

نماذج من الترجمة التجارية

(١) إن الغرض من النشاط التجاري هو إشباع حاجتنا ورغباتنا .

The purpose of business is to satisfy our needs and wants.

(٢) الإنتاج هو الوظيفة الرئيسية للنشاط التجاري .

Production is the principal function of business.

(٣) نحتاج إلى النشاط التجاري لإمدادنا بأشياء كثيرة علاوة على الطعام والملبس والسكن .

We need business for the supply of many things besides food, clothing and shelter.

(٤) يعنى الإنتاج أى عمل يؤدي لإشباع حاجة إنسانية .

Production means any work done to satisfy a human need.

(٥) إن التصنيع جزء من الإنتاج ويعنى تحويل المواد الخام إلى بضائع منتهية الصنع .

Manufacturing is one part of production and it means changing raw materials into finished goods.

(٦) إن الإنتاج أعم فى معناه من التصنيع .

Production is wider in meaning than manufacturing .

(٧) إن التصنيع أضيق فى معناه من الإنتاج .

Manufacturing is narrower in meaning than production.

(٨) يعنى الإنتاج أى عمل يتم لإشباع حاجة الإنسان .

Production means any work done to satisfy a human need.

(٩) تعتبر السيارات والأثاث بضائع معمره لأنها منتجات تبقى مدة طويلة.

Cars and furniture are durable goods because they are products that last for a long time.

(١٠) لا يحتاج المصنع إلى عمل كل من المهندسين وأمناء المخازن والبائعين فحسب بل السائقين وعمال الكهرباء كذلك .

A factory needs the work not only of engineers, storekeepers and sales-men but also drivers and electricians.

(١١) يحتاج المصنع أيضا إلى المديرين وموظفي الحسابات وموظفي السكرتارية .

A factory also needs managers, bookkeepers and secretaries.

(١٢) أن كل عمل تجارى يعتمد على أعمال تجارية أخرى من أجل إنتاجه ومثال ذلك أن مصنع الأحذية يعتمد على أنشطة تجارية أخرى للحصول على الجلد والمسامير والأدوات.

Every business depends on several other businesses for its production. e.g a shoe factory depends on other businesses , for obtaining leather , nails and tools.

(١٣) نعنى بكلمة التوزيع طريقة نقل البضائع من المنتجين إلى المستهلكين .
Distribution means the way of getting goods from the producers to the consumers.

(١٤) يجب أن تنتقل البضائع من المنتجين إلى المستهلك بعد إنتاجها.
After the goods are produced, they must be moved from producer to consumer.

(١٥) إن المنتج هو الشخص الذى يصنع البضاعة.
The producer is the one who makes the goods.

(١٦) المستهلك هو الشخص الذى يستخدم البضاعة .
The consumer is the one who uses the goods.

(١٧) إن أبسط شكل للتوزيع هو بيع المنتج للمستهلك مباشرة .
The simplest form of distribution is when the producer sells directly to the consumer.

(١٨) يشتري الفلاحون في القرى احتياجاتهم دائما من القرويين مباشرة .

In villages farmers always buy their needs directly from the villagers .

(١٩) نحصل على معظم احتياجاتنا بطريق غير مباشر .

We obtain most of the things we need indirectly .

(٢٠) يصنع الصانع البضائع ونحصل عليها عادة عن طريق تاجر التجزئة بطريقة غير مباشرة .

The manufacturer makes the goods. Then we usually obtain them indirectly through the retailer .

(٢١) نشترى معظم بضائعنا من تجار التجزئة .

We buy most of our goods from retailers .

(٢٢) إن وظيفة تاجر التجزئة هي بيع البضائع بكميات صغيرة للمستهلك .

The task of the retailer is to sell the goods in small quantities to consumer .

(٢٣) نجد في القاهرة متاجر البقالة والمجمع التجاري ومتاجر الأقسام .

In Cairo, we find groceries, supermarkets and department stores.

(٢٤) أن المكان الذي تؤدي فيه عملية البيع والشراء يسمى سوقا .

The place where we do buying and selling is called market .

(٢٥) يشتري معظم تجار التجزئة مؤنهم من تجار الجملة .

Most retailers buy their supplies from wholesalers.

(٢٦) يشتري تاجر الجملة البضائع بكميات كبيرة لكي يعيد بيعها بكميات أصغر لتجار التجزئة .

The wholesaler purchases goods in large lots to resell them in smaller amounts to retailers.

