



TM

ESSENTIAL

فهم الأعمال

# الدليل المعرفي لفهم الأعمال

ملخص تنفيذي

بوابتك لعالم  
إدارة الأعمال

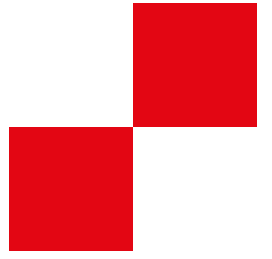
نلهم لتتعلم!



TM

**ESSENTIAL**

فهرم الأعمال



الإصدار الرابع من الدليل المعرفي IBDLBOK® تم تحديثه لتتوافق مع التطور المستمر في عالم الأعمال، والذي يتميز بظهور الشركات الناشئة والمنهجيات الجديدة والتحولت السريعة في الأسواق، والأزمات المتكررة. هذا الإصدار يساعدك على التحرك الاستباقي وسط هذه التحديات وتشجعك على التمتع بالابتكار والمرونة.

### ملاح الإصدار الرابع من الدليل المعرفي IBDLBOK® تشمل:

١. تغطية شاملة: تشمل جميع جوانب أساسيات الأعمال، بما في ذلك إدارة الأعمال، وتطوير الأعمال، وريادة الأعمال، وإدارة الموارد البشرية، والتسويق، والإدارة المالية، وغيرها.
٢. معرفة مخصصة: يقدم هذا الإصدار قسمًا مصممًا خصيصًا للمعرفة الأساسية ودراسات الحالة العملية والنهج والعمليات المعاصرة لتلبية احتياجاتك الخاصة.
٣. التركيز على النتائج: بالإضافة إلى دراسات الحالة الحديثة والنماذج والمسارات، يضع الدليل تركيزًا قويًا على تحقيق نتائج أساسيات الأعمال الملموسة.
٤. دمج المعايير: يجمع الإصدار الرابع بين معيار مهارات إدارة الأعمال (BAS) و الدليل المعرف IBDLBOK®. يعكس آخر الاتجاهات في عالم الأعمال، ويتناول المعضلات الأخلاقية، ويؤكد على أهمية المسؤولية الاجتماعية وفقًا للمعايير الدولية الجديدة.

الإصدار الرابع من الدليل المعرفي IBDLBOK® قابل للتكيف مع عالم الأعمال المتغير باستمرار، ويساعدك في تحقيق أهدافك المهنية بفعالية.

الإتاحة عالميا: هذا الدليل متاح بلغات متعددة، بما في ذلك الإنجليزية والعربية والفرنسية والإسبانية، مما يجعله متاحًا للجمهور على مستوى العالم.





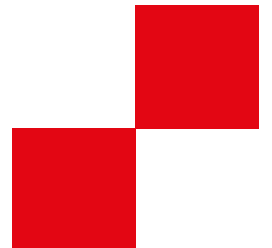
TM

**ESSENTIAL**

فهم الأعمال

## محتويات الدليل

|    |   |
|----|---|
| ٣  | الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال   |
| ٤  | المكونات الرئيسية لأساسيات الأعمال  |
| ٤  | فوائد فهم أساسيات الأعمال   |
| ٥  | كلمة المدير التنفيذي  |
| ٦  | كلمة رئيس مجلس أمناء الشركة   |
| ٧  | مواضيع الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال  |
| ٨  | الجزء الأول: تطوير الأعمال في بيئة عالمية متنوعة: أنماط الأعمال الناشئة               |
| ٩  | الجزء الثاني: ريادة الأعمال : إطلاق مشروع صغير  |
| ١٠ | الجزء الثالث: إدارة الأعمال: تمكين الموظفين من تلبية احتياجات العملاء                 |
| ١١ | الجزء الرابع: إدارة الموارد البشرية: تحفيز الموظفين لتقديم منتجات وخدمات عالية الجودة |
| ١٢ | الجزء الخامس: التسويق: إنشاء وتنفيذ استراتيجيات التسويق المركزة على العميل            |
| ١٣ | الجزء السادس: إدارة الجوانب المالية   |



## الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال:

الدليل المعرفي هو مصدر شامل مصمم لتزويد الأفراد بالمعرفة والمهارات الأساسية اللازمة للتنقل في العالم الديناميكي للأعمال. يوفر نظرة شاملة على المبادئ الرئيسية والتقنيات العملية اللازمة للنجاح في مختلف جوانب إدارة الأعمال.

