

مركز المرأة العربية للتدريب و البحوث "كوثر"



مشروع الادماج المالي لباعثي المشاريع من الشباب و الشابات في تونس و فلسطين دليل المدربات(ين) في التثقيف المالي

الهادي بشير - منسق المشروع و مدرب - مركز كوثر

نفال محجوب - منسق المشروع و مدرب - مركز كوثر

بالشراكة مع

ميكرو فينس أوبورتنتي

Microfinance Opportunities (MFO)

2018-2017



الصندوق السعودي للتنمية
The Saudi Fund For Development



AGFUND

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

المحتوى

4	تمهيد.....
7	كيف تستخدم هذا الدليل.....
7	ملخص المضمون.....
8	كلمة عن التكيف.....
9	مواصفات الحلقات التعليمية.....
10	المحور الأول: الموازنة، أديروا مالكم بحكمة.....
11	الجلسة الأولى: تحديد الأهداف والغايات المالية.....
11	المرحلة الأولى: ما هو الهدف المالي؟ (10 دقائق).....
11	المرحلة الثانية: ما هو الهدف وفق مفهوم SMART ؟ (10 دقائق).....
13	المرحلة الثالثة: تحديد الهدف المالي (15 دقيقة).....
14	المرحلة الرابعة: إعداد جدول التمويل (الخطوة المالية) (15 دقيقة).....
18	مرفقات المحور الأول: مفهوم الموازنة، أديروا مالكم بحكمة/ الجلسة الأولى : تحديد الأهداف والغايات المالية.....
23	الجلسة الثانية: تحديد الإيرادات والنفقات.....
23	المرحلة الأولى: تحديد الإيرادات المتوقعة (15 دقيقة).....
24	المرحلة الثانية: تحديد النفقات المتوقعة (20 دقيقة).....
26	المرحلة الثالثة: التمييز بين المال الشخصي ومال المشروع (15 دقيقة).....
27	المرحلة الرابعة: إقرار حجم التوفير / الأتخار (10 دقائق).....
29	مرفقات المحور الأول: مفهوم الموازنة، أديروا مالكم بحكمة/ الجلسة الثانية : تحديد الإيرادات والنفقات.....
35	الجلسة الثالثة: إعداد الموازنة.....
35	المرحلة الأولى: كيف نعدّ الموازنة؟ (20 دقيقة).....
37	المرحلة الثانية: مقارنة الإيرادات بالنفقات (5 دقائق).....
38	المرحلة الثالثة: القيام بالتعديلات الضرورية (15 دقيقة).....
39	المرحلة الرابعة: ما هي الموازنة وما هي الخطوات الواجب اتباعها من أجل إعدادها (10 دقائق).....
41	مرفقات المحور الأول: مفهوم الموازنة، أديروا مالكم بحكمة/.....
41	الجلسة الثالثة: إعداد الموازنة.....
52	المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به!.....
53	الجلسة الأولى: ما هو التوفير؟ وما الغرض منه؟.....

53	المرحلة الأولى: ما هو التوفير؟ (10 دقائق).....
53	المرحلة الثانية: الأسباب التي تدفع الناس للتوفير (20 دقيقة).....
55	المرحلة الثالثة: التوفير لمواجهة الطوارئ و المستجبات غير المتوقعة (10 دقائق).....
57	مرفقات المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به! / الجلسة الأولى : ما هو التوفير؟ ما الغرض منه؟.....
67	الجلسة الثانية: إعداد خطة التوفير.....
67	المرحلة الأولى: تحديد الهدف المالي (هدف من التوفير) (20 دقيقة).....
68	المرحلة الثانية: خطة التوفير (20 دقيقة).....
71	مرفقات المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به! / الجلسة الثانية: إعداد خطة التوفير.....
74	الجلسة الثالثة: اختيار عروض التوفير.....
74	المرحلة الأولى: عروض التوفير المتاحة (15 دقيقة).....
75	المرحلة الثانية: المقارنة بين عروض التوفير (30 دقيقة).....
77	المرحلة الثالثة: اختيار عروض التوفير الأكثر ملائمة لحاجياتك (25 دقيقة).....
80	مرفقات المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به! / الجلسة الثالثة: اختيار عروض التوفير.....
96	المحور الثالث: إدارة الديون: التعامل مع الدين بحيلة و حذر.....
97	الجلسة الأولى: ما هو الدين / القرض؟.....
97	المرحلة الأولى: تعريف الدين (10 دقائق).....
98	المرحلة الثانية: تحديد الأسباب الموجبة للاقتراض (20 دقيقة).....
99	المرحلة الثالثة: المقارنة بين استخدام المال الشخصي (الموفر او المراد توفيره) و المال المتأتي من الدين (القرض) (30 دقيقة).....
104	مرفقات المحور الثالث: إدارة الديون: التعامل مع الدين بحيلة و حذر! / الجلسة الأولى: ما هو الدين / القرض؟.....
107	الجلسة الثانية: خيارات الاقتراض / الاستدانة.....
107	المرحلة الأولى: ما هي قدرتك على الاستدانة (30 دقيقة).....
109	المرحلة الثانية: تكلفة القرض (30 دقيقة).....
111	المرحلة الثالثة: المعلومات التي يجب توفرها قبل الاقدام على الدين/الاقتراض (15 دقائق).....
112	المرحلة الرابعة: القرض الجيد مقابل القرض السيئ (20 دقيقة).....
116	مرفقات المحور الثالث: إدارة الديون: التعامل مع الدين بحيلة و حذر! / الجلسة الثانية: خيارات الاقتراض / الاستدانة.....

