بسم الله الرحمن الرحيم

مدرسة الملك عبدالله الثاني للتميز / لمفرق

تلخيص النقاط المهمة في كتاب الثقافة المالية

للصف العاشر وحل التمارين والاسئلة

الوحدة الثالثة

فكرتي تصبح مشروعًا

الدرس الاول : طرائق توليد الافكار الريادية

الدرس الثاني :الفكرة والفريق

الدرس الثالث : دراسة السوق

الدرس الرابع : إنشاء المشروع

الدرس الخامس : عرض المنتجات

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الاول : طرائق توليد الافكار الريادية

- **مفهوم الريادة:** هي تحديد فكرة جديدة لمشروع معين والبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة له وتنظيمها وتحمل المخاطر والعوائد المترتبة على المشروع .
- **مفهوم الريادي :** هو الشخص الذي يبادر إلى تأسيس شركة او تنفيذ مبادرة وادارتها لتحقيق منفعة معينة , حيث ان عذا المصطلح يشير بالوقت الحالي الى القيادة والابتكار والابداع .
- **مفهوم اداة سكامبر :** هي اداة تستخدم في تنمية قدراتك الابداعية ومساعدتك على تجاوز أي تحديات تعترض تنفيذ مشروعك, حيث انها تقوم على اتراض ان كل شيء جديد هو اصلا تعديل على شيء كان موجود من قبل وذلك باستخدام قائمة من الاسئلة المختلفة .

حل ورقة عمل (3-1) : فكرتي الجديدة

الطريقة	الفكرة الاصلية	الفكرة الجديدة
بدل	وجود غطاء متحرك للقلم	استبدال الغطاء المتحرك الذي يغطي الريشة وذلك بجعلها داخل انبوبة القلم وربطها بالكبسة التي تحركها الى الاسفل في حالة الكتابة او ارجاعها الى الاعلى بعد الانتهاء من الكتابة .
كبر / صفر /غير	كمية الحبر الموجودة في القلم (20) ملم .	اضافة عبوة حبر سعتها (20) ملم الى غطاء القلم وبحيث يمكن ضخها في القلم بعد نفاذ الكمية الموجودة فيه اصلا .
ازل / احذف/ ألغ	الممحاة المرافقة بغطاء ريشة القلم .	ازالة الممحاة المرافقة بغطاء ريشة القلم .
أعد استخدام	الكتابة	- مشبك ورق بوضع الورق في القطعة البلا ستيكية المرفقة بغطاء القلم . - مشبك شعر . - تنظيف الاذن عن طريق لف القلم بورق التنظيف الناعم - صنارة صيد بإضافة خيط بلاستيكي وطعم الى القلم .
وفق/ عدل/ كيف	احتواء القلم على ريشة واحدة للكتابة بخط رفيع .	تعديل الريشة بحيث يمكن استخدام الخيط الرفيع والخط العريض وقت الحاجة الى كل منهما .
اضف/ ادمج /اربط	الكتابة بلون واحد .	اضافة ريشة ذات لون اخر بحيث يصبح للقلم

أحمد خلف المشاقبه

		ريشة علوية واخرى سفلية لكل منها لون مختلفة .
اعد ترتيب/ اعكس/ اقلب	الاستخدام في الكتابة على الورق .	قلم يمكن كتابة بعض الملاحظات السريعة عليه وذلك بعد تزويده بقصاصات ورقية صغيرة لاصقة توضع على انبوبة القلم .

- من طرق توليد الافكار التي وردة سابقًا :

- الاسئلة بصرف النظر عن منطقيتها .
- العصف الذهني .
- القراءة والتبحر في العلم والمعرفة .
- حل المشكلات .

- طرق توليد الافكار الجديدة :

1. الاستعارة : أي اخذ فكرة موجودة في حقل معين ثم اسقاطها في حقل جديد : مثل استنباط المهندسين نموذج طيران مستوحى من بعض الطيور, للإفادة منه في مجال صناعة الطيران .
2. الاحلام والخيالات : حيث ان الاحلام لا حدود لها وهي تأخذ الفرد بعيدًا في عالم الافكار الابداعية .
3. الاسئلة غير المألوفة : مثل ما سرعة هدفك ؟ / ما لون طموحك ؟
4. لو ..... فماذا : اسال نفسك لو حدث كذا وكذا فماذا ستكون النتيجة
   مثال لو رغب المواطنين في تركيب خلايا شمسية فوق بيوتهم لتوليد الكهرباء وبيع الفائض منها لشركة الكهرباء, فماذا سيحدث ؟

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثاني : حدد طريقة تحويل الفكرة الاصلية الى فكرة جديدة باستخدام اداة سكامبر ؟

الرقم	الفكرة الاصلية	الفكرة الجديدة	الطريقة
1	الاواني الزجاجية في المطاعم	الاواني البلاستيكية او الورقية في المطاعم	بدل
2	الدرج الثابت	الرج المتحرك	اعكس / اقلب

أحمد خلف المشاقبه

3	حافظات الماء	حافظات الماء التي تحتوي مرشحًا للفواكه او الخضار	اضف
4	فأرة الحاسوب	فأرة الحاسوب اللاسلكية	ازل / احذف / الغ

السؤال الثالث : استعمل اداة سكامبر لتطوير فكرة تناسب الاطفال من سن الثالثة للسن الرابعة ؟

