

الثقافة المالية

الجزء الأول



الصف التاسع

الثقافة المالية

الجزء الأول

الصف التاسع

٢٠١٩هـ / ١٤٤٠م

ISBN: 978-9957-84-784-5





إدارة المناهج والكتب المدرسية

الثقافة المالية

الجزء الأول الصف التاسع

إعداد

وزارة التربية والتعليم

بالتعاون مع

البنك المركزي ومؤسسة إنجاز

الناشر

وزارة التربية والتعليم

إدارة المناهج والكتب المدرسية

يسر إدارة المناهج والكتب المدرسية استقبال ملاحظاتكم وآرائكم على هذا الكتاب على العناوين

الآتية: هاتف: ٨-٥/٤٦١٧٣٠٤ فاكس ٤٦٣٧٥٦٩- ص.ب: (١٩٣٠) الرمز البريدي: ١١١١٨

أو على البريد الإلكتروني: Email: VocSubjects.Division@moe.gov.jo

قررت وزارة التربية والتعليم تدرّس هذا الكتاب في مدارس المملكة الأردنية الهاشمية جميعها، بناءً على قرار مجلس التربية والتعليم رقم ٢٠١٧/٩٠، تاريخ ٢٠١٧/٣/٢٢، بدءاً من العام الدراسي ٢٠١٧/٢٠١٨ م.

الحقوق جميعها محفوظة لوزارة التربية والتعليم

عمان - الأردن / ص.ب: ١٩٣٠

التحرير العلمي : فاطمة عريوة العبادي

منال عبد الله أبو السمن

كامل إبراهيم أبو سالم

التحرير اللغوي : نضال أحمد موسى

الإنتاج: سليمان أحمد الخلايلة

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية

٢٠١٧/٣/١٥٨٢

ISBN: 978-9957-84-784-5

١٤٣٨هـ / ٢٠١٧م

٢٠١٨م - ٢٠١٩م

الطبعة الأولى

أعيدت طباعة

الصفحة	الموضوع	الدرس
٤		المقدمة

الوحدة الأولى		القيمة مقابل النقود	الدرس
٩	مفهوم القيمة مقابل النقود		الأول
٢٣	المستهلك الرشيد		الثاني
٣٠	التخطيط واتخاذ قرارات الشراء		الثالث
٤٣	العرض والطلب وتحديد الأسعار		الرابع

الوحدة الثانية		الإقراض والاقتراض	الدرس
٥٣	مفهوما الإقراض والاقتراض		الأول
٦٦	أهمية الإقراض والاقتراض		الثاني
٧١	حجم الاقتراض المناسب		الثالث
٧٦	التمويل ومؤسساته		الرابع
٨٢	مزايا الاقتراض والتعامل مع مؤسسات التمويل ومخاطره		الخامس



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء والمرسلين، وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد، فانطلاقاً من الرؤية الملكية السامية، تستمر وزارة التربية والتعليم في أداء رسالتها المتعلقة بتطوير المناهج الدراسية؛ بغية تحقيق التعليم النوعي المتميز على نحو يلائم حاجات الطلبة، وإعداد جيل من المتعلمين على قدر من الكفاءة في المهارات الأساسية اللازمة للتكيف مع متطلبات الحياة العصرية وتحدياتها، مزوَّدين بمعارف ومهارات وقيم تساعد على بناء شخصياتهم بصورة متوازنة سليمة؛ ليكونوا منتمين إلى وطنهم وأمتهم، وقادرين على بناء علاقات إنسانية في إطار من التعاون والانفتاح على العالم، فضلاً عن الإفادة من المعرفة والاقتصاد والتكنولوجيا في ممارسات تسهم في تحسين نوعية الحياة؛ ما يعود بالفائدة على أنفسهم ومجتمعهم.

وتأسيساً على ذلك، يهدف هذا المنهاج إلى النهوض بالمعرفة المالية وإدارة المال؛ إذ يُنهي طلبتنا المرحلة التعليمية من دون حصولهم على المعرفة والمفاهيم والأدوات والمهارات الكافية التي تُعينهم على إدارة شؤونهم المالية. ولا شك في أن إدراج مادة الثقافة المالية في مناهج التعليم المدرسي هو أكثر الطرائق كفاءة وفاعلية في الوصول إلى الشباب وقطاعات المجتمع المختلفة على نطاق واسع، بما يكفي لتحسين المفاهيم والعادات المالية للأجيال الحالية واللاحقة. ولما كانت مسؤولية النظام التعليمي الأولى سد الثغرات المعرفية لدى الطلبة في المجالات الثقافية المختلفة، فقد روعي في تأليف هذا الكتاب الفروق الفردية بين الطلبة، وذلك بتنوع الأنشطة والأمثلة بما يتلاءم مع قدراتهم المختلفة والإمكانات المتوافرة، والتركيز على الجوانب المتعلقة بالتفكير الإبداعي، واختيار الموضوعات بحيث تكون أقرب إلى الواقع الحياتي اليومي للطلبة؛ ما يحفزهم إلى العمل التعاوني.

جاء هذا الكتاب منسجماً مع خطة وزارة التربية والتعليم في إدراج مادة الثقافة المالية - بوصفها مبحثاً أساسياً - في المناهج المدرسية للصفوف من السابع حتى الثاني عشر. ولتحقيق أهداف الكتاب؛ فقد اشتمل على أربع وحدات دراسية، تركز كل منها على محور رئيس، هو نشر الثقافة المالية، وروعي التنوع في هذه الوحدات جميعها، بحيث تسهم في توضيح مفاهيم جديدة لم يسبق للطلاب تعلمها.

أما الوحدة الأولى فقد تناولت موضوع القيمة مقابل النقود، وتضمنت الدروس الآتية: مفهوم القيمة مقابل النقود، والمستهلك الرشيد، والتخطيط واتخاذ قرارات الشراء، والعرض والطلب وتحديد الأسعار. وأما الوحدة الثانية فتناولت موضوع الإقراض والاقتراض، وتضمنت الدروس الآتية: مفهوم الإقراض والاقتراض، وأهمية الإقراض والاقتراض، وحجم الاقتراض المناسب، والتمويل ومؤسساته، ومزايا الاقتراض والتعامل مع مؤسسات التمويل ومخاطره.

وأما الوحدة الثالثة فتناولت موضوع ريادة الأعمال، وحملت عنوان: كيف أكون ريادة؟، وتضمنت الدروس الآتية: أنا ريادي، وصفات الريادي، وفكرتي الريادية، وأبعاد الفكرة الريادية، وفريقي.

وأما الوحدة الرابعة فتناولت موضوع التجارة الإلكترونية، وتضمنت الدروس الآتية: نشأة التجارة الإلكترونية، وأنواع التجارة الإلكترونية، ومتطلبات التجارة الإلكترونية، والجرائم الإلكترونية، والتسويق الإلكتروني، وأنظمة الدفع الإلكتروني.

وقد اشتمل الكتاب على الكثير من الأمثلة التوضيحية والأنشطة والتطبيقات العملية التي تسهم في تحقيق أهداف الدروس، وتوضيح المحتوى بفاعلية. وللمعلم أن يجتهد في توضيح الأفكار، وتطبيق الأنشطة وفق خطوات محددة منظمة مترابطة الأجزاء خالية من الارتجال والعشوائية؛ بغية تحقيق الأهداف الجزئية للمادة بما يتلاءم مع ظروف البيئة التعليمية العملية وإمكاناتها، واختيار الطرائق التي تساعد على رسم أفضل الممارسات وتحديد لها لتنفيذ الدروس وتقييمها.

ختاماً، فإننا نرجو الله العليّ القدير أن نكون قد وفّقنا في تقديم ما هو مناسب ومفيد، وأن يحقّ هذا المؤلف أهدافه المنشودة.

والله ولي التوفيق

الوحدَةُ الأولى

القيمةُ مقابلَ النقود



- ما علاقةُ القيمةِ بالسعرِ؟
- لماذا يرتبطُ العرضُ والطلبُ بألية تحديد الأسعارِ؟
- برأيك، لماذا يجبُ أن تكونَ مُستهلكًا رشيدًا؟

تعرض هذه الوحدة لبعض مفاهيم النقد الاقتصادية، وأهمية إنفاقه وفق تخطيط مناسب يُحقق أفضل منفعة منه؛ فالأسواق اليوم تحكمها قوى متعددة، أهمها قوة العرض والطلب على السلع والخدمات التي تتحكم في الأسعار، وهذا يتطلب من المستهلك أن يسلك سلوكًا عقلانيًا عند الإنفاق، ويختار الأوقات والأحوال المناسبة للشراء.

ومثلما هو معلوم، فإن منافع أي سلعة تتناقص بازدياد استهلاكها، وقد تتحول إلى منافع سلبية ضارة في حال المبالغة في استهلاكها.

لذا لا بُد من امتلاكنا قدرًا من الوعي الاستهلاكي يتمثل في مقارنة القيمة مقابل النقود، والتنبه لضرورة أن نكون مُستهلكين واعين وحذرين عند إنفاق مبالغ على سلع تُحقق منافع أقل من السعر المدفوع، فبهذه الطريقة نستطيع ترشيد الاستهلاك، وتوفير النقد الذي يلزمنا للإنفاق على أشياء أخرى؛ فالنقد نعمة يجب الحفاظ عليها، وإنفاقه على نحو صحيح، من غير إسراف أو تبذير.

يُتوقع من الطالب بعد دراسة هذه الوحدة أن يكون قادرًا على:

- تعرّف مفهوم كل من القيمة، والسعر.
- تمييز مفهوم الدخل من مفهوم القوة الشرائية.
- تقدير أهمية السلوك الاستهلاكي الرشيد.
- تعرّف صفات المستهلك الرشيد.
- تعرّف علاقة العرض بالطلب.
- استنتاج آلية تحديد الأسعار.
- إدراك أهمية التخطيط قبل اتخاذ القرارات.
- تعرّف العوامل المؤثرة في عملية الشراء.
- تحديد مراحل عملية الشراء.

الدرس الأول

مفهوم القيمة مقابل النقود

أولاً: القيمة والسعر.

تختلف النظرة إلى القيمة والسعر من شخص إلى آخر، ومن ثقافة إلى أخرى، محكومة بعوامل كثيرة متداخلة، وهي عوامل تختلف أيضاً باختلاف الظروف المحيطة بها. فما كان نادراً من السلع، أو منتجاً لعلامة تجارية عالمية، غلا ثمنه، ووصف بالثمين، غير أن القيمة ليست بالضرورة قابلة للقياس بمعياري الثمن؛ فحاجتك إلى معرفة الوقت باستخدام ساعة اليد تتحقق عند توافر الساعة فحسب، بغض النظر عن ثمنها.

مثال:

دخل خالد سوقاً للملابس والثياب، فلاحظ وجود إعلان لتنزيلات على أسعار قطع الملابس، وقرّر شراء معطف جلد، وكان سعره المعلن بعد التنزيلات ٣٥ ديناراً. بعد يومين، التقى بصديقه عصام، ولاحظ أنه يلبس معطفاً مشابهاً لمعطفه، فدفعه الفضول ليسأله عن سعره، وقد تفاجأ حين علم أنه اشتراه بمبلغ ٥٠ ديناراً.

يتبين مما سبق أن القيمة التي حصل عليها خالد وعصام هي نفسها، ولكن المقابل الذي دفعه خالد كان أقل مما دفعه عصام.

سنتعرف في هذا الدرس مفهوم القيمة ومفهوم السعر (المقابل النقدي) الذي ندفعه للحصول على قيمة الأشياء التي نشتريها (المنفعة)؛ فقيمة السلعة لم تعد ترتبط بوجودتها، وإنما بقدرة صانعها على تحويلها إلى ثقافة، عن طريق إقناعك بأنها ستضيف شيئاً جديداً مهماً إلى طريقة رؤيتك لذاتك، أو رؤية الآخرين لك، وانطباعهم عنك. سنتعرف أيضاً أهمية مقارنة القيمة بالنقود، وأسباب اختلاف القيمة مقابل النقود.



النشاط (١)

القيمة والسعر.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم كل من القيمة، والسعر.

التعليمات:

يتكون هذا النشاط من ثلاثة أجزاء.

- ستعمل مع زميل لك في مجموعة ثنائية.
- ليسم أحدكما أي شيء مادي يمتلكه (زجاجة عطر، حقيبة، معطف، ...) ، أو أي شيء آخر له قيمة (يباع ويشتري).
- ليقيم الطرف الثاني السلعة التي حددها الطرف الأول بسعر معين.
- أجب عن الأسئلة الآتية المتعلقة بالسلع الآنف ذكرها:
 - كم كان السعر المحدد لزجاجة العطر؟
 - كم كان السعر المحدد للحقيبة؟
 - كم كان السعر المحدد للمعطف؟

السعر المقدر بالدينار	السلعة
	زجاجة العطر
	الحقيبة
	المعطف

- والآن، أعدّ تقييمَ السلعِ نفسها على فرضِ أنَّها تحملُ علاماتٍ تجاريةً عالميةً.

السعرُ المُقدَّرُ بالدينارِ	السلعةُ
	زجاجةُ العطرِ
	الحقيبةُ
	المعطفُ

المنفعةُ أحياناً قد تكونُ متساويةً بينَ سلعتينِ لهما القيمةُ نفسُها، ولكنَّ السعرَ قد يتفاوتُ تبعاً لمعاييرَ كثيرةٍ، منها: اسمُ العلامةِ التجاريةِ.

