

تعريب



قاموس العقود والمشتريات وسلاسل الامداد



الطبعة الأولى

عَبْدُ الْمَجِيدِ بْنِ صَالِحِ الْغَامِدي



الهيئة السعودية للملكية الفكرية
Saudi Authority for Intellectual Property

شهادة تسجيل مصنف

تشهد الهيئة السعودية للملكية الفكرية بأن المصنف المذكور بياناته أدناه قد تم تسجيله في الهيئة بتاريخ 13/02/1444 هـ الموافق 09/09/2022م وفقا للنسخة المودعة لديها.

رقم التسجيل: 22-12-9318

عنوان المصنف: قاموس العقود والمشتريات و سلاسل الامداد

نوع المصنف: المصنفات المكتوبة

أسماء المؤلفين

عبدالمجيد صالح بن غرم الله الغامدي

أسماء أصحاب الحق

عبدالمجيد صالح بن غرم الله الغامدي

هذه الوثيقة صادرة من النظام ولا تحتاج إلى توقيع

- الهيئة السعودية للملكية الفكرية -

لا تعد هذه الشهادة تحريفا باستغلال المصنف أو تداوله أو عرضه أو نشره

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سبحانه خالقاً للكون من عدم
سبحانه باعث الأرزاق والقسم
وعرشه فوق عرش الناس كلهم
وحكمه في البرايا غير حكمهم
والعقل أفضل ما يُعطي من النعم
وعزة النفس أصل الجود والشيم
وكلمة الله تقديس لكتبهم
من سابق ثم من تالٍ، ومختتم
فأصبحوا المثل الأعلى بدينهم
حوت صنوفاً من الآيات والحكم
من التعاليم والآثار والكليم
ت على الناس من عُرب، ومن عجم
كالبدر يهدي به الساري لدى الظلم
سامي الحقيقة لم يُدرك، ولم يُرم
ونورها ساطع في مقلة وفم
يبدو ويخفى، ويُعيي فطنة الفهم
وعن خيالٍ وعن وصفٍ وعن حُلم
سبحانه واهباً للخير من عدم
الدين بالصّدق ليس الدين بالكلم
فالفائزون ذوو التقوى بسرهم
إن الديانة في الأخلاق والشيم

سبحان من علّم الإنسان بالقلم
سبحانه مالكاً للملك أجمعه
سبحانه ملكاً في الخلد سدّته
سبحانه حاكماً جلّت شريعته
سبحانه مُنزلاً في العقل حكمته
سبحانه واهباً للنفس عزّته
سبحانه مودعاً في الرُّسل كلمته
تبارك الرسل برّوا في رسالتهم
الجّد جاء بفتح في خيالهم
فجاء موسى بتوراة مباركة
وجاء عيسى- بإنجيل حوى درراً
وجاء أحمدُ بالقرآن معجزةً أعيى
تبارك الله أعطى الخلق كلمته
الله في الكون موجود ومستتر
كالروح في الجسم لا تدري حقيقتها
كأنه النور في الأسلاك مختبئ
سبحانه وتعالى عن مداركنا
سبحان ربّك ربّ العزّ والكرم
يا لابسين جلى التقوى وشارتها
صلّوا بباطنكم من قبل ظاهركم
كونوا أجابيد في قولٍ وفي عملٍ

إن أهم ما يستوجب حدوثه في عملية التعليم هو التواصل الفعال بين المرسل والمتلقي. اللغة إحدى أهم وسائل التواصل، لضمان إيصال الفكرة وحدث الفهم، وتبقى أهم وأفضل لغة للتعليم ونشر المعارف والعلوم هي لغة الضاد أو اللغة العربية، دونما سواها.

يَهْدَفُ هذا القامُوسُ إلى:

- إثراء الثقافة العلمية لدى القارئ المهتم ببحر المشتريات، والارتقاء بذوقهم، مع تنمية الجانب التجريبي والتطبيقي: ليتعودوا حسن الاستفادة من كل ملكات الفكر والعمل.
- تتبع نمو المفاهيم العلمية وصولاً إلى أحدث الكشوف والمخترعات، وذلك بهدف غرس منهجية التفكير العلمي لدى المتلقي، وتوسيع مداركهم إلى أبعد من حدود الموضوعات الدراسية المقررة عليهم.
- الالتزام بما أقرته مجامع اللغة العربية من مصطلحات علمية، ويفضل أكثرها شيوعاً مع ذكر المقابل الأجنبي.

إن تعريب العلوم وتدريسها باللغة العربية في البلدان العربية يمثل مطلباً ضرورياً؛ لربط العلم بالعمل، ومحو المسافة الهائلة، بينهما، ولكي يعم الفهم عند القطاع الأكثر من أخصائي المشتريات، إذ إن نقل العلم باللغة العربية تطوير له وأبلغته وزيادة في مستوى وعيه وعمله ومعاملاته؛ مما يتناسب مع طموحات وأطروحات رؤية المملكة ٢٠٣٠.



لمعرفة كيفية البحث عن المصطلح المرغوب اضغط على الرابط:

mailto:https://helpx.adobe.com/sa_ar/acrobat/using/searching-pdfs.html

فهرس المحتويات

1	حرف الألف
61	حرف الباء
72	حرف التاء
154	حرف الثاء
157	حرف الجيم
164	حرف الحاء
177	حرف الخاء
188	حرف الدال
196	حرف الذال
199	حرف الراء
210	حرف الزاي
213	حرف السين
227	حرف الشين
239	حرف الصاد
247	حرف الضاد
250	حرف الطاء
257	حرف الظاء
259	حرف العين
282	حرف الغين
286	حرف الفاء
295	حرف القاف
311	حرف الكاف
317	حرف اللام
320	حرف الميم
394	حرف النون
415	حرف الواو
423	حرف اللا
425	حرف الهاء
431	حرف الياء

أحرف الألف



الآت تلقائية التشغيل

Automated Machines

هي آلة يتم ضبطها مسبقًا ولها وظائف افتراضية تقوم بها دون تدخل بشري.

الامتثال للعقد

Contract Compliance

هي إحدى جوانب إدارة العقود الذي يتحقق للتأكد من أن شروط العقد يتبعها المورد ويشير الامتثال للعقد إلى مراعاة القواعد والإجراءات المحددة في العقد. غالبًا ما يتضمن ذلك مراجعات دورية لعقد قائم لتحديد الالتزام بتفويضات وبروتوكولات الامتثال والتحقق من الانحرافات.

الاعتبار أو المقابل

Consideration

الاعتبار أو المقابل هو دفعة يدفعها طرف لطرف آخر مقابل تحويل شيء ذي قيمة. يمكن أن يشمل المقابل دفع الممتلكات، أو تسوية التزام، ويجب أن تكون ذات قيمة لكلا الطرفين في صفقة.

الإنفاق المستقل

Maverick Spend

يُعرّف الإنفاق المستقل بأنه الشراء من الموردين دون اتباع سياسة الشراء المحددة مسبقًا للشركة. يعني شراء السلع أو الخدمات خارج العقد أو من موردين غير مفضلين أن شركتك لا تستفيد من خصومات الموردين المفضلة التي عملت بجد للتفاوض بشأنها. غالبًا ما يتم الإنفاق غير المصرح به مع الموردين غير المعتمدين.

الأمر الواقع

De Facto

هو الشركة التي لم تكمل عملية التأسيس ولكنها تمارس الأعمال التجارية كما لو كانت شركة قانونية. يمكن لشركات الأمر الواقع أن تكون أيضًا شركات تم تعليقها أو حلها ولكنها لم تتوقف عن العمل. وتُستخدم في السياقات القانونية لتعني أن شيئًا ما يحدث أو يوجد في الواقع.

الابتكار

Innovation

الابتكار في الأعمال هو عملية المنظمة لتقديم أفكار جديدة، أو تدفقات العمل، أو المنهجيات، أو الخدمات أو المنتجات. حيث تمتلك الشركات المبتكرة أفكارًا جديدة ومثيرة من المرجح أن تجتذب استثمار رأس المال الاستثماري. يشير ابتكار المنتج إلى منتجات جديدة أو محسنة بشكل ملحوظ. يمكن أن يشمل الابتكار صنع نفس المنتج بمكونات أفضل أو منتج جديد أكثر سهولة في الاستخدام فهو التحديد والتطورات المطلوبة لتأمين تحسينات الأعمال أو الميزة التنافسية باستخدام أفكار جديدة أو طرق عمل جديدة.

إعارة

Secondment

الإعارة (يشار إليها أحيانًا باسم "التناوب الوظيفي") هي فرصة للعمل مؤقتًا في فريق مختلف داخل مؤسستك، أو في بعض الحالات، لمنظمة مختلفة تمامًا. أي إعادة تعيين مؤقت للموظف إلى إدارة أو دور وظيفي مختلف

أبعاد ثقافية

Cultural Dimensions

هي إطار يستخدم لفهم الاختلافات في الثقافة عبر البلدان ولتمييز الطرق التي تتم بها الأعمال عبر الثقافات المختلفة. وتعرف بأنها إطار نظري يبحث في آثار الاختلافات بين الثقافات على الأفراد في مكان العمل

ابتزاز

Extortion

الابتزاز هو الاستخدام غير المشروع للقوة الفعلية أو بالتهديد أو التخويف أو حتى العنف لكسب المال أو الممتلكات. عادة ما ينطوي الابتزاز بشكل عام على تهديد للضحية أو ممتلكاتهم أو أصدقائهم أو أفراد أسرته. يحظر قانون هوبز لعام 1946 الابتزاز الذي يؤثر على التجارة بين الولايات أو التجارة الخارجية. أو هو ممارسة الحصول على أموال أو مزايا أخرى من خلال استخدام التهديد

اتحاد الصناعة البريطاني

Confederation Of British Industry (CBI)

هي منظمة في المملكة المتحدة تمثل الشركات البريطانية وتضغط على الحكومة نيابة عنها، ويشير مصطلح اتحاد الصناعة البريطانية (CBI) إلى منظمة غير ربحية تمارس الضغط نيابة عن الشركات في المملكة المتحدة بشأن القضايا الوطنية والدولية. تأسست في يوليو 1965 بموجب ميثاق ملكي، تتمثل مهمة CBI في المساهمة في تعزيز التقدم المستدام للشركات والصناعة في المملكة المتحدة. كما يهدف إلى مساعدة الشركات المحلية على النمو والمساعدة في التخفيف من مخاطرها.

اتصال (تواصل)

Communication

الاتصال عنصر أساسي في نجاح أي عمل. ويُطلق على عملية نقل المعلومات من شخص إلى آخر، داخل بيئة الأعمال وخارجها ومصطلح "اتصالات الأعمال" مشتق من الاتصال العام المرتبط بأنشطة الأعمال. بعبارة أخرى، يعتبر الاتصال بين أطراف العمل أو الأشخاص للقيام بمهام متعلقة بالعمل "اتصالات تجارية". فهو شكل من أشكال تبادل المعلومات اللفظية وغير اللفظية التي تؤدي إلى تبادل المعلومات والأفكار والعواطف عبر الثقافة والفئات الاجتماعية.

اتفاقات السرية

Confidentiality Agreements

هو عقد قانوني يتم فيه الاحتفاظ بالمعلومات وتأمينها كاتفاقيات سرية، والتي تسمى أحيانًا اتفاقيات السرية أو عدم الإفشاء، هي عقود يتم إبرامها من قبل طرفين أو أكثر يتفق فيها بعض أو جميع الأطراف على أن أنواعًا معينة من المعلومات تنتقل من طرف إلى آخر أو يتم إنشاؤها بواسطة أحد الأطراف ستبقى سرية.

اتصال بارد

Cold Calling

هو إجراء زيارة أو مكالمة هاتفية غير مرغوب فيها (دون أن يكون بناءً على طلب) في محاولة لبيع سلع أو خدمات، والاتصال البارد هو أسلوب يقوم فيه مندوب المبيعات بالاتصال بالأفراد الذين لم يعربوا من قبل عن اهتمامهم بالمنتجات أو الخدمات المعروضة. ويشير الاتصال البارد عادةً إلى الاستجداء عبر الهاتف أو التسويق عبر الهاتف، ولكن يمكن أن يتضمن أيضًا زيارات شخصية، مثل مندوبي المبيعات من الباب إلى الباب.

اتفاقية تعاون

Collaborative Agreement

هي اتفاقية طويلة الأجل بين منظمة شراء ومنظمة بيع تحدد كيف يقترح كل طرف مشاركة المعلومات والتكاليف والمخاطر والنتائج من خلال العمل معًا على منتج أو خدمة، يشار إليها أيضًا باسم اتفاقية تعاون، عقد التعاون (عقد التعاون) هو اتفاقية بين منطمتين أو أكثر (أو أفراد) يرغبون في التعاون لتحقيق غرض تجاري محدد أو محدود.

اتفاقية اقتصادية وتجارية شاملة

Comprehensive Economic And Trade Agreement (CETA)

أو يطلق عليها (اتفاقية التجارة بين كندا وأوروبا بشكل غير رسمي) هي اتفاقية تجارة حرة بين كندا والاتحاد الأوروبي. تم تطبيقها مؤقتًا، وبالتالي إزالة 98٪ من التعريفات الموجودة مسبقًا بين الجزأين. أي انها اتفاقية اقتصادية وتجارية شاملة.

اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، وهي معاهدة للأمم المتحدة تسعى إلى مواءمة شروط العقد لبيع البضائع بين مختلف البلدان. وعقود البيع الدولي للبضائع (CISG)، والتي يشار إليها أيضًا باسم اتفاقية فيينا، هي معاهدة شكلتها الأمم المتحدة من أجل إنشاء اتفاقية دولية موحدة أو قانون نموذجي. يتم استخدام قانون النموذج الناتج بشكل شائع للتحكم في اتفاقيات المبيعات الدولية.

اتفاقية عامة للتجارة في الخدمات

(GATS)

تعد الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات من أهم اتفاقيات منظمة التجارة العالمية. الاتفاقية، التي دخلت حيز التنفيذ في يناير 1995، هي المجموعة الأولى والوحيدة من القواعد المتعددة الأطراف

التي تغطي التجارة الدولية في الخدمات. وتعرف كذلك بأنها اتفاقية دولية تنظم العوائق أمام تقديم الخدمات بين الدول المختلفة. على غرار اتفاقية الجات، لكنه ينطبق فقط على الخدمات، بهدف تشجيع التجارة الدولية في الخدمات

GATT

اتفاقية عامة للتعريفات الجمركية

الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، وهي اتفاقية دولية تنظم الحواجز أمام التجارة الدولية، مثل الحصص والتعريفات (دفعه على البضائع التي يتم استيرادها). ينطبق فقط على تجارة السلع، بهدف تشجيع التجارة الدولية في السلع

Convention

اتفاقية

الاتفاقية، بمعنى الاجتماع، هي تجمع للأفراد الذين يجتمعون في مكان وزمان مرتبين من أجل المناقشة أو الانخراط في بعض المصالح المشتركة. وتعتمد الاتفاقيات الأكثر شيوعًا على الصناعة والمهنة والمعجبين. وهي مصطلح عام لجميع أنواع العقود أو المعاهدات أو الاتفاقيات

Global Trading Agreements

اتفاقيات التجارة العالمية

تنظم الاتفاقيات التجارية التجارة الدولية بين دولتين أو أكثر. قد تغطي الاتفاقية جميع الواردات والصادرات، أو فئات معينة من السلع، أو فئة واحدة. أي أنها نهج متعدد المصادر لعلاقات الموردين

Agreement

اتفاقية

عندما تكون آراء جميع الأطراف متفقة حول موضوع ما

Wise Agreement

اتفاق حكيم

هو طرف يلبي المصالح المشروعة لكل جانب إلى أقصى حد ممكن، ويحل المصالح المتضاربة بشكل عادل، ويأخذ مصالح المجتمع في الاعتبار

Attrition

اتجاهات

الاستعداد أو الميل للاستجابة بطريقة معينة لموقف معين.

B2B Connectivity

اتصال

هي عملية مرور البيانات من منظمة أو شركة لشركة أخرى من خلال معايير متفق عليها مسبقًا، ويشير مصطلح "اتصال B2B" إلى شركة تتعامل مع شركة أخرى. أو "الاتصال الرقمي" وهو يعني أن الشركات تقدم منتجات على مواقع الويب. يمكن أن تكون هذه المواقع عبارة عن أسواق رقمية أو مشتريات

إلكترونية أو محاور لسلسلة التوريد. لذا، فإن الاتصال الرقمي بين الشركات هو مبيعات B2B من خلال البوابات الرقمية.

Decentralized Decision-Making

اتخاذ القرار اللامركزي

هو أي عملية يتم فيها توزيع سلطة اتخاذ القرار في مجموعة أكبر. كما يشير أيضًا إلى وجود سلطة أعلى تُمنح للموظفين والمديرين التنفيذيين والعاملين من المستوى الأدنى. يمكن أن يكون هذا في أي منظمة من أي حجم، من سلطة حكومية إلى شركة. أي أنه يمثل هيكل صنع القرار حيث تنتشر القرارات والعمليات إلى المزيد من المديرين والطبقات في التسلسل الهرمي التنظيمي، وكذلك إلى الشركاء التنظيميين الفرديين أو وحدات الأعمال أو مواقع التداول

EU European Union

الاتحاد الأوروبي

هو اتحاد اقتصادي وسياسي فريد بين 27 دولة أوروبية. تم إنشاء سلف الاتحاد الأوروبي في أعقاب الحرب العالمية الثانية. فالاتحاد الأوروبي يمثل الدول الأعضاء في البر الرئيسي لأوروبا مع درجة كبيرة من التكامل الاقتصادي

Framework Agreement

اتفاق إطار

في سياق المشتريات، الاتفاق الإطار هو اتفاق بين شركة أو أكثر من الأعمال التجارية أو المنظمات، والغرض منها هو تحديد الشروط التي تحكم العقود التي ستُمنح خلال فترة معينة، لا سيما فيما يتعلق بالسعر، وعند الاقتضاء، الكمية المتوخاة". أي أنها اتفاقية رسمية بين منطمتين يُقصد بها أن تصبح ملزمة قانونًا في حالة إنشاء عقد

Tripartite

اتفاقية ثلاثية

وتسمى أيضًا الاتفاقية الثلاثية الأطراف، هي عقد قانوني تدخله ثلاثة أطراف مختلفة. يمكن العثور على الاتفاقيات الثلاثية في جميع الصناعات ولكنها أكثر شيوعًا في صناعة الرهن العقاري، خاصة عند حدوث إنشاءات جديدة. عادة ما تشمل هذه الاتفاقيات المشتري والمقرض والبناني. وهذا يعني "ثلاثة" وبالتالي يشار إلى منظمة العمل الدولية على أنها منتدى ثلاثي حيث أنها تجمع بين ثلاث هيئات أو أشخاص لاتخاذ قراراتها المشتركة. الثلاثة يشيرون إلى الحكومة وأرباب العمل والعمال

(NDA) Non-Disclosure Agreement

اتفاقية عدم الإفشاء

عقد ملزم قانونًا يؤسس علاقة سرية. يوافق الطرف أو الأطراف الموقعة على الاتفاقية على أن المعلومات الحساسة التي قد يحصلون عليها لن تكون متاحة لأي شخص آخر. يمكن أيضًا الإشارة إلى اتفاقية عدم الإفشاء باسم اتفاقية السرية. أي أنه اتفاق بين طرفين أو أكثر للاتفاق على عدم الكشف عن أي معلومات تتعلق بمشروع أو عقد

Union

اتحاد

مجموعة من الأفراد الذين اجتمعوا لتعزيز حقوقهم ومصالحهم المشتركة وظروف العمل

Union-Collective Bargaining Agreements

اتفاقيات المفاوضة النقابية الجماعية

الاتفاقات بين صاحب العمل والنقابة، والتي تحدد شروط وأحكام العمل و / أو تحتوي على أحكام تتعلق بمعدلات الأجور وساعات العمل وظروف العمل الأخرى للموظفين

Share Purchase Agreements

اتفاقيات شراء الأسهم

اتفاقية شراء الأسهم هي عقد رسمي أو اتفاقية تحدد الشروط والأحكام المتعلقة ببيع وشراء الأسهم في الشركة. يجب أن تحدد اتفاقية شراء الأسهم بوضوح ما يتم بيعه وللمن ومقدار ذلك بالإضافة إلى أي التزامات ومسؤوليات أخرى. أي الشروط والأحكام المتعلقة ببيع وشراء أسهم الشركة

(SLA) Service Level Agreement

اتفاقية مستوى الخدمة

هي عقد بين مزود الخدمة وعملائه يوثق الخدمات التي سيقدمها المزود ويحدد معايير الخدمة التي يلتزم المزود بالوفاء بها. الالتزام على مستوى الخدمة (SLC) هو شكل أوسع وأكثر عمومية لاتفاقية مستوى الخدمة (SLA). أي وثيقة تحدد المستوى الأدنى المتوقع للخدمة بين مقدم الخدمة والعميل. يوضح نطاق الخدمة ومسؤوليات كل طرف وكيفية التصعيد من بين عوامل أخرى

Offtake Agreement

اتفاقية الشراء

اتفاقية الشراء هي ترتيب بين المنتج والمشتري لشراء أو بيع أجزاء من السلع القادمة للمنتج. يتم التفاوض عليه عادة قبل إنشاء مصنع أو منشأة لتأمين تدفق السوق والإيرادات لإنتاجه المستقبلي. اتفاقية بين المنتج (المورد) والعميل (المشتري) لشراء أو بيع أجزاء من الإنتاج المستقبلي للمنتج

(FTA) Free-Trade Agreement

اتفاقية تجارة حرة

هي اتفاقية بين دولتين أو أكثر حيث تتفق البلدان على التزامات معينة تؤثر على التجارة في السلع والخدمات، وحماية المستثمرين وحقوق الملكية الفكرية، فهي معاهدة دولية، حيث توافق الدول الأطراف فيها بشروط ملزمة على تقليل أو إزالة الحواجز أمام التجارة بينها، مثل التعريفات أو الحصص على الواردات أو الصادرات

(CISG) The Vienna Convention

اتفاقية فيينا

اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (CISG)، التي تُعرف أحيانًا باسم اتفاقية فيينا،

هي معاهدة متعددة الأطراف تضع إطاراً موحدًا للتجارة الدولية. اعتبارًا من عام 2022، تم التصديق عليها من قبل 95 دولة، تمثل ثلثي التجارة العالمية. أي معاهدة هي قانون مبيعات دولي موحد

Sole Trading Agreements

اتفاقيات التداول الوحيدة

في المصطلح العادي، التاجر الوحيد هو فرد يعمل لحسابه الخاص ويعمل لحسابه الخاص. بصفتك تاجرًا وحيدًا، يمكنك بيع المنتجات وتقديم الخدمات لأفراد أو شركات أخرى، لكنك لست متعاقدًا مع شركة أخرى كموظفين. باستخدام مورد واحد لعنصر فريد أو عالي الجودة يصعب استبداله أو تكراره مع شركاء التوريد الآخرين

Vienna Convention

اتفاقية فيينا

اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (CISG)، التي تُعرف أحيانًا باسم اتفاقية فيينا، هي معاهدة متعددة الأطراف تضع إطارًا موحدًا للتجارة الدولية. اعتبارًا من عام 2022، تم التصديق عليها من قبل 95 دولة، تمثل ثلثي التجارة العالمية. أي اتفاقية البيع. أي اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع

Ecological Footprint

آثار بيئية

تميل البصمة البيئية إلى الإشارة إلى إجمالي الموارد التي يستهلكها الأشخاص أو الكيانات، مقارنةً بمساحة الأرض والمياه اللازمة لاستبدال هذه الموارد. يمكن أن ترتبط بصمة الشركة بكل هذه الأمور، بالنظر إلى التأثير الكلي للمؤسسة على بيئتها فهو مصطلح تقني يستخدم للتعبير عن تأثير النشاط من حيث مساحة الأرض واستخدام المياه المطلوبة لدعم النشاط واستيعاب النفايات.

Carbon Footprint

آثار الكربون / البصمة الكربونية

هي كمية ثاني أكسيد الكربون المنبعثة في الغلاف الجوي نتيجة نشاط معين، أو أعمال منظمة أو مجتمع. وهي أفضل تقدير للكمية الإجمالية للغازات الدفيئة المنتجة بشكل مباشر وغير مباشر لبناء وتشغيل منتج أو نشاط تجاري أو منزل أو ما إلى ذلك.

Living Wage

أجر المعيشة

يشير مصطلح أجر المعيشة إلى مستوى الدخل النظري الذي يسمح للأفراد أو العائلات بتأمين المأوى والملئم والطعام والضروريات الأخرى. الهدف من أجر المعيشة هو السماح للموظفين بكسب دخل كافٍ لمستوى معيشي مرضٍ ومنعهم من الوقوع في براثن الفقر. فهو معيار غير رسمي، وليس حد أدنى واجب النفاذ قانونيًا للأجور مثل الحد الأدنى للأجور الوطني. والفكرة الأساسية هي أن هذه هي معدلات الحد الأدنى للأجور اللازمة للسماح للعمال بتغطية تكاليف المعيشة الأساسية

أجندة الاستقرار

Stability Agenda

هي أجندة تسعى للحفاظ على الوضع الراهن

آجال الاستحقاق

Maturities

الاستحقاق هو التاريخ المتفق عليه الذي ينتهي فيه الاستثمار، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى سداد قرض أو سند، أو دفع سلعة أو دفعة نقدية، أو بعض المدفوعات أو شروط التسوية الأخرى. في التمويل، الاستحقاق يعني تواريخ الاستحقاق التي تشير إلى تاريخ السداد النهائي لقرض أو أداة مالية أخرى

إجمالي الربح

Gross Profit Margin

يخبرك هامش الربح الإجمالي بما حققه عملك بعد دفع التكلفة المباشرة لممارسة الأعمال التجارية، والتي يمكن أن تشمل العمالة والمواد وتكاليف الإنتاج المباشرة الأخرى. إنها واحدة من ثلاث نسب ربحية رئيسية، والأخرى هي هامش الربح التشغيلي وهامش الربح الصافي. فهو مبلغ المال المتبقي بعد خصم تكلفة المبيعات من المبيعات

أجر المعيشة المحلي

Local Living Wage

يشير مصطلح أجر المعيشة إلى مستوى الدخل النظري الذي يسمح للأفراد أو العائلات بتأمين المأوى الملائم والطعام والضروريات الأخرى. الهدف من أجر المعيشة هو السماح للموظفين بكسب دخل كافٍ لمستوى معيشي - مرضٍ ومنعهم من الوقوع في براثن الفقر. أي أنه أجري يكفي لتغطية جميع مقومات المعيشة للعامل وأسرته (طعام، مأوى، كسوة، تعليم، إلخ) مع تخصيص ما يكفي لحالات الطوارئ

إجمالي تكلفة الحياة

Total Life Cost

التكلفة مدى الحياة هي التكلفة الإجمالية لامتلاك أصل طوال حياته، من الشراء إلى التخلص منه. تشمل تكلفة العمر الكامل الشراء والتركيب، وتكاليف التصميم والبناء، وتكاليف التشغيل، والصيانة، وتكاليف التمويل المرتبطة بها، والاستهلاك، وتكاليف التخلص. أي المبلغ الإجمالي الذي سيكلفه المنتج مؤسسة طوال حياته

إجمالي تكلفة التوريد

Total Cost Of Supply

في إدارة سلسلة التوريد، التكلفة الإجمالية لملكية نظام توصيل التوريد هي مجموع جميع التكاليف المرتبطة بكل نشاط من أنشطة تدفق التوريد. أي مجموع كل التكاليف المرتبطة بكل نشاط مرتبط مباشرة بتوريد سلعة أو خدمة

(TPM) Total Productive Maintenance**إجمالي الصيانة الإنتاجية**

نهج يسعى إلى الحفاظ على المعدات في حالة إنتاج مثالية من خلال تقليل العيوب والأعطال والحوادث والاضطرابات وحوادث الاضطرار إلى إبطاء عملية الإنتاج

Total Asset Turnover**إجمالي معدل دوران الأصول**

معدل دوران الأصول هو نسبة إجمالي المبيعات أو الإيرادات إلى متوسط الأصول. يساعد هذا المقياس المستثمرين على فهم مدى فعالية استخدام الشركات لأصولها لتوليد المبيعات. يستخدم المستثمرون نسبة دوران الأصول لمقارنة الشركات المماثلة في نفس القطاع أو المجموعة. أي مقياس لقدرة المنظمة على إنتاج المبيعات بكفاءة

Restitution Measures**إجراءات الاسترداد**

في حالة الاسترداد، يتم حساب التعويضات بناءً على مقدار ما اكتسبه المدعى عليه من هذه العملية. في معظم الحالات، يتم استخدام هذا المبلغ لاستعادة ما فقد في دعوى مدنية. من حيث التعويض، يتم احتساب الأضرار على أساس مقدار خسارة المدعي. هذا غالبا ما يدفع لضحية الجريمة. وتعرف كذلك بأنها جائزة تسعى إلى إعادة قيمة ميزة يُنظر إليها على أنها تم استلامها بشكل غير عادل في ظل الظروف المعنية

Restricted Tender Procedure**إجراءات المناقصة المقيدة**

المناقصة المقيدة تعني طريقة المناقصة التي يتم من خلالها دعوة عدد محدود من المزايدين، والذي يجب ألا يقل عن ثلاثة، للمزايدة. أي انه عملية من مرحلتين حيث يتم اختيار الموردين قبل دعوتهم لتقديم العطاءات

Remuneration**أجر**

الأجر هو المبلغ الإجمالي الذي يتقاضاه الموظف مقابل أداء وظيفة. لا تشمل المكافآت الراتب الأساسي فحسب، بل تشمل جميع أشكال التعويض المالي الأخرى التي يتلقاها الموظف. مساهمة الشركة في خطة التقاعد هي تعويض مؤجل، وبالتالي فهي جزء من المكافأة. أي مقدار المدفوعات والمزايا التي يحصل عليها الشخص مقابل العمل

Procedure**إجراء**

العملية عبارة عن تدفق لأنشطة الأعمال المرتبطة بتحقيق نتيجة الأعمال، في حين أن الإجراء هو طريقة محددة لإجراء عملية أو جزء من العملية. بينما العملية عبارة عن مجموعة من الإجراءات

المحددة، فإن الإجراء عبارة عن مجموعة من الإرشادات التي تم تفصيلها بطبيعتها. وتعرف بأنها طريقة يمكن من خلالها تنفيذ المهمة

Procurement Procedures

إجراءات الشراء

تتضمن عملية الشراء إعداد الطلب ومعالجته بالإضافة إلى الاستلام النهائي والموافقة على الدفع. بشكل شامل، يمكن أن يشمل ذلك تخطيط الشراء، والمعايير، وتحديد المواصفات، والبحث عن الموردين، والاختيار، والتمويل، والتفاوض على الأسعار، ومراقبة المخزون. تم تطوير طرق لشرح كيفية تنفيذ مهام الشراء لتنفيذ سياسة الشراء.

National Living Wage (NLW)

أجر المعيشة الوطني / القومي

إن أجر المعيشة الوطنية هو أعلى نطاق من الحد الأدنى الوطني للأجور والذي يجب دفعه للموظفين إذا كانوا يبلغون من العمر 23 عامًا أو أكثر. أي أنه يحدد معيار الحد الأدنى للأجور أقل مبلغ يمكن دفعه للعامل في المملكة المتحدة في الساعة

Mitigating Actions

إجراءات التخفيف

التخفيف يعني تقليل مخاطر الخسارة من وقوع أي حدث غير مرغوب فيه. هذا عنصر مهم لأي عمل تأمين لتجنب الخسائر غير الضرورية. الوصف: بشكل عام، يعني التخفيف تقليل درجة أي خسارة أو ضرر. أي انها الإجراءات المتخذة لتقليل تأثير المخاطر على الأشخاص أو المنظمات

Jurisdiction

اختصاص قضائي

يشير الاختصاص القضائي المطبق إلى الولاية القضائية أو السلطات القضائية التي يتم بموجبها تنظيم المقترض أو موطنه أو إقامته أو التي يتم من خلالها تنفيذ أي من أنشطته التجارية أو التي يقع فيها أي من ممتلكاته والتي لها ولاية قضائية على الموضوع الذي تتم معالجته. وتتعلق بالمنطقة الجغرافية التي تمتد عليها السلطة القانونية للمحكمة

Oligopoly

احتكار القلة

احتكار القلة هو سوق يتميز بعدد صغير من الشركات التي تدرك أنها مترابطة في سياسات التسعير والإنتاج الخاصة بها. عدد الشركات صغير بما يكفي لمنح كل شركة بعض القوة السوقية، أي هيكل سوق تهيمن فيه شركات قليلة

Workplace Fraud

احتيال في مكان العمل

يمكن تعريف الاحتيال في مكان العمل على أنه: "استخدام مهنة الفرد من أجل الإثراء الشخصي. من خلال إساءة الاستخدام المتعمد أو سوء تطبيق موارد أو أصول المنظمة المستخدمة. أي السرقات

الصغيرة التي تحدث داخل مكان العمل والتي يصعب اكتشافها ويمكن أن تتسبب بشكل جماعي في خسائر مالية أو موارد كبيرة. ومن الأمثلة على ذلك أخذ أدوات مكتبية غير مكلّفة إلى المنزل، مما قد يتسبب في خسائر على نطاق أوسع إذا فعل الزملاء نفس الشيء

Business Needs

إحتياجات العمل

هو بيان متفق عليه لما يتطلب العمل ويمكن أن تغطي النطاقات الزمنية، والتقنيات، والاعتبارات التجارية حيث تكون معروفة وكذلك متطلبات الجودة والميزانية

Terms And Conditions

أحكام وشروط

الشروط والأحكام هي شروط العقد القانوني بينك وبين عميلك لتزويدك بالسلع أو الخدمات، والتي تنظم علاقة عملك. إنها الشروط التي توافق بموجبها على التعامل مع شخص آخر. أي القواعد التي يجب الالتزام بها أثناء العقد (تسمى أيضًا شروط الخدمة أو شروط الاستخدام)

Fraud

الإحتيال

الاحتيال هو نشاط خادع عمدًا من أجل الحصول على ميزة أو تحقيق ربح. بمعنى آخر، الاحتيال في الشركات هو ما يعادل الغش في الأعمال التجارية أو الأسواق المالية. فهو الوصف الشامل الذي يشمل الرشوة والفساد. الاحتيال هو الفعل المتعمد أو الإغفال أو التحريف بهدف تضليل طرف آخر لتحقيق مكاسب مالية. يعرف البنك الدولي الاحتيال بأنه "إساءة استخدام الوظيفة العامة لتحقيق مكاسب خاصة"

Cartel

الإحتكار

نشاط الاحتكار هو قيام بعض الشركات بعقد اتفاقية أو تدابير للانخراط في واحد أو أكثر من الأنشطة المضادة للمنافسة، مثل تثبيت الأسعار أو التلاعب بالعطاءات أو الحد من الإنتاج أو العرض

Contract Frustration

إحباط العقد

تنص عقيدة الإحباط على أن الإحباط يحدث عندما يؤدي حدث غير متوقع إلى جعل أداء العقد مستحيلًا أو يختلف اختلافًا جذريًا عن ذلك الذي كان يتخيله الطرفان في الأصل. لا يعتبر أي طرف على خطأ. إذا تبين أن العقد محبط، فسيتم إنهاؤه تلقائيًا. وكنتيجة لحادثة غير متوقعة خارجة عن سيطرة أي من الطرفين، يصبح من المستحيل أداء التزامات العقد. وينص قانون المملكة المتحدة على أنه عند حدوث إحباط في العقد، يمكن إنهاء العقد. يمكن تجنب ذلك عن طريق إضافة شرط القوة القاهرة لتسمية الأحداث المحتملة. ويتم تصنيف هذه الأحداث الآن على أنها متوقعة

Probability

الإحتمالات

الاحتمالية هي قيمة لقياس مستوى احتمالية وقوع الأحداث التي ستحدث في المستقبل بنتائج غير مؤكدة (حدث) أي انها احتمال وقوع حدث

RIDDOR Statistics

إحصائيات

ريدور-لائحة الإبلاغ عن الإصابات والأمراض والحوادث الخطرة أي التبليغ عن الإصابات والأمراض والوقائع الخطرة

Greenhouse

الإحتباس الحراري

تجني أعمال الدفيئة المال عن طريق بيع النباتات والزهور والمنتجات وغيرها من عناصر البستنة وتنسيق الحدائق للعملاء

(ROT) Retention Of Title

الإحتفاظ بحق الملكية

هو شرط تعاقدى يسمح للبائع بالاحتفاظ بالملكية القانونية للسلع التجارية حتى يتم سداد ثمنها بالكامل أو الوفاء بشروط أخرى. شرط ROT هو وسيلة لحماية الموردين في حالة إفلاس المشتري أو إعلان إفلاسه. أي انه بند في العقد يعني أن البائع يحتفظ بملكية (أو ملكية) البضائع حتى يتلقى السداد الكامل

Regionalised Inventory Holding

الإحتفاظ بالمخزون الإقليمي

حيث يتم الاحتفاظ بالمخزون في مواقع متعددة، مع تخزين المخزون في مراكز التوزيع الإقليمية لخدمة الأسواق المحلية بشكل أكثر ملاءمة

Statistic

الإحصاء

الإحصائيات هي دراسة البيانات ومعالجتها، بما في ذلك طرق جمع البيانات ومراجعتها وتحليلها واستخلاص النتائج منها. المجالان الرئيسيان للإحصاء هما الإحصاء الوصفي والاستنتاجي. يمكن استخدام الإحصائيات لاتخاذ قرارات تجارية واستثمارية مدروسة بشكل أفضل. أي خاصية لعينة تم العثور عليها من تقدير قيم معلمة مجتمع في مجموعة بيانات

Statistics

الإحصائيات

يتضمن جمع البيانات وتصنيفها وتلخيصها وتنظيمها وتحليلها وتفسيرها. يتمثل الهدف الرئيسي لإحصاءات الأعمال في تقديم استنتاجات حول خصائص معينة لمجتمع ما في مجال الأعمال، سواء كان السكان أشخاصاً أو كائنات أو مجموعات من المعلومات. فإحصائيات الأعمال هي علم البيانات

الذي يساعد على اتخاذ قرارات العمل في ظل حالات عدم اليقين بناءً على بعض المقاييس الرقمية والقابلة للقياس. يتضمن جمع البيانات وتصنيفها وتلخيصها وتنظيمها وتحليلها وتفسيرها. أي فرع من فروع العلوم أو الرياضيات يهتم بجمع وتصنيف وتحليل وتفسير الحقائق أو البيانات العددية

الإحتكار

Monopoly

الاحتكار هو حالة يوجد فيها بائع واحد في السوق. في التحليل الاقتصادي التقليدي، يتم التعامل مع حالة الاحتكار على أنها النقيض القطبي للمنافسة الكاملة. بحكم التعريف، فإن منحى الطلب الذي يواجهه المحتكر هو منحى طلب الصناعة الذي ينحدر إلى أسفل. أي حالة يمتلك فيها مورد واحد الحصة السوقية بالكامل ولا توجد منافسة فهو يتكون احتكار الشراء من سوق به مشتر واحد. عندما يكون هناك عدد قليل من المشترين. بشكل عام، عندما يكون للمشتريين بعض التأثير على سعر مدخلاتهم، يقال إن لديهم قوة احتكار الشراء. حيث يوجد مشتر واحد مهم فقط في السوق

إختبار القبول

Acceptance Testing

هو أحد أشكال الاختبار يتم أجرأه على المنتج أو النظام للتأكد من مطابقته للمعايير الإنتاجية والمواصفات المنصوص عليها بالبنود أو العقد وتمكين العميل من تحديد ما إذا كان مستوفي جميع المتطلبات أم لا.

إختلاس

Embezzlement

يشير الاختلاس إلى شكل من أشكال جرائم أصحاب الياقات البيضاء حيث يقوم شخص أو كيان عن قصد باختلاس الأصول الموكلة إليهم. في هذا النوع من الاحتيال، يحصل المختلس على الأصول بشكل قانوني وله الحق في حيازتها، ولكن يتم استخدام الأصول بعد ذلك لأغراض غير مقصودة. والاختلاس الاحتيالي أو سرقة الأصول

الأخلاق المهنية

Ethics

أخلاقيات العمل هي دراسة السياسات والممارسات التجارية المناسبة فيما يتعلق بالموضوعات التي يحتمل أن تكون مثيرة للجدل بما في ذلك حوكمة الشركات، أي أنها المبادئ الاجتماعية المعترف بها التي تنطوي على العدل والإنصاف في جميع أنحاء علاقة العمل؛ فأن تكون أخلاقياً يعني اتباع سلوك يعتبره مجتمع الأعمال والمجتمع الأوسع عادلاً

إختيار

Picking

بغض النظر عن الطريقة التي تختارها، فإن اختيار الطلب هو ببساطة عملية سحب المنتجات المناسبة من المستودع لأمر ما. إنها الخطوة الأولى في عملية تنفيذ الطلب، لذلك إذا قام المستودع بتنفيذ عملية اختيار الطلب بشكل صحيح، فسيكون على بعد خطوة واحدة من الوصول إلى رضا العملاء. أي

العمليات المتضمنة في سحب المنتجات من مناطق التخزين لإكمال طلب العميل أو للانتقال إلى خط الإنتاج للتجميع

الاختبارات الوظيفية Functional Tests

في الاختبار الوظيفي، تتم مقارنة كل وظيفة أو ميزة برمجية بمواصفات المؤسسة للتأكد من أن البرنامج يوفر المخرجات التي يتطلبها المستخدم النهائي أو الشركة. حيث يستخدم مطورو البرمجيات الاختبار الوظيفي كطريقة لأداء ضمان الجودة (QA). وهو شكل من أشكال اختبار ما إذا كانت وظائف المنتج كما هو موضح في المواصفات تحقق هدفها

الاختصاص القضائي Court Jurisdiction

الاختصاص القضائي يعني كلاً من سلطة المحكمة أو سلطتها في الفصل في نزاع بين الأطراف بالإضافة إلى الإقليم الذي تمتد عليه السلطة القانونية للمحكمة. أي أن المحاكم لها الحق القانوني والسلطة لإصدار حكم وفرض تعويض أو عقوبة

الإخلال بالعقد Breach Of Contract

هي حالة يفشل فيها أحد الأطراف في التسليم وفقاً للمعايير المتفق عليها بالعقد المبرم.

اختبار الأجهزة المحمولة (PAT (Portable Appliance Testing

اختبار الأجهزة المحمولة (المعروف باسم "PAT" أو "فحص PAT" أو (بشكل متكرر) باسم "اختبار PAT) هو المصطلح المستخدم لوصف فحص الأجهزة والمعدات الكهربائية للتأكد من أنها آمنة للاستخدام. المصطلح الرسمي للعملية هو "فحص واختبار المعدات الكهربائية أثناء الخدمة". أي عملية في بعض البلدان حيث يتم فحص سلامة الأجهزة الكهربائية

اختبار السوق Market Testing

وفقاً لتعريف موسوعة رواد الأعمال، يُعرّف اختبار السوق بأنه طريقة "لاختبار سيناريوهات تسويق متعددة واختيار أكثر السيناريوهات الواعدة للتوسع". من منظور الشخص العادي، يعد اختبار السوق طريقة لاختبار المياه لمعرفة مدى جودة أداء المنتج أو الخدمة أو العرض أو لا. وتقييم مستوى المنافسة وقدرات الموردين ضمن مجال اختصاص محدد أو قطاع صناعي أو منطقة جغرافية.

اختبار المصلحة العامة The Public Interest Test

تُستخدم اختبارات المصلحة العامة للموافقة أو التوصية بالموافقة على مشروع مقترح، أو رفض أو التوصية برفض مشروع مقترح، أو إنهاء مشروع قائم. أي الاختبار الذي تستخدمه مؤسسات القطاع

العام لتحديد ما إذا كان ينبغي نشر المعلومات للجمهور عند طلبها أم لا. لن يتم الكشف عن المعلومات إذا لم يُنظر إليها على أنها في المصلحة العامة

اختبارات

Testing

تشير اختبارات الأعمال إلى أي اختبارات تجريها بين السوق المستهدف لمساعدتك في اتخاذ قرارات بشأن عملك. أي فعل استخدام السلع في الموقع لتحديد ما إذا كانت تعمل بشكل صحيح ومناسبة للغرض

الإختيار الإستراتيجي

Strategic Choice

يشير الاختيار الاستراتيجي إلى القرار الذي يحدد الاستراتيجية المستقبلية للشركة. إنه يتناول السؤال "إلى أين نذهب". يتم إجراء تحليل SWOT لفحص نقاط القوة والضعف في الشركة كما يتم تحديد الفرص التي يمكن استغلالها. أي العمليات التي تستخدمها المنظمات لتحديد الاستراتيجيات بناءً على مدى ملائمة ومقبولة وجدوى كل اختيار بناءً على المعلومات الداخلية والخارجية.

إختيار الموردين

Supplier Selection

اختيار الموردين هو العملية التي تحدد الشركات من خلالها الموردين وتقييمهم وتتعاقد معهم. تستخدم عملية اختيار الموردين قدرًا هائلًا من الموارد المالية للشركة وتلعب دورًا حاسمًا في نجاح أي مؤسسة. ويعني ذلك عملية اختيار المورد لتلبية المواصفات والاحتياجات الخاصة بالمنظمة بناءً على تقييم قدرات المورد.

اختلافات غير الرسمية

Informal Variations

هي تمثل التغييرات في العقد المتفق عليها شفويا والمقبولة بالسلوك

اختلاف في السعر

(VOP) Variation On Price

تباين السعر هو وجهة نظر المتداول للفرق بين السعر المطلوب أو المتوقع وسعر التنفيذ الفعلي الذي يتحقق بواسطة الأمر. يقيس تباين السعر الفرق بين السعر الذي توقعه المتداول والسعر الذي تم ملؤه به، والناشئ عن التحركات في السوق الأساسي الأسعار أي عندما تتقلب تكلفة شيء ما، يتم حساب التغيير وتطبيقه

اختلاف في شرط السعر

Variation On Price Clause

هو بند تعاقدى يسمح للعقد بتغيير السعر وفقًا لشروط محددة

Warehouse Management

إدارة المستودعات

تشمل إدارة المستودعات المبادئ والعمليات التي ينطوي عليها تشغيل العمليات اليومية للمستودع. على مستوى عالٍ، يشمل ذلك استلام وتنظيم مساحة المستودعات وجدولة العمالة وإدارة المخزون وتنفيذ الطلبات. أي تخزين وحركة البضائع مثل المواد الخام أو الأجزاء أو المنتجات النهائية التي سيتم نقلها إلى خط الإنتاج أو توزيعها على العميل.

Activity-Based Management

الإدارة قائمة على النشاط

تستخدم الإدارة القائمة على النشاط كافة المعلومات المتعلقة بحساب التكاليف على أساس النشاط وتطبيقها لتوجيه أعمال المنظمة نحو ممارسات تجارية فعالة من حيث التكلفة والربحية طويلة الأجل وهي طريقة إدارية تدرس كيفية تحمل الشركة للتكاليف من حيث أنشطتها بدلاً من المنتجات النهائية حيث يتم الاستفادة من مفهوم محاسبة التكاليف على أساس النشاط والمعلومات الصادرة عنه في اتخاذ القرارات وعمليات التخطيط والتطوير لذا فإنها تأخذ نهجاً أوسع من خلال التعمق في تحليل تكاليف الأنشطة والعلاقة بين الأنشطة وتكاليفها في محاولة لإيجاد والتعرف على الأنشطة التي قد تكون مستهلكة للتكاليف بشكل غير ضروري وتكون محملة بتكاليف غير مبررة ومن ثم القيام بالتخلص منها أو تحسينها لرفع الكفاءة الإنتاجية مما ينعكس على التكاليف والربحية.

Materials Management

إدارة المواد

وظيفة أساسية لإدارة سلسلة التوريد، بما في ذلك تخطيط وتنفيذ سلاسل التوريد لتلبية المتطلبات المادية لشركة أو مؤسسة. أي الخدمات اللوجستية الواردة من الموردين خلال عملية الإنتاج. وحركة وإدارة المواد والمنتجات من الشراء حتى الإنتاج

Matrix Managing

إدارة المصفوفة

إدارة المصفوفة هي تقنية لإدارة مؤسسة من خلال علاقات الإبلاغ المزدوج، بدلاً من هيكل التقارير الإدارية الأكثر تقليدية. فهو يجمع بين الإدارات الوظيفية والإنتاجية في نظام سلطة مزدوج. هي هيكل تنظيمي حيث يقدم الأفراد تقارير إلى أكثر من مشرف واحد ويتم وصف العلاقات الإدارية على أنها تقارير "خط منقط"

Whole-Life Asset Management

إدارة الأصول مدى الحياة

تأخذ تكلفة الحياة الكاملة في الاعتبار التكلفة الإجمالية للمنتج أو الخدمة على مدى عمرها، من المفهوم إلى التخلص بما في ذلك الشراء أو التأجير أو الإيجار والصيانة والتشغيل والمرافق والتدريب والتخلص. أي انها إدارة التكاليف الإجمالية للأصل على مدار العمر كله، بما في ذلك على سبيل المثال سعر الشراء، والخدمة، والإصلاحات، والمواد الاستهلاكية، والتخلص، وتكاليف نهاية العمر الأخرى. أي

تقنية مستخدمة لتقييم التكلفة الإجمالية للأصل على مدار حياته بالكامل، مع مراعاة تكلفتها الأولية وتكاليف تشغيلها وصيانتها وإصلاحها وترقيتها والتخلص منها

ارتداء أجزاء Wearing Parts

ارتداء الأجزاء: السلع المصممة للارتداء في ظروف عملها العادية، على سبيل المثال، الأختام وما إلى ذلك أي الأجزاء الموجودة داخل الجهاز والتي لها عمر محدود وتتطلب الاستبدال بانتظام

إدارة الفئات Category Management

هي نهج استراتيجي للمشتريات تعمل على بتقسيم الإنفاق إلى مجالات تحتوي على منتجات مماثلة أو ذات صلة ومواءمتها مع كل سوق توريد مما يسمح بالتركيز بشكل أكبر على خلق القيمة للمنتج أو السلعة. ويتيح فرصًا للتركيز على التوحيد والكفاءة.

إدارة التغيير Change Management

هي عبارة عن عمليات وتقنيات لإدارة الأفراد في جانب من جوانب عملية التغيير لتحقيق نتيجة العمل المطلوبة والأهداف المرجوة ويتم تعريف إدارة التغيير على أنها الأساليب والطرق التي تصف بها الشركة وتنفذ التغيير داخل كل من عملياتها الداخلية والخارجية.

إدارة أحداث سلسلة التوريد Supply Chain Event Management

هي مفهوم يهدف إلى تحقيق الشفافية على مستوى الشركة للعملية اللوجستية والاستجابة في الوقت المناسب لأحداث الاستثناءات الحرجة في سلاسل التوريد. وبالتالي فهي تمثل نقطة انطلاق لتحسين الأداء اللوجستي وفي نفس الوقت لتقليل التكاليف اللوجستية أي عملية مراقبة التسلسل المخطط للأنشطة على طول خط أنابيب سلسلة التوريد والانحراف اللاحق عن تلك الخطة. إنه يتيح استجابة استباقية وتلقائية للانحرافات عن الخطة

إدارة سلسلة التوريد (SCM) Supply Chain Management

هي التعامل مع تدفق الإنتاج الكامل لسلعة أو خدمة -بدءًا من المكونات الخام وصولاً إلى تسليم المنتج النهائي للمستهلك. أي إدارة تدفق السلع والخدمات والموردين من المواد الخام إلى استهلاك المستهلك، مما يتطلب شبكة من الموردين تربط سلسلة التوريد معًا.

إدارة العلاقات مع الموردين (SRM) Supplier Relationship Management

هي نهج منظم لتقييم البائعين الذين يزودون بالسلع والمواد والخدمات لمؤسسة ما، وتحديد مساهمة كل مورد في النجاح ووضع استراتيجيات لتحسين أدائهم.

أي إدارة شاملة للعلاقات بين المشتريين والموردين بناءً على أهمية السلعة أو الخدمات التي يتم شراؤها.

إدارة أداء الموردين | Supplier Performance Management

هي ممارسة تجارية تُستخدم لقياس وتحليل وإدارة أداء المورد في محاولة للتخفيض. أي هي العمليات المتضمنة في تقييم أنشطة الموردين مقابل مؤشرات الأداء الرئيسية المتفق عليها وإدارة أداء الموردين.

إدارة استراتيجية | Strategic Management

هي عملية تحديد الأهداف والإجراءات والأهداف من أجل جعل الشركة أو المنظمة أكثر قدرة على المنافسة. عادة، أي مجموعة من القرارات والإجراءات المصممة لتحقيق أهداف المنظمة.

إدارة الاستراتيجية | Strategy Management

الإدارة الاستراتيجية هي عملية تحديد الأهداف والإجراءات والأهداف من أجل جعل الشركة أو المنظمة أكثر قدرة على المنافسة. أي القرارات والإجراءات المصممة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.

إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية | SHRM

تُعرف بأنها مواءمة أهداف العمل الاستراتيجية للمؤسسة مع الموارد البشرية، وذلك لتعزيز الابتكار وتحسين الحافز والرضا والإنتاجية والأداء العام في نهاية المطاف. أي ربط استراتيجية المنظمة وأهدافها بالموارد البشرية لتحسين أداء الأعمال، مع بناء الثقافة التنظيمية التي تغذي المرونة والابتكار والميزة التنافسية.

إدارة دورة حياة الخدمة | (SLM) Service Life-Cycle Management

تصف إدارة دورة حياة الخدمة (SLM) الاستراتيجية والبرمجيات لإدارة صيانة المنتجات وإصلاحها وتعظيم فرص الربح من هذه الأنشطة. تتطلب SLM النظر إلى الخدمة كعملية مستمرة بدلاً من كونها حدثاً منفصلاً أو سلسلة من الأحداث. أي تكامل الأنشطة التي تدعم العميل بعد بيع المنتج لهم. يمكن أن يشمل خدمة المنتج، والإرجاع، والإصلاح أو الاستبدال، ودعم مركز الاتصال، والدعم الفني، وما إلى ذلك.

إدارة المخاطر | Risk Management

تعريف إدارة المخاطر هو عملية البحث عن وتقييم والسيطرة على التهديدات للأمن المالي لشركتك. أي عمليات تحديد المخاطر وتقييمها. إدارة والتخفيف.

Returns Management

إدارة المرتجعات

إدارة المرتجعات هي عملية في البيع بالتجزئة والتجارة الإلكترونية تبدأ بالعملاء الراغبين في إرجاع منتج، وتنتهي بجمع الأعمال وتنظيمها وإعادة تخزين هذا المنتج أي أنها العملية التي تدير مرتجعات المنتجات داخل المنظمة وعبر الأعضاء الرئيسيين في سلسلة التوريد الخاصة بها

Relationship Management

إدارة العلاقات

تتكون إدارة علاقات العمل من المعرفة والمهارات والسلوكيات (أو الكفاءات) التي تعزز علاقة مثمرة بين منظمة الخدمة (مثل الموارد البشرية أو تكنولوجيا المعلومات أو الإدارة المالية أو مزود خارجي) وشركائهم التجاريين. أي أنها مراقبة العلاقات بين المنظمة وشركائها الخارجيين

(QM) Quality Management

إدارة الجودة

إدارة الجودة هي عملية الإشراف على جميع الأنشطة والمهام اللازمة للحفاظ على المستوى المطلوب من التميز. تشمل إدارة الجودة تحديد سياسة الجودة، وإنشاء وتنفيذ تخطيط وضمان الجودة، ومراقبة الجودة وتحسين الجودة. أي أنه قياس أداء منتج أو خدمة أو عملية. وهي تشمل مراقبة وضمان مستويات الجودة

Project Management

إدارة مشروع

إدارة المشروع هي تطبيق العمليات والأساليب والمهارات والمعرفة والخبرة لتحقيق أهداف المشروع المحددة وفقاً لمعايير قبول المشروع ضمن المعايير المتفق عليها. إدارة المشروع لها مخرجات نهائية مقيدة بمقياس زمني وميزانية محدودة. أي البدء والتخطيط والتنفيذ والتحكم في أجزاء العمل المترابطة، والتي يتم تنفيذها عادة من قبل فريق من الأشخاص، لتحقيق هدف محدد في وقت محدد.

Procurement And Supply Management

إدارة التوريد والمشتريات

الشراء هو عملية الحصول على السلع التي تحتاجها شركتك لنموذج أعمالها. إدارة سلسلة التوريد هي عملية تحويل هذه البضائع إلى منتجات وتوزيعها على العملاء بأكبر قدر ممكن من الكفاءة. أي ضمان الكفاءة في عملية الحصول على السلع التي تحتاجها

Portfolio Tools

أدوات المحفظة

هي الأدوات التي يمكن استخدامها لعرض وتحليل المعلومات حول الحافظة

Spend Management

إدارة الإنفاق

إدارة الإنفاق عبارة عن مجموعة من الممارسات التي تضمن للمؤسسات اتخاذ قرارات الشراء وتحديد المصادر لصالح كل من المحصلة النهائية وكفاءة الشركة. تدور إدارة الإنفاق حول تعظيم القيمة من إنفاق الشركة مع تقليل التكاليف وتخفيف المخاطر المالية وتحسين العلاقات مع الموردين. أي إدارة كيفية إنفاق الأموال لتحقيق أفضل النتائج من أجل بناء المنتجات وتقديم الخدمات؛ وتشمل العمليات ذات الصلة الاستعانة بمصادر خارجية والتعاقد ومراقبة الأداء وإدارة سلسلة التوريد

Performance

أداء

يتم تحديد أداء الأعمال، الذي يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالفعالية التجارية، من خلال قدرة الشركة على تنفيذ التنظيم الأمثل بهدف تقديم منتج أو خدمة تلبي توقعات المستهلكين والعملاء. هو مصطلح يستخدم في قانون العقود لوصف ما يجب القيام به

Performance Management

إدارة الأداء

هي عملية تواصل مستمرة بين المشرف والموظف تحدث على مدار العام، لدعم تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة. أي أنها تستهدف الأنشطة والعمليات للحفاظ على الأداء المتوافق مع أهداف المنظمة وتحسينه

Network Management

إدارة الشبكة

إدارة وتطوير الهياكل والآليات لتمكين أعضاء الشبكة من تنسيق جهودهم

Manufacturing Flow Management

إدارة تدفق التصنيع

هي عملية إدارة سلسلة التوريد التي تشمل جميع الأنشطة اللازمة لنقل المنتجات عبر المصانع والحصول على مرونة التصنيع وتنفيذها وإدارتها في سلسلة التوريد. أي الأنشطة التجارية اللازمة لنقل البضائع من خلال الإنتاج وإدارة مرونة التصنيع عبر سلسلة التوريد

Managing By Exception

الإدارة بالاستثناء

الإدارة بالاستثناء هي ممارسة في مكان العمل تستخدمها الصناعات المالية والتجارية غالبًا. تسمح هذه الممارسة للموظفين بإشراك مديريهم فقط في قضايا محددة. على سبيل المثال، قد يحتاج الموظف الذي يراقب ميزانية الشركة فقط إلى الاتصال بمديره إذا كان الحساب يندرج تحت مبلغ معين. أي استخدام ذكاء الأعمال لتحديد ومعالجة القضايا التي تخرج عن القاعدة

Management By Stress

الإدارة عن طريق الإجهاد

تشير إدارة الإجهاد إلى مجموعة واسعة من التقنيات والعلاجات التي تهدف إلى التحكم في مستويات التوتر لدى الشخص، وخاصة الإجهاد المزمن، لتحسين الأداء اليومي. لتقليل الضغط في مكان العمل،

يمكن للمديرين مراقبة عبء العمل لكل موظف للتأكد من أنه يتماشى مع قدراتهم ومواردهم. لدفع القوى العاملة باستمرار لتحقيق المزيد، دون موارد إضافية

Logistics Management

إدارة اللوجستيات

إدارة اللوجستيات هي أحد مكونات إدارة سلسلة التوريد التي يتم استخدامها لتلبية طلبات العملاء من خلال التخطيط والتحكم والتنفيذ للحركة الفعالة وتخزين المعلومات والسلع والخدمات ذات الصلة من المنشأ إلى الوجهة. أي تدفق البضائع والمعلومات بين المصدر والوجهة. وهي تشمل المعلومات، ومناولة المواد، والإنتاج، والتعبئة، والمخزون، والنقل، والتخزين، والأمن في كثير من الأحيان.

Issues Management

إدارة القضايا

تشير إدارة المشكلات إلى تحديد المشكلات وحلها. يمكن أن تشمل المشاكل فشل المنتج وعيوب البرامج ونقص المواد ومشاكل الموردين والمزيد. وتغطي إدارة المشكلات تحديد وتتبع وتحليل والعمل على حل المشكلات المستقبلية ومنعها. أي أنها عملية تحديد وحل المشكلات

Inventory Strategy

إدارة المخزون

استراتيجية المخزون هي منهجية يومية يجب اتباعها لطلب العناصر وصيانتها ومعالجتها في المستودع الخاص بك. بالنسبة لعملية صغيرة، تعد إدارة المخزون مهمة مباشرة إلى حد ما للتعامل معها، ولكن مع زيادة حجمك، فإنك تحتاج إلى خطة أكثر رسوخًا. أي أنها عملية ضمان توافر المنتجات والمواد الخام والمكونات والتجمعات الفرعية وما إلى ذلك من خلال إدارة المخزون.

Cost Management

إدارة التكاليف

إدارة التكلفة هي عملية التخطيط والتحكم في التكاليف المرتبطة بإدارة الأعمال. ويتضمن جمع معلومات التكلفة وتحليلها والإبلاغ عنها لزيادة فعالية الميزانية والتنبؤ ورصد التكاليف. وهي السيطرة على النفقات الفعلية أو المتوقعة للمؤسسة.

(CRM) Customer Relationship Management

إدارة علاقات العملاء

هي تقنية لإدارة جميع علاقات الشركة وتفاعلاتها مع العملاء والعملاء المحتملين. الهدف بسيط: تحسين العلاقات التجارية لتنمية عملك. أي أنها عملية إدارة تفاعل المنظمة مع عملائها

Customer Service Management

إدارة خدمة العملاء

هي الطريقة التي تدير بها الشركة عملية خدمة العملاء وتمكين تجارب الخدمة الرائعة باستمرار التي تعزز ولاء العملاء.

ويشمل كل شيء من تدريب مندوبي الخدمة الجدد إلى تحسين عمليات الدعم وقياس نجاح الخدمة فهي عملية إدارة طريقة تقديم المساعدة والمشورة للعملاء.

إدارة التنوع الاستراتيجي Strategic Diversity Management

تشير إدارة التنوع إلى الإجراءات التنظيمية التي تهدف إلى تعزيز إدراج المزيد من الموظفين من خلفيات مختلفة في هيكل المنظمة. اعتمادًا على أهداف الشركة والصناعة من خلال سياسات وبرامج محددة. وتعرف بمجالات تكوين القوى العاملة، بناءً على الفروق الفردية، مثل التنوع المعرفي والعمر والجنس والعرق والإعاقة والتوجه الجنسي والدين والثقافة

إدارة العقود Contract Management

إدارة العقود هي عملية إدارة إنشاء العقود وتنفيذها وتحليلها لتعظيم الأداء التشغيلي والمالي في المؤسسة، إدارة دورة التعاقد من تأسيس العمل تحتاج إلى مراجعة الأداء.

أداء محدد Specific Performance

الأداء المحدد هو تعويض للعقود التي تطلب المحكمة فيها من الطرف تقديم العنصر أو الخدمة المتعاقد عليها بدلاً من الدفع النقدي. غالبًا ما يلعب دورًا في الدعاوى القضائية بشأن عقود العقارات والمقتنيات فهو المكان الذي تأمر فيه المحكمة الطرف الذي يخالف العقد بتنفيذ ما هو مطلوب منه بالضبط بموجب العقد. قد يتم طلب أداء محدد بالإضافة إلى الأضرار. فالحل موجود بحيث لا يمكن لأطراف العقد ببساطة التخلص من التزاماتهم بقبول التكلفة المالية للتعويضات

إدارة صارمة Hard Management

هي اختصار لإدارة الموارد البشرية الصعبة: نظام إدارة الموظفين حيث يعتبر العمال موردًا يحتاج إلى التحكم من أجل تحقيق أفضل ربح ممكن وميزة تنافسية. وتعرف أيضاً بهيكل الإدارة والخطط ومقاييس الأداء على أساس المراقبة والتحكم الاستراتيجي

إدارة مالية Financial Management

تعني الإدارة المالية تخطيط الأنشطة المالية وتنظيمها وتوجيهها ومراقبتها مثل الشراء واستخدام أموال المؤسسة. يعني تطبيق مبادئ الإدارة العامة على الموارد المالية للمؤسسة. أي تخطيط وتوجيه وتنظيم ومراقبة الأنشطة المالية للمنظمة.

أدوات سفلية Down Tooling

المقصود بها التوقف عن العمل فجأة من أجل الإضراب أو القيام باحتجاج من نوع ما.

وكذلك تعني عند توقف العمل، من المحتمل أن يشمل ذلك تفكيك الآلات أو تغيير الأجزاء لتناسب عملية إنتاج أخرى للاستفادة بها

إدارة الغذاء والدواء الأمريكية (FDA) US Food And Drug Administration

إدارة الغذاء والدواء مسؤولة عن حماية الصحة العامة من خلال ضمان سلامة وفعالية وأمن الأدوية البشرية والبيطرية والمنتجات البيولوجية والأجهزة الطبية؛ ومن خلال ضمان سلامة الإمدادات الغذائية ومستحضرات التجميل والمنتجات التي تنبعث منها الإشعاعات في بلادنا، وكالة سياسية أمريكية تنظم وتشرف على سلامة الأطعمة والأدوية المباعة والمستهلكة في الولايات المتحدة الأمريكية

إدارة الطلب Demand Management

هي منهجية التخطيط. تستخدمه الشركات للتنبؤ والتخطيط لكيفية تلبية الطلب على الخدمات والمنتجات. وتعمل إدارة الطلب على تحسين الاتصالات بين العمليات والتسويق. والنتيجة هي تنسيق وتوثيق للاستراتيجية والقدرة على تلبية احتياجات العملاء حيث تعمل كبوابة بين السوق الخارجية ونظام التخطيط والرقابة الداخلي. وتشمل الأنشطة تحديد مصادر الطلب على القدرة التصنيعية، ومتطلبات داخل الشركة، وتخزين المخزون من أجل الترقيات، وإنشاء أوامر المبيعات، وتحديد المهلة الزمنية، وما إلى ذلك.

إشارة الطلب Demand Signal

مخاطر الطلب هي احتمال الخسارة بسبب الفجوة بين الطلب المتوقع والفعلي. من الشائع أن تستند استثمارات رأس المال والتسويق والمبيعات وقرارات سلسلة التوريد إلى توقعات الطلب. عندما تكون هذه التوقعات غير دقيقة يمكن أن تؤدي إلى خسائر أو أداء دون المستوى الأمثل رسالة داخل سلسلة التوريد تخبر المؤسسة أن البضائع مطلوبة

أداة الدين Debt Instrument

أدوات الدين هي أدوات يمكن لفرد أو كيان حكومي أو كيان تجاري استخدامها لغرض الحصول على رأس المال. توفر أدوات الدين رأس المال للكيان الذي يعد بسداد رأس المال بمرور الوقت. ويمكن أن تكون بطاقات الائتمان وخطوط الائتمان والقروض والسندات أنواعاً من أدوات الدين. وهي التزام ورقي أو إلكتروني، يساعد الفرد أو الشركة على جمع الأموال، مع الالتزام بالسداد للمقرض بموجب العقد المبرم بينهما، على سبيل المثال، السندات، الرهن العقاري

Stakeholder Management

إدارة أصحاب المصلحة

هي عملية الحفاظ على علاقات جيدة مع الأشخاص الذين لديهم أكبر تأثير على عملك. يمكن أن يلعب التواصل مع كل فرد بالطريقة الصحيحة دورًا حيويًا في إبقائهم "على متن الطائرة". أي تحديد وتحليل وتخطيط وتنفيذ خطة لإشراك أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين المهتمين بنتائج شراء السلع أو الخدمات.

(TQM) Total Quality Management

إدارة الجودة الشاملة

نهج إدارة الجودة حيث يلتزم كل موظف بضمان معايير عالية للجودة في جميع أنشطة المنظمة وعملية تحسين النتائج.

Tooling

أدوات

الأدوات، المعروفة أيضًا باسم أدوات الآلات، هي عملية الحصول على مكونات التصنيع والآلات اللازمة للإنتاج. تشمل الفئات الشائعة لأدوات الآلات التركيبات، وأجهزة القياس، والمقاييس، والقوالب، والقوالب، ومعدات القطع والأنماط. أي الآلات أو الرقص أو القوالب أو الأنماط المستخدمة خصيصًا لوظيفة واحدة

Claims Management

إدارة المطالبات

يشير هذا إلى العمليات التي يتم من خلالها تخفيف المطالبات المحتملة وتحديدتها وتقييمها. إدارة المطالبات تعني التعامل مع الأمور المتعلقة بالعملاء أو الأطراف الثالثة التي ترفع دعوى ضد طرف أو مطالبات من قبل طرف ضد العملاء أو الغير.

Operations Management

إدارة العمليات

هي إدارة ممارسات الأعمال لخلق أعلى مستوى ممكن من الكفاءة داخل المنظمة. حيث تهتم إدارة العمليات بتحويل المواد والعمالة إلى سلع وخدمات بأكبر قدر ممكن من الكفاءة. وهي وظيفة العمل المسؤولة عن تصميم وإدارة المنتجات والعمليات والخدمات وسلاسل التوريد.

Anchoring

إرساء

هو تحيز معرفي معروف في التفاوض حيث يميل الناس إلى إعطاء أهمية كبيرة للرقم الأول (السعر) المطروح في المناقشة ثم التعديل من هذا "المرساة" وهو مصطلح تجاري يستخدم للوصف التحيز غير العقلاني تجاه رقم قياسي تعسفي. ثم يؤدي هذا المعيار إلى انحراف عملية صنع القرار فيما يتعلق بالأوراق المالية من قبل المشاركين في السوق، وهو يستخدم أيضاً عندما يرغب المحاسب المالي في العثور على إجمالي حقوق الملكية للشركة، وهو أحد مكونات إجمالي أصولها.

أرباح قبل الفوائد والضرائب | Earnings Before Interest And Taxes (EBIT)

الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب (الأرباح قبل الفوائد والضرائب) هي صافي دخل الشركة قبل خصم مصروفات ضريبة الدخل ومصروفات الفائدة. ويستخدم العائد قبل احتساب الفائدة والضريبة لتحليل أداء العمليات الأساسية للشركة دون تكاليف هيكل رأس المال والنفقات الضريبية التي تؤثر على الربح. وهو يقيس الفوائد والضرائب على أرباح التشغيل للمؤسسة

أرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء | Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, (EBITDA) And Amortization

وهي تقيس الأداء المالي العام للشركة. وغالبًا ما يتم استخدامه كبديل لمقاييس أخرى، بما في ذلك الأرباح والإيرادات والدخل. أي انها الربح الفعلي من العمليات التجارية، غير مشوه بتكاليف التمويل والضرائب والاستهلاك وعمليات التخفيض الأخرى

إرساء العقد | Contract Awarding

الطريقة المستخدمة لتقييم العروض وإرساء العقد المعني وهي الطريقة المستخدمة أثناء عملية الشراء من أجل تقييم العروض (عروض المناقصات) المشاركة ومنح العقد ذي الصلة. عادة في هذه المرحلة يتم الانتهاء من أهلية الاقتراحات.

الإرتباط | Correlation

الارتباط هو إحصاء يقيس الدرجة التي يتحرك بها متغيرين فيما يتعلق ببعضهما البعض. في مجال التمويل، يمكن أن يقيس الارتباط حركة السهم بمؤشر معياري، وهو علاقة أو اتصال مثبت بين طرفين أو أكثر

الإزدهار | Booming

هو مصطلح يستخدم لوصف الاقتصاد عندما يكون في حالة نمو سريع

ازدهار وانتعاش / اكتشاف جديد | Breakthroughs

هي تحسينات لم يتم تجربتها من قبل

استراتيجية إدارة الاتصال | Communication Management Strategy

يستخدم هذا المصطلح لتحديد وسائل وتواتر الاتصال بين مدير المشروع ومجلس المشروع وتصف استراتيجية إدارة الاتصالات وسائل وتواتر الاتصال بالأطراف الداخلية والخارجية للمشروع. وتحدد الاستراتيجية تدفقًا محكومًا للمعلومات الذي يسعى إلى تسهيل المشاركة مع أصحاب المصلحة.

أسعار ثابتة

Sticky Prices

نعني بالأسعار "الثابتة" ملاحظة أن بعض البائعين يحددون الأسعار بشروط اسمية لا تتكيف بسرعة استجابة للتغيرات في مستوى السعر الإجمالي أو للتغيرات في الظروف الاقتصادية بشكل عام. أي أنها أسعار ثابتة، أي تبقى كما هي

أسعار الأسهم

Stock Prices

سعر السهم معطى لكل سهم تصدره شركة مطروحة للتداول العام. السعر هو انعكاس لقيمة الشركة - ما يرغب الجمهور في دفعه مقابل قطعة من الشركة. يمكن أن ترتفع وتنخفض، بناءً على مجموعة متنوعة من العوامل في المشهد العالمي وداخل الشركة نفسها. أي أسعار الأسهم التي يحددها السوق، على سبيل المثال، العرض / الطلب، وعوامل أخرى، مثل إمكانات نمو الشركة، وما إلى ذلك. تتغير أسعار الأسهم في معظم البورصات كل دقيقة

أسعار المعيارية

Benchmarked Prices

هي عبارة عن السعر المدفوع لمنتج ما أو خدمة إما في الماضي أو من قبل عملاء آخرين من أجل وضع معيار للرجوع إليه مستقبلاً أو تعرف أيضاً بأنها عملية قياس المنتجات والخدمات والعمليات مقابل منظمات أخرى منافسة معروفة بأنها رائدة في جانب واحد أو أكثر من عملياتها.

استعداد للتغيير

Change-Readiness

هو الموقف الإيجابي للفرد تجاه التغييرات التي ستعود بالفائدة على نفسه وعلى المؤسسة ككل. فهي القدرة على البدء والاستجابة للتغيير باستمرار بطرق تخلق ميزة وتقليل المخاطر وتحافظ على الأداء

أساس التكلفة

Cost Base

أساس التكلفة هو القيمة الأصلية أو سعر الشراء للأصل أو الاستثمار للأغراض الضريبية. تُستخدم قيمة أساس التكلفة في حساب أرباح أو خسائر رأس المال، وهي الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء. وإجمالي التكاليف التي ينطوي عليها صنع وتوريد منتج أو تقديم خدمة، بما في ذلك جميع التكاليف الثابتة والمتغيرة

أسواق رأس المال

Equity Capital Markets

تشير أسواق رأس المال (ECM) إلى شبكة واسعة من المؤسسات المالية والقنوات والأسواق التي تساعد الشركات معًا على زيادة رأس المال. يتم رفع رأس المال عن طريق إصدار أسهم في الشركة، علنًا أو خاصًا، ويستخدم لتمويل توسيع الأعمال. حيث تساعد المؤسسات المالية الشركات على زيادة رأس المال السهمي وحيث يتم تداول الأسهم

الإستقرار

Immobile

هي من أكبر ميزات موارد المؤسسة وقدرتها على الاستقرار، مثل حقوق ملكية العلامة التجارية وصورة الشركة

استبدال المدخلات

Input Substitution

يُقصد باستبدال المدخلات استبدال مادة سامة أو مادة خام مستخدمة في عملية إنتاج بمادة غير سامة أو مادة أقل سمية ويحدث استبدال المدخلات عندما يتم استبدال أحد المدخلات بآخر. على سبيل المثال، في متجر الحلويات، يمكن استبدال السكر بالعسل

استراتيجية مقصودة

Intended Strategy

الإستراتيجية المقصودة هي الاستراتيجية التي تأمل المنظمة في تنفيذها. عادة ما يتم وصف الاستراتيجيات المقصودة بالتفصيل في الخطة الاستراتيجية للمنظمة. عندما يتم إنشاء خطة استراتيجية لمشروع جديد، فإنها تسمى خطة عمل. أي هي استراتيجية مخططة لمنظمة ما، تم تشكيلها كنتيجة لعملية رسمية تحلل البيئة، وتأخذ في الاعتبار الموارد المتاحة، وتضع استراتيجية

استراتيجية دولية

International Strategy

تشير استراتيجية الأعمال الدولية إلى الخطط التي توجه المعاملات التجارية بين الكيانات في مختلف البلدان من جهة واستراتيجية المنظمة فيما يتعلق بالأعمال التي تتم خارج حدودها الوطنية

استراتيجية الجرد

Inventory Turnover

يشير دوران المخزون إلى مقدار الوقت الذي يمر من اليوم الذي تشتري فيه الشركة عنصرًا حتى يتم بيعه. دوران كامل للمخزون يعني أن الشركة باعت المخزون الذي اشترته، ناقصًا أي عناصر مفقودة بسبب التلف أو الانكماش. أي انها النهج العام لكيفية إدارة المخزون، بما في ذلك نقاط الطلب والكميات والقيم والوضع المادي للمخزون وما إلى ذلك.

استثمار

Investment

الأعمال الاستثمارية تعني أي استثمار للمال أو رأس المال، و / أو المشورة المقدمة فيما يتعلق باستثمار الأموال أو رأس المال. فهو مقياس لجاذبية منظمة ما لمستثمر محتمل

استراتيجية لوتينغ

Lotting Strategy

Lotting هي عملية تقسيم العناصر إلى مجموعات. أو تجميع وحدات SKU أو البنود في فئات لتقديمها إلى الموردين المحتملين على شكل دفعات

Management Buy-Out (MBO)

الإستحواذ الإداري بالكامل

في أبسط أشكاله، يتضمن MBO فريق إدارة شركة يجمع بين الموارد للحصول على كل أو جزء من الشركة التي يديرونها. في معظم الأحيان، يتولى فريق الإدارة السيطرة الكاملة والملكية، مستخدمين خبراتهم لتنمية الشركة ودفعها إلى الأمام. نوع من الاستحواذ حيث يستحوذ المديرون الحاليون لشركة ما على جزء كبير من الشركة أو كلها من الشركة الأم أو المالكين الخاصين

Outsourcing

الإستعانة بمصادر خارجية

الاستعانة بمصادر خارجية هي ممارسة العمل المتمثلة في تعيين طرف خارج الشركة لأداء خدمات أو إنشاء سلع كان يتم إجراؤها تقليدياً داخل الشركة من قبل موظفي الشركة وموظفيها. والاستعانة بمصادر خارجية هي ممارسة تقوم بها عادة الشركات كإجراء لخفض التكاليف. أي القيام بعملية / أو وظيفة كانت منظمة المشتريات قد اضطلعت بها من قبل واستخدام مورد بموجب عقد لتقديم ذلك بدلاً من ذلك، على سبيل المثال، خدمة العملاء

Preference Shares

أسهم الممتازة

تسمح الأسهم الممتازة للمستثمر بامتلاك حصة في الشركة المصدرة بشرط أنه عندما تقرر الشركة دفع توزيعات الأرباح، فإن حاملي الأسهم الممتازة سيكونون أول من يدفع. فهي الأسهم التي تخول حاملها توزيعات أرباح ثابتة، يكون لدفعها الأولوية على توزيعات الأسهم العادية

(PQQ) Pre-Qualification Questionnaire

إستبيان التأهيل المسبق

هو قائمة بالأسئلة المتعلقة بالمعايير المهمة التي يجب على المورد الوفاء بها عند التقدم للحصول على عقد موثق أي يتم إرسالها إلى الموردين المحتملين لمعرفة مدى ملاءمتهم لإدراجها في عملية الشراء

Retention

الإستبقاء

يشير الاحتفاظ بالعملاء إلى قدرة الشركة أو المنتج على الاحتفاظ بالعملاء بمرور الوقت. إذا كانت الشركة أو المنتج تتمتع باحتفاظ كبير بالعملاء، فهذا يعني أن العملاء يعودون للشراء أو يواصلون استخدام منتج أو خدمة. أي أنه مبلغ من المال المحتجز من الدفع لفترة زمنية محددة لاستخدامه لتغطية أي تكاليف مرتبطة بمعالجة العيوب التي لم يتم تصحيحها من قبل المورد

Sourcing Strategy

استراتيجية الاستفادة من مصادر

الإستعانة بالمصادر الاستراتيجية هي عملية تخلق كفاءات عبر جميع فئات الإنفاق، وتقلل من مخاطر التوريد مع تحسين اختيار الموردين، وتتيح رؤية التسعير والتنبؤ.

أي خطة لإنشاء ميزة من خلال مراجعة الاحتياجات الحالية باستمرار مقابل فرص الشراء

الأسلوب

Style

هو الطريقة أو التقنية التي يتم من خلالها عمل شيء ما أو إنشاؤه أو أداء أسلوب فريد لركوب الخيل على النمط الكلاسيكي للرقص. ب: أسلوب مميز للتعبير (كما في الكتابة أو الكلام) يكتب مع اهتمام أكبر بالأسلوب بدلاً من المحتوى المنمق لنشر القرن الثامن عشر. أي الأسلوب هو إجراء أو طريقة يتم بها عمل شيء ما. لذلك فإن أسلوب القيادة هو الطريقة التي يقوم بها القائد بشيء ما

استجابة سلسلة التوريد

Supply Chain Responsiveness

توصف استجابة سلسلة التوريد بأنها كيف يمكن أن تكون سلسلة التوريد سريعة ومدى معالجتها للاحتياجات المتغيرة للعملاء فيما يتعلق بطلبهم وكذلك الاستجابة للتغيرات الأخرى في بيئة الأعمال الديناميكية أي قدرة سلسلة التوريد على الاستجابة لاحتياجات العملاء في أطر زمنية متناقصة باستمرار

استراتيجية سلسلة التوريد

Supply Chain Strategy

تشبه استراتيجية سلسلة التوريد خارطة طريق تساعد الشركات على توصيل منتجاتها إلى العملاء بأقل قدر ممكن من الاحتكاك. تضمن هذه الخطة تحسين كل مرحلة من مراحل سلسلة التوريد، بما في ذلك تحديد مصادر المواد والتصنيع والتسليم والخدمات اللوجستية. أي خطة رسمية مكتوبة توضح بالتفصيل رؤية المنظمة فيما يتعلق بسلسلة التوريد الخاصة بها على مدى فترة متعددة السنوات

استدامة

Sustainability

تشير الاستدامة إلى ممارسة الأعمال التجارية دون التأثير سلباً على البيئة أو المجتمع أو المجتمع ككل. أي دعم التوازن البيئي المستقبلي من خلال عدم الإضرار بالبيئة أو استنزاف الموارد الطبيعية

استدامة المؤسسات التنافسية والمسؤولة

Sustaining Competitive And Responsible Enterprises (SCORE)

القدرة التنافسية المستدامة هي القدرة على بناء إطار (السياسات واللوائح وأدوات الإدارة والرؤى) الذي يسمح لشركة أو قطاع أو فرد أو دولة باستدامة أو زيادة القدرة على توفير الدخل فيما يتعلق بالحاضر والمستقبل على نطاق أوسع. البيئة والمجتمع.

أي أنه برنامج تدريبي تقدمه منظمة العمل الدولية لمساعدة الشركات على التغلب على التحديات وتحقيق ظروف عمل وعمليات تجارية محسنة

الإستحواذ

Takeover

ينطوي الاستحواذ على شركة واحدة تكتسب السيطرة على عمل آخر. عمليات الاستحواذ (أو الاستحواذ كما هو معروف) هي الشكل الأكثر شيوعًا للنمو الخارجي، لا سيما من قبل الشركات الأكبر حجمًا. وتعرف أيضاً بأنها شراء شركة مدرجة في البورصة من قبل شركة أخرى. يتم تحقيق ذلك من خلال شراء حصة الأغلبية في أسهم المنظمة المستهدفة

استراتيجية

Strategy

ببساطة، استراتيجية العمل هي مجموعة واضحة من الخطط والإجراءات والأهداف التي تحدد كيفية تنافس الشركة في سوق أو أسواق معينة مع منتج أو عدد من المنتجات أو الخدمات. أي خطة توجيه عالية المستوى مصممة لتحقيق هدف طويل الأجل أو هدف شامل

أسباب خاصة

Special Causes

يشير اختلاف السبب الخاص إلى الأحداث غير المتوقعة والقابلة للتخصيص والتي يمكن أن تؤثر على العملية. هذه هي الاختلافات التي لم يتم ملاحظتها من قبل وهي اختلافات غير عادية وغير قابلة للقياس الكمي. قد يكون اختلاف السبب الخاص متقطعًا. لا يعد ذلك عادةً جزءًا من عملياتك العادية ويبدو أنه يحدث بشكل غير متوقع.

أي التباين الناجم عن مصادر قابلة للتخصيص، وعادة ما يكون متقطعًا ولا يمكن التنبؤ به

استراتيجية كشط السعر

Skimming Pricing Strategy

هو استراتيجية لتسعير المنتج تفرض من خلالها الشركة أعلى سعر مبدئي سيدفعه العملاء ثم تخفضه بمرور الوقت. حيث يتم تحديد سعر مرتفع للغاية لمنتج جديد، لأن العديد من المبتكرين والمتبنين الأوائل سيدفعون ثمن امتلاكه

استراتيجيات التنشأة الاجتماعية

Socialization Strategies

تقترح استراتيجية التنشأة الاجتماعية أن تصبح الاستراتيجية جزءًا من محادثة بين الأشخاص الذين لديهم حياة خاصة بهم. يمتلك الأفراد جزءًا منه، ويتحدثون مع بعضهم البعض حوله ويتبنون ما يعنيه لهم ويتكيفون معه.

تشير استراتيجيات التنشأة الاجتماعية أيضًا إلى أنها تصبح جزءًا من النسيج الاجتماعي أي الاستراتيجيات التي تعتمد على شركاء سلسلة التوريد تزيد من سندااتهم العلائقية بموجب المعايير والممارسات المقبولة بشكل متبادل من خلال العمل والعمليات التعاونية

Procurement Strategy

استراتيجية الشراء

يشير مصطلح استراتيجية الشراء إلى خطة طويلة الأجل للحصول على الإمدادات الضرورية بفعالية من حيث التكلفة من قائمة البائعين الأكفاء الذين سيقدمون سلعة عالية الجودة في الوقت المحدد، مع الالتزام بشروط الشراء. الإجراءات المخطط لها لضمان تحقيق أهداف المشتريات طويلة الأجل وتعبئة الموارد المناسبة.

Projectification

الإسقاط

الإسقاط هو عملية؛ إنه مسار يتم اتخاذه نحو زيادة التوجه نحو المشاريع واستخدامها ونحو إضفاء الطابع الرسمي على إدارة المشروع وشكل تنظيم المشروع، بدلاً من حدث لمرة واحدة أي نمو الهياكل المؤقتة والعمل القائم على المشاريع نتيجة للظروف السياسية والثقافية، وتسييس المهام، وزيادة الأعمال ككفاءة أساسية، وتشتت التنسيق بين الوظائف الدائمة في المنظمات

Push Style

أسلوب الدفع

تستفيد استراتيجية "الدفع" الترويجية من قوة مبيعات الشركة وأنشطة الترويج التجاري لخلق طلب المستهلك على أحد المنتجات: فهي تأخذ المنتج إلى العميل -يعرف العميل عن المنتج عند شرائه. أي يستخدم المنطق والحقائق والمنطق لإثبات حالة التغيير. يمكن أن يكون هذا الأسلوب فعالاً في الحصول على النتائج ولكن ليس الالتزام

Realized Strategy

استراتيجية محققة

هي نتاج استراتيجية الشركة المقصودة (أي ما خططت الشركة للقيام به)، والاستراتيجية المتعمدة للشركة (أي أجزاء الاستراتيجية المقصودة التي تواصل الشركة اتباعها بمرور الوقت)، واستراتيجيتها الناشئة (أي. ما فعلته الشركة ردًا على الفرص غير المتوقعة أي انها استراتيجية تستخدمها المنظمة في الممارسة، سواء تم تطويرها من استراتيجيات ناشئة أو مقصودة أو كليهما

Psychometric Questionnaire

استبيان نفسي

اختبار مصمم لإظهار شخصية شخص ما، وقدرته العقلية، وآرائه، وما إلى ذلك، وغالبًا ما تستخدمه الشركات عندما تقرر ما إذا كانت ستوظف شخصًا أم لا: أظهر الاختبار النفسي أن لديه إحساسًا جيدًا بالمساحة، هذه طريقة علمية قياسية تُستخدم لقياس القدرات المعرفية للفرد وأسلوبه السلوكي عبر استبيان. يمكن أن يوفر نظرة ثاقبة للخصائص الشخصية والكفاءة. يمكن استخدامه لقياس مدى ملاءمة مقدم الطلب لدور وظيفي

Order Fulfilment

استيفاء الطلب

هو جميع الخطوات التي تتخذها الشركة بين استلام طلب جديد ووضع هذا الطلب في يد العميل. تتضمن الممارسة تخزين المنتج وانتقاه وتعبئته وشحنه وإرسال بريد إلكتروني إلى العميل لإعلامه بأن الطلب قيد النقل. أي انه عملية استلام ومعالجة وتسليم الطلبات للعملاء مع تقليل التكاليف

Mutual Surrender

الإستسلام المتبادل

والمبلغ الذي سيحصل عليه حامل الوثيقة من شركة التأمين على الحياة إذا قرر الخروج من البوليصة قبل الاستحقاق. وهو يعرف أيضاً بالموافقة متفق عليها لإنهاء العقد

Nomothetic

اسمي

يتضمن النهج البدائي محاولة إصدار تعميمات حول العالم وفهم الأنماط الاجتماعية واسعة النطاق. وتأتي هذه الكلمة من الكلمة اليونانية "نوموس" التي تعني القانون. في علم النفس، هذا يعني ما نشاركه مع الآخرين

Metaphor

الاستعارة

غالبًا ما تستخدم الاستعارة في تأطير نزاع أو موقف. يمكن أيضًا أن تكون الاستعارات هي الوسيلة التي نعالج بها أو نقرب من مشكلة التفاوض. غالبًا ما تكون الاستعارات المستخدمة في الأعمال في صميم كيفية إدراك الشخص للموقف. تشير هذه الاستعارات أيضًا إلى الكيفية التي قد يتفاعل بها الشخص أو يستجيب لها. فهو طريقة لوصف شيء تمثيلي ولكن لا يمكن تطبيقه حرفيًا على هذا الشيء

Utilization

إستخدام القدرات

هو مقياس لمدى استخدام القدرة الإنتاجية للأعمال. يمكن تعريفه على أنه: النسبة المئوية من إجمالي السعة التي يتم تحقيقها بالفعل في فترة معينة. أي الاستخدام الفعال للموارد

Hybrid Strategies

الاستراتيجيات الهجينة

تسهل الاستراتيجية الهجينة بيع المنتج بأسعار أقل من المنافس بينما تقدم في نفس الوقت جودة أعلى للمنتج. تمزج الاستراتيجية الهجينة بين عناصر التمايز والتكلفة المنخفضة لتقديم منتجات للعملاء بميزة تنافسية. فهي الاستراتيجيات التي تجمع بين أفضل أجزاء استراتيجيتين أو أكثر

Hostile Takeover

استحواذ عدائي

يحدث الاستحواذ العدائي عندما تحاول الشركة المستحوذة الاستحواذ على شركة مستهدفة ضد رغبات إدارة الشركة المستهدفة. يمكن للشركة المستحوذة أن تحقق عملية استحواذ عدائية بالذهاب

مباشرة إلى مساهمي الشركة المستهدفة أو القتال لاستبدال إدارتها. فهو شكل من أشكال الاستحواذ لا تريد فيه إدارة المنظمة المستهدفة أن تتم عملية الاستحواذ

Grand Strategy

الإستراتيجية الكبرى

في الأعمال التجارية، الاستراتيجية الكبرى هي مصطلح عام لبيان واسع للعمل الاستراتيجي. تنص الاستراتيجية الكبرى على الوسائل التي سيتم استخدامها لتحقيق أهداف طويلة الأجل. وتعرف أيضاً بأنها قرار عمل استراتيجي يوفر التوجيه للإجراءات الاستراتيجية للمؤسسة

Postponement Strategy

إستراتيجية التأجيل

التأجيل هو استراتيجية عمل تعمل على زيادة الفوائد المحتملة إلى أقصى حد وتقليل المخاطر إلى الحد الأدنى عن طريق تأخير المزيد من الاستثمار في منتج أو خدمة حتى آخر لحظة ممكنة. مثال على هذه الاستراتيجية هو متجر Dell Computers على الإنترنت المخصص للطلب. أي أنه التأخير في تمايز المنتج في عملية التصنيع في أقرب وقت ممكن من تسليم العميل

Growth Strategy

إستراتيجية النمو

استراتيجية النمو هي خطة المنظمة للتغلب على التحديات الحالية والمستقبلية لتحقيق أهدافها للتوسع. تتضمن أمثلة أهداف استراتيجية النمو زيادة الحصة السوقية والإيرادات، والحصول على الأصول، وتحسين منتجات أو خدمات المنظمة. فهي تهدف إلى تحقيق حصة أكبر في السوق في سوق موجود، أو الدخول إلى سوق جديد حيث لا تمتلك المؤسسة حصة في السوق

Exclusions

الإستثناءات

الاستثناءات هي أحكام في بوليصات التأمين التجارية التي تلغي التغطية لأنواع معينة من الممتلكات أو المخاطر أو المواقف أو المخاطر. لا تغطي السياسة المخاطر الموضحة في الاستثناءات. تستخدم شركات التأمين الاستثناءات لإزالة التغطية للمخاطر التي لا ترغب في تأمينها من خلال البنود التي تحاول استبعاد مسؤولية الأطراف المعنية

Exit Strategy

إستراتيجية الخروج

غالبًا ما يُنظر إلى استراتيجية الخروج على أنها طريقة لإنهاء العمل -وهو ما يمكن أن يكون- ولكن في أفضل الممارسات، إنها خطة تنقل الأعمال نحو أهداف طويلة الأجل وتسمح بانتقال سلس إلى مرحلة جديدة، سواء كان ذلك يتضمن إعادة تصور اتجاه الأعمال أو القيادة، والحفاظ على الإستدامة المالية أو طريقة مخططة مسبقًا لترك موقف صعب

Emergent Strategy

إستراتيجية طارئة

الاستراتيجية الناشئة هي نموذج عمل صاغه المؤلف هنري مينتزبرج يصف استراتيجية العمل التي تتطور بمرور الوقت حيث يوازن العمل بين أهدافه والظروف المتغيرة. تظهر هذه الاستراتيجيات بعد قيام شركة ما بمجموعة من الإجراءات بشكل متكرر لتطوير نمط في عاداتها. أي استراتيجية تتطور في منظمة كنتيجة للأنماط التاريخية لسلوك المنظمة. إنها ليست استراتيجية مخططة

Strategic

إستراتيجية

ببساطة، استراتيجية العمل هي مجموعة واضحة من الخطط والإجراءات والأهداف التي تحدد كيفية تنافس الشركة في سوق أو أسواق معينة مع منتج أو عدد من المنتجات أو الخدمات. أي تخطيط عالي المستوى، بما في ذلك تحديد الاتجاه والأهداف طويلة المدى

Collaborative Style

الأسلوب التعاوني

هو العمل معًا بشكل فعال، وأسلوب يعزز الفوز والثقة في العلاقات.

Collective Consultation

استشارة جماعية

الاستشارة الجماعية هي عملية يتعين على أصحاب العمل بموجبها استشارة ممثلي الموظفين بدلاً من التشاور معهم بشكل فردي. ومع ذلك، قد يحتاج الموظفون إلى استشارتهم بشكل فردي أيضًا، اعتمادًا على الظروف والاستشارة مهمة في مجموعة متنوعة من مواقف التوظيف.

Business Continuity And Disaster Recovery Plans

استمرارية الأعمال والتعافي من الكوارث

هي مجموعة من العمليات والتقنيات المستخدمة لمساعدة المنظمة على التعافي من الكارثة ومواصلة أو استئناف العمليات التجارية الروتينية. إنه مصطلح واسع يجمع بين أدوار ووظائف تكنولوجيا المعلومات والأعمال في أعقاب الكارثة بمعنى آخر هي كيف ينوي المورد الاستمرار في التداول في حالة وقوع حدث داخلي أو خارجي غير متوقع

Consultants

استشاريون / مهنيون

يتم تعيين المهنيين لتقديم معرفة مهنية محددة أو مشورة لن يتم تقديمها من قبل موظفي المنظمة ويعمل مستشاروا الأعمال كمستشارين محترفين لمساعدة الشركات على تحقيق أهدافها أو تبسيط العمليات في مجال معين من الأعمال، مثل المبيعات وتكنولوجيا المعلومات والتمويل والتسويق وإدارة سلسلة التوريد والموارد البشرية والعمليات والهندسة والأمن.

Client Experience Strategy (CX)

إستراتيجية تجربة العميل

هي مجموع كل التفاعلات التي يجريها العميل مع شركة، سواء قبل البيع أو بعده؛ ويحدد الخطط القابلة للتنفيذ المعمول بها لتقديم تجربة إيجابية وذات مغزى عبر تلك التفاعلات.

Coercive Strategies

إستراتيجيات قسرية

هي الاستراتيجيات المصممة لتحقيق أقصى استفادة من المواقف التي يعتمد فيها الموردون بشكل كبير على مؤسسة العميل ويكونون في وضع يسمح لهم بالإجبار أو الإكراه على مسار عمل معين وتتضمن أمثلة القوة القسرية التهديدات وخفض الرتبة، وخفض الرواتب، والتسريح، والإنهاء إذا لم يتبع الموظفون الأوامر. ولكي تكون فعالة، يجب أن يكون المدير قادرًا على متابعة التهديد.

Commodity Markets

أسواق السلع الأساسية

هي أسواق المواد الخام أو المنتجات المجهزة جزئيًا وفقًا للمعايير المعمول بها والتداول الذي يسمح بالأسعار المنشورة التي تعكس الطلب والعرض، وسوق السلع الأساسية هو أيضا سوق لبيع وشراء وتداول المواد الخام أو المنتجات الأولية. وغالبًا ما يتم تقسيم السلع إلى فئتين رئيسيتين: السلع الصلبة والناعمة.

Common Causes

أسباب شائعة

هي عبارة عن تباين الناتج عن المصادر العادية، والتي لا يمكن التنازل عنها ومن المهم أن نفهم التمييز بين التباين الناتج عن مدخلات العملية وتلك الخاصة بأسباب أخرى حتى تتمكن من إدارة التباين. لذا فهو يعبر عن التقلب الطبيعي في عملية الناتج عن مدخلات أو عناصر العملية.

Business Strategy

إستراتيجية العمل

هي الكيفية التي تستخدم المؤسسات بها استراتيجيتها المؤسسية لإدارة الأعمال وتحقيق الربح

Unrealized Strategy

إستراتيجية غير محققة

استراتيجية غير مخططة تنشأ استجابة للفرص والتحديات غير المتوقعة. أي استراتيجية تم إنشاؤها ولكن لم يتم تنفيذها

Depreciation

الإستهلاك

الإستهلاك هو طريقة لحساب الانخفاض في قيمة الأصل بسبب الاستخدام والتآكل والتقدم. تنخفض قيمة معظم الأصول بمرور الوقت بعد شرائها.

تحتاج الشركات إلى أخذ هذه القيمة المتناقصة في الاعتبار عند تحليل أدائها وتقدير التكاليف. الانخفاض في قيمة الأصول الثابتة بمرور الوقت

Cost Consultant

إستشاري تكلفة

استشاري التكلفة يعني الشخص أو الكيان المعين من قبل العميل لوضع جميع الميزانيات والموافقة عليها وتنفيذ وإدارة مراقبة التكاليف اللازمة في المشروع. أي الفرد (أو مجموعة الأفراد) الذي يقدم تقديرات أو نصائح حول التكلفة الإجمالية للبرنامج

Consumer Markets

أسواق استهلاكية

السوق الاستهلاكية هو سوق يشتري فيه الأفراد منتجات أو خدمات لاستخدامهم الشخصي، بدلاً من شرائها للبيع لأنفسهم. تتكون أسواق المستهلكين في المقام الأول من المنتجات التي يستخدمها الناس كجزء من حياتهم اليومية

Accrual

الإستحقاق

أي تعديل يتم إجراؤه على مجموعة من الحسابات المالية ليعكس النشاط الذي حدث ولكن لم يتم استلام النقد أو دفعه بعد وبمعنى آخر (هي المحاسبة التي تقوم على استخدام عملية التسوية او المطابقة للاعتراف بالإيرادات والمصاريف عند تحققها الفعلي بغض النظر عن تاريخ التحصيل او السداد أي انها تأخذ جميع الإيرادات المحققة في نهاية السنة سواء تم تحصيلها او لم يتم تحصيلها بعد وتأخذ جميع المصروفات المحققة سواء تم دفعها او لم يتم دفعها بعد وذلك لمقابلة الإيرادات بالمصروفات التي تخص فترة مالية معينة وعمل التسويات في نهاية السنة المالية).

Variable Costs

أسعار متغيرة

التكلفة المتغيرة هي مصروف يرتفع أو ينخفض بشكل مباشر مع حجم الإنتاج. تختلف التكاليف المتغيرة عن التكاليف الثابتة، والتي تظل كما هي حتى مع تغير حجم الإنتاج والمبيعات. تشمل التكاليف المتغيرة الشائعة ما يلي: المواد الخام. عمولات المبيعات. أي أنها التكاليف التي تتغير بما يتناسب مع ناتج العمل. تزداد مع زيادة حجم المنتج أو الخدمة المنتجة. مع زيادة المبيعات، تزداد التكاليف المتغيرة. مع انخفاض المبيعات، تنخفض التكاليف المتغيرة. على سبيل المثال، كمية المواد المستخدمة أو تكلفة ساعات العمل

(ASEAN)

آسيان

هو مصطلح يطلق على رابطة دول جنوب شرق آسيا – و بروناي دار السلام وكمبوديا وإندونيسيا ولاوس وماليزيا وميانمار والفلبين وسنغافورة وتايلاند وفيتنام (تتمتع بابوا غينيا الجديدة بوضع "مراقب").

Approach

أسلوب دراسة

هو نهج، في سيكولوجية السلوك، أو وجهة نظر تنطوي على قيام الباحثين بافتراضات حول السلوك البشري

Arm's Length

استقلالية

هي نوع من العلاقة بين العميل والمورد تتميز بالموثوقية للوفاء بمتطلبات المعاملات / الروتينية وهي مصطلح تجاري للإشارة إلى المعاملات التي يتفق فيها طرفان أو أكثر غير مرتبطين وغير منتسبين على القيام بأعمال تجارية، والعمل بشكل مستقل ولصالحهم الذاتي.

Supply Signal

إشارة التوريد

إشارة الطلب هي رسالة يتم إصدارها داخل العمليات التجارية أو داخل سلسلة التوريد لإخطار المورد بأن البضائع مطلوبة، وبالتالي أي رسالة داخل سلسلة التوريد تُعلم المؤسسة بمستويات التوريد الموجودة بالفعل داخل نظام سلسلة التوريد

Prior Information Notice

إشعار المعلومات المسبقة

إشعارات المعلومات المسبقة (Pins) هي إشعارات عامة يستخدمها المشترون الحكوميون للمنتجات والخدمات المعقدة. تشير أرقام التعريف الشخصية إلى السوق الأوسع أن المشتري لديه حاجة تجارية قادمة محددة ستتطلب دعمًا من أحد الموردين الخارجيين الآخرين. أي إشعار صادر عن منظمة شراء من خلال OJEU لتوعية الموردين المحتملين بمنافسة مصادر التي تنوي تشغيلها في المستقبل

Pay-Less Notice

إشعار دفع أقل

إشعار الدفع أقل يعني إشعارًا صادرًا عن المتعاقد (أو المتعاقد من الباطن حسب الحالة) عندما ينوي المتعاقد (أو المتعاقد من الباطن حسب الحالة) دفع أقل من المبلغ المحدد على أنه مستحق في إشعار الدفع. أي إشعار رسمي بموجب عقد ينص على أنه سيتم دفع الفاتورة جزئيًا فقط مع توضيح أسباب دفع المبلغ الأقل

Notice Of Cancellation

إشعار الإلغاء

يعني إشعار الإلغاء الاتصال من قبل (1) الشركة إلى أحد الأعضاء لإبلاغ العضو بإلغاء عضوية العضو، أو (2) عضو إلى الشركة لإبلاغ الشركة برغبة العضو في إلغاء العضوية. أي تنبيه يوضح نية إلغاء اتفاقية أو سياسة

أصول رأسمالية

Capital Asset

هي الأصول الملموسة وغير المتداولة (أو الثابتة) وبالنسبة للشركات الأصل الرأسمالي هو أصل ذو عمر إنتاجي أطول من عام غير مخصص للبيع في السياق المعتاد لعمليات الشركة. هذا أيضًا يجعلها نوعًا من تكلفة الإنتاج. على سبيل المثال، إذا قامت إحدى الشركات بشراء جهاز كمبيوتر لاستخدامه في مكتبها، فإن الكمبيوتر هو أحد الأصول الرأسمالية.

أصول

Assets

هي كل الأشياء العينية التي تمتلكها المنظمة، وهي الأصول التجارية تعني تلك الأصول التي تم الحصول عليها أو الاحتفاظ بها لغرض أساسي هو إنتاج الدخل أو توقعًا لزيادة مستقبلية في القيمة بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، الاستثمارات في المشاريع المشتركة والأصول المالية

أصول المتداولة

Current Assets

الأصول الحالية (تسمى أيضًا الأصول قصيرة الأجل) هي الأصول التي يستخدمها النشاط التجاري ويستبدلها و / أو يحولها إلى نقد خلال دورة تشغيل عادية (عادةً ما تكون أقل من 12 شهرًا). إنه يميزها عن الأصول طويلة الأجل، تلك التي يستخدمها النشاط التجاري لأكثر من عام. فهي أصول نقدية وأصول أخرى مملوكة لشركة ويمكن تحويلها بسهولة إلى نقد (من المتوقع أن يتغير الأصل الحالي في غضون أقل من اثني عشر شهرًا)

أصول ثابتة

Fixed Assets

يشير مصطلح الأصول الثابتة إلى قطعة ملموسة طويلة الأجل من الممتلكات أو المعدات التي تمتلكها الشركة وتستخدمها في عملياتها لتوليد الدخل. الافتراض العام حول الأصول الثابتة هو أنه من المتوقع أن تستمر أو تستهلك أو يتم تحويلها إلى نقد بعد عام واحد على الأقل. الممتلكات الملموسة المملوكة لشركة ما لاستخدامها في عملياتها لتوليد الدخل. لا يُتوقع تحويل هذه الأصول أو المعدات إلى نقد خلال عام واحد

أصول ثابتة أو ملموسة

Fixed Or Tangible Assets

الأصول الثابتة هي أصول مملوكة للشركة طويلة الأجل، مثل أشكال الممتلكات أو المعدات. تشكل هذه الأصول عملياتها اليومية لتوليد الدخل. كونها ثابتة يعني أنه لا يمكن استهلاكها أو تحويلها إلى نقد في غضون عام. على هذا النحو، فهي عرضة للاستهلاك وتعتبر غير سائلة. كالأصول التي لا يمكن تحويلها بسهولة إلى نقد، مثل الممتلكات والمنشآت والمعدات

Key Stakeholders

أصحاب المصلحة الرئيسيين

صاحب المصلحة هو طرف له مصلحة في شركة ويمكن أن يؤثر أو يتأثر بالعمل التجاري. أصحاب المصلحة الأساسيون في شركة نموذجية هم المستثمرين والموظفين والعلاء والموردين. وهم الأفراد أو المنظمات الذين سيتأثرون بشكل مباشر بالقرار

Liquid Assets

أصول سائلة

الأصول السائلة هي الأصول التي يمكن استبدالها بسهولة بالنقد. في حين أن الأصول هي ممتلكات ثمينة يمكن تحويلها إلى نقد، لا يمكن بيع جميع أصولك نقدًا في الوقت الحالي، أو دون التعرض لخسارة في عملية البيع. تشمل الأصول السائلة الشائعة ما يلي: النقد. النقد هو الأصول السائلة النهائية أي أصل يمكن تحويله بسهولة إلى نقد

Make Or Buy

إصنع أو اشتري

يشار إليه أيضًا باسم قرار الاستعانة بمصادر خارجية، حيث يقارن قرار الشراء أو الشراء التكاليف والفوائد المرتبطة بإنتاج سلعة أو خدمة ضرورية داخليًا بالتكاليف والفوائد التي ينطوي عليها تعيين مورد خارجي للموارد المعنية. ويعرف بتقييم المنتجات أو الخدمات التي ستقوم منظمة ما بتصنيعها أو توفيرها لنفسها والتي سيتم شراؤها من موردي الطرف الثالث بناءً على مقارنة القدرات الداخلية مع تلك الموجودة في السوق الخارجية.

Non-Current Assets

أصول غير متداولة

الأصول غير المتداولة هي استثمارات طويلة الأجل للشركة لا يمكن تحويلها بسهولة إلى نقد أو لا يُتوقع أن تصبح نقدية خلال سنة محاسبية. تُعرف أيضًا باسم الأصول طويلة الأجل، ويتم توزيع تكاليفها على عدد سنوات استخدام الأصل وتظهر في الميزانية العمومية للشركة. فهي الاستثمارات طويلة الأجل للشركة، مثل الملكية الفكرية والمنشآت والمعدات والممتلكات

Origin

أصل

تحدد قواعد المنشأ مصدر البضائع، أي ليس المكان الذي شحنت منه، ولكن مكان إنتاجها أو تصنيعها. على هذا النحو، فإن "الأصل" هو "الجنسية الاقتصادية" للسلع المتداولة في التجارة. أي الجنسية الاقتصادية للبضائع في التجارة الدولية (تعريف المفوضية الأوروبية)

Permanent Current Assets

أصول متداولة دائمة

الأصول الحالية الدائمة هي الحد الأدنى من الأصول المتداولة التي تحتاجها الشركة لمواصلة عملياتها. يندرج المخزون والنقد والذمم المدينة تحت فئة الأصول المتداولة. يجب الحفاظ على

المبالغ الأساسية لهذه الأصول لمواصلة العمل. وتشير هذه إلى الحد الأدنى من الأصول الحالية التي يحتاجها العمل التجاري لمواصلة العمل. نظرًا لأن الأصول المتداولة هي المخزون والنقد والحسابات المدينة، فإن الحد الأدنى لمبلغها اللازم لمواصلة العمل يعتبر أصولًا متداولة دائمة

أصحاب المصلحة Stakeholder

صاحب المصلحة هو طرف له مصلحة في شركة ويمكن أن يؤثر أو يتأثر بالعمل التجاري. أصحاب المصلحة الأساسيون في شركة نموذجية هم المستثمرين والموظفين والعملاء والموردين. أي فرد أو منظمة لها مصلحة (مهما كانت طفيفة) ، أو ستتأثر بأي شكل من الأشكال بقرارات و / أو إجراءات مشروع أو منتج أو خدمة أو مشروع.

اضطراب سلسلة التوريد Supply Chain Disruptions

أي حدث يتسبب في حدوث اضطراب في إنتاج المنتجات أو بيعها أو توزيعها. يمكن أن تشمل اضطرابات سلسلة التوريد أحداثًا مثل الكوارث الطبيعية والصراعات الإقليمية والأوبئة. أي العوامل الهامة التي تؤثر على أنشطة سلسلة التوريد تتطلب استجابة.

أضرار الاعتماد Reliance Damages

أضرار الاعتماد هي مقياس التعويض الممنوح لشخص عانى من ضرر اقتصادي بسبب التصرف بالاعتماد على طرف فشل في الوفاء بالتزاماته. وتعرف أيضاً بسداد النفقات التي تكبدها طرف بريء تحسباً لعقد يتم تنفيذه، بعد مخالفة من قبل الطرف الآخر

الإضرار بالسمعة Reputational Damage

الخسارة المالية أو القيمة المالية للمساهمين الناتجة عن الإضرار بسمعة المنظمة والذي قد ينشأ من خلال الدعاية السيئة أو المعلومات السلبية أو الأحداث المعاكسة أو الإجرامية، حتى لو ثبت أنه غير مذنب

اضطراب الموظفين Staff Churn

اضطراب الموظفين هو معدل الدوران الإجمالي في موظفي المنظمة حيث يغادر الموظفون الحاليون ويتم تعيين موظفين جدد. عادةً ما يتم حساب معدل التغيب عن العمل كنسبة مئوية من الموظفين الذين يغادرون الشركة خلال فترة زمنية محددة. على الرغم من أن دوران بعض الموظفين أمر لا مفر منه، إلا أن ارتفاع معدل التغيير يعد أمرًا مكلفًا.

أضرار ناجمة Liquidated Damages

يتم عرض التعويضات المقطوعة في بعض العقود القانونية كتقدير للـ خسائر غير الملموسة أو التي

يصعب تحديدها لأحد الأطراف. وهو حكم يسمح بدفع مبلغ محدد في حالة خرق أحد الطرفين للعقد. أي أنه يعرف بمبلغ متفق عليه من المال يدفعه أحد الطرفين لطرف آخر في حالة خرقه لأحد بنود العقد؛ يجب أن تكون الأضرار تقديرًا حقيقيًا قبل حدوث الخرق لأي عواقب من وجهة نظر مالية

Unliquidated Damages

الأضرار غير المصفاة

هو مقدار التعويضات التي قررتها المحكمة لأن طرفي العقد لم يتفقوا مقدماً على مقدار الأضرار التي ستدفع لخرق شروط العقد. لم يكن من الممكن توقع الأضرار غير المصفاة لذلك تم البت فيها من قبل المحكمة. وهو مصطلح في العقد يسمح لأحد الطرفين بالمطالبة بتعويضات من طرف آخر في حالة حدوث خرق، لكنه لا يحدد مسبقاً المبلغ الذي يمكن المطالبة به

Damages

الأضرار

أضرار الشركة تعني جميع الخسائر والمسؤوليات والأضرار المتوقعة، بما في ذلك الخسائر في الأرباح وانقطاع الأعمال والرسوم والضرائب والفوائد والعقوبات والغرامات والتكاليف والمصروفات التي نشأت عن السلوك أو نتجت عنه أو كانت مرتبطة به. من الأعمال اعتباراً من و / أو قبل الإغلاق وتشير عادةً إلى منح تعويض مالي في سياق خرق العقد

Incidental Loss

الأضرار التبعية أو العرضية

الأضرار التبعية أو العرضية تعني أي خسارة في الإيرادات أو الدخل أو الأرباح أو المدخرات المتوقعة؛ خسارة أو الإضرار بسمعة العمل أو حسن النية؛ فقدان العملاء خسارة العمل أو الفرصة المالية؛ أو أي أضرار أخرى غير مباشرة أو خاصة من أي نوع مصنفة على أنها تبعية أو عرضية. وتعني خسارة معقولة تجاريًا ناتجة عن إيقاف تسليم أو تخزين ونقل البضائع بعد حدوث مخالفة

Frame Of Reference

إطار مرجعي

في مجال التسويق، يعتبر الإطار المرجعي نقطة مقارنة تساعد المسوقين في وضع منتجك وتمييزه في السوق. على وجه التحديد، يشير إلى كيفية رؤية العملاء لمنتجك فيما يتعلق بمنتجات أخرى من نفس النوع، أي مجموعة من المعلومات، مثل القيم أو الافتراضات أو البيئة أو الخبرات السابقة، والتي توفر سياقًا يعالج فيه الأشخاص المعلومات الجديدة

RATER Framework

إطار عمل

تطور إطار عمل RATER من دراسة جودة الخدمة التي صممها علماء النفس أ. بارا وorman، وفالاري زيثامل، وليونارد إل بيرري في عام 1988. لقد صمموه لقياس الفرق بين ما يتوقع العملاء أن تكون عليه الخدمة وكيف ينظرون بعد ذلك إلى الخدمة. أي أنه إطار عمل تقوم عليه مقاييس جودة الخدمة

Reporting Framework

إطار عمل التقارير

تعريف. إطار إعداد التقارير هو نظام موحد للإبلاغ المستمر عن أنظمة إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات وأداء المسؤولية الاجتماعية للشركات. بشكل عام، يجب أن تسمح مثل هذه الأطر بتقديم التقارير العامة، على الرغم من أن هذا لن يكون عادة شرطًا. أي مجموعة من المعايير لقياس أداء المنظمة

Compliance Framework

إطار الإمتثال

هي مجموعة من الإرشادات التي تحدد عمليات المنظمة للإمتثال للوائح والتشريعات المعمول بها حيث تمثل مجموعة منظمة من الإرشادات التي توضح بالتفصيل عمليات المنظمة للحفاظ على التوافق مع اللوائح أو المواصفات أو التشريعات المعمول بها.

Five Forces Framework

إطار القوى الخمس

قوى بورتر الخمسة هي إطار لتحليل البيئة التنافسية للشركة. يؤثر عدد وقوة المنافسين التنافسيين للشركة والوافدين الجدد المحتملين إلى السوق والموردين والعملاء والمنتجات البديلة على ربحية الشركة. أي أنها إطار عمل وضعه مايكل بورتر والذي يستخدم لتحليل البيئة الصناعية

Business Process Re-Engineering (BPR)

إعادة هندسة العمليات التجارية

هي نهج يتضمن إعادة التفكير وإعادة تصميم العمليات في المنظمة لتعزيز قدرتها على دعم استراتيجية الشركة للمنظمة وتقليل التكاليف، وهي تعني إعادة هندسة عمليات الأعمال. فإن تعريف إعادة هندسة العمليات التجارية (BPR) هو نهج منظم ومنضبط لتقليل التكاليف التنظيمية والعمليات التجارية الزائدة عن الحاجة التي تنطوي على تحليل مهام سير العمل البشرية والآلية الموجودة.

Documentary Credits

اعتمادات مستندية

هي أحد الأدوات المالية المستخدمة لتسهيل عملية التجارة الخارجية بين الشركات من مختلف البلدان، كما تستخدم الاعتمادات المستندية داخليًا في التجارة الداخلية لنفس البلد. عندما يتولى البنك السداد عند تقديم المستندات الصحيحة

Down Cycling

إعادة التدوير

إعادة التدوير حيث تكون المادة الناتجة أقل جودة مما كانت عليه في استخدامها الأصلي

إعادة التدوير

Upcycling

تمثل إعادة التدوير مجموعة متنوعة من العمليات التي يتم من خلالها تعديل المنتجات "القديمة" والحصول على حياة ثانية لأنها تتحول إلى منتج "جديد". إعادة التدوير حيث تكون المادة الناتجة ذات جودة أعلى مما كانت عليه في استخدامها الأصلي

أعمال إضافية

Ex Works

هو مصطلح تجاري دولي يصف متى يوفر البائع منتجاً في موقع معين، ويجب على مشتري المنتج تغطية تكاليف النقل. وهو أيضاً يعرف بالأعمال السابقة - وهو أيضاً المصطلح المحدد لسعر التحصيل من موقع المورد بدلاً من تسليمه إلى موقع المشتري حيث يطلب من المنظمة المشتريّة جمع البضائع من مباني الموردين

إعادة التدوير

Recycling

أعمال إعادة التدوير. نوع من الأعمال التي تدر دخلاً من جمع مواد متنوعة لإعادة التدوير. يوجد في عدد من البلديات والمدن شكل أو مجموعة متنوعة من أعمال إعادة التدوير التي تكسب دخلاً من مجموعة متنوعة من المواد لإعادة التدوير. أي إعادة استخدام مادة ما، إما لاستخدامها الأصلي أو استخدام جديد

إعسار

Insolvency

يشير الإعسار إلى المواقف التي لا يستطيع فيها المدين سداد الديون التي يدين بها. على سبيل المثال، قد تصبح الشركة المتعثرة معسرة عندما تكون غير قادرة على سداد أموال دائئيتها المستحقة في الوقت المحدد، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى رفع دعوى الإفلاس. وعندما لا تستطيع المنظمة جمع نقود كافية للوفاء بالتزاماتها أو سداد الديون عندما تصبح مستحقة السداد

إعادة الإعمار

Reconstructive Change

أي إجراء التغيير لإعادة تنظيم الطريقة التي تعمل بها المنظمة مع تنفيذ العديد من المبادرات في وقت واحد. إنه ينطوي على تغيير سريع ولكن دون تغيير جذري للثقافة أي انه سلسلة من التغييرات التنظيمية السريعة والمتزامنة استجابةً لحدث أو موقف كارثي

إعادة التصنيع

Remanufacturing

إعادة التصنيع هي عملية يتم تطبيقها على جزء أو منتج انتهى عمره الافتراضي والذي يعيده إلى أمر العمل "كجديد" أو إلى مستويات أداء أفضل من المنتج الأصلي. تشمل المنتجات المناسبة لإعادة

التصنيع تلك التي: تتضمن تقنية ستستمر لفترة طويلة. أي إعادة بناء المنتج وفقًا لمواصفات المنتج الأصلي المصنوع باستخدام مجموعة من الأجزاء المعاد استخدامها والإصلاح والتجديد

Reuse

إعادة استخدام

إعادة الاستخدام هي عملية أخذ الأشياء القديمة التي قد تفكر في التخلص منها وإيجاد استخدام جديد لها. ويمكن استخدام برطمانات الأطعمة الموجودة في متاجر البقالة لتخزين بقايا الطعام أو لتناول الغداء في العمل. أي هي سياسة لتشجيع إعادة الاستخدام وإعادة التدوير في جميع مباني الشركة. إعادة المنتج إلى استخدامه الأصلي دون تكسير المواد

On-Boarding

إعداد

يشير "الإعداد" إلى العمليات التي يتم فيها دمج الموظفين الجدد في المنظمة. يتضمن الأنشطة التي تسمح للموظفين الجدد بإكمال عملية التوجيه الأولية للتوظيف الجديد، وكذلك التعرف على المنظمة وهيكلها، وثقافتها، ورؤيتها، ورسالتها وقيمها. العمليات والإجراءات الخاصة بإعداد عضو جديد في المنظمة -يمكن أن تشمل فرز تسجيل الدخول وعنوان البريد الإلكتروني وتنسيق الوصول إلى أنظمة تكنولوجيا المعلومات ذات الصلة والترتيب للحصول على شارات التعريف المناسبة

Modified Re-Buy

إعادة الشراء المعدلة

هي حالة شراء يشتري فيها فرد أو منظمة سلعة تم شراؤها مسبقًا ولكنها تغير إما المورد أو بعض العناصر الأخرى في الطلب السابق. منتج / خدمة تم الحصول عليها من قبل ولكنها تتطلب تغييرًا طفيفًا قبل تحديد المصدر مرة أخرى

Middle Majority

أغلبية وسطى

المجموعة الموجودة في السوق والتي تكون أكثر تعمقًا من المبتكرين والمتبنين الأوائل في اتخاذ قرارات الشراء، ولكنها أقل تحفظًا من الأغلبية المتأخرة والمتقاعسين. أي مجموعة من المستهلكين الذين يشترون أو يستخدمون منتجًا أو تقنية جديدة بعد رؤيتها تُستخدم بنجاح من قبل المبتكرين والمتبنين الأوائل

Promissory Estoppel

إغلاق تعهدي

ضمن قانون العقود، يشير الإغلاق الأدنى إلى المبدأ القائل بأنه يجوز للطرف استرداده على أساس الوعد الذي تم التعهد به عندما كان اعتماد الطرف على هذا الوعد معقولاً، وكان الطرف الذي يحاول الاسترداد بشكل ضار يعتمد على الوعد. هو مبدأ قانوني يفيد بأن الوعد قابل للتنفيذ بموجب القانون، حتى لو تم تقديمه دون اعتبار رسمي، عندما يكون الوعد قد قدم وعدًا إلى الوعد الذي يعتمد بعد ذلك على هذا الوعد على حسابه.

افتراضات

Assumptions

هي شيء يُنظر إليه على أنه حقيقي، ولكن لم يتم إثباته بعد، وهي الأفكار التي نفترض أنها صحيحة قبل اتخاذ القرارات. يتم وضع افتراضات أيضًا في الشركات لتطوير استراتيجيات والتخطيط واتخاذ القرارات. يتم توحيد هذه التخمينات بشكل عام على أنها إفصاح عن عدم اليقين والمخاطر.

أوفست / المشاركة الصناعية

Offset/Industrial Participation

هي اتفاقية تجارية متبادلة بين الدولة المشتري وشركة تصدير السلع والخدمات الصناعية. في معظم الحالات، تعتبر الأوطسة شرطًا إلزاميًا في شراء السلع والخدمات من قبل الكيانات المملوكة للحكومة، على سبيل المثال لا الحصر، وزارة الدفاع. أي أنه اتفاق على أن تستثمر منظمة أجنبية في بلد الحكومة المشتري كجزء من التزاماتها التعاقدية وتعرف بالأحكام التي تلزم المصدر بأداء الأنشطة التي تحقق هدفًا ثانويًا للمستورد، والذي يكون منفصلاً عن الالتزامات المتعاقد عليها

أفعال متعمدة

Willful Acts

الفعل المتعمد يعني أي فعل أو إغفال يمثل ضررًا متعمدًا أو انتهاكًا لأي التزام بموجب الاتفاقية. أي السلوك المخالف المتعمد

أفضل بديل لاتفاقية تفاوضية

Best Alternative To A Negotiated Agreement (BATNA)

هو الوضع الاحتياطي أو الداعم إذا فشلت المفاوضات في التوصل إلى اتفاق / لم يتم الاتفاق على صفقة

الإقتصاد التدائلي (الدائري)

Circular Economy

هو مبدأ تعظيم إعادة الاستخدام واستخراج القيمة من المواد والمنتجات بدلاً من التخلص منها دون مراعاة النتيجة. وهو نهج منهجي للتنمية الاقتصادية مصمم لإفادة الشركات والمجتمع والبيئة. على عكس النموذج الخطي، فإن الاقتصاد الدائري متجدد بالتصميم ويهدف إلى فصل النمو تدريجيًا عن استهلاك الموارد المحدودة.

اتفاقية البيع CISG

الأقسام المتخصصة الرأسية

Vertical Specialist Departments

هي الأقسام التي تعمل في وظائف مهنية، مثل المشتريات، والتسويق، والتمويل، والموارد البشرية، وما إلى ذلك، بمعنى اخر الذين يعملون في وظيفة متخصصة وينقلون العمل إلى وظيفة متخصصة أخرى

Informal Economies

الإقتصادات غير الرسمية

الاقتصاد غير الرسمي (القطاع غير الرسمي أو الاقتصاد الرمادي) هو جزء من أي اقتصاد لا يخضع للضرائب ولا يخضع للمراقبة من قبل أي شكل من أشكال الحكومة. أي أنه أنظمة التجارة التي يعمل فيها العمال لحسابهم الخاص إلى حد كبير، ويعملون بدون عقد، وساعات عمل غير منتظمة. إنهم يعملون على وعود شفوية بالأجر، لكنهم قد لا يتقاضون رواتبهم بسرعة أو بانتظام أو على الإطلاق. لا يحصلون على مزايا مثل أجر المرض أو أجر الإجازة بمعنى آخر هو جزء من الاقتصاد لا يخضع للضرائب أو يخضع للمراقبة من قبل أي شكل من أشكال الحكومة (يُعرف أيضًا باسم الاقتصاد الرمادي أو القطاع غير الرسمي). لا يتم تضمينه في الناتج القومي الإجمالي لبلد (GNP) أو الناتج المحلي الإجمالي (GDP) لبلد ما

Economies Of Scope

إقتصاديات النطاق

يعني اقتصاد النطاق أن إنتاج سلعة واحدة يقلل من تكلفة إنتاج سلعة أخرى ذات صلة. تحدث إقتصاديات النطاق عندما يكون إنتاج مجموعة متنوعة من السلع أو الخدمات جنبًا إلى جنب أكثر فعالية من حيث التكلفة بالنسبة للشركة من إنتاج مجموعة أقل أو إنتاج كل سلعة بشكل مستقل. وتعرف أيضاً بأنها الفوائد التي يمكن أن تجنيها المنظمة من الكفاءة التي تحققها عندما يتم استخدام مواردها وقدراتها على النحو الأمثل

Economy

إقتصاد

يشمل الاقتصاد جميع الأنشطة المتعلقة بإنتاج واستهلاك وتجارة السلع والخدمات في منطقة ما. يتم اتخاذ هذه القرارات من خلال مزيج من معاملات السوق واتخاذ القرارات الجماعية أو الهرمية. فهو حالة منطقة أو بلد أو العالم فيما يتعلق بإنتاجه واستهلاكه للسلع والخدمات

Economy Of Scale

إقتصاد الحجم

اقتصاديات الحجم هي مزايا تكلفة تواجهها الشركات عندما يصبح الإنتاج فعالاً، حيث يمكن توزيع التكاليف على كمية أكبر من السلع. أي عندما تصنع شركة ما سلعة وتبيعها بكميات كبيرة، يمكن أن تقلل من تكاليف الإنتاج

Transitional Economy

إقتصاد انتقالي

الاقتصاد الانتقالي هو اقتصاد يتغير من اقتصاد مخطط مركزياً إلى اقتصاد السوق. تمر الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية بمجموعة من التحولات الهيكلية التي تهدف إلى تطوير مؤسسات قائمة على السوق. أي الإقتصاد الوطني الذي ينتقل من كونه اقتصاداً تسيطر عليه الدولة إلى اقتصاد السوق الكامل (على سبيل المثال، دول الاتحاد السوفيتي السابق)

إكراه

Coercion

هو إجبار شخص أو منظمة على فعل شيء باستخدام التهديد أو أي فعل آخر لإجبار طرف على الدخول في اتفاقية.

اكتساب

Acquisition

الطريقة أو الوسيلة التي تستحوذ بها المنظمة على ملكية منظمة أخرى.

إكتتاب

Underwriting

الإكتتاب هو العملية التي تستخدمها شركات التأمين لتحديد مخاطر التأمين على أعمالك الصغيرة. إنه ينطوي على شركة التأمين التي تحدد ما إذا كانت شركتك تشكل مخاطر مقبولة، وإذا حدث ذلك، فقم بحساب سعر عادل للتغطية الخاصة بك. أي تحديد المخاطر والتغطية وقيمة قسط التأمين عند تقييم طلب التأمين

إلتزام أو إمتثال

Commitment

تعريف الإلتزام أو الإمتثال هو "إجراء الإمتثال لأمر" أو "حالة تلبية القواعد أو المعايير." في عالم الشركات، يتم تعريفها على أنها عملية التأكد من أن شركتك وموظفيك يتبعون جميع القوانين واللوائح والمعايير والممارسات الأخلاقية التي تنطبق على مؤسستك وهو الامتثال للقواعد والأنظمة ويعرف أيضاً بالاستعداد لتخصيص الموارد المالية وغير المالية لمشروع ما وكذلك يعرف بأنه الإلتزام بالعمل على أنه مستوى الحماس لدى الموظف تجاه المهام الموكلة إليه في مكان العمل. إنه الشعور بالمسؤولية لدى الشخص تجاه أهداف ورسالة ورؤية المنظمة التي يرتبط بها.

التزامات المدنية

Civic Obligations

هي مسؤوليات المواطن. وتشمل هذه الخدمة في هيئة محلفين أو أن تكون شاهداً في المحكمة والواجب المدني هو التزام قانوني على المواطنين، أو بعبارة أخرى، إنه شيء يجب على المواطنين القيام به كما هو مطلوب بموجب القانون.