(٢٧) الوسطاء هم الأشخاص الذين يساعدون في نقل البضاعة من المنتجين إلى المستهلكين .

Middlemen are the persons who help in getting goods from producers to consumers.

(٢٨) يعتبر تجار الجملة والتجزئة وسطاء لأنهم يساعدون فى نقل البضاعة من المنتجين إلى المستهلكين.

Wholesalers and retailers are considered as middlemen because they help goods pass from producers to consumers.

(٢٩) يساعد تاجر الجملة كلا من المنتج وتاجر التجزئة.

The wholesaler serves both the producer and the retailer.

(٣٠) من الأسهل للمنتجين البيع لعدد قليل من تجار الجملة.

It is easier for producers to sell to a few wholesalers.

(٣١) يعتبر النقل وظيفة مهمة فى العمل التجارى لأن كل البضائع يجب نقلها.

Transport is an important function in business because all goods must be transported.

(٣٢) يساعد النقل العاملين فى مجال النقل فى كسب عيشهم.

Transport helps the workers in the transport field to earn their living.

(٣٣) إن البضائع المغلفة سهلة التداول والتخزين.

Packaged goods are easy to handle and to store.

(٣٤) يحافظ التغليف على الطعام ويجعله نظيفا وناضرا.

Packing keeps goods clean and fresh.

(٣٥) من السهل تناول وتخزين البضائع المغلفة.

It is easy to handle and to store packaged goods.

(٣٦) من الصعب تناول وتخزين البضائع غير المغلفة.

It is difficult to handle and store un-packaged goods.

(٣٧) من الحكمة تغليف الأطعمة لحفظها نظيفة وناضرة.

It is wise to pack foods to keep them clean and fresh.

(٣٨) إن التغليف هو الذى يساعد على بيع بضاعة مثل الحلوى.

It is package that helps sell goods as sweets.

(٣٩) إن التصنيع يعنى تحويل الأشياء من شكل إلى شكل .

Processing means changing things from form to form.

(٤٠) تخزين البضائع كاملة الصنع لدى الصانع حتى يشتريها تجار الجملة.
Finished goods are stored by the manufacturer until the wholesalers buy them.

(٤١) الوسطاء هم أولئك الذين يعملون بين البائع والمشتري للمساعدة في إتمام صفقة تجارية.

Middlemen are those who come in between the seller and the buyer to help the settlement of a transaction.

(٤٢) عندما يبيع تاجر الجملة البضائع في الخارج فهو مصدر وعندما يشتري بضائع من الخارج فهو مستورد.

When the wholesaler sells goods abroad he is called exporter and when he buys foreign goods he is called importer.

(٤٣) يعتبر تاجر التجزئة همزة الوصل الأخيرة في سلسلة الإنتاج حيث أنه يبيع البضائع للمستهلك النهائي.

We consider the retailer the last link in the chain of production as he sells goods to the final consumer.

(٤٤) إن الوكيل هو الشخص الذي يبيع البضاعة بالنيابة عن الآخرين مقابل عمولة.

An agent is the one who can sell goods on behalf of others in return of a commission.

(٤٥) يبيع السمسار البضاعة بالنيابة عن الموكل ، ولا يأخذ تلك البضاعة في حوزته .

A broker sells the goods for the principal and has not possession of the goods.

(٤٦) إن وكلاء البيع يأخذون البضاعة في حوزتهم .

Factors have possession of the goods.

(٤٧) إن الدلال يبيع البضاعة بأعلى سعر .

The auctioneer sells the goods at the highest price.

(٤٨) إن أمين المخزن يستلم بضاعة لتخزينها مقابل مبلغ يدفع يسمى أجره التخزين .

The warehouse- keeper receives goods for storage in return of payment called storage charges.

(٤٩) إن فرص الدخول فى النشاط التجارى تتاح دائما لأن احتياجات الناس لا نهاية لها .

Opportunities for entering business are always opening because people's needs are endless .

(٥٠) ليس كل الناس مؤهلين للدخول فى نفس أنواع العمل التجارى.

Not all people are qualified to enter the same types of business.

(٥١) يجب ألا يختار الشخص نوع العمل غير المربح .

One must not choose the type of business which proves importable.

(٥٢) إن فرص الشخص للنجاح فى النشاط التجارى لا يعتمد على المعرفة فحسب بل على الصفات الشخصية أيضا.

One's chances of success in business are based not only on knowledge but also on personal qualities.