سواء كنت رائد أعمال طموحًا أو مديرًا أو قائدًا في الأعمال، يوفر الدليل المعرفي نظرة قيمة على المفاهيم والاستراتيجيات الأساسية اللازمة لبناء والحفاظ على نجاح الأعمال. يغطي مجموعة من الموضوعات التي تشمل العناصر الأساسية لإدارة الأعمال، بما في ذلك ريادة الأعمال وإدارة الموارد والتسويق والاعتبارات المالية.

ضمن الدليل المعرفي، ستتعلم عن التفاصيل الحيوية المتعلقة بريادة الأعمال، مثل تحديد الفرص وإنشاء خطط الأعمال وفهم العوامل الاقتصادية التي تؤثر على صنع القرارات. كما يتناول المبادئ الأساسية لإدارة الموارد، مع التركيز على الممارسات الفعالة لإدارة الموارد البشرية وتعزيز بيئة عمل إنتاجية ومعالجة التحديات الشائعة المتعلقة بإدارة الموظفين.

علاوة على ذلك، يستكشف الدليل المعرفي مبادئ التسويق الرئيسية اللازمة للترويج وتحديد موقع الأعمال في المناظر الطبيعية التنافسية الحالية.

كما يتناول تقنيات البحث السوقي واستراتيجيات تطوير العلامات التجارية والنهج الفعال للتسويق والاتصالات. بالإضافة إلى ذلك، يوفر جسم المعرفة نظرة قيمة على الإدارة المالية، بما في ذلك تخطيط الميزانية والتحليل المالي واتخاذ القرارات المالية المستنيرة.

من خلال الأفكار والتقنيات العملية داخل الدليل المعرفي، يمكن للأفراد تطوير فهم شامل للمكونات الأساسية لإدارة الأعمال.

كما يعد مرجعًا قيمًا للأفراد الذين يبحثون عن عمل، أو تعزيز مهاراتهم الإدارية، أو اكتساب فهم شامل للمبادئ الأساسية الحاسمة اللازمة للنجاح على المدى الطويل.

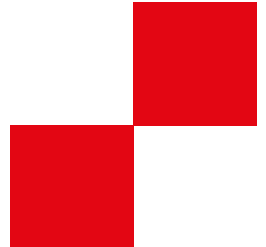


## المكونات الرئيسية لأساسيات الأعمال:

1. الإدارة: الإدارة الفعالة هي أساس أي عمل ناجح. يتضمن التخطيط والتنظيم والقيادة والتحكم في الموارد لتحقيق الأهداف التنظيمية. كما تشمل المجالات الرئيسية للإدارة، القيادة واتخاذ القرارات والاتصال وبناء الفريق.
2. التسويق: يلعب التسويق دورًا حيويًا في تحديد احتياجات العملاء وإنشاء منتجات أو خدمات تلبي تلك الاحتياجات وترويجها وبيعها بفعالية. ويشمل البحث السوقي والعلامات التجارية والإعلان والتسعير والتوزيع وإدارة علاقات العملاء.
3. المالية: تعد الإدارة المالية حاسمة لمراقبة والتحكم في الصحة المالية للعمل. يتضمن المهام مثل التخطيط والتحليل المالي واتخاذ القرارات الاستثمارية وإدارة التدفقات النقدية وفهم البيانات المالية.
4. العمليات: تركز إدارة العمليات على تصميم وتنفيذ وتحسين العمليات التجارية لتقديم السلع والخدمات بفعالية. وهو يغطي مجالات مثل إدارة سلسلة الإمداد والتحكم في الجودة وإدارة المخزون وتخطيط الإنتاج.
5. الاستراتيجية: تشمل إدارة الاستراتيجية تحديد الأهداف والأهداف الطويلة الأمد للشركة ووضع خطة لتحقيقها. يشمل ذلك تحليل المنافسة، وتحديد فرص النمو، واتخاذ القرارات الاستراتيجية، والتكيف مع التغيرات في بيئة الأعمال.