اللامركزية

Decentralization

النهج اللامركزي هو المكان الذي تسمح فيه الأعمال التجارية باتخاذ القرارات من قبل المديرين والمرؤوسين في أسفل السلسلة. يوفر هذا الهيكل للموظفين المزيد من مسؤوليات صنع القرار. يتعلق هذا بالهيكل التنظيمي حيث ينتشر اتخاذ القرار عبر التسلسل الهرمي للمؤسسة، بما في ذلك المديرين من وحدات الأعمال والوظائف ومواقع التداول المختلفة

آلية سعر الصرف

(ERM)

آلية سعر الصرف هي طريقة يمكن للحكومات من خلالها التأثير على السعر النسبي لعملتها الوطنية في أسواق الفوركس. يسمح نظام إدارة المخاطر المؤسسية للبنك المركزي بتعديل ربط العملة من أجل تطبيع التجارة و / أو تأثير التضخم. وتم إعداد هذا لمحاولة تثبيت أسعار الصرف في جميع أنحاء أوروبا

التزام قانوني

Legal Obligation

يُقصد بالالتزام القانوني أي التزامات تتعلق بالعمل أو الممتلكات أو احتلالها أو استخدامها والتي يفرضها أي قانون حالي أو مستقبلي أو صك قانوني أو لائحة أو قواعد ممارسة صناعية أو أمر أو إشعار أو متطلبات أي سلطة مختصة أو محكمة. أي هو واجب تحدده محكمة قانونية

الأقوى

Optimization

السعر الأمثل هو نقطة السعر التي يتم فيها تعظيم إجمالي ربح البائع. عندما يكون السعر منخفضًا جدًا، يقوم البائع بنقل عدد كبير من الوحدات ولكنه لا يحقق أعلى ربح إجمالي ممكن. أي أنه قرار يلزم فيه مراعاة عوامل متغيرة متعددة لتحديد أفضل مسار عمل أو نتيجة متاحة نظرًا للقيود. على سبيل المثال، يمكن التخطيط لإمكانية التوصيل كل ساعتين، ولكن يمكن أن تكون إمكانية التسليم اليومية هي الحل الأمثل، مما يقلل من استخدام السيارة، ويقلل التكاليف ويعزز الأداء البيئي

آلية المشاركة في الأرباح / الكسب

Pain Share/Gain Share Mechanism

تم تحديد تعريفات مختلفة لمشاركة المكاسب والألم ودمجها في التعريف التالي: يتم تعريف مشاركة المكاسب والألم على أنها اتفاقية تسمح للأطراف في مشروع البناء بمشاركة الأرباح أو تحقيق وفورات التكلفة وخسائر الأسهم بسبب الأخطاء أو زيادات التكلفة

آلية الألم / الكسب

Pallets

أن يشترك العميل والمورد في المخاطر والفوائد المالية

آلية التسعير

Pricing Mechanism

تشير آلية السعر إلى النظام الذي تحدد فيه قوى العرض والطلب أسعار السلع والتغيرات فيها. إن المشتريين والبائعين هم الذين يحددون بالفعل سعر السلعة. أي أنه يؤثر هذا على كل من العميل والمتعاقد وهذا يتعلق بشكل التسعير المختار وقد يشمل، على سبيل المثال، تدابير التحفيز. يؤثر على الربح والطلب على السلع أو الخدمات المقدمة كجزء من العقد

الإنتاجية

Productivity

الإنتاجية هي مقياس للأداء الاقتصادي يقارن كمية السلع والخدمات المنتجة (المخرجات) مع كمية المدخلات المستخدمة لإنتاج تلك السلع والخدمات. فهي عروض ملموسة من المؤسسات التي يستخدمها العملاء لتلبية احتياجاتهم أو رغباتهم من خلال الاستحواذ أو الاستهلاك أو الاستخدام

النظام الفني الاجتماعي

Socio-Technical

النظام الفني الاجتماعي (STS) هو تطبيق عملي للنظرية الاجتماعية التقنية وعادة ما يتضمن تصميمات تنظيمية معقدة تركز على التفاعل بين الأشخاص في المنظمة والتكنولوجيا. أي التفاعل بين العوامل الاجتماعية والمتطلبات التكنولوجية للمنظمة

إلغاء

Rescind

يتضمن الإنهاء إلغاء العقد والتعامل معه كما لو أنه لم يكن موجودًا من قبل من خلال التأكد من إزالة جميع آثاره. لإعادة جميع الأطراف إلى حالتها الأصلية، يجب إعادة الأشياء التي تم تبادلها، مثل النقود. لإلغاء العقد وإعلانه باطلاً من البداية، وضع الأطراف في موقف أقرب ما يمكن إلى الوضع الذي كانوا فيه لو لم يتم الاتفاق على العقد

التزام ثانوي

Secondary Obligation

التزام ينشأ عن تطبيق القانون بشأن خرق التزام أساسي. تظل الإلتزامات الثانوية واجبة التنفيذ بعد إنهاء العقد. أي التزام بديل، عادة ما يشمل طرفًا غير مدرج في العقد بين المشتري والبائع، في حالة عدم إمكانية الوفاء بالالتزام الأساسي

الالتزام الأساسي

Primary Obligation

الالتزام الأساسي هو في الأساس التزام تم فرضه على كلا الطرفين لتنفيذ ما وعدوا به، في حين أن الالتزام الثانوي، من شأنه أن يحدد العقوبة في حالة خرق العقد. وهو عبارة عن التزام مكتوب بشكل صريح ومُدرج في عقد بين المشتري والبائع

الإنتاج بكثافة / الضخم / الإنتاج بكميات ضخمة

Mass Production

الإنتاج الضخم هو تصنيع كميات كبيرة من المنتجات المعيارية، غالبًا باستخدام خطوط التجميع أو تكنولوجيا الأتمتة. يسهل الإنتاج الضخم الإنتاج الفعال لعدد كبير من المنتجات المماثلة. الإنتاج المستمر للمنتجات القياسية التي يمكن أن تستفيد من وفورات الحجم

Call Off

إلغاء / وقف التنفيذ

شراء صنف باستخدام اتفاقية إطار عمل تم بالفعل من خلال عملية شراء

Capability

إمكانية

هي قدرة المورد على تلبية متطلبات العمل المحددة للمؤسسة او المنظمة

Cyber Security

أمن الإلكتروني

الأمن السيبراني هو تطبيق التقنيات والعمليات والضوابط لحماية الأنظمة والشبكات والبرامج والأجهزة والبيانات من الهجمات الإلكترونية. ويهدف إلى تقليل مخاطر الهجمات الإلكترونية والحماية من الاستغلال غير المصرح به للأنظمة والشبكات والتقنيات. أي انه حماية أجهزة الكمبيوتر والشبكات من الجرائم الإلكترونية والهجمات الإلكترونية

Honesty

أمانة

الأمانة أو الصدق هو صفة بالثقة. ويُعرف الصدق في العمل أيضًا بالسلوك الأخلاقي في الأعمال. الصدق يعني الإدلاء ببيان حقيقي عن شيء ما أو شخص ما. وهو نوع من الشخصية الأخلاقية المتعلقة بالصدق وغياب الكذب والثقة

Injunctions

الأمر الزجري التجاري

الأمر الزجري التجاري هو أمر قانوني لاتخاذ إجراء معين أو الامتناع عنه. يحاول الأمر الزجري جعل الوضع غير العادل أكثر إنصافًا، إما من خلال التمسك بالسياسة القائمة أو إنشاء سياسة جديدة. يمكن لشركة ما أن تطلب أمر قضائي ضد شركة أخرى. فهي أوامر قضائية تمنع أي شخص من بدء أو استمرار عمل يهدد أو ينتهك الحق القانوني للآخر، أو يجبر شخصًا على القيام بعمل معين

United Nations

الأمم المتحدة

يشار إليها عادة باسم منظمة الأمم المتحدة، هي منظمة دولية غير ربحية تأسست في عام 1945 لزيادة التعاون السياسي والإقتصادي بين الدول الأعضاء فيها. أي أنها منظمة عالمية تضم العديد من البلدان التي تعمل معًا لحل التحدي العالمي

(UNDAC) United Nations Disaster Assessment And Coordination

أمم متحدة لتقييم الكوارث والتنسيق

يعد تقييم الأمم المتحدة للكوارث والتنسيق (UNDAC) جزءًا من نظام الاستجابة لحالات الطوارئ الدولية لحالات الطوارئ المفاجئة. تم إنشاء UNDAC في عام 1993. وهي مصممة لمساعدة الأمم

المتحدة وحكومات البلدان المتضررة من الكوارث خلال المرحلة الأولى من حالة الطوارئ المفاجئة. أي انها النظام المسؤول عن إدارة مرحلة الاستجابة الإنسانية الفورية لجهود الإغاثة

Addressability Of Spend الإنفاق القابل للتوجيه (تخصيص)

هو الإنفاق الذي يتم من خلال المفاوضات أو تطبيق جهود الادخار الأخرى أو الرافعة المالية مع الموردين. أو المبلغ الإجمالي للأموال التي يمكن أن تستفيد من نوع من الرقابة على المشتريات. ويكون تحت سيطرة مكتب المشتريات. فكلما زاد هذا الرقم فيما يتعلق بإيرادات الشركة، كان ذلك أفضل.

Work Breakdown Structure (WBS) إنشاء هيكل تقسيم العمل

أي مجموعة من المهام ذات الصلة ضمن مشروع أو عقد والتي تساهم في استكمال المشروع أو العقد بشكل عام

Activities الأنشطة

هي الأشياء التي تتم فيما يتعلق بالموارد البشرية

Built-To-Order (BTO) Supply Chain الإنتاج حسب الطلب

حيث لا يتم تصنيع المنتج حتى يتم استلام الطلب. يشار إليه أحياناً باسم Make To Order أو Made To Order (MTO) هو نهج إنتاج لا يتم فيه بناء المنتجات حتى يتم استلام طلب مؤكد للمنتجات. وبالتالي، يحدد المستهلك النهائي وقت وعدد المنتجات المنتجة.

Contractual Flow Downs انخفاض التدفق التعاقدي

شروط التدفق التعاقدي هي احكام العقد التي من خلالها يقوم الطرفان بدمج شروط العقد العام بين المالك والمتعاقد وقد يشار إليها أيضاً بشروط من العقد الرئيسي- يمكن تمثيلها في أي عقد اخر من الباطن، مثل تواريخ الإنجاز والشروط السرية

Co-Production الإنتاج المشترك

يحدث عندما يلعب العملاء دوراً في إنتاج منتج ما فمثلاً، عندما يصف أحد العملاء تصميمًا بمواصفات معينة للخياطة، فسيتم صنع الفستان وفقاً لمواصفات العميل. في هذه الحالة يكون العميل قد شارك في إنتاج الفستان من خلال توفير متطلبات ومواصفات خاصة تختلف عن خط الإنتاج الخاص بالشركة. فالإنتاج المشترك يعرف أيضاً على أنه مشروع مشترك بين شركتين أو أكثر من شركات الإنتاج المختلفة بغرض إنتاج الأفلام، والإنتاج التلفزيوني، وتطوير ألعاب الفيديو، وما إلى

ذلك. في حالة الإنتاج المشترك الدولي، تعمل شركات الإنتاج من دول مختلفة (عادة من دولتين إلى ثلاثة) معًا.

انقلابات الشركات Corporate Inversions

يُعرف أيضًا باسم الانعكاسات الضريبية حيث تقوم الشركة بنقل موطنها القانوني إلى دولة أخرى لتقليل عبء ضريبة الدخل مع الاحتفاظ بالعمليات المادية، بما في ذلك المقر الوظيفي الإداري وأغلبية المساهمين، في بلد المنشأ ذات الضرائب المرتفعة

أنشطة أساسية Core Activities

الأنشطة التي تعتبر مفتاح نجاح الشركة والنشاط التجاري يعد المصدر الرئيسي لأرباح الشركة ونجاحها، وعادة ما يكون النشاط الذي تم إنشاء الشركة في الأصل للقيام به.

أنظمة المراقبة Control Systems

هي الأنظمة التي تم وضعها لضمان تنفيذ العمليات بالطريقة المحددة مسبقًا وتتكون أنظمة مراقبة الأعمال من الإجراءات والعمليات التي تساعد المنظمة على تحقيق مهمتها وأهدافها. وتحدد الضوابط كيفية تصرف الموظفين وأداء واجباتهم الوظيفية. بعد أن يقوم أصحاب الأعمال والمديرين بتنفيذ المعايير، يجب عليهم تتبع الأداء ومراقبته.

الانبعاثات الاصطناعية Anthropogenic Emissions

الانبعاثات الناتجة عن النشاط الاقتصادي، على عكس المصادر الطبيعية (يشير هذا إلى الانبعاثات المرتبطة بشكل خاص بمركبات الشركة ومرافق الشركة، على سبيل المثال، احتراق الوقود في الغلايات والأفران والبنزين والديزل وما إلى ذلك).

الإنتماء Belongingness

الحالة الإيجابية للفرد عندما يشعر أنه ينتمي إلى مجموعة معينة

التفكير النقدي Critical Reflection

التفكير النقدي هو عملية التحليل وإعادة النظر والتشكيك في التجارب ضمن سياق واسع من القضايا. أو التفكير في سبب تفكيرنا وشعورنا وتصرفنا بطريقة معينة

إنشاق العملاء Customer Churn

هو المعدل الذي يتوقف عنده العملاء عن التعامل مع كيان ما. يتم التعبير عنها بشكل شائع كنسبة

كنسبة مئوية من مشتركى الخدمة الذين توقفوا عن اشتراكاتهم خلال فترة زمنية معينة. وهو أيضاً المعدل الذي يترك به الموظفون وظائفهم خلال فترة معينة. لكي توسع الشركة عدد عملائها، يجب أن يتجاوز معدل نموها (يقاس بعدد العملاء الجدد) معدل النمو. او يعرف بأنه عدد ومعدل العملاء الذين ينتقلون من مؤسسة إمداد إلى أخرى (يُعرف أيضاً باسم استقطاب العملاء)

Diffusion Of Innovation

تشتت الابتكارات

تصف نظرية نشر الابتكارات النمط والسرعة التي تنتشر بها الأفكار أو الممارسات أو المنتجات الجديدة بين السكان. اللاعبون الرئيسيون في النظرية هم المبتكرون، والمتبنون الأوائل، أي المعدل الذي يتم به توصيل الابتكار واعتماده موضع الاستخدام

Direct Spend

الإنفاق المباشر

يشمل الشراء المباشر-أو الإنفاق المباشر، أو التكلفة المباشرة -شراء السلع والمواد والخدمات المرتبطة مباشرة بإنتاج السلع و / أو الخدمات التي تقدمها الشركة. أي أنها شراء المواد الخام والسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في المنتج الذي يتم تصنيعه أو في الخدمات التي تقدمها المنظمة

Expenditure

الإنفاق

في الأعمال التجارية، يعني الإنفاق استثماراً، وهو أمر سيجلب القيمة بمرور الوقت. تعريفات الإنفاق. فعل إنفاق المال على السلع أو الخدمات. فهو مقدار الأموال التي تنفقها شركة

Forbearance Agreement

اتفاق الصبر

التحمل هو تأجيل مؤقت لمدفوعات القرض الممنوحة من قبل المُقرض بدلاً من إجبار المقرض على حبس الرهن أو التخلف عن السداد. يتم التفاوض على شروط اتفاقية التحمل بين المقرض والمقرض. فهو أيضاً يعرف بأنه تمديد الفترة الزمنية بحيث يمكن الوفاء بالالتزامات الواردة في العقد

Reflection-On-Action

انعكاس في النشاط

عملية تتعلق بالتفكير في قضية مثيرة للقلق واستكشافها، والتي يتم تشغيلها من خلال تجربة ما". هذا يعني ببساطة أنه لكي يكون هناك انعكاس، يجب أن تكون هناك تجربة، بغض النظر عن كونها إيجابية أو سلبية. ويعرف بالتفكير في العمل هو التأمل بأثر رجعي للممارسة من أجل الكشف عن المعرفة المستخدمة في حالة معينة، من خلال تحليل وتفسير المعلومات التي تم استدعاؤها. وكذلك يعرف بعملية بأثر رجعي تختبر التجارب الحالية أو المشاكل أو المواقف مقابل الخبرة السابقة والفهم

Tail Spend

إنفاق الذيلي

يُعرّف الإنفاق الذيل عمومًا بأنه مبلغ الأموال التي تنفقها المؤسسة على المشتريات التي تشكل حوالي 80٪ من المعاملات ولكن فقط 20٪ من إجمالي حجم الإنفاق. وتمثل نسبة 20٪ الأدنى من إنفاق المؤسسة، والتي تمثل عادةً 80٪ من الموردين. يمكن أن تتكون من مشتريات منخفضة القيمة لمرة واحدة، وقد لا تكون تحت سيطرة فريق المشتريات وقد لا يتم إجراؤها بموجب عقد

Supply Chain Opportunism

انتهازية سلسلة التوريد

إحدى الظواهر ذات الأهمية الكبيرة للعلاقات بين المشتري والمورد هي الانتهازية. تُعرّف الانتهازية بأنها السلوك الذي يسعى وراء المصلحة الذاتية بدهاء. يتجلى ذلك في سلوكيات مثل السرقة والغش وعدم الأمانة وحجب المعلومات، أي هو موقف تتبنى فيه المنظمة نهجًا قائمًا على المصلحة الذاتية وعلى حساب الآخرين داخل سلسلة التوريد

Human Trafficking

الإتجار بالبشر

الإتجار بالبشر هو تجنيد الأشخاص أو نقلهم أو إيواؤهم أو استقبالهم بالقوة أو الاحتيال أو الخداع بهدف استغلالهم لتحقيق الربح. أي التجارة غير المشروعة في البشر كعبيد

Humanity

إنسانية

يطلق هذا المصطلح لتقديم المساعدة للأشخاص الذين يعانون من محنة دون تمييز حيثما تكون هناك حاجة إليها

Incoterms

شروط البيع الواسطة

هي شروط البيع المستخدمة على نطاق واسع، هي مجموعة من 11 قاعدة معترف بها دوليًا تحدد مسؤوليات البائعين والمشتريين. تحدد مصطلحات التجارة الدولية من هو المسؤول عن دفع تكاليف الشحن وإدارتها والتأمين والتوثيق والتخليص الجمركي والأنشطة اللوجستية الأخرى. ويطلق عليها الشروط التجارية الدولية -سلسلة من المصطلحات العامة، تم تطويرها من خلال غرفة التجارة الدولية، والتي تحدد خيارات مختلفة للتكاليف والمخاطر المرتبطة بنقل البضائع عبر الحدود الدولية

Indirect Spend

الإنفاق غير المباشر

يشير الإنفاق غير المباشر إلى المصاريف المتكبدة للمواد والخدمات والصيانة اللازمة لتشغيل الأعمال. كلاهما أساسيان بنفس القدر لإدارة الشركة، ولا يمكن لأحدهما أن يوجد بدون الآخر. أي السلع والخدمات التي تساعد المنظمة على العمل، ولكنها لا تساهم بشكل مباشر في المنتجات أو الخدمات النهائية التي تقدمها المنظمة

إندماج / تكامل

Integration

تكامل أو إندماج الأعمال هو استراتيجية هدفها مزامنة تكنولوجيا المعلومات (IT) وثقافات وأهداف العمل ومواءمة التكنولوجيا مع استراتيجية وأهداف العمل. وتكامل الأعمال هو انعكاس لكيفية استيعاب تكنولوجيا المعلومات كوظيفة للأعمال. فهي مصطلح جماعي يستخدم لوصف آليات النمو التي تشمل شركتين تجتمعان (في هذه الحالة، عمليات الدمج والاستحواذ) حيث يتم استخدام نهج التفاوض عندما تحاول الأطراف المهتمة إنشاء المزيد من الشيء ذي القيمة للمشاركة، والمعروف أيضًا باسم النهج التعاوني أو "المربح للجانبين"

إنترنت

Internet

تعني الأعمال التجارية عبر الإنترنت نشاطًا تجاريًا أو نشاطًا تجاريًا مكونًا منخرطًا في 1- بيع السلع أو الخدمات على الإنترنت أو الوسائط الإلكترونية المماثلة التي نشأت المبيعات أو اكتملت عبر الإنترنت أو 2- تقديم خدمات تفاعلية على الإنترنت بدعم من الإعلانات المدفوعة أو الرعاية. أي نظام عالمي من الشبكات الإلكترونية المترابطة

إنترنت الأشياء

Internet of Things (IoT)

يصف إنترنت الأشياء (IoT) شبكة الأشياء المادية - "الأشياء" - المضمنة مع أجهزة الاستشعار والبرامج والتقنيات الأخرى بغرض توصيل البيانات وتبادلها مع الأجهزة والأنظمة الأخرى عبر الإنترنت. أي أنها شبكة السلع الإلكترونية الاستهلاكية، والأجهزة المنزلية، والسيارات، والشاحنات، وغيرها من المعدات والأجهزة التي تحتوي على برامج وإلكترونيات ومشغلات واتصال، مما يسمح لتلك الأشياء بالاتصال والتفاعل وتبادل البيانات عبر الإنترنت وتقنيات الاتصال الأخرى

الإنطوائية

Introversion

"الانطوائية هي مجموعة من نقاط القوة والضعف، والانبساطية أيضًا؛ لذلك ستحتاج إلى مزيج من الاثنين إذا كنت تريد أن يحقق عملك أفضل أداء"، كما كتب أحد الخبراء في Entrepreneur. أي عمل يحتاج إلى توازن جيد بين المهارات ووجهات النظر والمواهب فالانطوائية هي إحدى السمات الرئيسية للشخصية. يميل الفرد الانطوائي إلى التفكير الداخلي، ويركز على الأفكار والمشاعر والحالات المزاجية الداخلية بدلاً من السعي وراء التحفيز الخارجي. غالبًا ما يُساء تفسير الأفراد الانطوائيين على أنهم خجولون ولكن الكثيرين يتواصلون اجتماعيًا بسهولة.

أنظمة قديمة

Legacy Systems

النظام القديم هو برامج و / أو أجهزة حوسبة قديمة لا تزال قيد الاستخدام. لا يزال النظام يلبي

الاحتياجات التي صُمم من أجلها في الأصل، لكنه لا يسمح بالنمو. ما يفعله النظام القديم الآن للشركة هو كل ما سيفعله. أي أنظمة الكمبيوتر القديمة أو القديمة، والتي لا تزال مستخدمة داخل المؤسسة

اندماج

Merger

الاندماج هو اتفاق يوحد شركتين قائمتين في شركة واحدة جديدة. هناك عدة أنواع من عمليات الاندماج وأيضًا عدة أسباب تجعل الشركات فهو قرار مشترك بين المنظمات لتشكيل ملكية مشتركة

انجراف المهمة

Mission Drift

كما يشير المصطلح، هو في الأساس ما يحدث عندما تبدأ مؤسستك في الابتعاد عن الأهداف التي حددتها في بيان المهمة. أي ابتعاد المشروع عن هدفه الأصلي بحيث لا يتحقق الهدف الأصلي

أنماط الطلب

Order Patterns

هي الطريقة التي يشتري بها العملاء السلع أو الخدمات

أنظمة المراجعة الدورية

Periodic Review Systems

نظام جرد كلاسيكي حيث تتم مراجعة مستوى المخزون على فترات زمنية منتظمة (على سبيل المثال، مرة واحدة في الأسبوع)، وعندها يتم اتخاذ القرار بشأن مقدار الطلب لرفع مستوى المخزون إلى مبلغ معين. فهو إعادة ترتيب الأنظمة على أساس فترات زمنية وليس على كميات ثابتة

أنظمة السحب

Pull Systems

نظام السحب هو استراتيجية تصنيع بسيطة تستخدم لتقليل الفاقد في عملية الإنتاج. في هذا النوع من الأنظمة، لا يتم استبدال المكونات المستخدمة في عملية التصنيع إلا بعد استهلاكها، لذلك تقوم الشركات فقط بتصنيع منتجات كافية لتلبية طلب العملاء. فهي تستند هذه إلى أرقام الطلب الفعلي وينصب التركيز على صنع البضائع حسب الطلب. يتم عمل البضائع عند استلام الطلبات

أنظمة الدفع

Push Systems

نظام تنتج فيه الشركة منتجات أكثر مما يطلبه العملاء من أجل الحصول على ما يكفي إذا زاد الطلب: تعمل الشركة على نظام الدفع، حيث يتم تصنيع المنتجات وتكوين المخزون بناءً على أفضل توقعات التخمين. أي لا تستند هذه إلى الأرقام الطلب الفعلي وينصب التركيز على جعل البضائع للمخزون

اندماج عكسي

Reverse Merger

يحدث الاندماج العكسي عندما تصبح شركة خاصة شركة عامة عن طريق شراء السيطرة على الشركة

العامة. عندما تخطط شركة للاكتتاب العام من خلال الاكتتاب العام، يمكن أن تستغرق العملية عامًا أو أكثر حتى تكتمل، ولكن مع الاندماج العكسي، يمكن لشركة خاصة طرح أسهم عامة في أقل من 30 يومًا. ويُعرف أيضًا باسم الاستحواذ العكسي- استحواذ شركة أصغر على شركة أكبر. غالبًا ما تحصل الشركة الأصغر على حق الوصول إلى سوق الأوراق المالية ومجموعة أوسع من المساهمين

أنفق المكعب

Spend Cube

مكعب الإنفاق هو مراجعة لبيانات الإنفاق المقدمة كمكعب متعدد الأبعاد. تشمل الأبعاد التي تتم مراجعتها عادةً: الفئات الفرعية أو المتغيرات المشتراة عبر المنظمة أو أصحاب المصلحة أو الأقسام التي تشتري الفئة والإنفاق المقارن مع الموردين المختلفين. أي مراجعة لبيانات الإنفاق المقدمة على شكل مكعب ثلاثي الأبعاد، مع إبراز الأبعاد الثلاثة التي تتم مراجعتها عادةً الفئات الفرعية ومجموعات السلع المشتراة عبر المنظمة؛ أصحاب المصلحة أو الإدارات التي تشتري الفئة. الإنفاق المقارن مع موردين مختلفين

الانحراف المعياري

Standard Deviation

الانحراف المعياري هو مقياس لمدى اختلاف عائد الأصل عن متوسط عائده خلال فترة زمنية محددة. الانحراف المعياري هو مقياس شائع الاستخدام لتقلبات الأوراق المالية والصناديق والأسواق. يشير الانحراف المعياري المرتفع إلى أصل مع تقلبات أسعار أكبر ومخاطر أكبر فهو مصطلح إحصائي لحساب مدى انحراف توافق عنصر عن المتوسط

إنقضاء الوقت

Time Barred

يُمنع الوقت الممنوع بمرور الوقت بموجب قانون التقادم أو قانون الراحة أو القاعدة الإجرائية. يُقال إن أي مطالبات أو إجراء يتجاوز فترة التقادم القانونية أصبح ساريًا. حيث يتم إيقاف دعوى أو دعوى قضائية لأنه تم رفعها بعد فوات الأوان لتقييم النتائج الحقيقية لخرق أو نزاع

أنظمة إدارة الجودة الشاملة

TQM Systems

إدارة الجودة الشاملة (TQM) هي إطار عمل إداري قائم على الاعتقاد بأن المنظمة يمكنها بناء نجاح طويل الأمد من خلال جعل جميع أعضائها، من العمال ذوي المستوى المنخفض إلى أعلى المديرين التنفيذيين، يركزون على تحسين الجودة، وبالتالي تقديم العملاء إشباع. أي أنظمة إدارة الجودة الشاملة هي إجراءات أو عمليات أو معدات يتم وضعها في المؤسسات لضمان قيام جميع الإدارات داخل المنظمة بإجراء تحسينات في المنتجات أو الخدمات أو العمليات

Corporate Objectives

أهداف الشركة

هي تلك التي تتعلق بالعمل ككل. عادةً ما يتم تعيينها من قبل الإدارة العليا للشركة وتوفر التركيز لتحديد أهداف أكثر تفصيلاً للأنشطة الوظيفية الرئيسية للشركة. كالأهداف الاستراتيجية للشركة من حيث النمو ومستويات الأرباح التي تحققها ولكنها قد تشمل أيضًا عناصر أخرى مثل مستويات رضا العملاء، ودرجة الابتكار، والدخول إلى أسواق جديدة، وما إلى ذلك.

Corporate Goals

أهداف الشركات

هي الأهداف التي تحددها منظمة أو شركة والتي ستحقق مهمة المنظمة أو أهدافها، فأهداف الشركة هي الأهداف التي تحددها المنظمة على أنها نتائج محددة وقابلة للقياس الكمي تلتزم بتحقيقها من أجل تحقيق رسالتها وأهدافها.

Victimization

إيذاء

الإيذاء هو المكان الذي يعاملك فيه صاحب العمل بشكل غير عادل بسبب بعض الإجراءات التي اتخذتها للوصول إلى حقوق العمل القانونية الخاصة بك. بصفتك عاملاً، لديك حقوق توظيف قوية، ولا يمكن أن يعاقب صاحب العمل على سعيك للاستفادة من هذه الحقوق. أي عندما يُعامل الفرد معاملة غير مواتية لأنه اشتكى، أو أشار إلى أنه يعتزم تقديم شكوى، نتيجة للتمييز أو المضايقة

Ideologies

أيديولوجيات

الأيديولوجية الأساسية لشركتك هي هوية عملك. تخلص من أهداف العمل والاستراتيجيات والمنهجيات وغير ذلك، وهذا ما تبقى. تتكون أيديولوجيتك من قيمك الأساسية وهدفك وكيف يمكنك تطويرها لشركتك. فهي نظم الأفكار التي تشكل أساس السياسة والنظرية السياسية أو الاقتصادية

Idiographic

إيديوغرافيك

يركز على الحالات الفردية أو الأحداث. على سبيل المثال، يلاحظ علماء الإثنوغرافيا التفاصيل الدقيقة للحياة اليومية لبناء صورة شاملة لمجموعة معينة من الأشخاص أو المجتمع. وتأتي هذه الكلمة من الكلمة اليونانية "Idios" التي تعني خاص أو خاص. هذا يعني ما يجعل كل فرد فريداً

Inventory Days

أيام الجرد

تعادل صيغة أيام المخزون متوسط عدد أيام كل عنصر أو SKU (وحدة حفظ المخزون) في المستودع. أيام المخزون هي مقياس مخزون مهم يقيس مدة تخزين المنتج قبل بيعه. أي أنها عدد الأيام المتبقية من المخزون، بناءً على معدلات الاستخدام الحالية.

آيزو 9000

ISO 9000

ISO 9000 عبارة عن مجموعة من المعايير لإدارة الجودة ، تم تطويرها كخط أساس مقبول دوليًا للأداء من قبل الشركات والمؤسسات الأخرى. تم إنشاؤه من قبل المنظمة الدولية للتوحيد القياسي (ISO) مع مدخلات من المتخصصين في المعايير من العديد من الدول. أي مجموعة من معايير إدارة الجودة الدولية وضمان الجودة التي تساعد الشركات بشكل فعال على توثيق نظام جودة فعال والحفاظ عليه. فهي ليست خاصة بأي صناعة واحدة ويمكن تطبيقها على المؤسسات من أي حجم

آيزو 9001

ISO 9001

تعريف مسرد الجودة: ISO 9001. يتم تعريف ISO 9001 على أنه المعيار الدولي الذي يحدد متطلبات نظام إدارة الجودة (QMS). وتستخدم المؤسسات المعيار لإثبات القدرة على توفير المنتجات والخدمات التي تلبي متطلبات العملاء والمتطلبات التنظيمية باستمرار. فهي معيار دولي لإدارة الجودة

إيجار

Lease

عقد الإيجار هو عقد يحدد الشروط التي يوافق بموجبها أحد الطرفين على تأجير أصل -في هذه الحالة، عقار- مملوك لطرف آخر. يضمن للمستأجر، المعروف أيضًا باسم المستأجر، استخدام العقار ويضمن للمؤجر (مالك العقار أو المالك) مدفوعات منتظمة لفترة محددة في المقابل. أي انه عقد بين طرفين -المستأجر والمؤجر- حيث يوافق أحد الطرفين على دفع مبلغ من المال مقابل استخدام أصل مثل سيارة أو آلة

إيرادات

Revenues

الإيرادات هي المبلغ الإجمالي للدخل الناتج عن بيع السلع أو الخدمات المتعلقة بعمليات الشركة الأساسية. غالبًا ما يُشار إلى الإيرادات، والمعروفة أيضًا باسم إجمالي المبيعات، باسم "السطر الأعلى" لأنها تقع في الجزء العلوي من بيان الدخل. الدخل، أو صافي الدخل، هو إجمالي أرباح الشركة أو ربحها. أي الدخل لمنظمة

إيرادات المبيعات

Sales Revenue

هي الإيرادات التي تأتي من مبيعات المنتجات والخدمات، بينما تشمل الإيرادات الدخل المتولد من أشياء لا تتعلق مباشرة بالأعمال الأساسية، مثل الدخل الناتج عن الفوائد على المدخرات أو النقد المدفوع من توزيعات الأرباح. هذا مصنف كدخل غير تشغيلي مقدار الأموال المتولدة من بيع السلع أو الخدمات

احرف الباء



البحث والتطوير

(R & D) Research And Development

يعد البحث والتطوير (R&D) أداة قيمة لتنمية أعمالك وتحسينها. يتضمن البحث والتطوير البحث في السوق واحتياجات عملائك وتطوير منتجات وخدمات جديدة ومحسنة لتلائم هذه الاحتياجات. فالبحث الذي تم إجراؤه على البيئة والعملاء والقوى الأخرى في بيئة الأعمال وإنشاء منتجات أو عمليات لتلبية احتياجات السوق أو استغلال الفرص

بحكم الواقع

De Facto

هو الشركة التي لم تكمل عملية التأسيس ولكنها تمارس الأعمال التجارية كما لو كانت شركة قانونية. يمكن لشركات الأمر الواقع أن تكون أيضًا شركات تم تعليقها أو حلها ولكنها لم تتوقف عن العمل. وتُستخدم في السياقات القانونية لتعني أن شيئًا ما يحدث أو يوجد في الواقع.

بدائل

Substitutes

البديل هو منتج أو خدمة يمكن للمستهلكين استبدالها بسهولة بأخرى. في علم الاقتصاد، غالبًا ما تكون المنتجات بدائل إذا زاد الطلب على منتج واحد عندما يرتفع سعر المنتج الآخر. أي منتجات (أو خدمات) من نوع مختلف تلبي حاجة مماثلة أو تقدم مزايا مماثلة، على سبيل المثال، الشاي والقهوة، أو الغاز والكهرباء

بدل التوظيف والدعم

Employment And Support Allowance (ESA)

هو المال للأشخاص الذين لديهم قدرة محدودة على العمل بسبب مرضهم أو إعاقتهم ولكنهم لا يحصلون على أجر المرض القانوني. هناك نوعان: بدل العمل والدعم المرتبط بالدخل. بدل مساهم / نمط جديد للعمالة والدعم. في المملكة المتحدة، وهي دفعة يتلقاها الأشخاص الذين لا يستطيعون العمل بسبب المرض أو الإعاقة

بدون حق الرجوع

Without Recourse

"بدون حق الرجوع" تعني بدون مسؤولية. تحتوي جميع اتفاقيات البيع التي أبرمها المشتري والبائع على حقوق ومسؤوليات لكلا الطرفين. البيع بدون حق الرجوع يعني أن المشتري يقبل جميع المخاطر المرتبطة بالشراء. إذا فشل الدفع، فلن يتحمل المؤيد المسؤولية

براءة اختراع

Patent

هي شكل من أشكال الحماية يمنح الشخص أو الكيان القانوني حقوقًا استثنائية لصنع أو استخدام أو بيع مفهوم أو اختراع ويستبعد الآخرين من فعل الشيء نفسه طوال مدة براءة الاختراع. أي طريقة

لحماية الملكية الفكرية، مع استبعاد الأطراف الأخرى من استخدام أو تسويق أو صنع منتجات تتعلق بها

برامج تحويلية

Transformational Programmers

تعمل برامج التحول على تغيير كيفية استخدام المؤسسات للأفراد والعمليات والتكنولوجيا والبنية التحتية المادية لتطوير القدرات للوفاء بمهمتها. هذه البرامج مدفوعة بشعور من الإلحاح، وهي واسعة النطاق والتأثير، وعادة ما يتم تنفيذها بالتوازي مع العمليات الجارية. أي برنامج نشاط رئيس لتغيير طريقة عمل القسم أو المؤسسة بأكملها بشكل جذري

برامج إدارة التغيير

Change Management Programmers

وهي تأخذ شكل نهج منظم لنقل المنظمة من وضعها الحالي إلى حالة مستقبلية مرغوبة، تمكّن برامج إدارة التغيير الشركات من التحكم في تثبيت عمليات جديدة لتحسين تحقيق فوائد الأعمال.

برنامج

Platform

هو نموذج أعمال يخلق قيمة من خلال تسهيل التبادلات بين مجموعتين أو أكثر من المجموعات المترابطة، عادة المستهلكين والمنتجين. مثل Facebook أو Uber أو Alibaba، لا تنشئ هذه الشركات المخزون وتتحكم فيه بشكل مباشر عبر سلسلة التوريد بالطريقة التي تعمل بها الشركات الخطية. أي بيئة، سواء كانت رقمية أم لا، توفر مساحة حيث يمكن للمجموعات المختلفة التواصل مع المشاركين الآخرين

برنامج حسب الطلب

Bespoke

وهي منتج أو خدمة مصممة خصيصًا لعميل واحد مثال ان تقوم شركة ما بتطوير برنامج خصيصًا لشركة أو مؤسسة، يطلق عليه برنامجًا مخصصًا أو مصممًا خصيصًا.

برنامج

Program

البرنامج عبارة عن مسعى استراتيجي فريد وعابر يتم إجراؤه لتحقيق تغيير مفيد ودمج مجموعة من المشاريع ذات الصلة وأنشطة العمل كالمعتاد. أي مجموعة منسقة من عدة مشاريع مجتمعة يمكن أن تحقق فوائد كبيرة للمؤسسة غالبًا ما تشتمل على مبادرات تقود التغيير ولكن يمكن أن تشمل المزيد من الأنشطة التشغيلية

برمجة لغوية عصبية

Neuro-Linguistic Programming

المرونة العصبية هي عملية التغيير التي يحدثها دماغك في مساراته العصبية ونقاط الاشتباك العصبي. تحدث التغييرات نتيجة لسلوكك أو بيئتك أو عملياتك العصبية. إنه يشكل باستمرار (أو يقوي)

اتصالات عصبية جديدة طوال الحياة. فهي طريقة للتأثير على سلوك الدماغ باستخدام اللغة لمساعدة الشخص على إعادة برمجة الطريقة التي يستجيب بها دماغه للمنبهات من أجل تغيير السلوك وتحسينه

برمجة الأعداد الصحيحة المختلطة Mixed-Integer Programming (MIP)

تُعرف نماذج التحسين التي يجب أن تكون فيها بعض المتغيرات أو جميعها عددًا صحيحًا باسم برمجة الأعداد الصحيحة المختلطة (MIP). هناك سببان رئيسيان لاستخدام MIP. متغيرات القرار هي الكميات التي يجب أن تكون عددًا صحيحًا، على سبيل المثال، عدد الموظفين المراد تعيينهم أو عدد السيارات التي يجب صنعها. وهي تعرف بمشكلة البرمجة ذات الأعداد الصحيحة المختلطة هي مشكلة يتم فيها تقييد بعض متغيرات القرار لتكون قيمًا صحيحة (أي الأعداد الصحيحة، مثل -1، 0، 1، 2، إلخ) في الحل الأمثل. يزيد استخدام متغيرات عدد صحيح من نطاق مشاكل التحسين المفيدة التي يمكن تعريفها وحلها

برمجة الهدف ومتعددة الأهداف Goal And Multi-Objective Programming

برمجة الأهداف هي نهج أمثل متعدد الأهداف يندرج في إطار الأساليب مع التحديد المسبق للأفضليات، وبالتالي يرث مزاياها. تعد برمجة الأهداف أكثر فائدة لمثل هذه المشكلات التي لها وظائف موضوعية متضاربة ويطلق عليها أهداف برمجة الحاسوب

بروتوكول إدارة المخاطر Risk Management Protocol

توضح بروتوكولات إدارة المخاطر عملية إدارة المخاطر وتصف تقييم المخاطر ومعالجتها على أنها في مركز عملية إدارة المخاطر. على الرغم من أن عملية إدارة المخاطر يتم تقديمها غالبًا على شكل تسلسلي، إلا أنها في الممارسة العملية متكررة. أي إجراءات إدارة المخاطر الرسمية لإدارة الأنشطة استجابة لحدث خطر

بروتوكول نقل الملفات (FTP) File Transfer Protocol

هو بروتوكول نقل الملفات هو وسيلة لتنزيل الملفات وتحميلها ونقلها من موقع إلى آخر على الإنترنت وبين أنظمة الكمبيوتر. يتيح FTP نقل الملفات ذهابًا وإيابًا بين أجهزة الكمبيوتر أو عبر السحابة. ويحتاج المستخدمون إلى اتصال بالإنترنت من أجل تنفيذ عمليات نقل بروتوكول نقل الملفات. أي شبكة كمبيوتر تتيح نقل ملفات الكمبيوتر بين العميل والخادم

بضاعة آخر المدة Closing Stock

هي المخزون المحتفظ به في نهاية فترة محاسبية؛ يصبح المخزون الافتتاحي للفترة القادمة، أي أنه مقدار المخزون الذي لا يزال لدى الشركة في نهاية الفترة المشمولة بالتقرير. يتضمن ذلك المواد الخام

ومخزون البضائع التامة الصنع. بعض البنود المحملة على المصروفات عند تكبدها، مثل مستلزمات الإنتاج، لا تعتبر جزءًا من إقفال المخزون

Supplier Scorecard

بطاقة أداء المورد

هي التي تسمى أيضًا بطاقة أداء البائع، هي أداة تسمح للمشتريين والموردين بمراقبة علاقتهم. وتحتوي بطاقات الأداء على مقاييس أو فئات يستخدمها المشترون لتصنيف مورديهم، أي انها طريقة لتقييم الموردين مقابل معايير محددة

Weighted Scorecard

بطاقة الأداء المتوازن

هي مقياس أداء إداري استراتيجي يساعد الشركات على تحديد عملياتها الداخلية وتحسينها لمساعدة نتائجها الخارجية. ويقيس بيانات الأداء السابقة ويزود المؤسسات بتعليقات حول كيفية اتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. أي انها أداة ذات عملية منهجية وعادلة لاختيار الموردين، بناءً على معايير محددة مسبقًا

Scorecard

بطاقة الأداء

بطاقة قياس الأداء هي تمثيل رسومي للتقدم بمرور الوقت لكيان ما، مثل مؤسسة أو موظف أو وحدة أعمال، نحو هدف أو أهداف محددة. وتستخدم بطاقات قياس الأداء على نطاق واسع في العديد من الصناعات في كل من القطاعين العام والخاص. أي انها التقرير المستخدم لتتبع تحقيق أو التقدم نحو الأهداف أو الأهداف التي تم تضمينها في عقد مع مورد

Purchasing Card (Procurement Card)

بطاقة الشراء (بطاقة المشتريات)

هي نوع من بطاقات الدفع الخاصة بالشركة وتستخدم لعمليات الشراء الصغيرة لتحقيق قدر أكبر من الفعالية من حيث التكلفة والتحكم والراحة. تُعرف بطاقات الشراء أيضًا باسم بطاقات الشراء أو P-Cards أو Pcards. ويمكن ربط بطاقات الشراء إما ببطاقة ائتمان أو حساب مصرفي. بشكل أساسي وهي بطاقة ائتمان مملوكة للشركة تمكن الضابط من إجراء عمليات شراء منخفضة القيمة دون الحاجة إلى طلبات رسمية وطلبات الشراء

Project Champion

بطل المشروع

بطل المشروع هو عضو الفريق على رأس مشروع إدارة المشروع. هذا هو الشخص الذي يتأكد من أن الجميع على متن الطائرة وعلى المسار الصحيح لإكمال المشروع بنجاح وفي الوقت المحدد. أي انه شخص داخل منظمة تنفذ مشروعًا أو تغييرًا في العمل يتحمل مسؤولية ضمان نجاح المشروع أو التغيير

بقصد أن يكون الاتفاق قابلاً للتنفيذ عبر المحاكم Should Be Capable Of Being Enforced Via The Courts

هي تعني اللجنة الدائمة المشتركة بين الوكالات (IASC) الآلية الأساسية للتنسيق المشترك بين الوكالات للمساعدة الإنسانية. فهي منتدى فريد من نوعه يشارك فيه الشركاء الإنسانيون الرئيسيون للأمم المتحدة وغير التابعين للأمم المتحدة. تأسست اللجنة الدائمة المشتركة بين الوكالات في يونيو 1992، استجابة لقرار الجمعية العامة للأمم المتحدة 182/46 بشأن تعزيز المساعدة الإنسانية

بلوك تشين Block Chain

هي تقنية تسمح برقمة البيانات، وهي قائمة من السجلات يطلق عليها مجاميع، والتي يتم ربطها باستخدام التشفير. ويتضمن التشفير المجاميع السابقة والطابع الزمني وبيانات المعاملة المطلوبة. ويكون تصميمه مقاومًا للتعديل وبالتالي فهو آمن للغاية. وتستخدم التكنولوجيا لتسجيل المعاملات بين الأطراف بكفاءة وبطريقة دائمة وقابلة للتحقق، مثل مدفوعات الفواتير وبمعنى آخر هو عبارة عن دفتر أستاذ مشترك وغير قابل للتغيير يسهل عملية تسجيل المعاملات وتتبع الأصول في شبكة الأعمال.

بنوك تجارية Commercial Banks

يشير مصطلح البنك التجاري إلى مؤسسة مالية تقبل الودائع، وتقدم خدمات الحسابات الجارية، وتقدم قروضًا متنوعة، وتقدم منتجات مالية أساسية مثل شهادات الإيداع (CD) وحسابات التوفير للأفراد والشركات الصغيرة.

بنوك مركزية Central Banks

هي السلطة النقدية العليا لدولة ما وهي بنوك للحكومة والمؤسسات المالية. البنوك المركزية لا تتعامل مع عامة الناس، وهي مؤسسة مالية تُمنح سيطرة مميزة على إنتاج وتوزيع الأموال والائتمان لأمة أو مجموعة من الدول. في الاقتصادات الحديثة، يكون البنك المركزي عادة مسؤولاً عن صياغة السياسة النقدية وتنظيم البنوك الأعضاء.

بناء وتشغيل وتحويل Operate And Transfer (BOT)، Build

يصف شكلاً من أشكال تمويل المشاريع، حيث يمنح القطاع الخاص أو العام امتيازاً لكيان تجاري لتمويل وتصميم وإنشاء وتشغيل وصيانة مرافق، مع الاحتفاظ بجميع الإيرادات الناتجة عن المشروع ولكن عادةً ما يتم تحويل المرفق إلى الحكومة في نهاية فترة الامتياز. وعادة ما يتم تطوير مشاريع البنية التحتية من خلال شراكات بين القطاعين العام والخاص. وغالباً ما تكون مشاريع BOT عبارة عن مشاريع بنية تحتية واسعة النطاق يتم تمويلها وبنائها وتشغيلها من قبل الحكومة وحدها.

بند

Item

بند الأعمال يعني أي إجراء ضمن سلطة مجلس الإدارة، باستثناء تلك الإجراءات التي فوضها مجلس الإدارة بشكل صحيح لأي شخص أو أشخاص آخرين، أو الوكيل الإداري، أو مسؤول الجمعية، أو لجنة مجلس الإدارة التي تضم أقل من نصاب مجلس الإدارة. أي انه قطعة جرد يمكن التعرف عليها بشكل فريد. يُعرف أيضًا برقم الجزء أو وحدة حفظ المخزون (SKU). يمكن أن يكون العنصر عبارة عن مواد خام، أو سوائل، أو أجزاء مكونة، أو مجموعات فرعية، أو تغليف، إلخ.

بند المنفعة المجتمعية

Community Benefit Clause

هو شرط تعاقد يستخدم لبناء الظروف الاقتصادية أو الاجتماعية أو البيئية في تسليم العقود العامة، وتوفر بنود المنافع المجتمعية وسيلة لتحقيق الاستدامة (الاجتماعية والاقتصادية والبيئية) في العقود العامة. يتعلق الأمر بتحقيق فائدة إضافية للمجتمع في عقد بالإضافة إلى الفائدة المباشرة من شراء السلع أو الخدمات أو الأشغال.

بند الاستثناء

Exclusion Clause

شرط الاستثناء هو مصطلح في العقد يسعى إلى استبعاد أو الحد من مسؤولية أحد أطرافه. على سبيل المثال، قد ينص على أن الطرف لا يتحمل أي مسؤولية في حالة انتهاك العقد أو، بدلاً من ذلك، يسعى للحد من نطاق سبل الانتصاف المتاحة أو الوقت الذي يمكن المطالبة به. وهو لتقييد شخص ما من الحصول على حق في العقد

بنود عنق الزجاجة

Bottleneck Items

وهي العناصر منخفضة القيمة وعالية الخطورة

بنية المؤسسة

Enterprise Architecture

بنية المؤسسة (EA) هي تخصص لقيادة استجابات المؤسسة بشكل استباقي وشامل للقوى التخريبية من خلال تحديد وتحليل تنفيذ التغيير نحو رؤية الأعمال والنتائج المرجوة. أي ممارسة توفر نهجًا شاملاً لتحليل تصميم وتخطيط وتنفيذ تطوير الاستراتيجية وتنفيذها

بوكا يوكي

Poka-Yoke

هي تقنية لتجنب الخطأ البشري البسيط في مكان العمل. يُعرف أيضًا باسم تدقيق الأخطاء، ومنع الأخطاء، وطرق العمل الآمنة من الفشل، وهو ببساطة نظام مصمم لمنع الأخطاء غير المقصودة التي يرتكبها العمال الذين يؤدون عملية ما. يُنطق Poh-Kah Yoh-Keh ويُشار إليه أحيانًا باسم تدقيق الأخطاء -أي آلية تساعد في تجنب الأخطاء عن طريق منعها أو تصحيحها

بي ال سي

Public Limited Company (PLC)

كيف تعمل شركة عامة محدودة (PLC). حيث يطلق على شركة عرضت أسهمًا في الأسهم لعامة الناس. يتحمل مشترو تلك الأسهم مسؤولية محدودة. بمعنى، لا يمكن تحميلهم المسؤولية عن أي خسائر تجارية تزيد عن المبلغ الذي دفعوه مقابل الأسهم. فهي شركة عامة محدودة حيث يتم تداول الأسهم في بورصة معترف بها

جزء من النظام البيئي

Ecological

يشير علم بيئة الأعمال إلى شبكة المنظمات المشاركة في توزيع وتسليم سلعة معينة من خلال المنافسة والتعاون. يتأثر كل كيان في البيئة من قبل الآخر مما يخلق عملية دورية من الاعتماد المتبادل تمامًا كما هو الحال في النظام البيئي الطبيعي. أي أنه يتعلق بالعلاقة بين البشر ومحيطهم البيئي

بيئة العمل

Ergonomic

هي عملية تغيير بيئة العمل (المعدات والأثاث ووتيرة العمل وما إلى ذلك) لتلائم المتطلبات المادية وقيود الموظفين بدلاً من إجبار العمال على التكيف مع الوظائف التي يمكن، بمرور الوقت، أن يكون لها تأثير مدمر على عملهم. فهي مراعاة كفاءة الأفراد في بيئة العمل

بيئة تنافسية

Competitive Environment

هي نظام تتنافس فيه الشركات المختلفة مع بعضها البعض باستخدام قنوات التسويق المختلفة، والاستراتيجيات الترويجية، وطرق التسعير، وما إلى ذلك. يحتوي هذا النظام على لوائح يجب على الشركات اتباعها. فهو سوق ديناميكي تتنافس فيه الأعمال وتتحدد الوظائف من خلال عدد وقدرة المشترين والموردين.

بيان الاحتياجات

Statement Of Needs

يحدد بيان الاحتياجات المشكلة ويصف الظروف في المجتمع التي ستعالجها مؤسستك. بيان الاحتياجات هو فرصة لإثبات فهمك لقضية المجتمع وقدرة مؤسستك على تلبية الحاجة. فهو يحدد بيان احتياجات العمل فكرة مشروع قد تتحول إلى استثمار / مشروع مقترح (I / P). يتضمن وصفًا موجزًا لغرض المشروع المقترح وأهدافه ونطاقه بالإضافة إلى الترتيب التقريبي لحجم التكلفة والجدول الزمني والمهارات التجارية والتقنية الأساسية. أي تعريف مشكلة أو فرصة عمل مع المعايير التي تحدها

بيان الرؤية

Vision Statement

بيان الرؤية هو إعلان المنظمة عن أهدافها على المدى المتوسط والطويل، مع ذكر ما تريد أن تصبح

في المستقبل. وتعمل بيانات الرؤية كهدف تسعى الشركة لتحقيقه. غالبًا ما يتم الخلط بين بيانات الرؤية وبيانات المهمة. أي يحدد القواعد التي ستدير المنظمة شؤونها من أجل تحقيق مهمتها

بيان العمل

(SOW) Statement Of Work

بيان العمل هو اتفاق ملزم قانونًا بين العميل والبائع يصف الشروط والأحكام لتنفيذ نطاق عمل المشروع. أي وصف تفصيلي للمهام أو الخدمات المحددة التي يجب على المتعاقد أدائها بموجب شروط العقد فهي وثيقة تحدد الأنشطة التي يتعين القيام بها في برنامج تحدد النواتج والجدول الزمنية والأنشطة التي يتعين استكمالها

بيانات

Data

بيانات العمل تعني جميع المعلومات والبيانات التجارية السرية التي يتم الوصول إليها أو جمعها أو استخدامها أو تخزينها أو مشاركتها أو توزيعها أو نقلها أو إتلافها أو معالجتها بأي طريقة أخرى بواسطة أي من أنظمة الأعمال أو بأي طريقة أخرى في سياق تسيير أعمال الشركة. وهي تشمل الحقائق التي يمكن استخدامها لحساب الاتجاهات السابقة، والتنبؤ بالمستقبل واتخاذ القرارات المنطقية، وللمساعدة في التخطيط

بيانات ثانوية

Secondary Data

البيانات الثانوية هي بيانات بحثية تم جمعها مسبقًا ويمكن للباحثين الوصول إليها. يتناقض المصطلح مع البيانات الأولية، وهي البيانات التي يتم جمعها مباشرة من مصدرها وسيتم استخدامها لمتطلبات محددة جديدة تختلف عن سبب جمعها من أجله

بنى اجتماعية

Social Constructs

في الشركة، يتم تحديد نموذج العمل من خلال مجموعة مهيمنة من الأشخاص. لديهم فهم مشترك لماهية العمل التجاري الذي يعملون فيه وكيف يخلقون القيمة. ومع ذلك، فإن نموذج العمل ليس حقيقة مطلقة. إنه بناء اجتماعي لصناع الرأي المهيمنين، على سبيل المثال. إدارتك العليا. أي الأفكار التي يتم قبولها بشكل عام من قبل الناس نتيجة للفهم المشترك

بيانات إحصائية

Statistical Data

حيث يمكن البحث الإحصائي في مجال الأعمال المديرين من تحليل الأداء السابق، والتنبؤ بالممارسات التجارية المستقبلية وقيادة المنظمات بفعالية. يمكن للإحصاءات وصف الأسواق وإعلام الإعلانات وتحديد الأسعار والاستجابة للتغيرات في طلب المستهلكين. والبيانات الإحصائية هي المعلومات التي يتم تسجيلها فيما يتعلق بدراسات كميات كبيرة من البيانات الرقمية

Stock Ticker Data

بيانات مؤشر الأسهم

مؤشر الأسهم عبارة عن تقرير عن أسعار بعض الأوراق المالية، يتم تحديثه باستمرار طوال جلسة التداول من قبل مختلف أسواق الأوراق المالية. ويسجل أي تغيير في سعر الورقة المالية، سواء كانت تلك الحركة صعودًا أو هبوطًا. ويعرف كذلك بأنه تقرير عن حركة الأسعار لبعض الأوراق المالية، ويتم تحديثه باستمرار طوال جلسة التداول من قبل مختلف البورصات

Structured Data

بيانات المهيكلة

البيانات المهيكلة هي البيانات التي تم تنظيمها في مستودع منسق، عادة قاعدة بيانات، بحيث يمكن جعل عناصرها قابلة للعنونة من أجل معالجة وتحليل أكثر فعالية. هيكل البيانات فهو نوع من المستودعات التي تنظم المعلومات لهذا الغرض. فهي بيانات شديدة التنظيم، مثل العمر والجنس ومستوى الدخل والمبيعات

Unstructured Data

بيانات غير منظمة

البيانات غير المنظمة هي معلومات، في العديد من الأشكال المختلفة، لا تتبع نماذج البيانات التقليدية، مما يجعل من الصعب تخزينها وإدارتها في قاعدة بيانات علائقية سائدة. أي عكس البيانات المنظمة، مثل المعلومات النصية التي يتم التقاطها بواسطة مراكز الاتصال أو محتوى الوسائط الاجتماعية

Big Data

بيانات ضخمة

مجموعات البيانات الضخمة التي يتم تحليلها باستخدام أنظمة إدارة البيانات لتحديد الأنماط والاتجاهات، وهي مجموعات بيانات أكبر وأكثر تعقيدًا، خاصة من مصادر البيانات الجديدة. ومجموعات البيانات هذه ضخمة جدًا لدرجة أن برامج معالجة البيانات التقليدية لا تستطيع إدارتها.

Metadata

بيانات التعريف / الوصفية

هي بيانات أو أجزاء من المعلومات لها بعض المعنى فيما يتعلق بجزء آخر من المعلومات. يمكن إنشاؤها وإدارتها وتخزينها وحفظها مثل أي جزء آخر من البيانات مجموعة من البيانات التي تصف أو توفر معلومات حول بيانات أخرى

Historical Data

بيانات تاريخية

البيانات التاريخية، في سياق واسع، هي بيانات مجمعة حول الأحداث والظروف الماضية المتعلقة بموضوع معين. بحكم التعريف، تتضمن البيانات التاريخية معظم البيانات التي تم إنشاؤها إما يدويًا أو تلقائيًا داخل المؤسسة. فهي تصف ما حدث وتميل إلى التعامل

بيانات أساسية

Primary Data

هي المعلومات التي يتم جمعها من خلال البحث الأصلي أو المباشر. على سبيل المثال، الاستطلاعات ومناقشات مجموعة التركيز. من ناحية أخرى، البيانات الثانوية هي المعلومات التي تم جمعها في الماضي من قبل شخص آخر. على سبيل المثال، البحث في الإنترنت ومقالات الصحف وتقارير الشركة. أي البيانات التي يتم جمعها لغرض معين ومن مصادر مباشرة

بيانات الاعتماد

Reliance Data

تشارك Reliance Industries Ltd. في استكشاف وإنتاج الهيدروكربونات وتكرير وتسويق البترول والبتروكيماويات وتجارة التجزئة والاتصالات السلكية واللاسلكية. تعمل من خلال القطاعات التالية: النفط إلى المواد الكيميائية (O2C)، النفط والغاز، البيع بالتجزئة، الخدمات الرقمية، الخدمات المالية، وغيرها. أي البيانات التي سيعتمد عليها المتعاقد والتي يتحمل العميل مسؤوليتها. تسمى أحيانًا بيانات خط الأساس

بيع متقاطع

Cross-Selling

البيع المتقاطع هو ممارسة تسويق منتجات إضافية للعملاء الحاليين، وغالبًا ما تتم ممارسته في صناعة الخدمات المالية. يمكن للمستشارين الماليين في كثير من الأحيان كسب إيرادات إضافية عن طريق البيع العابر للمنتجات والخدمات الإضافية لقاعدة عملائهم الحاليين. حيث تدعو المنظمات العملاء لشراء سلع ذات صلة أو تكميلية

بيرت

PERT

تقنية مراجعة تقييم البرنامج (PERT) هي أداة تخطيط لإدارة المشاريع تستخدم لحساب مقدار الوقت الذي سيستغرقه إنهاء المشروع بشكل واقعي. وتستخدم مخططات PERT لتخطيط المهام داخل المشروع مما يسهل جدولة أعضاء الفريق وتنسيقهم. وتستخدم مخططات PERT لتخطيط المهام داخل المشروع مما يسهل جدولة أعضاء الفريق وتنسيقهم. تقنية تقييم ومراجعة المشروع (PERT) هي أداة إحصائية تستخدم في إدارة المشروع

بيروقراطية

Bureaucracy

هي نظام تحكم مصمم بعقلانية يديره المسؤولون الذين يتبعون السياسة والإجراءات من أجل تقديم أداء المهام بكفاءة. والبيروقراطية في الأعمال هي منظمة هرمية أو شركة تعمل من خلال مجموعة من القواعد المحددة مسبقًا في الأعمال التجارية الكبيرة، وهناك عادة العديد من الوظائف المتنوعة التي يجب أن تؤديها المؤسسات الفرعية المتخصصة التي تقدم تقارير عن سلسلة الإدارة.

احرف التاء



Bullwhip Effect

تأثير السوط

وهو يعني زيادة التقلبات في المخزون بسبب تغير طلب المستهلك. يمكن أن يظهر عدم انتظام الطلب في الجزء السفلي من سلسلة التوريد كفروق أكبر في أعلى سلسلة التوريد، وهي ظاهرة في سلسلة التوريد تصف كيف يمكن للتقلبات الصغيرة في الطلب على مستوى البيع بالتجزئة أن تسبب تقلبات أكبر تدريجياً في الطلب على مستويات البيع بالجملة والموزع والشركة المصنعة وموردي المواد الخام. ويطلق عليها أيضاً تأثير فورستر وهي نظرية تشير إلى ميل المستهلك إلى شراء كميات أكثر من حاجته للمستقبل القريب من منتج أو مادة من منتج أو مادة غير متوفرة بدرجة كافية وتتناول هذه النظرية الظاهرة المتعلقة بقنوات التوزيع حيث تؤدي التوقعات إلى قصور أو عدم كفاءة في سلسلة الامداد إذ تلاحظ زيادة التقلبات في المخزون استجابة للتحويلات في طلب العملاء وذلك بالتوازي مع الصعود في سلسلة التوريد.

Leverage

تأثير إيجابي

الرافعة المالية هي استراتيجية استثمار تستخدم الأموال المقترضة على وجه التحديد، استخدام الأدوات المالية المختلفة أو رأس المال المقترض لزيادة العائد المحتمل للاستثمار. ويمكن أن تشير الرافعة المالية أيضاً إلى مقدار الدين الذي تستخدمه الشركة لتمويل الأصول. بتعبير آخر هي لاستخدام السوق لتحقيق أفضل ميزة للفرد. على سبيل المثال، تتضمن زيادة الإنفاق قيام المشتري بمراجعة إجمالي الإنفاق على منتج أو خدمة، على سبيل المثال، عبر مناطق عمل أو مواقع متعددة.

Cost Impact

تأثير التكلفة

تشير تأثير التكلفة إلى مصاريف تنفيذ معاملة لمؤشر معين أو ورقة مالية ذات حجم أمر معين. تُظهر تأثير التكلفة، التأثير على سعر السهم عندما يتم شراء الأسهم أو بيعها بكميات كبيرة من قبل المستثمر. وتكلفة التأثير هي مقياس واقعي وعملي لسيولة السوق. وهي المبلغ الذي يتم إنفاقه على منتج أو خدمة معينة

Effect

تأثير

تأثير الأعمال هو اختلاف أداء الأعمال التجارية وتلك الخاصة بالأعمال الأخرى. أو انحراف إيجابي أو سلبي عما هو متوقع

Green Bullwhip Effect

تأثير السوط الأخضر

تأثير السوط الأخضر مشابه لهذا التأثير. يستخدم المصطلح لوصف مجموعة ديناميكية من الاستجابات للقضايا البيئية في سلاسل التوريد، ونتيجة هذا التأثير هي أن المتطلبات البيئية للعملاء تصبح أكثر صرامة وتقييداً في سلسلة التوريد. فعندما ينتقل الضغط للامتثال للمعايير البيئية إلى

أسفل سلسلة التوريد، مع وقت أقل في كل طبقة لإجراء التغييرات المطلوبة التي يطلبها المشتري الأصلي

Risk Impact

تأثير المخاطر

تأثير المخاطر هو تقدير للخسائر المحتملة المرتبطة بالمخاطر المحددة. إنها ممارسة قياسية لتحليل المخاطر لوضع تقدير لاحتمالية والأثر أي تقييم المخاطر المحتملة على المنظمة

Spillover Effect

تأثير غير مباشر

هو عندما يكون لحدث ما في بلد ما تأثير مضاعف على اقتصاد بلد آخر، عادة ما يكون أكثر اعتمادًا. يمكن أن تنتج الآثار غير المباشرة عن تراجع سوق الأسهم مثل الركود العظيم في عام 2008، أو الأحداث الكلية مثل كارثة فوكوشيما في عام 2011. أي تأثير على مكونات أو أحداث تبدو غير ذات صلة

Logistics Postponement

تأجيل اللوجستيات

يشير التأجيل اللوجستي إلى عندما تقوم الشركة بتأخير خطوة أو أكثر من الخطوات النهائية لإنتاج منتج حتى يتم شراؤه. لكي تقوم الشركة بذلك، يجب أن يكون المنتج المعني قابلاً للتخصيص بسهولة وأن يكون شيئاً يرغب الناس في شرائه عبر مجموعة من الاستعدادات المماثلة. أي تحديد عدد المواقع التي يتم فيها تخزين المنتجات النهائية بناءً على التنبؤ بالطلب

Manufacturing Postponement

تأجيل التصنيع

التأجيل هو مفهوم في إدارة سلسلة التوريد حيث تنتج الشركة المصنعة منتجاً عاماً، يمكن تعديله في المراحل اللاحقة قبل النقل النهائي إلى العميل. تأخير أنشطة التصنيع النهائية لتخصيص المنتجات وإضفاء الطابع الشخصي- عليها لتمكين زيادة الاستجابة وتنوع المنتجات وسرعة التسليم وكفاءة التكلفة

Promise Time

تاريخ التسليم المتعهد به

إنه تاريخ الشحن الذي يلتزم به البائع، وغالبًا ما يشير إلى تاريخ التسليم في موقع العميل. يتم إعطاء هذا التاريخ للعملاء لتسليم طلباتهم، ويجب على البائعين الالتزام بهذا الالتزام. أي انه التاريخ الأصلي للمورد المذكور. يشار إليه أحيانًا باسم تاريخ الوعد الأصلي. يُقارن هذا عادةً بتاريخ التسليم الفعلي لقياس الأداء. إذا تم تسليم الطلب عند الوعد به، فسيتم التسليم في الوقت المحدد

National Insurance (NI)

تأمين وطني

هو المال الذي يدفعه الموظفون وأصحاب العمل والعاملين لحسابهم إلى HMRC. غالبًا ما يتم

اختصار التأمين الوطني إلى NI، أو NIC، حيث يشير الحرف "C" إلى المساهمات. يدفع الأشخاص المختلفون أنواعًا أو "فئات" مختلفة من التأمين الوطني. فهو المخطط الذي يدفع فيه أصحاب العمل والموظفون البريطانيون من أجل تقديم مزايا للمحتاجين

تأمين

Insurance

تعني أعمال التأمين أعمال التعهد بالمسؤولية بموجب عقد تأمين لتعويض أو تعويض أي شخص فيما يتعلق بالخسارة أو الضرر، بما في ذلك المسؤولية عن دفع تعويضات أو تعويض مشروط بوقوع حدث معين، وتشمل أعمال التأمين على الحياة وإعادة التأمين. يتم فيه دفع رسوم لطرف واحد (شركة التأمين) بحيث يقبل المخاطرة ويغطي أي تكاليف تقع عادةً على عاتق الشخص الذي يتحمل المسؤولية القانونية عنهم. يتم نقل المخاطر بشكل فعال من الشخص الذي يتحمل المسؤولية القانونية إلى شركة التأمين

تأكيد الذات

Assertiveness

هي رغبة الفرد في إشباع اهتماماته الشخصية

تأكيد وإقرار

Affirmation

عندما يرغب طرف بريء في الاستمرار في تنفيذ العقد على الرغم من مخالفة الطرف الآخر لبنود العقد

تاقت الوقت

Tact Time

هو المعدل الذي تحتاج إليه لإكمال منتج ما لتلبية طلب العملاء. على سبيل المثال، إذا تلقيت طلبًا جديدًا لمنتج كل 4 ساعات، فسيحتاج فريقك إلى إنهاء منتج في 4 ساعات أو أقل لتلبية الطلب. Tact Time هو معدل البيع الخاص بك ويمكن تصنيفه بسهولة على أنه نبض قلب عملية عملك. أي معدل الإنتاج المطلوب لتلبية طلب العميل

تأهيل مسبق للمورد

Supplier Pre-Qualification

هو طريقة يتم من خلالها تقييم موردي سلع و / أو خدمات معينة وفقًا لمعايير محددة مسبقًا، وبعد ذلك تتم دعوة الموردين الذين يستوفون معايير التأهيل فقط لتقديمها. أي انه عملية مبكرة ضمن عملية الشراء لمعرفة ما إذا كان الموردون المحتملون يستوفون معايير المنظمة المشتري بشأن القدرة والقدرة والاستقرار المالي

تبادل السلع

Commodities Exchange

ويسمى أيضًا سوق العقود الآجلة، أو تبادل العقود الآجلة، هو سوق منظم لشراء وبيع العقود القابلة

للتنفيذ لتسليم سلعة مثل القمح أو الذهب أو القطن أو أداة مالية مثل سندات الخزانة أو العملات في تاريخ ما في المستقبل.

تبادل البيانات الإلكترونية (EDI) Electronic Data Interchange

يعرف تبادل البيانات الإلكترونية بأنه تبادل من جهاز كمبيوتر إلى كمبيوتر لوثائق العمل بتنسيق إلكتروني قياسي بين شركاء الأعمال. يعمل التبادل الإلكتروني للبيانات بدون واجهة بشرية وبالتالي يمكن أن يحل محل البريد العادي والفاكس والبريد الإلكتروني.

تبادل الإلكتروني للبيانات Electronic Data Interchange (EDI)

تبادل الوثائق التجارية من كمبيوتر إلى كمبيوتر في شكل إلكتروني لوثائق الأعمال بتنسيق إلكتروني قياسي بين شركاء الأعمال. وهو الاتصال الإلكتروني للمعلومات التي يتم توصيلها تقليدياً على الورق، مثل أوامر الشراء والفواتير

تبادل العقود الآجلة Futures Exchange

تبادل السلع حيث يتم تداول العقود الآجلة فهو السوق الآجل أو سوق العقود الآجلة. وهو بمثابة بورصة لبيع وشراء السلع للتسليم في المستقبل. فهو سوق يوافق فيه بائع سلعة ما على بيع أو شراء كمية معينة من السلعة إلى مشترٍ بسعر معين في تاريخ محدد في المستقبل

تباين / تقلب الطلب Demand Variability

في معجم سلسلة التوريد، يعد تباين الطلب "مقياساً لمقدار التباين في الطلب. إنه الفرق بين ما يتوقع المرء حدوثه وما يحدث بالفعل." أو بعبارة أخرى، عندما لا تسير الأمور وفقاً لخطة التغيرات في الطلب على المنتج من فترة إلى أخرى

تباين Variance

هو الفرق بين النتيجة الفعلية المقاسة والأساس، مثل المبلغ المدرج في الميزانية. في العديد من التطبيقات المحاسبية، يعتبر التباين هو الفرق بين التكلفة الفعلية والتكلفة القياسية. ويتم استخدام تقارير الفروق للحفاظ على مستوى محكم من الرقابة على الأعمال التجارية، فهي الفرق بين المبلغ المدرج في الموازنة والإنفاق الفعلي

تباين / التفاوت Variation

هو تباين بين المقياس الفعلي لخاصية المنتج وقيمه المستهدفة. يعتبر التباين المفرط خارج الحدود العليا والسفلى المقبولة المحددة لمواصفات المنتج، والتي يمكن أن تؤدي إلى إهمال المنتج أو

إنقاذه. ويعرف أيضاً بأنه الاختلاف هو تغيير في نطاق العمل أو الإطار الزمني للعمل أو الطريقة التي يتم بها إكمال العمل، على النحو المتفق عليه من قبل العميل

تبلور

Crystallized

عندما يشتري المستثمر أصلًا رأسماليًا، فإن الزيادة (أو النقصان) في قيمة الورقة المالية لا تُترجم إلى ربح (أو خسارة). لا يمكن للمستثمر المطالبة بأي ربح (أو خسارة) إلا بعد أن يقوم ببيع الورقة المالية. يشار إلى بيع الورقة المالية بربح بلورة مكاسب رأسمالية. وهو يعرف أيضاً بأنه نزاع مؤهل للحل عن طريق التحكيم

تتبع

Traceability

إمكانية التتبع، في تتبع سلسلة التوريد، هي القدرة على تحديد وتتبع وتعقب عناصر منتج أو مادة أثناء انتقالها على طول سلسلة التوريد من السلع الخام إلى المنتجات النهائية. أي القدرة على تتبع مصدر المواد والمنتجات التي تم إنتاجها

تثبيت السعر

Price-Fixing

هو اتفاق (مكتوب أو شفهي أو مستدل من السلوك) بين المنافسين لرفع أو خفض أو الحفاظ على أو استقرار الأسعار أو مستويات الأسعار بشكل عام، وتتطلب قوانين مكافحة الاحتكار أن تحدد كل شركة الأسعار والشروط التنافسية الأخرى بنفسها، دون الاتفاق مع أحد المنافسين. أي انه استخدام أي آلية للتحكم بشكل مصطنع في سعر المنتج، على سبيل المثال، اتفاق بين الموردين على أنهم سيقدمون جميعاً نفس السعر

التثليث

Triangulation

تتضمن عملية التثليث توريد سلعتين بين ثلاثة تجار مسجلين في ضريبة القيمة المضافة (VAT) في ثلاث دول أعضاء مختلفة في الاتحاد الأوروبي. على سبيل المثال، عندما يقوم تاجر من دولة عضو واحدة (MS1) ببيع البضائع إلى تاجر تم إنشاؤه في دولة عضو أخرى (MS2). وتطلق أيضاً كمفهوم إحصائي يعتمد على فهم ما إذا كانت البيانات صحيحة أم لا من خلال مراجعة المعلومات من مصادر بيانات متعددة. تعتبر البيانات صالحة إذا تم التحقق منها بواسطة مصدرين موثوقين أو أكثر للمعلومات

التقييم

Appraisals

هي عملية تزكية الآراء حول القيمة من أجل تحديد سعر البيع

تجميع الطلب

Pooling Of Demand

من خلال تجميع الطلب، يتم تقصير أوقات الوصول، وبالتالي يرتفع الطلب المحدد (وهو أمر بديهي، نظرًا لأن تجميع الطلب يعني بشكل أساسي الجمع بين تدفقات الطلب المختلفة). أي أنها استراتيجية يتم فيها دمج الاحتياجات المختلفة من جميع أنحاء المنظمة وتقديمها إلى مورد واحد للوفاء بالمتطلبات

التجارة الإلكترونية

E-Commerce

هي بيع وشراء السلع والخدمات عبر الإنترنت. يتم إجراؤه عبر أجهزة الكمبيوتر والأجهزة اللوحية، فالتجارة الإلكترونية تشير إلى تسويق وبيع وشراء السلع والخدمات باستخدام الإنترنت والمعاملات المالية المرتبطة بها المطلوبة لمعالجة تلك المعاملات

تجارة بينية

Inter-Trading

التجارة الدولية والمعاملات الاقتصادية التي تتم بين الدول. ومن بين المواد التي يتم تداولها عادة السلع الاستهلاكية، مثل أجهزة التلفزيون والملابس؛ السلع الرأسمالية، مثل الآلات؛ والمواد الخام والمواد الغذائية. أي التداول بين الشركات المملوكة لكيانات مختلفة

تجارة داخل الشركة

Intra-Company Trading

معاملة تحدث بين شركتين تابعتين لنفس الشركة الأم. على سبيل المثال، إذا قام أحد الموردين بالبيع إلى تاجر تجزئة، وكان كلاهما مملوكًا لنفس المجموعة، فيُقال إنها معاملة داخل الشركة. أي الأعمال التي تتم داخل الشركة، أي بين قسمين أو موقعين

تجانس طلب

Demand Smoothing

هي طريقة تسويق تستخدم عندما تكون قدرة الشركة على الإنتاج مفرطة في الإجهاد. يتطلب تجانس الطلب تقليل طلب العملاء على منتج الشركة من خلال الأنشطة التسويقية المختلفة، على سبيل المثال، عن طريق سحب المواد الترويجية (الإعلانات) من السوق. فهو بمثابة التكتيكات التي تستخدمها المنظمة لتقليل الطلب مؤقتًا على منتجاتها / خدماتها خلال أوقات القدرة الإنتاجية المجهد

تجانس

Homogeneous

لها نفس التكوين أو الشكل؛ فهي منظمة تنتج أو تباع منتجات لها أوجه تشابه كبيرة، وغالبًا ما تستخدم نفس المكونات. أي قابلة للمقارنة أو من نفس النوع

Continuous Replenishment

التجديد المستمر

هي عبارة عن استراتيجية سلسلة التوريد حيث يتم التزويد المتكرر عبر سلسلة التوريد للحفاظ على تدفق أفضل وتقليل التقلبات التي قد تؤدي إلى التأثير على تجربة العملاء (ويطلق عليها أحياناً بتأثير السوط) أو بمعنى آخر هو استراتيجية تشارك فيها الشركات معلومات المخزون مع الموردين، مما يسمح لهؤلاء الموردين بتجديد المخزون تلقائياً عند الحاجة. وتساعد أتمته تجديد المخزون على تقليل تكاليف اللوجستيات والتخزين ومواءمة الإنتاج مع الطلب.

Straight Re-Buy

تجديد الإشتراك على التوالي

هي عملية شراء يشتري فيها العميل نفس البضائع بنفس الكمية وبنفس الشروط من نفس المورد وتعرف بأنها شراء عنصر تم شراؤه آخر مرة عندما كانت هناك حاجة بدلاً من التفكير في بديل

Divesting

تجريد

يشمل التجريد شركة تبيع جزءاً من أصولها، غالباً لتحسين قيمة الشركة والحصول على كفاءة أعلى. ستستخدم العديد من الشركات سحب الاستثمارات لبيع الأصول الطرفية التي تمكن فرق الإدارة الخاصة بهم من استعادة التركيز بشكل أكبر على الأعمال الأساسية. أي أنها التخلص الجزئي أو الكامل من وحدة عمل أو مورد من خلال البيع أو التبادل أو الإغلاق، عادةً لأن الإدارة قررت التوقف عن تشغيل تلك الوحدة لأنها لم تعد جزءاً من الأعمال الأساسية أو هذا هو تخفيض وحدة الأعمال عن طريق البيع أو الحل

Fragmentation

تجزئة

تحدث التجزئة عندما لا يكون هناك قائد واضح داخل الصناعة. هذا يعني أنه في حين أن العديد من الشركات قد تعمل في صناعة معينة، لا يمتلك أي منها حصة كافية في السوق للتأثير على الأسعار والإنتاج والاستثمار والمنافسة. وتعرف أيضاً بأنها عملية أو حالة الانكسار أو الانقسام إلى أجزاء

Segmentation

تجزئة

التجزئة هو عملية تقسيم السوق المستهدف للشركة إلى مجموعات من العملاء المحتملين ذوي الاحتياجات والسلوكيات المتشابهة. يساعد القيام بذلك الشركة على البيع لكل مجموعة عملاء باستخدام استراتيجيات مميزة مصممة خصيصاً لاحتياجاتهم. أي يفحص التقسيم مجموعة من العملاء أو الموردين ويقسم المجموعة إلى مجموعة فرعية أصغر بناءً على الخصائص المحددة

Targeted Segmentation

تجزئة مستهدفة

يسعى تقسيم السوق إلى تحديد مجموعات مستهدفة من المستهلكين لتصميم المنتجات والعلامات

التجارية بطريقة جذابة للمجموعة. يمكن تقسيم الأسواق بعدة طرق مثل جغرافيًا أو ديموغرافيًا أو سلوكيًا. أي تقسيم العملاء المحتملين إلى مجموعات مختلفة لاستهداف منتجات محددة ومزيج العرض

Cost Avoidance

تجنب التكلفة

تجنب التكلفة هو الحفاظ على الإنفاق الحالي لمنع ارتفاع الأسعار بسبب التضخم أو الاقتصاد أو ارتفاع تكاليف المنتجات أو الخدمات. مثال على تجنب التكلفة هو عندما تشتري الشركة ضمانًا موسعًا للمعدات للحد من تكاليف الصيانة أو المصاريف النثرية. وكذلك الحد من الزيادات المحتملة في التكلفة

Kitting

تجهيز

التجهيز في اللوجستيات هو عملية تجميع منتجات متعددة في "مجموعة" واحدة يتم شحنها إلى العميل. يمكن للشركات والشركات اللوجستية تبسيط عمليات الشحن، وخفض تكاليف الشحن، وتنفيذ الطلبات بسرعة أكبر باستخدام التجهيز. وتعرف أيضاً بأنها نشاط في مستودع أو مخزن لتجميع مجموعات العناصر التي سيتم استخدامها معًا - يتم إنشاء "مجموعة من العناصر" لمهمة محددة

Consortium

تحالف

هي جمعية من الأفراد أو المنظمات التي تجمع مواردها للمشاركة في نشاط مشترك لتحقيق هدف مشترك، وهو عبارة عن مجموعة تتكون من شخصين أو أكثر أو شركات أو حكومات تعمل معًا لتحقيق هدف مشترك. أي الكيانات التي تشارك في مجموعة موارد تجمع

Strategic Alliance

تحالف استراتيجي

هو ترتيب بين شركتين للقيام بمشروع مفيد للطرفين بينما تحتفظ كل منهما باستقلاليتها. الاتفاقية أقل تعقيدًا وأقل إلزامًا من المشروع المشترك، حيث تجمع شركتان موارد لإنشاء كيان تجاري منفصل. أي ترتيب بين طرفين أو أكثر للقيام بمشروع رفيع المستوى ومفيد للطرفين، غالبًا بموارد مشتركة، مع البقاء مستقلين عن بعضهما البعض. عادة ما تكون أقل من شراكة قانونية كاملة

Harassment

تحرش

التحرش هو سلوك مسيء وغير مرحب به من رئيس أو زميل في العمل أو بائع أو عميل. قد يكون هذا السلوك العدواني غير قانوني، اعتمادًا على الظروف. وهو السلوك غير المرغوب فيه، على أساس الخصائص المحمية، والذي ينتهك كرامة الفرد؛ أو حيث تكون بيئة العمل مخيفة أو عدائية أو مهينة أو مهينة أو مسيئة

Diversity-Challenged

تحدي التنوع

هو المكافحة والسعي من أجل اتخاذ القرارات حيث يوجد التنوع

A Priori Prioritization

تحديد الأولويات حسب الأفضلية

"الأفضلية" تعني "ذات الأهمية الأعلى أو ذات الأولوية" ويستخدم تحديد الأولويات لمعرفة ما هو موجود بالفعل لدي المنظمة لتنظيم الأولويات.

E-Sourcing

تحديد المصادر الإلكترونية

هو عملية تجارية للبحث عن الموردين الحاليين والمحتملين وتقييمهم واختيارهم والتعاون معهم. يضيف E-Sourcing ببساطة بعدًا إلكترونيًا للأعمال التي يتم إجراؤها عبر الإنترنت في نظام أساسي قائم على الويب، وهو المعيار في عالم اليوم للرقمة. أي أنها الأنظمة الإلكترونية التي تدعم مراحل دورة الشراء من تحديد الحاجة إلى اختيار المورد.

Novation

تجديد

يعني التجديد انه اتفاق بين طرفين متعاقدين للسماح باستبدال طرف جديد بآخر قائم. وهو يعرف كذلك بنقل أعباء ومزايا العقد؛ حيث تم تدمير العقد القديم وإنشاء عقد جديد

Sourcing Events

تحديد مصادر الأحداث

هو ممارسة ترميز يستخدمها مبرمجو الكمبيوتر لنمذجة نظام كسلسلة من الأحداث من أجل تحديد التغييرات التي تم إجراؤها بمرور الوقت. أي انها نشاط، مثل إرسال طلب للحصول على اقتراح، يتم استخدامه في المشتريات لشراء عنصر

RFID (Radio Frequency Identification)

تحديد تردد الراديو

هي تقنية تستخدم موجات الراديو للتعرف بشكل سلبي على كائن مميز. يتم استخدامه في العديد من التطبيقات التجارية والصناعية من تتبع العناصر على طول سلسلة التوريد لتتبع العناصر المعاد سحبها من المكتبة. أي تخضع العناصر التي تستخدم تقنية الراديو لتعريف نفسها وموقعها لامتلاك الأجهزة والبرامج المناسبة وتعرف أيضاً بأنها تقنية تستخدم موجات الراديو للتعرف بشكل سلبي على كائن مميز. يتم استخدامه في العديد من التطبيقات التجارية والصناعية، أي انه طريقة اتصال لاسلكية تستخدم العلامات الرقمية لتحديد العناصر المحددة وتحديد موقعها لتحديد السلع وتتبعها عن طريق العلامات التي تنقل إشارة الراديو. تحتوي العلامات على معلومات مخزنة إلكترونياً. يمكن تمييز عناصر المخزون وتتبعها بهذه الطريقة

تحسن مستمر

Continuous Improvement

تحقيق التغيير الإيجابي من خلال المراجعة المستمرة للعمليات لإزالة النفايات وزيادة القيمة المضافة. أي أنها ثقافة الشركة التي تشجع جميع الموظفين على البحث عن طرق لتعزيز عمليات الأعمال التجارية.

تحسين الأداء

Performance Improvement

يشير تحسين الأداء إلى تحسين عملية أو وظيفة أو إجراء تجاري بهدف تحسين النتائج الإجمالية. يختلف تحسين الأداء عن خطة تحسين الأداء (PIP)، والتي تشير إلى خطة لمساعدة موظف معين على تحسين أدائه الوظيفي. أي أنه الحصول على نتائج أفضل من خلال تحسين مخرجات الأفراد والفرق

تحسين البنية التحتية

Infrastructure Improvement

البنية التحتية للأعمال هي المرافق الأساسية والهياكل والخدمات التي يتم بناء بقية الأعمال عليها. من الشائع التفكير في البنية التحتية على أنها أشياء مادية ولكن يمكن أيضًا اعتبار البرامج والخدمات الأساسية بنية تحتية. وكذلك الحصول على نتائج أفضل من خلال تحسين الأنظمة والأدوات المتاحة للقيام بالمهمة

تحسين سلسلة التوريد

Supply Chain Optimization

"تحسين سلسلة التوريد" تشغيل سلسلة التوريد بأقصى كفاءة. يعتمد هذا على مؤشرات الأداء الرئيسية بما في ذلك إجمالي مصاريف التشغيل وإجمالي عائد الهامش على المخزون المستثمر وتعرف أيضًا بأنها تطبيق الأدوات والعمليات لتبسيط سلاسل التوريد من البداية إلى النهاية لزيادة القيمة وإزالة النفايات.

تحسين قاعدة العرض

Supply Base Optimization

يبدأ تحسين قاعدة التوريد المستدامة بالترشيد، والمبادرة الاستراتيجية، والعمليات الداعمة لتقليل الموردين الساكنين أو ذوي الاستخدام المحدود؛ تجاوز مجرد تقليل عدد الموردين وقضاء المزيد من الوقت مع عدد أقل من الموردين لتقليل التكاليف أي الحصول على العدد المناسب من الموردين لعملك

تحسين محرك البحث

SEO

يرمز SEO إلى "تحسين محرك البحث"، فإن المعنى البسيط لـ SEO في تسويق عملك هو عملية تحسين موقع الويب الخاص بك بحيث تزداد احتمالية عرض محركات البحث مثل Google لأعمالك

في نتائج بحث المستخدمين. اي يشير هذا إلى تحسين محرك البحث وهو الاسم الذي يطلق على النشاط الذي يحاول تحسين تصنيفات محرك البحث على الإنترنت

Process Improvement

تحسين العملية

يعد تحسين إجراءات العمل (BPI) ممارسة يقوم فيها قادة المؤسسات بتحليل عملياتهم التجارية لتحديد المجالات التي يمكنهم فيها تحسين الدقة والفعالية والكفاءة ثم إجراء تغييرات داخل العمليات لتحقيق هذه التحسينات. أي الحصول على نتائج أفضل من خلال تغيير الطريقة التي تتم بها الأمور

Risk Tolerance

تحمل المخاطر

هو درجة التباين في عوائد الاستثمار التي يرغب المستثمر في تحملها في تخطيطه المالي. وتحمل المخاطر عنصر مهم في الاستثمار. هذا هو مقدار المخاطر التي يكون المشروع أو البرنامج على استعداد لقبولها. يمكن تطبيقها على البرامج أو المشاريع ككل، أو المهام الفردية أو العقود

Acidification

تحمض

وهو إطلاق بعض الانبعاثات، مثل ثاني أكسيد الكبريت أو ثاني أكسيد الكربون، والتي تتفاعل مع الرطوبة في الهواء لتكوين أحماض ضارة

Finite Loading

تحميل محدود

من الناحية المفاهيمية، يعني المصطلح عدم وضع أي عمل في المصنع أكثر مما يتوقع أن ينفذه المصنع. يشير المصطلح عادةً إلى تقنية الكمبيوتر التي تتضمن مراجعة أولوية المتجرتلقائياً لتسوية عملية التحميل حسب العملية. فهو العملية التي يتم من خلالها تخصيص قدر معين من العمل لمركز العمل من خلال مراعاة قدرته ووقت المعالجة

Resource Loading

تحميل الموارد

هو عملية مستخدمة في إدارة المشروع تملأ إجمالي الوقت المتاح لأعضاء الفريق بالتعيينات طوال أسبوع العمل. عادةً ما يقوم مديرو المشروع بتعيين أعضاء الفريق بنسبة مئوية من المشروع أو الهدف يوميًا حتى يصلوا إلى 100٪ من ساعة العمل الأسبوعية أي تخطيط القوى العاملة وتعيين المهام للموظفين حتى يتم حجز 100٪ من وقت الموظفين المتاح

Loading

تحميل

يعني تحميل الأعمال أي كيان تجاري يقدم خدمات التحميل مقابل الدفع. فهو عملية تحديد وتخصيص مقدار العمل الذي يمكن تخصيصه لآلة واحدة أو عدة آلات تُعرف أيضًا باسم مراكز العمل

(مجموعات من الأشخاص و / أو الآلات)

Unit Load

تحميل وحدة

يشير مصطلح تحميل الوحدة إلى حجم التجميع الذي يتم فيه دمج عدد من العناصر الفردية لسهولة التخزين والمناولة، على سبيل المثال، تمثل حمولة الحاوية وحدة لأغراض الشحن. أي انه مصطلح يستخدم لوصف تجميع العناصر المختلفة في كومة أو أكوام مناسبة مما يسهل من التعامل معها وتخزينها. عادةً ما يتضمن ذلك منصات التحميل و / أو التغليف البلاستيكي للحمل

Motivation

تحفيز

يتعلق الدافع بالطرق التي يمكن للأعمال التجارية من خلالها تشجيع الموظفين على تقديم أفضل ما لديهم. يهتم الموظفون المتحمسون بنجاح الأعمال ويعملون بشكل أفضل. ينتج عن القوى العاملة المتحمسة: زيادة الإنتاج بسبب الجهد الإضافي من العمال. وهو مشتق من الكلمة اللاتينية "Movere" التي تعني "التحرك"، فإن العوامل الداخلية والخارجية هي التي تساهم في السلوك البشري والعمل في مكان العمل والأداء الوظيفي

Check Digits

التحقق من الأرقام

يتم إضافة الأرقام أو الأكواد إلى المنتجات لكي تسمح بالتحقق من صحة المعلومات المتوفرة عن المنتج بواسطة المستند المقيّد به بيانات المنتج بالحاسب الآلي. يتم إنشاءه عادةً باستخدام تسلسلات رقمية محددة وهي مصممة لتقليل احتمالية الأخطاء وكذلك هو رقم او رمز للتحقق أو شكل من أشكال التحقق من تكرار الصنف او المنتج يستخدم لاكتشاف الأخطاء في أرقام التعريف، مثل أرقام الحسابات المصرفية، والتي يتم استخدامها في أحد التطبيقات حيث سيتم إدخالها يدويًا على الأقل في بعض الأحيان.

Self-Actualization

تحقيق الذات

يشير تحقيق الذات إلى الحالة التي يدرك فيها المرء إمكانياته الكاملة، سواء كانت منظمة أو فردًا. وصف ماسلو هذا المستوى بأنه الرغبة في إنجاز كل ما في وسعه، ليصبح أقصى ما يمكن أن يكون. فيما يتعلق بالمنظمة، يمكن تطبيق نفس القواعد على الفرد حيث يدور تحقيق الذات حول إدراك الفرد لإمكاناته الحقيقية وتحقيق مواهبه

(SPC) Statistical Process Control

التحكم في العملية الإحصائية

هو منهجية قياسية في الصناعة لقياس الجودة والتحكم فيها أثناء عملية التصنيع. يتم الحصول على بيانات الجودة في شكل قياسات المنتج أو العملية في الوقت الفعلي أثناء التصنيع. أي أداة للتحكم في العمليات والتحكم في الجودة من خلال مراقبة عملية التصنيع لضمان عدم حدوث عيوب

تحكيم

Arbitration

عندما يتم تعيين طرف ثالث مستقل من قبل الأطراف المتعاقدة لاتخاذ قرار ملزم من شأنه تسوية النزاع بين الأطراف المتعاقدة

تحكيم دولي

International Arbitration

هو التحكيم بين الشركات أو الأفراد في دول مختلفة، عادةً عن طريق تضمين بند للنزاعات المستقبلية في العقد. أي التحكيم بين الشركات أو الأفراد في ولايات مختلفة، عادةً عن طريق تضمين بند للنزاعات المستقبلية في العقد

تحليل التكلفة المستهدفة

Target Cost Analysis

وهي تعني تحليل سعر السوق وحجمه وأرباحه، ومنه يتم اشتقاق تكلفة الإنتاج المستهدفة

تحليل توزيع التكلفة

Supplier Cost Breakdowns

يشير تحليل توزيع التكلفة إلى عملية تحديد العوامل التي تحدد سعر المنتج، لأنه يحدد بشكل أساسي جميع العناصر داخل سعر المنتج، مما يؤدي إلى تكلفة المنتج. أي يقدم المورد تفصيلاً لتكاليفه وأرباحه

تحليل التكاليف والعائد

Cost-Benefit Analysis

هو عملية مقارنة التكاليف والفوائد (أو الفرص) المتوقعة أو المقدرة والمرتبطة بقرار المشروع لتحديد ما إذا كان منطقيًا من منظور الأعمال. فهو تقدير لجميع التكاليف التي ينطوي عليها المشروع والتي يتم قياسها مقابل الإيرادات المتوقعة والفوائد الأخرى

تحليل السعر

Price Analysis

في الأعمال العامة، تحليل الأسعار هو عملية فحص وتقييم السعر المقترح دون تقييم عناصر التكلفة المنفصلة والأرباح المقترحة. أي انه نهج لاختبار ما إذا كان السعر المدفوع مقابل السلع أو الخدمات عادلاً أم لا

تحليل بوغ

Pugh Analysis

مصفوفة تحليل Pugh هي أداة تحليل ينتج عنها مفهوم مثالي. يمكنك تحسين قائمة الأفكار باستخدام عملية قائمة على المصفوفة لوزن ومقارنة التصاميم المفاهيمية. على غرار الموالية مقابل السلبيات. تقييم خيارات متعددة مقابل خط الأساس. استخدم مصفوفة لمعالجة عدة عوامل. أي

انها أداة لتسهيل نهج قائم على الفريق يحول توقعات العملاء إلى عدد من الحلول المحتملة ثم يقيمها لاختيار الأفضل منها

(VCA) Value Chain Analysis

تحليل سلسلة القيمة

هو عملية تحدد فيها الشركة أنشطتها الأساسية وأنشطتها الداعمة التي تضيف قيمة إلى منتجها النهائي ثم تحلل هذه الأنشطة لتقليل التكاليف أو زيادة التمايز. وتمثل سلسلة القيمة الأنشطة الداخلية التي تمارسها الشركة عند تحويل المدخلات إلى مخرجات أي تحليل الأنشطة التنظيمية لتحديد الأكثر قيمة (من حيث التمايز أو التكلفة) وأنها يمكن تحسينه لتوفير ميزة تنافسية

Variance Analysis

تحليل التباين

تحليل التباين هو دراسة انحرافات السلوك الفعلي مقابل السلوك المتوقع أو المخطط له في إعداد الميزانية أو المحاسبة الإدارية. يتعلق هذا بشكل أساسي بكيفية تأثير الاختلاف في السلوكيات الفعلية والمخططة على كيفية تأثر أداء الأعمال. فهو تحديد الفروق بين الأداء الفعلي والمخطط، وتحليل أسباب هذه الاختلافات. يتم استخدامه بهدف تقليل أوجه القصور

(PCA) Purchase Cost Analysis

تحليل تكلفة الشراء

إن تحليل التكلفة هو عملية حسابية يتم إجراؤها بواسطة متخصصي المشتريات للتأكد من السعر المتوقع للسلعة أو الخدمة أثناء عملية الاستعانة بالمصادر الاستراتيجية. أي أنه تحليل تكلفة المواد والمكونات والأنشطة الفردية التي تشكل عنصرًا تم شراؤه

VSM

تحليل تدفق القيمة

يُطلق عليه أيضًا: تحليل تدفق القيمة، ورسم خرائط عملية بسيطة. يتم تعريف مخطط تدفق القيمة (VSM) على أنه أداة بسيطة تستخدم مخطط انسيابي لتوثيق كل خطوة في العملية. يرى العديد من الممارسين الخاليين من الهدر VSM كأداة أساسية لتحديد الهدر، وتقليل أوقات دورات العملية، وتنفيذ تحسين العملية. أداة لتحليل العملية الحالية لنقل منتج أو خدمة من الأصل إلى العميل

Root Cause Analysis

تحليل السبب الجذري

طريقة لحل المشكلات التي تحدد السبب الجذري للخطأ.

Qualitative Analysis

تحليل نوعي

يستخدم التحليل النوعي الحكم الذاتي لتحليل قيمة الشركة أو التوقعات بناءً على معلومات غير قابلة للقياس الكمي، مثل الخبرة الإدارية ودورات الصناعة وقوة البحث والتطوير وعلاقات العمل. أي أنه

التحليل على أساس الآراء والبيانات (التي غالبا ما تكون غير قابلة للقياس الكمي) بدلا من الأدلة الرقمية أو الإحصائية فهو بيانات تقيس جودة شيء ما بدلا من كميته

Sensitivity Analysis

تحليل الحساسية

تحليل الحساسية هو نموذج مالي يحدد كيفية تأثر المتغيرات المستهدفة بناءً على التغيرات في المتغيرات الأخرى المعروفة باسم متغيرات الإدخال. يشار إلى هذا النموذج أيضًا باسم تحليل المحاكاة. أي إنها طريقة للتنبؤ بنتيجة القرار بالنظر إلى مجموعة معينة من المتغيرات. أي تقنية تسمح بتحليل التغيرات في الافتراضات المستخدمة في التنبؤات

Spend Analysis

تحليلات الإنفاق

هو عملية جمع بيانات الإنفاق وتنقيتها وتصنيفها وتحليلها بهدف تقليل تكاليف الشراء وتحسين الكفاءة ومراقبة الضوابط والامتثال. أي هي عملية جمع وتصنيف وتحليل بيانات المصروفات

Situation Analysis

تحليل الموقف

هو فحص مفصل لوجود الشركة في السوق بناءً على عوامل داخلية وخارجية. يفحص عملاء الشركة الحاليين والمحتملين وكيفية استجابتهم لمنتجات وخدمات الشركة أي الوضع الحالي داخل المنظمة من حيث وضعها التنافسي وتحليل الموقف. يجب هذا التحليل على السؤال "أين نحن الآن؟"

Quantitative Analysis

التحليل الكمي

التحليل الكمي (QA) هو أسلوب يستخدم النمذجة الرياضية والإحصائية والقياس والبحث لفهم السلوك. يمثل المحللون الكميون حقيقة معينة من حيث القيمة العددية. ويعتمد التحليل على المعلومات الرقمية أو الإحصائية بدلا من الآراء والبيانات

Ratio Analysis

تحليل نسبي

هو طريقة كمية لاكتساب نظرة ثاقبة لسيولة الشركة وكفاءة التشغيل والربحية من خلال دراسة بياناتها المالية مثل الميزانية العمومية وبيان الدخل. تحليل النسب هو حجر الزاوية في تحليل الأسهم الأساسي. أي انه إشارة إلى الأداء المالي الحالي للمؤسسة

Market Analysis

تحليل السوق

هو تقييم شامل للسوق داخل صناعة معينة. من خلال هذا التحليل، ستدرس ديناميكيات السوق، مثل الحجم والقيمة، وشرائح العملاء المحتملين، وأنماط الشراء، والمنافسة، وعوامل مهمة أخرى. أي استخدام المعلومات والتقارير والبيانات الخارجية من السوق التي ستدعم أنشطة المصادر الخاصة بالمنظمة.

Inventory Velocity

تحول المخزون أو دوران

معدل دوران المخزون هو نسبة مالية توضح عدد المرات التي باعت فيها الشركة المخزون واستبدلت به خلال فترة معينة. يمكن للشركة بعد ذلك تقسيم الأيام في الفترة بواسطة صيغة دوران المخزون لحساب الأيام التي يستغرقها بيع المخزون في متناول اليد. وهو مقياس لعدد المرات التي يتم فيها بيع المخزون أو استخدامه في فترة زمنية معينة، على سبيل المثال، سنة. يتم حسابه لمعرفة ما إذا كان هناك مخزون زائد مقارنة بمستوى المبيعات

Bias

تحيز

الميل الشخصية للفرد لصالح أو ضد شخص ما أو شيء ما بناءً على المعتقدات والتفاهات المحددة مسبقاً ويُعرّف التحيز التجاري على أنه المعلومات المقدمة بطريقة تحاول التأثير على آراء المشاركين لصالح منتج تجاري معين لغرض صريح يتمثل في تعزيز أعمال الكيان التجاري.

تحليل النشاط / الوقت Activity/Time Analysis

هو وسيلة لتقسيم التكاليف العامة للمنظمة من خلال فحص مقدار الوقت الذي يقضيه كل موظف في نشاط متعلق بمخرجات أو قسم أو وظيفة معينة بالمؤسسة، مثال على ذلك، تحليل مقدار الوقت الذي يقضيه المحاسب في تقدير تكلفة الأفراد العاملين بالمنشأة مقارنةً بالوقت الذي يقضيه في تحليل تكلفة المبيعات والتسويق وكذلك يشير تحليل النشاط إلى تحديد ووصف الأنشطة في المنظمة وتقييم تأثيرها على العمليات القائمة بها كما يحدد ما هي الأنشطة التي يتم تنفيذها وكم عدد الأشخاص الذين يؤدون الأنشطة.

ABC (Always Better Control)

تحليل ABC Analysis

هو تحليل منهجي مجزأ ومبسط (ويعرف بالتحليل الثلاثي للمخزون) أو (التحكم الأفضل دائماً) وهو تحليل يوفر آلية أو طريقة لتصنيف المنتجات حسب أهميتها أو قيمتها أو فئتها وعليه فإن القيمة الأعلى للمنتج تدرج تحت الفئة (A) والمنتجات الأقل قيمة تأخذ التصنيف (B) والمنتجات ذات القيمة الأقل تدرج تحت الفئة (C) ويستخدم هذا التحليل لتسهيل عملية الإدارة والرقابة على المنتجات وهو يعتمد بشكل مطلق على تحليل باريتو (وهو عبارة عن أداة لمراقبة الجودة من خلال أسلوب مبسط يعطي الأولوية لحل المشاكل واتخاذ القرارات من حيث أن أول قرار عليك القيام به (أي له الأولوية) سيكون له أثر مضاعف في حل المشكلة). ويمكن استخدام تحليل ABC لتقسيم إجمالي الإنفاق الخارجي للمؤسسة بناءً على القيمة بحيث يتم استخدام مواردها لإدارة هذه النفقات وتحديد الأولويات وفقاً لذلك.

تحليل "كما هو"

As Is' Analysis'

هو تحليل للوضع الحالي

تحليل احتياجات العمل

Business Needs Analysis

هي العملية الرسمية التي تمر بها الشركة لتحليل احتياجاتها في سياق معين وتوقيع بيان احتياجات العمل المتفق عليه كأساس لبناء استراتيجية تفاوض

تحليل التكلفة

Cost Analysis

يشير تحليل التكلفة إلى مقياس العلاقة بين التكلفة والمخرجات، أي أن الاقتصاديين مهتمون بتحديد التكلفة المتكبدة في توظيف المدخلات ومدى جودة إعادة ترتيبها لزيادة إنتاجية (مخرجات) شركة. فهو تحليل يحدد ويقسم التكاليف المكونة للمنتجات

تحليل محفظة العملاء

Customer Portfolio Analysis

هي تقييم للمجموعات التي يتعامل معها الفرد وتشمل التركيبة السكانية، والرسوم السيكو رافية، والأنماط السلوكية، ومراجعات التسويق، وحالات ربحية العميل. حيث يكشف كل جزء من هذه الأجزاء وما يمكن القيام به لمساعدة الأعمال التجارية على إنشاء استراتيجيات وعلاقات مع العملاء. وبناءً عليه فالمراجعات الاستراتيجية هي التي توفر مجموعة من خيارات العلاقات لإدارة العملاء.

تحليل ديموغرافي

Demographics

هو جمع وتحليل الخصائص العريضة لمجموعات من الناس والسكان. تعد البيانات الديموغرافية مفيدة جدًا للشركات لفهم كيفية التسويق للمستهلكين والتخطيط الاستراتيجي للاتجاهات المستقبلية في طلب المستهلك. فهي البيانات المتعلقة بالاتجاهات داخل السكان.

تحليل وظيفي

Functional Analysis

يتضمن التحليل الوظيفي للسجلات تحديد وظائف وأنشطة العمل الخاصة بالمؤسسة. يوفر فهمًا لما تفعله المنظمة وكيف تنفذ عملها ويربطها بالسجلات التي يتم إنشاؤها. أي تحقيق في الوظائف التي يؤديها موضوع التحليل

تحليل الفجوات

Gantt Chart

مخطط جانت هو تمثيل رسومي للنشاط مقابل الوقت. تعريف من APM Body Of Knowledge الإصدار السابع مخطط جانت هو أداة لإدارة المشاريع تساعد في تخطيط وجدولة المشاريع من جميع الأحجام، على الرغم من أنها مفيدة بشكل خاص لتبسيط المشاريع المعقدة. فهو المقارنة بين

ما تم تحقيقه مقابل ما تم استهدافه أو التخطيط له (على سبيل المثال، في وثيقة بدء المشروع وخطة المشروع). يمكن تطبيقه على الميزانية والنطاق والجدول الزمني وتسليمات المشروع

التحليل الثغرات

Gap Score

تحليل الثغرات هو طريقة لتقييم أداء وحدة الأعمال لتحديد ما إذا كانت متطلبات أو أهداف العمل يتم الوفاء بها، وإذا لم يكن الأمر كذلك، فما هي الخطوات التي يجب اتخاذها للوفاء بها. يمكن أيضًا الإشارة إلى تحليل الفجوة على أنه تحليل الاحتياجات أو تقييم الاحتياجات أو تحليل فجوة الحاجة. هي الفرق بين درجة الإدراك والتوقع

تحليل تأثير الأعمال

(BIA) Impact

هو عملية تحديد مدى أهمية الأنشطة التجارية ومتطلبات الموارد المرتبطة بها لضمان المرونة التشغيلية واستمرارية العمليات أثناء وبعد تعطل الأعمال. فهو تأثير حدث الخطر على سلسلة التوريد أو المنظمة

تحليل نسبة السيولة

Liquidity Ratio Analysis

هو استخدام عدة نسب لتحديد قدرة المنظمة على سداد فواتيرها في الوقت المناسب. هذا التحليل مهم للمقرضين والدائنين، الذين يرغبون في اكتساب فكرة عن الوضع المالي للمقترض أو العميل قبل منحهم الائتمان. ويُشار إليها باسم "النسب المالية" باستخدام معلومات من البيانات المالية المنشورة للمورد

التحليل البعدي / التلوي

Meta-Analysis

التحليل التلوي هو التحليل الإحصائي لنتائج الدراسات المشمولة من مراجعة منهجية. يجب أن يعتمد التحليل التلوي على منهجية مراجعة منهجية، مع إضافة التحليل الإحصائي للنتائج. ويعرف أيضاً بأنه استخدام دراسات بحثية متعددة لتحسين اليقين في الاستنتاجات وحل الخلافات وإنشاء صورة أكمل لمجال البحث

التحليل المتدرج

STEEPLED Analysis

STEEPLE هو تحليل متقدم لأنه يقيس العوامل الخارجية البيئية الكلية. فهو يقدم نظرة عامة مفصلة عن المجالات الخارجية المختلفة. ويشير اختصار تحليل STEEPLE إلى الاجتماعية والتكنولوجية والاقتصادية والبيئية والسياسية والقانونية والأخلاقية. ويوفر تحليل PESTLE معلومات سياقية حول اتجاه الأعمال، وتحديد موقع علامتها التجارية، وأهداف النمو، والمخاطر (مثل جائحة آخر) للإنتاجية. يمكن أن يساعد في تحديد صلاحية المنتجات والخدمات الحالية وتحديد تطوير منتج جديد. أي

فحص مفصل للبيئة الكلية يغطي العوامل الاجتماعية والتكنولوجية والاقتصادية والبيئية والسياسية والقانونية والأخلاقية والديموغرافية

Pareto Analysis

تحليل باريتو

يقوم تحليل باريتو على فكرة أن 80٪ من فائدة المشروع يمكن تحقيقها عن طريق القيام بـ 20٪ من العمل -أو، على العكس من ذلك، 80٪ من المشاكل يمكن تتبعها إلى 20٪ من الأسباب. تحليل باريتو هو أداة قوية للجودة واتخاذ القرار. ويُعرف مبدأ باريتو أيضاً بقاعدة 20/80. تنص على أن ما يقرب من 80٪ من تأثيرات شيء ما تأتي من 20٪ من الأسباب. من المقبول عمومًا في إدارة الأعمال أن 80٪ من قيمة الإنفاق تأتي من أعلى 20٪ من العقود أو الموردين

Portfolio Analysis

تحليل محفظة

يعد تحليل محفظة الأعمال في الأساس عملية النظر في منتجات الشركة وخدماتها وتصنيفها بناءً على مدى أدائها وقدرتها التنافسية. أي تحليل قاعدة الإنفاق والعرض لتحديد النهج الصحيح لإدارة الموردين والعلاقات.

Payback Analysis

تحليل الاسترداد

هو منهجية رياضية لتحديد فترة الاسترداد للاستثمار. فترة الاسترداد هي المدة التي سيستغرقها سداد الاستثمار بالتدفق النقدي المشتق من الأصل أو المشروع. بعبارة عامية، يتم حساب "نقطة التعادل" أي منهجية بسيطة لتحديد مقدار الوقت الذي سيستغرقه الاستثمار ليتم سداده بالتدفق النقدي الذي يولده

Currency Hedging

تحوط العملات

بعبارة بسيطة للغاية، التحوط من العملات هو عملية الدخول في عقد مالي من أجل الحماية من التغيرات غير المتوقعة أو المتوقعة في أسعار صرف العملات. وهي تعرف أيضاً بأنها طريقة لشراء العملات الأجنبية قبل السداد المتوقع لمنع الخسارة المالية الناتجة عن تقلبات السوق

Business Transformation

تحول الأعمال

وهي العمليات المستخدمة لتطوير وتنفيذ التغيير الاستراتيجي كاستجابة للتغيرات في البيئة الكلية، يعد تحول الأعمال مصطلحاً شاملاً لإجراء تغييرات جوهرية في كيفية إدارة الأعمال أو المؤسسة. وهذا يشمل الموظفين والعمليات والتكنولوجيا. وتساعد هذه التحولات المؤسسات على التنافس بشكل أكثر فاعلية، وتصبح أكثر كفاءة، أو إنشاء محور استراتيجي بالجملة.

تحوط أو طوق

Hedge

هو استراتيجية لإدارة المخاطر تستخدم لتعويض الخسائر في الاستثمارات من خلال اتخاذ موقف معاكس في الأصل ذي الصلة. عادة ما يؤدي تقليل المخاطر التي يوفرها التحوط إلى انخفاض في الأرباح المحتملة. بمعنى أن يستثمر الأشخاص في عمليات التحوط كوسيلة لتجنب المخاطر لإدارة الأصول القيمة وحمايتها

تخزين مرن

Flexible Warehousing

التخزين المرن هو نموذج للاستفادة من مرافق المستودعات لمزود PL3 (لوجستيات طرف ثالث) بشروط مرنة لجميع أنشطة التوزيع اللوجستية. فهو مصطلح يستخدم لوصف أي تقنية تسمح بالقدرة قصيرة المدى على زيادة مساحة التخزين أو تقليلها

تخزين شحنة

Consignment Stocking

هو أسلوب للحصول على مخزون من أحد الموردين والدفع فقط عند بيعه أو استخدامه بدلاً من الدفع بعد فترة ائتمان تجاري يتم فيه بيع المنتج بواسطة بائع تجزئة، ولكن يحتفظ المورد بالملكية حتى يتم بيع المنتج. نظرًا لأن بائع التجزئة لا يشتري المخزون فعليًا حتى يتم بيعه، يمكن إرجاع المنتجات غير المباعة.

تخزين مسبق

Resource Pre-Positioning

يعد التخزين المسبق لإمدادات الطوارئ إحدى آليات زيادة التأهب للكوارث الطبيعية. أي عملية وضع الموارد بالقرب من حيث قد تكون هناك حاجة إليها، كوسيلة لتسريع الاستجابة الفورية لكارثة إنسانية

تخصص

Niche

السوق المتخصصة هي شريحة من سوق أكبر يمكن تحديدها من خلال احتياجاتها أو تفضيلاتها أو هويتها الفريدة التي تجعلها مختلفة عن السوق ككل. على سبيل المثال، يوجد في سوق الأحذية النسائية العديد من القطاعات أو المنافذ المختلفة، أي وصف منتج أو خدمة غير قياسية، تم إعدادها أو تقديمها خصيصًا للعميل

تخصيص

Earmarking

هو العملية التي يقوم من خلالها الأشخاص أو المنظمات بتخصيص أموال محددة لأغراض محددة. في المنظمات، يتعلق التخصيص بكيفية إنفاق الشركات أو الحكومات في الميزانية. أي انها العملية التي يحدد فيها المانح للمساعدات الإنسانية أو التمويل أين أو من سيستخدم تبرعه

تخصيم

Factoring

يسمح التخصيم للأعمال بالحصول على رأس مال أو أموال فورية بناءً على الدخل المستقبلي المنسوب إلى مبلغ معين مستحق على حساب مستحق أو فاتورة تجارية. تمثل الذمم المدينة الأموال المستحقة للشركة من عملائها للمبيعات التي تتم بالدين. وهي أيضاً طريقة للشركات لتمويل التدفق النقدي عن طريق بيع فواتيرها (حسابات القبض) إلى طرف ثالث

تخطيط

Planning

خطة العمل هي وثيقة تحدد بالتفصيل أهداف الشركة وكيف تخطط لتحقيق أهدافها. تضع خطة العمل خارطة طريق مكتوبة للشركة من وجهات النظر التسويقية والمالية والتشغيلية. تستخدم كل من الشركات الناشئة والشركات القائمة خطط الأعمال، أي تطوير تسلسل الأنشطة التي يجب إنجازها خلال فترة زمنية معينة

تجاهل الطبقة

Tier Skipping

هي الاستراتيجية المتعمدة المتمثلة في التوجه مباشرة إلى منتج أو مورد يكون في مقدمة سلسلة التوريد المعنية. على سبيل المثال، الذهاب مباشرة إلى الشركات المصنعة للحصول على سلع تامة الصنع، بدلاً من الحصول عليها عبر بائع تجزئة

تخطيط الجودة المتقدم

Advanced Quality Planning (AQP)

هي الأساليب والإجراءات المستخدمة لبناء الجودة في المنتج قبل دخوله حيز الإنتاج. وتمتد فعاليتها إلى ما هو أبعد من التصميم الأولي وإطلاق المنتج.

تخطيط متطلبات المواد

Material Handling

هو نظام إدارة مخزون قائم على الكمبيوتر مصمم لتحسين إنتاجية الشركات. تستخدم الشركات أنظمة تخطيط متطلبات المواد لتقدير كميات المواد الخام وجدولة تسليمها. استناداً إلى التوقعات، يقوم MRP بجدولة الإنتاج وفقاً لفواتير المواد مع تقليل المخزون. هذه التقنية محوسبة وتبحث في المتطلبات خلال فترة زمنية محددة

تخطيط متجر العمل

Job-Shop Layout

يتم تنظيم ورشة العمل حسب العملية، حيث يتم تنظيم خطوط التجميع أو عمليات التدفق المستمر في تخطيط المنتج. في التخطيط الأخير، يتم ترتيب المعدات أو عمليات العمل وفقاً للخطوات الدقيقة التي يتم بها صنع المنتج ويشبه مسار كل جزء خطاً مستقيماً. أي يتم تجميع الموارد أو العمليات المتشابهة معاً إما لأن ذلك مناسب أو للسماح باستخدام أفضل للموارد

Demand Planning

تخطيط الطلب

هو عملية إدارة سلسلة التوريد التي تمكن الشركة من توقع الطلب المستقبلي وتخصيص مخرجات الشركة بنجاح سواء كانت منتجات أو خدمات وفقًا لتلك التوقعات. بحيث تحقق تمكين المنظمات من تغيير القدرات، سواء الإنتاج أو الخدمة لتلبية التغييرات في الطلب.

Forecasting And ،Collaborative Planning Replenishment (CPFR)

يصف التخطيط التعاوني والتنبؤ والتجديد (CPFR) مجموعة من الممارسات التي يخطط فيها الشركاء التجاريون لأنشطة سلسلة التوريد الرئيسية لتلبية طلب العملاء بكفاءة بأقل تكلفة ممكنة. حيث أنه يمثل تكامل سلسلة التوريد المحسن الذي يدعم إدارة سلسلة التوريد التعاونية لتجديد المنتجات في نقطة البيع.

Business Continuity Planning (BCP)

تخطيط استمرارية الأعمال

هي عملية تستخدمها الشركة لتطوير خطة لتمكينها من التعافي من الاضطراب في أقصر وقت ممكن. وتخطيط استمرارية الأعمال (BCP) هي العملية التي تخضع لها الشركة لإنشاء نظام للوقاية والتعافي من التهديدات المحتملة مثل الكوارث الطبيعية أو الهجمات الإلكترونية. تم تصميم BCP لحماية الأفراد والأصول والتأكد من قدرتها على العمل بسرعة عند وقوع الكوارث.

Distribution Resource Planning (DRP)

تخطيط موارد التوزيع

تخطيط موارد التوزيع (DRP) هو طريقة مستخدمة في إدارة الأعمال لتخطيط الأوامر داخل سلسلة التوريد. يمكن DRP المستخدم من تعيين معلومات معينة للتحكم في المخزون (مثل مخزون الأمان) وحساب متطلبات المخزون على مراحل زمنية. وهو نظام يمكن بموجبه حساب الموارد والوقت اللازم لتحقيق أهداف التوزيع

ERP (Enterprise Resource Planning)

تخطيط موارد المؤسسات

يشير تخطيط موارد المؤسسة (ERP) إلى نوع من البرامج التي تستخدمها المؤسسات لإدارة أنشطة الأعمال اليومية مثل المحاسبة والمشتريات وإدارة المشاريع وإدارة المخاطر والامتثال وعمليات سلسلة التوريد. ونظام تخطيط موارد المؤسسة، وهو نظام إلكتروني متعدد الوظائف يجمع بين تدفقات العمل داخل وخارج الأعمال من جميع الوظائف

(S&OP) Sales And Operations Planning

تخطيط المبيعات والعمليات

هو عملية تخطيط متكاملة تعمل على مواءمة الطلب والعرض والتخطيط المالي وتتم إدارتها كجزء

من التخطيط الرئيسي- للشركة. تم تصميم وتنفيذ S&OP لدعم اتخاذ القرارات التنفيذية المتعلقة بالموافقة على خطة مالية وخطة مالية مجدية ومربحة. أي عملية تخطيط مستويات الموارد الإجمالية المستقبلية بحيث يتوازن العرض مع الطلب

تخطيط تدفق القيمة Value Stream Mapping

هو أسلوب تصنيع بسيط أو أسلوب مؤسسي- رشيق يستخدم لتوثيق وتحليل وتحسين تدفق المعلومات أو المواد المطلوبة لإنتاج منتج أو خدمة للعميل، أي انه أداة لتحليل المعلومات المتعلقة بعمليات سلسلة التوريد، والتي يمكن استخدامها لتحديد الاختناقات والهدر والفرص لإضافة قيمة

تخطيط موارد التصنيع Manufacturing Resource Planning (MRP II)

تمديد MRP المحوسب لربط جميع الوظائف، بما في ذلك الهندسة والإنتاج والمشتريات وما إلى ذلك، في نظام دعم القرار المتكامل

تخطيط الموارد البشرية Human Resource Planning

هو العملية المستمرة للتخطيط المنتظم مسبقًا لتحقيق الاستخدام الأمثل لأهم أصول المنظمة وجودة مستوى الموظفين. يضمن تخطيط الموارد البشرية أفضل ملاءمة بين الموظفين والوظائف مع تجنب النقص في القوى العاملة أو الفائض. وتحدد الحاجة إلى الموارد البشرية وتوافرها من أجل تحقيق أهداف المنظمة

تخفيف Mitigate

التخفيف يعني تقليل مخاطر الخسارة من وقوع أي حدث غير مرغوب فيه. هذا عنصر مهم لأي عمل تأمين لتجنب الخسائر غير الضرورية. أي اتخاذ إجراء لتقليل احتمالية و / أو تأثير حدث الخطر. على سبيل المثال، الاحتفاظ بمخزون آمن / احتياطي يخفف من تأثير تأخر تسليم الموردين

تخفيف Dilutive

يحدث التخفيف عندما تصدر الشركة أسهمًا جديدة تؤدي إلى انخفاض نسبة ملكية المساهمين الحاليين لتلك الشركة. يمكن أن يحدث تخفيف المخزون أيضًا عندما يمارس أصحاب خيارات الأسهم، مثل موظفي الشركة، أو حاملي الأوراق المالية الأخرى القابلة للخيار خياراتهم. حيث تؤدي معاملة الاستحواذ إلى انخفاض أرباح الشركة المقتناة للسهم (EPS) بعد الاستحواذ

تخث Eutrophication

ينجم التخثث عن مدخلات المغذيات الزائدة، ولا سيما النيتروجين والفوسفور، مما يتسبب في زيادة مستويات الكتلة الحيوية في النظم الإيكولوجية المائية. يمكن أن يؤدي هذا إلى اضطراب كبير في

النظم الإيكولوجية المائية وقد يؤثر أيضًا على السلع والخدمات المرتبطة بها والأنشطة الاقتصادية وصحة الإنسان. أي إطلاق المغذيات الزائدة في نهر أو بحيرة أو بحر، مما قد يؤدي إلى فقدان الأكسجين المذاب، وخنق الحياة البرية

تخليص جمركي

هو عملية نقل البضائع من خلال مصلحة الجمارك لتسهيل حركة البضائع إلى بلد ما (استيراد) وخارجه (تصدير). استكمال المستندات المطلوبة ودفع أي رسوم للسماح بتصدير البضائع من دولة واستيرادها إلى دولة أخرى. الإجراءات الشكلية المطلوبة، سواء في نقطة التصدير أو نقطة الاستيراد.

تخمين

Speculating

في عالم المال، تشير المضاربة أو التداول المضارب إلى فعل إجراء معاملة مالية تنطوي على مخاطر كبيرة بفقدان القيمة ولكنها تحمل أيضًا توقعًا بمكاسب كبيرة أو قيمة رئيسية أخرى. أي إجراء معاملة مالية تنطوي على مخاطر فقدان قيمة عالية، ولكن يتم ذلك لمحاولة تأمين ربح مرتفع

تدرجي

Incremental

يعني زيادة تدرجية. يمكن أن يزيد من إنفاق إعلانك وعرض المنتج خلال إطار زمني معين في ضوء بعض المعايير المحددة. يمكن تعريف البيع المتزايد على أنه التحويل الذي يحدث بناءً على نشاطك التسويقي أو الترويجي تدريجيًا أو بوتيرة بطيئة

تدابير التوقع

Expectation Measures

الطريقة الشائعة لقياس التوقعات هي سؤال المشاركين عن توقعاتهم قبل تجربة منتج أو موقع ويب أو علامة تجارية أو خدمة، ثم قياس تجربتهم بعد استخدامها بنفس المقياس. وهي الأضرار التي تحاول وضع الطرف البريء في الموقف الذي كان من الممكن أن يكون فيه لو تم تنفيذ العقد كما هو متوقع

تدبير غير مباشر

Indirect Procurement

تتضمن المشتريات غير المباشرة، والمعروفة أيضًا باسم الإنفاق غير المباشر، شراء السلع والخدمات والإمدادات والمواد بما في ذلك أجهزة الكمبيوتر والأجهزة والبرامج والصيانة والمرافق والسفر المطلوبة للتشغيل اليومي للأعمال. أي شراء السلع أو الخدمات التي لا تشكل بشكل مباشر جزءًا من المنتج أو الخدمة النهائية.

تدفق

Flow

تدفق الأعمال هو العملية التي تتم فيها المهام في العمل. إنها خطوات عملية الأعمال من البداية إلى

النهاية لضمان تحقيق أهداف الشركة وأهدافها. يوضح تدفق الأعمال أيضًا جميع المكونات الرئيسية لعملية الأعمال. فهو إمكانية نقل المخزون حول المنشأة بأسرع طريقة وأكثرها أمانًا.

Spend Intelligence

إنفاق الذكاء

"إنفاق الذكاء" يستحضر صورًا للنتيجة النهائية، بدلاً من الرحلة أو المسار للوصول إلى هناك (والتي يمكن أن تكون ثاقبة مثل البيانات التي تطحن نفسها) أي الأنظمة والعمليات وصيغ التقارير التي توفر معلومات وفهمًا لما يتم شراؤه من قبل المنظمة

Flow Down

تدفق سفلي

شرط التدفق السفلي هو حكم العقد الذي من خلاله يقوم الطرفان بدمج شروط العقد العام بين المالك والمتعهد العام في اتفاقية الطبقة الدنيا. قد يشار إليه أيضًا بعبارة تمريرية أو هو مصطلح مدرج في اتفاقية من الدرجة الأدنى يعكس الالتزامات بموجب العقد الأساسي

Flow Of Items

تدفق العناصر

يتضمن تدفق المنتج حركة البضائع من المورد إلى المستهلك (داخليًا وخارجيًا)، بالإضافة إلى التعامل مع احتياجات خدمة العملاء مثل مواد الإدخال أو المواد الاستهلاكية أو الخدمات مثل التدبير المنزلي. يتضمن تدفق المنتج أيضًا عمليات الإرجاع / الرفض (التدفق العكسي-). فهو مسار الاتجاه في حركة الأصناف عبر شبكة سلسلة التوريد

Information Flow

تدفق المعلومات

تدفق المعلومات في المنظمة هو كل الاتصالات بين الإدارات والموظفين والأنظمة المطلوبة للعمل بشكل صحيح. فإدارة تدفق المعلومات بين نقطة المنشأ ونقطة تخزين المعلومات أو تحليلها بغرض اتخاذ القرار

Internationalization

التدويل

يصف التدويل تصميم منتج بطريقة يمكن استهلاكه بسهولة عبر بلدان متعددة. يتم استخدام هذه العملية من قبل الشركات التي تتطلع إلى توسيع بصمتها العالمية بما يتجاوز أسواقها المحلية، فهم يفهمون أن المستهلكين في الخارج قد يكون لديهم أذواق أو عادات مختلفة. أي انها استراتيجية تطوير السوق التي تتضمن العمل في أسواق جغرافية مختلفة

Innovation Audit

تدقيق الابتكار

هو طريقة لفهم مدى فعالية المنظمة في إدارة الابتكار. يُطلب من الموظفين الأفراد إبداء آرائهم دون الكشف عن هويتهم حول الجوانب المختلفة لإدارة الابتكار، مثل الطريقة التي يتم بها إنشاء الأفكار.

ويعرف كذلك تقييم لقدرة المنظمة على الابتكار

Leading Measures

تدابير رائدة

هي المؤشرات أو المقاييس الرئيسية في الأعمال أي الأنشطة اليومية التي تؤدي إلى نتيجة "مؤشرات التأخير" (الهدف أو الهدف الذي تحاول تحقيقه). هذه الأنشطة الرئيسية (المدخلات) تقود أداء ونجاح "مؤشرات التأخر" وتتوقع النتائج المستقبلية. أي انها إجراءات تشغيلية تقود الأداء المستقبلي للمؤسسة

Line Flow

تدفق الخط

يتم تعريفه بالحركة المستمرة للعناصر من خلال عملية الإنتاج. ويتم إنتاج أعداد كبيرة من نفس البضائع بشكل مستمر في عملية الإنتاج هذه. غالبًا ما تكون هناك فرصة لمستوى عالٍ من الأتمتة على خط تجميع إنتاج التدفق. بعض الأمثلة: مصنع تجميع السيارات. أي يتم ترتيب موارد الإنتاج أو المعدات في تسلسل، متبوعة ببعضها البعض. على سبيل المثال، في مصنع للخبز سيكون هناك آلة خلط، ثم فرن، ثم رف تبريد، ثم معدات تغليف

Project Audit

تدقيق المشروع

هو عملية التفتيش التفصيلي لإدارة المشروع ومنهجيته وتقنياته وإجراءاته ووثائقه وخصائصه وميزانياته ونفقاته ومستوى إنجازه. تدقيق المشروع هو خطوة أساسية في عملية إغلاق المشروع. أي انه عملية أكثر رسمية من المراجعة؛ عادة ما يتم القيام بذلك من قبل طرف مستقل عن المنظمة التي يتم تدقيقها

Accretive

تراكمي

والمقصود به زيادة أرباح الشركة المقتنية للسهم (EPS) نتيجة عملية الاستحواذ

(RF) Radio Frequency

تردد الراديو

هو قياس يمثل معدل تذبذب طيف الإشعاع الكهرومغناطيسي، أو موجات الراديو الكهرومغناطيسية، من ترددات تتراوح من 300 جيجا هرتز (Ghz) إلى 9 كيلو هرتز (كيلو هرتز). أي انه شكل من أشكال الاتصال اللاسلكي يتيح للمستخدمين نقل المعلومات عبر موجات الطاقة الكهرومغناطيسية من محطة طرفية إلى محطة أساسية، والتي ترتبط بدورها بجهاز كمبيوتر مضيف. يمكن وضع المحطات في محطة ثابتة، مثبتة على شاحنة رافعة شوكية أو محمولة في يد العامل. تحتوي المحطة الأساسية على جهاز إرسال واستقبال للاتصال بالأطراف الأخرى

Single-Piece Flow

تدفق القطعة الواحدة

يشير التدفق أحادي القطعة، الذي يُطلق عليه أيضًا التدفق المستمر، إلى الطريقة التي تنتقل بها المنتجات من خطوة واحدة في العملية إلى الخطوة التالية -نقلها بكفاءة عن طريق تخطيط سير العمل بناءً على المنتج واحتياجاته، بدلاً من المؤسسة أو المعدات. أي الموقف الذي تستمر فيه المنتجات، منتج واحد كامل في كل مرة، من خلال عمليات مختلفة في التصميم وأخذ الطلبات والإنتاج، دون انقطاع أو تدفقات عكسية أو خردة

Soft Measures

تدابير لينة / ناعمة

في مجال التمويل، يستخدم مصطلح "المقاييس اللينة" لوصف المؤشرات المتعلقة بقيمة أو أداء الشركة التي تنحرف عن المقاييس التقليدية "الصعبة" مثل هوامش الربح الصافي أو ربحية السهم (EPS). تُستخدم المقاييس اللينة عادةً عندما يصعب الحصول على مقاييس صعبة، أي التدابير التشغيلية، على سبيل المثال، رضا العملاء وتحسين العملية الداخلية

Stock Exchange

تداول الأسهم

البورصة هي موقع مركزي يجمع الشركات والحكومات بحيث يمكن للمستثمرين شراء وبيع الأسهم. تسمح البورصات القائمة على المزادات مثل بورصة نيويورك للمتداولين والوسطاء بالتواصل فعليًا ولفظيًا لأوامر الشراء والبيع. أي انها مجموعة فرعية من سوق الأوراق المالية وتسهل عملية التبادل بين المشتريين والبائعين (بشكل عام عبر وسيط)

Subjective Measures

تدابير ذاتية

القياس الذاتي هو كيف يقيس العلماء ما يقوله الناس. من المهم جدًا أن نستمع إلى مرضانا ونحصل على تعليقات بشأن تجربتهم هنا. يمكن أن يشمل ذلك استخدام استطلاع للإجابة على الأسئلة المفتوحة، وترتيب التجربة بناءً على المشاعر، والمزيد. أي التدابير المتخذة التي تعتمد على الرأي والتفسير الشخصي بدلاً من تقييم الحقائق أو البيانات

Vertical Trading

تداول عمودي

هي عملية يتم فيها تداول المنتجات عبر شبكة سلسلة التوريد المنشأة دوليًا

Quality Auditing

تدقيق الجودة

تدقيق الجودة هو مراجعة وتقييم منهجية ومستقلة وموثقة لنظام إدارة الجودة في المنظمة (QMS) لتحديد ما إذا كانت أنشطة الجودة والنتائج تتوافق مع ترتيب استراتيجي يتم تنفيذه بشكل فعال

ومناسب لتحقيق الأهداف. فهو التفتيش المنهجي على عملية أو منتج أو خدمة لتقييم الامتثال للمعايير أو المواصفات أو اللوائح.

Insider Trading

تداول من الداخل

التداول من الداخل هو التداول بناءً على معلومات داخلية هو تداول أسهم الشركة أو غيرها من الأوراق المالية من قبل أفراد لديهم إمكانية الوصول إلى معلومات سرية أو غير عامة حول الشركة. يعتبر الاستفادة من هذا الوصول المميز خرقاً لواجب الفرد الائتماني. ويعرف أيضاً التداول في البورصة من قبل أشخاص لديهم إمكانية الوصول إلى معلومات غير متاحة للجمهور حول شركة ما، وبالتالي يتمتعون بميزة على المتداولين الآخرين

Lag Measures

تدابير متأخرة

هي تقارير النتائج السابقة أو الأحداث التي حدثت بالفعل والنتيجة النهائية. على سبيل المثال، إجمالي مبيعات الشهر، إجمالي صافي أو إجمالي ربح الشهر. لقد تجاوزت هذه النتائج، وليس هناك ما يمكنك فعله لتغييرها. فهي شكل من أشكال القياس يتتبع نجاح الأداء الذي حدث بالفعل

Logical Incrementalism

تدرج منطقي

هو نهج معياري للتخطيط الاستراتيجي في المنظمات التي تجمع بين عناصر عملية التخطيط الاستراتيجي الرسمي الكلاسيكي مع منظور سلوكي السلطة؛ كما أنه يدمج العمليات الناشئة لتشكيل الاستراتيجية التي لوحظت في المنظمات. أي أنها فلسفة إدارة حيث يتم إنشاء الاستراتيجيات من خلال سلسلة من القرارات الصغيرة التي يتم مراجعتها بعد ذلك بشكل دوري

Cash Flow

تدفق نقدي

هو المبلغ الصافي للنقدية أو المعادلات النقدية المنقولة داخل وخارج الشركة والتدفق النقدي (CF) هو الزيادة أو النقص في مقدار الأموال التي تمتلكها شركة أو مؤسسة أو فرد. في التمويل، يستخدم المصطلح لوصف مبلغ النقد (العملة) الذي يتم إنشاؤه أو استهلاكه في فترة زمنية معينة.