الطريقة	الفكرة الاصلية	الفكرة الجديدة
الدمج	حليب الاطفال	دمج الحليب مع بعض الفيتامينات
اعادة الاستخدام	عربة الاطفال	استخدامها لطفل اخر او لنقل الاشياء

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الثاني :الفكرة والفريق

- فريق العمل : مجموعة لها هدف مشترك يعمل افرادها معا على تحقيقه بما لديهم من مهارات وخبرات متنوعة .
- ان العمل في فريق لتنفيذ مشروع ما يعني اداء مهام معينة تحكمها اجراءات مختلفة في مدة زمنية محددة ببداية ونهاية, لذا يندر ان يعمل الفريق بطاقته الانتاجية كلها في مختلف مراحل المشروع, فنجدة يتدرج في ذلك ضمن مراحل معينة الى ان يصل مرحلة الانتاجية العالمية في نهاية المطاف .
- حل الجدول (3-1) وصف فكرة المشروع

وصف فكرة المشروع	
الحاجة او المشكلة التي تناولها فكرة المشروع	اصل المشكلة هو بعد المنطقة عن السوق والمحال التجارية التي تبيع علب الهدايا التي يحتاجها اليها الطلبة ولا يستطيعون الوصول اليها, فجاءت فكرة المشروع بالاستفادة من المواد والادوات غير المستعملة واعادة تدويرها لتصبح اشكالها جذابة جميلة واسعارها مناسبة للطلبة .
الفكرة	علب هدايا اشكالها جذابة حميلة واسعارها مناسبة
منتج الفكرة (سلعة / خدمة)	سلعة
هدف الفكرة	تلبية رغبة الفئة المستهدفة المتمثلة في اقتناء علب هدايا لاستخدامها في المناسبات الخاصة بهم . ما يسهم في تعزيز فكرة الادخار في الموارد المتوفرة او استثمارها عن طريق إعادة تدويرها .
كيفية تطبيق فكرة المشروع على ارض الواقع	سيوفر افراد الفريق العمل جميع المواد والادوات الغير مستعملة ويعيدون تدويرها بتصميم علب هدايا ذات الالوان الجذابة والرسوم المختلفة وصيانتها بأشكال متنوعة تجذب انتباه الزبون, وفي الوقت نفسه سيعمل اعضاء الفريق على استطلاع اراء الزبائن لمعرفة نوع التصاميم التي يرغبون فيها وطبيعة الالوان ونوع الرسوم الي تناسب اذواقهم .
الزمن اللازم لتنفيذ الفكرة	ستة اشهر

- مزايا العمل ضمن فريق :

1.الافادة من مواهب الافراد المختلفة .	2.زيادة الاتصال بين اعضاء الفريق .
3.تنمية الشعور بالاتحاد والصداقة وتنمية روح العمل ضمن فريق واحد .	4. ايجاد جو من التعاون لزيادة الانتاج
5.تبادل المعلومات والتجارب .	6.اتاحة الفرصة امام الجميع للمشاركة في اتخاذ القرار وتحمل المسؤولية
7.تعزيز قدرة بيئة العمل على تجاوز جوانب الضعف	8. تحقيق الاهداف واختصار المسافات وتوفير الوقت

أحمد خلف المشاقبه

ومعالجتها	والجهد .

- حل الجدول (3-2) ادوار أعضاء الفريق (حيث تحدد الاعضاء حسب المشروع)

أعضاء الفريق			
اسماء أعضاء الفريق	المهارات التي يمتلكها العضو (جوانب القوة)	المهام التي سيؤديها	الزمن المحدد للتنفيذ
جهاد	التشكيل والقص والتصميم	تصميم الاشكال وقصها وصنع العلب من الورق المقوى والادوات البلاستيكية والورقية والزجاجية بأشكال مختلفة وتصاميم جذابة	اربع اشهر
عماد	التشكيل والقص والتصميم	تصميم الاشكال وقصها وصنع العلب من الورق المقوى والادوات البلاستيكية والورقية والزجاجية بأشكال مختلفة وتصاميم جذابة	اربع اشهر
محمد	النحت والحفر	تصميم بعض علب الهدايا الخشبية من طريق النحت والحفر	شهران
عمر	الرسم والتزيين	الرسم على التصاميم المختلفة وتزيينها بعد انتهاء الفريق المصمم من انتاجها	ثلاثة اشهر
عامر	الاقناع والتفاوض	- مقابلة الزبائن واستطلاع آرائهم في ما يتعلق بميولهم ورغباتهم في كيفية تصميم المنتجات	طوال مدة المشروع

أحمد خلف المشاقبه

		- عرض المنتوجات على الزبائن وبيعها . - تنظيم حملة دعاية واعلان لتسويق المنتجات بصورة تستقطب اكبر عدد ممكن من الزبائن	

- كيفية تحديد الادوار لأعضاء فريق العمل :

- عند تشكيل الفريق لابد من تحديد مهام كل عضو من اعضاء الفريق في وقت مبكر, ليعرف مسؤولياته وواجباته في الفريق, وبتمكن من ادارة الوقت لتحقيق اهداف المشروع بكفاءة ولتحديد المهام تحديًا صحيحًا يجب اتباع الخطوات الاتية :

1. إنشاء قائمة تتضمن الاهداف التي يسعى المشروع الى تحقيقها .
2. تحديد مواطن القوة لكل عضو من أعضاء الفريق .
3. توزيع الادوار والمهام على اعضاء الفريق .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثالث : برأيك هل تعد عملية تحديد المهام والادوار لأعضاء الفريق امرًا ضروريًا ؟ وضح اجابتك .