## فوائد فهم أساسيات الأعمال:

1. تحسين عملية اتخاذ القرار: يوفر فهم قوي لأساسيات الأعمال ويوفر المعرفة والأدوات اللازمة لاتخاذ قرارات مستنيرة، مما يقلل من مخاطر الأخطاء المكلفة ويزيد من احتمالية النجاح.
2. ميزة تنافسية: يتيح تطبيق أساسيات الأعمال للشركات التمييز عن منافسيها، وتحديد واستغلال الفرص، والتكيف مع متغيرات ظروف السوق.
3. تحسين استغلال الموارد: إدارة فعالة للموارد مثل التمويل والموظفين والوقت وهو أمر بالغ الأهمية لتعزيز الإنتاجية والربحية. توفر أساسيات الأعمال الأطر والتقنيات لتحسين توزيع الموارد.
4. النمو والابتكار: من خلال فهم أساسيات الأعمال، يمكن لرجال الأعمال والمديرين تحديد فرص النمو والابتكار في منتجاتهم أو خدماتهم، وتطوير استراتيجيات لتوسيع أعمالهم.
5. الاستدامة: تؤكد أساسيات الأعمال على التخطيط على المدى الطويل والاستدامة. من خلال النظر في عوامل مثل المسؤولية الاجتماعية والتأثير البيئي والممارسات الأخلاقية، حيث يمكن للشركات إنشاء منظمات مستدامة ومتوازنة اجتماعيًا.



## كلمة المدير التنفيذي:

### أعضاءي دارسي أساسيات الأعمال،

يسعدني الإعلان عن إطلاق الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال. يمثل الدليل المعرفي مجموعة شاملة من المبادئ والمفاهيم والممارسات الأساسية التي تشكل العمود الفقري لنجاح المنظمات. إنها تجسيد لسنوات من الخبرة والبحث وأفضل ممارسات الصناعة، مصممة لتوفير خارطة طريق لتحقيق التميز في جميع جوانب الأعمال.

يشمل الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال مجموعة متنوعة من التخصصات الحرجة للعمليات، بما في ذلك الإدارة والتسويق والمالية والعمليات والاستراتيجية. إنه يعد مصدر مركزي سيمكن شركاءنا على جميع المستويات من تعميق فهمهم لهذه المجالات الأساسية وتطبيقها على عملهم اليومي. من خلال إنشاء فهم مشترك لأساسيات الأعمال، نهدف إلى تعزيز ثقافة التميز والابتكار والتحسين المستمر في جميع أنحاء المنظمة. سيعمل الدليل المعرفي كمرجع، يتيح لموظفينا اتخاذ قرارات مستنيرة وحل المشكلات المعقدة ودفع النمو المستدام.

علاوة على ذلك، سيلعب الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال دورًا حاسمًا في مبادرات تطوير المواهب لدينا. كما سيوفر إطارًا منظمًا لبرامج التدريب والتطوير، مما يضمن أن يمتلك موظفونا المعرفة والمهارات اللازمة للتفوق في أدوارهم.

من خلال الاستثمار في نمو فريقنا من خلال الدليل المعرفي، نحن لا نعزز قدرات الأفراد فحسب، بل نبني أيضًا أساسًا جماعيًا قويًا لنجاح شركاءنا في المستقبل.