(٥٣) إن الموقع الأفضل و الاقتصاد والقيمة الشخصية تعد من المزايا التى يتفوق بها رجل الأعمال على منافسيه.

Better location, economy and personal prestige are advantages a businessman might have over his competitors.

(٥٤) يجب أن يدرس الشخص الفرص المتاحة فى المجتمع لكى يلاحظ أى أنواع العمل مربحة وأيها غير مربحة.

One must study the opportunities in the community to notice which types of business are profitable and which are not profitable.

(٥٥) من الحكمة اختيار مجتمع يكون العمل التجارى فيه مربحا.

It is wise to choose a community where business is profitable.

(٥٦) إن أنسب وقت للبدء فى عمل تجارى هو عند هبوط الأسعار.

The most favorable time to start in business is when prices are falling.

(٥٧) لدى رجل الأعمال التزامات قبل الزبائن العاملين والمستثمرين والمنافسين والجمهور.

The businessman has obligations towards customers, workers , investors , competitors and the public.

(٥٨) يجب أن يعطى رجل الأعمال أحسن بضاعة للعملاء.

The businessman must give the customers the best goods.

(٥٩) يجب أن يحترم رجل الأعمال حقوق العاملين.

The businessman must respect the rights of the workers.

(٦٠) يجب أن يتجنب رجل الأعمال المنافسة غير الشريفة.

The businessman has to avoid unfair competition .

(٦١) إن المكتب التجارى الحديث يساعد المدير فى التخطيط والتوجيه والتنسيق والسيطرة على العمل.

The modern business office helps the manager in planning , directing , coordinating and controlling the work.

(٦٢) إن المكتب التجارى المنظم جيدا يرتب العمل وذلك بتجميع مصادر المعلومات وتقديمها عند الحاجة للإدارات المختصة .

A well- organized business office arranges the work by gathering sources of information and presenting it when required to the departments concerned.

(٦٣) إن موظف الحسابات يمسك الدفاتر والحسابات .

A book-keeper keeps books and accounts.

(٦٤) إن الموظفين الذين يرغبون فى وظيفة طيبة يجب أن يجيدوا اللغة الإنجليزية ومواد أخرى مثل الحساب والاختزال والكمبيوتر .

Employees hoping to obtain a well- paid job should master English and other subjects as arithmetic , shorthand and computer.

(٦٥) يجب أن يدرك الشباب قبل دخول عالم العمل المكتبى الصفات الشخصية والمؤهلات المطلوبة للوظائف المختلفة.

Before entering the world of office work young people should be aware of the personal qualities and qualifications required in the various jobs.

(٦٦) إن عامل التلكس يجب أن يكون ماهر فى تذكر الأرقام والنسخ بدقة.
A telex operator should be clever at memorizing codes and typing with accuracy.

(٦٧) يجب على عامله التليفون أن تكون قادرة على التعامل مع كل أنواع المكالمات .

A telephonist should be able to deal with all kinds of calls.

(٦٨) عاملة التليفون يجب أن تتعامل جيدا مع المتكلمين الغير مرغوب فيهم.
A telephonist should deal well with unwelcome callers.

(٦٩) موظف شباك الخزينة يجب أن يكون قادرا على تشغيل الآلة الحاسبة .
A counter clerk must be able to operate a calculator .

(٧٠) عامل التلكس يجب أن يكون قادر على طلب الأرقام الرمزية المطلوبة .
A telex operator must be able to dial the required codes .

(٧١) يمكن نقل المعلومات فى أى وقت من النهار أو الليل باستخدام التلكس .
Information can be transmitted at any time of the day or night by using a telex.

(٧٢) إن العلاقات الشخصية تعتبر هامة لضمان سعادة ورضى كل فرد بقدر المستطاع .

Personal relationships are very important to ensure that everyone is as happy and contented as possible.

(٧٣) إنه لشيء جميل أن تعمل مع رئيس متفهم ومقبول.

It is nice to have an agreeable understanding boss.

(٧٤) يجب ألا يكون الموظف ودودا أكثر من اللازم مع رئيسه ولكن يجب أن يهتم بالأشياء التي تنال اهتمامه.

An office worker must not be too chummy with his boss but must show an interest in the things that matter to him .

(٧٥) يجب على موظف المكتب أن يكون حليما إذا كان الرئيس حاد المزاج.

An office worker must be patient if the boss is bad tempered.

(٧٦) لا تفقد أعصابك عندما ترتكب أخطاء.

When you make mistakes , don't lose your temper .