Value Stream

تدفق القيمة

هي مجموعة من الإجراءات التي تتم لإضافة قيمة إلى العميل من الطلب الأولي من خلال إدراك العميل للقيمة. يبدأ تدفق القيمة بالمفهوم الأولي، ثم ينتقل عبر مراحل مختلفة من التطوير ثم من خلال التسليم والدعم. ويعرف أيضاً بأنه تسلسل الأنشطة اللازمة لتصميم وإنتاج وتسليم مزيج المنتج والخدمات إلى العميل النهائي

تدقيق الموقف

Position Audit

تدقيق الموقف هو تحليل لموقف الأعمال اليوم

تدريب وتطوير

Training And Development

مبادرات التدريب والتطوير هي أنشطة تعليمية داخل منظمة مصممة لتحسين الأداء الوظيفي للفرد أو المجموعة. تتضمن هذه البرامج عادةً تطوير معرفة العامل ومجموعات المهارات وغرس دافع أكبر لتحسين الأداء الوظيفي. أي عملية نقل المزيد من المعرفة والقدرات والمهارات للموظفين حتى يتمكنوا من تنفيذ المهام بكفاءة وفعالية أكبر

تدهور

Deterioration

هو فعل أو عملية أن تصبح ضعيفاً أو متدنياً في الجودة أو الأداء أو الحالة: حالة تدهور الصدأ تدهور المعايير الأكاديمية. او عملية شيء ما تصبح أقل جودة أو أداء

تفاوض مربح للجانبين

Win-Win Negotiation

هو استكشاف دقيق لموقفك الخاص وموقفك من الرقم المقابل، من أجل العثور على نتيجة مقبولة للطرفين تمنحك أكبر قدر ممكن مما تريده. أي عندما يكون كلا الطرفين في التفاوض في الختام قد حققوا أهدافهم من خلال نهج بناء وخلق القيمة بدلاً من نهج المساومة أو الإكراه

ترابط التنافسي

Competitive Interdependence

يشير إلى فكرة أن الدول (على سبيل المثال، الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية) يمكن أن تكون متنافسة ولكن في نفس الوقت تعتمد على بعضها البعض. تؤثر علاقتهم أيضاً على الحوكمة الاقتصادية العالمية والإقليمية، على سبيل المثال، يدعو الاعتماد المتبادل التكافلي إلى الارتباط القوي بين المنظمات وعملائها ومورديها، بينما يحدد الاعتماد المتبادل التنافسي العلاقة بين المنظمة والتفاعل مع منافسيها

تراجع

Backwardation

هو عندما يكون السعر الحالي للأصل الأساسي أعلى من الأسعار المتداولة في سوق العقود الآجلة. يمكن أن يحدث التراجع نتيجة ارتفاع الطلب على أحد الأصول حالياً من العقود المستحقة في الأشهر القادمة من خلال سوق العقود الآجلة.

Configuration Of Activities

ترتيب الأنشطة

هي الكيفية التي يتم بها تنظيم الأنشطة التي تنفذها منظمة، مثل التصنيع وتطوير المنتجات: سواء كانت مركزة في منطقة جغرافية واحدة أو منتشرة عبر مناطق / دول جغرافية مختلفة

Contango-

ترحل / تأجيل

وهو مصطلح يعبر عن السعر المستقبلي الذي يكون أعلى من السعر الفوري المتوقع ويطلق المصطلح Contango على حالة يكون فيها السعر الآجل للسلعة أعلى من السعر الفوري. تحدث Contango عادةً عندما يُتوقع أن يرتفع سعر الأصل بمرور الوقت. ينتج عن ذلك منحني أمامي مائل إلى الأعلى.

Weighting

ترجيح

"إذا كنت تحسب متوسطًا لمجموعة من الأشياء المختلفة، فيمكن استخدام عامل الترجيح لإعطاء أهمية أكبر لأشياء معينة في المجموعة." "على سبيل المثال، لمشاركة الأموال بين الأشخاص الذين يحتاجون إلى مبالغ مختلفة، يمكن استخدام عامل ترجيح حتى يحصل الأشخاص الذين يحتاجون إلى المزيد من المال على المزيد." أي عملية إعطاء كل نوع من فئات التأثير أهمية نسبية أي قيمة تُمنح لكل شيء في مجموعة لإظهار أهميته عند مقارنته مع الآخرين في المجموعة: يشترى متتبعو المؤشرات الأسهم بما يتناسب مع وزن الشركة ضمن مؤشر سوق معين. إعطاء وزن متساوٍ لكل سهم يعني أنه، بشكل عام، كان الانخفاض 9,4٪. 3 أيام مضت

Supply Base Rationalization

ترشيد قاعدة التوريد

أو يطلق عليها ترشيد الموردين، هو ممارسة تقليل عدد الموردين النشطين لتبسيط إنفاق المؤسسة. من الناحية المثالية، سيسمح تقليص قاعدة التوريد عن قصد للمؤسسة بقضاء المزيد من الوقت والتركيز على بناء القيمة من علاقات الموردين الحالية. أي عندما يقلل المشتري من عدد الموردين لديه لمنتج أو خدمة. يتم ذلك عادةً كجزء من تمرين لخفض التكاليف. سيسمح الشراء من مورد واحد فقط للمشتري بالاستفادة من إنفاقه ويجب أن يؤدي إلى أسعار مخفضة

Supplier Rationalization

ترشيد الموردين

ترشيد الموردين، المعروف أيضًا باسم تقليل قاعدة العرض [SBR] هو عملية تقليص قاعدة التوريد عن طريق تقليل عدد الموردين النشطين. يتمثل جدول الأعمال الأساسي لترشيد الموردين في تبسيط إنفاق المؤسسة على عدد أقل من الموردين وتحقيق قيمة أفضل من تلك العلاقات. أي المراجعة الاستراتيجية لقاعدة التوريد بهدف تقليل الأعداد الإجمالية

تركيز على النتائج

Outcome-Focused

يعني اعتماد نهج يركز على النتائج توجيه مؤسستك لتحقيق النتائج -نتائج أنشطتك. يساعد التركيز على النتائج المؤسسات على أن تثبت لأصحاب المصلحة أن ما يفعلونه يأتي بثماره أي انه نوع مواصفات الأداء التي تصف الوظائف أو الأداء الذي يجب أن يفي به المنتج

تساند

Co-Creation

يحدث عندما يشارك العملاء في عملية إنتاج خدمة. على سبيل المثال، لكي يقدم الطبيب خدمة جيدة وتشخيصًا جيدًا، يجب على المريض أن يصف عدم ارتياحه أو مشكلته بأفضل طريقة ممكنة. وبهذه الطريقة يكون العميل قد قدم مساهمة في تقديم خدمة طبية جيدة، ونحدد الإبداع المشترك أو التساند على أنه التطوير التعاوني لقيمة جديدة (المفاهيم والحلول والمنتجات والخدمات) جنبًا إلى جنب مع الخبراء و / أو أصحاب المصلحة.

تسديد

Payback

يشير مصطلح فترة الاسترداد إلى مقدار الوقت المستغرق لاسترداد تكلفة الاستثمار. ببساطة، هو طول الوقت الذي يصل فيه الاستثمار إلى نقطة التعادل. يستثمر الأشخاص والشركات أموالهم بشكل أساسي لاسترداد الأموال، وهذا هو سبب أهمية فترة الاسترداد. أي الفترة الزمنية اللازمة لاسترداد تكلفة الاستثمار

تسرب العقد

Contract Leakage

تخسر الشركات مئات الآلاف من الدولارات من خلال ما يسمى بتسرب العقد -الفرق بين قيمة العقد المتوقعة والقيمة الحقيقية التي تم إنشاؤها في الإنتاج. أو هو الفجوة بين المزايا المحددة في مرحلة ما قبل المنح وتلك التي تم تحقيقها خلال عمر العقد

تسعير النفسي

Psychological Pricing

هو الممارسات التجارية لتحديد الأسعار أقل من الرقم الصحيح. الفكرة وراء التسعير النفسي- هي أن العملاء سيقروا أن السعر المخفض قليلًا ويعاملونه بسعر أقل من السعر الفعلي أي انه تم تعيين السعر ليكون له صورة إيجابية وتأثير نفسي، على سبيل المثال، ممارسة استخدام الأسعار "الفردية" في البيع بالتجزئة، مثل 9,99 دولارًا أمريكيًا

تسعير قائم على القيمة

Value-Based Approach

هو استراتيجية لتحديد الأسعار بناءً على القيمة المتصورة للمستهلك للمنتج أو الخدمة المعنية.

تسعير القيمة هو التسعير الذي يركز على العميل، مما يعني أن الشركات تعتمد أسعارها على مقدار اعتقاد العميل بأن المنتج يستحق. أي انه تطوير نهج قائم على التصنيع يتضمن كلاً من التكلفة والسعر

Competitive Pricing

تسعير التنافسي

هو التسعير القائم على المنافسة هو استراتيجية يتغير بها السعر وفقاً للاختلافات في أسعار المنافسين. يتم فصل سعر المنتج عن رغبة العميل في الدفع أو قيمة المنتج ويرتبط فقط بأسعار المنافسين. فهي طريقة تسعير يستخدم فيها البائع أسعار المنتجات المنافسة كمعيار بدلاً من النظر في تكاليفه الخاصة أو طلب العميل

Cost-Based Pricing

تسعير على أساس التكلفة

التسعير القائم على التكلفة هو طريقة تسعير تعتمد على تكلفة إنتاج وتصنيع وتوزيع المنتج. بشكل أساسي، يتم تحديد سعر المنتج عن طريق إضافة نسبة مئوية من تكاليف التصنيع إلى سعر البيع لتحقيق الربح. أي عملية تحديد الأسعار التي تعكس تكاليف إنتاج وتوزيع وبيع المنتج، مع نسبة هامش ربح لتغطية الجهد والمخاطر التي ينطوي عليها

Cost-Plus Pricing

تسعير على أساس التكلفة زائد

يُعرف تسعير التكلفة الإضافية أيضًا باسم التسعير الترميزية. إنها طريقة تسعير حيث يتم إضافة نسبة مئوية ثابتة فوق التكلفة التي تتطلبها إنتاج وحدة واحدة من المنتج (تكلفة الوحدة). الرقم الناتج هو سعر بيع المنتج، أي ان سعر تكلفة عنصر مضافاً إليه هامش متفق عليه

Commodity Pricing

تسعير السلع

متوسط سعر السوق المشحون للمنتج أو هي أسعار السلع لأي سنة مقبلة بناءً على متوسط الأسعار المنشورة مؤخراً لتلك السنة لجميع محلي السلع المختارين الذين تم نشرهم خلال ربع التقويم المنتهي للتو.

Competition-Based Pricing

تسعير القائم على المنافسة

هو استراتيجية يتغير بها السعر وفقاً للاختلافات في أسعار المنافسين. ينفصل سعر المنتج عن رغبة العميل في الدفع أو قيمة المنتج ويرتبط فقط بأسعار المنافسين. او هي طريقة تسعير يستخدم فيها البائع أسعار المنتجات المنافسة كمعيار بدلاً من النظر في تكاليفه الخاصة أو طلب العميل

Penetration Pricing

تسعير الاختراق

تسعير الاختراق هو استراتيجية تسويقية تستخدمها الشركات لجذب العملاء إلى منتج أو خدمة جديدة من خلال تقديم سعر أقل خلال عرضها الأولي. يساعد السعر المنخفض منتجاً أو خدمة جديدة

على اختراق السوق وجذب العملاء بعيداً عن المنافسين. في البداية، تم تعيين السعر المنخفض لجذب نسبة كبيرة من السوق. عندما يتم تحديد الحصة السوقية، يمكن بعد ذلك زيادة السعر.

Customer Value-Based Pricing

تسعير على أساس قيمة العميل

التسعير على أساس القيمة هو استراتيجية تعتمد فيها الأسعار في الغالب على القيمة المتصورة للمستهلكين للمنتج أو الخدمة. حيث ان السعر يعتمد على تصور المشتري للقيمة

Loss Leader Pricing

تسعير زعيم الخسارة

تسعير استراتيجية زعيم الخسارة منتجاً أقل من تكلفة إنتاجه من أجل جذب العملاء أو بيع منتجات أخرى أكثر تكلفة. قيادة الخسارة هي استراتيجية مثيرة للجدل تعتبر مفترسة. تستخدم بعض الشركات استراتيجية قيادة الخسارة عندما تهدف إلى اختراق أسواق جديدة لاكتساب حصة في السوق. أي البيع بسعر أقل من التكلفة من أجل تحقيق مبيعات. يتم ذلك بهدف زيادة حجم المبيعات لتغطية الخسائر

Minimum Pricing

تسعير الأدنى

يمكن أن تؤدي الأسعار الدنيا إلى زيادة السعر الذي يتلقاه المنتجون. تم استخدامها في الزراعة لزيادة دخل المزارعين فهي حد أدنى محدد مسبقاً للسعر يجب دفعه مقابل السلع المنتجة كتجارة عادلة

Dynamic Pricing

تسعير ديناميكي

التسعير الديناميكي هو استراتيجية تستخدم لتحديد أسعار سوق مرنة للمنتجات والخدمات التي تقدمها الشركات، مع مراعاة بعض المتغيرات مثل التوازن بين العرض والطلب، والموسمية والاستراتيجية التنافسية. تسمح هذه الاستراتيجية للشركات بالتكيف بسرعة وتنافسية مع السوق أي عندما يتغير سعر المنتج أو الخدمة ليعكس الطلب المتغير في السوق

Order Winners

تعاقب الفائزين

هم المزايا التنافسية مثل الجودة وسرعة التسليم والموثوقية وتصميم المنتج والمرونة والصورة التي تجعل عملاء الشركة يختارون منتجات أو خدمات تلك الشركة. هذا هو السبب الرئيسي وراء شراء العملاء لمنتج الشركة، فالفائزون بناءً على ترتيبهم أو تعاقبهم ودرجاتهم هم العاملون الذين سيفوزون بالمزايدة أو شراء العميل

Order Qualifiers

تعاقب المؤهلات

هي المزايا التنافسية التي يجب على الشركة إثباتها حتى تكون منافساً قابلاً للتطبيق في مجال الأعمال. على سبيل المثال، إذا كانت شركة التكنولوجيا Pear Products لا تفي بالمعايير الدنيا لتعاقب

المؤهلات، فسيتجاهل العملاء منتجاتهم وخدماتهم أو يرفضونها. فتعاقب المؤهلات هو عامل منتج أو خدمة مطلوبة حتى يتم اعتبار المنتج / الخدمة من قبل العميل

Cost-Plus Arrangements

تعاقب التكلفة الزائدة

عقد التكلفة الإضافية هو اتفاقية لتعويض الشركة عن المصروفات المتكبدة بالإضافة إلى مبلغ محدد من الربح، وعادة ما يتم تحديده كنسبة مئوية من السعر الكامل للعقد. كاتفاقيات التسعير حيث يتم الدفع للمورد مقابل التكاليف المتفق عليها المتكبدة بالإضافة إلى النسبة المئوية المتفق عليها أو المبلغ في الأعلى للسماح بالربح

Sequencing

تسلسل

يشير التسلسل إلى تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية لإحياء الاقتصاد الذي لا يعمل بشكل صحيح، وعلى وجه التحديد، فإن التسلسل يتعلق بتقديمها بالترتيب الصحيح. يحدد هذا الترتيب الذي يجب تنفيذ المهام به

Maslow's Hierarchy Of Needs

هرم ماسلو للاحتياجات

هو نظرية التحفيز التي طورها أبراهام ماسلو؛ يرى أن البشر لديهم خمسة مستويات من الاحتياجات ويعملون على تلبية احتياجاتهم غير الملهاة. في قاعدة التسلسل الهرمي توجد احتياجات فسيولوجية أساسية، متبوعة بالترتيب باحتياجات السلامة والاجتماعية والاحترام وتحقيق الذات. فهو نظرية التحفيز التي تصنف مصادر التحفيز وفقاً لتأثيرها على العمال (الاحتياجات الفسيولوجية، واحتياجات السلامة، والحب والانتماء، والاحترام وتحقيق الذات)

Category Hierarchy

تسلسل هرمي للفئات

ترتيب فئات الشراء إما أعلى أو أسفل أو على نفس المستوى بشكل متماثل. ويستخدم التسلسل الهرمي للفئات لتصنيف المنتجات والموردين والبيانات الأخرى لإعداد التقارير والتحليل. ويتكون كل تسلسل هرمي من فئة رئيسية وهيكل من الفئات الفرعية، قد يكون للمؤسسة أكثر من تسلسل هرمي واحد.

DIFOTIS

التسليم الكامل في الوقت المحدد

هو مقياس لأداء التسليم في سلسلة التوريد ويقاس عدد المرات التي يحصل فيها العميل على ما يريد في الوقت الذي يريده. أي التسليم كاملاً وفي الوقت المحدد والمواصفات

تسليم

Deliverable

مصطلح "التسليمات" هو مصطلح لإدارة المشروع يستخدم تقليدياً لوصف السلع أو الخدمات القابلة للقياس الكمي التي يجب تقديمها عند الانتهاء من المشروع. يمكن أن تكون المخرجات ملموسة أو غير ملموسة بطبيعتها. فيمكن لمنتج أو خدمة أنشأها المشروع للعميل أو راعي المشروع. يمكن أن تشمل، على سبيل المثال، وثيقة أو دورة تدريبية أو حل تكنولوجيا المعلومات

تسويق بالعلاقات

Relationship Marketing

هو أحد جوانب إدارة علاقات العملاء (CRM) الذي يركز على ولاء العملاء ومشاركة العملاء طويلة الأجل بدلاً من الأهداف قصيرة المدى مثل اكتساب العملاء والمبيعات الفردية. أي أنه يبحث هذا في مشاركة العملاء على المدى الطويل بما في ذلك ولاء العملاء

تسوية الموارد

Resource Levelling

تسوية الموارد هي تقنية لإدارة المشروع تتضمن حل التجميع الكلي أو تضارب الجدولة لضمان إكمال المشروع بالموارد المتاحة. تشمل الموارد الوقت أو المواد أو الأدوات اللازمة لإكمال مشروع أي تعديل موارد المشروع بناءً على التوترات بين قيود العرض والطلب

تسويق المباشر

Direct Marketing

هو شكل من أشكال الإعلان الذي يستهدف شخصاً أو شركة على وجه التحديد لإنشاء أعمال تجارية جديدة، أو رفع صورة مؤسسة أو منتج، أو إجراء عملية بيع. يعد البريد المباشر والتسويق عبر الهاتف والتسويق عبر البريد الإلكتروني من الأنواع الشائعة للتسويق المباشر أي أنه عندما يتم بيع المنتجات مباشرة إلى المستهلك وليس من خلال تجار التجزئة

تشريع ثانوي

Secondary Legislation

التشريع الثانوي هو قانون أنشأه الوزراء (أو هيئات أخرى) بموجب الصلاحيات الممنوحة لهم بموجب قانون صادر عن البرلمان. يتم استخدامه لملء تفاصيل الأعمال (التشريع الأساسي). توفر هذه التفاصيل إجراءات عملية تمكن من تطبيق القانون والعمل به في الحياة اليومية. في المملكة المتحدة، فالتشريع الثانوي هو قانون أنشأه وزراء الحكومة أو هيئات أخرى بموجب الصلاحيات الممنوحة لهم بموجب قانون صادر عن البرلمان (وهو التشريع الأساسي). ويُعرف التشريع الثانوي أيضاً بالتشريع المفوض أو الثانوي. يأخذ أحياناً شكل صك قانوني (مع البرلمان. المملكة المتحدة / الموقع -المعلومات / المسرد / المفوض -أو -التشريع الثانوي /)

تشريعات

TUPE Legislation

هو حماية الموظفين إذا تغيرت يد الشركة التي يعملون فيها. يتمثل تأثيره في نقل الموظفين وأي التزامات مرتبطة بهم من صاحب العمل القديم إلى صاحب العمل الجديد بموجب القانون. وتعني نقل التعهدات (حماية التوظيف). وتحمي لوائح TUPE حقوق الموظفين حيث يتم نقل العمل الذي تم توظيفهم للقيام به إلى شركة جديدة

تشغيل الأطفال

Child Labor

غالبًا ما يُعرّف مصطلح "عمل الأطفال" على أنه عمل يحرم الأطفال من طفولتهم وإمكاناتهم وكرامتهم، ويضر بنموهم البدني والعقلي. كما يشير إلى العمل الذي يشكل خطرًا وضارًا للأطفال عقليًا أو جسديًا أو اجتماعيًا أو أخلاقيًا؛ و / أو. استغلال للأطفال في الصناعة والعمل.

تصحيح الوضع

Remedy Of The Situation

طريقة للتعامل مع موقف صعب أو حل مشكلة: السياسة المالية، وليس النقدية، يجب أن تكون العلاج المفضل. وإمكانية إصلاح الموقف من الجهة المتعثرة

تصدير / الصادرات

Exports

الصادرات هي السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في بلد ما وبيعها للمشتريين في بلد آخر. تشكل الصادرات، إلى جانب الواردات، التجارة الدولية. السلع أو الخدمات المباعة خارج بلد الإنتاج

تصريح بالسبب

Express Cause

حيث يتم الكشف عنه بالكامل أو التعبير عنه دون لبس وبوضوح تام

تصعيد

Escalate

يمكن أن يشير هذا المصطلح إلى زيادة أهمية بعض الأنشطة المتعلقة بالأعمال أو نقل مهمة إلى قسم أعلى داخل المنظمة، مثل فكرة سلم متحرك لمتجر متعدد الأقسام ينتقل من مستوى منخفض إلى مرتفع، أو يرفع الأشخاص الموجودين عليه. بمعنى آخر لأخذ شيء ما إلى المستوى التالي؛ لأخذ المشكلة بجدية أكبر

تصنيع قابل للاسترداد

Recoverable Manufacturing

تساعد أنظمة التصنيع القابلة للاسترداد على تقليل التأثير البيئي للصناعة من خلال إعادة استخدام المواد، وتقليل استهلاك الطاقة، وتقليل الحاجة إلى دفن المنتجات الصناعية.

تصنيف

ABC Categorization

عندما يتم تصنيف العناصر طبقاً لفئات حسب الأهمية تكون الفئة A هي الأكثر أهمية ثم تليها الفئة B الأقل أهمية ثم C الأقل أهمية

تصنيف

Categorization

هو تقسيم الإنفاق التنظيمي والموردين إلى مجموعات طبقاً لتصنيفها منطقياً

التصنيف الائتماني

Credit Rating

التصنيف الائتماني هو تقييم الجدارة الائتمانية للمقترض بشكل عام أو فيما يتعلق بدين معين أو التزام مالي. الدرجة الممنوحة لمنظمة ما بناءً على مقدار المخاطر التي تشكلها على الدائن

تصرف في المنتج

Product Disposition

هو التخلص من المنتج يعني التحكم الموثق و / أو الحالة و / أو الاستخدام للمنتج. تشمل الأمثلة، على سبيل المثال لا الحصر، الإفراج، والرفض، والحجر الصحي، والتعليق، والإفراج عن التغليف، والإرجاع، والإتلاف. أي عملية تحديد وتحديد ما يجب فعله بكل منتج يتم إرجاعه من خلال قناة اللوجستيات العكسية

تصنيف الدفعات

Batching

تجميع المهام والأنشطة اللوجستية المتشابهة التي تتطلب موارد مماثلة

تصنيع تدفق الطلب

Demand Flow Manufacturing

تقنية تدفق الطلب (DFT) هي استراتيجية لتحديد ونشر العمليات التجارية في التدفق، مدفوعة استجابة لطلب العملاء. يعتمد DFT على إنتاج البضائع من حالتها الخام عندما يبدأ بطلب المستهلك الفعلي. (المقابل هو الإنتاج باتباع خطة غير مرتبطة بطلب محدد)

تصنيف المورد

Supplier Rating

تستند تقييمات البائعين، المعروفة أيضاً باسم تصنيفات الموردين، إلى نظام رسمي لتقييم المؤسسات التي تقدم منتجات أو خدمات للشركة. إنها عملية يتم فيها تعيين حالة أو عنوان للموردين بناءً على عدة معايير. أي قياس أداء مورد موجود

تصنيف الموردين

Supplier Tiring

هو عملية تنظيم الموردين في طبقات بناءً على أهميتها لسلسلة التوريد الخاصة بك. يساعد تصنيف

الموردين إلى طبقات على تبسيط الاتصالات بين الشركة ومورديها، أي هيكل من الموردين في سلسلة أو شبكة التوريد. يتضمن المفهوم مؤسسة لديها عدد محدود من موردي "الدرجة الأولى" والتي بدورها ستدير أعدادًا كبيرة من موردي المواد و / أو المكونات في "المستوى الثاني" وأي مستويات أخرى.

تصنيع الإلكتروني E-Manufacturing

هو منهجية نظام تمكّن عمليات التصنيع من الاندماج بنجاح مع الأهداف الوظيفية للمؤسسة من خلال استخدام الإنترنت، والتقنيات التنبؤية الخالية من الكابلات (أي اللاسلكية، والويب، وما إلى ذلك). "أي أنها تكامل مختلف جوانب أنظمة التصنيع باستخدام الإنترنت والإنترنت

تصميم سلسلة التوريد Supply Chain Design

هو نموذج عمل يحدد هيكل وشبكة سلسلة التوريد لتقدير الوقت والتكاليف التي ينطوي عليها جلب البضائع إلى السوق. أي عملية تصميم البنية التحتية لسلسلة التوريد لإدارة التوازن بين الإنتاج والمخزون والنقل للمطابقة

تصميم شبكة سلسلة التوريد Supply Chain Network Design

تصميم شبكة سلسلة التوريد (SNDC) المعروف أيضًا باسم "التخطيط الاستراتيجي لسلسلة التوريد" هو عملية بناء ونمذجة سلسلة التوريد لفهم التكاليف والوقت لجلب السلع والخدمات إلى السوق ضمن الموارد المتاحة للمؤسسات. أي العملية المعنية بتحديد البنية التحتية اللوجستية على مدى أفق تخطيط ممتد لتقديم الحل الاستراتيجي الأكثر فعالية من حيث التكلفة و / أو الخدمة

كما يعرف بأنه العملية المعنية بتحديد البنية التحتية اللوجستية على مدى أفق تخطيط ممتد لتوفير الحل الاستراتيجي الأكثر فعالية من حيث التكلفة و / أو الخدمة. أي تخصيص جميع المنظمات في إطار منظم من أجل تحقيق أهداف استراتيجية طويلة الأجل

تصنيفات Taxonomies

مخططات التصنيف ويبدأ التصنيف بنظرة للمؤسسة من منظور مستخدم الأعمال وأهداف العمل. إنه يحدد الأشياء الأكثر أهمية للأعمال المتعلقة بالأشخاص والمنتجات والخدمات والعلاء والعمليات وآليات خلق القيمة في قلب المؤسسة.

تصميم وبناء Design And Build

هي طريقة لتسليم المشروع حيث يعمل كيان واحد بموجب عقد واحد مع مالك المشروع لتقديم خدمات التصميم والبناء. ككيان واحد، عقد واحد، تدفق موحد للعمل من المفهوم الأولي حتى

الاكتمال. أي ترتيب تعاقد حيث يكون المتعهد مسؤولاً عن تصميم وبناء البرنامج

Design For Disassembly

التصميم التفككي

التصميم التفككي هو تصميم المباني لتسهيل التغييرات والتفكيك المستقبلية (جزئياً أو كلياً) لاستعادة الأنظمة والمكونات والمواد، وبالتالي ضمان إمكانية إعادة تدوير المبنى بأكبر قدر ممكن من الكفاءة في نهاية عمره الافتراضي. أي تصميم المنتجات لتسهيل استعادة المواد عالية الجودة لإعادة التدوير

Co-Design

تصميم المشترك

هي نهج لتصميم الخدمة وتقديمها، وعادةً ما تكون للخدمات الاجتماعية، حيث يتم تصميم الحلول بالاشتراك مع منظمة الشراء والموردين والمستخدمين النهائيين للخدمات، ويعرف أيضاً بأنه عملية الإنشاء مع أصحاب المصلحة (الأعمال أو العملاء) على وجه التحديد ضمن عملية تطوير التصميم لضمان تلبية النتائج لاحتياجاتهم وقابليتها للاستخدام. (قد يُطلق على التصميم المشترك أيضاً اسم التصميم التشاركي وهو مصطلح يستخدم في كثير من الأحيان داخل مجتمع التصميم).

Job Design

تصميم الوظيفة

تصميم الوظيفة هو عملية تحديد أدوار الموظفين ومسؤولياتهم والأنظمة والإجراءات التي يجب عليهم استخدامها أو اتباعها. الغرض الرئيسي من تصميم الوظيفة، أو إعادة التصميم، هو تنسيق عمليات العمل وتحسينها لخلق قيمة وزيادة الأداء. أي المحتوى والواجبات ومتطلبات المهمة في الدور الوظيفي الذي يؤديه الفرد

Modular Design

التصميم المعياري

هو نهج لتصميم المنتج يتم استخدامه لإنتاج منتج كامل من خلال دمج أو دمج أجزاء أصغر مستقلة عن بعضها البعض. أي أنه استراتيجية تصميم حيث يتم تقسيم النظام العام إلى وحدات مستقلة يمكن استبدالها دون تغيير الوظيفة العامة للنظام

Layering

تصنيف

التصنيف هو استراتيجية في التداول عالي التردد حيث يقوم المتداول بإصدار الأوامر التي لم ينوي تنفيذها مطلقاً ومن ثم إلغاؤها على أمل التأثير على سعر السهم. على سبيل المثال، لشراء الأسهم بسعر أقل، يضع المتداول في البداية أوامر للبيع بسعر السوق المطلوب أو أقل منه. وهو عملية ترتيب تدفق المعلومات وتنسيق الأنشطة عبر سلسلة التوريد

تصفية

Liquidating

مصطلح التصفية في المالية والاقتصاد هو عملية إنهاء الأعمال التجارية وتوزيع أصولها على المطالبين. لم يعد العمل المفلس موجودًا بمجرد اكتمال عملية التصفية. يمكن أن تشير التصفية أيضًا إلى عملية بيع المخزون، عادةً بخصومات كبيرة. وهي تعرف أيضاً بالسهولة التي يمكن بها تحويل الأصول إلى نقد. قد تكافح شركة ذات قاعدة أصول عالية القيمة ولكن سيولة منخفضة للوفاء بديونها في الوقت المحدد

تفاصيل البند

Line Item Detail

تفاصيل البند تعني قائمة بالعناصر بما في ذلك الوصف وسعر الوحدة ومعدل ضريبة القيمة المضافة المطبق على المعاملة. معلومات حول عنصر فردي تم شراؤه

تصميم / الهيكل التنظيمي

Organizational Design/Structure

التصميم التنظيمي هو في الواقع عملية رسمية لدمج الأشخاص والمعلومات والتكنولوجيا. الهيكل التنظيمي هو السلطة الرسمية والسلطة والأدوار في المنظمة. يعمل الحجم التنظيمي ودورة الحياة التنظيمية والاستراتيجية والبيئة والتكنولوجيا معًا لتشكيل منظمة كاملة أي انه النمط الرسمي لمناصب الموظفين داخل المنظمة يحدد الأدوار والمهام والمسؤوليات والتواصل والإشراف، وهو مصمم لدعم أهداف المنظمة.

تصميم صديق للبيئة

Eco-Design

يأخذ التصميم البيئي في الاعتبار الجوانب البيئية في جميع مراحل عملية تطوير المنتج، ويسعى جاهداً للمنتجات التي تحقق أقل تأثير ممكن على البيئة طوال دورة حياة المنتج. وتصميم منتج للتعامل مع أهم الآثار البيئية لذلك المنتج على مدار دورة حياته بالكامل

تضارب المصالح

Conflict of Interest (CoI)

في مجال الأعمال التجارية، ينشأ تضارب المصالح عندما يختار الشخص مكسبًا شخصيًا على واجباته تجاه صاحب العمل، أو تجاه مؤسسة يكونون فيها من أصحاب المصلحة، أو يستغلون مناصبهم لتحقيق مكاسب شخصية بطريقة ما.

تطبيع

Normalization

التطبيع هو عملية إزالة النفقات أو الإيرادات غير المتكررة من مقياس مالي مثل EBITDA أو EBIT أو الأرباح. بمجرد تسوية الأرباح، يمثل الرقم الناتج قدرة الأرباح المستقبلية التي يتوقعها المشتري من

الأعمال. أي عملية تحويل فئات التأثير المختلفة بحيث يكون لها جميعًا نفس الوحدات وبالتالي يمكن مقارنتها

تطور

Development

تطوير الأعمال هو إنشاء قيمة طويلة الأجل للمؤسسة من العملاء والأسواق والعلاقات. يمكن اعتبار تطوير الأعمال على أنه أي نشاط تقوم به إما منظمة صغيرة، أو كبيرة، أو مؤسسة غير ربحية أو هادفة للربح تخدم غرض "تطوير" الأعمال بطريقة ما. أي أنها نهج استراتيجي طويل المدى للتنمية يعود بالفائدة على كل من المنظمة والفرد

تطور الإتجاه

Direction Evolution

هو عملية التحسين المستمر للعلامة التجارية. ويشمل أيضًا تحسين آراء العملاء والعملاء المحتملين عن الشركة مع تغير الأوقات والأسواق والأزياء واحتياجات المستهلك. وهي تعتبر المرحلة الثانية من تطور المنظمة وفقًا لجرينر، فهي تتميز بالتوتر بين روح المبادرة والحاجة إلى السيطرة

تطور التعاون

Collaboration Evolution

هي المرحلة الخامسة من نمو المنظمة، تتميز بالتعاون والعمل غير الرسمي للتغلب على الروتين البيروقراطي

تطوير منتج جديد

(NPD) New Product Development

هو العملية الشاملة لوضع تصور لمنتج جديد وتصميمه وتخطيطه وتسويقه تجاريًا في محاولة لطره في السوق. أي انها عمليات جلب منتج جديد أو محسّن إلى السوق للحصول على إيرادات إضافية أو حصة في السوق.

تطور التنسيق

Co-Ordination Evolution

التنسيق هو وظيفة الإدارة التي تضمن أن الإدارات المختلفة و. مجموعات تعمل بشكل متزامن. لذلك، هناك وحدة العمل بين الموظفين والمجموعات و. كما أنه يحقق الانسجام في تنفيذ المهام والأنشطة المختلفة لتحقيقها. أهداف المنظمة بكفاءة. تتميز بعدد كبير من الأنظمة الصارمة المستخدمة للتحكم في اتخاذ القرار

تطور التفويض

Delegation Evolution

تتطلع الشركات إلى تطوير استراتيجيات مختلفة لرفع مستوى مشاركة الموظفين. فالتفويض في حد ذاته هو استراتيجية مؤثرة لتحديد معظم المربعات المناسبة للأداء العالي. وغالبًا ما تتداول بشأن الصيغ العملية لزيادة إنتاجية فريقك. فهي تعبر عن المرحلة الثالثة من نمو المؤسسة وتتميز بوجود

مدراء من المستوى الأدنى يتحملون مسؤولية متزايدة وكبار المديرين التنفيذيين اللذين يديرون عن طريق الاستثناء

Creative Evolution

تطور إبداعي

التطور الذي هو نتاج إبداعي لقوة حيوية وليس عملية عفوية يمكن تفسيرها من حيث القوانين العلمية او يعرف بأنه المرحلة الأولى من نمو المؤسسة، تتميز باتصالات غير رسمية وآليات تحكم مدفوعة بردود فعل من السوق

Process Development

تطوير العملية

تطوير عمليات الأعمال (BPD) هو وسيلة لمواءمة المنظمة بكفاءة مع رغبات واحتياجات العملاء. أي أنها تناوب عمليات الإدخال أو الإخراج لزيادة الكفاءة وتمكين المنظمة من تحقيق وضع تنافسي-أفضل

Incremental Strategy Development

تطوير الإستراتيجية الإضافية

تطوير إضافي هو نهج تطوير يوفر تطوير أنظمة معلومات الأعمال في سلسلة من المراحل الفرعية الصغيرة القابلة للتنفيذ والغرض منه هو إنتاج نتيجة مفيدة قبل انقضاء فترة الاهتمام التنظيمي. تطور الاتجاه الاستراتيجي نتيجة القرارات المتخذة في المنظمة بمرور الوقت

(Continuing Professional Development (CPD

تطوير المنتج التعاوني

هو التعاون بين المنظمات المختلفة على تطوير منتج حيث انه تطوير استراتيجي عمل ومجموعة من تطبيقات البرامج التي تسهل المنظمات المختلفة للعمل معًا على تطوير منتج. يُعرف أيضًا باسم إدارة تعريف المنتج التعاوني (Cpdm).

Continuing Professional Development (CPD

تطوير المهني المستمر

هي مصطلح يعني الحصول على تدريب أو حضور دورات لتنمية المعرفة او التطوير المهني المستمر حيث يشير إلى عملية تتبع وتوثيق المهارات والمعرفة والخبرة التي تكتسبها بشكل رسمي وغير رسمي أثناء عملك، بعد أي تدريب أولي. إنه سجل لما تختبره وتعلمه ثم تقدمه.

تعامل مع المواد

يتضمن ذلك حركة قصيرة المدى داخل حدود المبنى أو بين المبنى وعربة النقل

Inventory Handling

تعامل مع المخزون

تشير إدارة المخزون إلى عملية طلب مخزون الشركة وتخزينه واستخدامه وبيعه. يتضمن ذلك إدارة المواد الخام والمكونات والمنتجات النهائية، فضلاً عن تخزين هذه العناصر ومعالجتها. أي أنها إدارة ومراقبة المواد الخام والمكونات والسلع التامة الصنع وبنود المخزون الأخرى

Industrial symbiosis (IS)

تعايش الصناعي

هو ان يصبح مفهوم "نفايات" في شركة ما مادة خام لشركة أخرى

Contracting

تعاقد / اتفاق / تعهد

وهو شخص أو شركة توافق على إجراء عمل لكيان آخر على النحو المحدد بموجب شروط العقد. على عكس الموظفين، فإن المتعاقدين كيانات مستقلة لا تعمل حصرياً لشخص واحد أو شركة واحدة وتخضع لقانون توظيف ومعاملة ضريبية مختلفة عن الموظفين. فهي الأنشطة التي تضمنت توثيق اتفاقية قابلة للتنفيذ بين المنظمة والموردين أو أطراف ثالثة أخرى.

Vertical Collaboration

تعاون العمودي

هو نوع من الشراكة حيث تقوم مؤسستان أو أكثر من مستويات مختلفة بمشاركة المعلومات والموارد والمسؤوليات وأفضل الممارسات لخدمة العملاء النهائيين

Collaboration

تعاوني

العمل مع طرف آخر (أو أطراف متعددة) من أجل المنفعة المتبادلة، أي أن كلا الطرفين قادر على تحقيق أهداف كل منهما والتعاون يعرف أيضاً بأنه ممارسة عمل حيث يعمل الأفراد معاً لغرض مشترك لتحقيق فائدة الأعمال. يتيح التعاون للأفراد العمل معاً لتحقيق غرض عمل محدد ومشترك.

Collaborative

ابتكار

التعاون هو ممارسة عمل حيث يعمل الأفراد معاً لغرض مشترك لتحقيق فائدة الأعمال. ويتيح التعاون للأفراد العمل معاً لتحقيق غرض عمل محدد ومشترك. وفهم أهداف بعضهم البعض والعمل معاً لتحقيقها.

Innovation

تعاون

الابتكار في الأعمال هو عملية المنظمة لتقديم أفكار جديدة، أو تدفقات العمل، أو المنهجيات، أو الخدمات أو المنتجات. حيث تمتلك الشركات المبتكرة أفكاراً جديدة ومثيرة من المرجح أن تجتذب استثمار رأس المال الاستثماري. يشير ابتكار المنتج إلى منتجات جديدة أو محسنة بشكل ملحوظ.

يمكن أن يشمل الابتكار صنع نفس المنتج بمكونات أفضل أو منتج جديد أكثر سهولة في الاستخدام فهو التحديد والتطورات المطلوبة لتأمين تحسينات الأعمال أو الميزة التنافسية باستخدام أفكار جديدة أو طرق عمل جديدة.

التعاون التشغيلي

Co-Operative

هي شركات مملوكة من قبل "الأعضاء المالكين". يتم التحكم في التعاونيات بشكل ديمقراطي من قبل أصحابها الأعضاء، وعلى عكس الأعمال التجارية التقليدية، يحصل كل عضو على صوت في كيفية إدارة العمل. الخدمات أو البضائع التي تقدمها التعاونية تستفيد منها وتخدم أصحابها الأعضاء.

تعاونية

Co-Cooperativeness

يُعرّف التحالف التعاوني الدولي التعاونية، أو التعاونية، على أنها "رابطة مستقلة من الأشخاص متحدون طواعية لتلبية احتياجاتهم وتطلعاتهم الاقتصادية والاجتماعية والثقافية المشتركة من خلال مؤسسة مملوكة بشكل مشترك ويتم التحكم فيها بشكل ديمقراطي". بمعنى آخر، يتم إنشاء التعاونيات بواسطة

تعاون الأفقي

Horizontal Collaboration

التعريف العام للتعاون الأفقي هو تجميع الأنشطة اللوجيستية وتوحيد سلاسل التوريد بين مصنعين (يمكن أن يكونا غير متنافسين أو شبه / متنافسين مباشرين) من أجل المنافع المتبادلة. وهي نوع من الشراكة حيث تعمل منظمتان مستقلتان أو أكثر على نفس المستوى معًا لتنفيذ عمليات سلسلة التوريد وخلق منافع متبادلة

تعاون متعدد الوظائف

Cross-Functional Collaboration

التعاون متعدد الوظائف هو العملية التي يجتمع فيها أفراد من أقسام مختلفة في مؤسسة ذات مجالات خبرة مختلفة لتحقيق هدف مشترك. يمكن أن يكون هذا التعاون عضويًا أو قائمًا على المشروع. أو هو مجموعة من الأشخاص ذوي المهارات والتخصصات المختلفة يجتمعون معًا لتحقيق هدف مشترك

تعاون متعدد الوظائف

Cross-Functional Involvement

التعاون متعدد الوظائف هو عندما يتحد أفراد من فرق أو وظائف مختلفة (التسويق، المبيعات، الهندسة، الموارد البشرية) داخل الشركة للعمل على هدف أو مشروع أو مسؤولية مشتركة. ويعرف كذلك بالاستفادة من خبرة المجموعات والأفراد من الوظائف التنظيمية الداخلية بالشركة ذات الصلة وشركاء التوريد الخارجيين لمن جانب آخر لتقديم تطوير منتج / خدمة جديدة.

تعبئة

Mobilization

يشير مصطلح تعبئة الموارد إلى جميع الأنشطة التي تقوم بها شركة ناشئة أو منظمة لتأمين موارد مالية وبشرية ومادية جديدة وإضافية لتعزيز مهمتها. يتمثل الدافع وراء الاستدامة التنظيمية في الجهود المبذولة لتعبئة الموارد أي عندما ينتقل العقد من مورد إلى آخر

تعبئة القناة

Channel Fill

هو وسيلة لتضخيم إيرادات الشركة أو مبيعاتها مباشرة قبل فترة الإبلاغ، مثل نهاية الربع المالي أو السنة المالية. لقد تم القيام بذلك لإظهار أن الأداء المالي للشركة أفضل مما هو عليه في الواقع.

تعبير عن الاهتمام

(EoI) Expression Of Interest

هو التعبير عن الاهتمام هو تصريح غير رسمي بأن المشتري، سواء كان استراتيجيًا أو ماليًا، يرغب في شراء شركة. كما سيزود التعبير عن الاهتمام البائع بمجموعة من أسعار الشراء المحتملة فهو وثيقة مرسله من طرف إلى آخر تحدد الاهتمام بالتعاون في مشروع

تعجيل

Expediting

التعجيل هو مفهوم في إدارة المشتريات والمشاريع لضمان الجودة والتسليم في الوقت المناسب للسلع والمكونات. يتحكم قسم المشتريات في تقدم التصنيع في المورد فيما يتعلق بالجودة والتعبئة والامتثال للمعايير والجدول الزمنية المحددة. أي العملية المتضمنة في تقدم الأمر لضمان استلام المخزون في أسرع وقت ممكن

تعدد المصادر

Multiple Sourcing

تعدد المصادر هو نهج الاستعانة بمصادر خارجية حيث يتم التعاقد على الخدمات مع عدد من الموردين، عادة بالاقتران مع بعض عناصر تقديم الخدمة المقدمة داخليًا. إنه يختلف عن نموذج المورد المفضل وبالطبع النموذج الداخلي بالكامل. أي تشتري منظمة إمداداتها لمنتج أو خدمة معينة من مصدرين أو أكثر

التعددية

Pluralist

توجد التعددية عندما تسعى مجموعات متعددة للتأثير على السياسات والممارسات والعوامل الأخرى التي تؤثر على الحياة اليومية. تتضمن الشركة أو المنظمة التعددية الموظفين أو الأعضاء في عملية صنع القرار بدلاً من جعل الإدارة تملّي جميع القرارات. أي الاعتراف بالتنوع في اهتمامات الموظفين وأصحاب العمل، واستثمار الجهود لحل المصالح المتنافسة من أجل العمل معًا

تعديل السعر الاقتصادي للأسعار الثابتة (FPEPA) The Fixed Price With Economic Price Adjustment Contract

هو نوع من العقود حيث يدفع المشتري للبائع سعرًا ثابتًا تم تحديده بالفعل ومنصوصًا عليه في العقد. يسمح هذا العقد المعين بتعديل محدد مسبقًا لسعر أو سعر العقد

تعديل سعر العقد Contract Price Adjustment

هو بند قانوني يمكن بموجبه تغيير سعر العقد، سواءً بالزيادة أو النقصان بالرجوع إلى صيغة متفق عليها مسبقاً، مثلاً معدل التضخم أو بعض المؤشرات الأخرى الاقتصادية المعترف بها

تعريفات واسعة تعتمد على الفئات Broad Category-Based Definitions

وتشمل الاختلافات البشرية الأخرى مثل نمط الحياة والثقافة والدين والهوية الجنسية والتعبير والتوجه الجنسي. والحالة الاجتماعية والحالة الاقتصادية، بالإضافة إلى الجنس والعمر والعرق والاختلافات العرقية والإعاقة.

تعرض الصفقة Transaction Exposure

التعرض للمعاملة هو مستوى عدم اليقين من الشركات المشاركة في التجارة الدولية. على وجه التحديد، تتمثل مخاطر قلب أسعار صرف العملات بعد أن تكون الشركة قد تعهدت بالفعل بالتزام مالي. وتعرف أيضاً بمستوى المخاطر المرتبطة بالتجارة الدولية والالتزامات المالية التي تعهدت بها المنظمة نتيجة للتقلبات في أسعار الصرف الأجنبي

تعرض للخطر Risk Exposure

التعرض للمخاطر هو الخسارة المحتملة المقدرة من الأنشطة التجارية الجارية حالياً أو المخطط لها. عادة ما يتم حساب مستوى التعرض بضرب احتمال وقوع حادث خطر بمقدار خسائره المحتملة. أي أنه مقياس الخسارة المستقبلية المحتملة الناشئة من المخاطر

تعريف متكامل أو برنامج متكامل IDEF (Integrated Definition Or Integrated Program)

يشير إلى عائلة من لغات النمذجة في مجال الأنظمة وهندسة البرمجيات. وهي تغطي مجموعة واسعة من الاستخدامات، من النمذجة الوظيفية إلى البيانات والمحاكاة والتحليل / التصميم الموجه للكائنات واكتساب المعرفة. تم تطوير لغات التعريف هذه بتمويل من القوات الجوية الأمريكية وتستخدم بشكل كبير من قبلهم، بالإضافة إلى الوكالات العسكرية ووزارة الدفاع الأمريكية (Dod)

الأخرى، كما يتم استخدامها من قبل العديد من الشركات لالتقاط وتحسين العمليات التجارية. فهو برنامج يستخدم للحصول على معرفة الموردين عبر سلسلة التوريد

تعريفه

Tariff

التعريف الجمركية، وتسمى أيضًا الرسوم الجمركية، وهي الضرائب المفروضة على البضائع أثناء عبورها للحدود الوطنية، وعادة ما تكون من قبل حكومة البلد المستورد. يمكن استخدام الكلمات التعريفية والرسوم الجمركية بالتبادل. أي ضريبة يجب دفعها على سلعة معينة عند نقلها من بلد إلى آخر

تعصب

Prejudice

يشير التحيز إلى المعتقدات والأفكار والمشاعر والمواقف التي يحملها شخص ما حول المجموعة. التحيز لا يعتمد على تجارب المرء؛ بدلا من ذلك، هو حكم مسبق، نشأ خارج التجربة الفعلية. أي الآراء غير المواتية التي يتم تشكيلها حول الفرد، بناءً على مفاهيم مسبقة عنهم، بناءً على اختلافاتهم الفردية

تعلم أحادي الحلقة

Single-Loop Learning

يمكن أيضًا وصف التعلم أحادي الحلقة بأنه موقف نلاحظ فيه وضعنا الحالي ونواجه مشاكل أو أخطاء أو تناقضات أو عادات غير عملية. بعد ذلك نقوم بتكييف سلوكنا وإجراء اتنا للتخفيف من الوضع وتحسينه وفقًا لذلك. أي التعلم السطحي الذي يركز على التذكر بدلاً من الفهم

تعلم التلقائي

Spontaneous Learning

يعني التعلم العفوي القيام بتجربة أو نشاط لم يتم التخطيط له بناءً على احتياجات الطفل أو اهتماماته لذلك عليك التفكير في الوقت الذي يواجه فيه الطفل مشكلة كنت قد ساعدته فيها بناءً على نشاط قمت به الذي كان غير مخطط له أي نشاط التطوير الموجود في مواقف الحياة اليومية

تعلم رسمي

Formal Learning

يشير التعلم الرسمي إلى نوع من برامج التعلم يتم فيه تحديد الأهداف والغايات من قبل قسم التدريب و / أو المصمم التعليمي و / أو المدرب. يُطلق على التعلم الرسمي أيضًا اسم التعلم المنظم أو التعلم المتزامن. أي التعلم المنظم مع المحتوى المنظم

تعلم تنظيمي

Organizational Learning

التعلم التنظيمي هو عملية إنشاء المعرفة والاحتفاظ بها ونقلها داخل المنظمة. وتحسن المنظمة بمرور الوقت لأنها تكتسب الخبرة. من هذه التجربة، هو قادر على خلق المعرفة. أي انه أنشطة لدعم

التطوير المستمر للمنظمات.

Expansive Learning

تعلم موسع

التعلم الموسع هو مصطلح صاغه لوصف إنشاء معرفة مهنية جديدة، على عكس اكتساب المتعلمين للمعرفة الموجودة التي لم تكن معروفة لهم من قبل. فهو طريقة تعلم يبدأها فرد مشارك في نشاط التغيير الجماعي لتصميم عملية أو ممارسة جديدة

Double-Loop Learning

تعلم ثنائي الحلقة

يستلزم التعلم ثنائي الحلقة تعديل الأهداف أو قواعد اتخاذ القرار في ضوء التجربة. تستخدم الحلقة الأولى الأهداف أو قواعد اتخاذ القرار، وتتيح الحلقة الثانية تعديلها، وبالتالي "الحلقة المزدوجة". أي أنها بمثابة التعلم العميق الذي يركز على الفهم والفضول ويؤدي إلى التفكير الابتكاري والصلات الإبداعية بين الأفكار والمفاهيم

Learning

تعلم

في إدارة الأعمال، المنظمة التعليمية هي شركة تسهل تعلم أعضائها وتحول نفسها باستمرار. تمت صياغة هذا المفهوم من خلال عمل وأبحاث بيتر سينج وزملائه. أي أنها عملية تحدث بعد تجربة تحويلية تؤدي إلى اكتساب المتعلم للمعرفة والمهارات وتطوير المواقف والقيم والمعتقدات

Social Learning

تعليم اجتماعي

في سياق تعلم الأعمال، يتم تعريف التعلم الاجتماعي بالطرق غير الرسمية، لا سيما من خلال التقنيات الاجتماعية مثل المدونات ومواقع الويكي ومنتديات المناقشة وأدلة الموضوعات ومقاطع الفيديو. أي كيف يتعلم الناس من بعضهم البعض من خلال التفاعل الاجتماعي

Financial Sector Deepening (FSD)

تعميق القطاع المالي

تأسس برنامج تعميق القطاع المالي الكيني (FSD) في أوائل عام 2005 لدعم تنمية الأسواق المالية في كينيا كوسيلة لتحفيز تكوين الثروة والحد من الفقر. وهو يعني تعني تعميق القطاع المالي للمساعدة في تطوير الأسواق المالية في كينيا لتحفيز الثروة والحد من الفقر

Available To Promise

تعهد

هو رد مقدم من شركة إلى عملائها بشأن تاريخ تسليم أحد الطلبات

تعويض

Indemnity

التعويض هو سمة من سمات عقد العمل حيث يوافق أحد الطرفين على تعويض طرف آخر عن خسارة سابقة أو محتملة. يتم الدفع إما نقدًا أو إصلاح أو استبدال الممتلكات التالفة. وهو ضمان أو حماية ضد الخسارة، عادة عن طريق تعويض مالي

تعيين / مهمة

Assignment

هي تسليم أو بيع مزايا و / أو التزامات العقد إلى طرف آخر

تغيير مفتوح

Open-Ended Change

تغيير لا يمكن فهم أسبابه ونتائجه على وجه اليقين

تغيير الخطوة

Step Change

يُعرّف تغيير الخطوة في قاموس Collins على أنه "تغيير مهم، لا سيما التحسين". من المتوقع أن تكون التغييرات أقل بساطة من التغييرات التدريجية وستتطلب جهدًا كبيرًا لتحقيق نمو كبير. أي (في العمل أو السياسة) تغيير كبير في السياسة أو الموقف لا سيما التغيير الذي ينتج عنه تحسن أو زيادة. أي تغيير جذري وسريع، وغالبًا ما يكون رد فعل لعوامل غير متوقعة

تغيير جذري

Radical Change

يشير التغيير الجذري إلى التغيير الذي يحدث بسرعة نسبيًا ويغير جوهر الهياكل الاجتماعية أو الممارسات التنظيمية. على وجه التحديد، يؤثر هذا النوع من التغيير على الموارد والمعايير والمخططات التفسيرية للمجموعات والأفراد. أي انه يحدث التغيير الجذري عندما يتم إجراء تغيير كبير على عملية خلال فترة زمنية محددة

تغيير ثوري

Revolutionary Change

التغيير الثوري هو التغيير بالولاية. أي تغيير كبير ومفاجئ وكامل يؤدي إلى إعادة تنظيم استراتيجية المنظمة

تغيير جزئي

Part-Exchange

التبادل الجزئي أو صفقة التبادل الجزئي هو نوع من العقود. في التبادل الجزئي، بدلاً من قيام أحد طرفي العقد بدفع الأموال والطرف الآخر الذي يقوم بتوريد السلع / الخدمات، يقوم كلا الطرفين بتوريد السلع / الخدمات، ويقوم الطرف الأول بتوريد المال الجزئي والسلع / الخدمات الجزئية. أي إعطاء أصل لتشكيل جزء من السداد لأصل جديد

تغيير تدريجي

Incremental Change

هو المفهوم الذي تطوره البرامج والمنظمات بمرور الوقت من خلال إجراء تعديلات صغيرة؛ أي عن طريق تغيير المكونات أو الأنشطة بشكل تدريجي، وبالتالي البناء على الوضع الراهن. يحدث التغيير التدريجي عندما يتم تغيير العملية في النهاية عن طريق إجراء تغييرات طفيفة خلال فترة زمنية محددة

تغيير التخريبي

Disruptive Change

هو مستقبل غير محلي لا رجوع فيه والتغيير الذي يؤثر على جزء من الصناعة. يمكن أن يحدث هذا بسبب التغيرات في اتجاهات السوق مما تسبب في حدوث تحول في نمط الإنتاج لتناسب متطلبات العملاء. أي انه تغيير لا رجوع فيه يؤثر على جزء من الصناعة

تغيير التطوري

Evolutionary Change

هو تدريجي ويحدث تدريجيًا بمرور الوقت. غالبًا ما يحدث التغيير البطيء والتدريجي لضمان بقاء المنظمة. إنه تدريجي لأنه يحدث خطوة بخطوة، شيئًا فشيئًا. أي تغييرات تدريجية ومتزايدة تعمل على تغيير أنشطة المنظمة على مدى فترة طويلة

اختلاف العقد

Contract Variation

بعبارة بسيطة، يحدث تغيير العقد عندما يتفق الطرفان على القيام بشيء مختلف عن الطريقة التي اتفقا عليها في الأصل، في حين أن باقي العقد يعمل بخلاف ذلك دون تغيير.

تغيير العقد

Contract Change

عندما لا تكون هناك حاجة إلى خدمة أصلية في العقد أو تغيرت بشكل أساسي، مما يعني حدوث تغيير في العقد وهي تعني أي تغيير أو تعديل على الخدمات أو هذه الاتفاقية، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، التغييرات أو التعديلات على أي بيان عمل، بخلاف التغييرات التشغيلية.

تغيير تكيفي

Adaptive Change

التغييرات التكيفية هي تعديلات صغيرة وتدرجية تقوم بها المؤسسات والمديرون للتكيف مع تحديات الأعمال اليومية والأسبوعية والشهرية. وهي تعني انه مطلوب تغيير خطوة تدرجية لإعادة تنظيم كيفية عمل المنظمة

تغيير مغلق

Closed Change

هو تغيير يمكن مراجعته وفهمه بوضوح من حيث ما حدث وسبب حدوثه وعواقبه

Commercial Negotiation

التفاوض التجاري

هو عملية يشارك فيها طرفان أو أكثر سعياً للوصول إلى اتفاق أو تسوية لواحدة أو أكثر من القضايا التجارية أو سلسلة التوريد حيث توجد وجهات نظر متباينة. وتهدف إلى التوصل إلى اتفاق تجاري. تتضمن هذه العملية مواجهة توقعات المفاوضين ومصالحهم ومواقفهم ووجهات نظرهم

Negotiation

تفاوض

مفاوضات الأعمال هي عملية بين طرفين أو أكثر (لكل طرف أهدافه واحتياجاته ووجهات نظره) يسعيان إلى اكتشاف أرضية مشتركة والتوصل إلى اتفاقية لتسوية مسألة ذات اهتمام مشترك وحل النزاع وتبادل القيمة. أي التفاوض بين المشتري والمورد هو مناقشة بهدف الوصول إلى اتفاق، عادة حول سعر المنتج أو الخدمة

E-Negotiation

التفاوض الإلكتروني

هو عملية إجراء مفاوضات بين شركاء الأعمال باستخدام الوسائل الإلكترونية. الدافع وراء الاهتمام بالتفاوض الإلكتروني هو قدرتها على تزويد شركاء الأعمال بعمليات أكثر كفاءة، مما يمكنهم من صياغة عقود أفضل في وقت أقل. أي استخدام طريقة إلكترونية، أو البريد الإلكتروني، لإجراء مفاوضات

Behavioral Negotiation

تفاوض سلوكي

هو عملية لبناء العلاقات البناءة وتحقيق النتائج المتفق عليها من استخدام السلوكيات الإيجابية ويتضمن ذلك الخروج بأفكار إبداعية حول كيفية دفع المفاوضات إلى الأمام بطريقة ترضي احتياجات كلا الطرفين.

Differentiation

تفاضل

استراتيجية التمايز هي نهج تقوم الشركات بتطويره من خلال تزويد العملاء بشيء فريد ومختلف ومتميز عن العناصر التي قد يقدمها منافسوه في السوق. الهدف الرئيسي من تنفيذ استراتيجية التمايز هو زيادة الميزة التنافسية ويساعد الشركات على بيع المنتجات ذات الأغراض المختلفة لعملاء مختلفين لديهم احتياجات مختلفة. يمكن تمييز المنتجات بناءً على التصميم والجودة والوظيفة. بشكل عام، يتم تمييز المنتجات التي يتم تمييزها بناءً على مستوى جودتها (عالية أو منخفضة) رأسياً التمايز الرأسي. يتم تمييز المنتجات المتميزة بناءً على وظائف مختلفة أفقياً تمايز أفقي

Supplier Referencing

تفضيل المورد

تحديد موقع المورد هو عملية تصنيف الإنفاق مع المورد من حيث الربح المحتمل ومخاطر العرض ويساعد في تحديد أولويات فئات الإنفاق وتطوير الاستراتيجية الصحيحة. محتوى المشتريات CIPS.

أي العمليات التي يتعهد بها المشتري لضمان فهم منظور المورد للفوائد والمخاطر المحتملة في العلاقة بين العميل والمورد.

Vertical Disintegration

تفكك العمودي

حالة يتم فيها إعطاء أجزاء مختلفة من عملية صناعية أو تجارية لشركات مختلفة للقيام بها، حيث يتم تنفيذها من قبل شركة واحدة فقط: يمكن استخدام استراتيجية التفكك الرأسي لاستعادة الميزة التنافسية حيث يكون الموردون المتخصصون في وضع أفضل للاستجابة لسوق الاحتياجات وتعرف كذلك بأنها إجراء يتم فيه التحكم في العديد من المستويات في الإنتاج و / أو إدارة منتج أو خدمة بدءًا من المواد الخام، بواسطة شركة أو مؤسسة واحدة

Groupthink

تفكير الجماعي

التفكير الجماعي هو ظاهرة تحدث عندما تتوصل مجموعة من الأفراد إلى إجماع دون تفكير أو تقييم نقدي للعواقب أو البدائل. أي نتيجة اتخاذ القرار غير العقلانية الناتجة عن الرغبة في الحفاظ على إجماع المجموعة

Design Thinking

تفكير تصميمي

التفكير التصميمي هو عملية لحل المشكلات من خلال إعطاء الأولوية لاحتياجات المستهلك قبل كل شيء. يعتمد على الملاحظة والتعاطف وكيف يتفاعل الناس مع بيئاتهم، ويستخدم نهجًا عمليًا تكراريًا لخلق حلول مبتكرة منهجية تصميم إبداعية وتركز على حل المشكلات داخل سلسلة التوريد بناءً على خمس خطوات: التعاطف والتعريف والتفكير والنموذج الأولي والاختبار

Delegated Authority

تفويض السلطة

يشير تفويض السلطة إلى تقسيم العمل ومسؤولية اتخاذ القرار إلى فرد يقدم تقاريره إلى قائد أو مدير. إنها العملية التنظيمية للمدير الذي يقسم عمله بين جميع أفرادها. فهي إعطاء الطرف الآخر مسؤولية القيام بالأعمال المتفق عليها في العقد

Devolved Procurement

تفويض الشراء

في نموذج تفويض الشراء تقوم المشتريات بإضفاء اللامركزية على عملياتها وتخول السلطة في الإدارات الأخرى وأصحاب المصلحة في العمل هذا يعني أن الفرق المختلفة تتمتع بحرية إجراء عمليات الشراء بشكل مستقل عن فريق المشتريات المركزي والشراء المفوض أو اللامركزي هو هيكل شراء تكون بموجبه المواقع الفردية مسؤولة عن نشاط الشراء

تقادمية

Obsolescence

مخاطر التقادم هي مخاطر أن تصبح العملية أو المنتج أو التكنولوجيا المستخدمة أو التي تنتجها الشركة من أجل الربح عتيقة، وبالتالي لن تكون قادرة على المنافسة في السوق. هذا من شأنه أن يقلل من ربحية الشركة. أي أنه عندما لا يتم استخدام شيء ما أو يصبح قديمًا. من حيث التوريد، البضائع المتقادمة هي سلع لم تعد مطلوبة

تقادمية المنتج

Product Obsolescence

يشير تقادم المنتج إلى الوقت والحالة التي تتوقف فيها التقنية أو المنتج عن كونه مفيدًا أو منتجًا أو متوافقًا. قد يحدث تقادم المنتج عندما تتوقف الشركة عن إنتاج أو تسويق أو دعم منتج تم بيعه أو تطويره. وأصبحت المنتجات قديمة نتيجة الوقت الذي تقضيه في العبور وفي الصناعات التي تشهد تطورًا تقنيًا سريعًا أو تغيرات في الموضة

تقارير الاستدامة

Sustainability Reports

هو تقرير تنشره شركة أو منظمة حول الآثار الاقتصادية والبيئية والاجتماعية التي تسببها أنشطتها اليومية. وتتضمن هذه التقارير معلومات حول الأداء المالي والبيئي والاجتماعي

تقارير الخط

Line Reports

اسم. عمل. هيكل أو علاقة يكون فيها الموظف مسؤولاً أمام مدير معين أو يكون مسؤولاً أمامه. أي الأشخاص الذين يقدمون تقارير إلى المدير

تقارير السنوية للشركة

Company Annual Reports

يتم إصدار التقارير مرة كل عام كطريقة للتواصل مع المساهمين حول أداء الشركة، التقرير السنوي هو وثيقة مؤسسية يتم نشرها على المساهمين توضح الوضع المالي للشركة وعملياتها خلال العام السابق. لم يكن التقرير السنوي مكونًا منتظمًا للتقارير المالية للشركات إلا بعد سن التشريع بعد انهيار سوق الأوراق المالية.

تقارير مباشرة

Direct Reports

التقارير المباشرة هي موظفين يعملون مباشرة تحت شخص آخر في المؤسسة. إنهم يقدمون تقارير إلى شخص فوقهم في التسلسل الهرمي التنظيمي الذي يشرف على عملهم. قد تكون معرفة كيفية إدارة التقارير المباشرة بفعالية صعبة في بعض الأحيان أي هؤلاء هم الموظفون الذين هم أقل مباشرة من شخص آخر، وعادة ما يكون رئيسهم أو مديرهم المباشر الذي يديرهم

تقارير نقاط التفتيش

Checkpoint Reports

يتم إنتاج تقرير نقاط التفتيش من قبل مديري الفريق لتقديم تقرير إلى مدير المشروع عن الحالة والتقدم المحرز في مقابل حزمة العمل. وتقرير نقاط التفتيش هو تقرير محدد زمنياً لأنه يجب أن يتم إنتاجه على أساس قيد التقدم حيث يتم لمقارنة التقدم الفعلي والموارد المستخدمة مقابل الخطط

تقاضي

Litigation

ما هو التقاضي التجاري؟ يتضمن قانون التقاضي التجاري النزاعات الناشئة عن الأعمال والمعاملات التجارية ذات الصلة ذات الطبيعة غير الجنائية. يشمل التقاضي التجاري الأنواع التالية من القضايا، على سبيل المثال: خرق العقد. نزاعات الاحتيال. وهو يعرف أيضاً بأنه عملية اتخاذ الإجراءات القانونية في حالات النزاع

تقدير

Estimate

التقدير من حيث صلته بإنشاء البيانات المالية، هو حساب لمعاملة مالية لا يمكن تحديد قيمة دقيقة لها، ويستند إلى الحكم والفهم التاريخي والخبرة. وهو أفضل تخمين للمورد بشأن السعر. ليس لها مكانة قانونية

تقدير التكاليف

Cost Estimating

تقدير التكلفة في إدارة المشروع هو عملية التنبؤ بالموارد المالية وغيرها من الموارد اللازمة لإكمال مشروع ضمن نطاق محدد. يحسب تقدير التكلفة لكل عنصر مطلوب للمشروع من المواد إلى العمالة -ويحسب المبلغ الإجمالي الذي يحدد ميزانية المشروع. فهي عملية الوصول إلى التكلفة التقريبية لمنتج أو خدمة

تقرير الخبراء

Expert Reports

تقرير الخبراء هو إجراء يتم فيه تقديم نزاع أو خلاف بين الطرفين، باتفاق الطرفين، إلى خبير واحد [أو أكثر] يتخذ قراراً بشأن المسألة المحالة إليه [هم]. والقرار ملزم، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك. فهي طريقة لتسوية المنازعات. إنها عملية خاصة حيث يتم تعيين خبير تقني مستقل من قبل الأطراف. يتمتع الخبير بسلطة طرح الأسئلة على الأطراف قبل التوصل إلى قرار. يتخذ الخبير قراراً ملزماً بشأن المسائل الفنية وليس القانونية. قرار الخبير ملزم قانوناً

تقرير ملخص

Highlight Report

يتم استخدام تقرير تسليط الضوء لتزويد أصحاب المصلحة الرئيسيين بملخص لحالة المبادرة على فترات منتظمة. يمكن بعد ذلك استخدام التقرير لرصد تقدم المبادرة والإبلاغ عن أي مشكلات أو

مخاوف معينة إلى مجلس الإدارة، عبر مدير المشروع. وهو يأخذ المعلومات الأكثر صلة من السجلات والتقارير من فريق المشروع، ويستخدمها لمقارنة خطة المشروع بالتقدم الفعلي

Default

تقصير

التقصير هو عدم تقديم الفائدة المطلوبة أو سداد أصل الدين، سواء كان ذلك الدين قرضًا أو ضمانًا. يمكن للأفراد والشركات وحتى البلدان التخلف عن سداد التزامات ديونها. تعتبر مخاطر التخلف عن السداد اعتبارًا مهمًا للدائنين وعدم وفاء أحد الطرفين بالتزاماته التعاقدية

Process Variability

تقلب العملية

تباين العملية هو الاختلاف الذي يحدث أثناء عملية التصنيع ويحدث في جميع عمليات التصنيع. هدف الشركة هو تقليل هذا التباين. نريد أن نحصل عليه بأقل ما يمكن حتى يكون المنتج الذي نبيعه هو نفسه تقريبًا في كل مرة ننتجها ونبيعه. أي عدم الاستقرار العشوائي المتأصل في العملية التي يوجد فيها انحراف عن العملية القياسية

Volatility

تقلب

التقلب هو مصطلح استثماري يصف متى يمر السوق أو الورقة المالية بفترات من تحركات الأسعار غير المتوقعة، والحادة في بعض الأحيان. غالبًا ما يفكر الناس في التقلبات فقط عندما تنخفض الأسعار، ولكن التقلب يمكن أن يشير أيضًا إلى ارتفاع مفاجئ في الأسعار أيضًا. أي احتمالية ووتيرة التغيير داخل سلسلة التوريد، مما يؤدي إلى زيادة مستويات عدم اليقين

Variety Reduction

تقليل التنوع

هو عملية تقليل عدد أنواع أو حجم أو درجات المنتج الذي يتم شراؤه أو تصنيعه أو تخزينه. أي انه تقليل نطاق المنتجات أو الخدمات المتاحة -يؤدي ذلك إلى تقليل التكاليف ويتطلب مستويات مخزون أقل

Proactive Variety Reduction

تقليل الصنف الاستباقي

يمكن أن يكون تقليل التنوع استباقيًا أو تفاعليًا. يمكن تحقيق الحد الاستباقي من التنوع باستخدام، قدر الإمكان، المكونات الموحدة والتجمعات الفرعية لعمل منتجات نهائية غير متشابهة في المظهر والأداء بحيث تستخدم مجموعة متنوعة من المنتجات النهائية عددًا قليلًا من المكونات الأساسية. حيث يقوم المشترون بتغيير المنتجات أو الخدمات قبل السوق، وبالتالي تعزيز التغيير

Reactive Variety Reduction

تقليل التنوع

هو عملية تقليل عدد أنواع أو حجم أو درجات المنتج الذي يتم شراؤه أو تصنيعه أو تخزينه. حيث

يغير المشترون المنتجات أو الخدمات بعد السوق، وبالتالي يتفاعلون مع تغير السوق

Proprietary Technology

تقنية خاصة

تتضمن التكنولوجيا الخاضعة لحقوق الملكية تطبيقًا أو أداة أو نظامًا ينتمي حصريًا إلى مؤسسة. يتم تطويرها واستخدامها بشكل عام من قبل المالك داخليًا لإنتاج وبيع المنتجات أو الخدمات إلى المستخدم النهائي أو العميل. أي أنها التكنولوجيا والعمليات والأنظمة المرتبطة بها والتي هي ملك للمنظمة، مما يوفر للمنظمة ميزة تنافسية

Portfolio Techniques

تقنيات المحفظة

نهج ابتكرته مجموعة Boston Consulting Group الذي حاول مساعدة المديرين على "موازنة" تدفق الموارد النقدية بين أعمالهم المختلفة مع تحديد هدفهم الاستراتيجي الأساسي ضمن المحفظة الإجمالية. التصنيف: الدراسات الإدارية والتنظيمية. أي هي طرق موازنة إدارة وحدات الأعمال ونطاقات المنتجات داخل محفظة

Outranking Techniques

تقنيات المرتبة الأعلى

تقنيات لتسجيل الموردين

Emerging Technologies

تقنيات ناشئة

هي قطاع تكنولوجيا المعلومات المسؤول عن تطوير منتجات أو أجهزة جديدة من المتوقع استخدامها على نطاق واسع في السنوات الخمس إلى العشر القادمة. غالبًا ما تتطلع الشركات إلى التقنيات الناشئة للخدمات أو الأجهزة الجديدة التي ستساعد في إنشاء ميزة تجارية تنافسية أي أنها التقنيات التي يتم تطويرها ولم يتم تبنيها على نطاق واسع بعد ولديها القدرة على تغيير المنظمات.

Life Cycle Assessment (LCA)

تقييم دورة الحياة

يُعرف تقييم دورة الحياة (LCA) بأنه التحليل المنهجي للتأثيرات البيئية المحتملة للمنتجات أو الخدمات خلال دورة حياتها بالكامل. وتتدفق عملية قياس المواد و / أو الطاقة على مدار دورة حياة المنتج بأكملها، من المهد إلى اللحد

Investment Appraisal Techniques

تقنيات تقييم الاستثمار

تقييم الاستثمار هو طريقة تقوم بها الشركة بتقييم جاذبية الاستثمارات أو المشاريع المحتملة بناءً على نتائج العديد من تقنيات التمويل والميزنة الرأسمالية المختلفة. أي أنها طريقة تحليلية لتقييم الالتزام المالي أو مقارنة الاستثمارات. عادةً ما تستند هذه إلى مبادئ المحاسبة وغالبًا ما تتضمن

تحليل تكلفة العمر الإجمالي أو دورة الحياة، وتأثير التدفق النقدي، والوقت اللازم لتغطية (أو `` سداد
" الاستثمار، ومعدل العائد المعبر عنه كنسبة مئوية وتأثير التكلفة وتفاوتات الدخل بمرور الوقت

تقييم الأداء Performance Appraisal

تقييم الأداء هو عملية لتقييم وتوثيق مدى جودة أداء الموظف لوظيفته. إنه جزء من نظام إدارة أداء الشركة. تعتمد تقييمات الأداء على تقدم الموظف مقابل الأهداف المحددة مرة واحدة في السنة مع مديره أو مديرها. أي عملية تفحص الأداء والإنجازات والمساهمة الشاملة في الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة

تقييم التنافسي "Teardown"

التقييم التنافسي- أو التحليل التنافسي- هو أداة لتخطيط الأعمال تحاول حساب وجود المنافسين وتأثيرهم المحتمل على قرارات العمل. وتعرف كذلك بأنها عملية تفكيك منتج منافس أو مورد إلى الأجزاء المكونة له بحيث يمكن تقدير تكاليفه

تقييم المخاطر Risk Assessment

هو عملية تحديد وفهم وتقييم المخاطر المحتملة في مكان العمل فيما يتعلق بالتسيير اليومي للشركة. أي انه عملية تحديد والتعامل مع أي مخاطر محتملة قد يواجهها المشروع

تقييم الأثر الاجتماعي Social Impact Assessment

تقييم الأثر الاجتماعي هو عملية البحث والتخطيط وإدارة التغيير الاجتماعي أو النتائج (الإيجابية والسلبية، المقصودة وغير المقصودة) الناشئة عن السياسات والخطط والتطورات والمشاريع فهو تقييم يبحث في كيفية مراقبة وتحليل وإدارة الآثار الاجتماعية للشركة

تقييم العطاء Tender Evaluation

معايير تقييم العطاء تعني تلك المعايير أو الأحكام المحددة التي تم تحديدها كجزء من عملية المناقصة والتي سيتم تخصيص نقاط لها لتسجيل وتحديد أفضل قيمة للبلدية. أي العمليات التي يتم إجراؤها لتقييم الاستجابات مقابل مجموعة من المتطلبات في عملية المناقصة.

تقييم محرك النظرية Theory Drive Evaluation

التقييم القائم على النظرية هو نهج للتقييم (أي نموذج تحليلي مفاهيمي) وليس طريقة أو تقنية محددة. إنها طريقة هيكلية وإجراء تحليل في التقييم. تشرح نظرية التغيير كيف يُتوقع أن ينتج عن التدخل نتائج، أي طريقة تقييم تبحث في كيفية نجاح المشروع أو فشله ولماذا

تقييم

Valuation

تقييم الأعمال هو عملية تحديد القيمة الاقتصادية لنشاط تجاري، وإعطاء المالكين تقديرًا موضوعيًا لقيمة شركتهم. عادةً ما يحدث تقييم الأعمال عندما يتطلع المالك إلى بيع كل أعماله أو جزء منها، أو الاندماج مع شركة أخرى. أي العملية المستخدمة لتقدير قيمة الشيء

تقسيم

Zoning

يمكن لمراسيم تقسيم المناطق أن تقيد أو تحظر تمامًا أنواعًا معينة من الشركات من العمل في منطقة ما. قد يكون لديك قيود أقل على تقسيم المناطق إذا كنت تبني عملك خارج منزلك، ولكن لا يزال من الممكن تطبيق قوانين تقسيم المناطق حتى على الأعمال التجارية من المنزل. وتعرف أيضاً بترتيب في مخزن أو مستودع أو منشأة مخازن حيث يتم تحديد المناطق بناءً على متطلبات الوصول المختلفة أو خصائص أنواع مختلفة من المعدات أو المخزون

تقييم المورد

Supplier Appraisal

تقييم قدرة المورد المحتمل على التحكم في الجودة والتسليم والكمية والسعر وجميع العوامل الأخرى التي يجب تضمينها في العقد. موافقة المورد وضع مؤسسة على قائمة الموردين المعتمدة بعد عملية تقييم المورد. أي تقييم قدرة المورد المحتمل على التحكم في الجودة والتسليم والكمية والسعر وجميع العوامل الأخرى التي يجب تضمينها في العقد

تقييم المورد

Supplier Evaluation

تقييم المورد هو عملية تقييم الموردين المحتملين والموافقة عليهم من خلال التقييمات الكمية والنوعية. والغرض من ذلك هو تجميع قائمة بأفضل الموردين المتاحين. أي العمليات المستخدمة لتقييم استجابات الموردين مقابل مجموعة محددة من المعايير التي يمكن ترجيحها للإشارة إلى الأهمية النسبية لمعايير معينة. عادةً ما تتضمن هذه العملية مجموعة من أصحاب المصلحة الداخليين الذين يقدمون تقييمات فردية يتم إضافتها معًا لتوفير قائمة مرتبة بالموردين.

تكاليف الاستبعاد

Disposal Costs

هي المصاريف التي ترتبط مباشرة بالتخلص من الأصول. يمكن أن تكون التكاليف كبيرة بسبب الصعوبة المرتبطة بالتخلص من أصول البنية التحتية. يعتمد الدخل والمصروفات المرتبطة بالتخلص من الأصول على بيع الأصول أو هدمها أو نقلها. أي انها التكاليف المرتبطة بالتخلص من العناصر أو السلع أو المعدات غير المرغوب فيها، إما لأنها لم تعد مطلوبة أو وصلت إلى نهاية عمرها الإنتاجي؛ قد تشمل النقل والتفكيك والضرائب المرتبطة بمكب النفايات

Inventory Holding Costs

تكاليف الاحتفاظ بالمخزون

هي تلك المرتبطة بتخزين المخزون الذي لا يزال غير مباع. هذه التكاليف هي أحد مكونات تكاليف المخزون الإجمالية، إلى جانب تكاليف الطلب والنقص. تشمل تكاليف حيازة الشركة سعر البضائع التالفة أو الفاسدة، وكذلك تكلفة مساحة التخزين والعمالة والتأمين. أي أنها تكلفة الاحتفاظ بالمخزون في نقاط التوحيد عبر سلسلة التوريد. يمكن أن تؤدي التأخيرات والوقت المنقضية في النقل إلى زيادة تكاليف الاحتفاظ بالمخزون

Inventory Costs

تكاليف المخزون

تشمل تكلفة المخزون تكاليف طلب المخزون والاحتفاظ به، بالإضافة إلى إدارة الأعمال الورقية ذات الصلة. يتم فحص هذه التكلفة من قبل الإدارة كجزء من تقييمها لمقدار المخزون الذي يجب الاحتفاظ به في متناول اليد فالتكاليف المرتبطة بالاحتفاظ بمخزون من الإمدادات، بما في ذلك تكاليف الحصول على السلع وتكاليف المستودعات والتأمين وما إلى ذلك.

Life-Cycle Costs

تكاليف دورة الحياة

تكلفة دورة الحياة هي عملية تجميع جميع التكاليف التي سيتكبدها مالك أو منتج الأصل على مدار عمره الافتراضي. تشمل هذه التكاليف الاستثمار الأولي والاستثمارات الإضافية المستقبلية والتكاليف المتكررة سنوياً مطروحاً منها أي قيمة قابلة للإصلاح. أي أنها التكلفة الإجمالية المتضمنة في بنود المخزون، بما في ذلك سعر الشراء والتسليم الداخلي والاستلام والمناولة والتخزين والتعبئة والتحضير وتكاليف الإرسال والتأمين والنفقات العامة

Material Requirements Planning (MRP)

تكاليف إعادة العمل المادي

التكاليف المرتبطة بتعديل المنتجات لجعلها تعمل

Physical Flow Costs

تكاليف التدفق المادي

قد لا يكون لافتراض تدفق التكلفة الذي تقوم به الشركة أي علاقة بالتدفق الفعلي للمخزون داخل وخارج الشركة. يشير التدفق المادي للبضائع إلى التوقيت الفعلي لوقت بيع البضائع. ويشير إلى الطرق المتاحة لتحديد التكاليف المرتبطة بحركة المخزون من المورد إلى العميل

Indirect Costs

تكاليف غير مباشرة

تمثل التكاليف غير المباشرة نفقات ممارسة الأعمال التي لم يتم تحديدها بسهولة بمنحة أو عقد أو وظيفة أو نشاط مشروع معين، ولكنها ضرورية للتشغيل العام للمنظمة وتسيير الأنشطة التي تؤديها.

فالتكاليف العامة للمؤسسة، مثل الإيجار ورسوم الخدمة والأجور-لا يمكن بسهولة أن تُعزى هذه التكاليف إلى منتجات أو خدمات معينة (تُعرف أيضاً باسم النفقات العامة)

تكاليف الفرصة Opportunity Costs

تمثل تكاليف الفرصة الفوائد المحتملة التي يفوتها الفرد أو المستثمر أو الشركة عند اختيار بديل على آخر. نظراً لأن تكاليف الفرصة البديلة غير مرئية بحكم التعريف، يمكن التغاضي عنها بسهولة. أي يتم التخلي عن الفوائد المحتملة نتيجة اختيار بديل على آخر

تكاليف الاحتفاظ / تحمل التكاليف Holding Costs/Carrying Costs

تكاليف الحمل، والمعروفة أيضاً باسم تكاليف الاحتفاظ وتكاليف نقل المخزون، هي التكاليف التي تدفعها الشركة مقابل الاحتفاظ بالمخزون. وهي التكاليف المرتبطة بتخزين ومعالجة المخزون المادي

تكاليف المباشرة Direct Costs

هي المصاريف التي تتكبدها الشركة مباشرة لصنع منتج أو خدمة، أو شراء منتج بالجملة لإعادة بيعه. (تعتبر جميع التكاليف الأخرى تكاليف غير مباشرة.) أي انها التكاليف المرتبطة مباشرة بإنتاج سلعة أو خدمة

تكاليف ثابتة Fixed Costs

هي التكاليف التي لا تتغير عند زيادة أو انخفاض حجم المبيعات أو الإنتاج. هذا لأنهم لا يرتبطون مباشرة بتصنيع منتج أو تقديم خدمة. نتيجة لذلك، تعتبر التكاليف الثابتة من التكاليف غير المباشرة. فالتكاليف التي يجب دفعها بغض النظر عن حجم المنتج أو الخدمة المنتجة، مثل الإيجار والرواتب

تكاليف التبديل Switching Costs

هي التكاليف التي يتكبدها المستهلك نتيجة لتغيير العلامات التجارية أو الموردين أو المنتجات. على الرغم من أن معظم تكاليف التحويل السائدة ذات طبيعة نقدية، إلا أن هناك أيضاً تكاليف تبديل نفسية وقائمة على الجهد ومستندة إلى الوقت. أي التكاليف التي يتكبدها المشتري عند التغيير من منتج أو مورد إلى آخر

تكاليف الخطوة Step Costs

هي نفقات ثابتة لمستوى معين من النشاط، ولكنها تزيد أو تنقص بمجرد تجاوز الحد. تتغير تكاليف الخطوة بشكل غير متناسب عندما تزداد أو تنقص مستويات إنتاج الشركة المصنعة أو مستويات نشاط أي مؤسسة. أي التكاليف التي تتغير عند نقاط بدلاً من زيادة مطردة

تكاليف المورد

Supplier Costs

هذه هي تكلفة عملك، عند شراء منتج من المورد. يمكنك الحصول على عنصر بسعر واحد، ولكن بعد ذلك يمكنك الارتباط بالعديد من الموردين، ولكل مورد تكلفة مورد مختلفة. فتكاليف المورد (على عكس السعر) هي التكاليف التي يتكبدها الموردون أو يتوقعون تكبدها، عند تسليمهم ما طلبه المشتري

تكاليف العمالة الخردة

Scrap Labor Costs

تُعرف قيمة الخردة أيضًا بالقيمة المتبقية أو قيمة الإنقاذ أو قيمة التكسير. قيمة الخردة هي التكلفة المقدرة التي يمكن بيع الأصل الثابت بها بعد احتساب الإهلاك الكامل في الاعتبار. أي التكاليف البشرية التي ينطوي عليها صنع الأجزاء التي لا يمكن استخدامها

تكاليف تبديل العملاء

Customer Switching Costs

تكاليف التبديل هي التكاليف التي يتكبدها المستهلك نتيجة لتغيير العلامات التجارية أو الموردين أو المنتجات. على الرغم من أن معظم تكاليف التبديل السائدة ذات طبيعة نقدية، إلا أن هناك أيضًا تكاليف تبديل نفسية وقائمة على الجهد ومستندة إلى الوقت. والتكاليف التي سيتكبدها المستهلك (النقدية والوقت والجهد والنفسية) عندما ينتقل من علامة تجارية إلى أخرى أو من منتج إلى آخر. عندما تكون تكاليف التبديل منخفضة، غالبًا لأنه يمكن تكرار المنتجات بسهولة، تفقد الشركات ميزة تنافسية حيث يمكن للعملاء بسهولة اختيار منتجات أحد المنافسين

تكاليف ومنفعة

Cost Benefit

تعريف التكلفة والمنفعة هو تحليل إيجابيات وسلبيات موقف معين أو مسار عمل لتحديد كيفية مقارنة الجوانب السلبية بالإيجابيات. وهي عملية حسابية تأخذ في الاعتبار الفوائد الناتجة عن تكلفة أو عملية محددة. قد لا يكون لبعض الفوائد قيم نقدية

تكاليف شبه متغيرة

Semi-Variable Costs

والمعروفة أيضًا باسم التكلفة شبه الثابتة أو التكلفة المختلطة، هي تكلفة تتكون من مزيج من المكونات الثابتة والمتغيرة. يتم إصلاح التكاليف لمستوى معين من الإنتاج أو الاستهلاك، وتصبح متغيرة بعد تجاوز مستوى الإنتاج هذا. أي تكلفة تتكون من تكلفة ثابتة وتكلفة متغيرة

التكاليف الثابتة

Sunk Costs

تشير التكلفة الغارقة، التي تسمى أحيانًا التكلفة بأثر رجعي، إلى استثمار تم تكبده بالفعل ولا يمكن استرداده. تشمل الأمثلة على التكاليف الغارقة في الأعمال التسويق، أو البحث، أو تثبيت البرامج

الجديدة أو المعدات، أو الرواتب والمزايا، أو نفقات المرافق. أي تكلفة سلسلة التوريد التي تكبدها المنظمة ولا يمكن استردادها، مثل العقود وقرارات العمل التي تم اتخاذها في الماضي حتى لو لم تقم أبداً بإنتاج أو بيع أي منتج أو خدمة. لا يمكن تغييرها أو تجنبها من الآن فصاعداً. جميع التكاليف الغارقة هي تكاليف ثابتة

تكاليف المستهدفة أو اللازمة Target Cost

تقديرات التكلفة المستهدفة لتكلفة المنتج عن طريق طرح هامش الربح المطلوب من سعر السوق التنافسي. نظراً لأن التكلفة المستهدفة تشير إلى السوق التنافسي، فهي تركز بشكل أساسي على العملاء ومفهوم مهم لتطوير منتج جديد. أي التكلفة الإجمالية المتفق عليها بين العميل والمتعاقد والتي لا يمكن للبرنامج تجاوزها

تكامل سلسلة التوريد Supply Chain Integration

يعني تكامل سلسلة التوريد بشكل أساسي أن أنظمة المعلومات والاتصالات لجميع أصحاب المصلحة قادرة على تبادل المعلومات بسلاسة من خلال جميع عمليات التخطيط والتنفيذ والإكمال لعمليات النقل واللوجستيات طوال فترة حياة المنتج. أي المواءمة والتنسيق بين شركاء سلسلة التوريد من خلال تبادل المعلومات ونظم المعلومات الإدارية

تكامل النظم Systems Integration

تكامل أنظمة الأعمال هو عملية دمج المعلومات والبيانات من جميع أنحاء الشركة في موقع واحد يسهل الوصول إليه. الهدف من تكامل أنظمة الأعمال هو ربط الأنظمة الداخلية، مثل تتبع عدد العملاء الجدد، بأجهزة جمع البيانات الخاصة بالشركة. أي عملية تجميع عدد من الأنظمة الفرعية في نظام واحد

تكميلية Complementarity

يُقصد بالأعمال التكميلية أي نشاط تجاري يعمل في نفس الصناعة التي لها نفس التصنيف القياسي للصناعة أو يكون مكملاً أو يعزز بشكل آخر الأعمال الأساسية للشركة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر أعمال تقديم خدمات الإنترنت. وهي أيضاً علاقة بين شخصين أو أكثر تتحسن نتيجة التركيز على صفات كل منهما

تكامل داخلي نشط Active Internal Integration

ركز التكامل الداخلي على التواصل المفتوح بين الفرق متعددة الوظائف بالمنظمة

Active External Integration

تكامل خارجي نشط

ركز التكامل على متطلبات العمليات التجارية عبر سلسلة التوريد حيث يشير تكامل سلسلة التوريد الخارجية إلى التعاون الوثيق مع الأعضاء الآخرين في سلسلة التوريد، مثل الموردين والعملاء، لتبسيط تدفق المواد والمعلومات. وهذا يشمل تنسيق الموارد وكذلك مشاركة المعلومات، والتي يمكن أن تشمل الأخيرة التنبؤ بالطلب وخطط الإنتاج وإدارة المخزون. كما أدى تزايد عدم اليقين في بيئة الأعمال إلى تعزيز الحاجة إلى التكامل الخارجي مع الموردين لمواجهة الاضطراب والحفاظ على استمرارية الأعمال.

Backward Integration

تكامل عكسي

هو شكل من أشكال التكامل الرأسي الذي تقوم فيه الشركة بتوسيع دورها للوفاء بالمهام التي كانت تكملها الشركات في سلسلة التوريد. بمعنى آخر، التكامل العكسي هو عندما تقوم شركة، بشراء شركة أخرى توفر المنتجات أو الخدمات اللازمة للإنتاج

Integrity

النزاهة

تعني النزاهة في العمل تشغيل مؤسستك باستمرار وفقاً لمجموعة قوية من القيم الأخلاقية وأثناء اتباع الإرشادات الأخلاقية المعمول بها. يمكن تعريف النزاهة أيضاً على أنها "حالة كونها كاملة وغير مقسمة". أي التصرف بأمانة مع وجود مبادئ أخلاقية قوية

Data Integration

تكامل البيانات

تكامل البيانات هو عملية تجارية تقنية تُستخدم لدمج البيانات من مصادر مختلفة في قاعدة بيانات واحدة دقيقة وشاملة. وتساعد تكامل البيانات في توفير نظرة عامة عالية المستوى لمعلومات الأعمال الرئيسية لتسهيل تحليل الأعمال. ودمج البيانات من مصادر مختلفة باستخدام العمليات الفنية والتجارية لإنشاء معلومات مفيدة يمكن استخدامها بعد ذلك في اتخاذ القرار

Vertical Integration

تكامل رأسي

التكامل رأسي هو استراتيجية تسمح للشركة بتبسيط عملياتها من خلال تولي الملكية المباشرة لمختلف مراحل عملية الإنتاج الخاصة بها بدلاً من الاعتماد على المتعاقدين أو الموردين الخارجيين. أي عندما يمتلك المشتري شركات ضمن سلسلة التوريد الخاصة به. يمكن أن يكون هناك تكامل رأسي أمامي حيث يمتلك المشتري موزعاً، أو تكاملاً رأسياً متخلفاً حيث يمتلك المشتري أحد مورديه للمواد الخام أي عندما تمتلك مؤسسة في سلسلة التوريد مورداً آخر واحداً على الأقل، مما يزيد من سيطرة المنظمة على عمليات التصنيع أو التوزيع

تكاملي رأسي للتنوع

Vertical Integration Of Diversity

التنوع العمودي هو أحد أهم استراتيجيات التنوع والتوسع. في هذا، تتوسع الشركة إما في الاتجاه الأمامي أو الخلفي. في الأساس، في ظل هذا التنوع، تحاول الشركة جعل وجودها في سلسلة التوريد، إما عن طريق الاستحواذ على مورد أو عميل، أو كليهما. ويعرف أيضاً بأنه الدرجة التي تساهم بها ممارسة التنوع والعمليات الإدارية المرتبطة بها في المنظمة في الأهداف الاستراتيجية المحددة في استراتيجية العمل. هذا يشير إلى فعالية استراتيجية التنوع

تكتيكات العمل

Work Tactics

تكتيكات العمل هي خطط قصيرة المدى لا تنحرف عن الاستراتيجية الشاملة. هذه هي الإجراءات التي تؤثر على نجاح أو فشل استراتيجية العمل. نظرًا لأنها تحدد إجراءً ما، فإنها غالبًا ما تكون محدودة زمنياً ويمكن أن تكون سلسلة للغاية. أي الأنشطة والإجراءات التشغيلية الأساسية التي تجعل الاستراتيجية حقيقة واقعة

تكلفة الإنتاج

Production Cost

تشير تكاليف الإنتاج إلى التكاليف التي تتكبدها الشركة من تصنيع منتج أو تقديم خدمة تحقق إيرادات للشركة. يمكن أن تشمل تكاليف الإنتاج مجموعة متنوعة من النفقات، مثل العمالة والمواد الخام ومستلزمات التصنيع الاستهلاكية والنفقات العامة.

تكلفة الإجمالية

Total Cost

التكلفة الإجمالية (TC) بأبسط العبارات هي جميع التكاليف المتكبدة في إنتاج شيء ما أو الانخراط في نشاط. في علم الاقتصاد، تتكون التكلفة الإجمالية من التكاليف المتغيرة + التكاليف الثابتة. التكاليف المتغيرة (VC) هي التكاليف التي تتغير بناءً على عدد السلع التي تنتجها أو مقدار الخدمة التي تستخدمها. وهي التكلفة الحقيقية للمنتج، ليس فقط على أساس سعره ولكن على جميع تكاليف شراء المنتج وصيانته طوال الوقت الذي تمتلكه فيه الشركة

تكلفة إجمالية لاكتساب

(TCA) Total Cost Of Acquisition

هي مفهوم محاسبة إدارية يشمل جميع التكاليف المرتبطة بشراء السلع أو الخدمات أو الأصول. بشكل عام، هو السعر الصافي بالإضافة إلى التكاليف الأخرى اللازمة لشراء العنصر وإيصاله إلى نقطة الاستخدام. أي التكلفة الإجمالية المتكبدة في الحصول على منتج من المصادر إلى الاستلام والتركيب

تكلفة رأس المال

Capital Cost

هي مصاريف ثابتة يتم دفعها لمرة واحدة يتم تكبدها عند شراء الأراضي أو المعدات أو المباني

المستخدمة في إنتاج السلع أو تقديم الخدمات، فإن تكاليف رأس المال هي المبالغ التي يتم إنفاقها لاقتناء أو استبدال أو إضافة أو إجراء إصلاحات رئيسية على المنشأة أو الشركة أو بعض معداتها.

التكلفة الإجمالية للملكية (TCO) Total Cost Of Ownership

التقدير المستخدم لمساعدة المشتريين على تحديد التكلفة الشاملة لتقديم خدمة أو تصنيع منتج بما في ذلك جميع العمليات غير ذات القيمة المضافة والخردة / إعادة العمل أو تكاليف التخلص الأخرى. سعر الشراء + تكلفة الاستحواذ + تكلفة الاستخدام + تكلفة نهاية العمر الافتراضي

التكلفة الإجمالية للملكية Total Cost Of Ownership Analysis

هي تقدير للمصروفات المرتبطة بشراء ونشر واستخدام وتقاعد منتج أو قطعة من المعدات. تحدد التكلفة الإجمالية للملكية، أو التكلفة الفعلية، تكلفة الشراء عبر دورة حياة المنتج بالكامل. أي نهج منظم لحساب التكاليف الكاملة المرتبطة بشراء واستخدام أحد الأصول أو الاستحواذ على مدار دورة حياته بالكامل

التكلفة الإجمالية للوصول Total Landed Cost

تكلفة الوصول هي مجموع المصاريف المرتبطة بشحن منتج. عادةً ما يشير المصطلح إلى التكاليف المرتبطة بالشحن الدولي مثل الضرائب والرسوم. أي التكلفة الإجمالية للمنتج بمجرد تسليمه للعميل. يشمل ذلك السعر الأصلي للمنتج وتكاليف النقل والرسوم ورسوم الجمارك وأسعار صرف العملات وتكلفة المناولة

التكلفة الإجمالية المستهدفة Total Target Cost

تكلفة تُعزى إلى تكلفة دورة الحياة المتوقعة للمنتج أو الخدمة بناءً على وظائفها وخصائصها

تكلفة سلسلة التوريد Supply Chain Cost

يتم تعريف تكاليف سلسلة التوريد على أنها تكاليف تشكل نسبة كبيرة من إجمالي سعر المبيعات لمنتج أو خدمة. يحدد المصنعون عادة تكاليف سلسلة التوريد باستخدام التكلفة الإجمالية للملكية، هي جميع التكاليف ذات الصلة في سلسلة التوريد الخاصة بالمنظمة

تكلفة الدفترية (الختامية) المغلقة Closed-Book Costing

حيث لا يشارك المورد تكاليفه أو هوامش الربح مع عملائه، ويوفر هذا اليقين المالي، وستستند الفواتير على التكاليف "الفعلية" المتكبدة (بالإضافة إلى هامش متفق عليه)، مما يعني أنها الأنسب للمشاريع التي يُتوقع أن يتغير فيها مستوى الخدمة قليلاً للغاية على مدار مدة العقد.

تكلفة

Cost

التكلفة في شركة تجارية هي المصاريف التي تتحملها الشركة في محاولة لبيع منتج أو خدمة. تشمل هذه التكاليف أشياء مثل إيجار مساحة للبيع بالتجزئة، والاستثمارات في تجديد المخزون، والأجور المدفوعة للموظفين. فهو مبلغ المال المستخدم في صنع منتج أو تقديم خدمة

تكلفة بالإضافة إلى الرسوم الثابتة

(CPFF)

عقد التكلفة بالإضافة إلى الرسوم الثابتة هو نوع محدد من العقود حيث يتم دفع المتعاقد المصروفات العادية لمشروع ما، بالإضافة إلى رسوم ثابتة إضافية مقابل خدماتهم. ويسمح ذلك للمتعهد بتحصيل ربح من المشروع، ويشجع الإنتاج الاقتصادي في مختلف الصناعات، أي أنه نوع من العقود يتم فيه دفع رسوم ثابتة متفق عليها للمتعهد

تكلفة على أساس النشاط

Activity-Based Costing (ABC)

وهي طريقة محاسبية تحمل التكاليف لجميع الأنشطة العامة (غير المباشرة) على تكلفة المنتجات (المباشرة). أي تخصيص أو تحميل التكلفة اعتماداً على الأنشطة التي تسببت في حدوثها، بدلاً من تحميلها بشكل مباشر على المنتجات أو الخدمات، وغيرها. وتتميز هذه الطريقة المحاسبية أنه لا يتم فقد لأي تكاليف ويمكن رؤية التوازن بين أنشطة التكلفة المباشرة وغير المباشرة بوضوح.

تكلفة

Cost Object

هي مصطلح يستخدم بشكل أساسي في محاسبة التكاليف لوصف شيء يتم تخصيص التكاليف له. الأمثلة الشائعة لكائنات التكلفة فهي خطوط الإنتاج أو المناطق الجغرافية أو العملاء أو الأقسام أو أي شيء آخر ترغب الإدارة في تحديد التكلفة له

تكلفة المبيعات

Cost Of Sales (COS)

تشير تكلفة المبيعات (COS) إلى مقدار ما تنفقه تجارة التجزئة أو البيع بالجملة على المنتجات التي تشتريها من الموردين لإعادة بيعها. تظهر تكلفة المبيعات كتكلفة مباشرة في بيان الدخل. يتم استخدامه فقط من قبل الشركات التي لا تصنع منتجاتها للبيع. فهي المواد والعمالة والتكاليف الأخرى المرتبطة مباشرة بالسلع أو الخدمات المقدمة. في منظمة غير صناعية، يكون الفرق بين المخزون الافتتاحي والمشتريات ناقصاً أي مخزون مغلق

تكلفة للخدمة

Cost To Serve

تكلفة الخدمة هي أداة محاسبة قائمة على العمليات تُستخدم لحساب ربحية حساب العميل، بناءً على أنشطة الأعمال الفعلية والتكاليف العامة المتكبدة في خدمة ذلك العميل. الشركات قادرة على

تغيير موقع العملاء والخدمات، وكيف يتم تقديمها لتحسين الهامش العام.

Desired Or Target Cost

تكلفة المرغوبة أو المستهدفة

التكلفة المستهدفة هي نهج لتحديد تكلفة دورة حياة المنتج والتي يجب أن تكون كافية لتطوير وظائف وجودة محددة، مع ضمان الربح المطلوب. يتضمن تحديد التكلفة المستهدفة عن طريق طرح هامش الربح المطلوب من سعر السوق التنافسي. ويتم الاتفاق على سعر المورد (وربحه) ويضمن المورد بعد ذلك إمكانية احتواء تكاليفه لتحقيق الهدف المقصود - قد يحفز المشتري المورد لاستكشاف طرق لخفض تكاليفه

Life-Cycle Costing (LCC)

تكلفة دورة الحياة

تكلفة دورة الحياة، أو تكلفة الحياة بأكملها، هي عملية تقدير مقدار الأموال التي ستنفقها على أحد الأصول على مدار عمره الإنتاجي. أي عملية فهم جميع التكاليف التي سيتكبدها الأصل على مدار عمره الافتراضي. يمكن أن يشمل ذلك تكاليف مثل الشراء والتشغيل والإصلاح والتخلص

Open Book Costing

تكلفة الكتاب المفتوح

هي عملية يكون فيها المشتري والمورد على دراية بكافة التكاليف والأرباح المطلوبة لبعضهما البعض

Open-Book Costing

تكلفة الكتاب المفتوح

يتفق المشتري وبائع العمل / الخدمات على التكاليف التي يمكن تعويضها والربح المالي الذي يمكن للمورد إضافته إلى هذه التكاليف. حيث يتم بعد ذلك إصدار فاتورة بالمشروع إلى العميل بناءً على التكاليف الفعلية المتكبدة بالإضافة إلى هامش الربح المتفق عليه

Commissioning

تكليف

عملية التكليف هي التطبيق المتكامل لمجموعة من التقنيات والإجراءات الهندسية لفحص واختبار كل عنصر تشغيلي للمشروع من الوظائف الفردية مثل الأدوات والمعدات، وحتى الكيانات الأكثر تعقيداً مثل الأنظمة الفرعية والأنظمة.

Technology

تكنولوجيا

تكنولوجيا الأعمال هي تقنية معلومات يتم نشرها في سياق الأعمال. تُعرّف تقنية المعلومات على نطاق واسع بأنها استخدام أجهزة الكمبيوتر لتخزين البيانات واستلامها ونقلها ومعالجتها الأخرى، وأداء المهام التشغيلية التي تتطلب موارد الحوسبة (قوة المعالجة، إلخ) أي العمليات والإجراءات والأدوات والمعرفة والأنظمة التي يمكن للمؤسسات استخدامها كمعدات للمساعدة في خلق القيمة وكذلك تقديم القيمة، غالباً في شكل سلع وخدمات

تكنولوجيا المشتريات

Procurement Technology

هي سلسلة من الأنشطة والإجراءات اللازمة للحصول على منتجات وخدمات تكنولوجيا المعلومات. تتضمن المشتريات كلاً من المسؤوليات الاستراتيجية والإدارية. أي أنه مجموعة متكاملة من الأنظمة لجمع البيانات وتخزينها ومعالجتها لتوفير المعلومات والمعرفة والتحليل لدعم إدارة الأداء واتخاذ القرار.

تكنولوجيا الإنتاج الأمثل

(OPT) Optimized Production Technology

تعتمد تقنية الإنتاج المُحسَّنة (OPT) على المبدأ القائل بأن تقليل الاختناقات في النظام أثناء تحسين وجدولة عدم الاختناقات يزيد من إنتاجية النظام الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الأرباح أي تقنية تعتمد على الكمبيوتر لجدولة عمليات الإنتاج الفردية بناءً على قيود العملية برمتها

تكوين العقد

Contract Formation

عندما تجتمع كل العناصر لتشكيل عقد وبشكل عام، يتطلب تكوين العقد الموافقة المتبادلة فقط بين الطرفين، مما يعني وجود اتفاق ونية للالتزام بشروط الصفقة.

اشتراطات المورد

Supplier Conditioning

هو رحلة وليست حدثًا. إذا كنت تعمل باستمرار مع أحد الموردين للشراكة معك بشأن حلول خفض التكلفة والقيمة المضافة، فستكون ردودهم على طلباتك ومقترحات الأسعار الخاصة بهم أكثر واقعية. أي عملية التأثير على الموردين للتصرف بطريقة معينة، وقبول ظروف أو معلومات معينة.

اشتراطات القائمين

Operant Conditioning

التكييف الفعال هو نظرية نفسية تجمع بين السلوكيات والنتائج. عند التقديم في بيئة مهنية، يكسب الموظفون مكافآت عندما يظهرون سلوكًا يفيد الشركة أو يتلقون عقوبات عندما لا يكون سلوكهم منتجًا. فهو ينطوي على التعلم من خلال عواقب السلوك

تكوين ذاتي

Autopoiesis

هو نظام قادر على التكاثر والحفاظ على نفسه

تمثيل

Representation

التمثيل عبارة عن بيان محدد حول حالة الشركة المراد بيعها. أدلى هذا البيان من قبل الطرفين في اتفاق. يجوز تقديم التمثيل فقط للأمور المادية أو خارج المعرفة أي تأكيد على الوقائع لتشجيع طرف آخر على إبرام عقد، يسمح خرقه بالتعامل مع العقد كما لو لم يحدث أبدًا

تموضع

Positioning

يحدد تحديد الموقع المكان الذي يقف فيه منتجك (العنصر أو الخدمة) فيما يتعلق بالآخرين الذين يقدمون منتجات وخدمات مماثلة في السوق بالإضافة إلى عقل المستهلك. الوصف: الموضع الجيد يجعل المنتج فريداً ويجعل المستخدمين يفكرون في استخدامه كميزة مميزة لهم. أي الاقتراح بأن منظمة تتبنى وترتيب سلسلة التوريد على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي

تمرين

Training

يمكن تعريف التدريب على أنه: عملية زيادة معرفة ومهارات القوى العاملة لتمكينهم من أداء وظائفهم بفعالية. وبالتالي، فإن التدريب هو عملية يكتسب فيها الفرد المهارات والمعرفة المتعلقة بالوظيفة. يمكن أن تكون تكاليف التدريب كبيرة في أي عمل أي نشاط لدعم تنمية المعرفة والمهارات المطلوبة للفرد لإكمال مهام عمل محددة

تمكين

Empower

التمكين في الأعمال هو ممارسة إدارية لمشاركة المعلومات والمكافآت والسلطة مع الموظفين. هذا يضعهم في قلب المنظمة من خلال منحهم القوة والاستقلالية. وهي لمنح شخص ما الثقة والسلطة لفعل شيء ما وتعرف أيضاً على أنها السلطة أو السلطة الممنوحة لشخص ما للقيام بشيء ما، مثل السماح للموظفين بقدر أكبر من الحرية والتحكم في أنفسهم في عملهم

تمويل المشروع

Project Finance

تمويل المشروع هو تمويل (تمويل) البنية التحتية طويلة الأجل، والمشاريع الصناعية، والخدمات العامة باستخدام هيكل مالي غير حق الرجوع أو حق الرجوع المحدود. يتم سداد الديون وحقوق الملكية المستخدمة في تمويل المشروع من التدفق النقدي الناتج عن المشروع. فهو جمع الأموال لدعم مشروع معين

تمييز

Discrimination

يحدث التمييز عندما يعامل صاحب العمل موظفًا بشكل أقل تفضيلاً من غيره. قد يعني ذلك حصول موظفة على أجر أقل من زميل لها مقابل قيامها بنفس الوظيفة، أو رفض موظف من مجتمع أقلية عرقية من فرص التدريب المتاحة لزملائه الآخرين. فهو المعاملة المجحفة أو غير العادلة للأشخاص على أساس خصائصهم الفردية

التمييز الانتقائي

Selective Discrimination

التمييز يعني معاملة بعض الناس بشكل مختلف عن الآخرين. هذا ليس غير قانوني دائماً فبعد كل

شيء، يتقاضى الناس أجورًا مختلفة أي التمييز على أساس العرق واللون والدين والجنس والأصل والإعاقة والعمر والترقية وتحديد الرواتب والتدريب وجميع شروط وأحكام التوظيف الأخرى

التمييز غير المباشر Indirect Discrimination

يحدث التمييز غير المباشر عندما تكون هناك قاعدة أو سياسة غير معقولة تكون هي نفسها بالنسبة للجميع ولكن لها تأثير غير عادل على الأشخاص الذين يتشاركون سمة معينة. فهي مساوي الفرد بسبب تطبيق حكم أو معيار أو ممارسة تؤثر بشكل غير مبرر أو غير متناسب على أولئك الذين لديهم خاصية محمية

التمييز عن طريق الإدراك Discrimination By Perception

هو شكل من أشكال التمييز المباشر. ينطوي التمييز عن طريق الإدراك على معاملة المدعي بشكل أقل تفضيلاً لأن المدعى عليه يعتقد خطأً أن الموظف يتمتع بخاصية محمية. فهو يمثل التمييز المباشر تجاه الفرد لأنه يُنظر إليه على أنه يتمتع بخاصية محمية، حتى لو لم يكن كذلك

التمييز المباشر Direct Discrimination

يحدث التمييز المباشر عندما يتم التعامل مع شخص أو مجموعة من الأشخاص بشكل أقل تفضيلاً من شخص أو مجموعة أخرى بسبب خلفيتهم أو بعض الخصائص الشخصية. أي أنه معاملة فرد أسوأ من غيره بسبب خاصية محمية

تنازل Waiver

التنازل هو حكم ملزم قانوناً حيث يوافق أي طرف في العقد على التنازل طوعاً عن مطالبة دون أن يكون الطرف الآخر مسؤولاً. يمكن أن تكون التنازلات إما مكتوبة أو في شكل من أشكال العمل. وفعل التنازل عن حق أو تعويض ممنوح في العقد

تنازل عن الحلول Waiver Of Subrogation

هو حكم تعاقدى يتنازل بموجبه المؤمن له عن حق شركة التأمين الخاصة به في طلب التعويض أو المطالبة بتعويض عن الخسائر من طرف ثالث مهملة. عادةً ما تفرض شركات التأمين رسوماً إضافية مقابل التنازل عن تأييد الحلول. أي أنه فعل منع شركة التأمين من المطالبة باسترداد الأموال المستحقة لشركة التأمين من طرف ثالث

تناسب الشخص مع الوظيفة Person-Job Fit

يتم تعريف PO الملاءمة على أنها "التوافق بين الأشخاص والمنظمات الذي يحدث عندما: (أ) كيان واحد على الأقل يوفر ما يحتاجه الآخرون، أو (ب) يشتركون في خصائص أساسية متشابهة، أو ما مدى

توافق خصائص الفرد، بما في ذلك المتطلبات النفسية والشخصية والقدرة، مع الوظيفة المحددة التي يقومون بها

Person–Organization Fit

تناسب الشخص مع المنظمة

التوافق بين الفرد والمنظمة على أساس توفير الاحتياجات ومشاركة الخصائص الأساسية المتشابهة

Strategic Fit

التناسب الإستراتيجي

يعبر التوافق الاستراتيجي عن الدرجة التي تتوافق بها المنظمة مع مواردها وقدراتها مع الفرص المتاحة في البيئة الخارجية. أي مطابقة الموارد والقدرات في سلسلة التوريد بالبيئة الخارجية لدعم استراتيجية العمل الشاملة

Cognitive Dissonance

تنافر المعرفي

هي الأفكار التي لا تتفق مع أفكار الفرد ومعتقداته ومواقفه، خاصة فيما يتعلق بالتغيير، وهو صراع داخلي يحدث بين الناس عندما تتعارض معتقداتهم وآرائهم المختلفة. وقد يساعد المسوق الذي يمكنه حل مثل هذه النزاعات المستهلكين في اختيار منتجات علامتهم التجارية. ويشير إلى موقف يكون فيه الفرد لديه مواقف أو معتقدات أو سلوكيات متضاربة. يتسبب في شعور الفرد بعدم الراحة، مما يؤدي إلى رغبتهم في تغيير مواقفهم أو معتقداتهم أو سلوكياتهم لتقليل الانزعاج واستعادة التوازن.

Rivalry

تنافس تنافسي

التنافس التنافسي- هو مقياس لمدى المنافسة بين الشركات القائمة. يمكن أن يحد التنافس الشديد من الأرباح ويؤدي إلى حركات تنافسية، بما في ذلك خفض الأسعار، وزيادة نفقات الإعلان، أو الإنفاق على تحسين الخدمة / المنتج والابتكار أي المنافسة بين الشركات، عادة في نفس الصناعة

Competitive

تنافسية

الأعمال التنافسية: تعني الأعمال المصرفية والخدمات المالية، والتي تشمل، على سبيل المثال لا الحصر، مدخرات المستهلكين، والخدمات المصرفية التجارية، وأعمال التأمين والائتمان، وأعمال الادخار والقروض وإقراض الرهن العقاري، أو أي أعمال أخرى تشارك فيها أي من الكيانات المصرفية. أو استثمار وتعرف كذلك بأنها علاقة يهدف فيها أحد الأطراف إلى تحقيق أفضل نتيجة ممكنة لنفسه، حتى على حساب الطرف الآخر

Diminishing Returns

العوائد المتناقصة

هو نظرية في علم الاقتصاد تتنبأ بأنه بعد الوصول إلى مستوى مثالي من السعة، فإن إضافة عامل إنتاج إضافي سيؤدي في الواقع إلى زيادات أقل في الإنتاج. أي انه الظاهرة المتمثلة في أن كل تحسين لجزء واحد من العملية سيضيف قيمة أقل، كلما تم إجراء المزيد من التحسينات بالفعل

Supplier Attrition

تناقص المورد

يشير مصطلح التناقص إلى التخفيض التدريجي والمتعمد في أعداد الموظفين والذي يحدث عندما يتقاعد الموظفون أو يستقيلون ولا يتم استبدالهم. يستخدم بشكل شائع لوصف تقليص حجم مجموعة موظفي الشركة من قبل متخصصي الموارد البشرية (HR). الخسارة غير المتوقعة لمورد ما، ربما من خلال اختيار أحد الموردين عدم العمل مع عميل معين بعد الآن أو نتيجة عدم الاستقرار المالي الذي يؤدي إلى الإفلاس

Natural attrition of employees

تناقص طبيعي (للموظفين)

عندما تفقد الشركة الموظفين بسبب مغادرة الموظفين وعدم استبدالهم

Forecast

تنبؤ

التنبؤ هو تقنية تستخدم البيانات التاريخية كمدخلات لعمل تقديرات مستنيرة تكون تنبؤيه في تحديد اتجاه الاتجاهات المستقبلية. تستخدم الشركات التنبؤ لتحديد كيفية تخصيص ميزانياتها أو التخطيط للنفقات المتوقعة لفترة زمنية مقبلة. مثل هذا هو الطلب المتوقع على منتج من المرجح أن يحدث في فترة زمنية معينة، والخطط هي الإجراءات التي تتخذها الشركة لتلبية التوقعات

Supply Chain Co-Ordination

تنسيق سلسلة التوريد (أو "تنسيق القناة")

(Or 'Channel Co-Ordination')

يهدف إلى تحسين أداء سلسلة التوريد من خلال مواءمة خطط وأهداف المؤسسات الفردية

Co-Ordination Of Activities

تنسيق الأنشطة المشترك

المستوى الذي يتم فيه تنسيق العمليات في الشركات المختلفة؛ سواء كانت لا مركزية وتعمل في مواقع او بلدان مختلفة، أو منسقة من موقع مركزي واحد والتنسيق هو عبارة عن تنظيم أنشطة مجموعتين أو أكثر حتى يعملوا معًا بكفاءة ويعرفون ما يفعله الآخرون.

Repudiate

تنصل

أن تقرر أن الاتفاقية لم تعد سارية وأنتك لن تفعل ما تقول إنه يجب عليك القيام به: التنصل من عقد /

اتفاقية عدم التسليم في الوقت المحدد سوف يمنح المشتري الحق في التنصل من العقد. عندما يشير أحد الطرفين إلى أنه لم يعد ينوي الوفاء بالتزاماته بموجب العقد، وعادةً ما يكون ذلك ردًا على خرق

تنظيم الإنتاج Production Organization

منظمة الإنتاج هي اسم آخر لنشاط تجاري يشار إليه عادة باسم الشركة المصنعة. يشارك هذا النوع من الشركات في الأنشطة التجارية المتعلقة بإنتاج المنتجات والمعدات

تطبيق الاستراتيجية Implementing Strategy

يشير تنفيذ الاستراتيجية إلى تنفيذ الخطط والاستراتيجيات، وذلك لتحقيق الأهداف طويلة المدى للمنظمة. إنه يحول الاستراتيجية المختارة إلى تحركات وأعمال المنظمة لتحقيق الأهداف. أي تعبئة موارد المنظمة وقدراتها من أجل تنفيذ الأهداف الاستراتيجية.

تنفيذ الصفقة Trade Execution

هو عندما يتم تنفيذ أمر الشراء أو البيع. من أجل تنفيذ صفقة، يجب على المستثمر الذي يتداول باستخدام حساب وساطة أولاً تقديم أمر شراء أو بيع، ثم يتم إرساله إلى الوسيط. أي إتمام أمر الشراء أو البيع لورقة مالية أو سلعة

التدقيق المتعمق Drill Down

التنقل لأسفل هو إمكانية تنقل المستخدم من عرض أكثر عمومية للبيانات إلى عرض أكثر تحديدًا بنقرة واحدة على الماوس. على سبيل المثال، يمكن أن يسمح تقرير تفصيلي يعرض إيرادات المبيعات حسب الولاية للمستخدم بتحديد ولاية والنقر عليها ومشاهدة إيرادات المبيعات حسب المقاطعة أو المدينة داخل تلك الولاية. وهو البيانات التي يمكن استكشافها بمستويات متزايدة من التفاصيل

عملية المنبع Upstream Process

تتعلق بالأرباح أو العمليات في شركة قريبة أو في المراحل الأولى من إنتاج سلعة أو خدمة. على سبيل المثال، عمليات التنقيب والإنتاج هي عمليات المنبع لشركة نفط متكاملة كبيرة. أي تدفق سلسلة التوريد التي تتجه نحو المواد الخام فهي العمليات داخل المنظمة أو سلسلة التوريد التي يتم إجراؤها للحصول على جميع المدخلات أو المواد المطلوبة لإنتاج سلعة أو خدمة. وتشمل هذه العمليات البحث عن المدخلات أو الاتصال بالموردين أو تقييمهم أو استخراج المدخلات

تنقيح Refinement

التنقية أو التنقيح أو التكرير يمكن أن تعني أيضًا جعل شيء ما أكثر كفاءة، مثل عملية تجارية، أو واضح،

مثل فكرة أو حجة. تعاريف التكرير. عملية إزالة الشوائب (مثل الزيت أو المعادن أو السكر إلخ) مرادفات: التنقية، التنقية. وتعرف أيضاً بعملية تحسين وتوضيح ومعالجة تزيل مجالات عدم الكفاءة

تنقية البيانات

Data Cleansing

تنقية البيانات أو تنظيف البيانات هي عملية تحديد وتصحيح البيانات الفاسدة وغير الكاملة والمكررة وغير الصحيحة وغير ذات الصلة من مجموعة مرجعية أو جدول أو قاعدة بيانات. تنشأ مشكلات البيانات عادةً من خلال أخطاء إدخال المستخدم، والتقاط البيانات غير المكتملة، والتنسيقات غير القياسية، وقضايا تكامل البيانات. فهي عملية تسعى إلى إزالة السجلات المكررة وتحديد المناطق التي لا تكتمل فيها البيانات

تنمية المورد

Supplier Development

تعريف. تطوير الموردين هو عملية العمل مع موردين معينين على أساس واحد لواحد لتحسين أدائهم لصالح المؤسسة المشتريّة. يرتبط ارتباطًا وثيقًا بإدارة علاقات الموردين والشراكة وهما موضوعان منفصلان لدى CIPS مستندات مماثلة بشأنهما. أي عملية العمل مع الموردين لتحسين العمليات أو المنتجات أو الخدمات التي تقدم فوائد لكل من المشتري والمورد.

تنمية مستدامة

Sustainable Development

بالنسبة لمؤسسة الأعمال، تعني التنمية المستدامة اعتماد استراتيجيات وأنشطة الأعمال التي تلبى احتياجات المؤسسة وأصحاب المصلحة اليوم مع حماية واستدامة وتعزيز الموارد البشرية والطبيعية التي ستكون مطلوبة في المستقبل. أي التنمية التي تلبى احتياجات السكان في الوقت الحاضر دون التأثير سلباً على احتياجات الموارد للسكان في المستقبل

تنمية الاقتصاد

Developing Economy

تتميز الاقتصادات النامية، التي كان يشار إليها في السابق باسم الاقتصادات الأقل نمواً ببنية تحتية ضعيفة، ومعدلات نمو متدنية، واقتصاد غير متوازن، ودخل شخصي منخفض للغاية. والاقتصاد الوطني يُعتقد عمومًا أنه لا يزال يطور قاعدته الصناعية ومؤسساته المالية وبنيته التحتية الاقتصادية

تنمية عضوية

Organic Development

النمو الداخلي على أساس التكيف مع المواقف في متناول اليد. على سبيل المثال، قد تتطور أنظمة المعلومات الجديدة بشكل تدريجي بناءً على ملاحظات المستخدم بدلاً من البدء من جديد بنظام من طرف ثالث. أي أنها طريقة داخلية لتحقيق استراتيجية العمل؛ يتم تطوير الاستراتيجيات من خلال البناء على القدرات الذاتية للمؤسسة وتطويرها

Psychosocial Development

تنمية نفسية واجتماعية

التطور النفسي- الاجتماعي هو مجرد عبارة خيالية تشير إلى كيفية انسجام احتياجات الفرد (النفسية) مع احتياجات أو مطالب المجتمع (الاجتماعية). أي انه تطور الشخصية من الطفولة إلى البلوغ

Product-Based Approach

النهج المعتمد على المنتج

نهج المنتج يعني التركيز على المنتج النهائي. ظهر المفهوم لأول مرة في التدريس والكتابة ثم تبناه لاحقًا المسوقون والمديرون. في التسويق، يعني نهج المنتج أن الأعمال تركز على ناتجها بدلاً من طلب العملاء واحتياجاتهم وقيمهم. أي انها مجموعة متنوعة من المنتجات التي تقدمها منظمة لتلبية متطلبات المستهلكين المتنوعة وشرائح العملاء وهي الرأي القائل بأن الجودة دقيقة وقابلة للقياس

Biodiversity

تنوع بيولوجي

تنوع الحياة النباتية والحيوانية في العالم

Invisible Diversity

تنوع غير مرئي

التنوع غير المرئي. يمتلك كل شخص سمات ومهارات وقدرات فريدة وفردية، ولكن قد يتم حجبها أو إساءة فهمها أو الاستغناء عنها بسبب حالة أو إعاقة. يمكن لهذه السمات أن تملأ فجوات المهارات وتحفز الابتكار وتحدد الفرص التي تم التغاضي عنها أي اختلافات التنوع غير الواضحة عند النظر إلى شخص ما، مثل التوجه الجنسي أو الدين أو الإعاقة

Diversity

تنوع

ببساطة شديدة، التنوع في مكان العمل يعني أن الشركة توظف مجموعة واسعة من الأفراد المتنوعين. غالبًا ما يُساء فهم التنوع على أنه المسائل متعددة الثقافات فقط، ولكنها تنطبق أيضًا على تنوع الجنس، والعرق، والعرق، والعمر، والجنس، واللغة، والتعليم، والخلفية، وما إلى ذلك.

Diversification

تنويع

التنويع هو استراتيجية نمو تتضمن الدخول إلى سوق أو صناعة جديدة -سوق لا يعمل فيها عملك حاليًا -مع إنشاء منتج جديد لذلك السوق الجديد. أي انها استراتيجية تدخل المنظمات من خلالها إلى أسواق جديدة، من خلال إنشاء منتجات جديدة تحتاجها هذه الأسواق

Notice

تنويه / إشعار

الإشعار هو المفهوم القانوني الذي يصف مطلبًا بأن يكون الطرف على دراية بالإجراءات القانونية التي تؤثر على حقوقه أو التزاماته أو واجباته. هناك عدة أنواع من الإشعارات: الإشعار العام (أو الإشعار

القانوني) والإشعار الفعلي والإشعار البناء والإشعار الضمني. أي اتصال رسمي يرسله طرف إلى آخر ويتطلب إجراءً رسمياً أو إقراراً

Cultural Diversity

تنوع ثقافي

التنوع الثقافي هو تمثيل مختلف المجموعات الثقافية والعرقية في المجتمع. عند الحديث عن التنوع الثقافي في مكان العمل، فهو يشمل موظفين من خلفيات مختلفة وأعراق مختلفة وتوجهات جنسية مختلفة ووجهات نظر سياسية مختلفة أي أنه ترقية وتوظيف الأفراد من خلفيات ثقافية مختلفة للمساعدة في إنشاء بيئة عمل تعاونية وخلق قيمة تنظيمية

Visible Diversity

تنوع مرئي

التنوع المرئي الذي قد تراه هو الأشياء التي لا يمكننا تغييرها بسهولة، مثل المظهر الجسدي أو العمر أو الإعاقة الجسدية أو الذهنية. يشمل التنوع غير المرئي سمات لا يمكن رؤيتها بسهولة. مثل اختلافات التنوع التي يمكن ملاحظتها عند النظر إلى شخص ما، على سبيل المثال، الجنس أو العمر أو الإعاقات الجسدية

Marginalization

تهميش

يحدث التهميش عندما يتم التعامل مع بعض الأشخاص -أو في مكان العمل، الموظفين -على أنهم غير مرئيين، كما لو لم يكونوا موجودين أو أن مهاراتهم أو مواهبهم غير مرحب بها أو غير ضرورية. وهو العملية التي يتم من خلالها معاملة فرد أو مجموعة من الأشخاص على أنهم غير مهمين أو أقل أهمية من الآخرين

Intercultural Communication

تواصل بين الثقافات

غالبًا ما يستخدم مصطلح "التواصل بين الثقافات" للإشارة إلى مجموعة واسعة من قضايا الاتصال التي تنشأ حتماً داخل منظمة تتكون من أفراد من خلفيات دينية واجتماعية وعرقية وتعليمية متنوعة. أي أشكال الاتصال التي تؤدي إلى تبادل المعلومات عبر الثقافة والفئات الاجتماعية.

Collude

يتواطأ

التوصل إلى اتفاق سري أو غير قانوني بغرض الخداع أو الغش، أو إلى التوليفات أو المؤامرات أو الاتفاقات بين البائعين لرفع الأسعار أو تثبيتها ولتقليل الإنتاج من أجل زيادة الأرباح. لا يتطلب التواطؤ بالضرورة اتفاقاً رسمياً، سواء كان عاماً أو خاصاً بين الأعضاء. وهو تعاون الأطراف من أجل القيام بنشاط احتيالي

Collusion

تواطؤ

يشير التواطؤ إلى التوليفات أو المؤامرات أو الاتفاقات بين البائعين لرفع الأسعار أو تثبيتها ولتقليل الإنتاج من أجل زيادة الأرباح.

