

تلخيص سؤال وجواب لمادة

# الثقافة المالية

الصف التاسع - الفصل الدراسي الثاني



إعداد المعلمة : تانيا هاكوز



تلاخيص مناهج أردني

تلاخيص مناهج أردني - سؤال وجواب

من نحن

### تلاخيص مناهج أردني - سؤال وجواب

- أول وأكبر منصة تلاخيص مطبوعة بشكل إلكتروني و مجانية.
- تعنى المنصة بتوفير مختلف المواد الدراسية بشكل مميز ومناسب للطلاب وتهتم بتوفير كل ما يخص العملية التعليمية للمناهج الأردني فقط.
- تأسست المنصة على يد مجموعة من المعلمين والمتطوعين في عام ٢٠١٨م وهي للإنتفاع الشخصي من قبل الطلاب أو المعلمين.
- لمنصة تلاخيص فقط حق النشر على شبكة الإنترنت ومواقع التواصل سواء ملفات المصورة PDF أو صور تلك الملفات ويسمح بمشاركتها أو نشرها من المواقع الأخرى بشرط حفظ حقوق الملكية للملخصات من اسم المعلم وشعار الفريق.

إدارة منصة فريق تلاخيص

يمكنكم التواصل معنا من خلال



تلاخيص مناهج أردني - سؤال وجواب



talakheesjo@gmail.com



المنسق الإعلامي أ. معاذ أمجد أبو يحيى 0795360003





## الوحدة الثالثة كيف أكون رياديًا

### الدرس الأول : أنا ريادي

س: عرف الريادة؟

ج: هي تحديد فكرة جديدة لمشروع معين والبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة له وتنظيمها وتحمل المخاطر والعوائد المترتبة على المشروع

س: عرف الريادي؟

ج: هو الشخص الذي يبادر إلى تأسيس شركة أو تنفيذ مبادرة و ادارتها لتحقيق منفعة معينة حيث أن هذا المصطلح يشير بالوقت الحالي إلى القيادة والإبتكار والإبداع

س: ماهي التحديات التي يعاني منها العالم والمنطقة العربية عامة والأردن بوه خاص؟

\*الفقر \* البطالة \* ضعف فص التعليم ومنتجاته نقص الخدمات الصحية \* سُح المياه \* ارتفاع فاتورة الطاقة

### الدرس الثاني: صفات الريادي:

س: عرف رائد الأعمال؟

ج: هو إنسان رأس ماله الأساسي الموهبة الشخصية وقدراته ومهاراته التي تمنحه القدرة على اكتشاف الفرص السانحة لتكون مشروعًا نافعًا مربحًا ويحاول تدبير الموارد اللازمة لتحويل هذه الفرص إلى واقع عملي حقيقي

س: ماهي الصفات التي يتميز فيها الريادي؟

ج: 1- القيادة

2- السعي وراء الفرص



### 3- الابتكار والإبداع

س: عرف القيادة؟

ج: هي عملية تهدف إلى التأثير في سلوك الأفراد وتنسيق جهودهم لتحقيق أهداف معينة

س: اذكر خطوات الإنجاز؟

ج: \* التخطيط

\* التنفيذ

\* التقييم

س: اذكر مهمة القيادة الحكيمة؟

ج: ينظم العمل ويديره وفق أسس شخصية ومؤسسية

س: اذكر صفات القيادي؟

ج: 1- الصفات الفطرية : هي صفات التي تبرز القائد مفكرًا ومخططًا ومبدعًا وقادرًا على استشراف

المستقبل

2- الصفات الإنسانية (الاجتماعية): هي الصفات التي تبرز القائد متصلًا ومحفّرًا

3- الصفات الفنية (التخصصية): هي الصفات التي تبرز القائد قادرًا على حل المشكلات واتخاذ