يجوز نسخ أقسام من هذا الدليل أو ترجمتها أو تكييفها للاستجابة الى الحاجات المحلية، شرط أن لا تؤثر التعديلات على المضمون و على الأهداف الأصلية لهذا الدليل.

يرجى اعلام مركز المرأة العربية للتدريب و البحوث بأي مشروع لترجمة أو تكييف هذه المواد و تزويده بنسخة.

تمّ تطوير هذا الدليل بالشراكة مع "MICROFINANCE OPPORTUNITIES" في إطار مشروع الادماج المالي لباعثي المشاريع من الشباب و الشابات في تونس و فلسطين بتمويل من البنك الإسلامي للتنمية بصفته مديرا لمنحة الصندوق السعودي للتنمية و بالشراكة مع برنامج الخليج العربي للتنمية "أجفند" و الوكالة الألمانية للتعاون الدولي.

شكر خاص للجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال "أصالة" لمشاركتها في تطوير النسخة الفلسطينية لهذا الدليل



لمزيد من الارشادات، الاتصال ب :

مركز المرأة العربية للتدريب و البحوث

الهاتف: 0021671780009

البريد الإلكتروني: info@cawtar.org

الموقع الإلكتروني: www.cawtar.org

تمهيد

أهلاً بك في عالم التدقيق المالي !مع دليل المدرب هذا بات بإمكانك الترويج للتعليم المالي الأساسي في صفوف الذين يودون إن يتعلموا كيف يديرون أموالهم.
ولكن قبل أن تبدأ، نطرح سؤالين أساسيين ونجيب عليهما:

ما هو التدقيق المالي؟ لم هو مهم؟

الإجابة على هذين السؤالين تنطوي على نأ سار وآخر مخزن بشأن باعثي المشاريع الصغرى و متناهية الصغر وأموالهم ففي حين أنهم يتشاطرون الأهداف نفسها مع كل الناس — الأمان الاقتصادي لأنفسهم ولعائلاتهم والأجيال المقبلة — غالباً ما تؤدي مواردهم وخياراتهم المحدودة إلى شعور باليأس والجمود. من هنا أهمية الإدارة الحذرة للقليل من المال الذي يملكونه، بغية تأمين احتياجاتهم اليومية و حسن إدارة مشاريعهم والتعامل مع الحالات الطارئة غير المتوقعة، والاستفادة من الفرص حين تسنح. أما النبأ غير السار فهو أنهم غالباً ما يفتقدون المعرفة والخبرة اللتين يحتاجونهما ليحسنوا إدارة أموالهم بحذر.

هذا هو هدف التدقيق المالي. فهو يعلم الأشخاص المفاهيم المتصلة بالمال وكيفية إدارته بحكمة. و تعطي فرصة اكتساب المهارات الأساسية في مجال كسب المال والإنفاق وإعداد الميزانية والادخار والاقتراض. والجيد في الأمر هو أنه حين يصبح المرء صاحب قرار مالي مطلع، يمكنه أن يخطط لأهدافه ويحققها. وحينما يكتسب المرء مهارات التدقيق المالي، فهو لا يعود ويفقدها بعد ذلك. من هنا القول إن دورة واحدة في التدقيق المالي تأتي بثمارها طوال الحياة.

التدقيق المالي مفيد لكل من يتخذ قرارات بشأن المال والمالية. وغالباً ما تتحمل المرأة بشكل خاص في نفس الوقت مسؤولية إدارة مال الأسرة النقدي و مسؤولية إدارة مشروعها في ظروف غير مستقرة، ومع قليل من الموارد التي يمكن التعويل عليها. إن التدقيق المالي يعدّ المرأة لاستباق الحاجات الحياتية والتعامل مع حالات الطوارئ غير المتوقعة من دون تحمل ديون غير ضرورية. أما بالنسبة إلى الشباب، فيمكن أن يخفف التدقيق المالي من هشاشتهم إزاء المخاطر المتعددة التي ترافق الانتقال إلى سن الرشد، وأن يعزز مهاراتهم في إدارة الأموال إذ يلجئون عالم العمل.