- نعم : اذ انها تسهم في تحقيق اهداف المشروع وتجعل كل عضو يبدع في مجال تخصصه ويتقن دوره على اكمل وجه, ما يعني الافادة من الخبرات والمهارات التي يمتلكها الاعضاء كافة .

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الثالث : دراسة السوق

- مفهوم دراسة السوق : عملية جمع وتحليل وتفسير للمعلومات المتعلقة بالسوق والافادة من هذه المعلومات قبل طرح منتج جديد في السوق, فضلًا عن تحليل وتفسير المعلومات الخاصة بالزبائن الحاليين والمحتملين الذين قد يشترون المنتج .
- مزايا دراسة السوق :

1. تحديد مدى تقبل الزبائن للمنتج الجديد عند طرحه في السوق .
2. بيان مدى امكانية بيع المنتجات في السوق .
3. التواصل الجيد مع الزبائن الحاليين لمعرفة حاجاتهم ومتطلباتهم .
4. التقليل من المخاطر المحملة بصورة كبير ة.
5. التعرف الى المنافسين الموجودين في السوق وتعرف مواطن قوتهم مما يساعد التفوق عليهم .

- لتوضيح اهمية دراسة السوق يجب الرجوع للكتاب :
قراءة الحالة للنشاط (2), ثم حل ورقة العمل (3-2) دراسة السوق .
- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثالث : كيف يمكن التغلب على مواطن القوة لدى المنافسين وجذب الزبائن لشراء منتجك من دون منتجاتهم ؟

1- دراسة مواطن القوة لديهم التي تجعل الزبائن يقبلون على الشراء منتجاتهم ثم تعرف مزايا هذه المنتجات .

2- التفوق على مواطن القوة للديهم عن طريق التحسين والتطوير والتحديث للمنتج الخاص بمشروعي ثم طرحة بالسوق .

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الرابع : إنشاء المشروع

- التخطيط لتنفيذ المشروع :

- يعد التخطيط لتنفيذ المشروع مهمًا لتحديد كل ما يلزم لبدء تنفيذه عمليًا, وما يتطلبه تصنيع المنتج بصورته النهائية ثم بيعة بالسوق للزبائن على حو يلبي حاجاتهم ورغباتهم وهذا يحتم على صاحب المشروع تحديد ما يأتي :

1. الادوات والمواد والوسائل والآلات اللازمة لتصنيع المنتج .
2. العمالة (الموارد البشرية) التي يمكنها صنع المنتج وفقًا لقدراتها ومهاراتها وخبراتها .
3. الموقع الجغرافي للمشروع وقربة من السوق المستهدف وسهولة الوصول اليه .
4. كيفية وصول الزبائن إلى مكان المشروع و منتجاته ومدى توفر المواصلات

- حل ورقة العمل (3-3) ربح المشروع

رقم السؤال	الاجابة
1	قيمة المبلغ رأس المال الذي يلزمني لتنفيذ المشروع هو (90 دينار)
2	قيمة المبلغ المتبقي هي (60 دينار)
3	يمكن للطلبة اختيار احد هذه المصادر او اعتمادها جميعًا
4	- يمكن تحديد المدة بأسبوع او شهر او شهرين او سنة) - يمكن تحديد قيمة القسط ب (20 دينار) كل اسبوع او شهر
5	مقدار المبيعات الشهرية 45 قطعة
6	العائد من المبيعات (مجموع المبالغ المحصلة من بيع القطع خلال الشهر أي عدد القطع المباعة * سعر بيع القطعة الواحدة) (45*3) = 135 دينار
7	مقدار الربح (مجموع العائد من البيع – مجموع التكاليف) (135- 90) = 45 دينار

- حساب ربح المشروع

1. تحديد تكاليف المشروع (تكلفة المواد والادوات اللازمة لتصنيع المنتج وايجار المحل ورواتب الموظفين)

أحمد خلف المشاقبه

2. تحديد التكلفة انتاج الوحدة الواحدة من المنتج أي (تكاليف المشروع الاجمالية في مدة زمنية محددة / الكمية الكلية المنتجة في تلك المدة الزمنية)
3. تحديد تكلفة المشروع الاجمالية وذلك بإيجاد مجموع التكاليف للمشروع كلها .
4. تحديد السعر للوحدة الواحدة بحيث يشمل إنتاج الوحدة الواحدة مع هامش الربح, بحيث يكون ضمن نطاق ا لاسعار المتداولة في السوق المستهدف .
5. تحديد رأس المال المطلوب لتنفيذ المشروع .
6. تحديد حجم التداول اللازم لبدء تنفيذ المشروع وطرائق الحصول عليه .
7. تحديد العائد (الايرادات) من المبيعات بحيث يساوي كمية المنتج المبيعة مضروبة في سعر البيع للوحدة الواحدة .
8. تحديد ربح المشروع, العائد من المبيعات – تكلفة المشروع الاجمالية .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

- السؤال الاول : ما المقصود بتكاليف المشروع الاجمالية ؟

هي المصروفات والنفقات اللازمة لصنع المنتجات بصورتها النهائية حتى تصبح جاهزة للبيع .