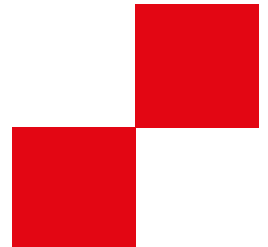
أشجع الجميع على التعرف على الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال والمشاركة بنشاط في محتوياته. استخدموه كمصدر لتعميق معرفتكم، والبحث عن الإرشادات عند مواجهة التحديات، واستكشاف الفرص للتحسين. اعتنقوا المبادئ والممارسات الموضحة داخل الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال حيث نعمل معًا لتحقيق أهدافنا الاستراتيجية وتحقيق نتائج استثنائية.

تذكروا، إن الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال هو مستند حي سيتطور مع مرور الوقت ليبقى ذو صلة ببيئة الأعمال المتغيرة باستمرار. ستكون ملاحظتكم وأفكاركم ومساهماتكم القيمة ضمان لتحسينه وفعاليتها المستمرة. دعونا نستغل هذه الفرصة للاستفادة من الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال ودفع المنظمات إلى آفاق جديدة من النجاح.

شكرًا لكم على تفانيكم وشفافتكم والتزامكم أنا واثق من أنه مع الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال كإطار توجيهي لدينا، سنزدهر في وجه التحديات ونخلق مستقبلًا أفضل للمنظمات.

أطيب التحيات،

خالد خلف



## كلمة رئيس مجلس أمناء الشركة:

### أعضاءي دارسي أساسيات الأعمال،

يسعدني مشاركتكم بإطلاق الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال لمنظمتنا. كرئيس مجلس أمناء الشركة، أعتقد أن هذه المبادرة ستعود بالفائدة عليكم كشركاء، وتساهم في النجاح والاستدامة على المدى الطويل. يعمل الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال كمصدر شامل يشمل المبادئ والمفاهيم والممارسات الأساسية اللازمة لتشغيل عمل ناجح. إنه يمثل التزامنا بتزويدكم بالمعرفة والأدوات التي تحتاجونها للتعامل مع تعقيدات عالم الأعمال واتخاذ القرارات المستنيرة في رحلتكم الريادية.

نهدف من خلال الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال إلى تزويدكم بالمهارات والفهم الأساسي اللازم للتفوق في مختلف تخصصات الأعمال. يغطي المجالات الحرجة مثل الإدارة والتسويق والمالية والعمليات والاستراتيجية، مما يمدكم برؤية شاملة حول الجوانب الرئيسية لتشغيل عمل. سواء كنتم تبدأون مشروعكم الخاص أو تسعون لتعزيز عملكم الحالي، سيكون الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال مرجعًا قيمًا. من خلال اعتماد المبادئ الموضحة في الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال، ستتمكنون من الاستفادة من أفضل الممارسات في الصناعة، وتحديد فرص النمو، والتغلب على التحديات. سيمكنكم الدليل المعرفي من تطوير أساس قوي في المعرفة الأساسية للأعمال، وتعزيز قدراتكم في اتخاذ القرارات، وتعزيز الابتكار داخل مشاريعكم.

نحن كمجلس أمناء المؤسسة، ملتزمون بنجاحكم ونعتقد أن الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال سيوفر لكم الدعم والإرشاد اللازمين لتحقيق أهدافكم. نشجعكم على المشاركة الفعالة في محتويات الدليل المعرفي، وحضور برامج التدريب والتطوير المتعلقة بمبادئه، والبحث عن المساعدة من خبراء منظمتنا عند الحاجة. سيسهم التفاني الخاص بكم في التعلم وتطبيق هذه المفاهيم الأساسية بلا شك في نموكم الشخصي والتنمية المستدامة لأعمالكم.