- استنتجِ أنتَ وزميلكُ تعريفَ كلِّ من القيمةِ والسعرِ.

السعرُ:	القيمةُ:

يوجدُ فرقٌ بينَ القيمةِ والسعرِ، وفي كثيرٍ منَ الأحيانِ لا تتساوى قيمةُ الأشياءِ التي يشتريها الناسُ معَ السعرِ، أو الثمنِ الذي يدفعونه؛ إذ إنهم يشترون ما يعتقدون أنه أقلُّ كلفةً، ويشبعُ حاجتهم في آنٍ معاً.

يعدُّ الدخلُ مؤشراً لقدرةِ الشخصِ الشرائية؛ أي قدرته على شراءِ كمياتٍ مختلفةٍ منَ السلعِ والخدماتِ بأسعارٍ مُعيَّنة. أمَّا القوَّةُ الشرائيةُ فتشيرُ إلى مقدارِ السلعِ والخدماتِ التي يمكنُ للشخصِ أن يحصلَ عليها مقابلَ دخله. وعليه، فإنَّ لهذا المفهومَ علاقةً بمستوى الأسعارِ العامِّ؛ فكلما ارتفعتِ الأسعارُ انخفضتِ القوَّةُ الشرائيةُ. ومما يُؤكِّدُ ذلكَ أنَّ الإنسانَ قديماً كان يبتاعُ بدينارٍ واحدٍ أصنافاً عدَّةً منَ الموادِّ التموينيةِ، منَ مثلِ: السُّكَّرِ، والشاي، والسَّمنةِ، واللحمِ، أمَّا الآنَ فالدينارُ لا يُبتاعُ بهِ سوى صنفٍ واحدٍ؛ صغيرٍ، أو قليلٍ.

الدخلُ:

هو مبلغٌ منَ النقودِ يحصلُ عليه الشخصُ منَ مزاولَةِ عملٍ ما؛ سواءً كانَ وظيفةً، أو حرفةً، أو مشروعاً يمتلكه.



ثانياً: مقارنة القيمة بالنقود.

تعرفنا سابقاً جملةً من المفاهيم، وعلاقة بعضها ببعض، وهي: القيمة، والسعر، والدخل، والقوة الشرائية، وسنتعرف الآن قرارات الشراء الحكيمة وأهميتها، وأسباب اختلاف القيمة.

النشاط (١)

قرار شرائي حكيم.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على استنتاج أهمية مقارنة القيمة بالنقود.

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- تناقش كل مجموعة دراسة حالة شراء الملابس التي يُمثلها الشكل (١-١).



أخذت سلمى من والدها ٣٠ ديناراً لشراء بعض الملابس، وكذا فعلت أختها ديمة. أمّا سلمى فعادت إلى المنزل وقد اشترت حذاءً، وبنطالاً، وكنزةً، وقميصاً. وبعد نصف ساعة، عادت ديمة وقد اشترت الملابس نفسها ما عدا الحذاء؛ لأنه لم يبق معها شيء من النقود التي أخذتها من والدها. ولما استطاعت سلمى أن تشتري جميع حاجاتها خلافاً لديمة، وكانت جودة الملابس التي اشترتها كل منهما هي نفسها، فقد طلب الوالد إلى ديمة تفسيراً لعدم قدرتها على استكمال شراء حاجاتها مثلما فعلت أختها سلمى.

الشكل (١-١): شراء الملابس.

برأيك، لماذا لم تتمكن ديمة من شراء جميع حاجاتها مثلما فعلت أختها سلمى؟ ما علاقة ذلك بمفهوم كل من القيمة والنقود؟

ماذا تستنتج من ذلك؟

هل تتوقع أن إنفاق ديمة كان سيكون مثالياً وأفضل لو وازنت جيداً بين القيمة والنقود؟ ما الهدف من مقارنة القيمة بالنقود؟

تهدف مقارنة القيمة بالنقود إلى قياس فاعلية قرار الشراء، وتمثل معياراً للحكم على إمكانية تحقيق وضع مثالي للإنفاق، بحيث يمكن الحصول على القيمة الكاملة لكل دينار يُصرف، غير أنه يصعب دائماً قياس هذه القيمة؛ ما يجعلنا نحصل على قيمة أقلّ مقابل النقد المدفوع.

النشاط (٢)

أسباب اختلاف القيمة.

سيساعدك هذا النشاط على توضيح أسباب اختلاف القيمة مقابل النقود.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل في مجموعة مكوّنة من خمسة طلاب.
- يُطلق على هذه المجموعات اسم المجموعات الأم.
- يُوزع المعلم على الطلبة في المجموعات الأم بطاقات الأرقام (١-٥).
- تُكوّن كل مجموعة من الطلبة الذين يحملون الرقم نفسه مجموعة فرعية، وتُسمى هذه المجموعات الفرعية المجموعات الخبيرة، وفيها يُمثّل الطلبة الذين يحملون الرقم (١) المجموعة الأولى، والطلبة الذين يحملون الرقم (٢) المجموعة الثانية، والطلبة الذين يحملون الرقم (٣) المجموعة الثالثة، والطلبة الذين يحملون الرقم (٤) المجموعة الرابعة، والطلبة الذين يحملون الرقم (٥) المجموعة الخامسة.



- تُوَزَعُ عَلَى الْمَجْمُوعَاتِ بِطَاقَاتِ الْخَبْرَاءِ عَلَى النُّحُوِّ الْآتِي:
- المجموعة الأولى: بطاقةُ الخبيرِ (١): تسرُّعُ المشتري في شراءِ السلعةِ أو الخدمةِ قبلَ التحقُّقِ منَ جودتها ومناسبتها.
- المجموعة الثانية: بطاقةُ الخبيرِ (٢): الغشُّ في تصنيعِ المنتجِ.
- المجموعة الثالثة: بطاقةُ الخبيرِ (٣): ضعفُ ضعفِ ثقافةِ المشتريين الاستهلاكيةِ.
- المجموعة الرابعة: بطاقةُ الخبيرِ (٤): اختلافُ وسائلِ قياسِ القيمةِ منَ شخصٍ إلى آخرِ.
- المجموعة الخامسة: بطاقةُ الخبيرِ (٥): الاحتكارُ.
- اعلمْ أنَّ كلَّ بطاقةٍ منَ البطاقاتِ تحوي أحدَ أسبابِ اختلافِ القيمةِ عنِ النقدِ المدفوعِ.
- اطَّلِعْ أَنْتَ وَأَفْرَادُ مَجْمُوعَتِكَ عَلَى بَطَاقَةِ الْخَبِيرِ الْخَاصَةِ بِالْمَجْمُوعَةِ.
- اقرَأْ أَنْتَ وَأَفْرَادُ مَجْمُوعَتِكَ هَذِهِ الْبَطَاقَةَ فِي (١٠) دَقَائِقَ.

أيُّها الخبراءُ، عَلَيْكُمْ دَرَاةُ الْمَوْضُوعِ الْآتِي، وَمُنَاقِشَةُ تَفَاصِيلِهِ، لِنَقْلِ خَبَرَتِكُمْ إِلَى مَجْمُوعَاتِكُمْ الْأُمَّ؛ لَذَا احْرَصُوا عَلَى اسْتِثْمَارِ الْوَقْتِ الْمُخَصَّصِ لِلنَّشَاطِ فِي تَحْلِيلِ الْمَعْلُومَاتِ الَّتِي بَيْنَ أَيْدِيكُمْ، وَالْإِفَادَةِ مِنْهَا جَيِّدًا.

تسرُّعُ المشتري في شراءِ السلعةِ أو الخدمةِ قبلَ التحقُّقِ منَ جودتها ومناسبتها

مثال:

اشترى أحدُ الأشخاصِ هاتفًا معمولًا بسعرٍ مُغَرَّ (١٠٠ دينار). وبعدَ مُضِيِّ أسبوعٍ على استعماله لاحظَ أنَّ فيه خللاً؛ إذْ أصبحَ الهاتفُ يُجْرِي مكالِمَاتٍ بِصُورَةٍ تَلْقَائِيَّةٍ، فَاضْطَرَّ صَاحِبُهُ إِلَى إِغْلَاقِهِ ثُمَّ اسْتَبْدَالِهِ. وَمَا كَانَتْ هَذِهِ السُّلْعَةُ رَدِيئَةً مِنْ حَيْثُ الْجُودَةُ، وَسَارَعَ الشَّخْصُ إِلَى شَرَايِهَا مِنْ دُونِ الاسْتِفْسَارِ عَنْهَا، فَقَدْ أَدَّى ذَلِكَ إِلَى خَسَارَتِهِ الْمَالِ.

بطاقةُ الخبيرِ (١): تسرُّعُ المشتري في شراءِ السلعةِ أو الخدمةِ قبلَ التحقُّقِ منَ جودتها ومناسبتها.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

الغش في تصنيع المنتج

مثال:

اشترى رجل بدلة رياضية على أساس أنها ذات جودة عالية. ولما غسلها تغيرت ألوانها، وزال اسمها (علامتها التجارية)؛ ما يدل على أنها ليست أصلية (مزورة)، وأن جودتها متدنية، وصناعتها مغشوشة. وعلى هذا، فهي لا تستحق الثمن المدفوع لقاء قيمتها.

بطاقة الخبير (٢): الغش في تصنيع المنتج.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

ضعف ثقافة المشتري الاستهلاكية

مثال:

دخل مستهلك محلاً تجارياً (مول) لشراء بعض الحلوى لطفليه. ولما أراد دفع ثمن الحلوى تفاجأ أن قيمة الفاتورة مرتفعة؛ إذ بلغت (٢٠) ديناراً؛ وذلك أنه لم يحسن اختيار ما يجب شراؤه من السلع المتنوعة التي تحمل القيمة نفسها، والتي تباع بربع السعر أو أقل.

بطاقة الخبير (٣): ضعف ثقافة المشتري الاستهلاكية.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر

مثال:

يعتقد أحد الأشخاص أن قيمة العلامة التجارية هي أهم من السعر، حتى لو لم يتناسب السعر مع القيمة؛ إذ إنه لا يتردد في دفع مبلغ أكبر لقاء اسم العلامة، في حين يرى شخص آخر أن عدم التوازن بين قيمة السلعة وسعرها يحول دون شرائها، بغض النظر عن علامتها التجارية.

بطاقة الخبير (٤): اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

الاحتكار

مثال:

بالرغم من أن سعر مواد البناء المستوردة قد يكون أعلى من قيمتها، فإن المستهلك يضطر إلى شرائها بسبب احتكارها من جهة ما، وتحكمها في السعر.

بطاقة الخبير (٥): الاحتكار.

- عُدَّ إِلَى مَجْمُوعَتِكَ الْأُمَّ.

- سَتَعْمَلُ دَاخِلَ مَجْمُوعَتِكَ الْأُمَّ عَلَى:

• نَقْلِ الْخَبْرَةِ الَّتِي اكْتَسَبْتَهَا - فِي أَثْنَاءِ عَمَلِكَ خَبِيرًا ضَمَّنَ الْمَجْمُوعَاتِ الْخَبِيرَةَ- إِلَى زَمَلَانِكَ فِي الْمَجْمُوعَةِ الْأُمَّ.

• مَنَاقِشَةَ أَعْضَاءِ مَجْمُوعَتِكَ فِي الْمَعْلُومَاتِ الَّتِي تَوَصَّلْتَ إِلَيْهَا.

• الْإِجَابَةَ عَنِ الاسْتَفْسَارَاتِ وَالتَّسَاؤُلَاتِ الَّتِي يَطْرَحُهَا زَمَلَاؤُكَ فِي الْمَجْمُوعَةِ الْأُمَّ.

- يَمْنَحُ الْمَعْلَمُ كُلَّ خَبِيرٍ (٣) دَقَائِقَ لِنَقْلِ خَبْرَتِهِ إِلَى أَعْضَاءِ الْمَجْمُوعَةِ، وَتَوْضِيحِ الْإِلَازِمِ لَهُمْ، بَدَأًا بِخَبْرَاءِ الْمَجْمُوعَةِ الْأُولَى الَّذِينَ أُسْنِدَتْ إِلَيْهِمْ مَهْمَةٌ مَنَاقِشَةَ بَطَاقَةِ الْخَبِيرِ (١)، ثُمَّ خَبْرَاءِ الْمَجْمُوعَةِ الثَّانِيَةِ الَّذِينَ أُسْنِدَتْ إِلَيْهِمْ مَهْمَةٌ مَنَاقِشَةَ بَطَاقَةِ الْخَبِيرِ (٢)، وَهَكَذَا حَتَّى يُكْمَلَ بَاقِي الْخَبْرَاءِ نَقْلَ خَبْرَاتِهِمْ، وَتَكْتَمَلُ الْمَوْضُوعَاتُ دَاخِلَ الْمَجْمُوعَاتِ الْأُمَّ.

- سَيَنَاقِشُكَ الْمَعْلَمُ فِي أَهَمِّ الْمَعْلُومَاتِ الَّتِي تَوَصَّلْتَ إِلَيْهَا.

