



نموذج إجابة امتحان مقرر: التسويق الإلكتروني والبورصات السلعية الزراعية
المستوى الثاني - برنامج إدارة الأعمال والمشروعات الزراعية

إجابة السؤال الأول: المقصود بكل من:

سعر الفتح:

سعر السهم في بداية جلسة التداول وهو سعر الإغلاق لليوم السابق.

كمية التداول:

عدد الأسهم التي يتم شرائها خلال فترة معينة ، وتقاس خلال فترة معينة او لشركة معينة او لمستثمر معين. مثلا: تم شراء مليون سهم من الشركة (أ) في يوم ١٥ مايو ، أو: بلغت كمية التداول في السوق ١٠٠ مليون سهم.

قيمة التداول:

قيمة النقود التي تم شراء بها هذا الأسهم ، وتكون حاصل ضرب كمية التداول X سعر السهم. مثلا: تم شراء مليون سهم من الشركة (أ) والسهم قيمته ١٠ جنيه ، إذن: قيمة التداول = ١٠ جنيه X مليون سهم = ١٠ مليون جنيه.

قيمة الكوبون:

الجزء من الارباح الذي تقوم الشركة بتوزيعه بالفعل على المساهمين. مثلا : الشركة (أ) رأسمالها ١٠٠ مليون جنيه موزع على مليون سهم ، وقررت الشركة توزيع ارباح ١٠ مليون جنيه عن العام ٢٠٠٨ ، إذن : الكوبون يساوي إجمالي ما سوف يتم توزيعه مقسوماً على عدد الأسهم. في هذه الحالة يساوي ١٠ جنيه.

الشراء الهامشي:

الشراء الهامشي هو عبارة عن الإقراض لشراء الأوراق المالية على أن تكون تلك الأوراق المالية ذاتها ضماناً للأموال المقترضة.

إجابة السؤال الثاني:

١. الأقسام المختلفة من السندات بحسب ما يلي: الجهة المصدرة لها - فترة الاستحقاق - العائد - الضمان:

يتم تقسيم السندات وفقاً لمعايير مختلفة ، فيمكن تقسيم السندات حسب الجهة المصدرة لها: سندات حكومية ، سندات شركات ، سندات جهات اعتبارية العائد: سندات ذات عائد ثابت ، سندات ذات عائد متغير ، سندات صفرية الكوبون فترة الاستحقاق: سندات قصيرة الأجل ، سندات متوسطة الأجل ، سندات طويلة الأجل الضمان: سندات مضمونة بأصول ، سندات غير مضمونة

٢. مزايا الاستثمار في السندات:

تخفيض المخاطر بالتنوع:

يفضل أغلبية المستثمرين أن يكون لديهم محفظة استثمار متنوعة لتقليل نسبة المخاطرة وتتكون هذه المحفظة من سندات وأسهم ونقود في البنوك ذات نسب مئوية متفاوتة وذلك طبقاً للظروف والأهداف المختلفة من فرد لآخر.

دخول دوري:

إن السندات لها دخل يمكن توقعه (العائد على الكوبون بالإضافة إلى رد أصول المبلغ والقيمة الاسمية للسند)، إذا كانت الشركة مصدرة السندات (أو الحكومة) قادرة على الوفاء بتسديدها في المواعيد المحددة. لذلك فالعديد من الناس يستثمرون في السندات للحفاظ على رأسمالهم المستثمر أو زيادته أو لتلقي تدفقات نقدية دورية يعتمد عليها.

أداة استثمار آمنة:

حيث يتم قياس جودة السندات وفقاً لمركز الملاءة أو (القدرة الائتمانية) للشركات المصدرة لها. وتعرف الملاءة أو القدرة الائتمانية بقدرة الشركة مصدر السندات على الوفاء بالتزاماتها المالية.

عائد مناسب:

يمكن أن يختار البعض الاستثمار في سندات الشركات نظراً لما تقدمه من عائداً أكبر بالمقارنة مع السندات الحكومية. وعادة ما يصاحب العائد الأكبر مخاطر أكثر لأنه من المفترض أن الجهات غير الحكومية ليست لها نفس الجدارة الائتمانية التي تكون لدى الجهات الحكومية.

