

www.kotobarabia.com

رواية

حقوق الرماد



www.kotobarabia.com

أحمد إبراهيم الفقيه



حقوق الرمال

طبقا لقوانين الملكية الفكرية

جميع حقوق النشر و التوزيع الالكتروني
لهذا المصنف محفوظة لكتب عربية. يحظر
نقل أو إعادة نسخ أو إعادة بيع أى جزء من
هذا المصنف و بثه الكترونيا (عبر الانترنت أو
للمكتبات الالكترونية أو الأقراص المدمجة أو أى
وسيلة أخرى) دون الحصول على إذن كتابي من
كتب عربية. حقوق الطبع الورقى محفوظة
للمؤلف أو ناشره طبقا للتعاقدات السارية.

”

.

.

..

”

()

”

”

.

"

"

.

()

.

»

«

.

»

«

»

«

:

.

-

«

»

:

.

-

:

.

-

»

«

«

»

.

:

-

.

:

»

«

-

.

.

.

:

-

:

.

-

⋮

.

-

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

()

.»

«

()

-

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

.

.

.» «

《 》

《

》

》

《

- :

.

.

«

»

.

»

«

.

»

«

:

.

-

.

.

()

» «

»

«

:

-

.

.

()

» «

» «

.

()

» «

.....

-

:

-



.

.

«

»

()

:

!



..

-

.

.

.

.

.

.

:

.

-

.

.

.

.

.

.

:

.

-

.

.

.

:

.

-

:

.

.

.

.

.

.

.

.

1. The first step in the process of identifying a problem is to recognize that a problem exists. This is often done by comparing current performance to a desired state or goal. For example, a manager might notice that sales are declining or that customer satisfaction is low. Once a problem is identified, the next step is to define it more precisely. This involves determining the scope of the problem, its causes, and its potential consequences. A clear definition of the problem is essential for developing an effective solution.

2. The second step in the process is to generate potential solutions. This is often done through brainstorming or other creative techniques. The goal is to come up with a wide range of possible options, even if some seem unlikely or impractical. Once a list of potential solutions is generated, the next step is to evaluate each option. This involves weighing the pros and cons of each solution and considering how it might fit with the organization's resources and goals.

3. The third step in the process is to select a solution. This is often done by comparing the potential solutions to the problem and choosing the one that is most likely to be effective. This step may involve consulting with others or using decision-making tools. Once a solution has been selected, the next step is to implement it. This involves putting the solution into action and monitoring its progress. It is important to be flexible and willing to adjust the solution if it is not working as expected.

4. The final step in the process is to evaluate the results. This involves comparing the actual outcomes to the desired outcomes and determining whether the solution was effective. If the solution was not effective, it may be necessary to go back to the beginning and start over. However, if the solution was effective, it is important to document the process and share the results with others. This can help the organization learn from its experience and improve its problem-solving process in the future.

()

»

«

1. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{4}$

2. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{3} = \frac{1}{6}$

3. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{3} = \frac{1}{9}$

4. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{4} = \frac{1}{8}$

5. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{4} = \frac{1}{12}$

6. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{4} = \frac{1}{16}$

7. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{5} = \frac{1}{10}$

8. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{5} = \frac{1}{15}$

9. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{5} = \frac{1}{20}$

10. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{6} = \frac{1}{12}$

11. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{6} = \frac{1}{18}$

12. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{6} = \frac{1}{24}$

13. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{7} = \frac{1}{14}$

14. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{7} = \frac{1}{21}$

15. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{7} = \frac{1}{28}$

16. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{8} = \frac{1}{16}$

17. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{8} = \frac{1}{24}$

18. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{8} = \frac{1}{32}$

19. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{9} = \frac{1}{18}$

20. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{9} = \frac{1}{27}$

21. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{9} = \frac{1}{36}$

22. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{10} = \frac{1}{20}$

23. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{10} = \frac{1}{30}$

24. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{10} = \frac{1}{40}$

25. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{11} = \frac{1}{22}$

26. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{11} = \frac{1}{33}$

27. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{11} = \frac{1}{44}$

28. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{12} = \frac{1}{24}$

29. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{12} = \frac{1}{36}$



-

.

.

.

-

:

-

-

:

-

•
:
-
.
:

-

.

:

-

.

()

(())

:

-

-

-

.

:

.

-

.

-

.

.

.

:

-

.

(.)

.

..

!

.

- :

- :

"

"

- :

.

()

- :

- .

- :

- :

- : .

"

:

.

-

- "

- :

- :

.

.

.

.

.

.

.

:

.

:

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

()

-

.

.