يستهدف هذا الدليل أصحاب المشاريع الصغيرة وزبائن برامج التمويل الأصغر. من الشباب و الشابات. بالنسبة إلى هذه الفئة المستهدفة، يكتسب التثقيف المالي اليوم أهمية أكبر من أي وقت مضى. لماذا؟ لأن الكثيرين ممن يسعون إلى خدمات القروض والتوفير يملكون خيارات أكثر من أي وقت مضى. وفي أنحاء عديدة من العالم، بات اليوم بوسع المقترضين الاختيار من ضمن مجموعة من المقرضين الرسميين و الغير الرسميين. إضافة إلى ذلك، بدأت مؤسسات التمويل الأصغر- في بعض الدول و تباعاً للأطر التشريعية- بتوفير مجموعة أوسع من المنتجات والخدمات إلى زبائنهم، كالادخار الطوعي والتأمين وتحويل الأموال. لكن الزبائن غالباً ما لا يفهمون هذه الخيارات الجديدة وقد لا يستخدمونها لمصلحتهم. ونلاحظ إلى اليوم أن ترويج مؤسسات التمويل الأصغر لمنتجاتها الجديدة لا يشمل دوماً على شرح دقيق وإعلام بمميزاتها. لكي يتمكن الزبون من

تقييم الخيارات وانتقاء المنتجات الأكثر تناسباً وحاجاته، عليه أن يفهم كيف تتباين مميزات كل منتج، وكيفية احتساب تكاليف هذه المنتجات ومقارنتها، وكيفية تحديد الخدمات التي تتماشى و حاجياته و يمكنه تحمل كلفتها.

من خلال التركيز على اتخاذ القرار المطلق والاستراتيجي، لا يكتفي هذا البرنامج بإعطاء المعلومات. إذ يهدف إلى تعزيز السلوكيات التي تؤدي إلى مزيد من الادخار وإلى إنفاق أكثر حذراً واستدانة لأسباب وجيهة. وتحقيقاً للتغيير السلوكي المستدام، يعتمد المنهاج التعليمي مقارنة تقوم على المتعلم، وتستخدم الأساليب الفضلى لتعلم الراشدين. وهو يبنى على ما يعرفه المتعلمون الراشدون، ويجعل المضمون الجديد ذات صلة بحياتهم، كما ويوفر الفرصة لممارسة المهارات الجديدة المكتسبة.

طور البرنامج الشامل للتعليم المالي ثلاثة محاور تدريبية على مدى سنتين، من 2016 إلى 2018. وقد شارك في المشروع بنشاط خمس شركاء من تونس و فلسطين، بدءاً ببحوث السوق في بلدانهم لتحديد المواضيع ذات الأولوية، وأهداف التعلم وطرق التدريب، وصولاً إلى إعداد المنهج التعليمي واختباره. أما الشركاء المشاركون فهم:

- تيسير للتمويل الأصغر، إندا، ميكرو كراد و وزارة المرأة و الشباب و الطفولة (تونس)
- جمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال "أصالة" (فلسطين)

وقد ضمن التزامهم بهذه العملية أن منهاج التعليم المالي يستجيب الى الاحتياجات الحقيقية لدى عملائهم.

يشتمل هذا الدليل على ثلاثة نماذج تدريبية تتناول ثلاثة مواضيع. وهي التالية:

- الموازنة، أديروا مالكم بحكمة
- التوفير، من السهل قيام به!
- إدارة الديون: التعامل مع الدين بحيطه و حذر

وفي كل فصل، يقدم المنهاج التعليمي دليل المدرب، الذي يحتوي على توجيهات مفصلة حول كيفية إجراء كل جلسة تدريبية.

يمكنك استخدام هذه المحاور بالعدد والترتيب الذي يلائم حاجاتك التدريبية . فقد لا تكون مهتماً إلا بموضوع أو موضوعين من تلك التي يغطيها هذا الدليل، كما انك قد تود البدء بمحور الادخار والانتقال بعد ذلك إلى المحاور التالية . وبما أن كل محور يشتمل على عدة حلقات تعليمية تبدأ بالمعلومات الأساسية وتتدرج لتصل إلى نواح أكثر تعقيداً في الموضوع قيد الدرس، يمكنك أن تختار في كل محور الحلقة التعليمية التي تعالج حاجات الفئة المستهدفة.

في السياق نفسه، توفر الفقرة التالية وعنوانها " كيف تستخدم هذا الدليل " المزيد من التوجيه حول هذه الخيارات.

كيف تستخدم هذا الدليل

ملخص المضمون

هو برنامج تدريب كامل يساعد الناس على تحديد الأهداف المالية وإعداد الميزانية وتتبع التدفقات المالية الشهرية لاتخاذ قرارات مالية أفضل هذا بالإضافة إلى التعرف إلى كيفية عمل المصارف، وأنواع المنتجات التي تقدمها، وكيفية اختيار الخدمة المصرفية التي تتوافق وحاجاتهم المالية وهو يشمل معلومات من شأنها أن توجهك، أنت المدرب، نحو الموضوع، فضلاً عن وصف مفصل خطوة "خطوة" للأنشطة التعليمية التي يمكنك القيام بها مع المتدربين.