القرارات

س: اذكر صفات القائد؟

ج: 1- الإستماع إلى وجهات النظر المختلفة

2- المشاركة في اتخاذ القرار

3- القدرة على كسب ثقة الأفراد

4- تعرّف على صفات الأفراد واستثمار طاقاتهم



5-الحرص على اللقاءات الفردية والمصارحة في جو من الطمأنينة

س: ماهي النصائح لإغتنام الفرص؟

ج: 1-سارع لإغتنام الفرص ولا تجلس منتظرًا إياها فقد يطول انتظارك من دون تحقيق مبتغاك

2-لا تهمل الفرصة انتظارًا أو تتردد في أهميتها فقد تكون هي آخر الفرص أو أفضلها

3-اغتنم وقت الفرصة لأن زمنها محدود ووقتها غير معدود ولكن تحل بالحكمة فلا تستعجل التصرف

قبل أوانها ولا تتوان عن اغتنامها

س: عرف الإبداع؟

ج: هو القدرة على رؤية ما لا يراه الآخرون بطريقة غير مألوفة لإيجاد حلول للمشكلات المختلفة

بأساليب مميزة جديدة بناءً على عناصر موجودة أصلاً

س: عرف الابتكار؟

ج: هو إيجاد شيء جديد لم يسبق استحدثه من قبل أو تطوير شيء موجود أصلاً بإعادة تصنيعه

وهيكلمه بطريقة جديدة مختلفة تمامًا عن القديمة

س: اذكر سمات التفكير الإبداعي؟

ج: 1-الأصالة: هي القدرة على ابتكار الأفكار الفريدة غير المألوفة مثل: إيجاد حلول لمشكلة ما أو

ظاهرة معينة (الفقر / البطالة / انخفاض الدخل)

2-الطلاقة: هي القدرة على الإتيان بأكثر قدر ممكن من الأفكار الإبداعية في وقت قصير نسبيًا مثل (

توليد أكبر قدر ممكن من الكلمات على وزن حصان في دقيقتين)

3-المرونة: هي القدرة على تغيير الحالة الذهنية بتغيير الموقف

4-التعبير عن حالة معينة بطريقة مختلفة





### الدرس الثالث: فكري الريادية

س: عرف الفكرة الريادية؟

ج: يقصد بها انتاج ممارسات أفضل لطقوسنا اليومية وإيجاد فكرة جديدة أو تطوير فكرة قائمة تلبية لحاجات المستهدفين

س: عرف الفكرة التقليدية؟

ج: هي فكرة تكون في إطار ما هو معتاد ويتمسك صاحبها بالموثوثات القديمة من دون إضافة قيمة جديدة أو قيمة تطويرية

س: اذكر طرائق توليد الفكرة الريادية؟

ج: 1- الأسئلة: بصرف النظر عن مدى منطقيتها إسأل ما تريد حول الفكرة الوليدة مستخدمًا أدوات الإستفهام الممكنة: (مثل: هل / كيف / لماذا / أين)

2- إذا كنت ضمن مجموعة من الناس فابدؤوا عملية العصف الذهني ويمكنك فعل ذلك وحدك واستجلب خواطرك في مكان هادئ ولو مدة نصف ساعة يوميًا

3- القراءة والإبحار في بحور العلم والمعرفة

4- إذا انبثقت فكرة ما في ذهنك فاكتبها فورًا أينما كنت وبأي طريقة متوافرة

5- التدريبات الذهنية تساعد على شحن طاقة التفكير

6- قد يكون قوة تفكيرك خامله نوعًا ما ولكنها حقًا موجودة فأنت تحتاج فقط إلى دفعة لتنشيطها

س: اذكر بعض المعايير للفكرة الريادية؟

ج: \* مستوى الإبداع والتجديد في الفكرة

\* مدى قابلية الفكرة للتنفيذ

\* مدى وضوح الفكرة والأهداف



\*مدى مساهمة الفكرة في خدمة المجتمع

\*مدى توافر مدخلات المشروع (العناصر الإنتاجية)

\*مدى توافق الأسعار مع السلع الأخرى أو الخدمات البديلة

إجابة السؤال الثاني:

الأفكار الريادية قد تكون غير مألوفة وتوصف بالجنون فكم من فكرة اهتمها المجتمع حين ولدت بالجنون ولما أرست قواعدها وأثبتت ذاتها وأصبحت واقعًا ملموسًا أصبح الجنون هو عدم استخدامها مثل صاحب اختراع الطائرة عباس بن فرناس

### الدرس الرابع: أبعاد الفكرة الريادية

س: عرف الإستدامة؟

ج: هي نظرة الشركات الإيجابية إلى البيئة والمجتمع المحيطين بها وحرصها على التخفيف من أي آثار سلبية ناجمة عن عملياتها وذلك يبني المبادرات التي تراعي أهم ثلاث مقومات للتنمية ( المجتمع / البيئة / الاقتصاد)

س: عرف الاقتصاد الأخضر؟

ج: هو الاقتصاد الذي يوفر للإنسان الرفاهية والعدالة الاجتماعية والذي يحد كثيرًا من المخاطر وضعف الموارد البيئية فهو يعد مفكرة للتنمية المستدامة ناهيك عن توفيره فرص عمل محترمة

س: اذكر أبعاد الإستدامة؟

ج: 1- البعد الاقتصادي: يتمثل هذا البعد في زيادة الإنتاج ورأس المال بما يحقق الرفاهية ويحسن أداء المؤسسة المالي

2- البعد الاجتماعي: يركز هذا البعد على العدالة الاجتماعية عن طريق الإسهام في بناء مجتمع عادل متكاتف يتميز بالمساواة في الحقوق والفرص الاقتصادية والصحية والتعليم والتدريب



3- البعد البيئي: يتمثل هذا البعد في مختلف القطاعات التنموية والاقتصادية الساعية إلى تحقيق آمن للموارد الطبيعية واستخدامها إستخدامًا غير جائز والإستغلال الأمثل لها والإستثمار فيها

#### الدرس الخامس: فريق

س: عرف فريق العمل؟

ج: هو مجموعة أفراد لهم هدف مشترك يعملون معًا على تحقيقه بما لديهم كم مهارات وخبرات متنوعة  
س: عرف بناء الفريق؟

ج: هو عملية مخططة تهدف إلى إنشاء جماعة متعاونة ملتزمة قادرة على أداء مهام معينة وتحقيق أهداف محددة بتنفيذ جملة من الأنشطة التفاعلية

س: عرف العمل الجماعي

ج: يحقق الأهداف ويختصر المسافات ويوفر الوقت والجهد

س: اذكر أعضاء الفريق والمهمة المسندة له؟

ج:

المهمة	العضو
تقريب وجهات نظر الأعضاء وحل النزاعات بينهم وترؤس جلسات النقاش البناء وإدارتها وتذكير الأعضاء بالهدف المنشود	القائد الميسر
ترتيب الاجتماعات ووضع جدول الأعمال والتحقق من الإلتزام به واحترام حق كل عضو في التعبير عن رأيه ومتابعة نتائج الاجتماعات	المنسق
تزويد الأفكار والمقترحات الجديدة للمشكلات التي تواجه أعضاء الفريق وإيجاد بدائل وطرائق لأداء العمل بصورة أفضل	الباحث عن المصادر





المبتكر	توليد الأفكار والمقترحات الجديدة للمشكلات التي تواجه أعضاء الفريق وإيجاد بدائل وطرائق لأداء العمل بصورة أفضل
المدون المسجل	تدوين قرارات الفريق والنتائج المستخلصة والتذكير بها وضبط مسار الفريق وتوجيهه نحو الهدف المنشود والتحقق من عدم انحرافه
المؤقت المحفز	متابعة تنفيذ المهام ضمن الوقت المحدد وتوفير مناخ إيجابي داخل الفريق وتعزيز المقترحات والثناء على الأعضاء ورفع الروح المعنوية للفريق

س: اذكر مراحل إنشاء الفريق؟

ج:

1- التكوين:

هي أولى خطوات التحول من الفردية إلى الجماعية، حيث يتحول الفرد من كونه فردا إلى عضو، ومن كونه وحيدا إلى كونه متفاعلا، ومن كونه مستقلا إلى مشارك وهي مرحلة اختبار يكتشف فيها الفرد العلاقات الملائمة مع أعضاء الفريق، ويكتشف فيها البيئة النفسية والاجتماعية للفريق. يسود في هذه المرحلة خليط من الشعور بالفرح بعضويته في جماعة، والتفاؤل بالقدرة على النجاح، والتوقع للنتائج الممكنة، والفخر لاختياره، والقلق والخوف من الفشل، والشك في المهمة وفي باقي الفريق، والتشوق تجاه الفريق لدعم الأفراد في هذه المرحلة يمكن التهيئة المبدئية والتمهيد وتقديم المعلومات لتوضيح رسالة الفريق، وأهدافه، والمهمة المطلوبة، ومعايير النجاح، إبراز السلوك المرغوب والمرفوض، وتدريب الأعضاء على أداء المهام مع التركيز على المهارات التي تنقصهم

2- الصراع:



هي أصعب المراحل في بناء الفريق، حيث يبحث فيها كل عضو عن مكانه ومكانته، وتبدو فيها الأهداف صعبة أو غير قابلة للإنجاز، وقد ينفذ فيها صبر الأعضاء، فيجادلون، ويثورون، ويعترضون، ويقاومون، وينشأ النزاع بينهم، وقد يترك بعضهم الفريق.

### 3-الأداء:

يبدأ الأعضاء في القيام بأدوارهم، ويمارسون تخصصاتهم المهنية أو الوظيفية، كل في مجاله، ويمارسون علاقات التعاون والترابط، ويتعرف كل عضو على دوره وتوقعات الآخرين، ويتفهم كل عضو نواحي القوة والضعف لديه ولدى الآخرين، ويفكر أعضاء الفريق في طرق الإنجاز وزيادة الفاعلية، ويمارس القائد دوره كموجه ومدرّب وناصح، ويساعد الأعضاء على تقييم أداءهم. ويسود الشعور بالرضا، حيث تبدأ خطوات التقدم ونتائجها في الظهور، والشعور بالثقة بالآخرين، حيث تكون الأمور قد استقرت وتعرف الأعضاء على بعضهما البعض، وكذلك الثقة بالنفس، وتنمو الرغبة في أداء الدور المطلوب للوصول إلى الشعور بالإنجاز وتحقيق الذات ويتسم سلوك أفراد الفريق بالتعاون، والقدرة على التنبؤ بالمشكلات، والرغبة في تفاديها أو علاجها، وتحمل المخاطرة من أجل تحقيق الهدف، والانغماس في الفريق ويمكن مساعدة الفريق أيضا بالتوجيه والتدريب والتشجيع والمؤازرة

### 4-الإنهاء:

تحدث في حالة الفريق الذي يتكون الأداء مهمة معينة ينتهي دوره بانتهائها، مثل إدخال تغيير معين، أو الإعداد أو تنفيذ مشروع ما. وقد نجح الفريق في مهمته أو يفشل، ويكون على القائد أن يدرس مع الفريق العوامل التي أدت للنجاح أو الفشل، والدروس المستفادة، وكيفية عرض النتائج على الآخرين، والتقييم الكلي للتجربة. ويكون شعور الأفراد في حالة النجاح الفخر والبهجة والمرح والاعتزاز والحزن لانفضاض الفريق بينما في حالة الفشل يكون الشعور بالإحباط والغضب والإحساس بالعجز وربما الحزن لانفضاض الفريق.