Diversity Tension

توتر التنوع

توتر التنوع هو الضغط والتوتر الذي يصاحب مزيج من الاختلافات والتشابهات. أي انه التوتر الذي ينشأ نتيجة الاختلافات بين الأفراد

Company Direction

توجه شركة

يُقصد بتوجه الشركة توجيهًا أو أمرًا أو تعليمات مكتوبة، موقعة باسم الشركة من قبل رئيس مجلس الإدارة أو رئيسها أو أي نائب للرئيس ومن أمين صندوقها أو سكرتيرها أو أي مساعد أمين صندوق أو أي سكرتير مساعد ويتم تسليمه إلى وصي. تعليمات معطاة، وعادة في شكل أوامر وأوامر، للسيطرة على تصرفات الآخرين

Vertical Consolidation

توحيد رأسي

التوحيد الرأسي هو عندما تشتري شركة أخرى تؤدي خدمة أو تنتج سلعة في جزء مختلف من سلسلة التوريد، وتصف سلسلة التوريد سلسلة الخطوات اللازمة لإنتاج سلعة أو خدمة. حيث تشتري شركة شركات أخرى أعلى وأسفل سلسلة التوريد. في المقابل، الدمج الأفقي هو المكان الذي تشتري فيه الشركة منافسيها

Product Standardization

معايرة المنتج

توحيد المنتجات هو عملية واستراتيجية لتصنيع وبيع المنتجات أو الخدمات باستمرار. يتضمن التأكد من أن المنتج يدعم معايير معينة لجودة العنصر أو تقديم الخدمة أو الظهور في كل سوق. أي عملية الحفاظ على معايير وإرشادات موحدة لمنتج أو خدمة

Direct Supplies

توريد المباشر

التوريد المباشر يعني تسليم العناصر مباشرة إلى المستخدم النهائي. يتم تقديم أوامر التوريد المباشر من قبل المستخدم النهائي مباشرة إلى المتعهد. أي انه المستلزمات التي يتم دمجها في المنتج النهائي

Strategic Sourcing

توريد استراتيجي

التوريد الاستراتيجي هو عملية شراء تربط بين جمع البيانات وتحليل الإنفاق وأبحاث السوق والتفاوض والتعاقد. يتوقف عن الشراء الفعلي والدفع مقابل السلع والخدمات. ويعرف أيضاً بالمصادر عالية المستوى للمنتجات أو الخدمات الأساسية

توريد المزدوج Dual Sourcing

هو ممارسة إدارة سلسلة التوريد المتمثلة في استخدام اثنين من الموردين لمكون معين أو مادة خام أو منتج أو خدمة. غالباً ما يستخدم مصطلح المصادر المزدوجة خارج تعريفه الصارم ليكون مرادفاً للمصادر المتعددة، والتي يمكن أن تكون أكثر من اثنين. أي استخدام اثنين من الموردين لمنتج أو خدمة

توريدات غير المباشرة Indirect Supplies

أي المواد غير المباشرة فهي سلع، رغم أنها جزء من عملية التصنيع الشاملة، لا يتم دمجها في المنتج النهائي. على سبيل المثال، قد تكون القفازات التي تستخدم لمرة واحدة، ومعدات الحماية الشخصية، والشريط، وما إلى ذلك، ضرورية لخط الإنتاج، ولكنها ليست جزءاً من المنتج الفعلي الذي تم إنشاؤه على هذا الخط. فالإمدادات غير المدرجة في المنتج النهائي ولكنها تحافظ على عمل الشركة والمصنع

توريد منخفض التكلفة Low-Cost Supply

المنتج منخفض التكلفة هو شركة تستخدم وفورات الحجم لتوفير السلع أو الخدمات بتكلفة منخفضة. عادة ما تكون هذه السلع والخدمات سلعة أساسية للمستهلكين أي الحصول على المواد من مورد بأقل تكلفة ممكنة في السوق

توريد أخلاقي Ethical Sourcing

هو نهج لتحديد المصادر وسلاسل التوريد. يعني تحديد المصادر بشكل أخلاقي أنه عندما تشتري الشركات المنتجات من الموردين، فإنها تأخذ في الاعتبار تأثيرات هذه المنتجات على الأشخاص والمجتمعات التي تنشئها. أي انها ضمان الحصول على المنتجات بطريقة مسؤولة ومستدامة تظهر الاحترام للأشخاص الذين ينتجونها وللبيئة

توزيع اعتيادي Normal Distribution

التوزيع الطبيعي هو توزيع احتمالي متماثل حول المتوسط، يُظهر أن البيانات القريبة من الوسط تكون أكثر تكراراً من البيانات البعيدة عن المتوسط. في شكل الرسم البياني، سيظهر التوزيع الطبيعي كمنحنى جرس. أي هو النوع الأكثر شيوعاً لنمط التوزيع. يتضمن ترتيب مجموعة البيانات التي تحدث فيها معظم القيم باتجاه منتصف (متوسط) النطاق

Lean Distribution

توزيع المتدرج أو التدرجي

تعتبر عملية التوزيع الخالي من الهدر جزءًا لا يتجزأ من سلسلة القيمة القائمة على السحب التي تبدأ بأمر العميل. تطبق مثل هذه العمليات أدوات وتقنيات بسيطة لتبسيط التعبئة، وتبسيط تدفق المواد، وتقليل الأخطاء، والقضاء على المناولة الإضافية، وتقليل متطلبات مساحة الأرضية وتحسين إدارة المخزون. فهي طريقة لتقليل التكلفة والقضاء على الهدر من شبكة توزيع سلسلة التوريد

Humanitarian Distribution

توزيع الإنساني

هي عملية تخزين ونقل وتسليم المساعدات للمستفيد من المساعدات الإنسانية

Poisson Distribution

توزيع السم

في الإحصائيات، توزيع بواسون هو توزيع احتمالي يستخدم لإظهار عدد المرات التي يحتمل أن يقع فيها حدث خلال فترة محددة. بمعنى آخر، إنه توزيع عد. أي احتمالية النتائج في أحداث منفصلة ضمن تيار مستمر من الأحداث. غالبًا ما يستخدم هذا عندما يكون هناك احتمال ضئيل لحدوث نتيجة غير مرغوب فيها في حدث واحد ولكن هناك عددًا كبيرًا من الأحداث، مما يزيد من احتمال وقوع الحدث في مرحلة ما

Dividend

توزيعات أرباح

توزيعات الأرباح هي توزيع أرباح الشركات على المساهمين المؤهلين. يتم تحديد مدفوعات الأرباح والمبالغ من قبل مجلس إدارة الشركة. توزيعات الأرباح عبارة عن مدفوعات تقدمها الشركات المدرجة في البورصة كمكافأة للمستثمرين على استثمار أموالهم في المشروع. أي انها مبلغ من المال مستحق الدفع للمساهمين والمرتبطة بالربح التنظيمي

Distribution

توزيع

يُعرّف التوزيع بأنه عملية نشر المنتج في جميع أنحاء السوق، على أن يكون كبيرًا وواسعًا قدر الإمكان حتى يتمكن الكثير من الناس من شرائه. تحتاج شركة التوزيع حتى تتمكن من بيع منتجاتها في السوق أي انه الأنشطة المرتبطة بنقل المواد من المصدر إلى الوجهة. فهي الطرق التي تتيح بها الشركات البضائع لعملائها

Cross-Docking

توزيع البضائع

توزيع البضائع هو ممارسة تفريغ البضائع من مركبات التسليم الواردة وتحميلها مباشرة على المركبات المتجهة للخارج. أي نشاط في مستودع أو ساحة تخزين حيث يتم تفريغ التسليم ولكن بعد ذلك يتم تحضيره للإرسال دون تخزينه. في بعض الحالات، قد تكون السيارة في انتظار التحميل

توزيع السحب

Pull Distribution

استراتيجية التوزيع بالدفع والسحب تتعلق استراتيجية التوزيع بالدفع والسحب بتوجيه طريقك الترويجي إلى السوق. إما عن طريق دفع المنتج نحو العملاء أو قيام عملائك بسحب المنتج من خلال سلسلة البيع بالتجزئة تجاههم. أي انه نظام يتم فيه إرسال أمر التوريد الخاص بالعميل مرة أخرى عبر سلسلة التوريد لبدء الإرسال من الشركة المصنعة

توسيم بيئي

Eco-Label

التوسيم البيئي هو طريقة طوعية لشهادة الأداء البيئي ووضع العلامات التي تُمارس في جميع أنحاء العالم. تحدد العلامة البيئية المنتجات أو الخدمات التي ثبت أنها مفضلة بيئيًا ضمن فئة معينة. أي أنها طريقة طوعية لشهادة الأداء البيئي ووضع العلامات بحيث يمكن للمشتريين أن يكونوا واثقين من تلبية الحد الأدنى من المعايير

توصيات

Recommendations

خطاب توصية العمل، أو الخطاب المرجعي، هو توصية للخدمات أو المنتجات التي تقدمها شركة إلى شركة أخرى أو شخص أو إرشادات غير ملزمة قانونًا

توصيف

Characterization

هو منهجية البيانات الضخمة التي تستخدم لتوليد المعلومات الوصفية التي تصف الخصائص بشكل فعال، ترجمة كل تدفق إلى وحدات تكافؤ مشتركة لكل فئة من فئات التأثير البيئي

توظيف

Hire

يعني التوظيف إما توظيف شخص ما مقابل أجر أو الحصول على شيء مؤقتًا يدفع من أجله المقترض المال. كاسم، يمكن أن يعني فعل الاستحواذ على خدمات على عامل، أو اقتراض شيء من أجل المال، أو موظف. على سبيل المثال، إذا قلت "موظفونا الجدد يعملون هناك"، فهذا يعني أن موظفينا الجدد يعملون هناك. وهو أيضاً يعرف بأنه التزام قانوني بشروط وأحكام تسمح لمالك الأصل بفرض رسوم على المستأجر. عادة ما تكون فترة الإيجار ثابتة، على الرغم من أن بعض الإيجارات يمكن أن تكون "مفتوحة" حتى عودة الأصل

توظيف استراتيجي

Strategic Recruitment

التوظيف الاستراتيجي هو نهج لكسب أفضل المواهب بناءً على ثلاثة مكونات: العلامة التجارية لصاحب العمل، والتسويق الموجه للتوظيف، والبيع الماهر. مجتمعة، تخلق هذه المكونات استجابات فعالة لظروف السوق الديناميكية لدعم الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة. ويرتبط التوظيف والاختيار

الاستراتيجي بالأهداف طويلة المدى للأعمال التجارية، من أجل ترجمة المتطلبات الاستراتيجية في الشركة إلى أفضل المواصفات لتوظيف واختيار العمال

التنبؤ

Forecasting

أداة صنع القرار التي تستخدمها الشركات للمساعدة في الميزانية والتخطيط فهو أداة للمساعدة في وتقدير النمو المستقبلي. بأبسط العبارات، فإن التنبؤ هو محاولة للتنبؤ بالنتائج المستقبلية بناءً على الأحداث الماضية والرؤية الإدارية.

توليد القيمة

Value Generation

يأخذ توليد القيمة في الاعتبار المخاطر والفرص المرتبطة بالمسؤولية الاجتماعية والبيئية، والتي تشمل مبادرات الكفاءة البيئية والاستثمار الاجتماعي في تعزيز التدابير التعليمية والثقافية والفنية والرياضية والحفاظ على البيئة. أي بمعنى تحسينات تدريجية تؤدي إلى فوائد ميسرة (غير محددة) أو صلبة (محددة كمياً).

توليد

Generativity

تسعى إلى غرس قدراتهم الخاصة في الآخرين على إنشاء أو توليد أو إنتاج ما هو مهم بالنسبة لهم. يتعلق الأمر صراحةً ببناء قدرة الآخرين على فعل ما يحتاجون إليه وما يرغبون به وهي تعني أيضاً الاهتمام بالناس وضرورة المساهمة في الأجيال القادمة

عملية تؤدي إلى السيولة

Lead To Cash (L2C) Process

يؤدي إلى النقد هو الاسم الذي يطلق على عملية تجارية شاملة عالية المستوى تبدأ بالتسويق وتنتهي بتحصيل الإيرادات. تشمل المراحل على طول الطريق إدارة المبيعات وCPQ (التكوين والسعر وعرض الأسعار) وخدمة العملاء وإدارة المشاريع وإدارة الطلبات وإدارة الإيرادات. وتعرف بالعملية المعقدة التي تستخدمها الشركة كعميل يتقدم خلال دورة المبيعات مع الشركة، بما في ذلك عمليات أقسام التسويق والمبيعات وتطوير المنتجات والتسليم والتمويل وسلسلة التوريد

أحرف الشاء



ثقة

Trust

الثقة هي هيكل أعمال ليس له مالك أو مالك بالمعنى التقليدي. حيث يفرض الصندوق الاستئماني التزامًا على الوصي شخصًا أو شركة للاحتفاظ بالأصول التجارية وتشغيلها لصالح الآخرين المستفيدين. أي الاعتقاد بأن أحد الأطراف يتصرف في مصلحة طرف آخر

ثقافات فرعية

Subcultures

تشكل الثقافات الفرعية عندما تشترك مجموعة من الأشخاص داخل منظمة في موقف أو مشكلة أو تجربة فريدة بالنسبة لهم. وتشمل مجالات التمايز التي يمكن أن تتسبب في تكوين ثقافات فرعية في المنظمات مثل الفصل الجغرافي، وتسميات الأقسام، والتخصص الوظيفي، والحياسة، والهوية. أي انها القيم وممارسات العمل التي تنفرد بها الفرق داخل المنظمة

ثقافة تنظيمية

Organizational Culture

تحدد ثقافة المنظمة الطريقة الصحيحة للتصرف داخل المنظمة. تتكون هذه الثقافة من معتقدات وقيم مشتركة أنشأها القادة ثم يتم توصيلها وتعزيزها من خلال طرق مختلفة، مما يؤدي في النهاية إلى تشكيل تصورات الموظف وسلوكياته وفهمه. أي القيم والسلوكيات، التي تنشأ مع مرور الوقت، تشكل البيئة الاجتماعية والنفسية للمؤسسة. لخصت بشكل غير رسمي على أنها "الطريقة التي نؤدي بها الأشياء هنا".

ثقافة السياق المنخفض

Low Context Culture

الثقافات منخفضة السياق هي تلك التي تنقل المعلومات بطرق مباشرة وصريحة ودقيقة. هذا على عكس الثقافات عالية السياق، والتي تتواصل بطرق ضمنية وتعتمد بشكل كبير على اللغة غير اللفظية. هي اللغة واضحة وذات صلة بالمهمة

ثقافة السياق المتوسط

Medium-Context Culture

تبحث الثقافات ذات السياق العالي عن معنى من الإشارات والإشارات غير المعلنة في سياق الاتصال. ويعتمد التواصل على لغة "مشفرة" مشتركة مفهومة من قبل المجموعة، مع الاعتماد على التواصل غير اللفظي، مثل تعبيرات الوجه والإيماءات، لنقل المعنى. فهي الثقافات التي لم يتم تصنيفها على أنها ذات سياق منخفض أو مرتفع ولكن بدلاً من ذلك لديها مزيج من المفاهيم المتداخلة بين ثقافتها السياق

ثقافة

Culture

تشير ثقافة العمل إلى مجموعة القواعد السلوكية والإجرائية التي يمكن ملاحظتها داخل الشركة والتي

تشمل سياساتها وإجراءاتها وأخلاقياتها وقيمها وسلوكيات الموظفين ومواقفهم وأهدافهم. أو أنها تعرف بالقيم والممارسات والمعتقدات المشتركة داخل المنظمة التي تحدد كيفية تنفيذ إجراءاتها وكيفية إدارتها بشكل عام

Fourth Industrial Revolution

الثورة الصناعية الرابعة

هي طريقة لوصف عدم وضوح الحدود بين العوالم المادية والرقمية والبيولوجية. إنه مزيج من التطورات في الذكاء الاصطناعي (AI)، والروبوتات، وإنترنت الأشياء (IoT)، والطباعة ثلاثية الأبعاد، والهندسة الوراثية، والحوسبة الكمومية، وتقنيات أخرى. أي توصيف العصر الصناعي الرابع الذي يعتمد على التكنولوجيا التي تدمج العوالم المادية والرقمية والبيولوجية لتقديم أنظمة إلكترونية فيزيائية

Inter-Organizational Trust

الثقة بين المنظمات

التعريف الشائع للثقة بين المنظمات هو المدى الذي يتمتع به أعضاء منظمة ما بتوجيه ثقة جماعية تجاه منظمة أخرى أي أنها ثقافة الثقة التي يتمتع بها الأعضاء التنظيميون تجاه منظمة شريكة

Interpersonal Trust

ثقة شخصية

يتم تعريف الثقة الشخصية على أنها تصور لديك أن الآخرين لن يفعلوا أي شيء يضر بمصلحتك؛ ويعطي الفرد الرغبة في قبول الضعف أو المخاطرة بناءً على التوقعات المتعلقة بسلوك شخص آخر. أي أنها الثقة التي يضعها الأفراد في منظمة واحدة على أفراد آخرين في نفس المنظمة أو في المنظمة الشريكة

أحرف الجيم



Environmental Aspect

جانب بيئي

يصف الجانب البيئي القضية (القضايا) ذات الصلة التي تحتاج الإدارة إلى معالجتها، بغض النظر عن مستوى التجريد على سبيل المثال إدارة النفايات، والاحتباس الحراري، واستخراج الموارد، ونقص المعرفة حول انبعاثات العمليات، وإدارة المواد السامة، والتنوع البيولوجي. أي عنصر من عناصر أنشطة المنظمة أو المنتجات أو الخدمات التي يمكن أن تتفاعل مع البيئة

Activity Schedule

جدول النشاط

قائمة بالأنشطة التي يتفق عليها العميل والمتعهد والتي تفضي إلى الدفع أثناء البرنامج

Trustworthiness

جدارة بالثقة

أن تكون جديرًا بالثقة يعني أن الأشخاص في مؤسستك يتصرفون بشكل أخلاقي لأنه الشيء الصحيح الذي يجب فعله، وليس لأنه سيجعل الناس يثقون بهم مرة أخرى.

Level Schedule

جدول زمني

الجدول الزمني للمشروع هو قائمة مرئية بالمهام أو الأنشطة مرتبة بترتيب زمني، مما يتيح لمديري المشاريع عرض ويتم تعديل عمليات سلسلة التوريد بناءً على التوترات بين قيود العرض والطلب

Master Production Schedule

جدول الإنتاج الرئيسي

جدول الإنتاج الرئيسي (MPS) عبارة عن خطة للسلع الفردية التي سيتم إنتاجها في كل فترة زمنية مثل الإنتاج، والتوظيف، والمخزون، وما إلى ذلك، وعادةً ما يكون مرتبطًا بالتصنيع حيث تشير الخطة إلى وقت طلب كل منتج وكميته. أي خطة الإنتاج للعناصر الفردية خلال فترة زمنية معينة

Price Schedule

جدول التسعير

هو دالة تحدد كمية السلعة المشتراة بالسعر الإجمالي المدفوع. وفي بعض الأحيان يسمى هذا "جدول الرسوم" عندما ينطبق على الخدمات المهنية أو الاستشارية. أو يعرف بأنه ملحق لعقد يحدد الأسعار

Schedule Levelling

جدول التسوية

جدولة التسوية هي تسلسل الطلبات في نمط متكرر وتسهيل الاختلافات اليومية في إجمالي الطلبات. أي تجانس الطلب النهائي بحيث تصنع كل عملية رقمًا معينًا كل يوم. ويشار إلى تسوية الجدول أيضًا باسم Heijunka - وهو مصطلح ياباني، حيث نشأ المفهوم في اليابان

Schedule Of Payments

جدول المدفوعات

جدول الدفع هو المواعيد المتفق عليها للمدفوعات من طرف إلى آخر. على سبيل المثال، لمتعاقد أو مستثمر أو دائن. أي تُعرف أيضًا باسم خطة الدفع الرئيسية. او قائمة التواريخ التي تحدد متى يجب إكمال الأنشطة حتى يتمكن المتعاقد من استلام المدفوعات من العميل

Version Control Table

جدول التحكم في الإصدار

التحكم في الإصدار هو العملية التي يتم من خلالها إدارة المسودات والإصدارات المختلفة من المستند أو السجل. إنها أداة تتعقب سلسلة من مسودات الوثائق، تبلغ ذروتها في النسخة النهائية. ويوفر مسار تدقيق لمراجعة وتحديث هذه النسخ النهائية. فهو قائمة بتواريخ النشر أو الموافقة على كل إصدار من المستند المحدد، بالإضافة إلى التغييرات الرئيسية منذ الإصدار السابق

Heijunka

(جدول التسوية)

Heijunka (تُنطق Hey-June-Kuh) هي كلمة يابانية تعني التسوية، ويشير إلى تسوية الإنتاج، بهدف تحسين تدفق العملية لمطابقة طلب العملاء بشكل أفضل، وتقليل الهدر، وتقليل أو إنهاء معالجة الدُفعات. لتخفيف معدلات الإنتاج

Schedule Of Rates

جدول أسعار

جدول الأسعار عبارة عن قائمة مسعرة مسبقًا لمهام الصيانة النموذجية التي يمكن استخدامها معًا لحساب قيمة الإصلاحات وأعمال الصيانة أي قائمة الأسعار المرتبطة بالمنتجات أو الخدمات التي سيتم تقديمها

Feasibility

جدوى

دراسة الجدوى هي تحليل يأخذ في الاعتبار جميع العوامل ذات الصلة بالمشروع بما في ذلك الاعتبارات الاقتصادية والتقنية والقانونية والجدولة للتأكد من احتمالية إتمام المشروع بنجاح. فهي مقياس للتقييم الاستراتيجي الذي يقيم ما إذا كانت الاستراتيجية عملية وبالتالي ما إذا كانت المنظمة لديها القدرة على تنفيذ الاستراتيجية

Cybercrime

جريمة الكترونية

الجرائم الإلكترونية، وتسمى أيضًا جرائم الكمبيوتر، أو استخدام الكمبيوتر كأداة لتحقيق غايات غير قانونية أخرى، مثل ارتكاب الاحتيال، والاتجار في المواد الإباحية للأطفال والملكية الفكرية، وسرقة الهويات، أو انتهاك الخصوصية. وهو الجريمة التي تشمل أجهزة الكمبيوتر أو الشبكات

تحضير الأعمال / الأموال

Green Wash

هي ممارسة تسويق شركة أو منظمة بحيث تبدو أكثر صداقة للبيئة أو أكثر إيكولوجية (أكثر طبيعية وصحية وخالية من المواد الكيميائية وقابلة لإعادة التدوير وأقل إهدارًا للموارد الطبيعية) عندما تلوث أنشطتها البيئة عمليًا. أي محاولة لتقديم عمل عادي أو منتج على أنه صديق للبيئة وتعرف بأنها ممارسة استخدام المسؤولية الاجتماعية للشركات كحملة تسويقية لتغطية الممارسات غير الأخلاقية

جرد دورة الحياة

Life Cycle Inventory (LCI)

تحليل مخزون دورة الحياة (LCI) هو عملية فنية تحدد كمية جميع المدخلات والمخرجات من العمليات داخل حدود النظام. المدخلات هي الطاقة والمواد الخام، والمخرجات هي الانبعاثات في الهواء والماء والتربة؛ توليد النفايات الصلبة؛ منتجات؛ والمنتجات المشتركة. فقاعدة بيانات لجميع التدفقات داخل وخارج حدود النظام على مدار دورة الحياة بأكملها

جرد

MRO Inventory

تشير الصيانة والإصلاح والعمليات (MRO) إلى مجموعة من الأنشطة التي تجعل الشركة تعمل على أساس يومي. تعتمد الشركات على سلاسل التوريد الخاصة بها لتوفير المواد والأدوات والمكونات التي تحتاجها للأنشطة الصيانة والإصلاح. وتُعرف العناصر التي تخزنها كل شركة لهذا الغرض باسم مخزون. أي الصيانة والإصلاح وجرد العمليات؛ وتشمل، على سبيل المثال، عناصر مثل معدات التنظيف أو اللوازم المكتبية

جرد خطوط الأنابيب

Pipeline Inventory

يشير مخزون خط الأنابيب إلى عناصر المخزون في سلسلة شحن الشركة التي لم تصل بعد إلى وجهتها النهائية. تعتبر هذه العناصر جزءًا من مخزون الشاحن أثناء نقلها حتى دفع المستلم ثمنها. أي البضائع التي غادرت مستودع (مستودعات) الشركة ولكن لم يتم شراؤها من قبل المستهلك أو العميل النهائي. ولذلك فهي لا تزال ضمن خط أنابيب التوزيع للشركة

جلسات اسبريسو

Espresso Sessions

هي ندوات تدريبية للأعمال مليئة بالقوة وتستمر 90 دقيقة. يمكن تسليمها عبر الإنترنت أو وجهًا لوجه. وهي تغطي أكثر من 60 مجالًا من مجالات تطوير الموظفين والإدارة والقيادة. أي انها دورات تدريبية قصيرة ومركزة لتعزيز المعرفة حول موضوع ما

جمالية

Aesthetics

هي الطريقة التي يبدو بها شيء ما

Psychological Collectivism

جماعية نفسية

يتم تصور الجماعية النفسية على أنها بناء متعدد الأبعاد مع الجوانب الخمسة التالية: تفضيل المجموعات الداخلية، والاعتماد على المجموعات، والاهتمام بالمجموعات، وقبول المعايير داخل المجموعة، وتحديد أولويات الأهداف داخل المجموعة. أي التوجه الداخلي نحو أهداف المجموعة، والاهتمام برفاهية المجموعة وقبول معايير المجموعة

Customs

جمارك

يُقصد بالأعمال الجمركية تلك الأنشطة التي تنطوي على معاملات مع إدارة الجمارك وحماية الحدود فيما يتعلق بإدخال البضائع وقبولها، وتصنيفها وتقييمها، ودفع الرسوم أو الضرائب أو الرسوم الأخرى التي يتم تقييمها أو تحصيلها من قبل الجمارك وحماية الحدود على البضائع بسبب استيرادها، والاسترداد، والخصم، وفي سياق التجارة، "للجمارك" معنيان: (1) الرسوم أو الضرائب التي تتقاضاها الحكومة عندما يتم نقل البضائع من بلد إلى آخر؛ (2) الدائرة الحكومية المختصة بتحصيل الضريبة

Left Wing

الجناح الأيسر

مصطلح وصفي لوجهات النظر السياسية، الليبرالية أو الراديكالية أو الثورية، لا سيما الرأي القائل بوجود تفاوتات اجتماعية غير مقبولة في الوقت الحاضر. أي انها وجهة نظر سياسية يتم إصلاحها تقليدياً، مع التركيز على الاشتراكية والتوزيع العادل للثروة

Right Wing

الجناح أيمن

يمكن أن يشير مصطلح الجناح اليميني بشكل عام إلى قسم من الحزب أو النظام السياسي الذي يدعو إلى المشاريع الحرة والملكية الخاصة، وعادة ما يفضل الأفكار التقليدية اجتماعياً. أي وجهة نظر سياسية تقليدية محافظة، مع التركيز على الرأسمالية واقتصاد السوق الحر، وحق الفرد في الاعتناء بنفسه.

Up Time

الجاهزية / مدة التشغيل

الجاهزية هي ببساطة مقياس لعدد الدقائق في السنة التي يمكن أن تظل فيها الشركة "متصلة بالإنترنت". على سبيل المثال، إذا كان النشاط التجاري غير قادر على العمل لمدة ست ساعات بسبب عطل في الإنترنت يؤدي إلى توقف موقع الويب عن الاتصال بالإنترنت، فسيتم خصم تلك الساعات الست من إجمالي وقت تشغيل الشركة للعام. أي الوقت الذي يعمل فيه أحد الأصول أو يعمل بشكل فعال

مانح

Donor

في قانون الأعمال، المتبرع هو الشخص الذي يعطي الهدية (القانون)، والموفد هو الشخص الذي يتلقى الهدية. وتعرف أيضاً بأنها الفرد أو المنظمة التي تقدم التمويل و / أو الإمدادات لدعم جهود الإغاثة الإنسانية

جودة الخدمة

SERVQUAL

ما هي جودة الخدمة؟ جودة الخدمة هي مقياس لكيفية تقديم المنظمة لخدماتها مقارنة بتوقعات عملائها أي طريقة لتحليل تصورات العملاء لجودة الخدمة

جوانكسي

Guanxi

Guanxi (يُنطق Gwan 'Chē) هو مصطلح صيني يعني العلاقات ؛ في الأعمال التجارية ، يشير عادةً إلى الشبكات أو الاتصالات المستخدمة لفتح الأبواب أمام أعمال جديدة وتسهيل الصفقات.

ديمومة الجيل

Always-On' Generation'

مصطلح آخر للجيل Z، أو الجيل المسمى دائماً على الإنترنت وعلى وسائل التواصل الاجتماعي، الذين نشأوا منذ الطفولة مع اتصال مستمر ببعضهم البعض وبالمعلومات، يتمتعون بالذكاء والسرعة في أداء المهام المتعددة الذين يعتمدون على الإنترنت على أنها خارجية لهم. الدماغ والذين يتعاملون مع المشاكل بطريقة مختلفة عن كبار السن.

الجيل X

Generation X

هو الاكتفاء الذاتي والتركيز على النتائج والعمل الجاد مع الميل إلى الإنجاز الهادئ. المفكرين الرياديين والمتعلمين والمستقلين. وهي قيمة التنوع والتحديات والمسؤولية. المدخلات الإبداعية ومواردها. احتضان التكنولوجيا ووسائل التواصل الاجتماعي. وكذلك تعرف بأنها الأشخاص الذين ولدوا بين منتصف الستينيات وأوائل الثمانينيات

الجيل Y

Generation Y

يتمتع أفراد الجيل Y بالذكاء التكنولوجي لأنهم نشأوا مع أجهزة الكمبيوتر وأجهزة الكمبيوتر المحمولة والألعاب الإلكترونية. نشأ نصفهم على الأقل مع الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية. بالمقارنة مع أسلافهم، فإنهم محصنون ضد معظم تقنيات التسويق والمبيعات التقليدية. فهم الأشخاص الذين ولدوا بين أوائل الثمانينيات ومنتصف التسعينيات - يُعرفون أيضاً باسم جيل الألفية

الجيل Z

Generation Z

يشير الجيل Z إلى الجيل الذي ولد بين 1997-2012، بعد جيل الألفية. سيصبح الجيل Z قريبًا أكبر مجموعة من المستهلكين -وستحتاج العلامات التجارية التي تريد جزءًا من هذه الفرصة إلى فهم ميولها وتوقعاتها الرقمية. أي الأشخاص الذين ولدوا بين منتصف التسعينيات ومنتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين والمعروف أيضًا باسم Ingeneration

جيوسياسية

Geopolitical

تتناول الجغرافيا السياسية العلاقات بين الدول والقوى التي تحدد العلاقات الودية أو العدائية فيما بينها. وتأثيرات العوامل السياسية عبر المناطق الجغرافية التي تؤثر على العلاقات الدولية بين البلدان؛ يغطي متغيرات مثل السياسة الخارجية وتغير المناخ والوصول إلى الموارد الطبيعية والتغيرات الديموغرافية

أحرف الحاء



الهامش

Margin

في سياق الأعمال العام، الهامش هو الفرق بين سعر بيع المنتج أو الخدمة وتكلفة الإنتاج، أو نسبة الربح إلى الإيرادات. يمكن أن يشير الهامش أيضًا إلى جزء من سعر الفائدة على الرهن العقاري ذي السعر القابل للتعديل (ARM) مضافًا إلى معدل مؤشر التعديل. هو الربح كنسبة مئوية من قيمة المبيعات

حافز

Incentive

ما هو تعريف الحوافز؟ بعبارة عامة، الحافز هو أي شيء يحفز الشخص على فعل شيء ما. عندما نتحدث عن الاقتصاد، يصبح التعريف أضيق قليلًا: الحوافز الاقتصادية هي الدوافع المالية للناس لاتخاذ إجراءات معينة. أي تعني شيء يشجع على فعل أو سلوك معين

حافز السعر الثابت

(FPI) Fixed Price Incentive

عقد حوافز السعر الثابت (FPI) هو العقد الذي ينص على تعديل الربح (الرسوم) والسعر وفقًا لترتيب المشاركة على أساس العلاقة التي تتحملها التكلفة الإجمالية النهائية المتفاوض عليها مع التكلفة المستهدفة المتفاوض عليها. أي انه نوع من العقود بسعر ثابت يسمح بتعديل السعر والربح

حاجز الخروج

Exit Barrier

حواجز الخروج هو العقبات أو العوائق تمنع الشركة من الخروج من السوق أو الصناعة. وتشمل الحواجز النموذجية للخروج الأصول المتخصصة للغاية، والتي قد يكون من الصعب بيعها أو نقلها، وتكاليف الخروج المرتفعة، مثل شطب الأصول وتكاليف الإغلاق. أي العوائق التي تمنع الأعمال التجارية من ترك الصناعة

التحجيم الصحيح

Right-Sizing

هو عملية إعادة هيكلة الشركة حتى تتمكن من تحقيق ربح بشكل أكثر كفاءة وتلبية أهداف العمل المحدثة. وعادة ما تقوم المنظمات بتصحيح أعمالها عن طريق تقليل القوى العاملة لديها، وإعادة تنظيم الإدارة العليا، وخفض التكاليف، وتغيير الأدوار الوظيفية. أي وسيلة لتحويل شيء ما إلى حجمه الأمثل

الماضي القريب

Recency

وهي تعني كيف أجرى العميل عملية شراء مؤخرًا. أو عدد المرات التي يقوم فيها العميل بإجراء عملية شراء. بقيمة نقدية أو مقدار الأموال التي ينفقها العميل على المشتريات.

Compensation Event

حدث التعويض

هو مصطلح مستخدم في العقود ويعني حدثًا يمكن أن يؤثر على التكلفة التي يتحملها العميل للعمل الذي يتم تنفيذه، أو الوقت الذي سيتم فيه الانتهاء من الأعمال، أو كليهما.

Trigger Events

حدث محفز

هو حازر أو حدث ملموس أو غير ملموس يؤدي، بمجرد خرقه أو تلبيته، إلى وقوع حدث آخر. وتشمل الأحداث المنبثقة فقدان الوظيفة أو التقاعد أو الوفاة، وهي نموذجية للعديد من أنواع العقود.

Black Swan Event

حدث البجعة السوداء

هو حدث غير معتاد للغاية أو غير متوقع وبالتالي يصعب التنبؤ به ويكون له تأثير يتجاوز الوضع الطبيعي بكثير ويطلق عليه حدث البجعة السوداء في إشارة إلى أنه لا يمكن التنبؤ به ويتجاوز ما هو متوقع عادة من الموقف وله عواقب وخيمة محتملة. وتتميز أحداث البجعة السوداء بندرتها الشديدة وتأثيرها الشديد.

Bottom Line

حد أدنى

هو صافي الربح بعد الضريبة. ويشير الحد الأدنى في العمل إلى صافي دخل الشركة أو صافي أرباحها أو صافي ربحها. ويشار إليه على أنه المحصلة النهائية كما هو موجود في الجزء السفلي من بيان الدخل الصافي المالي. ويتم حساب المحصلة النهائية من خلال خصم النفقات من الإيرادات.

Event (Or Issue)

حدث (أو قضية)

حدث العمل هو حدث يمكن تحديده في سيناريو العمل. يمكن أن يكون حدثًا شائعًا على مستوى عالٍ، مثل قيام العميل بتقديم طلب. بدلاً من ذلك، يمكن أن يكون حدثًا أكثر تخصصًا، مثل تجاوز العميل حد الائتمان أثناء تقديم الطلب. أي خطر حدث. لم يعد يُعتبر خطرًا، لكن عواقب الحدث ستظل بحاجة إلى إدارتها

De Minims

حد أدنى

يتم استخدام المصطلح عبر مجموعة متنوعة من السياقات لوصف الأمور الصغيرة جدًا أو التافهة بحيث لا يمكن اعتبارها جديرة بالدراسة من قبل سلطة تنظيمية. وهي تعبير قانوني شائع مستخرج من عبارة لاتينية أطول تعني "القانون لا يهتم بالتفاهات". إذا كان شيء ما يخضع لقاعدة الحد الأدنى، فهو فعليًا أصغر من أن تقلق بشأنه

Upper Specification Limit

حد المواصفات الأعلى

يمثل حد المواصفات الأعلى، أو USL، أعلى حد يمكن أن يصل إليه القياس أو القراءة ولا يزال مقبولاً لدى العميل. من المهم المقارنة مع حد التحكم الأعلى لتحديد ما إذا كان النظام قادراً على تلبية توقعات العملاء بمرور الوقت. أي الحد الأقصى لانحراف العملية المسموح به في المواصفات

Lower Specification Limit

حد مواصفات أقل

يمثل حد المواصفات الأدنى، أو LSL، الحد الأدنى الذي يمكن أن يصل إليه القياس أو القراءة ولا يزال مقبولاً لدى العميل. من المهم المقارنة مع حد التحكم الأدنى لتحديد ما إذا كان النظام قادراً على تلبية توقعات العملاء بمرور الوقت. أي الحد الأدنى لانحراف العملية المسموح به في المواصفات

(MES) Minimum Efficient Scale

الحد الأدنى للمقياس الفعال

هو أدنى نقطة على منحنى التكلفة حيث يمكن للشركة أن تنتج منتجها بسعر تنافسي. في نقطة MES، يمكن للشركة تحقيق وفورات الحجم اللازمة لها للمنافسة بفعالية في صناعتها. أي أدنى نقطة على منحنى متوسط التكلفة بناءً على المخرجات المطلوبة للمؤسسة لتحقيق الكفاءة الإنتاجية

Minimum Order Quantity (MOQ)

الحد الأدنى لكمية الطلب

ما هو الحد الأدنى لكمية الطلب؟ الحد الأدنى لكمية الطلب هو أقل عدد من الوحدات التي يرغب النشاط التجاري في بيعها لعميل واحد في وقت واحد. فهو الحد الأدنى للكمية التي يقبلها المورد، وعادةً ما يعتمد على تشغيل الإنتاج الاقتصادي

Efficiency Frontier

الجهة الفعالة

هي مجموعة المحافظ المثلث التي تقدم أعلى عائد متوقع لمستوى محدد من المخاطر أو أقل مخاطرة لمستوى معين من العائد المتوقع. فالمحافظ التي تقع تحت الحدود الفعالة هي دون المستوى الأمثل لأنها لا توفر عائداً كافياً لمستوى المخاطرة. أي انها موجهة في المقام الأول إلى ما يمكن تحقيقه وما يمكن أن تحققه المنظمة في المدى القريب، مع تغييرات صغيرة في الموارد وسياسات التشغيل واستخدام أفضل للتكنولوجيا

System Boundary

حدود النظام

هي مستطيل يمكنك رسمه في مخطط حالة الاستخدام لفصل حالات الاستخدام الداخلية للنظام عن الجهات الفاعلة الخارجية للنظام. حدود النظام هي وسيلة مساعدة مرئية اختيارية في الرسم التخطيطي؛ لا يضيف قيمة دلالية للنموذج.

Cost-Responsiveness Frontier

حدود الاستجابة من حيث التكلفة

حدود الاستجابة للتكلفة هي رسم بياني، أو تمثيل مرئي، للمفاضلة بين الكفاءة والاستجابة. يوضح الرسم البياني التكلفة على المحور السيني والاستجابة على المحور الصادي. يمثل المنحنى الرسمي، الذي يسمى الحد الفعال، التكلفة ووقت الاستجابة للاستراتيجيات المختلفة. وهو مفهوم في إدارة سلسلة التوريد ينص على أن سلسلة التوريد تستجيب عندما تقدم أعلى قيمة متصورة لمستوى معين من الإنتاجية

Limit Of Liability

حدود المسؤولية

المسؤولية المحدودة هي نوع من الهيكل القانوني للمؤسسة حيث لا تتجاوز خسارة الشركة المبلغ المستثمر في شراكة أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC). بمعنى آخر، الأصول الخاصة للمستثمرين والمالكين ليست في خطر إذا فشلت الشركة. أي سقف مالي للمبلغ الذي يكون أحد الأطراف مسؤولاً عن دفعه لطرف آخر في حالة حدوث خرق أي أنها حد يوضع على الالتزامات المالية لأحد الطرفين في العقد

Trade War

حرب تجارية

تحدث الحرب التجارية عندما ينتقم بلد ما من دولة أخرى برفع التعريفات الجمركية على الواردات أو وضع قيود أخرى على واردات الدولة الأخرى. الحروب التجارية هي أحد الآثار الجانبية للسياسات الحمائية ومثيرة للجدل. أي صراع اقتصادي حيث تجعل البلدان من الصعب حدوث التجارة العالمية

Innocent Party

حزب بريء

الطرف البريء فيما يتعلق بخرق التزام بموجب هذا العقد، الطرف الذي لا ينتهك هذا الالتزام فيما يتعلق بأي من الطرفين، حيث: وهو الطرف الذي لم يلاحظ واقعة تلوث معاملة متقاضية بعدم الشرعية.

Work Packages

حزم العمل

حزمة العمل هي مجموعة من المهام ذات الصلة داخل المشروع. نظرًا لأنها تبدو وكأنها مشروعات بحد ذاتها، فغالبًا ما يُنظر إليها على أنها مشروعات فرعية ضمن مشروع أكبر. فحزم العمل هي أصغر وحدة عمل يمكن تقسيم المشروع إليها.

Accounts Payable

حسابات قابلة للدفع

هي الأموال التي تدين بها الشركة للآخرين (ويستخدم نموذج سجل الذمم الدائنة لعرض الديون والالتزامات قصيرة الأجل التي تترتب على الشركات تجاه الموردين والبائعين، مقابل ما قاموا بشرائه

من بضائع وخدمات بالآجل أو على الحساب ويحتوي النموذج على مثال توضيحي لحساب الذمم الدائنة)

Open Account

حساب مفتوح

الحساب المفتوح هو ترتيب بين الشركة والعميل، حيث يمكن للعميل شراء السلع والخدمات على أساس الدفع المؤجل. ثم يدفع العميل للنشاط التجاري في تاريخ لاحق، فهو ترتيب يتم فيه تسليم العناصر قبل استحقاق السداد، على سبيل المثال، بشروط ائتمانية مثل 30 يومًا

Current Account

حساب حالي

يسجل الحساب الجاري معاملات الدولة مع بقية العالم على وجه التحديد صافي تجارتها في السلع والخدمات، وصافي أرباحها من الاستثمارات عبر الحدود، وصافي مدفوعات التحويل على مدى فترة محددة، مثل عام أو ربع سنة. ويُطلق على الرصيد المتبقي بين الدولة وشركائها التجاريين الآخرين الحساب الجاري وهو يُستخدم لوصف الفرق في قيمة سلع وخدمات الدولة فيما يتعلق بالآخرين

Management Accounts

حسابات الإدارة

حسابات الإدارة هي تقارير مالية يتم إنتاجها لأصحاب الأعمال والمديرين، بشكل عام شهريًا أو ربع سنويًا، وعادةً ما تكون تقرير الربح والخسارة والميزانية العمومية. وهي من حيث المبدأ تشبه حسابات نهاية العام ولكنها أقل رسمية ويتم تخصيصها وفقًا لمتطلبات المستخدم. أي المعلومات المحاسبية التي يتم إعدادها على أساس منتظم، على سبيل المثال، شهريًا، للمساعدة في اتخاذ القرارات التجارية

Market Sensitivity

حساسية السوق

تعني المعلومات المتعلقة بالشركة والتي يتوقع الشخص العاقل أن يكون لها تأثير مادي على سعر أو قيمة أوراقها المالية أو المعلومات التي تجعل السوق يحافظ على سعر الورقة المالية عند أو حول مستواه الحالي عندما يكون الأمر بخلاف ذلك. من المتوقع أن تتحرك ويشير هذا إلى وضع السوق الذي يتغير اعتمادًا على عوامل مثل أخبار انخفاض الأرباح، مما قد يؤدي إلى انخفاض الأسهم. خلال الجلسات المتقلبة في سوق حساسة، تتأثر الأسهم بالأخبار سواء كانت جيدة أو سيئة

Rebate

الخصم

الخصم هو شكل من أشكال شراء الخصم وهو مبلغ يتم دفعه عن طريق التخفيض أو الإرجاع أو الاسترداد الذي يتم دفعه بأثر رجعي. إنه نوع من ترويج المبيعات يستخدمه المسوقون بشكل أساسي كحوافز أو مكملات لمبيعات المنتجات. فهو آلية مالية يحصل بموجبها المشتري على مدفوعات من المورد مقابل تقديم طلبات أعلى من حدود الحجم المتفق عليها مسبقًا

التوريد / التحويل الجماعي Crowdsourcing

هو جمع المعلومات أو الآراء أو العمل من مجموعة من الأشخاص، وعادةً ما يتم الحصول عليها عبر الإنترنت. يتيح العمل الجماعي للشركات توفير الوقت والمال مع الاستفادة من الأشخاص ذوي المهارات أو الأفكار المختلفة من جميع أنحاء العالم.

جمع المعلومات والآراء من مجموعة كبيرة من الناس عبر الإنترنت

حصاد Harvesting

يعد حصاد الأعمال ممارسة منهجية يستعيد من خلالها رائد الأعمال القيمة التي اكتسبها الكيان من خلال بيع الأصول الفردية أو الشركة بأكملها. هناك أسباب مختلفة تجبر رائد الأعمال على حصاد الكيان والقسم الذي يتبعه يوضح بعضًا منها. جعل وحدات الأعمال تدر أكبر قدر ممكن من النقود قبل تصفية الاستثمار

حصيلة Outcome

نتائج الأعمال: نتيجة الأعمال هي نتيجة موجزة ومحددة ويمكن ملاحظتها أو تغييرها في أداء الأعمال، مدعومة بمقياس محدد. أي مستوى الأداء المحقق فيما يتعلق بالمخرجات

حصة المحفظة Share Of Wallet

حصة المحفظة (SOW) هي مقياس تسويقي يُستخدم لحساب النسبة المئوية لإنفاق العميل على نوع منتج أو خدمة تذهب إلى شركة معينة. أي النسبة المئوية لحصة إنفاق العملاء ضمن فئة منتج معينة

حصة سوقية Market Share

هي النسبة المئوية لإجمالي المبيعات في صناعة تولدها شركة معينة. يتم احتساب حصة السوق من خلال أخذ مبيعات الشركة خلال الفترة وتقسيمها على إجمالي مبيعات الصناعة خلال نفس الفترة. فهي مقياس، على سبيل المثال، مقدار إيرادات المؤسسة بالنسبة إلى حجم السوق بالكامل

حصة نسبية Quota

الحصة هي قيود تجارية تفرضها الحكومة وتحد من العدد أو القيمة النقدية للسلع التي يمكن لدولة ما استيرادها أو تصديرها خلال فترة معينة. تستخدم البلدان الحصص في التجارة الدولية للمساعدة في تنظيم حجم التجارة بينها وبين البلدان الأخرى. أي أنها حد رقمي لعدد السلع التي يمكن تداولها في بلد أو منطقة تجارية حرة. هناك عدد من هذه الحصص المعمول بها عالميًا للسلع مثل الصلب

والمنتجات النهائية مثل الملابس والمواد الغذائية تعرف أيضا بانها كمية من شيء ما. في التجارة الدولية، كمية السلعة التي يتم استيرادها أو تصديرها

Relative Market Share

حصة السوق النسبية

الحصة السوقية النسبية تقارن الحصة السوقية للشركة بحصة أكبر منافس لها. تعني الشركة التي لديها حصة سوقية نسبية أنها رائدة في السوق والتي تتفوق على منافسها بهذا العامل. أي انها جزء من السوق يتحكم فيه منتج أو وحدة أعمال

Share

حصة

هي وحدة ملكية واحدة في شركة أو أصل مالي. إنها في الأساس قطعة قابلة للاستبدال من شركة يمكن أن تتقلب لأعلى أو لأسفل، اعتمادًا على العديد من عوامل السوق المختلفة. تقسم الشركات رأس المال إلى أسهم كوسيلة لزيادة رأس المال. تُعرف الأسهم أيضًا باسم الأسهم. أي وحدة ملكية جزئية لشركة

Stockyard

حظيرة الماشية

ساحة للمخزون على وجه التحديد ساحة يتم فيها الاحتفاظ مؤقتًا بالماشية أو الأغنام أو الخنازير أو الخيول مؤقتًا للذبح أو التسويق أو الشحن. وغالبًا ما تستخدم منطقة مفتوحة (قد تحتوي على مظلة أو بعض الحماية) لتخزين عناصر المخزون الضخمة والمركبات والمواد المناسبة

Double Entry Book Keeping

حفظ دفاتر القيد المزدوج

مسك الدفاتر مزدوج القيد هو نظام محاسبي يحكم أنه لكل إدخال في حساب واحد، يجب إجراء إدخال متساوٍ في حساب آخر. يُقال إنه يعود إلى القرن الحادي عشر، يؤكد مسك الدفاتر مزدوج القيد أنه يجب أن يكون هناك خصم متساوٍ لكل ائتمان تسجله الشركة في نظامها المحاسبي. فهي طريقة محاسبة المعاملات المالية وقيمة المنظمة

Third Party

طرف ثالث

مورد الطرف الثالث هو شركة أو كيان لديك اتفاقية مكتوبة معه لتقديم منتج أو خدمة نيابة عن مؤسستك إلى عميلك أو الذي تعتمد عليه على منتج أو خدمة للحفاظ على العمليات اليومية. وهو أيضا يعرف بالمؤسسة التي لا تشارك بشكل مباشر في سلسلة التوريد الخاصة بالمنظمة الشرائية

Right Of Set-Off

حق المقاصة

تمنح شروط المقاصة للمقرض حق المقاصة -الحق القانوني في مصادرة الأموال من المدين أو ضامن

الدين. إنها جزء من العديد من اتفاقيات الإقراض، ويمكن تنظيمها بطرق مختلفة. أي قدرة المشتري على خصم الديون المستحقة بموجب عقد واحد من المدفوعات المستحقة على عقد مختلف

حق ملكية البضائع Title To Goods

حق ملكية البضائع، التي تم تحديدها في عقد البيع، من البائع إلى المشتري بأي طريقة وعلى أي شروط يتفق عليها أطراف عقد البيع. القاعدة هي أن ملكية البضائع تنتقل عندما يعتزم الأطراف تمريرها. وهي ملكية معترف بها قانونًا

حقوق الملكية لكل سهم Equity Per Share

هي صافي ربح الشركة مقسومًا على عدد الأسهم العادية التي لديها قائمة. 1. يشير EPS إلى مقدار الأموال التي تحققها الشركة مقابل كل سهم من أسهمها، وهو مقياس مستخدم على نطاق واسع لتقدير قيمة الشركة. وحقوق ملكية الشركة مقسومة على إجمالي عدد الأسهم

حقوق المساهمين Shareholder Equity

تُظهر حقوق المساهمين (أو صافي القيمة التجارية) مقدار استثمار مالكي الشركة في الأعمال التجارية -إما عن طريق استثمار الأموال فيها أو عن طريق الاحتفاظ بالأرباح بمرور الوقت. في الميزانية العمومية، يتم تقسيم حقوق المساهمين إلى ثلاث فئات الأسهم العادية والأسهم الممتازة والأرباح المحتجزة. أي مالك / أصحاب المطالبة المتبقية للمؤسسة بمجرد سداد جميع الديون

حقيبة النظام البيئي Ecological Rucksack

تُعرّف حقيبة النظام البيئي بأنها الكمية الإجمالية (بالكيلوغرام) للمواد التي تمت إزالتها من الطبيعة لإنشاء منتج أو خدمة، مطروحًا منها الوزن الفعلي للمنتج. إنه يأخذ في الاعتبار عملية الإنتاج بأكملها، من المهد إلى النقطة التي يكون فيها المنتج جاهزًا للاستخدام. أي إجمالي كمية المواد المطلوبة لإنتاج مادة أو منتج

ملكية العلامة التجارية Brand Equity

تشير حقوق ملكية العلامة التجارية إلى القيمة التي تحصل عليها الشركة من منتج يحمل اسمًا مميزًا عند مقارنته بمكافئ عام. ويمكن للشركات إنشاء حقوق ملكية لمنتجاتها من خلال جعلها لا ترسخ بذهن العملاء، ويمكن التعرف عليها بسهولة، وتكون متفوقة في الجودة والموثوقية.

حقوق الإنسان Human Rights

هي حقوق وحرريات أساسية تحميها جميعًا. تقوم على الكرامة والإنصاف والمساواة والاحترام. للشركات تأثير كبير على الطريقة التي نعيش بها حياتنا ونستمتع بحقوق الإنسان هذه، سواء كان ذلك

كموظف أو عميل أو مجرد العيش جنباً إلى جنب مع الشركات التي تشارك مدتنا وبلداتنا. بمعنى آخر هي الحقوق أو المبادئ، بناءً على القيم المشتركة المقبولة على أنها تنتمي إلى كل شخص، بغض النظر عن خلفيته

Intellectual Property Rights (IPR)

حقوق الملكية الفكرية

هي حقوق قانونية تحمي الإبداعات و / أو الاختراعات الناتجة عن النشاط الفكري في المجالات الصناعية، أو العلمية أو الأدبية أو الفنية. تشمل حقوق الملكية الفكرية الأكثر شيوعاً براءات الاختراع وحقوق النشر والعلامات والأسرار التجارية. وحماية الأصول التي تم إنشاؤها من خلال الفكر البشري، مثل الاختراعات والمصنفات الأدبية والفنية والتصاميم والرموز والموسيقى وبرامج الكمبيوتر والصور. قد تكون هذه الأصول محمية بواسطة العلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر وحقوق التصميم وبراءات الاختراع.

Rule Of Consideration

قانون معتبر

تبادل شيء له قيمة بآخر

Conflict Resolution

حل النزاعات

حل النزاع هو العملية التي يتوصل من خلالها طرفان أو أكثر إلى حل سلمي للنزاع. في مكان العمل، يمكن أن يكون هناك مجموعة متنوعة من أنواع الصراع: قد يحدث تضارب بين زملاء العمل، أو بين المشرفين والمرؤوسين، أو بين مقدمي الخدمات وعملائهم. أي عمليات إدارة الخلاف أو الاختلاف في الآراء أو المبادئ بين طرفين أو أكثر.

Adjudication

حل النزاعات

هي عملية إدارة الخلاف أو الاختلاف في الآراء أو المبادئ بين طرفين أو أكثر. وحل النزاع هو العملية التي يتوصل من خلالها طرفان أو أكثر إلى حل سلمي للنزاع في مكان العمل، يمكن أن يكون هناك مجموعة متنوعة من أنواع الصراع: قد يحدث الصراع بين زملاء العمل، أو بين المشرفين والمرؤوسين، أو بين مقدمي الخدمات وعملائهم أو عملائهم.

Social Protection

حماية اجتماعية

تساعد أنظمة الحماية الاجتماعية الأفراد والأسر، وخاصة الفقراء والضعفاء، على التعامل مع الأزمات والصدمات، وإيجاد وظائف، وتحسين الإنتاجية، والاستثمار في صحة وتعليم أطفالهم، وحماية السكان المسنين. كما تعرف أيضاً بالسياسات والبرامج لتقليل الفقر والضعف، مثل تعزيز أسواق العمل الفعالة، وتقليل تعرض الأفراد للمخاطر وتمكينهم من إدارة المخاطر الاقتصادية والاجتماعية مثل الإعاقة والبطالة

حمائية

Protectionism

حمائية، سياسة حماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية عن طريق التعريفات الجمركية أو الإعانات أو حصص الاستيراد أو غيرها من القيود أو العوائق المفروضة على واردات المنافسين الأجانب. أي أنها سياسة تجارية تستخدم الحواجز أمام التجارة الدولية (رسوم الاستيراد والحصص وما إلى ذلك) لتقييد الواردات من أجل تعزيز استهلاك السلع المنتجة محليًا. فنهج للتجارة الدولية قائم على أساس الحمائية

حمولات مجزأة

Break Bulk

حيث يتم تقسيم الأحمال من الحاويات المستلمة في بلد التسليم النهائي للنقل إلى نقطة التسليم المتفق عليها. وتشير إلى البضائع التي يتم تخزينها على متن السفينة في وحدات، ويتم تسجيل الأعداد الكبيرة من العناصر في سندات شحن مميزة للسلع المختلفة.

حوكمة سلسلة التوريد

Supply Chain Governance

تعد حوكمة سلسلة التوريد متعددة الأبعاد وتتضمن بدء وتطوير والحفاظ على العلاقات بين كل "رابط" في سلسلة التوريد الخاصة بك. ينسق الطريقة التي يتم بها تخصيص الموارد المالية والمادية والبشرية داخل التدفق وإطار صنع القرار. أي "نظام توجيه السلوكيات والقرارات المتعلقة بالمشتريات داخل المؤسسة عبر العمليات التشريعية والتنفيذية والقضائية." (CIPS)

حوار اجتماعي

Social Dialogue

تعرف منظمة العمل الدولية الحوار الاجتماعي على أنه يشمل جميع أنواع التفاوض أو التشاور أو مجرد تبادل المعلومات بين أو فيما بين ممثلي الحكومات وأصحاب العمل والعمال بشأن القضايا ذات الاهتمام المشترك المتعلقة بالسياسة الاقتصادية والاجتماعية. وتعرف منظمة العمل الدولية ذلك بأنه يشمل جميع التفاوض أو التشاور أو تبادل المعلومات بين ممثلي الحكومات وأرباب العمل والعمال حول القضايا ذات الاهتمام المشترك فيما يتعلق بالسياسة الاجتماعية والاقتصادية

حوار تنافسي

Competitive Dialogue

هي عملية الشراء حيث تدخل منظمة الشراء في حوار مع عدد من الموردين من أجل تحسين المتطلبات والحلول -تتطلب عادةً استثمارات كبيرة من جميع الأطراف المعنية، فهو عملية ضمن مناقصة المشتريات تسهل الحوار مع الموردين لمساعدتهم على فهم المتطلبات المحددة للعقد بشكل أفضل. يساعد الحوار المورد على تقديم حل مصمم خصيصًا لمتطلبات العمل.

Competitive Dialogue With Negotiation

حوار تنافسي مع التفاوض

عملية متعددة المراحل تنطوي على التفاوض مع مقدمي العطاءات ويُقصد بالحوار التنافسي- إجراء قد يطلب فيه أي مشغل اقتصادي المشاركة، حيث تجري السلطة / الكيان المتعاقد حوارًا مع المرشحين المقبولين في هذا الإجراء بهدف تطوير واحد أو أكثر من البدائل المناسبة القادرة على تلبية متطلباتها.

Dialogic

قابل للحوار

تطوير الحوار هو مفهوم في نظرية التغيير التنظيمي الذي يقدم المنظمات كشبكات لصنع المعنى، دائمًا في عملية التحول. شكل من أشكال الحوار

Drafting

حوالة المصرفية

الحوالة المصرفية هي دفعة نيابة عن الدافع، والتي يضمنها البنك المصدر. يتم استخدام المسودة عندما يريد المستفيد طريقة دفع آمنة للغاية. يمكن للبنك إصدار هذا الضمان بأمان لأنه يخضع على الفور من حساب الدافع مبلغ الشيك، وبالتالي لا توجد مخاطر عليه. ويعرف بأنه أمر غير مشروط كتابيًا، موقعًا من شخص (ساحب) مثل المشتري، وموجه إلى شخص آخر (مسحوب عليه)، عادةً بنك، يأمر المسحوب عليه بدفع مبلغ محدد من المال إلى شخص آخر (المستفيد)، غالبًا بائع. وهو يعرف أيضًا بفعل كتابة النسخة الأولى من العقد

Import Barriers

حواجز الاستيراد

حاجز الاستيراد- أي لائحة أو سياسة تقيد التجارة الدولية. ويطلق عليها حاجز تجاري أي سياسة فرض الرسوم أو الحصص على الواردات من أجل حماية الصناعات المحلية من المنافسة الخارجية. ويطلق عليها أيضًا إجراء (عادة ما تفرضه الحكومة) يعمل بمثابة تقييد للاستيراد الحر للسلع أو الخدمات. يمكن أن تكون معايير مواصفات مباشرة أو غير مباشرة أو صارمة بشكل غير عادي

Cloud Computing

حوسبة سحابية

تقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات مثل التخزين والشبكات التي يستضيفها طرف ثالث ويتم الوصول إليها عبر الإنترنت والحوسبة السحابية هي تقديم خدمات الحوسبة -بما في ذلك الخوادم والتخزين وقواعد البيانات والشبكات والبرمجيات والتحليلات والذكاء -عبر الإنترنت ("السحابة") لتقديم ابتكار أسرع وموارد مرنة واقتصاديات الحجم.

Corporate Governance

حوكمة الشركات

هي الآليات والإجراءات والعمليات المستخدمة للتحكم في المنظمة وتوجيهها. فهي النظام الذي يتم

من خلاله توجيه الشركات والتحكم فيها. مجالس الإدارة هي المسؤولة عن حوكمة شركاتهم. ويتمثل دور المساهمين في الحوكمة في تعيين أعضاء مجلس الإدارة والمدققين وإقناع أنفسهم بوجود هيكل حوكمة مناسب.

حوادث الإنقطاع عن العمل | Lost Time Incidents (LTI)

هي إصابة يتعرض لها الموظف أثناء العمل وتؤدي إلى ضياع وقت العمل المنتج. تعتبر الإصابة مضيعة للوقت فقط عندما يكون العامل المصاب غير قادر على أداء واجبات وظيفية منتظمة. حيث يأخذ إجازة للتعافي.

حوكمة عالمية | Global Governance

تشير الحوكمة العالمية إلى المؤسسات التي تنسق سلوك الجهات الفاعلة عبر الوطنية، وتسهل التعاون، وتحل النزاعات، وتحد من مشاكل العمل الجماعي. تتطلب الحوكمة العالمية على نطاق واسع وضع القواعد ومراقبتها وإنفاذها. هو نظام لتوجيه السلوكيات والقرارات عبر العمليات التشريعية والتنفيذية والقضائية

حيادية | Neutrality

الحياد يعني أن الشركة لن تساعد ولا تعيق جهود الاتحاد خلال الحملة التنظيمية؛ كما أنها لن تحط من قدر الاتحاد كمنظمة أو ممثليه كأفراد في تقديم المعلومات أو التعبير عن الرأي. ويجب ألا يحابي العمل الإنساني أي طرف في نزاع مسلح

الاستقلالية | Impartiality

يمكن وصف الحياد على أنه المبدأ القائل بأن القرارات يجب أن تستند إلى معايير موضوعية، وليس على أساس التحيز أو التحيز أو تفضيل منفعة شخص على آخر لأسباب غير لائقة. يستند العمل فقط على الحاجة، دون تحيز أو الانتماء إلى طرف معني

حياسة المخزون المركزي | Centralized Inventory Holding

يتم الاحتفاظ بالمخزون في مركز، مع شحن المخزون إلى العملاء في منطقة واسعة (ربما في جميع أنحاء العالم). لا توجد مباني أو مواقع منفصلة للمنتجات المختلفة ويتم التعامل مع المخزون وتخزينه بطريقة موحدة، المخزون المركزي يتحقق عندما تحتفظ بالمخزون في مكان واحد. حيث تدمج الشركات بشكل أساسي جميع منتجاتها في مكان واحد لتبسيط إدارة المخزون. في البيع بالتجزئة.

أحرف الخاء



البساطة

Lean

الأعمال التجارية الخالية هي شركة تعمل على زيادة القيمة إلى أقصى حد مع تقليل الهدر. يركز نموذج الأعمال الخالي من الهدر على تحسين العمليات عبر تدفق القيمة من أجل القضاء على الهدر وتقديم قيمة محسنة للعميل. فنتيجة أنشطة تقليل النفقات بما في ذلك إزالة عناصر عمليات الإنتاج التي لا تضيف قيمة للمنتج النهائي.

خارج الموقع

Off Site

مخصص في الأعمال التجارية حيث يذهب فيها الموظفون إلى مكان ما بعيدًا عن مكاتبهم معًا، خاصة لحضور اجتماع أو لبناء فريق: أي انها مكان بعيد عن المنظمة

خارج ساعات

Out Of Hours

أي شيء يحدث خارج ساعات العمل في وقت ليس خلال ساعات العمل المعتادة أو العمل. العمل في وقت يختلف عن ساعات العمل المتعاقد عليها مدفوعة الأجر

خارج المجموعة

Out-Group

عضو خارج المجموعة هو "فرد في مجموعة أو منظمة لا يعرف نفسه كجزء من المجموعة الأكبر." عادة لا يهتم أعضاء المجموعة الخارجية بالسعي وراء نفس أهداف المجموعة لأسباب متعددة. أي مجموعة اجتماعية لا يعرفها الفرد

خارطة طريق التكنولوجيا

(TRM) Technology Road Map

هي خطة مرئية عالية المستوى تنقل استراتيجية التكنولوجيا الخاصة بالمؤسسة. تُعرف أيضًا باسم خارطة طريق تكنولوجيا المعلومات، حيث تساعد خرائط الطريق التقنية الفرق الداخلية على اتخاذ قرارات استراتيجية حول البنية التحتية الخاصة بهم. أي أداة تخطيط تدعم التخطيط الاستراتيجي والطويل الأجل من خلال مطابقة الأهداف التشغيلية الحالية والأهداف طويلة المدى بأنظمة تقنية محددة

العيوب الصفريّة

Zero Defects

العيوب الصفريّة هي طريقة تفكير وفعل تعزز فكرة أن العيوب غير مقبولة، وأن على الجميع "القيام بالأشياء بشكل صحيح في المرة الأولى". الفكرة هنا هي أنه مع فلسفة عدم وجود عيوب، يمكنك زيادة الأرباح من خلال القضاء على تكلفة الفشل وزيادة الإيرادات أي فلسفة تقليل وإزالة العيوب أثناء إنتاج سلعة أو خدمة. الهدف من كل عملية فردية هو أن يتم تنفيذها بشكل صحيح في المرة الأولى، في كل مرة

خارجي المنشأ

Exogenous

خارجي هو تغيير ناتج عن عوامل خارجة عن النموذج الاقتصادي وتأتي من خارج النموذج او العناصر الموجودة خارج الجسم أو المجموعة أو المنظمة

خبير تسوية

Claims Adjuster

هو الشخص الذي يحدد الصلاحية وقيمة التسوية عند تقديم مطالبة التأمين. وهو الشخص الذي يعالج المطالبات المقدمة إلى شركات التأمين، سواء من المؤمن عليهم أو المطالبين. ويقومون بمراجعة وقائع كل حالة وتحديد تسوية مطالبة مناسبة وفقاً لشروط وثيقة التأمين.

خدمات لوجستية

Common Logistics Services

هي جميع عناصر سلسلة التوريد الخاصة بك، من المصنع إلى العميل النهائي. وهي تشمل النقل من الشركة المصنعة إلى المستودع والتخزين وتنفيذ الطلبات والتسليم إلى العميل النهائي او هو نهج تستخدمه وتديره مجموعة اللوجستيات لتسهيل تجميع الموارد والمعلومات اللوجستية، لسد الثغرات في سلسلة التوريد الإنسانية، وإفادة جميع الجهات الفاعلة الإنسانية المشاركة في جهود استجابة معينة

التخادم

As A Service

تستخدم لوصف خدمات تكنولوجيا المعلومات التي يتم تقديمها عن بُعد، عبر الحوسبة السحابية ومرافق مركز البيانات خارج الموقع

خدمة العملاء

Customer Service

هي التفاعل المباشر الفردي بين المستهلك الذي يقوم بعملية الشراء وممثل الشركة التي تبيعها. يرى معظم تجار التجزئة هذا التفاعل المباشر كعامل حاسم في ضمان رضا المشتري وتشجيع تكرار الأعمال. عملية ضمان رضا العملاء عن منتج أو خدمة. هو تقديم خدمة للعميل قبل الخدمة وأثناءها وبعدها، مثل إجراء عملية بيع أو إرجاع عنصر. يمكن إجراء خدمة العملاء شخصياً أو عن طريق مكالمة هاتفية أو عبر الإنترنت أو نظام الخدمة الذاتية

خداع

Deception

يمكن تعريف خداع الشركات على أنه تحريف للواقع. بهدف الحصول على ميزة تنافسية. يمكن التخطيط لها أو. حدث عرضي، يتم القيام به للآخرين أو يكون خداعاً للذات. فهو فعل خداع شخص ما

خدمة الاستشارات والتوفيق والتحكيم Conciliation And ،Advisory Arbitration Service (ACAS)

هي وكالة غير حكومية تابعة لحكومة المملكة المتحدة وتعمل على تعزيز العلاقات الصناعية القوية وتقديم خدمة مصالحة محايدة لحل النزاعات بين أصحاب العمل والموظفين. وتهدف ACAS إلى مساعدة طرفي النزاع على الوصول إلى حل مقبول للطرفين على أمل تجنب التكلفة والوقت والضغوط المحتملة للمحكمة. وبهذا تهدف إلى تحسين المنظمات والحياة العملية من خلال علاقات عمل أفضل، والعمل مع أصحاب العمل والموظفين لحل المشكلات وتحسين الأداء.

الخدمات اللوجستية المشتركة 'Competitive Assessment/' Teardown

هي نهج تستخدمه وتديره مجموعة اللوجستيات لتسهيل جميع الموارد والمعلومات اللوجستية، لسد الثغرات في سلسلة التوريد الإنسانية، وإفادة جميع الجهات الفاعلة الإنسانية المشاركة في جهود استجابة معينة. وتشمل جميع عناصر سلسلة التوريد الخاصة بشركة أو منظمة، من المصنع إلى العميل النهائي. وهي تشمل النقل من الشركة المصنعة إلى المستودع والتخزين وتنفيذ الطلبات والتسليم إلى العميل النهائي.

خدمات لوجستية متكاملة Integrated Logistics

اللوجستيات المتكاملة هي نموذج إدارة أعمال يستخدم بشكل متزايد لتسريع تسليم المنتج وتحسين خدمة العملاء. في هذا النموذج، يتم محاذاة جميع الأقسام والعمليات والموارد للعمل بمزامنة مثالية وتعمل كوحدة واحدة متماسكة. حيث يتم إدارة جميع الوظائف التي تشكل سلسلة التوريد كعملية متكاملة واحدة بدلاً من وظائف فردية منفصلة. إنها نظرة شاملة على مستوى النظام لسلسلة التوريد بأكملها بدءًا من المواد الخام وحتى توزيع البضائع النهائية وحتى إدارة خدمة العملاء.

خدمات لوجستية عالمية Global Logistics

تعد Global Logistics من الناحية الفنية عملية إدارة "تدفق" البضائع من خلال ما يسمى بسلسلة التوريد، من مكان إنتاجها إلى أجزاء أخرى من العالم. غالبًا ما يتطلب ذلك نظام نقل متعدد الوسائط، والنقل عبر المحيط والجو والسكك الحديدية والشاحنات. فهي عملية إدارة تدفق البضائع من خلال سلسلة التوريد التي تشمل الموردين في مناطق جغرافية مختلفة وإلى المستهلك النهائي.

الخدمات اللوجستية العكسية Reverse Logistics

هي مجموعة الأنشطة التي يتم إجراؤها بعد بيع المنتج لاستعادة القيمة وإنهاء دورة حياة المنتج. عادة ما يتضمن إعادة المنتج إلى الشركة المصنعة أو الموزع أو إعادة توجيهه للصيانة أو التجديد أو إعادة التدوير. أي جميع العمليات المتعلقة بإعادة استخدام المنتجات والمواد. يتضمن تخطيط

وتنفيذ ومراقبة التدفق الفعال من حيث التكلفة للمواد الخام، والمخزون قيد التشغيل، والسلع التامة الصنع والمعلومات ذات الصلة من نقطة المنشأ إلى نقطة الاستهلاك لغرض التوافق مع متطلبات العملاء

خدمات

Services

من وجهة نظر الأعمال، فإن الشركات الخدمية هي تلك التي توفر نشاطًا أو أداء مهمة ذات غرض تجاري. يتم توجيه هذه المهمة لمساعدة شركة أو فرد في مواضيع مثل الاستشارات، والمحاسبة، والنقل، والتنظيف، والضيافة، والسفر أو الصيانة، من بين أمور أخرى. أي العروض غير الملموسة من المؤسسات التي يختبرها العملاء أو يشاركون فيها لتلبية حاجة أو رغبة

خرق في المبدأ

Fundamental Breach

يشير الخرق الأساسي إلى أن أحد الأطراف في الاتفاقية لا يحافظ على الجزء الخاص به من الصفقة من خلال الفشل في إكمال بند تعاقدي كان ضروريًا للاتفاقية لدرجة أن الطرف الآخر لا يستطيع إكمال مسؤولياته الخاصة في العقد. فالخرق الأساسي يؤثر على الطبيعة الأساسية للعقد وأدائه ووجوده

خرق كبير

Major Breach

يعد خرق العقد انتهاكًا لأي من البنود والشروط المتفق عليها لعقد ملزم. يمكن أن يكون الخرق أي شيء من تأخر السداد إلى انتهاك أكثر خطورة مثل عدم تسليم الأصل الموعود. ويُعرف أحيانًا باسم الانتهاك الجوهرى أو الانتهاك الكامل، وهذا هو المكان الذي يكون فيه لعدم اتخاذ إجراء من قبل الطرف المتخلف تأثير كبير على العقد، لدرجة أنه لا يمكن الوفاء بالغرض من العقد

خرق توقعي للعقد

Anticipatory Breach

عندما لا ينوي أحد الطرفين القيام بواجبه بموجب العقد

خرق

Breach

عدم الالتزام ببند العقد المبرم بين طرفين.

خرق مادي

Material Breach

في قانون العقود، يعتبر الخرق "المادي" للعقد خرقًا (فشلًا في تنفيذ العقد) يؤثر بعمق في قلب العقد لدرجة أنه يجعل الاتفاقية "مخالفة بشكل لا يمكن إصلاحه" ويفسد الغرض من إبرام العقد. المكان الأول. فالإخلال الجوهرى بالعقد هو إخفاق في الأداء. يمكن أن يكون هذا من جانب المشتري أو المورد. ويعتبر هذا الإخفاق كبيرًا لدرجة أنه يمنح الطرف الآخر الحق لإنهاء العقد و / أو رفع دعوى للحصول على تعويضات حسب الحالة

Minor Breach

خرق بسيط

يشار إليه أيضًا باسم الانتهاك الجزئي، وهو خرق للعقد يكون أقل خطورة من الانتهاك الجوهري ويمنح الطرف المتضرر الحق في رفع دعوى للحصول على تعويضات ولكنه لا يعفيه عادةً من مزيد من الأداء. يؤدي الخرق الفعلي للعقد دائمًا إلى حدوث أضرار. أي عدم تنفيذ شرط من العقد لا يؤثر على الأداء النهائي للعقد بأي طريقة مهمة، ما لم ينص صراحة على ذلك

Repudiatory Breach

خرق طوعي

تعد خروقات الإنذار من الانتهاكات الجسيمة للعقد والتي تذهب إلى جوهر العقد وتحرم الطرف البريء من المنفعة التي كان العقد ينوي توفيرها لهم. أي يعد خرقًا لأحد بنود العقد من الخطورة بحيث يفتح إمكانية إنهاء العقد

Decommissioned

خرجت من الخدمة

فعل متعد لإزالة (شيء، مثل سفينة أو محطة طاقة نووية) من الخدمة. أي سحب عنصر من الاستخدام النشط أو الخدمة

Value Mapping

خريطة القيمة / تعيين القيمة

خريطة القيمة هي أداة مرئية تتيح لك التخطيط للمشكلات أو الرغبات لعناوين المنتج أو الخدمة بطريقة تسمح لك بالعثور على تطابق بين منتجك وتوقعات عملائك. وتعرف أيضاً بأنها عملية يتم فيها إنشاء القيمة عن طريق تقليل أو القضاء على الهدر وأوجه القصور التشغيلية

Consequential Loss

الخسارة التبعية

هي خسارة ليست نتيجة طبيعية لخرق خلال الوضع الطبيعي والخسارة التبعية هي تأثير سلبي غير مباشر ناتج عن تلف الممتلكات أو المعدات التجارية. يجوز لصاحب العمل شراء تأمين لتغطية أي ضرر يلحق بالممتلكات والمعدات، ويمكنه أيضًا الحصول على تغطية الخسائر الثانوية.

Direct Loss

خسارة مباشرة

هي الخسارة المتكبدة بسبب الضرر المباشر للممتلكات، على عكس عنصر الوقت أو الخسائر غير المباشرة الأخرى. هي خسارة فهي نتيجة مباشرة لخرق العقد

Five Rights

خمسة حقوق

تحمي حقوق المستهلك الخمسة الرئيسية المستهلكين من الممارسات التجارية غير الأخلاقية وتشجع

على إنتاج منتجات آمنة. وهي أن تكون السلع والخدمات المشتراة بالكمية المناسبة والنوعية المناسبة وفي الوقت المناسب ومن المكان المناسب وبالسعر المناسب

Adversarial

خصومة

انعدام الثقة، المواجهة، السلبية

Volume Discount

خصم بالجملة

يعد الخصم على الحجم حافزًا اقتصاديًا لتشجيع الأفراد أو الشركات على شراء السلع في وحدات متعددة أو بكميات كبيرة. يكافئ البائع أو الشركة المصنعة أولئك الذين يشترون بالجملة من خلال توفير سعر مخفض لكل سلعة أو مجموعة سلع. أي تخفيض السعر المعتاد عند طلب حد أدنى للكمية (يسمى أيضًا الخصم بالجملة)

Current Liabilities

خصوم متداولة

الخصوم المتداولة هي التزامات مالية قصيرة الأجل للشركة تستحق خلال سنة واحدة أو خلال دورة تشغيل عادية. عادة ما يتم تسوية الخصوم المتداولة باستخدام الأصول المتداولة، وهي أصول يتم استخدامها في غضون عام واحد. القروض أو الائتمان المستحق للدائنين ويستحق السداد خلال 12 شهرًا أو أقل

Liabilities

خصوم

الخصوم هي الديون القانونية التي تدين بها الشركة لدائني الطرف الثالث. يمكن أن تشمل الحسابات الدائنة وأوراق الدفع والديون المصرفية. يجب على جميع الشركات تحمل المسؤوليات من أجل العمل والنمو. يوفر التوازن المناسب للمطلوبات وحقوق الملكية أساسًا ثابتًا للشركة. فالديون أو الالتزامات المالية القانونية للشركة، والتي تنشأ أثناء سير عملياتها التجارية، بما في ذلك القروض والحسابات الدائنة والرهون العقارية والإيرادات المؤجلة والمصروفات المستحقة

Privatization

خصخصة

الخصخصة هي عملية نقل مؤسسة أو صناعة من القطاع العام إلى القطاع الخاص. القطاع العام هو جزء من النظام الاقتصادي الذي تديره الوكالات الحكومية. أي نقل ملكية والتحكم في عمل أو خدمة من هيئة عامة إلى شركة خاصها الاستيلاء عليها من قبل مستثمر خاص وتشغيلها كشركة محدودة أو عامة محدودة

Privatized

خصخصة العقد

تحدث الخصخصة عندما تصبح شركة أو عملية أو ممتلكات مملوكة للحكومة مملوكة من قبل جهة

خاصة غير حكومية. يلاحظ أن الخصخصة تصف أيضًا انتقال الشركة من كونها مطروحة للتداول العام إلى شركة خاصة. فهي تعرف أيضاً كمفهوم أن العقود هي أمور خاصة، والتي تتعلق فقط بالأفراد أو المنظمات التي تم تسميتها كأطراف فيها. يعني هذا عادةً أن الطرفين أحرار في الاتفاق على ما يرغبان فيه في إطار القانون، وأن الشروط لا يمكن فرضها من قبل أشخاص خارج العقد. الاستثناء من ذلك هو حيث يسمح القانون "بحقوق الطرف الثالث"، أو حيث يتم كتابتها في العقد نفسه

Design Specification

خصائص / مواصفات التصميم

هي وثيقة مفصلة تقدم قائمة بالنقاط المتعلقة بمنتج أو عملية. على سبيل المثال، يمكن أن تتضمن مواصفات التصميم الأبعاد المطلوبة، والعوامل البيئية، والعوامل المريحة، والعوامل الجمالية، والصيانة التي ستكون مطلوبة، إلخ. فهي تحدد الطريقة الدقيقة التي يجب أن يتم بها بناء المنتج أو تقديم الخدمة وتتضمن أي رسومات فنية ومعايير يجب الوفاء بها وأبعاد

Letter Of Credit (LC/LOC)

خطاب الاعتماد

ما هو خطاب الاعتماد؟ خطاب الاعتماد هو خطاب من البنك يضمن استلام مدفوعات المشتري للبائع في الوقت المحدد وبالمبلغ الصحيح. فهو مستند ينص على وجود اتفاق بين بنك المشتري ومصرف البائع لتحويل الأموال مقابل سلع أو خدمات في عقد، عند تقديم مستندات صالحة وبعد ذلك يتم دمج الإنفاق في عقد واحد، مما يزيد من قيمة العقد المحتملة مع المورد، مما يزيد من قدرة المشتري على التفاوض على صفقة أفضل

Line Of Best Fit

خط الاحتواء الأفضل

يشير خط الاحتواء الأفضل إلى خط عبر مخطط مبعثر لنقاط البيانات التي تعبر بشكل أفضل عن العلاقة بين هذه النقاط. أي الخط الذي يمر عبر منتصف نقاط البيانات تقريبًا بعدد متساوٍ من نقاط البيانات أعلاها وأسفلها

Communication Strategy

خطة التواصل

وهي تعني خطط وطرق ونشر نهج الاتصال الخاص بالمنظمة. فاستراتيجية الاتصال أو التواصل هي أداة تجارية وتسويقية تساعد المؤسسات على مواءمة اتصالاتها وإنتاج رسائل هادفة ومنتماكة. وقد تركز هذه الاستراتيجيات على الاتصالات الداخلية أو الخارجية، أو تحدد استراتيجية الاتصال لمشروع معين.

Letter Of Intent (LOI)

خطاب نوايا

هو مستند يعلن الالتزام الأولي لأحد الطرفين للقيام بأعمال تجارية مع الآخر. وتحدد الرسالة الشروط الرئيسية لصفقة محتملة. حيث يشيع استخدامها في المعاملات التجارية الرئيسية، أي انه خطاب

صادر عن المشتري يشير إلى أنه يعتزم قبول العطاء وعادة ما يخضع لشروط مسبقة معينة، مثل الحصول على أي موافقات قانونية أو مالية

Hazard

خطر

هو خطر أو فرصة أو احتمال. مصدر ضرر محتمل أو مصدر خطر

Historic Cost Baseline

خط الأساس التاريخي للتكلفة

خط أساس التكلفة هو الميزانية المعتمدة للمشروع، وعادة ما يتم تقسيمها ببعض التفاصيل حسب فئة التكلفة وفترة التكلفة الزمنية فهو التكلفة الفعلية في نقطة زمنية سابقة عندما تم إنشاء مؤشر الأداء الرئيسي لأول مرة

Disaster Recovery Plans (DRP)

خطط التعافي من الكوارث

هي وثيقة رسمية تم إنشاؤها من قبل منظمة تحتوي على تعليمات مفصلة حول كيفية الاستجابة للحوادث غير المخطط لها مثل الكوارث الطبيعية وانقطاع التيار الكهربائي والهجمات الإلكترونية وأي أحداث تخريبية أخرى. فهس السياسات والإجراءات لمساعدة الأعمال على توفير استمرارية البنية التحتية الحيوية بعد وقوع حدث كارثي، وهو جزء أساسي من خطط استمرارية الأعمال حيث يكون لكل وظيفة أو مجال من مجالات العمل التي تعتبر بالغة الأهمية للعمليات خطتها الخاصة خطوة بخطوة في وقوع كارثة

Baseline

خط الأساس

يشير خط الأساس إلى قيود المشروع على النحو المحدد في بداية المشروع -التكلفة الأولية والنطاق والجدول الزمني وخط الأساس التجاري هو أساس شروط وأحكام تقدير العرض الذي تتضمن خطة تنفيذ المشروع، وخطة التوظيف، وقائمة العناصر المميزة.

Critical-Dialectical Discourse

خطاب جدلي نقدي

تحليل الخطاب النقدي كمنهجية لدراسات الأعمال الدولية . لأنه يوفر وسائل للتحليل النقدي فهو يستخدم للمناقشة بين شخصين لهما وجهات نظر مختلفة لإثبات الحقيقة من خلال التعبير عن تحليل مزايا وعيوب منظور معين

Contingency Plan

خطة طوارئ

هي مجموعة من الإجراءات يتم العمل بها عندما تواجه المنظمة حادثة أو تحتاج إلى اتخاذ مسار بديل للعمل أي هي مسار عمل مصمم لمساعدة المنظمة على الاستجابة بفعالية لحدث أو موقف مستقبلي مهم قد يتحقق.

Corporate Strategy

استراتيجية مؤسسية

هي أعلى مستوى من الاستراتيجية داخل المنظمة، والتي تركز على قدرة المنظمة في التغلب على تحديات الأعمال لتحقيق والحفاظ على الأداء التنافسي في الصناعة.

Corrective Action Plan (CAP)

خطة العمل التصحيحية

تحدد استراتيجية الشركة الوجهة التي يجب أن تتحرك الأعمال نحوها. يشكل هذا القرار جميع الاستراتيجيات والأنشطة في كل جزء آخر من هذا العمل. يجب أن تفكر إدارة الشركة في كيفية اكتساب ميزة تنافسية في مجالات الأعمال التي تعمل فيها الشركة كما انه عند ظهور مشكلة أو تحديد خطأ، يتم إنشاء خطة عمل لحل المشكلة. تستهدف خطة العمل التصحيحية المشكلة ويتم تنفيذها للتوصل إلى حل

Manufacturing Cell

خلية التصنيع

خلايا التصنيع عبارة عن مجموعات من الآلات يتم تجميعها حسب المنتجات أو الأجزاء التي تنتجها. يستخدم هذا النوع من الأنظمة في مفهوم التصنيع الخلوي وهو يختلف عن نظام التصنيع الوظيفي التقليدي، الذي يجمع جميع الآلات المتشابهة معًا. مجموعة من الآلات أو الموارد لصنع منتجات أو مكونات معينة

Defect

خلل

الخلل هو منتج أو خدمة لا تلي متطلبات العميل المتفق عليها. قد يكون جزءًا مُصنَّعًا به شريحة على السطح، أو مجموعة استشارية فشلت في تسليم جميع العناصر الموضحة في بيان عملها. وجزء من العمل لا يتوافق مع التصميم أو المواصفات التي قبلها العميل

Value Creation

خلق القيمة

يحدث إنشاء القيمة عندما تستخدم شركة أو مؤسسة عملها ومواردها لإنشاء شيء ذي قيمة يتم بيعه لقاعدة العملاء. في المقابل، تحقق الشركة ربحًا مما أنشأته والعملاء لديهم رغبة أو حاجة يتم تلبيتها. أي أنها القيمة المضافة للمنتج بسبب عوامل، مثل صورة العلامة التجارية أو الابتكار أو خدمة العملاء أو مجموعة المنتجات

Creating Shared Value

خلق قيمة مشتركة

إنشاء قيمة مشتركة هو ممارسة لخلق قيمة اقتصادية بطريقة تخلق أيضًا قيمة للمجتمع من خلال تلبية احتياجاته بالإضافة إلى عقلية نمو تؤدي إلى الاستثمار في الأسواق / سلاسل التوريد من أجل المنفعة المتبادلة للمنتج والعميل / المورد

خلفية الملكية الفكرية

Background Intellectual Property

هي مصطلح يشير إلى المعرفة والأفكار الإبداعية وما إلى ذلك، والتي لها قيمة تجارية والتي تم إنشاؤها أو تطويرها من قبل أحد الأطراف قبل الاتفاق أو نفاذ العقد. يتناقض هذا مع الملكية الفكرية المقدم، وهي ملكية فكرية أنشأها أو طورها أحد الأطراف أثناء أداء اتفاقية أو إبرام العقد

خوارزمية

Algorithm

هي عبارة عن عملية أو مجموعة من القواعد المستخدمة في حل مشكلة ما، خاصة عن طريق الكمبيوتر، الخوارزميات تجعلك تفكر في الأشياء بطريقة مختلفة والمنظمة وتقوم بالتركيز أكثر على خطوات حل المشاكل وتنفيذ أي فكرة عن طريق كتابة الطرق المنطقية وتحليل المشكلة بشكل ما وهي ليس لها علاقة بلغة برمجة معينة إنما هي خطوات فقط للتنفيذ ومن ثم الحصول على نتائج محددة (Output) من المعطيات المدخلة.

خيار العملة

Currency Option

خيار العملة (المعروف أيضًا باسم خيار الفوركس) هو عقد يمنح المشتري الحق، ولكن ليس الالتزام، بشراء أو بيع عملة معينة بسعر صرف محدد في أو قبل تاريخ محدد.

أحرف الدال



Creditor

دائن

هو كيان يمد الائتمان، ويمنح كياناً آخر الإذن لاقتراض الأموال لسداده في المستقبل. ويعرف بأنه النشاط التجاري الذي يوفر الإمدادات أو الخدمات ولا يطلب الدفع الفوري هو أيضاً دائن، حيث يدين العميل بأموال العمل مقابل الخدمات المقدمة بالفعل. أو شخص أو شركة مدين لها بالمال

In-House

داخلي

يشير مصطلح داخلي إلى نشاط أو عملية يتم إجراؤها داخل الشركة، بدلاً من الاعتماد على الاستعانة بمصادر خارجية. تستخدم الشركة موظفيها والوقت لأداء نشاط تجاري، مثل التمويل أو السمسرة. فهو نشاط يتم إجراؤه داخل المؤسسة بواسطة القوى العاملة الخاصة بها

House Of Quality/Quality Function Deployment (QFD)

دار نشر وظيفة الجودة / الجودة

يتم استخدام QFD لترجمة "صوت العميل" إلى الخصائص والمتطلبات الفنية المحددة التي يجب أن يتوافر في التصميم لتحقيق النجاح في السوق. يستخدم QFD على نطاق واسع في تخطيط المنتج وفي العديد من الشركات يعد هذا هو الاستخدام الوحيد لـ QFD ولكن هذا يفتقد الكثير من قوة QFD. فهي تقنية مستخدمة لضمان أن التصميم النهائي لمنتج أو خدمة يلبي بالفعل احتياجات عملائها

Business Case

دراسة حالة

توفر دراسة الجدوى شرح مستفيض لمشروع وضمانات مقترحة من أجل تحقيق أعلى الفوائد المتوقعة منه. وتشمل خطط استمرارية الأعمال والتعافي من الكوارث وتكلفة ومخاطر الخيارات البديلة ويوفر الأساس المنطقي للحل المفضل وكيف ينوي المورد الاستمرار في التداول في حالة وقوع حدث داخلي أو خارجي غير متوقع

Perception Score

درجة الإدراك

هي قيمة عددية تُستخدم لفهم نتائج سؤال مسح الإدراك. باستخدام القيمة العددية لفهم درجة الإدراك، يمكن للعلامات التجارية بسهولة فهم مدى ارتفاعها، وكيف تغير الإدراك بمرور الوقت، وكيف يقارن تصورها بالمنافسة. أي كيف تقيم كل منطقة بعد تجربة الخدمة

Expectation Score

درجة التوقع

وهي النتيجة التي تخصصها قبل تجربة الخدمة

(EWAM) Exponentially Weighted Average Method

طريقة المتوسط المرجح الأسّي

مقياس كمي أو إحصائي يستخدم لنمذجة أو وصف سلسلة زمنية. يستخدم EWMA على نطاق واسع في التمويل، والتطبيقات الرئيسية هي التحليل الفني ونمذجة التقلبات. فهو المنهجية الإحصائية التي يمكن استخدامها تعطي أهمية أكبر لأحدث البيانات

Lessons Learned

دروس مستفادة

هي المعلومات الموثقة التي تعكس التجارب الإيجابية والسلبية للمشروع. إنهم يمثلون التزام المنظمة بالتميز في إدارة المشروع وفرصة مدير المشروع للتعلم من التجارب الفعلية للآخرين. أي الخبرات المكتسبة كجزء من مشروع يجب توثيقها واستخدامها لتحسين المشاريع المستقبلية

Call For Competition

دعوة للمنافسة

إشعار صادر عن مؤسسة شراء من خلال الجريدة الرسمية للاتحاد الأوروبي (OJEU) لتوعية الموردين المحتملين بأنهم قد يشاركون في مسابقة توريد، بما يتماشى مع متطلبات المنظمة

Social Advocacy

دعوة اجتماعية

المناصرة الاجتماعية هي عملية تمكين الأفراد من دعم قضية داخلية أو خارجية للتواصل مع جمهور أكبر، وهي قضية مشتركة يمكن لكل موظف دعمها بحماس. أي حملات من أجل مخاوف مجموعة معينة في المجتمع. قد يكون لدى الشركة أهداف الدعوة الاجتماعية أو الأهداف الاجتماعية التي تتابعها من خلال أنشطة جمع التبرعات، وتقديم الخدمات المجتمعية وتنفيذ حملات المعلومات لتعزيز أهداف الدعوة

Invitation To Tender (ITT)

دعوة لتقديم العطاءات

هي الخطوة الأولى في العطاء التنافسي، حيث تتم دعوة الموردين والمتعاقدين لتقديم عروض عقود التوريد أو الخدمة، وتعتبر ITT إحدى عمليات شراء تكنولوجيا المعلومات. أي عملية منظمة تطلب من المورد تقديم عطاء مقابل مجموعة محددة من الشروط، عادةً لتنفيذ خدمة، في موعد نهائي محدد

Invitation To Treat

دعوة للإنسحاب

تعني دعوة العلاج أن أحد الأطراف مستعد لدعوة عرض. يمكن أيضًا اعتباره دعوة للتفاوض ولكنه ليس في حد ذاته عرضًا حيث لا توجد نية فورية للالتزام قانونيًا فهي وثيقة تدعو الموردين المحتملين لتقديم عروض أسعار للأعمال

General Ledger

دفتر المحاسب العام

دفتر الأستاذ العام هو أساس النظام الذي يستخدمه المحاسبون لتخزين وتنظيم البيانات المالية المستخدمة لإنشاء البيانات المالية للشركة. يتم ترحيل المعاملات إلى حسابات دفتر الأستاذ الفرعي الفردية، على النحو المحدد في مخطط حسابات الشركة. فهو نظام تكنولوجيا المعلومات الذي تستخدمه المنظمة لإعداد المعلومات المطلوبة لإعداد التقارير المالية والحسابات

E-Payment

دفع إلكتروني

قد نعتبر أن الدفع الإلكتروني هو مجموعة فرعية من معاملة التجارة الإلكترونية التي تتضمن الدفع الإلكتروني لشراء وبيع المنتجات أو الخدمات المقدمة عبر الإنترنت وأن المدفوعات الإلكترونية يمكن تعريفها ببساطة على أنها دفع سلع أو خدمات عبر الإنترنت. أي تحويل الأموال إلكترونياً

Stage Payment

الدفع المرحلي

المدفوعات المرحلية تعني أي دفعة يتم سدادها فيما يتعلق بحدث رئيسي أو في أي تاريخ آخر في كلتا الحالتين "أصحاب المصلحة" يعني الإدارة والأعضاء والمعلمين وأصحاب العمل والمستفيدين واتحادات المعلمين وجمعيات أصحاب العمل. أي المدفوعات التي يتم جدولتها خلال مسار البرنامج المتفق عليه من قبل الأطراف، عادة في البداية

Pay When Paid

دفع عند الشراء (أو العكس)

الدفع عند الدفع هو بند شائع في عقود البناء من الباطن. فهو بند ينص على أنه عندما يدفع المالك للمتعاقدين (يمكن أن يكون المتعاقد الرئيسي أو العميل الذي يستعين بالمتعاقدين الرئيسيين)، فيجب على المتعاقد أن يدفع للمتعاقدين من الباطن.

Advance Payment

دفعة مقدمة

عندما يتم السداد بالكامل قبل أن يتم التسليم للعميل.

Interim Payments

دفعة مؤقتة / مدفوعات جزئية

هي دفعة على حساب تعويضك الكامل، وما يعنيه ذلك هو أنك تتلقى فعلياً جزءاً من تسوية تعويضك مبكراً. وبعد ذلك، عندما تتم تسوية مطالبتك ويتم معرفة المبلغ النهائي، ستتلقى باقي الأموال. والمدفوعات الجزئية التي تضيف معاً إلى إجمالي قيمة العقد

Time Bucket

الحيز الوقت

الغرض من حيز الوقت هو جمع أحداث الطلب خلال النافذة الزمنية من أجل إصدار أمر توريد مشترك.

لإعادة ترتيب السياسات التي تستخدم نقطة إعادة ترتيب، يمكنك تحديد نطاق زمني، أي الفترة الزمنية المحددة

Social Proof

دليل اجتماعي

الدليل الاجتماعي في سياق التسويق هو دليل على أن أشخاصًا آخرين قد اشتروا ووجدوا قيمة في منتج أو خدمة تقدمها شركة ما. فهي ظاهرة نفسية حيث يكون الناس أكثر استعدادًا للاعتقاد بادعاءات المنظمات إذا استخدم الآخرون منتجاتهم أو خدمتهم بالفعل ويكونون راضين عن النتيجة

Style Guide

دليل الأسلوب / وثيقة دليل

هو أداة تنظم كيفية مشاركة الشركات في شخصية علامتها التجارية وهويتها مع جمهورها وعملائها. عند حسن التنفيذ، يعمل دليل الأسلوب كبوصلة للشركات للحفاظ على وجود ثابت داخليًا وخارجيًا. ويعرف أيضًا بوثيقة أو دليل يوضح كيفية إعداد الاتصالات، مثل المستندات الخارجية أو رسائل البريد الإلكتروني. يمكن أن يشمل ذلك الخطوط المراد استخدامها أو تخطيط الصفحة أو متطلبات استخدام ألوان معينة

Big I

دمج كبير

دمج جميع الأنشطة ذات الصلة في نظام واحد

(Qcs) Quality Circles

دوائر الجودة

هي مجموعات صغيرة من العمال من مختلف المستويات في الشركة الذين يجتمعون لمناقشة وحل المشكلات في الإنتاج. يختلط المديرون وعمال خط التجميع والمهندسون معًا ويتم تقدير واحترام رأي الجميع. عضوية دوائر الجودة طوعية. أي أنها مجموعات صغيرة من خمسة إلى ثمانية موظفين يقومون بعمل مماثل داخل منظمة ويجتمعون بانتظام لتصنيف المشكلات في مكان العمل والتحقيق فيها وحلها

Strategic Drivers

دوافع استراتيجية

هي مجموعة الأشخاص والظروف والمعلومات التي تبدأ وتدعم الأنشطة التي ستساعد شركتك على تحديد أهدافها وتحقيقها. تمثل هذه المحركات المؤثرات أو العوامل الرئيسية التي تؤثر على نجاح مؤسستك. أي القوى التي تشكل استراتيجية المنظمة

Business Drivers

دوافع العمل

وهو يشمل العوامل الداخلية والخارجية التي تحدد نجاح الأعمال، وهي المدخلات والأنشطة الرئيسية التي تقود النتائج التشغيلية والمالية للأعمال.

دوران المخزون / معدل دوران المخزون (مرتفع أو منخفض) Stock Turn/Stock Turnover (High Or Low)

معدل دوران المخزون هو نسبة مالية توضح عدد المرات التي باعت فيها الشركة المخزون واستبدلت به خلال فترة معينة. يمكن للشركة بعد ذلك تقسيم الأيام في الفترة بواسطة صيغة دوران المخزون لحساب الأيام التي يستغرقها بيع المخزون في متناول اليد. أي عدد المرات التي يتم فيها استخدام / بيع وشراء / تجديد المخزون أو المخزون خلال فترة زمنية معينة

دورة التخطيط السنوية Annual Planning Cycle

يشتمل التخطيط على عددًا من الأنشطة، مثل تحليل الفرص وتحديد الأهداف واستكشاف الخيارات المتاحة وتحديد الخطط المسهبة ومراجعة الخطة مقابل التوقعات. وهي دورة من الأنشطة حيث يحتاج كل نشاط منها إلى مراجعة النشاط الذي يسبقه قبل قبول الخطة النهائية.

دورة الأعمال التجارية (GDP) Business Cycle

وتتكون دورات الأعمال من ارتفاعات وانحدار دوري منسق في المقاييس العريضة للنشاط الاقتصادي -الإنتاج والعمالة والدخل والمبيعات. المراحل المتناوبة من دورة العمل هي التوسعات والانكماشات (وتسمى أيضًا فترات الركود).

دورة الزمن Cycle Time

وقت الدورة هو مقدار الوقت المستغرق لإكمال مهمة معينة من البداية إلى النهاية. يمكنك التفكير في الأمر على أنه الوقت الذي يستغرقه إنتاج وحدة أو عنصر واحد من البداية إلى النهاية، أي مقدار الوقت المستغرق من استلام المواد الخام إلى إنشاء منتج نهائي

دورة الحياة Life Cycle

في مجال الأعمال، تعد دورة الحياة طريقة لوصف الولادة والنمو والنضج والانحدار النهائي لمنتج أو خدمة. من خلال فهم تسلسل الأحداث في دورة الحياة، يمكن للشركات اتخاذ قرارات مالية أفضل. أي أنها المراحل التي يمر بها المنتج، من المفهوم الأولي إلى التراجع والإزالة من السوق

خطت نفذ تحقق اعتمد The Plan-Do-Check-Act (PDCA)

دورة (PDCA) Plan-Do-Check-Act هي تقنية تكرارية من أربع خطوات لحل المشكلات تُستخدم لتحسين العمليات التجارية. وهو نموذج لتحسين الجودة المستمر يتكون من أربع خطوات متكررة للتحسين المستمر والتعلم: التخطيط، التنفيذ، التحقق، العمل.

دورة التشغيل

Operating Cycle

هي متوسط الفترة الزمنية التي تحتاجها شركة ما للقيام بمصروفات أولية من النقد لإنتاج السلع وبيع البضائع واستلام النقد من العملاء مقابل البضائع. أي الوقت المطلوب لشركة ما لتلقي النقد وصنع البضائع وبيع السلع وكسب النقود

دورة حياة المنتج

Product Life Cycle

هي المدة الزمنية من تقديم المنتج للمستهلكين لأول مرة حتى إزالته من السوق. عادة ما يتم تقسيم دورة حياة المنتج إلى أربع مراحل؛ المقدمة والنمو والنضج والانحدار. أي انها العملية أو المراحل التي يمر بها المنتج عند طرحه في السوق. المراحل هي: المقدمة والنمو والنضج والانحطاط

دورة حياة العلاقة

Relationship Life Cycle

ما هي دورة حياة العلاقة مع العملاء؟ يشار إلى المراحل المختلفة التي يمر بها عملاؤك أو آفاقك خلال رحلتهم مع علامتك التجارية معًا باسم دورة حياة علاقة العملاء. على الرغم من أنه قد يكون مختلفًا بالنسبة للحالات الفردية، إلا أن دورة الحياة الأساسية التي يمر بها العميل تظل ثابتة. أي انها سلسلة من التغييرات في العلاقة بين طرفين أو أكثر خلال فترة زمنية

دول منخفضة التكلفة

Low Cost Countries

الاستعانة بمصادر بلد منخفضة التكلفة (LCCS) هي استراتيجية مشتريات تقوم فيها الشركة بتوريد المواد من البلدان ذات تكاليف العمالة والإنتاج المنخفضة من أجل خفض نفقات التشغيل. تندرج LCCS تحت فئة واسعة من جهود الشراء تسمى المصادر العالمية. البلدان التي لديها اقتصاد بطيء النمو وحيث معدلات الأجور أقل بكثير من البلدان ذات الاقتصادات الأكثر ثراءً وتعرف بأنها شكل من أشكال المشتريات الدولية حيث تقرر منظمة شراء البضائع من موردي البلدان منخفضة التكلفة في الخارج

دولة متعاقدة

Contracting State

الدولة المتعاقدة تعني أي بلد أو مكان تم إجراء ترتيبات بشأنه من قبل الحكومة المركزية مع حكومة تلك الدولة من خلال معاهدة أو غير ذلك؛ مثال: دولة وقعت على اتفاقية فيينا بشأن اتفاقية البيع

دولة مضيفة

Host Nation

في مجال الأعمال التجارية، يشير البلد المضيف إلى الدول الأجنبية التي تستثمر فيها الشركة. فإن البلد المضيف هو عكس البلد الأم على سبيل المثال، حيث يوجد المصنع أو مركز الاتصال أو المكاتب. قد يكون لمنظمة متعددة الجنسيات العديد من الدول المضيفة، اعتمادًا على مدى عملها

Domino

دومينو

هي اختصار للإدارة التنظيمية الديناميكية في تنظيمات الشبكات بين الشركات المتنوعة

Member States Of The ILO

دول الأعضاء في منظمة العمل الدولية

تتمثل الأهداف الرئيسية لمنظمة العمل الدولية في تعزيز الحقوق في العمل، وتشجيع فرص العمل اللائق، وتعزيز الحماية الاجتماعية وتقوية الحوار حول العمل أي عضو في الأمم المتحدة قبل جميع الالتزامات المنصوص عليها في دستور منظمة العمل الدولية. يجوز قبول الدول التي ليست جزءًا من الأمم المتحدة كدولة عضو في منظمة العمل الدولية بعد تصويت الدول الأعضاء الحالية

Government Debt

دين حكومي (العام)

الدين العام، الذي يشار إليه أحيانًا بالدين الحكومي، يمثل إجمالي الديون المستحقة (السندات والأوراق المالية الأخرى) للحكومة المركزية للبلد. غالبًا ما يتم التعبير عنها كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (GDP). ويمكن اعتبار هذا أيضًا ديونًا وطنية تدين بها الحكومة المركزية للآخرين.

Limited Recourse

دين حق الرجوع المحدود / الجزئي

هو دين يكون فيه للدائن مطالبات محدودة على القرض إذا تخلف المقرض عن السداد. يقع دين الرجوع المحدود بين الديون المضمونة والديون غير المضمونة من حيث الدعم وراء القرض. يشار إلى دين الرجوع المحدود أيضًا باسم دين الرجوع الجزئي. نوع من القروض يكون للمقرض فيه مطالبة محدودة أو لا توجد مطالبة ضد المقرض إذا كان الضمان غير كافٍ لسداد الدين

National Audit Office

ديوان المحاسبة الوطني

يقصد بمكتب التدقيق الوطني المؤسسة التي تقوم بالتدقيق العام وتقوم بمراقبة سياسة الميزانية. فهو مكتب التدقيق الوطني (NAO) هو هيئة برلمانية مستقلة في المملكة المتحدة وهي مسؤولة عن تدقيق إدارات الحكومة المركزية والوكالات الحكومية والهيئات العامة غير الإدارية.

أحرف الذال



Peak Oil

ذروة النفط

يشير ذروة النفط إلى النقطة الافتراضية التي سيصل عندها إنتاج النفط الخام العالمي إلى أقصى معدل له، وبعد ذلك سيبدأ الإنتاج في الانخفاض. هذا المفهوم مشتق من "نظرية الذروة" للجيوفيزيائية ماريون كينج هوربت، والتي تنص على أن إنتاج النفط يتبع منحنى على شكل جرس. أي عندما يصل إنتاج الزيت إلى معدله الأقصى

Business Intelligence (BI)

ذكاء الأعمال / المعلومات المهنية

هي الأنظمة القائمة على التكنولوجيا التي تجمع البيانات وتعالجها وتحللها لتوفير المعلومات لدعم الإدارة العليا وأصحاب المصلحة في اتخاذ قرارات العمل

Artificial Intelligence (AI)

ذكاء اصطناعي

هو نظرية وتطوير أنظمة الكمبيوتر القادرة على أداء المهام التي تتطلب عادة ذكاء بشري.

Emotional Intelligence

ذكاء عاطفي

يدور الذكاء العاطفي للأعمال أو EQ للأعمال حول القدرة على استخدام ذكاءك الشخصي للتركيز على المشاعر الحرجة والسمات السلوكية الأساسية التي تتنبأ بالأداء المهني. أي انها قدرة الفرد على فهم عواطفه ومشاعر الآخرين

Social Intelligence

ذكاء اجتماعي

ببساطة، الذكاء الاجتماعي هو ما تحتاجه الشركة لمواجهة التحديات التنافسية واكتساب حصة في السوق. تتطلب العملية أكثر من مجرد جمع البيانات الاجتماعية. ويجب إجراء المحادثات الاجتماعية ويجب أن يكون هناك جانب من المشاركة بين الشركات التي نجحت في بناء مجتمع حول علامتها التجارية، فهو قدرة الفرد على فهم العلاقات وإدارتها والتفاعلات الشخصية

SMART

ذكي (الأهداف الذكية)

هو اختصار للعناصر الخمسة لأهداف محددة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق وذات صلة ومستندة إلى الوقت. إنها أداة بسيطة تستخدمها الشركات لتجاوز مجال تحديد الأهداف الغامض إلى خطة قابلة للتنفيذ لتحقيق النتائج. أي محددة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق وذات الصلة والوقت مقيّد

Receivables

ذمم مدينة

الذمم المدينة، يشار إليها أيضًا باسم حسابات القبض، هي ديون مستحقة لشركة من قبل عملائها مقابل سلع أو خدمات تم تسليمها أو استخدامها، ولكن لم يتم سداد ثمنها بعد. وتُعرف أيضًا باسم

حسابات القبض، وهي ديون مستحقة لشركة ما على عملائها مقابل خدمات أو سلع تم تسليمها أو استخدامها ولكن لم يتم دفع ثمنها

ذمم مدينة

Accounts Receivable

هي مجموع الأموال المستحقة للمؤسسة أو المنظمة مقابل سلع وخدمات تم تسليمها للعملاء ولكن لم يتم بتسديدها العملاء بعد. (ويطلق عليه حساب مدين أو حساب المديون وهو الحساب الذي على المشتري سدادته إلى البائع (الدائن) عن خدمات أو بضائع اشتراها).

ذمم دائنة تجارية

Trade Payables

تشكل الذمم التجارية الدائنة الأموال التي تدين بها الشركة لبائعيها مقابل البضائع المتعلقة بالمخزون، مثل لوازم الأعمال أو المواد التي تشكل جزءاً من المخزون. تشمل الذمم الدائنة جميع ديون أو التزامات الشركة قصيرة الأجل. أي المبالغ المستحقة للسلع والخدمات (لشركة من مورد - يشار إليها أيضاً باسم الدائنين التجاريين)

ذمم تجارية

Trade Receivables

يتم تعريف الذمم المدينة التجارية على أنها المبلغ المستحق للأعمال التجارية من قبل عملائها بعد بيع السلع أو الخدمات على أساس الائتمان. تُعرف أيضاً باسم الذمم المدينة، ويتم تصنيف الذمم المدينة التجارية كأصول متداولة في الميزانية العمومية. أي المبالغ التي تم إصدار فواتيرها مقابل السلع والخدمات (من قبل شركة لعملائها - يشار إليها أيضاً باسم المدينين)

أحرف الراء



رابطه التجارة الحرة الأوروبية | The European Free Trade Association

الرابطه الأوروبية للتجارة الحرة (EFTA) هي منظمة حكومية دولية أنشئت لتعزيز التجارة الحرة والتكامل الاقتصادي لصالح فهي منطقة تجارة حرة بين الأعضاء -أيسلندا والنرويج وليختنشتاين وسويسرا -تعمل جنبًا إلى جنب مع الاتحاد الأوروبي في العديد من المجالات

الرئيس التنفيذي للمشتريات | Chief Procurement Officer (CPO)

CPO هو الفرد المسؤول عن الإدارة والإشراف على قسم المشتريات في المنظمة ويشرف على اقتناء السلع والخدمات التي تقدمها المنظمة. ويضمن CPO أن عمليات الشراء ستلبي الاحتياجات التنظيمية بينما تساعد في تقليل التكاليف أو إعطاء هوامش ربح أعلى أو كليهما

رأس المال العامل الثابت | Fixed Working Capital

رأس المال الثابت والعامل على حد سواء حيويان للأعمال التجارية الصغيرة. يشمل رأس المال الثابت الأصول أو الاستثمارات اللازمة لبدء عمل تجاري والمحافظة عليه، مثل الممتلكات أو المعدات. رأس المال العامل هو النقد أو الأصول السائلة الأخرى التي تستخدمها الشركة لتغطية العمليات اليومية، مثل مقابلة كشوف المرتبات ودفع الفواتير. فمستوى رأس المال العامل هو الذي لم ينخفض في أي يوم من السنة المالية

رأس المال المعرفي (رأس المال المعلوماتي) | Knowledge Capital (Information Capital)

الأصول غير الملموسة للمؤسسة المطلوبة لتحقيق أهداف العمل، بما في ذلك معرفة الموظف؛ البيانات والمعلومات حول العمليات والمنتجات والعلاء والمنافسين؛ والملكية الفكرية مثل براءات الاختراع أو التراخيص التنظيمية. وهو مصطلح جماعي للقيم والأساليب والعمليات والموارد البشرية التي يتم دمجها في شكل تنظيمي

مصفوفة توزيع الأدوار والمسؤوليات - Responsibility assignment matrix (Responsible, accountable, consulted, and informed – RACI)

هو اختصار يرمز إلى المسؤولية والمساءلة والاستشارة والمعرفة. مخطط RACI عبارة عن مصفوفة لجميع الأنشطة أو سلطات اتخاذ القرار التي يتم الاضطلاع بها في منظمة محددة ضد جميع الأشخاص أو الأدوار. فهي أداة تصنيف مفيدة لأصحاب المصلحة. RACI تعني المسؤولية أو المساءلة

رأس المال السهمي (حقوق المساهمين) | Equity (Share) Capital

يعرف رأس مال الشركة التي يتم رفعها من خلال طرح الأسهم باسم رأس المال السهمي أو رأس المال

السهمي. هي الأموال التي يوجهها أصحاب الشركات والمستثمرون نحو رأس مال الشركة ويستخدمونه لتطوير أو توسيع عمليات مشروعهم. ويطلق عليه رأس مال المخاطرة الذي يستثمره مالكو المنظمة ولا يتم سداؤه للمستثمرين

رأس المال الفكري Intellectual Capital

هو قيمة معرفة موظفي الشركة أو مهاراتهم أو تدريبهم على الأعمال أو أي معلومات خاصة قد تزود أي الشركة بميزة تنافسية. مثل مصدر المعلومات والمعرفة الجماعي داخل المنظمة

رأس المال التشغيلي Operating Capital

رأس المال التشغيلي، المعروف أيضًا باسم رأس المال العامل، هو النقد المستخدم للعمليات اليومية في الشركة. يقيس رأس المال التشغيلي سيولة الشركة والكفاءة التشغيلية والرفاهية المالية قصيرة الأجل ويوفر لهم رقمًا مرجعيًا عند اتخاذ القرارات النقدية. أي انه يشمل رأس المال العامل والأصول الثابتة مثل المصانع والآلات والمعدات

رأس المال العامل الدائم Permanent Working Capital

يشير رأس المال العامل الدائم إلى الحد الأدنى لرأس المال العامل، أي مقدار الأصول المتداولة على الخصوم المتداولة اللازمة لممارسة الأعمال التجارية حتى خلال الفترة الباهتة. أي المستوى الدائم أو الثابت لرأس المال العامل وهو مستوى صافي رأس المال العامل الذي لم ينخفض أبدًا عن هذا المستوى في أي يوم من السنة المالية

رأس المال الخاص Private Capital

هو الأموال المقدمة إلى شركة كقرض أو استثمار في رأس المال لا يأتي من مصدر مؤسسي، مثل بنك أو كيان حكومي، أو من الجمهور من خلال بيع الأسهم في البورصة. أي علامة تنطبق على أي صندوق استثمار خاص يستثمر في الشركات الخاصة

رأس المال Capital

هي الأموال أو الأصول التي يمكن استخدامها للاستثمار أو التوسع.

رأس المال الاستثماري (VC) Venture Capitalist

هو مستثمر في الأسهم الخاصة يوفر رأس المال للشركات ذات إمكانات نمو عالية مقابل حصة في الأسهم. يمكن أن يكون هذا تمويل المشاريع الناشئة أو دعم الشركات الصغيرة التي ترغب في التوسع ولكن ليس لديها إمكانية الوصول إلى أسواق الأسهم.

رأسمالية اجتماعية

Social Capital

من الناحية المالية، يشتمل رأس المال الاجتماعي بشكل أساسي على قيمة العلاقات والشبكات الاجتماعية التي تكمل رأس المال الاقتصادي للنمو الاقتصادي للمؤسسة. رأس المال الاجتماعي هو عنصر مهم لازدهار الشركة. أي شبكة العلاقات بين الأشخاص الذين يعملون في بيئة معينة

رأسمالية سريعة

Fast Capitalism

يُعرف هذا بالرأسمالية السريعة، أو تعظيم القيمة للمساهمين والعواقب التي نتجت عن هذا النظام الاقتصادي الحديث للأعمال. أي تأثير الأسواق المالية والمساهمين في المطالبة بنتائج ربع سنوية وبالتالي نتائج أسرع

راعي المشروع

Project Sponsor

راعي المشروع هو شخص أو مجموعة تمتلك المشروع وتوفر الموارد والدعم للمشروع أو البرنامج أو المحفظة من أجل تمكين نجاحه. لكل مشروع راعي مشروع واحد على الأقل. هم سبب المشروع أي الشركة الراعية للمشروع

رأي أصحاب المصلحة

Stakeholder View

نظرية أصحاب المصلحة هي وجهة نظر للرأسمالية تؤكد على العلاقات المترابطة بين الشركة وعملائها ومورديها وموظفيها ومستثمريها ومجتمعاتها وغيرهم ممن لهم مصلحة في المنظمة. تجادل النظرية بأن الشركة يجب أن تخلق قيمة لجميع أصحاب المصلحة، وليس فقط المساهمين. أي انها موازنة المطالبات المتنافسة المختلفة من مختلف أصحاب المصلحة في الأعمال التجارية؛ تأخذ في الاعتبار المسؤوليات الاجتماعية والاقتصادية الأوسع نطاقا

ربح التشغيل

Operating Profit

هو إجمالي الدخل الذي تحققه الشركة من المبيعات بعد سداد جميع نفقات التشغيل، مثل الإيجار وكشوف المرتبات وتكاليف المعدات والمخزون. لا يشمل رقم الربح التشغيلي المكاسب أو الخسائر من الفوائد والضرائب والاستثمارات، أي انه الربح من الإيرادات عند خصم التكاليف المباشرة وغير المباشرة

ربح

Profit

يصف الربح المنفعة المالية المحققة عندما تتجاوز الإيرادات المتولدة من نشاط تجاري المصاريف والتكاليف والضرائب المرتبطة باستدامة النشاط المعني. ويتم تحويل أي أرباح يتم جنيها إلى أصحاب

الأعمال، الذين يختارون إما إيداع الأموال في جيوبهم أو إعادة استثمارها مرة أخرى في الشركة. أي حساب المكسب المالي. الفرق بين إجمالي الإيرادات التي حققتها المؤسسة وتكاليف إنتاج البضائع المباعة. يستخدم مصطلح الأرباح أيضًا لوصف الأرباح

ربحية

Profitability

الربحية هي مقياس لأرباح المنظمة بالنسبة لنفقاتها. ستحقق المنظمات الأكثر كفاءة ربحًا كنسبة مئوية من نفقاتها أكثر من المنظمات الأقل كفاءة، والتي يجب أن تنفق المزيد لتحقيق نفس الربح. أي انها إيرادات المنظمة مطروحًا منها إجمالي تكاليفها

ربط

Pegging

يشير مصطلح الربط إلى ممارسة ربط سعر صرف العملة بعملة بلد آخر. غالبًا ما يشتمل الربط على نسب محددة مسبقًا، وهذا هو سبب تسميته بسعر ثابت. غالبًا ما يتم وضع نظام ربط العملات الأجنبية في مكانه الصحيح لتوفير الاستقرار لعملة الدولة من خلال ربطها بعملة مستقرة بالفعل. أي عملية ربط العرض والطلب

ربط ناعم

Soft Pegging

يصف الربط المرن نوع نظام سعر الصرف المطبق على العملة للحفاظ على استقرار قيمتها مقابل عملة احتياطي أو سلة عملات. العملات ذات الربط المرن تقع في منتصف الطريق بين العملات ذات سعر الصرف الثابت وتلك ذات سعر الصرف العائم. وهو سيناريو يسمح بربط العرض/الطلب الفردي مع العرض/الطلب المتعدد

ربط صعب

Hard Pegging

يعمل نظام الربط الثابت على إنشاء سعر صرف ثابت بين عملة وطنية واحدة، عادة ما تكون عملة بلد صغير وعملة وطنية أخرى، وعادة ما تكون عملة قوة صناعية. تقوم دولة ما "بربط" قيمة عملتها بقيمة عملة أخرى. فهي إحدى سياسات سعر الصرف، حيث يتم تعيين العملة بسعر ثابت مقابل عملة أخرى. على سبيل المثال، تم ربط اللوان الصيني بالدولار الأمريكي بسعر ثابت قدره 8,28 لكل دولار.

جماعات الضغط

Lobby

الضغط هو محاولة للتأثير على قادة الأعمال والحكومة لوضع تشريعات أو إجراء نشاط من شأنه أن يساعد منظمة معينة. أي انه السعر للتأثير على شخص ما في موضوع معين، وخاصة الشخص الذي يسن القوانين او السعي للتأثير على شخص أو هيئة، لا سيما في الساحتين السياسية والتنظيمية، لاتخاذ قرارات تخدم مصلحة معينة

رسم خرائط نظام المعلومات الجغرافية (GIS)

هو نظام يقوم بإنشاء وإدارة وتحليل وتخطيط جميع أنواع البيانات. يربط نظام المعلومات الجغرافية البيانات بالخريطة، ويدمج بيانات الموقع (حيث توجد الأشياء) مع جميع أنواع المعلومات الوصفية. أو هي وسيلة لتخزين واسترجاع وإدارة وعرض وتحليل البيانات فيما يتعلق بسياقها الجغرافي أو المكاني. يمكن استخدامه لأي نوع من البيانات (النوعية أو الكمية) المعينة في طبقات يمكن أن تتراوح من العالمية / الدولية نزولاً إلى المواقع الدقيقة داخل المباني، اعتماداً على مجموعة المعلومات واحتياجات مستخدمي البيانات.

رسم خرائط سلسلة التوريد Supply Chain Mapping

هو عملية توثيق المعلومات عبر الشركات والموردين والأفراد المشاركين في سلسلة التوريد الخاصة بالشركة، لإنشاء خريطة عالمية لشبكة التوريد الخاصة بهم.

رسم خرائط سلسلة القيمة Value Chain Mapping

هو عملية تحدد الأنشطة الرئيسية المرتبطة بخدمة الشركة أو خط إنتاجها وغالباً ما تستخدم في استراتيجية الشركة من أجل تحديد فرص تحسين الأداء. بمعنى أنها عملية تحدد الأنشطة الرئيسية المرتبطة بمنتجات الشركة أو خدماتها

رسوم ترسية التكلفة الإضافية Cost-plus award fee(CPAF)

هو عقد يسترد فيه المتعاقد التكاليف الفعلية التي تكبدها للعمل المنجز ويتم منحه رسوماً بناءً على الأداء. وتشمل التكاليف الفعلية الإدارة العامة والنفقات العامة والعمالة والمزايا الإضافية والتكاليف المباشرة الأخرى والمواد، بما في ذلك هامش الربح.

رسوم مستهدفة Target Fee

تعني الرسوم التي تم التفاوض عليها مبدئياً على افتراض أن العقد سيتم تنفيذه بتكلفة مساوية للتكلفة المقدرة التي تم التفاوض عليها في البداية، مع تعديلها وفقاً للفقرة (د) من هذا البند. أي هي التي في عقد حوافز التكلفة الإضافية، سيتم دفع الرسوم أو عنصر الربح إذا كانت التكاليف الفعلية مساوية للتكاليف المستهدفة

رسوم الاستيراد Import Duties

هي ضريبة يتم تحصيلها على الواردات وبعض الصادرات من قبل سلطات الجمارك في الدولة. عادة ما تملئ قيمة سلعة ما رسوم الاستيراد. اعتماداً على السياق، قد تُعرف رسوم الاستيراد أيضاً باسم الرسوم الجمركية أو التعريفة الجمركية أو ضريبة الاستيراد أو تعريف الاستيراد. أو الضرائب المحصلة

على البضائع المستوردة من بلد آخر (يشار إليها أيضًا باسم الرسوم الجمركية أو تعريفات الاستيراد). عادة ما يعتمد مقدار الضريبة على قيمة البضائع

Interchange Cost

رسوم التبادل

هي الرسوم التي تفرضها البنوك على التاجر الذي يعالج بطاقة الائتمان أو الدفع ببطاقة الخصم. الغرض من الرسوم هو تغطية التكاليف المرتبطة بقبول ومعالجة وتفويض معاملات البطاقة. وتعرف أيضاً بالتكلفة التي يتم تكبدها نتيجة المضاعفات الناشئة عن التسلسل غير المتوافق مع الجدول الزمني المثالي

(CPIF)

رسوم حوافز التكلفة الإضافية

تعني التكاليف بالإضافة إلى رسوم الحوافز (CPIF) أن المشتري سوف يسدد تكاليف المشروع ويدفع رسومًا محددة مسبقًا (مثل المكافأة) إذا حقق البائع أهداف أداء معينة أو أي هدف أداء محدد آخر على النحو المحدد في العقد. أي نوع من العقود يمكن فيه تغيير الرسوم الأولية، وبالتالي يمكن إبقاء التكاليف منخفضة

(DDP) Delivered Duty Paid

رسوم التسليم المدفوعة

هي اتفاقية تسليم يتحمل البائع بموجبها كل المسؤولية والمخاطر والتكاليف المرتبطة بنقل البضائع حتى يستلمها المشتري أو ينقلها في ميناء الوصول. فيتم تسليم البضائع إلى الموقع الذي تختاره المنظمة المشتركة مع تضمين جميع التكاليف المرتبطة ودفع ثمنها من قبل المورد

Retainer Fee

رسوم مقدم الاتعاب

هي مبلغ من المال يتم دفعه مقدمًا لتأمين خدمات استشاري أو عامل مستقل أو محامٍ أو متخصص آخر. يتم دفع رسوم التجنيب في الغالب إلى أطراف ثالثة فردية تم إشراكها من قبل الدافع لأداء إجراء محدد نيابة عنهم. وتعرف كذلك بأنها دفعة مقدمة للخدمات وعادة ما تكون غير قابلة للاسترداد وتستخدم لضمان وجود الأشخاص المناسبين المتاحين لأداء الخدمات عند الحاجة. يساعد هذا في تحمل نفقات وجود مورد خدمات جالسًا وينتظر متطلبات العميل

Excise Duty

رسوم الإهلاك

تتكون رسوم المكوس من ضرائب خاصة تُفرض على أنواع معينة من السلع، مثل المشروبات الكحولية والتبغ والوقود؛ يمكن فرضها في أي مرحلة من مراحل الإنتاج أو التوزيع وعادة ما يتم تقييمها بالرجوع إلى وزن أو قوة أو كمية المنتج. أي ضريبة محلية تُفرض على منتج عند نقطة الاستهلاك

رشوة

Bribery

عندما يقوم شخص بإعطاء شيئاً ذا قيمة لطرف آخر من أجل الحصول على نتيجة مرغوبة لصالحه على حساب الطرف الآخر. والرشوة غير شرعية وغير قانونية.

رشوة

Kickback

"الرشوة" مصطلح يستخدم للإشارة إلى اختلاس الأموال التي تثري شخصاً ذا سلطة أو نفوذاً يستخدم القوة أو النفوذ لجعل فرداً أو منظمة أو شركة مختلفة أكثر ثراءً. في كثير من الأحيان، تنتج الرشوى عن نظام العطاءات الفاسد. أي أنها شكل من أشكال الرشوة يُدفع فيه مبلغ من المال لمنظمة مقابل عقد

رشوة / مدفوعات "التسهيل"

Facilitation Payment

رشوة صغيرة، وتسمى أيضاً مدفوعات "التسهيل" أو "السرعة" أو "الشحوم"؛ تم إجراؤه لتأمين أو تسريع أداء إجراء روتيني أو ضروري يكون للدافع استحقاق قانوني أو غيره. فهي نوع من الرشوة يتم فيه الدفع لتمكين حدوث شيء ما أو لتسريع تقدمه. قد تُعرف هذه الممارسة الفاسدة أيضاً باسم "مدفوعات الشحوم"

رضا (الموافقة)

Acceptance

وهو يتحقق عندما يتفق طرفان أو أكثر بشكل واضح ومباشر على عرض مقترح تم تحديده أيضاً كبادرة ودلالة عرفية ورسمية على أن البضائع تتوافق مع متطلبات المشتري.

رضا وظيفي

Job Satisfaction

الرضا الوظيفي أو رضا الموظف أو الرضا عن العمل هو مقياس لرضا العمال عن وظيفتهم، سواء أحبوا الوظيفة أو الجوانب الفردية أو جوانب الوظائف، مثل طبيعة العمل أو الإشراف. وهو مواقف الفرد ومشاعره تجاه عملهم

الرغبة في المخاطرة

Risk Appetite

الرغبة في المخاطرة هي مقدار المخاطر التي تكون المنظمة على استعداد لتحملها سعياً وراء الأهداف التي تعتبرها ذات قيمة. يمكن أيضاً وصف قابلية المخاطر على أنها قدرة المؤسسة على المخاطرة، أو الحد الأقصى من المخاطر المتبقية التي ستقبلها بعد وضع الضوابط والتدابير الأخرى. أي مستوى المخاطرة الذي يشعر الفرد أو المنظمة بالراحة تجاهه

رفع العناصر

Leverage Items

المنتجات ذات الرافعة المالية هي أدوات مالية تمكن المتداولين من اكتساب مزيد من الانكشاف

للسوق دون زيادة استثماراتهم الرأسمالية. يفعلون ذلك باستخدام الرافعة المالية. أي أداة مالية تسمح لك بامتلاك مركز تكون قيمته في السوق أكبر من نفقاتك الأولية هي منتج ذو رافعة مالية. أي انها المنتجات عالية القيمة منخفضة المخاطر والتي تمثل نسبة عالية من الربح والتي يوجد لها العديد من الموردين

Logistics Control

رقابة لوجستية

يعني التحكم او الرقابة اللوجستي تتبع التسليم في الوقت الفعلي. على سبيل المثال، تم دمج الهاتف المحمول لسائق الشاحنة في نظامنا. يمكن للسائق التحقق من مكان وزمان عمليات التسليم، وكمية الغاز التي يجب تسليمها إلى كل موقع وأكثر من ذلك بكثير. فهذه مجموعة فرعية من أنظمة التحكم في الإدارة وهي متعددة الوظائف بطبيعتها، وتشمل التخزين والتوزيع والتوريد

Recondition

رمم (ترميم)

لاستعادة الحالة الجيدة، خاصة عن طريق الإصلاح أو التجديد أو إعادة البناء. أو لإصلاح أو جعل أحد الأصول الزائدة عن الحاجة جيدًا

Subjective Code

رمز شخصي

هو طريقة لربط معاملة بنوع من النفقات أو مصدر الدخل

Bar Code

رمز شريطي

تمثيل بصري للبيانات يمكن قراءته آليًا. حيث يتم استخدام الأشرطة والمسافات ذات العروض المختلفة بالتبادل لتمثيل الأرقام والحروف. وتتم طباعة هذه الأشرطة والمسافات التي تمثل البيانات على ملصق، يتم لصقها على عنصر ويمكن فك تشفير البيانات بواسطة ماسح ضوئي. يتم إرسال البيانات التي تم فك ترميزها إلى نظام الكمبيوتر حيث يتم تخزينها والإبلاغ عنها. كل رمز يتوافق مع عنصر معين

Common Procurement Vocabulary (CPV) Codes

رموز مفردات المشتريات العامة

تُنشئ مفردات المشتريات المشتركة (CPV) نظام تصنيف واحدًا للمشتريات العامة يهدف إلى توحيد المراجع المستخدمة من قبل الهيئات والكيانات المتعاقدة لوصف عقود الشراء. فهي التصنيفات العددية للمنتجات والخدمات. والهدف من هذه الرموز هو توحيد المراجع التي يستخدمها المشترون لوصف المنتجات والخدمات التي يشترونها،

روابط

Connectors

تعتمد على قنوات الاتصال بين عقدتين داخل شبكة التوريد فروابط أو موصلات الأعمال هم الأشخاص الذين يعرفون أعدادًا كبيرة من الأشخاص والذين اعتادوا على تقديم مقدمات. عادة ما يعرفون أشخاصًا عبر مجموعة من الدوائر الاجتماعية والثقافية والمهنية والاقتصادية، وعادة ما يتعرفون على الأشخاص الذين يعملون أو يعيشون في دوائر مختلفة.

روابط

Linkages

يشير الربط إلى القدرة على شراء ورقة مالية في بورصة مالية وبيع نفس الورقة المالية في بورصة أخرى. تسمح إيصالات الإيداع الأمريكية (Adrs)، وهي أسهم الشركات الأجنبية المدرجة في البورصات الوطنية، بالربط. أي التفاعلات بين سلاسل القيمة المختلفة على طول سلسلة التوريد، والتي تلبي في النهاية متطلبات المستهلك النهائي

روح العصر

Zeitgeist

هي التي تحدد فترات التاريخ وفقًا للأفكار والمعتقدات السائدة. "روح" العصر / الزمن، وتعني الأعراف والقيم والسلوكيات الثقافية من فترة معينة في التاريخ

روبوتات المحادثة

Chat Bots

هي عبارة عن تطبيقات برمجية تحاكي المحادثات مع البشر باستخدام الأساليب السمعية أو النصية. وهي شكل من أشكال الذكاء الاصطناعي (AI) المستخدمة في تطبيقات المراسلة. تساعد هذه الأداة في إضافة الراحة للعملاء فهي برامج آلية تتفاعل مع العملاء كما يفعل الإنسان ولا تكلف سوى القليل أو لا شيء للتفاعل معها.

رؤساء المصطلحات

اتفاقية موجزة بين شركتين أو أكثر تمت صياغتها بتنسيق قالب عقد. ويحدد الجدول الزمني والتزامات الأطراف التي تم التوصل إليها خلال المفاوضات، وفي كثير من الأحيان قبل الدخول في إجراءات العناية الواجبة المفصلة. يجوز للأطراف الدخول في سلسلة من البنود الرئيسية خلال المفاوضات، لا سيما إذا تم تمديدتها. يمكن جعل جوانب منه ملزمة قانونًا

رؤية

Vision

رؤية العمل هي صورة ذهنية حية لما تريد أن يكون عليه عملك في مرحلة ما في المستقبل، بناءً على أهدافك وتطلعاتك. إن وجود رؤية يمنح عملك تركيزًا واضحًا، ويمكن أن يمنعك من السير في الاتجاه الخاطئ، أي الهدف النهائي للمنظمة في المستقبل أين تريد أن تكون

رؤية سلسلة التوريد

(SCV) Supply Chain Visibility

هي القدرة على تتبع الأجزاء أو المكونات أو المنتجات قيد النقل من الشركة المصنعة إلى الوجهة النهائية. الهدف من SCV هو تحسين وتعزيز سلسلة التوريد من خلال جعل البيانات متاحة بسهولة لجميع أصحاب المصلحة، بما في ذلك العميل. أي معرفة جميع الموردين والأطراف الثالثة عبر سلسلة التوريد والقدرة على تتبع المنتجات من المصدر إلى الوجهة

رؤية الأداء

Performance Visibility

يستخدم مصطلح "الرؤية" لتوضيح مدى قدرة إدارة الشركة أو المحللين على تقدير الأداء المستقبلي. يمكن أن تتراوح الرؤية من منخفض إلى مرتفع أو من المدى القريب إلى المدى الطويل. عندما يتحدث المسؤولون التنفيذيون أو محللو الأسهم عن الظهور، فإنهم يشيرون إلى المبيعات أو الأرباح. أي البصيرة (من خلال القياس) في أداء المنظمة

ريادة الأعمال

Entrepreneurship

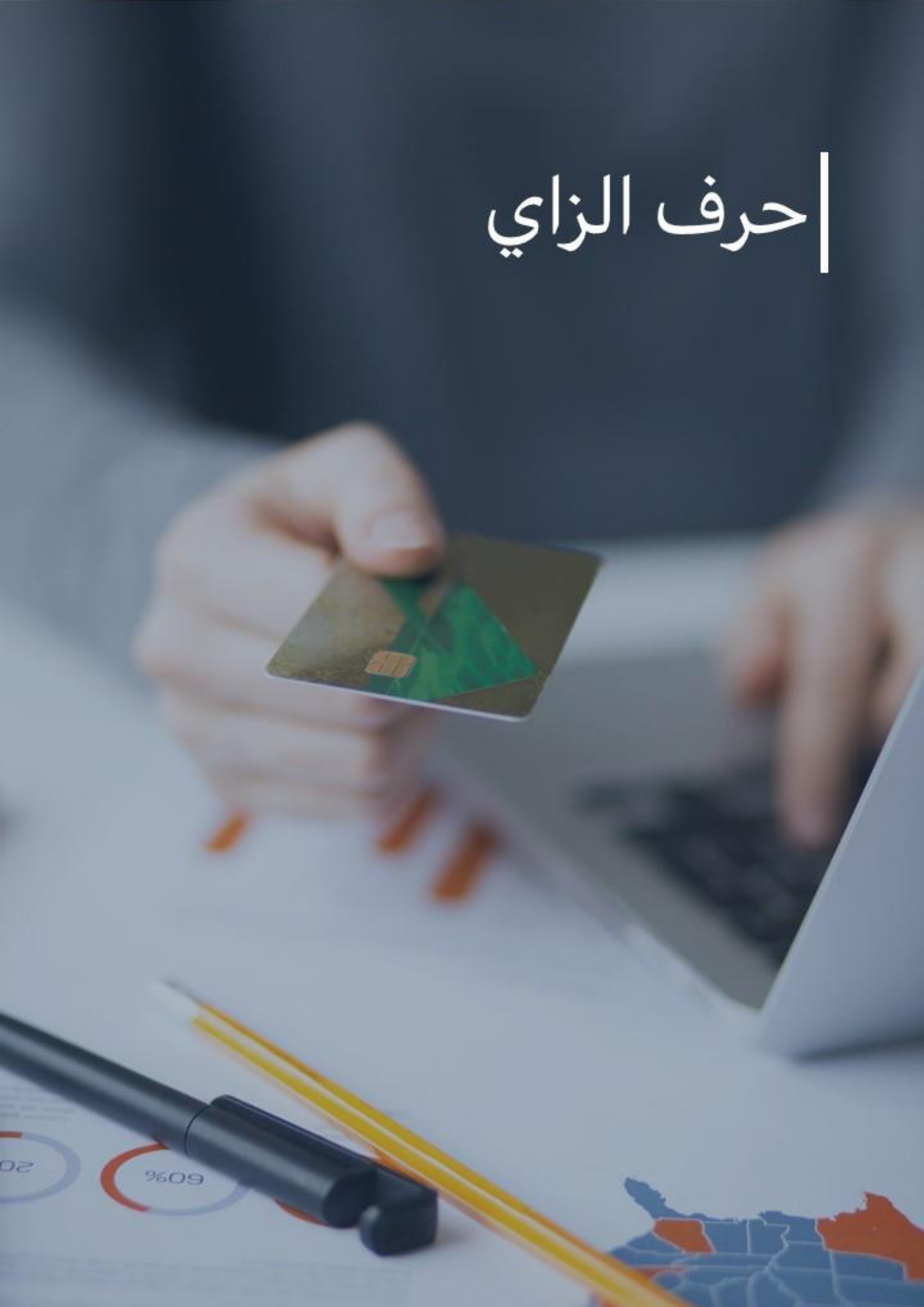
هو الفرد الذي ينشئ- مشروعًا جديدًا، ويتحمل معظم المخاطر ويتمتع بمعظم المكافآت. فهو بمثابة عملية إعداد أي تحديد واستغلال الفرص في السوق بنجاح

حرية التكتلات

Freedom Of Association

تشمل حرية تكوين الجمعيات حق الفرد في الانضمام إلى المجموعات أو تركها طواعية، وحق المجموعة في اتخاذ إجراء جماعي لتحقيق مصالح أعضائها، وحق الجمعية في قبول أو رفض العضوية بناءً على معايير معينة. أي انها القدرة على الانضمام إلى مجموعة أو تركها طواعية. فحرية تكوين الجمعيات هي حق أساسي من حقوق العمل، مما يعني أن للعمال الحق في تشكيل والانضمام إلى منظمات عمالية من اختيارهم من أجل تعزيز المصالح المشتركة للمنظمة

احرف الزاي



Preferred Customer

زبون مفضل، عميل مفضل

العميل المفضل هو المشتري (منظمة الشراء) الذي يتلقى معاملة أفضل من العملاء الآخرين من المورد، من حيث جودة المنتج وتوافره، والدعم في عملية تحديد المصادر، والتسليم و / أو الأسعار. وهي مؤسسة شراء يعاملها المورد بشكل أفضل من العملاء الآخرين، على سبيل المثال، من حيث جودة المنتج وتوافره أو التسليم أو / والأسعار

Mission Creep

زحف المهمة

يحدث زحف المهمة عندما تأخذ المنظمة أنشطة جديدة تقع قليلاً خارج الهدف الأساسي. تدريجياً، مع تدفق الجهود والموارد في هذا الاتجاه، تتغير نتائج المنظمة. عادة ما يأتي إغراء زحف المهمة عندما يكون التمويل شحيحاً. فهو توسيع نطاق المشروع خارج أهدافه الأصلية؛ وتظل الأهداف الأصلية جزءاً من المشروع، ولكن يتم أيضاً تنفيذ أعمال إضافية غير مقصودة في الأصل

Scope Creep

زحف النطاق

تعريف زحف النطاق هو عندما يتغير نطاق المشروع، يبدأ عمل المشروع في التوسع، أو "التسلل"، إلى ما هو أبعد مما تم الاتفاق عليه في الأصل. مع أي مشروع تقريباً، التغيير أمر لا مفر منه، لكن التغييرات غير المنضبطة هي التي تؤخر المشاريع وتتسبب في زحف النطاق. أي التغييرات في نطاق أو متطلبات المشروع بمرور الوقت، دون إذن وعادة دون تعديل الوقت الإضافي أو الموارد أو المال

Planting The Flag

زرع العلم

إن زرع العلم هو عمل استخدمه كل من الجنود والمستوطنين للمطالبة بالأرض، وما يفعله القادة. هناك أمثلة رائعة لقادة سياسيين كانوا يرفعون العلم، فهو العمل المتمثل في إنشاء حضور مبكر ومرئي في منطقة الإغاثة من الكوارث الذي تبنته المنظمات غير الحكومية لتعزيز التبرعات الأكبر من خلال دعاية إيجابية

Supply Chain Leader

زعيم سلسلة التوريد

يسهل قائد سلسلة التوريد التنسيق اللوجستي من خلال تفويض وتوظيف الأشخاص ذوي المهارات المناسبة للوظائف المناسبة، وتدريبهم على كيفية العمل بشكل أفضل ضمن هيكل وشبكة الشركة، ومراقبة معايير الأداء ودعمها. أي فرد له دور استراتيجي، يركز على الشركة ككل وليس فقط الجزء الخاص بهم من الشركة

(C2C) Cash-To-Cash Cycle Time

زمن دورة التحويل النقدي (C2C)

تتمثل في عدد الأيام التي تقع بين دفع ثمن المواد والحصول على أموال مقابل المنتج، دورة التحويل

النقدي، فهي الوقت الذي ينحصر بين الوقت الذي تدفع فيه الشركة لمورديها وعندما تتلقى الشركة المدفوعات من عملائها، ويتم التعبير عنها عادةً في الأيام.