من شأن قراءة هذا الدليل أن يعطيك فكرة جيدة عن مضمون الوحدة — المفاهيم التي سيكتسبها المشاركون والمهارات التي سيمارسونها. لذلك لا حاجة لك أن تكون خبيراً في الموضوع لتساعد الآخرين على تطوير بعض المهارات المفيدة للغاية. وبالتالي، إذا واجهت صعوبة في فهم شيء مما ورد في الدليل، لا داعي للهلوع. اطلب من احد ما أن يشرح لك المعلومة. أما إذا وجدت أنه بدائي جداً، فلا داعي للقلق هنا أيضاً. فالمطلوب من المدربين التكيف مع حاجيات و مستوى الفئة المستهدفة.

إن هذا الدليل هو بمثابة قراءة تحضيرية للمدربين. ولكن عليك أن تقر ما إذا كان الإطلاع عليه سيفيد المشاركين في تدريبك. على أن تبني قرارك على أساس درجة إطلاعهم على الموضوع وفهمهم له. وقد تود إعداد بعض النسخ المصورة لمن يرغب بنسخة.

تجدون موجز للجلسات التعليمية في الصفحة الأولى لكل محور، فيعطي لمحة عامة عن الحلقات، محدداً عنوان كل حلقة والغاية منها. وعليك أن تقرر بنفسك أي الحلقات التعليمية هي الأكثر أهمية وفائدة بالنسبة إلى الفئة المستهدفة. ويمكنك أن تستخدم الدليل وفقاً لخبرة المشاركين في الموضوع والوقت الذي يمكنهم تكريسه للتدريب.

تضم كل جلسة نشاطين إلى أربعة أنشطة تعليمية توصف بالتفصيل خطوة تلو الأخرى. تستند هذه الأنشطة التعليمية إلى مبادئ تعلم الراشدين وهي تشمل قصصاً وتمرين ونقاشات ضمن مجموعات صغيرة ولعب ادوار يشرك المتدربين بشكل ناشط في عملية التعلم. تعزز هذه الأنشطة كذلك العمل ضمن فريق والتعلم من النظراء. خلال

قراءة التوجيهات المفصلة، اسمح لنفسك أن تتخيل حلقة تدريبية ناشطة، وأحياناً ضاحكة ومسلية. وعليك، بصفتك المدرب، ألا تحتكر الكلام، بل أن تكون جزءاً من عملية تعلّم ديناميكية .

كلمة عن التكيف

لما كانت الحلقات التعليمية مشروحة بالتفصيل، لن يكون عليك أن تختبر شيئاً من الصفر. غير أنه من الضروري أن تخصص بعض الوقت للتحضير قبل بدء التدريب، علماً أن نجاح التدريب رهن بعملك في هذه المرحلة. بعد انتقاء الحلقات التعليمية التي تريد تيسيرها، سيكون عليك أن تكيف كل منها مع الوضع الذي أنت فيه. اقرأها بتمعّن ودون التفاصيل التي يتعيّن تغييرها لكي تصبح المواد مألوفة لدى المشاركين. فقد تحتاج في القصص إلى تغيير أسماء الأشخاص والأماكن لتعكس ثقافتك وموقعك الجغرافي. دون كذلك أنواع المشاريع الواردة كأمثلة. هل هي مشاريع رائجة ومألوفة في منطقتك؟ هل عليك تغييرها؟ هل عليك تغيير العملة المستعملة في التمارين؟

إلى جانب هذه التعديلات، قد تسنح لك الفرصة لكي تُضيف إلى الوحدة أنشطة غير واردة في الدليل. الرحلات الميدانية إلى مواقع ذات صلة هي وسيلة ممتازة لتعريف المشاركين على تجارب جديدة. وربما أمكنك أن تربطهم كيف تعمل ماكينة الصراف الآلي. فكّر كذلك في دعوة أخصائيين من مجتمعك يملكون الخبرة في الموضوع قيد الدرس ليتكلموا أمام مجموعتك.

لا تترك إعداد المواد التعليمية حتى اللحظة الأخيرة!

يبدأ كل محور و كل جلسة بـ "جدول معلومات المدرب" الذي يوجز أهداف الدرس ومواده وأنشطته. راجع لائحة المواد قبل المباشرة بالتدريب. معظم الحلقات تتطلب أوراق اللوح متحركة (FLIPCHARTS) وأقلام حبر وشريط لاصق. ستستعمل هذه الأدوات لتدوين النقاط المهمة المستنبطة من نقاشات المشاركين. وكلما عبأت ورقة بإجاباتهم، عليك لصقها على الجدار لعرضها والرجوع إليها.

إلا أنّ العديد من المواد الواردة على لائحة المواد سيتطلب إعداد جداول أو قوائم. هذه الأخيرة متوفرة في الدليل، ولكن سيكون عليك أن تعيد كتابتها بخط أكبر بحيث يتمكن الجميع من رؤيتها. في معظم الأحيان، هذا يعني إعادة رسم الجدول أو الرسم أو الاستمارة على ورقة كبيرة كأوراق اللوح. أو عرضها باستعمال آلة العرض، معظم هذه الجلسات تستدعي استعمال بطاقات يمكن قصها من ورق الكرتون، يمكن الاكتفاء بالورق العادي. وانتبه إلى ما إذا كانت التوجيهات تستدعي استعمال بطاقات ملونة، ستحتاج في بعض الجلسات إلى نسخ عن مختلف وثائق وسجلات العمليات المالية، أما المستندات التي توزع على المشاركين والمذكورة في التوجيهات المفصلة، فهي موجودة في آخر كل جلسة. ويجب نسخها وتوزيعها على المشاركين في الوقت المناسب.