الْقِيَمَةُ مُقَابِلَ النُّقُودِ تَعْنِي الْإِفَادَةَ مِنْ الْقِيَمَةِ الْكَامِلَةِ وَالْمَنَافِعِ الْحَقِيقِيَّةِ لِكُلِّ مَبْلَغٍ مِنَ النُّقُودِ أَنْفَقَ عَلَى شِرَاءِ سَلْعَةٍ أَوْ خِدْمَةٍ، أَوْ الْحَصُولَ عَلَى أَكْبَرِ قِيَمَةٍ وَأَفْضَلِ نَتَائِجٍ مِنْ اسْتِثْمَارِ الْمَوَارِدِ الْمَتَوَافِرَةِ.

يَتَعَيَّنُ عَلَيْنَا أَنْ نُدْرِكَ أَهْمِيَّةَ الْوَعْيِ الْاسْتِهْلَاكِيِّ عَنْ طَرِيقِ مَقَارَنَةِ الْقِيَمَةِ بِالنُّقُودِ، وَأَنْ نَكُونَ مُسْتِهْلِكِينَ وَاعِينَ وَحَذِرِينَ مِنْ إِنْفَاقِ مَبَالِغٍ عَلَى سَلْعٍ تُحَقِّقُ مَنَافِعَ أَقَلِّ مِنَ السَّعْرِ الْمَدْفُوعِ. فَبِهَذِهِ الطَّرِيقَةِ نَسْتَطِيعُ تَرْشِيدَ اسْتِهْلَاكِنَا، وَتَوْفِيرَ النُّقُودِ لِسُدِّ حَاجَاتٍ أُخْرَى؛ فَالِنُّقُودُ نِعْمَةٌ يَجِبُ الْحِفَاظُ عَلَيْهَا، وَيَنْبَغِي إِنْفَاقُهَا عَلَى النُّحُوِّ الصَّحِيحِ مِنْ دُونِ إِسْرَافٍ أَوْ تَبْذِيرٍ.

- القيمة: هي المنافع الحقيقية التي تحصل عليها عندما تمتلك شيئاً معيناً.
- السعر: هو الثمن النقدي الذي تدفعه لقاء امتلاك شيء ما.
- يقيس **الدخل** قدرة الشخص الشرائية؛ أي قدرته على الحصول على كميات مختلفة من السلع والخدمات بأسعار معينة. أما **القوة الشرائية** فتعني مقدار السلع والخدمات التي يستطيع الشخص أن يحصل عليها مقابل دخله. وعليه، فإن لهذا المفهوم علاقة بمستوى الأسعار العام؛ فكلما ارتفعت الأسعار انخفضت القوة الشرائية. ومما يؤكد ذلك أن الإنسان قديماً كان يبتاع بدينار واحد أصنافاً عدّة من المواد التموينية، من مثل: السكر، والشاي، والسمنة، واللحم، أما الآن فالدينار لا يبتاع به سوى صنف واحد؛ صغير، أو قليل.
- **الدخل**: هو مبلغ من المال يحصل عليه الشخص من مزاولة عمل ما؛ سواء كان وظيفة، أو حرفة، أو مشروعاً يمتلكه.

- أسباب اختلاف القيمة مقابل النقد المدفوع:
 - تسرع المشتري في شراء السلعة أو الخدمة قبل التحقق من جودتها ومناسبتها.
 - الغش في تصنيع المنتج.
 - ضعف ثقافة المشتري الاستهلاكية.
 - اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر.
 - الاحتكار.
- القيمة مقابل النقود تعني الإفادة من القيمة الكاملة والمنافع الحقيقية لكل مبلغ من النقود أنفق على شراء سلعة أو خدمة، أو الحصول على أكبر قيمة وأفضل النتائج من استثمار الموارد المتوافرة.

نشاط بيتي:



راقب مشتريات أسرتك خلال الأيام القادمة، ثم ابدأ مقارنة القيمة (المنفعة) المتحققة من الأشياء التي تشتري بالنقود التي تدفع ثمنها، محاولاً توعية والديك بضرورة مقارنة القيمة بالنقود قبل اتخاذ قرار الشراء؛ لكيلا يشتري أي سلعة بمبلغ أكبر من قيمتها.



١- وضح بلغتك المقصود بالقيمة مقابل النقود، مع ذكر مثالين واقعيين عليها.

٢- اذكر ثلاثة أسباب تؤدي إلى اختلاف القيمة المتوقعة من السلعة لقاء النقود المدفوعة لامتلاكها.

٣- ما الفرق بين الدخل والقوة الشرائية؟ بماذا يرتبط كل منهما؟

الدرس الثاني المُسْتَهْلِكُ الرَّشِيدُ

٢

أمر الإسلام بالإنفاق على الطيبات باعتدال؛ لأن امتلاك المال ليس غايةً، بل وسيلةً للتمتع بزينة الله التي أعطاهها عباده، وبالطيبات من الرزق. أما سعي الإنسان إلى كثر المال، وإمساكه، وحرمان نفسه وأهله من ثمراته، وحرمان الجماعة من خيراته، فهو انحراف عن هدي الله، وتتكبر لحق الاستخلاف الذي قرره تعالى بقوله: **(أَمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلِفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ)** (سورة الحديد، الآية ٧).

وإذا كان المنهج الإسلامي قد أوجب على صاحب المال أن ينفق منه على نفسه وأهله، وحرّم عليه التضييق والتقتير، فإن الشق الآخر من هذا المنهج العادل يتمثل في تحريم الإسراف والتبذير؛ وذلك أنه وضع

قيوداً وحدوداً للاستهلاك والإنفاق. فكما أنّ المسلم مسؤول عن ماله؛ من أين اكتسبه؟ فإنه مسؤول أيضاً عن أمر مهم؛ فيم أنفقه؟ فترشيد الإنفاق في المأكل، أو المشرب، أو اللبس، أو المسكن، أو في أي جانب من جوانب الحياة هو سنة حميدة.

ولا بد من الإشارة إلى دور الدولة في نشر التوعية الاستهلاكية عن طريق مؤسساتها المختلفة، مثل: مؤسسة الغذاء والدواء، وجمعية حماية المستهلك.



النشاط (١)

ترشيذ الاستهلاك.

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم ترشيذ الاستهلاك، ودور الحكومة في نشر ثقافته.

الهدف:

التعليمات:

- يكتب المعلم على اللوح عنوان النشاط (ترشيذ الاستهلاك).
- يطلب المعلم الى الطلبة ذكر كلمات مفتاحية لها علاقة بمفهوم ترشيذ الاستهلاك.
- صغ أنت وزملاؤك تعريفاً لمفهوم (ترشيذ الاستهلاك) وفقاً للكلمات المفتاحية.
- ناقش أنت وزملاؤك المعلم في هذا التعريف.
- اعلم أن الأسرة مسؤولة عن توعية أفرادها بحقوقهم وواجباتهم المتعلقة بعملية الإنتاج والاستهلاك، وأن على الحكومة واجباً أكبر في نشر الثقافة الاستهلاكية، ليس فقط لهدف التوفير، وإنما لتحقيق أهداف أخرى، مثل:

- توعية المستهلك بحقوقه وواجباته.
- تزويد المستهلك بالمعلومات الأساسية عن السلع والخدمات.
- توعية المستهلك بطرائق غش السلع، وأساليب تقليدها.
- حماية المستهلك من الإعلانات المضللة.
- تكوين العادات والاتجاهات والقيم الحميدة.
- إكساب المستهلك عادات التوجه نحو السلع البديلة.

ثقافة ترشيذ الاستهلاك: تهدف هذه الثقافة إلى إعداد أفراد على قدر عالٍ من الوعي والفهم والمسؤولية، بحيث يستطيع كل منهم تخطيط استهلاكه، وأتباع أفضل الطرائق في البيع والشراء للحصول على أفضل السلع والخدمات بأقل تكاليف ممكنة.

النشاط (٢)

نصائح.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تقديم نصائح تتعلق بترشيد الاستهلاك.

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اذكر أنت وأفراد مجموعتك أمثلة من الواقع على الاستهلاك غير الرشيد.
- ناقش زملائك في هذه الأمثلة؛ بغية استخلاص نصائح تسهم في ترشيد الاستهلاك.
- بناءً على هذه النصائح، ناقش زملائك في أهم الصفات التي ينبغي أن يتحلى بها المستهلك الرشيد؛ أي المستهلك الذي يكون على قدر عالٍ من الوعي والمسؤولية، بحيث يستطيع تنظيم عملية استهلاكه، وتوجيه موارده بكفاءة نحو أوجه الإنفاق التي تحقق له حاجاته ورغباته بعيداً عن الإسراف.
- عرف زملائك في المدرسة بالنصائح المتعلقة بترشيد الاستهلاك، عن طريق ذكرها في الإذاعة المدرسية.



- **ترشييد الاستهلاك:** هو عملية تشمل حُسن استغلال الموارد المتوافرة، وعدم الإسراف في استخدامها، وتقليل الفاقد منها قدر الإمكان؛ سواءً كانت هذه الموارد ماليةً مثل الدخل، أو سلعيةً مثل السيارة، أو طبيعيةً مثل الماء.
- **الأسرة مسؤولة عن توعية أفرادها بحقوقهم وواجباتهم المتعلقة بعملية الإنتاج والاستهلاك، والحكومة عليها واجب أكبر في نشر الثقافة الاستهلاكية، ليس فقط لهدف التوفير، وإنما لتحقيق أهداف أخرى، مثل:**
 - توعية المستهلك بحقوقه وواجباته.
 - تزويد المستهلك بالمعلومات الأساسية عن السلع والخدمات.
 - توعية المستهلك بطرائق غش السلع، وأساليب تقليدها.
 - حماية المستهلك من الإعلانات المضلّة.
 - تكوين العادات والاتجاهات والقيم الحميدة.
 - إكساب المستهلك عادات التوجّه نحو السلع البديلة.
- **ثقافة ترشييد الاستهلاك:** تهدف هذه الثقافة إلى إعداد أفراد على قدر عالٍ من الوعي والفهم والمسؤولية، بحيث يستطيع كلٌّ منهم تخطيط استهلاكه، واتّباع أفضل الطرائق في البيع والشراء للحصول على أفضل السلع والخدمات بأقل تكاليف ممكنة.
- **الشراء العاطفي:** هو الشراء الذي يكون بدافع الرغبة المحضّة من دون دراسة مدى الحاجة إلى هذا المنتج، ومناسبة السعر للمنفعة المتحقّقة.
- **السلع البديلة:** هي السلع التي يمكن استخدامها بدلاً من السلع الأصلية، والتي تفي بالغرض، مثل: المدفأة الكهربائية، ومدفأة الغاز، ومكيف الهواء، أو العصائر الطبيعية وغير الطبيعية.

• صفاتُ المُستهلكِ الرشيدِ:

- جمع أكبر قدر من المعلومات قبل اتخاذ قرار الشراء (يدرس السوق أولاً).
- تجنبُ الشراءِ العاطفيِّ.
- شراءُ ما يلزمُه من دون إسرافٍ.
- عدمُ الترددِ في قراره.
- تقييمُ قرارِ الشراءِ بعدَ كلِّ تجربةٍ شراءٍ.
- التوجُّهُ نحوَ السلعِ البديلةِ في حالِ ارتفاعِ الأسعارِ.
- الانتفاعُ بالسلعةِ أقصى ما يُمكنُ.
- مقارنةُ أسعارِ السلعِ والخدماتِ، وتمييزُ الجيدِ منها.
- تمييزُ السلعِ الجيدةِ من السلعِ الرديئةِ.
- تعرفُ أساليبِ التسويقِ، وإغراءاتِ البائعينِ.
- الاهتمامُ بالسلعةِ نفسها أكثرُ من الاهتمامِ بمكانِ بيعِها أو عرضِها.
- تعرفُ مزايا السلعِ والخدماتِ، وعيوبِها.
- الموازنةُ بينَ القيمةِ والنقودِ.
- اغتنامُ مواسمِ التنزيلاتِ، والمنافسةِ بينَ البائعينِ.

نشاط بيتي:



ابحث في الصحف، أو وسائل الإعلام، أو شبكة الإنترنت عن مؤسسات حكومية تسهم في ترشيد الاستهلاك، ثم شارك زملاءك ومعلمك في ما تتوصل إليه.



١- عدد أربعة من المظاهر الحياتية للمستهلك غير الرشيد.

٢- اذكر خمس صفات للمستهلك الرشيد.

٣- يتأثر أفراد الأسرة بعادات الاستهلاك الشائعة في المجتمع. اذكر مثالين على ذلك.

٤- سعيد طالب في المرحلة الثانوية، يريد أن يستبدل بهاتفه المحمول هاتفًا آخر شاهد له دعاية مؤثرة في التلفاز ركزت على مزاياه الكثيرة. ما مخاطر إقبال سعيد على شراء هذا الجهاز؟ بماذا تنصحه؟

الدرس الثالث التخطيط واتخاذ قرارات الشراء



لعمليتي التخطيط واتخاذ القرار أهمية كبيرة في حياتنا؛ لأنهما تحددان آفاقنا المستقبلية، وترسمان كيفية الاستعداد للمتغيرات أو الأحداث الطارئة التي قد تواجهنا، ولا سيما حين يتعلق الأمر بالنواحي المالية.

يعد التخطيط للشراء واتخاذ القرار المتعلق به من الأمور التي يشملها التخطيط المالي للأسرة والفرد، الذي يهدف إلى تحقيق مستقبل أفضل لنا ولأسرنا ومجتمعنا.

أولاً: التخطيط للشراء.