Ramp-Up Readiness

زيادة الجاهزية

هو مصطلح يستخدم في الاقتصاد والأعمال لوصف الزيادة في إنتاج الشركة قبل الزيادات المتوقعة في الطلب على المنتج. أي انه زيادة القدرة على إنشاء سلسلة التوريد خاصة فيما يتعلق بتطوير المنتجات الجديدة

Appreciation

زيادة القيمة

عندما تزداد قيمة الشيء بمرور الوقت

احرف السين



سائل

Liquid

تشير السيولة إلى السهولة التي يمكن بها تحويل الأصل أو الورقة المالية إلى نقد جاهز دون التأثير على سعر السوق. النقد هو أكثر الأصول سيولة، بينما العناصر الملموسة أقل سيولة. أي امتلاك ما يكفي من المال لسداد الالتزامات أو الديون قصيرة إلى متوسطة الأجل

ساطع

Incandescent

أبيض أو متوهج أو مضيء بالحرارة الشديدة. مشرق أو مشع أو واضح بشكل لافت للنظر. يتميز بالتألق خاصة من التعبير عن الذكاء المتوهج. ينبعث منها ضوء نتيجة تسخينها

سبب جذري

Root Cause

يُعرّف السبب الجذري بأنه عامل تسبب في عدم المطابقة ويجب التخلص منه نهائياً من خلال تحسين العملية. السبب الجذري هو القضية الأساسية الذي يحرك رد فعل السبب والنتيجة بالكامل الذي يؤدي في النهاية إلى المشكلة (المشكلات). أي السبب الأساسي للمشكلة أو القلق

السببية

Causation

هي القيام بفعل شيء يتسبب في شيء آخر

6- سيجما

Six Sigma

سته سيجما هي طريقة توفر للمؤسسات أدوات لتحسين قدرة عمليات الأعمال الخاصة بهم. تساعد هذه الزيادة في الأداء والنقص في تباين العمليات على تقليل الخل وتحسينه في الأرباح ومعنويات الموظفين وجودة المنتجات أو الخدمات. أي انها نهج إدارة الجودة الذي يركز على تحسين العمليات أو المنتجات أو الخدمات من خلال تحديد العيوب والقضاء عليها

مسجل المخاطر

Risk Register

هو مستند يستخدم كأداة لإدارة المخاطر لتحديد الانتكاسات المحتملة داخل المشروع. تهدف هذه العملية إلى تحديد وتحليل وحل المخاطر بشكل جماعي قبل أن تتحول إلى مشاكل أي انها وثيقة توضح بالتفصيل المخاطر التي قد تحدث خلال عمر المشروع، والإجراءات اللازمة للتخفيف من حدوثها وتأثيرها

مسجل الجودة

Quality Register

سجل الجودة يقصد به المكان الذي يسجل فيه فريق المشروع والعاملين عليه كافة الأنشطة التي تضمن تحقيق أهداف الجودة، مثل مراجعات ضمان الجودة أو مراجعات مراقبة الجودة والنتائج

Pull

سحب. شد

تشير استراتيجية تسويق السحب، والتي تسمى أيضًا استراتيجية ترويج السحب، إلى استراتيجية تهدف الشركة من خلالها إلى زيادة الطلب على منتجاتها. تشمل تكاليف المنتج المواد المباشرة وجذب ("سحب") المستهلكين إلى المنتج. تدور استراتيجيات التسويق حول جذب المستهلكين. حيث يتم استدعاء المواد لاستبدال المواد المستخدمة بالفعل

Professional

مسجل مهني Register

السجل المهني يعني السجل الذي يحتفظ به مجلس التمرير أي قائمة تديرها الهيئة المانحة توضح بالتفصيل جميع الأفراد أو المنظمات الأعضاء أو الحاصلين على اعتماد

Peg Record

سجل الودت

تتمتع الشركات المملوكة من قبل Pegs عمومًا بفصل الملكية عن الإدارة (على الرغم من أن الشركاء في Pegs غالبًا ما يعملون في أدوار إدارية في وقت مبكر، على سبيل المثال كرئيس تنفيذي بالإجابة)، وفي بعض النواحي تدار مثل الشركات العامة. أي معلومات إضافية مرفقة بسجل المخزون الذي يحتوي على تفاصيل عن الأمر الذي أدى إلى تشغيل المتطلب

Fixed Asset Register

سجل الأصول الثابتة

هو قائمة مفصلة بجميع الأصول الثابتة التي تملكها شركة. والغرض الرئيسي منه هو تمكين المنظمة من التسجيل الدقيق والمحافظة على المعلومات المالية وغير المالية المتعلقة بكل أصل وتحديد الأصول والتحقق منها بسهولة عند الحاجة. أي أنها قائمة بالأصول الثابتة الحالية للمؤسسة، مثل الآلات والأراضي والمباني

Contract Register

سجل العقد

سجل العقود يعني قائمة تفصيلية بجميع العقود التي تسمح بها المنظمة. القائمة ديناميكية وتحتوي على معلومات عن قيمة العقد ومدير العقد والمورد وتواريخ بدء وانتهاء العقد. وتوفر سجلات العقود جداول العقود التي تم إبرامها من الشركة مع موردين. قد يتم إعدادهم لمشروع معين أو من قبل منظمة متعهدات كبيرة مثل السلطة المحلية التي قد يكون لديها عدد كبير من العقود الحية في أي وقت. فهي قائمة بجميع العقود المبرمة مع الموردين التي تمتلكها المؤسسة

Balanced Scorecard

سجل متكامل لقياس الأداء

هي أداة تستخدمها إدارة الأداء على نطاق واسع والتي يمكن استخدامها داخليًا (على سبيل المثال،

لمراقبة أداء الفرد) وخارجيًا (على سبيل المثال، لمراقبة أداء المورد في تقديم العقد)، وتركز عادةً على أربعة مجالات أداء رئيسية (بشكل عام تتميز بالتوازن)

تسارع الجرد Inventory Velocity

سرعة المخزون هي الفترة الزمنية من استلام المواد الخام إلى بيع البضائع النهائية الناتجة. وبالتالي، فهي الفترة التي يكون خلالها النشاط التجاري يمتلك مخزونًا. أي هو الوقت من استلام المواد الخام إلى بيع البضائع التامة الصنع، أي الفترة التي تمتلك الشركة خلالها المخزون

سرية تجارية Commercial Confidentiality

تشير السرية التجارية إلى حماية خصوصية المعلومات الحساسة للشركات الفردية (مثل وضع السوق، أو الصحة المالية، أو ما إذا كانت الشركة تتلقى دعمًا ماليًا).

السعر المتميز Premium Price

التسعير متميز (يُطلق عليه أيضًا تسعير الصورة أو تسعير المكانة) هو ممارسة الحفاظ على سعر أحد المنتجات أو الخدمة مرتفعًا بشكل مصطنع من أجل تشجيع التصورات الإيجابية بين المشتريين، بناءً على السعر فقط. أي عندما يتم بيع منتج بسعر أعلى من منافسيه

سعر القطعة Piece Price

هو السعر الذي يرغب المورد في بيع عنصر عنده. عادة ما تتضمن تكاليف تصنيع المورد والتكاليف العامة والأرباح، ولكنها قد لا تشمل تكاليف الأعمال الشرائية مثل النقل

سعر الفائدة Interest Rate

معدل الفائدة هو المبلغ الذي يفرضه المقرض على المقترض وهو نسبة مئوية من رأس المال المبلغ المقترض. يتم عادةً ملاحظة معدل الفائدة على القرض على أساس سنوي يُعرف باسم معدل النسبة السنوية (APR). أي النسبة المئوية للأموال المسددة بالإضافة إلى المبلغ المقترض

سعر آجل Forward Rate

السعر الآجل هو سعر التسوية لمعاملة لن تتم حتى تاريخ محدد مسبقًا. في أسواق السندات، يشير السعر الآجل إلى العائد الفعلي على السندات، عادةً سندات الخزنة الأمريكية، ويتم حسابه على أساس العلاقة بين أسعار الفائدة وآجال الاستحقاق. أي يستخدم في التعامل مع صفقة مالية مستقبلية

سعر ثابت

Fixed Price

يمكن أن يشير السعر الثابت إلى جزء من المفاضلة حيث تستند المدفوعات على سعر فائدة ثابت، أو يمكن أن يشير إلى نقطة سعر متفاوض عليها لا تخضع للتغيير في ظل الظروف العادية. أو سعر لا يتغير خلال فترة العقد

سعر ثابت

(FFP) Firm Fixed Price

ينص عقد السعر الثابت على سعر لا يخضع لأي تعديل على أساس تجربة تكلفة المتعهد في تنفيذ العقد. يضع هذا النوع من العقد على عاتق المتعهد أقصى قدر من المخاطر والمسؤولية الكاملة عن جميع التكاليف والأرباح أو الخسائر الناتجة. وهو كذلك نوع أو مجموعة متنوعة من العقود ذات السعر الثابت

سعر الصرف

Exchange Rate

سعر الصرف، هو سعر أموال الدولة بالنسبة لأموال دولة أخرى. يكون سعر الصرف "ثابتًا" عندما تستخدم البلدان الذهب أو أي معيار آخر متفق عليه، وتستحق كل عملة مقياسًا محددًا للمعدن أو معيارًا آخر. أي قيمة عملة مقابل أخرى

سعر منخفض اليومي

Everyday Low Price (EDLP)

السعر المنخفض اليومي عبارة عن استراتيجية تسعير يستخدمها تجار التجزئة والتي تعد العملاء بأقل الأسعار في متجرهم دون الحاجة إلى استخدام قسيمة أو انتظار حدث مبيعات أو اتخاذ أي إجراءات أخرى للحصول على سعر معقول للعناصر التي يشترونها أي استراتيجية التسعير التي تربط العملاء بأسعار منخفضة كل يوم من أيام السنة

سعر التوازن

Equilibrium Price

سعر التوازن هو المكان الذي يتطابق فيه عرض السلع مع الطلب. عندما يمر مؤشر رئيسي- بفترة من التوحيد أو الزخم الجانبي، يمكن القول إن قوى العرض والطلب متساوية نسبيًا والسوق في حالة توازن. أي حالة يكون فيها الطلب والعرض للمنتج متوازنين بشكل متساوٍ

سعر أمثل

Optimum Price

السعر الأمثل هو نقطة السعر التي يتم فيها تعظيم إجمالي ربح البائع. عندما يكون السعر منخفضًا جدًا، يقوم البائع بنقل عدد كبير من الوحدات ولكنه لا يحقق أعلى ربح إجمالي أي أفضل سعر

Managed Floating Exchange Rate

سعر الصرف العائم المُدار

سعر الصرف العائم المُدار (المعروف أيضًا باسم التعويم القذر) هو نظام سعر الصرف الذي لا يكون فيه سعر الصرف حرًا تمامًا (أو عائماً) ولا ثابتًا. بدلاً من ذلك، يتم الاحتفاظ بقيمة العملة في نطاق مقابل عملة أخرى (أو مقابل سلة من العملات) من خلال تدخل البنك المركزي. أي سعر صرف يتغير بشكل متكرر؛ تميل البنوك المركزية إلى التدخل لمحاولة منع تقلبات العملة بشكل مفرط

Share Price

سعر السهم

هو سعر السهم الواحد في عدد من الأسهم القابلة للبيع في الشركة. من منظور الشخص العادي، فإن سعر السهم هو أعلى مبلغ يرغب شخص ما في دفعه مقابل السهم، أو أقل مبلغ يمكن شراؤه به. أي السعر الواجب دفعه لشراء سهم واحد في الشركة

Strike Price

سعر الإبرام

هو سعر محدد يمكن عنده شراء أو بيع عقد مشتق عند ممارسته. بالنسبة لخيارات الشراء، يكون سعر الإبرام هو المكان الذي يمكن فيه لصاحب الخيار شراء الورقة المالية؛ بالنسبة لخيارات الشراء، فإن سعر التنفيذ هو السعر الذي يمكن به بيع الورقة المالية. فسعر الإبرام (سعر الإبرام في بعض الأحيان) هو السعر الذي يتم إنشاؤه عند وضع العقد لأول مرة، والذي يخبر المستثمر بالسعر الثابت الذي يمكن لمالك الخيار شراء أو بيع السند الأساسي أو السلعة عنده

Capacity

سعة

هي مقياس للمعدل الذي يمكن أن تقوم به العمليات كوظيفة بتحويل مدخلاتها إلى كمية من نواتج المنتج أو الخدمة في نطاق زمني معين

Skunk Works

الفرق المتمردة

مشروع Skunk Works (المعروف أيضًا باسم Skunk Works) هو مشروع مبتكر، يشمل مجموعة صغيرة من الأشخاص، خارج قنوات البحث والتطوير العادية داخل المنظمة. Skunk Works هو الاسم الذي يطلق على فريق البحث والتطوير السري في شركة Lockheed Aircraft Corp. فهو مختبر أو قسم تجريبي في شركة أو مؤسسة، يكون عادةً مستقلاً عن قسم الأبحاث الرئيسي. في المنظمة وأصغر كثيرًا منه

Skype

سكايب

Skype For Business Online عبارة عن خدمة اتصالات تربط الأشخاص بالاجتماعات والمحادثات في أي وقت ومن أي مكان. يتيح للمستخدمين الوصول إلى معلومات حول التواجد، ويتيح المراسلة

الفورية والمكالمات الصوتية والمرئية والاجتماعات الثرية عبر الإنترنت وإمكانيات مؤتمرات الويب الشاملة. أي انه برنامج يوفر رابط فيديو ولفظي بين الأطراف

Slack

سلاك

يظهر القليل من النشاط غير مشغول أو يحدث بطريقة إيجابية أي انه يعني الأعمال دائماً ما تكون متراخية في هذا الوقت من العام أي مقدار الوقت الذي يمكن أن يتأخر فيه النشاط دون أن يكون له تأثير على الجدول الزمني للمشروع بأكمله

Legacy Supply Chains

سلاسل التوريد القديمة

سلسلة التوريد الخاصة بالمؤسسة السابقة

Time Series

سلاسل زمنية

السلسلة الزمنية هي مجموعة من الملاحظات لعناصر بيانات محددة جيداً تم الحصول عليها من خلال القياسات المتكررة بمرور الوقت. على سبيل المثال، قد يشتمل قياس قيمة مبيعات التجزئة في كل شهر من السنة على سلسلة زمنية. وتعرف أيضاً بمجموعة من الملاحظات تقاس في نقاط متتالية في الوقت أو على مدى فترات زمنية متتالية

Closed Loop Supply Chains

سلاسل التوريد ذات الحلقة المغلقة

الهدف النهائي لسلسلة التوريد ذات الحلقة المغلقة هو تقليل النفايات من خلال استرداد القيمة من المنتجات غير المستخدمة والمرتجة وتستخدم سلسلة التوريد ذات الحلقة المغلقة لوجستيات عكسية لتغذية المنتجات التي خدمت الغرض منها مرة أخرى في العملية اللوجستية الأمامية. وتقوم الشركة المصنعة بإنشاء منتج، وشحنه للعملاء، ثم تشجع العملاء على إعادته بمجرد عدم حاجتهم إليه.

Tightly Coupled Supply Chain

سلسلة التوريد المقترنة بإحكام

سلاسل التوريد المترابطة بإحكام (المعروفة أيضاً باسم الأسلاك الصلبة أو المرتبطة) وسلاسل التوريد غير المترابطة هما نموذجان قطبيان للتعاون بين المشتري والمورد حيث يمثل النموذج المرتبط علاقة وثيقة ويشير النموذج غير المترابط إلى الترابط المنخفض بين الشركاء. فنظرية سلسلة التوريد حيث يُطلب من المنظمات العمل بشكل تعاوني، مما يخلق مستوى عالٍ من الترابط بين أعضاء سلسلة التوريد

Supply Chain Resilience

سلسلة التوريد المرنة

يتم تحديد سلسلة التوريد المرنة من خلال قدرتها على المقاومة والتعافي. وهذا يعني امتلاك القدرة

على مقاومة أو حتى تجنب تأثير اضطراب سلسلة التوريد والقدرة على التعافي بسرعة من الانقطاع. يمكن أن تهدد مخاطر التشغيل والانقطاع مجالات متعددة من سلسلة التوريد. ويشير هذا إلى مدى قابلية التكيف وقوة سلسلة التوريد. يمكن لسلسلة التوريد المرنة أن تمتص حدث خطر غير متوقع ولن يكون هناك تأثير سلبي لا داعي له

Supply Chain Success

سلسلة التوريد الناجحين

يمكن لقادة سلسلة التوريد الناجحين توقع التحولات في السوق والتكيف معها بشكل أفضل. إنهم يحافظون على مستويات عالية من رضا العملاء لأن لديهم رؤية شاملة لمستويات خدمتهم وسلاسل التوريد والبيانات التي تساعد في إنشاء رؤى تنبؤية قابلة للتنفيذ. حيث يمكن تعريف ذلك على أنه قدرة المنظمة على خلق والحفاظ على الميزة المؤسسية التي تحتاجها لتلبية توقعات أصحاب المصلحة من خلال تعزيز بيئة تعاونية لوظائفها المتعلقة بسلسلة التوريد

Lean End-To-End Supply Chain

سلسلة التوريد الهزيلة من طرف إلى طرف

سلسلة التوريد من طرف إلى طرف هي سلسلة إمداد تتضمن عملية متكاملة بالكامل. يوفر تجربة عملاء أكبر وكفاءة أكبر من خلال الرؤية عبر سلسلة التوريد فهي سلاسل التوريد التي تركز على أنشطة التحسين المستمر، وتسعى إلى التخلص من الأنشطة غير ذات القيمة المضافة في جميع أنحاء سلسلة التوريد

Value Chain

سلسلة القيم

يشير مصطلح سلسلة القيمة إلى الأنشطة والعمليات التجارية المختلفة التي ينطوي عليها إنشاء منتج أو أداء خدمة. يمكن أن تتكون سلسلة القيمة من مراحل متعددة من دورة حياة المنتج أو الخدمة، بما في ذلك البحث والتطوير والمبيعات وكل شيء بينهما. وهو نموذج عمل أنشأه مايكل بوتر يحدد الأنشطة المتسلسلة المطلوبة لإنشاء منتج أو خدمة تقدم قيمة للعملاء.

Loosely Coupled Supply Chain

سلسلة التوريد المقترنة بشكل فضفاض

سلاسل التوريد المترابطة بإحكام (المعروفة أيضًا باسم الأسلاك الصلبة أو المرتبطة) وسلاسل التوريد غير المترابطة هما نموذجان قطبيان للتعاون بين المشتري والمورد حيث يمثل النموذج المرتبط علاقة وثيقة ويشير النموذج غير المترابط إلى الترابط المنخفض بين الشركاء. أي النظرية التي لا يحتاج فيها أعضاء سلسلة التوريد إلى العمل معًا بشكل وثيق من أجل تحقيق ميزة تنافسية

سلسلة التوريد ذات الحلقة المفتوحة (سلسلة التوريد التقليدية / سلسلة التوريد ذات الحلقة الأمامية)
Open-Loop Supply Chain (Traditional/Forward-Loop Supply Chain)

في سلسلة التوريد ذات الحلقة المفتوحة، يتم استرداد المنتجات المستخدمة من قبل شركات أخرى وإعادة استخدامها بدلاً من إعادتها إلى المنتجين الأصليين. هذا يتناقض مع سلسلة التوريد ذات الحلقة المغلقة، حيث يتم إرجاع هذه المواد إلى الشركة المصنعة الأصلية، والتي ستعيد توزيعها لاستعادة القيمة. أي سلسلة التوريد التي تتدفق فيها البضائع والمعلومات إلى الأمام حتى يتلقى العميل النهائي المنتج النهائي المكتمل

سلسلة التوريد المحلية
Localized Supply Chain

إنها عملية تمتد عبر سلاسل التوريد بأكملها وتعلم تطوير المنتج وقرارات الموقع ونماذج التصنيع. يتعين على الشركات التي تأمل في إحداث تأثير عالمي أن تبدأ في جعل سلاسل التوريد الخاصة بها مرنة بما يكفي لدفع التوطين من المصدر إلى المستهلك. أي أنها سلسلة إمداد قائمة في منطقة / منطقة / دولة واحدة

سلسلة التوريد ذات الحلقة المغلقة (سلسلة التوريد العكسية)
Closed-Loop Supply Chain (Reverse Supply Chain)

تستخدم سلسلة التوريد ذات الحلقة المغلقة لوجستيات عكسية لتغذية المنتجات التي خدمت الغرض منها مرة أخرى في العملية اللوجستية الأمامية. تقوم الشركة المصنعة بإنشاء منتج، وشحنه للعملاء، ثم تشجع العملاء على إعادته بمجرد عدم حاجتهم إليه.

سلسلة الحيازة
Chain Of Custody

الدليل الورقي الذي يثبت الملكية المتغيرة للمادة. وهي عملية تتعقب حركة الأدلة من خلال دورة حياة جمعها وتحليلها من خلال توثيق كل شخص تعامل مع الدليل وتاريخ / وقت جمعه أو نقله والغرض من النقل.

سلع تامة الصنع
Finished Goods

البضائع النهائية هي منتجات أكملت عملية التصنيع ولكن لم يتم بيعها للعملاء بعد. المنتجات الجاهزة للبيع و / أو الاستخدام

سلع معمرة
Durables

السلع المعمرة، المعروفة أيضاً باسم السلع المعمرة أو السلع الاستهلاكية المعمرة، هي سلع لا تحتاج

إلى شرائها كثيرًا وتستمر عادةً لمدة ثلاث سنوات على الأقل. يراقب الاقتصاديون عن كثب استهلاك المستهلك للسلع المعمرة، حيث يعتبر مؤشرًا جيدًا لقوة الاقتصاد. تم تصميم هذه السلع لتدوم لفترة طويلة، حتى يقرر المستهلك استبدال المنتج. السيارات هي مثال على العناصر المعمرة حيث من المرجح أن يستخدمها المستخدمون لفترة طويلة من الزمن

FMCG Fast-Moving Consumer Goods

سلع استهلاكية سريعة الحركة

هي منتجات تُباع بسرعة بتكلفة منخفضة نسبيًا. تسمى هذه البضائع أيضًا البضائع الاستهلاكية المعبأة. تتمتع السلع الاستهلاكية سريعة الاستهلاك بفترة صلاحية قصيرة بسبب ارتفاع طلب المستهلكين (على سبيل المثال، المشروبات الغازية والحلويات) أو لأنها قابلة للتلف (مثل اللحوم ومنتجات الألبان والسلع المخبوزة). أي المنتجات التي يتم بيعها بسرعة وبسعر منخفض نسبيًا في الأسواق شديدة التنافسية

Commodities

سلعة

هي مادة خام يمكن شراؤها أو بيعها، مثل النفط والغاز والقهوة، والسلعة هي سلعة أساسية مستخدمة في التجارة يمكن استبدالها بسلع أخرى من نفس النوع.

Behavior

سلوك

استجابة ملحوظة للمحفزات البيئية الخارجية أو الداخلية، والتي يمكن تسجيلها وهو يعرف أيضًا بأنه يحدد إطار عمل سلوك العمل طرق التمثيل والمهارات التي تحي ثقافة الشركة وقيمها وأهدافها.

Anti-Competitive Behavior

سلوك مناهض للمنافسة

عندما يجتمع الموردون للتواطؤ عمداً وترتيب من سيفوز بالعقود؛ ويعتبر هذا سلوك غير قانوني في العديد من البلدان

Organizational Behavior

سلوك تنظيمي

يصف السلوك التنظيمي كيفية تفاعل الأشخاص مع بعضهم البعض داخل مؤسسة، مثل شركة. تؤثر هذه التفاعلات لاحقًا على كيفية تصرف المنظمة نفسها ومدى أدائها الجيد. أي أنه دراسة مجموعة من الأفكار والنظريات ووجهات النظر الأكاديمية من مجموعة متنوعة من الموضوعات المتعلقة بسلوك الأفراد والفرق في المنظمات

Corporate Citizenship Behavior

سلوك مواطنة الشركات

هو السلوك الطوعي الإيجابي والبناء من قبل الموظفين، مما يدعم زملاء العمل ويفيد المنظمة، فهي

إجراءات فردية وتقديرية من قبل الموظفين خارج الوصف الوظيفي الرسمي. يمكن للمديرين الذين يدركون إيجابيات وسلبيات مساعدة الموظفين على المساهمة على النحو الأمثل في المنظمة لتجنب الإرهاق.

Apparent Authority

سلطة شرعية

هي سلطة تخول التصرف نيابة عن طرف آخر، إذا اعتقد الطرف الآخر أن لديه الصلاحية للتصرف وفقاً لسلوك الممثل

Secondary Market

سوق ثانوي

هو المكان الذي يشتري فيه المستثمرون ويبيعون الأوراق المالية التي يمتلكونها بالفعل. هذا هو ما يعتقد معظم الناس عادة باسم "سوق الأوراق المالية"، على الرغم من أن الأسهم تُباع أيضاً في السوق الأولية عند إصدارها لأول مرة. حيث يتداول المستثمرون الأوراق المالية فيما بينهم. من الأمثلة على الأسواق الثانوية بورصة نيويورك، وبورصة لندن، وناسداك (الرابطة الوطنية لعروض الأسعار الآلية لتجار الأوراق المالية)

Base Year

سنة الأساس

"سنة الأساس" هي بشكل عام السنة الأولى من فترة الإيجار التجاري التي تشكل سابقة لمقدار ما سيدفعه المستأجرون لنفقات البناء لكل سنة لاحقة.

Stock Market

سوق الأوراق المالية

هي أماكن يلتقي فيها البائعون والمشترون لتبادل الأسهم في الشركات العامة. تعد أسواق الأوراق المالية من المكونات الحيوية لاقتصاد السوق الحرة لأنها تتيح الوصول الديمقراطي إلى التجارة وتبادل رأس المال للمستثمرين من جميع الأنواع. أي مكان (فعلي أو عبر الإنترنت) حيث يمكن للمشتريين والبائعين الذهاب لشراء / بيع الأسهم المدرجة في بورصة والتي تعد جزءاً من سوق الأوراق المالية المحدد.

Bear Market

سوق الكحوليات

وهو يعني ان الأسواق هابطة. وهو يتحقق في حالة عندما يبيع الناس الكثير من الأسهم لأنهم يتوقعون أن الأسهم ستتخفض في القيمة وأنهم سيكونون قادرين على جني الأرباح من خلال شرائها مرة أخرى بعد وقت قصير.

Spot Market

سوق فورية

هو المكان الذي يتم فيه تداول الأدوات المالية، مثل السلع والعملات والأوراق المالية، للتسليم

الفوري. التسليم هو تبادل النقد للأداة المالية. من ناحية أخرى، يعتمد العقد الآجل على تسليم الأصل الأساسي في تاريخ مستقبلي. فهو سوق مالي عام حيث يتم تداول العملات للتسليم الفوري

Bull Market

سوق صاعدة

عندما ترتفع أسعار الأسهم وتظهر توقعات الأحجام أنها ستزداد، السوق الصاعد وهو يمثل حالة السوق المالية لمجموعة الأوراق المالية التي ترتفع فيها الأسعار أو من المتوقع أن ترتفع. ويستخدم مصطلح "السوق الصاعد" بشكل شائع للإشارة إلى سوق الأسهم، ولكن يمكن استخدامه مع أي شيء يمكن تداوله، مثل العقارات والسندات والعملات والسلع.

Restricted Marketplace

سوق مقيد

الأسواق هي شركات كبيرة تتعامل مع العديد من البائعين، وتقدم كتالوجها، وعادة ما تحمل مخزونًا أكبر بكثير من المتاجر عبر الإنترنت. أي أنه سوق لا يوجد فيه سوى عدد قليل من الموردين الأكفاء والمؤهلين

Primary Market

سوق رئيسي

حيث تطرح الشركات للاكتتاب العام لأول مرة ويمكن للمستثمرين الشراء مباشرة من الشركة المصدرة. الاكتتاب العام هو مثال على السوق الأولية

Market

سوق

يميل رجال الأعمال إلى استخدام مصطلح "السوق" لوصف مجموعات الأفراد أو المنظمات التي تشكل مجموعة العملاء الفعليين والمحتملين لسلعهم وخدماتهم. حيث يجتمع المشترون والبائعون للحصول على منتج أو خدمة معينة

Work Context

سياق العمل

هو الإعداد الذي تحدث فيه أنشطة العمل المحددة، بما في ذلك نوع مكان العمل والمنظمة

Policies

سياسات

سياسات العمل هي المبادئ التوجيهية التي وضعتها منظمة للتحكم في إجراءاتها. إنهم يحددون الحدود التي يجب أن تتخذ فيها القرارات تتعامل سياسة العمل أيضًا مع اكتساب الموارد التي يمكن من خلالها تحقيق الأهداف التنظيمية. أي المبادئ التي اعتمدها المنظمة

سياق عالي الثقافات

High Context Culture

يحدد السياق العالي الثقافات التي عادة ما تكون علائقية وجماعية، والتي تسلط الضوء على العلاقات الشخصية. تحدد هول الثقافات ذات السياق العالي مثل تلك التي يفضل فيها الانسجام ورفاهية المجموعة على الإنجاز الفردي.

سياسة بيئية

Environmental Policy

أي إجراء تتخذه حكومة أو شركة أو أي منظمة عامة أو خاصة أخرى فيما يتعلق بتأثيرات الأنشطة البشرية على البيئة، ولا سيما تلك التدابير المصممة لمنع أو تقليل الآثار الضارة للأنشطة البشرية على النظم البيئية. شهادة العضوية. أي التزام عام من قبل منظمة لحماية البيئة، وتحديد آليات المستوى الأعلى للقيام بذلك. تتطلب ISO 14001 أن تتضمن السياسة التزامًا بالامتثال للوائح والتحسين المستمر

سياسات المطالبات المقدمة

Claims Made Policies

تشير سياسة المطالبات المقدمة إلى بوليصة التأمين التي توفر التغطية عند رفع دعوى ضدها، بغض النظر عن وقت وقوع حدث المطالبة. سياسة المطالبات هي خيار شائع عندما يكون هناك تأخير بين وقت وقوع الأحداث ووقت تقديم المطالبين للمطالبات.

سياسة تنظيمية

Organizational Politics

السياسة التنظيمية هي سلوكيات تخدم الذات" والتي يستخدمها الموظفون لزيادة احتمالية الحصول على نتائج إيجابية في المنظمات. قد يخدم تأثير الأفراد المصالح الشخصية بغض النظر عن تأثيرها على المنظمة نفسها. أي هي أنشطة وسلوك أفراد في منظمة يتفاعلون ويستخدمون النفوذ والقوة والسلطة لتحسين (أو التأثير) على مصالح الأفراد والمنظمة

سياسة الاستدامة

Sustainability Policy

سياسة الاستدامة هي بيان يحدد التزام عملك واستراتيجيتك تجاه جميع مجالات الاستدامة. تتعرض الشركات والوكالات لضغوط أكبر من أي وقت مضى للوفاء بالمسؤوليات البيئية، فهي أي وثيقة بشأن طرق تقليل الأثر البيئي مع حماية الأجيال الحالية والمستقبلية

سياسة الارجاع

Return Policy

سياسات الإرجاع هي القواعد التي يضعها بائع التجزئة لإدارة كيفية إرجاع العملاء وتبادل البضائع غير المرغوب فيها التي اشتروها. تخبر سياسة الإرجاع العملاء بالعناصر التي يمكن إرجاعها ولأي أسباب، بالإضافة إلى الإطار الزمني الذي يتم فيه قبول المرتجعات. أي أنها اتفاقية بين العميل والمورد حيث

يمكن للعميل إعادة البضائع إلى بائع التجزئة مقابل استرداد نقدي أو استبدال عنصر أو إيصال / إشعار دائن آخر مماثل يمكن استخدامه في المستقبل

Procurement Policy

سياسة المشتريات

إن سياسة المشتريات هي مجموعة من القواعد التي تحدد المبادئ والمعايير الشاملة المستخدمة لتحديد اتجاه وقرارات عملية الشراء. ويساعد في توجيه عملية صنع القرار للموظفين في ظل مجموعة معينة من الظروف في إطار من الأهداف والغايات التي حددتها الإدارة. حيث تم اعتماد المسار أو مبدأ العمل لتحديد الطريقة التي يجب أن تتم بها عملية الشراء الخاصة بالمنظمة.

Progressive Dividend Policy

سياسة توزيع الأرباح التقدمية

هي سياسة توزيع الأرباح التدريجي هي تلك التي من المتوقع أن ترتفع فيها أرباح الأسهم على الأقل بما يتماشى مع الزيادات في ربحية السهم. ومع ذلك، إذا انخفض العائد على السهم، فلن يتم تخفيض توزيعات الأرباح. حيث من المتوقع أن يرتفع توزيعات الأرباح على الأقل بما يتماشى مع الزيادات في ربحية السهم

Working Capital Policy

سياسة رأس المال العامل

يمثل رأس المال العامل، المعروف أيضًا باسم صافي رأس المال العامل (NWC)، الفرق بين الأصول المتداولة للشركة والمطلوبات المتداولة. NWC هو مقياس لسيولة الشركة والصحة المالية قصيرة الأجل. الشركة لديها NWC سالب إذا كانت نسبة الأصول المتداولة إلى المطلوبات أقل من واحد. أي يشير إلى مستوى الاستثمار في الأصول المتداولة لتحقيق المبيعات المستهدفة للشركة

SENSEX

سينسيكس

يشير مصطلح Sensex إلى المؤشر المعياري لمرض جنون البقر في الهند. يتكون Sensex من 30 من أكبر الأسهم وأكثرها تداولاً في BSE ويوفر مقياساً لاقتصاد الهند. يتم تعديلها بتعويم القيمة السوقية المرجحة. وتتم مراجعة Sensex بشكل نصف سنوي من كل عام في يونيو وديسمبر. أي بورصة الهند

Liquidity

سيولة

السيولة هي قدرة الشركة على جمع السيولة عند الحاجة إليها. هناك نوعان من المحددات الرئيسية لوضع السيولة في الشركة. الأول هو قدرته على تحويل الأصول إلى نقد لسداد التزاماته المتداولة (السيولة قصيرة الأجل). والثاني هو قدرتها على الديون. أي أنها مقياس الملاءة لتحديد ما إذا كانت المنظمة قادرة على الوفاء بالتزاماتها (الديون قصيرة الأجل) عندما تكون مستحقة من صافي الأصول المتداولة

احرف الشين



Hastily Formed Networks

شبكات سريعة التشكل

الشبكات التي تم تشكيلها بسرعة (HFN) هي شبكات محمولة قائمة على بروتوكول الإنترنت يتم نشرها في أعقاب الكارثة مباشرة عندما تتدهور البنية التحتية للاتصالات العادية أو تتدمر. فهي تشكلت نتيجة الضغط لإظهار الاستجابة لكارثة إنسانية؛ لم يتم بناؤها على الثقة المرتبطة بالعلاقات طويلة الأمد

Neural Networks

شبكات عصبية

الشبكة العصبية هي سلسلة من الخوارزميات التي تسعى إلى التعرف على العلاقات الأساسية في مجموعة من البيانات من خلال عملية تحاكي الطريقة التي يعمل بها الدماغ البشري. بهذا المعنى، تشير الشبكات العصبية إلى أنظمة الخلايا العصبية، سواء كانت عضوية أو اصطناعية بطبيعتها. فهو نظام كمبيوتر يعتمد على الطريقة التي يعمل بها الدماغ البشري والجهاز العصبي

Value Networks

شبكات القيمة

ما هي شبكة القيمة؟ شبكة القيمة هي مجموعة من الاتصالات بين المنظمات و / أو الأفراد الذين يتفاعلون مع بعضهم البعض لإفادة المجموعة بأكملها. تسمح شبكة القيمة للأعضاء بشراء وبيع المنتجات بالإضافة إلى مشاركة المعلومات. فهي مجموعات أو منظمات تتفاعل لصالح بعضها البعض. في الأعمال التجارية يعتمد أعضاء المجموعات على بعضهم البعض للنمو والقيمة المضافة. يمكن أن يكون الأعضاء عملاء خارجيين أو أقسام داخلية. أي ضعف في مجموعة واحدة سيؤثر على الآخرين

Intranet

شبكة داخلية

موقع الإنترنت هو موقع ويب داخلي (أو بوابة إلكترونية) يساعد الموظفين على البقاء على اطلاع دائم بشركتهم. إنه بمثابة موقع إلكتروني وقناة اتصال وأداة لإدارة المعرفة ومنصة تعاون أي أنها شبكة خاصة تكون مرئية فقط للأفراد العاملين في مؤسسة. قد تحتوي على سياسات الشركة أو مقالات إخبارية أو معلومات مهمة عن الشركة

Network

شبكة

شبكات الأعمال هي مصطلح يشير إلى لقاء أصحاب الأعمال الآخرين، أو الموردين المحتملين، أو غيرهم من المهنيين الذين لديهم خبرات تجارية لمساعدتك على تنمية عملك. أي مجموعة الأشخاص الذين يتبادلون المعلومات وجهات الاتصال لأغراض مهنية أو اجتماعية. تتضمن الشبكات مقابلة أشخاص قد يكون من المفيد معرفتهم، خاصة في حالة العمل أو العمل

Physical Network

شبكة مادية

تأثير الشبكة هو ظاهرة تصبح فيها السلعة أو الخدمة أكثر قيمة عندما يستخدمها المزيد من الناس. اقرأ كيف يساعد تأثير الشبكة الشركات على النمو. أي شبكة المرافق المادية، مثل مرافق التصنيع والمستودعات ومراكز التوزيع داخل شبكة إمداد المؤسسة

Supply Chain Network

شبكة سلسلة التوريد

سلسلة التوريد هي شبكة بين شركة ومورديها لإنتاج وتوزيع منتج معين إلى المشتري النهائي. تتضمن هذه الشبكة أنشطة وأشخاص وكيانات ومعلومات وموارد مختلفة. أي تطور في سلسلة التوريد الأساسية، والذي يحدد الهيكل الأكثر تعقيداً، والذي يتضمن مستوى أعلى من الاعتماد المتبادل والاتصال مما يسمح بتبادل المعلومات والمواد في اتجاهين لتلبية طلبات العملاء بنجاح بين المزيد من المؤسسات سواء في المراحل الأولية أو النهائية.

Decision Tree

شجرة القرار

إن شجرة القرار هي مخطط انسيابي يعمل من خلال جميع خيارات الاستجابة الممكنة في سيناريو لتحليل النتائج الناتجة. إنها في الأساس نسخة مرئية من عبارة "إذا كان هذا إذن" عبر جميع البدائل الممكنة. أي أنها أداة لدعم القرار تستخدم بنية تشبه الشجرة لتحديد عواقب الإجراءات المختلفة

Shipment

شحنة

تعني أعمال الشحن ملكية السفن أو تشغيلها وأي أنشطة داخل صناعات ملكية السفن والشحن وجميع الأعمال التجارية التي تكون مكاملة أو عرضية أو مرتبطة أو ملحقة بأي من هذه الأنشطة والصناعات والأعمال، بما في ذلك امتلاك المراكب وجميع أنواع السفن العائمة أو لكلمة "شحنة" معنيان: (1) فعل شحن البضائع، أي نقلها فعلياً و (2) كمية معينة من البضائع (تُعرف أيضاً في السياق باسم "الشحن" أو "الشحن") -شحنة. على الرغم من أن المصطلح مشتق من النقل عن طريق البحر، إلا أنه يُستخدم الآن للتطبيق على حركة البضائع عبر أي وضع: البحر أو الجو أو الطريق أو السكك الحديدية

Personality

شخصية

تمثل شخصية العمل كيف ترى المنظمة، وتفسر، وتقيم، وتقيم وتستجيب للتهديدات والفرص القائمة والمحتملة في مجال الأعمال. إن كل الناس هم الذين يتألفون. المنظمة -التفاعلات السلوكية والقيم والصور والعمليات والعادات. وتمثل كذلك الخصائص المستقرة التي يمكن استخدامها لشرح سلوك الفرد

شراء آجل

Forward Buying

الشراء الآجل هو عندما يتفاوض المستثمر على شراء سلعة بسعر تم التفاوض عليه اليوم ولكنه يأخذ التسليم الفعلي في وقت ما في المستقبل. يشتري المستثمرون والمتداولون إلى الأمام عندما يعتقدون أن سعر السلعة سيرتفع في المستقبل. ويتضمن ذلك شراء كمية أكبر من الحجم المطلوب حاليًا لتجنب ارتفاع الأسعار في المستقبل

شراء مستقل

Independent Procurement

يشير مصطلح الشراء المستقل إلى أي نشاط شراء يتم تنفيذه دون أي رقابة أو إشراف من المؤسسة أو منظمة المشتريات التابعة لها. فهي مشتريات عنصر المخزون الذي لا يرتبط مباشرة بمعدل الإنتاج وبالتالي مستقل عنه (الأمثلة هي: قطع غيار الآلات، ومعدات المكاتب والمواد الاستهلاكية) فهي استراتيجية تحافظ فيها المنظمة على استقلاليتها عند استكمال وظيفة المشتريات ولا تعمل مع المنظمات الأخرى في القطاع المرتبط

شراء الإدارة

Management Buy-In (MBI)

هو إجراء مؤسسي- يشتري فيه مدير خارجي أو فريق إداري حصة ملكية مسيطرة في شركة خارجية ويحل محل فريق الإدارة الحالي. يمكن أن يحدث هذا النوع من الإجراءات عندما يبدو أن الشركة مقومة بأقل من قيمتها، أو تدار بشكل سيء، أو تتطلب الخلافة. ويحدث هذا عندما يقوم مدير أو فريق إداري من خارج الشركة بجمع التمويل لشرائه وبالتالي يصبحون الإدارة الجديدة

شراء للدفع

Purchase To Pay (P2P)

الشراء للدفع هو نظام شراء كامل للشركات من شراء البضائع إلى دفع البائع. يُطلق على الشراء مقابل الدفع أيضًا اسم P2P أو الشراء حتى الدفع أو الشراء الإلكتروني أو طلب الفحص. عملية الشراء للدفع آلية وتوفر التكاليف وتقلل من المخاطر. أي أنه تسلسل عمليات الشراء من شراء منتج أو خدمة إلى إتمام المعاملة المالية لدفع ثمنها

شراء مباشر

Direct Procurement

الشراء المباشر هو عملية شراء أو الحصول على المواد الخام والموارد والسلع والخدمات التي يتم استخدامها في العمليات الأساسية للأعمال التجارية. البضائع والخدمات المشتراة من خلال عملية الشراء المباشر تجد طريقها في النهاية إلى العميل النهائي أو عميل الشركة. أي أنه شراء المواد التي تشكل جزءًا من السلعة أو الخدمة النهائية.

شراء

Buy In

عندما يؤمن العملاء ويدعمون فكرة معينة او منتج معين

شراء جديد

New Buy

الشراء الجديد هو حالة تتطلب شراء منتج لأول مرة. في هذا النوع من حالات الشراء، من المهم للبائع التجاري تقديم حجة تنافسية لاستخدام خط إنتاجهم وكمية كبيرة من المعلومات لمساعدة صاحب العمل في اتخاذ قرار مستنير. أي انه متطلب جديد تمامًا في المرة الأولى التي يتم فيها الحصول على المنتج / الخدمة

شراء خارج العقد

Buying Off-Contract

هو شراء عنصر بدون عقد في حالة وجود عقد لهذا العنصر بالفعل، وهو يعرف أيضا بشراء شركة لمدخلات أو مواد من مصدر غير المورد المعتمد الذي تفاوضت معه الشركة بشأن تخفيضات الحجم أو الامتيازات الأخرى.

شراء الفوري

Spot Buying

هو شراء السلع أو الخدمات على أساس مخصص أو غير مخطط له. يحدث الشراء الفوري عندما يكون هناك طلب فوري ويجب إجراء عملية شراء في غضون مهلة قصيرة. أي شراء منتج أو خدمة لمرة واحدة

شراء المصدر الوحيد

Sole-Source Procurement

هو عملية شراء حلول وخدمات تكنولوجيا المعلومات من بائع وحيد ومتخصص. هو الاختيار غير التنافسي للبائع الوحيد لمنتج أو خدمة تكنولوجيا المعلومات. يُعرف الشراء من المصدر الوحيد أيضًا باسم المصدر الوحيد أو التوريد المباشر أي الشراء بدون عملية تنافسية، حيث يمكن لمورد واحد فقط تلبية احتياجات المشتري

شراء إلكتروني

E-Requisitioning

الشراء الإلكتروني، المعروف أيضًا باسم الشراء الإلكتروني أو تبادل الموردين، هو عملية طلب السلع والخدمات وطلبها وشرائها عبر الإنترنت. إنها عملية تجارية بين شركة. على عكس التجارة الإلكترونية، تستخدم المشتريات الإلكترونية النظام المغلق للمورد وهي متاحة فقط للمستخدمين المسجلين. إرسال طلب بالطرق الإلكترونية

شراء مخصص

Ad-Hoc Purchase

وهو عنصر تم شراؤه لغرض ما أو لاستخدام واحد وغير متكرر.

شراء جديدة

New Purchase

الشراء يعني الاستحواذ على أصل أو ملكية أو عنصر أو حق معين عن طريق دفع مبلغ محدد مسبقًا من المال لإتمام الصفقة بنجاح. بمعنى آخر، إنها ``تبادل للأموال مقابل سلعة أو خدمة معينة. أي شراء عنصر لأول مرة

شراكة استراتيجية

Strategic Partnership

هي علاقة بين مؤسستين تجاريتين، عادة ما تكون رسمية من قبل شركة واحدة أو أكثر أي ترتيب بين طرفين أو أكثر للقيام بمشروع رفيع المستوى ومفيد للطرفين، غالبًا بموارد مشتركة. عادة ما يتم إضفاء الطابع الرسمي على العلاقة من خلال عقد عمل وقد يكون لها شكل من أشكال الحصرية

شراكات بين القطاعين العام والخاص

Public-Private Partnerships (Ppps)

غالبًا ما يتم تعريف الشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPP) على أنها عقد طويل الأجل بين طرف خاص ووكالة حكومية لتوفير الأصول أو الخدمات العامة، حيث يتحمل الطرف الخاص مخاطر كبيرة ومسؤولية إدارية أي انها عقود طويلة الأجل بين شركة خاصة وكيان حكومي

شراكة القطاعين العام والخاص

Public And Private Sector (P3 أو PPP) Partnership

غالبًا ما يتم تعريف الشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPP) على أنها عقد طويل الأجل بين طرف خاص ووكالة حكومية لتوفير الأصول أو الخدمات العامة، حيث يتحمل الطرف الخاص مخاطر كبيرة ومسؤولية إدارية أي انه عقد تعاوني بين هيئة حكومية وإحدى شركات القطاع الخاص لتمويل وإنشاء وتشغيل أصول البنية التحتية

شراكة

Partnership

تتكون أعمال الشراكة، بحكم التعريف، من شخصين أو أكثر يجمعون مواردهم لتكوين شركة ويوافقون على مشاركة المخاطر والأرباح والخسائر. أي الالتزامات بين منطمتين أو أكثر لتكوين علاقات تعاون استراتيجية مبنية على الثقة والأهداف المشتركة لصالح جميع الأطراف.

شركات تجارية

Commercial Corporations

هي الشركات العاملة من أجل الربح (ليس للأغراض الخيرية) وتعرف بأنها اتحاد مكون من شخصين أو

أكثر يقررون، بموجب عقد، التنازل عن نشاط أو أكثر من السلع النقدية أو العينية، بهدف تقاسم المنافع التي قد تنتج.

Private Equity Firms

شركات الأسهم الخاصة

شركة الأسهم الخاصة هي شركة لإدارة الاستثمار توفر الدعم المالي وتقوم باستثمارات في الأسهم الخاصة للشركات الناشئة أو العاملة من خلال مجموعة متنوعة من استراتيجيات الاستثمار غير المحكومة بما في ذلك الاستحواذ على الرفع المالي ورأس المال الاستثماري ورأس المال المتنامي. أي هي شركات إدارة الاستثمار التي توفر الاستثمار المالي للشركات الناشئة أو العاملة، من خلال استراتيجيات الاستثمار المختلفة، مثل رأس المال الاستثماري

Start-Up Companies

شركات مبتدئة

الشركة الناشئة هي شركة حديثة التكوين لها زخم خاص وراءها بناءً على الطلب المتصور لمنتجاتها أو خدماتها. الهدف من الشركة الناشئة هو أن تنمو بسرعة كنتيجة لتقديم شيء يعالج فجوة معينة في السوق. أي الشركات التي بدأها رجال الأعمال. إنها مشاريع تجارية حديثة النشأة، تهدف إلى تطوير نموذج أعمال قابل للتطبيق لتلبية احتياجات السوق

Hybrid

شركات مختلطة

الشركات المختلطة هي شركات يمكن تصنيفها في أكثر من نوع واحد من الأعمال. مطعم، على سبيل المثال، يجمع بين المكونات في صنع وجبة فاخرة (التصنيع)، وبيع زجاجة نبيذ باردة (تجارة)، ويلي طلبات العملاء (الخدمة). وتُعرف أيضًا باسم سلسلة التوريد، وهي تجمع بين فلسفات سلسلة التوريد اللينة والمرنة من خلال إدخال نقطة فصل بطريقة يمكن للأعمال التجارية تلبية طلب العملاء المتغير وضمان جدولة المستوى المنبع من نقطة الفصل

Shell Company

شركة شل

الشركة الوهمية هي شركة ليس لها عمليات تجارية نشطة أو أصول مهمة. هذه الأنواع من الشركات ليست كلها بالضرورة غير قانونية، لكنها تُستخدم أحيانًا بشكل غير قانوني، مثل إخفاء ملكية الأعمال عن إنفاذ القانون أو الجمهور. أي انها شركة غير نشطة موجودة على الورق فقط، بلا مكتب ولا موظفين. قد يكون لها حساب مصرفي. يتم استخدامه لأنشطة مالية مختلفة، أو يظل خاملًا للاستخدام في المستقبل في بعض القدرات الأخرى

Subsidiary

شركة فرعية /

في عالم الشركات، الشركة التابعة هي شركة تنتمي إلى شركة أخرى، والتي يشار إليها عادةً باسم الشركة الأم أو الشركة القابضة. تمتلك الشركة الأم حصة ميطرة في الشركة الفرعية، مما يعني أنها

تمتلك أو تسيطر على أكثر من نصف أسهمها. أي شركة مملوكة ومدارة من قبل شركة أخرى (والتي تعرف باسم الشركة الأم). يمكن أن تمتلك شركة أم واحدة أو أكثر الشركة التابعة. إذا كانت الشركة الأم تمتلك 100٪ من الشركة الفرعية، فإن الشركة الفرعية تُعرف باسم شركة فرعية مملوكة بالكامل

شركة مصنعة للمعدات الأصلية (OEM) Original Equipment Manufacturer

يتم تعريف الشركة المصنعة للمعدات الأصلية (OEM) تقليدياً على أنها شركة تُستخدم سلعها كمكونات في منتجات شركة أخرى، والتي تبيع بعد ذلك العنصر النهائي للمستخدمين. أي هي منتج الأجزاء أو المعدات التي تحمل علامة تجارية خاصة بها والتي يتم بيعها لمصنعين آخرين من أجل الإنتاج والتجزئة

شركة خاصة Private Company

الشركة الخاصة هي شركة مملوكة ملكية خاصة. قد تصدر الشركات الخاصة أسهمًا ويكون لها مساهمون، لكن أسهمهم لا يتم تداولها في البورصات العامة ولا يتم إصدارها من خلال طرح عام أولي (IPO). أي يعني شركة لا تُطرح أسهمها للجمهور للبيع

شركة عامة Public Company

الشركة العامة هي شركة باعت كل أو جزء منها للجمهور من خلال طرح عام أولي. الميزة الرئيسية للشركات العامة هي قدرتها على الاستفادة من الأسواق المالية عن طريق بيع الأسهم (الأسهم) أو السندات (الديون) لزيادة رأس المال (أي النقد) للتوسع والمشاريع الأخرى. أي انها شركة يتم تداول أسهمها في البورصة

شركة عامة محدودة Public Limited Company (Plc)

هي شركة عرضت أسهمًا في الأسهم لعامة الناس. يتحمل مشترو تلك الأسهم مسؤولية محدودة. بمعنى، لا يمكن تحميلهم المسؤولية عن أي خسائر تجارية تزيد عن المبلغ الذي دفعوه مقابل الأسهم. أي انها شركة لها أسهم يمكن للجمهور شراؤها والتي خصصت رأس مالها بقيمة اسمية لا تقل عن 50000 جنيه إسترليني. عادة ما يتم تداول الأسهم في بورصة مثل بورصة لندن في المملكة المتحدة

شركة مستهدفة Target Company

تشير الشركة المستهدفة أو الشركة المستهدفة إلى شركة تم اختيارها كخيار اندماج أو استحواذ جذاب من قبل مستحوذ محتمل. يمكن أن تأخذ محاولة الاستحواذ العديد من النكهات المختلفة، اعتمادًا على موقف الشركة المستهدفة تجاه المشتري. أي شركة تم اختيارها كخيار اندماج أو استحواذ جذاب من قبل المشتري أو المستحوذ المحتمل

Multi-National Company (MNC)

شركة متعددة الجنسيات

هي الشركة التي لديها عمليات تجارية في دولتين أو أكثر. غالبًا ما تتم إدارة هذه الشركات من ولها مكتب مركزي أي انها شركة متعددة الجنسيات، أو مؤسسة متعددة الجنسيات، هي شركة دولية تنتشر أنشطتها التجارية بين دولتين على الأقل. أي شركة تعمل في أكثر من بلد، على سبيل المثال مكدونالدز

Order Of Precedence Clause

شرط ترتيب الأسبقية

شرط ترتيب الأسبقية هو مصطلح يحدد الترتيب الذي يتم من خلاله ترتيب أولويات مستندات العقد المختلفة عند حل تضارب أو غموض في مستندات العقد المذكورة. أي في حالة حدوث تضارب، يتم التعامل مع ترتيب وثائق العقد ذات الأولوية

Force Master

شرط استثناء العقد

شرط استثناء العقد، يحد (أو يستثني) المسؤولية عندما يكون الطرف غير قادر على الوفاء بالتزاماته بموجب العقد بسبب ظروف غير متوقعة وغير قابلة للوقاية حقًا.

Boilerplate Clause

شرط معياري

مجموعة من البنود المعيارية تجاريًا والمتوقعة في جميع العقود، والبنود المعيارية في العقود التجارية هي أحكام لا تشكل بالضرورة جزءًا من الصفقة التجارية، ولكنها ضرورية أو معيارية لتضمينها لتوفير بعض أشكال الحماية لطرف ما.

Exception Condition

شرط الاستثناء

استثناء الأعمال هو شرط غير معتاد ضمن عملية تجارية يستدعي إجراء تحقيق أو مراجعة خارجية. قد يشير إلى احتيال أو خطأ أو فشل في الامتثال أو أي ضرر محتمل آخر للمؤسسة أو العملاء أو الأطراف الأخرى. أي إشعار بحدوث غير معتاد أو غير متوقع في برنامج أو نظام

Standard Term Contract

شروط وأحكام

الشروط والأحكام هي شروط العقد القانوني بينك وبين عميلك لتزويدك بالسلع أو الخدمات، والتي تنظم علاقة عملك. إنها الشروط التي توافق بموجبها على التعامل مع شخص آخر. أي عقد مكتوب مسبقًا لا يترك مجالًا للتفاوض بشأن الشروط بين الطرفين أو يترك مجالًا ضئيلاً

Standard Terms And Conditions

شروط وأحكام قياسية

الشروط والأحكام الأساسية للأعمال التجارية التي تحكم المعاملات التي ليس لها عقد نهائي، وعادة ما

يتم تصميمها ليتم تضمينها في مستندات النموذج مثل الطلبات

Auto-Renewal Clauses

شروط التجديد التلقائي

هي بنود في العقد تنص على أنه إذا لم يقدم المشتري إشعاراً وافياً، على سبيل المثال إشعار خطي مدته 90 يوماً، فسيتم تجديد العقد تلقائياً لفترة أخرى. وهذه البنود شائعة في تراخيص البرامج

Contract Terms

شروط العقد

هي "أي شرط يشكل جزءاً من العقد". ينشأ عن كل مصطلح التزام تعاقدي قد يؤدي خرقه إلى رفع دعوى. لم يتم ذكر جميع الشروط صراحةً وبعض المصطلحات تحمل خطورة قانونية أقل لأنها هامشية لأهداف العقد. وهي يشكل مخالفة جوهرية

Express Terms

شروط صريحة (واضحة)

الشروط الصريحة هي عقود مبرمة بين الأطراف وتغطي عمومًا البيانات / البنود التي يتم إجراؤها بموافقة الطرفين أو من قبل أحد الأطراف التي يوافق عليها الطرف الآخر. تصبح هذه البنود جزءاً من العقد فهي الشروط المنصوص عليها تحديداً في العقد والاتفاق عليها من قبل الطرفين في وقت إبرام العقد

Credit Terms

شروط الائتمان

شروط الائتمان هي شروط الدفع المذكورة في الفاتورة في وقت شراء البضائع. إنه اتفاق بين المشتري والبائع حول المواعيد والدفع الذي يجب دفعه مقابل البضائع المشتراة بالائتمان. يُعرف أيضاً باسم شروط الدفع. حلول محاسبية لمساعدتك على إدارة أعمالك بالطريقة التي تريدها او هي قدرة العميل على الحصول على سلع أو خدمات قبل السداد

Conditions

شروط

الشرط هو وعد أو حقيقة تشكل أساس العقد. حيث تقيد كافة الشروط المتفق فيها من قبل الطرفين أو أكثر من طرف وتعد من أهم أجزاء العقد. وفي حالة وجود شرط تم خرقه، يحق للطرف البريء إنهاء العقد

Termination Clauses

شروط الفسخ

تتم كتابة شروط الإنهاء، التي تسمى أحياناً شروط إنهاء الخدمة، في عقود العمل. يوفر البند اتفاقاً محدداً مسبقاً حول ما سيحدث عندما يتم إنهاء خدمة الموظف من حيث مقدار الإشعار الذي يتلقاه و / أو نوع الدفع الذي سيحصل عليه. أي حق متفق عليه بشكل متبادل لإنهاء العقد

شروط بسيطة

Simple Conditions

حالة العمل تعني الأعمال الحالية والوضع المالي ونتائج العمليات والأصول الخاصة بالكيان المؤسسي. أي الظروف التنظيمية أو البيئية التي يسهل فهمها

شروط الألم / الكسب

Pain/Gain Clauses

بند تعاقد يحدد صيغة للكيانات المتعاقدة لمشاركة أي منفعة مالية (ربح) أو خسارة مالية (ألم) تأتي خلال مدة العقد. يعتمد على النهج الذي يجب أن تعمل به الشركات بشكل تعاوني مع المتعاقدين معها وتقاسم المسؤولية عن تسليم المشروع ونتائجه، بما في ذلك الألم و / أو المكاسب.

شطب / شطب

Written Off / To Write-Off

الشطب هو إجراء محاسبي يقلل من قيمة الأصل مع خصم حساب الخصوم في نفس الوقت. يتم استخدامه بشكل أساسي بمعناه الأكثر حرفية من قبل الشركات التي تسعى إلى حساب التزامات القروض غير المسددة أو المستحقات غير المدفوعة أو الخسائر في المخزون المخزن. فيما يتعلق بالتكاليف: قبول عدم إمكانية استردادها (على سبيل المثال، من خلال بيع الأصل المشتراة)؛ فيما يتعلق بالديون: قبول عدم دفعها؛ أخذ "أصل" محتمل وتحديد قيمته إلى الصفر في الحسابات.

شفافية

Transparency

هي أساس الثقة بين الشركة ومستثمريها وعملائها وشركائها وموظفيها. الشفافية تعني الصدق والانفتاح عند التواصل مع أصحاب المصلحة حول الأمور المتعلقة بالعمل. إثبات عدم وجود أجندات وشروط خفية، من خلال الاستعداد لتبادل المعلومات.

شفافية سلسلة التوريد

Supply Chain Transparency

تعني شفافية سلسلة التوريد، في جوهرها، أن الشركة تعرف بالضبط ما يحدث في كل مرحلة من مراحل سلسلة التوريد الخاصة بها، وتتواصل مع المعلومات المعلنة بوضوح، والمدعومة بالوقائع حول عمليات سلسلة التوريد الخاصة بها داخليًا وخارجيًا. أي العملية التي من خلالها تتجاوز الشفافية المستوى الأول من سلسلة التوريد وأسفل جميع الروابط. يتم تحقيق رؤى المؤسسة من خلال الرؤية الأفضل من أجل إدارة المخاطر بشكل أكثر كفاءة

سقف زجاجي

Glass Ceiling

يشير مصطلح السقف الزجاجي إلى حاجز مجازي غير مرئي يمنع بعض الأفراد من الترقية إلى مناصب إدارية وتنفيذية داخل مؤسسة أو صناعة. أي حاجز للتقدم غير معترف به. تستخدم عادة لوصف نقص النساء والأقليات في المناصب العليا

Goodwill

شهرة إلى قيمة (النوايا الطيبة)

تشير الشهرة إلى القيمة التي تحصل عليها الشركة من علامتها التجارية وقاعدة عملائها وسمعتها المرتبطة بملكيته الفكرية. الشهرة هي أصول طويلة الأجل تولد قيمة لشركة على مدى عدد من السنوات. او تعرف بأنها مقدار القيمة الذي ينشأ عندما تشتري إحدى المؤسسات أخرى مساوية لسعر الشراء مطروحاً منه القيمة السوقية فالشهرة هي أصل غير ملموس يرتبط بشراء شركة من قبل شركة أخرى. على وجه التحديد، الشهرة هي جزء من سعر الشراء أعلى من مجموع صافي القيمة العادلة لجميع الأصول المشتراة في عملية الاستحواذ والالتزامات التي تم تحملها في العملية.

ISO

شهادة الآيزو

تشهد شهادة الآيزو أن نظام الإدارة أو عملية التصنيع أو الخدمة أو إجراء التوثيق يحتوي على جميع متطلبات التقييس وضمان الجودة. شهادة ISO هي معيار معترف به دوليًا تم تصميمه لضمان تلبية الشركات للمتطلبات القانونية والتنظيمية المتعلقة بمنتجاتها أو خدماتها مع تلبية احتياجات عملائها وجميع أصحاب المصلحة

احرف الصاد



Connected Stakeholder

صاحب مصلحة (حملة الأسهم) المتصلين

المجموعات أو الأفراد الذين لديهم بعض المشاركة غير المباشرة في إنشاء المبادرة والتخطيط والتنفيذ ويتأثرون أيضاً بالنتائج. على سبيل المثال، مساهمي الشركة والعملاء والموردين والمستشارين والاستشاريين والمنافسين. الأحداث. ويتمتعون بمصلحة قوية في أنشطة الشركة هذا بسبب علاقتهم التعاقدية أو التجارية مع الشركة. يشمل هذا التعريف الموردين.

Bullish

صاعد

حيث يعتقد المستثمرون أن سعر السهم سيرتفع بمرور الوقت، يعتقد المستثمر أن سعر ورقة مالية واحدة أو أكثر سيرتفع. ويمكن أن ينطبق هذا على أي مقياس للسوق. يعتقد المستثمر الصاعد أحياناً أن السوق ككل من المقرر أن يرتفع، متوقعاً المكاسب العامة.

Net Working Capital (NWC)

صافي رأس المال العامل

يمثل رأس المال العامل، المعروف أيضاً باسم صافي رأس المال العامل (NWC)، الفرق بين الأصول المتداولة للشركة والمطلوبات المتداولة. NWC هو مقياس لسيولة الشركة والصحة المالية قصيرة الأجل. الشركة لديها NWC سالب إذا كانت نسبة الأصول المتداولة إلى المطلوبات أقل من واحد. هذه هي الأصول المتداولة مطروحاً منها الخصوم المتداولة (المخزونات + حسابات القبض + رصيد البنك + الرصيد النقدي مطروحاً منه الحسابات المستحقة الدفع). يُعرف هذا أيضاً باسم رأس المال العامل الثابت

Net Profit

صافي الربح

صافي الربح هو مقدار الأموال التي يكسبها عملك بعد خصم جميع نفقات التشغيل والفوائد والضرائب خلال فترة زمنية معينة. للوصول إلى هذه القيمة، تحتاج إلى معرفة إجمالي ربح الشركة. إذا كانت قيمة صافي الربح سالبة، فإنها تسمى صافي الخسارة. أي ربح المؤسسة بعد خصم جميع تكاليف التشغيل والضرائب والفوائد والاستهلاك من إجمالي إيرادات المنظمة

Net Asset Value

صافي قيمة الأصول

"صافي قيمة الأصول" أو "صافي قيمة الأصول" لشركة استثمار هو إجمالي أصول الشركة مطروحاً منه إجمالي التزاماتها. على سبيل المثال، إذا كان لدى شركة استثمار أوراق مالية وأصول أخرى بقيمة 100 مليون دولار ولديها التزامات تبلغ 10 ملايين دولار، فإن صافي قيمة أصول الشركة الاستثمارية سيكون 90 مليون دولار. أي الفرق بين أصول الكيان والتزاماته

صافي الدخل

Net Income

يمثل صافي الدخل الربحية الإجمالية للشركة بعد خصم جميع المصروفات والتكاليف من إجمالي الإيرادات. يشمل صافي الدخل أيضًا أي أنواع أخرى من الدخل حصلت عليها الشركة، مثل دخل الفوائد من الاستثمارات أو الدخل المستلم من بيع الأصل. أي المبلغ الإجمالي للربح الذي تحققه المؤسسة خلال فترة محددة

صافي القيمة الحالية

Net Present Value (NPV)

هو الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة على مدى فترة زمنية. يتم استخدام NPV في إعداد الميزانية الرأسمالية وتخطيط الاستثمار لتحليل ربحية استثمار أو مشروع متوقع. مصطلح محاسبي لمبلغ ما في المستقبل، يتم تعديله وفقًا لقيمة "اليوم" من خلال عملية حسابية. هذا يسمح للمقارنة بين المشاريع المختلفة على نفس الأساس

صحة وسلامة

Health And Safety

الصحة والسلامة في مكان العمل تتعلق الصحة والسلامة في مكان العمل بإدارة المخاطر بشكل معقول لحماية العاملين لديك وعملك. تتميز الإدارة الجيدة للصحة والسلامة بالقيادة القوية التي تشمل المديرين والعاملين والموردين والمتعهدين والعملاء أي صحة وسلامة ورفاهية الإدارة والموظفين والمتعهدين

صدمات خارجية

Exogenous Disruption

تشتهر الصدمات الخارجية بقدرتها على تعطيل العمليات التجارية وعواقبها التي قد تهدد وجودها للمنظمات.

صرف العملات الأجنبية / إدارة العملات الأجنبية

Foreign Exchange/FX Management

إدارة الصرف الأجنبي هي عملية الحد من تعرض الشركة لتقلبات العملات الأجنبية. في معظم الحالات، يتم ذلك من خلال الشركات التي تعمل في التجارة الخارجية. أي هي استراتيجيات وإجراءات للحد من تعرض المؤسسة لتقلبات الآثار السلبية من التعامل بالعملات الأجنبية.

صعود

Upselling

هو أسلوب مبيعات يشجع العملاء على إنفاق المزيد من الأموال عن طريق شراء نسخة مطورة أو متميزة من منتج يتم شراؤه. يؤدي البيع إلى زيادة متوسط قيمة الطلب وتحقيق المزيد من الإيرادات، حيث تشجع الشركات العملاء على شراء سلع يمكن مقارنتها بمنتج أعلى من المنتج الأولي

فيرتريد

Fairtrade

Fairtrade هي علامة الاستدامة الأكثر شهرة وثقة في العالم. فهي منظمة عالمية يشترك في ملكيتها أكثر من 1,8 مليون مزارع وعامل يكسبون أسعارًا أكثر عدلاً ويبنون مجتمعات أقوى ويتحكمون في مستقبلهم. فعند كتابته ككلمة واحدة، يشير هذا إلى المنظمات والمنتجات التي تم اعتمادها وفقًا لمعايير Fairtrade International. وهذا ما يميزها عن شهادات ومعايير التجارة العادلة التي تنتجها المنظمات الأخرى، حيث تتم كتابتها في كلمتين

صفقة عادلة

Fair Trade

هو نظام شهادات يهدف إلى ضمان تلبية مجموعة من المعايير في إنتاج وتوريد منتج أو مكون. بالنسبة للمزارعين والعمال، تعني التجارة العادلة حقوق العمال وظروف العمل الأكثر أمانًا والأجور الأكثر عدلاً. بالنسبة للمستهلكين، فهذا يعني منتجات عالية الجودة منتجة بشكل أخلاقي. وهي تعرف بالتجارة بين المنتجين عادة في البلدان النامية، والمصنعين، عادة في البلدان المتقدمة، مما يضمن حصول المنتجين على سعر عادل والوفاء بمعايير معينة

صلات سببية

Causal Link

وهي تتحقق عندما يكون هناك شيء ما هو سبب شيء آخر

صلاحية تنبؤية

Construct Validity

هو إمكانية قياس السلوك من خلال الاختبار الذي يتم إجراؤه حيث انه هو يعد كاختبار القياسات المستخدمة، غالبًا الاستبيانات، الفرضية أو النظرية التي يقيسونها. يجب أن تثبت صحة البناء أن الدرجات في اختبار معين تتنبأ بالسمات النظرية التي تقول إنها تفعلها.

صلاحية المشروع / جدوى المشروع

Project Viability

صلاحية المشروع تعني إمكانية تطوير المشروع بنجاح وتقديم المنتج والخدمات المطلوبة للفترة المذكورة في العرض. ويكون المشروع قابلاً للتطبيق فقط إذا تجاوزت قيمته تكاليفه. قد يفقد المشروع الذي يستهلك أموالاً أو وقتاً أكثر مما كان مخططاً له في الأصل قابليته للتطبيق

صلاحية

Validity

ما هي الصلاحية؟ تشير الصلاحية إلى مدى دقة طريقة ما في قياس ما تهدف إلى قياسه، أي دقة طرق القياس المستخدمة

صلاحية تنبؤية

Predictive Validity

هي الارتباط بين الاختبار الذي يمكّن الناس من توقع النجاح الأكاديمي أو العمل في المستقبل ونتائج. يساعد في تحديد الجودة والوظائف التي يجب أن يؤديها الاختبار. تستخدمه الشركات على نطاق واسع للتنبؤ بأداء المتقدمين للوظائف وهي تعرف أيضا بإلي أي مدى سيتنبأ الاختبار النفسي- بالدرجات على مقياس أو معايير معينة

Light-Emitting Diode (LED)

صمام نائي الباعث للضوء

هو جهاز أشباه الموصلات يصدر ضوءاً مرئياً عندما يمر تيار كهربائي عبره. الضوء ليس ساطعاً بشكل خاص، ولكن في معظم مصابيح LED يكون أحادي اللون، ويحدث عند طول موجي واحد. فهو تستخدم مصابيح LED طاقة أقل بكثير من المصابيح المتوهجة

Lean Manufacturing

صناعة تدرجية / متدرجة

التصنيع الخالي من الهدر هو منهجية تركز على تقليل النفايات داخل أنظمة التصنيع مع زيادة الإنتاجية في نفس الوقت. أي انه الحد من النفايات الزائدة من سلسلة التوريد لتصبح أكثر فعالية وكفاءة

Labor Intensive

صناعة ثقيلة

الصناعة أو العملية التي يكون فيها جزء أكبر من إجمالي التكاليف بسبب العمالة مقارنة بجزء التكاليف المتكبدة في شراء وصيانة واستهلاك المعدات الرأسمالية. الزراعة والبناء وصناعات تعدين الفحم هي أمثلة على الصناعات كثيفة العمالة. أي انها العمليات التي تستخدم بشكل أساسي العمالة البشرية مع عدد قليل جداً من الآلات أو المعدات لإنتاج السلع أو الخدمات، مثل السجاد اليدوي

Industry

صناعة

الصناعة هي مجموعة من الشركات التي ترتبط ببعضها البعض بناءً على أنشطتها التجارية الأساسية. في الاقتصادات الحديثة، هناك العشرات من تصنيفات الصناعة. عادة ما يتم تجميع تصنيفات الصناعة في فئات أكبر تسمى القطاعات. هي مجموعة منشآت تزاوّل نفس النشاط الإنتاجي أو ما يماثله

Hedge Funds

صناديق التحوط

صندوق التحوط هو أداة استثمارية تقدم خدماتها للأفراد ذوي الملاة المالية العالية والمستثمرين المؤسسيين والمستثمرين المعتمدين الآخرين. يتم استخدام مصطلح "التحوط" لأن هذه الصناديق كانت تركز تاريخياً على التحوط من المخاطر من خلال الشراء والبيع على المكشوف للأصول في وقت

واحد في استراتيجية حقوق الملكية طويلة المدى. فهي صناديق الاستثمار الخاصة التي تجمع رأس المال من المستثمرين لتوليد عائد على الاستثمار

Private Equity Funds

صناديق الأسهم الخاصة \ الملكية الخاصة

الملكية الخاصة هي فئة استثمار بديلة وتتكون من رأس مال غير مدرج في بورصة عامة. تتكون الأسهم الخاصة من الصناديق والمستثمرين الذين يستثمرون مباشرة في الشركات الخاصة، أو الذين يشاركون في عمليات شراء الشركات العامة، مما يؤدي إلى شطب الأسهم العامة. أي أنها مجمعات رأس المال، عادة من المستثمرين المؤسسيين أو المعتمدين، ليتم استثمارها في الأعمال التي ستوفر فرصة لتحقيق معدل عائد مرتفع

Cottage Industry

صناعات منزلية

الصناعة المنزلية هي عبارة عن أعمال تصنيع لا مركزية صغيرة الحجم يتم تشغيلها غالبًا من المنزل بدلاً من منشأة مبنية لهذا الغرض. يتم تحديد الصناعات المنزلية من خلال مقدار الاستثمار المطلوب للبدء، بالإضافة إلى عدد الأشخاص العاملين.

Industry 4,0

صناعة 4.0

تم تعريف الصناعة 4,0 على أنها "اسم للاتجاه الحالي للأتمتة وتبادل البيانات في تقنيات التصنيع، بما في ذلك الأنظمة الفيزيائية الإلكترونية وإنترنت الأشياء والحوسبة السحابية والحوسبة المعرفية وإنشاء المصنع الذكي".

Sense-Making

صنع الحواس

صنع الحواس هو مصطلح يشير إلى التفاعل مع البيئة والأحداث من حولنا وفهمها والتصرف بناءً عليها، خاصةً المنبهات الجديدة وغير المعروفة. في مؤسسات الأعمال، يساعد هذا الأشخاص على الاستعداد للمستقبل، أو الرد على الأحداث التي لا توجد لها قواعد أو سياسات ثابتة. أي عملية يمر بها الفرد لفهم الموقف أو إعطاء معنى للمعرفة والتجارب الجديدة

Tote Box

صندوق حمل

في مجال الخدمات اللوجستية، الحاوية المستخدمة في النظام هي حقيبة يد. إنه صندوق بلاستيكي صغير بما يكفي ليتم التقاطه يدويًا ويمكن نقله بسهولة في جميع أنحاء المستودع (بشكل عام عن طريق ناقلات للصناديق) فهو صندوق تخزين قابل لإعادة الاستخدام. يمكن أن تكون مفتوحة أو لها أغطية أو لوحات لإغلاقها وتأتي في مجموعة كبيرة ومتنوعة من الأحجام والأوزان

Cultural Silos

صوامع ثقافية

عقلية الصومعة الثقافية هي عدم الرغبة في مشاركة المعلومات مع موظفي الأقسام المختلفة في نفس الشركة. يُنظر إلى هذا الموقف على أنه يقلل من كفاءة المنظمة، وفي أسوأ الأحوال، يساهم في تدمير ثقافة الشركة. وهي ثقافة تتطلع إلى الداخل وتتميز بمقاومة مشاركة المعلومات مع أشخاص أو كيانات من الخارج

Employee Voice

صوت الموظف

صوت الموظف هو الوسيلة التي يستخدمها الأشخاص لإيصال آرائهم إلى صاحب العمل والتأثير في الأمور التي تؤثر عليهم في العمل. يساعد على بناء علاقات منفتحة وثقة بين أصحاب العمل وموظفيهم والتي يمكن أن تؤدي إلى النجاح التنظيمي كيف يقوم الموظفون بتوصيل آرائهم والتأثير في الأمور التي تؤثر على عملهم

Silo-Working

العمل في صوامع

في الأعمال التجارية، تشير الصوامع التنظيمية إلى أقسام الأعمال التي تعمل بشكل مستقل وتتجنب مشاركة المعلومات. يشير أيضًا إلى الشركات التي تمتلك أقسامها تطبيقات نظام صوامع، حيث لا يمكن مشاركة المعلومات بسبب قيود النظام. أي حصر المعلومات على القسم الذي أنتجها وتعرف بوظيفة أو قسم داخل النظام التنظيمي لا يتواصل أو يشارك المعرفة أو يعمل بالتعاون مع أجزاء أخرى من العمل فهي الحالة التي لا تشارك فيها الوظائف داخل المنظمة المعلومات أو المعرفة مع وظائف أخرى داخل نفس المنظمة

Run To Breakdown (RTB)

صيانة التشغيل حتى الفشل

هي استراتيجية صيانة يتم فيها استخدام الأصول حتى تتعطل أو تتطلب إصلاحًا أو استبدالًا. أي السماح بتشغيل المعدات / المنشأة لأطول فترة ممكنة وإجراء الصيانة فقط بعد حدوث عطل ولم تعد المعدات تعمل

Preventative Maintenance (PM)

صيانة وقائية

هي الصيانة الدورية والروتينية للمعدات والأصول من أجل إبقائها قيد التشغيل ومنع أي تعطل غير مخطط له مكلف من حدوث عطل غير متوقع في المعدات. تتطلب استراتيجية الصيانة الناجحة تخطيط وجدولة صيانة المعدات قبل حدوث المشكلة. أي خدمة المرافق المنتظمة لتقليل احتمالية تعطل المعدات والمخاطر المرتبطة بها

Predictive Maintenance

صيانة الوقائية أو التنبؤية

الصيانة التنبئية هي تقنية تستخدم أدوات وتقنيات تحليل البيانات لاكتشاف الحالات الشاذة في عملياتك والعيوب المحتملة في المعدات والعمليات حتى تتمكن من إصلاحها قبل أن تؤدي إلى الفشل. وهي أنظمة المراقبة التي يمكن أن تتنبأ بفشل المعدات المحتمل من أجل منع توقف الصيانة

صيانة حسب الحالة Condition-Based Maintenance (CBM)

الصيانة التي تتم جدولتها فقط عندما تطلبها حالة النظام، وتستخدم الصيانة القائمة على الحالة (CBM) أجهزة استشعار لجمع القياسات في الوقت الفعلي (مثل الضغط أو درجة الحرارة أو الاهتزاز) على قطعة من المعدات. وتسمح بيانات تدابير بناء الثقة لموظفي الصيانة بإجراء الصيانة في اللحظة المطلوبة بالضبط، قبل حدوث العطل.

أحرف الضاد



غرامات / الجزاءات

Penalties

يمكن للشركات دفع غرامات تعادل 100 في المائة من الضرائب المستحقة، والحصول على مسؤولية شخصية عن الأرصدة غير المدفوعة لعدم الامتثال لبعض الانتهاكات الضريبية. هذه العقوبات التي قد تكون ضارة على أنواع متعددة من الضرائب تجعل العديد من أصحاب الأعمال يشعرون بالإرهاق. أتشبه هذه التعويضات المقطوعة، ولكن القيمة المتفق عليها مسبقًا للخرق أعلى بكثير من التكلفة الفعلية لأي خرق، ولا يُنظر إليها على أنها تقدير مسبق حقيقي لتكلفة أي خرق

ضرر

Tort

الأضرار التجارية هي أفعال غير قانونية تُرتكب ضد كيان تجاري آخر تؤدي إلى خسارة مالية، مثل تثبيت الأسعار أو الاحتكارات. وهو فعل غير مشروع أو فشل في التصرف يتسبب في خسارة أو ضرر لشخص آخر يمكنه رفع دعوى للحصول على تعويضات

ضعف سلسلة التوريد

Supply Chain Vulnerability

تشير نقاط ضعف سلسلة التوريد إلى استجابة سلسلة التوريد للاضطرابات، ويمكن تعريفها على أنها تعرض لاضطراب خطير ناشئ عن مخاطر سلسلة التوريد ويؤثر على قدرة سلسلة التوريد على خدمة سوق العميل النهائي بشكل فعال. أي مستوى تعرض المؤسسة لاضطرابات استمرارية العمليات التي تنشأ عن المخاطر داخل وخارج سلسلة التوريد

الضمان

Guarantee

ضمان العمل هو التزام تتعهد به الشركة للوفاء بالديون المتكبدة بموجب بطاقات ائتمان الشركة. إنه مشابه للضمانات الشخصية التي يقدمها حاملو البطاقات الأفراد. التزام من البائع (أو الشركة المصنعة للمعدات الأصلية) بأنه في حالة عدم تلبية المنتج للجودة المحددة في فترة محددة، فسيتم إصلاحه أو استبداله أو رد ثمنه. من المحتمل أن تكون هناك شروط وأحكام. عادة ما يتم كتابة الضمان

ضمانات

Warranties

الضمان هو ضمان من البائع لإصلاح المنتج المعيب أو استبداله في غضون فترة زمنية محددة. الضمان هو وعد البائع بأن المنتج سيلبي معايير جودة أو أداء معينة. إذا لم يكن كذلك، فسيتم إصلاحه أو استبداله أي أنه ضمان مكتوب يتطلب من المورد تبادل أو تصحيح عطل في منتج أو خدمة خلال فترة زمنية محددة فهي ضمان عن طريق شرط في العقد من طرف إلى آخر، بأن حقيقة أو شروط العقد صحيحة أو ستحدث، والتي في حالة انتهاكها تمنح الطرف البريء الحق في المطالبة بالتعويض عن الأضرار فقط

Quality Assurance (QA)

ضمان الجودة

هو أي عملية منهجية لتحديد ما إذا كان المنتج أو الخدمة تفي بالمتطلبات المحددة. تحدد ضمان الجودة وتحافظ على المتطلبات المحددة لتطوير أو تصنيع منتجات موثوقة. أي انها العمليات والأنشطة المنهجية التي لها معًا تأثير منع الأخطاء في تصنيع منتج أو تقديم خدمة.

أحرف الطاء



طابق الميزانين

Mezzanine Floor

يتم تعريف أرضيات / طابق الميزانين على أنها هيكل مستودع قائم بذاته يصنع عادة من الفولاذ أو الألومنيوم أو الألياف الزجاجية. إنه بمثابة أرضية وسيطة بين قاعدة وسقف المبنى. عادةً ما يتم إدخال مساحة أرضية في مبنى عالي السقف لإنشاء مساحة عمل أو تخزين إضافية مرتفعة

طاقة متجسدة

Embodied Energy

الطاقة المتجسدة هي الطاقة المرتبطة بتصنيع منتج أو خدمة. وهذا يشمل الطاقة المستخدمة لاستخراج ومعالجة المواد الخام، وتصنيع مواد البناء، والنقل والتوزيع، والتجميع والبناء. أي إجمالي كمية الطاقة المطلوبة لإنتاج مادة خام أو منتج

طاقة إنتاجية إضافية

Capacity Cushion

هو القدرة الاحتياطية التي تحتفظ بها الشركة من أجل التعامل مع الزيادات المفاجئة في الطلب أو التخفيضات في الطاقة الإنتاجية

طارئ

Contingency

هو عبارة عن شرط يعتمد على العوامل التابعة لشيء ما، فهي حدث سلبي محتمل قد يحدث في المستقبل، مثل الركود الاقتصادي أو الكارثة الطبيعية أو النشاط الاحتيالي. تخطط الشركات والمستثمرون لمواجهة مختلف الحالات الطارئة من خلال التحليل وتنفيذ الإجراءات الوقائية.

طبقات مخفية

Hidden Layers

الطبقة (الطبقات) المخفية تسمح لك بنمذجة البيانات المعقدة بفضل العقد / الخلايا العصبية. إنها "مخفية" لأن القيم الحقيقية لعقد غير معروفة في مجموعة بيانات التدريب. في الواقع، نحن نعرف فقط المدخلات والمخرجات فهي الطبقات المتتالية داخل الشبكات العصبية التي تجد العلاقات وتقوم بالتنبؤات. تقع بين طبقات الإدخال والإخراج

طبقة الأوزون

Ozone Layer

طبقة الأوزون هي جزء من الغلاف الجوي العلوي الذي يقوم بتصفية غالبية الأشعة فوق البنفسجية الضارة من الشمس، واستنفاد الأوزون هو تدمير طبقة الأوزون في الستراتوسفير، حيث تحمي الأرض من الأشعة فوق البنفسجية الضارة.

طبقة

Tier

يشير المستوى إلى سلسلة من الصفوف أو الطبقات أو مستوى أو درجة في التسلسل الهرمي لمؤسسة

أو نظام. سلسلة من المستويات ضمن سلسلة التوريد الاستراتيجية العالمية

طبقات

Tiring

لترتيب أو تنظيم شيء ما في طبقات: كانت المقاعد في المسرح متدرجة بشكل حاد. تغطية وإضافة طبقات. أي الترتيب المنظم وتنظيم الموردين بحيث تعمل المؤسسات مع عدد أقل من الموردين في المراحل الأولى

طبل

Drum

حاوية للمخزون، الأسطوانة (وتسمى أيضًا البرميل) هي حاوية شحن أسطوانية تستخدم لشحن البضائع السائبة. يمكن تصنيع البراميل من الصلب أو الورق المقوى الكثيف (المعروف باسم أسطوانة الألياف) أو البلاستيك، وعادة ما تستخدم لنقل وتخزين السوائل والمساحيق. وعادة ما تكون أسطوانية ويمكن تصنيعها من مجموعة متنوعة من المواد. عادة ما تكون المحتويات عبارة عن مواد أو سوائل فضفاضة

طرح العام الأولي

Initial Public Offering (IPO)

يشير الطرح العام الأولي (IPO) إلى عملية طرح أسهم شركة خاصة للجمهور في إصدار أسهم جديد. وهو يُعرف أيضًا باسم تعويم سوق الأوراق المالية، وهو نوع من طرح أسهم شركة في بورصة عامة لأول مرة

طرف مهتم

Interested Party

التعريف المقبول لهذا هو: الشخص أو المنظمة التي يمكن أن تؤثر أو تتأثر أو تدرك أنها تتأثر بقرار أو نشاط. أي شخص أو منظمة يمكن أن تؤثر أو تتأثر أو تدرك أنها تتأثر بقرار أو نشاط

طرق قياس الموارد البشرية

Hard Measures

وهي التي تعتمد على بيانات يمكن التحقق منها بالمقاييس "الصعبة". تستخدم المقاييس الصعبة نقاط البيانات الكمية لتقييم روتين العمل اليومي المعتمد ومدى أداء الموظفين للمهام الموكلة إليهم. او معلومات النتائج المالية الناتجة عن القرارات السابقة

طريقة التحكم في السحب

Pull Control Method

مثال على نظام مراقبة المخزون هو في الوقت المناسب، أو نظام JIT. الهدف هو الحفاظ على مستويات المخزون عند الحد الأدنى من خلال وجود مخزون كافٍ فقط، وليس أكثر أو أقل، لتلبية طلب العملاء. وهو يعبر أيضاً عن طريقة التخطيط التشغيلي التي تعمل على طلب متنوع من ذوي الخبرة بدلاً من التخطيط المسبق للمتطلبات التشغيلية على أساس التنبؤ

مسار الشراء

Procurement Route

الشراء هو عملية شراء السلع أو الخدمات. هناك العديد من الطرق المختلفة التي يمكن من خلالها شراء تصميم وبناء المبنى. يجب أن يتبع المسار المحدد استراتيجية تناسب الأهداف طويلة المدى لخطة عمل العميل. من المرجح أن تشمل الاعتبارات ما يلي: السرعة، أي انه اختيار استراتيجية شراء معينة فيما يتعلق بتصميم وتسليم منتج أو خدمة يمكن شراؤها. تحدد الاستراتيجية الأهداف طويلة المدى لخطة عمل المنظمة

طريقة التقدير بالعوامل

Factor Rating Method

تتضمن هذه الطريقة مدخلات نوعية وكمية، وتقيم البدائل بناءً على المقارنة بعد تحديد قيمة مركبة لكل بديل. فهي

طريقة لتسجيل أداء المورد (باستخدام مقياس محدد مسبقاً) مقابل مجموعة من المعايير، على سبيل المثال، قد يتم ترجيح معايير السعر والجودة والتسليم بما يعكس أولويات المشتري

أسلوب إشارة المرور

Traffic Light (Or RAG) Method

يتم استخدام تقارير حالة RAG عندما يُطلب من مديري المشاريع الإشارة إلى مدى جودة أداء المشروع باستخدام إشارات المرور المتسلسلة. تشير إشارة المرور الحمراء إلى وجود مشاكل، كل شيء على ما يرام باللون الأخضر، والأشياء الخضراء تسير على ما يرام، ويرمز RAG إلى اللون الأحمر (يتطلب أحد جوانب المشروع تدخلاً)، أو الكهرماني (تتطلب حالة واحدة أو أكثر مراقبة لضمان عدم تهديد جدوى المشروع) أو الأخضر (يتقدم المشروع وفقاً للخطة)

طريقة التحكم في الدفع

Push Control Method

في سلسلة التوريد القائمة على الدفع، يتم دفع المنتجات عبر القناة من الإنتاج حتى تجار التجزئة. هذا يعني أن الإنتاج يحدث بناءً على توقعات الطلب فهو طريقة التخطيط التشغيلي بناءً على توقعات الطلب والمتطلبات بدلاً من العمل مع الطلبات والمتطلبات الفورية

طريقة التوزيع المتكرر

Repeated Distribution Method

هي تقنية محاسبة التكاليف التي يتم فيها تخصيص تكاليف كل قسم خدمة بشكل متكرر لأقسام الإنتاج وفقاً لنسب مئوية معقولة حتى يصل الرصيد المتبقي في أعمدة أقسام الخدمة إلى صفر. أي تخصيص التكاليف لكل قسم بالنسبة المئوية

طريقة الخطوة

Step Method

تم تصميم Step Method ™ لإدارة التغيير داخل مؤسسة باستخدام مسار تسلسلي قابل للتكيف مع

معلومات نطاق معين. يحتمل أن تكون هذه الطريقة دورية بطبيعتها، وتوفر نتائج قابلة للقياس فيما يتعلق بالتوقعات والأهداف المحددة. أي تخصيص تكاليف الخدمة للإدارات، من الأكبر إلى الأقل التكاليف

طلب إلكتروني

E-Ordering

الطلبات الإلكترونية هي نوع من الرسائل المرسلة باستخدام أنظمة التبادل الإلكتروني للبيانات (EDI). يتم استخدامها لإكمال تدفق الرسائل الإلكترونية التي تعمل على أتمتة عملية الشراء: الطلب وإشعار التسليم والفواتير. أي استخدام نظام إلكتروني لوضع الطلبات

طلب المعلومات

Request For Information (RFI)

الضرر الذي يلحق بالسمعة هو خسارة رأس المال المالي ورأس المال الاجتماعي و / أو الحصة السوقية الناتجة عن الإضرار بسمعة الشركة. غالبًا ما يتم قياس ذلك من خلال فقدان الإيرادات أو زيادة التشغيل أو رأس المال أو التكاليف التنظيمية أو تدمير قيمة المساهمين. أي وثيقة تُستخدم لجمع معلومات حول الموردين وقدراتهم قبل عملية الشراء الرسمية

طلب متكامل

Perfect Order

يقيس مؤشر الأداء الرئيسي - لمعدل الطلب المثالي عدد الطلبات التي تقوم بشحنها دون وقوع حوادث، حيث تكون الحوادث عبارة عن سلع تالفة أو أوامر غير دقيقة أو شحنات متأخرة. يجب أن يكون تحقيق معدل طلب مثالي مرتفع هو هدف كل مؤسسة في سلسلة التوريد لأنه يشير إلى الكفاءة التنظيمية ورضا العملاء العالي. أي النسبة المئوية للطلبات الخالية من الأخطاء

طلب تسعير إلكتروني

E-RFQ / E-ITT

هي عبارة عن نسخة إلكترونية لطلب التسعير أو دعوة للتفاوض

طلب عرض

Request For Proposal (RFP)

طلب المعلومات (RFI) هو عملية رسمية لجمع المعلومات من الموردين المحتملين لسلعة أو خدمة. الغرض من طلبات المعلومات هو كتابتها من قبل العملاء وإرسالها إلى الموردين المحتملين. أي أنها وثيقة تُستخدم لاستطلاع الحلول المحتملة من الموردين عندما لا تزال المواصفات غير واضحة

طلب عرض أسعار

Request For Quotation (RFQ)

المعروف أيضًا باسم دعوة لتقديم العطاءات (IFB)، هو عملية تطلب فيها الشركة من الموردين والمتعاقدين المختارين تقديم عروض أسعار وعطاءات للحصول على فرصة لإنجاز مهام أو مشاريع معينة. أي انه دعوة للموردين لتقديم عطاءات على منتجات أو خدمات معينة

طلب

Requisition

الطلب، في الشراء، هو طلب للسلع أو الخدمات يقدمه الموظف إلى الشخص أو القسم في الشركة المسؤولة عن الشراء. إذا تمت الموافقة على الطلب، فسيقوم هذا الكيان بإرسال أمر شراء (PO) إلى مورد للسلع أو الخدمات. أي أنه وثيقة داخلية رفعها مستخدم أو متجر لإبلاغ المشتريات بضرورة شراء المنتج أو الخدمة المحددة

طلب تقديم العروض

RFP

هو مستند تنشره منظمة، غالبًا ما تكون وكالة حكومية أو مؤسسة كبيرة، للحصول على استجابة - عطاء رسمي - من البائعين المحتملين لحل تكنولوجيا المعلومات المطلوب. وهذا يعني طلب الاقتراح. إنها وثيقة تُستخدم في عملية تقديم العطاءات حيث تهتم المنظمة بشراء المنتجات أو الخدمات، وتطلب من الموردين المحتملين تقديم مقترحات أعمالهم

طلب الاستدعاء

Direct Call Off

طلب الاستدعاء هو طلب يتم إنشاؤه لتغطية العديد من الإمدادات أو عمليات التسليم من شركة واحدة. يمكن تطبيق أمر الاستدعاء في الحالات التالية: • لتوريد متوسط / طويل / عادي الأجل لنفس الخدمات من نفس المورد.

طلب شراء

Purchase Requisition (PR)

نموذج طلب الشراء هو مستند داخلي يستخدمه الموظف لشراء سلع أو خدمات نيابة عن شركته. قد تكون هذه المشتريات للعمليات التجارية (مثل اللوازم المكتبية) أو المخزون أو مدخلات التصنيع. أي تعليمات أو سلطة معطاة للسماح برفع أمر الشراء

طلب عدم اليقين

Demand Uncertainty

يشير عدم اليقين في الطلب إلى العوامل الخارجية التي تتسبب في زيادة الطلب أو انخفاضه بشكل غير متوقع. يمكن أن يكون سبب هذا الموقف أزمة صحية عامة أو حتى تحول مفاجئ في أذواق العملاء. وتساعد العديد من البرامج الشركات على التنبؤ بالطلب وتطوير استراتيجيات الإنتاج وسلسلة التوريد ذات الصلة. وهي حالة تكون فيها المنظمة غير قادرة على التأكد من الطلب المستقبلي على منتجها بسبب تقلب الطلب الذي يؤثر على دقة الإنتاج

طلب معتمد

Dependent Demand

يعني الطلب المعتمد أن الطلب على المنتج المعني يتأثر بالطلب على بعض المنتجات الأخرى. على سبيل المثال، يتأثر الطلب على أجزاء الكمبيوتر بالطلب على المنتج النهائي لأجهزة الكمبيوتر. فهو

يمثل متطلبات عنصر المخزون الذي يرتبط ارتباطًا مباشرًا بمعدل الإنتاج وبالتالي يعتمد عليه (الأمثلة هي: المواد الخام والمكونات والطاقة)

Longevity

طول العمر التجاري

يتم تعريف طول العمر التجاري على أنه قيد التشغيل لمدة 3 سنوات، وشمل الحل الشركات التي لم تعد تعمل وتلك التي تعمل مع مالك مختلف. أي طول العمر الافتراضي للمنتج

احرف الظاء



ظروف ثابتة

Static Conditions

الظروف التنظيمية أو البيئية التي تظل عادة على حالها لفترة طويلة ونادرًا ما تتغير وبالتالي يكون لها مستويات منخفضة من عدم اليقين

محيط ديناميكي

A Dynamic Environment

البيئة الديناميكية هي بيئة أعمال تتغير بسرعة. في سوق ديناميكي، يتعين على الشركات التكيف بسرعة مع التغييرات وتطوير أفكار ومنتجات وخدمات جديدة لمواكبة التكنولوجيا والاتجاهات الجديدة. أي الظروف التنظيمية أو البيئية التي تتغير باستمرار، على سبيل المثال، من حيث التكنولوجيا

ظروف معقدة

Complex Conditions

هي الظروف التنظيمية أو البيئية التي يصعب فهمها أو شرحها، لأن الصناعة الفعلية أو المنتج المصنوع معقد ويجب أن تكون المنظمة المعقدة ذكية مثل منظمة صغيرة للاستجابة للتغيرات في الأعمال أو الظروف الاقتصادية.

احرف العين



Return On Capital (ROC)

عائد على رأس المال

هو مقدار الأموال التي تجنيها الشركة والتي تكون أعلى من متوسط التكلفة التي تدفعها مقابل ديونها ورأس مالها. يمكن استخدام العائد على رأس المال المستثمر كمعيار لحساب قيمة الشركات الأخرى. أي النسبة المستخدمة لحساب الأموال المحققة مقابل الأموال التي يتم إنفاقها

Return On Capital Employed (ROCE)

عائد على رأس المال المستخدم

هو نسبة مالية يمكن استخدامها لتقييم ربحية الشركة وكفاءة رأس المال. بمعنى آخر، يمكن أن تساعد هذه النسبة في فهم مدى نجاح الشركة في تحقيق أرباح من رأس مالها عند استخدامها. أي نسبة مالية تحدد قدرة الشركة على جني الأرباح من رأس المال المستخدم

Return On Investment (ROI)

عائد الاستثمار

يتم تعريف عائد الاستثمار بشكل عام على أنه نسبة صافي الربح على التكلفة الإجمالية للاستثمار. يعتبر عائد الاستثمار أكثر فائدة لأهداف عملك عندما يشير إلى شيء ملموس وقابل للقياس، لتحديد مكاسب استثمارك وعائداته المالية. أي انه مقياس الربحية الذي يشير إلى ما إذا كان قد تم تحقيق ربح أو خسارة مقارنة بالتكلفة الأولية

Return On Relationship Investment (RORI)

عائد الاستثمار في العلاقة

الفوائد المالية للمشتري من إنشاء وتطوير وصيانة العلاقات بين المشتري والمورد

Return On Working Capital

عائد على رأس المال العامل

يقارن العائد على نسبة رأس المال العامل أرباح فترة القياس بالمبلغ ذي الصلة لرأس المال العامل. يمنح هذا المقياس المستخدم فكرة عما إذا كان مقدار رأس المال العامل المستخدم حاليًا مرتفعًا جدًا، نظرًا لأن العائد البسيط يعني استثمارًا كبيرًا جدًا. أي انه مقياس يقيّم حجم الاستثمار بالنسبة إلى مركز رأس المال العامل للشركة مقابل الإيرادات المتولدة من سلسلة التوريد

Risk Factor/Expectation Value

عامل الخطر / قيمة التوقع

عوامل الخطر في الأعمال التجارية هي المكونات أو الظروف أو الأسباب المسؤولة عن الانقطاع أو تعطيل أنشطة الأعمال أو العمليات أو التوقعات أو الخطط أو الأهداف أو استراتيجيات الأعمال التجارية أو المستثمر إلى جانب إعاقة قدرة الشركة على تمديد النتائج الموعودة إلى أي انه احتمالية حدوث شيء ما مضروبة في التكلفة أو المنفعة الناتجة

G Factor

عامل الذكاء العام

عامل G (المعروف أيضًا باسم الذكاء العام أو القدرة العقلية العامة أو عامل الذكاء العام) هو بناء تم تطويره في التحقيقات السيكومترية للقدرات المعرفية والذكاء البشري.

Critical Factor

عامل حاسم

هي العوامل الحاسمة للمشروع ويطلق عليها العناصر الضرورية لكي يحقق المشروع بأكمله أهدافه

Cash Flow Return

عائد التدفق النقدي

هو مقياس تقييم يعمل بمثابة وكيل لعائد الشركة الاقتصادي، ويوفر معدل العائد النقدي على النقد لأصحاب الأعمال والمستثمرين تحليلًا لخطة العمل للعقار والتوزيعات النقدية المحتملة على مدى عمر الاستثمار. وغالبًا ما يستخدم تحليل العائد النقدي على النقد في العقارات الاستثمارية التي تتضمن اقتراضًا للديون طويلة الأجل.

Constant Dividend

عائد ثابت

حيث يتم دفع توزيعات الأرباح دائمًا وبموجب سياسة توزيع الأرباح الثابتة، تدفع الشركة نسبة مئوية من أرباحها كأرباح كل عام. بهذه الطريقة، يواجه المستثمرون التقلبات الكاملة لأرباح الشركة. إذا ارتفعت الأرباح، يحصل المستثمرون على أرباح أكبر؛ إذا انخفضت الأرباح، فقد لا يحصل المستثمرون على أرباح.

Habit Of Mind

عادة العقل

يتطلب توظيف عادات العقل مزيجًا من العديد من المهارات والمواقف والإشارات والتجارب السابقة والميول. هذا يعني أننا نقدر نمطًا واحدًا من التفكير على الآخر، وبالتالي فهو يعني ضمناً اتخاذ القرار بشأن النمط الذي ينبغي استخدامه في أي وقت. ميل للتفكير بطريقة معينة

Debt Bondage

عبودية الديون

تحدث عبودية الدين عندما يُجبر الشخص على العمل لسداد دين. أو يتم خداعهم للعمل مقابل أجر ضئيل أو بدون أجر، دون أي سيطرة على ديونهم. ويذهب معظم أو كل الأموال التي يكسبونها لسداد قرضهم. وهو شكل من أشكال العبودية الحديثة حيث يُجبر الشخص الذي لا يستطيع سداد الدين على العمل كعبيد لسداد الديون، وعادة ما يكون ذلك بدون أمل في سداد الدين على الإطلاق

Descent-Based Slavery

عبودية على أساس النسب

تصف العبودية القائمة على النسب حالة يولد فيها الناس في ظل العبودية لأن أسلافهم وقعوا في

العبودية وانتمت عائلاتهم منذ ذلك الحين إلى العائلات المالكة للعبيد. يتم تمرير حالة العبودية من نسب الأم. فهو عندما يتم استعباد الأطفال لأن والديهم كانوا عبيدًا

عبودية حديثة Modern Slavery

ي العبودية الحديثة هي استغلال خطير لأشخاص آخرين لتحقيق مكاسب شخصية أو تجارية. العبودية الحديثة تحيط بنا في كل مكان، لكنها غالبًا ما تكون بعيدة عن الأنظار. يمكن أن يقع الناس في شرك صنع ملابسنا أو تقديم طعامنا أو قطف محاصيلنا أو العمل في المصانع أو العمل في المنازل كطهاة أو عمال نظافة أو مربيات. وهي جبر الأفراد على العمل مقابل أجر ضئيل أو بدون أجر، أو يتم الاتجار بالبشر للعمل في دول أجنبية

عتبة Threshold

الحد الأدنى للمبلغ هو الحد الأقصى - للمبلغ بالدولار المسموح به لكل معاملة. إذا تجاوزت المعاملة الحد المحدد، فسيتم رفض المعاملة، في سياق المشتريات، قد يكلف الحد الأعلى للمبلغ الذي يكلفه العقد دون أن تدخل متطلبات قانونية معينة حيز التنفيذ

عتبة المخاطر Risk Threshold

يتم تعريف عتبة المخاطر على أنها أداة لإدارة المشروع لقياس درجة عدم اليقين ومستوى التأثير الذي قد يكون لأصحاب المصلحة أو المنظمة مصلحة. كما يوحي الاسم، فإنه يحدد قيمة معينة أن أصحاب المصلحة أو المنظمة سيقبلون مخاطرة معينة أم لا. أي مستوى المخاطر التي يمكن تحملها. هذا تعبير عن الرغبة في المخاطرة للمشروع أو المنظمة، ويتم تطبيقه على أهداف محددة

حقوق ملكية Equity

تمثل حقوق الملكية القيمة التي سيتم إرجاعها إلى مساهمي الشركة إذا تمت تصفية جميع الأصول وتم سداد جميع ديون الشركة. يمكننا أيضًا التفكير في حقوق الملكية على أنها درجة من الملكية المتبقية في شركة أو أصل بعد طرح جميع الديون المرتبطة بذلك الأصل. أي الأموال المستثمرة من قبل المساهمين، والتي لا يمكن سدادها بشكل عام والتي لا يوجد عليها عادةً التزام نهائي بدفع أرباح الأسهم

عدد الموظفين Headcount

في أبسط مستوياته، يشير "عدد الموظفين" في لغة الموارد البشرية ببساطة إلى عدد الأشخاص الذين توظفهم شركة في وقت معين. بالطبع، على الرغم من تعقيد تنظيم القوى العاملة في الشركات، إلا أن هناك العديد من الفروق الدقيقة والعوامل التي يجب مراعاتها عند حساب عدد الموظفين الفعلي.

فهو عدد الأشخاص الذين توظفهم منظمة معينة مصطلح يستخدم غالبًا عند مناقشة الموظفين المستخدمين في المكتب الخلفي أو وظائف الدعم

Non-Recourse

عدم الرجوع

التمويل بدون حق الرجوع هو نوع من الإقراض التجاري الذي يعطي للمقرض الحق في السداد فقط من أرباح المشروع الذي يموله القرض وليس من أي أصول أخرى للمقترض. هذه القروض مضمونة بشكل عام بضمانات. ويصف دينًا مضمونًا بضمانات، مثل الممتلكات

Supply Uncertainty

عدم اليقين في العرض

يُعرّف عدم اليقين في سلسلة التوريد بأنه حالات عدم اليقين التي قد تحدث في أي نقطة داخل شبكة سلسلة التوريد العالمية، مما يؤدي إلى نتائج إيجابية أو سلبية أي وجود مخاطر في سلسلة التوريد قد تعطل شبكة سلسلة التوريد العالمية في أي وقت

Non-Conformity

عدم المطابقة

عدم استيفاء أحد المتطلبات

Counter Offer

عرض مقابل

العرض المقابل هو الرد المقدم للعرض، مما يعني أن العرض الأصلي قد تم رفضه واستبداله بآخر. يمنح العارضون العرض الأصلي ثلاثة خيارات: قبوله أو رفضه أو تقديم عرض آخر ومواصلة المفاوضات. أي انه رد على عرض مختلف عن العرض الأصلي، بما في ذلك التفاصيل المعدلة، مثل السعر

Offer

عرض

ما هو العرض؟ العرض هو عرض مشروط يقدمه المشتري أو البائع لشراء أو بيع أصل، والذي يصبح ملزمًا قانونًا إذا تم قبوله. يُعرّف العرض أيضًا بأنه فعل عرض شيء ما للبيع، أو تقديم عرض لشراء شيء ما. أي انها دعوة يوجهها طرف إلى آخر لإبرام عقد قانوني

Quotation

عرض أسعار

هو مستند يقدمه البائع للمشتري لعرض سلع أو خدمات بسعر محدد، وفقًا لشروط محددة. تُعرف أيضًا باسم عروض الأسعار أو عروض أسعار المبيعات أو عروض أسعار المبيعات، وتُستخدم عروض الأسعار للسماح للمشتري المحتمل بمعرفة تكلفة السلع أو الخدمات قبل الالتزام بالشراء. أي انه بيان رسمي من مورد يوضح بالتفصيل تكلفة تقديم السلع أو الخدمات

Resource-Based View (RBV)

عرض قائم على الموارد

يبدأ العرض المستند إلى الموارد (RBV) للشركة من مفهوم أن أداء الشركة يتحدد من خلال الموارد المتاحة لها. إن الطريقة التي يتم بها استخدام هذه الموارد وتكوينها تمكن الشركة من الأداء ويمكن أن توفر ميزة تنافسية مميزة أي تحديد الموارد الاستراتيجية التي يمكن للمؤسسة استغلالها لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة

Unique Selling Proposition/Point (USP)

عرض / نقطة بيع فريدة

عرض البيع الفريد (USP، يُنظر إليه أيضًا على أنه نقطة بيع فريدة) هو عامل يميز منتجًا عن منافسيه، مثل أقل تكلفة أو أعلى جودة أو أول منتج من نوعه على الإطلاق. يمكن اعتبار USP على أنه "ما لديك ولا يمتلكه المنافسون." فهي عناصر المنتج أو الخدمة التي تميز عرض المنظمة المشتري عن عروض منافسيها. قد تكون هذه ميزة لمنتج أو قد تكون مرتبطة بالتكلفة أو الجودة. Usps هي مصدر ميزة تنافسية

Specification Width

عرض المواصفات

هي مدى التفاوت بين حدي المواصفات العلوية والسفلية

Process Width

عرض العملية

يعرف بأنه نطاق التباين المتوقع في العملية

Supply And Demand

عرض وطلب

في علم الاقتصاد، العلاقة بين كمية السلعة التي يرغب المنتجون في بيعها بأسعار مختلفة والكمية التي يرغب المستهلكون في شرائها. إنه النموذج الرئيسي - لتحديد السعر المستخدم في النظرية الاقتصادية.

Lean Supply

عرض متدرج

ما هي سلسلة التوريد المتدرج؟ سلسلة التوريد المتدرج هي سلسلة إمداد تعمل في أفضل حالاتها: فهي تزود العميل النهائي بالسلع أو المنتجات بأكثر الطرق كفاءة ممكنة، مع الحد الأدنى من الهدر والخسارة ومرونة كافية يمكنها التكيف مع التأخيرات غير المتوقعة. فهي طريقة تبسط المنظمة أنشطتها ضمن عمليات سلسلة التوريد الخاصة بها والتي تقلل من الهدر من حيث الوقت والمخزون

Brainstorming

عصف ذهني

حيث يتم دعوة الأفراد أو المجموعة لاقتراح مجموعة من الأفكار واسعة النطاق لحل مشكلة ما،

وتشجيع عدد كبير من الأفكار المحتملة.

Digital Age

عصر رقمي

حيث يتم تنفيذ العديد من الأشياء عن طريق الكمبيوتر وتوفر كميات كبيرة من المعلومات بسبب تكنولوجيا الكمبيوتر: ظهرت نماذج أعمال جديدة في العصر الرقمي. نحن في عصر رقمي وصناعة الأفلام بحاجة إلى اللحاق بالركب. وقد بدأ في السبعينيات نتيجة انتشار الكمبيوتر الشخصي. يشار إليه أيضًا باسم عصر المعلومات.

Hostile Bid

عطاء عدائي

العطاء العدائي هو نوع محدد من عروض الاستحواذ التي يقدمها مقدمو العروض مباشرة إلى مساهمي الشركة المستهدفة لأن الإدارة لا تفضل الصفقة. يقدم المزايدون بشكل عام عطاءاتهم العدائية من خلال عرض عطاء. حيث تذهب الشركة المستحوذة مباشرة إلى مساهمي الشركة المستهدفة أو تحارب لاستبدال الإدارة من أجل الحصول على الموافقة على الاستحواذ

Competitive Bids

عطاءات تنافسية

تتضمن العطاءات التنافسية اقتراحًا من شركة تسعى لتقديم خدمات أو مناقصة للعمل مع شركة أخرى. يرتبط عادةً بمقترح مقدم من شركة تسعى للحصول على خدمات على نطاق واسع، عادةً لفترة زمنية محددة. أو هي عروض الموردين في العملية التي تختار من خلالها المنظمة من بين عدد من الموردين المتنافسين لمنح العقد

Competitive Benchmarking

معايرة تنافسية

هي عروض الموردين في العملية التي تختار من خلالها المنظمة من بين عدد من الموردين المتنافسين لمنح العقد، وتتضمن العطاءات التنافسية اقتراحًا من شركة تسعى لتقديم خدمات أو مناقصة للعمل مع شركة أخرى. ويرتبط عادةً بمقترح مقدم من شركة تسعى للحصول على خدمات على نطاق واسع، عادةً لفترة زمنية محددة.

Articles Of Incorporation

عقد تأسيس شركة

هي الوثيقة القانونية الخاصة بإنشاء شركة تجارية وتحديد الغرض منها

Bilateral Contract

عقد ملزم للطرفين

هي اتفاقية أو عقد مبرم بين طرفين، حيث يشترك الطرفان في نفس الواجبات والحقوق والمسؤوليات.

عقد بصك رسمي أو ختم رسمي Contract By Formal Deed Or Seal

هو العقد المكتوب والموقع والمشهود والمختوم بختم الشركة وهو عقد رسمي لا يتطلب أي مقابل ومرفق به ختم الموقع. يجب أن يكون العقد المختوم مكتوبًا أو مطبوعًا على الورق. تكون نهائية بين الطرفين عند توقيعها وختمها وتسليمها.

عقد الإفتراق Contract For Difference (CFD)

هو عقد مالي يدفع الفروق في سعر التسوية بين الصفقات المفتوحة والصفقة المغلقة. العقود مقابل الفروقات حيث انه اتفاق بين طرفين على تبادل الفرق بين سعر الافتتاح وسعر الإغلاق للعقد

عقد الشحن Contract Of Affreightment

عقد الشحن هو عقد بين مالك السفينة والمستأجر، يوافق بموجبه مالك السفينة على نقل البضائع للمستأجر في السفينة، أو إعطاء المستأجر استخدام كل أو جزء من حمولة السفينة وتحمل مساحة لنقل البضائع في رحلة أو رحلات محددة وعقد الشحن هو عقد بين صاحب السفينة وشخص آخر

عقد التكلفة القابلة للاسترداد Cost Reimbursable Contract

عقد التكلفة القابل للاسترداد (يسمى أحيانًا عقد التكلفة بالإضافة إلى العقد) هو عقد يتم فيه تعويض المتعهد عن التكاليف الفعلية التي يتحملها في تنفيذ الأعمال، بالإضافة إلى رسوم إضافية. هو عقد يمكن للمورد بموجبه تحميل المشتري جميع التكاليف المرتبطة بهذا المشروع

عقد استرداد التكاليف Cost-Reimbursable Contract

عقد التكلفة القابل للاسترداد (يسمى أحيانًا عقد التكلفة بالإضافة إلى العقد) هو عقد يتم فيه تعويض المتعهد عن التكاليف الفعلية التي يتحملها في تنفيذ الأعمال، بالإضافة إلى رسوم إضافية. ويُعرف أيضًا باسم عقد التكلفة الإضافية، وهو آلية تسعير يتم فيها حساب سعر البرنامج عن طريق إضافة رسوم فوق التكاليف الفعلية التي تم تكبدها

عقد مشتق Derivative

المشتق هو عقد بين طرفين أو أكثر تستند قيمته إلى أصل أو مؤشر أو ورقة مالية أساسية متفق عليها. العقود الآجلة، الخيارات، المقايضات، والضمانات فهي مشتقات شائعة الاستخدام. وهو أساسًا عقد بين طرفين أو أكثر بناءً على أصل، أو عدد من الأصول، تحدد قيمة الأصل قيمة المشتق

عقد الاسترداد Call-Off Contract

اتفاقية شاملة فيما يتعلق بالسعر والشروط والأحكام التي تسمح للمشتري أو قسم المستخدم "بطلب

/ إلغاء" المنتجات أو الخدمات كما هو مطلوب خلال فترة زمنية. هذه الأنواع من العقود مفيدة عندما يكون الحجم على مدى فترة زمنية غير معروف وهو معروف أيضًا باسم الأمر الشامل وهو أمر شراء يتيح الطلبات المجمعة على مدار فترة زمنية.

Drafter (Of A Contract)

كاتب العقد

هو الشخص (الأشخاص) الذي يقوم بكتابة وتصميم وتطوير صياغة العقد

Consumer Contracts

عقود المستهلك

عقد المستهلك هو اتفاق ملزم قانونًا بينك وبين المستهلك فيما يتعلق ببيع البضائع أو المحتوى الرقمي، أو توريد الخدمات (مع أو بدون سلع). يمكن إبرام العقود: شفهيًا. في الكتابة. من خلال سلوكك وسلوك المستهلك ("العقود الصامتة").

Evergreen Contract

عقد دائم الخضرة

العقد الدائم الخضرة هو العقد الذي يتم تجديده تلقائيًا بعد انتهاء مدته الأولية. يتفق الطرفان على تمديد العقد تلقائيًا وإلى أجل غير مسمى حتى يعطي أحدهما الآخر إشعارًا بإنهائه. توجد عقود دائمة الخضرة في عقود الإيجار واتفاقيات الخدمة وعقود الشراء. أي عقد يتم تجديده تلقائيًا من سنة إلى أخرى حتى يتم إلغاؤه من قبل أي من الطرفين

Fixed Currency Swap

عقد بسعر ثابت

المقايضة الثابتة أو العقد بسعر ثابت حيث يتفق كلا الطرفين على دفع سعر فائدة ثابت لبعضهما البعض على المبلغ الأساسي المتفاوض عليه. في المقايضة الثابتة مقابل الثابتة، يستخدم أحد الأطراف عملته الخاصة لشراء الأموال بالعملة الأجنبية. فهو عقد يظل فيه السعر كما هو خلال الفترة المتفق عليها أو هي ترتيب يتبادل فيه الطرفان العملات ويدفعان لبعضهما البعض سعر فائدة ثابتًا على أساس المبلغ الأساسي

Fixed-Price Contract

عقد بسعر ثابت

عقود السعر الثابت هي المعروفة أيضًا باسم عقود السعر الثابت أو عقود المبلغ الإجمالي، هي اتفاقيات يحدد فيها الطرفان السلع أو الخدمات التي سيقدمها أحد الطرفين ويحدد السعر الذي سيدفعه الطرف الآخر. أي عقد يظل فيه السعر كما هو خلال الفترة المتفق عليها

Forward Contract

عقد آجل

العقد الآجل هو عقد مخصص بين طرفين لشراء أو بيع أصل بسعر محدد في تاريخ مستقبلي. يمكن استخدام العقد الآجل للتحوط أو المضاربة، على الرغم من طبيعته غير المعيارية تجعله مناسبًا بشكل

خاص للتحوط. أي انها اتفاقية حصل عليها البنك لشركة لشراء أو بيع أصل بسعر محدد في تاريخ مستقبلي

عقد آجل

Futures Contract

العقد الآجل هو اتفاق قانوني لشراء أو بيع أصل سلعة معين، أو ورقة مالية بسعر محدد مسبقاً في وقت محدد في المستقبل. يتم توحيد العقود الآجلة من حيث الجودة والكمية لتسهيل التداول في بورصة العقود الآجلة. أي انه اتفاقية خاصة بين شركتين غير معروفين لبعضهما البعض لشراء أو بيع أصل بسعر محدد في تاريخ مستقبلي

عقد رئيسي

Head Contract

المتعهد الرئيسي هو شخص أو شركة لديها العقد الأولي مع العميل. هم المسؤولون عن ضمان إنجاز العمل وفقاً للشروط المتفق عليها والمعايير المتفق عليها. هذه الشروط، بالطبع، موضحة في العقد الرئيسي فهو العقد القائم بين العميل النهائي وشركة لتزويد منتج أو خدمة

اتفاقية الحماية من الضرر

Hold Harmless Agreement

تحمي اتفاقية الحماية من الضرر أصحاب الأعمال من المقاضاة عندما يعاني شخص ما من ضرر أو إصابة جسدية أو خسارة مالية في ممتلكات العمل أو أثناء تقديم الخدمة. وهي أيضاً تعرف بأنها اتفاق على أن المنظمة ليست مسؤولة عن أي أضرار تحدث أثناء العقد

عقد إدارة

Management Contract

عقد الإدارة هو ترتيب يتم بموجبه منح التحكم التشغيلي للمؤسسة بموجب عقد في مؤسسة منفصلة أي عقد تسلم بموجبه المنظمة المسؤولية عن وظيفة عمل لطرف ثالث مقابل رسوم

عقد القياس

Measurement Contract

يجب أن تصف عقود القياس الأعمال بتفاصيل كافية لتمكين المتعاقد من تحديد برنامجه وتطوير معدلات لتنفيذ أنواع مختلفة من العمل. تعتمد أسعار المناقصين عادة على الرسومات والجدول الزمني التقريبي للكميات التي يقدمها العميل. حيث لا يمكن تحديد قيمة العقد النهائية قبل بدء العمل ولكن يتم احتسابها عند الانتهاء من العمل

عقود قصر النظر وبعيدة النظر

Myopic And Far-Sighted Contracts

قصر النظر الذي يصفه ليفيت هو الافتقار إلى البصيرة فيما تفعله الشركة لعملائها. تستثمر المنظمات الكثير من الوقت والطاقة والمال فيما تفعله حالياً لدرجة أنها غالباً ما تكون عمياء عن المستقبل. وبالتالي فإن العقود بعيدة النظر ضرورية؛ عقود قادرة على التعامل مع أي مخاطر جديدة أو عدم يقين

قد ينشأ مع تقدم المشروع، والتي تكون قادرة على التعامل مع الأحداث غير المتوقعة، السلبية والمفيدة على حد سواء. فأنواع العقود بين المشتري والموردين. هذه أكثر شمولاً من أوامر الشراء القياسية، حيث توضح بمزيد من التفصيل ما هو متوقع من كلا الطرفين

Outright Forward Contract

عقد آجل تام

يحدد العقد الآجل شروط وسعر وتاريخ التسليم لتبادل عملة بأخرى. يمكن للشركات التي تشتري أو تبيع أو تقترض من الشركات الأجنبية استخدام عقود آجلة صريحة للتخفيف من مخاطر سعر الصرف عن طريق تأمين السعر الذي تعتبره مناسباً. أي عقد عملة آجل يتم بموجبه تداول مبلغ محدد مسبقاً من العملة بسعر صرف محدد في تاريخ مستقبلي محدد

Peppercorn Contract

عقد الفلفل

في اللغة القانونية، تعتبر حبة الفلفل استعارة لمدفوعات نقدية صغيرة جداً أو أي اعتبارات رمزية أخرى، تُستخدم لتلبية متطلبات إنشاء عقد قانوني. وهي استعارة شائعة لعقد بمقابل بسيط أو مدفوعات تُستخدم لتلبية متطلبات تكوين العقد

Standard Building Contract

عقد بناء موحد

ماذا يعني عقد البناء؟ العقد المبرم بين صاحب العمل والمتعاقد لتنفيذ وإنجاز أعمال البناء. قد يشار إلى عقد البناء على أنه العقد الرئيسي، لا سيما عند التعاقد مع متعاقدين من الباطن. أي انه عقد JCT للاستخدام في مشاريع البناء الكبيرة أو المعقدة

Subcontract

عقد من الباطن

يشير التعاقد من الباطن إلى ممارسة إحضار شركة أو فرد خارجي لأداء أجزاء محددة من العقد أو المشروع. في معظم الحالات، تتعاقد الشركة من الباطن مع شركة أخرى لتنفيذ مهمة لا يمكن التعامل معها داخلياً. فالعقد الوارد أدناه، يرتبط ارتباطاً مباشراً بعقد أعلى ويحكمه جزئياً لتقديم جزء من متطلبات ذلك العقد الأعلى. يمكن أن يكون هناك عدة طبقات من العقود من الباطن ومن الباطن

Procurement And Engineering

عقد الهندسة والمشتريات وإدارة البناء

Construction Management (EPCM) Contract

يرمز EPCM إلى الهندسة والمشتريات وإدارة البناء وهو عقد خدمات هندسية احترافي يزداد شعبيته لبناء مصانع التصنيع أو المرافق الهندسية الثقيلة عبر العديد من الصناعات. عقد يكون متعهد EPCM فيه مسؤولاً عن التصميم الفني والوظيفي للمشروع والإشراف عليه وإدارته وتنسيقه وفقاً لجدول زمني متفق عليه، من بدايته حتى اكتماله النهائي

عقد نفسي

Psychological Contract

يشير مصطلح "العقد النفسي" إلى توقعات الأفراد ومعتقداتهم وطموحاتهم والتزاماتهم، كما يراها صاحب العمل والعامل. ظهر هذا المفهوم في أوائل الستينيات وهو أساسي لفهم علاقة العمل أي انه توقعات غير مكتوبة حول علاقة العمل بين المنظمة والموظف

عقد فوري

contract Spot

في مجال التمويل، العقد الفوري، أو الصفقة الفورية، أو ببساطة، هو عقد شراء أو بيع سلعة أو ورقة مالية أو عملة للتسوية الفورية (الدفع والتسليم) في التاريخ الفوري، وهو عادة يومي عمل بعد تاريخ التداول. أي عقد شراء أو بيع سلعة أو ورقة مالية أو عملة للتسوية الفورية

عقد بسيط أو غير رسمي

Simple Or Informal Contract

العقد غير الرسمي هو أي نوع من العقود التي تبرمها دون أي تأثير قانوني رسمي. الاتفاق الشفهي أو عقد البيع مثالان على العقود غير الرسمية. من المهم أن تفهم هذا النوع من العقود قبل الدخول في أي عقد لتجنب أي مشاكل إذا لم يتم الوفاء بوعود معينة. أي انه عقد شفوي أو كتابي

عقد رئيسي

Prime Contract

هو العقد الأساسي هو شكل من أشكال الشراء يدخل فيه العميل في علاقة مع متعاقد يوفر نقطة اتصال واحدة (عقد رئيسي-) لسلسلة التوريد لتسليم مشروع واحد أو أكثر. أي انه عقد بين العميل النهائي وشركة تتحمل المسؤولية الكاملة عن أدائها

عقد الكتاب المفتوح

Open Book Contract

تعاقد الكتاب المفتوح هو اتفاق بين المالك والمتعاقد الذي يضع خطة عمل أو خدمة بشفافية كاملة بشأن التكاليف والأسعار والميزانيات والمواد. أي انه عقد، عادة ما يكون مشروعًا كبيرًا، حيث يتم تقاسم التكاليف بشكل مفتوح والاتفاق على الهوامش ويتم الإعلان عن الفرصة على نطاق واسع للسماح لأي مورد بتقديم عطاء

عُقْد

Nodes

العقد والهيكل التنظيمي. العُقد هي طريقة لتنظيم المستخدمين في مجموعات مميزة، على غرار الوحدات التنظيمية في Active Directory. يمكن للمسؤول إنشاء العقد بناءً على الموقع أو القسم أو القسم أو أي هيكل آخر. أي التقاطعات داخل شبكة الإمداد

عقد تسليم المفتاح

Turnkey Contract

هو عقد يتم بموجبه منح الشركة المسؤولية الكاملة لتخطيط وبناء شيء يجب أن يكون العميل قادرًا على استخدامه بمجرد الانتهاء منه دون الحاجة إلى القيام بأي عمل آخر عليه بنفسه: أي انها اتفاقية يقوم بموجبها المتعاقد بتصميم وبناء وإكمال مشروع ما، ثم تسليمه في شكل تشغيلي كامل إلى العميل، الذي يحتاج فقط إلى تشغيله حتى يكون جاهزًا للاستخدام بالسعر المتفق عليه وبتاريخ محدد

عقد أحادي / عقد من جانب واحد

Unilateral Contract

تعريف. العقد الأحادي هو عقد تم إنشاؤه بواسطة عرض لا يمكن قبوله إلا عن طريق الأداء. أي اتفاقية تستند إلى عرض من طرف إلى آخر، وليس عليه أي التزام بقبول الشروط؛ يفترض أحد الطرفين التزامًا بموجب عقد من جانب واحد. على سبيل المثال، عقد لمكافأة عودة قط ضائع

عقد هدف

Target Contract

يُقصد بالعقد المستهدف أي عقد: (أ) تكون أي شركة مستهدفة طرفًا فيه؛ (ب) التي بموجبها تكون أي شركة مستهدفة أو أي من أصولها ملزمة أو يمكن أن تصبح بموجبها أي شركة مستهدفة أو تخضع لأي التزام؛ أو (ج) التي بموجبها تمتلك أو قد تحصل أي شركة مستهدفة على أي حق أو يعرف أيضا باتفاق كلاً من المورد والعميل على سعر محدد مقطوع وثابت والسعر المستهدف، ثم يحاول المورد تنفيذ العقد عند هذا السعر أو أقل منه. عادة ما يشارك المورد جميع تكاليف المشروع المقدرة، والربح المتوقع، والأرباح المتوقعة مع العميل

عقد المتاجرة أو العقود التجارية

Trade Contracts

يُقصد بعقد المتاجرة العقد الذي يتم إبرامه لأغراض تجارية بحتة من قبل أحد الأطراف المالية مع ملتزم والذي يتعلق بأنشطته التجارية والذي لا يتعلق بأي عمل مصرفي يتم إجراؤه بين الأطراف المتعاقدة. على غرار متعاقد أعمال في العمليات ولكن لديه عقد مباشر مع العميل. يديرها مدير البناء

عقلية

Mentality

عقلية العمل: طريقة في التفكير تمكّنك من الكشف عن المشاكل ورؤيتها على أنها فرص، ومن ثم تحويل تلك الفرص إلى عمل تجاري. إنه فهم أن كل شيء من حولنا هو نتيجة وجود فكرة لدى شخص ما ثم تنفيذها. أي انها قدرة وخصائص عملية التفكير من قبل الأفراد

عقلية الصومعة المنعزلة

Siloed Mentality

عقلية الصومعة هي عندما لا تشارك الفرق المختلفة أو أعضاء الفريق في نفس الشركة عمدًا

معلومات قيمة مع أعضاء آخرين في الشركة. هذه العقلية المنعزلة تضرب الرؤية الموحدة للأعمال التجارية وتردع الأهداف طويلة المدى من الإنجاز. أي مؤسسة لا تشارك فيها وحدات العمل المختلفة المعرفة أو الأهداف أو الخطط مع بعضها البعض وتعمل وحدات العمل المختلفة بمعزل عن غيرها، ولها أجندات مختلفة

Futures

عقود الآجلة

العقود الآجلة هي عقود مالية مشتقة تلزم المشتري بشراء أصل أو البائع لبيع أصل في تاريخ مستقبلي محدد مسبقًا والسعر المحدد. يسمح العقد الآجل للمستثمر بالمضاربة على سعر الأداة المالية أو السلعة. فعقود التبادل المنظمة التي تحدد الحجم والسعر ووقت التسليم لسلعة ما

Term Contracts

عقود لأجل

عقد لأجل هو عقد لمدة محددة بتاريخ انتهاء محدد. غالبًا ما ينص العقد لأجل الإنهاء قبل نهاية المدة، وطالما أنه يتوافق مع أي تشريع خاص بمعايير التوظيف ذات الصلة، يمكن إنهاء العقد في وقت سابق من خلال الامتثال لهذه الشروط. أي العقود المكتوبة تدوم لفترة زمنية وتتضمن الشروط المتفق عليها

Through-Life Contracts

عقود مدى الحياة

هو الوقت بين إصدار العقد أو الخيار الآجل واستحقاقه أو انتهاء صلاحيته. يمكن تداول العقد في أي وقت خلال حياته، مع مراعاة قواعد البورصة التي يتم التداول فيها. أي عقد يمنح المتعاقد المسؤولية الوحيدة عن تصميم الأصول وحيازتها وتشغيلها وصيانتها والتخلص منها

Frustrated

عقيدة الإحباط

تنص عقيدة الإحباط على أن الإحباط يحدث عندما يؤدي حدث غير متوقع إلى جعل أداء العقد مستحيلًا أو يختلف اختلافًا جذريًا عن ذلك الذي كان يتخيله الطرفان في الأصل. لا يعتبر أي طرف على خطأ. إذا تبين أن العقد محبط، فسيتم إنهاؤه تلقائيًا. أي هي حالة يتعذر فيها تنفيذ العقد بسبب ظروف خارجة عن سيطرة أي من الطرفين

Privacy

عقيدة الخصوصية

هو مبدأ في قانون العقود ينص على أن العقود ملزمة فقط لأطراف العقد وأنه لا يمكن لأي طرف ثالث تنفيذ العقد أو مقاضاته بموجبه. وتعني هذه العقيدة أن العقد لا يمكن أن يمنح حقوقًا أو يفرض التزامات ناشئة بموجبه على أي أشخاص ليسوا طرفًا في العقد

علاجات

Remedies

التعويضات هي (الأموال المدفوعة لتعويض الطرف غير المخالف عن الخسائر الناجمة عن الانتهاك)، والتي تشمل أيضاً الفئات الفرعية للأضرار العرضية والاسمية؛ يُسمح أحياناً بدفع تعويضات تأديبية (لمعاقبة الطرف المخالف) عندما يكون الانتهاك فاضحاً ومتعمداً. ويعرف كذلك بالانتصاف هو شكل من أشكال إنفاذ المحكمة لحق قانوني ناتج عن دعوى مدنية ناجحة. ويعرف أيضاً بالعلاجات التعاقدية هي أحكام العقد التي تمكن الطرف المتضرر من اتخاذ إجراء عندما لا يلتزم الطرف الآخر بشروط العقد

علاقة

Rapport

يعني اتخاذ إجراء لإنشاء اتصال متناغم أو متعاطف مع شخص آخر. هذه العلاقات لا تحدث خاصة إذا كنت تبني علاقة في المبيعات. يعد التواصل مع الآخرين مهارة عمل استراتيجية، ويتطلب بناءها عملاً. أي علاقة وثيقة ومتناغمة يفهم فيها الأشخاص في المجموعات المعنية مشاعر أو أفكار بعضهم البعض ويتواصلون بشكل جيد

علاقة الاستقلالية

Arm's-Length Relationship

هي علاقة تجارية بين المشتري والمورد بشكل مستقل أو تتميز بالاستقلالية. وتكون محور العلاقة هو تبادل أوامر الشراء والفواتير وهذا النوع من العلاقات هو عكس العلاقة التعاونية أو الشراكة. أي تشير إلى المعاملة التي تتم على أساس تجاري بحت أو صفقة تجارية يتصرف فيها المشترون والبائعون بشكل مستقل دون أن يؤثر أحد الطرفين على الآخر.