## الوحدة الرابعة: التجارة الإلكترونية

### الدرس الأول: نشأة التجارة الإلكترونية

س: عرف التجارة الإلكترونية؟

ج: هي مجموعة متكاملة من مليات البيع والشراء والتسويق للمنتجات والخدمات عن طريق شبكة الإنترنت

س: متى بدأت التجارة الإلكترونية وكيف؟

ج: بدأ نشاط التجارة الإلكترونية بالتحويلات الإلكترونية للأموال بين المؤسسات التجارية الكبرى ثم امتد ليشمل تبادل البيانات الإلكترونية ما اسهم في انتشار هذا النوع من التجارة وتوسيع النطاق بدلاً من الإقتصار على التحويلات المالية ليشمل عمليات البيع والشراء للسلع والخدمات المتنوعة

س: اذكر أهمية التجارة الإلكترونية؟

ج: 1- ترويج المنتجات وإيصالها آلة أكبر شريحة ممكنة من العملاء والزبائن

2- الإنفتاح على الأسواق العالمية

3- توفير الوقت والكلفة نتيجة استخدام الوسائل التكنولوجية والإلكترونية

س: اذكر فوائد التجارة الإلكترونية؟

ج:

أ- بالنسبة للبائع: 1- التسويق الواسع والأرباح الوفيرة

2- تقليل التكاليف

3- التواصل الفعال مع الشركاء والعملاء



ب- بالنسبة للمشتري: 1- توفير الوقت والجهد

2- حرية الاختيار

3- خفض الأسعار

ج- بالنسبة للمجتمع: 1- التقليل من الازدحام والضوضاء

2- تحسين مستوى المعيشة

س: اذكر بعض المعوقات للتجارة الإلكترونية؟

ج: 1- ضعف إمكانيات الأفراد المادية وفرض رسوم على الإتصال بالإنترنت

2- افتقار بعض الأفراد إلى المهارات اللازمة لاستخدام شبكة الإنترنت والتصفح

3- عدم القدرة على مواكبة التطورات والمستجدات في عالم التكنولوجيا

4- عدم ثقة الأفراد بالخدمات الإلكترونية

### الدرس الثاني: أنواع التجارة الإلكترونية

س: اذكر أقسام التجارة الإلكترونية حسب اعتمادها على شبكة الإنترنت؟

ج: 1- تعتمد اعتماداً كاملاً على الإنترنت: وفيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق

الإنترنت وت عقد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الإنترنت وتسلم

السلعة إلكترونياً مثل: (الكتب / المجلات / الألعاب المتنوعة والبرمجيات)

2- تعتمد اعتماد جزئياً على الإنترنت: وفيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق

الإنترنت وت عقد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الإنترنت ولكن التسليم

يكون بواسطة النقل التقليدي مثل: (الملابس / الأغذية / البضاعة المتنوعة)

س: كيف تصنف التجارة الإلكترونية حسب هوية طرفي العملية التجارية؟





- ج: 1- مستهلك إلى مستهلك ويرمز لها بالرمز (C2C): هي عملية التبادل التجاري تتم بين المستهلكين بصورة مباشرة ويعد الموقع الإلكتروني (ebay) مثالاً على هذا النوع
- 2- مستهلك إلى شركة ويرمز لها بالرمز (B2B): تستفيد الشركة من الأفكار التي يقدمها لها المستهلك في إنتاج المنتجات ويعد الموقع الإلكتروني (Priceline.com) مثالاً على هذا النوع
- 3- شركة إلى المستهلك ويرمز لها بالرمز (C2B): وهو أكثر أنواع التجارة الإلكترونية شيوعاً ومن أشهر الأمثلة على هذا النوع موقع شركة أمازون (Amazon) المخصص لبيع الكتب والمجلات
- 4- شركة إلى شركة ويرمز لها بالرمز (B2C): التبادل التجاري الإلكتروني ويقصد به جميع التعاملات التي تحدث بين شركتين تجاريتين ويعد موقع الإلكتروني (Dell) مثالاً على هذا النوع
- س: اذكر أصناف أخرى من تصنيفات التجارة الإلكترونية حسب طرفي العملية التجارية؟
- ج: 1- حكومة إلى مستهلك (G2C)
- 2- حكومة إلى شركة (G2B)
- 3- شركة إلى حكومة (B2G)
- 4- حكومة إلى حكومة (G2G)
- 5- مستهلك إلى حكومة (C2G)