(٧٧) عندما نشترى طلبات بكميات صغيرة بانتظام على فترات قصيرة، فإنه يطلق على هذا شراء الاستهلاك السريع.

When we buy small orders regularly over brief periods , it is called hand to mouth buying .

(٧٨) إن ميزة النقل الجوي هي سرعة الخدمة.

The advantage of air transport is speed of service.

(٧٩) معظم التجار يشترون بالأجل وقليل منهم يدفع نقدا.

Most merchants buy on credit a few of them pay cash.



Translate into Arabic:

1- A retailer is the person who sells goods in small quantities to consumer whereas a wholesaler buys large quantities of goods from the manufacturer and resells them to the retailer in smaller quantities.

إن تاجر التجزئة هو الشخص الذى يبيع البضاعة بكميات صغيرة للمستهلك فى حين أن تاجر الجملة يشتري كميات كبيرة من البضائع ويعيد بيعها لتاجر التجزئة بكميات أصغر.

2- The simplest form of distribution is when the producer sells directly to the consumer . This happens for example , when a villager , as consumer , buys vegetables from the farmer , who is the producer .

Only a small part of the things we buy is obtained in this way .A manufacturer who produces goods by hundreds or thousands must sell them in small lots to individual consumers . The same is true of a farmer who grows many acres of potato or tomato. Therefore we obtain most of the things we buy indirectly .

إن أبسط شكل للتوزيع هو عندما يبيع المنتج للمستهلك مباشرة ويحدث هذا على سبيل المثال عندما يشتري المستهلك القروى الخضراوات من الفلاح المنتج . ولكن جزءا صغيرا من الأشياء التى نشتريها يتم بتلك الوسيلة . فالصانع الذى ينتج بضائع بالمئات أو بالآلاف يجب أن يبيعها بكميات كبيرة للمستهلكين الأفراد . ونفس الشيء يتم بالنسبة للمزارع الذى يزرع العديد من أفدنة البطاطس أو الطماطم. لهذا السبب فإننا نحصل على معظم الأشياء التى نشتريها بطريق غير مباشر.

3- Most goods require storage. Putting goods away to keep them safe is called storage . Not all goods are used as soon as they are produced . Woollens which are produced in summer

are usually sold in winter . Toys for children are made all the year round , but they may not be bought by customers until just before feasts.

All goods get from producers to consumers, it is sometimes necessary to store them several times. Finished goods are stored by the manufacturer until wholesalers buy them. And retailers must keep enough goods in hand to meet the needs of their customers - the consumers.

تحتاج معظم البضائع إلى تخزين . أن حفظ البضاعة لاستبقائها سالمة يسمى تخزينا . كما أنه لا تستخدم كل البضائع فور إنتاجها فالملابس الصوفية التي تنتج في الصيف عادة ما تباع في الشتاء . ولعب أطفال تصنع طوال العام ولكن المستهلك لا يشتريها إلا قبيل الأعياد.

وحيث أن البضائع تصل من المنتجين إلى المستهلكين فمن الضرورة أحيانا تخزينها عدة مرات . وتخزن البضائع كاملة الصنع لدى الصانع إلى أن يشتريها تجار الجملة . ويجب على تجار التجزئة أن يحتفظوا ببضائع كافيته فى متناول أيديهم لتلبية احتياجات زبائنهم أى المستهلكين.

4- Forwarding and shipping Agents: their main concern is to arrange for the shipping and delivery of the goods. They arrange for abroad or local delivery of the goods till they reach safely the buyer's hands. Their job is delivery only, they have no part in bringing the buyers and sellers together. Either the buyer or the seller hire them to make arrangements for the safe delivery of the goods.

وكلاء الشحن والتسليم : وظيفتهم الرئيسية هي اتخاذ إجراءات شحن وتسليم البضاعة . وهم يعملون على تسليم البضاعة فى الخارج والداخل إلى أن تصل بأمان إلى يد المشتري . ووظيفتهم هي التسليم فقط وليس لهم دور بإيصال المشترين بالبائعين . ويستأجرهم المشتري أو البائع لإجراء الترتيبات لتسليم البضاعة بأمان.

5- Before starting a business, one should obtain as much information as he can to guide him in making decisions and operating the business. The following are sources from which information can be obtained. Ministry of Commerce, Ministry of Economy, Ministry of Supply, Ministry of Industry, chambers of commerce, banks and credit offices.