بناءً على ما سلف، يجب أن ندرك أن حاجات الناس ودوافعهم واحدة، ولكنهم يختلفون في طرائق التعبير عنها، علماً بأنه يصعب دراسة سلوك الفرد الاستهلاكي وتفسيره. يتضمن السلوك الاستهلاكي التصرفات والأفعال المباشرة التي تصدر عن الأفراد عند الرغبة في امتلاك سلعة أو خدمة معينة واستعمالها، ويشمل ذلك القرارات التي تسبق هذه التصرفات وتحدها.

يمتاز سلوك المستهلك بالتغير المستمر والتباين تجاه السلعة الواحدة، ويتأثر بالعديد من العوامل الاجتماعية والاقتصادية والبيئية.

النشاط (١)

دوافع سلوك المستهلك.

سيساعدك هذا النشاط على تعرّف التصنيفات الخاصة بدوافع سلوك المستهلك.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل في هذا النشاط على نحو فردي.
- اذكر سلعا اشتريتها الاسبوع الماضي، مبيّنا كيفية الشراء من حيث:
 - اختيارك العلامة التجارية (هل اخترت علامة تجارية معينة؟).
 - اختيارك المحل (هل توجهت إلى محل اعتدت الشراء منه دائما؟).
- هل تقصد أنت أو أي من أفراد أسرتك وأصدقائك محلا مبيّنا لشراء سلعة ما؟ ما هذه السلعة؟

دوافع سلوك المستهلك:



النشاط (٢)

التخطيط، واتخاذ قرار الشراء.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تخطيط عملية الشراء.

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- افترض أنك زرت سوقاً تجارية (مول)، وأنت تريد شراء حاجات منزلك في (١٠) دقائق.
- فكر وحدك مدة (٥) دقائق في أهم العوامل التي يتعين عليك مراعاتها قبل عملية الشراء وبعدها.
- استعن بالأسئلة الآتية التي قد تساعدك على تنفيذ النشاط:
 - إذا ذهبت إلى السوق لشراء الكثير من الأغراض الضرورية، فماذا تشتري أولاً؟ هل يمكنك شراء هذه الأغراض جميعها؟
 - إذا وجدت أن الميزانية تسمح بشراء كل ما تحتاج إليه، فإلى أي الأسواق تذهب؟
 - إذا اخترت - مثلاً - قسم الخضراوات، فكيف تصرف الميزانية التي حددتها لهذا القسم، أي الأصناف تشتري؟
 - ما أول شيء تفعله عادة عند أي عملية شراء؟
 - هل تخزن أنواع السلع جميعاً في مكان واحد بغض النظر عن حجمها ونوعها؟
 - هل انتهيت من عملية الشراء؟ ما الذي نفعله عادة بعد شراء سلعة معينة؟ ما الذي يجعلنا نعود مرة أخرى إلى المحل نفسه؟
- شارك زميلك في إجابتك.
- ناقش زملاءك في إجابتك.

المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء:

المعايير التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء:

عندما يتخذ المستهلك قرار الشراء الفعلي فإنه يتحمل الكثير من المخاطر، التي قد تكون متوقعةً سلفاً، والتي تُعزى إلى عدم كفاية خبرته الفنية، وقلة معرفته بالسلع المشتراة ومكوناتها وأمدتها. وتأسيساً على ذلك، يُمكن تصنيف المخاطر إلى أربعة أنواع، هي:

أ- مخاطر تتعلق بخوف المستهلك من الأضرار الصحية التي قد تنجم عن سوء مكونات السلعة، أو استهلاكها الزائد على الحاجة.

ب- مخاطر مالية قد يكون سببها عدم تناسب الإشباع اللازم للحاجة مع ما يدفعه المستهلك من نقود.

ج- مخاطر اجتماعية تظهر حين يقرر المستهلك شراء سلعة أو خدمة مخالفة للعادات والتقاليد، ومنافية للأعراف السائدة.

د- مخاطر خسارة الوقت والجهد.



ثانياً: اتّخاذ قرار الشراء.

تعرّفنا في الأنشطة السابقة أهمية التخطيط السليم الذي يُفضي إلى قرار شراء صحيح، وسلوك شراء المستهلك ودوافعه، وسنتعرّف الآن المعايير التي تحكّم اتّخاذ قرار الشراء، والعوامل المؤثّرة فيه، والمراحل التي تمرُّ بها عملية الشراء؛ بُغية تعزيز قدراتك، وجعلك أكثر وعياً عند اتّخاذ قراراتك الشرائية.

النشاط (١)

معايير اتّخاذ قرار الشراء.

سيساعدك هذا النشاط على تعرّف معايير اتّخاذ قرار الشراء.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اختر أنت وأفراد مجموعتك سلعة تعتقدون أنّكم قادرون على إقناع بقية الطلبة بشرائها.
- افترض أنت وأفراد مجموعتك أنّكم موظفو مبيعات تعملون في شركة كبرى، وأنه يتعين عليكم الوقوف أمام الزملاء في الصف، والعمل على إبراز إيجابيات السلعة ومواصفاتها؛ بُغية إقناع بقية المجموعات باتّخاذ قرار شرائها.
- يبحث أفراد هذه المجموعات في ما بينهم مسألة شراء سلعة من السلع، علماً بأنه يُسمح لهم فقط بشراء سلعة واحدة.
- تدوّن كل مجموعة في ورقة العوامل التي فكّرت فيها في أثناء اتّخاذها قرار شراء سلعة مُعيّنة، أو رفض شراء السلعتين معاً.
- تدوّن كل مجموعة في ورقة الأسباب التي قد تدفعها إلى شراء سلعة ما دون أخرى، كما هو الحال بخصوص السلعتين المعروضتين أمامها.
- دوّن العوامل والأسباب الخاصة بقرار الشراء في مكانها المناسب، بعد أن يطلب المعلم ذلك.



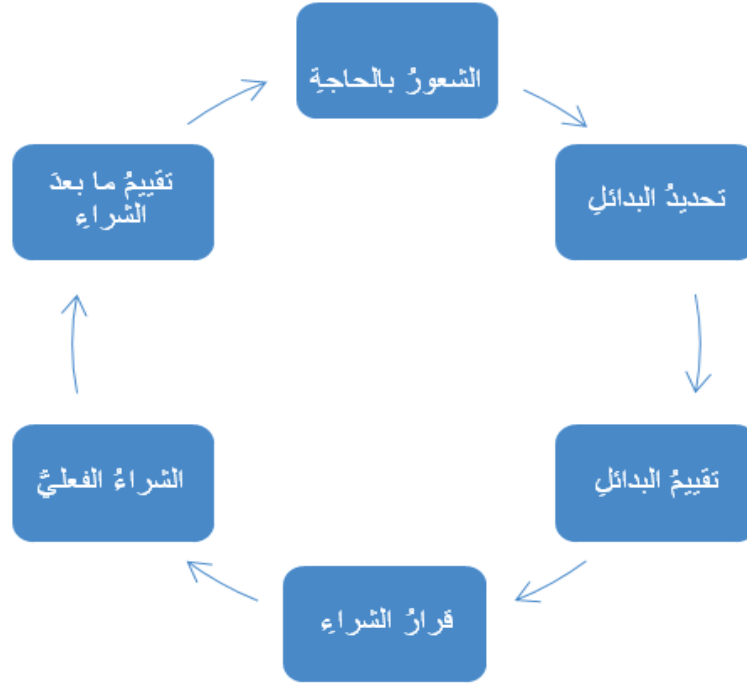
المعايير التي يجب مراعاتها عند اتخاذ قرار الشراء:

الأسباب التي تؤثر في قرار الشراء:

- تناقش كل مجموعة مراحل الشراء الموضحة في الشكل (٢-١).
- يتعين على كل مجموعة تطبيق هذه المراحل على عملية الشراء الافتراضية التي تضمنها النشاط.

مراحل عملية الشراء.

تمرُّ عمليةُ الشراءِ بمراحلٍ مختلفةٍ قبلَ الشراءِ الفعليِّ كما هو مُوضَّحُ في الشكلِ الآتي:



الشكل (٢-١): مراحل الشراء.

النشاط (٢)

قرارات الشراء.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف أنواع قرارات الشراء.

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع على الشكل (٣-١).



الشكل (٣-١).

- افترض أن لدى كل مجموعة مبلغ ٣٠٠٠٠ دينار، وأن المطلوب هو شراء السلع والخدمات الآتية: سيارة، هاتف، كتاب، حاسوب محمول، ملابس، خدمة تنظيف المنزل.
- وزع المبلغ على السلع، مُحدِّداً نوع كلٍّ منها.
- يجب أن يتفق أفراد المجموعة كافةً على نوع السلع وقيمتها.
- اعرض أنت وأفراد مجموعتك ما تتوصلون إليه.

تختلف قراراتُ الشراء وتتفاوتُ في ما بينها بناءً على أهمية السلعة المشتراة وقيمتها للمشتري. فقرارُ شراءِ السيارة مختلفٌ تماماً عن قرارِ شراءِ الكتاب؛ وذلك أن قرارَ شراءِ الكتاب - في حال وجود الرغبة - لن يستغرقَ وقتاً طويلاً، أمّا قرارُ شراءِ السيارة فهو أكثرُ تعقيداً، حتى مع توافرِ الرغبة؛ لأنَّ المخاطرةَ فيه أعلى.

• دوافع سلوك المستهلك:

١. دوافع أولية: شراء السلع والخدمات من دون النظر إلى العلامات التجارية أو الأنواع.
٢. دوافع انتقائية: اسم السلعة وعلامتها التجارية يدفعان إلى شرائها.
٣. دوافع التعامل: الشراء من محل أو سوق معينة.

• المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء:

١. مقدار النقود المخصصة للشراء.
٢. نوعية السلع والخدمات التي يراد شراؤها.
٣. كمية السلع والخدمات التي يراد شراؤها.
٤. تحديد أماكن الشراء.

• المعايير التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء:

١. طرائق دفع أثمان المشتريات (بطاقة، نقد، قروض، ...).
٢. إجراءات التخزين.
٣. تقييم السلع والخدمات تبعاً لملاءمتها الفرد، وأسلوب حياته.

• المعايير التي يجب مراعاتها عند اتخاذ قرار الشراء:

١. الحاجة إلى السلعة أو الخدمة، والرغبة في شرائها.
٢. توافر النقود اللازمة للشراء.
٣. توافر بدائل السلع التي توجد في السوق، والتي تفي بالحاجة.

• الأسباب التي تؤثر في قرار الشراء:

- الجودة.
- السعر.
- العلامة التجارية.
- الغلاف، والعبوة.
- الإعلان، والترويج.
- ثقافة المستهلك.

• أنواع قرارات الشراء:

- قرارات الشراء المعقدة: هي قرارات تتعلق بالسلع المعمرة، مثل: الأثاث والسيارة والمنزل (غالية الثمن وتستخدم لفترات طويلة)، ولا تتصف بالتكرار، وقد تتخذ مرة واحدة في العمر.
- قرارات الشراء المحدودة: من أمثلتها: الملابس والهواتف وخدمات الإنترنت.
- قرارات الشراء الروتينية: هي أسرع أنواع القرارات التي تقتصر على المشتريات اليومية والتي تتعلق عادةً بسلع الاستهلاك اليومي كالمواد الغذائية.

نشاط بيتي:



ناقش أفراد أسرتك في طرائق اتّخاذهم قرارات شراء مستلزمات العائلة، ثمّ شارك معلمك وزملاءك في ما تتوصّل إليه.

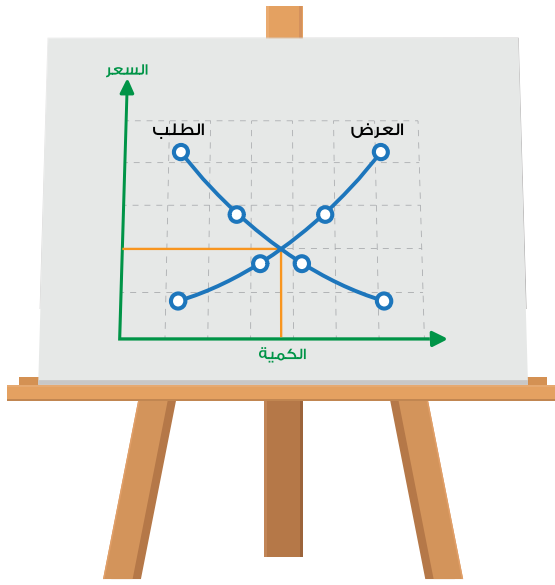


١. اذكر المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء الفعلي.

٢. بين السبب الرئيس لنشوء المخاطر التي قد يتحملها المستهلك، مُعدداً هذه المخاطر.

٣. اذكر ثلاثة أسباب تُؤثر في قرار الشراء.

الدرس الرابع العرض والطلب وتحديد الأسعار



السوق هو المكان الذي يجتمع فيه بائع السلعة ومُنْتَجُها، حيث يعرضان فيه سلعهما، وكذا المشتري أو المستهلك الذي يطلب السلعة (أو الخدمة) ويشتريها. وهذا يعني حدوث عملية تبادل بين المستهلك والمنتج في السوق، يحصل فيها المستهلك على السلعة، ويقبض المنتج ثمنها.

نسمع كثيراً أن تصدير كميات كبيرة من الخضار والفواكه إلى خارج الدولة قد يؤدي إلى قلة توافرها في سوق الدولة المحلي، في حين تزداد حاجات الناس إلى شرائها. وما إن يلاحظ التجار الذين يمتلكون هذه الأصناف أن الطلب على شرائها أكثر من المعروض، حتى يستغلوا حاجة الناس، فيطلبون حينئذ سعراً أعلى ثمناً لها.