٣. مخاطر نظام الشراء الهامشي:

- من الممكن أن يحقق المستثمر خسائر تصل إلى قيمة استثماره المبدئي.
- على المستثمر أن يكون دائماً على أهبة الاستعداد لإيداع نقوداً أو أوراقاً مالية في حالة تلقيه أية مطالبة من شركة السمسرة.
- في حالة عدم قيام المستثمر بالوفاء بمتطلبات شركة السمسرة/أمين الحفظ فإن ذلك يعطى الحق لشركة السمسرة/أمين الحفظ في بيع كامل أسهمه أو جزء منها بدون استشارته.
- يجب على المستثمر أن يضع في اعتباره أن شركة أمين الحفظ ستقوم بتحميله فوائد نتيجة لإقراضه منها مما سيؤثر على إجمالي ما يحققه من عائد على الإستثمار، وعليه فيجب أن يستشير المستثمر سمساره فيما إذا كان الشراء الهامشي سيعود عليه بالنفع آخذاً في الاعتبار إمكانياته المالية وأهدافه الإستثمارية وقدرته على تحمل المخاطر.

٤. أهداف التسويق الإلكتروني:

تعريف المستهلكين بالشركة ومنتجاتها:

حيث يمكن لشبكة الإنترنت أن تعطي معلومات كافية عن الشركة وطبيعة المنتجات أو الخدمات التي تقدمها إلى العملاء بصورة أسهل وأسرع من الأسلوب التقليدي ، إلا أن الإعلام التقليدي يظل أيضاً ذو أهمية كبيرة في هذا المجال.

زيادة المبيعات:

يمكن أن تقدم الإنترنت معلومات كثيرة وهامة عن المنتج بحيث يمكن استخدامها لجذب المشتريين ، وبالتالي إمكانية الشراء من خلال موقع الشركة.

خفض التكاليف:

تقدم مواقع الشبكة الطلب الآلي، وإعداد الفواتير، وخدمة العملاء، كما أنها تخفض من الوقت وأعمال الورق ، فالكتالوج الذي يعرض للمنتجات على شبكة الإنترنت ، أقل ثمنًا في تجديده وتوزيعه من المطبوع.

٥. خطوات التسويق الإلكتروني:

لنجاح عملية التسويق الإلكتروني فإنه يجب المرور بالخطوات الثلاثة التالية:

أولاً: تطوير منتج جيد:

يعتقد الكثيرون أن خلق منتج جيد عملية صعبة التحقيق ، ولكن هذا الحديث غير صحيح خاصة إذا ما أخذنا في الاعتبار أن الشخص الذي يستخدم أسلوب التسويق الإلكتروني يتميز بمهارات خاصة تمكنه من إنتاج منتج مميز بحيث ، ولا يلاقي منافسة شديدة وتنجح عملية تسويقه ، ويجب مراعاة أن يناسب هذا المنتج قطاعات كبيرة من المستهلكين حول العالم.

ثانياً: تطوير موقع إلكتروني:

يعد تطوير المنتج الجيد الخطوة الأولى في عملية التسويق الإلكتروني ، إلا أن نجاح العملية لا يكتمل بدون وجود موقع إلكتروني مخصص لتسويق المنتج ، وفي هذا الموقع يجب مراعاة أن يكون كل ما في الموقع يحث الزائر ويحفزه على شراء المنتج ، ويجب التأكيد على صياغة الكلمات بأسلوب جذاب يجعل الزائرون للموقع يتمسكون به ويعودون إليه مرة أخرى ، وكذلك يجب عدم المبالغة في تصميم الموقع فكلما كان بسيطاً كان ذلك أفضل ، ويجب كذلك التركيز على إبراز الجوانب الإيجابية للمنتج.

ثالثاً: الخطة الترويجية:

والخطة التسويقية هنا يقصد بها ضرورة التأكد من زيادة الإقبال على الموقع عند بداية تشغيله ويمكن استخدام إحدى أساليب الترويج المختلفة لضمان ذلك ، كذلك يجب التأكد من وجود خطة لتحديث محتوى الموقع بشكل مستمر.

إجابة السؤال الثالث:

قيمة الأسهم عند الشراء = عدد الأسهم * سعر السهم = $1000000 * 20 = 20000000$ جنيه

قيمة الاستثمار في حالة الشراء العادي = 20000000 جنيه

قيمة الاستثمار في حالة الشراء الهامشي = 20000000 جنيه

عند زيادة السعر:

قيمة الأسهم بعد الزيادة = عدد الأسهم * سعر السهم = $1000000 * 22 = 22000000$ جنيه

قيمة الزيادة في الأسهم = $22000000 - 20000000 = 2000000$ جنيه

قيمة العائد في حالة الشراء العادي = قيمة الزيادة / قيمة الاستثمار * $100 = 2000000 / 20000000 * 100 = 10\%$

قيمة العائد في حالة الشراء الهامشي = قيمة الزيادة / قيمة الاستثمار * $100 = 2000000 / 20000000 * 100 = 10\%$

