدك التفكير في طريقة صنعك القرارات أثناء التسوق على الإجابة.

مترك للطلاب.