لا تستخف بالوقت اللازم للتحضير فأنت بالطبع لا تود أن تبدو غير مستعد أثناء التدريب! أما إذا كنت مستعداً قبل الوقت، عندها يمكنك أن تلعب دور الميسر وتستمتع بما تقوم به.

مواصفات الحلقات التعليمية

جدول المعلومات الخاص بالمدرّب

يشمل الجدول الوارد في بداية كل جلسة على أربعة عناصر.

الأهداف – لائحة لأهداف الجلسة.

الوقت – الوقت المقدّر لتطبيق كل الخطوات الملحوظة في الحلقة.

التحضيرات/المواد – لائحة بالمواد التي على المدرّب تحضيرها قبل عرض النشاط.

المراحل – لائحة بالأنشطة اللازمة لإنجاز الحلقة التعليمية. تعكس العناوين العملية المعتمدة و المضمون المغطى.

المراحل

أوردت المراحل التي يجب إتباعها لإنجاز الحلقة في الترتيب الذي يجب أن تأتي فيه.

تشمل المواصفات الخاصة التي على المدرّب ملاحظتها ما يلي:

الخط المنحني = ما يجب قوله للمدرّبين، معلومات محددة، تعليمات أو أسئلة ليقرأها المدرّب أو لشرحها للمدرّبين.

الخط العادي = تعليمات الى المدرّب (يجب ألا يقرأها المدرّبون)

معلومات في إطار = معلومات تقنية خاصة أو معلومات موجزة لتشاطرها مع المدرّبين.

[] **الهلالين المربعين** = الإجابة "الصحيحة" المتوقعة على سؤال تقني.

(**الهلالين** = تعليمات او معلومات إضافية

مبادئ مهمة يتعين تذكرها

- اخلق بيئة تعليمية آمنة.
- أعط المشاركين تقييمات لاحقة وأثن على جهودهم
- فكر في كيفية جعل الموضوع مفيداً لكل المشاركين الموجودين
- دع المشاركين يعرفون انك أنت أيضاً متعلّم مثلهم
- إلجأ الى المجموعات الصغيرة (عملاً بمقترحات الدليل) المجموعات الصغيرة تساعد على إشراك كل المشاركين، وتطور حسن العمل ضمن فريق وتولد الأمان
- أظهر الاحترام من خلال تقدير معرفة المشاركين وخبرتهم في الموضوع قيد الدرس
- تأكد على مدار الدرس من وجود فرصة للتفكير والعمل والإحساس

المحور الأول: الموازنة، أديروا مالكم بحكمة

الهدف العام:

الهدف من هذا الجزء هو إيصال المعارف والخبرات الضرورية إلى المشاركين بهدف تمكينهم من تحسين طريقة إدارتهم لأموالهم بما يضمن اتخاذهم أفضل القرارات من حيث النفقات والتوفير والاستثمار. وفي هذا ما سيمكنهم من:



- إدارة أفضل لأوضاعهم المالية
- تلبية أفضل لاحتياجاتهم اليومية.
- إدارة أفضل في مواجهة الأحداث التي يواجهونها بما في ذلك الأحداث غير المتوقعة.
- اقتناص أفضل للفرص التي تتاح لهم.

الأهداف الخاصة:

- في نهاية هذا المحور سيكون المشاركون قادرين على:
- تحديد هدف مالي يتوافق مع مفهوم SMART
- إعداد خطة مالية تتيح لهم تحقيق أهدافهم المالية
- إعداد موازنة (تقدير مسبق للإيرادات والنفقات) والقيام بالتعديلات عند الضرورة.

جدول تلخيصي لجلسات التدريب:

الجلسة	المراحل	المدة
تحديد الأهداف والغايات المالية	ما هو الهدف المالي؟	10 دقائق
	ما هو الهدف وفق مفهوم SMART؟	10 دقائق
	تحديد الهدف المالي	15 دقيقة
	إعداد خطة التمويل	15 دقيقة
تحديد الإيرادات والنفقات	تحديد الإيرادات المتوقعة	15 دقيقة
	تحديد النفقات المتوقعة	20 دقيقة
	التمييز بين المال الشخصي والمال المخصص للمشروع	15 دقيقة
	اتخاذ القرار بشأن حجم التوفير	10 دقائق
	إعداد الموازنة	20 دقيقة
إعداد الموازنة	مقارنة الإيرادات بالنفقات	5 دقائق
	القيام بالتعديلات الضرورية	15 دقيقة
	ما هي الموازنة وما الخطوات الواجب اتباعها من أجل إعدادها	10 دقائق

الجلسة الأولى: تحديد الأهداف والغايات المالية

المرحلة الأولى: ما هو الهدف المالي؟ (10 دقائق)

نقول ما يلي:

لدينا جميعاً أحلام، البعض منا يحلم بامتلاك شركته الخاصة، والبعض الآخر

يحلم بالسفر، والآخر يريد امتلاك سيارة أو شقة إلخ...