إجابة السؤال الرابع:

١. الأسهم والسندات:

يجب أن تتم المقارنة بين الأسهم والسندات في إطار دراسة ما يقدمه في العادة كل منهم للمستثمر. وهي عملية يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

هل تحصل على فائدة؟

هل أنت شريك ولك حق التصويت؟

هل ستحصل على دخل ثابت؟

هل ستزيد اموالك عندما تتوسع الشركة أو تحقق نجاحاً كبيراً؟

هل لها تاريخ إستحقاق محدد وتنتهي؟

٢. العائد الرأسمالي والأرباح الموزعة على الأسهم:

العائد الرأسمالي:

هو عبارة عن المكسب الذي تحققه عندما تبيع السهم بسعر أعلى من السعر الذي اشتريته به.

مثال: أنت اشتريت سهم إحدى الشركات بسعر 100 جنيه قمت ببيعه من خلال "البورصة" بسعر 120 جنيه، بهذا أنت ربحت 20% (وهي عبارة عن مكسب رأسمالي).

الأرباح الموزعة:

عندما تحقق الشركة أرباحاً فهي توزع نسبة من هذه الأرباح مقابل الأسهم التي يملكها كل مستثمر في صورة كوبونات يتم تحديدها من خلال قرار الجمعية العمومية.

مثال: حققت الشركة ربحية سنوية بما يوازي 8 جنيه للسهم. يتم تحديد النسبة التي سيتم توزيعها من خلال الجمعية العمومية للشركة. قد تكون النسبة الموزعة تعادل 2 أو 4 أو 5 جنيه ويتم تخصيص الباقي لتجديدات أو تطوير إنتاج الشركة... إلخ.

٣. صناديق الاستثمار وصناديق المؤشرات:

يجب أن تتم المقارنة بين صناديق الاستثمار وصناديق المؤشرات في إطار النقاط التالية:

التداول خلال اليوم

إمكانية شرائها هامشياً

إمكانية بيعها على المكشوف

إمكانية تتبع مؤشر أو قطاع معين

كفاءة من الناحية الضريبية

الرسوم المخفضة

إمكانية شراؤها أو بيعها لدى أى شركة سمسة

٤. مزايا وعيوب التداول عن طريق الإنترنت:

مزايا نظام التداول عبر الإنترنت:

إتاحة الفرصة للمستثمر لمراقبة تنفيذ تعاملاته ومتابعة استثماراته في أي وقت.

إمداد العميل ببيانات السوق لحظياً.

تسهيل عملية نقل الأوامر من العميل للسماز وتقادي الأخطاء المصحوبة بها مثل عدم وضوح البيانات أو تزيف توقيع المستثمرين والتي تعد من المشاكل الرئيسية التي تواجه الإستثمار في الأوراق المالية.

تسهيل عملية التداول بين الأسواق المختلفة (cross-border transaction) وتقليل الإعتماد على الوسطاء.

الإستفادة من رسوم السمسرة المخفضة المفروضة على هذا النوع من التداول.

عيوب نظام التداول عبر الإنترنت:

التركيز في إدخال الأوامر: يحتاج التداول عبر الإنترنت إلى تركيز شديد من المستثمرين، حيث يمكن أن يقوم المستثمر بوضع أوامره أكثر من مرة عن طريق الخطأ على افتراض أن الأوامر لم تنفذ بعد، مما يترتب عليه امتلاكه لكميات أكبر من المطلوب.

مراعاة تدفق الأوامر عند إدخال الأسعار: قد تتراكم الأوامر ويتأخر التنفيذ خاصة في الأسواق النشطة نتيجة تدفق عدد كبير من الأوامر في نفس الوقت، ومع سرعة تغيير الأسعار فالمستثمر عبر الإنترنت قد يعاني من تنفيذ بعض أوامره عند أسعار تختلف عما كان يريد وبعض المستثمرين.

التأكد من دقة وتوقيت البيانات: على المستثمرين أن يتأكدوا من توقيت البيانات المرسله لهم من السمسار عن أسهمهم وأرصدتهم لما قد يترتب على ذلك من تغيير في القرارات الاستثمارية.

إدراك مشاكل التكنولوجيا الحديثة: على المستثمرين أن يأخذوا في اعتباراتهم المشاكل المترتبة على استخدام التكنولوجيا الحديثة (الإبطاء في خدمات الانترنت أو خادم الشبكة، مشاكل الحاسب الآلي، المودم)...