تعرف المفاهيم الآتية:

الطلب: هو الرغبة المعززة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة معينة بسعر محدد في وقت معين.

العرض: هو قدرة المنتج أو رغبته في إنتاج كمية من إحدى السلع، أو تقديم خدمة معينة، وعرضها للبيع بسعر محدد في وقت معين. وبعبارة أخرى، فالعرض هو كميات البضائع الموجودة من السلع والخدمات بأسعار محددة وأوقات معينة.

السوق: يقصد به مجموعة من المشترين والبائعين الذين يرغبون في شراء سلعة ما أو بيعها.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف العوامل المؤثرة في العرض والطلب.

التعليمات:

- سيوزع الطلبة على ثماني مجموعات، تمثل أربع منها الطلب، وتمثل أربع أخرى العرض.
- تناقش كل مجموعة العوامل التي تؤثر في الطلب أو العرض بحسب توزيعها.
- تتقمص مجموعات الطلب دور المستهلكين، ويتعين على أفرادها التفكير في الأسباب التي تجعلهم يزدون الطلب على سلعة ما، والأسباب التي قد تؤدي إلى انخفاض طلبهم عليها.
- تتقمص مجموعات العرض دور المنتجين، ويتعين على أفرادها التفكير في الأسباب التي تدفعهم إلى زيادة الإنتاج أو خفضه.

- حاول الإجابة مع أفراد مجموعتك عن الأسئلة الآتية التي تساعدك على معرفة العوامل

المؤثرة في الطلب:

- إذا افترضنا وجود إشاعة تتعلق بارتفاع سعر سلعة ما أو انخفاضها في الفترة القادمة، فكيف سيؤثر ذلك في الطلب؟
- برأيك، إذا ارتفعت أسعار السيارات اليابانية، فهل سيؤثر ذلك في طلب السيارات الكورية؟
- ما السلع التي يزداد عليها الطلب في فصل الصيف؟ لماذا؟
- إذا انخفض سعر حبر الطابعات، فهل سيؤثر ذلك في طلب الطابعات نفسها؟

- حاول الإجابة مع أفراد مجموعتك عن الأسئلة الآتية التي تساعدك على معرفة العوامل

المؤثرة في العرض:

- افترض أنك صاحب مصنع، وأن أسعار المواد المستخدمة في عملية الإنتاج قد ارتفعت. هل سيتأثر إنتاجك؟

• كيف تُسهم وسائل التكنولوجيا في تحسين نوعية الإنتاج، وتزيد من سرعته؟ كيف يؤثر ذلك في العرض؟

• هل تؤثر الضرائب والرسوم في تكلفة الإنتاج؟ في حال ارتفاعها، هل ستؤثر في العرض؟

• افترض أنك صاحب مصنع، وأن أحد الخبراء أبلغك أن سعر سلعة ما من منتجاتك سينخفض عالمياً. ما الإجراء الذي ستتخذه؟

العوامل المؤثرة في كل من الطلب والعرض

العوامل المؤثرة في الطلب	العوامل المؤثرة في العرض

السلع المكملّة: هي السلع التي لا تتحقق منها المنفعة إلا بوجود طرفيها معاً، مثل: الطابعة، والحبر.

عناصر الإنتاج: هي مجموعة مدخلات الإنتاج ممثلة في المواد الأولية، والعمّال، ورأس المال، والإدارة.

• الطلب: هو الرغبة المعززة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة معينة بسعر محدد في وقت معين.

• العرض: هو قدرة المنتج أو رغبته في إنتاج كمية من إحدى السلع، أو تقديم خدمة معينة، وعرضها للبيع بسعر محدد في وقت معين. وبعبارة أخرى، فالعرض هو كميات البضائع الموجودة من السلع والخدمات بأسعار محددة وأوقات معينة.

• السوق: يقصد به مجموعة من المشترين والبائعين الذين يرغبون في شراء سلعة ما أو بيعها.

العوامل المؤثرة في كل من الطلب والعرض

العوامل المؤثرة في العرض	العوامل المؤثرة في الطلب
أسعار المواد المستخدمة في الإنتاج.	مستوى دخل المستهلك.
التقدم التكنولوجي.	أذواق المستهلكين.
أسعار السلع الأخرى والسلع البديلة.	تغير أسعار السلع الأخرى البديلة والمكملة.
الضرائب والرسوم المفروضة على قطاع الإنتاج.	توقعات المستهلك للأسعار مستقبلاً.
المعونات المقدمة لقطاع الإنتاج.	موسمية بعض أنواع السلع.
توقعات المنتجين للأسعار مستقبلاً.	عدد المستهلكين.

• السلع المكملّة: هي السلع التي لا تتحقق منها المنفعة إلا بوجود طرفيها معاً، مثل: الطابعة، والحبر.

• عناصر الإنتاج: هي مجموعة مدخلات الإنتاج ممثلة في المواد الأولية، والعمال، ورأس المال، والإدارة.

نشاط بيتي:



مُستعيناً بشبكة الإنترنت، اكتب مقالاً عن علاقة السعر بالطلب، وكيف يُؤثر الطلب في ارتفاع السعر أو انخفاضه، مُضمناً إياه بعض الأمثلة.



أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بما يأتي:

السلع المكملّة:

السلع البديلة:

٢- اذكر ثلاثة عوامل تؤثر في الطلب، وثلاثة أخرى تؤثر في العرض.

٣- هات ثلاثة أمثلة على سلع بديلة، وثلاثة أخرى على سلع مكملّة.

٤- وضح علاقة العرض بالطلب.

١- ضع إشارة (√) إزاء العبارة الصحيحة، وإشارة (X) إزاء العبارة الخطأ في ما يأتي:

- يُمثّل السعر الثمن النقديّ الذي تدفعه لقاء امتلاك شيء ما. ()
- ثقافة المشترين الاستهلاكية هي أحد أسباب اختلاف القيمة مقابل النقد المدفوع. ()
- السلع البديلة هي سلع يمكن استخدامها بدلاً من السلع الأصلية. ()
- يعدّ الشراء من متجر معين أحد دوافع سلوك المستهلك الانتقائية. ()
- تمرّ عملية الشراء بمراحل مختلفة. ()
- يُمثّل الطلب الرغبة المعززة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة معينة بسعر مُحدد في وقت معين. ()
- تعدّ موسمية بعض أنواع السلع من العوامل المؤثرة في العرض. ()

٢- عرّف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

• ترشيّد الاستهلاك:

.....

• الشراء العاطفي:

.....

• الترشيّد المنزلي:

.....

• قرارات الشراء المعقّدة:

.....

٣- هاتِ مثالاً واحداً على كلِّ ممّا يأتي:

• السلع البديلة:

.....

• الترشيّد الغذائي:

.....

• الترشيدُ الاقتصاديُّ:

• السلعُ المُكمّلةُ:

٤- برأيك، هل يُؤثّرُ ضعفُ ثقافةِ المشتريين الاستهلاكيةِ في اختلافِ القيمةِ مقابلِ النقدِ المدفوعِ؟

٥- اذكرُ أهمَّ المعايير التي يجبُ مراعاتُها قبلَ عمليةِ الشراءِ وبعدها.

المعاييرُ التي يجبُ مراعاتُها بعدَ عمليةِ الشراءِ	المعاييرُ التي يجبُ مراعاتُها قبلَ عمليةِ الشراءِ

الإقراض والإقتراض



- هل اقترضت من قبل؟
- هل تعرف مؤسسات مقرضة في منطقتك؟
- هل تعرف أنواع مؤسسات الإقراض؟

يستحوذُ عنصرُ المادةِ في الحياةِ على جزءٍ كبيرٍ منِ اهتماماتنا، ويستخدمُ معظمُ الناسِ هذهَ الوسيلةَ المهمةَ في شراءِ (أو تلبية) حاجاتهمِ الضروريةِ في الحياة؛ فالمالُ هوَ عصبُ الحياةِ الاقتصاديةِ قديماً وحديثاً، وهوَ أيضاً مؤشِّرٌ للنهوضِ والتقدمِ في الدولةِ والمجتمعِ؛ وذلكَ أنَّ وجودَ الأموالِ الكثيرةِ يعني وجودَ صناعاتٍ اقتصاديةٍ ونشاطٍ تجاريٍّ في البلدِ.

تتمثلُ أهميةُ النقودِ في أنها وسيلةُ شراءِ الحاجياتِ المختلفةِ، وتلبيةِ المتطلَّباتِ اليوميةِ؛ فمنَ دونِ النقودِ لا يستطيعُ الإنسانُ شراءَ ما يحتاجُ إليه. والنقودُ أيضاً تُوفِّرُ الأمانَ النفسيَّ للإنسانِ؛ فالحياةُ مُتقلِّبةٌ مُتغيِّرةٌ، وقد يعاني الإنسانُ أحوالاً قاسيةً، منَ مثلِ: المرضِ، أو الفاقةِ، أو تكالِبِ الدَّينِ، فتكونُ النقودُ عندئذٍ عنصرَ أمانٍ يُعِينُهُ على تجاوزِ هذهِ الأحوالِ.

والنقودُ مهمةٌ لأربابِ الأسرِ الذين يتطلعونَ إلى تعليمِ أبنائهمِ في المدارسِ والجامعاتِ، ولا سيَّما في الدولِ التي لا تُوفِّرُ التعليمَ المجانيَّ، فيكونُ النقدُ مُعيِّناً لهمُ على تعليمِ أبنائهمِ، وعدمِ التقصيرِ في حقهمِ مستقبلاً، وضمانِ حصولهمُ على أفضلِ الفرصِ المتاحةِ.

يُتوقَّعُ منَ الطالبِ بعدَ دراسةِ هذهِ الوحدةِ أن يكونَ قادراً على:

- تعرُّفِ مفهومِ كلِّ من الإقراضِ، والاقتراضِ.
- تمييزِ أهميةِ الإقراضِ والاقتراضِ.
- تحديدِ أنواعِ القروضِ.
- تحديدِ أسبابِ الاقتراضِ.
- إدراكِ أثرِ القروضِ في مجالاتِ التنميةِ المجتمعيةِ.
- فهمِ حقيقةِ العاملِ النفسيِّ للمُقترضِ.
- استنتاجِ أهميةِ الالتزامِ والجديَّةِ في السدادِ.
- استقصاءِ القيمِ الإيجابيةِ في الإقراضِ والاقتراضِ.
- تحديدِ أنواعِ مؤسساتِ الإقراضِ.
- تمييزِ معاييرِ المفاضلةِ بينِ عروضِ التمويلِ المختلفةِ.
- تعرُّفِ شروطِ منحِ القرضِ.
- تعرُّفِ العواملِ المؤثرةِ في حجمِ الاقتراضِ.
- اكتشافِ المخاطرِ الناجمةِ عنِ الاقتراضِ.
- استنتاجِ دورِ البنكِ المركزيِّ في الحرصِ على مصالحِ المتعاملينَ معَ البنوكِ، ولا سيَّما المقترضينَ.

أولاً: الفرق بين الإقراض والاقتراض.

بالرغم من امتلاك أصحاب المشروعات أفكاراً إنتاجية، فإنهم لا يمتلكون غالباً الأموال الكافية لتنفيذ هذه الأفكار، وتحويلها إلى مشروعات مُنتجة وربحية، فيتوجهون إلى البنوك ومؤسسات التمويل الأخرى؛ طلباً لما يلزمهم من مالٍ.

والأفراد أيضاً لا يستطيعون تلبية بعض حاجاتهم؛ لأنها تتطلب أموالاً تفوق مواردهم، ما يضطرهم إلى الاستعانة بالبنوك أو المؤسسات المالية.

مفهوم الإقراض والاقتراض.

النشاط (١)

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم كل من الإقراض، والاقتراض.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- شارك أفراد مجموعتك في صياغة تعريف واضح لمفهوم الإقراض، ومفهوم الاقتراض.
- اعرض التعريف على المجموعات الأخرى.
- ناقش أنت وزملاؤك المعلم في مفهوم الإقراض، ومفهوم الاقتراض.

تعريفُ الإقراضِ:

تعريفُ الاقتراضِ:



النشاط (٢)

الفرق بين الإقراض والاقتراض.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تمييز مفهوم الإقراض من مفهوم الاقتراض.

التعليمات:

- اطَّلِعْ على الشكل (١-٢) الذي يُمثِّل دراسة حالة لفكرة مشروع، ثمَّ أجِبْ عن الأسئلة التي تليه.

أملُ ربةٌ منزلٌ كانت تبحث عن فكرة لمشروع يُدرُّ عليها دخلاً يُعينها على مواجهة تحديات الحياة وأعبائها المتزايدة، ويوفِّرُ حياةً أفضلَ لها ولأبنائها. وقد اهتدت إلى فكرة مشروع يُحقِّقُ لها رغباتها وتطلُّعاتها، فعمدت إلى أحد البنوك لطلب قرض قيمته ٤٠٠٠ دينار، وسرعان ما وافق البنك على طلبها بعد ما قدِّمت الضمانات اللازمة للتسديد وفق جدول زمني اتَّفقا عليه.

الشكل (١-٢): فكرة مشروع.