تذكروا أحلامكم.

كيف تنوون تحقيقها؟

نقوم بتشجيع المشاركين على تعداد جميع الاحتمالات التي يستطيعون ذكرها و نستمتع بإيجابية لأفكارهم.

من المحتمل أن يذكروا أفكاراً مثل: عن طريق الادخار أكثر، أو العمل أكثر، أو الكسب أكثر، أو بكل بساطة تحقيق الأحلام بالمال.

نقول ما يلي:

في النهاية نحن دائماً في حاجة للمال من أجل تحقيق أهدافنا وأحلامنا، هكذا

نستنتج أن أغلب الأهداف هي أهداف مالية وأن تحقيقها يرتبط بمدى التزامنا

لتحقيقها وبوضعنا المادي.

المرحلة الثانية: ما هو الهدف وفق مفهوم SMART ؟ (10 دقائق)

نطرح المثالين التاليين عن الأهداف المالية:

الهدف 1: إطلاق مشروع يدرّ دخلاً مالياً.

الهدف 2: زيارة القمر.

نطرح السؤال:

ما هو الفرق بين هذين الهدفين؟

نصغي إلى الإجابات ونلخصها على ورقة اللوح ونشرح التالي:

الهدف: ببساطة هو الغاية التي نريد الوصول إليها، ومن غير الممكن

تحقيق هذا الهدف دون أن نعرف ماذا نريد تماماً أو الطريق الذي ينبغي

أن نسلكه أو دون معرفة الوسائل و مقدار المال الذي نحتاجه من أجل

الأهداف

عند نهاية هذه الجلسة سيكون المشاركون قادرين على:

1. تحديد هدف يتوافق مع مفهوم SMART.
2. إعداد جدول التمويل (خطة تمويل)

المدة

50 دقيقة

التحضير \ المواد

- دراسة حالة محمد و نور الجزء 1 و 2
- بطاقات تثبيت على اللوح
- أفلام ملونة
- أوراق اللوح
- ورقة 1 هدف SMART
- نموذج جدول التمويل

المراحل

1. ما هو الهدف المالي؟
- 10 دقائق
2. ما هو الهدف وفق مفهوم SMART
- 10 دقائق
3. تحديد هدف مالي (حسب حالة الدراسة)
- 15 دقيقة
4. إعداد خطة التمويل
- 15 دقيقة

ذلك، إلخ... لهذا ينبغي أن يكون الهدف محدداً بدقة وأن تمتلك الإمكانيات والوقت اللازمين لتحقيقه. كما أننا في حاجة إلى وسائل تسمح لنا بقياس مدى التقدم في العمل ودون أن ننسى الحافز والدوافع الشخصية لتحقيقه.

إن الهدف الذي يتوافق مع هذه الضوابط هو هدف يتوافق مع مفهوم SMART.

تنطبق مفهوم SMART على الأهداف من كافة الأنواع، بما في ذلك الأهداف الشخصية.

ينبع أصل هذه التسمية من الحروف الأولى للخصائص التي تتميز هذه الأهداف عن غيرها كما هو موضح أدناه:

خصائص الهدف SMART

- محدد (Specific): يجب أن يتم تحديد الهدف بوضوح، وقد نشير إلى هذا الهدف أيضاً بمصطلح "بسيط".
- قابل للقياس (Measurable): يجب أن يكون الهدف قابلاً للقياس بحيث يكون محدد بمؤشرات كمية يمكن قياسها.
- قابل للتحقيق (Acceptable): يجب أن يكون الهدف ممكناً وقابلاً للتحقيق و مرتبط بالشخص المعني و بالإمكانيات المتوفرة وأن يكون قابلاً للتعديل إذا ما تطلبت الظروف ذلك.
- واقعي (Relevant): أي أن يكون الهدف متلائماً مع الإمكانيات الحقيقية على المستوى المالي وعلى مستوى الوقت الضروري الذي نستطيع تخصيصه للتنفيذ.
- محدد زمنياً (Time-bound): أي أن الهدف مرتبط بفترة زمنية محددة ، تاريخ نهاية معين (تاريخ تحقيقه) ومن الممكن أن يرتبط بنقاط زمنية أثناء التقدم

أنتم الآن مدعوون لتوزيع الورقة الأولى: الهدف سمارت (SMART).

المرحلة الثالثة: تحديد الهدف المالي (15 دقيقة)

نطلب من المشاركين الانتظام في مجموعات مكونة من أربعة أشخاص ونطلب تسمية هذه المجموعات، نقوم بعد ذلك بإعطاء كل مجموعة من المجموعات ورقة لوح واقلام ملونة..