علاقة حصرية

Exclusive Relationship

اتفاقيات الشركاء الحصرية. تمنح الاتفاقيات الحصرية البائعين وشركائهم فرصة للعمل مع بعضهم البعض لفترة زمنية معينة دون تدخل المنافس. عندما توقع اتفاقية حصرية، يعمل كلاهما معاً في سوق معين لبيع منتج أو خدمة. أي عندما تلتزم المؤسسة المشتريّة تعاقدياً بشراء الخدمات المعنية فقط من المورد المحدد، أو عندما يلتزم المورد ببيع الخدمات المحددة فقط إلى المؤسسة المشتريّة الواحدة

علاقة قانونية

Legal Relationship

علاقة العمل تعني اتصالاً بين طرفين أو أكثر بناءً على النشاط التجاري لأحد الطرفين. أي علاقة مهنية ينظمها القانون، على سبيل المثال، بين العميل والمحامي

Operational Supplier Relationship

علاقة المورد التشغيلية

إدارة علاقات الموردين (SRM) هي نهج منظم لتقييم البائعين الذين يزودون بالسلع والمواد والخدمات لمؤسسة ما، وتحديد مساهمة كل مورد في النجاح ووضع استراتيجيات لتحسين أدائهم. أي أنها العلاقة بين المشتري والمورد والتي تهدف إلى تطوير وتنفيذ الاتفاقيات لأغراض المعاملات فقط

Partnership Relationship

علاقة الشراكة

الشراكة هي ترتيب بين شخصين أو أكثر للإشراف على العمليات التجارية ومشاركة أرباحها والتزاماتها. في شركة الشراكة العامة، يتشارك جميع الأعضاء في الأرباح والالتزامات. غالبًا ما يشكل المحترفون مثل الأطباء والمحامين شراكة ذات مسؤولية محدودة. أي التزام بين منظمة شراء ومورد يدخل في علاقة تعاونية طويلة الأمد مبنية على الثقة والأهداف المتفق عليها بشكل متبادل لصالح الطرفين

Strategic Supplier Relationship

علاقة المورد الاستراتيجي

الموردين الاستراتيجيين، وبالتالي من خلال التعريف علاقات الموردين الاستراتيجية، هم أولئك الذين يلبون مجموعة من. المعايير التي تجمع بين مستوى الإنفاق والمخاطر والنطاق والمواءمة والمدة وإمكانية العلاقة. تقديم المزيد من القيمة. أي نوع من العلاقة التي تنطوي على شبكة متماسكة من الموردين الذين يتعلمون باستمرار ويتطورون ويزدهرون جنبًا إلى جنب مع المشتري

Brand

علامة تجارية

هي صورة المنظمة. الاسم، والشعار، والألوان، وما إلى ذلك، وهي السمات التي تميزه عن المنافسة

Employer Brand

علامة تجارية لصاحب العمل

العلامة التجارية لصاحب العمل هي استراتيجية اتصال تركز على موظفي الشركة والموظفين المحتملين. فهو يجمع بين جميع عناصر العلامات التجارية والاتصالات التي تهدف إلى تعزيز قيمة الانتماء إلى شركة، مع الهدف النهائي المتمثل في الاحتفاظ بالموهبة وجذبها. سمعة المنظمة كمكان جيد للعمل، بما في ذلك عرض قيمة الموظف المرتبط بقيم المنظمة، مما يمكنها من التنافس على أفضل المواهب

Cybernetics

علم التحكم الذاتي

هو العلم الذي يتضمن إدارة الأنظمة البيولوجية والميكانيكية باستخدام التغذية الراجعة. من خلال اللوائح الجيدة والإشراف والتواصل، في سياق الأعمال التجارية، ويمكن أن يساعد ذلك المديرين على

التدخل في المواقف المعقدة. أي انه علم يهتم بدراسة هيكل وقيود أنظمة الاتصال والتحكم في الحيوانات والآلات

علم في العمل

Knowing-In-Action

إظهار المزيد مما نعرفه فيما نفعله بالطريقة التي نقوم بها، هو ما نعنيه بالمعرفة أثناء العمل. وهذه القدرة على الاستجابة للمفاجأة من خلال الارتجال على الفور هي ما نعنيه بالتأمل أثناء العمل أي انه شكل من أشكال التفكير من قبل الفرد في سلوكه، حيث يعرف الفرد ما هو الشيء الصحيح الذي يجب القيام به، وكيفية القيام بذلك في الموقف أثناء حدوثه

على التكلفة

On Cost

التكلفة التي يتكبدها صاحب العمل عند توظيف شخص ما، بالإضافة إلى تكلفة دفع راتبه أو أجره: تشمل التكاليف الإضافية مساهمات المعاشات التقاعدية وضريبة الرواتب. أي التكلفة بالإضافة إلى السعر المعروض

عمال ذوي الياقات البيضاء

White-Collar Workers

ينتمي العامل ذو الياقات البيضاء إلى فئة من الموظفين المعروفين أنهم يتقاضون رواتب أعلى في المتوسط عند القيام بأعمال تتطلب مهارات عالية، ولكن ليس من خلال أداء العمل اليدوي في وظائفهم. تاريخياً، كان العمال ذوو الياقات البيضاء هم مجموعة "القميص وربطة العنق"، التي تحددها وظائف المكتب والإدارة، وليس "تلويث أيديهم". أي انهم العمال الذين يؤدون عملهم في مكتب أو في مكان إداري

عمل قيد الإنجاز

Work In Progress (WIP)

مصطلح العمل قيد التنفيذ (WIP) هو مصطلح إدارة سلسلة الإنتاج والإمداد يصف البضائع الجاهزة جزئياً التي تنتظر الانتهاء. يشير العمل قيد التقدم إلى المواد الخام والعمالة والتكاليف العامة المتكبدة للمنتجات التي توجد في مراحل مختلفة من عملية الإنتاج. في إدارة المخزون، يتعلق التعبير بالمخزون جزئياً من خلال عملية التصنيع؛ في قطاعات الخدمات، يستخدم المصطلح أيضاً لأي شيء بين الطلب والتسليم

عمل مرّن أو سلس

Flexible Working

يُعرّف العمل المرّن على أنه ترتيبات العمل التي تسمح للموظفين بتغيير مقدار عملهم أو توقيته أو موقعه وعادةً لتحقيق المنفعة المتبادلة للفرد والمؤسسة. وترتيبات العمل التي توفر درجة من المرونة للفرد حول مكان وموعد وكيفية عمل المنظمة

عمل إضافي

Overtime

يشير العمل الإضافي إلى أي ساعات عمل من قبل الموظف تتجاوز ساعات العمل المقررة عادة. في حين أن تعريف العمل الإضافي المعمم يشير ببساطة إلى ساعات العمل خارج جدول العمل القياسي، فإن العمل الإضافي يشير عادةً بشكل متزامن إلى مكافآت الموظف عن هذا العمل. أي وقت عمل إضافي عن ساعات العمل العادية

عملاء خارجيون

External Customers

العميل الخارجي هو شخص غير متصل مباشرة بمؤسستك بخلاف شراء منتجك أو خدمتك. يمكن أن يكون هذا العميل مشترياً لمرة واحدة أو شخصاً عملت معه على المدى الطويل والذي قدمت له الوظائف الإضافية أو خيارات التخصيص. فهم الأفراد أو الشركات من خارج المنظمة الذين يشترون السلع أو الخدمات التي تنتجها المنظمة لإعادة بيعها أو الاستهلاك الشخصي

عملاء داخليون

Internal Customers

لدى العملاء الداخليين علاقة بشركتك وداخلها، إما من خلال التوظيف أو كشركاء يقدمون منتجك أو خدمتك إلى المستخدم النهائي، بينما العميل الخارجي. الأفراد أو العمليات داخل المنظمة الذين يعتمدون على تلقي شيء من شخص آخر

عمليات سلسلة التوريد

Supply Chain Operations

تصميم سلسلة التوريد هو العملية التي تقوم من خلالها الشركة ببناء وإدارة سلسلة التوريد من أجل تحديد التوازن الصحيح بين تكلفة المخزون والنقل والتصنيع. أي إدارة المدخلات التنظيمية وتحويل المدخلات إلى مخرجات عبر سلسلة التوريد بأكملها

عمليات تجارية

Operations

العمليات التجارية هو مصطلح يستخدم لتحديد مجموعة واسعة من الأنشطة. في جوهرها، يشير إلى كل ما تفعله الشركة يومياً للاستمرار في العمل وكسب المال. لذلك، يمكن أن تختلف هذه الأنشطة بشكل كبير من شركة إلى أخرى. خذ متجراً على الإنترنت، على سبيل المثال. أي انها وظيفة الأعمال المسؤولة عن الإشراف على العمليات التي يتم إجراؤها لإنتاج السلع والخدمات

عمليات إعادة التكوين

Reconfiguration Processes

تتضمن إعادة التكوين إضافة أو تقسيم أو نقل أو دمج أو حل وحدات الأعمال دون تعديل الهيكل الأساسي للشركة. أي انها العمليات التي تشكل سلسلة التوريد أو تعيد هيكلتها أو تعيد تشكيلها

Lean Processes

عمليات العجاف

تُحسّن الإدارة اللينة العمليات من خلال تقليل الوقت المستغرق في المهام غير ذات القيمة المضافة (العمليات أو النقل غير الضرورية، والانتظار، والإفراط في الإنتاج، وما إلى ذلك)، وأسباب الجودة الرديئة والمضاعفات فهي عمليات عالية الكفاءة حيث يتم القضاء على الهدر. قد تحدث الهدر في عمليات النقل والجرد والحركة والانتظار وكذلك الإفراط في المعالجة والإفراط في الإنتاج والعيوب

Transaction

عملية

المعاملة هي اتفاقية مكتملة بين المشتري والبائع لتبادل السلع أو الخدمات أو الأصول المالية مقابل المال. في مسك الدفاتر التجارية، يمكن أن يصبح هذا التعريف البسيط "للمعاملة" معقدًا. أي عندما ينتقل عنصر أو مكون أو مكون فرعي على طول سلسلة التوريد إلى المرحلة التالية، ربما من مورد إلى آخر، لإضافة المزيد من القيمة إليه

(Analytic Hierarchy Process) (AHP)

عملية التحليل الهرمي

وهي تعني اتخاذ القرار الحاسوبي أو عملية التحليل الهرمي وهي تقنية لسلسلة بنائية تهدف إلى مساعدة الناس في التعامل مع قرارات معقدة. وتساعدهم عملية التحليل الهرمي في اتخاذ القرار "الأصح".

Business Process

إجراءات عملية

أي مجموعة من الأنشطة التي يؤديها نشاط تجاري بدأ بحدث، وتحول المعلومات أو المواد أو التزامات العمل لتنتج مخرجات. وتنتج سلاسل القيمة والعمليات التجارية واسعة النطاق مخرجات يقدّرها العملاء. ويشير مصطلح العملية التجارية إلى مجموعة من الأنشطة المطلوبة لتحقيق نتيجة تجارية. سيكون لكل عملية تجارية مدخلات وطرق ومخرجات. فالمدخلات هي ما يجب وضعها قبل أن يتم تطبيق الطريقة. وعندما يتم تطبيق الطريقة على المدخلات، يتم إنشاء المخرجات.

In-Control Process

عملية التحكم

هي طريقة يمكن استخدامها للتأكد من تلبية المعايير داخل المؤسسة. إنه ينطوي على جمع دقيق للمعلومات حول نظام أو عملية أو شخص أو مجموعة من الأشخاص من أجل اتخاذ القرارات اللازمة بشأن كل منها. فهي تعمل على التحكم في نطاق عرض النطاق الترددي لحدود التحكم العلوية والسفلية بناءً على مواصفات العملية. تعمل عملية التحكم ضمن هذه الحدود

Long Thin Process

عملية خطية طويلة

هي عملية يشارك فيها عدد قليل من الممثلين، ويتم كل شيء بطريقة خطية. يتم إشراك عدد أقل من

الإدارات، ولكن هذا له تأثير على زيادة المهلة الزمنية

Process Mapping

تخطيط العمليات

تخطيط عملية الأعمال هو العرض المرئي للخطوات ضمن عملية الأعمال التي توضح كيفية إجرائها من البداية إلى النهاية. يوفر هذا النوع من الخرائط صورة موجزة للخطوات اللازمة لإحضار منتج أو خدمة أو عملية أخرى من البداية إلى النهاية وتسلسل الخطوات التي يجب أن تتم. أي تحديد الخطوات الفردية في العملية والأنشطة المرتبطة بكل خطوة

Short Fat Process

عملية قصير الدسم

الترتيب "قصير الدسم" هو تخطيط عملية يساعد في تعزيز تدفق العملية. ميزة الترتيبات "قصيرة الدهون" في التخطيط هي - مرونة أعلى. زيادة المتانة (أو أقوى). نوع أقل من نفس عملية العمل. أي عملية تتيح المزيد من الوظائف لتشغيل العملية، وتقصير المدة الزمنية من البداية إلى النهاية

Currency

عملة

العملة هي وسيلة تبادل للسلع والخدمات. باختصار، إنها نقود، على شكل أوراق أو عملات معدنية، تصدرها عادة الحكومة ويتم قبولها بشكل عام بقيمتها الاسمية كوسيلة للدفع. فهي نظام نقدي مستخدم داخل بلد ما، على سبيل المثال، الرناد في جنوب إفريقيا (ZAR) أو الدولار الأسترالي (AUD)

Forfaiting

عمولة / خصم تجاري

هي طريقة لتمويل التجارة تسمح للمصدرين بالحصول على النقد عن طريق بيع حساباتهم الأجنبية المتوسطة والطويلة الأجل بخصم إلى وكيل أو شركة تمويل متخصصة أو قسم في أحد البنوك. أي وسيلة للمصدر الذي يتلقى مدفوعات نقدية مقابل البضائع عن طريق وسيط يأخذ سند إذني أو كمبيالة قابلة للتداول

Components

عناصر

هو الجزء الذي يصنع المنتج

Strategic Items

عناصر استراتيجية

استراتيجية المنتج هي خطة عالية المستوى تصف ما يأمل العمل في تحقيقه بمنتجاتها وكيف تخطط للقيام بذلك. يجب أن تكون الاستراتيجية أي العناصر عالية القيمة وعالية الخطورة، والتي تتطلب إنفاقًا كبيرًا وتنطوي على مخاطر معينة

عناصر القائمة المثقوبة

Punch List Items

القائمة المثقبة (تسمى أيضًا قائمة العقبات أو قائمة النقص أو القائمة المثقوبة)، وفقًا لقاموس الأعمال عبر الإنترنت، هي "مستند يسرد العمل الذي لا يتوافق مع مواصفات العقد، وعادة ما يتم إرفاقه بشهادة الإنجاز الأساسي." ببساطة، إنها قائمة بالمهام التي يجب أن تكون فهي قائمة مثقبة توثق أي عمل لا يتوافق مع مواصفات العقد التي يجب تصحيحها قبل تحرير الدفعة النهائية

عناية واجبة (اجتهاد)

Due Diligence

العناية الواجبة هي عملية تتضمن إجراء تحقيق أو مراجعة أو تدقيق للتحقق من الحقائق والمعلومات حول موضوع معين. بكلمات بسيطة، تعني العناية الواجبة القيام بواجبك واكتساب المعرفة المطلوبة قبل الدخول في أي اتفاقية أو عقد مع شركة أخرى. عملية ضمان المورد المحتمل هي من يدعون أنه قادر على تقديم الخدمات إلى المستوى المطلوب. وتشمل مهام العناية الواجبة الفحوصات المالية والفحوصات المرجعية والتأكد من صحة الإعداد القانوني لمنظمتهم

عنصر جاهز

Off-The-Shelf

هو شيء متوفر الآن. البائع لديه في المخزون. بمعنى آخر، لا يحتاج البائع إلى جعلها تتناسب على وجه التحديد مع غرض معين. إنه عكس التصميم المخصص أو المفصل. مثال آخر لمصطلح له معنى معاكس هو العرف. منتج أو خدمة تم تصميمها من قبل المورد وتم تسليمها في شكل قياسي، مع عدم قدرة المشتري على التأثير أو تغيير أي جانب من جوانب التصميم أو الجودة. يُطلق عليها أحيانًا حلول جاهزة

عنق الزجاجة

Bottleneck

مرحلة معينة في عملية تؤدي إلى إبطاء تدفق الإنتاج وتحد من معدل الإنتاج الإجمالي

عنوان

Title

يمكن أن يمثل حق الملكية ملكية أصل حقيقي مثل السيارة أو الممتلكات غير الملموسة أو الأصول مثل العلامة التجارية. قد يُظهر العنوان ملكية حقوق الملكية لفرد أو شركة، وهي ملكية الموارد، سواء كانت ملموسة (مادية بطبيعتها) أو غير ملموسة. وتتعلق بحقوق الملكية على وجه الخصوص النقطة الزمنية المحددة التي تنتقل فيها الملكية من طرف إلى آخر

عهد تنقيدي

Restrictive Covenant

هو بند في عقد العمل أو اتفاقية الخدمات التي تعمل على منع أي فرد (من بين أمور أخرى) من التنافس مع صاحب العمل السابق لفترة معينة بعد ترك العمل. أي أنه وعد تعاقد يفرض قيودًا على

ما يمكن أو لا يمكن فعله

Globalization

عولمة

في مجال الأعمال التجارية، تشير العولمة إلى الشركات العاملة دوليًا أو على نطاق عالمي. وهذا يشمل معظم اقتصادات العالم التي تعمل معًا لتوفير وإنتاج السلع والخدمات. العناصر الثلاثة الرئيسية للعولمة هي الواردات والصادرات وموقع الأعمال. أي ربط التجارة في جميع أنحاء العالم

Critical Success Factors (Csfs)

عوامل النجاح الحاسمة

عوامل النجاح الحاسمة (المعروفة أيضًا باسم مجالات النتائج الرئيسية أو Kras) هي مجالات عملك أو مشروعك التي تعتبر حيوية لنجاحه. يعد تحديد عوامل النجاح الحرجة والتواصل معها داخل مؤسستك أمرًا ضروريًا لضمان استمرار تركيز عملك أو مشروعك على ما يجب القيام به لتحقيق النجاح. الأهداف عالية المستوى التي تعتبر حيوية لنجاح المؤسسة والتي يجب تحقيقها كجزء من استراتيجية العمل

Macro-Environmental Factors

عوامل البيئة الكلية

تشير البيئة الكلية إلى مجموعة الشروط الموجودة في الاقتصاد ككل، وليس في قطاع أو منطقة معينة. بشكل عام، تشمل البيئة الكلية اتجاهات في الناتج المحلي الإجمالي، والتضخم، والتوظيف، والإنفاق، والسياسة النقدية والمالية. أي العوامل الخارجية التي لا يمكن السيطرة عليها والتي تؤثر على أداء واستراتيجيات المنظمة وتؤثر على عملية صنع القرار في المنظمة

Externalities

عوامل خارجية

العوامل الخارجية تشير إلى المواقف التي يفرض فيها تأثير إنتاج أو استهلاك السلع والخدمات تكاليف أو مزايا على الآخرين لا تنعكس في الأسعار المفروضة على السلع والخدمات المقدمة. فهي شيء خارج المنظمة

Return (Or Reverse) Logistics

اللوجستيات العكسية

تخزين ومناولة وحركة المواد أو المنتجات في الاتجاه العكسي—من العرض الأصلي. قد ينطوي ذلك على سلع معيبة أو فائض من السلع أو مطالبات بموجب الضمان. تقدم بعض المنظمات إعادة قطع الغيار لإعادة التدوير أو إعادة الاستخدام؛ من الممكن أيضًا إعادة التدوير في نهاية العمر أو الخردة

Sample

عينة

تشير العينة إلى نسخة أصغر يمكن إدارتها من مجموعة أكبر. إنها مجموعة فرعية تحتوي على خصائص عدد أكبر من السكان. تُستخدم العينات في الاختبار الإحصائي عندما تكون أحجام السكان كبيرة جدًا

بحيث لا يمكن للاختبار تضمين جميع الأعضاء أو الملاحظات الممكنة. فهي جزء صغير من المنتج الذي من المحتمل أن يتم توفيره أو أمثلة عليه

Latent Defects

عيوب كامنة

قد يكون العيب الكامن بسبب مواد البناء التالفة أو سوء التصنيع أو التصميم. لن يلاحظ المشتري المحتمل العيب عند الفحص الأول. الضرر موجود ولكنه مخفي أو غير ظاهر حتى وقت لاحق. يمكن أن تصبح العيوب الكامنة عاملاً في تغطية التأمين على الممتلكات والمسؤوليات. أي انه عيب ناتج عن عيب في التصميم أو المادة أو التصنيع موجود ولكنه غير ظاهر وقت الانتهاء من الأعمال

ا ح ر ف الغين



Premium

عالي الأداء

يمكن أن يعني قسط التأمين عددًا من الأشياء في التمويل -بما في ذلك تكلفة شراء بوليصة تأمين أو خيار. قسط التأمين هو أيضًا سعر السند أو أي ورقة مالية أخرى أعلى من سعر إصدارها أو قيمتها الجوهرية. قد يتم تداول السند بعلاوة لأن سعر الفائدة الخاص به أعلى من معدلات الفائدة الحالية في السوق. وهو السعر الذي يدفعه المشتري مقابل الحق في شراء / بيع العملة بسعر محدد قبل تاريخ انتهاء الصلاحية

International Chamber Of Commerce

غرفة التجارة الدولية

تهدف غرفة التجارة الدولية (ICC) إلى تعزيز التجارة الدولية لتعزيز وحماية الأسواق المفتوحة للسلع والخدمات والتدفق الحر لرأس المال. أي أنها منظمة تجارية معترف بها دوليًا تضع المعايير والمبادئ التوجيهية للممارسات المتعلقة بالتجارة الدولية، مثل تسوية المنازعات وشروط التسليم المقترحة

Echo Chamber

غرفة الصدى

غرفة الصدى تعني تعزيز تأثير اهتمامات المستخدم من خلال التعرض المتكرر لمحتويات مماثلة أي انه وصف لبيئة يتعرض فيها الناس لوجهات نظر وأفكار تتفق مع معتقداتهم وآرائهم

Demurrage

غرامة التأخير

في سياق العملات والسلع، تشير غرامات التأخير إلى التكاليف المختلفة لامتلاك العملة أو السلعة المعنية. على سبيل المثال، قد يحتاج حاملو العملات إلى دفع رسوم الحساب، بينما قد يحتاج حاملو السلع مثل الذهب والفضة إلى دفع رسوم التأمين والتخزين أيضًا. فهي أجرة تُدفع لمالك السفينة المستأجرة عند عدم تحميل السفينة أو تفريغها خلال الوقت المتفق عليه

Fair-Washing

غسل عادل

لغسل البيئة الخضراء والذي يشير إلى الشركات التي تتستر على أو تضلل الانتباه بعيدًا عن ممارسات العمل السيئة من خلال التسويق غير النزيه أو المضلل، وهو ليس معروفًا جيدًا ولكنه جزء مهم للغاية من حركة الاستدامة. حيث تقوم منظمة بتسويق نفسها باستخدام "تأثير الهالة" لحركة التجارة العادلة، ولكنها لا تبذل جهدًا حقيقيًا للتداول بشكل عادل. يمكن القيام بذلك باستخدام كمية محدودة من المنتجات المعتمدة من التجارة العادلة، أو باستخدام ملصق له لغة تسويقية مشابهة لمعايير التجارة العادلة، ولكن ليس لها أي مضمون.

Blue-Washing

غسيل أزرق

يشير إلى المنظمات التي تتحالف مع الأمم المتحدة من خلال الانضمام إلى برامج مثل الاتفاق

العالمي لكي تبدو أكثر شرعية، مع الاستمرار في التصرف بطريقة غير أخلاقية أو غير مستدامة،

Money Laundering

غسيل أموال

غسيل الأموال هو عملية غير قانونية لجني مبالغ كبيرة من الأموال الناتجة عن نشاط إجرامي، مثل الاتجار بالمخدرات أو تمويل الإرهاب، ويبدو أنها أتت من مصدر مشروع. الأموال المتأتية من النشاط الإجرامي تعتبر قذرة، والعملية "تغسلها" لجعلها تبدو نظيفة. أي ممارسة إخفاء أصول الأموال التي تم الحصول عليها بطريقة غير مشروعة. يمكن أن يشمل ذلك التحويلات المعقدة التي تشمل البنوك الأجنبية ذات اللوائح الأقل صرامة أو المعاملات التجارية بما في ذلك الدفع الزائد للأصول، على سبيل المثال، الممتلكات أو القطع الأثرية

Ethical Ambiguity

غموض أخلاقي

الغموض الأخلاقي هو مجموعة من الظروف التي يكون فيها الخط الفاصل بين السلوك المشروع وغير الشرعي رماديًا وليس أسودًا أو أبيضًا. وأشارت إلى أن عدم اليقين الأخلاقي -أي عدم وضوح الخطوط الفاصلة بين الصواب والخطأ يمكن أن يكون إشكاليًا بشكل خاص عدم الوضوح فيما يتعلق بالمعايير الأخلاقية التي تطبقها مجموعات معينة وبالتالي تنسب الدوافع السلبية، أي عندما تكون الدوافع صافية ولكنها مختلفة

Non-Conformance

غير مطابقة

يشير عدم المطابقة إلى عدم الامتثال للمتطلبات. ملاحظات (1): عندما تفشل المنظمة في تلبية أحد المتطلبات على النحو المنصوص عليه في المعايير، يحدث عدم المطابقة. أي عندما يكتشف التدقيق أن شيئًا ما لا يعمل أو لا يتم تنفيذه وفقًا للقواعد التي تحكمه. تتطلب هذه بشكل عام اتخاذ إجراءات لإصلاح المشكلة

Heterogeneous

غير متجانسة

في التسويق، تشير المنتجات غير المتجانسة إلى المنتجات التي لها سمات مختلفة. تعني كلمة غير متجانسة أن شيئًا ما يتكون من مكونات مختلفة بينما يعني المتجانس أن شيئًا ما يتكون من نفس المكونات وتختلف الموارد والقدرات بشكل كافٍ عن موارد وقدرات المنافسين بحيث تؤدي الاستراتيجيات المختلفة إلى نتيجة تنافسية

Intangible

غير الملموسة

الأصل غير الملموس هو أصل غير مادية بطبيعته، مثل براءة الاختراع أو العلامة التجارية أو العلامة التجارية أو حقوق النشر. يمكن للشركات إنشاء أو الحصول على أصول غير ملموسة. يمكن اعتبار

الأصل غير الملموس غير محدد (اسم علامة تجارية، على سبيل المثال) أو محددًا، مثل اتفاقية أو عقد قانوني. وهو شيء لا يمكنك رؤيته أو لمسه جسديًا

احرف الفاء



فئة

Category

مجموعة من السلع أو الخدمات التي لها خصائص مشتركة

فئة الإنفاق

Spend Category

فئة الإنفاق هي التجميع المنطقي لبند الإنفاق أو الخدمات المتشابهة التي تم تحديدها بوضوح على المستوى التنظيمي. على سبيل المثال، يمكن اعتبار "تكنولوجيا المعلومات" فئة إنفاق تغطي كلاً من برامج وأجهزة تكنولوجيا المعلومات. ويشير هذا إلى مجموعة من العناصر أو الخدمات التي يوجد عليها إنفاق مماثل، على سبيل المثال، قد تعتبر المنظمة تكنولوجيا المعلومات فئة إنفاق تغطي جميع تكنولوجيا المعلومات، سواء البرامج أو الأجهزة

فاتورة إلى نقد

Invoice To Cash (I2C)

تبدأ عملية الأعمال "فاتورة إلى نقد" بالفاتورة وتتضمن جميع الإجراءات التي يقوم بها المستخدم أو النظام؛ لمعالجة المدفوعات، وتطبيق المدفوعات، ومنح إئتمانات، وفي النهاية، تحصيل النقود من عميلك. أي انها تكاليف معالجة الفاتورة

فاتورة اللوازم والمعدات

Bill Of Materials (BOM)

هي قائمة تشمل جميع المكونات والعناصر والمواد والأجزاء الضرورية لإنتاج منتج معين، وهي في الأساس وصفة لإنتاج عنصر ما. وفاتورة المواد هي مصدر مركزي للمعلومات المستخدمة لتصنيع منتج. فهي قائمة بالعناصر اللازمة لإنشاء منتج بالإضافة إلى إرشادات حول كيفية تجميع هذا المنتج. يبدأ المصنعون الذين يصنعون المنتجات عملية التجميع من خلال إنشاء قائمة مكونات الصنف.

فاتورة الكميات

Bill Of Quantities

تشتمل على كافة تفاصيل وتكلفة المواد والأجزاء والعمالة المستخدمة في وثيقة العطاء (المناقصة)

فترات مركبة سنوية

Compounding Periods Per Year

عدد مرات إضافة الفائدة غير المدفوعة إلى المبلغ الأساسي للقرض وتعرف أيضاً على أنها الفترة المركبة هي الفترة الزمنية التي يتم بعدها إضافة الفائدة المستحقة للقرض أو الاستثمار إلى المبلغ الأساسي للقرض أو الاستثمار المذكور. يمكن أن تكون الفترة يومية أو أسبوعية أو شهرية أو ربع سنوية أو نصف سنوية، حسب الشروط المتفق عليها من قبل الأطراف المعنية.

فارغ

Void

العقد الباطل هو اتفاق رسمي غير شرعي وغير قابل للتنفيذ منذ لحظة إنشائه. يختلف العقد الباطل

عن العقد الباطل، على الرغم من إمكانية إبطال كليهما لأسباب مماثلة. يمكن اعتبار العقد باطلاً إذا لم يكن قابلاً للتنفيذ كما هو مكتوب في الأصل. بمجرد إعلان العقد باطلاً، فإن هذا يعني أنه لم يكن هناك عقد في المقام الأول ولا يمكن لأي من الطرفين تنفيذ الاتفاقية

الشمولية

Collectivism

يلتزم الأفراد بالرقابة والعمل الجماعي، إذا كنا نتحدث عن الاقتصاد، فإن الجماعية تشير إلى نظام يتم فيه التحكم في توزيع السلع والخدمات من قبل الحكومة أو الدولة، أو من قبل مجموعات من الأفراد.

فترة الاسترداد

Payback Period

فترة الاسترداد هي المدة الزمنية التي يستغرقها استرداد تكلفة الاستثمار أو المدة التي يحتاجها المستثمر للوصول إلى نقطة التعادل. تعني المردودات الأقصر استثمارات أكثر جاذبية، بينما تكون فترات الاسترداد الأطول أقل استحساناً. أي طول الفترة الزمنية اللازمة لاسترداد تكلفة الاستثمار قبل أن تظهر ربحاً

فترات التقادم

Limitation Periods

فترة قصوى يحددها القانون يمكن خلالها رفع دعوى قضائية أو إنفاذ حق. قد يحظر القانون، على سبيل المثال، أي فرد أو كيان قانوني من رفع دعوى لخرق العقد بعد مرور أكثر من عام على حدوث الخرق. أو عند حدوث نزاع أو خرق، فهذه هي الفترة الزمنية المحددة التي يجب أن تبدأ فيها الإجراءات

فترة القبول

Period Of Acceptance

تعني عدد الأيام التقويمية المتاحة للحكومة لمنح العقد من التاريخ المحدد في هذا الطلب لاستلام العطاءات. فهي الفترة الزمنية التي يكون فيها العرض سارياً ويجب قبوله

فترة المسؤولية عن العيوب

Defects Liability Period

فترة المسؤولية عن العيوب هي فترة زمنية محددة بعد اكتمال مشروع ما والتي يحق خلالها العميل العودة إلى الشركة لإصلاح العيوب. تستمر فترة المسؤولية النموذجية عن العيوب لمدة 12 شهراً. فترة زمنية بعد الانتهاء من المشروع يكون خلالها العميل مسؤولاً عن التعامل مع العيوب

فحص الجودة (مراقبة الجودة)

Quality Inspection (Quality Control)

يتضمن فحص الجودة قياس أو فحص أو اختبار أو قياس الخصائص المختلفة للمنتج ومقارنة تلك النتائج مع المتطلبات المحددة لتحديد ما إذا كان هناك توافق. تعد مراقبة الجودة (QC) أمراً بالغ

الأهمية لبناء وتقديم المنتجات التي تلبى أو تتجاوز توقعات العملاء. أي انها خطوة في عملية الإنتاج تعمل كبوابة لضمان انتقال أكبر عدد من السلع أو المعلومات غير المعيبة إلى المرحلة التالية

Credit Check

فحص الائتمان

فحص الائتمان، المعروف أيضًا باسم البحث عن الائتمان، هو عندما تنظر الشركة في المعلومات الواردة في تقرير الائتمان الخاص بك لفهم سلوكك المالي. لا يحتاجون دائمًا إلى موافقتك للقيام بذلك، ولكن يجب أن يكون لديهم سبب مشروع (على سبيل المثال، تقدمت بطلب للحصول على قرض معهم). او عملية لتقييم منظمة لتحديد استقرارها المالي

Inspection

فحص / تفتيش

في عالم الأعمال، التفتيش هو التقييم الحاسم للمواد أو العناصر أو الأنظمة التي تتضمن الفحص والاختبار والقياس. يقوم المفتشون بأخذ القياسات وإجراء المقارنات. عمليات التفتيش هي تقييمات رسمية أو تمارين امتحان منظمة. أو هو عملية فحص البضائع لتحديد ما إذا كانت محددة وغير تالفة

Stock Take

فحص الجرد

إجراء الجرد أو "فحص الجرد" أو "من الجدار إلى الجدار" هو التحقق المادي من كميات وحالة العناصر الموجودة في المخزون أو المستودع. يمكن القيام بذلك لتوفير مراجعة للمخزون الحالي. أي انه فحص تدقيق للمخزون المحتفظ به فعليًا؛ قد يكون هذا بالمبلغ أو القيمة أو كليهما

Inefficiency Trap

فخ عدم الكفاءة

هذا يعني أن المنظمة التي تركز على تحسين الكفاءة بدلاً من الإنتاجية قد تتجاهل التحسينات الأخرى للإنتاجية وبالتالي تتخلف عن منافسيها. من المهم ملاحظة أن الإنتاجية كمفهوم أوسع من الكفاءة. فهو يصف ظاهرة تؤدي فيها عمليات التنفيذ الأولى إلى الخارج إلى تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف، ونتيجة لذلك يتم زيادة حجم ونطاق الوظائف والعمليات التي يتم الاستعانة بمصادر خارجية أو الخارج

Individualism

فردية

تؤكد العديد من الشركات الأمريكية الصغيرة على الفردية، والتركيز على كل موظف كفرد يتمتع بنقاط القوة والمواهب، أو التركيز على الجماعية، أو التركيز على الشركة ككل بدلاً من التركيز على أعضاء تلك الشركة. فالأفراد لديهم حرية التصرف

Opportunity For Improvement

فرصة للتحسين

فرص التحسين تعني حالة أو حالة يمكن فيها اتخاذ إجراءات من قبل شركة Project Co لتحسين

أدائها في تسليم المنتجات أو الخدمات أو لإزالة أسباب عدم المطابقة المحتملة أو غيرها من المواقف غير المرغوب فيها من أجل منع حدوثها. حيث يحدد التدقيق التحسينات المحتملة لعملية أو طرق العمل ويبرزها للنظر فيها في المستقبل. لا تتطلب هذه دائمًا اتخاذ إجراء، ولكن يمكن التعامل معها على أنها اقتراحات

فرق سعر الفائدة Interest Rate Differential (IRD)

فروق أسعار الفائدة (IRds) تقيس ببساطة الفرق بين أسعار الفائدة لأداتين مختلفتين. غالبًا ما يتم استخدام IRD في أسواق الدخل الثابت، والعملات الأجنبية، والإقراض. تلعب IRD أيضًا دورًا رئيسيًا في حساب تجارة المناقلة بالعملات. أي حساب الفرق بين أسعار الفائدة على عملتين

فريق عالي الأداء High-Performing Team

الفريق عالي الأداء هو مجموعة من الأشخاص ذوي المهارات العالية الذين يعملون في مجالات متعددة الوظائف والذين يركزون على تحقيق هدف عمل مشترك. يتماشى الفريق مع القيم والرؤية المشتركة ويلتزمان بالعمل نحو هدف مشترك وهي الفرق أو المنظمات التي تركز بشكل كبير على أهدافها والتي تحقق نتائج أعمال متفوقة. تتفوق الفرق عالية الأداء على التوقعات نظرًا لتكوينها

فرق متعددة الوظائف Cross-Functional Activity

الفرق الوظيفية المتقاطعة هي مجموعات تتكون من أشخاص من مجالات وظيفية مختلفة للشركة على سبيل المثال، التسويق والمنتج والمبيعات ونجاح العملاء. هم أفراد من أقسام مختلفة يعملون معًا لتحقيق هدف مشترك

فرق عبر المنظمات Cross-Organizational Teams

غالبًا ما تشكل فريقًا متعدد المنظمات عندما تقوم شركة ما بتكليف جهة خارجية بعملها. إنه عندما تجتمع منطمتان أو أكثر للعمل في مشروع أو نشاط تجاري

فرق الأبعاد Dimension Difference

أبعاد بيئة الأعمال: البيئة الاقتصادية والتكنولوجية والاجتماعية والقانونية والسياسية. هذه هي العوامل التي تؤثر على الأداء في سياق الشراء والتوريد، أي أنها تصف هذا الهيكل المثالي لقنوات التوريد، وتدفق المعلومات والمواد، والطبقات المستخدمة لتلبية طلب العملاء

فرق متعددة الوظائف قائمة على المنتج الأفقية Horizontal Product-Based Multi-Functional Teams

تتكون الفرق الوظيفية من أعضاء تنظميين من عدة مستويات رأسية من التسلسل الهرمي التنظيمي

الذين يؤدون وظائف تنظيمية محددة. سيكون لدى الفريق الوظيفي النموذجي العديد من المرؤوسين والمدير الذي يتمتع بسلطة إدارة العمليات الداخلية والعلاقات الخارجية لإدارة معينة أو قسم معين من المنظمة. المحاسبة والتسويق والتمويل والموارد البشرية هي أمثلة على فرق العمل الوظيفية. عادة ما يكون لأعضاء الفريق الوظيفي مسؤوليات مختلفة ولكن جميعهم يعملون لأداء نفس وظيفة القسم. فهي تعني ان تعمل الفرق معًا على مشروع أو منتج يحتوي على متخصصين مختلفين

فريد

Unique

تعني الأعمال النقابية على النحو المستخدم في هذا القسم الأنشطة التجارية المشروعة التي تشارك بشكل مباشر في تمثيل أعضاء وحدة التفاوض، مثل: حضور الاجتماعات والمؤتمرات والتدريب، والاجتماع مع الموظفين الممثلين لمناقشة مسائل المفاوضة الجماعية. وتعرف كذلك بأنها عندما تكون منتجات أو خدمات الشركة فريدة من نوعها، فإنها تختلف عن أي منتجات أو خدمات أخرى أو أفضل منها وتعريف آخر لها بأنها تمثل النقابة العمالية هي منظمة تعمل كوسيط بين أعضائها والشركات التي توظفهم. الغرض الرئيسي- من النقابات العمالية هو منح العمال القدرة على التفاوض للحصول على ظروف عمل أكثر ملاءمة ومزايا أخرى من خلال المفاوضة الجماعية.

فريق متداخل الوظائف

Cross-Functional Team

الفريق متعدد الوظائف هو مجموعة من الأشخاص ذوي الخبرات المتنوعة الذين يجتمعون معًا لتحقيق هدف مشترك. ويتضمن عادةً موظفين من جميع مستويات المؤسسة.

فريق المشتريات

Procurement Team

فريق المشتريات عبارة عن مجموعة من الخبراء الذين يقدمون مجموعة واسعة من الخدمات لجميع المشاركين في المشروع المعنيين أو المهتمين بالأنشطة المتعلقة بشراء المواد والإمدادات اللازمة لتنفيذ المشروع. أي انه فريق المشتريات مسؤول عن الإشراف على خطوات دورة المشتريات، والتي تغطي أنشطة الإدارة الأساسية مثل تحليل السوق، وتحديد المصادر، والتفاوض، والتعاقد، وإدارة علاقات الموردين. يضيف الشراء قيمة ويقلل من المخاطر عبر سلسلة التوريد من خلال إقامة علاقات عمل صحيحة مع الموردين."

فريق متعدد التخصصات

Multi-Discipline Team

هو مجموعة من الأشخاص لديهم مهارات مختلفة ولكنها متكاملة ويعملون من أجل هدف مشترك. يشير المصطلح إلى الفرق التي يتم فيها الجمع بين الخبرات والقدرات المختلفة بغرض تحقيق أهداف مشتركة. يتكون الفريق من أشخاص لديهم أنواع مختلفة من الخبرات، على سبيل المثال، المالية والقانونية والتجارية والتقنية. يؤدي ذلك إلى تحسين نطاق وجودة المدخلات وبالتالي يجب أن يؤدي إلى نتيجة أفضل للمشروع

فساد

Corruption

هو سلوك غير أمين من قبل من هم في مواقع السلطة، مثل المديرين أو المسؤولين الحكوميين. يمكن أن يشمل الفساد تقديم أو قبول الرشاوى أو الهدايا غير الملائمة، والتعامل المزدوج، والمعاملات السرية، والتلاعب بالانتخابات، وتحويل الأموال، وغسل الأموال، والاحتيال على المستثمرين. وكذلك هو إساءة استخدام المنصب المعهود إلى شخص ما أو سلطته لتحقيق مكاسب شخصية. وفي المشتريات، يمكن أن يشمل ذلك شخصاً لديه سلطة يوافق على منح مورد معين عقدًا قبل تنفيذ مناقصة تنافسية عادلة (مما يجعله غير عادل) مقابل مصلحة شخصية متفق عليها بين الطرفين

فسخ العقد

Rescission Of Contract

يحدث الإلغاء عندما يصبح العقد لاغياً وباطلاً، وبالتالي لم يعد معترفاً به على أنه ملزم قانوناً. يمكن للمحاكم إعفاء الأطراف غير المسؤولة من التزاماتها المتفق عليها، وعند الإمكان، ستسعى بشكل فعال إلى إعادتهم إلى الوضع الذي كانوا فيه قبل توقيع العقد. أي علاج عادل يسعى إلى وضع كلا الطرفين في وضع ما قبل التعاقد، كما لو أن العقد لم يكن موجوداً من قبل

فشل آمن

Fail-Safe

هو نظام نسخ احتياطي مصمم لمنع أو السماح بالاسترداد من فشل النظام الأساسي. هذه ميزة تصميم في المعدات أو الآلات تضمن استجابة مضمّنة عند حدوث عطل. لن تتسبب الاستجابة عادة في أي ضرر ضئيل أو لا يلحق أي ضرر بالناس أو البيئة أو غيرها من المعدات

فصل

Dismissal

الفصل هو عند إنهاء عقد صاحب العمل، مع أو بدون إشعار. يحدث الفصل من العمل أيضاً عند انتهاء عقد الموظف محدد المدة وتختار عدم تجديده. أي عندما يتم فصل الموظف نتيجة لسوء السلوك

فصل المهمات

Separation Of Duties

الفصل بين الواجبات (SOD) هو لبنة أساسية لإدارة المخاطر المستدامة والضوابط الداخلية للأعمال التجارية. يعتمد مبدأ SOD على المسؤوليات المشتركة للعملية الرئيسية التي توزع الوظائف الحاسمة لتلك العملية على أكثر من شخص أو قسم واحد. أي مفهوم طلب أكثر من شخص واحد لإكمال مهمة من البداية إلى النهاية. إنها رقابة داخلية تهدف إلى منع الاحتيال والخطأ

فضاء إنساني

Humanitarian Space

هو بيئة يمكن أن يعمل فيها العاملون في المجال الإنساني دون عوائق لصالح المحتاجين مع الحفاظ على مبادئ الحياد والنزاهة والإنسانية

فعالية

Effectiveness

تشير الفعالية في الأعمال التجارية، إلى مستوى الجودة التي يتم بها تنفيذ المهمة أو العملية التي تؤدي في النهاية إلى أداء أعمال إجمالي أعلى مقياس الإنجاز مقابل أهداف نظام أو عملية أو عملية. يمكن أن يكون الهدف هو إرضاء العملاء. ومع ذلك، إذا كانت الشركة ترضي عملائها بتكلفة كبيرة تخسر الشركة أموالها، فإنها تكون فعالة ولكنها غير فعالة

فقط في حالة (التسبيب)

Just In Case

هو نموذج لإدارة المخزون تطلب فيه الشركات مواد أكثر مما تحتاج و / أو تنتج منتجات أكثر مما تتوقع بيعه. أي أنه أسلوب جرد يرى الشركات التي تحتفظ بمخازن كبيرة من البضائع مقابل طلب العملاء غير المتوقع

فهرسة

Indexation

تعني الفهرسة تعديل السعر أو الأجر أو أي قيمة أخرى بناءً على التغيرات في سعر آخر أو مؤشر مركب للأسعار. يمكن إجراء الفهرسة لتعديل تأثيرات التضخم أو تكلفة المعيشة أو أسعار المدخلات بمرور الوقت، أو للتكيف مع الأسعار والتكاليف المختلفة في مناطق جغرافية مختلفة. أي ربط دفعة (سواء كانت سعراً أو راتباً أو أي مدفوعات أخرى مستحقة) بمؤشر وتعديل الدفع بما يتماشى مع حركات المؤشر

فوز

Win-Win

وضع الفوز المربح هو نتيجة نهج المكاسب المتبادلة للتفاوض حيث تعمل الأطراف معاً لتلبية المصالح وتعظيم خلق القيمة. في مفاوضات الفوز، عندما يكون الطرفان راضين عن اتفاقهما، فإن احتمالات النجاح طويل الأمد تكون أعلى بكثير. فأفضل حل للتفاوض؛ حيث يشعر كلا الطرفين بالرضا

فوق الوطنية

Supranational

المنظمة فوق الوطنية هي اتحاد أو جمعية متعددة الجنسيات تتنازل فيها الدول الأعضاء عن السلطة والسيادة في بعض الأمور الداخلية على الأقل للمجموعة، والتي تكون قراراتها ملزمة لأعضائها. باختصار، تشارك الدول الأعضاء في صنع القرار بشأن الأمور التي ستؤثر على مواطني كل دولة. و"فوق الوطني"، بمعنى هيئة تنظم أنشطة مجموعة من الشركات بطريقة مشتركة باتفاق مسبق على المبادئ. الأمثلة هي الاتحاد الأوروبي، SEAN؛ ولكن ليس منظمة التجارة العالمية أو الأمم المتحدة، وهما منظمات دولية، والتي يجب أن تسعى للحصول على اتفاق بشأن كل قضية على حدة

في الوقت المناسب

Just In Time (JIT)

Just-In-Time (JIT) في إدارة المخزون هو شكل من أشكال إدارة المخزون يتطلب العمل عن كثب مع الموردين بحيث تصل المواد الخام حيث من المقرر أن يبدأ الإنتاج ، ولكن ليس قبل ذلك. الهدف هو الحصول على الحد الأدنى من المخزون في متناول اليد لتلبية الطلب فلسفة مستخدمة في التصنيع تعتمد على الموردين الذين يقومون بتسليم البضائع عند الحاجة إليها. يهدف إلى تقليل تكاليف المخزون وتقليل الهدر في سلسلة التوريد

في مجموعة

In-Group

مجموعة الشركات هي كيان اقتصادي يتكون من مجموعة من الشركات التي هي إما شركات تسيطر عليها نفس الشركة. مجموعة الشركات هي كيان اقتصادي مكون من مجموعة شركات إما شركات تسيطر عليها نفس الشركة أو الشركة المسيطرة نفسها. وتعرف كذلك بأنها مجموعة اجتماعية يُعرف بها الفرد كعضو

فيل ابيض

White Elephant

الفيل الأبيض شيء لا تتماشى تكلفه صيانتته مع فائدته أو قيمته. من منظور الاستثمار، يشير المصطلح إلى أصل أو عقار أو نشاط تجاري مكلف للغاية لتشغيله وصيانتته بحيث يصعب للغاية تحقيق ربح منه. أي انه شيء عديم الفائدة أو مشكلة أكثر مما يستحق

في الوقت المحدد بالكامل

On Time In Full(OTIF)

هو مقياس لسلسلة التوريد يتم حسابه بضرب معدل التعبئة في الوقت المحدد. عند استخدام معدل تعبئة مثالي ومثالي في الوقت المحدد على مستوى الطلب، فإن هذا OTIF المثالي يلبي تعريف الطلب المثالي. فالنسبة المئوية للطلبات التي يتم شحنها في الوقت المحدد وبالكامل، مما يعني أن العميل يحصل على كل ما طلبه، في اليوم الذي يتوقع استلامه فيه

أحرف القاف



قائمة الانتقاء

Pick List

قائمة الاختيار هي مستند يتم إرساله إلى منتقي المستودعات لتلبية طلب العميل. توضح قائمة الاختيار العناصر التي سيحتاجون إلى استردادها من تخزين المخزون، بما في ذلك SKU والكميات والمواقع. بمجرد إنشاء قائمة الاختيار، يمكن أن تبدأ عملية تنفيذ الطلب، أي قائمة بالعناصر التي سيتم انتقاؤها من المخزون للوفاء بإنتاج داخلي أو طلب عميل خارجي. يمكن أن يكون إنشاء قائمة الانتقاء وطريقة الانتقاء معقدة للغاية

قائمة مراقبة الائتمان

Credit Watch List

تعني قائمة يتم إنشاؤها ومراجعتها من وقت لآخر بواسطة مدير الضمان، وإتاحتها للمقرضين، والتي يستخدمها مدير الضمان لمراقبة مخاطر الائتمان لبعض الملتزمين. وكذلك هي أداة تستخدمها وكالات التصنيف الائتماني لتقديم إشعار بإعادة تقييم التصنيف الائتماني للمؤسسة

قائمة الموردين المعتمدين

Approved Supplier List

هي قائمة بالموردين المعتمدين ممن يتمتعون بالمهارات (على سبيل المثال، التقنية أو الوظيفية أو المالية) للقيام بالعمل.

قابل للتحلل

Biodegradable

شيء يمكن أن تحوله البكتيريا إلى سماد

قابل للاستبدال

Substitutable

تشير السلعة البديلة أو القابلة للاستبدال في علم الاقتصاد ونظرية المستهلك إلى منتج أو خدمة يرى المستهلكون أنها مماثلة أو مشابهة بدرجة كافية لمنتج آخر. حيث تكون السلع والخدمات إما متطابقة أو متشابهة بدرجة كافية لتكون قادرة على استبدال بعضها البعض بأقل تأثير. على سبيل المثال، قد يرغب متعهد الطعام في شراء الفاكهة لتناول غداء الشركة. إنها غير قادرة على الحصول على الموز، لذلك تشتري التفاح بدلاً من ذلك

قابلة للاستبدال

Fungible

القابلية للاستبدال هي قدرة سلعة أو أصل على التبادل مع سلع أو أصول فردية أخرى من نفس النوع. تعمل الأصول القابلة للاستبدال على تبسيط عمليات التبادل والتجارة، حيث تعني قابلية التبادل قيمة متساوية بين الأصول. لا يمكن تمييزها عن الأصول الأخرى من نفس النوع، وبالتالي فهي قابلة للاستبدال

Diversity-Capable

قادر على التنوع

هي القدرة على اتخاذ قرارات عالية الجودة، بغض النظر عن التنوع

Supplier Base

قاعدة الموردين

يتم تعريف قاعدة التوريد على أنها جزء من شبكة التوريد التي تدار بنشاط من قبل شركة شراء. تقوم الشركة المشتركة، المشار إليها باسم الشركة المحورية، بإدارة الموردين في قاعدة التوريد من خلال العقود وشراء قطع الغيار والمواد والخدمات. أي تنوع الموردين وعددهم وموقعهم وخصائصهم التي يتطلبها نشاط شراء معين

Supply Base

قاعدة الإمداد

يتم تعريف قاعدة التوريد على أنها جزء من شبكة التوريد التي تدار بنشاط من قبل شركة شراء. تقوم الشركة المشترية، المشار إليها باسم الشركة المحورية، بإدارة الموردين في قاعدة التوريد من خلال العقود وشراء قطع الغيار والمواد والخدمات. أي مجموعة الموردين الذين يتعاقد معهم المشتري بالفعل

Substantive Law

قانون موضوعي

هو القانون الذي يحكم الحقوق والواجبات الأصلية للأفراد. قد يُشتق القانون الموضوعي من القانون العام أو القوانين أو الدستور. على سبيل المثال، قد تكون المطالبة بالتعويض عن الإخلال بالعقد أو الإهمال أو الاحتيال حقًا موضوعيًا للقانون العام. أي يحدد هذا الحقوق والمسؤوليات في كل من القانون المدني والجنائي ويأتي من القوانين أو السوابق القضائية أو القانون العام

Procedural Law

قانون إجرائي

قانون الإجراءات هو مجموعة القوانين التي تحدد قواعد المحكمة والطرق المستخدمة لإنفاذ الحقوق القانونية لمن هم داخل النظام القضائي. لنكون أكثر دقة، يتكون القانون الإجرائي من قوانين تحدد كيفية سير عمل المحكمة. أي إنها مجموعة من الإجراءات لإنشاء وإدارة وإنفاذ القانون الموضوعي

Legalese

قانوني

يشير Legalese بشكل غير رسمي إلى المصطلحات المتخصصة والصياغة المستخدمة من قبل العاملين في المجال القانوني وضمن المستندات القانونية. أي أنها لغة قانونية معقدة

Conditional Acceptances

قبول مشروط

عندما يتم قبول عرض على أساس أن هناك بعض التغييرات التي تم إجراؤها على الشروط المنصوص

عليها، ويعني القبول المشروط قبول التوريدات أو الخدمات التي لا تتوافق مع متطلبات جودة العقد، أو غير مكتملة بخلاف ذلك، والتي يتعين على المتعهد تصحيحها أو إكمالها بحلول تاريخ محدد.

قبول غير المشروط Unconditional Acceptance

عندما يقبل العرض المقدم إليه العرض، دون قيد أو شرط، فسيكون هذا بمثابة قبول. بعد قبول هذا العرض يصبح العرض وعدًا. لنفترض على سبيل المثال أن "أ" تعرض شراء سيارة "ب" مقابل روبية اثنين لإكس ويقبل "ب" مثل هذا العرض. أي أنه قبول العرض تمامًا كما قدم

قتال أو هروب Fight Or Flight Reaction

القتال أو رد فعل الطيران. مجموعة العمليات التي تحدث في الجسم عندما يواجه شكلاً من أشكال الإجهاد البدني أو العقلي. على سبيل المثال، إذا كان الشخص يواجه خطرًا (مثل من حيوان شرير على وشك الهجوم)، فإن الجهاز العصبي يشير إلى إفراز الأدرينالين والهرمونات الأخرى في الدم. أي تمثل الاستجابة هي رد فعل فسيولوجي يحدث استجابة لحدث ضار أو تهديد للبقاء على قيد الحياة

قدرة تنافسية Competitiveness

تشير القدرة التنافسية في مجال الأعمال إلى قدرة الشركة على تحقيق المزيد من المبيعات أو ولاء العملاء مقارنة بمنافسيها بسبب الجودة أو السعر أو مزيج من كلا العاملين.

قدرة متناقصة Diminished Capacity

القدرة المتناقصة هي حالة لم تعد فيها قادرًا على اتخاذ قرارات فعالة بشأن حياتك. ويسمى أيضًا فقدان "الكفاءة" أو نقصها. عدم قدرة الشخص على إبرام عقد، على سبيل المثال، لأنه قاصر، أو يعاني من مشاكل في الصحة العقلية، أو تحت تأثير المخدرات

قدرة على المساومة Bargaining Power

القدرة النسبية لأحد الطرفين على ممارسة التأثير على الآخر في التفاوض أو التعامل التجاري وهي ي مقياس لقدرة طرف على التأثير على الآخر. إنه موضوع مهم في التفاوض لأن الأطراف التي تتمتع بقدرة تفاوضية أعلى قادرة على الاستفادة من ظروفها لعقد صفقات مرغوبة أكثر مع الآخرين.

قدرة على الابتكار Innovation Capability

تُعرف القدرة على الابتكار بأنها قدرة الشركة على تحديد الأفكار الجديدة وتحويلها إلى منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة / محسنة تفيد الشركة. فهو قدرة الشركة على المنافسة من خلال الابتكار المنهجي

Manufacturing Capacity

قدرة تصنيعية

قدرة شيء ما مثل مصنع أو صناعة أو منطقة هي كمية الأشياء التي يمكن أن تنتجها أو تسلمها بالمعدات أو الموارد المتاحة. الحد الأقصى - للإنتاج الذي يمكن أن تنتجه الشركة في فترة معينة باستخدام الموارد المتاحة (تقاس بالوحدات في كل فترة زمنية)

Absorptive Capacity

قدرة استيعابية

هي قدرة المنظمة على التعرف على كيفية إدماج وتطبيق المعلومات الجديدة وتطبيقها على الأهداف التجارية لإضافة قيمة للمنظمة

Adaptability

قدرة على التكيف

وهو القدرة على تغيير عملية سلسلة التوريد أو الاستراتيجية أو التصميم لمواكبة التغيرات في الأسواق والبيئات المحيطة

Process Capability

قدرة عملية

هي مجموعة منظمة من أشخاص محددین وعملية ومعلومات وتكنولوجيا وموارد أخرى تعمل معًا لتحقيق قدرة العملية على تلبية الحاجة إلى. سياسة لتحديد متطلبات إجراءات العمل. وتعرف أيضا بأنها قدرة العملية على إنتاج مخرجات ضمن حدود معينة، بشكل متكرر ومتسق. يكون ذا مغزى فقط إذا كان من الممكن قياس وتحليل العملية إحصائيًا. في المشتريات، يسمح هذا للأعمال باختيار مورد لديه القدرة على توفيره بشكل موثوق

Reactive Capacity

قدرة تفاعلية

تعني القدرة التفاعلية مكونًا وهميًا للقدرة الظاهرية التي يتم التعبير عنها عادةً بالكيلو فار (KVAR) أو الميغا فار (MVAR)؛ ويكون للقدرة التفاعلية تأثيران على أداء الشركة في بيئة تنافسية. من المعروف جيدًا أن القدرة التفاعلية لها دائمًا تأثير تشغيلي إيجابي على الشركة من خلال تحسين كفاءتها في تلبية الطلب غير المؤكد. وتعرف أيضًا بأنها قرارات سلسلة الإنتاج والإمداد بناءً على طلب السوق الفعلي المعروف

Dynamic Capabilities

قدرات ديناميكية

القدرة الديناميكية هي نظرية للميزة التنافسية في البيئات سريعة التغير. نقوم بالتوفيق بين هذا التفسير والنظريات السابقة للميزة التنافسية، موضحًا كيف يُعلم ويكمل التفسيرات بناءً على أوضاع السوق، وموارد الشركة، بمعنى آخر هو بناء وإعادة تشكيل الكفاءات الداخلية والخارجية داخل الأنظمة اللوجستية للاستجابة للبيئات المتغيرة بسرعة

قدرات سلسلة التوريد

Supply Chain Capabilities

من ناحية أخرى، تعكس قدرة سلسلة التوريد مدى قوة سلسلة التوريد الخاصة بك وسرعتها في مواجهة الاضطرابات. في أي وقت، سيكون قياس الحد الأقصى لسعة سلسلة التوريد رقمًا ثابتًا، يمكن التعبير عنه كنسبة مئوية من إجمالي السعة. أي تجزئة سلسلة التوريد والقدرات الوظيفية ضمن عمليات إدارة التوريد الشاملة المطلوبة لدعم استراتيجية العمل الشاملة

قدرات استراتيجية

Strategic Capabilities

تشير القدرة الاستراتيجية إلى قدرة الشركة على تسخير جميع مهاراتها وقدراتها ومواردها من أجل اكتساب ميزة تنافسية، وبالتالي البقاء على قيد الحياة وزيادة قيمتها بمرور الوقت. أي قدرة المنظمة على الاستفادة من جميع المهارات والقدرات والموارد التي توفر ميزة تنافسية

قرارات استراتيجية

Strategic Decisions

هي القرارات التي تتعلق بالبيئة بأكملها التي تعمل فيها الشركة، والموارد بأكملها والأشخاص الذين يشكلون الشركة والواجهة بين الاثنين. أي يتم تنفيذ الإجراءات كجزء من خطة استراتيجية (نفسها جزء من عملية الإدارة الاستراتيجية)

عملية دفع

Payment

الدفع هو تحويل الأموال أو السلع أو الخدمات مقابل سلع وخدمات بنسب مقبولة تم الاتفاق عليها مسبقًا من قبل جميع الأطراف المعنية. يمكن السداد في شكل خدمات متبادلة أو نقدًا أو بشيك أو حوالة مصرفية أو بطاقة ائتمان أو بطاقة خصم أو عملات مشفرة. أي التعويض المالي عن العمل المنجز

قسط تأمين

Insurance Premium

هو المبلغ الذي يدفعه الفرد أو الشركة مقابل بوليصة التأمين. يتم دفع أقساط التأمين للوثائق التي تغطي الرعاية الصحية والتأمين على السيارات والتأمين على المنزل والتأمين على الحياة. بمجرد الحصول عليها، يعتبر القسط دخلًا لشركة التأمين. فهو المبلغ السنوي لتكاليف التأمين للمؤسسة

قضية عامة

Public Issue

الإصدار العام هو طريقة لزيادة رأس المال عن طريق بيع الأوراق المالية للجمهور بشكل عام. في الاكتتاب الخاص تباع الشركة الأوراق المالية مباشرة إلى عدد قليل من المستثمرين أو المؤسسات المحددة مسبقًا. حجم العمل. يتم استخدام القضايا العامة بشكل أساسي من قبل الشركات الكبيرة

لجمع الأموال. فهذه طريقة يمكن للمنظمات الخاصة من خلالها جمع الأموال. يتم ذلك من خلال بيع أسهم الشركة للجمهور الذي يصبح بعد ذلك مساهمًا في الشركة

قضية حقوق Rights Issue

إصدار الحقوق هو دعوة للمساهمين الحاليين لشراء أسهم جديدة إضافية في الشركة. يمنح هذا النوع من الإصدار المساهمين الحاليين أوراقًا مالية تسمى الحقوق. مع الحقوق، يمكن للمساهم شراء أسهم جديدة بخضم من سعر السوق في تاريخ مستقبلي محدد. أي عرض للمساهمين الحاليين لشراء أسهم جديدة في شركة

قطاع Sector

القطاع هو مجال من مجالات الاقتصاد تشترك فيه الشركات في نفس النشاط التجاري أو المنتج أو الخدمة ذات الصلة. تمثل القطاعات مجموعة كبيرة من الشركات ذات الأنشطة التجارية المتشابهة مثل استخراج الموارد الطبيعية والزراعة أي تصنيف يعطى لمجال من الصناعة أو المجتمع أو الاقتصاد لتمييزه عن المجالات الأخرى

قطاع ثالث Third Sector

"القطاع الثالث" هو مصطلح شامل يغطي مجموعة من المنظمات المختلفة ذات الهياكل والأغراض المختلفة، ولا تنتمي إلى القطاع العام (أي الدولة) ولا إلى القطاع الخاص (المشاريع الخاصة الهادفة للربح). أي يستخدم المصطلح عادة للجمعيات الخيرية والمنظمات غير الحكومية والمنظمات غير الهادفة للربح

قطاع المرافق Utilities Sector

يشير قطاع المرافق إلى فئة الشركات التي توفر المرافق الأساسية، مثل المياه وخدمات الصرف الصحي والكهرباء والسدود والغاز الطبيعي. أي تشمل عادة إمدادات الطاقة والمياه والصرف الصحي وشبكات الاتصالات

قطاع أولي Primary Sector

يهتم القطاع الأساسي للصناعة باستخراج المواد الخام أو الموارد الطبيعية من الأرض. سيتم تصنيف أي عمل ينمي سلعًا أو يستخرج المواد من الأرض على أنه أعمال قطاع أساسي. أي انه قطاع الصناعة الذي يستخرج الخامات

قطاع خاص Private Sector

القطاع الخاص هو جزء من النظام الاقتصادي للدولة الذي يديره الأفراد والشركات، وليس الحكومة.

تدار معظم مؤسسات القطاع الخاص بهدف تحقيق الربح. يُعرف قطاع الاقتصاد الخاضع لسيطرة الحكومة بالقطاع العام. أي أنه قطاع من الاقتصاد يمتلكه ويموله ويديره الأفراد

قطاع الخدمات

Tertiary Sector

يغطي قطاع التعليم العالي مجموعة واسعة من الأنشطة من التجارة إلى الإدارة والنقل والأنشطة المالية والعقارية والأعمال التجارية والخدمات الشخصية والتعليم والصحة والعمل الاجتماعي. وتعني أيضا قطاع الصناعة الذي يقدم الخدمات والصناعة الثالثة هي اسم تقني لقطاع الخدمات في الاقتصاد، والذي يشمل مجموعة واسعة من الأعمال، بما في ذلك المالية فهي الخدمات المقدمة للأفراد والصناعات الأخرى كمرحلة ثالثة من عملية الإنتاج والتصنيع، مثل البنوك

قطاع رسمي

Formal Sector

جزء الاقتصاد الخاضع للضريبة والمراقبة من قبل الحكومة. وهي تشمل جميع الوظائف ذات ساعات العمل العادية والأجور المنتظمة. حيث أن القطاع الرسمي يتميز بنظام توظيف منظم حيث يكون للعمال عقد رسمي مع صاحب العمل وهم على دراية بحقوقهم القانونية

قطاع عام (أو الحكومي)

Public (Or State) Sector

القطاع العام، وهو جزء من الاقتصاد يتألف من جميع مستويات الحكومة والشركات التي تسيطر عليها الحكومة. لا يشمل الشركات الخاصة والمنظمات التطوعية والأسر. أي المنظمات الخدمية التي تديرها الحكومة وعادة ما تمول من الضرائب

قناة توزيع

Distribution Channel

قناة التوزيع هي مسار يمكن أن يسلكه منتج أو خدمة في طريقه إلى السوق. فهي القناة التي تباع فيها الشركة مباشرة إلى المستهلك، عادةً من خلال موقع الويب أو متجر البيع بالتجزئة. أو بمعنى آخر هي سلسلة الأنشطة التجارية التي يتم من خلالها نقل البضائع حتى وصولها إلى المستهلك النهائي. يمكن أن يشمل تجار الجملة وتجار التجزئة والموزعين وحتى الإنترنت

قناة أومني (المتعددة)

Omni-Channel

البيع بالتجزئة متعدد القنوات (أو التجارة متعددة القنوات) هو نهج متعدد القنوات للمبيعات يركز على توفير تجربة عملاء سلسلة سواء كان العميل يتسوق عبر الإنترنت من جهاز محمول أو كمبيوتر محمول أو في متجر فعلي. أي أنه نهج متعدد القنوات للمبيعات يوفر تجربة عملاء سلسلة بغض النظر عن كيفية ومكان وزمان تقديم طلباتهم

قلة القلة (النخبوية)

Oligopoly

هو سوق لمنتج أو خدمة يهيمن عليه عدد قليل من المشتريين الكبار. يمنح تركيز الطلب في عدد قليل من الأطراف كل سلطة كبيرة على البائعين ويمكنه بشكل فعال إبقاء الأسعار منخفضة. يمكن رؤية التأثير المعاكس في احتكار القلة. حيث لا يوجد سوى عدد قليل من المشتريين لسلعة أو خدمة معينة

قماش الاستراتيجية

Strategy Canvas

نموذج العمل التجاري هو قالب إدارة استراتيجي يستخدم لتطوير نماذج أعمال جديدة وتوثيق النماذج الموجودة. أي إطار عمل يرسم وظائف الشركة التي تعتبر حيوية لنجاح شركة إلكترونية على مستوى العروض الحالية في السوق مقابل معايير الصناعة. الغرض من اللوحة الاستراتيجية هو فهم الوضع الحالي للشركة في السوق والتخطيط للاستراتيجية التنافسية

قواطع

Breakers

عندما تقوم شركة بشراء الآلات التي تم استهلاكها أو أصبحت خردة وتستخرج منها الأجزاء المفيدة لبيعها بعد ذلك،

قيادة ظرفية

Situational Leadership

القيادة الظرفية هي أسلوب قيادة متكيف. تشجع هذه الاستراتيجية القادة على تقييم أعضاء فريقهم، وموازنة المتغيرات العديدة في مكان عملهم واختيار أسلوب القيادة الذي يناسب أهدافهم وظروفهم. أي أسلوب قيادة متكيف استجابة لقدرات وخصائص الفريق

قيادة المعاملات

Transactional Leadership

قيادة المعاملات، والمعروفة أيضًا باسم القيادة الإدارية، هي أسلوب قيادة يعتمد فيه المدير التنفيذي على المكافآت والعقوبات لتحقيق الأداء الوظيفي الأمثل من مرؤوسيه. أي الإشراف الذي يركز على الامتثال والذي يستخدم المكافأة والعقاب لدفع الأداء

قيادة التكلفة

Cost Leadership

هو مصطلح يستخدم عندما تقدم الشركة نفسها على أنها أرخص مصنع أو مزود لمنتج أو سلعة معينة في المنافسة. من الصعب نشر الاستراتيجية لأن الإدارة يجب أن تعمل باستمرار على خفض التكلفة على كل مستوى لتظل قادرة على المنافسة. فهي استراتيجية تستخدمها الشركات من أجل الحصول على ميزة تنافسية من خلال الحصول على أقل تكلفة تشغيل في صناعتها الخاصة

قياس العملية

Process Metric

مقاييس العملية هي قياسات قياسية تُستخدم لتقييم وقياس أداء العمليات التجارية. من الشائع أن يتم تحسين العمليات التشغيلية بشكل كبير في دورة القياس والتحسين والقياس. فيما يلي الأنواع الشائعة لمقاييس العملية. أي انها مقياس لمدى جودة تنفيذ العملية

قياس ذكي

Smart Metering

العداد الذكي هو جهاز إلكتروني يسجل المعلومات مثل استهلاك الطاقة الكهربائية ومستويات الجهد والتيار وعامل الطاقة. تنقل العدادات الذكية المعلومات إلى المستهلك من أجل وضوح أكبر في سلوك الاستهلاك، وموردي الكهرباء لمراقبة النظام وفواتير العملاء. أي جهاز إلكتروني يسجل استهلاك الطاقة ويقوم بتوصيل المعلومات إلى مورد الطاقة لمراقبة وفواتير

قياس الأداء

Performance Benchmarking

المقارنة المعيارية هي عملية قياس أداء منتجات الشركة أو خدماتها أو عملياتها مقابل منتجات أو خدمات أو عمليات الشركة الأخرى التي تعتبر الأفضل في الصناعة، والمعروفة أيضًا باسم "الأفضل في فئتها". الهدف من المقارنة المعيارية هو تحديد الفرص الداخلية للتحسين. فهو وظائف مختلفة داخل نفس المنظمة تقارن أدائها وإنجازاتها

قياس النتيجة

Outcome Measurement

مقاييس النتائج تحدد الأداء الحقيقي وتقيم نجاح العمليات المطبقة، وبالتالي فهي طريقة أفضل لقياس نجاح الأعمال. مثال على قياس النتيجة هو صافي نقاط المروج (NPS). أي انه طريقة منهجية لتقييم مدى تحقيق البرنامج للنتائج المرجوة

قياسي

Standard

تقدم الأعمال القياسية تعريفًا للإمكانيات القياسية التي تمتلكها جميع الشركات وتحتاجها وتستخدمها. تقدم الأعمال القياسية تعريفًا للقدرات القياسية التي تنتجها جميع الشركات وتكتسبها. تحدد الأعمال القياسية الموارد للقيادة لجميع مجتمعات الممارسة. وتعرف أيضًا بأنها وثيقة تحدد الحد الأدنى من المعايير الفنية المتفق عليها لمنتج أو خدمة

قيد (قيود)

Constraint

قيد يمنع المعدات أو المنظمات؛ على سبيل المثال، من الأداء إلى أفضل ما لديهم من قدرات، يمكن أن يتمثل في قيد العمل أي شيء يمنع الشركة من تحقيق أهدافها. تشمل القيود النموذجية: الوقت

والسعة والمواد والأشخاص والقوى العاملة وموارد رأس المال والمال. ويمكن أن تأتي القيود من أي مجال من مجالات العمل

قيد النقل

In Transit

في الأعمال التجارية، يشير المصطلح "قيد النقل" إلى عناصر، عادةً ما يكون نوعًا من الأصول، التي ليست في حوزة الشركة ولكنها ستصبح كذلك قريبًا. يؤثر المصطلح حتى على الممارسات المحاسبية والبيانات المالية لفترات عمل محددة. أي في الطريق من مكان إلى آخر. على سبيل المثال، عندما تغادر البضائع مستودع المورد وهي في طريقها ولكن لم يتم تسليمها بعد إلى المشتري

قيادة

Leadership

القيادة في الأعمال هي قدرة إدارة الشركة على تحديد الأهداف الصعبة وتحقيقها، واتخاذ إجراءات سريعة وحاسمة عند الحاجة، والتفوق على المنافسة، وإلهام الآخرين لأداء أعلى مستوى ممكن. فهي بمثابة العمليات والأسلوب والأدوات المستخدمة للتأثير على أصحاب المصلحة والفرق لتحقيق أهداف محددة.

قيادة مجموعة الأمم المتحدة

UN Cluster Lead

قادة المجموعات مسؤولون عن ضمان وجود قدرة الاستجابة وأن أنشطة التقييم والتخطيط والاستجابة يتم تنفيذها بالتعاون مع الشركاء ووفقًا للمعايير والمبادئ التوجيهية المتفق عليها. تؤدي المجموعات أيضًا دور "مزود الملاذ الأخير". أي منظمة تتحمل المسؤولية والمساءلة عن عنصر معين من جهود الإغاثة الإنسانية الشاملة

قيادة غير رسمية

Informal Leader

تشير القيادة غير الرسمية إلى قدرة الفرد على أن يُنظر إليه على أنه قائد بسبب سمعته ومصادقته وتأثيره في مكان العمل. يرى الأفراد داخل المنظمة أن القادة غير الرسميين يستحقون المتابعة أو الاستماع إليهم، أي شخص ليس لديه سلطة رسمية ممنوحة له بموجب قواعد وإجراءات المنظمة ولكن لديه القدرة على التأثير في سلوك الآخرين، على سبيل المثال، من خلال شغفهم أو إلهامهم أو سمعتهم أو معرفة الخبراء

قيلولة

Siesta

تعريف القيلولة راحة أو قيلولة بعد تناول وجبة منتصف النهار. اسم. قيلولة قصيرة أو راحة بعد تناول وجبة الظهر، خاصة. في إسبانيا وبعض دول أمريكا اللاتينية. أي راحة بعد الظهر شائعة في البلدان التي تعاني من درجات حرارة عالية

قيمة

Value

القيمة في أسواق الأعمال هي القيمة المالية للفوائد الفنية والاقتصادية والخدمية والاجتماعية التي تتلقاها شركة العميل مقابل السعر الذي تدفعه مقابل عرض السوق. أي الأهمية أو القيمة التي تتمتع بها السمة للفرد أو مجموعة أصحاب المصلحة.

قيمة زمنية للنقد

Time Value Of Money

هي المفهوم القائل بأن مبلغًا من المال يساوي الآن أكثر من نفس المبلغ سيكون في تاريخ مستقبلي بسبب إمكانيات أرباحه في هذه الأثناء. هذا هو المبدأ الأساسي للتمويل. أي فكرة أن قيمة النقود تساوي اليوم أكثر من نفس المبلغ ستكون في المستقبل بسبب قدرتها على الكسب خلال الفترة وعوامل أخرى (على سبيل المثال، التضخم)

قيم أخلاقية

Ethical Values

توجه القيم الأخلاقية الطريقة التي تتم بها الأعمال أي ما يعتبر سلوكًا مقبولًا أو مرغوبًا، يتجاوز الامتثال للقوانين واللوائح. فالقيم التي تحكم سلوك الشخص أو المنظمة

قيمة مضافة

Added Value

هي القيمة المقدرة للبضائع التي يتم استيرادها، محملة بعدة إضافات أخرى مثل (التأمين والشحن والتكاليف الأخرى) التي يتم احتسابها على قيمة المنتج الأصلي لإعطاء القيمة الإجمالية

قيمة الأصول

Asset Value

هي قيمة كل الأشياء العينية التي تمتلكها المنظمة، وتقييم الأصول هو عملية تحديد القيمة الحالية لأصول الشركة، مثل الأسهم والمباني والمعدات والعلامات التجارية والشهرة وما إلى ذلك. تحدث هذه العملية غالبًا كجزء من تقييم أعمال أوسع، أو قبل الشراء أو البيع أو التأمين.

قيمة دفترية

Book Value

هي القيمة الاسمية للمخزون على النحو المحدد في حسابات الشركة؛ إنه تقدير للقيمة التي قد تتحقق أو لا تتحقق أو يمكن بالفعل تجاوزها. أي أنها القيمة الدفترية للشركة أو صافي الفرق بين إجمالي أصول الشركة وإجمالي المطلوبات، حيث تعكس القيمة الدفترية القيمة الإجمالية لأصول الشركة التي سيحصل عليها المساهمون في تلك الشركة إذا تمت تصفية الشركة.

قيمة مقدرة للبضائع

Ad Valorem

حسب القيمة. الصفة. التمويل والضرائب. يتم احتساب دفعة أو معدل أو ضريبة حسب القيمة وفقًا

لسعر المنتج أو الخدمة، وليس بمعدل ثابت: تتلقى الشركات إعانات في شكل مدفوعات قيمة بسيطة بناءً على حجم مبيعاتها التصديرية. أو هي التي يتم استيرادها، بناءً على قيمة البضاعة بالإضافة إلى عدد من العوامل الأخرى (التأمين والشحن والتكاليف الأخرى) التي يتم حسابها لإعطاء القيمة الإجمالية

Economic Value Added

قيمة اقتصادية مضافة

القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) هي مقياس للأداء المالي للشركة بناءً على الثروة المتبقية المحسوبة عن طريق خصم تكلفة رأس المال من أرباحها التشغيلية، بعد تعديلها للضرائب على أساس نقدي. أي الربح الذي تجنيه المنظمة من أنشطتها التجارية

Value At Risk (VAT)

قيمة معرضة للخطر

هي مقياس إحصائي لمدى خطورة الكيانات المالية أو محافظ الأصول. يتم تعريفه على أنه الحد الأقصى- للمبلغ بالدولار المتوقع ضياعه خلال فترة زمنية معينة، بمستوى ثقة محدد مسبقًا. أي أنها مقياس إحصائي يحدد مستويات المخاطر المالية داخل منظمة أو محفظة منتجات أو مركز في سلسلة التوريد خلال إطار زمني معين. مقياس لمخاطر الخسارة في سلسلة التوريد، بالنظر إلى احتمال معين. القيمة المعرضة للمخاطر هي الاحتمال المشترك لأحداث المخاطر مضروبًا في التأثير النقدي لأي أحداث يمكن أن تؤثر على وظائف سلسلة التوريد الأساسية

Value For Money (VFM)

قيمة مقابل المال

تُعرف أفضل قيمة مقابل المال بأنها المجموعة الأكثر فائدة من حيث التكلفة والجودة والاستدامة لتلبية متطلبات العملاء. في هذا السياق: التكلفة تعني النظر في تكلفة الحياة بأكملها. الجودة تعني تلبية المواصفات المناسبة للغرض والكافية لتلبية متطلبات العميل. أي أنها التركيبة الأكثر فائدة من السعر والجودة التي تجعل المنتج أو الخدمة مناسبة للغرض وتحقق النتائج المطلوبة للمشتري.

Market Capitalization

قيمة سوقية

تشير القيمة السوقية إلى القيمة الإجمالية لجميع أسهم الشركة في الأسهم. يتم حسابه بضرب سعر السهم في إجمالي عدد الأسهم القائمة. على سبيل المثال، الشركة التي تبيع 20 مليون سهم بسعر 50 دولارًا للسهم سيكون سقفها السوقي 1 مليار دولار. ويشير إلى القيمة السوقية لأسهم الشركة القائمة. يتم حسابها بضرب الأسهم القائمة للشركة بسعر السوق الحالي لسهم واحد

Value-Added Benefits

قيمة مضافة

هي الميزات الإضافية أو القيمة الاقتصادية التي تضيفها الشركة إلى منتجاتها وخدماتها قبل عرضها على العملاء. تساعد إضافة قيمة إلى منتج أو خدمة الشركات على جذب المزيد من العملاء، مما

يمكن أن يعزز الإيرادات والأرباح. أي أنها التحسينات التي يقوم بها المورد على المنتج أو الخدمة قبل البيع للمشتري. قد يشمل ذلك ميزات بدون تكلفة إضافية أو فترات ضمان ممتدة أو خدمات مثل التدريب على المنتج

قيمة المستفيد

Beneficiary Value

هي قيمة المساعدة الإنسانية التي يستفيد منها المتلقي أو الشخص المستفيد.

قيود مفروضة على السعة

Capacity Constraints

هي العوامل التي تمنع المنظمة أو المؤسسة من إنتاج الكمية التي تريد إنتاجها أو خططت لإنتاجها في وقت زمني معين. وهي أيضاً قاعدة تحكم كمية العناصر التي يمكن منحها لمورد. فباستخدام قيود السعة، يمكن منح الأعمال لمورد مفضل أو يمكن أن يكون حجم الأعمال التجارية للمورد محدوداً.

قوائم الدخل

Income Statement

بيان الدخل هو بيان مالي يوضح لك دخل الشركة ونفقاتها. كما يوضح أيضاً ما إذا كانت الشركة تحقق ربحاً أو خسارة لفترة معينة. يساعدك بيان الدخل، جنباً إلى جنب مع الميزانية العمومية وبيان التدفق النقدي، على فهم الصحة المالية لعملك. فبيان مالي يوضح الأداء المالي للشركة على مدار فترة زمنية

قوائم مالية

Financial Statements

هي البيانات المالية الرسمية للشركة هي حسابات نهاية العام المنشورة - في معظم البلدان، يعد هذا مطلباً قانونياً للشركات لنشر هذه البيانات بعد تاريخ نهاية السنة المحاسبية بوقت قصير

قواعد التفسير

Rules Of Interpretation

في السياق القانوني، هناك مجموعة من المبادئ التي تطورت على مدى عدة مئات من السنين، والتي تحدد كيفية تفسير المحاكم القانونية للعقود. إحدى القواعد الأساسية هي أن الكلمات سيكون لها معانيها اليومية العادية، ما لم يكن هناك تعريف محدد يتم توفيره في العقد نفسه. في العقود التجارية التي يمكن فيها افتراض مستوى من المعرفة القانونية و / أو المهنية (وليس بين شركة وفرد خاص)، يمكن للمحاكم أن تستنتج ما يمكن أن يفهمه شخص مطلع بشكل معقول في حالة معينة في مهنة معينة بالصياغة

قواعد سلوكية

Code Of Conduct

هي سلسلة من القواعد التي تضعها المنظمة تحدد السلوكيات والقيم المناسبة التي يجب أن يستخدمها ويطبقها كل عضو في تلك المنظمة، بغرض التصرف بطريقة مناسبة، بالإضافة إلى إظهار التوحيد ودعم معايير المنظمة وهي السياسة الأكثر شيوعاً داخل المنظمة. تحدد هذه السياسة مبادئ

الشركة ومعاييرها والتوقعات الأخلاقية والأخلاقية التي يلتزم بها الموظفون والأطراف الثالثة أثناء تفاعلهم مع المنظمة.

قوالب نمطية / وطنية / التنميط الثقافي National/Cultural Stereotypes

يحدث التنميط الثقافي عندما يفترض المرء أن جميع الناس داخل ثقافة ما يتصرفون ويفكرون ويتصرفون بنفس الطريقة. في حين أن الثقافات الوطنية يمكن أن توفر عدسة لاكتساب نظرة ثاقبة لبلد ما، فقد لا تكون التعميمات الواسعة مفيدة بالضرورة. فهي الإيمان بما يشكل الخصائص النموذجية لأعضاء جنسية أو مجموعة عرقية. يمكن أن تشمل هذه الخصائص السلوكيات والأعراف المجتمعية أو المؤشرات الثقافية. يمكن أن يؤدي هذا إلى تصنيف سلبي أو تنميط وفي النهاية تحيز

قوى خارجية Macro Environment

القوى الخارجية الرئيسية التي لا يمكن السيطرة عليها (الاقتصادية والديموغرافية والتكنولوجية والطبيعية والاجتماعية والثقافية والقانونية والسياسية) التي تؤثر على صنع القرار في الشركة ولها تأثير على أدائها. العوامل الخارجية الخارجة عن سيطرة المنظمة والتي ستؤثر على نجاحها، مثل السياسة الحكومية والتكنولوجيا والعوامل الاجتماعية والثقافية

قوى عاملة Working Capital

باختصار، رأس المال العامل هو المال المتاح للوفاء بالتزاماتك الحالية قصيرة الأجل. للتأكد من أن رأس المال العامل الخاص بك يعمل من أجلك، ستحتاج إلى حساب مستوياتك الحالية وتوقع احتياجاتك المستقبلية والتفكير في طرق للتأكد من أن لديك دائمًا نقدًا كافية. أي رأس المال المتاح للأعمال التجارية المستخدمة في عمليات التداول اليومية، محسوبًا على أنه الأصول المتداولة مطروحًا منها الخصوم المتداولة

قوة المسافة Power Distance

في مجال الأعمال، يمكن تعريف مسافة القوة على أنها قبول (من قبل الموظفين) للعلاقة بين الأعضاء الأعلى والأدنى في المؤسسة. أشارت الدراسات إلى أن الموظفين في أماكن العمل ذات المسافات المنخفضة الطاقة يؤثرون بشكل مباشر على توزيع قوة المكتب. أي المسافة الاجتماعية بين الأفراد

قوة متماثلة أو تناسق القوة Power Symmetry

يتم تعريف القوة المتماثلة من خلال المخاطرة التي تتناسب مع المكسب المحتمل. يترجم هذا تلقائيًا إلى "الرجل الأكبر يفوز". وهي استنادًا إلى مستوى السيطرة أو التأثير الذي تتمتع به منظمة أو فرد على آخر حتى يتم اعتبار هذا الأمر متماثلًا، يجب أن يدرك كلا الطرفين أن علاقة القوة متساوية

Pricing Power

قوة التسعير

تصف قوة التسعير تأثير التغيير في سعر منتج الشركة على الكمية المطلوبة من هذا المنتج. ترتبط قوة تسعير الشركة بالمرونة السعرية للطلب على منتجها. إذا كان هناك الكثير من المنتجات المنافسة، فستكون لدى الشركة قوة تسعير ضعيفة. أي تصف مدى قدرة الشركة على رفع أسعارها دون تقليل الطلب على منتجاتها. على سبيل المثال، تتمثل سياسة التسعير القوية في أن تقدم الشركة منتجًا فريدًا أو لديها عدد قليل من المنافسين وقد ترفع الأسعار دون تقليل الطلب

Bench Strength

قوة مقاعد البدلاء

وهي تمثل الموظفين الحاليين المرشحين أو من ذوي الموهبة اللذين يتم الاحتفاظ بهم احتياطيا استعدادًا للانتقال إلى مناصب المسؤولية أو مناصب أعلى داخل المنظمة

Remunerative Power

قوة المكافئة

القوة المكافئة (أو المنفعة) قائمة على المكافآت والعقوبات مثل نظام الدفع والغرامات. تتطلب السلطة المعيارية من الشخص أن يعتقد أن للسلطات الحق في الحكم وممارسة السلطة. أي تقوم على التلاعب بالموارد المادية والمكافآت، على سبيل المثال، من خلال الرواتب أو الأجور

Normative Power

قوة معيارية

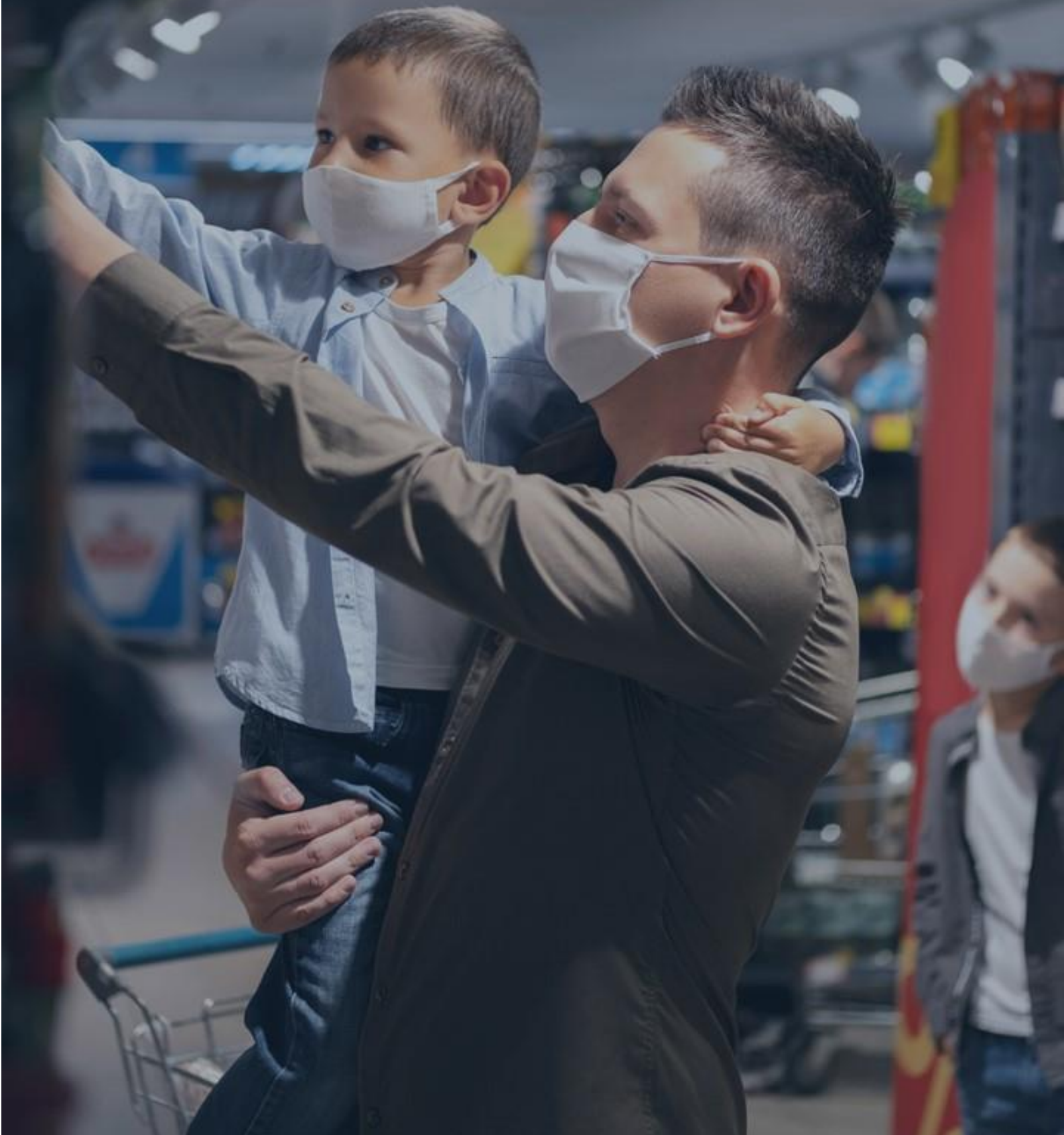
السلطات المعيارية: واسعة وضيقة. الصلاحيات هي قدرات أو قدرات لإحداث تغيير أو لمنع التغيير من القيام به. مكان. يبدو من المعقول تعريف القوة المعيارية كقوة للتغيير أو لمنع تغيير في حالة معيارية. ويعتمد على التخصيص والتلاعب بالمكافآت الرمزية، على سبيل المثال، التقدير والهيبة

Project Constraints

قيود المشروع

القيد، في إدارة المشروع، هو أي قيد يحدد حدود المشروع؛ النطاق، على سبيل المثال، هو الحد الذي يتوقع أن يحققه المشروع. أي القيود التي يجب أن يعمل المشروع ضمنها. هم خارج سيطرة المشروع

أحرف الكاف



كاشف الفساد

Whistleblowing

المُبلغ عن المخالفات، وهو فرد يكشف، بدون تصريح، عن معلومات خاصة أو سرية حول منظمة، وعادة ما تكون مرتبطة بارتكاب مخالفات أو سوء سلوك. يذكر المخبرون عمومًا أن مثل هذه الإجراءات مدفوعة بالالتزام بالصالح العام. أي الإبلاغ عن المعلومات المتعلقة بالمخالفات

كانبان

Kanban

Kanban (اليابانية للتوقيع) هو نظام مراقبة المخزون المستخدم في التصنيع في الوقت المناسب (JIT) لتتبع الإنتاج وطلب شحنات جديدة من الأجزاء والمواد. تم تطوير Kanban بواسطة Taiichi Ohno، وهو مهندس صناعي في Toyota، ويستخدم إشارات مرئية لتحفيز الإجراء اللازم للحفاظ على تدفق العملية. أي انه نظام جدولة يدعم عمليات التصنيع "Lean" و "في الوقت المناسب"، ويستخدم للإشارة عندما يكون المخزون منخفضًا ويؤدي إلى إعادة ترتيب المواد

كتالوج إلكتروني

E-Catalogue

الكتالوج الإلكتروني هو منشور عبر الإنترنت، أي واجهة رسومية بشكل عام صفحة HTML يتم فيها عرض المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة. الكتالوج الإلكتروني أو الكتيب الإلكتروني هو مورد يوفر معلومات عن منتجاتك أو خدماتك المقدمة أو الملف التعريفي لشركتك. أي انه كتالوج إلكتروني مدعوم بإمكانيات الطلب والدفع عبر الإنترنت

كتلة تجارية

Trade Bloc

الكتلة التجارية هي عائق آخر محتمل للتجارة الدولية. الكتلة التجارية هي مجموعة من البلدان التي تعمل معًا لتقديم صفقات خاصة للتداول. هذا يعزز التجارة بين دول محددة داخل الكتلة. يعتبر الاتحاد الأوروبي (EU) مثالاً على الكتلة التجارية. أي انها مجموعة اقتصادية، تتكون من دول مختلفة في منطقة جغرافية، لخلق ظروف تجارية تفضيلية

كتلة لوجستية

Logistics Cluster

تُعرف المجموعات اللوجستية بأنها "مجموعات مركزة جغرافيًا من الشركات ذات الصلة بالخدمات اللوجستية والموزعين والوظائف اللوجستية لتجار التجزئة والمصنعين"، وهي تخدم عددًا كبيرًا من المصنعين وتجار التجزئة والموزعين ولا تعتمد على أي صناعة واحدة. أي انها المنظمة المسؤولة عن التنسيق وإدارة المعلومات وتسهيل الوصول إلى الخدمات اللوجستية المشتركة، لضمان استجابة لوجستية فعالة وفعالة في مواجهة الكوارث الإنسانية

كتلة حرجة

Critical Mass

الكتلة الحرجة هي النقطة التي تصبح فيها الشركة النامية مكتفية ذاتيا ولم تعد بحاجة إلى استثمارات إضافية لتظل مجدية اقتصاديًا. إنها مرحلة حاسمة في تطوير شركة متنامية. او هي الحجم الذي تحتاجه المنظمة للوصول إليه من أجل المنافسة الفعالة في السوق، واكتساب الكفاءة والنمو المستدام

كثافة رأسمالية (الأساس النقدي)

Capital Intensive

هي العمليات التي تتطلب مستويات عالية من الاستثمار في الأصول الثابتة / غير المتداولة لتمكينها من تقديم منتجاتها / خدماتها. عادة ما تستخدم هذه الشركات الأتمتة (آلات أو روبوتات)، أي أنها العمليات أو الصناعات التي تحتاج إلى استثمارات رأسمالية هائلة في المصانع والأدوات والآلات وما إلى ذلك لإنشاء منتجات أو خدمات بأحجام كبيرة ومواكبة المستويات المثلّي لصافي الإيرادات وعائدات الاستثمار

كثيري الإنجاب

Baby Boomers

الأشخاص الذين ولدوا بين عامي 1946 ومنتصف الستينيات

كربون متجسد

Embodied Carbon

يشير الكربون المتجسد "من المهد إلى البوابة" إلى الانبعاثات المرتبطة فقط بإنتاج مواد البناء، من استخراج المواد الخام إلى تصنيع المنتجات النهائية؛ ويمكن اعتباره كربون لسلسلة التوريد، ويمثل الغالبية العظمى من إجمالي الكربون المتجسد للمبنى. الكربون المنبعث من استخراج المواد الخام وإنتاجها المنتج / الخدمة

كسر التعادل

Break Even

تعني عدم تحقيق ربح أو خسارة، لتغطية تكلفة النشاط. أي أن نقطة التعادل هي النقطة التي عندها تتساوى تكاليف الإنتاج الإجمالية تمامًا مع إجمالي الإيرادات من المبيعات. وتشير نقطة التعادل كذلك إلى مقدار الإيرادات اللازمة لتغطية إجمالي المصروفات الثابتة والمتغيرة التي تكبدتها الشركة خلال فترة زمنية محددة.

كشط السعر

Price Skimming

هو استراتيجية لتسعير المنتج تفرض من خلالها الشركة أعلى سعر مبدئي سيدفعه العملاء ثم تخفضه بمرور الوقت. أي انه استراتيجية تسعير يحدد فيها المسوق سعرًا أوليًا مرتفعًا نسبيًا لمنتج أو خدمة جديدة، ثم يخفض السعر بمرور الوقت

Statement Of Comprehensive Income

كشف الحساب الشامل

يشير بيان الدخل الشامل إلى البيان الذي يحتوي على تفاصيل الإيرادات أو الدخل أو المصاريف أو خسارة الشركة التي لم تتحقق عندما تعد الشركة البيانات المالية للفترة المحاسبية ويتم عرضها بعد صافي الدخل في بيان دخل الشركة. فهو بيان مالي لنشاط تجاري يظهر إجمالي وصافي ربحه. يشار إليه عادة باسم بيان الدخل

Efficiency

كفاءة

تشير كفاءة الأعمال إلى مقدار ما يمكن أن تنتجه شركة أو مؤسسة من حيث صلتها بمقدار الوقت والمال والموارد اللازمة. بمعنى آخر، تقيس كفاءة الشركة مدى قدرتها على تحويل أشياء مثل المواد والعمالة ورأس المال إلى خدمات ومنتجات تدر إيرادات أي قدرة العملية على تحقيق أقصى قدر من الإنتاجية بأقل التكاليف أو الهدر

Core Competencies

كفاءات أساسية

الكفاءات الأساسية هي الأنشطة أو العمليات التي تدعم بشكل قوي الميزة التنافسية للشركة. في محاولة للحفاظ على القدرة على تلبية عوامل النجاح للعملاء بشكل أفضل من مقدمي الخدمات الآخرين بطرق يصعب تقليدها لتفردتها وتميزها وكذلك هي الموارد والقدرات التي تشكل المزايا الاستراتيجية للأعمال التجارية.

Self-Efficacy

كفاءة ذاتية

تؤثر الفعالية الذاتية (المعتقدات حول قدرة الفرد على إنجاز مهام محددة) على المهام. يختار الموظفون التعلم والأهداف التي حدودها لأنفسهم. تؤثر الفعالية الذاتية أيضًا. مستوى جهد الموظفين ومثابرتهم عند تعلم المهام الصعبة. أي اعتقاد الفرد أو إدراكه الشخصي بقدرته على أداء مهمة معينة بنجاح أو تحقيق هدف ما

Eco-Efficiency

كفاءة بيئية

تدور الكفاءة البيئية حول تقليل الضرر البيئي إلى الحد الأدنى مع زيادة الكفاءة في نفس الوقت. على وجه التحديد، تعظيم كفاءة عملية إنتاج الشركة. إنها فلسفة إدارة اعتمدتها العديد من الشركات في جميع أنحاء العالم. أي تقليل الضرر البيئي مع تحسين كفاءة عمليات الإنتاج في الشركة

Competency

كفاءة (جدارة)

يشير إلى القدرة العقلية للشخص على فهم المشاكل والقرارات وتحملها الخصائص الأساسية التي تم تحديدها على أنها تؤدي إلى أداء متفوق وفعال

Production Efficiency

كفاءة الإنتاج

هي مصطلح اقتصادي يصف المستوى الذي لم يعد فيه الاقتصاد أو الكيان قادرًا على إنتاج كميات إضافية من سلعة ما دون خفض مستوى إنتاج منتج آخر. يحدث هذا عندما يقال إن الإنتاج يحدث على طول حدود إمكانية الإنتاج (PPF). أي مقياس لكمية النفايات في الإنتاج بمقارنة المدخلات بالمخرجات

Collective Efficacy

كفاءة جماعية

تشير إلى القدرة العقلية للموظف أو شخص ما على فهم المشاكل والقرارات وتحملها.

Bailment

كفالة

يصف هذا المصطلح العلاقة بين الكفيل والمسؤول عنه - الحيازة المادية للممتلكات تنتقل من شخص (الكفيل) إلى شخص آخر (الوكيل) أي أنها علاقة قانونية بين طرفين في القانون العام، حيث يتم نقل الأصول أو الممتلكات من الكفيل إلى المكفول.

Sponsor

كفيل

مدير كبير أو مسؤول تنفيذي يدعم المشروع

Guarantor

ضامن

الضامن هو مصطلح مالي يصف الفرد الذي يعد بسداد ديون المقترض في حالة تخلف المقترض عن الوفاء بالتزام القرض. يتعهد الضامنون بأصولهم الخاصة كضمان مقابل القروض. او منظمة تتحمل مسؤولية التزام منظمة أخرى

Prime Cost

تكلفة أولية

التكاليف الأولية هي نفقات الشركة المرتبطة مباشرة بالمواد والعمالة المستخدمة في الإنتاج. يشير إلى تكاليف المنتج المصنَّع، والتي يتم حسابها لضمان أفضل هامش ربح للشركة. أي تكلفة إنشاء المنتج من حيث المواد والعمالة

Quantitative

كمي

البحث الكمي هو كل شيء عن الأرقام. يستخدم التحليل والبيانات الرياضية لتسليط الضوء على الإحصائيات المهمة حول عملك والسوق. يمكن أن يساعدك هذا النوع من البيانات، الموجود عبر التكتيكات مثل استبيانات الاختيار من متعدد، في قياس الاهتمام بشركتك وعروضها. أي يقاس من حيث الأرقام أو الكمية

Batch Quantity

كمية الدفعة

كمية المنتجات المنتجة في وقت واحد

Economic Ordering Quantity (EOQ)

كمية الطلب / الأمر الاقتصادي

كمية الأمر الاقتصادي (EOQ) هي عملية حسابية تقوم بها الشركات تمثل حجم أوامرها المثالي، مما يسمح لها بتلبية الطلب دون زيادة الإنفاق. يقوم مديرو المخزون بحساب EOQ لتقليل تكاليف الاحتفاظ والمخزون الزائد أي كمية الأمر التي تقلل من إجمالي تكاليف الاحتفاظ وتكاليف الطلب

Conformity European (CE)

كونفورمايت يوروبين

هي العلامة التي تظهر على الملابس والملابس الواقية. إنها اختصار لـ Conformity European، وهو ما يعني المطابقة الأوروبية. كانت العلامة تُعرف في الأصل باسم EC وتم استبدالها بـ CE في توجيه الاتحاد الأوروبي 1993 / 68/93 EEC. تشمل علامة CE على معدات الوقاية الشخصية بموجب اللائحة الأوروبية 2016/425 42/201 (EU) عملية وضع علامة CE على معدات الوقاية الشخصية، وهو يوصف بأنه أي جهاز مصمم ليتم ارتداؤه أو حمله بواسطة الموظف للحماية مرة أخرى من مخاطر الصحة والسلامة

Objective Code

كود الهدف

كود الكائن هو اللغة التي يمكن لوحدة المعالجة المركزية فهمها بعد أن تتم ترجمتها بواسطة المترجم من كود مصدر البرمجة. مثال على التعليمات البرمجية الهدف هو ELF (تنسيق قابل للتنفيذ وربط). أي أنها طريقة لإسناد معاملة إلى منطقة وظيفية

Planet

كوكب

تعني الجانب "البيئي" للاستدامة: تقليل التأثيرات على كوكب الأرض والبيئة لأنشطة الأعمال

Kaizen

كايزن

كايزن هي فلسفة عمل يابانية تركز على تحسين الإنتاجية تدريجيًا من خلال إشراك جميع الموظفين ومن خلال جعل بيئة العمل أكثر كفاءة. تترجم كايزن إلى "التغيير للأفضل" أو "التحسين المستمر". فهي كلمة يابانية للتحسين؛ المنهجية المستخدمة للإشارة إلى التحسينات الصغيرة المستمرة في جميع جوانب المنظمة مثل التكنولوجيا والعمليات والجودة والثقافة التنظيمية والسلامة والقيادة والإنتاجية.

أحرف اللام



Project Steering Committee

لجنة توجيهية للمشروع

اللجنة التوجيهية هي هيئة حاكمة من أصحاب المصلحة الرئيسيين المكلفة بالإشراف على المشروع ودعمه لضمان تحقيق أهدافه. تعرف اللجان التوجيهية للمشروع باسم مجالس أصحاب المصلحة أو فرق القيادة العليا أو مجموعات العمل الخاصة بالمشروع أو لجان الإشراف على المشروع أي المجموعة التي تقرر أولويات المشروع وتدير العمليات العامة للمشروع

Plain Language

لغة بسيطة

اللغة المبسطة تعني الحفاظ على كتابتك واضحة وموجزة. يعني إزالة المحتوى الذي ينتقص من القارئ عن رسالتك. على سبيل المثال: "أوضح تقريره ثلاثة مشكلات: نقص العملاء ذوي الأجور المرتفعة والتحويلات والعملاء مكرري الزيارة". لغة مصممة لضمان أن يكون الاتصال واضحًا وسهل الفهم قدر الإمكان

Extensible Markup Language (XML)

لغة الترميز الموسعة

هي لغة ترميز قياسية ومستقلة عن النظام الأساسي تحدد قواعد التنسيق لتشفير البيانات. تتمثل إحدى نقاط القوة الرئيسية في أنه يوفر طريقة لا لبس فيها لتمثيل البيانات المهيكلة للاستخدام داخل التطبيقات، ولا سيما كتتنسيق للتخزين وللتواصل في الرسائل. فهي عبارة عن مجموعة من القواعد النصية لترميز المستندات. يمكن بعد ذلك قراءة التنسيق بواسطة أي تطبيق متوافق مع XML

Contract Regulations

لوائح العقود

هي اتفاق بين أطراف خاصة ينشئ التزامات متبادلة قابلة للتنفيذ بموجب القانون. العناصر الأساسية المطلوبة للاتفاق ليكون عقدًا واجب النفاذ قانونًا هي: الموافقة المتبادلة، التي يتم التعبير عنها من خلال عرض وقبول صالحين؛ الاعتبار الكافي؛ سعة؛ والشرعية. وايضاً تعرف بأنها القوانين والمبادئ التوجيهية التي تضمن التعامل مع العقود بشكل عادل ضمن اختصاص قضائي

Service Response Logistics

لوجستيات استجابة الخدمة

لوجستيات استجابة الخدمة هي عملية الاستجابة لطلبات الخدمة الفردية. يعمل الوكلاء وتجار التجزئة وتجار الجملة والامتيازات والقنوات الإلكترونية وما إلى ذلك كوسيط في لوجستيات الاستجابة للخدمة. أي إدارة الأنشطة التنظيمية التي تحدث بالتزامن مع تقديم الخدمة

Dashboard

لوحة المعلومات

لوحة المعلومات هي أداة لإدارة المعلومات تُستخدم لتتبع مؤشرات الأداء الرئيسية والمقاييس ونقاط البيانات الرئيسية ذات الصلة بعملك أو قسمك أو عملية معينة. تقوم لوحات المعلومات

بتجميع وتصور البيانات من مصادر متعددة، مثل قواعد البيانات والملفات المستضافة محليًا وخدمات الويب. وهي أداة لإدارة الأداء تسمح للمؤسسة بتتبع أداء الجوانب الرئيسية للعقد / المورد

Service Encounter

لقاء الخدمة

يتم تعريف لقاء الخدمة عمومًا على أنه اتصال المستهلك المباشر بمزود الخدمة، بما في ذلك التفاعل وجهًا لوجه والخبرة فوريهيس وآخرون يُعرّف لقاء الخدمة بأنه "أي تفاعل منفصل بين العميل ومقدم الخدمة فيما يتعلق بعرض الخدمة الأساسية". أي التفاعل بين مقدم الخدمة والعميل

أحرف الميم



ماشية

Livestock

تربية الماشية هي ببساطة إدارة وتربية الحيوانات الأليفة أو الماشية أو حيوانات المزرعة بغرض الحصول على لحومها ومنتجاتها (الحليب والبيض والجلود، إلخ). فهي الحيوانات داخل منظمة زراعية

ماذا لو في التحليل

What If Analysis

ما هو تحليل ماذا لو؟ يعد تحليل ماذا لو أو تحليل الحساسية أداة قوية لصنع القرار تساعد العلامات التجارية على فهم نوع تأثيرات الأعمال التي يمكن أن تنشأ عن تغيير واحد أو أكثر من المتغيرات. فهي سيناريوهات قائمة على التحليل لاستكشاف ما إذا كان شيء ما سيحدث أم لا

مانع للدخول

Barrier To Entry

مصطلح اقتصادي يصف وجود عقبات (مثل ارتفاع تكاليف بدء التشغيل) التي تمنع المنافسين الجدد من دخول الصناعة أو قطاع الأعمال. وهي وصف العوامل التي يمكن أن تمنع أو تعرقل دخول الوافدين الجدد إلى سوق أو قطاع صناعي، وبالتالي تحد من المنافسة.

مال مخصص إلى التسديد

Amortization

تخصيص تكلفة الأصل غير الملموس على مدى فترة زمنية ويشير الاستهلاك عادةً إلى عملية تدوين قيمة أي قرض أو أصل غير ملموس. حيث يتم استخدام جداول استهلاك الدين من قبل المقرضين، مثل المؤسسات المالية، لتقديم جدول سداد القرض بناءً على تاريخ استحقاق محدد.

مالك

Principal

المدير هو في الأساس اسم آخر لمالك الشركة أو العضو؛ في بعض الشركات، يكون المدير هو المؤسس أو المدير التنفيذي أو حتى المستثمر الرئيسي. هو الطرف الذي يعطي السلطة القانونية "للوكيل" للتصرف نيابة عن الموكل

مالك المنتج

Product Owner

هو دور المسئول عن نتائج المشروع. يسعى مالك المنتج إلى تعظيم قيمة المنتج من خلال إدارة تراكم المنتج وتحسينه. في إطار عمل لتطوير العمل. فهو الشخص الذي يمثل أولئك الذين طلبوا العمل. إنهم موجودون للتأكد من أن آراء واحتياجات وأولويات أصحاب المصلحة تنعكس في عمل فريق التطوير

ما بعد الحداثة

Postmodernism

منظمات ما بعد الحداثة هي المنظمات التي قطعت المبادئ التقليدية للتنظيم كما حددتها النظرية

الحدائية التي تهيمن عليها العقلانية؛ كما أنها تتميز بتطوير أشكال وممارسات جديدة ومبتكرة استجابة للظروف البيئية المتغيرة لما بعد الحداثة أي رفض العقلانية المنهجية في تحديد حقيقة موضوعية للتاريخ البشري والأعراف الاجتماعية، وهو ما يفسر بناء وجهات النظر الذاتية من خلال دراسة اللغة والخطاب

Three-Way Match

مباراة ثلاثية

ويطلق عليها المطابقة الثلاثية هي عملية مقارنة أمر الشراء؛ أو إشعار استلام البضائع وفاتورة المورد قبل الموافقة على فاتورة المورد للدفع. وتساعد المطابقة الثلاثية في تحديد ما إذا كان يجب دفع الفاتورة جزئيًا أو كليًا. فالمطابقة بين مبلغ أمر الشراء ومبلغ الفاتورة وإشعار استلام البضائع المنفذ بواسطة نظام الشراء الإلكتروني

The Ricardo Principle

مبدأ ريكاردو

في نظرية ريكاردو، التي كانت مبنية على نظرية العمل للقيمة (في الواقع، جعل العمل العامل الوحيد للإنتاج)، لم تكن حقيقة أن بلدًا ما يمكن أن ينتج كل شيء بشكل أكثر كفاءة من بلد آخر حجة ضد التجارة الدولية. فهي تُعرف أيضًا باسم نظرية الميزة النسبية. نظرية التجارة الدولية، التي تنص على أن البلدان ستشتري سلعة من بلد يمكنه إنتاجها اقتصاديًا أكثر مما يستطيع المنتجون المحليون، مما يقلل أو يلغي إنتاجه الخاص لتلك السلع وتحرير الموارد لاستخدامها في الإنتاج الذي يمكنه فعل المزيد بكفاءة

Neighbor Principle

مبدأ الجار

تم ذكر ما يسمى بمبدأ الجار ليكون العامل المشترك في الحالات التي يوجد فيها واجب الرعاية. يجب على المرء أن يحرص على عدم إيذاء الجار. الجار هو أي شخص يتأثر بشكل وثيق ومباشر بفعل ما يجب عليك التفكير فيه عندما تتصرف. الأشخاص المتأثرون بشكل وثيق ومباشر بأفعال الآخرين بحيث يجب أن يفكروا بها عند توجيه أذهانهم إلى الأفعال

Last Shot Principle

مبدأ اللقطة الأخيرة

في قانون العقود، بموجب قاعدة اللقطة الأخيرة، وافق الطرف ضمنيًا على العرض المضاد وبالتالي قبله من خلال سلوك يشير إلى عدم وجود اعتراض عليه. حيث تكون آخر وثيقة تم إرسالها في التفاوض على العقد قبل الأداء هي الوثيقة النظامية

Pollyanna Principle

مبدأ بوليانا

مبدأ بوليانا (يسمى أيضًا Pollyannaism أو التحيز الإيجابي) هو ميل الناس لتذكر العناصر الممتعة بشكل أكثر دقة من العناصر غير السارة. أي تحيز نفسي، حيث يوجد ميل إلى المبالغة في تقييم

الذكريات الإيجابية واستبعاد الذكريات السلبية. هذا هو السبب في أن الناس يمكن أن يتحدثوا عن أنفسهم في صفقات مبالغ فيها مع التقييمات السخيفة

Private Finance Initiatives (Pfis)

مبادرات التمويل الخاص

هي طريقة لتمويل مشاريع القطاع العام من خلال القطاع الخاص. الوسطاء الماليون المشاركون يخففون الحكومة ودافعي الضرائب من العبء الفوري لتوليد رأس المال لهذه المشاريع. أي أنها طريقة لتمويل مشاريع القطاع العام من خلال القطاع الخاص

Over Service

مبالغة في الخدمة

هي درجة مفرطة أو غير ضرورية من الخدمة تقديم عمل أكثر مما هو مطلوب

Overtrading

مبالغة في التداول

تحدث المبالغة في التداول عندما تقبل الشركة العمل وتحاول إتمامه، لكنها تجد أن الوفاء يتطلب موارد أكبر (مثل النقد والأشخاص والأسهم) مما هو متاح. يمكن أن يحدث هذا بسبب أحداث غير متوقعة مثل: التصنيع أو التسليم يستغرق وقتًا أطول من المتوقع، مما يؤدي إلى ضعف التدفق النقدي. أي الدخول في مستويات عمل أعلى مما تستطيع الشركة التعامل معه

Innovators

مبتكرون

هو شخص أو مجموعة تقدم شيئًا جديدًا أو تفعل شيئًا لأول مرة: إنه رائد ومبدع حقيقي يدفع دائمًا الحدود ويتبع رؤاه. الأشخاص الذين يحبون أن يكونوا أول من يجرب الأفكار والسلع والخدمات الجديدة

Doctrine Of Economic Duress

مبدأ الإكراه الاقتصادي

يحدث الإكراه الاقتصادي في العقود عندما يهدد أحد أطراف العقد بإلغاء العقد ما لم يوافق الطرف الآخر على مطالبه. يحدث الإكراه الاقتصادي عندما يتعطل الطرف الآخر، حيث لا توجد خيارات عملية أخرى سوى الموافقة على الشروط الجديدة للعقد. وهو الاستخدام غير القانوني للضغط الاقتصادي أو التهديدات التي تهدف إلى التغلب على الإرادة الحرة لأي شخص، من أجل إجباره على عقد اتفاق غير طوعي أو القيام بشيء لم يكن ليفعله بخلاف ذلك

Principle Of Humanity

مبدأ الإنسانية

تستند هذه الحقوق الأساسية إلى قيم مشتركة مثل الكرامة والإنصاف والمساواة والاحترام والاستقلال. يحدد القانون هذه القيم ويحميها هذا يعني أن البشرية جمعاء يجب أن تعامل على قدم

المساواة وإنسانية في جميع الظروف من خلال إنقاذ الأرواح والحفاظ عليها وإنهاء المعاناة، مع الحفاظ على احترام الفرد

Principle Of Precedent

مبدأ السابقة

في سياق القضايا المعروضة على المحاكم: تؤثر القرارات السابقة على القرارات الحالية والمستقبلية. تحدد الأنظمة القانونية المختلفة القرارات الملزمة (التي يجب اتباعها)، والتي هي فقط مؤثرة (يجب أخذها في الاعتبار ولكن ليس بالضرورة اتباعها) والتي لا تشكل سابقة (يمكن تجاهلها). القاعدة العامة في معظم الأنظمة هي أن قرارات المحاكم الأعلى ملزمة للمحاكم الأدنى. لفهم سابقة في بلد معين، لذلك، تحتاج إلى فهم هيكل المحكمة في ذلك البلد

Principled

مبدئي

مبادئ العمل هي المبادئ التوجيهية أو القواعد التأسيسية التي تفيد في حل المشكلات واتخاذ القرارات. من الشائع جدًا أن تقوم الإدارات والفرق والمؤسسات بتنفيذ أي مبدأ يعمل بمثابة إرشادات قيمة في مجموعة واسعة من التفاعلات والعمليات. أي التصرف وفق المبادئ الأخلاقية وإبداء الاعتراف بالصواب والخطأ

Lump Sum

مبلغ مقطوع

الدفعة الإجمالية عبارة عن مبلغ يتم دفعه دفعة واحدة، على عكس المبلغ الذي يتم تقسيمه ودفعه على أقساط. أي سعر واحد يعرضه المتعاقد لأداء العمل المطلوب

Stores

متاجر

يشير مصطلح المخازن إلى المواد التي تحتفظ بها الشركة في المخزون. يمكن أن يشير المصطلح أيضًا إلى وظيفة الاحتفاظ بالمخزون وإصداره، مثل عملية التخزين. أي انه منشأة تخزين محلية صغيرة للعناصر ذات الاستخدام الفوري

Tradeable

متاجرة

المتاجرة. [جمع] (أيضًا قابلة للتداول) الأسهم والاستثمارات وما إلى ذلك التي يمكن شراؤها وبيعها: تخطط الشركة لتوزيع استثماراتها على العناصر التجارية وغير القابلة للتداول.

Robustness

متانة

في علم الاقتصاد، القوة هي قدرة نظام التداول المالي على أن يظل فعالاً في ظل الأسواق المختلفة وظروف السوق المختلفة، أو قدرة النموذج الاقتصادي على أن يظل صالحاً في ظل افتراضات ومعايير وشروط أولية مختلفة. أي جودة أن تكون قويًا وقادرًا على تحمل الظروف أو العلاج المعاكس

Early Adopters

المتبنون الأوائل

هم هؤلاء الأفراد الذين يستخدمون منتجات جديدة قبل غالبية الناس. إنهم مجازفون ورائدون ولهم تأثير قوي على نجاح أو فشل منتج جديد. ولهذا السبب تسعى العديد من الشركات إلى الحصول على موافقة المتبنين الأوائل مجموعة من المستهلكين هم الأوائل بعد المبتكرين في شراء أو استخدام منتج أو تقنية جديدة

Dependent Variable

متغير تابع

هو متغير ستتغير قيمته اعتمادًا على قيمة متغير آخر، يسمى المتغير المستقل. فهو متغير تعتمد قيمته على قيمة متغير آخر

Independent (Or Explanatory) Variable

متغير مستقل (أو توضيحي)

المتغير المستقل هو المتغير الذي تتلاعب به أو تتحكم فيه أو تختلف في دراسة تجريبية لاستكشاف آثاره. يطلق عليه اسم "مستقل" لأنه لا يتأثر بأي متغيرات أخرى في الدراسة. تسمى المتغيرات المستقلة أيضًا: المتغيرات التوضيحية متغير تكون قيمته مستقلة عن أي متغير آخر

Contained Change

متضمن التغيير

وهو التغيير الذي يمكن مراجعته وفهمه ضمن درجة معينة من الاحتمالية من حيث ما قد يحدث، ومعرفة الأسباب التي أدت لحدوثه وما هي عواقبه أي أنها عملية إدارة التغيير هي نهج منظم للتعامل مع الانتقال أو التحول لأهداف أو عمليات أو تقنيات المنظمة.

Capital Requirements

متطلبات رأسمالية

هي الموارد / الأصول التي تحتاجها المنظمة من أجل تأسيس عمل جديد، وهي أيضاً معايير تنظيمية للبنوك تحدد مقدار رأس المال السائل (الأصول المبيعة بسهولة) التي يجب أن تحتفظ بها في متناول اليد، فيما يتعلق بممتلكاتها الإجمالية. التعبير عن متطلبات رأس المال كنسبة تستند إلى المخاطر المرجحة للأصول المختلفة للبنوك.

Business Requirement

متطلبات العمل

هي الأنشطة التي تلبى حاجة الأعمال وتوفر قيمة لها (وتسمى أيضاً احتياجات العمل)

Non-Functional Requirements

متطلبات غير وظيفية

ببساطة، المتطلبات غير الوظيفية هي قيود مفروضة على النظام. يتم استخدامها لتحديد سمات الجودة التي ستحدد كيفية عمل النظام. الغرض الرئيسي—منها هو جعل المنتج (تطبيق أو برنامج أو

موقع ويب أو غير ذلك) يعمل بكفاءة أكبر وبالتالي تحسين تجربة المستخدم. أي أنها تصف المتطلبات غير الوظيفية كيفية عمل المنتج أو الخدمة

متطلبات وظيفية Functional Requirements

تصف المتطلبات الوظيفية في تحليل الأعمال وظائف البرنامج أو المنتج. هذه هي الوظائف التي يجب أن يؤديها النظام للوفاء بمتطلبات العمل

متطلبات التشغيل Operational Prerequisites

المتطلبات التشغيلية هي تلك البيانات التي "تحدد القدرات الأساسية، والمتطلبات المرتبطة بها، ومقاييس الأداء، والعملية أو سلسلة الإجراءات التي يتعين اتخاذها لتحقيق النتائج المرغوبة من أجل معالجة أوجه القصور في منطقة البعثة، والتطبيقات أو التهديدات المتطورة فهي الشروط التي يجب أن تكون موجودة أو يجب تحقيقها قبل القيام بالعمليات. على سبيل المثال، يعد وجود فرن شرطًا أساسيًا لعمليات الخبز

متطلبات رأس المال العامل Working Capital Requirement (WCR)

عبارة عن مقياس مالي يوضح مقدار الموارد المالية اللازمة لتغطية تكاليف دورة الإنتاج والمصروفات التشغيلية القادمة وسداد الديون. أي الأموال التي يجب على الشركة الاحتفاظ بها من أجل سداد التزاماتها

متعاقد اعمال Works Contractor

متعاقد الأشغال يعني الشخص الذي يتم تكليفه بشكل مباشر أو غير مباشر من قبل السلطة لتنفيذ الأعمال نيابة عن السلطة، ويشمل المتعاقد من الباطن. أي متعاقد من الباطن يشترك فيه متعاقد الإدارة في برنامج

متعاقد فرعي Subcontractor

فهو شخص أو منظمة متعاقد عليها مع المتعاقد الذي قدم العطاء الفائز

متعاقدون مستقلون / طلب مستقل Independent Demand

الطلب المستقل هو الطلب على المنتج النهائي، والذي يطلبه طرف خارجي أو هم الأشخاص الذين ليسوا موظفين ولا يعملون بانتظام لدى صاحب عمل، لكنهم يعملون "عند الاقتضاء". لا يخضعون لقانون العمل

متعاقدون

Contractors

هم العاملون لحسابهم الخاص الذين يشاركون لتلبية احتياجات منظمة على أساس تعاقدى فهم محترفون يقدمون المهارات أو الخدمات للشركات لفترة محددة. قد يتم التعاقد معهم لعدد محدد من الساعات، أو إطار زمني معين، أو مدة المشروع. يمكن للمتعاقدين أن يعملوا لحسابهم الخاص، وأن يعملوا بشكل مستقل كتجار مستقلين، أو يمكنهم إدارة شركتهم المحدودة.

متعدد الحواس

Multisensory

هي استراتيجية تسويق تهدف إلى تحسين تصورات العلامة التجارية وتجربتها من خلال التركيز على الحواس البشرية وتفاعلاتها. أي استخدام أكثر من حواس. للإنسان خمس حواس: البصر والصوت والشم واللمس والذوق

متعدد الثقافات

Multi-Cultural

المنظمة متعددة الثقافات هي منظمة لديها قوة عاملة تضم أشخاصًا من خلفيات متنوعة في جميع الأقسام، والتي توفر لهم فرصًا متساوية للإسهام والتقدم داخل الشركة. وتحتوي على أشخاص من ثقافات أو أعراق مختلفة

متعاقدا إدارة

Management Contractor

هو المتعاقد المعين من قبل العميل لإكمال البرنامج والذي يعمل كمدير

متغيرات التفاوض

Negotiation Variables

المتغيرات هي العوامل أو العناصر المختلفة للتفاوض. يمكن للأطراف أن تتوقع بعض المتغيرات "تأخذ وتتولى". قد تقدر قيمة المتغيرات بشكل مختلف عن المورد. من المفيد تحديد القيم التي تضعها على المتغيرات - سيظهر لك هذا أفضل التنازلات. أي ان متغيرات التفاوض هي عناصر فردية يمكن تداولها أو التنازل عنها أو المساومة عليها مع تطور المفاوضات. إنها أداة تفاوض تكتيكية

متفرقات

Sundries

النفقات المتنوعة، هي تكاليف لا يمكن تخصيصها بسهولة لأي حساب اسمي آخر. قد يتم تخصيص تكاليف صغيرة لمرة واحدة للمشتريات إذا لم يكن هناك حساب آخر واضح لوضعها فيه. أي سلع أو خدمات متنوعة، ذات قيمة منخفضة عادة

متقاعسون

Laggards

المتقاعس هو سهم أو ورقة مالية ذات أداء ضعيف مقارنة بمؤشرها أو نظرائها. سيحقق المتخلف

عوائد أقل من المتوسط مقارنة بالسوق. المتخلف هو عكس القائد. بمعنى اخر هو المجموعة الأخيرة من المستهلكين الذين يشترون أو يستخدمون منتجًا أو تقنية جديدة

Average Rate Of Return

متوسط معدل العائد

هي النسبة التي تنظر إلى العائد على الاستثمار موزعة على عدد من السنوات، أي معدل العائد هو ربح أو خسارة استثمار خلال فترة زمنية محددة، معبرًا عنه كنسبة مئوية من تكلفة الاستثمار.