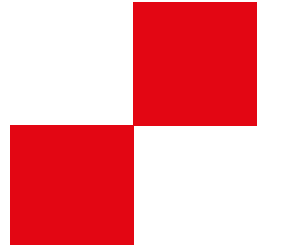
كرئيس مجلس أمناء الشركة، أود أن أعرب عن امتناني الصادق لجميع الأفراد والمنظمات الذين ساهموا في تطوير وتنفيذ الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال. لقد جعلوا هذا المصدر القيم ممكنًا بفضل خبرتهم وتفانيهم، وهو رؤيتنا المشتركة لرؤيتكم وهي تزدهر وتنجح. أشجعكم على استغلال هذه الفرصة لتعزيز فهمكم للأعمال والاستفادة من الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال لدفع مشاريعكم إلى آفاق جديدة. يمكننا معًا بناء مجتمع ريادي مزدهر وتحقيق تأثير إيجابي على المجتمع.

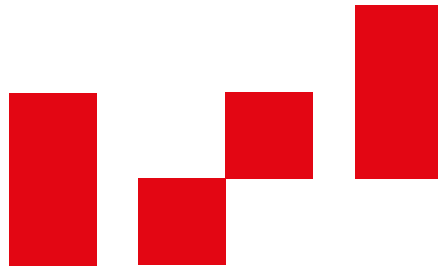
شكرًا لثقتكم والتزامكم المستمر. نتطلع إلى رؤية إنجازاتكم والاحتفال بمشاريعكم الريادية.

مع خالص التحية،

أحمد م. درويش

رئيس مجلس الأمناء





# مواضيع الدليل المعرفي لأساسيات الأعمال



# تطوير الأعمال في بيئة عالمية متنوعة: أنماط الأعمال الناشئة:

يستكشف هذا الجزء تعقيدات إجراء الأعمال في سياق عالمي. يستكشف التحديات والفرص التي تنشأ عندما تعمل الشركات في أسواق وثقافات متنوعة ويسلط الضوء على أنماط الأعمال الناشئة التي تشكل الاقتصاد العالمي.

## الفصل الأول: استكشاف مناخ الأعمال المحيط والعوامل الاقتصادية :

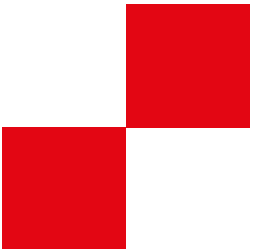
يركز هذا الفصل على تحليل وتقييم الظروف الاقتصادية والبيئة التجارية المحيطة بعمل تجاري أو صناعة معينة.

## الفصل الثاني: إجراء الأعمال في الأسواق الدولية:

يوفر هذا الفصل فهماً شاملاً للتحديات والفرص التي تواجه الأعمال عند إجراء الأعمال في الأسواق الدولية. من خلال فهم هذه العوامل، يمكن للشركات تطوير استراتيجيات فعالة للتوسع في الأسواق العالمية، وتقليل المخاطر، وتحقيق النجاح في الاقتصاد العالمي.

## الفصل الثالث: الالتزام الأخلاقي والسلوك المسؤول اجتماعياً

يؤكد هذا الفصل على أهمية السلوك الأخلاقي والمسؤولية اجتماعياً في الأعمال التجارية ويقدم إرشادات حول كيفية تحقيق ذلك. من خلال اتباع ممارسات أعمال أخلاقية ومسؤولة، يمكن للشركات بناء الثقة مع أصحاب المصلحة، وتعزيز سمعتها، والمساهمة في الصالح العام للمجتمع.



## ريادة الأعمال : إطلاق مشروع صغير:

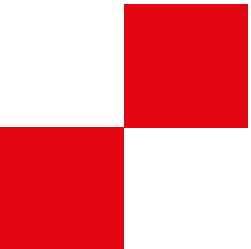
يوفر هذا الجزء دليلًا شاملاً لبدء وتشغيل مشروع صغير. يغطي المفاهيم الرئيسية والاعتبارات العملية التي يحتاجها رواد الأعمال الطامحون لإطلاق مشروع صغير ناجح.