1. 2000年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为200万元，其中：应付A公司账款100万元，应付B公司账款80万元，应付C公司账款20万元。2001年1月1日，甲公司收到A公司账款50万元，收到B公司账款30万元，收到C公司账款10万元。2001年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为180万元，其中：应付A公司账款90万元，应付B公司账款60万元，应付C公司账款30万元。2002年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为150万元，其中：应付A公司账款80万元，应付B公司账款50万元，应付C公司账款20万元。2003年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为120万元，其中：应付A公司账款70万元，应付B公司账款40万元，应付C公司账款10万元。2004年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为100万元，其中：应付A公司账款60万元，应付B公司账款30万元，应付C公司账款10万元。2005年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为80万元，其中：应付A公司账款50万元，应付B公司账款20万元，应付C公司账款10万元。2006年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为60万元，其中：应付A公司账款40万元，应付B公司账款10万元，应付C公司账款10万元。2007年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为40万元，其中：应付A公司账款30万元，应付B公司账款5万元，应付C公司账款5万元。2008年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为20万元，其中：应付A公司账款10万元，应付B公司账款5万元，应付C公司账款5万元。2009年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为10万元，其中：应付A公司账款5万元，应付B公司账款5万元。2010年12月31日，甲公司“应付账款”科目贷方余额为5万元，其中：应付A公司账款5万元。

-

.

:

-

.

•
•

-

•

-

•

•

•

-

•

-

:

-

:

-

-

-

.

:

-

-

:

-

-

! -

:

.

-

.

-

:

-

:

-

. -
 . -
 : -
 .. -
 : -
 . -
 : -
 . -
 : -

-

:

-

-

-

:

-

-

∴

.

-

.

-

-

.

-

.

.

.

()

(())

:

-

:

:

-

.

:

.

(())

:

:

-

..

:

-

-

- -

-

.

.

.

.

()

"

"

"

"

()



.

-

.

.

-

.

-

.

-

.

∴

—

.

—

”

”

”

”

.

∴

-

.

-

.

-

-

.

-

-

.

:

.

-

.

-

.

:

.

-

:

-

:

-

:

-

.

:

-

.

-

.

:

-

.

:

-

.

()

:

.

-

.

:

-

.»

«

-

.

:

.

-

()

:

-

.

:

-

.

:

-

.

.

-

-

-

-

-

.

:

-

.

.

.

.

-

:

.

-

:

⋮

⋮

-

:

-

.

:

-

.

.

.

:

-

-

-

-

()

:

-

:

:

.

-

.

.

:

.

-

.

.

-

.

-

.

-

()

.

.

.



-

.

-

.

.

.

-

:

-

-

.

.

-

:

-

.

.

-

:

.

-



()



∴

-

.

∴

-

.

-

∴

-

.

-

∴

-

• $\frac{1}{2}$

•

•

-

-

•

•

•

-

•

∴

.

-

∴

-

.

-

.

.

∴

-

.

»

«

•

•

•

•

•

-

-





.

.

-

:

-

.

:

:

-

.

-

.

:

-

.

-

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that proper record-keeping is essential for ensuring transparency and accountability in financial reporting.

2. The second part of the document outlines the various methods and techniques used to collect and analyze data. It highlights the need for consistent and reliable data collection processes to ensure the validity of the results.

3. The third part of the document describes the different types of data that are collected and analyzed. It includes information on both quantitative and qualitative data, as well as the various sources and methods used to gather this information.

4. The fourth part of the document discusses the various statistical methods and techniques used to analyze the data. It covers topics such as descriptive statistics, inferential statistics, and regression analysis, among others.

5. The fifth part of the document discusses the various ways in which the results of the analysis can be presented and communicated. It includes information on the use of tables, graphs, and other visual aids to effectively convey the findings of the study.

.

.

:

.

:

(.)

:

-

.

-

-

.

:

-



.

.

.

.

.

-

.

.

.

" "

" "

.

.

()

:

"

"

.

"

"

"

"

"

"

.

:

.

-

-

:

.

-

:

-

:

-

.

:

-

.

:

-

:

.

-

.

:

-

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -

..... -



:

.