يجب أن يحصل الشخص على أقصى قدر متاح من المعلومات قبل الشروع فى عمل تجارى وذلك لى ترشده فى اتخاذ قراراته وإدارة العمل التجارى . ويمكن الحصول على معلومات كثيرة من المصادر التالية : وزارة التجارة ووزارة الاقتصاد ووزارة التموين ووزارة الصناعة والغرف التجارية والبنوك ومكاتب الائتمان .

6- The basis of control activities is the report. If a member of the staff notices something wrong, he should report it e. g. If an employee sees that a bill has remained unpaid and reports that, he may save his firm from losing such money as future bad debts. Many reports are required as routine procedures from departments to head offices. There the reports are considered and analyzed to discover whether the affairs of the firm are being properly conducted or not.

إن أساس الأنشطة الرقابية هو البيانات المكتوبة . وإذا لاحظ عضو من الهيئة العامة خطأ فى شىء ما فإنه يجب أن يقدم عنه تقريراً . مثال ذلك إذا لاحظ موظف أن فاتورة لم تسدد بعد وأعطى بياناً عن ذلك . فإنه بذلك يوفر عن منشأته ضياع هذه النقود كديون معدومة فى المستقبل .

إن هناك حاجة إلى الكثير من التقارير مثل الإجراءات الروتينية من الإدارات إلى المكاتب الرئيسية . هناك توضع التقارير فى الاعتبار وتحلل للكشف عن كون شئون المنشأة مدارة بطريقه سليمة من عدمه .

7- As a general rule , employees who hope to obtain a well - paid job should be prepared to reach recognized levels of ability in English language in particular and other subjects in general such as arithmetic or mathematics . People wishing to take secretarial posts should be skilful in typewriting and office work.

كقاعدة عامة يجب على الموظفين الذين يأملون في الحصول على وظيفة جيدة الأجر أن يكونوا مستعدين أن يصلوا إلى مستويات مرموقة من القدرة في اللغة الإنجليزية خاصة ، وموضوعات أخرى بشكل عام مثل الحساب والرياضيات والأشخاص الذين يرغبون في الحصول على وظيفة كتابية أو سكرتارية يجب أن يكونوا ماهرين في الاختزال والنسخ على الآلة الكاتبة وأعمال المكتب .

8- Put visitors at ease , try to pacify the angry visitor and deal patiently with the difficult customers. Apologize if visitors have been unnecessarily delayed and have had to wait some time, remember that your attitude to members of the public will have wide reflection. A bad impression may mean loss of business for a company, while a good impression may result in increase in orders.

وفر للزائرين الراحة . يجب أن تطيب خاطر الزائر الغاضب وتتعامل بصبر مع الزبائن الصعب إرضاءهم. اعتذر للزائرين الذين تم تعطيلهم بدون داع . وكان يتعين عليهم الانتظار بعض الوقت . تذكر أن تصرفك تجاه أفراد الشعب سوف يكون له انعكاس كبير ، والانطباع السيئ قد يعنى خسارة فى أعمال الشركة فى حين إن الانصياع الحسن قد يؤدى إلى تزايد الطلب .

9- Transportation moves goods from the places where they are produced to the places where they are consumed. It is a powerful factor in the development of markets. Goods are moved by railroads , trucks , ships , pipelines , animals and human beings .

تنقل وسائل المواصلات البضاعة من الأماكن التي تنتج فيها إلى الأماكن التي تستهلك فيها البضاعة وهي عامل قوى في تنميته الأسواق . وتنقل البضائع بالسكك الحديدية والعربات والسفن وخطوط الأنابيب والحيوانات والبشر.

10- An auctioneer is a person authorized to sell goods at a public sale. The auctioneer sells the goods for his principal at the highest price to the highest bidder .

إن الدلال هو الشخص الذي يسمح له ببيع بضائع في المزاد العلنى وهو يبيع البضاعة بالنيابة عن موكله بأعلى سعر لأعلى مزايده.

11- Wages is the reward given for labour by hand whereas salary is the reward given for brain work.

إن الأجر هو المكافأة التي تعطى عن العمل اليدوى ، بينما المرتب هو المكافأة التي تعطى عن العمل الذهنى.



Translate into Arabic :

* When goods are ready to be sent to the buyer, they are carefully packed. The main purpose of packing is to protect the goods from any possibility of damage during the journey from seller to buyer. Another purpose is to save space on ships, trains, trucks, etc . As the packages are carefully marked, the marks help to avoid any possibility of misdirection of goods.