Weighted Average Cost Of Capital (WACC) متوسط مرجح لتكلفة رأس المال

هو متوسط السعر الذي تدفعه الشركة لتمويل أصولها. يتم حسابه من خلال حساب متوسط معدل جميع مصادر رأس مال الشركة (الدين وحقوق الملكية)، مرجحًا بنسبة كل مكون. أي يعتمد هذا على التكلفة الإجمالية لرأس المال لجميع مصادر التمويل في الشركة. إنه المتوسط المرجح لهذه التكاليف

Tall Poppy Syndrome

متلازمة الخشخاش طويل القامة

إذا كان هناك ميل لتقليص عدد الموظفين الطموحين الذين يحققون الكثير "إلى الحجم"، فمن المحتمل أن تكون الإجابة نعم. تأخذ متلازمة الخشخاش الطويل اسمها من فكرة أن البستانيين غالبًا ما يقصون الزهور الأطول إلى ارتفاع الباقي للحفاظ على مظهر موحد. أي الميل إلى انتقاد الشخصيات البارزة أو الناجحة

Resource Allocation Syndrome

متلازمة تخصيص الموارد

عندما تكون اللجنة المسؤولة عن مجموعة من المشاريع غارقة في محاولاتها لتحديد أولويات تخصيص الموارد على أساس إدارة المحفظة عندما لا تكون كافية

Disincentive

مثبط

هو الشيء الذي يجعل الشخص أو المنظمة أقل رغبة في القيام بشيء ما: ثقافة الفساد عامل مثبط للاستثمار والتجارة. فهو بمثابة عامل مثبط يمكن أن تكون تكاليف مكافآت نهاية الخدمة المرتفعة عاملاً مثبطاً لتوظيف عمال جدد فهو شيء لا يشجع على فعل أو سلوك معين

JCT Council

مجلس JCT

تنتج محكمة العقود المشتركة، المعروفة أيضًا باسم JCT، أشكالًا قياسية من عقود البناء، والمذكرات الإرشادية والوثائق القياسية الأخرى وممثلوا أعضاء JCT المسؤولين عن إنتاج وصيانة النماذج القياسية للعقد

مجلد مشترك

Shared Directory

يُقصد بالمجلد المشترك المجلد الذي تم تعيينه، عند نقطة التثبيت، للمستخدمين لتخزين الملفات التي يمكن للمستخدمين الآخرين لشبكة مشاركة الملفات المعنية تنزيلها من كمبيوتر المستخدم. أي منطقة على نظام كمبيوتر أو شبكة يمكن لعدة مستخدمين الوصول إليها

مجلس الإصدار

Sourcing Board

هي مجموعة من أصحاب المصلحة المعنيين تشكلوا لتقديم المشورة بشأن اختيار الموردين

مجلس الابتكار

Innovation Council

مجلس الابتكار هو هيئة حوكمة صغيرة متعددة الوظائف من كبار المديرين تتيح اتخاذ القرارات والتنسيق بين الأعمال / الوظائف / الجغرافيا. فهو هيكل حوكمة تم إنشاؤه لتنسيق وتعظيم الابتكار متعدد الوظائف في جميع أنحاء المنظمة

مجموعة مرجعية

Referent Group

مجموعة تقدم المشورة لشركة أو مؤسسة حول موضوع معين أي مجموعة مرجعية للمستهلكين. تعتزم الحكومة تشكيل مجموعة مرجعية صناعية لتقديم مشورة الخبراء وتعرف أيضاً بالأشخاص أو السياسات التي تعتبر معياراً مناسباً للمقارنة

مجموعة التركيز

Focus Group

المجموعة المركزة هي مجموعة صغيرة من الأشخاص في السوق المستهدف يلتقون لإجراء مناقشة موجّهة حول فكرة عملك. يمكن للمجموعة المركزة: تجاوز الأرقام لتكشف كيف يتفاعل العملاء المحتملون الحقيقيون مع فكرتك. أظهر لك ما إذا كان هناك سوق لفكرتك والمبلغ الذي سيدفعه العملاء مقابل ذلك، حيث تناقش مجموعة مشكلة معينة وقد تؤسس توافقاً في الآراء بشأن الاقتراحات المناسبة

الصفر الجمعي

Zero-Sum

في علم الاقتصاد، يكون الموقف صفرياً إذا كانت مكاسب أحد الأطراف متوازنة تماماً بخسائر طرف آخر ولم يتم إنشاء صافي ربح أو خسارة. أي نظرية اقتصادية ترى التوازن الدقيق بين الخسارة والمكاسب

مجموعة وثائقية

Documentary Collection

التحصيل المستندي هو طريقة تمويل التجارة حيث يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك

المستورد ويقوم بتحصيل المدفوعات مقابل البضائع المشحونة. التحصيل المستندي أقل شيوعاً من الدفع النقدي مقدماً وشروط الحساب المفتوح، لا سيما في البلدان ذات إنفاذ العقود الضعيف. عندما يتم تسليم مسؤولية تحصيل المدفوعات إلى البنك الذي يتعامل بعد ذلك مع المعاملة

Unitarist مجموعة الأعمال الموحدة

هي مجموعة من الأشخاص ذوي الصلة الذين تكون أنشطتهم أو عملياتهم التجارية مترابطة. وبشكل أكثر تحديداً، فإن مجموعة العمل الموحدة هي شخصان أو أكثر يستوفيان كلاً من اختبار التحكم وواحد من اختبارين للعلاقة. يجب أن تتطابق مصالح صاحب العمل والموظف ويجب أن يتعاونوا بشأن المخاوف

Diversity Toolbox Talks محادثات متنوعة

هي مجموعة يضرب بها المثل من المعدات التي يمكن للمرء استخدامها لإصلاح المشاكل و / أو تطوير الحلول. تقليدياً، في الولايات المتحدة، أو الأدوات الأساسية هي التدريب على التنوع وتوظيف التنوع. وركزت الاجتماعات القصيرة على جانب واحد يتعلق بوظيفة معينة

Horizontal Alignment محاذاة أفقية

تشير المحاذاة الأفقية إلى تنسيق الجهود عبر المنظمة وهي ذات صلة في المقام الأول بالمستويات الدنيا في التسلسل الهرمي للاستراتيجية. يمكن تعريف المحاذاة الأفقية من حيث التكامل بين الوظائف والتكامل بين الوظائف فهو اتفاق السياسات ومقاييس الأداء والمعايير بين الوظائف أو الفرق أو الأفراد على نفس المستوى الهرمي للمؤسسة

Employment Tribunals (ET) محاكم التوظيف

تنظر محاكم العمل في الدعاوى المرفوعة ضد أصحاب العمل من قبل الموظفين. يمكن أن تتعلق المطالبات عادة بالفصل غير العادل والخطأ، والتمييز، والمساواة في الأجر، والخصومات من اقتطاعات الأجور. الهيئات العامة في إنجلترا وويلز واسكتلندا ذات الاختصاص القضائي بموجب قانون محاكم العمل لعام 1996 للنظر في النزاعات بين أصحاب العمل والموظفين، مثل الفصل التعسفي ومدفوعات التكرار والتمييز في العمل

Distribution Hubs محاور التوزيع

مركز التوزيع هو مستودع متخصص يعمل كمحور لتخزين البضائع الجاهزة بشكل استراتيجي، وتبسيط عملية الانتقاء والتعبئة، وشحن البضائع إلى موقع آخر أو وجهة نهائية. والمستودعات التي يُقصد بها أن تكون نقطة محورية لنشاط معين لمنطقة جغرافية

Bid Rigging

محاولة تزوير

وهو شكل من أشكال الاحتيال أو أحد الطرق الغير شرعية تتمثل في الاتفاق مسبقًا على منح العقد لمورد قبل عملية المناقصة / طلب عرض الأسعار

Vertical Alignment

محاذاة رأسية

تشير المحاذاة الرأسية إلى تكوين الاستراتيجيات والأهداف وخطط العمل والقرارات عبر المستويات المختلفة للمؤسسة. أي مواءمة مقاييس ومعايير الأداء مع أهداف العمل العامة، وبين المستويات الهرمية المختلفة للمؤسسة

General Motors

جنرال موتورز

تكسب جنرال موتورز غالبية إيراداتها وأرباحها من مبيعات السيارات ولكن أيضًا من ذراعها التمويلي المسمى GM Financial. تمر جنرال موتورز في خضم تحول، حيث تقوم الشركة بتحويل بعض إنتاجها من السيارات القائمة على الكربون إلى السيارات الكهربائية (Evs). فهي مؤسسة عالمية مملوكة لأمريكا تقوم بتصنيع وتسويق وتوزيع المركبات وقطع الغيار

Driver

محركات الأعمال / برامج تشغيل الأعمال

محركات الأعمال هي المدخلات والأنشطة الرئيسية التي تقود النتائج التشغيلية والمالية للأعمال. من الأمثلة الشائعة على برامج تشغيل الأعمال مندوبي المبيعات، وعدد المتاجر، وحركة مرور الموقع الإلكتروني، وعدد وسعر المنتجات المباعة، ووحدات الإنتاج، وما إلى ذلك.

Cost Driver

محرك التكلفة

يؤدي محرك التكلفة إلى إحداث تغيير في تكلفة النشاط. يستخدم هذا المفهوم بشكل شائع لتعيين التكاليف العامة لعدد الوحدات المنتجة. يمكن استخدامه أيضًا في تحليل التكاليف على أساس النشاط لتحديد أسباب النفقات العامة، والتي يمكن استخدامها لتقليل التكاليف العامة. فهو بمثابة عامل يتسبب في مقدار التكلفة للتغيير

Domestic

محلي

الشركة المحلية هي شركة تدير شؤونها في بلادها. غالبًا ما يتم فرض ضرائب على الأعمال التجارية المحلية بشكل مختلف عن الأعمال غير المحلية وقد يُطلب منها دفع رسوم أو رسوم على المنتجات التي تستوردها. وتكون داخل دولة واحدة، وليس دولية

محددات

Limitations

حدود جودة كونها محدودة أو مقيدة. "إنها خطة جيدة ولكن لها حدود جديده" أكبر قدر ممكن أو مسموح به من شيء ما. أي انها البنود التي تحاول الحد من مسؤولية الأطراف المعنية

محدودة

Limited (Ltd)

يظهر المصطلح كلاحقة تتبع اسم الشركة، في إشارة إلى أنها شركة خاصة محدودة. في شركة محدودة المسؤولية، تقتصر مسؤولية المساهمين على رأس المال الذي استثمروه في الأصل. إذا أصبحت هذه الشركة معسرة، تظل الأصول الشخصية للمساهمين محمية. فالشركات المحدودة هي كيانات قانونية ويمكن أن يمتلكها عدة أشخاص؛ لا يتحمل المالكون المسؤولية الشخصية عن الخسائر المالية

محركات التدويل

Internationalization Drivers

يصف التدويل تصميم منتج بطريقة يمكن استهلاكه بسهولة عبر بلدان متعددة. يتم استخدام هذه العملية من قبل الشركات التي تتطلع إلى توسيع بصمتها العالمية بما يتجاوز أسواقها المحلية، فهم يفهمون أن المستهلكين في الخارج قد يكون لديهم أذواق أو عادات مختلفة. فهي القوى التي تقود المنظمات للبحث عن استراتيجيات دولية

محركات عولمة الصناعة

Yip

تحدد Yip أربع مجموعات من "محركات عولمة الصناعة" التي تكمن وراء الظروف في كل صناعة والتي تخلق إمكانية أن تصبح هذه الصناعة أكثر عالمية، ونتيجة لذلك، من أجل الجدوى المحتملة لنهج عالمي للاستراتيجية. فهي إطار عمل يوفر أساساً لتحديد ما يقود الشركات إلى تطبيق الاستراتيجيات الدولية

محسوبيات

Nepotism

المحسوبية تُمنح للأقارب والأصدقاء في مختلف المجالات، بما في ذلك الأعمال والسياسة والترفيه والرياضة واللياقة البدنية والدين وغيرها من الأنشطة. نشأ المصطلح مع تعيين أبناء الأخ في مناصب مهمة من قبل الباباوات والأساقفة الكاثوليك. أي انها استخدام القوة الفعلية أو المتصورة لمنح ميزة غير عادلة للأصدقاء أو أفراد الأسرة

محصلة نهائية ثلاثية

Triple Bottom Line

هي مفهوم الأعمال الذي يفترض أن تلتزم الشركات بقياس تأثيرها الاجتماعي والبيئي -بالإضافة إلى أدائها المالي -بدلاً من التركيز فقط على تحقيق الربح، أو "المحصلة النهائية" القياسية. يمكن تقسيمها

إلى "ثلاثة عناصر أساسية": الربح، والأشخاص، وهذا يعني تحقيق الربح، والاهتمام بالناس والاعتناء بالكوكب (العناصر الثلاثة)

محفظة

Portfolio

المحفظة عبارة عن مجموعة من الاستثمارات المالية مثل الأسهم والسندات والسلع والنقد وما يعادله، بما في ذلك الصناديق المغلقة والصناديق المتداولة في البورصة (Etf). يعتقد الناس عمومًا أن الأسهم والسندات والنقد تشكل جوهر المحفظة. مجموعة من الشركات الصغيرة التي تمتلكها منظمة أم، على سبيل المثال قد يكون لدى المنظمة محفظة من ثلاث مجموعات أعمال، A و B و C؛ يمكن أن تكون أيضًا محفظة منتج (أو خدمة)

المحيط الأحمر

Red Ocean

المحيطات الحمراء هي جميع الصناعات الموجودة اليوم -مساحة السوق المعروفة، حيث يتم تحديد حدود الصناعة وتحاول الشركات التفوق على منافسيها للاستيلاء على حصة أكبر من السوق الحالية. المنافسة الشرسة تحول المحيط إلى اللون الأحمر الدموي. ومن ثم، فإن مصطلح المحيطات "الحمراء". أي سوق تنافسي حيث يحاول جميع اللاعبين في صناعة ما التفوق على منافسيهم

المحيط الأزرق

Blue Ocean

هو سوق شاسع وعميق وغير تنافسي - حيث لم يتم بعد طرح وجهات نظر أعمق وأفكار جديدة وهو مصطلح في مجال ريادة الأعمال تم إنشاؤه في عام 2005 لوصف الأسواق الجديدة مع القليل من المنافسة أو الحواجز التي تقف في طريق المبتكرين.

مخاطر السيبرانية

Cyber Risks

تعني "مخاطر الإنترنت" أي مخاطر تتعلق بالخسارة المالية أو الاضطراب أو الضرر الذي يلحق بسمعة منظمة نتيجة نوع من الفشل في أنظمة تكنولوجيا المعلومات الخاصة بها. أو المخاطر التي تتعرض لها سلسلة التوريد نتيجة فشل التكنولوجيا ونظم المعلومات

مخاطر الشركات

Corporate Risks

تشير مخاطر الشركات إلى الالتزامات والمخاطر التي تواجهها الشركة. إدارة المخاطر عبارة عن مجموعة من الإجراءات التي تقلل المخاطر والتكاليف للشركات، وهي المخاطر التي تواجهها المنظمة على أعلى مستوى

مخاطر الإفلاس

Insolvency Risk

مخاطر الإعسار، هي احتمال عدم قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المتعلقة بالديون. هو احتمال

إفلاس الشركة بسبب عدم قدرتها على خدمة ديونها. يعتبر العديد من المستثمرين مخاطر إفلاس الشركة قبل اتخاذ قرارات الاستثمار في الأسهم أو السندات. أي عندما تكون المنظمة غير قادرة على سداد ديونها

Demand Risk

مخاطر الطلب

مخاطر الطلب هي احتمال الخسارة بسبب الفجوة بين الطلب المتوقع والفعلي. من الشائع أن تستند استثمارات رأس المال والتسويق والمبيعات وقرارات سلسلة التوريد إلى توقعات الطلب. عندما تكون هذه التوقعات غير دقيقة يمكن أن تؤدي إلى خسائر أو أداء دون المستوى الأمثل فهي مخاطر عدم تلبية مستويات الطلب المتوقعة من خلال طلب العميل الفعلي

Pricing For Risk

مخاطر السعر

هي مخاطر انخفاض قيمة الورقة المالية أو الاستثمار. تشمل العوامل التي تؤثر على مخاطر الأسعار تقلب الأرباح وسوء إدارة الأعمال وتغيرات الأسعار. التنويع هو الأداة الأكثر شيوعاً وفعالية للتخفيف من مخاطر الأسعار. أي أنه زيادة السعر المعروض للسلع أو الخدمات ليشمل عنصر تأمين ضد الاضطرار إلى تصحيح الأخطاء

Residual Risk

مخاطر متبقية

المخاطر المتبقية بعد بذل الجهود لتقليل احتمالية وتأثير المخاطر من خلال أنشطة إدارة المخاطر

Cause-Effect Diagrams

مخططات الأسباب والنتائج

هي أدوات بصرية لتصنيف الأسباب المحتملة للمشكلة من أجل تحديد أسبابها الجذرية، وكذلك توضيح تأثير معين بشكل منطقي من خلال عرضها بيانياً بتفاصيل متزايدة، مما يشير إلى العلاقات السببية بين النظريات. ويشار إلى النوع الشائع أيضاً باسم هيكل السمكة.

Risk

مخاطرة

مخاطر العمل هي التعرض الذي يجب على الشركة أو المنظمة أن تقوم به (عوامل) من شأنها أن تخفض أرباحها أو تؤدي إلى الفشل. أي شيء يهدد قدرة الشركة على تحقيق أهدافها المالية يعتبر مخاطرة تجارية. هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تتقارب لخلق مخاطر الأعمال. أي أنه موقف ينطوي على التعرض للخطر

Project Schedule Network Diagram

مخطط شبكة جدول المشروع

رسم تخطيطي لشبكة جدول المشروع يوضح العلاقة التسلسلية والمنطقية بين المهام في إعداد

المشروع. يعتمد هذا التصور على التعبير الواضح عن التسلسل الزمني للمهام والأحداث. في أغلب الأحيان، يتم تصوير مخطط شبكة المشروع على شكل مخطط به سلسلة من المربعات والأسهم. فهو تمثيل للعلاقات بين أنشطة جدول المشروع

مخطط معلومات بياني Infographic

مخطط المعلومات الرسومية (رسم المعلومات) هو تمثيل للمعلومات في تنسيق رسومي مصمم لجعل البيانات سهلة الفهم في لمحة. أي عرض البيانات والمعلومات بشكل بياني. على الرغم من أن هذا يتضمن الرسوم البيانية التقليدية فإن الهدف هو توفير صور عالية التأثير

مخططات الرقابة / المراقبة Control Charts

هي رسم بياني يستخدم لدراسة كيفية تغير العملية بمرور الوقت. يتم رسم البيانات بالترتيب الزمني. يحتوي مخطط المراقبة دائماً على خط مركزي للمتوسط، وخط علوي للحد الأعلى للمراقبة، وخط سفلي للحد الأدنى للمراقبة. فهي الرسوم البيانية المستخدمة لتسجيل البيانات التي تشير إلى ما إذا كانت العملية تحت السيطرة ومستقرة أم لا

مخططات إيشيكوا Ishikawa Diagrams

مخطط إيشيكوا هو رسم تخطيطي يوضح أسباب الحدث وغالباً ما يستخدم في التصنيع وتطوير المنتجات لتوضيح الخطوات المختلفة في العملية، وإظهار المكان الذي قد تنشأ فيه مشكلات مراقبة الجودة، وتحديد الموارد المطلوبة في أوقات محددة. فهو اسم آخر لمخططات السبب والنتيجة -نوع أنشأه كاورو إيشيكوا في الستينيات

مخطط جانت Gantt Diagram

المساعدة المرئية، وعادة ما تخطط وتتبع الأنشطة مع مرور الوقت. ترتبط الأصول بهنري جانت، الذي استخدم المخططات للمساعدة في التخطيط للإنتاج، على الرغم من ارتباط آخرين بهذه التقنية

مخازن Stocks

السهم هو مصطلح عام يستخدم لوصف شهادات الملكية لأي شركة. من ناحية أخرى، تشير الحصة إلى شهادة الأسهم لشركة معينة. امتلاك حصة في شركة معينة يجعلك مساهماً. الوصف: الأسهم من نوعين -شائع ومفضل. أي شكل من أشكال الضمان الذي يُظهر أن مالك السهم لديه جزء من الملكية في الشركة

مخزون السلامة Safety Stock

مخزون السلامة هو كمية إضافية من المنتج يتم تخزينه في المستودع لمنع حالة نفاد المخزون. إنه

بمثابة تأمين ضد تقلبات الطلب أي المخزون الإضافي الذي يتم الاحتفاظ به لتقليل مخاطر عدم وجود مخزون (المعروف باسم المخزون) أو وجود نقص في المواد الخام أو السلع التامة الصنع بسبب عدم اليقين في العرض والطلب. ومن المعروف أيضا باسم المخزن المؤقت

مخزون يديره البائع Vendor-Managed Inventory (VMI)

المخزون المُدار من قِبل البائع (VMI) هو اتفاقية سلسلة التوريد حيث يتحكم المصنع أو المورد في قرارات إدارة المخزون للبائع أو بائع التجزئة. من حيث التوريد، هذا يعني أن وكيل المنبع مسؤول عن جرد وكيل التكرير. فهي تقنية إدارة المخزون باستخدام روابط الاتصال حيث يكون المورد مسؤولاً عن إدارة المخزون نيابة عن الموزع

مخزون الدوري Cycle Stocks

المخزون الدوري هو مخزون يتأثر فيه السعر بالتغيرات الاقتصادية الكلية أو المنهجية في الاقتصاد الكلي. تشتت الأسهم الدورية بتتبع دورات الاقتصاد من خلال التوسع والذروة والركود والانتعاش. أي الفترة الزمنية بين الأمر والتسليم التي تحدد مستوى الاحتفاظ بالمخزون خلال فترة محددة

مخزون احتياطي اضافي Buffer Stock

يتم الاحتفاظ بالسلع الإضافية في المخزون كتأمين ضد الحاجة إلى أكثر من المتوقع. يُعرف مستوى المخزون الأدنى أيضًا باسم المخزون الاحتياطي. هذا هو أقل كمية من المخزون يمكن أن تخزنه الشركة في الموقع بينما لا تزال قادرة على العمل بفعالية

مخزون Inventory

في الأعمال التجارية، أي عنصر من الممتلكات في المخزون من قبل شركة، بما في ذلك البضائع الجاهزة للبيع، والسلع في عملية الإنتاج، والمواد الخام، والسلع التي سيتم استهلاكها في عملية إنتاج البضائع المراد بيعها. تظهر المخزونات في الميزانية العمومية للشركة كأصل. فالمكونات والمواد الخام والعمل الجاري والسلع النهائية والإمدادات اللازمة لإنشاء السلع والخدمات للعميل. يمكن أن يشير أيضًا إلى عدد الوحدات و / أو قيمة مخزون البضائع الذي تحتفظ به الشركة

مزود الخدمات اللوجستية من طرف ثالث Third-Party Logistics Provider

يقدم مزود PL3 (الخدمات اللوجستية من طرف ثالث) خدمات لوجستية خارجية، والتي تشمل أي شيء يتضمن إدارة جانب واحد أو أكثر من أنشطة الشراء والتنفيذ. في الأعمال التجارية، PL3 لها معنى واسع ينطبق على أي عقد خدمة يتضمن تخزين العناصر أو شحنها. فهي شركة تقدم خدمات لوجستية متعددة ليستخدمها العملاء بما في ذلك النقل والتخزين ورسو السفن وإدارة المخزون

والتعبئة والشحن. التعريف القانوني لـ PL3 هو "الشخص الذي يتلقى فقط منتجًا استهلاكيًا أو يحتفظ به أو ينقله بأي طريقة أخرى في سياق العمل العادي ولكنه لا يأخذ ملكية المنتج"

Histogram

مدرج تكراري

المدرج التكراري هو تمثيل رسومي ينظم مجموعة من نقاط البيانات في نطاقات يحددها المستخدم. بشكل مشابه للرسم البياني الشريطي، يقوم الرسم البياني بتكثيف سلسلة البيانات في صورة مرئية يمكن تفسيرها بسهولة عن طريق أخذ العديد من نقاط البيانات وتجميعها في نطاقات أو سلال منطقية. ويعرف أيضاً بأنه عرض رسومي يتم فيه تجميع البيانات في نطاقات ثم يتم عرض تكرار هذه النطاقات كمخطط شريطي

Defendant

مدعى عليه

يشير المدعى عليه إلى فرد أو شركة تم اتهامها أو مقاضاتها قانونًا. المدعى عليه، على عكس المدعي، هو الطرف الذي يُدعى أنه اتخذ إجراءات لإحداث إصابة أو ضرر لشخص آخر. فرد أو شركة أو مؤسسة يتم مقاضاتها أو اتهامها في محكمة قانونية

Plaintiff

مدعى

شخص أو شركة تقدم شكوى قانونية بشأن شخص آخر في محكمة قانونية: طالب المدعي بتعويضات عن الخسائر المالية التي تكبدها من خلال انتهاك حقوق الطبع والنشر. وقف قضاة في ثلاث ولايات مع المدعين. يقارن. أي فرد أو شركة أو مؤسسة تقدم شكوى ضد فرد أو شركة أو مؤسسة أخرى في محكمة قانونية

Balloon Payment

مدفوعات بالبالون

هو المبلغ المقطوع المرتبط بقرض أو رهن عقاري أو قرض تجاري. عادة ما يتم الدفع في نهاية فترة القرض. يكون المبلغ المدفوع أعلى مما قد تدفعه مقابل القرض على أساس شهري.

Milestone Payments

مدفوعات الهامة

المدفوعات الرئيسية هو عندما يتم الدفع للمستقل أو المتعاقد في مراحل التقدم خلال سير المشروع عند اكتمال العمل المتفق عليه. عادةً ما يعني استخدام المدفوعات الرئيسية أن العامل المستقل أو المتعاقد يكمل ما يريده العميل. فالمدفوعات المتفق عليها مسبقًا التي قام بها العميل للمتعاقد خلال مسار البرنامج عند الانتهاء، من قبل المتعاقد، من التسليمات المحددة

Blog

مدونة أو مذكرة

تستخدم المدونات من قبل بعض الأشخاص حيث يكتب الناس عن الموضوعات التي تهمهم وينشرون

المعلومات على الإنترنت. ويُعرف الأشخاص الذين يستخدمون المدونات باسم المدونين، ويزداد عددهم

مدونة الأخلاقيات

Code Of Ethics

هي وثيقة توضح بالتفصيل السلوك المقبول داخل المنظمة، فمدونة الأخلاقيات في العمل عبارة عن مجموعة من المبادئ التوجيهية التي تهدف إلى ضمان عمل الشركة وموظفيها بأمانة ونزاهة في جميع جوانب عملياتها اليومية والاشتراك فقط في الأعمال التي تعزز فائدة للمجتمع.

مدونة الممارسات

Code Of Practice (CoP)

هي مجموعة من القواعد المقيدة تشرح كيفية التصرف من قبل الأشخاص الذين يعملون في مهنة معينة. وترتبط أحياناً بمهن معينة، وتحدد مدونة ممارسات (COP) المسؤولية الأخلاقية وحقوق الإنسان والممارسات الاجتماعية والبيئية التي يجب على جميع العاملين بالشركة أو المنظمة الالتزام بها.

مدونة لقواعد السلوك

CIPS Code Of Conduct

هي وثيقة توضح المعايير والسلوكيات والإجراءات التي يجب على عضو CIPS الالتزام بها أثناء عضويته في المنظمة ويطلق عليه أيضاً مدونة الأخلاقيات CIPS وهي دليل شامل للسلوك المهني. يتم تصميم المدونة لمساعدة ممارسي تكنولوجيا المعلومات على الحفاظ على أعلى مستوى من السلوك الأخلاقي ومعايير الممارسة والنزاهة فيما يتعلق بأنشطتهم المهنية.

مدينة عالمية للخدمات الإنسانية

International Humanitarian City (IHC)

هي المنطقة الحرة الإنسانية الوحيدة في جميع أنحاء العالم التي تستضيف مجتمعاً. أكثر من 60 كياناً إنسانياً ومنظمات غير ربحية دولية ومنظمات حكومية دولية وشركات تجارية. أي منظمة مستقلة تقع في دبي حيث يمكن للمنظمات الإنسانية والشركات التجارية التسجيل والحصول على ترخيص

مدة

Duration

المدة تقيس حساسية سعر محفظة السندات أو الدخل الثابت لتغيرات أسعار الفائدة. وكذلك هي عدد السنوات التي سيستغرقها المستثمر لسداد سعر السند من خلال إجمالي تدفقاته النقدية. وتعرف أيضاً بالفترة الزمنية التي يستمر فيها العقد

مدة العقد غير فعالة

Ineffective Contract Term

هي تعني مصطلح في العقد لا يمكن تنفيذه قانوناً

Memorandum Of Understanding (MOU)

مذكرة تفاهم

مذكرة التفاهم هي اتفاق بين طرفين أو أكثر موضحة في وثيقة رسمية. إنه ليس ملزمًا قانونيًا ولكنه يشير إلى استعداد الأطراف للمضي - قدمًا في العقد. يمكن النظر إلى مذكرة التفاهم على أنها نقطة انطلاق للمفاوضات لأنها تحدد نطاق وهدف المحادثات. أي أنها وثيقة تحدد الاتفاق الذي توصل إليه طرفان أو أكثر

Procurement Policy Note (PPN)

مذكرة سياسة المشتريات

تحدد مذكرة سياسة المشتريات هذه (PPN) المعلومات والإرشادات للسلطات المتعاقدة بشأن بيان سياسة المشتريات الوطنية أي هي وثيقة المشتريات في المملكة المتحدة تقدم إرشادات حول أفضل الممارسات

Nativism

الفطرة

الفطرة هي السياسة السياسية لتعزيز أو حماية مصالح السكان الأصليين أو السكان الأصليين على مصالح المهاجرين، بما في ذلك دعم تدابير تقييد الهجرة. أي المواقف التي تركز على حماية حقوق ومصالح المواطنين المولودين في البلاد قبل حقوق المهاجرين

Gate Review

مراجعة البوابة

تعطي مراجعات البوابة رؤية الإدارة لتقدم المشروع حتى الآن، والتغييرات منذ البوابة الأخيرة، وخطة مدير المشروع على المدى القريب. في هذه المرحلة، قد تسمح الإدارة للمشروع بالمضي - قدمًا أو تأخير أو تغيير أو إلغاء المشروع قبل تنفيذ المزيد من العمل. فهي تقنية تقسيم المشروع إلى مراحل تفصل بينها "بوابات". تنتقل المشاريع إلى المرحلة التالية إذا تم استيفاء المعايير المتفق عليها

Humanitarian Immediate Response Phase

مرحلة الإستجابة الإنسانية الفورية

إذا كان لدى شخص أو مجتمع أفكار أو سلوك إنساني، فإنهم يحاولون تجنب جعل الناس يعانون أو يساعدون الأشخاص الذين يعانون. ويعرف أيضاً بأنه الوقت بعد وقوع الكارثة الإنسانية مباشرة

Humanitarian Preparation Phase

مرحلة التحضير الإنساني

تعرف بأنها الوقت قبل وقوع الكارثة الإنسانية

Humanitarian Reconstruction Phase

مرحلة إعادة الإعمار الإنساني

تعرف بأنها الوقت بعد وقوع كارثة إنسانية والتي يتم خلالها إعادة الإعمار على المدى الطويل

مراجعة (فحص وتدقيق) Audit

هي تفتيش منهجي لعملية ما أو إجراء ما بالمنظمة لتقييم الامتثال للمتطلبات أو اللوائح، وهي عبارة عن فحص رسمي لحسابات المنظمة أو الأفراد أو الوضع المالي للمنظمة ويعرف أيضاً بالتقرير النهائي للمراجعة.

مراقبة Control

هي كافة الأنشطة الرقابية والإجراءات التي تتخذها المنظمات لإعادة خطة العمل إلى مسارها الصحيح حيث يمكن أن تتمثل في شكل مدخلات، مثل تعيين موظفين إضافيين، وإدخال تقنيات جديدة بالشركة، والاستعانة بمصادر خارجية، وتدريب الموظفين، وتوفير العمل الإضافي، وما إلى ذلك. وتتضمن التحكم في إعداد الأعمال، أو التحكم التنظيمي، العمليات والإجراءات التي تنظم وتوجه وتحمي المؤسسة. إنها واحدة من أربع وظائف إدارية أساسية، جنباً إلى جنب مع التخطيط والتنظيم والقيادة.

مراقبة Monitoring

المراقبة هي عملية منهجية لجمع المعلومات وتحليلها واستخدامها لتتبع تقدم البرنامج نحو تحقيق أهدافه وتوجيه قرارات الإدارة. أي مجموعة من الأنشطة التي تتم بهدف مقارنة الأداء الحالي بالمعيار

مراقبة الجودة Quality Control

مراقبة الجودة (QC) هي إجراء أو مجموعة إجراءات تهدف إلى ضمان أن المنتج المصنّع أو الخدمة المنجزة يلتزم بمجموعة محددة من معايير الجودة أو يلبي متطلبات العميل أو العميل. أي أنها عمليات وأنشطة الكشف عن العيوب وتقييم تكاليف السلع أو الخدمات المعيبة بمجرد اكتمال التصنيع. فهي نهج منظم لتحديد متطلبات العملاء وترجمتها إلى مواصفات المنتج

مراقبة مؤشرات الأداء الرئيسية KPI Monitoring

تشير مؤشرات الأداء الرئيسية (Kpis) إلى مجموعة من القياسات القابلة للقياس الكمي المستخدمة لقياس الأداء الشامل للشركة على المدى الطويل. تساعد مؤشرات الأداء الرئيسية على وجه التحديد في تحديد الإنجازات الاستراتيجية والمالية والتشغيلية للشركة، لا سيما مقارنةً بإنجازات الشركات الأخرى في نفس القطاع. أي جمع البيانات لتتبع الأداء مقابل أهداف محددة مسبقاً

مربح Lucrative

الربح، ويمكن استخدامه لوصف أي مشروع أو نشاط لديه القدرة على كسب المال. وبالتالي، يعتبر الاستثمار أو المشروع التجاري مربحاً إذا كان ينتج ثروة كبيرة. مربح جدا

Post-Contract Award Stage

مرحلة ما بعد إرساء العقد

تدور مرحلة ما بعد العقد حول المراجعة والمراقبة والتدقيق. غالبًا ما يبدأ التدقيق بإعادة النظر في المجالات الأكثر خطورة في الاتفاقية والعمل الذي يجب القيام به. الجوانب ضمن دورة الشراء التي تحدث بعد منح العقد

Precedent

مرحلة إرساء العقد المسبق

الشرط المسبق هو مصطلح قانوني يصف الشرط أو الحدث الذي يجب أن يمر قبل اعتبار عقد معين ساري المفعول أو أي التزامات متوقعة من أي من الطرفين. ويعرف بأنه حدث أو إجراء سابق يُنظر إليه على أنه مثال أو دليل لظروف مستقبلية متشابهة في طبيعتها أو هي الجوانب داخل دورة الشراء التي تحدث قبل منح العقد

Price Anchor

مرساة السعر

يشير تثبيت السعر إلى ممارسة إنشاء نقطة سعر يمكن للعملاء الرجوع إليها عند اتخاذ القرارات. في كل مرة ترى خصمًا بقيمة "100 دولارًا و75 دولارًا"، فإن 100 دولار هي نقطة ارتساع السعر لسعر البيع 75 دولارًا. وهو هدف سعر ليتم تحديده

Supply Chain Operations Reference (SCOR)

مرجع عمليات سلسلة التوريد

هو المعيار الرسمي لمجلس سلسلة التوريد (SCC) لتشخيصات إدارة سلسلة التوريد. يتم تقسيم SCOR إلى ثلاثة أقسام رئيسية: نمذجة العملية وقياسات الأداء وأفضل ممارسات سلسلة التوريد. أي أداة إدارة تُستخدم لمعالجة قرارات إدارة سلسلة التوريد وتحسينها وتوصيلها داخل الشركة ومع الموردين والعملاء في الشركة

Special Purpose Vehicle (SPV)

مركبة للأغراض الخاصة

السيارة ذات الأغراض الخاصة (SPV) هي شركة فرعية تم تشكيلها للقيام بنشاط أو غرض تجاري محدد. تُستخدم الشركات ذات الأغراض الخاصة بشكل شائع في بعض تطبيقات التمويل المهيكل، مثل توريق الأصول، أو المشاريع المشتركة، أو صفقات العقارات، أو لعزل أصول الشركة الأم أو عملياتها أو مخاطرها. أي أنها كيان منفصل تم إنشاؤه لهدف محدد وضيق. عادة ما تستخدم الشركات Spvs لعزل الشركة عن المخاطر المالية

Work Center

مركز العمل

يُقصد بمركز العمل المكتب أو أي موقع ثابت آخر مخصص للموظف حيث يقوم بالإبلاغ عن العمل. أي الجمع بين الأشخاص والآلات أو المكان الذي يجب إجراء العمليات فيه

مركزية

Centralization

يتعلق هذا بالهيكل التنظيمي حيث يتم اتخاذ القرار في أعلى التسلسل الهرمي، على مستوى الإدارة العليا، وتشير المركزية إلى العملية التي تتضمن الأنشطة التي تنطوي على التخطيط واتخاذ القرار داخل المنظمة. اعتمادًا على أهداف الشركة والصناعة. ويتم فيه إجراء جميع الطلبات من نقطة مركزية واحدة وتتدفق جميع الطلبات إلى مكتب واحد، والذي يمكن أن يكون في مدينة أو منطقة أو بلد مختلف عن المولد

مراكز الامتياز

Centers Of Excellence

هو مكان أو مجموعة يتم فيها الحفاظ على أعلى المعايير. فريق أو منشأة أو كيان مشترك يوفر القيادة و / أو أفضل الممارسات والبحث والدعم و / أو التدريب لمجال معين. أي أنها هيئة في منظمة تعمل عبر وحدات الأعمال (Bus) أو خطوط الإنتاج داخل Bus ولديها معرفة وكفاءة رائدة في هذا المجال. وهي تتألف من أفراد وخبراء من ذوي المهارات العالية، ينشرون المعرفة في منظمة ويشاركون أفضل الممارسات

مركزية صنع القرار

Centralized Decision-Making

يعتمد على هيكل اتخاذ القرار الهرمي، حيث يتم التعامل مع جميع القرارات والعمليات بشكل صارم على المستوى الأعلى أو التنفيذي، حيث يتم اتخاذ القرارات من قبل مجموعة صغيرة من الأشخاص ثم يتم توصيلها إلى مديري المستوى الأدنى. إن إشراك عدد قليل فقط من الأشخاص يجعل عملية صنع القرار أكثر كفاءة حيث يمكنهم مناقشة تفاصيل كل قرار في اجتماع واحد.

مرونة عصبية

Neuroplasticity

المرونة العصبية هي عملية التغيير التي يحدثها دماغك في مساراته العصبية ونقاط الاشتباك العصبي. تحدث التغييرات نتيجة لسلوكك أو بيئتك أو عملياتك العصبية. إنه يشكل باستمرار (أو يقوي) اتصالات عصبية جديدة طوال الحياة. أي قدرة الدماغ البشري على إنشاء وإعادة تنظيم اتصالات متشابكة جديدة استجابة لتجربة التعلم

مرونة الطلب

Elasticity Of Demand

تشير مرونة الطلب، أو مرونة الطلب، إلى مدى حساسية الطلب على سلعة ما مقارنة بالتغيرات في العوامل الاقتصادية الأخرى، مثل السعر أو الدخل. يشار إليه عادة بمرونة الطلب السعرية لأن سعر السلعة أو الخدمة هو العامل الاقتصادي الأكثر شيوعًا المستخدم لقياسه. أي أنه مقياس للاستجابة عند الطلب على منتج أو خدمة عندما لا يتغير أي شيء بخلاف السعر

Price Elasticity Of Demand

مرونة الطلب السعرية

مرونة الطلب السعرية هي نسبة النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة من منتج إلى النسبة المئوية للتغير في السعر. يستخدمه الاقتصاديون لفهم كيفية تغير العرض والطلب عندما يتغير سعر المنتج. أي العلاقة بين السعر والطلب على المنتج. إذا زاد الطلب ينخفض السعر والعكس صحيح

Price Elasticity

مرونة السعر

في الأعمال والاقتصاد، تشير مرونة السعر إلى الدرجة التي يغير بها الأفراد أو المستهلكون أو المنتجون طلبهم أو الكمية المعروضة استجابة لتغيرات السعر أو الدخل. يتم استخدامه في الغالب لتقييم التغيير في طلب المستهلك نتيجة للتغيير في سعر السلعة أو الخدمة. أي انه مقياس للتغيير في الطلب على منتج أو خدمة فيما يتعلق بالتغيرات في سعرها. إذا كان المنتج مرناً من حيث السعر، فكلما انخفض السعر، زاد الطلب عليه. بشكل عام، لكي يكون المنتج مرناً في السعر، يجب أن يكون هناك عدد من المنتجات البديلة. مرونة الطلب السعرية (PED) هي مقياس لمدى استجابة الطلب على المنتج فيما يتعلق بسعره

Reverse Auction

مزاد عكسي

يقدم المشتري طلباً للحصول على سلعة أو خدمة مطلوبة. ثم يقدم البائعون عطاءات بالمبلغ الذي يرغبون في دفعه مقابل السلعة أو الخدمة، وفي نهاية المزاد، يفوز البائع صاحب أقل مبلغ. أي انه مزاد يتناقص فيه العطاء بمرور الوقت لضمان حصول المشتري على أقل سعر

Reverse E-Auction

مزاد إلكتروني عكسي

عملية شراء إلكترونية تنطوي على تنافس الموردين مع بعضهم البعض عن طريق خفض أسعارهم. المورد الذي يقدم أقل سعر سيفوز بالمزاد

E-Auctions

مزادات إلكترونية

المزاد الإلكتروني هو صفقة بين البائعين (البائعين بالمزاد) ومقدمي العطاءات (الموردين في سيناريوهات الأعمال التجارية) التي تتم في سوق إلكتروني. فالمزادات التي تتم فيها المزايدة على الإنترنت

Bargaining Mix

مزيج المساومة

جميع القضايا في المشروع - لكل منها أهداف مختلفة - التي هي قيد التفاوض أي هي مجموعة من القضايا المطروحة للتفاوض. يمكن أن يكون لكل عنصر في مزيج المساومة نقطة البداية والهدف والمقاومة الخاصة به. النقطة التي لا يرغب المفاوض بعدها في التسوية هي مقاومته أو نقطة تحفظه.

Sales Mix

مزيج المبيعات

يشير مزيج المبيعات إلى نسبة المبيعات التي يمثلها منتج واحد في إجمالي مبيعات الشركة. يتم استخدامه لتحديد المنتجات التي تعمل بشكل جيد وأي المنتجات تغرق بحيث يمكن إجراء تعديلات المخزون أسفل الخط أي بيع المنتجات المختلفة بتكاليفها وأسعارها المختلفة

Product And Service Mix

مزيج المنتجات والخدمات

يمكن وصف مزيج المنتجات على أنه عمل يتضمن سلعة مملوكة وخدمات غير مملوكة حيث يمكن اعتبار جودة الخدمة أكثر أهمية من المنتج المادي. على سبيل المثال-السكن أو التدريب. اليوم، يتكون كل منتج من مزيج جيد من الخدمة إلى حد ما، أي انها مزيج من السلع المادية والخدمات غير المملوكة التي تقدمها المنظمة لتلبية طلبات العملاء في السوق. يمكن أن يكون مستوى خدمة سلسلة التوريد أكثر أهمية من المنتج المادي المعروض

Critical Path

مسار الحرج

في إدارة المشروع، المسار الحرج هو تسلسل المهام التابعة التي تشكل أطول مدة، مما يسمح لك بتحديد الجدول الزمني الأكثر كفاءة لإكمال المشروع. او هو تسلسل الخطوات في خطة المشروع التي تحدد معًا أقصر وقت لإكمال المشروع

Cloud

مساحة سحابية

تتوفر باستخدام أجهزة الحاسب وشبكة الانترنت وتكنولوجيا المعلومات (IT) وتطبيقات البرامج من خلال اتصال الشبكة يوفر التخزين السحابية تخزينًا سريعًا ومنخفض التكلفة ودائمًا للغاية للبيانات. مثالي لتقليل تكلفة النسخ الاحتياطية والمحفوظات .

State Aid

مساعدات الدولة

مساعدة الدولة هي أي ميزة تمنحها السلطات العامة من خلال موارد الدولة على أساس انتقائي لأي منظمات يمكن أن تشوه المنافسة والتجارة في الاتحاد الأوروبي. تعريف مساعدات الدولة واسع للغاية لأن "الميزة" يمكن أن تتخذ أشكالاً عديدة. أي لا يوجد تعريف متفق عليه دوليًا لما يمكن اعتباره "مساعدات حكومية" ولكن بشكل عام يغطي الإعانات أو التدابير الحكومية الأخرى (مثل المزايا الضريبية) لدعم منظمة أو قطاع صناعي معين

Contributed Value

مساهمة القيمة

هي قيمة المساهمة وتعني القيمة السوقية العادلة على النحو المحدد بشكل معقول من قبل الشريك العام للممتلكات (بخلاف النقدية) التي يساهم بها الشريك في الشراكة (بعد خصم الالتزامات

المضمونة من خلال الممتلكات المساهمة التي يتم التعامل معها على أنها تحمل أو تخضع لها بموجب أحكام

Shareholders

مساهمين

المساهم هو شخص أو مؤسسة استثمرت أموالاً في شركة مقابل "حصة" من الملكية. تتمثل هذه الملكية في الأسهم العادية أو الممتازة التي تصدرها الشركة ويملكها المساهم (أي المملوكة). أي الأفراد أو الشركات أو المؤسسات التي تمتلك أسهماً في شركة. بصفتهم مالكي الشركة، فإنهم يتلقون جزءاً من أرباح الشركة والحق في التصويت على كيفية التحكم في الشركة

Equality

مساواة

المساواة في مكان العمل تعني تكافؤ فرص العمل والإنصاف للموظفين والمتقدمين للوظيفة. يجب ألا تعامل الناس بشكل غير عادل لأسباب يحميها قانون التمييز ("الخصائص المحمية"). أي حالة من المساواة في الحقوق والوضع والفرص

Service Level

مستوى الخدمة

يصف مستوى الخدمة، عادةً بعبارات قابلة للقياس، الخدمات التي يقدمها مزود خدمة الشبكة للعميل خلال فترة زمنية معينة. عند استخدامه كمقياس لمركز الاتصال، يقيس مستوى الخدمة النسبة المئوية للمكالمات الواردة التي يجب عليها الوكيل مباشرة في فترة زمنية محددة. أي مستوى الخدمة التي تقدمها الشركة. على سبيل المثال، عدد مكالمات العملاء التي تمت معالجتها بواسطة مركز اتصالات في ساعة واحدة

Critical Service Level

مستوى الخدمة الحرج

يُقصد بمستوى الخدمة الحرج أي مستوى خدمة تم تحديده على أنه "حرج" من قبل DIR، وفيما يتعلق بما يحق لـ DIR الحصول على أرصدة مستوى الخدمة نتيجة لفشل مزود الخدمة في تلبية معايير مستوى الخدمة ذات الصلة. النقطة التي يُعتبر عندها أن الخدمة لم يتم تسليمها، مما يؤدي إلى مخالفة كبيرة للعقد

Level Of Service Timeline

مستوى الجدول الزمني للخدمة (خطاب النوايا)

يحدد الجدول الزمني المعالم الرئيسية لخطة عملك -عدد الموظفين، وعدد المواقع، وأهداف المبيعات، وصافي الإيرادات المتوقعة والأهداف الأخرى -ويشير إلى التاريخ المتوقع للوصول إليها. أي أنه اتفاقية مستوى الخدمة (SLA) لمهمة أو حادثة محددة. يتضمن تفاصيل التقرير والتمثيل المرئي لتقدم المهمة على مدار عمر المهمة

Level The Playing Field

مستوى الملعب

لجعل الموقف عادلاً لكل شخص يقوم بمراجعة قانون الضرائب لتكافؤ الفرص لجميع الشركات. ويعرف أيضاً عندما اتخذ إجراء لإزالة ميزة أو عيب لا ينطبق إلا على بعض الأطراف

Operational Level

مستوى تشغيلي

تشير استراتيجية المستوى التشغيلي إلى الوسائل التي تستخدمها الشركات لتحقيق الأهداف العامة. من خلال تطوير الاستراتيجيات التشغيلية، يمكن للشركة تقييم وتنفيذ أنظمة فعالة لاستخدام الموارد والموظفين. أي أنه القرار المتخذ هو نفس عملية صنع القرار على المستوى الوظيفي حيث يتخذ المديرون قرارات بشأن الأنشطة التي ستساهم في تنفيذ الاستراتيجية

Inventory Level

مستوى المخزون

يشير الجرد إلى العناصر التي تحتفظ بها في المخزون لمعالجتها أو إعادة بيعها. يتيح لك الاحتفاظ بمستوى عالٍ من المخزون تلبية طلب العملاء بسهولة. ومع ذلك، قد يكلف عملك الكثير من المال. أي مقدار المخزون الذي تحتفظ به الشركة

Tactical Level

مستوى تكتيكي

أي القرارات التي يتم اتخاذها على مستوى الأعمال حيث يتوصل المديرون إلى تكتيكات للتنفيذ

Target Service Levels

مستويات الخدمة المستهدفة

مستوى الخدمة المستهدفة هو عنصر أساسي لاتفاقية مستوى الخدمة بينك كمزود خدمة وعميل مستخدم نهائي. تقيس أهداف مستوى الخدمة أداءك كمزود خدمة وهي مصممة لتجنب الخلافات بين الطرفين على أساس سوء الفهم. أي النسبة المئوية للأوامر الواردة التي يجب أن تفي بها الشركة

Predetermined Re-Order Levels

مستويات إعادة الطلب المحددة مسبقاً

هي مستوى المخزون الذي يجب على الكيان عنده إصدار أمر شراء لتجديد المبلغ الموجود. عند الحساب بشكل صحيح، يجب أن يؤدي مستوى إعادة الطلب إلى وصول مخزون التزويد تمامًا كما انخفضت كمية المخزون الحالية إلى الصفر. ويعرف بآلية إعادة ترتيب بناءً على نقطة طلب ثابتة

Service Levels

مستويات الخدمة

يصف مستوى الخدمة، عادةً بعبارات قابلة للقياس، الخدمات التي يقدمها مزود خدمة الشبكة للعميل خلال فترة زمنية معينة. عند استخدامه كمقياس لمركز الاتصال، يقيس مستوى الخدمة النسبة

المئوية للمكالمات الواردة التي يجيب عليها الوكيل مباشرة في فترة زمنية محددة. أي مقياس للخدمة التي يتم إجراؤها، والتي يلتزم المورد تعاقدًا بالوفاء بها

Accredited Investor

مستثمر معتمد

والمقصود به هو الشخص أو المنظمة التي يُسمح لها بالتعامل في الأوراق المالية، على سبيل المثال، البنوك أو المؤسسات المالية أو الشركات الكبرى ذات الاستثمارات المعقدة وعالية المخاطر مثل رؤوس الأموال المخاطر والمحافظ الوقائية وشركات التأمين أو الوسطاء أو الصناديق الائتمانية أو الأفراد ذوي الثروات المرتفعة (HNWI) وهو مستثمر له وضعية خاصة ضمن قوانين التنظيم المالي.

Institutional Investors

مستثمرين مؤسسيين

المستثمر المؤسسي- هو شركة أو منظمة تستثمر الأموال نيابة عن العملاء أو الأعضاء. صناديق التحوط وصناديق الاستثمار المشتركة والأوقاف هي أمثلة على المستثمرين المؤسسيين. يُعتبر المستثمرون المؤسسون أكثر ذكاءً من المستثمر العادي وغالبًا ما يخضعون لرقابة تنظيمية أقل. وتعرف بأنها البنوك وشركات التأمين وصناديق التحوط ومستشارو الاستثمار الذين يهدفون إلى تجميع الأموال لشراء الأوراق المالية أو الأصول الاستثمارية أو الممتلكات العقارية أو إنشاء قروض

Beneficiary

مستفيد

طرف يتلقى منفعة بموجب عقد مبرم من طرف آخر أي هو الشخص يكسب ميزة و / أو يربح من شيء ما. في العالم المالي، يشير المستفيد عادةً إلى شخص مؤهل لتلقي توزيعات من بوليصة تأمين أو وصية أو تأمين على الحياة.

Verbally-Administered Survey

مسح يدار شفهيًا

يعتمد على موافقة المستجيبين على المسح ويتم إعطاؤهم تعليمات شفوية حول المسح من قبل الباحث

Consumers

مستهلكون

يتم تعريف المستهلكين على أنهم أفراد أو شركات تستهلك أو تستخدم السلع والخدمات. العملاء هم المشترون داخل الاقتصاد الذين يشترون السلع والخدمات، ويمكن أن يتواجدوا كمستهلكين أو بمفردهم كعملاء. أو مستخدمًا وسيطًا.

مستودع الأمم المتحدة للاستجابة الإنسانية United Nations Humanitarian Response Depot (UNHRD)

هو شبكة عالمية من المحاور التي تشتري وتخزن وتنقل بسرعة إمدادات الطوارئ للمجتمع الإنساني. أي أنها شبكة عالمية من مرافق التخزين الإنسانية، والتي تتيح التخزين المسبق لمواد الإغاثة الحيوية بالقرب من مناطق العالم المعرضة للكوارث

مستودع Warehouse

التخزين هو عملية تخزين البضائع التي سيتم بيعها أو توزيعها لاحقًا. في حين أن الأعمال التجارية الصغيرة التي تعتمد على المنزل قد تقوم بتخزين المنتجات في غرفة احتياطية أو قبو أو مرآب، فإن الشركات الكبيرة عادة ما تمتلك أو تستأجر مساحة في مبنى مصمم خصيصًا للتخزين. أي منشأة تخزين كبيرة الحجم -يمكن أن تكون "قائمة بذاتها" (على سبيل المثال، غير مرتبطة بالتصنيع أو التجميع أو البيع بالتجزئة) أو "متكاملة" (على سبيل المثال، يتم استخدام المنتجات أو بيعها بالتجزئة في نفس الموقع)

مستلزمات التشغيل Operating Supplies

مستلزمات التشغيل تعني المواد الاستهلاكية التي يستخدمها مدير الممتلكات أو موظفوه في تشغيل الممتلكات، بما في ذلك المصابيح الكهربائية ولوازم التنظيف والبطاريات ومرشحات الأفران والمواد الكيميائية الخاصة بأحواض السباحة والعناصر الأخرى ذات الطبيعة المماثلة. أي العناصر المطلوبة لتشغيل المعدات بشكل روتيني. سيشمل هذا عادةً زيت التشحيم ومنتجات التنظيف ولكنه لن يكون مخزونًا تقليديًا من نوع المواد والذي يشكل جزءًا من المنتج النهائي. غالبًا ما يتم تضمينها ضمن مصطلح "مستلزمات إصلاح الصيانة والتشغيل" (MRO)

مستلم / مستفيد Recipient/Beneficiary

المستفيد هو الشخص الذي ترسل الأموال إليه -المعروف أيضًا باسم المستلم. يمكن أن يكون المستفيد شخصًا أو كيانًا تجاريًا. البنك المستفيد هو البنك الذي يحتفظ بالحساب الذي ترسل إليه الأموال أي انه فرد أو منظمة تتلقى المنفعة المقدمة من جهود الإغاثة الإنسانية

مستودع البيانات Data Warehouse

مستودع البيانات هو نوع من أنظمة إدارة البيانات مصمم لتمكين ودعم أنشطة ذكاء الأعمال تحليل الأعمال (Business Intelligence (BI، وخاصة التحليلات. حيث تهدف مستودعات البيانات فقط إلى إجراء الاستعلامات والتحليل وغالبًا ما تحتوي على كميات كبيرة من البيانات التاريخية. وتُعرف

أيضًا باسم مستودع بيانات المؤسسة، وهي قاعدة بيانات ضخمة تحتوي على بيانات مخزنة من مجموعة واسعة من المصادر وهي مصممة لاتخاذ القرارات

Self-Administered Survey

المسح المدار ذاتيا

المسح الذي تتم إدارته ذاتيًا هو عملية جمع البيانات حيث يكون الباحث غائبًا تمامًا عندما يقوم المستجيبون بملء الاستبيان، ومن هنا جاء المصطلح -تدار ذاتيًا. أي يقرأ المستجيبون تعليمات الاستطلاع والأسئلة بدون الباحث. هذا أمر طبيعي للاستطلاعات عبر الإنترنت

Draft (A Contract)

مسودة (عقد)

يُعرّف العقد عمومًا على أنه اتفاق ملزم قانونًا بين الأطراف يعترف بالحقوق والواجبات التي تحكم الترتيب. يمكن تشكيل العقود من خلال كتابة أو إنشاؤها عن طريق اتفاق شفوي. لأغراض صياغة العقود، يشير هذا فقط إلى الاتفاقيات المكتوبة، وتعرف بصياغة العقد رسميًا، وصياغة الكلمات والبنود صياغة العقد هي عملية تدوين شروط وأحكام الاتفاقية. قد يمر أطراف العقد بالعديد من المسودات وجلسات التفاوض قبل الانتهاء من العقد الرسمي.

Caveat Emptor

مسؤولية المشتري

هي مصطلح لاتيني يعني "دع المشتري يكون حذرًا"، يطبق هذا المبدأ عبئًا على المشتري لفحص البضائع بشكل مقبول قبل الشراء وتحمل المسؤولية عن حالتها أي أن المشتري يشتري على مسؤوليته الخاصة في حالة عدم وجود ضمان صريح في العقد.

Corporate Social Responsibility (CSR)

المسؤولية الاجتماعية للشركات

هي مفهوم إداري حيث تقوم الشركات بدمج الاهتمامات الاجتماعية والبيئية في عملياتها التجارية والتفاعلات مع أصحاب المصلحة. وأن تلتزم بالمثل وأن يكون لها تأثير إيجابي على البيئة والمجتمع

Distributive Enterprise (DE)

مؤسسة توزيع

هي شركة اجتماعية تركز على التنمية الاقتصادية المفتوحة -التعاون المفتوح في الابتكار. هذا يعني أن جميع تصميمات المنتجات والعمليات التجارية مفتوحة المصدر ومخصصة للنسخ المتماثل ويعرف أيضاً بأنه نهج التفاوض المستخدم عندما تحاول الأطراف المعنية تقسيم شيء ما أو توزيع شيء ذي قيمة، والمعروف أيضًا باسم نهج المحصل الصفري أو "الربح والخسارة"

Employee Engagement

مشاركة موظف

تصف مشاركة الموظف مستوى الحماس والتفاني الذي يشعر به العامل تجاه وظيفته. يمكن أن يكون إشراك الموظفين أمرًا بالغ الأهمية لنجاح الشركة، نظرًا لارتباطاتها بالرضا الوظيفي ومعنويات

الموظفين. من المرجح أن يكون الموظفون المندمجون أكثر إنتاجية وأداءً أعلى. أي انها درجة الارتباط العاطفي الإيجابي الذي يشعر به الموظفون تجاه دورهم الوظيفي

(ESI)

مشاركة المبكرة للموردين

هي شكل من أشكال التعاون الرأسي بين شركاء سلسلة التوريد حيث تقوم الشركة المصنعة بإشراك المورد في مرحلة مبكرة من عملية تطوير المنتج. أي إشراك المورد في عملية تطوير المنتج من مرحلة مبكرة جدًا من أجل استخدام خبرة المورد وخبرته

Cash Flow Issues

مشاكل التدفق النقدي

تحدث مشاكل التدفق النقدي عندما لا يكون لدى الشركة ما يكفي من السيولة النقدية لتغطية التزاماتها. عندما تتجاوز التدفقات النقدية الخارجة التدفقات النقدية الداخلة، قد تواجه الشركات صعوبة في سداد الديون والنفقات الأخرى. ولا تشير التدفقات النقدية الصافية بالضرورة إلى أن النشاط التجاري يعاني من مشكلة في التدفق النقدي.

Joint Venture

مشروع مشترك

يتضمن المشروع المشترك شركتين أو أكثر يجمعان مواردهما وخبرتهما لتحقيق هدف معين. يتم أيضًا مشاركة مخاطر ومكافآت المؤسسة. أي يشكل طرفان أو أكثر كيانًا قانونيًا، ويساهمان في رأس المال ويشاركان في النفقات والمخاطر للقيام بنشاط اقتصادي معًا

Capital Purchases

مشتريات رأسمالية

هي المشتريات التي تقوم بها المنظمة للأصول غير الروتينية عالية القيمة. وهي معروفة أيضًا باسم النفقات الرأسمالية، وهي الأموال التي تستخدمها الشركة لإجراء استثمار كبير في الأصول الثابتة طويلة الأجل. يمكن أن يشمل ذلك شراء الآلات والمعدات والأراضي والمباني أو البنية التحتية الأخرى والأثاث والتجهيزات.

Centralized Procurement

مشتريات مركزية

هو نهج تتبعه إدارة المشتريات حيث يتم اتخاذ جميع السياسات والقرارات الاستراتيجية على مستوى المقر الرئيسي، وهو نظام يدير فيه قسم واحد شراء السلع والخدمات للمؤسسة بأكملها. يقع قسم المشتريات عادة في المقر الرئيسي للمنظمة، حيث يتعامل مع المشتريات لجميع فروع الشركة

Decentralized Procurement

مشتريات لامركزية

تتيح المشتريات اللامركزية لأصحاب المصلحة الأفراد إجراء عمليات شراء لإداراتهم، على عكس عمليات الشراء المركزية، حيث يتم إجراء جميع عمليات الشراء بواسطة فريق مشتريات مركزي.

وهي تمثل نهج للمشتريات حيث يتم اتخاذ جميع السياسات والقرارات الاستراتيجية من قبل العناصر الفردية أو الأقسام في المنظمة، دون مشاركة المقر المركزي

Co-Operative Procurement

مشتريات تعاونية

يُقصد بالمشتريات التعاونية الشراء الذي يتم إجراؤه بواسطة أو نيابة عن وكالة أو أكثر من الوكالات المتعاقدة. تم تصميم برامج المشتريات التعاونية لتوفير قيمة للوكالات في مجالات مثل انخفاض التكاليف الإدارية، وتسريع تقديم الخدمات، وانخفاض الأسعار أو فرص زيادة التوحيد القياسي. وهي تمثل استراتيجية تتعاون فيها المنظمات المختلفة أفقياً، حيث تجمع بين متطلبات الشراء الخاصة بها

Collaborative Procurement

مشتريات تشاركية

الشراء التعاوني هو ممارسة تقوم بها منظمات متعددة معًا لطلب السلع والخدمات المشتركة التي يتشاركونها. فهو يجعل المشتريات لهذه الهيئات العامة مركزية وهو شائع عبر الوكالات الحكومية. حيث يمثل استراتيجية عندما يوجد تعاون بين مديري المشتريات، على أساس الثقة والأهداف المشتركة من أجل تحقيق الفوائد من خلال الاستفادة من القوة الشرائية المشتركة والكفاءات الأخرى.

Consortia Procurement

مشتريات تكتلية

هي نموذج شراء جماعي تتعاون فيه شركتان مستقلتان أو أكثر وتجمع أحجام إنفاقهما لتلبية متطلبات السلع والخدمات بشكل مشترك. وتحدث عندما تجتمع مجموعة من المنظمات المنفصلة لشراء المنتجات أو الخدمات.

E-Procurement

مشتريات إلكترونية

الشراء الإلكتروني، المعروف أيضًا باسم الشراء الإلكتروني أو تبادل الموردين، هو شراء وبيع الإمدادات والمعدات والأشغال والخدمات من خلال واجهة الويب أو أي نظام شبكي آخر. أي الأنظمة الإلكترونية التي تدعم مراحل دورة الشراء من إرساء العقد إلى إدارة الأصول.

Ethical Procurement

مشتريات أخلاقية

تشير المشتريات الأخلاقية إلى مجموعة واسعة من القضايا التي يمكن أن تؤثر على الأهداف الأخلاقية والاستدامة للشركة. تشمل الأمثلة مراقبة الإجراءات والممارسات التجارية غير الأخلاقية أو غير القانونية للموردين التي يمكن أن تؤثر على كفاءة المشتريات في مؤسستك وسمعتها. أي انه ضمان الحصول على المنتجات والخدمات بطريقة مسؤولة ومستدامة تُظهر احترام الأشخاص المشاركين في سلسلة التوريد والبيئة مثل الاحتيال والفساد والرشوة والعبودية الحديثة وحقوق الإنسان.

Euro Project

مشروع يورو

هو مصطلح جديد يستخدم للإشارة إلى جميع الأنشطة المعقدة المطلوبة لأغراض إنتاج وصياغة وتقديم المشاريع الأوروبية، أي تلك المقترحات الخاصة بالتمويل الموجهة إلى الاتحاد الأوروبي، استجابةً لدعوات تقديم العروض. كما يعرف بأنه محاولة دمج جميع العملات في جميع أنحاء أوروبا باليورو

Expenses

مصاريف

المصاريف هي تكلفة العمليات التي تتكبدها الشركة لتوليد الإيرادات. كما يقول المثل الشائع، "كسب المال يكلف المال". تشمل المصاريف المشتركة المدفوعات للموردين وأجور الموظفين وعقود إيجار المصانع واستهلاك المعدات. فالمصاريف هي الأموال التي ينفقها الفرد في سياق عمله، مثل تكلفة السفر أو الإقامة أو القرطاسية

Global Sourcing

مصادر عالمية

الاستعانة بالمصادر العالمية هي استراتيجية مشتريات تشتري فيها الشركة السلع والخدمات من الأسواق الدولية عبر الحدود الجيوسياسية لتوفير المال باستخدام المواد الخام الرخيصة أو العمالة الماهرة من البلدان منخفضة التكلفة. أي تحسين شراء المواد والعمليات والتصاميم والتقنيات والخدمات عبر قاعدة إمداد عالمية.

Single Sourcing

مصدر واحد

يحدث التوريد الفردي عندما تختار شركة موردًا واحدًا لتوفير جميع منتجاتها وموادها وأجزائها ومكوناتها، حتى في حالة وجود موردين آخرين يمكنهم توفير نفس السلع. عادة ما تستخدم الشركات مصدرًا واحدًا لأنه يمكن أن يقلل التكاليف أي تشتري منظمة إمداداتها لمنتج أو خدمة معينة من مورد واحد

Source-To-Contract (S2C)

مصدر العقد

من المصدر إلى العقد هي عملية يحدد فيها الشراء ويخلق قيمة لمنظمتهم. تتضمن هذه السلسلة المعقدة من العمليات التجارية جميع أنشطة المشتريات الأولية، من تحليل الإنفاق وإدارة الموردين / الفئة إلى تحديد مصادر المشاريع وإدارة العقود. أي التكلفة الإجمالية للعثور على الموردين، والموافقة على المنتجات، وجميع التكاليف الخفية اللازمة قبل رفع أمر الشراء

Sourcing

مصادر

تحديد المصادر هو عملية فحص واختيار وإدارة الموردين الذين يمكنهم توفير المدخلات التي تحتاجها

المنظمة للتشغيل اليومي. يُكلف تحديد المصادر بإجراء البحوث، وإنشاء وتنفيذ الاستراتيجية، وتحديد مقاييس الجودة والكمية، واختيار الموردين الذين يستوفون هذه المعايير. أي تقييم السوق لتحديد الموردين القابلين للحياة القادرين على تلبية احتياجات المنظمة (مثل الجودة والكمية وسرعة التسليم).

International Sourcing

مصادر دولية

الاستعانة بالمصادر العالمية هي استراتيجية مشتريات تشتري فيها الشركة السلع والخدمات من الأسواق الدولية عبر الحدود الجيوسياسية لتوفير المال باستخدام المواد الخام الرخيصة أو العمالة الماهرة من البلدان منخفضة التكلفة. أي الحصول على السلع أو الخدمات من جميع أنحاء العالم

Partnership Sourcing

مصادر الشراكة

تمثل مصادر الشراكة نهجًا تعاونيًا تعمل فيه منظمة الشراء وعدد صغير من مورديها معًا بشكل وثيق، ويتقاسمون مخاطر ومكافآت العلاقة التعاونية التي تركز على التحسين المستمر وضع العقود والاتفاقيات مع الموردين المختارين بناءً على نهج الشراكة الخاص بهم

Network Sourcing

مصادر الشبكة

يعتمد نجاح نظام التعاقد من الباطن الياباني على ما أطلق عليه المؤلف "مصادر الشبكة". مصادر الشبكة هو نظام تقوم فيه الشركات بزيادة المحتوى المشتراة من منتجها النهائي إلى الحد الأقصى، بالاعتماد على المهارات والمعرفة المتخصصة للمتعاقد من الباطن. فلدى المؤسسة مصدرين أو أكثر لكل نوع منتج، مع استخدام مورد واحد فقط لكل عنصر منتج فردي

Tactical/Operational Sourcing

مصادر تكتيكية / تشغيلية

الاستعانة بالمصادر التكتيكية هو نهج لتحديد المصادر يركز على عمليات الطلب السريع والاقتباس والنظام. يعتبر الاستعانة بالمصادر التكتيكية قصير الأجل وتعاملًا بهدف متابعة مهل زمنية أقصر وسلع أو خدمات عالية الجودة وأسعار منخفضة. أي مصادر منخفضة المستوى للعناصر منخفضة المخاطر أو الروتينية

Early supplier involvement (ESI)

مصانع مستغلة للعمال

مصنع أو ورشة عمل، خاصة في صناعة الملابس، حيث يتم توظيف العمال اليدويين بأجور منخفضة للغاية لساعات طويلة وفي ظل ظروف سيئة. وهي تعني المصانع، وخاصة مصانع الملابس، حيث يعمل الناس بأجور زهيدة للغاية وفي ظل ظروف سيئة

مصطلحات ضمنية

Implied Terms

المصطلحات الضمنية هي الكلمات أو الأحكام التي تفترض المحكمة أنه تم تضمينها في العقد. هذا يعني أن الشروط غير منصوص عليها صراحةً في العقد. في عقد العمل، لا يمكن عادةً تغطية كل التفاصيل، أي الشروط التعاقدية الموجودة ولكنها غير مكتوبة في الوثائق التعاقدية، أي قانون الأرض

مصطلحات تجارية دولية

International Commercial Terms (Incoterms®)

إنكوترمز، شروط البيع المستخدمة على نطاق واسع، هي مجموعة من 11 قاعدة معترف بها دوليًا تحدد مسؤوليات البائعين والمشتريين. تحدد مصطلحات التجارة الدولية من هو المسؤول عن دفع تكاليف الشحن وإدارتها والتأمين والتوثيق والتخليص الجمركي والأنشطة اللوجستية الأخرى. أي سلسلة من المصطلحات التجارية المحددة مسبقًا والتي نشرتها غرفة التجارة الدولية (ICC) فيما يتعلق بالقانون التجاري الدولي

مصفوفة كرليجيك

Kraljic Matrix

مصفوفة كرليجيك هي أداة استراتيجية يستخدمها متخصصو المشتريات وسلسلة التوريد لتحديد وتقليل مخاطر التوريد. يمكن أن يؤدي استخدام الأداة لتصنيف أهمية منتجات وخدمات الموردين إلى تسليط الضوء على نقاط الضعف في سلسلة التوريد ودعم تطوير الاستراتيجية وتقليل تعطل التوريد. أي أنها أداة استراتيجية لمساعدة المديرين على التعرف على نقاط الضعف في مؤسستهم وتشكيل استراتيجيات للحماية من تعطل الموردين

مضارب

Speculator

المضاربون هم مستثمرون متطورون أو متداولون يشترون الأصول لفترات قصيرة من الزمن ويستخدمون استراتيجيات من أجل الربح من التغيرات في سعرها. المضاربون مهمون للأسواق لأنهم يجلبون السيولة ويتحملون مخاطر السوق. أي في سوق السلع، لا يتعامل المضارب مع السلعة المادية. ومع ذلك، فإنهم يتخذون مركزًا ماليًا (إما قصير أو طويل). يفعلون ذلك مع توقع أنهم سيحققون ربحًا من حركة سعر سلعة ما لتحقيق المضارب ربحًا من الفرق بين سعر البيع والشراء

مضاربون بالعملة

Currency Speculators

في عالم المال، تشير المضاربة أو التداول المضارب إلى فعل إجراء معاملة مالية تنطوي على مخاطر كبيرة بفقدان القيمة ولكنها تحمل أيضًا توقعًا بمكاسب كبيرة أو قيمة رئيسية أخرى. فهم أولئك الذين يشترون ويبيعون العملات للربح من التغيرات في أسعار الصرف. يُعرف أيضًا باسم تداول العملات

معايير القبول

Acceptance Criteria

لا بد من استيفاءها قبل قبول العميل للمشروع كاملاً، على سبيل المثال، متطلبات الأداء والشروط الأساسية.

معايير العمل تعني أي واحد أو أي مجموعة من الدخل قبل الضرائب أو صافي الدخل أو العائد على حقوق الملكية أو العائد على الأصول أو الهامش قبل الضريبة أو التدفق النقدي الحر أو التقييم أو العائد على السهم. وتعرف على انها المبادئ أو المعايير المستخدمة للحكم أو اتخاذ قرار بشأن شيء ما

معالجة

Handling

يتطلب توظيف عادات العقل مزيجاً من العديد من المهارات والمواقف والإشارات والتجارب السابقة والميول. هذا يعني أننا نقدر نمطاً واحداً من التفكير على الآخر، وبالتالي فهو يعني ضمناً اتخاذ القرار بشأن النمط الذي ينبغي استخدامه في أي وقت. تنسيق وتكامل العمليات اللازمة لنقل البضائع، بما في ذلك التعبئة والتجميع والتحميل والتفريغ والفصل والشحن. قد يتم سرد الرسوم لـ "الشحن والمناولة"، حيث يكون الشحن هو تكلفة النقل المادية والمناولة هي كل ما يرتبط بها

معدل العقبة

Hurdle Rate

معدل العقبة هو الحد الأدنى لمعدل العائد على المشروع أو الاستثمار الذي يتطلب المدير أو المستثمر. يسمح للشركات باتخاذ قرارات مهمة بشأن متابعة مشروع معين أم لا. فهو الحد الأدنى للمعدل الذي يجب أن يحققه البرنامج قبل أن ينظر فيه صناع القرار في العمل

معدلات الربح

Profitability Ratios

نسب الربحية هي فئة من المقاييس المالية التي تُستخدم لتقييم قدرة الشركة على تحقيق أرباح تتعلق بإيراداتها أو تكاليف التشغيل أو أصول الميزانية العمومية أو حقوق المساهمين بمرور الوقت، باستخدام بيانات من نقطة زمنية محددة. النسب التي تقيس ربحية المنظمة

معرفة الضمنية

Implicit Knowledge

المعرفة الضمنية هي المعرفة التي يتم اكتسابها من خلال الأنشطة العرضية، أو بدون إدراك أن التعلم يحدث. وتعرف بالمعرفة التي يكتسبها الناس، ولكن لا يتم تدوينها دائماً؛ على سبيل المثال، لماذا تتم مهمة معينة بطريقة معينة

معروض عليه

Offeree

الشركة المعروض عليها تعني الشركة التي تخضع أسهمها للعرض. فهي طرف تم تقديم عرض له قبل الدخول في عقد

معاملات فيما بين المنشآت التجارية

B2B Connectivity

وهي المعاملات التجارية التي تتم بين الشركات بعضها ببعض (على عكس المعاملات التجارية بين الشركات والمستهلكين، B2C)

معاملات خارج البورصة

Over-The-Counter Transactions (OTC)

يتم التعامل مع هذا الأمر بشكل مباشر بين طرفين، مثل تجار التجزئة والعملاء. لا يتم إجراء مثل هذه المعاملات في بورصة رسمية ولكن بدلاً من ذلك عبر شبكة تاجر

معاملات عبر الإنترنت

Online Transactions

تشير المعاملات التجارية عبر الإنترنت إلى جميع المعاملات التي تتم عبر الإنترنت. جزئياً أو كلياً. وتشمل هذه جميع المعاملات التي تتراوح من. تقديم المعلومات أو المنتجات أو الخدمات على سبيل المثال. الخدمات المصرفية عبر الإنترنت. حيث يتم الدفع مقابل البضائع عبر الإنترنت

معادن الصراع

Conflict Minerals

المعادن التي يتم الحصول عليها من مناطق تستخدم فيها تعدينها لتمويل النزاعات المسلحة وترتبط بانتهاكات حقوق الإنسان والفساد. وأكثرها شيوعاً هي القصدير والتنتالوم والذهب كما تشير معادن الصراع إلى المواد الخام أو المعادن التي تأتي من جزء معين من العالم حيث يحدث الصراع ويؤثر على التعدين وتجارة تلك المواد.

معالجة "نهاية الأنبوب"

Tube End Treatment

تشير المعالجة في نهاية الأنبوب إلى المعالجة المنفصلة للملوثات المتولدة بعد عملية الإنتاج والغرض من المعالجة في نهاية الأنبوب هو التحكم في انبعاثات الملوثات أو التخلص من الملوثات لتلبية معايير معينة الطريقة التقليدية لإضافة المرشحات إلى المداخن وأبواب الصرف الصحي وما إلى ذلك، لتنظيف التلوث المحتمل، بدلاً من تجنب تكوين الملوثات في المقام الأول

معاهدة

Treaty

المعاهدة -اتفاقية بين شركة التأمين ومعيد التأمين تحدد أنواع أو فئات الأعمال التي سيقبلها معيد التأمين من شركة التأمين. أي اتفاقية بموجب القانون الدولي تدخل فيها دول ذات سيادة ومنظمات

دولية

Self-Executing Treaty

معاهدة ذاتية التنفيذ

ميثاق بين دولتين يكون ساري المفعول على الفور دون الحاجة إلى تشريعات إضافية. تعتبر المعاهدة عادة ذاتية التنفيذ إذا كانت توفر قواعد مناسبة يمكن من خلالها التمتع بحقوق معينة أو فرض واجبات. وهذا يعني أن المعاهدة قابلة للتنفيذ قضائياً بمجرد التصديق عليها أو اعتمادها من قبل دولة وتصبح تلك الدولة دولة متعاقدة

Capital Equipment

معدات رأسمالية

هي المصنع المادي أو الآلات المستخدمة لتصنيع السلع أو المنتجات، وتعني المعدات الرأسمالية الآلات والمعدات المشتراة أو المستأجرة، والمستخدمه في هذه الحالة من قبل المشتري أو المستأجر في المقام الأول لتصنيع أو تعدين أو تكرير الممتلكات الشخصية المادية ليتم بيعها في نهاية المطاف في متاجر التجزئة إذا كانت الآلات والمعدات ضرورية للإنتاج المتكامل.

Inventory Turns Or Turnover

معدل دوران المخزون

النسبة التي توضح عدد المرات التي باعت فيها الشركة المخزون واستبدلت به خلال فترة زمنية معينة

Required Rate Of Return

معدل مطلوب للعودة

هو الحد الأدنى للعائد الذي يقبله المستثمر لامتلاك أسهم الشركة، كتعويض عن مستوى معين من المخاطر المرتبطة بالاحتفاظ بالسهم. يستخدم معدل موارد الحقوق أيضاً في تمويل الشركات لتحليل ربحية المشاريع الاستثمارية المحتملة. أي الحد الأدنى لمتوسط معدل العائد الذي يتوقعه صانعو القرار قبل التفكير في البرنامج

Internal Rate Of Return (IRR)

معدل العائد الداخلي

هو مقياس يستخدم في التحليل المالي لتقدير ربحية الاستثمارات المحتملة. IRR هو معدل خصم يجعل صافي القيمة الحالية (NPV) لجميع التدفقات النقدية مساوياً للصفر في تحليل التدفق النقدي المخصوص. تعتمد حسابات IRR على نفس الصيغة مثل NPV. فهي طريقة تقييم الاستثمار التي تبحث عن عائد أو عائد برنامج باستخدام التدفقات النقدية المخصومة

Market Growth Rate

معدل نمو السوق

المعدل الذي يتزايد به حجم السوق. يتم التعبير عن هذا عادةً كنسبة مئوية سنوياً. مقارنات نمو السوق هي مقياس أساسي لتقدم الأعمال. أو ارتفاع حجم السوق (زيادة المبيعات) خلال فترة زمنية محددة الرافعة المالية في السوق

Staff Turnover

معدل دوران الموظفين

يشير معدل دوران الموظفين إلى إجمالي عدد العمال الذين يغادرون الشركة خلال فترة زمنية معينة. ويشمل أولئك الذين يغادرون طوعية وكذلك الموظفين الذين تم فصلهم أو تسريحهم - أي معدل الدوران غير الطوعي. معدل دوران مختلف عن الاستنزاف أي عدد الموظفين الذين يغادرون المؤسسة في فترة زمنية محددة

Rate Of Return

معدل العائد

معدل العائد (RoR) هو صافي ربح أو خسارة استثمار خلال فترة زمنية محددة، معبراً عنه كنسبة مئوية من التكلفة الأولية للاستثمار. 1 عند حساب معدل العائد، فإنك تحدد النسبة المئوية للتغيير من بداية الفترة حتى النهاية. أي انه الدخل السنوي من الاستثمار، معبراً عنه كنسبة مئوية من الاستثمار الأصلي

Knowledge

معرفة

القدرة على فهم المعلومات ومن ثم تكوين الأحكام والآراء وعمل التنبؤات والقرارات بناءً على هذا الفهم. المعرفة هي فعل استخدام المعلومات لاتخاذ قرارات مستنيرة من أجل تحقيق الأهداف والغايات المحددة

Tacit Knowledge

معرفة ضمنية

تشير المعرفة الضمنية إلى المعرفة والمهارات والقدرات التي يكتسبها الفرد من خلال الخبرة التي غالباً ما يصعب وصفها بالكلمات أو التواصل بأي طريقة أخرى. أي المعرفة التي لا يتم تدريسها أو تعلمها من الكتب، ولكنها تكتسب من الخبرة الشخصية والعمل مع الآخرين والتواجد معهم

Automatic Identification And Data Capture

معرف تلقائي والاستيلاء على البيانات

تتمثل في الطرق المختلفة لتحديد الأشياء تلقائياً وجمع البيانات عنها وإدخالها في أنظمة الكمبيوتر دون تدخل بشري يشار إليه وأيضاً تعرف باسم "التعريف التلقائي" و "المعرف التلقائي" و "التقاط البيانات تلقائياً"

Battle Of The Forms

معركة النماذج

هي تمثل سلسلة من النماذج مثل الطلبات وإشعارات التسليم وما إلى ذلك، صادرة بالتسلسل من قبل المشتري والمورد، وكل منها يحتوي على شروط قد تخالف تلك الموجودة سابقاً. وتحدث معركة الأشكال عندما يعرض أحد الطرفين شراء البضائع وفقاً لشروطه القياسية ويقبل الطرف الآخر بشروطه

القياسية. وعادة ما يفوز الطرف الذي كان آخر من طرح شروط عمله التي لم يرفضها الطرف الآخر صراحة.

Supply Market

معروض السوق

هو الكمية الإجمالية للسلعة أو الخدمة التي يرغب جميع المنتجين في توفيرها بالمجموعة السائدة من الأسعار النسبية خلال فترة زمنية محددة. من المفهوم أن "العرض" يعني عرض السوق، ما لم يكن يشير إلى منتج واحد. السوق الذي يمارس فيه الموردون أعمالهم

Benchmark

معيار / قيمة دلالية / مرجعية

هي عملية تتضمن قياس أداء العمل مقابل منافس في نفس السوق أي مقارنة عنصر في نشاط تجاري، مثل السعر أو الجودة أو الخدمة، بعنصر آخر بنشاط آخر منافس.

Hard Parameters

قياسات صلبة

المعلمة هي حد. في الرياضيات، تكون المعلمة ثابتة في المعادلة، لكن المعلمة لم تعد مخصصة للرياضيات فقط: الآن يمكن لأي نظام أن يكون له معلمات تحدد عملية تشغيله. يمكنك تعيين المعلمات لمناقشتك الصفية. فالمعلمات الصلبة هي جوانب يمكن قياسها كميًا. على سبيل المثال، يعد الأداء المالي معيارًا صعبًا لأنه يمكن قياسه كميًا باستخدام جوانب مثل الأرباح أو التكاليف

Proprietary Information

معلومات الملكية

يمكن استخدام مصطلح "المعلومات المسجلة الملكية" لوصف مجموعة واسعة من الأشياء التي يعتبرها المالك سرية. هي أي نوع من البيانات يرغب المالك في تقييد من يعرف عنها أو محتوياتها. المعلومات السرية هي طريقة أخرى لقول شيء ما بأنه سر تجاري وتُعرف أيضًا باسم الأسرار التجارية، وتشمل المعلومات الخاصة بالملكية المعلومات والعمليات والصيغ والمعرفة التي ترغب المنظمة في الحفاظ على سريتها

Binding Origin Information (BOI)

معلومات المنشأ الملزمة

هي قرار ملزم قانونًا بشأن منشأ البضائع التي تقدمها دولة عضو في الاتحاد الأوروبي وتتعلق معلومات المنشأ الملزمة (BOI) بقرار مكتوب يشهد على منشأ البضائع الخاصة بالعميل، وهو ملزم في الاتحاد الأوروبي. وقرارات مجلس الاستثمار ملزمة لحاملها ولسلطات الجمارك في الاتحاد الأوروبي. وعادة ما تكون صالحة لمدة ثلاث سنوات من تاريخ الإصدار.

Information

معلومة

معلومات العمل هي المعلومات التي تحمل معنى أو قيمة أو أهمية لعملك. سيتضمن أي تقارير

وجداول بيانات ومقاييس وتقارير تنظيمية وصفحات الويب والمستندات ولوحات المعلومات وما إلى ذلك التي تناسب تعريف معنى أو قيمة أو أهمية لعملك. فهي مجموعة من الكلمات والأرقام والتواريخ وما إلى ذلك، توضع في السياق ومن ثم إعطاء معنى

معهد المعايير البريطانية (مجموعة BSI) British Standards Institution (BSI Group)

يرمز الاختصار للمعهد البريطاني للمعايير (BSI) وهي منظمة خدمية تنتج معايير عبر مجموعة واسعة من قطاعات الصناعة. تغطي قواعد الممارسة والمواصفات الخاصة بها موضوعات إدارية وفنية تتراوح من إدارة استمرارية الأعمال إلى متطلبات الجودة.

مغذيات تقنية Technical Nutrient

المغذيات التقنية هي في الأساس مواد غير عضوية أو اصطناعية يصنعها الإنسان -مثل البلاستيك والمعادن- يمكن استخدامها عدة مرات دون أي خسارة في الجودة، وتبقى في دورة مستمرة. أي أنها مادة من صنع الإنسان يمكن إعادة تدويرها بلا حدود

مغذيات بيولوجية Biological Nutrient

مادة طبيعية تتحلل بأمان

مفاضلات Trade-Offs

في علم الاقتصاد، يتم تعريف المفاضلة على أنها "تكلفة الفرصة" وتعرف بأنها تبادل يحدث كحل وسط وتعرف أيضاً بإجراء الخيارات لموازنة أهداف الشراء والتوريد الخاصة بكفاءة التكلفة مع تحقيق أهداف الأداء الأخرى لتلبية توقعات خدمة العملاء

مفاهيم قائمة على القواعد Conceptual Rule-Based Definitions

يجب فهم التنوع على أنه وجهات النظر والأساليب المتنوعة التي تقدمها المجموعات المختلفة إلى مكان العمل.

مقاطعة Boycott

وهي الاحتجاج برفض التعامل أو الشراء من فرد أو شركة معينة بسبب سلوكها

مفاوضة توزيعية Distributive Style

المفاوضة التوزيعية هي استراتيجية مساومة تنافسية يكسب فيها أحد الطرفين فقط إذا خسر الطرف

الآخر شيئاً ما. يتم استخدامه كاستراتيجية تفاوض لتوزيع الموارد الثابتة مثل الأموال والموارد والأصول وما إلى ذلك بين الطرفين. أي أنه أسلوب يرغب فيه أحد الأطراف في الفوز ويفعل ذلك من خلال التركيز على أهدافه الخاصة

Post Tender Negotiation (PTN)

مفاوضات ما بعد العطاء

هو تمرين منفصل عن توضيح العطاء. PTN هي جهة اتصال بين مسؤول المشتريات ومقدم (مقدمي) العطاء لتحسين وتحسين العطاء (العطاءات) المستلم من أجل ضمان أن الأسعار أو التسليم أو الشروط المرتبطة بالعقد تنافسية. أي التفاوض الذي يحدث بعد اختيار المورد الأفضل قيمة. هذا لمعرفة ما إذا كان يمكن إجراء أي تحسينات أخرى قبل منح العقد

Benchmarking

مقارنة معيارية تنافسية

هي طريقة مقارنة مجموعة من المعايير مع عدد من الشركات المنافسة، تستخدم لقياس الأداء، مقاييس المقارنة المعيارية التنافسية أين وكيف تقف مؤسستك ضد منافسيك. باستخدام مجموعة من المقاييس المحددة مسبقاً، تتيح لك المقارنة المعيارية مقارنة أداء شركتك مقابل منافسيك والعلامات التجارية الأخرى الأفضل في فئتها. فمقاييس المقارنة المعيارية التنافسية تدرس أين وكيف تقف مؤسستك ضد منافسيك. باستخدام مجموعة من المقاييس المحددة مسبقاً، تتيح لك المقارنة المعيارية مقارنة أداء شركتك مقابل منافسيك والعلامات التجارية الأخرى الأفضل في فئتها.

External Benchmarking

مقارنة معيارية خارجية

المقارنة المعيارية الخارجية هي العملية المستمرة لقياس منتجات الشركة وخدماتها وممارساتها ومقارنتها بتلك الخاصة بشركة أخرى. يمكن أن يشمل ذلك مقارنات مع أقرانهم في الصناعة أو قادة وظيفيين أو أفضل أداء في فئتهم. حيث تتم مقارنة عمليات إحدى المنظمات بعملية في منظمة أخرى بهدف التعلم وتحديد مجالات التحسين

Functional Benchmarking

مقارنة معيارية وظيفية

المقارنة المعيارية الوظيفية هي ممارسة مقارنة النتائج عبر الصناعات والعمليات المتنوعة باستخدام القواسم المشتركة في القدرات الوظيفية. حيث يتم إجراء ذلك غالباً لمقارنة النتائج بالصناعة التي تحقق نتائج متفوقة في منطقة معينة. أي عندما تقارن المنظمات الوظائف، مثل الشراء والتوريد، والتمويل، والموظفين، وما إلى ذلك، بوظائف مماثلة في منظمات أخرى، ربما تكون غير متشابهة

Integrated Benchmarking

مقارنة معيارية متكاملة

المقارنة المعيارية هي نهج يستخدم لتقييم وتحسين أداء الشركة، من خلال مقارنتها بأفضل الشركات

أداءً. أي الجمع بين مجالات وتقنيات مختلفة لتحليل المقارنة المعيارية. يوفر فحصاً شاملاً لعملية المقارنة المعيارية والنهج المختلفة للقياس المعياري

Generic Benchmarking

مقارنة معيارية عامة

المقارنة المعيارية العامة هي عملية تحليل شركتين في صناعات مختلفة ومقارنة وظائف أعمالهما العامة. يشير هذا إلى أي نوع من الوظائف أو الميزات الشائعة عبر الصناعات، مثل وظائف موقع الويب وممارسات التوظيف والعمليات الإدارية. هذا مشابه للمعايير الوظيفية ولكنه يقارن العمليات الفردية بدلاً من الوظائف الكاملة

Market Comparisons

مقارنات السوق

مقارنات السوق يعني مجموعة محددة من أصحاب العمل الذين يمكن التعرف على وظائف مماثلة لغرض أساسي هو الحصول على المعلومات التي يمكن استخدامها لتقييم مدى تنافسية مستويات أجور الموظفين بالنسبة للسوق. وهو منهج لتقييم سعر المنتج أو الخدمة من خلال مقارنته مع مثيلاتها المتوفرة في السوق

Price Comparison

مقارنة الأسعار

هو مقارنة الأسعار هي مقارنة سعر نفس المنتج في منافذ بيع مختلفة. تستند مستويات الأسعار إلى مقارنات الأسعار مع المنافسين الرئيسيين. يمكن لمواقع مقارنة الأسعار أن تخلصك من متاعب العثور على أفضل صفقة. مقارنة الأسعار هي مقارنة سعر نفس المنتج في منافذ بيع مختلفة. أي أنه سعر يمكن استخدامه كمعيار يمكن على أساسه تقييم سعر المنتجات الأخرى ذات الخصائص المماثلة

Non-Competitive Benchmarking

مقارنة معيارية غير تنافسية

المقارنة المعيارية غير التنافسية -يتضمن هذا النوع من المقارنة المعيارية المقارنة مع الشركات الأخرى في الصناعات المختلفة. هذا له ميزة استبعاد المنافسة في السوق من عملية المقارنة. أي يتم إجراء مقارنة مع المنظمات التي ليست في منافسة مباشرة أو الموجودة في أسواق مختلفة

Internal Benchmarking

مقارنة معيارية داخلية

المقارنة المعيارية الداخلية هي عملية تبحث فيها شركة أو مؤسسة داخل أعمالها الخاصة لمحاولة تحديد أفضل الممارسات أو المنهجية لإجراء مهمة معينة. الهدف هو العثور على أفضل الممارسات المتاحة لإنجاز المهمة بأقل جهد فهو بمثابة مقارنة العمليات الداخلية داخل نفس الشركة بهدف رفع أداء الشركة ككل إلى نفس مستوى الأداء الأفضل

مقايضة

Barter

نظام يتم فيه المتاجرة بالأصناف مقابل سلعة / سلعة أخرى، ولا يتم تبادل أي نقود

مقايضة العملات

Currency Swap

مقايضة العملة هي اتفاقية يقوم بموجبها طرفان بتبادل المبلغ الأساسي للقرض والفائدة بعملة واحدة للمبلغ الأساسي والفائدة بعملة أخرى. في بداية المقايضة، يتم استبدال المبالغ الأساسية المكافئة بالسعر الفوري. أي أنها اتفاقية يتبادل فيها طرفان رأس المال والفائدة بعملات مختلفة

مقاييس المقارنة

Comparative Metrics

هي المقاييس المستخدمة للمقارنة عبر الفترات الزمنية أو المنافسين أو مجموعات المستخدمين، للمساعدة في فهم الطريقة التي تتحرك بها الشركة، ويعتبر مقياس الأعمال هو مقياس قابل للقياس تستخدمه الشركات لتتبع ومراقبة وتقييم نجاح أو فشل العمليات التجارية المختلفة.

مقاييس الإيرادات

Revenue Metrics

مقياس الإيرادات هو مقياس قابل للقياس تستخدمه الشركات لتتبع ومراقبة وتقييم نجاح أو فشل العمليات التجارية المختلفة. أي المقاييس التي تتعلق بالمبيعات والتسويق

مقاييس نوعية

Qualitative Measures

يستخدم التحليل النوعي الحكم الذاتي لتحليل قيمة الشركة أو التوقعات بناءً على معلومات غير قابلة للقياس الكمي، مثل الخبرة الإدارية ودورات الصناعة وقوة البحث والتطوير وعلاقات العمل. أي أنه قياسات البيانات غير الرقمية التي تميل إلى أن تستند إلى الأفكار والمشاعر، على سبيل المثال، مدى رضا العميل النهائي عن المنتج المصنوع من قبل المورد والمشتري

مقاييس الأداء

Performance Measures

مقاييس أداء الأعمال عبارة عن مجموعة من المقاييس القابلة للقياس الكمي المأخوذة من مصادر مختلفة والتي، جنباً إلى جنب مع عملية تحليلية مناسبة، تسمح لإدارة الأعمال بتتبع وتقييم الحالة الحالية لعمل أو مشروع أو عملية معينة. أي أنه المعايير والأهداف والمقاييس المستخدمة لجمع وتحليل المعلومات عن أداء الفرد أو العقد

مقاييس

Metrics

مقاييس الأعمال هي مقاييس قابلة للقياس تُستخدم لتتبع العمليات التجارية للحكم على مستوى أداء عملك. هناك المئات من هذه المقاييس نظراً لوجود العديد من أنواع الأعمال المختلفة، مع

العديد من العمليات المختلفة. فهو مقياس لمدى جودة أداء المشروع

مقبولية (استحسان) Acceptability

هو مقياس للتقييم الاستراتيجي الذي يقيم إلى أي مدى تم تلبية أداء الاستراتيجيات لتوقعات أصحاب المصالح

مقياس اقتصادي Economies Of Scale

مقياس اقتصادي هو مزايا تكلفة تواجهها الشركات عندما يصبح الإنتاج فعالاً، حيث يمكن توزيع التكاليف على كمية أكبر من السلع. تم تحقيق وفورات في التكاليف نتيجة لزيادة مستويات الإنتاج، بالتناوب، الفوائد المالية المكتسبة من شراء المزيد من الوحدات من أحد العناصر مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الوحدة

مقاييس القائمة على التكلفة Cost-Based Metrics

يمكن للمقاييس المستندة إلى التكلفة تحديد الأماكن التي يمكن إجراء التحسينات فيها. تعتبر تكاليف حمل المخزون مقياساً شائعاً يساعد الشركات على معرفة التكلفة الإجمالية لملكية منتجاتها. كما يمكن أن تساعدك المقاييس القائمة على التكلفة في تحديد المكان الذي يمكنك فيه إجراء تغييرات لتحسين التدفق النقدي وجعل شركتك أكثر ربحية.

مقياس ليكرت Likert Scale

مقياس ليكرت هو مقياس يستخدم لقياس الموقف حيث يُطلب من المستجيبين الإشارة إلى مستوى الاتفاق أو الاختلاف مع العبارات المتعلقة بأشياء التحفيز. تم تسمية مقياس ليكرت على اسم مطوره، Rensis Likert. أي أنه مقياس يستخدم لقياس المواقف والآراء، حيث يُطلب من الأفراد الرد على سلسلة من العبارات في استبيان وتقييم كل منهم على مستوى اتفاق على خمس نقاط من (1) لا أوافق بشدة، (2) لا أوافق، (3) محايد و (4) أوافق و (5) أوافق بشدة

مقياس لوغاريتمي Logarithmic Scale

المقياس اللوغاريتمي هو مقياس غير خطي يُستخدم عندما يكون هناك نطاق قيم كبير في مجموعة البيانات الخاصة بك. بدلاً من المقياس الخطي القياسي، تستند القيم إلى ترتيب المقدار. تمثل كل علامة على المحور قيمة مضاعفة للعلامة السابقة على المحور. أي أنه مقياس تتناسب فيه مسافة نقطة من صفر المقياس مع لوغاريتم الرقم بدلاً من الرقم نفسه

مقياس الأداء Performance Measurement

يشير قياس أداء الأعمال (BPM) إلى العملية الإدارية والتحليلية التي تستخدمها إدارة المنظمة لتقييم

أداء المنظمة لتحقيق الأهداف المحددة مسبقًا من قبل إدارة المنظمة. أي عملية تحديد مقاييس الأداء وتقييم الأداء واتخاذ الإجراءات التصحيحية لتحسين الأداء

Marginal Gains

مكاسب هامشية

سرعان ما أصبح ما يسمى بنظرية المكاسب الهامشية نقطة نقاش في مجلات الأعمال؛ إنها الفكرة القائلة بأن التحسينات الصغيرة التدريجية في عملية الأعمال، عند إضافتها معًا، يمكن أن تحقق تحسنًا كبيرًا فهي النظرية القائلة بأنه إذا تم تحسين كل إجراء وتفاعل بمقدار صغير جدًا، مثل 1 ٪، فإن التأثير الكلي على العملية سيكون تحويليًا

Cash Equivalents

مكافئات النقدية

هي أوراق مالية استثمارية قصيرة الأجل لها فترات استحقاق 90 يومًا أو أقل

Anti-Corruption

مكافحة الفساد

هي الأنشطة التي تعارض أو تحول دون وقوع السلوك غير النزيه أو الاحتيالي أو الإجرامي. ويمكن أن تشمل تلك الأنشطة التثقيف في مجال مكافحة الفساد، وتطبيق برامج الانضباط لمكافحة الفساد، والعمل الجماعي بشأن الأطر القانونية لمكافحة الفساد والتي تحو في مجملها الرشوة وغسيل الأموال.

Humanitarian Firefighting

مكافحة الحرائق الإنسانية

هي الحالة التي تجد فيها الوكالة الإنسانية نفسها غير مهيأة و / أو تفتقر إلى الموارد اللازمة لاتخاذ الإجراءات الفورية اللازمة لتقديم المساعدة بعد وقوع كارثة ما

Competitive Position

مكانة تنافسية

هي مكانة المنظمة بالنسبة لمنافسيها في نفس الصناعة،

مكتب الأمم المتحدة لتنسيق الشؤون الإنسانية (UN OCHA) United Nations Office For The Coordination Of Humanitarian Affairs

مكتب الأمم المتحدة لتنسيق الشؤون الإنسانية (OCHA) هو هيئة تابعة للأمم المتحدة (UN) أنشأتها الجمعية العامة في ديسمبر 1991 لتعزيز الاستجابة الدولية لحالات الطوارئ المعقدة والكوارث الطبيعية. فهو ينسق الاستجابة العالمية للطوارئ لإنقاذ الأرواح وحماية الناس في الأزمات الإنسانية ويدعو إلى العمل الإنساني الفعال والقائم على المبادئ من قبل الجميع، للجميع

مدخل البيانات

Data Entry

يتم استخدام مدخل البيانات بشكل عام لتفسير البيانات بسهولة. إنه مفيد بشكل خاص عند تمثيل البيانات مع الأبعاد كمقاييس معينة لمتطلبات العمل. يمثل كل بُعد للمكعب خاصية معينة لقاعدة البيانات، على سبيل المثال، المبيعات اليومية أو الشهرية أو السنوية. عرض متعدد الأبعاد للبيانات. تستخدم في الأصل في سياق الحوسبة ولكنها تستخدم الآن لوصف عرض البيانات المتعمقة التي يمكن عرضها من وجهات نظر مختلفة ولكنها ذات صلة، على سبيل المثال، البيانات المتعلقة بخطوط الإنتاج المقدمة من خلال عرض المورد، ووجهة نظر العميل، وجهة نظر المنافس، وعرض المشتري

ملاءمة وظيفية

Functional Fit

نحدد الملاءمة الثقافية على أنها مفهوم فحص المرشحين المحتملين لتحديد نوع التأثير الثقافي الذي سيكون لديهم على المنظمة. يعتمد هذا على محاذاة القيم والمعتقدات والسلوكيات بين الموظف وصاحب العمل أي أن تكون قادرًا على العمل مع منظمة على نفس المستوى الفني

ملاءمة

Suitability

تشير الملاءمة إلى معيار أخلاقي واجب النفاذ فيما يتعلق بالاستثمارات التي يلتزم بها المهنيون الماليون عند التعامل مع العملاء. يجب أن يفي الاستثمار بمتطلبات الملاءمة الموضحة في FINRA Rule 2111 قبل أن توصي الشركة المستثمر به. أي مقياس للتقييم الاستراتيجي الذي يقيم ما إذا كانت الاستراتيجية تتناول القضايا الرئيسية المتعلقة بالموقع الاستراتيجي للمنظمة

الارتباط أو العقلانية

Relevance

الملاءمة هي التجربة الكاملة لمنتج أو علامة تجارية أو قضية يمكننا الارتباط بها؛ إنها تجربة لا تغير العقول فقط، ولكن الأهم من ذلك أنها تغير السلوك وتحافظ على هذا التغيير. أي احتمالية ما إذا كان العنصر سيكون مفيدًا أم لا في حالة ما

تغذية راجعة الحلقة المفتوحة

Open-Loop Feedback

حلقة التغذية الراجعة هي عملية يتم فيها إعادة تدوير مخرجات النظام واستخدامها كمدخلات. في مجال الأعمال، يشير هذا إلى عملية. أي انه نظام تحكم مستمر يوفر التغذية الراجعة، حيث لا يؤثر الناتج عن التغذية الراجعة على مصدر التغذية الراجعة

ملحوظة

Note

الملاحظة هي وثيقة قانونية تمثل قرضًا من المصدر إلى دائن أو مستثمر. تستلزم الملاحظات استرداد المبلغ الأساسي المقرض، بالإضافة إلى أي مدفوعات فائدة محددة مسبقًا. وهو يعرف أيضاً نوع من

أدوات الدين، على سبيل المثال، حيث يوافق البنك على إقراض المال حتى تتمكن الشركة من جمع الأموال على المدى القصير

مُلغىً

Annulled

الإعلان أن الشيء أو المنتج غير صالح أو باطل، ساقط، لاغٍ، مفسوخ، مُلغى، منسوخ، منقوض

ملف الأسهم

Stock Profile

استخدم صفحة ملف تعريف الأسهم لقراءة ملف تعريف الشركة والاطلاع على الرسوم البيانية والأرباح والأساسيات والتقييمات والمزيد لمساعدتك في البحث عن الأوراق المالية. ويعرف أيضاً بوصف بنود المخزون من حيث القيمة ومعدل الدوران وخصائص التخزين وما إلى ذلك.

ملكية فكرية

Intellectual Property (IP)

الملكية الفكرية مملوكة ومحمية قانوناً من قبل شخص أو شركة من الاستخدام الخارجي أو التنفيذ دون موافقة. يمكن أن تتكون الملكية الفكرية من العديد من أنواع الأصول، بما في ذلك العلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر. فهي أصل غير ملموس، مثل العملية، التي تم إنشاؤها من خلال العقل البشري؛ قد تكون هذه الأصول محمية بواسطة العلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر أو براءات الاختراع. على سبيل المثال، الاختراعات والمصنفات الأدبية والفنية والتصميمات والرموز والصور

ملموس

Tangible

شيء يمكنك رؤيته أو لمسه جسدياً فالأصول هي كل ما تمتلكه الشركة. الأصول الملموسة مادية؛ وهي تشمل النقد والمخزون والمركبات والمعدات والمباني والاستثمارات. لا توجد الأصول غير الملموسة في شكل مادي وتشمل أشياء مثل الذمم المدينة والمصروفات المدفوعة مسبقاً وبراءات الاختراع والشهرة.

ممولين

Financiers

الممول هو شخص أو شركة أو حكومة تقدم الأموال للمشاريع أو الأعمال التجارية. [عمل] أصبحت البنوك الخاصة الممولين الرئيسيين للبلدان النامية. المرادفات: مستثمر، مصرفي، رأسمالي، رجل أعمال. المزيد مرادفات ممول. وهم كذلك الأفراد أو الشركات أو الحكومات التي تتحكم في مبالغ كبيرة من المال، والتي يمكنهم منحها أو إقراضها للأفراد أو المنظمات

منافسة خالصة

Pure Competition

حالة تسويقية يوجد فيها عدد كبير من بائعي منتج لا يمكن التمييز بينها، وبالتالي لا يوجد لدى شركة

واحدة تأثير كبير على السعر. أي موقف في السوق حيث يوجد الكثير من المنافسة

Monopolistic Competition

منافسة احتكارية

تميز المنافسة الاحتكارية الصناعة التي تقدم فيها العديد من الشركات منتجات أو خدمات متشابهة (ولكنها ليست مثالية) بدائل. حواجز الدخول والخروج في صناعة تنافسية احتكارية منخفضة، وقرارات أي شركة لا تؤثر بشكل مباشر على قرارات منافسيها. أي أنها نوع من هيكل السوق حيث توجد منافسة غير كاملة. يتمتع السوق بحرية الدخول والخروج ولكن يمكن للشركات أن تميز منتجاتها. المنتجات ليست بدائل مثالية، وهذا يمكن أن يسمح للشركات بالتحكم في الأسعار

Imperfect Competition

منافسة ينقصها الكمال

توجد منافسة غير كاملة عندما ينتهك سوق، افتراضي أو حقيقي، المبادئ المجردة للمنافسة المثالية الكلاسيكية الجديدة. في هذه البيئة، تبيع الشركات منتجات وخدمات مختلفة، وتحدد أسعارها الفردية، وتكافح من أجل حصتها في السوق، وغالبًا ما تكون محمية بحواجز الدخول والخروج. فهو موقف في السوق يتمتع فيه مورد واحد بالسيطرة الكاملة

Time-Based Competition

منافسة وقتية

المنافسة المستندة إلى الوقت هي دليل على قوة إدارة الوقت، وكيف يمكن للشركات استخدامها لاكتساب ميزة تنافسية. بالنسبة للشركات التي تستفيد من الوقت على أفضل وجه لأنها تستجيب وتتكيف مع التغيرات في السوق والظروف والعقبات المحتملة الأخرى، فإنها ستكتسب ميزة تكيفية. أي النظرية القائلة بأن الاستخدام الأكثر فعالية للوقت يحسن الميزة التنافسية

Open Tendering Procedure

إجراءات مناقصة مفتوحة

يُنظر إلى المناقصة المفتوحة على أنها طريقة المناقصة التي تسمح للمتعاقد الجدد بتقديم عطاءات للمشاريع وتسمح للعميل باختيار متعاقد يقدم أحد أكثر الأسعار تنافسية. عملية من مرحلة واحدة تمنح أي مورد فرصة لتقديم عطاء تُعرف أيضًا باسم متاجر الجدارة - أماكن العمل حيث لا يُطلب من الموظف الانضمام أو الدفع إلى النقابة كشرط لتوظيفهم

Procure To Pay (P2P)

من الشراء للدفع

من الشراء إلى الدفع هي عملية دمج أنظمة الشراء والحسابات الدائنة لخلق كفاءات أكبر. وهي موجودة ضمن عملية إدارة المشتريات الأكبر وتتضمن أربع مراحل رئيسية: اختيار السلع والخدمات؛

فرض الامتثال والنظام؛ الاستلام والمصالحة؛ الفواتير والدفع. حيث تدفق العملية من الطلب والشراء إلى الدفع والمحاسبة عن المشتريات.

من المصدر إلى الدفع Source-To-Pay (S2P)

من المصدر إلى الدفع (S2P) هي عملية تبدأ بالعثور على مورد السلع والتفاوض معه والتعاقد معه، وتنتهي بالدفع النهائي لتلك السلع. يعتمد برنامج S2P على التكنولوجيا والبيانات الضخمة والشبكات الرقمية لخلق كفاءة المشتريات. أي نسخة محسنة من إدارة الإنفاق مقارنة مع P2P لأنها تتضمن حلولاً لمصادر

مناقصات إلكترونية E-Tendering

المناقصة الإلكترونية، أو المناقصة الإلكترونية، هي عملية إرسال العطاءات واستلامها باستخدام منصات الشراء عبر الإنترنت. تُحدث العطاءات الإلكترونية فرقاً كبيراً في عملية الشراء لأنها توفر رؤية محسنة وامتثالاً وصنع القرار عبر عمليات من المصدر إلى الدفع (S2P). أي أنه نهج إلكتروني لتقديم العطاءات باستخدام البريد الإلكتروني أو البوابات الإلكترونية

مناقصة تفاوضية Negotiated Tendering

عندما يتم الاتصال بمورد واحد أو عدد قليل من الموردين بناءً على علاقة سابقة أو سجل متابعة

منافسة صغيرة Mini-Competition

يُقصد بها عملية إعادة فتح المنافسة لغرض وضع عقد إلغاء وفقاً لهذه الاتفاقية. يُقصد بـ "الشركة المصنعة للمعدات الأصلية" الشركة المصنعة الأصلية للمركبة غير المحولة. ممارسة مناقصة محدودة، عادة على السعر فقط، بموجب القواعد المنصوص عليها في اتفاقية إطارية؛ فقط الموردين المعيّنين في الإطار هم القادرون على المشاركة

مناقصة Tender

في أبسط أشكالها، المناقصة هي العملية التي تقوم من خلالها المنظمة التي تحتاج إلى سلع / خدمات بدعوة الأطراف الأخرى لتقديم اقتراح أو عطاء لتوفير هذه السلع / الخدمات. يشار إلى هذه الدعوة رسمياً باسم طلب العطاء أي طلب من منظمة شراء لدعوة الموردين لتقديم عرض أسعار رسمياً لمشروع كبير القيمة

عطاء Bid

قد يكون عرض السعر استجابة لدعوة لتقديم عطاء على المنتج أو الشيء المعروض للمناقصة ويشير مصطلح "المناقصة" إلى أعلى سعر سيدفعه المشتري لشراء عدد محدد من الأسهم في أي وقت.

وتكون المناقصة دائماً أقل من سعر الطلب أو "العرض".

مناقصات

Tendering

عادة ما تشير المناقصات إلى العملية التي تقوم بموجبها الحكومات والمؤسسات المالية بدعوة عطاءات للمشاريع الكبيرة التي يجب تقديمها في غضون موعد نهائي محدد. يشير المصطلح أيضاً إلى العملية التي يقدم بموجبها المساهمون أسهمهم أو أوراقهم المالية استجابةً لعرض الاستحواذ. العملية التي يستخدمها أخصائي المشتريات ليقرر من بين عدد من مقدمي العطاءات من الذي ينبغي منحه العقد

منتجات

Products

المنتج هو السلعة المعروضة للبيع. يمكن أن يكون المنتج خدمة أو عنصراً. يمكن أن يكون فيزيائياً أو افتراضياً أو إلكترونياً. كل منتج مصنوع بتكلفة ويباع كل منها بسعر. يعتمد السعر الذي يمكن فرضه على السوق والجودة والتسويق والقطاع المستهدف. ويعرف أيضاً بأنه كفاءة وفعالية الجهد المطلوب لإنتاج أو القيام بشيء ما.

منتجات تجارية جاهزة

Commercial Off-The-Shelf (COTS)

المنتجات التي يتم إنتاجها بكميات كبيرة أو إنتاجها بدون مواصفات فريدة للعملاء الأفراد، والمنتجات التجارية الجاهزة أو المتاحة تجارياً (COTS) هي أجهزة أو برامج معبأة أو معلبة (جاهزة)، والتي يتم تكييفها بعد البيع لاحتياجات المنظمة الشرائية، بدلاً من التكلفة المخصصة

منتجات الصيانة والإصلاح والتشغيل

Repair And Operating ،Maintenance (MRO) Products

هي منتجات ومواد تم شراؤها من قبل شركة لا يتم توظيفها بشكل مباشر في عملية التصنيع الخاصة بها. تُستخدم هذه المنتجات في الغالب للحفاظ على سير العمليات التجارية. ويتضمن هذا عادةً منتجات عالية التنوع ومنخفضة القيمة بما في ذلك المواد الاستهلاكية اللازمة لدعم عمليات التصنيع

منتجات القطاع الأساسي

Primary Sector Products

يهتم القطاع الأساسي للصناعة باستخراج المواد الخام أو الموارد الطبيعية من الأرض. سيتم تصنيف أي عمل ينمي سلعاً أو يستخرج المواد من الأرض على أنه أعمال قطاع أساسي. فهو المنتجات التي يتم استخراجها من مصدرها الطبيعي مثل خام الحديد

Specification-Conforming Products

منتجات مطابقة للمواصفات

كلاهما يجب أن يفي ببعض المعايير المتعلقة بهما. مطابقة المنتج للمواصفات قابلة للقياس نسبياً: إما أنها مطابقة أو لا. تعد جودة المنتج أكثر من مجرد مواصفات وقد لا يمكن قياسها بسهولة. جودة المنتج تلي أو تتجاوز توقعات المستخدم المقصود. أي المنتجات التي تم تصنيعها ضمن التفاوتات المقبولة

Tailored Products

منتجات مصممة خصيصاً

يتضمن التصميم عادةً خيارات مثل إضافة شعار شركتك وتعديلات طفيفة أخرى (على سبيل المثال، معلوماتك القابلة للخصم) لتعكس مؤسستك. تحتوي المنتجات ذات خيارات التخصيص على علامة تبويب خيارات التخصيص التي تسرد الخيارات في صفحة وصف المنتج. شيء مصنوع أو مستعد لتلبية احتياجات معينة

Secondary Sector Products

منتجات القطاع الثانوي

يتكون القطاع الثانوي من شركات المعالجة والتصنيع والبناء. ينتج القطاع الثانوي السلع من المنتجات الطبيعية داخل القطاع الأولي. يشمل القطاع الثانوي الأنشطة التجارية التالية: إنتاج السيارات. أي المنتجات المحولة في عملية التصنيع أو التجميع، مثل السيارات

Insource

من الداخل

لشراء (شيء ما، مثل السلع أو الخدمات التي تحتاجها شركة أو منظمة) من مصادر محلية أو داخلية وليس من موردين أجنب أو خارجيين: للتعاقد على العمل، والوظائف، وما إلى ذلك، على أن يتم ذلك من قبل الشركة أو عاملات المنازل في الآونة الأخيرة، قام موقع الأطباء المتبادلين بالاستعانة بمصادر خارجية. أو لإعادة وظيفة النشاط إلى الداخل بعد الاستعانة بمصادر خارجية في السابق

Of The Essence

مشتق من جوهر

باختصار، جوهر علامتك التجارية هو الخصائص الأساسية لعملك -قيمك، وما تمثله شركتك، وكيف تريد أن يشعر عملاؤك تجاه عملك. في الأساس، إنه قلب وروح عملك. أي أنه من منظور قانوني، إذا كان الالتزام "جوهرياً" فإنه يصبح شرطاً من شروط العقد وإذا تم الإخلال به فإنه يحق للطرف البريء إنهاء العقد والمطالبة بالتعويضات

Learning Curve

منحنى التعلم

منحنى التعلم هو تمثيل مرئي للوقت الذي يستغرقه اكتساب مهارات أو معرفة جديدة. في مجال الأعمال التجارية، يمثل منحدر منحنى التعلم المعدل الذي يُترجم فيه تعلم مهارات جديدة إلى توفير

في التكاليف للشركة. وتعرف ايضاً بأنها تمثيل رسومي لكيفية تقليل تكاليف الوحدة كلما زاد عدد تلك العناصر المنتجة

Bathtub Curve

منحنى حوض الاستحمام

هي تمثيل مرئي لمعدل فشل منتج أو مجموعة منتجات بمرور الوقت. من خلال التخطيط لحالات الفشل بمرور الوقت، يرسم منحنى حوض الاستحمام ثلاث فترات يمر بها المنتج: فترة التصنيع. فترة العمر الافتراضي. فترة التآكل. ويسمى هكذا لأن شكله يشبه شكل حوض الاستحمام.

Expert Determination

حتمية الخبرة

حتمية الخبرة هو مفهوم ينص على وجود علاقة متسقة بين كمية الإنتاج التراكمية للشركة وتكلفة الإنتاج. هو الإشارة إلى كيفية اكتساب المؤسسات للخبرة من خلال التواجد في السوق لفترة أطول من الوافدين الجدد.

Online Trading Platform

منصة التداول عبر الإنترنت

منصة التداول هي نظام برمجي يستخدم لتداول الأوراق المالية. يسمح للمستثمرين بفتح وإغلاق وإدارة مراكز السوق عبر الإنترنت من خلال وسيط مالي، مثل وسيط عبر الإنترنت. أي أنها البرمجيات المستخدمة لوضع واستلام طلبات المنتجات المالية مما يسمح للمتداولين بالتداول في مواقع مختلفة

Burning Platform

منصة حرق

في مجال الأعمال التجارية، منصة الحرق هو مصطلح يستخدم لوصف عملية مساعدة الناس على رؤية العواقب الوخيمة لعدم التغيير. من خلال إثارة ما يكفي من القلق بشأن ما سيحدث إذا ظل الوضع الراهن على حاله، فيتبنى الناس التغيير.

Free-Trade Area

منطقة تجارة حرة

منطقة التجارة الحرة هي مجموعة من البلدان التي يتم فيها إلغاء التعريفات الجمركية والحواجز التجارية غير الجمركية بين الأعضاء بشكل عام ولكن مع عدم وجود سياسة تجارية مشتركة تجاه غير الأعضاء. أي المنطقة الجغرافية التي تغطيها اتفاقية تجارة حرة محددة

Quarantine Area

منطقة الحجر الصحي

هي فترة عزل أو حبس، خاصة. الأشخاص أو الحيوانات القادمة من الخارج لمنع انتشار المرض، وتتكون عادةً من: 1- فترة الحضانة القصوى المعروفة للمرض المشتبه به. 2- المكان أو المنطقة التي ينفذ فيها هذا الحجز. 3- أي فترة أو حالة عزلة قسرية. وتعرف ايضاً بأنها المساحة المخصصة للعناصر

التي تنتظر الفحص أو الاختبار. قد تكون هناك أيضًا عناصر أو عناصر معيبة تنتظر إعادتها إلى المورد. الفكرة هي أن هذه العناصر يجب ألا تدخل التخزين أو يتم إتاحتها حتى يتم ترخيصها للاستخدام

Matrix Structure

هيكل المصفوفة

منظمة المصفوفة هي هيكل شركة حيث تقدم الفرق تقارير إلى قادة متعددين. يحافظ تصميم المصفوفة على التواصل المفتوح بين الفرق ويمكن أن يساعد الشركات على إنشاء منتجات وخدمات أكثر ابتكارًا أي هيكل يتم فيه تحديد خطوط السلطة حسب الوظيفة والمشاريع مما يؤدي إلى موظفين يقدمون تقاريرهم إلى مديرين

Multi-National Organizations

منظمات متعددة الجنسيات

الشركة متعددة الجنسيات هي منظمة تجارية تقع أنشطتها في أكثر من بلدين وهي الشكل التنظيمي الذي يحدد الاستثمار الأجنبي المباشر. أي المنظمات التي تعمل عبر حدود وطنية مختلفة، على سبيل المثال، مع المقرات الرئيسية في بلد واحد، ومنشآت الإنتاج أو المصانع أو المكاتب الفرعية في بلدان مختلفة. ماكدونالدز وأبل وأمازون كلها مؤسسات متعددة الجنسيات

Standards Organizations

منظمات المعايير

منظمة المعايير تعني أي وجميع الجمعيات أو المجموعات الصناعية أو المنظمات الأخرى التي تم إنشاؤها لغرض تطوير أو تنسيق أو إصدار أو مراجعة أو تعديل أو إعادة إصدار أو تفسير أو الحفاظ على المعايير أو البروتوكولات أو المواصفات. أي المجموعات التي يتمثل هدفها الأساسي في وضع المعايير وإدارتها ومراقبتها

Third-Sector Organizations

منظمات القطاع الثالث

"القطاع الثالث" هو مصطلح شامل يغطي مجموعة من المنظمات المختلفة ذات الهياكل والأغراض المختلفة، ولا تنتمي إلى القطاع العام (أي الدولة) ولا إلى القطاع الخاص (المشاريع الخاصة الهادفة للربح). وتعرف أيضاً بأنها المؤسسات الخيرية والمؤسسات الاجتماعية وغيرها من المنظمات الخاضعة لسيطرة القطاع الخاص، والتي تهدف إلى تحقيق الخير الاجتماعي بدلاً من الربح المالي

WTO

منظمة التجارة العالمية

منظمة التجارة العالمية (WTO) هي المنظمة الدولية العالمية الوحيدة التي تتعامل مع قواعد التجارة بين الدول. في جوهرها تكمن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، التي تم التفاوض عليها وتوقيعها من قبل غالبية الدول التجارية في العالم وصدقت عليها في برلماناتها. أي المنظمة الدولية العالمية الوحيدة التي تتعامل مع قواعد التجارة بين الدول

منظمات الحكومية الدولية Inter-Governmental Organizations (IGOs)

يشير مصطلح منظمة حكومية دولية (IGO) إلى كيان تم إنشاؤه بموجب معاهدة، تضم دولتين أو أكثر، للعمل بحسن نية، بشأن القضايا ذات الاهتمام المشترك. في حالة عدم وجود معاهدة لا يوجد IGO بالمعنى القانوني. يشير هذا إلى المنظمات المكونة من حكومتين أو أكثر، والتي تشمل جميع وكالات الأمم المتحدة والمنظمات الإقليمية

منظمات تطوير المعايير Standards-Developing Organizations (SDO)

منظمة تطوير المعايير (SDO) هي منظمة تركز على تطوير أو نشر أو نشر المعايير الفنية لتلبية احتياجات الصناعة أو المجال. قد تستخدم منظمات وضع المعايير عمليات قائمة على الإجماع أو غير قائمة على الإجماع. أي المنظمات التي تضع معايير لصناعة أو منتج معين

منظمة غير حكومية Non-Governmental Organization (NGO)

المنظمة غير الحكومية (NGO) هي مجموعة غير ربحية تعمل بشكل مستقل عن أي حكومة. المنظمات غير الحكومية، التي تسمى أحيانًا المجتمعات المدنية، يتم تنظيمها على المستويات المجتمعية والوطنية والدولية لخدمة هدف اجتماعي أو سياسي مثل القضايا الإنسانية أو البيئة. وعادة ما تكون غير ربحية. لها دور مهم في التنمية الاقتصادية للبلدان النامية. يقدمون المساعدة عند حدوث كوارث وطنية، ويقدمون خدمات الرفاهية لتنمية المجتمع. ومن الأمثلة على ذلك الصليب الأحمر وأوكسفام وغرينبيس والصندوق العالمي للحياة البرية

منظمة غير ربحية Non-Profit Organization

المنظمة غير الربحية هي شركة تم منحها حالة الإعفاء الضريبي من قبل دائرة الإيرادات الداخلية (IRS) لأنها تعزز قضية اجتماعية وتوفر منفعة عامة. أي انها نوع من المؤسسات التي لا تحقق أرباحاً لأصحابها ولكنها تعيد استثمار أي إيرادات في المؤسسة

منظمات الإنسانية Humanitarian Organizations

المنظمات الإنسانية. تساعد المنظمات الإنسانية غير الحكومية الأشخاص الذين يعانون، ولا سيما ضحايا النزاعات المسلحة والمجاعات والكوارث الطبيعية. في بعض الأحيان تسمى هذه المنظمات أيضاً جمعيات الإغاثة. العمل ضد الجوع وتعرف أيضاً بأنها الفرد الذي يعمل دون تحيز على تعزيز رفاهية الإنسان والإصلاح الاجتماعي، والذي يشارك بنشاط في نشاط يهدف إلى إنقاذ الأرواح وتخفيف المعاناة والحفاظ على كرامة الإنسان

International Labor Organization (ILO)

منظمة العمل الدولية

منظمة العمل الدولية (ILO) هي وكالة تابعة للأمم المتحدة. هدف منظمة العمل الدولية (ILO) هو تعزيز العدالة الاجتماعية والاقتصادية من خلال وضع معايير العمل الدولية. هي منظمة تابعة للأمم المتحدة توحد الحكومات وأصحاب العمل والعمال بهدف مشترك هو تحسين معايير العمل للجميع

Learning Organization

منظمة تعليمية

في إدارة الأعمال، المنظمة التعليمية هي شركة تسهل تعلم أعضائها وتحول نفسها باستمرار. تمت صياغة هذا المفهوم من خلال عمل وأبحاث بيتر سينج وزملائه. منظمة تسهل التعلم وتحول نفسها باستمرار، مما يؤدي إلى مستويات أعلى من اكتساب المعرفة والابتكار

International Organization For Standardization

منظمة دولية للمقاييس

المنظمة الدولية للتوحيد القياسي (ISO) هي منظمة دولية غير حكومية تتكون من هيئات المعايير الوطنية؛ تقوم بتطوير ونشر مجموعة واسعة من معايير الملكية والصناعية والتجارية وتتألف من ممثلين من مختلف منظمات المعايير الوطنية. أي أنها هيئة دولية تهدف إلى إنشاء مجموعة من المعايير الموحدة التي يمكن للشركات التجارية المختلفة العمل عليها دون سوء فهم

Fair Trade Organizations

منظمات التجارة العادلة

التجارة العادلة هي شراكة تجارية، تقوم على الحوار والشفافية والاحترام، وتسعى إلى مزيد من العدالة في التجارة الدولية. وهي تساهم في التنمية المستدامة من خلال توفير ظروف تجارية أفضل وتأمين حقوق المنتجين والعمال المهمشين - لا سيما في الجنوب. فهي المنظمات التي تشارك بشكل مباشر في التجارة العادلة. يمكن أن يكونوا منتجين وبائعي سلع أو منظمات تشتري سلعًا يتم تداولها بشكل عادل. يجب أن يأتي ما لا يقل عن 50٪ من حجم مبيعاتها من المبيعات من أجل التأهل كمنظمة تجارة عادلة

International Procurement Organizations (Ipos)

منظمات مشتريات دولية

هي منظمة تسعى إلى تحديد مصنعي المنتجات الأكثر فعالية من حيث التكلفة في جميع أنحاء العالم. ستقوم منظمة المشتريات الدولية بعد ذلك بنقل هذه المعلومات إلى الشركات المصنعة التي تتطلع إلى خفض تكاليف الإنتاج. المنظمات التي تتطلع إلى تحديد الشركات المصنعة للمنتجات الأكثر فعالية من حيث التكلفة في جميع أنحاء العالم. ثم يرسلون هذه المعلومات إلى الشركات المصنعة التي تتطلع إلى تقليل تكاليف الإنتاج

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية Organization For Economic Co-Operation And Development (OECD)

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) هي منظمة دولية تعمل على بناء سياسات أفضل من أجل حياة أفضل. هدفنا هو تشكيل السياسات التي تعزز الرخاء والمساواة والفرص والرفاهية للجميع. أي أنه منظمة حكومية دولية تهدف إلى تعزيز المصالح الاقتصادية والتقدم من خلال مقارنة السياسات والعمل كمنتدى للدول الأعضاء

منظمة دولية للتوحيد القياسي ISO

معيار أنظمة إدارة البيئة ISO 14001 فهي عملية رسمية لتحديد وترتيب الأولويات والعمل على التأثيرات البيئية داخل المنظمة

منظمة مختلطة Hybrid Organization

المنظمة المختلطة هي منظمة تمزج بين العناصر وأنظمة القيم ومنطق العمل (مثل التأثير الاجتماعي وتوليد الأرباح) لمختلف قطاعات المجتمع، أي القطاع العام والقطاع الخاص والقطاع التطوعي. فهي مزيج من شركات القطاع الخاص والقطاع غير الربحي، والتي تعتبر الاستدامة هدفها الرئيسي، جنباً إلى جنب مع الإدارة المالية الجيدة

منظمة نشيطة (رشيقة) Agile

هي المنظمة التي لديها أنظمة وعمليات تمكنها من الاستجابة بسرعة للتغيرات في بيئتها

منظمة متقدمة الذكاء (النشيطة) (رشاقة) Agility

هي المنظمة التي لديها القدرة على التعامل مع الاضطرابات غير المتوقعة بسرعة والاستجابة للتغيرات قصيرة المدى في الطلب أو العرض

أعمال خيرية Charity

هي منظمة غير ربحية أو يطلق عليها المنظمة الخيرية أو المؤسسة الخيرية هي منظمة أهدافها الأساسية هي العمل الخيري والرفاهية الاجتماعية (مثل الأنشطة التعليمية أو الدينية أو غيرها من الأنشطة التي تخدم المصلحة العامة أو الصالح العام).

منظور منهجي Systems Perspective

يؤدي المنظور المنهجي في الأعمال إلى استنتاج مفاده أن الشركة أفضل حالاً إذا عملت جميع الأقسام معاً بدلاً من التنافس مع الآخرين. إن العلاقات المتبادلة بين الموظفين والإدارات والإدارة

العليا والعملاء والبائعين تنتج أنماطًا من السلوك. أي انه منظور يأخذ في الاعتبار سياق وخصائص وسلوك نظام سلسلة التوريد العالمية ككل

Pluralist Perspective

منظور تعددي

المنظور التعددي للعلاقات الصناعية هو تمامًا كما يوحي الاسم، فهم يرون المنظمات كأبراج من مجموعات مختلفة. يُنظر إلى المنظمة على أنها متعددة الهياكل من حيث المجموعات والقيادة والسلطة والولاء. وجهة نظر تدعم فكرة أن المنظمة تتكون من مجموعات فرعية متباينة لها مصالحها الخاصة

Whole System Perspective

منظور شمولي

نهج الأنظمة هو منظور إداري يدعو إلى أن أي مشكلة عمل يجب أن ينظر إليها على أنها نظام ككل يتكون من تسلسل هرمي للأنظمة الفرعية. لذا فبدلاً من رؤية المشكلة في أجزاء يجب النظر إليها ككل. أي انه منظور يأخذ بعين الاعتبار السياق التنظيمي ككل

Picker

منقار

الشخص الذي تتمثل مهمته في اختيار العناصر التي طلبها العميل: نظراً لأنه يجب مسح كل شيء ضوئياً، لا يمكن للناقي تحديد المنتج الخطأ عن طريق الخطأ. يمكن أن يكون هذا الشخص مخصصاً لاستيفاء قائمة الاختيار أو يمكن أن يشير إلى آلة مؤتمتة تكمل الاختيار من قائمة اختيار تم إنشاؤها بواسطة الكمبيوتر

Critical Chain Methodology

منهجية السلسلة الحرجة

إدارة مشروع السلسلة الحرجة (CCPM) هي منهجية لإدارة المشاريع تساعدك على مراقبة الموارد الأساسية وتحديد أولويات المهام التابعة -حتى تتمكن من إكمال المشاريع بأكبر قدر ممكن من الكفاءة. او شكل من أشكال ممارسة جدولة المشروع الذي يفحص سلسلة من الأنشطة التي تؤدي إلى نتيجة حيث يعتمد كل نشاط لاحق على نشاط سابق

Deterministic Approach

منهجية حتمية أو توجه حتمي

المنهجية الحتمية هي طريقة يتم فيها تجاهل فرصة حدوث المتغير المعني وتعتبر الطريقة أو النموذج المستخدم يتبع قانوناً محدداً لليقين، وليس الاحتمال. أي انه نهج يتم فيه تحديد نتيجة العملية مسبقاً، دون أن تتأثر بخيارات الأشخاص الذين يؤدونها

Portal

منفذ

يستخدم مصطلح بوابة الأعمال لوصف ميزة على موقع الشركة على الويب تسمح للمستخدمين

المصرح لهم بالوصول إلى المحتوى أو المعلومات المقيمة. تزداد شعبية هذه الأداة، لأنها توفر بوابة واحدة للموظفين للوصول إلى التطبيقات المختلفة. أي منصة على الإنترنت حيث يتم تخزين البيانات ويمكن الوصول إليها من قبل جميع الذين لديهم سلطة للقيام بذلك

منفعة

Benefit

امتياز مكتسب من خلال عقد

مهارات مفاهيمية

Conceptual Skills

هي المهارات المطلوبة لكبار المديرين والتي تشمل القدرة على التفكير التحليلي والعمل بالأفكار والمفاهيم لحل المشكلات وتشمل المهارات المفاهيمية القدرة على رؤية المنظمة ككل، وفهم كيفية ترابط الأجزاء المختلفة، وتقييم كيفية ارتباط المنظمة ببيئتها الخارجية. تسمح هذه المهارات للمديرين بتقييم المواقف وتطوير مسارات عمل بديلة.

مهارات الناعمة

Soft Skills

تشمل المهارات السمات والسمات الشخصية التي تساعد الموظفين على التفاعل مع الآخرين والنجاح في مكان العمل. تتضمن أمثلة المهارات الشخصية القدرة على التواصل مع العملاء المحتملين، وتوجيه زملائك في العمل، وقيادة فريق، والتفاوض على عقد، واتباع التعليمات، وإنجاز المهمة في الوقت المحدد. وهو مصطلح واسع بما في ذلك المهارات القيادية والإدارية والسلوكية والشخصية التي تسهل العمل الفعال.