- السؤال الثاني : ادرس الحالة الاتية ثم اجب عن الاسئلة التي تليها :

رقم الفرع	الجواب
1	التكلفة الاجمالية = تكلفة المواد والادوات + اجور العمالة + مصروفات النقل + مصروفات اخرى (10*6 +50*2 + 200*1 +15*1) +0 + 85 = = 85+ (60+100+200+15) 460 = 375+85 دينارًا
2	تكلفة إنتاج القطعة الواحدة = التكلفة الاجمالية / عدد القطع المنتجة 200/460 = 2.3 دينار
3	رأس المال المطلوب للبدء بتنفيذ المشروع = 500 دينار
4	المبلغ المقترض = رأس المال المطلوب – رأس المال المتوفر 500-200 = 300 دينار
5	عدد الاقساط الشهرية = المبلغ المقترض / قيمة القسط الشهري 50/300 = 6 اقساط على مدار 6 اشهر

أحمد خلف المشاقبه

6	إرادات البيع = عدد القطع المبيعة * سعر البيع للقطعة الواحدة 160*4 = 640 دينارًا
7	مقدار الربح = إرادات البيع – التكلفة الاجمالية 640- 460 = 180 دينارًا - يخصم منها 50 دينار قيمة القسط فيكون الباقي هو (130 دينار) تمثل مقدار الربح الذي ستجنيه ليال وشريكاتها من العمل في المشروع .

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الخامس : عرض المنتجات

- بعد الانتهاء من صنع المنتجات يتعين الاتصال بالأخرين وتعريف الزبائن بأنواع السلع والخدمات وابراز اهم مزايا هذه المنتجات بما يناسب رغبات الزبائن واذواقهم وذلك بلفت انتباههم واثارة اتمامهم واقناعهم بشرائها وهذا لا يتحقق الا بالترويج لهذه المنتجات بطريقة فعالة وعرضها بشكل يجذب انتباه الممولين والمستثمرين ويجعلهم مستعدين لتقديم الدعم والتمويل اللازمين لتبني فكرة لمشروع والتوسع في عملية الانتاج .
- **مفهوم الترويج** : أحد الانشطة التسويقية التي تزود الزبائن بالمعلومات الخاصة بالمنتج بغية التأثير في سلوكهم وحفزهم الى شراء هذا المنتج دون غيره والاقبال على شرائه .
- **وسائل الترويج** :

1. **الاعلان** : من خلال التلفاز والاذاعة او البريد الالكتروني او الرسائل النصية والوسائل المطبوعة مثل : (الصحف والمجلات) او الفيس بوك وتوتير والانستغرام .
2. **البيع الشخصي** : يقصد به التواصل المباشر مع الزبائن عن طريق رجال البيع (مندوب المبيعات)
3. **تنشيط المبيعات** : يتم ذلك بإقامة المعارض وعمل مسابقات وتخفيض الاسعار وتقديم الهدايا وتوزيع العينات المجانية

- **هناك العديد من القيم التي يجب الالتزام بها في عمليات الترويج ومن اهمها :**

1- الالتزام بالأمانة

2- الصدق

3- العدل

4- الموضوعية في تقديم المنتجات

- **حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص**

- **السؤال الثاني :**

رقم الفرع	الاجابة
1	الاعلان / الوسائل المطبوعة
2	تنشيط المبيعات / العينات
3	الاعلان / الوسائل المطبوعة
4	تنشيط المبيعات / المعارض
5	الاعلان / التلفاز

أحمد خلف المشاقبه

6	البيع الشخصي / مندوبو المبيعات
7	تنشيط المبيعات / الهدايا

- السؤال الثالث : برأيك لماذا يعد ترويج المنتج للزبائن أمرًا ضروريًا ؟

لان عملية جذب الزبائن واثارة انتباههم واهتمامهم واقناعهم بشراء المنتج لن يتحقق الا عن طريق الترويج والاء لان له بصورة فعالة .

أحمد خلف المشاقبه

بسم الله الرحمن الرحيم

مدرسة الملك عبدالله الثاني للتميز / لمفرق

تلخيص النقاط المهمة في كتاب الثقافة المالية

للصف العاشر وحل التمارين والاسئلة

الوحدة الرابعة

سلوكات مالية غير مسؤولة

الدرس الاول : الاغراق في الدين

الدرس الثاني : تجنب الاغراق في الدين

الدرس الثالث : الممارسات المالية غير المسؤولة : الشيكات

الدرس الرابع : الممارسات المالية غير المسؤولة : الكمبيالات

الدرس الخامس : الممارسات المالية غير المسؤولة : الوكالات

الدرس السادس : الممارسات المالية غير المسؤولة : الكفالات

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الاول : الاغراق في الدين

- قد يضطر الفرد الى الاقتراض من الافراد او المؤسسات المصرفية او غيرها, وقد يواجه احوالًا طارئة تعوزه الى الا قتراض من الاخرين, لذا يجب عليه ان يخطط لكيفية اداء الديون بصورة صحيحة لكيلا تتراكم وتزداد, فيتعذر عليه الوفاء بالتزاماته وتسديد ديونه .
- مفهوم الاغراق في الدين : هو الافراط والمبالغة في الاقتراض غير المدروس الذي لا يتناسب مع مستوى الدخل ما يؤدي الى عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات مدة من الزمن .
- حل دراسة الحالة (4-1) الاغراق في الدين