- مَنْ المُقرضُ والمُقرضُ في دراسة الحالة السابقة؟
- كمَّ كانت قيمة القرض؟
- ما السبب الذي دفع أمل إلى طلب قرض؟
- برأيك، هل كان هذا السبب مهماً جداً حتى تلجأ إلى الاقتراض؟
- ناقش أنت وزملاؤك المعلم في إجابات الأسئلة.

يساعدك الاقتراض على تحقيق حاجات مهمة لك، قد لا تستطيع بلوغها من دون الحصول على قرض. فمثلاً، إذا أردت شراء بيت فإن القرض السكني يوفر لك التمويل اللازم لذلك. وبالمثل، فقد ترغب في اقتراض المال، أو الحصول على ائتمان لدفع تكاليف تتعلق بخططك الأخرى، مثل: شراء سيارة، وإرسال أبنائك مستقبلاً للدراسة خارج البلد، أو دفع نفقات غير متوقعة مثل تكاليف المعالجة الطبية الطارئة.

يعد الاقتراض قراراً منطقيًا في بعض الأحيان؛ وذلك أنه يتيح لك اقتناء الحاجيات (المشتريات)، وتقسيم النفقات من دون الحاجة إلى الالتزام بدفعات مسبقة. ولكن، يتعين عليك أولاً ترتيب أولوياتك، بحيث تُنفق القرض على أكثر حاجاتك أهمية. وهذا يُحتم عليك أن تسأل نفسك قبل الشروع في عملية الاقتراض ما يأتي: هل أحتاج إلى هذا المنتج (أو الخدمة) حتى أقترض المال لشرائه؟ هل توجد وسيلة أخرى لشراء هذا المنتج، أو الحصول على هذه الخدمة من دون الاقتراض؟

تقدم البنوك مجموعة من المنتجات التي تتيح لك الاقتراض منطقيًا بما يتوافق مع غايتك، ويلبي حاجاتك؛ لذا يجب أن تُحدد تحديداً دقيقاً الغرض من القرض، وتدرسه جيداً، وتُتقارن حاجتك بالمنتجات المتوافرة. وقد يكون الجدول الزمني لسداد القرض عنصراً إرشادياً مهماً لك عند اتخاذك قرار الاقتراض.

ثانياً: أنواع القروض.

للقرض أهمية كبيرة في هذا العصر؛ لذا سنعرض لمعلومات عدة عن القروض وأنواعها. توجد تصنيفات متعددة لأنواع القروض، وسيقتصر الحديث هنا على تصنيف القروض من حيث الغرض، ومن حيث المدة.



١- القروض من حيث الغرض.

النشاط (١)

أنواع القروض من حيث الغرض.

سيساعدك هذا النشاط على تمييز أنواع القروض من حيث الغرض عن غيرها.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل في مجموعة مكونة من ثلاثة طلاب.
- يُطلق على هذه المجموعات اسم المجموعات الأم.
- يُوزع المعلم على الطلبة في المجموعات الأم بطاقات الأرقام (١-٣).
- تُكوّن كل مجموعة من الطلبة الذين يحملون الرقم نفسه مجموعة فرعية، وتُسمى هذه المجموعات الفرعية المجموعات الخبيرة، وفيها يُمثل الطلبة الذين يحملون الرقم (١) المجموعة الأولى، والطلبة الذين يحملون الرقم (٢) المجموعة الثانية، والطلبة الذين يحملون الرقم (٣) المجموعة الثالثة.
- تُوزع على المجموعات بطاقات الخبراء على النحو الآتي:
 - المجموعة الأولى: بطاقة الخبير (١): القروض الاستهلاكية.
 - المجموعة الثانية: بطاقة الخبير (٢): القروض الإنتاجية.
 - المجموعة الثالثة: بطاقة الخبير (٣): القروض الاستثمارية.
- اطلع أنت وأفراد مجموعتك على بطاقة الخبير الخاصة بالمجموعة.
- اقرأ أنت وأفراد مجموعتك هذه البطاقة في (١٠) دقائق.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

القروض الاستهلاكية

هي القروض المخصصة للسلع الاستهلاكية، مثل: شراء سيارة، أو أثاث، أو ثلاجة، أو نحو ذلك. غير أن بعض البنوك لا تحبذ منح الموظفين قروضاً لشراء هذه السلع المعمرة؛ لأن قدرة الموظف على الدفع محكومة باستمراره في العمل بالمؤسسة أو الشركة، وقد تتأثر هذه القدرة بإنهاء خدماته، أو مرضه، أو إصابته بحادث. وعليه، فالبنوك تطلب عادةً سعر فائدة أعلى على القروض الاستهلاكية؛ لأنها تشتمل على درجة أعلى من المخاطرة.

بطاقة الخبر (١): القروض الاستهلاكية.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

القروض الإنتاجية

هي مبالغ مالية تُخصّص للقطاعات الاقتصادية المختلفة، ممثلة في قطاع الصناعة الذي يحتاج إلى المواد الأولية والآلات وغيرها من الأدوات الضرورية، والقطاع الزراعي الذي يهدف إلى إشباع رغبات المزارعين في زيادة الإنتاج؛ بتوفير العناصر والأدوات اللازمة لإتمام عملية الإنتاج.

بطاقة الخبر (٢): القروض الإنتاجية.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

القروض الاستثمارية

هي القروض التي تُخصَّص لتمويل المشروعات الاستثمارية، والتي تُمنح لشركات الاستثمار بغية تمويل اكتتابها في أسهم جديدة، وذلك بصورة قروض مُستحقة عند الطلب. وتُمنح أيضاً للأفراد الذين يرغبون تمويل جزء من مشترياتهم للأوراق المالية.

بطاقة الخبير (٣): القروض الاستثمارية.

- عدّ إلى مجموعتك الأم.
- ستعمل داخل مجموعتك الأم على:
 - نقل الخبرة التي اكتسبتها - في أثناء عملك خبيراً ضمن المجموعات الخبيرة - إلى زملائك في المجموعة الأم.
 - مناقشة أعضاء مجموعتك في المعلومات التي توصلت إليها.
 - الإجابة عن الاستفسارات والتساؤلات التي يطرحها زملاؤك في المجموعة الأم.
- يمنح المعلم كل خبير (٣) دقائق لنقل خبرته إلى أعضاء المجموعة، وتوضيح اللازم لهم، بدءاً بخبراء المجموعة الأولى الذين أسندت إليهم مهمة مناقشة بطاقة الخبير (١)، ثم خبراء المجموعة الثانية الذين أسندت إليهم مهمة مناقشة بطاقة الخبير (٢)، وهكذا حتى يكمل باقي الخبراء نقل خبراتهم، وتكتمل الموضوعات داخل المجموعات الأم.
- سيناقشك المعلم في أهم المعلومات التي توصلت إليها.

السهم: هو نصيب، أو حصة، أو شيء يمثل ملكية في شركة ما، ويشار إليه أحياناً بمصطلح (حصة رأس مال الشركة).

٢- القروض من حيث المدّة.

النشاط (٢)

أنواع القروض من حيث المدّة.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تمييز أنواع القروض من حيث المدّة.

التعليمات:

- ستعمل في هذا النشاط على نحوٍ فرديّ.
- اطّلع على الجدول (١-٢).
- املاّ العمود الأول: ماذا أعرف عن القروض من حيث المدّة؟
- املاّ العمود الثاني: ماذا أريد أن أعرف عن القروض من حيث المدّة؟
- اترك العمود الثالث (ماذا تعلّمت عن القروض من حيث المدّة؟) فارغاً، ثمّ املاه في نهاية النشاط.
- ناقش المعلم في الأفكار التي تتوصّل إليها.

ماذا أعرف؟ (What do I K now)	ماذا أريد أن أعرف؟ (What do I W ant to Know)	ماذا تعلّمت؟ (What have I L earned)

الجدول (١-٢): القروض من حيث المدّة.

- والآن، املاّ العمود الثالث: ماذا تعلّمت عن القروض من حيث المدّة؟

تذكُر

- الإقراض: مبلغ من النقود يُقدّمهُ الجهازُ المصرفيُّ للأفرادِ والمؤسساتِ بهدفِ تمويلِ نشاطٍ اقتصاديٍّ خلالَ مدّةٍ زمنيةٍ مُحدّدةٍ، وذلكَ بنسبةٍ فائدةٍ مُتفقٍ عليها سلفاً. وبعبارةٍ أخرى، تُمثّلُ القروضُ المصرفيةُ عمليةَ تحويلٍ مؤقتةٍ لرأسِ المالِ من زبونٍ اقتصاديٍّ إلى آخر.
- الاقتراضُ: أخذُ مبلغٍ نقديٍّ من إحدى المؤسساتِ شريطةَ التعهّدِ بإعادتهِ خلالَ مدّةٍ مُعيّنة، ودفعِ فائدةٍ عليه.

- الائتمانُ: الثقةُ التي يوليها البنكُ أو المؤسسةُ الماليةُ لشخصٍ ما؛ بأنّ يمنحه مبلغاً من النقودِ لاستخدامه في غرضٍ مُحدّدٍ، خلالَ مدّةٍ زمنيةٍ مُتفقٍ عليها، ضمنَ شروطٍ مُعيّنة لقاءَ عائدٍ ماديٍّ مُتفقٍ عليه، أو فائدةٍ مُتفقٍ عليها.

• أنواعُ القروضِ:

تُصنّفُ القروضُ إلى نوعين، هما:

1- القروضُ من حيثِ الغرضِ:

تُصنّفُ القروضُ من حيثِ الغرضِ إلى ثلاثة أنواع، هي:

- أ- القروضُ الاستهلاكيةُ: هي القروضُ المُخصّصةُ للسلعِ الاستهلاكيةِ، مثل: شراءِ سيارةٍ، أو أثاثٍ، أو ثلاجةٍ، أو نحو ذلك. غير أنّ بعضَ البنوكِ لا تُحبّدُ منحَ الموظفينِ قروضاً لشراءِ هذهِ السلعِ المُعمّرة؛ لأنّ قدرةَ الموظفِ على الدفعِ محكومةٌ باستمراره في العملِ بالمؤسسةِ أو الشركةِ، وقد تتأثّرُ هذهِ القدرةُ بإنهاءِ خدماته، أو مرضه، أو إصابتهِ بحادثٍ. وعليه، فالبنوكُ تطلبُ عادةً سعراً فائدةً أعلى على القروضِ الاستهلاكيةِ؛ لأنّها تشتملُ على درجةٍ أعلى من المخاطرةِ.

- ب- القروضُ الإنتاجيةُ: هي مبالغٌ ماليةٌ تُخصّصُ للقطاعاتِ الاقتصاديةِ المختلفةِ، مُمثّلةً في قطاعِ الصناعةِ الذي يحتاجُ إلى الموادِّ الأوليةِ والآلاتِ وغيرها من الأدواتِ الضروريةِ، والقطاعِ الزراعيِّ الذي يهدفُ إلى إشباعِ رغباتِ المزارعينِ في زيادةِ الإنتاجِ؛ بتوفيرِ العناصرِ والأدواتِ اللازمةِ لإتمامِ عمليةِ الإنتاجِ.

ج- القروض الاستثمارية: هي القروض التي تُخصَّصُ لتمويل المشروعات الاستثمارية، والتي تُمنح لشركات الاستثمار بُغية تمويل اكتتابها في أسهم جديدة، وذلك بصورة قروض مُستحقة عند الطلب. وتمنح أيضًا للأفراد الذين يرغبون تمويل جزءٍ من مشترياتهم للأوراق المالية.

٢- القروض من حيث المدَّة:

تُصنَّف القروض من حيث المدَّة إلى ثلاثة أنواع، هي:

- أ- قروض قصيرة الأجل: هي قروض تُقدَّم للأفراد والشركات؛ بُغية الإسهام في سدِّ عجز السيولة، أو الرغبة في اقتناء تجهيزات أو معدات، أو استبدالها. وتبلغ مدَّة سدادها سنةً أو أقلَّ.
- ب- قروض مُتوسطة الأجل: هي قروض تُقدَّم للأفراد والشركات، ويجب سدادها في مدَّة زمنية حدُّها الأدنى سنةً، وحدُّها الأقصى خمسُ سنوات.
- ج- قروض طويلة الأجل: يجب سداد هذه القروض في مدَّة زمنية تتجاوز خمسَ السنوات. أمَّا حدُّها الأعلى فيتفق عليه العميل والبنك أو الجهة المقرضة.

نشاط بيتي:



اسأل والديك عما إذا حصلوا على قرض تمويلي. وفي حال أجابا بالإيجاب فاطلب إليهما بيان الغرض منه، وتحديد الزمن اللازم لتسديده، ثم ناقشهما في ما تعلمته في هذا الدرس.



أُسْئَلَةُ الدَّرْسِ

١- وُضِّحِ المَقْصُودَ بِمَا يَأْتِي:

الإِقْرَاضُ:

الإِقْتِرَاضُ:

٢- تُعَدُّ القُرُوضُ الإِسْتِهْلَاقِيَّةُ أَحَدَ أَنْوَاعِ القُرُوضِ مِنْ حَيْثُ الغَرَضُ. وُضِّحْ ذَلِكَ.