### الدرس الثالث: متطلبات التجارة الإلكترونية

س: اذكر المكونات الأساسية للتجارة الإلكترونية؟

- ج: 1- الشبكات: هي سلسلة من الحواسيب التي يتصل بعضها ببعض والتي تسمح بتبادل المعلومات وإجراء الاتصالات فيما بينها إلكترونياً وذلك بواسطة الألياف أو خطوط الهاتف أو الأقمار الصناعية
- تتميز بنقل البيانات بصورة سريعة وتكلفة قليلة بغض النظر عن حجمها ما ساعد على تسهيل عملية التواصل بين الأفراد

- 2- برمجيات التجارة الإلكترونية: هي برمجيات خاصة بالتجارة الإلكترونية تسهل عملية التواصل مع المستهلكين مثل: (البرمجيات الخاصة بعرض صور المنتجات / البرمجيات الخاصة بالمستهلكين التي تتيح لهم اختيار المنتج وتحديد طريقة الدفع
- 3- الأجهزة والمعدات الطرفية: 1- الأجهزة الذكية: تتطل التجارة الإلكترونية استخدام حواسيب أو هواتف المحمول ضمن مواصفات معينة
- 2- المودم: هو جهاز يصل أجهزة الحاسوب الخاصة بالمستخدمين وشبكة الإنترنت عن طريق قنوات الإتصال
- 3- قنوات الإتصال: يقصد بها وسائل الإتصال التي تتيح نقل البيانات بين أجهزة الحاسوب المختلفة مثل خطوط الهاتف
- 4- الموارد البشرية: أدى استخدام أدوات التكنولوجيا الحديثة إلى الإستغناء عن بعض الوظائف وبالمقابل إيجاد العديد من الوظائف وفرص العمل مثل (خدمة المستهلكين الإلكترونية / التصميم الجرافيكي / التسويق الإلكتروني / متابعة طلبات الزبائن)
- س: اذكر متطلبات انشاء موقع للتجارة الإلكترونية؟
- ج: 1- الموقع الإلكتروني: هو مساحة إلكترونية تصمم باستخدام برمجيات متخصصة تحتوي تصاميم جاذبة وواجهات أمامية تستخدم فيها لغات مختلفة لجذب الزبائن
- 2- المنتج المراد تسويقه: يصمم دليل للمنتج يتضمن معلومات تفصيلية للمنتج مثل (نوعه / طبيعته / سعره / ووضع صور له)
- 3- موقع الإعلانات التجارية: هو موقع يعرض إعلانات ومعلومات عامة عن المنتج
- 4- طلب الشراء: يقصد به استخدام نماذج الكترونية أو سلة مشتريات إلكترونية لتأكيد طلب الشراء



5- تحديد طريقة الدفع: يحدد مالك الموقع للمتجر الإلكتروني كيفية الدفع بإحدى طرائق الدفع المختلفة

#### الدرس الرابع: الجرائم الإلكترونية

س: عرف الجرائم الإلكترونية؟

ج: هي جرائم تستخدم فيها أجهزة الحاسوب موصولة بالإنترنت لإختراق الشبكات أو تخزينها لأغراض التحريف و التزوير والسرقة والإختلاس والقرصنة وسرقة الحقوق الملكية الفكرية

س: عدد بعض الصور للجرائم الإلكترونية؟

- ج: 1- سرقة البيانات وبيعها مثل البحوث والدراسات المهمة
  - 2- تزوير البيانات واختراق الأنظمة التعليمية مثل تغيير علامات الطلبة
  - 3- انتهاك الخصوصية ونشر البيانات الشخصية عن الأفراد
  - 4- التجسس الذي يتضمن إعتراض البيانات ومحاولة معرفة مايقوم به الأفراد
- س: اذكر بعض وسائل لمكافحة الجرائم الإلكترونية؟

- ج: 1- تعريف الأفراد بماهية الجرائم الإلكترونية ومخاطرها
- 2- الحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بالعناوين الإلكترونية
- 3- الإمتناع عن تحميل أي برنامج أو فتح أي رسالة مجهولة المصدر
- 4- الإستمرار في تحديث برامج الحماية الخاصة بأجهزة الحاسوب