الرقم	الاجابة
1	الدخل الشهري لإيمان (60) دينار
2	لا / لا تملك ايمان مصادر دخل اخرى غير الراتب
3	المبلغ هو (200) دينار
4	قيمة الاقساط الشهرية (525) دينار
5	لا / لا يفي دخل ايمان بتلك النفقات والاقساط
6	لا / لأنها اثقلت نفسها بالديون ولم تستطع تدارك الوضع المادي السيء الذي سببته لنفسها
7	- عدم الافراط في الدين : ان ذلك يؤدي الى الاغراق فيه - عمل موازنة شخصية لتعرف مدى شمول الدخل للنفقات - تجنب اللجوء الى الاقتراض ما امكن
8	تترك الاجابة للطلبة

- اسباب الاغراق في الدين :

1. عدم إعداد الموازنة الشخصية التي تبين مدى شمول الدخل للنفقات .
2. سوء إدارة الاموال وهدرها .
3. عدم ادراك مخاطر الاقتراض بصورة كافية .
4. الاسراف في شراء الاشياء: وهو ما يتسبب احيانا في لجوء الفرد الى الاقتراض .
5. غياب ثقافة الادخار: ما يضطر الى الاقتراض .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

أحمد خلف المشاقبه

السؤال الثالث : برايك , ما العلاقة بين عدم الادخار وتراكم الديون على بعض الافراد ؟

*. هي علاقة وثيقة اذ ان غياب ثقافة الادخار وعدم العمل بها يؤدي الى انفاق الفرد دخلة كاملًا, فلا يتمكن من مواجهة التحديات والحالات الطارئة التي قد تتطلب منه توافر الكثير من المال الذي لا يمتلك منه شيئًا ما يضطره الى الاستدانة او الاقتراض وفي حال تكرار هذا الامر والافراط فيه فان الفرد سيجد نفسه متورطًا في العديد من الديون التي يعجز عن الوفاء بها, ما يجعله غارقًا في الدين .

السؤال الثاني : برايك, لماذا يجب على الافراد الوعي بمفهوم الاغراق في الدين ؟

*. يجب على الافراد الوعي بمفهوم الاغراق في الدين لكي يتمكنوا من ادارة شؤونهم المالية بصورة صحيحة, واتخاذ القرارات السلايمة بخصوص الانفاق او الادخار, ومواجهة مختلف التحديات والمشكلات وعدم اللجوء الى الاقتراض الا عن الضرورة .

الدرس الثاني : تجنب الاغراق في الدين

- اصبحت الحياة اكثر تعقيدًا من السابق نظرًا الى كثرة متطلبات الاشخاص الاساسية وتزايد الاقبال على الكماليات التي تفوق تكاليفها في الغالب عن دخولهم الشهرية ما يدفعهم في كثير من الاحيان الى الاقتراض لسد الفجوة بين الدخل وتكاليف الحياة, اذ اصبح الاقتراض عادة يعتادها الشخص, فان الديون ستتراكم عليه مع مرور الوقت وتثقل كاهله فيدخل في دوامة لا تنتهي وهو الامر المهم الذي يغفل عنه الكثيرون .
- حل ورقة العمل (4-1) التخلص من الاغراق في الدين

الرقم	الاجابة
1	- عدم اعداد الموازنة الشخصية التي تبين مدى شمول الدخل للنفقات . - سوء إدارة الاموال وهدرها . - عدم ادراك مخاطر الاقتراض بصورة كافية . - الاسراف في شراء الاشياء: وهو ما يتسبب احيانا في لجوء الفرد الى الاقتراض . - غياب ثقافة الادخار: ما يضطر الى الاقتراض .
2	هو ارهاق الفرد نفسه في الدين وتراكم اقساطه بحيث لا يستطيع الموازنة بين دخلة ونفقاته .
3	- استشارة المختصين والراشدين - عدم تقليد الاخرين . - البحث عن طرائق جديدة للادخار . - البحث عن مصادر دخل جديدة .
4	1. يقصد بها الوقاية من خطر تراكم الديون واتخاذ الاجراءات اللازمة لتجنب ذلك . 2. تشير العبارة الى ان بلالًا قد اثقلته الديون وانه بحاجة الى طرائق ونصائح تساعده على التخلص من ديونه .
5	1. نعم / لان مجموع الاقساط يفوق حجم الدخل الذي يحصل عليه .

أحمد خلف المشاقبه

	2. – التفكير في الاسباب التي جعلت احمد مدينًا لمنع تكرار الاستدانة والاقتراض - تجنب المزيد من الديون . - إعداد موازنة شخصية . - التخلص من احد الديون . - البحث عن مصادر دخل جديدة . - عمل خطة لترشيد الاستهلاك .
6	تترك الاجابة للطلبة

- لتجنب الاغراق في الدين :

1. تجنب الاقتراض من غير ضرورة .
2. الابتعاد عن الشراء بالتقسيط .
3. الالتزام بالموازنة الشخصية الشهرية .
4. الانفاق الرشيد .
5. الحفاظ على الممتلكات الشخصية .
6. الادخار .