٣- أكمل الفراغ في ما يأتي:

أ- القرض الذي يُقدّم للأفراد؛ بُغية الإسهام في سدّ عجز السيولة، أو الرغبة في اقتناء تجهيزات أو معدات، أو استبدالها. وتبلغ مدة سداده سنةً أو أقلّ، هو: _____

ب- الأسهم هي: _____

ج- المصطلح الذي يُطلق على الثقة التي يوليها البنك أو المؤسسة المالية لشخص ما؛ بأن يمنحه مبلغاً من النقود لاستخدامه في غرضٍ مُحدّد، خلال مدةٍ زمنيةٍ مُتَّفَقٍ عليها، ضمن شروطٍ مُعيَّنة لقاء عائدٍ ماديٍّ مُتَّفَقٍ عليه، أو فائدةٍ مُتَّفَقٍ عليها، هو: _____

الدرس الثاني

أهمية الإقراض والاقتراض



تعدُّ القروضُ أحدَ أهمِّ مصادرِ الأرباحِ الماديةِ للبنوكِ التجارية، وتمثِّلُ - في الوقتِ نفسه - إحدى الخدماتِ المُقدَّمةِ للعملاءِ، وهي خدماتٌ تتضمَّنُ تزويدَ الأفرادِ والمؤسساتِ بالأموالِ اللازمةِ شريطةَ تقديمِ التَّعهداتِ والضماناتِ الكافيةِ لتسديدِ هذهِ الأموالِ، إضافةً إلى الفائدةِ المستحقةِ عليها، ويكونُ التسديدُ دفعةً واحدةً، أو على دفعاتٍ. يُذكرُ أنَّ الضماناتِ التي يُقدِّمها العميلُ للبنكِ لا تعدو أكثرَ من إجراءاتِ تحفظٍ للبنكِ حقِّه، وتحميه من المخاطرِ والخسائرِ.

دوافع الاقتراض.

النشاط (١)

سيساعدُك هذا النشاطُ على تعرُّفِ دوافعِ الاقتراضِ.

الهدف:

التعليمات:

- ستعملُ ضمنَ مجموعة.
- نَظِّمُ نقاشًا معَ أفرادِ مجموعتِكَ عنِ الأسبابِ التي قدَّ تدفَعنا إلى الاقتراضِ.
- ناقِشِ أنتَ وزملاؤُكَ المعلمَ في هذهِ الأسبابِ.

دوافعُ

الاقتراضُ: هي
الأسبابُ التي تدعو
الفردَ، أو المؤسسةَ،
أو الحكومةَ إلى طلبِ
النقود من البنوكِ
والمؤسساتِ الماليةِ.

دوافعُ الاقتراضِ:

النشاطُ (٢)

فوائدُ الاقتراضِ.

الهدفُ:

سيساعدُك هذا النشاطُ على تعرُّفِ فوائدِ عمليةِ الاقتراضِ.

التعليماتُ:

- ستعملُ ضمنَ مجموعة.
- تسلِّمُ من المعلمِ الورقةَ البيضاءَ.
- دوِّنِ أنتَ وزملاؤُك في المجموعة أهمَّ فوائدِ عمليةِ الاقتراضِ في (٥) دقائقَ.
- تبادلُ ورقةَ مجموعتِك معَ ورقةِ مجموعةٍ أخرى.
- اطَّلِعِ أنتَ وزملاؤُك في المجموعة على أهمِّ الفوائدِ التي دوَّنتها هذه المجموعة، ثمَّ أضفِ أيَّ فائدةٍ تراها مهمةً.
- تبادلُ الأوراقِ معَ بقيةِ المجموعاتِ.
- اطَّلِعِ أنتَ وزملاؤُك في المجموعة على ما أضفَّته المجموعاتُ الأخرى من فوائِدَ.
- ناقشِ المعلمُ في ما تتوصَّلُ إليه المجموعةُ.

- دوافع الاقتراض: هي الأسباب التي تدعو الفرد، أو المؤسسة، أو الحكومة إلى طلب النقود من البنوك والمؤسسات المالية.
- أنواع دوافع الاقتراض:
 - ١- دوافع شخصية: يقصد بها لجوء الفرد إلى اقتراض النقود للإنفاق على حاجات استهلاكية حالية لا يستطيع توفيرها من مصادر دخله المتاحة، مثل: شراء سيارة أو منزل؛ أو السفر؛ أو التعلم؛ أو الزواج.
 - ٢- دوافع تجارية: يقصد بها إنفاق المبالغ المقرضة على عمليات شراء السلع والخدمات وبيعها لتحقيق الربح.
 - ٣- دوافع استثمارية: يقصد بها إنفاق المبالغ المقرضة على تأسيس المشروعات الاقتصادية والاستثمارية لغرض الإنتاج، وتحقيق الربح.
 - ٤- دوافع حكومية: يقصد بها لجوء الدولة إلى الاقتراض - بوصفه مصدرًا من مصادر الإيرادات العامة - لتوفير إيرادات يمكن إنفاقها على المشروعات الكبرى، ودعم برامج التنمية الاقتصادية، أو سدّ العجز في موازنتها، ولا سيّما إذا كانت النفقات أكبر من الإيرادات.
- فوائد الاقتراض للمجتمع والأفراد:
 - سدّ عجز المؤسسات المالي.
 - زيادة عدد المشروعات؛ ما يؤدي إلى زيادة عدد السلع المقدمة.
 - الحد من انتشار الفقر.
 - الاستفادة من استثمارات البنوك.
 - الحد من البطالة.
 - تحسين مستوى حياة الأفراد اجتماعياً، ودمجهم في الحياة الاجتماعية.
 - العناية بالمجتمع، وتلبية حاجاته الحياتية.



نشاط بيتي:



ناقشْ والديكَ في فوائدٍ أخرى لعمليةِ التمويلِ عن طريقِ الاقتراضِ، ثمَّ شاركِ المعلمَ والزملاءَ في ما تتوصَّلُ إليه.



١- ما المقصود بمفهوم دوافع الاقتراض؟

٢- وضح الفرق بين الدوافع الشخصية والدوافع التجارية للاقتراض.

٣- علل ما يأتي:

تلجأ الحكومات أحياناً إلى الاقتراض.

٤- اذكر ثلاث فوائد يجنيها المجتمع والأفراد من عملية الاقتراض.

-
-
-

الدرس الثالث

حجم الاقتراض المناسب

يستفاد عادةً من عملية الاقتراض في تلبية بعض الحاجات المالية التي لا يكفي الدخل المتوافر للحصول عليها؛ لذا لا ينبغي أن يكون الإقبال على الاقتراض عشوائياً، بل مخططاً له ومدروساً تبعاً للعوامل المختلفة المتعلقة بالجهة المقرضة، بحيث لا يزيد حجم الاقتراض على الأموال اللازمة لتحقيق الغرض منه. لتحديد حجم القرض، لا بد من استعراض مجموعة العوامل التي تؤثر في اختياره، والتي يوضحها النشاط الآتي.

العوامل التي تُحدّد حجم الاقتراض.

النشاط (١)

سيساعدك هذا النشاط على تعرف العوامل التي تُحدّد حجم الاقتراض الشخصي.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطّلع أنت وزملاؤك في المجموعة على الشكل (٢-٢) الآتي الذي يمثل دراسة حالة تحديد قيمة القرض:

تعمل إيمان في شركة للمستلزمات الطبية تبعد عن منزلها مسافة ٣٥ كيلومتراً، وقد شعرت أنها بحاجة شديدة إلى امتلاك سيارة تريحها من عناء المواصلات، فقررت اللجوء إلى البنك لطلب قرض. يبلغ راتب إيمان ٥٠٠ دينار، تدفع منه إلى البنك مبلغ ١٥٠ ديناراً قسطاً شهرياً لقرض شخصي. حارت إيمان في تحديد مبلغ الاقتراض من البنك، فاستعانت بك لتساعدتها على تحديد قيمة القرض.

الشكل (٢-٢): تحديد قيمة القرض.

- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة العوامل التي يجب أن تُفكرَ فيها إيمان؛ لكي تتمكن من تحديد حجم القرض الذي يتعين عليها طلبه.

- استعن بالأسئلة الآتية:

- ما نوع السيارة؟ ما قيمتها؟
- كيف ستسد إيمان المبلغ؟ ما المصادر المتوافرة لديها؟
- هل دخل إيمان صاف أم أن لديها التزامات أخرى؟
- هل تقدم البنوك جميعها نسبة التمويل، ومدّة السداد، والفائدة نفسها؟
- هل سبق لإيمان أن حصلت على قرض من بنك ما؟ هل سيؤثر ذلك في قرارها المتعلق

بالحصول على هذا القرض؟

- اعرض أهم النصائح التي ستقدمها مجموعتك لإيمان.

يعتمد حجم اقتراض الأفراد على العوامل الآتية:

- اكتب أنت وأفراد مجموعتك في (١٠) دقائق حالة لشخص يريد أخذ قرض لشراء منزل؛ على أن تتضمن الحالة: مصادر دخل المقترض، ومدّة السداد المتوقعة، وقيمة القسط الشهري.

- تبادل حالة المجموعة مع حالة مجموعة أخرى.

- اعرض ما تتوصل إليه على المعلم والمجموعات الأخرى.

• يعتمد حجم الاقتراض على العوامل الآتية:

- تحديد السلعة وسعرها (ثمن السيارة، أو المنزل؛ أو تكاليف الرحلة؛ أو تكاليف الزواج ...).
- تقدير مصدر السداد المتوافر لدى المقترض (الدخل).
- القدرة على السداد (طرح الالتزامات الأخرى من الدخل، مثل: إيجار المنزل، والرسوم المدرسية).
- شروط الجهة المقرضة وتعليماتها (نسبة التمويل، مدة السداد، سعر الفائدة أو العائد ...).
- تعرف الضمانات التي يتعين على المقترض تقديمها.
- التنبيه لأي التزامات قائمة على المقترض (القروض الأخرى).

• نسبة التمويل: يقصد بها مقدار إسهام كل من المقترض والمقرض في توفير المال اللازم للغرض من الاقتراض. فمثلاً، إذا كان ثمن السيارة التي يرغب المقترض في شرائها ١٠٠٠٠ دينار، فإن الجهة المقرضة تحدد القرض بما نسبته ٨٠٪؛ أي (٨٠٠٠ دينار)، والباقي (٢٠٠٠ دينار) يجب أن يوفره المقترض.

• الضمانات: هي التطمينات المادية والمعنوية التي يطلبها المقرض من المقترض للتحقق من جدّيته، ونيّته في السداد.

• مدة التحصيل: هي مقدار الزمن الذي يحدده البائع للمشتري لتسديد قيمة مشترياته.

• سعر الفائدة: هو نسبة الزيادة التي يستوفها المقرض من المقترض على مبلغ القرض الأصلي.

نشاط بيتي:



اسأل والديك عما إذا حصلوا على قرض تمويلي. وفي حال أجابا بالإيجاب فاطلب إليهما بيان نسبة تمويله، ومدة سداده، وسعر الفائدة المترتب عليه، ثم ناقشهما في ما تعلمته في هذا الدرس.



أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بكل مما يأتي:

نسبة التمويل:

الضمانات:

مدة التحصيل:

سعر الفائدة:

٢- اذكر ثلاثة عوامل يعتمد عليها حجم الاقتراض.

الدرس الرابع التمويل ومؤسسته

تسهم القروض إسهاماً فاعلاً في تسيير أنشطة الأفراد والمؤسسات المختلفة وتنفيذها؛ لذا يتعين على المسؤولين في البنوك أو مؤسسات التمويل إيلاء القروض عناية خاصة بوضع سياسة مناسبة تكفل سلامتها.



وتأسيساً على ذلك، سنعرض في هذا الدرس للمعايير التي تحكم طلب الاقتراض في مراحل المختلفة.

المفاضلة بين عروض التمويل.

النشاط (١)

سيساعدك هذا النشاط على تعرف معايير المفاضلة بين عروض التمويل.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- تقمص أنت وأفراد مجموعتك دور أفراد المؤسسة، واختاروا طالباً يمثل شخصية صاحب المؤسسة.
- يجمع صاحب المؤسسة الأفراد العاملين فيها لإعلامهم أنه قرر التقدم بطلب للحصول على قرض، وأن لديه عدة عروض للتمويل.
- يطلب صاحب المؤسسة إلى الأفراد تقديم المشورة له في ما يخص المعايير التي سيفاضل بناءً عليها بين عروض التمويل.
- ناقش أنت وأفراد مجموعتك المعايير الأساسية التي يتعين على صاحب المؤسسة مراجعتها للمفاضلة بين العروض المقدمة.
- ناقش المعلم في هذه المعايير.

معاييرُ المفاضلةِ بينَ عروضِ التمويلِ:

النشاطُ
(٢)

مؤسساتُ التمويلِ المحليَّة.

الهدفُ:

سيساعدُك هذا النشاطُ على تعرُّفِ مؤسساتِ التمويلِ المحليَّةِ المختلفةِ.

التعليماتُ:

- ستعملُ في هذا النشاطِ على نحوٍ فرديٍّ.
- فكِّرْ في أهمِّ مؤسساتِ التمويلِ المحليَّةِ المختلفةِ مدَّةَ (٥) دقائقَ.
- شاركْ زميلَكَ في ما توصَّلتَ إليه.
- اعرضْ على المعلمِ ما توصَّلتَ إليه عن أهمِّ مؤسساتِ التمويلِ المحليَّةِ المختلفةِ.
- ناقشِ المعلمَ في أهمِّ الأفكارِ التي توصَّلتَ إليها.