### الفصل الرابع: طرق إنشاء كيان تجاري:

يوفر هذا الفصل فهمًا شاملاً للهيكل القانوني المتاحة لإنشاء كيان تجاري ويساعد رواد الأعمال على اختيار الهيكل الأنسب لأعمالهم. من خلال اختيار الهيكل القانوني المناسب، يمكن للشركات حماية أصولها الشخصية، وتقليل التزامات الضرائب، وإقامة هيكل إدارية واضحة.

### الفصل الخامس: ريادة الأعمال وإطلاق مشروع صغير:

يوفر هذا الفصل الإرشادات والدعم للرواد الأعمال الطامحين لإطلاق أعمالهم التجارية الصغيرة الخاصة. من خلال فهم المبادئ والاستراتيجيات الرئيسية لريادة الأعمال، يمكن للأفراد تطوير المهارات والمعرفة اللازمة لبدء وتنمية مشروع صغير ناجح.



## إدارة الأعمال: تمكين الموظفين من تلبية احتياجات العملاء:

يركز هذا الجزء على الدور الحاسم الذي تلعبه الإدارة الفعالة في تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة للعملاء، ويوفر الفصل نظرة على المبادئ الرئيسية والتقنيات العملية التي يمكن للمديرين استخدامها لتحفيز وتمكين موظفيهم من تلبية احتياجات عملائهم.

### الفصل السادس: إدارة الأعمال وقيادة الأشخاص:

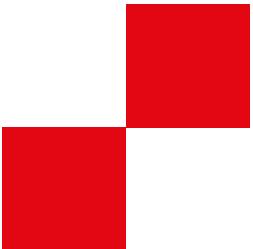
يوفر هذا الفصل الإرشادات والدعم للمديرين والقادة الذين يرغبون في خلق بيئة عمل إيجابية ومنتجة. من خلال فهم مبادئ الإدارة والقيادة الفعالة، يمكن للأفراد تطوير المهارات والاستراتيجيات اللازمة لتحفيز وجذب فريقهم، وتحقيق الأهداف التنظيمية، ودفع نجاح الأعمال.

### الفصل السابع: إنشاء الشركات لمواجهة التحديات الحالية:

يناقش هذا الفصل التحديات الحالية التي تواجه الشركات وأهمية إنشاء أعمال جديدة يمكنها التغلب على هذه التحديات، ويسلط الفصل الضوء على دور الابتكار في خلق أعمال جديدة وضرورة أن تكون الشركات مرنة وقابلة للتكيف مع تغير ظروف السوق.

### الفصل الثامن: إدارة التصنيع واللوجستيات:

يوفر هذا الفصل الإرشادات والدعم لمديري العمليات الذين يرغبون في تحسين كفاءة وفعالية عمليات التصنيع واللوجستيات الخاصة بهم. من خلال فهم مبادئ إدارة التصنيع واللوجستيات، يمكن للأفراد تطوير المهارات والاستراتيجيات اللازمة لتحسين الإنتاج والتوزيع، وتقليل التكاليف، وتعزيز رضا العملاء.



## إدارة الموارد البشرية: تحفيز الموظفين لتقديم منتجات وخدمات عالية الجودة:

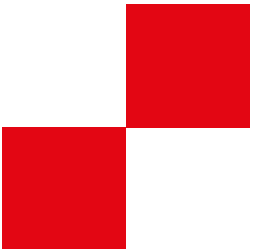
هذا الجزء هو دليل شامل للدور الحاسم الذي تلعبه إدارة الموارد البشرية الفعالة في بناء قوة عمل عالية الأداء تقدم قيمة للعملاء. يوفر هذا الجزء نظرة على المبادئ الرئيسية والتقنيات العملية التي يمكن لمديري الموارد البشرية استخدامها لتحفيز وجذب وتطوير موظفيهم.