#### الدرس الخامس: التسويق الإلكتروني

س: عرف التسويق الإلكتروني؟

ج: هو طريقة لترويج المنتجات إلكترونياً باستخدام شبكة الإنترنت بهدف الوصول إلى العملاء الذين تقدم لهم هذه المنتجات



س: اذكر فوائد التسويق الإلكتروني؟

ج: 1- استقطاب الزبائن

2- خفض التكاليف

3- رضا العملاء

4- خفض سعر المنتج

س: اذكر أدوات التسويق الإلكتروني؟

ج: 1- التسويق بواسطة محركات البحث: مثل (Yahoo.com)

2- التسويق عن طريق شبكات التواصل الاجتماعي: (Facebook)

3- التسويق بواسطة الهاتف المحمول

التسويق باستخدام الرسائل الإلكترونية

س: اذكر خطوات الشراء الإلكتروني؟

ج: 1- إعداد نموذج الشراء

2- ملء نموذج الشراء أو التسجيل

3- بيانات الدفع الإلكتروني

4- إرسال النموذج إلى شركة الشحن

5- إرسال النموذج إلى المستهلك

#### الدرس السادس:

س: اذكر عناصر عملية الدفع الإلكتروني؟

ج: 1- الزبون (المشتري / الدافع): الجهة التي تتولى عملية الدفع لقاء الحصول على المنتج

2- التاجر (البائع / المستفيد): الجهة التي تتسلم النقود لقاء بيعها المنتج إلكترونياً





3- المصدر: المؤسسات المالية الغير بنكية التي تعمل على تنشيط الصفقات

4- التعليمات والقوانين: يقصد بذلك الإجراءات القانونية ولوائح التعليمات التي تحدد المسؤوليات

5- أداة (وسائل) الدفع: الوسائل التي تمكن الزبائن من تحويل الأموال إلى التجار

س: اذكر أنظمة الدفع الإلكتروني؟

ج: 1- الدفع الإلكتروني: منظومة متكاملة من النظم والبرامج التي توفرها المؤسسات المالية والمصرفية

بهدف تسهيل إجراء عمليات الدفع الإلكتروني الآمنة وتعمل هذه المنظومة ضمن مظلة من القواعد

والقوانين التي تكفل السرية والحماية لإجراءات الشراء وضمان وصول المنتج إلى المشتري

2- بطاقات الدفع الإلكتروني: هي بطاقات بلاستيكية تحتوي على معلومات رقمية تستخدم في

أغراض الشراء ويوجد فيها أنواع عدة

س: اذكر أنواع بطاقات الدفع الإلكتروني؟

ج: 1- البطاقات المدنية (Debit Card): بطاقة يصدرها البنك وتكون مرتبطة بحساب جاري

للعمل في البنك الذي أصدر البطاقة

2- بطاقات الائتمان (Credit Card): بطاقة تصدر عن البنك أو المؤسسات المالية يتعامل معها

العميل وتمكنه من شراء المنتجات من الأماكن المختلفة وهي لا تشترط توافر رصيد للعميل في حسابه

الخاص يمكن للعميل الدفع على دفعات مجزئة

3- بطاقة التسجيل على الحساب (Charge Card): بطاقة تصدر عن البنك أو المؤسسات المالية

للعمل وهي تشبه البطاقة الائتمانية غير أن المدة والمبلغ السحب محددان وتتيح هذه البطاقة للعميل

الشراء والتسويق ثم السداد في وقت لاحق شرط أن يدفع مبلغ الفاتورة للشراء في موعد متفق عليه

ولا يمكن تدوير المبلغ إلى شهر آخر إذ أن الجهة التي تصدر البطاقة تلزم العميل بدفع رسوم عند

إصدارها أو تجديدها



# تم بحمد الله

التلخيص شامل ويتضمن حل أسئلة الدروس  
ويفضل الرجوع لاختيارات أستاذ المادة وللكتاب