نقوم بالشرح الآتي:

حسناً، أرجو أن توزعوا أنفسكم في أربع مجموعات، على كل مجموعة أن تقرأ بعناية "الجزء الأول من دراسة حالة محمد و نور" التي أوكلت اليها. ينبغي أن تحدد كل مجموعة الأهداف المالية للشخصيات (محمد و نور) وأن تقرر إذا ما كانت هذه الأهداف تتوافق مع مفهوم سمات SMART أم لا.

قوموا برسم الشخصيات وأهدافهم على أوراق اللوح

(إذا لم يكن المشاركون يستطيعون القراءة، نقوم بقراءة الحالات أو بتشغيل تسجيل صوتي).

راسة حالة: محمد و نور

الجزء 1: المرحلة الثالثة: الهدف المالي \ هدف سمات

محمد ونور زوجان يملؤهما الأمل والطموح يقيمان في نابلس، محمد يعمل في مجال الألبسة الجاهزة، أمّا نور فهي تعطي الدروس الخصوصية في اللغة الانجليزية وينتظر الشابان مولودهما الأول الذي من المتوقع أن يرى النور بعد ستة أشهر. يؤدّ محمد توسعة معرضه وهو يعلم أن المحل المجاور له سيصبح شاغراً بعد خمسة أشهر وهو يريد اغتنام الفرصة وتوسيع المعرض ليتمكن من عرض الأصناف الرياضية واستقطاب فئات جديدة من الزبائن، وهذا يعني أن إجمالي المبيعات سيرتفع بمبلغ يصل في المتوسط إلى 1000 دولار شهرياً.

نعرض للمشاركين المثال التالي: تغيير الصورة للزى الفلسطيني



أجوبة الجزء 1 \ المرحلة الثالثة

المرحلة 3: الأهداف المالية:

تنقسم الأهداف المالية للعائلة إلى نوعين:

هدف مالي شخصي والآخر مهني، عملياً ينبغي على العائلة التخطيط لوصول المولود الجديد خلال 6 أشهر (شخصي) وهدف محمد هو توسعة المحل (مهني).

المرحلة 3: هدف سمارة:

يستجيب الهدف الأول إلى مبدأ الهدف سمارة: "توسعة المتجر كي يزيد إجمالي المبيعات بمقدار 1000 دولار شهرياً ابتداءً من الأشهر الخمسة القادمة." هذا هدف محدد يحتوي على رقم واسم وفعل، وهو قابل للقياس (1000 دولار شهرياً) ومقبول نظراً لمعرفة محمد وخبراته في هذا المجال. والهدف واقعي أيضاً لأن محمد يخصص كامل وقته للعمل في المعرض بجميع الأحوال كما أنّ هذا الهدف محدود زمنياً (الموعد النهائي خمسة أشهر).

المرحلة الرابعة: إعداد جدول التمويل (الخطوة المالية) (15 دقيقة)

نقول:

الآن ستقرؤون الجزء الثاني من دراسة الحالة "الجزء الثاني: التخطيط المالي \ جدول التمويل"

الجزء 2: المرحلة الرابعة: التخطيط المالي (الخطة المالية \ جدول التمويل)

محمد ونور وعلان بالتحديات المالية التي ستعترضهما أثناء تحقيق أهدافهما المالية، وقد بدءا بالتفكير معاً من أجل تحديد هذه الأهداف المالية. الزوجان يريدان التحضير بشكل مناسب للوصول المولود الجديد كما أنّهما يريدان استثمار المزيد من المال في مشروع محمد بهدف تحقيق المزيد من الأرباح وتحسين مستوى معيشتهم . لقد قرّرا العمل سوياً من أجل تحقيق أهدافهم المالية.

بدأ الزوجان بدراسة ظروفهم المالية الحقيقية، لدى الزوجين مبلغ 1000 دولار في حساب التوفير المخصص للطوارئ والظروف غير المتوقعة. على الزوجين أيضاً تسديد المبالغ المتبقية من قرض قسّم قيمتها 600 دولار بحلول نهاية العام الجاري، أي أثناء الأشهر الثمانية القادمة.

الأهداف المالية للعائلة هي أهداف قصيرة المدى، فالمولود سيصل بعد 6 أشهر ومحمد يخطط لتوسعة معرضه بعد 5 أشهر. قدّر الزوجان أنّهما سيحتاجان إلى 1800 دولار لنفقات الولادة وإلى 6000 دولار لاستئجار المعرض الجديد وتجهيزه وشراء بضائع جديدة.

من أجل تحقيق أهدافها المالية قررت العائلة كالتالي: التوفير إلى أقصى حدّ ممكن لاستقبال المولود الجديد. أمّا محمد فقد قرّر أن يحقق هدفه من خلال إعادة استثمار أرباح المعرض التي يتوقع أن تصل إلى 3000 دولار بعد 5 أشهر ومن خلال قرض صغير قيمته 3000 دولار.

بعد النقاش حول هذه الأهداف واتخاذ القرارات شعر الزوجان بالارتياح فهما راضيان عن قرارتهما ويعبان تماماً أهمية التخطيط والالتزام به خصوصاً الجزء المتعلق بتحديد أولويات الإنفاق.