- اهم النصائح لتنب الاغراق في الدين :

1. التفكير في الاسباب التي جعلت احمد مدينًا لمنع تكرار الاستدانة والاقتراض
2. تجنب المزيد من الديون .
3. إعداد موازنة شخصية .
4. التخلص من احد الديون .
5. البحث عن مصادر دخل جديدة .
6. عمل خطة لترشيد الاستهلاك .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

*. السؤال الثاني :

الرقم	التصرف (مقبول / غير مقبول)	التبرير	النصيحة
1	غير مقبول	لان فؤاد استدان للوفاء بدين اخر , حيث سيتراكم عليه الاقساط ويجعله غارقًا في الدين	البحث عن مصدر دخل جديد
2	مقبول	لان وفاء تخلصت من احد ديونها	

أحمد خلف المشاقبه

		بمنحه اكبر قدر من الدفع, وتقليص حجم الدفعات الشهرية التي كانت تثقل كاهلها .	
3	غير مقبول	لان شهد انفقت مكافأتها على شراء غسالة جديدة علمًا ان لديها غسالة خرى بالبيت, والاصل ان تنفق النقود على شراء الاشياء الضرورية التي تحتاج اليها كثيرًا .	وضع خطة لترشيد الاستهلاك وتقليل الا نفاق على الكماليات واعداد موازنة للضروريات فقط .
4	مقبول	لان البحث عن مصادر اخرى للدخل (مثل العمل الاضافي) يسهم في تحسين وضعه المالي فيستطيع تسديد الدين المتراكم عليه	

السؤال الثاني : برايك , لماذا يجب تجنب الاغراق في الدين ؟

*. حتي لا يعاني من مشكلات ونهايات لا تحمد عقباها, وعدم القدرة على سداد أي دين من ديونه .

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الثالث : الممارسات المالية غير المسؤولة : الشيكات

- مفهوم الشيك : هو صك مكتوب وفق شروط حددها القانون, وهو يتضمن امرًا يطلب فيه شخص يسمى الساحب من اخر يسمى المسحوب عليه ان يدفع بمقتضاه مبلغ معين من النقود الى الساحب, او الى شخص معين او الى حامله . حيث يجب ان يتوفر المبلغ كاف في الحساب البنكي .
- يحتوي الشيك على بيانات تشمل : اسم الساحب (صاحب الحساب البنكي), ورقم حسابه . اما بقية الخانات تترك فارغة ويتولى العميل نفسه مهمه تعبئتها وتشمل (التاريخ / اسم المستفيد / مبلغ الشيك بالأرقام والكلمات / توقيع الساحب / الرقم التسلسلي للشيك) .

- حل ورقة العمل (4-2) أحمد والشيكات

الرقم	الاجابة
1	نعم / لان المبلغ غير متوفر معه نقدًا ولان لا يستطيع حمل المبلغ كاملًا معه تجنبًا لضياعه او سرقته
2	نعم / لان الشيك يعد ورقة نقدية تتيح للمستفيد منها تحصيل قيمتها مباشرة من البنك .
3	لا / لان المبلغ المطلوب سحبه من البنك هو المبلغ المدون في الشيك .
4	نعم / يستطيع التصرف في رصيده بحكمه بحيث يبقى فيه ما يعادل قيمة الشيك .
5	1. لن يحدث شيء . 2. سيواجه احمد مشكلة, لان الرصيد المتبقي لا يغطي قيمة الشيك . 3. سواجه احمد مشكلة , لانعدام الرصيد الكافي بمبلغ الشيك ولان تحرير شيك دون رصيد قد يعرض احمد لعقوبة الحبس . 4. سيواجه احمد مشكلة, لان الشيك موقوف بأمر من احمد مما يعرض احمد للمساءلة القانونية . 5. لن يتمكن سمير من الحصول على قيمة الشيك لان البنك حجز على اموال احمد مما يعرض احمد للمساءلة القانونية .

- حل ورقة العمل (4-3) التعامل مع الشيكات

الحالة	الاجابة
1	عدم وجود رصيد سيوقع سناء في مشكلة عند الاطلاع على الشيك .
2	يعتبر الشيك ملغي بسبب تغيير عادل لتوقيعه, ويحق لعبير ان تشتكي على عادل مما يعرضه للمساءلة القانونية .
3	ستتعرض سمية للمساءلة القانونية لأنها حررت شيكا دون رصيد .
4	سيتعرض مهند للمساءلة القانونية لأنه حرر شيكا دون رصيد بسبب حجز البنك على الرصيد كاملًا
5	ان توقيع سمير على الشيك دون كتابة المبلغ يتيح للشركة كتابة المبلغ الذي تريده .

أحمد خلف المشاقبه

6	ستتعرض سهى للمساءلة القانونية لأنها حررت شيكا دون رصيد .
7	قد يتعرض دفتر الشيكات للسرقة او الضياع ويمكن لمن يجده ان يسيء استخدامه .
8	ما قام به صالح هو اجراء صحيح يضمن له عمد ضياع دفتر الشيكات الخاص به .

- الممارسات غير المسؤولة عند التعامل مع الشيكات :
  1. انعدام الرصيد .
  2. عدم كفاية الرصيد .
  3. عدم قابلية الشيك للسحب .
  4. سحب الرصيد كله او سحب جزء منه .
  5. الامر بعدم دفع المبلغ .