مهلة طلب الشراء

Purchase Order Lead Time

يشير المهلة الزمنية لأمر الشراء (POLT) إلى عدد الأيام منذ قيام الشركة بتقديم طلب لمدخلات الإنتاج التي تحتاجها، حتى وصول هذه العناصر إلى مصنع التصنيع. ببساطة، POLT هو الوقت المقدر الذي يستغرقه استلام الطلب بعد تقديمه. الفترة الزمنية من تقديم الطلب إلى تسليم البضائع

مهمة

Mission

المهمة هي الغرض الأساسي لمنظمة أو شركة. إنه ملخص للأهداف والقيم الأساسية. تخبرك المهمة بوضوح ما تفعله كمؤسسة للعملاء. المهمة شاملة ولكنها أيضًا محددة جدًا لتمييزك عن المنظمات الأخرى. يمكن اعتبار المهمة أداة رائعة لتطوير أهداف وغايات العمل باستخدامها. يجب أن تتناسب المهمة مع هويتك. إذا لم يكن الأمر كذلك، فمن الصعب جدًا تنفيذ مهمتك الغرض أو الهدف من المنظمة. هذا يحدد ما تفعله المنظمة

Lead Time

مهلة الزمنية

هي مقدار الوقت الذي يمر من بداية العملية حتى نهايتها. تراجع الشركات المهلة الزمنية في التصنيع وإدارة سلسلة التوريد وإدارة المشاريع أثناء مراحل ما قبل المعالجة والمعالجة وما بعد المعالجة. أي أنها الوقت بين بدء عملية الإنتاج واستكمالها، بدلاً من ذلك، مقدار الوقت بين تقديم طلب مع مورد واستلام البضائع

Duty

مهمة / واجب

يشير مصطلح "واجب" إلى شكل من أشكال الضرائب المفروضة على بعض السلع أو الخدمات أو المعاملات الأخرى. قد يُطلب من الأفراد والشركات دفع ضرائب على الواردات والصادرات من قبل الحكومات في شكل رسوم جمركية وضرائب أخرى. وتشبه التعريفية ولكنها تُفرض على أنواع محددة من السلع والخدمات. على سبيل المثال، قد تكون هناك رسوم على المعاملات المالية أو بيع العقارات. هناك أنواع مختلفة من الواجبات حسب الدور الذي تؤديه في التجارة

Competences

مواد استهلاكية

المواد الاستهلاكية هي سلع يستخدمها الأفراد والشركات ويجب استبدالها بانتظام لأنها تتآكل أو تُستهلك. يمكن تعريفها أيضاً على أنها مكونات المنتج النهائي التي يتم استخدامها أو تغييرها بشكل دائم في عملية التصنيع مثل رقائق أشباه الموصلات والمواد الكيميائية الأساسية. وهي المستخدم النهائي لمنتج أو خدمة

Human Resource

موارد بشرية

الموارد البشرية (HR) هي قسم الأعمال المكلفة بالعثور على المتقدمين للوظائف وفرزهم وتوظيفهم وتدريبهم، بالإضافة إلى إدارة برامج استحقاقات الموظفين. فهم الموظفون الذين يديرون شركة أو الأشخاص الذين يعملون فيها

Financial Budget

ميزانية مالية (الموازنة تكون مقترحة)

هي ميزانية العمل هي خطة مالية تستند إلى إيرادات الشركة ومصرفاتها المتوقعة على مدار فترة زمنية. تساعد الميزانيات الشركات على تقدير الإنفاق وتحديد رأس المال المتاح والتنبؤ بالإيرادات. الميزانية تساعد القيادة على فهم كيفية أداء الشركة. فهي خطة لفترة محددة، عادة ما تكون اثني عشر شهراً، تعرض إما الإيرادات أو التكاليف، أو كليهما

Process Specifications

مواصفات العملية

تحدد مواصفات ما يجب القيام به لتحويل المدخلات إلى مخرجات. إنها مجموعة مفسلة من

التعليمات التي تحدد إجراءات العمل التي من المتوقع أن ينفذها كل نشاط تجاري على مستوى ابتدائي. أي أنها طريقة العملية الموثقة التي تشرح كيفية استخدام صيغ العملية لإنشاء بيانات الإخراج من إدخال العملية. يمكن استخدام هذا لتنظيم تدفق المواد عبر سلسلة التوريد

مواصفات

Specification

تعد المواصفات أحد أكثر جوانب العمل أهمية عندما يتعلق الأمر بصنع المنتجات. تحدد المواصفات ما هو موجود في المنتجات التي نستخدمها، وكيفية إنتاجها، وبشكل أساسي، ما إذا كان المنتج سيلبي احتياجات المستهلكين المستهدفين أم لا. أي وصف مفصل للمنتج أو الخدمة المطلوبة.

موافقة المورد

Supplier Approval

يتم تعريف المورد المعتمد على النحو التالي: مورد نجح في ممارسة مناقصة حكومية أو اتحاد أو مناقصة وطنية لخدمة معينة أو مجموعة محددة من العناصر / المنتجات. يجب التعاقد مع المورد "المعتمد" على جميع الأعمال الجارية لتلك الخدمات / الأصناف. أي وضع مورد على قائمة الموردين المعتمدة بعد عملية تقييم المورد

موثوقية / اعتمادية

Reliability

الموثوقية هي مقياس المدة التي تؤدي فيها خدمة الأعمال وظيفتها المقصودة، في حين أن التوافر هو مقياس النسبة المئوية للوقت الذي تكون فيه خدمة الأعمال قابلة للتشغيل. على سبيل المثال، قد تكون خدمة الأعمال متاحة 90٪ من الوقت، ولكن يمكن الاعتماد عليها فقط 75٪ من الوقت من وجهة نظر الأداء. أي الاتساق الذي تظهره طريقة جمع البيانات

مؤسسة التجارة العادلة

The Fairtrade Foundation

مؤسسة Fairtrade هي مؤسسة خيرية مقرها في المملكة المتحدة تعمل على تمكين المنتجين المحرومين في البلدان النامية من خلال معالجة الظلم في التجارة التقليدية، ولا سيما من خلال تعزيز وترخيص علامة التجارة العادلة، وهو ضمان بأن المنتجات التي يتم بيعها بالتجزئة في المملكة المتحدة قد تم إنتاجها وفقًا مع معايير التجارة العادلة المتفق عليها دوليًا.

مؤسسات مالية

Financial Institutions

المؤسسة المالية (FI) هي شركة تعمل في مجال التعامل مع المعاملات المالية والنقدية مثل الودائع والقروض والاستثمارات وتحويل العملات. وهي البنوك التجارية وبنوك الاستثمار والوسطاء وشركات التأمين وصناديق إدارة الأصول. يتم تنظيمها للتحكم في المعروض من النقود في سوق الصرف الأجنبي وحماية المستهلكين

Legal Liability

مسؤولية قانونية

مطالبة واجبة التنفيذ قانوناً على أصول شركة أو ممتلكات فرد. في الأعمال التجارية، تنتج المسؤولية عن الإخلال بالواجب أو الالتزام بفعل أو عدم القيام بعمل. تشير المسؤولية أيضاً إلى دين أو التزام الشركة على عكس أصولها. أي انها المسؤولية عن نشاط أو قرار، لا سيما الذي يخالف القانون

Public Accountability

مسؤولية عامة

عندما يُمنح شخص ما مسؤولية الاحتفاظ بالموارد التي لا تخصه أو استخدامها أو التخلص منها، يجب أن يكون مسؤولاً بالكامل أمام مالك الموارد عما يفعله بها. هذا، في جوهره، هو مبدأ المساءلة. أي انه التزام المؤسسات المرتبطة بأن تكون مسؤولة أمام من يمولها

Strict Liability

مسؤولية صارمة

المسؤولية الصارمة هي المسؤولية التي يتحملها أصحاب الأعمال الصغيرة عن الأضرار أو الإصابات التي تسببها منتجاتهم، حتى لو لم يرتكبوا أي خطأ. أي معيار المسؤولية الذي بموجبه يكون الشخص مسؤولاً قانوناً عن عواقب نشاط ما، حتى في حالة عدم وجود خطأ أو نية إجرامية من جانب ذلك الشخص

Virtual Enterprises

مؤسسات افتراضية

هي منظمة شبكية عالمية قابلة لإعادة التشكيل ديناميكياً، مؤسسة شبكية حيث تجتمع المنظمات معاً لتشكيل تحالف مؤقت لمشاركة المهارات أو الكفاءات الأساسية والموارد من أجل الاستجابة بشكل أفضل لمتطلبات السوق وبمعنى اخر هي مؤسسة تستخدم تقنيات الكمبيوتر والاتصالات السلكية واللاسلكية لتوسيع قدراتها من خلال العمل بشكل روتيني مع الموظفين أو المتعاقدين الموجودين في جميع أنحاء البلاد أو العالم.

Financial Responsibility

مسؤولية مالية

المسؤولية المالية هي عملية إدارة الأموال (وأنواع أخرى من الأصول) بطريقة منتجة وتعمل في مصلحة الفرد أو عائلته أو منظمة. أن تكون مسؤولاً مالياً يعني أن تعيش ضمن إمكانيات الشخص أو الشركة فهي الطريقة التي تدير بها الشركة أموالها والأصول الأخرى المنتجة والتي تحقق أفضل مصالح الشركة

Subject To Contract

موضوع العقد (يخضع للعقد)

يتم استخدام عبارة "يخضع للعقد" في المستندات المتبادلة بين الأطراف أثناء مفاوضات العقد. تشير هذه الكلمات إلى أن الوثيقة ليست عرضاً أو قبولاً وأن المفاوضات لا تزال جارية. ويستخدم

العنوان في الرسائل، لا سيما في معاملات الأراضي، للإشارة إلى أن الأمور لا تزال قيد المناقشة وأنه لا يجب اعتبار الخطاب عرضاً رسمياً أو قبولاً لأي شروط مشار إليها ضمنه

مشاريع

Projects

أعمال المشروع هي إدارة وحوكمة عمليات المشروع من البداية إلى النهاية. تجمع إدارة أعمال المشروع بين المكونات التشغيلية والمالية لتشغيل المشاريع في تخصص واحد أي الأنشطة التي لها أهداف محددة ونقطة بداية ونهاية مميزة

مشاركة في السوق (تفاعل السوق)

Market Engagement

المشاركة في السوق هي عملية تتم قبل وأثناء وبعد الشراء. وهي تهدف إلى:

- تحديد مقدمي العطاءات المحتملين و / أو الحلول.
- بناء القدرات في السوق لتلبية المتطلبات
- إبلاغ تصميم الشراء والعقد.

فهي عملية لاكتساب فهم مسبق لأسعار أو اتجاهات السوق

مشتريات القطاع العام

Public Sector Procurement

تشير المشتريات العامة إلى العملية التي تقوم بها السلطات العامة، مثل الإدارات الحكومية أو السلطات المحلية، بشراء الأعمال أو السلع أو الخدمات من الشركات. أي أنشطة المشتريات التي تقوم بها الحكومات والشركات المملوكة للدولة.

مشتريات المعاملات

Transactional Purchasing

مشتريات المعاملات تعني العطاء أو أي عقد بيع تجاري مباشر آخر يهدف إلى إصدار أمر شراء محدد مع التزام بالدولار لتلبية متطلبات العمل المحددة للمستخدم النهائي لـ SLED. ويعرف أيضاً بأنه الشراء على أساس مخصص عند الحاجة

مشتريات مستدامة

Sustainable Procurement

المشتريات المستدامة هي دمج مبادئ المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) في عمليات وقرارات الشراء الخاصة بشركتك مع ضمان استمرارها في تلبية متطلبات أصحاب المصلحة. أي المشتريات التي تدعم أهداف الاستدامة للمنظمة وتحسن الآثار البيئية والاجتماعية والاقتصادية على دورة حياة المنتج أو الخدمة.

مشتريات مسؤولة

Responsible Procurement

باختصار، المشتريات المسؤولة هي عملية شراء السلع أو الخدمات أو الأعمال بطريقة تراعي التأثير، الإيجابي والسلبي، الذي قد تحدثه الجامعة على البيئة والاقتصاد والمجتمع بشكل عام. أي انه قرار شراء يراعي الأثر البيئي والاجتماعي والأخلاقي للشراء

مشتريات استراتيجية

Strategic Procurement

هو عملية على مستوى المنظمة تهدف إلى ضمان توفير السلع والخدمات في الوقت المناسب بما يتماشى مع أهداف أعمال المنظمة، مع تقليل المخاطر داخل سلسلة التوريد. أي يتطلب تركيزًا طويل الأجل وينطوي على موازنة المشتريات مع استراتيجية المنظمة

مشتريات خضراء

Green Procurement

المشتريات الخضراء تعني شراء المنتجات والخدمات التي تسبب الحد الأدنى من الآثار البيئية السلبية. وهو يدمج الاهتمامات المتعلقة بصحة الإنسان والبيئة في البحث عن منتجات وخدمات عالية الجودة وبأسعار تنافسية فهي أنظمة المشتريات والعمليات والممارسات المصممة لتقليل التأثير البيئي لسلسلة التوريد الخاصة بالمؤسسة

مشكلة توجيه السيارة

Vehicle Routing Problem

مشكلة توجيه السيارة (VRP) هي عبارة عن تحسين اندماجي ومشكلة برمجة أعداد صحيحة تسأل "ما هي مجموعة المسارات المثلى لأسطول من المركبات لاجتيازها من أجل التسليم إلى مجموعة معينة من العملاء؟". يعمم مشكلة البائع المتجول المعروفة (TSP). فهي مشكلة تصميم طرق لمركبات التوصيل. الهدف هو تقليل تكاليف النقل وإعداد خطة طريق مثالية للسيناريوهات، مثل الحاجة إلى خدمة عملاء متعددين بأسطول من المركبات من المستودعات المختلفة

مواصفات إلكترونية

E-Specification

تعد المواصفات أحد أكثر جوانب العمل أهمية عندما يتعلق الأمر بصنع المنتجات. تحدد المواصفات ما هو موجود في المنتجات التي نستخدمها، وكيفية إنتاجها، وبشكل أساسي، ما إذا كان المنتج سيلبي احتياجات المستهلكين المستهدفين أم لا. وهي مواصفة يتم تحضيرها وإرسالها إلكترونياً

مواصفات فنية

Technical Specification

المواصفات الفنية هي وثيقة مهمة لكل مشروع تجاري تحتوي على معلومات مفصلة عن المتطلبات الفنية. يحتاج مدير المشروع إلى الاستعداد لمواصفات العمل قبل بدء المشروع، أي وصف تقني مفصل مع معايير القبول التي تشكل أساس تصميم المنتج

مواصفات التعلم

Learning Specification

مواصفات الوظيفة هي قائمة الصفات الموصي بها للشخص للتأهل لها والنجاح في منصب ما. أي المعلومات المتعلقة بتطوير القدرات لسد الفجوة بين مستوى المهارة الحالي للفرد والمهارات والمعرفة التي سيحتاجون إليها في المستقبل

مواصفات فنية (المطابقة)

Technical (Conformance) Specification

المواصفات الفنية هي وثيقة مهمة لكل مشروع تجاري تحتوي على معلومات مفصلة عن المتطلبات الفنية. يحتاج مدير المشروع إلى الاستعداد لمواصفات العمل قبل بدء المشروع أي تحدد المعايير التي يجب أن يفي بها أحد المتطلبات أو يتجاوزها

مواصفات الأداء

Performance Specification

تحدد مواصفات الأداء المتطلبات الوظيفية للعنصر، والبيئة التي يجب أن تعمل فيها، وخصائص الواجهة وقابلية التبادل. وصف المخرجات أو النتائج المتوقعة مع التصميم التفصيلي للمنتج أو الخدمة التي تُرك للمورد ليقررهما

مواصفات الشخص

Person Specification

مواصفات الشخص هي وصف للمؤهلات والمهارات والخبرة والمعرفة والسمات الأخرى (معايير الاختيار) التي يجب أن يمتلكها المرشح لأداء واجبات الوظيفة. يجب أن تستمد المواصفات من الوصف الوظيفي وتشكل الأساس لعملية التوظيف. أي وصف للمعرفة والمهارات والخبرة والمؤهلات التي يجب أن يمتلكها الفرد لأداء واجبات دور وظيفي معين بفعالية

مواصفات المخرجات

Output Specification

مواصفات المخرجات هي مواصفات فنية تعتمد في الغالب على المتطلبات المستندة إلى الأداء لتحديد نطاق المشروع. إنه الأساس الفني لكل من مرحلتي الشراء والتسليم ويستخدم لتحديد الامتثال الفني. تحدد مخرجات محددة يمكن قياسها من حيث وقت التسليم وجودتها وتكلفتها

مواصلات

Transport

يتم استخدام وسيلة النقل بالتبادل مع وسيلة النقل. وسائل النقل هي الحافلات والقطارات والطائرات والسفن والسيارة وما إلى ذلك بينما يشير أسلوب النقل إلى الطرق البرية والجوية والبحرية / البحرية، وما إلى ذلك. هذا هو أي نوع من أنواع آلات النقل المختلفة المستخدمة لنقل الأشخاص أو البضائع. هي حركة البضائع من منشأة إلى أخرى مع سلسلة التوريد الخاصة بالمنظمة باستخدام نظام من أنظمة النقل متعدد الوسائط

مؤتمر اتحاد العمال

TUC

مؤتمر النقابات العمالية. هذا مركز نقابي وطني واتحاد للنقابات العمالية في إنجلترا وويلز يمثل غالبية النقابات العمالية. STUC هو المؤتمر النقابي الاسكتلندي

اعتمادية العملية

Process Reliability

موثوقية العملية هي طريقة لتحديد المشاكل، والتي لها فرص كبيرة لخفض التكاليف من أجل التحسينات. • أسلوب موثوقية العملية العادية هو أسلوب نظرة إلى أسفل. يستخدم كلاً من المؤامرات الاحتمالية وتقارير الإدارة.

يبحث موظفو الخط دائماً عن العملية من ارتفاع منخفض. فهو مقياس إلى أي مدى ستؤدي العملية إلى نتائج محددة العملية

مؤشر تجنب عدم اليقين

Uncertainty Avoidance Index

تقدم UAI وسيلة يمكن من خلالها قياس تحمل المجتمع لعدم اليقين والغموض. إنه يشير إلى المدى الذي يشعر فيه أعضاء الثقافة بالراحة في المواقف غير المنظمة. أي قياس الاختلاف بين تحمل الثقافات المختلفة لعدم القدرة على التنبؤ

مؤشر الأسعار

Price Index

هي طريقة لإظهار النسبة المئوية للتغير في الأسعار خلال فترة معينة، بناءً على سنة البداية (الأساس) والتي تعتبر معادلة لـ 100٪. المؤشرات فوق 100 تشير إلى ارتفاع؛ المؤشرات أقل من 100 تشير إلى هبوط

مؤشرات الأسعار

Price Indexes

هو مقياس التغيرات النسبية في الأسعار، ويتكون من سلسلة من الأرقام المرتبة بحيث تظهر المقارنة بين قيم أي فترتين أو مكانين متوسط التغير في الأسعار بين الفترات أو متوسط الفرق في الأسعار بين الأماكن. أي انه الأرقام المئوية التي توضح مقدار التغير الذي طرأ على منتج أو خدمة منذ نقطة البداية

مؤشرات السلع

Commodity Indices

هي قيمة سلعة معينة في وقت معين، مثل الصلب والزيت والقمح، ومؤشر السلع هو مؤشر يتتبع السعر والعوائد على سلة من السلع. غالباً ما يمكن الوصول إلى هذه المؤشرات للاستثمار من خلال الصناديق المشتركة أو الصناديق المتداولة في البورصة.

مؤشر قدرة العملية

Process Capability Index

مؤشر قدرة العملية (Cap) هو أداة حسابية تستخدم لقياس مدى كفاءة عملية لإنتاج منتجات ضمن نطاق مواصفات العميل. إنه يقدر قدرة المنتجين على إنتاج مخرجات ضمن نطاق العميل المقبول. أي أنها حساب إحصائي لعملية سلسلة التوريد لإنتاج منتج ضمن حدود معينة

مؤشرات الأداء الرئيسية

Key Performance Indicators (KPIs)

مؤشرات الأداء الرئيسية هي الأهداف الرئيسية التي يجب عليك تتبعها لتحقيق أقصى تأثير على نتائج عملك الاستراتيجية. تدعم مؤشرات الأداء الرئيسية استراتيجيتك وتساعد فرقك على التركيز على ما هو مهم. من الأمثلة على مؤشر الأداء الرئيسي، "استهداف عملاء جدد شهرياً". أي انه مقياس قابل للقياس يمكن استخدامه لتقييم الأداء بمرور الوقت. غالباً ما يتم تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية في عقود الموردين حول العديد من العوامل مثل الجودة والتكلفة والتسليم

مؤشرات المخاطر الرئيسية

Key Risk Indicators (KRIs)

مؤشرات المخاطر الرئيسية (Kris) هي مؤشرات مهمة للتنبؤ بالأحداث غير المواتية التي يمكن أن تؤثر سلباً على المنظمات. إنهم يرصدون التغييرات في مستويات التعرض للمخاطر ويساهمون في علامات الإنذار المبكر التي تمكن المنظمات من الإبلاغ عن المخاطر ومنع الأزمات والتخفيف منها في الوقت المناسب. أي انها التدابير والمقاييس التي تتعلق بمخاطر محددة وتظهر تغييراً في احتمالية أو نتيجة حدوث الخطر

مؤشر أداء السلامة

Performance Index

مؤشر الأداء هو أداة قياس يستخدمها أصحاب الأعمال والمديرون لتقييم العمليات التجارية. يمكن عادةً تطبيق هذه المؤشرات على الشركة بأكملها، أو الأقسام أو الأقسام المحددة والمديرين أو الموظفين الأفراد أي حساب يعتمد على الوقت الضائع وإجمالي ساعات العمل

مؤشر فوتسي

FTSE 100

مؤشر Financial Times لبورصة الأوراق المالية 100، والذي يُطلق عليه أيضًا مؤشر FTSE 100، أو FTSE 100، أو FTSE، أو بشكل غير رسمي، "futsi" / "Footsie"، هو مؤشر أسهم يضم 100 شركة مدرجة في بورصة لندن مع (من حيث المبدأ) أعلى رسملة سوقية.

مؤشرات

Indices

المؤشر هو مؤشر أو مقياس لشيء ما. في التمويل، يشير عادةً إلى مقياس إحصائي للتغيير في سوق الأوراق المالية. في حالة الأسواق المالية، تتكون مؤشرات أسواق الأسهم والسندات من محفظة

افتراضية من الأوراق المالية التي تمثل سوقًا معينًا أو قسمًا منه. وهي جمع المؤشر-مقياس إحصائي يستخدم في علم الاقتصاد

Financial Performance Indicators

مؤشرات الأداء المالي

يعد مؤشر الأداء المالي (KPI) مقياسًا رائدًا عالي المستوى للإيرادات أو النفقات أو الأرباح أو النتائج المالية الأخرى، وهو مبسط للتجميع والمراجعة على أساس أسبوعي أو شهري أو ربع سنوي. الأمثلة النموذجية هي إجمالي الإيرادات لكل موظف وهامش الربح الإجمالي والتدفقات النقدية التشغيلية. فهذه هي الأدوات التي يتم تطبيقها لقياس الوضع المالي أو أداء المنظمة. وتتنوع هذه المؤشرات عبر المؤسسات وقد تشمل: هامش الربح الإجمالي وصافي الربح وهامش صافي الربح والنسبة الحالية والحسابات المدينة والحسابات الدائنة

Raw Materials

مواد الخام / أولية

المواد الخام هي السلع المدخلة أو المخزون الذي تحتاجه الشركة لتصنيع منتجاتها. تشمل أمثلة المواد الخام الصلب والزيت والذرة والحبوب والبنزين والأخشاب والموارد الحرجية والبلاستيك والغاز الطبيعي والفحم والمعادن. أي المادة الأساسية التي يصنع منها المنتج، مثل الفولاذ

Persistent Bio Accumulative Toxic (PBT)

مواد كيميائية سامة متراكمة الأحيائية الثابتة

المواد الكيميائية السامة التي تتراكم خلال السلسلة الغذائية وتكون شديدة المقاومة للتدهور الطبيعي وهي تتراكم أحيائيًا في البشر و / أو الحياة البرية، والسامة، مثل PbtS

Resources

موارد

في سياق الأعمال والاقتصاد، فإن المورد هو أي عامل ضروري لتحقيق هدف أو تنفيذ نشاط. باختصار، هي المكونات التي يحتاجها العمل من أجل القيام بأعمال تجارية. غالبًا ما تتضمن الموارد الموظفين أو مساحة العمل أو المعدات أو رأس المال. أي انه مزيج من الموارد المالية والمواد والأصول ومهارات الموظفين أو الخبرة التي يمكن لأي شخص أو منظمة الاستفادة منها لإجراء العمليات أو إنجاز العمل

External Supplier

مورد خارجي

يُقصد بالمورد الخارجي أي وكيل، أو وكيل فرعي، أو متعهد من الباطن، أو مرشح، أو وصي، أو مسؤول، أو مورد طرف ثالث، أو مزود خدمة آخريعيه الموردون أو يشتركون فيه من وقت لآخر، لتزويد أو تقديم المنتجات والخدمات إلى الموردين فيما يتعلق بالمنصة والمنتجات فهو مورد مستقل عن المنظمة ويقدم منتجات أو خدمات لها

موردين مفضلين

Preferred Suppliers

قائمة الموردين أو الموردين المفضلين هي سجل للموردين الذين تم تقييمهم مسبقًا والمتفق عليهم والذين سيستخدمهم عميلك لشراء السلع والخدمات منهم. ستضمن عملية التقييم دعم الموردين المفضلين لديك لأهداف مؤسستك وأهدافها للنمو والنجاح. وتعرف أيضاً المتعاقدون أو البائعون الذين يقدمون شروط تداول مواتية أو عناصر مرغوبة بشدة للأعمال التجارية

موردون خاملون (الكامنون)

Dormant (Latent) Suppliers

للحفاظ على مستوى الالتزام بالمواعيد والحفاظ على ساعات العمل بشكل جيد ضمن قاعدة بيانات الموردين، فإن الموردين الذين لم يتم استخدامهم لأكثر من 18 شهرًا سيصبحون "غير نشطين". يمكن للمستخدمين المعتمدين طلب إعادة تنشيط حسابات الموردين. الموردون الموجودون في قاعدة بيانات المنظمة الإنسانية للمتعهدين المحتملين، لكنهم لا يتلقون أوامر منتظمة أو ربما لم يعدوا موجودين

موردين رئيسيين

Key Suppliers

يُصنف المورد الرئيسي على أنه مهم بدرجة كافية للمؤسسة لضمان مراقبة منتظمة ومستمرة للتحقق من أداء تقديم الخدمة عبر: العقود الرئيسية. جدواها الشاملة، بما في ذلك المالية. طبيعة بيان المخاطر الخاص بها في ظل ظروف العمل المتغيرة. أي أنهم الموردون الموجودون في الخارج -سواء كانوا أفرادًا أم مؤسسات -والذين يعتبرون ضروريين لتحقيق أهداف الشركة بنجاح

مورد داخلي

Internal Supplier

المورد الذي هو جزء من نفس الشركة كعميلها هو مورد داخلي. قد يقدمون منتجات أو خدمات أو موارد أخرى. هم عمليات المنبع ومجموعات الدعم التي تزود زملائهم في العمل بالأدوات والمواد والعمل الجاري للقيام بوظائفهم. أي مورد يمثل جزءًا من نفس الشركة التي ينتمي إليها العميل. يوفر المنتجات أو الخدمات التي يحتاجها زملاء العمل داخل المنظمة من أجل القيام بعملهم

مورد المستوى الأول

Tier One Supplier

الشركاء الذين تجري معهم أعمالًا مباشرة، بما في ذلك مرافق التصنيع المتعاقد عليها أو شركاء الإنتاج. على سبيل المثال، شركة تباع الملابس: المصنع الذي يقوم بتجميع القمصان القطنية للشركة هو مورد من المستوى أي شريك التوريد الذي يوفر منتجًا مباشرة للمؤسسة

Tier Two Supplier

مورد المستوى الثاني

في مجال تكنولوجيا المعلومات، يعتبر مورد المستوى 2 مزودًا أصغر حجمًا وأقل شهرة مقارنة بمورد من المستوى 1. غالبًا ما يكون مورد المستوى 2 محدودًا أيضًا في تغطيته الجغرافية أيضًا. نتيجة لذلك، يُنظر إلى بائع المستوى 2 بشكل عام على أنه مصدر ثانوي بدلاً من المصدر المفضل. وتزود المنتجات لموردي المستوى الأول، غالبًا خبراء أو متخصصين في مجالهم

Supply Chain

سلسلة التوريد

سلسلة التوريد هي شبكة من جميع الأفراد والمنظمات والموارد والأنشطة والتكنولوجيا المشاركة في إنشاء وبيع المنتج. تشمل سلسلة التوريد كل شيء بدءًا من تسليم المواد المصدر من المورد إلى الشركة المصنعة وحتى تسليمها النهائي إلى المستخدم النهائي. أي أنها قناة لتوزيع البضائع، تبدأ بمورد المواد الخام أو المكونات، وتنتقل من خلال عملية تشغيلية إلى الموزع وتاجر التجزئة، وأخيرًا إلى المستهلك

Strategic Supplier

مورد استراتيجي

يُرجح أن الموردين الاستراتيجيين هم أكثر مورديك على المدى الطويل و / أو شخصًا يقدم سلعة أو خدمة يصعب الحصول عليها في أي مكان آخر أو يقدمون عنصرًا مهمًا لنجاح منتجك أو خدمتك. وتم تحديد مورد كمصدر محتمل للميزة التنافسية، مما يؤدي إلى خفض التكاليف وتحسين الكفاءة من خلال الاتصال المفتوح والثقة والاعتراف بفرص العمل معًا

Strategic Suppliers

موردين استراتيجيين

يعتبر المورد استراتيجيًا إذا كانت أكبر مخاطرة على التوريد والربحية هي تعطيل قدرته على تلبية الطلبات. عادةً ما يشكل الموردون الاستراتيجيون نسبة منخفضة من قاعدة التوريد الإجمالية لديك، لذا فإن مخاطر التكلفة والوفاء من خلال إعادة التوريد أعلى مقارنة بالمورد المتوسط. فهم أولئك الذين يلعبون دورًا أساسيًا في سلسلة القيمة للمؤسسة بالإضافة إلى توفير منتج أو خدمة

Sub-Tier Supplier

مورد الطبقة الفرعية

يُقصد بمورد الطبقة الفرعية الطرف الثالث الذي يوفر الأجزاء و / أو المواد و / أو المكونات المتعلقة بالمنتجات مباشرة إلى المورد. أي منظمة تزود الموردين الذين تم التعاقد معهم مباشرة في سلسلة التوريد الخاصة بمنظمة الشراء. يمكن أن تؤثر أنشطة هذا المورد واستقراره وسمعته على سلسلة التوريد الخاصة بالمشتري

موروثات

Legacies

إرث عملك هو التأثير الذي سيحدثه على ثقافته ومجتمعه وعملائه بعد أن تباع عملك أو تنقله إلى شخص آخر. غالبًا ما تستند بيانات المهمة إلى الإرث الذي يأمل رائد الأعمال في تحقيقه من خلال العمل. ويعرف أيضاً بالمبالغ المالية المتبقية لمنظمة ما في إرادة الشخص

موضوعي

Objective

هدف العمل هو النتيجة التي تهدف الشركة إلى تحقيقها. يتضمن أيضًا الاستراتيجيات التي سيستخدمها الأشخاص للوصول إلى هناك. عادة ما يتضمن هدف العمل إطارًا زمنيًا ويسرد الموارد المتاحة. أي انه هدف تنوي شركة أو شراكة تحقيقه. سوف تركز الموارد على تحقيق أهداف الشركة

توطين

Localization

التعريب هو عملية التحضير لممارسة الأعمال التجارية في موقع جغرافي محدد. يمكن تنفيذ استراتيجية الأقلمة من خلال جمع بيانات محددة وذات صلة لإنشاء التقارير والتوقعات وغيرها من الأعمال الفنية الضرورية ويعرف أيضاً بأنه الحالة التي تختار فيها المنظمة بدء عملياتها في الأسواق المحلية لتكون أقرب إلى مورديها الرئيسيين

موظفين تنفيذيين

Executive Personnel

هو شخص أو مجموعة مسؤولة عن إدارة مشروع أو نشاط أو عمل (كمعدل) واجبات تنفيذية، منصب تنفيذي. فرع الحكومة المسؤول عن تنفيذ القوانين والمراسيم وما إلى ذلك؛ الإدارة. ب أي إدارة. او كبار الأشخاص أو المجموعات المسؤولة عن إدارة الشركات أو المنظمات أو الوكالات الحكومية. سوف تختلف طبيعة دورهم، اعتمادًا على المنظمة

ميثاق الرحلة

Voyage Charter

ميثاق Voyage هو عقد إيجار يحدد كمية ونوع البضائع، بواسطة سفينة محددة بين الموانئ المحددة مقابل سعر متفق عليه. أي استئجار سفينة وطاقم لرحلة بين ميناء التحميل وميناء التفريغ

ميثاق الوقت

Time Charter

في ميثاق الوقت، يتعهد المستأجر باستئجار السفينة لفترة محددة من الوقت أو لرحلة ذهاب وعودة محددة، أو في بعض الأحيان، لرحلة ذهاب وإياب محددة، يتم التعبير عن معدل الإيجار من حيث مقدار ذلك المقدار لكل طن. الوزن الثقيل في الشهر. أي استئجار سفينة لفترة زمنية محددة

ميثاق التشغيل

Operating Charter

ميثاق الشركة، المعروف أيضًا باسم "ميثاق" أو "عقد التأسيس"، هو مستند مكتوب يقدمه مؤسسو الشركة إلى وزير الخارجية (أو المسجل في كندا). إنها توضح المكونات الرئيسية للشركة، مثل أهدافها وهيكلها وعملياتها المخططة. أي إضافة إلى عقد الشراكة الذي يحدد كيفية عمل التحالف في الممارسة العملية

ميثاق الفريق المشترك

Joint Team Charter

ميثاق الفريق هو مستند يحدد أهدافك وأصولك وعقباتك. في الأساس، إنها تشبه خارطة طريق المنتج، باستثناء أنها لفريق واحد. إنه يركز فقط على مخرجاتهم وكيفية رسمها على أفضل وجه بمرور الوقت. يحدد ميثاق الفريق بوضوح أدوار ومسؤوليات جميع المعنيين، أي تعريف لأهداف الفريق وعملياته وأدواره ومسؤولياته وقيمه التي يمكن لجميع الفريق الاشتراك فيها والتي يمكن أن تساعد الفريق على وضع معايير التشغيل

ميثاق الشراكة

Partnering Charter

ميثاق الشراكة هو مستند مكتوب من قبل شركاء الأعمال لمساعدتهم على إدارة أعمالهم والتفاعل الفعال مع بعضهم البعض. لا تحل محل خطة العمل أو اتفاقية التشغيل الملزمة قانونًا. أي اتفاقية بين شركاء المشروع تحدد شروط المشروع والجداول الزمنية المتفق عليها للمشروع

مينتزبيرج الخمسة

Mintzberg's Five Ps

ما هي العناصر الخمسة للاستراتيجية؟ في عام 1987، ميز عالم الإدارة الكندي هنري مينتزبيرج خمس رؤى لاستراتيجية المنظمات. يسميهم 5 للاستراتيجية. إنها تمثل الخطة والنمط والموقف والمنظور والحيلة. إن العناصر الخمسة لتطوير الاستراتيجية هي المبادئ التي طورها هنري مينتزبيرج لشرح عملية تطوير الاستراتيجية. هم خطة، حيلة، نمط، موقف ومنظور

الميل الأخير

The Last Mile

يشير الميل الأخير إلى المرحلة الأخيرة في العملية، خاصة عندما يشتري العميل البضائع. عند استخدامه في سياق النقل وسلسلة التوريد والتصنيع والبيع بالتجزئة، يتم استخدام الميل الأخير لوصف تسليم المنتجات في المرحلة الأخيرة من النقل. فهو المرحلة الأخيرة من سلسلة التوريد الإنسانية، حيث يتم تسليم المساعدات إلى المستفيدين ومجتمعاتهم

ميل أخير

Last Mile

يشير الميل الأخير إلى المرحلة الأخيرة في العملية، خاصة عندما يشتري العميل البضائع. عند

استخدامه في سياق النقل وسلسلة التوريد والتصنيع والبيع بالتجزئة، يتم استخدام الميل الأخير لوصف تسليم المنتجات في المرحلة الأخيرة من النقل. أي المرحلة الأخيرة من سلسلة التوريد الإنسانية حيث يتم تسليم المساعدات إلى المستفيدين ومجتمعاتهم

ميزة تنافسية مستدامة Sustainable Competitive Advantage

المزايا التنافسية المستدامة هي مجموعة من الأصول أو الخصائص أو القدرات التي تسمح للمؤسسة بتلبية احتياجات عملائها بشكل أفضل مما تستطيع منافستها. من الصعب تكرار المزايا التنافسية المستدامة حيث يتم الحصول على الميزة التنافسية من خلال مجموعة من الظروف التي يصعب تقليدها

ميزة متحجمة Scaled Advantage

تعمل اقتصاديات الحجم على تحسين قدرة الشركة على قبول الطلبات الكبيرة وتقليل تكاليف التصنيع والشراء للشركة. أي الحصول على مركز مفضل في السوق من خلال الحجم وحده - فكلما كبرت الشركة زاد حجمها

ميزة تنافسية Competitive Advantage

الميزة التنافسية هي ما يميز عملك عن منافسيك. فهي تسلط الضوء على الفوائد التي يحصل عليها العميل عندما يتعامل معك. قد تكون منتجاتك أو خدماتك أو سمعتك أو حتى موقعك

ميزانية عمومية Balance Sheet

هي البيان المالي للشركة والذي يتضمن الأصول والخصوم ورأس المال السهمي وإجمالي الديون وما إلى ذلك في وقت معين. تتضمن الميزانية العمومية الأصول من جهة والمطلوبات من جهة أخرى.

ميزانية Budget

هي خطة مالية لفترة زمنية محددة تتوقف على مقدار ما يمكن إنفاقه في تلك الفترة. والميزانية التجارية تعني الميزانية المضمنة كجزء من كل خطة تسويق، كما يتم تحديثها سنوياً لكل سنة تقويمية، والتي تحدد الإنفاق المتوقع المطلوب لتنفيذ خطة التسويق.

ميزة سعرية Cost Advantage

الميزة التنافسية من حيث التكلفة هي عندما تكون الشركة قادرة على الاستفادة من قوتها العاملة الماهرة، والمواد الخام غير المكلفة، والتكاليف الخاضعة للرقابة، والعمليات الفعالة لخلق أقصى قيمة للمستهلكين. فهي التركيز على عمليات الشركة الداخلية لتقليل التكلفة وزيادة الربح

Value Advantage

ميزة القيمة

ميزة القيمة. حيث أن العملاء لا يشترون المنتجات بل الفوائد أو القيمة التي توفرها تلك المنتجات. لذلك، قد يكون هناك العديد من المنتجات التي توفر قيمة للعملاء. أي التركيز خارجيًا لتمييز نفسك بشكل إيجابي عن المناف القيمة المعرضة للخطر (القيمة المعرضة للخطر) Value At Risk (VaR)

Differential Advantage

ميزة التفاضلية

الميزة التفاضلية هي عندما تختلف منتجات أو خدمات الشركة عن عروض منافسيها ويُنظر إليها على أنها متفوقة. إن التكنولوجيا المتقدمة، والمنتجات أو العمليات المحمية ببراءات الاختراع، والموظفين المتفوقين، والهوية القوية للعلامة التجارية كلها عوامل دافعة للميزة التفاضلية. أي انها الطابع الفريد أو الفوائد أو الميزات للمنتج الذي يميزه عن منافسيه في سوق معين

Early Market Advantage

ميزة السوق المبكرة

هي الميزة التي تكتسبها الشركة التي تقدم أولاً منتجًا أو خدمة إلى السوق. يحدث هذا عندما تقدم الشركة منتجًا جديدًا إلى السوق في وقت أبكر من منافسيها، ونتيجة لذلك، يكون لديها فترة من الفرص السوقية غير المتنازع عليها.

Zero-Based Budget

ميزانية صفرية

تعني الموازنة الصفرية إعداد الميزانية من خلال تبرير جميع النفقات والموافقة عليها لكل فترة محاسبية، بدلاً من الاعتماد على إنفاقك السابق. بالبدء من "القاعدة الصفرية" في بداية كل ميزانية، يمكنك إنشاء عملية فعالة حقًا لتحليل وتحديد مكان تخصيص أموالك. أي طريقة لوضع الميزانية يجب فيها تبرير كل حساب بدءًا من قاعدة الصفر

First Mover Advantage

ميزة المبادر الأول

يمكن تعريف ميزة المحرك الأول ببساطة على أنها قدرة الشركة على أن تكون أفضل حالًا من منافسيها كنتيجة لكونها أول من يسوق فئة منتج جديدة. وهو يعرف أيضا الميزة التي يتمتع بها أول مشارك رئيسي في قطاع معين من السوق

Flexed Budget

ميزانية مرنة

الميزانية المرنة هي ميزانية تتكيف مع مستوى نشاط الشركة أو حجمها. على عكس الميزانية الثابتة، التي لا تتغير عن المبالغ التي تم تحديدها عند إنشاء الميزانية، فإن الميزانية المرنة "تنثني" باستمرار مع اختلافات الشركة في التكاليف. أي هي ميزانية تنثني بناءً على معدل متغير للحجم أو النشاط

أحرف النون



ناتج محلي إجمالي

Gross Domestic Product (GDP)

إجمالي القيمة السوقية للسلع والخدمات التي ينتجها اقتصاد بلد ما خلال فترة زمنية محددة فهو وثيقة أو إدخال إلكتروني يسجل أن البضائع قد استلمتها المنظمة. يتم إعداد هذا عادةً بعد الفحص البصري، على الرغم من أنه في بعض المنظمات قد يكون اختبار القبول الرسمي مطلوبًا قبل إنشاء GRN

نمو إجمالي

Gross Profit

إجمالي الربح هو الربح الذي تحققه الشركة بعد طرح جميع التكاليف المتعلقة بتصنيع وبيع منتجاتها أو خدماتها. يمكنك حساب إجمالي الربح عن طريق خصم تكلفة البضائع المباعة (COGS) من إجمالي مبيعاتك. فهو إجمالي القيمة السوقية لجميع السلع والخدمات التي ينتجها بلد ما خلال سنة مالية

نافذة الانتعاش

Recovery Window

هي النطاق الزمني الذي يجب من خلاله استعادة وظيفة أو وحدات الأعمال الحساسة للوقت، وعادة ما يتم تحديده عن طريق تحليل تأثير الأعمال. أي انه عملية استعادة واستعادة عمليات سلسلة التوريد إلى وضعها الطبيعي

نتيجة اختراق

Breakthrough Result

تحقيق نتيجة ذات أهمية ومغزي كبير، إنجاز أو نجاح كبير يسمح بمزيد من التقدم للمنظمة.

نتيجة اختراق

Breakthrough Result

تحقيق نتيجة ذات أهمية ومغزي كبير، إنجاز أو نجاح كبير يسمح بمزيد من التقدم للمنظمة.

نزاع

Conflict

في مجال الأعمال التجارية، ينشأ تضارب المصالح عندما يختار الشخص مكسبًا شخصيًا على واجباته تجاه صاحب العمل، أو تجاه مؤسسة يكونون فيها من أصحاب المصلحة، أو يستغلون مناصبهم لتحقيق مكاسب شخصية بطريقة ما. غالبًا ما يكون لتضارب المصالح تداعيات قانونية.

نسبة تركيز

Concentration Ratio

هي نسبة تُستخدم لإظهار مدى سيطرة السوق على أكبر الشركات في الصناعة ولإظهار الدرجة التي تكون فيها الصناعة تحتكر القلة، مما يعني أن الصناعة تهيمن عليها عدد صغير من الشركات، ولا يمكن لأي منها السيطرة على الحصة السوقية ويتم حساب نسبة التركيز على أنها مجموع النسبة المئوية

لحصة السوق التي يحتفظ بها أكبر عدد محدد من الشركات في الصناعة. وتتراوح نسبة التركيز من 0٪ إلى 100٪، وتشير نسبة تركيز الصناعة إلى درجة المنافسة في الصناعة.

Cultural Relativism

نسبية ثقافية

تتعلق النسبية الثقافية بفهم واحترام الثقافات الأجنبية. وبشكل أكثر تحديداً، هناك دعوات لفهم أعمق للناس على أساس معتقداتهم الثقافية الخاصة. علاوة على ذلك، لا ينبغي مقارنة الناس أو الحكم عليهم على أساس ثقافة الآخرين. فهي الطريقة التي يتصرف بها الشخص وما يعتقد وما يعتبره طبيعياً ليست قابلة للتطبيق عالمياً، ولكنها قد تكون مختلفة من ثقافة إلى أخرى

Current (Liquidity) Ratio

نسبة (السيولة) الحالية

النسبة السيولة الحالية هي التي تقيس قدرة الشركة على سداد الالتزامات قصيرة الأجل أو تلك المستحقة خلال عام واحد. ويخبر المستثمرين والمحللين كيف يمكن للشركة تعظيم الأصول الحالية في ميزانيتها العمومية للوفاء بديونها الحالية والذمم الدائنة الأخرى. او هي نسبة الأصول السائلة إلى الخصوم

Financial Ratios

نسب مالية

هي النسبة المالية أو النسبة المحاسبية هي الحجم النسبي لقيمتين عدديتين محددين مأخوذة من البيانات المالية للمؤسسة. غالباً ما تستخدم في المحاسبة، وهناك العديد من النسب القياسية المستخدمة لمحاولة تقييم الوضع المالي العام لشركة أو منظمة أخرى. أي التحليل باستخدام البيانات من البيانات المالية للمورد لتحديد ورصد اتجاهات الأداء، على سبيل المثال، الربحية والسيولة والديون

Gearing

نسبة بين دين الشركة إلى حقوق الملكية

يشير مصطلح Gearing إلى العلاقة أو النسبة بين دين الشركة إلى حقوق الملكية (D / E). يظهر Gearing مدى تمويل عمليات الشركة من قبل المقرضين مقابل المساهمين -بمعنى آخر، يقيس الرافعة المالية للشركة. مقياس لكيفية تمويل الأعمال التجارية، بناءً على نسبة الدين إلى حقوق الملكية وبتعريف آخر تعرف على انها الكيفية التي يتم بها تمويل الأعمال. وكيف يتم احتساب المديونية عادة على أنها نسبة الدين إلى حقوق الملكية

Sharing Ratio

نسبة المشاركة

النسبة التي تحدد حصة كل شريك -نسبة تقاسم الأرباح. "نسبة تقاسم الربح" هو مصطلح شائع سائد في نوع شراكة من الأعمال. هذه هي ببساطة النسبة التي يتقاسم بها الشركاء أرباحهم في العمل. فهي ضمن عقد حوافز التكلفة الإضافية، نسبة التكلفة / المنفعة التي يتم تخصيصها للمشتري والمورد

Net Profit Ratio

نسبة صافي الربح

صافي الربح ÷ الإيرادات × 100

Current Ratio

نسبة حالية

النسبة الحالية هي نسبة السيولة التي تقيس قدرة الشركة على سداد الالتزامات قصيرة الأجل أو تلك المستحقة خلال عام واحد. يخبر المستثمرين والمحللين كيف يمكن للشركة تعظيم الأصول الحالية في ميزانيتها العمومية للوفاء بديونها الحالية والذمم الدائنة الأخرى. أي هي نسبة الأصول المتداولة إلى المطلوبات المتداولة

Financial Ratios

نسب مالية

هي النسبة المالية أو النسبة المحاسبية هي الحجم النسبي لقيمتين عدديتين محددين مأخوذة من البيانات المالية للمؤسسة. غالبًا ما تستخدم في المحاسبة، وهناك العديد من النسب القياسية المستخدمة لمحاولة تقييم الوضع المالي العام لشركة أو منظمة أخرى. أي التحليل باستخدام البيانات من البيانات المالية للمورد لتحديد ورصد اتجاهات الأداء، على سبيل المثال، الربحية والسيولة والديون

Procurement Activity

نشاط المشتريات

تتضمن المشتريات كل نشاط ينطوي على الحصول على السلع والخدمات التي تحتاجها الشركة لدعم عملياتها اليومية بما في ذلك تحديد المصادر والتفاوض على الشروط وشراء الأصناف واستلام وفحص البضائع حسب الضرورة والاحتفاظ بسجلات لجميع الخطوات في العملية. وفريق المشتريات مسؤول عن الإشراف على خطوات دورة المشتريات، التي تغطي أنشطة الإدارة الأساسية مثل تحليل السوق، وتحديد المصادر، والتفاوض، والتعاقد وإدارة علاقات الموردين للسلع، والأعمال والخدمات، والتي تغطي عمليات الاستحواذ من الأطراف الثالثة والموردين الداخليين. تمتد العملية إلى دورة الشراء بأكملها من تحديد الاحتياجات وحتى نهاية عقد الخدمات أو نهاية العمر الإنتاجي للأصل. إنه يتضمن تقييم الخيارات وقرار "الشراء أو الشراء" الحاسم

Offer Document

وثيقة الإصدار

هي التي تتكون من معلومات تتعلق بالإصدار العام أو العرض للبيع وفي حالة إصدار حقوق، يُعرف خطاب العرض الذي يتم تقديمه إلى البورصة ومسجل الشركات باسم مستند العرض. تُعرف أيضًا باسم مذكرة العرض السرية، وهي وثيقة المبيعات الرئيسية في عملية الدمج / الاستحواذ. يحتوي على جميع المعلومات التي سيحتاجها المشتري لتقديم عرض، بما في ذلك الأهداف والمخاطر والشروط والأحكام

الأسطول

Fleet

نشاط الأسطول يعني العمليات التجارية للبائعين والشركات التابعة لهم فيما يتعلق بشراء السيارات والمبيعات والتأجير ومنتجات الاشتراك والعمليات ذات الصلة لو هي مجموعة من المركبات التي تستخدمها منظمة

نشاط سياسي

Political Activity

النشاط السياسي هو نشاط موجه نحو نجاح أو فشل حزب سياسي أو مرشح لمنصب سياسي حزبي أو جماعة سياسية حزبية في المنظمة هو نشاط أو سلوك يعتبره الآخرون لتحقيق مكاسب شخصية وليس لصالح المنظمة. إنها استراتيجية تخدم الذات مخططة لتحقيق غاية معينة

نطاق عمل

Scope

في عالم الأعمال، يشير النطاق إلى الأهداف والمتطلبات المشتركة اللازمة لإكمال المشروع. النطاق مصطلح شائع الاستخدام من قبل مديري المشاريع. أي يشير إلى حدود المشروع؛ إنه يحدد ما الذي سينجزه المشروع وما لن يحققه

نطاق التفكير

Thinking Range

تتلخص في الطريقة التي يفكر بها الفرد في العالم ويتعامل بها مع مواقف معينة

نظام النشاط

Activity System

هي هيكل متكامل من العلاقات الإنسانية الجماعية المنخرطة في عمليات العمل بهدف تحقيق هدف أو مجموعة أهداف وهو مجموعة من الإجراءات تسترشد بالمواضيع والقواعد وتقسيم العمل المنتمي إلى مؤسسة أو منظمة تشترك في تحقيق هدف متفق عليه.

نظام منسق عالمياً لتصنيف المواد الكيميائية ووسمها Globally Harmonized System For The Classification And Labelling Of Chemicals (GHS)

يرمز GHS إلى النظام المنسق عالمياً لتصنيف المواد الكيميائية ووسمها. إنه نظام للإبلاغ عن الأخطار الكيميائية يمكن أن تتبناه البلدان في جميع أنحاء العالم. تم تطوير النظام المنسق عالمياً بواسطة فريق دولي من خبراء اتصالات المخاطر التابع للأمم المتحدة. وهو معيار دولي لوصف المواد الخطرة

نظام إدارة المخازن

Warehouse Management System

نظام إدارة المستودعات (WMS) هو حل برمجي يوفر رؤية لمخزون الشركة بالكامل ويدير عمليات تنفيذ سلسلة التوريد من مركز التوزيع إلى رف المتجر. أي تطبيق برمجي مصمم لدعم وتحسين

وظائف المستودعات وإدارة مركز التوزيع. تسهل هذه الأنظمة التخطيط والتنظيم والتوظيف والتوجيه والتحكم في الموارد لتخزين ونقل المواد داخل وخارج المستودع

نظام إدارة النقل Transportation Management System

نظام إدارة النقل (TMS) هو عبارة عن منصة لوجستية تستخدم التكنولوجيا لمساعدة الشركات على تخطيط وتنفيذ وتحسين الحركة المادية للبضائع، سواء الواردة والصادرة، والتأكد من توافق الشحنة، وتوفير الوثائق المناسبة. وهذا ينسق جميع البضائع الواردة والصادرة. يهدف إلى نقل البضائع من المنشأ إلى الوجهة بدقة وفعالية من حيث التكلفة من خلال مرونة التخطيط والتنفيذ والمتابعة

نظام إنتاج تويوتا Toyota Production System

نظام إنتاج (TPS) Toyota هو نظام اجتماعي تقني متكامل، طورته Toyota، يشتمل على فلسفتها وممارساتها الإدارية. TPS هو نظام إدارة ينظم التصنيع والخدمات اللوجستية لشركة تصنيع السيارات، بما في ذلك التفاعل مع الموردين والعملاء. النظام التصنيع المستخدم في تويوتا، بناءً على مبادئ Lean

نظام System

نظام الأعمال عبارة عن مجموعة محددة من المبادئ والممارسات والإجراءات التي يتم تطبيقها على أنشطة محددة لتحقيق نتيجة محددة. يتعلق الأمر بشكل أساسي بإنشاء مجموعة من الاختصارات التي من شأنها التأكد من أن كل شيء لا يزال يتم بشكل صحيح. يمكنك إنشاء أنظمة للعديد من مجالات عملك، ويعرف أيضاً بأنه مجموعة من المدخلات والعمليات والمخرجات والتغذية الراجعة والأهداف المترابطة

نظام مراقبة أداء الموردين (SPMS) Supplier Performance Monitoring Scheme

إدارة أداء الموردين (SPM) هي ممارسة تجارية تُستخدم لقياس وتحليل وإدارة أداء المورد الخاص بك في محاولة لخفض التكاليف وتخفيف المخاطر ودفع التحسين المستمر. إنه جانب حاسم في أي برنامج إدارة قوة عاملة طارئة أي تقييم ومقارنة أداء الموردين الذين يزودون نفس المنظمة

نظام تصنيف الموردين Supplier Rating System

يسلط النظام الضوء على نقاط القوة والضعف لكل مورد عبر مجالات متعددة، ويحدد مدى ملاءمة المورد لكل طلب محدد، مما يمكن موظفيك من أن يصبحوا مشترين أكثر استراتيجية. يمكنك نظام تصنيف الموردين من استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية المكونة مسبقاً لتحليل أداء الموردين. أي

نظام التقارير الكمية و / أو النوعية أو المقاييس الأخرى المستخدمة لتحديد وقياس أداء المورد مقابل التدابير المتفق عليها

Quality Management System (QMS)

نظام إدارة الجودة

نظام إدارة الجودة (QMS) عبارة عن مجموعة من العمليات التجارية التي تركز على تلبية متطلبات العملاء باستمرار وتعزيز رضاهم. يتماشى مع هدف المنظمة والتوجه الاستراتيجي (ISO 9001: 2015). أي انه نظام يتتبع ويسجل مستويات الجودة والقضايا. هذا من خلال إدخال العمليات أو الإجراءات أو الأنظمة (بما في ذلك أنظمة تكنولوجيا المعلومات)

Quota System

نظام الحصص

تقسيم الكمية الإجمالية للأوامر بين عدة موردين

Product Service System (PSS)

نظام خدمة المنتج

في جوهرها، يتمثل الاختلاف الرئيسي- في أن شركة المنتجات تباع أشياء مادية وملموسة، بينما توفر الأعمال الخدمية قيمة من خلال المهارات غير الملموسة والخبرة والوقت. تختلف تقنيات وتكاليف التسويق عند بيع الخدمات مقابل بيع المنتجات أيضًا، وتعرف أيضًا بأنها مزيج من المنتج والخدمة حيث يحتفظ المزود بملكية المنتج وبيع الخدمة التي يطلبها المستخدم بدلاً من ذلك

Pull-Based System

نظام قائم على السحب

نظام السحب هو أسلوب تصنيع بسيط يستخدم استراتيجية Just-In-Time المتمثلة في عدم إنتاج البضائع حتى يتم استلام الطلب. بدلاً من التنبؤ بالطلب، ينتج نظام السحب "حسب الحاجة" أي انه استراتيجية إنتاج وتسليم تقلل من النفايات من خلال إنشاء عملية تنتج منتجات كافية فقط لتلبية طلب العملاء

Supply Chain Ecosystem

نظام بيئي لسلسلة التوريد

هو عبارة عن شبكة من المنظمات والأفراد والأنشطة والمعلومات والموارد التي تشارك جميعها في نقل منتج أو خدمة من الموردين إلى العملاء. تطورت هذه النظم البيئية إلى شبكات دولية معقدة. فهي شبكة من المنظمات والشركات والأفراد والأنشطة وجميع المعلومات والموارد اللازمة لنقل المنتجات أو الخدمات من الموردين إلى العملاء

Order Tracking System

نظام تتبع الطلب

تتبع الطلب هو عملية مراقبة وتتبع الطلبات المقدمة عبر الإنترنت وتقديم تحديثات حالة الطلب في الوقت الفعلي للعملاء. يساعد العملاء على معرفة مكان طلبهم بالضبط، ومتى يتوقعون وصوله، وما

إذا كان هناك تأخير. أي يوفر هذا بيانات مرئية عن حالة الطلب في سلسلة التوريد. يسمح للمورد والعميل بالحصول على معلومات حول مكان الطلب في أي نقطة زمنية محددة في دورة التسليم وما هي الخطوات التالية والجدول الزمني لتلبية التسليم

نظام الشراء الديناميكي Dynamic Purchasing System (DPS)

هو أداة إلكترونية تُستخدم لشراء السلع والأعمال والخدمات التي يشيع استخدامها من قبل مؤسساتك ومتاحة بسهولة في السوق. إنه مشابه لإطار عمل ولكنه يتمتع بوظيفة إضافية لموردين جدد في أي وقت وهو إلكتروني بنسبة 100٪. أي عقد للموردين مشابه للعقد الإداري. يتم تنظيم الموردين حسب أنواع السلع والخدمات المقدمة. يمكن إضافة الموردين في أي وقت. يمكن تنشيط الموردين في أي وقت خلال مدة العقد أو قد لا يتم تنشيطهم على الإطلاق

نظام تخطيط موارد المؤسسات (ERP)

يشير تخطيط موارد المؤسسة (ERP) إلى نوع من البرامج التي تستخدمها المؤسسات لإدارة أنشطة الأعمال اليومية مثل المحاسبة والمشتريات وإدارة المشاريع وإدارة المخاطر والامتثال وعمليات سلسلة التوريد. أي انه نظام برمجي متكامل يستخدم قاعدة بيانات واحدة لتخزين وتحليل أنواع مختلفة من معلومات الأعمال من مصادر مختلفة

نظام قانوني Legal System

النظام القانوني هو إجراء أو عملية لتفسير القانون وإنفاذه. أي انه مزيج القانون كما هو مكتوب، وكيف يمكن تغييره ونظام المحاكم وأي آليات إنفاذ، والعقوبات، والشرطة، وقواعد الإثبات، إلخ.

نظام إدارة علاقات الموردين الذكي Intelligent supplier relationship management system (ISRMS)

إدارة علاقات الموردين (SRM) هي نهج منظم لتقييم البائعين الذين يزودون بالسلع والمواد والخدمات لمؤسسة ما، وتحديد مساهمة كل مورد في النجاح ووضع استراتيجيات لتحسين أدائهم. فهي نظام قائم على الكمبيوتر للعلاقة مع الموردين

نظم المعلومات الإدارية Management Information Systems (MIS)

نظام معلومات الإدارة (MIS) هو نظام كمبيوتر يتكون من أجهزة وبرامج تعمل بمثابة العمود الفقري لعمليات المنظمة. يجمع نظام المعلومات الإدارية البيانات من أنظمة متعددة عبر الإنترنت، ويحلل المعلومات، ويبلغ عن البيانات للمساعدة في اتخاذ القرارات الإدارية. أي الأنظمة التي تعطي معلومات دقيقة للإدارة بأكملها اللازمة لعملية صنع القرار

Environmental Management System

نظام الإدارة البيئية

نظام الإدارة البيئية (EMS) عبارة عن مجموعة من العمليات والممارسات التي تمكن المنظمة من تقليل آثارها البيئية وزيادة كفاءتها التشغيلية. أو سلسلة من العمليات والإجراءات والإبلاغ عن التأثير البيئي للمؤسسة والضوابط. لا يعتمد بالضرورة على تقنية المعلومات، على الرغم من وجود أدوات برمجية يمكن أن تساعد في دعم نظام الإدارة البيئية للمؤسسة

E-System

نظام إلكتروني

أنظمة الأعمال الإلكترونية عبارة عن مجموعة من التقنيات والمعدات والأدوات عبر الإنترنت التي يستخدمها النشاط التجاري لإجراء الأعمال التجارية عبر الإنترنت. تساعد هذه الأنظمة الشركة على التواصل مع العملاء ومعالجة الطلبات وإدارة المعلومات. أي نظام إلكتروني وموقع قائم على الإنترنت أو الإكسترنات يتيح الوصول إلى البيانات

Mutual Information System On Social Protection (MISSOC)

تم إنشاء MISSOC، "نظام المعلومات المتبادلة بشأن الحماية الاجتماعية"، في عام 1990 لتعزيز التبادل المستمر للمعلومات حول الحماية الاجتماعية بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. تأسس لتعزيز التبادل المستمر للمعلومات حول الحماية الاجتماعية بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي

Closed System

نظام مغلق

هو نظام أو عملية، بمجرد بدئها، لا تسمح للوافدين الجدد. قد تحتوي الاتفاقية الإطارية على مشترين متعددين وموردين متعددين، ولكن بمجرد إنشائها، لا يمكن إضافة مشترين أو موردين إضافيين إليها، ويتفاعل النشاط التجاري الذي يدير نظامًا مفتوحًا مع بيئته من خلال تقديم المعلومات وتلقيها. في نظام مغلق، تحدث التفاعلات فقط داخل نظام معين، مما يعني أن الأنظمة المغلقة مغلقة عن البيئة الخارجية، ويتم نقل كل تفاعل داخل هذا النظام المغلق.

Espoused Theories

نظريات تبني

هي القيم والممارسات التي تم ذكرها على أنها أساس الممارسة التنظيمية والمهنية على حد سواء

Identity-Based Motivation Theory

نظرية التحفيز القائمة على الهوية

نظرية الدافع القائم على الهوية (IBM) هي نظرية نفسية اجتماعية للدافع البشري والسعي وراء الهدف، والتي تشرح متى وفي أي مواقف ستحفز هويات الناس أو مفاهيمهم الذاتية وتتخذ إجراءات نحو أهدافهم. فهو مفهوم يشرح كيف أن مفهوم الفرد للهوية يحفزه ذاتيًا على اتخاذ إجراء

System Theory

نظرية الأنظمة

نظرية الأنظمة هي منظور نظري يحلل ظاهرة ينظر إليها ككل وليس مجرد مجموع الأجزاء الأولية. ينصب التركيز على التفاعلات والعلاقات بين الأجزاء من أجل فهم تنظيم الكيان وعمله ونتائجه. أي الدراسة متعددة التخصصات للأنظمة وأجزائها المترابطة

Even Flow، Theory Of Swift

نظرية السرعة، حتى التدفق

تنص نظرية (SEF) Swift Even Flow على أن الأداء لأي شخص. نظام الإنتاج "يرتفع مع السرعة التي تتدفق بها المواد خلال العملية، وينخفض مع زيادة التباين المرتبط بالتدفق" وتعرف أيضاً بأنها الموازنة الفعالة لتقلب الطلب والمخزون الذي يحقق الوقت الأمثل الذي يمر فيه المنتج عبر سلسلة التوريد

Theory

نظرية

نظريات الأعمال هي قوانين أو مبادئ مقترحة يمكن استخدامها لوصف الأسواق والمنافسة والابتكار والثقافة التنظيمية أي انها نظرية في علم النفس فهي نظام من الأفكار أو مجموعة من العبارات تهدف إلى شرح شيء ما

Theory Of Constraints (TOC)

نظرية القيود

هي نموذج إداري يرى أي نظام يمكن إدارته على أنه محدود في تحقيق المزيد من أهدافه من خلال عدد صغير جدًا من القيود. أي منهجية علمية لتحديد وتقليل تأثير القيود حتى لا تكون عاملاً مقيداً

Stock Out

نفاد المخزون

نفاد المخزون (OOS) هو حدث يتسبب في استنفاد المخزون. بينما يمكن أن يحدث نفاد المخزون على طول سلسلة التوريد بأكملها، فإن النوع الأكثر وضوحًا هو نفاد المخزون بالتجزئة في صناعة السلع الاستهلاكية سريعة الحركة (مثل الحلويات، حفاضات الأطفال، الفواكه). أي الحالة التي تكون فيها السلع أو الأجزاء أو المكونات مطلوبة ولكنها غير متوفرة لتلبية الطلب

Waste

نفايات

نفايات الأعمال هو المصطلح المستخدم لوصف النفايات / مواد النفايات التي تنتجها الكيانات التجارية. تشكل نفايات الأعمال ما يصل إلى ربع واحد من جميع النفايات التي تنتجها إنجلترا وفقًا لبرنامج عمل موارد النفايات ويمكن أن تختلف أنواع النفايات التي تنتجها الشركات اعتمادًا كبيرًا على الصناعة. أي شيء لا يضيف قيمة للمنتج وكذلك الموارد الفائضة عن المتطلبات

نفقات التشغيل

Operations Expenditure

نفقات التشغيل أو المصروفات التشغيلية أو النفقات التشغيلية أو النفقات التشغيلية هي تكلفة مستمرة لتشغيل منتج أو عمل أو نظام. نظيره، الإنفاق الرأسمالي (Capex)، هو تكلفة تطوير أو توفير أجزاء غير قابلة للاستهلاك للمنتج أو النظام. أي التكاليف المرتبطة بإدارة المنظمة، مثل الكهرباء أو العمالة أو جمع النفايات

نمو عضوي

Organic Growth

يشير النمو العضوي إلى نمو الأعمال التجارية من خلال العمليات الداخلية، بالاعتماد على مواردها الخاصة. تشمل استراتيجيات النمو العضوي تحسين العمليات، وإعادة تخصيص الموارد، وعروض المنتجات الجديدة. أي يتضمن النمو الداخلي التوسع في الأعمال التجارية مثل توسيع نطاق المنتجات أو وحدات العمل أو الموقع

نفقات عامة

Overheads Costs

تشير النفقات العامة إلى نفقات الأعمال الجارية التي لا تُعزى مباشرة إلى إنشاء منتج أو خدمة. من المهم لأغراض الميزانية ولكن أيضًا أي تكاليف إدارة المنظمة التي لا تتعلق مباشرة بإنتاج البضائع أو تقديم الخدمة أي أنها تكاليف إدارة نشاط تجاري غير مرتبطة بإنتاج منتج فعليًا، على سبيل المثال، استئجار مكتب

نفقات تشغيلية

Operating Expenditure (OPEX)

النفقات التشغيلية (OPEX) هي الأموال التي تنفقها الشركة على أساس يومي مستمر من أجل إدارة عمل أو نظام. اعتمادًا على الصناعة، يمكن أن تتراوح هذه النفقات من الحبر المستخدم لطباعة المستندات إلى الأجور المدفوعة للموظفين. أي أنها تكاليف التشغيل الجارية، مثل الرواتب والإيجارات في أماكن العمل. أيضًا نفقات التشغيل هي مصروفات تتكبدها الشركة من خلال عملياتها التجارية العادية. غالبًا ما يتم اختصارها على أنها OPEX، تشمل مصاريف التشغيل الإيجار والمعدات وتكاليف المخزون والتسويق وكشوف المرتبات والتأمين وتكاليف الخطوة والأموال المخصصة للبحث والتطوير. أي تكاليف إدارة الأعمال التشغيلية، بما في ذلك الإيجارات والأسعار والمرافق والتأمينات والعمالة

نفايات المخفية

Hidden Waste

المخلفات المخفية هي عمل ضروري لإنتاج منتج مصنّع وهو أيضًا عمل يمكن القضاء عليه باستخدام عملية أو تقنية بديلة لإنتاج منتج يتطلب موارد أقل. أو عدم الكفاءة في سلسلة التوريد

Waste Electronics And Electrical Equipment (WEEE)

نفايات الأجهزة الإلكترونية والكهربائية

تنظيم نفايات المعدات الكهربائية والإلكترونية (WEEE) هو توجيه في الاتحاد الأوروبي يحدد إجراءات جمع وإعادة تدوير واسترداد آمنة ومسؤولة لجميع أنواع النفايات الإلكترونية. أي توجيه من الاتحاد الأوروبي أدى إلى إنشاء مخططات تجميع للنفايات الإلكترونية للمستهلكين مجاناً

Trade Off

نفخة التجارة

في علم الاقتصاد، غالباً ما يتم التعبير عن مصطلح المقايضة على أنه تكلفة الفرصة البديلة، وهو البديل المحتمل الأكثر تفضيلاً. تتضمن المقايضة تضحية يجب القيام بها للحصول على منتج أو تجربة معينة. يتخلى الشخص عن فرصة شراء "جيد ب"، لأنه يريد شراء "جيد أ" بدلاً من ذلك.

Capital Expenditure (CAPEX)

نفقات رأسمالية

هي الأموال التي يتم إنفاقها للحصول على الأصول الثابتة التي تم شراؤها من قبل المنظمة والمحافظة عليها والتي يتم استخدامها داخل المنظمة بدلاً من شراؤها لإعادة البيع. (عادةً ما تكون هذه الأصول هي الأراضي والمباني والمعدات)، وتعرف أيضاً بالنفقات الرأسمالية (Capex) عبارة عن دفعة مقابل سلع أو خدمات مسجلة في الميزانية العمومية بدلاً من إنفاقها على بيان الدخل. والإنفاق الرأسمالي مهم للشركات للحفاظ على الممتلكات والمعدات الحالية، والاستثمار في التكنولوجيا الجديدة والأصول الأخرى من أجل النمو. وهي الأموال المستخدمة في شراء الممتلكات أو تحديثها أو إصلاحها. كما يشمل اقتناء معدات للممتلكات المذكورة. وتعتبر النفقات نفقات رأسمالية إذا كانت عملية شراء جديدة أو تطيل من عمر العقار أو المنشأة.

Alienation

نقل ملكية (التخريب أو الإستعداد)

نهاية الصلة بين الفرد وعمله أو فسخ العمل لفرد عن عمله.

Alternative Dispute Resolution (ADR)

الحل البديل للنزاعات

هي الطريقة التي يتم بها حل نزاع بين طرفين ولا تنطوي على أي إجراءات قضائية، بما في ذلك التصعيد إلى مستويات أعلى من السلطة والوساطة والمقاضاة والتحكيم أي هو اتفاق نهائي يتوصل اليه الطرفان في الدعوى القضائية، ويتم اعتماد هذه التسوية في سجلات المحكمة. وهناك عدة عناصر للتسوية تتمثل في التنازل عن أي حق في إعادة فتح ملف القضية أو الطعن فيها.

Backhaul

نقل بالمواصلات

هي الحمولة التي تحصل عليها شركة النقل أو مؤسسة النقل (مثل الشاحنة والسفينة) من السوق في

رحلة العودة ومن ثم جني الأموال من وجهتها وإليها. وتبرز مشكلة التوصيل عندما يكون هناك عدم توازن في تدفقات النقل بين المواقع. بشكل عام، ينخفض ما يسمى بسعر التوصيل إلى الصفر عندما يكون الخلل كبيرًا بما يكفي وتعود الشاحنة أو السفينة إلى منشئها فارغًا

Break-Even Point

نقطة التعادل

هو المستوى من الإنتاج التي تكون فيها الإيرادات متساوية مع التكاليف الإجمالية

Breakpoint

نقطة الفصل

هي نقطة توقف أو فصل في دورة تطور البيئة التنافسية حيث يلزم إجراء تغيير ما

Break-Even Point

نقطة التعادل

هو المستوى من الإنتاج التي تكون فيها الإيرادات متساوية مع التكاليف الإجمالية

Decoupling Point

نقطة التحويل / الفصل للعميل

نقاط الفصل في شبكة سلسلة التوريد هي المجالات التي تقسم خط الإنتاج إلى نظام التصنيع الهزيل ونظام التصنيع السريع. يعتمد التصنيع الخالي من الهدر على استراتيجية التصنيع حسب المخزون، يتم تخزين المنتجات في المستودع حتى تخلق طلبًا على المنتجات. وتمثل النقطة التي تفي فيها الأنشطة المدفوعة بالأمر والمستندة إلى التنبؤ في تدفق المواد بتوريد المنتج إلى العميل

Breakpoint

نقطة الفصل

هي نقطة توقف أو فصل في دورة تطور البيئة التنافسية حيث يلزم إجراء تغيير ما

Discounted Cash Flow

نقدية مخصومة

التدفقات النقدية المخصومة (DCF) هي طريقة تقييم تستخدم لتقدير قيمة الاستثمار بناءً على التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة. ويحاول تحليل DCF معرفة قيمة الاستثمار اليوم، بناءً على توقعات مقدار الأموال التي سيولدها في المستقبل. فهو طريقة لتقييم الاستثمار تعتمد على التدفقات النقدية المستقبلية والقيمة الزمنية للنقود

Green Transportation

نقل أخضر

يشير النقل الأخضر، المعروف أيضًا باسم النقل المستدام، إلى وسائل النقل التي لا تؤثر سلبًا على البيئة مثل الوقود الأحفوري. تعتمد وسائل النقل الخضراء على مصادر الطاقة المتجددة مثل طاقة الرياح والطاقة الشمسية والطاقة الكهرومائية والكتلة الحيوية، من بين مصادر أخرى. فهو الجهود

المبذولة لتطوير النقل المستدام بعيدًا عن الاعتماد التقليدي على الوقود الأحفوري وزيادة الاعتماد على الطاقة المتجددة أو المتجددة

Offshoring

نقل إلى الخارج

الاستعانة بمصادر خارجية، وهي ممارسة عمليات الاستعانة بمصادر خارجية في الخارج، عادة من قبل شركات من البلدان الصناعية إلى البلدان الأقل نموًا، بهدف تقليل تكلفة ممارسة الأعمال التجارية. أي أنها عملية نقل وظائف أو عمليات الأعمال الداخلية إلى بلد آخر من أجل الاستفادة من الفوائد، على سبيل المثال، خفض التكاليف أو المهارات المتخصصة. قد يكون هذا من خلال نقل وظيفة العمل، أو عن طريق اختيار مورد داخل البلد بالفعل لأداء الخدمات

Saturation Point

نقطة تشبع السوق

ما هو تشبع السوق؟ ينشأ تشبع السوق عندما يتم تكبير حجم منتج أو خدمة في السوق. عند نقطة التشبع، لا يمكن للشركة تحقيق مزيد من النمو إلا من خلال تحسينات المنتج الجديدة عن طريق أخذ حصة السوق الحالية من المنافسين أو زيادة الطلب الإجمالي للمستهلكين. أي النقطة التي لا يمكن عندها للموردين الجدد الانضمام أو زيادة وجودهم في السوق دون تقليل أنشطة قائمة الموردين

Multi-Modal Transportation

نقل متعدد الوسائط

النقل متعدد الوسائط (المعروف أيضًا باسم النقل المشترك) هو نقل البضائع بموجب عقد واحد، ولكن يتم إجراؤه باستخدام وسيلتي نقل مختلفتين على الأقل؛ الناقل مسؤول (بالمعنى القانوني) عن النقل بأكمله، على الرغم من أنه يتم تنفيذه بواسطة عدة وسائط نقل مختلفة (بالسكك الحديدية، فهو حركة البضائع بموجب عقد واحد عبر وسيلتين مختلفتين على الأقل من وسائل النقل (على سبيل المثال، الطرق البرية والسكك الحديدية والبحرية والجوية)

National Contact Point

نقطة الاتصال الوطنية

نقاط الاتصال الوطنية (Ncps) هي مكاتب أنشأتها الحكومات التي التزمت بإرشادات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للمؤسسات متعددة الجنسيات (المبادئ التوجيهية). بموجب المبادئ التوجيهية لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، تعتبر هذه نقطة اتصال مركزية. يمكن أن يكون هذا جزءًا من حكومة أو منظمة مستقلة

Reorder Point

نقطة إعادة الترتيب

نقطة إعادة الطلب (ROP) هي مستوى محدد يحتاج فيه مخزونك إلى التجديد. بمعنى آخر، يخبرك بموعد تقديم طلب حتى لا ينفد المخزون. أي أنها النقطة إما في الوقت المناسب أو في العملية التي يجب فيها تقديم الطلب التالي

نقاط القوة

Strengths

نقاط القوة في العمل هي مزايا تنافسية تسمح للشركة بالتفوق في المنافسة وتوليد القيمة وتحقيق الكفاءة. غالبًا ما يتم تحديد نقاط القوة كجزء من التخطيط الاستراتيجي والتحليل الرباعي والتحليل التنافسي، فهي الصفات الأساسية التي تساهم في نمو الشخصية وتؤدي إلى ذروة الأداء

نقاط التواصل

Touchpoints

(نقطة اتصال أو نقطة اتصال أو نقطة اتصال) هي المصطلحات التجارية لأي لقاء يشترك فيه العملاء والشركات لتبادل المعلومات أو تقديم الخدمة أو التعامل مع المعاملات. أي نقطة الاتصال هي أي وقت يتصل فيه عميل أو عميل محتمل بعلامتك التجارية قبل أو أثناء أو بعد شراء شيء منك. ويعرف أيضاً بأنه نقاط على طول سلسلة التوريد حيث يحدث شيء له تأثير على التكلفة

نقابات عمالية

Trade Unions

النقابة العمالية هي منظمة تتكون من أعضاء (منظمة قائمة على العضوية) ويجب أن تتكون عضويتها بشكل أساسي من العمال. يتمثل أحد الأهداف الرئيسية للنقابة في حماية وتعزيز مصالح أعضائها في مكان العمل. معظم النقابات العمالية مستقلة عن أي صاحب عمل. أي المنظمات القائمة على العضوية المكونة من العاملين في أماكن العمل. النقابات العمالية مستقلة عن أصحاب العمل وهدف النقابات العمالية هو حماية وتعزيز مصالح أعضائها في مكان العمل

نقطة فصل طلب المستهلك

Consumer Order Decoupling Point (CODP)

النقطة في سلسلة التوريد حيث يتم الاحتفاظ بالمخزون بحيث يمكن تلبية طلب العميل بشكل مستقل، أي يتم تعريف CODP تقليدياً على أنها النقطة في سلسلة القيمة للمنتج، حيث. المنتج مرتبط بطلب عميل معين. أحياناً يُطلق عليها CODP

نقطة الابتعاد و التخلي

Walk-Away Point

ما هي نقطة الابتعاد في التفاوض؟ نقطة الابتعاد هي، ببساطة، تلك اللحظة التي تدرك فيها أنه لا فائدة من مواصلة التفاوض لأن العروض لا تتوافق مع ما تريد. أي انه مركز لا يمكنك التنازل عنه بعد الآن ويجب "الابتعاد" / رفض الصفقة

نقل ملكية

Transfer Of Ownership

نقل الملكية هو الوسيلة التي تنتقل بها ملكية العقار من يد إلى أخرى. ويشمل ذلك شراء العقارات، وتحمل ديون الرهن العقاري، وتبادل حيازة الممتلكات أو أي جهاز ائتمان أرضي آخر. أي النقطة التي تنتقل فيها ملكية البضائع من طرف إلى آخر

نموذج

Model

نموذج العمل هو استراتيجية الشركة الأساسية لممارسة الأعمال التجارية بشكل مربح. تتضمن النماذج عمومًا معلومات مثل المنتجات أو الخدمات التي تخطط الأعمال لبيعها والأسواق المستهدفة وأي نفقات متوقعة. العاملان في نموذج الأعمال هما التسعير والتكاليف. أي النموذج، في أبحاث علم النفس، هو إطار يمكن استخدامه كمثال يحتذى به

نموذج العقود

Model Contracts

نموذج العقد هو اتفاق يوافق بموجبه النموذج على تقديم خدمات لنشاط تجاري أو وكالة. هنا يتم تعيين النموذج كمتعاقد مستقل من قبل الوكالة وليس موظفًا في الوكالة. وتم تطوير نماذج العقود خارج المنظمة المتعاقدة

نموذج مونت كارلو

Monte Carlo Model

تُستخدم محاكاة مونت كارلو لنمذجة احتمالية النتائج المختلفة في عملية لا يمكن التنبؤ بها بسهولة بسبب تدخل المتغيرات العشوائية. إنها تقنية تستخدم لفهم تأثير المخاطر وعدم اليقين في نماذج التنبؤ والتنبؤ. فهو أسلوب رياضي يولد ويستخدم أرقامًا عشوائية في نمذجة المخاطر

نموذج العمل

Business Model

هو الكيفية التي يتم بها تقديم المنظمة لمنتجاتها وخدماتها وكيف تحول هذه المنتجات والخدمات إلى إيرادات، وهو استراتيجية الشركة الأساسية لممارسة الأعمال التجارية بشكل مربح. وتتضمن النماذج عمومًا معلومات مثل المنتجات أو الخدمات التي تخطط الأعمال لبيعها والأسواق المستهدفة وأي نفقات متوقعة. وهو قائم على عاملان وهما التسعير والتكاليف.

نمذجة التكلفة

Cost Modelling

هو طريقة أو إطار عمل لتحديد القيمة الإجمالية المستثمرة لتقديم منتج أو خدمة. يمكن أن يختلف نطاق العملية وتفاصيلها اعتمادًا على الموقف، ولكن الهدف من جميع نماذج التكلفة هو إيجاد طريقة دقيقة لتقييم مدخلات القيمة للمقارنة بمخرجات القيمة. كما تعرف بأنها عملية يستخدمها المشترون لفهم جميع التكاليف التي تشكل سعر المورد. كما يُستخدم النموذج لفهم كيفية تقسيم التكلفة عبر إنتاج منتج أو خدمة

نمذجة تحسين الشبكة

Network Optimization Modelling

نمذجة تحسين شبكة سلسلة التوريد إلى إيجاد مزيج مثالي من المصانع ومراكز التوزيع في سلسلة التوريد. يجب أن يتطابق الحل مع العرض والطلب، بالإضافة إلى إيجاد تكوين شبكة بأقل التكاليف.

أي تقييم لشبكة سلسلة التوريد لتطوير بدائل لتحسين أداء تصميم الشبكة. عادة ما يدعمها استخدام تكنولوجيا المعلومات

نموذج بيئة العمل Paradigm Of The Working Environment

هو مجموعة من المعتقدات، أو نظرة إلى العالم. عندما تتغير هذه المجموعة من المعتقدات، عادة بسبب معلومات إضافية، يطلق عليها نقلة نوعية. تعرف على كيفية تأثير التحولات في النماذج الشخصية، والشركات، والعملاء، والثقافية على قرارات وسياسات العمل، من خلال أمثلة مفيدة. فهي الفهم الفكري أو الإدراك أو النظرة لبيئة العمل

نموذج مؤشر الرضا عن الأداء الأوروبي (EPSI)

عبارة عن نظام لجمع وتحليل ونشر المعلومات حول الصورة والتفضيلات والجودة المتصورة بالإضافة إلى ولاء العملاء والموظفين وأصحاب المصلحة الآخرين للكيانات التجارية والمنظمات غير الربحية والهيئات الحكومية وغيرها من المنظمات. أي أنه نموذج إحصائي يمكن استخدامه لقياس رضا الموظفين والعملاء

نموذج مبدئي Prototype

النموذج الأولي هو نسخة وظيفية وليست نهائية لمنتج أو خدمة يمكن للشركات استخدامها للاختبار ولطلب التعليقات وتقديمها للمستثمرين قبل إطلاقها رسميًا في سوق أوسع. أي عينة أو نموذج لفكرة أو مفهوم

نمذجة التكلفة الإجمالية Total Cost Modelling

نموذج التكلفة هو طريقة أو إطار عمل لتحديد القيمة الإجمالية المستثمرة لتقديم منتج أو خدمة. يمكن أن يختلف نطاق العملية وتفصيلها اعتمادًا على الموقف، ولكن الهدف من جميع نماذج التكلفة هو إيجاد طريقة دقيقة لتقييم مدخلات القيمة للمقارنة بمخرجات القيمة. وتعرف أيضاً بأنها عملية تستخدم الخوارزميات المصممة للوصول إلى التكلفة التي يمكن إثباتها لمنتج أو خدمة

نمذجة تحسين النقل Transport Optimization Modelling

تحسين النقل هو عملية تحليل الشحنات والأسعار وقيود لإنتاج خطط تحميل واقعية تقلل من إجمالي الإنفاق على الشحن وتكتسب الكفاءة عبر شبكات النقل بأكملها. أو بتبسيط النقل-أي إنشاء أكثر الوسائل فعالية لنقل البضائع / المواد عبر سلسلة التوريد إلى العميل مع الحفاظ على الخدمة المطلوبة ومعايير الأداء الأخرى

Rational Actor Model

نموذج الممثل العقلاني

الفاعلون العقلانيون أو نموذج الممثل العقلاني هم الأفراد في الاقتصاد الذين يتخذون خيارات عقلانية بناءً على الحسابات والمعلومات المتاحة لهم. الجهات الفاعلة العقلانية تشكل أساس نظرية الاختيار العقلاني. أي أنها نظرية عالمية للسلوك السياسي والاجتماعي، تهدف إلى شرح كيف يمكن للفرد اتخاذ قرارات عقلانية بناءً على الخطط وأهداف السياسة

Supply Chain Operations Reference

نموذج مرجعي لعمليات سلسلة التوريد

Model (SCOR)

هو أداة إدارة تستخدم لمعالجة قرارات إدارة سلسلة التوريد وتحسينها وإبلاغها داخل الشركة ومع الموردين والعملاء في الشركة حيث يصف النموذج العمليات التجارية المطلوبة لتلبية متطلبات العميل. أي أداة إدارة يمكن استخدامها للمساعدة في إدارة عملية صنع القرار في سلسلة التوريد المتعلقة بالعمليات التجارية اللازمة لتلبية طلبات العملاء وشرح عمليات سلسلة التوريد لتحديد مجالات التحسين

Pull Style

نمط السحب

تشير استراتيجية تسويق السحب، والتي تسمى أيضًا استراتيجية ترويج السحب، إلى استراتيجية تهدف الشركة من خلالها إلى زيادة الطلب على منتجاتها. تشمل تكاليف المنتج المواد المباشرة واجذب ("سحب") المستهلكين إلى المنتج. فهو يحفز الأفراد من خلال التركيز على رؤية إيجابية وأساليب تعاونية لحل المشكلات. إنه يركز على الاستماع وإشراك الآخرين، لذلك يمكن أن يشجع على الالتزام، على الرغم من أن ظهور النتائج قد يستغرق وقتًا أطول

Stereotyping

التنميط

القوالب النمطية في مكان العمل هي وضع افتراضات حول الأشخاص بناءً على جنس الشخص أو ثقافته، أو تستند إلى سمات دينية أو جسدية. أي من المفترض أن يمتلك الفرد مجموعة من الخصائص، بسبب مجموعة مفرطة التعميم من المعتقدات من قبل الآخرين والتي تضعهم في موقف معين.

الفئة الاجتماعية

Growth Hacking

اختراق النمو

اختراق النمو (المعروف أيضًا باسم "تسويق النمو") هو استخدام أساليب التسويق الرقمي ذات

الموارد الخفيفة والفعالة من حيث التكلفة للمساعدة في تنمية قاعدة مستخدمي نشطة والاحتفاظ بها، وبيع المنتجات واكتساب الظهور. أي أنها أداة لخلق القيمة تعمل على بناء شبكات كبيرة بشكل كبير دون الكثير من الإنفاق الإعلاني

Sales Growth

نمو المبيعات

يقيس معدل نمو المبيعات قدرة شركتك على تحقيق إيرادات من خلال المبيعات خلال فترة زمنية محددة. لا يتم استخدام هذا المعدل من قبل شركتك فقط للنظر في النجاحات والمشاكل الداخلية، بل يتم تحليله أيضًا من قبل المستثمرين لمعرفة ما إذا كنت شركة في صعود أو شركة بدأت في الركود. أي يمكن أن يسمى هذا نمو الخط الأعلى. هو المبلغ الذي نمت به مبيعات الشركة من السنة الماضية

Organic Internal Growth

نمو داخلي عضوي

يتضمن النمو العضوي (أو الداخلي) التوسع من داخل الشركة، على سبيل المثال عن طريق توسيع نطاق المنتج أو عدد وحدات العمل والموقع. يعتمد النمو العضوي على القدرات والموارد الخاصة بالأعمال. بالنسبة لمعظم الشركات، هذه هي طريقة التوسع الوحيدة المستخدمة أي تم تحقيق النمو من خلال زيادة الجهود الداخلية للمؤسسة (مثل المبيعات والإنتاج)، دون البحث عن مصادر خارجية للنمو (مثل زيادة محفظة المنتجات)

Parental Fit

نوبة الوالدين

تخلق الشركات متعددة الأعمال قيمة من خلال التأثير -أو الأبوة- على الشركات التي تمتلكها. تخلق أفضل الشركات الأم قيمة أكبر من أي من الشركات المنافسة لها إذا كانت تمتلك نفس الأعمال. هذه الشركات لديها ما نسميه ميزة الأبوة والأمومة. فهي درجة قدرة الشركة الأم على إفادة وحدات أعمالها من حيث الموارد والقدرات

Transcendent Approach

نهج متعالي

نهج المتعالي. يرى هذا النهج في جودة المنتج أو الخدمة على أنها. السمة الفطرية المطلقة والمتعارف عليها عالميًا. غير محدود. تُذكر الجودة بمفهوم أفلاطون عن الجمال باعتباره "شكلًا مثاليًا". أي وجهة النظر التي تساوي الجودة بالتميز

Manufacturing-Based Approach

نهج قائم على التصنيع

يشير إلى مواصفات المطابقة. تم تصميم المنتجات وتصنيعها وفقًا لمواصفات محددة مسبقًا. تساعد تقنيات مراقبة الجودة في اكتشاف الانحرافات عن المواصفات. في حالة الخدمات، قد يكون قياس الجودة أكثر صعوبة،

نهج الأعمال الشامل

Holistic Business Approach

ما هو النهج الشامل في الأعمال؟ نهج الأعمال الشامل هو استراتيجية تربط كل قسم في مؤسسة ما لمساعدتهم على العمل كفريق واحد. يعمل جميع الموظفين معًا لتحقيق هدف تنظيمي شامل النظر إلى العمل بأكمله معًا، وليس فقط الأقسام الفردية

نهج تعاوني

Collaborative Approach

يحدث عندما يقرر الموظف مساعدة زميل آخر أو مشاركة النتائج الحاسمة مع بقية الفريق دون التزام حقيقي. تمكن الثقافة التعاونية الشركات من الابتكار وتحسين العديد من جوانب عملياتها بشكل كبير. أو أنه يعرف بأنه نهج للمفاوضات حيث يتطلع الطرفان إلى حل النزاع من خلال العمل معًا لإيجاد حل يخدم مصلحة العقد.

نهج خفض التكلفة

Cost-Down Approach

العملية التي تستخدمها الشركات لخفض تكاليفها وزيادة أرباحها. اعتمادًا على خدمات الشركة أو منتجها، يمكن أن تختلف الاستراتيجيات. لتخفيض تكلفة تصنيع منتج أو تقديم خدمة عن طريق تغيير عنصر في المواصفات

نهج التكلفة

Cost-Out Approach

هي القضاء على تكلفة في تصنيع منتج أو تقديم خدمة عن طريق إزالة عنصر من المواصفات

نهج الأنظمة

Systems Approach

هو منظور إداري يدعو إلى أن أي مشكلة عمل يجب أن ينظر إليها على أنها نظام ككل يتكون من تسلسل هرمي للأنظمة الفرعية. لذا فبدلاً من رؤية المشكلة في أجزاء يجب النظر إليها ككل. وتعرف أيضاً بأنها نهج يركز على الترابط والتفاعل بين العوامل التنظيمية الداخلية والخارجية

نهج إجرائي

Processual

ينص النهج الإجرائي على أن التغيير مستمر وبدون نقطة نهاية محدودة. التغيير هو أيضاً عملية "فوضوية" تتشكل من خلال تاريخ المنظمة وثقافتها وسياساتها الداخلية. أي تتعلق بدراسة العمليات مقارنة بدراسة الأحداث المنفصلة

نهج مجموعة الأمم المتحدة

UN Cluster Approach

هو نظام المجموعات الإنسانية هو نظام يستخدمه مكتب الأمم المتحدة لتنسيق الشؤون الإنسانية لتنسيق الاستجابات متعددة الوكالات لحالات الطوارئ الإنسانية الكبيرة. أي أنه نظام ينظم منظمات

الإغاثة الإنسانية في عدد من التجمعات المتخصصة، والتي تحددها المجالات الرئيسية لجهود الاستجابة الإنسانية

نهج قائم على المستخدم User-Based Approach

يركز النهج القائم على المستخدم حصرًا على العميل في تحديد الجودة. تكمن قوة هذا النهج في أنه يتيح للعميل أن يكون له رأي في تحديد الجودة. ومع ذلك، قد يُنظر إلى هذه القوة أيضًا على أنها نقطة ضعف، أي صنع منتج مناسب للغرض والاستخدام

نهج سلسلة القيمة Value Chain Approach

يسعى نهج سلسلة القيمة إلى فهم الشركات التي تعمل في صناعة ما -من موردي المدخلات إلى المشتريين النهائيين في السوق؛ أسواق الدعم التي تقدم الخدمات الفنية والتجارية والمالية لهذه الصناعة؛ وبيئة الأعمال التي تعمل فيها الصناعة. فهي بمثابة أداة لدعم القرار تقوم بفحص الأنشطة داخل سلسلة التوريد التي تضيف قيمة إلى مزيج المنتجات والخدمات للعميل

نهج التنافسية (الاستراتيجية التنافسية) Competitive Approach

هي نهج للمفاوضات حيث يهدف الطرف إلى حل نزاع من خلال الحصول على أفضل نتيجة ممكنة لنفسه، حتى على حساب الطرف الآخر، وتتعلق الاستراتيجية التنافسية للشركة بكيفية التنافس في مجالات العمل التي تعمل بها الشركة. بمعنى آخر، تعني الاستراتيجية التنافسية تحديد كيف تنوي الشركة إنشاء ميزة تنافسية والحفاظ عليها فيما يتعلق بالمنافسين.

نية الطرف المخالف Intention Of The Breaching Party

يعد خرق العقد انتهاكًا لأي من البنود والشروط المتفق عليها لعقد ملزم. يمكن أن يكون الخرق أي شيء من تأخر السداد إلى انتهاك أكثر خطورة مثل عدم تسليم الأصل الموعود. ما إذا كان الطرف المخالف للعقد يتصرف عمدًا

نية الطرف البريء Intention Of The Innocent Party

الطرف البريء يعني، فيما يتعلق بخرق التزام بموجب هذا العقد، الطرف الذي لا ينتهك هذا الالتزام؛ حدث "حدث الإعسار"، فيما يتعلق بأي من الطرفين، حيث: أي خطوة لها احتمال معقول للنجاح يتخذها أي شخص بهدف وهو ما إذا كان الطرف البريء في العقد يمكن أن يؤدي واجباته والنية في إقامة علاقات قانونية / الالتزام قانونًا

أحرف الواو



واجب الرعاية

Duty Of Care

واجب الرعاية هو مسؤولية ائتمانية تتطلب من مديري الشركة اتخاذ قرارات بحسن نية وبطريقة حكيمة إلى حد معقول. في قانون المسؤولية التقصيرية، فواجب الرعاية هو التزام قانوني يفرض على الفرد يطلب منه الالتزام بمعيار من الرعاية المعقولة عند القيام بأي عمل قد يضر بالآخرين

نافذ بموجب القانون أو العقد

Enforceable In Law

تعريف القانون واجب النفاذ يعني أن الاتفاقية قد تم التوصل إليها من قبل طرفين أو أكثر وتتضمن مكونات عقد ساري المفعول. لكي يكون العقد صالحًا، يجب أن يكون هناك عرض، ومقابل، ويجب أن تكون الأطراف المعنية كاملة القدرة العقلية. أي يمكن للمحكمة أن تجبر المتورطين في العقد على الوفاء بالتزاماتهم التعاقدية

واجبات ائتمانية

Fiduciary Duties

تعريف الواجب الائتماني هو كما يلي: "التزام بالعمل لمصلحة طرف آخر". في حالة الشركة، تعود هذه المصلحة إلى مجلس إدارة الشركة. أي الالتزامات القانونية التي يتعهد بها أحد الأطراف للعمل بما يحقق المصالح الفضلى لطرف آخر، بشكل عام عندما يُعهد إلى شخص ما برعاية المال أو الممتلكات

واردات

Imports

الاستيراد هو سلعة أو خدمة يتم شراؤها في بلد ما وتم إنتاجها في بلد آخر. الواردات والصادرات هي مكونات التجارة الدولية. إذا تجاوزت قيمة واردات دولة ما قيمة صادراتها، فإن البلد يكون لديه ميزان تجاري سلبي، يُعرف أيضًا باسم العجز التجاري. السلع والخدمات الأجنبية المشتراة إلى بلد من بلد آخر

واعد

Promisor

يعلمنا قانون العقود ما إذا كان الوعد ملزمًا قانونًا بالوفاء بوعده. الشخص الذي يقطع الوعد يسمى الوعد. فهو الشخص الذي وعد

وثائق الشركة

Company Documentation

يمكن تعريف مستندات العمل على أنها جميع السجلات الرقمية والمادية، أو الدفاتر، أو سجلات الأعمال، أو الملفات، أو التقارير، أو الخطط، أو الوثائق، أو المراسلات، أو البيانات المالية، أو بيانات العملاء، أو أي عنصر آخر مرتبط بالشركة وعملياتها.

Configuration Management Strategy Document

وثيقة استراتيجية إدارة التكوين

يوضح هذا كيف سيتم التحكم في منتجات المشروع وحمايتها ومن سيقوم بذلك. تضمن إدارة التكوين أن المخرجات النهائية تفي بالمعايير المحددة

Business Requirements Definition (BRD)

وثيقة متطلبات العمل

يحدد ما يحتاج المنتج أو الخدمة لتحقيقه إذا كان جميع أصحاب المصلحة راضين، وثيقة متطلبات العمل (BRD)، هي تقرير رسمي يفصل جميع الأهداف أو "المتطلبات" لمشروع أو برنامج أو حل عمل جديد. ويصف حاجة أو هدف العمل جنباً إلى جنب مع ما هو متوقع مع تقدم المشروع.

Project Initiation Document (PID)

وثيقة بدء المشروع

PID هي وثيقة تخطيط أو وثائق تحدد نطاق المشروع، ودراسة الجدوى، والمخاطر، والتفاصيل الهامة الأخرى. أي وثيقة تلتقط وتسجيل هدف المشروع وتحدد الإنجازات الرئيسية

Heads Of Terms

وثيقة رؤوس الشروط

هي اتفاق من حيث المبدأ بين طرفين، ولكنها تخضع لعقد رسمي. تحدد وثيقة رؤوس الشروط المبادئ التجارية الرئيسية التي ناقشها الطرفان خلال مفاوضاتهما والتي يعتزمان أن تشكل أساساً لعقد مستقبلي أكثر تفصيلاً.

Named Destination

وجهة مسماة

فالوجهة تعني تسليم البضائع إلى الوجهة التي يحددها المستخدم وهي النقطة التي يقبل فيها المستخدم ملكية ويجب تسليم البضائع الوجهة النهائية إلى. يجب تحديد هذا بوضوح من البداية

Strategic Business Units (SBUS)

وحدات الأعمال الاستراتيجية

وحدة الأعمال الاستراتيجية، المعروفة باسم SBU، هي وحدة تعمل بكامل طاقتها في شركة لها رؤيتها واتجاهها الخاص. عادة، تعمل وحدة الأعمال الاستراتيجية كوحدة منفصلة، ولكنها أيضاً جزء مهم من الشركة. وهي تقدم تقارير إلى المقر حول وضعها التشغيلي. أي وحدات أعمال مستقلة نسبياً تعمل بكامل طاقتها مع عروض منتجاتها الخاصة وقطاعات السوق؛ يشكلون محفظة المنظمة

Stock Keeping Unit (SKU)

وحدة حفظ المخزون

يستخدم تجار التجزئة SKU (يُنطق "انحراف")، اختصاراً لوحدة حفظ المخزون، لتحديد وتتبع مخزونه أو مخزونه. رمز SKU هو رمز فريد يتكون من أحرف وأرقام تحدد خصائص كل منتج، مثل الشركة

المصنعة والعلامة التجارية والأسلوب واللون والحجم. فهو رمز تعريف فريد مرتبط بالمخزون. يُعرف أيضًا برقم الجزء أو العنصر. يمكن أن يكون العنصر عبارة عن مواد خام، أو سوائل، أو أجزاء مكونة، أو تجمعات فرعية، أو تغليف، وما إلى ذلك، وعادة ما يتم تمييزه حسب ملاءمة الشكل أو الوظيفة، ويتم تعيين رموز تعريف أبجدية رقمية لوحدة SKU، عادةً عن طريق رمز شريطي يمكن قراءته آليًا.

Change Agency Unit

وحدة تغيير الوكالة

هي مجموعة داخلية لديها الخبرة الهيكلية لإدارة كل من التغيير التدريجي والتحويلي الذي يحدث داخل السياق التنظيمي. في الأعمال التجارية، وكيل التغيير هو الفرد الذي يروج ويدعم طريقة جديدة للقيام بشيء ما داخل الشركة، سواء كان ذلك باستخدام عملية جديدة، أو اعتماد هيكل إداري جديد أو تحويل نموذج عمل قديم إلى نموذج جديد واحد.

Functional Unit

وحدة وظيفية

الوحدة الوظيفية لنظام المنتج هي وصف كمي لمتطلبات الأداء التي يفرضها نظام المنتج. في دراسة مقارنة، يجب أن تكون الوحدة الوظيفية هي نفسها لجميع أنظمة المنتجات المقارنة أي هي مقياس للخدمة التي يقدمها المنتج للمستخدم.

DEFRA

وزارة البيئة والغذاء والشؤون الريفية

تقوم DEFRA بتطوير وتنفيذ السياسات المتعلقة بالبيئة والغذاء والقضايا الريفية. وهي مسؤولة عن حماية التنوع البيولوجي والريف والبيئة البحرية، ودعم نمو الاقتصاد الأخضر المستدام، بما في ذلك المجتمعات الريفية، والزراعة البريطانية وإنتاج الغذاء.

Mediation

وساطة

هي شكل من أشكال الحل البديل للنزاع حيث يحيل الأطراف المعنيون نزاعهم إلى طرف ثالث محايد، يساعدهم في الاتفاق على تسوية؛ الوساطة بشكل عام غير ملزمة، ما لم يتفق الطرفان على تسوية ناتجة. يتضمن ذلك طرفًا ثالثًا محايدًا يشجع المشتري والمورد ليس فقط على التفكير في حقوقهم القانونية بموجب العقد ولكن أيضًا في مصالحهم التجارية. تحاول الوساطة حمل الطرفين على التوصل إلى حل وسط.

Power Broker

وسيط السلطة

وسيط السلطة هو فرد قادر على التأثير في قرارات الأطراف الأخرى. يتم ذلك عادة من خلال الاتصالات الشخصية والمهنية لوسيط السلطة وليس من خلال الوسائل العامة، مثل الضغط الصريح لاتخاذ قرار معين. أي منظمة يُطلب منها التوسط أو تنسيق العلاقات بين الآخرين ضمن سلسلة التوريد الشاملة.

Corporate Positioning

وضع الشركات

هي الاستراتيجية التي تتبعها الشركة وتسعى إلى تمييز نفسها عن منافسيها. وهناك ثلاث استراتيجيات نموذجية قد تتبناها الشركة: الجودة أو التكلفة أو المتميزة (مبتكرة)

Failure Mode And Effect Analysis (FMEA)

وضع الفشل وتحليل التأثير

تحليل نمط الفشل والتأثيرات (FMEA؛ غالباً ما تتم كتابته بـ "أوضاع الفشل" بصيغة الجمع) هي عملية مراجعة أكبر عدد ممكن من المكونات والتجمعات والأنظمة الفرعية لتحديد أوضاع الفشل المحتملة في النظام وأسبابها وتأثيراتها. فهو نهج منظم لتحديد الفشل المحتمل في المنتجات والخدمات وكذلك العمليات التجارية مثل التصنيع أو تجميع المنتج

Strategic Position

وضع استراتيجي

يشير الوضع الاستراتيجي إلى مدى قوة العلامة التجارية في أذهان العملاء، وما هي رسالة الشركة، وكيف ترى المؤسسة نفسها في السوق. لا يكفي بيع منتج أو خدمة رائعة لضمان نجاح الشركة وتعرف أيضاً بأنها مجموعة فريدة من الأنشطة للمؤسسة استجابة للتغيرات في البيئة الخارجية التي تختلف عن المنافسين

Mark-Up

وضع علامة على التوسيم

يشير هامش الربح إلى القيمة التي يضيفها التاجر إلى سعر تكلفة المنتج. القيمة المضافة تسمى هامش الربح. الزيادة المضافة إلى التكلفة ... الربح كنسبة مئوية من التكاليف

Supply Chain Function

وظيفة سلسلة التوريد

تشمل الوظائف في سلسلة التوريد تطوير المنتجات والتسويق والعمليات والتوزيع والتمويل وخدمة العملاء. تؤدي إدارة سلسلة التوريد إلى انخفاض التكاليف ودورة إنتاج أسرع. فسلسلة التوريد عبارة عن شبكة من الكيانات والأشخاص الذين يعملون بشكل مباشر وغير مباشر لنقل السلع أو الخدمات من الإنتاج إلى المستهلك النهائي. تتمثل وظيفة سلسلة التوريد في ربط جميع أنشطة الشراء واللوجستيات والعمليات، مما يضمن تركيزها على الأهداف التي تفيد الأداء العام

Functions

وظائف العمل

وظائف العمل هي الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة؛ ويمكن تقسيمها إلى وظائف أساسية ووظائف دعم. وظائف العمل الأساسية هي أنشطة المؤسسة التي تدر دخلاً: إنتاج السلع أو الخدمات النهائية المخصصة للسوق أو لأطراف ثالثة وايضاً تشغيل إدارة الموارد البشرية في المنظمة

Fiscal Functions

وظائف المالية العامة

وظائف الحكومة تتعلق بالمال، مثل الإيرادات والميزانيات والضرائب وهناك أربع وظائف مالية رئيسية للحكومة؛ التخصيص والتوزيع والنمو الاقتصادي والاستقرار.

Function

وظيفة

وظائف العمل هي الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة؛ يمكن تقسيمها إلى وظائف أساسية ووظائف دعم. وظائف العمل الأساسية هي أنشطة المؤسسة التي تدر دخلاً: إنتاج السلع أو الخدمات النهائية المخصصة للسوق أو لأطراف ثالثة.

وكذلك تحديد الغرض من المنتج أو الخدمة؛ ما هو مصمم للقيام به. حيث يتم تحديد الوظيفة من قبل العميل أو مالك البرنامج / المشروع

Promise

وعد / عهد

اتفاق مؤكد للقيام بعمل ما أو الامتناع عن التصرف أو الدفع أو التسليم. في قانون العقود، إذا تبادل الطرفان الوعود فإن كل وعد هو "مقابل" (عنصر ثمين) مقابل الوعد الآخر.

E-Fulfilment

التعبئة الالكترونية

هي الترتيبات اللازمة للشركات لبيع منتجاتها أو خدماتها على الإنترنت: تباع أعمال الإيفاء الإلكتروني الخاصة بـ Zendor.Com خبرتها في التخزين والتسليم والتحقق من الائتمان والخدمات اللوجستية الأخرى إلى تجار التجزئة عبر الإنترنت. فهي جزء من صناعة الخدمات اللوجستية الأكبر، وهي تعمل بشكل خاص مع التجار عبر الإنترنت. بمجرد أن يضع العميل طلباً على أحد مواقع الويب، يتم تمرير المعلومات عبر الكمبيوتر المضيف للأعمال (عادة ما يكون نظام تخطيط موارد المؤسسات) إلى نظام إدارة المستودعات حيث يتم تنفيذ الطلب الإلكتروني

Irrational Exuberance

وفرة غير منطقية

تشير الوفرة غير المنطقية إلى حماس المستثمر الذي يدفع أسعار الأصول أعلى مما تبرره أساسيات تلك الأصول. تم تعميم هذا المصطلح من قبل رئيس الاحتياطي الفيدرالي السابق آلان جرينسبان في خطاب ألقاه عام 1996 بعنوان "تحدي البنوك المركزية في مجتمع ديمقراطي". ثقة مفرطة في تقييم الأسهم. هذه العبارة صاغها آلان جرينسبان وفسرت على أنها تحذير من أن السوق قد يكون مبالغاً فيه

Working Time

وقت العمل

وقت العمل هو الفترة الزمنية التي يقضيها الشخص في العمل بأجر. لا يعتبر العمل غير المأجور مثل

الأعمال المنزلية الشخصية أو رعاية الأطفال أو الحيوانات الأليفة جزءًا من أسبوع العمل. فهو مقدار الوقت المطلوب للموظفين للعمل

Waiting Time

وقت الانتظار

هو الفترة الزمنية التي يتعين على المرء أن ينتظرها بعد تقديم طلب لإجراء أو خدمة وقبل حدوث الإجراء / الخدمة فعليًا. في العمليات، هو الوقت بين العمليات الفعلية. الهدف الرئيسي للشركة هو تقليل وقت الانتظار بين العمليات أي الوقت الذي يتعين على الشركة المورد أن تنتظره قبل إرسال الإكرامية للبضائع أو تفريغها

Trustee

وصي

الوصي هو شخص أو شركة تمتلك وتدير الممتلكات أو الأصول لصالح طرف ثالث. قد يتم تعيين وصي لمجموعة متنوعة من الأغراض، كما هو الحال في حالة الإفلاس، أو مؤسسة خيرية، أو صندوق ائتماني. أي الأشخاص المسؤولين عن إدارة الأعمال الخيرية أو إدارتها

Time Is Of The Essence

الوقت هو جوهر المسألة

يعتبر "الوقت جوهرياً" بياناً يمكن تضمينه في لغة أحكام العقد للتأكيد على أنه يجب على الأطراف إكمال التزاماتهم في الوقت المحدد. وبعبارة أخرى، فإن عبارة "الوقت جوهرى" تعني أن التوقيت جوهرى لأداء العقد. وهو مصطلح قانوني يستخدم في العقود للتأكيد على أهمية التسليم في الوقت المناسب.

Time To Market (TTM)

وقت التسوق

الوقت المستغرق في التسويق (TTM) هو إجمالي المدة الزمنية التي يستغرقها إحضار المنتج من مرحلة الحمل إلى توفره في السوق. أي الإطار الزمني بين توليد فكرة لمنتج وظهور هذا المنتج لأول مرة في السوق

Time And Materials (T&M)

الوقت والمواد

هي عبارة قياسية في عقد البناء أو تطوير المنتج أو أي جزء آخر من العمل يوافق فيه صاحب العمل على الدفع للمتعاقدين بناءً على الوقت الذي يقضيه موظفون متعاقدون من الباطن لأداء العمل، وتعرف أيضاً بترتيب يتم فيه الدفع للمتعاقدين على أساس التكلفة الفعلية للعمالة والمواد المباشرة

Throughput Time

وقت الانتاجية

يشير وقت الإنتاجية إلى إجمالي الوقت الذي يستغرقه تشغيل عملية معينة بالكامل من البداية إلى النهاية. على سبيل المثال، يمكن للشركة المصنعة قياس المدة التي يستغرقها إنتاج منتج، من طلب

العميل الأولي إلى تحديد مصادر المواد الخام إلى التصنيع وحتى البيع. أي الوقت الإجمالي المطلوب لمعالجة منتج أو خدمة داخل مؤسسة

Product Development Time

وقت تطوير المنتج

يشير تطوير المنتج عادةً إلى جميع المراحل التي ينطوي عليها إحضار منتج من المفهوم أو الفكرة من خلال طرحه في السوق وما بعده. بمعنى آخر، يتضمن تطوير المنتج رحلة المنتج بأكملها. كم من الوقت يستغرق الحصول على التصميم في السوق، من توليد الفكرة إلى التسويق

Operating Time

وقت التشغيل

المرشحات / الفاصل الزمني بين لحظة حدوث حالة إدخال محددة للنظام ولحظة إتمام عملية محددة. اسم. أي انه وقت تشغيل الجهاز أو العملية

Stay Of Court Proceedings

وقف إجراءات المحكمة

تأمر المحكمة بوقف التنفيذ لوقف بعض أشكال إجراءات الإنفاذ. يمكن تطبيق وقف التنفيذ في العديد من الظروف مثل وقف بيع الممتلكات في حالة الإفلاس أو تنفيذ عقوبة الإعدام. وهي حالة يتم فيها إيقاف المحاكمة مؤقتًا أو إنهاء المحاكمة من قبل القاضي: أمر القاضي بوقف الإجراءات على أساس أن الدعوى لم تكن جادة. أي حكم صادر عن المحاكم بتجميد المزيد من الإجراءات القانونية، مما يؤدي فعليًا إلى تجميد الإجراءات

Stay Of Execution

وقف التنفيذ

أمر من المحكمة بإيقاف إجراء مؤقتًا أو تنفيذ قرار محكمة سابق: بدلاً من السماح للبنك بحجز رهن عقاري، ستمنحك المحكمة أحيانًا وقف التنفيذ أي التأخير أو الإيقاف المؤقت في تنفيذ أمر المحكمة

Forwarding Agents

وكلاء الشحن

وكيل الشحن، المعروف أيضًا باسم وكيل الشحن، هو فرد أو شركة متخصصة في تنظيم عمليات النقل للأفراد أو الشركات. في الأساس، يكون وكيل الشحن مسؤولاً عن ترتيب حركة البضائع من نقطة إلى أخرى. فهم متخصصون في تنظيم نقل البضائع للغير

Agent

وكيل

هو شخص يعمل نيابة عن شخص آخر أو يمثل منظمة أخرى نيابة عنها.

أحرف اللا



GDPR

لائحة العامة لحماية البيانات

هي إطار عمل قانوني يضع إرشادات لجمع ومعالجة المعلومات الشخصية من الأفراد الذين يعيشون في الاتحاد الأوروبي (EU). فهي لائحة حماية البيانات العامة في الاتحاد الأوروبي

(GDPR)

لائحة العامة لحماية البيانات

هي إطار عمل قانوني يضع إرشادات لجمع ومعالجة المعلومات الشخصية من الأفراد الذين يعيشون في الاتحاد الأوروبي (EU). وتعرف أيضاً بأنها اللوائح الأوروبية التي تحدد كيفية إدارة البيانات الشخصية، وتطبيقها على أي بيانات تتعلق بأي شخص في الاتحاد الأوروبي، سواء كان مواطناً أوروبياً أم لا، وعلى جميع المنظمات التي تمارس الأعمال التجارية في أوروبا، بغض النظر عن جنسية ملكية الأعمال

Voidable

لاغية

العقد الذي لا يمكن إلغاؤه هو اتفاق رسمي بين طرفين قد يصبح غير قابل للتنفيذ لأي عدد من الأسباب القانونية، والتي قد تشمل: فشل أحد الطرفين أو كليهما في الكشف عن حقيقة جوهرية. خطأ أو تحريف أو احتيال. أي يمكن للطرف البريء أن يختار ما إذا كان يرغب في الالتزام بالعقد أم لا

Paperless

لا ورقي

المكتب اللاورقي هو مصطلح شامل لممارسات الأعمال التي تعمل على تحسين مكان العمل من خلال تقليل الاعتماد على الورق. فهي المنظمات التي تعمل بدون ورق وتستخدم وسائل الاتصال الإلكترونية

احرف الهاء



Gross Profit Percentage

نسبة الربح الإجمالي

يتم حساب النسبة المئوية لهامش الربح الإجمالي للشركة عن طريق طرح تكلفة البضائع المباعة (COGS) أولاً من صافي المبيعات (إجمالي الإيرادات مطروحاً منه العوائد والبدلات والخصومات). ثم يتم تقسيم هذا الرقم على صافي المبيعات لحساب هامش الربح الإجمالي من حيث النسبة المئوية. أي أن إجمالي الربح ÷ الإيرادات × 100

Profit Margin

هامش الربح

يقيس هامش الربح الدرجة التي تحقق بها الشركة أو النشاط التجاري الأموال، وذلك أساساً عن طريق قسمة الدخل على الإيرادات. معبراً عنه كنسبة مئوية، يشير هامش الربح إلى عدد سنتات الربح التي تم تحقيقها لكل دولار بيع. أي مقدار الربح المحقق من البيع، أي الربح المعبر عنه كنسبة مئوية من المبيعات أو الإيرادات

Bearish

هبوطي / تشاؤمي

حيث يعتقد المستثمرون أن سعر السهم سينخفض بمرور الوقت

Cyber Attack

هجوم الانترنت

يحدث الهجوم السيبراني عندما يحاول المجرمون الإلكترونيون الوصول غير القانوني إلى البيانات الإلكترونية المخزنة على جهاز كمبيوتر أو شبكة. قد يكون القصد إلحاق الضرر بالسمعة أو الإضرار بشركة أو شخص، أو سرقة بيانات قيمة. يمكن أن تستهدف الهجمات الإلكترونية الأفراد أو الجماعات أو المنظمات أو الحكومات. وهو فعل ضار يحاول تعطيل أو سرقة المعلومات باستخدام أجهزة الكمبيوتر

Gifts And Hospitality

هدايا وكرم الضيافة

الهدايا والضيافة، بما في ذلك السفر والترفيه، هي نفقات مشروعة وممارسات تجارية شائعة لبناء العلاقات أو التعبير عن التقدير. يشار أيضاً إلى مصاريف الهدايا والضيافة على أنها هدايا وترفيه أو نفقات. فهي السلع المادية أو الأموال أو الترفيه التي قد يتم تقديمها من طرف إلى آخر. في سياق الأعمال التجارية، قد يُنظر إلى تقديم الهدايا وتلقيها من منظمة أو فرد إلى آخر على أنه تقديم رشوة وتلقيها

Environmental Objective

هدف بيئي

الأهداف البيئية هي الأهداف العامة التي يضعها عملك لتحسين الأداء البيئي من خلال نظام الإدارة البيئية. إنها تشير إلى الأهداف البيئية لنشاطك التجاري -على سبيل المثال، تقليل النفايات التي يتم

التخلص منها في مكب النفايات بنسبة 25 في المائة على مدار خمس سنوات. وهو هدف تضعه المنظمة يتوافق مع سياستها البيئية

هدف

Goal

أهداف العمل هي هدف محدد مسبقًا تخطط شركة أو فرد لتحقيقه في فترة زمنية محددة. غالبًا ما يتم تقسيم هذه الأهداف إلى أهداف قصيرة المدى وأهداف طويلة المدى. يمكن أن تكون أهداف العمل عامة وعالية المستوى، أو يمكن أن تركز على إجراءات محددة قابلة للقياس أو هو النتيجة الإجمالية المرجوة لأنشطة المنظمة. تهدف جميع الأنشطة في المنظمة إلى تحقيق هدف معين

تنويع المطالبات

Claim Quantification

تنويع المطالبات هي وسيلة لمصادقة مستخدم نهائي أو تطبيق أو جهاز إلى نظام آخر بطريقة تلخص المعلومات المحددة للكيان مع توفير البيانات التي تسمح لها بالتفاعلات المناسبة وذات الصلة.

الهوية القائمة على المطالبات

Claim Identification

هي وسيلة لمصادقة مستخدم نهائي أو تطبيق أو جهاز إلى نظام آخر بطريقة تلخص المعلومات المحددة للكيان مع توفير البيانات التي تسمح لها بالتفاعلات المناسبة وذات الصلة. أو هي عندما يتم تحديد مدى اتساع وأهمية شروط العقد ومراجعتها

هوية اجتماعية

Social Identity

الهوية الاجتماعية هي صورة الشركة المستمدة من علاقاتها مع أصحاب المصلحة. تؤثر الهوية الاجتماعية للشركة، سواء كانت إيجابية أو سلبية، على أرباحها النهائية. تؤثر العلاقات والعلامات التجارية والعلاقات العامة والتسويق على الهوية الاجتماعية للشركة. أي أنه إحساس الفرد بمن هم، فيما يتعلق بارتباطهم بمجموعة معينة

هوية دوبونت

The Dupont Identity

هوية Dupont هي تعبير يقسم العائد على حقوق الملكية (ROE) إلى ثلاثة أجزاء: هامش الربح وإجمالي معدل دوران الأصول والرافعة المالية. أكثر أداة لتقييم عائد الاستثمار وربحية المؤسسة

هيئة المنافسة والأسواق

Competitions And Markets Authority (CMA)

هيئة المنافسة والأسواق (CMA) هي الجهة المنظمة للمنافسة في المملكة المتحدة. وهي دائرة حكومية غير وزارية في المملكة المتحدة، وهي مسؤولة عن تعزيز المنافسة التجارية ومنع وتقليل الأنشطة المناهضة للمنافسة.

هيئات تنظيمية

Regulatory Bodies

الهيئة التنظيمية هي منظمة عامة أو وكالة حكومية مسؤولة عن تنظيم جوانب النشاط البشري قانونًا. يتمثل دور الهيئة الرقابية في وضع المعايير وتعزيزها وضمان الالتزام المستمر بها، أي الهيئات العامة أو الجهات الحكومية المسؤولة عن الإشراف والإشراف على نشاط معين

هيئات المعايير الوطنية

National Standards Bodies

تشير هيئة المعايير الوطنية (NSB) عمومًا إلى منظمة توحيد واحدة هي عضو في ذلك البلد في ISO. منظمة تطوير المعايير (SDO) هي واحدة من آلاف منظمات المعايير الصناعية أو القطاعية التي تطور وتنشر معايير خاصة بالصناعة. فهي توجد هذه للعديد من البلدان حول العالم، وغالبًا ما يكونون ممثلين يغذون عملية معايير ISO

هيكل مفوض

Devolved Structure

هو مصطلح عام لأي هيكل إداري يتنازل عن السلطة وعادة ما يتم الاحتفاظ به مركزياً في التسلسل الهرمي الإداري إلى العقد الطرفية. أي يتم تنفيذ الأنشطة على المستويات المحلية

هيكل مركزي

Centralized Structure

الهيكل المركزي هو المكان الذي يتم فيه اتخاذ قرارات العمل في الجزء العلوي من العمل أو في المكتب الرئيسي، وتوزيعها أسفل سلسلة القيادة. غالبًا ما يستخدم في سلاسل البيع بالتجزئة حيث يتم تنفيذ الأنشطة في موقع مركزي واحد.

هيكل الاعتماد

Dependence Structure

هيكل الاعتماد، أي وظيفة الكوبول التي تحتوي على كل التبعية. المعلومات، مع هوامش المتغيرات الفردية. تمثيل كوبول. يجعل من الممكن قياس الاعتماد الإحصائي في دالة الكوبولا بغض النظر عن التوزيع المشترك والتوزيع الهامشي. فهي علاقات القوة بين المورد والعميل والاعتماد النسبي على بعضهما البعض

هيكل تنظيمي مختلط

Hybrid Structure

الهيكل التنظيمي المختلط هو إطار يستخدم أكثر من هيكل واحد لإعداد التقارير في مكان العمل. على سبيل المثال، يشكل الجمع بين الهياكل الوظيفية وهياكل المنتجات هيكلًا تنظيميًا مختلطًا. فهو مزيج من الهياكل المركزية والمتحركة

Organizational Structure

هيكل تنظيمي

الهيكل التنظيمي هو الطريقة التي يتدفق بها العمل عبر المنظمة. يسمح للمجموعات بالعمل معًا ضمن وظائفهم الفردية لإدارة المهام. أي أنه نمط رسمي للوظائف داخل المنظمة يحدد المهام والمسؤوليات وأدوار وعلاقات العمل والتواصل والإشراف بهدف تحقيق الأهداف التنظيمية

Vertical Structure

هيكل عمودي

الهيكل التنظيمي العمودي هو هيكل إداري يشبه الهرم من أعلى إلى أسفل. حددت هذه المنظمات أدوارًا محددة بوضوح مع أعلى مستوى من القيادة في القمة، تليها الإدارة الوسطى ثم الموظفون العاديون. فهي منظمة تنقسم إلى أقسام حسب وظائفها. في الهيكل الرأسي، سيقدم المرؤوسون تقاريرهم إلى مدير واحد

Work Breakdown Structure (WBS)

هيكل تنظيم العمل

هيكل تقسيم العمل، أو WBS، هو أداة لإدارة المشاريع تتخذ نهجًا تدريجيًا لإكمال المشاريع الكبيرة مع العديد من الأجزاء المتحركة. من خلال تقسيم المشروع إلى مكونات أصغر، يمكن لـ WBS دمج النطاق والتكلفة والتسليمات في أداة واحدة. أي أنه التنظيم الهرمي للنواتج الرئيسية للمشروع والتي يتم تقسيمها إلى نتائج المشروع المركزة

Centralized

هيكل مركزي

هو المكان الذي يتم فيه اتخاذ قرارات العمل في الجزء العلوي من العمل أو في المكتب الرئيسي—وتوزيعها أسفل سلسلة القيادة. غالبًا ما يستخدم في سلاسل البيع بالتجزئة. وهيكل مشتريات يتم فيه إجراء جميع الطلبات من نقطة مركزية واحدة -تتدفق جميع الطلبات إلى مكتب واحد، والذي يمكن أن يكون في مدينة أو منطقة أو بلد مختلف عن المولد

Market Dominance

هيمنة السوق

تصف الهيمنة على السوق متى يمكن للشركة السيطرة على الأسواق. تمتلك الشركة المهيمنة القدرة على التأثير على المنافسة والتأثير على سعر السوق. مثل هذه الحصة الكبيرة من السوق بحيث يمكن تجاهل أنشطة المنافسين إلى حد كبير فهو مصطلح آخر للقوة الشرائية، وهو قدرة المشتري على التأثير بقوة على نتيجة المفاوضات التجارية

Over-The-Wall Engineering

الهندسة فوق الجدارية

في نهج الهندسة فوق الحائط لتصميم المنتج، يؤدي كل عضو في الفريق مهامه ثم ينقل هذه الضمانات إلى عضو الفريق التالي. نشأ مصطلح "نهج فوق الجدار" لأن عمل كل شخص يتم تسليمه

على جدار المقصورة الافتراضي (أو الفعلي) إلى الشخص التالي. أي أنها نهج هندسي تقليدي يستخدم سلسلة متسلسلة من المهام المتخصصة، واحدة تلو الأخرى، لتحقيق التطوير

Knowledge Engineering

هندسة المعرفة

هندسة المعرفة هي أحد مجالات الذكاء الاصطناعي (AI) التي تنشئ قواعد لتطبيقها على البيانات لتقليد عملية تفكير الخبير البشري. ينظر في هيكل المهمة أو قرار لتحديد كيفية الوصول إلى نتيجة. أي أنه فرع الذكاء الاصطناعي ويهتم ببناء النظم القائمة على المعرفة

Simultaneous (Concurrent) Engineering

هندسة متزامنة

الهندسة المتزامنة، والمعروفة أيضًا باسم الهندسة المتزامنة، هي طريقة لتصميم المنتجات وتطويرها، حيث يتم تشغيل المراحل المختلفة في وقت واحد، وليس بشكل متتالي. إنه يقلل وقت تطوير المنتج وكذلك الوقت اللازم للتسويق، مما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية وتقليل التكاليف. أي عملية تصميم / تطوير منتج يتم فيها تنفيذ بعض المراحل في نفس الوقت مما يقلل من الوقت اللازم للتسويق

Value Engineering

هندسة قيمة

يمكن تعريف هندسة القيمة على أنها جهد منظم موجه إلى تحليل خصائص البناء المصممة والأنظمة والمعدات واختيار المواد لغرض تحقيق الوظائف الأساسية بأقل تكلفة دورة حياة تتفق مع الأداء المطلوب والجودة والموثوقية والسلامة. أي أنها عملية تحسين القيمة أو منتج أو خدمة موجودة

Kansei Engineering

هندسة

تهدف هندسة Kansei الهندسة العاطفية أو العاطفية إلى تطوير أو تحسين المنتجات والخدمات من خلال ترجمة المشاعر والاحتياجات النفسية للعميل في مجال تصميم المنتج (أي المميزات). أي تطوير أو تحسين المنتجات والخدمات من خلال ترجمة مشاعر واحتياجات العميل النفسية في مجال تصميم المنتج

Reverse Engineering

هندسة عكسية

الهندسة العكسية هي عملية يتم فيها تحليل منتج أو نظام لمعرفة كيفية عمله، بحيث يمكن إنتاج نسخة مماثلة من المنتج أو النظام بسعر أرخص. عمل لم تكتسب المجموعة مهارات الهندسة العكسية في هذه العملية فحسب، بل اكتسبت أيضًا دخولاً إلى السوق العالمية. أي تفكيك وتحليل كائن لفهم كيفية تجميعه وكيفية عمله. تُستخدم هذه العملية أحيانًا بطريقة غير أخلاقية للحصول على الملكية الفكرية المضمنة في منتج مبتكر

أحرف الياء



يميز

Differentiate

يشير التمايز في الأعمال إلى مبدأ تمييز شركتك عن المنافسة من خلال عنصر معين، مثل شبكة التوزيع أو نقطة السعر. يوفر مستوى أعلى من القيمة لعملائك ويساعد شركتك على تمييز نفسها في السوق. أي جعل منتجات أو خدمات النشاط التجاري فريدة أو مختلفة عن منتجات أو خدمات منافسيها

ينبغي تحليل التكلفة

Should Cost Analysis

يجب أن تكون التكلفة عبارة عن تحليل، يتم إجراؤه بواسطة العميل، لنفقات المورد التي ينطوي عليها تقديم منتج أو خدمة أو تنفيذ عقد. الغرض من تحليل التكلفة -ينبغي هو تقييم الرقم المناسب لتوجيه المفاوضات أو للمقارنة مع الرقم المقدم من قبل المورد. أي تقنية تستخدمها عملية الشراء لتحديد تكلفة المنتج أو الخدمة المشتراة بناءً على المواد والمكونات والعمليات والنفقات العامة للمورد

يفي بالغرض

Fit For Purpose

"الملاءمة للغرض" هو المفهوم البسيط للغاية الذي يكون فيه المنتج أو الخدمة مناسباً للغرض الذي اختار المستهلك المنتج من أجله. قد يكون تحقيق التوافق مع الغرض في كل سياق أمراً صعباً. يحتاج أصحاب الأعمال ومنشئو المنتجات والخدمات إلى نظام لفهم "سبب" عملائهم. فهو قدرة المنتج أو الخدمة على القيام بما صُمم من أجله

يدفع

Push

التسويق عبر الدفع هو شكل من أشكال الاستراتيجية الترويجية حيث يحاول أصحاب الأعمال والعلامات التجارية نقل منتجاتهم وخدماتهم مباشرة إلى العميل. يتضمن التسويق بالدفع جميع التكتيكات التي يستخدمها البائع في دفع سلعهم وخدماتهم إلى المستهلك المحتمل. حيث يتم دفع المواد إلى مناطق الإنتاج لتكون جاهزة للاستخدام.

تم بحمد الله



عَبْدُ الْمَجِيدِ بْنِ صَالِحِ الْغَامِدي

وُلِدَ فِي عام 1995م فِي مَنطَقَةِ الدَّمَامِ حَيْثُ نَشَأَ، وَتَرَعَّرَ بِدَأْ مَسِيرَتِهِ الْعَمَلِيَّةِ فِي شَرِكَةِ أَرَامِكُو السُّعُودِيَّةِ سَنَةَ 2012م حَيْثُ أَمَضَى عَشَرَ سِنِينَ فِي الْعَدِيدِ مِنَ الْمَنَاصِبِ الْإِدَارِيَّةِ فِي شَتَّى قِطَاعَاتِ الشَّرِكَةِ وَأَكْمَلَ مَسِيرَتَهُ الْأَكَادِيمِيَّةَ عَلَى رَأْسِ الْعَمَلِ فِي جَامِعَةِ الْمَلِكِ فَيْضَلٍ حَيْثُ تَخَرَّجَ بِدَرَجَةِ الْبكالوريوس فِي تَخْصُّصِ اللُّغَوِيَّاتِ الْإِنْجِلِيزِيَّةِ وَإِدَارَةِ الْأَعْمَالِ سَنَةَ 2018م.

أَحَدُ أَهَمِّ أَهْدَافِ عَبْدِ الْمَجِيدِ هِيَ نَشْرُ الْمَعْرِفَةِ وَالتَّحْسِينِ بِوَاسِطَةِ الْفَهْمِ أَوَّلًا ثُمَّ تَعْلِيمِ الْآخَرِينَ لِإِسْتِخْلَاصِ أَفْضَلِ مَا لَدَيْهِمْ لِخِدْمَةِ الْإِنْسَانِ وَالْمُجْتَمَعِ وَالْوَطَنِ وَالْمَلِكِ لِلْوُضُوءِ إِلَى الْمَجْدِ وَالْعَلْيَاءِ وَتَحْقِيقِ الرُّؤْيَا وَتَأْكِيدِ اسْتِدَامَتِهَا.



لِمَعْرِفَةِ الْمَزِيدِ عَنْ عَبْدِ الْمَجِيدِ وَسِيرَتِهِ الذَّائِقَةِ وَالْإِطْلَاعِ عَلَى آخِرِ مَنُشُورَاتِهِ يُرْجَى التَّوَاصُلُ مَعَهُ مِنْ خِلَالِ مَسْحِ ال QR المرفق.