مؤسسات التمويل المحلية:

تذكر

- عروض التمويل: رسالة، أو منشور، أو إعلان يصدر عن البنك أو المؤسسة المالية، يبين شروط منح العملاء قروضاً، أو شروط تقديم الخدمات المصرفية الأخرى.
- الأسس الرئيسية للمفاضلة والاختيار بين عروض التمويل:
 - ١- مبلغ القرض (مبلغ التمويل): هو المبلغ الذي يوافق البنك على منحه للعميل. وفي حال وجود عروض عدة من بنوك أخرى، فإن أفضل هذه العروض هو العرض الذي تكون فيه قيمة القرض أقرب ما يمكن إلى المبلغ المطلوب.
 - ٢- مدة السداد: توجد خيارات عدة لسداد القروض؛ فهي قد تكون قصيرة الأجل (أقل من سنة)، أو متوسطة الأجل (تتراوح بين سنة وخمس سنوات)، أو طويلة الأجل (أكثر من خمس سنوات)؛ لذا يجب على العميل أن يختار العرض المناسب الذي يتفق مع قدرته على السداد، والذي يحدد تبعاً لمصدر دخله، أو مصدر السداد في حال المشروعات.
 - ٣- سعر الفائدة: يختار العميل العرض الذي يتضمن أفضل أسعار الفائدة من حيث:
 - أ- نسبة الفائدة: أفضل العروض هو الذي يكون فيه معدل الفائدة أقل ما يمكن.
 - ب- طريقة سدادها: هل تُسدد مع القسط، أم في نهاية المدة، أم دورياً؟
 - ٤- العمولات والمصروفات المترتبة على الاقتراض: تستوفي البنوك عادة بعض العمولات لإتمام

عملية منح القرض، وتكون أفضل العروض هي تلك التي تتضمن أقل نسبة من هذه العمولات، مثل عمولة التأمين على الحياة.

٥- شروط إتمام القرض: من هذه الشروط: الضمانات أو الكفيل الشخصي، وتحويل الراتب أو رهن الشيء المقترض لأجله، مثل: السيارة، والمشروع.

٦- الامتيازات والخدمات المرفقة بالقرض: من أمثلتها: البطاقات المصرفية المجانية، والجوائز العينية، مثل: الأجهزة الكهربائية، والإعفاء من بعض الرسوم والعمولات.

٧- الجهة التي تمنح القرض: هل هي بنك تجاري، أم إسلامي، أم مؤسسة تمويلية أخرى؟

• تنقسم مؤسسات الاقراض إلى قسمين رئيسين، هما:

أ- مؤسسات التمويل البنكي مثل البنوك التجارية.

ب- مؤسسات التمويل غير البنكية؛ وهي مؤسسات توفر خدمة التمويل فقط، ومن

أمثلتها:

- المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية.

- صندوق التنمية والتشغيل.

- مؤسسة الإقراض الزراعي.

- مؤسسة تنمية أموال الأيتام.

- صندوق إقراض المرأة.

نشاط بيتي:



ابحث في شبكة الإنترنت عن الموقع الإلكتروني لإحدى مؤسسات التمويل غير البنكية، ثم اكتب تقريراً عنها، ثم اقرأه أمام المعلم وطلبة الصف.



أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بكل مما يأتي:
عروض التمويل:

مبلغ القرض:

٢- اذكر خمسة معايير للمفاضلة والاختيار بين عروض التمويل.

٣- يعدُّ سعر الفائدة أحد الأسس الرئيسة للمفاضلة والاختيار بين عروض التمويل. وضح ذلك.

الدرس الخامس

0

مزايا الاقتراض والتعامل مع مؤسسات التمويل ومخاطره

أصبح الحصول على القروض بأشكالها المختلفة، ولا سيما الشخصية، ظاهرة واسعة الانتشار في المجتمعات؛ نظرًا إلى حاجة الأفراد والمؤسسات إليها بصورة مستمرة. وبالرغم من أن عملية الاقتراض ما تزال محل نظر واختلاف كبيرين بين شرائح المجتمع؛ نتيجة لتغير مقتضيات الحياة الإنسانية ومتطلباتها، وارتفاع الأسعار، وظهور الشركات والمشروعات الإنتاجية، وما يسببه ذلك من تراكم مستمر للالتزامات في الأسرة أو المؤسسة، وتأثير سلبي في مواردهما؛ فإن هذه العملية تبقى جزءًا من سلوك الإنسان مثلما كانت على مر الزمان.

ولما كانت عملية الاقتراض تقوم على طرفين، هما: المقرض (العميل)، والمقرض (البنك، أو مؤسسة التمويل)، وكان كل منهما بحاجة إلى الآخر بحيث لا يمكن لهما الاستغناء عن بعضهما بعضًا، فإن هذا يفضي إلى نشوء مصلحة مشتركة بين هذين الطرفين. وعليه، فإن عملية الاقتراض - من وجهة نظر المقرض - تعد شكلاً من أشكال النشاط الاقتصادي الذي يحقق له أرباحاً وعوائد كثيرة.



النشاط (١)

مزايا الاقتراض ومخاطره.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مزايا الاقتراض ومخاطره.

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- نظم نقاشاً مع أفراد مجموعتك عن أهم مزايا الاقتراض ومخاطره، ثم دونها في ورقة خارجية.
- شارك أفراد مجموعتك في اختيار قائد للمجموعة.
- يقف قادة المجموعات على نحو دائري.
- يذكر كل قائد ميزة إيجابية من مزايا الاقتراض على نحو دوري، بحيث ينتقل الدور بين الطلبة وفق الآتي:

- الطالب الذي يصفق مرة واحدة ينقل الدور إلى الطالب الذي يليه (باتجاه عقارب الساعة)، فيذكر ذلك الطالب أيضاً **ميزة إيجابية** من مزايا القروض.
- الطالب الذي يصفق مرتين ينقل الدور إلى الطالب الذي يليه، فيذكر ذلك الطالب أيضاً **خطراً** من مخاطر القروض.
- يستمر الطلاب في تنفيذ النشاط على هذا النحو.



مزايا الاقتراض ومخاطره:

النشاط
(٢)

نصائح.

سيساعدك هذا النشاط على تعرف بعض النصائح الواجب مراعاتها عند التعامل مع البنوك والمؤسسات المالية.

الهدف:

التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- شارك مجموعتك في اختيار فرد منها ليكون مصدرًا للمعلومات (عداء)، وفرد آخر ليكون مؤتمناً لها (مدون).
- تقف المجموعات في صف طويل، بحيث يكون العداء في مقدمة الصف، والمدون في آخره.
- يقرأ عداء كل مجموعة المعلومة المدونة في البطاقة الأولى التي يعرضها عليه المعلم، ثم ينقلها إلى الفرد الأول في مجموعته من دون أن يسمعها بقية الأفراد، ثم ينقلها الفرد الأول إلى الذي يليه، وهكذا إلى أن تصل المعلومة إلى الفرد الأخير من كل مجموعة؛ وهو المدون.
- يكتب المدون المعلومة في الدفتر الخاص بمجموعته.

- تُكرَّر الخطوتان السابقتان إلى أن ينتهي نقل جميع المعلومات المدونة في البطاقات.
- تعود كل مجموعة إلى مكانها.
- ناقش أفراد مجموعتك في المعلومات التي حصلتَ عليها، ثمَّ اعرضوها على المعلم ليُحدِّد المجموعة الفائزة؛ أي المجموعة التي تدوّن أكثر عددٍ ممكنٍ من النصائح الواجب مراعاتها عند التعامل مع البنوك والمؤسسات المالية.

نصائح عامة ينبغي مراعاتها عند التعامل مع البنوك

والمؤسسات التمويلية:

- اختيار البنك المناسب للتعامل معه (الموقع، مستوى جودة الخدمات).
- الاستفسار بدقة عن الفوائد والعمولات والمصروفات الخاصة بالتعاملات البنكية.
- الالتزام بمواعيد السداد المحددة التي اتفقَ عليها مع البنك؛ تجنباً لغرامات التأخير، أو تراكم الأقساط.
- تجنب الاقتراض الزائد على الحاجة (الإفراط في الاقتراض).
- وضع خطط ادخارية طويلة الأمد بدلاً عن الاقتراض.
- التواصل الدائم مع البنك، وتحديث البيانات الشخصية، ولا سيّما الهاتف، ومكان السكن.
- تجنب كثرة البطاقات، ولا سيّما الائتمانية منها.
- عدم الانسياق وراء إغراءات البنوك وعروض التمويل وشروطها الميسرة إلا لغرض المفاضلة بين العروض.
- مراعاة ألا تزيد نسبة الاقتطاع من الدخل (الراتب) على (٣٠٪ - ٤٠٪)؛ حتى يتمكن العميل من توفير حاجاته الأسرية الضرورية من باقي الدخل.
- عدم الاقتراض لغرض المتاجرة بالأسهم على حساب دخل الأسرة، أو موارد المؤسسة.
- المحافظة على بيانات العميل الشخصية المتعلقة بتعامله مع البنك، ولا سيّما كلمات المرور، والأرقام السرية.
- استخدام البطاقات المدفوعة سلفاً بدلاً عن البطاقات الائتمانية.

• مزايا الاقتراض:

- الوفاء بحاجة أساسية أو ثانوية للعائلة، مثل: المسكن، والسيارة، والسفر، وتكاليف التعليم.
- الادخار، وتميئة المدخرات.
- الرقابة على أوجه الصرف، والحد من الإسراف.
- دعم الأفكار الريادية، وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حتى الكبيرة منها.

• مخاطر الاقتراض:

- استسهال عملية الاقتراض، والاعتیاد عليها.
- تعدد الالتزامات، وتشعب أقساط القروض، وعدم تناسبها مع الدخل.
- التوتر والقلق النفسي نتيجة التفكير الدائم بالدين والأقساط والفوائد.
- نشوب الخلافات الأسرية حين يتعذر تسديد الدين، والوفاء بمتطلبات العائلة نتيجة تآكل الدخل.

- تعرض المقرض أحياناً للمساءلة القانونية التي قد تصل حد بيع المنزل أو السيارة إذا أخفق في الوفاء بالتزاماته للجهات المقرضة.

- الإضرار بالدولة، وتهديد سيادتها واستقلالية قرارها، ولا سيما إذا كان حجم الاقتراض كبيراً ومبالغاً فيه؛ إذ يعد ذلك من مؤشرات الاقتصاد السلبية.
- زيادة كلف الإنتاج على المؤسسات والشركات، والحد من تسويق منتجاتها.

• مفاهيم مهمة:

- الإفراط في الاقتراض: يقصد بذلك اقتراض الأموال من مصادر عدة في آن معاً، أو اقتراضها من مؤسسة واحدة من دون حاجة حقيقية إلى ذلك.
- الفائدة الثابتة: هي الزيادة التي تترتب على القرض، والتي لا تتغير طوال مدة سداده.
- الفائدة المتغيرة: هي الزيادة التي تترتب على القرض، والتي تكون قابلة للتعديل خلال مدة سداده؛ إما بالزيادة، وإما بالنقص.

- تعليمات العدالة والشفافية: هي تعليمات أصدرها البنك المركزي الأردني عام ٢٠١٢م؛ للحفاظ على مصالح المقرضين والمتعاملين مع البنوك من الأفراد.

نشاط بيتي:



مُستعيناً بالمصادر المتوافرة، ابحث في الإجراءات التي تتخذها البنوك في حال عَجَزَ المُقترضُ عن دفع المطلوبِ منه، ثمَّ شاركِ أَسرتَكَ وزملاءَكَ في ما تتوصَّلُ إليه من معلوماتٍ، مُوضِّحاً خطأَ الاقتراضِ غيرِ المدروسِ.



١- اذكر ثلاثاً من مزايا الاقتراض، وثلاثة من مخاطره.

٢- ما الخطرُ الناجمُ عن كلِّ حالةٍ من الحالاتِ الآتية:

١- الاقتراضُ للمتاجرةِ بالأسهم:

٢- استسهالُ عمليةِ الاقتراض:

٣- عدمُ دفعِ الأقساطِ والفوائدِ في الموعدِ المحدد:

أسئلة الوحدة

١- عرّف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

القروض القصيرة الأجل:

دوافع الاقتراض:

الفائدة الثابتة:

٢- ضع إشارة (√) إزاء العبارة الصحيحة، وإشارة (X) إزاء العبارة الخطأ في ما يأتي:

- القروض الإنتاجية هي القروض المخصصة للسلع الاستهلاكية، مثل: شراء سيارة، أو أثاث، أو ثلاجة. ()
- يشترط في القروض المتوسطة الأجل أن يسدّد العميل المبلغ الذي اقترضه خلال مدة زمنية حدّها الأدنى سنة، وحدّها الأقصى خمس سنوات. ()
- من دوافع الاقتراض الاستثمارية توفير المال اللازم لإنشاء المشروعات الاقتصادية المنتجة والمربحة. ()
- سعر الفائدة هو نسبة الزيادة التي يستوفيهها المقرض من المقرض على مبلغ القرض الأصلي. ()
- تعدد الالتزامات، وتشعب أقساط القروض، وعدم تناسبها مع الدخل؛ كلّها من مزايا الاقتراض الإيجابية. ()

٣- وضح الفرق بين الدوافع الاستثمارية والدوافع التجارية للاقتراض.

٤- اذكر ثلاثة من العوامل التي يعتمد عليها حجم الاقتراض.

تَمَّ بِحَمْدِ اللَّهِ