- نصائح لتجنب الممارسات المالية غير المسؤولة عند التعامل مع الشيكات :
  1. توافر المبلغ المطلوب وقت اصدار الشيك .
  2. احلال الشيك محل النقود .
  3. وجوب ان يكون الرصيد المتوفر في الحساب البنكي للساحب مستحق الاداء وقت اصدار الشيك .
  4. عدم التلاعب بالمعلومات المدونة في الشيك .
  5. عدم التهاون في تحرير الشيكات .
  6. تجنب تحرير شيكات موقعة على بياض .
  7. وجوب الاحتفاظ بالشيكات في اماكن يصعب الوصول الها الا الاشخاص المخولين بالوصول اليها .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الاول : هو عدم وجود رصيد كاف في الحساب البنكي وغير قابل للسحب .

السؤال الثاني :

1. لكيلا يستخدمها هؤلاء الاشخاص في سحب مبالغ معينة ما قد يلحق الضرر بأصحابها .
2. لكي يستطيع المستفيد منه ان يسحبه ولأن عدم الانتباه الى كفاية الرصيد في الحساب البنكي يعرض صاحبة للمساءلة القانونية في حال إصداره شيكا .
3. لأن سرقتها او ضياعها سيؤدي الى اساءة استخدامها من الاشخاص الذين سرقوها او وجدوها .

السؤال الثالث :

أحمد خلف المشاقبه

1. رفض الشيك لان المبلغ الموجود في الحساب يساوي صفرًا .
2. رفض الشيك لان المبلغ الموجود في الحساب لا يغطي قيمة الشيك .

ويمكن الفرق بينهما ان الحالة الاولى لا يوجد رصيد والحالة الثانية لا يوجد رصيد يغطي قيمة الشيك .

السؤال الرابع :

الحالة	الاجابة
1	غير صحيح / لان ذلك سيعرض صفاء للمساءلة القانونية
2	صحيح / يدل على مصداقية اسماعيل وامانته في العامل .
3	غير صحيح / لأنه لا يجوز التلاعب بالمعلومات المدونة في الشيك .
4	غير صحيح / لأنه يجب التهاون بتحرير الشيكات والتوقيع عليها وهي فارغة .

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الرابع : الممارسات المالية غير المسؤولة : الكمبيالات

- مفهوم الكمبيالة : هي ورقة تحوي أمرًا بالدفع من طرف الى اخر (قد يكون بنك او شخص) بحيث يدفع اولهما في تاريخ معين مبلغًا محددًا من النقود للطرف الثاني .
- تستخدم الكمبيالة للدفع الاجل تبعًا لتاريخ استحقاقها في مثل الدين الواجب اداؤه في وقت محدد بتاريخ لذا تعد الكمبيالة مؤجلة الدفع لا واجبة الدفع مباشرة ويمن تحريرها في نموذج خاص بها او ورقة بيضاء .
- يجب ان تحتوي الكمبيالة على البيانات الالزامية الاتية :
  1. كلمة (كمبيالة) .
  2. تاريخ الانشاء.
  3. مكان الانشاء .
  4. المبلغ .
  5. امر الدفع بالنقود .
  6. اسم المسحوب عليه .
  7. المستفيد .
  8. اسم الساحب وتوقيعه .
  9. تاريخ الاستحقاق .
  10. مكان الوفاء .
- لا يشترط في الكمبيالة ان تحتوي بعض بالبيانات دائمًا وهي :
  1. اسم الكفيل وتوقيعه.
  2. اسم الشاهد وتوقيعه .
- التعامل مع الكمبيالات :
  1. التحقق من صحة البيانات الالزامية للكمبيالة .
  2. تدوين كل ما اتفق عليه بنص صريح في الكمبيالة دون الاعتماد على الاتفاق الشفهي .
  3. التحقق من ان الرصيد البنكي يحوي المبلغ المطلوب في الكمبيالة وقت استحقاقها .
  4. مطبقة قيمة المبلغ عند كتابها بالأرقام والاحرف .
  5. عدم تحرير الكمبيالات على بياض .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

السؤال الثاني : ادرس الحالات الاتية

أحمد خلف المشاقبه

الحالة	الاجابة
1	ان عدم تدوين تاريخ الاستحقاق في الكمبيالة يعني امكانية المطالبة بقيمة المبلغ المدون فيها لحظة الاط لاع عليها، أي انه يمكن لفادية ان تطالب بقيمة الكمبيالة من تاريخ إنشائها وهو موعد استحقاقها المتفق عليه شفهيًا .
2	ان عدم تحديد مكان الوفاء بالدين في الكمبيالة يتيح للمستفيد منها مطالبة الساحب بالحضور الى أي مكان يريده .
3	ان عدم مطابقة المبلغ عند كتابته بالأرقام والاحرف يعني ان المبلغ المكتوب بالأحرف هو فقط المبلغ المعتمد عند الاداء او السداد لذا يحق لفايزة ان تطالب بيسان بذلك المبلغ حتى لو لم يكن صحيحًا .

أحمد خلف المشاقبه

الدرس الخامس : الممارسات المالية غير المسؤولة : الوكالات

- الوكالة : عقد يعين بموجبه الموكل شخصًا يتولى اتمام عمل او اعمل عدة مثل : البيع والشراء نيابة عنه او بدلًا عنه .
- الوكيل : الشخص المفوض والمخول قانونيًا بإتمام عمل او اعمال عدة .
- الموكل : الشخص الذي فوض اخر قانونيًا لإتمام عمل او اعمل عدة .
- يجب ان تتوافر في الوكالة الشروط الاتية :

1. ان يكون للموكل والوكيل حق التصرف في الشيء الموكل به : مثل (اذا قال هند لزميلتها وفاء وكلتك ببيع هاتف زميلتنا اسماء . هذا لا يحق لهند بيعه لأنه ليس ملك لها) .
2. ان يكون الموكل والوكيل جائزي التصرف (أي لا يجوز ان يكون طفل او مجنون .
3. ان يكون العمل الموكل به مشروعًا, فلا يجوز التوكل عن الاخرين في الاعمال المحرمة .
4. ان يكون العميل الموكل به مما تدخله النيابة : أي ان يتعاطى عنه الدواء في حال المرض .