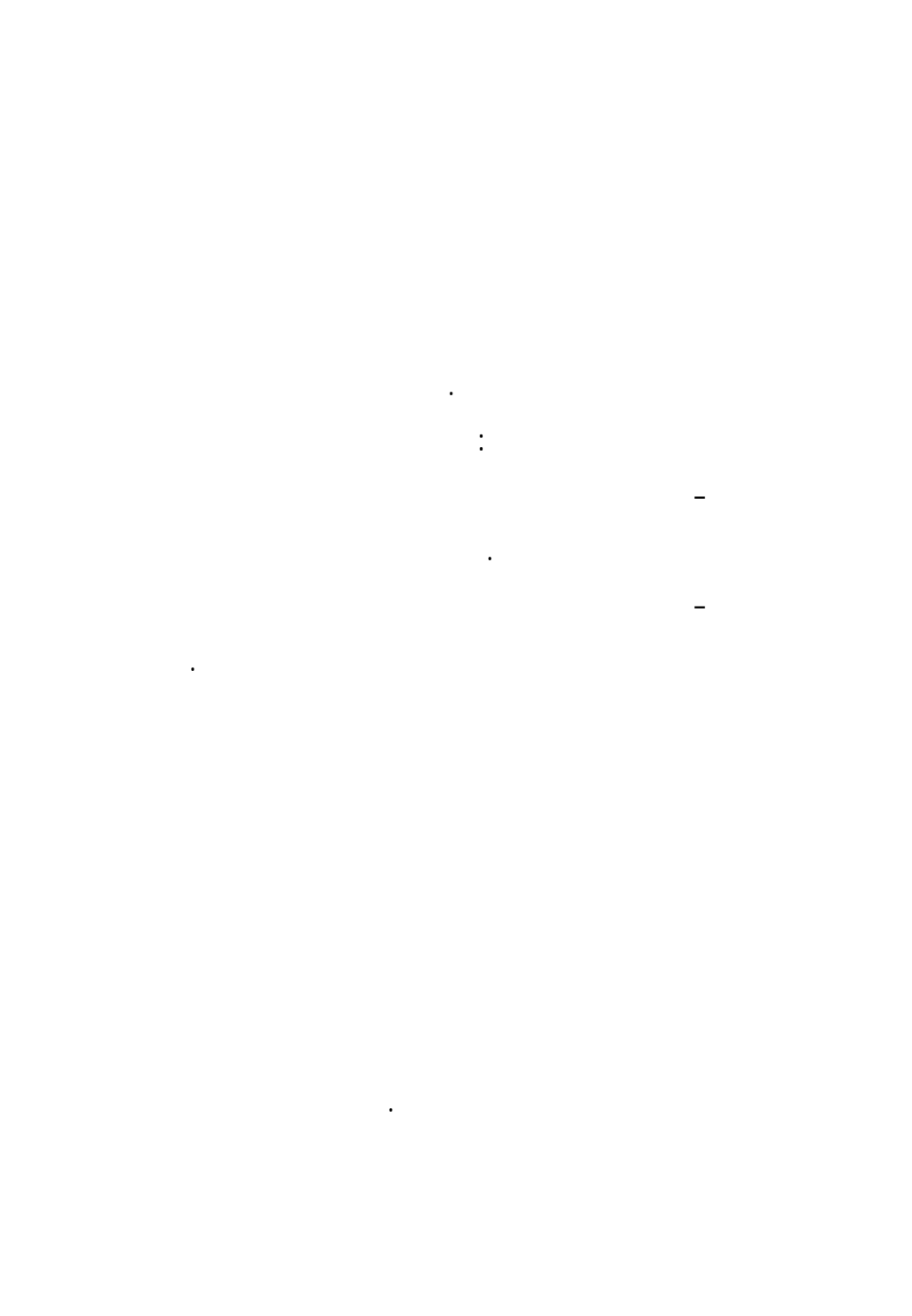
()





»

«



-

.

:

.

.

-

.

-

»

«

.

.

:

-

-

:

.

-

.

()

.

.

()



•
•
•

-

•

•

-

-

.

.

:

.

-

.

-

.

:

.

-

:

.

-

()

"

"

.

()

:

:

-

-

.

:

.

:

.

-

-

:

-

.

-

.

:

-

.

.

· -

:

-

.

:

-

.

.

.

.

-

-

-

.

.

.

-

:

.

-

.

()

:

«

.» . . .

.»

«:

:

«

." .

.

»

«

:

-

.

:

-

.

:

-

.

-

.

:

-

.

:

-

.

-

:

-

.

:

-

-

.

:

-

:

-

.

:

-

.

.

-

:

-

:

-

.

.

:

-

.

:

-

.

.

()

.

"

"





()

.

:

-

.



:

.

-

:

.

-

-

.

.

-

:

.

-

.

:

-

.

:

-

:

-

.

()

"

"

"

"

:

-

"

"

.

"

"

.

()

-

-

-

-

-

-

-

.

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

.



.

-

.

-

.

:

:

.

-

.

"

"

-



-

.

-

.

-

.

"

-

"

.

-

.

-

.

:

-

.

()

.

:

-

-

-

.

-

-

.

-

-

.

-

-

.



.

-

.

-

:

-

.

.

-

.

.

-

.

-

.

:

-

.

• -
• -
• -
• -

•
•
•

()

"

"

"

"

:

:

-

-

-

-

-



.

-

:

-

.

:

-

.

:

-

-

-

.

:

-

.

.

-

.

-

:

• $\frac{1}{2} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{4}$ -

:

-

•

-

•

-

:

•

()





.

-

.

-

-

.

.

-

.

-

.

-

.

.

:

-

.

.

.

.

.

-

-

-

-

.

:

-

..

-

-

.

.

» «

.

-

-

.

-

.

-

.

:

-

.

-

-

.

-

:

.

-

()

»

«

:

-

.

:

.

-

.



.

.

-

-

»

«



:

.

-





-

.

.

-

-

.

-

.

-

.

.

-

.

-

.

()

.

.

:

.

-

.

"

"

.

:

.

»

«

-

:

.

-

-

.

.

:

11

.

11

.

.

"

"

.



:

.

-

.

:

-

.

:

-

.

.

:

. -
. -
. -
. -
.» « -
. -

.

.