عندما تجهز البضاعة لكي ترسل للمشتري فإنها تحزم بعناية . والغرض الرئيسي للحزم أو التغليف هو حماية البضائع من إمكانية حدوث أى تلف أثناء رحلتها من البائع للمشتري . وغرض آخر هو توفير مكان فى السفن والقطارات وعربات البضاعة ... الخ وحيث أن الطرود عادة ما تعلم فإن تلك العلامات تساعد على تحاشي الاتجاه الخاطئ للبضاعة .

(1) Most of the Arab countries have new industries. They need markets for their own products. The Arabs should create an Arab common market to protect their new industries against outside competition . If they succeed in doing so, their new industries will flourish.

(2) By commerce, we mean trade carried on between different nations. The goods sent out of a country are called its exports; goods received into a country are called its imports. Without this interchange of goods, we should have to do without many of the comforts we now enjoy. Thousands of people who , at present, find employment in our factories and workshops, would no longer be required and food would be much dearer.

(3) The term marketing includes all the activities we need to help goods to flow from producers to consumers. When the production stage is completed, goods are sold and delivered to a consumer who uses them, or to a wholesaler who, in his turn, sells and delivers them to a retailer. The retailer cuts up big lots into smaller lots suitable for his customers. The wholesalers and retailers who help goods to go from one stage to another are called middlemen.

(4) Commerce plays a very important part in our life. Without commerce, we would have to do without many of the comforts we now enjoy. Many important articles are imported from foreign countries. Commerce therefore, finds an outlet for the surplus production of the country. Many people find work in factories, the different means of transport, markets, banks and even in big and small shops. Commerce offers great chances to the unemployed and helps the progress of the country.

(5) Markets are places where people meet to buy or sell. They are always held in the open and on certain days. A market is usually divided into different parts. Each part displays a certain article. There are more than one market in a town. The citizen can buy his needs at any time. Markets help commerce very much. There are many types of markets. But they all help man to realize his welfare and comfort.

(6) Competition is the natural desire to surpass our rivals. It is the prevailing spirit in sports and commerce. Matches are arranged between various clubs and accurate tables showing the results are kept. Competition leads the different producers to improve their products. Competition also results in a reduction of prices and producing the best article. The public is well aware of such a fact and judges for the best. Therefore, competition may ruin the poor firms and the bad producers. Some merchants who are fond of competition may give facilities or lottery tickets with money prizes.

(7) Transport plays a very effective part in our life. One could not go to any place if there were no means of transport such as trains, buses and airplanes. The various means of transport carry the raw materials to where they are manufactured. They also carry the finished articles to where they can be obtained by consumers. Besides, these ways join the different parts of a country with one another. In this way they help to spread commerce and industry.

(8) A businessman should bear in mind that he should be successful. To be successful, a businessman should learn how to deal with different people. He should also have a wide open eye on his business. He himself must supervise the different divisions of his business. He should have a clever accountant to write down all expenses and income. He should also be one of good manners.

(9) Commerce depends to a very great extent upon advertisements. When they are cleverly shown, they attract our attention. We step into the shops and buy our needs. Newspapers and magazines are very useful and cheap ways of propaganda. Hoardings, advertising posts and boards are used to advertise the different articles. Some advertisements are broadcast by radio or shown on television or cinema screen. Neon lights beautifully display our best products. Advertising makes the merchants' names and goods known to us. Many merchants have made great profits through advertising. It is always said [It pays to advertise.]

(10) Insurance is one of the most important aids to commerce. Insurance companies make merchants sure that they will get their goods in good time and condition. Goods sent by rail, land, sea and air are insured against dangers. Insurance companies are ready to give certificates to workers and officials. They make sure that such people are trustworthy and reliable. One can authorize one's bank to pay his insurance premium. Insurance premiums may be monthly or yearly paid. Insurance makes us sure that highly perishable articles will be handed in good condition. Without insurance, commerce would go bad. People would be unable to get their needs.

(11) Most large cities have markets for vegetables and fruits, such as Al-Oubour Vegetable and Fruit Market. Supplies must be received frequently, sometimes daily if they are to be fresh

and in good condition. Such markets are necessary because they enable the buyer to see and choose the goods he wants. Moreover, retailers can always find sellers in these markets, without these markets they would have to spend more time travelling from one place to another in search of what they want.

(12) An editor must never forget that the success of any newspaper depends on advertising. He is usually anxious to keep the good will of businessmen for this reason. If the newspaper is well written and news items have been carefully chosen to attract readers, the businessmen are grateful for the opportunity to keep their products in the public eye.