### الفصل التاسع: إلهام الموظفين:

يركز هذا الفصل على أهمية تحفيز وإلهام الموظفين لتحقيق النجاح في الأعمال التجارية. يستكشف الفصل مختلف الاستراتيجيات والتكتيكات التي يمكن للشركات استخدامها لتمكين وجذب وتحفيز موظفيها، مثل التدريب والتطوير والحوافز وبرامج التعرف والمكافآت، وتعزيز ثقافة عمل إيجابية.

### الفصل العاشر: إدارة الموارد البشرية: جذب واحتفاظ بأفضل المواهب:

يركز هذا الفصل على الاستراتيجيات الرئيسية وأفضل الممارسات لجذب واحتفاظ بأفضل المواهب في سوق العمل التنافسي الحالي. يوفر الفصل نظرة عامة على عملية التوظيف ويسلط الضوء على أهمية تطوير علامة تجارية قوية للعامل، وإنشاء وصف وظيفي فعال، واستخدام مختلف قنوات التوظيف، وإجراء عمليات مقابلات واختيار فعالة.



## التسويق: إنشاء وتنفيذ استراتيجيات التسويق المركزة على العميل:

هذا الجزء يسلط الضوء على أهمية التسويق المرتكز على العملاء في بناء عمل ناجح. يوفر الفصل نظرة على المبادئ الرئيسية والتقنيات العملية التي يمكن للمسوقين استخدامها لإنشاء وتنفيذ استراتيجيات التسويق الفعالة التي تلبى احتياجات عملائهم.

### الفصل الحادي عشر: حث المشتريين على الشراء:

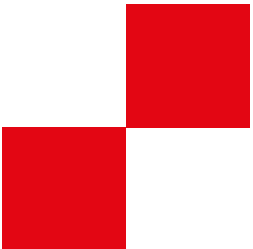
يركز هذا الفصل على أهمية تحفيز وإلهام الموظفين لتحقيق النجاح في الأعمال التجارية. يستكشف الفصل مختلف الاستراتيجيات والتكتيكات التي يمكن للشركات استخدامها لتمكين وجذب وتحفيز موظفيها، مثل التدريب والتطوير والحوافز وبرامج التعرف والمكافآت، وتعزيز ثقافة عمل إيجابية.

### الفصل الثاني عشر: إدارة العناصر الأربعة للمزيج التسويقي:

هذا الفصل هو مفهوم أساسي في مجال التسويق يستكشف العناصر الأربعة الأساسية للمزيج التسويقي، وهي المنتج والسعر والمكان والترويج. يؤكد الفصل على أهمية فهم وإدارة كل من هذه العناصر لتحقيق أقصى قدر من النجاح للمنتج أو الخدمة في السوق.

### الفصل الثالث عشر: استخدام التكنولوجيا لإدارة البيانات والمعلومات:

يستكشف هذا الفصل أهمية استخدام التكنولوجيا لإدارة وتحليل البيانات في بيئة الأعمال الحالية. يسلط الفصل الضوء على تحديات إدارة حجم البيانات الكبير والفوائد المحتملة لاستخدام حلول التكنولوجيا لتحسين إدارة البيانات وعمليات صنع القرار.



## إدارة الجوانب المالية:

هذا الجزء هو دليل شامل للدور الحاسم الذي تلعبه الإدارة المالية الفعالة في بناء عمل ناجح. يوفر الفصل نظرة على المبادئ الرئيسية والتقنيات العملية التي يمكن للمديرين استخدامها لإدارة الموارد المالية والتحكم في التكاليف وتحسين الربحية.

### الفصل الرابع عشر: فهم المبادئ المالية والمحاسبية:

يقدم هذا الفصل المبادئ المالية والمحاسبية الأساسية لمساعدة المديرين والمحترفين على فهم البيانات المالية واتخاذ القرارات المستنيرة.

### الفصل الخامس عشر: إدارة المحاسبة والتمويل:

يستكشف هذا الفصل دور المحاسبة والتمويل في المؤسسات الحديثة ويوفر نظرة عامة على الممارسات المحاسبية وإدارة التمويل المختلفة التي يستخدمها المديرون.

