Profit and differences between business and nonprofit.

Business: Organization that provides goods/services to earn **profit**.

Profit: The difference between Revenue and Expenses.

Example: 10,000 earned − 6,000 in expenses = **4,000 which is the profit.**

Nonprofit: Organization that provides goods/services to serve society not to profit.

Business vs Nonprofit:

Business: هدفه الربح (Starbucks).
Nonprofit: لا يهدف للربح، خدمة المجتمع (Public hospital)

Benefits of Business.

فوائد الأعمال التجارية

1. **Production of Goods and Services** that people use every day.
2. **Employment -** create jobs for many people.
3. **Innovation -** develop new products, services, and technology.
4. **Economic Opportunities -** support other businesses (suppliers/partners).
5. **Quality of Life -** Improve people's lives and society.
6. **Income and Taxes -** Generate profit for owners and taxes for government.
7. **Supporting the Community -** Help society through charity.

١. **إنتاج السلع والخدمات** التي يستخدمها الناس يوميًا
٢. **التوظيف** - خلق فرص عمل للعديد من الأشخاص
٣. **الابتكار** - تطوير منتجات وخدمات وتقنيات جديدة
٤. **الفرص الاقتصادية** - دعم الشركات الأخرى (الموردين/الشركاء)
٥. **جودة الحياة** - تحسين حياة الناس والمجتمع
٦. **الدخل والضرائب** - تحقيق أرباح لأصحاب الأعمال وتحصيل ضرائب للحكومة
٧. **دعم المجتمع** - مساعدة المجتمع من خلال الأعمال الخيرية

External environment & its dimensions.

External Environment: Everything outside the business that affects its success or failure.

Dimensions of External Environment:

1. Domestic Business Environment: Where the business operates locally. Example: suppliers

2. Global Business Environment: International factors affect business. Example: exchange rates

3. Technological Environment: Tools and technology used in business. Example: shopping app

4. Political-Legal Environment: Laws and government rules. Example: tax laws

5. Sociocultural Environment: Society values and culture. Example: recycling programs

6. Economic Environment: Economic conditions affecting business. Example: inflation

Economic system & factors of production.

Economic System: A system for allocating resources to produce goods and services.

النظام الاقتصادي: نظام لتخصيص الموارد لإنتاج السلع والخدمات

Factors of Production:

1. **Labor:** Workers and human skills.
2. **Capital:** Money used in business.
3. **Entrepreneurship:** People who take risks to start businesses.
4. **Physical Resources:** Materials and equipment used.
5. **Information Resources:** Data and knowledge used.

عوامل الإنتاج:

١. **العمل**: العمال والمهارات البشرية

٢. **رأس المال**: الأموال المستخدمة في الأعمال التجارية

٣. **ريادة الأعمال**: الأشخاص الذين يخاطرون لبدء مشاريع تجارية

٤. **الموارد المادية**: المواد والمعدات المستخدمة

٥. **موارد المعلومات**: البيانات والمعرفة المستخدمة

Market and the four types of economic systems.

Market: is a process where buyers and sellers exchange goods or services.

Types of Economic Systems:

1. **Communism:** Government owns everything. Example: factories and farms.
2. **Socialism:** Government owns major industries, small businesses are private.
   Example: banks (government), shops (private).
3. **Capitalism:** Individuals own businesses and seek profit. Example: private company.
4. **Mixed Economy:** Combination of government and private ownership.
   Example: public healthcare + private businesses.

السوق: عملية يتبادل فيها البائعون والمشترون السلع أو الخدمات

أنواع الأنظمة الاقتصادية:

١. **الشيوعية**: تمتلك الحكومة كل شيء. مثال: المصانع والمزارع

٢. **الاشتراكية**: تمتلك الحكومة الصناعات الكبرى، بينما تكون الشركات الصغيرة مملوكة للقطاع الخاص
مثال: البنوك (حكومية)، والمتاجر (خاصة)

٣. **الرأسمالية**: يمتلك الأفراد الشركات ويسعون إلى الربح. مثال: الشركات الخاصة

٤. **الاقتصاد المختلط**: مزيج من الملكية الحكومية والخاصة. مثال: الرعاية الصحية العامة + الشركات الخاصة

Supply and Demand. consumers and businesses base deciding on.

Supply and Demand: Determine how products and resources are distributed.

Supply: Amount of products a business wants to sell at a certain price and time.

Law of Supply: Higher price means more supply, Lower price means less supply

Demand: Amount of products customers want to buy at a certain price and time.
Law of Demand: Lower price means more demand, Higher price means less demand

Supply & Demand Schedule: Shows relationship between price, supply, and demand.

- **Consumers Decisions:** Buy based on price and preferences
- **Businesses Decisions:** Decide what to sell and price based on cost and profit

العرض والطلب: يحددان كيفية توزيع المنتجات والموارد.

العرض: كمية المنتجات التي ترغب الشركة في بيعها بسعر ووقت محددين
قانون العرض: ارتفاع السعر يعني زيادة العرض ، انخفاض السعر يعني انخفاض العرض

الطلب: كمية المنتجات التي يرغب المستهلكون في شرائها بسعر ووقت محددين.
قانون الطلب: انخفاض السعر يعني زيادة الطلب ، ارتفاع السعر يعني انخفاض الطلب.

جدول العرض والطلب: يوضح العلاقة بين السعر والعرض والطلب
قرارات المستهلكين: الشراء بناءً على السعر والتفضيلات. **قرارات الشركات**: تحديد المنتجات التي سيتم بيعها وتسعيرها بناءً على التكلفة والربح

Competition & types or natural of competition.

Competition: When two or more businesses compete for the same customers.

Benefit: Forces businesses to improve quality or lower prices.

Types of Competition:

1. **Perfect Competition:** Many small firms, same products, no control over price. Example: rice
2. **Monopolistic Competition:** Many sellers, different products, some control over price. Example: Zara vs H&M
3. **Oligopoly:** Few large companies, hard to enter market, firms affect each other. Example: smartphones
4. **Monopoly:** One seller only, full control over price. Example: electricity companies

المنافسة: هي تنافس شركتين أو أكثر على العملاء أنفسهم.
الفائدة: تجبر الشركات على تحسين الجودة أو خفض الأسعار.

أنواع المنافسة: ١. المنافسة الكاملة. ٢. المنافسة الاحتكارية. ٣. احتكار القلة. ٤. الإحتكار