توخي الحذر عند اختيار السمسار: التأكد من وجود ترخيص السمسار عبر الإنترنت قبل التعامل معه ومراجعة تاريخه المهني

٥. الترويج الإلكتروني باستخدام الأشرطة الإعلانية وباستخدام البريد الإلكتروني:

الترويج من خلال الأشرطة الإعلانية:

إن الأشرطة الإعلانية هي من أكثر أشكال إعلانات الإنترنت شيوعاً وانتشاراً اليوم ، حيث أن مستخدمي الإنترنت يرون هذا النوع من الإعلانات في كل مكان على الويب تقريباً. ويشير مصطلح الأشرطة الإعلانية إلى المساحات الإعلانية التي توجد على صفحات الإنترنت بحيث يتمكن الزائر من قراءتها مثلما يمكن لمتصفح الجريدة قراءة الإعلانات الموجودة بها. والأشرطة الإعلانية أداة ترويجية شائعة يقبل عليها الكثيرون ، وتعتبر الوسيلة رقم واحد لترويج المنتجات على الإنترنت حيث أنها تجذب المتصفح خاصة إذا كانت مصممة بشكل فعال. وعلى الرغم من ذلك فإن بعض الخبراء يرون أن الأشرطة الإعلانية لم تعد أداة تسويقية مؤثرة نظراً لأنها أصبحت شائعة بدرجة تجعل المتصفحين يعرضون عن النظر إليها.

مزايا الأشرطة الإعلانية:

تتمتع الأشرطة الإعلانية كوسيلة تسويقية ببعض المزايا التي تجعلها أداة هامة ومنها ما يلي:

- وضوح الرسالة التسويقية: حيث يمكن عرض العديد من الصور والعناصر النصية في المساحة المتاحة وبصورة مركزة تصل مباشرة إلى عقل القارئ.
- الإثارة المرئية: نظراً لأن الأشرطة الإعلانية متغيرة وتتحرك وتغير من صورها ، فإنها تبدو أكثر تميزاً من محتويات الموقع نفسه وبالتالي فإنها تجذب المتصفح.
- خلق الإثارة: يمكن تصميم الإعلان بحيث يخلق في نفس المتصفح تساؤلات عديدة ، ثم تأتي الإجابة على هذه التساؤلات عند تغيير الصور والنصوص داخل الإعلان.

الترويج من خلال البريد الإلكتروني:

يعتبر أسلوب الترويج من خلال البريد الإلكتروني من قبل شركات التجارة الإلكترونية من الأساليب المفضلة والهامة نظراً للعدد الكبير جداً من عناوين البريد الإلكتروني وعدد الرسائل البريدية التي يتم إرسالها يومياً.

مزايا استخدام البريد الإلكتروني في التسويق:

إمكانية الوصول لعدد كبير .

إنخفاض التكلفة.

سهولة الاستخدام.

إجابة السؤال الخامس :

١. السهم هو عبارة عن صك يثبت ملكية حامله لنصيب في الشركة المصدرة للسهم
العبارة صحيحة
٢. عند انخفاض سعر السهم يكون ذلك مؤشراً على ضرورة بيع الأسهم
العبارة خاطئة
٣. على السمسار أن ينصح عملائه بالتركيز على شراء السهم الذي ترتفع قيمته فقط دون غيره
العبارة خاطئة
٤. شراء وثيقة من صندوق مؤشر EGX100 يعني شراء أسهم في ١٠٠ شركة داخل هذا المؤشر
العبارة صحيحة
٥. شركات الوساطة هي الشركات التي تقوم بعملية نقل ملكية الأسهم من البائع إلى المشتري
العبارة خاطئة
٦. الشركات المقاصة هي الشركات التي تقوم بعملية نقل ملكية الأسهم من البائع إلى المشتري
العبارة صحيحة
٧. الشراء الهامشي يعتمد على شراء أسهم بقيمة أكبر من قيمة الإيداع
العبارة خاطئة
٨. يتميز أسلوب التسويق الإلكتروني بالانتشار الواسع على الرغم من تكلفته العالية
العبارة خاطئة
٩. يتميز أسلوب التسويق الإلكتروني بالانتشار الواسع والتكلفة المنخفضة
العبارة خاطئة
١٠. انتشار أسلوب التسويق الإلكتروني يجعل من الصعب على المشروعات الصغيرة المنافسة
العبارة صحيحة
١١. السندات القابلة للاسترداد هي سندات يمكن استرداد قيمتها قبل موعد الاستحقاق
العبارة صحيحة
١٢. الاتجاه العام لسعر السهم أهم من قيمته عند المفاضلة بين الأسهم
العبارة صحيحة

أطيب التمنيات بالنجاح والتوفيق