- انواع الوكالة :

1. الوكالة الخاصة : يقصد بها التوكيل بفعل معين فقط وقد تحدد بتاريخ معين : مثل (توكيل احمد لصديقة محمد بيع سيارته بحيث ينتهي التوكيل بعد بيع السيارة) .
2. الوكالة العامة : يقصد بها توكيل الوكيل بعدة اعمال نيابة عن الموكل : مثل (وكل خلدون صديقه زيدًا بعمليات البيع والشراء الخاصة بممتلكاته) .

- انتهاء الوكالة :

1. اذا ورد في نص الوكالة ما يحدد مدتها بأقل من سنة .
2. عند اتمام العمل الموكل به .
3. وفاة الموكل او الوكيل
4. إلغاء الموكل عقد الوكالة .

- ارشادات خاصة باستخدام الوكالات :

1. تجنب اعطاء أي شخص الوكالة العامة وقصر ذلك على الاشخاص الموثوق بهم .
2. قصر الوكالة على اداء اعمال معينة ضمن محد محددة .
3. توخي الحيطة والحذر عند توكيل الاشخاص ومتابعة المستجدات بصورة مستمرة .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

أحمد خلف المشاقبه

السؤال الثاني : اذكر سبب عدم قبول الوكالة ؟

الرقم	السبب
1	لان الموكل (نور) والوكيل (ماجدة) لا يملكان حق التصرف في الشيء الموكل فيه (حقيبة زميلتهما إيناس) .
2	لأنه يجب ان يمتلك الموكل والوكيل حق التصرف, ولا تصح وكالة المجنون او الصبي دون رضا وليه.
3	لان العمل الموكل فيه يجب ان يكون مشروطًا بالنيابة أي إنابة احد الاشخاص شخصًا اخر للقيام بـ العمل .
4	لان العمل الموكل فيه يجب ان يكون مشروعًا .

أحمد خلف المشاقبه

الدرس السادس : الممارسات المالية غير المسؤولة : الكفالات

- الكفالة : نوع من الضمانات يتعهد بموجبة احد الاشخاص (الكفيل) بتنفيذ التزامات المقترض (المكفول) للبنك في حال لم يستطيع الوفاء بها عند حلول موعد الاستحقاق .
- يمكن النظر الى الكفالة بوصفها عقد يلزم بمقتضاه الكفيل بتنفيذ التزام ما وذلك بأن يتعهد للطرف المقرض (البنك) ان يفي بهذا الالتزام في حال لم يتمكن المقترض نفسة من الوفاء بقسط البنك .
- الكفيل : الشخص الذي يتعهد بأداء التزام المقترض في حال عدم وفائه به .
- المكفول : الشخص المقترض .
- مخاطر الكفالة
  1. انقطاع مصدر الدخل .
  2. وفاة المقترض .
  3. النصب والاحتيال .
- يجب على الكفيل معرفة الاتي قبل التوقيع على عقد القرض :
  1. مدى قدرة المقترض على الالتزام أداء اقساط قرضه .
  2. عدم انتهاء مدة الكفالة الا بعد دفع قيمة اقساط القرض كلها .
  3. تعثر المقترض يؤثر سلبًا في امكانيات حصول الكفيل على تسهيلات من البنوك .
  4. الوعي بالشروط منح القرض ومبلغة .
  5. في حال تخلف المقترض عن اداء القسط وكان الكفيل موظفًا فان استيفاء الاقساط المستحقة سيكون من الكفيل .

- ارشادات ونصائح تجنب الشخص الوقوع في شرك الكفالة :
  1. التأني والروية والتفكير مليًا قبل اتخاذ قرار بكافلة احد الاشخاص .
  2. استشارة ذوي الاختصاص من العاملين في البنوك .
  3. عدم كفالة أي شخص غير موثوق به .
  4. التحقق من قدرة المقترض على الالتزام بتسديد القروض .
  5. التحقق عند توقيع العقد من عدم وجود ي خانات فارغة .
  6. طلب نسخة ورقية عن العقود والمستندات الخاصة بقرض الشخص المقترض .

- حل الاسئلة الغير مذكورة بالتلخيص

أحمد خلف المشاقبه

السؤال الثاني :

الرقم	النصيحة
1	انصح سامية ان تتحقق من قدرة سوسن على الالتزام بأداء اقساط القرض والوفاء بالدين .
2	انصح هادي الا يكفل زميله مازن لأنه شخص غير موثوق فيه ولا يعلم عنه شيئًا وان يقصر ام الكفالة على الاشخاص المقربين الموثوق فيهم فقط .
3	انصح مريم الا تكفل صديقتها ليلى اذا كانت غير متأكدة من قدرتها على دفع الاقساط في حال قصرت ليلى عن الدفع .
4	انصح حازم ان يتحقق من عدم وجود أي خانات فارغة عند توقيع العقد .

تم بحمد الله

أحمد خلف المشاقبه