ونطرح على المشاركين السؤال التالي:

ماذا يفعل الشخصيات (محمد و نور) من أجل تحقيق أهدافهم المالية؟

نشجع المشاركين على إبداء المقترحات إلى أبعد حدّ ممكن ونبدي الاستحسان أثناء الإصغاء إلى أفكارهم.

نوجه الحوار حتّى الوصول إلى النتيجة التالية:

- تحديد تكلفة الأهداف المالية.
- تحديد الفترة المتوقعة لتحقيق الأهداف المالية.

- تحديد طريقة التمويل.
- تحديد قدرة الشخصيات على الاستدانة وى/ أو التوفير.

نعلّق على اللوح تعريف الخطة المالية

ما هي الخطة المالية؟

الخطة المالية هي أداة تساعدك على تحديد قيمة ونوع الموارد المالية التي سيتم توظيفها لتحقيق هدف مالي في الوقت المناسب.

ثم نقول:

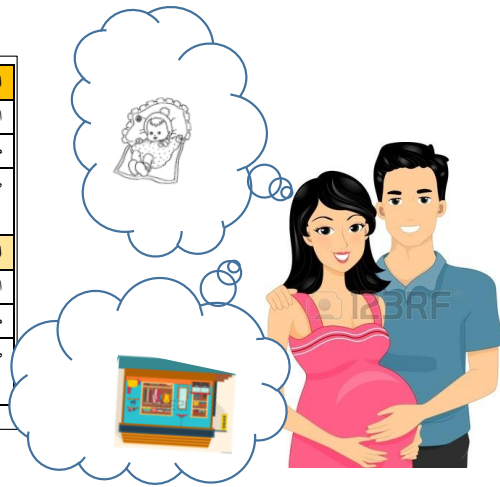
هذا يُسمّى التخطيط المالي.

نقول:

الآن سنقوم بعمل الخطة المالية للشخصيات (محمد و نور) تباعاً للنموذج أدناه "الخطة المالية لمحمد و نور" و بالاعتماد على المعلومات التي تمّ جمعها في المرحلة الثالثة. سنقوم بتحديد المبالغ المالية اللازمة للشخصيات (محمد و نور) من أجل تحقيق أهدافهم المالية، كما سنقوم بتحديد تاريخ تحقيقها وطرق التمويل التي اختارتها هذه الشخصيات.

نقوم بعرض المثال أدناه:

الهدف المالي 1: تغطية نفقات وصول المولود الجديد		
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		
مدة التنفيذ		
طريقة التمويل		
الهدف المالي 2: توسعة المعرض		
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		
مدة التنفيذ		
طريقة التمويل	توفير (من ربح الأعمال)	
	دين\ السنة الأولى	



نساعد المجموعات في كافة مراحل التمرين ثم نطلب منها إصاق أوراق اللوح "[الخطة المالية لمحمد و نور](#)" على جدار قاعة التدريب.

إجابة الجزء 2: المرحلة الرابعة: "[الخطة المالية لمحمد و نور](#)"

الهدف المالية 1:		تغطية نفقات وصول المولود الجديد	مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 1
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		1800 دولار	
مدة التنفيذ		6 أشهر	
طريقة التمويل		100% توفير العائلة	
الهدف المالية 2:		توسعة المعرض	مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 2
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		6000 دولار	
مدة التنفيذ		5 أشهر	
طريقة التمويل	توفير (من ربح الأعمال)	3000 دولار	
	دين \ السنة الأولى	3000 دولار	

مرفقات المحور الأول: مفهوم
الموازنة، أديروا مالكم بحكمة/
الجلسة الأولى : تحديد الأهداف
والغايات الماليّة

ملاحظة للمدرّب

ورقة: الهدف سمارت

- **محدد:** احتمالات أن ننجح في تحقيق الهدف المحدد أكبر بكثير من احتمالات تحقيق الهدف العام. من خصائص الهدف المحدد أنّه قابل للفهم من قبل أي شخص يمتلك المعارف الأساسية في مجال العمل. عندما يكون الهدف مصاغ كالآتي "سأطلق شركة برمجيات" فهو يعتبر هدفاً عاماً غير محدد بينما الهدف المحدد يصاغ كالآتي "سأنشأ شركة تقدّم تطبيقات و برمجيات الحواسيب ، ستدرّ الشركة من الآن وحتى نهاية هذا العام دخلاً إجمالياً مقداره 6000 دولار وسيكون لديّ موظفان". إحدى طرق التحقق من أنّ الهدف المعلن هو هدف محدد أم لا هي التحقق من وجود فعل مثل (يدرّ) واسم مثل (إجمالي الدخل أو المبيعات) ورقم مثل (6000 دولار).

- **قابل للقياس:** ينبغي التأكد من أنّنا قد وضعنا معياراً لقياس درجة التقدم بالمقارنة مع الهدف المنشود. هذا سيمكننا أيضاً من الحكم ببساطة على نجاح المشروع أو فشله. وهذا الأمر في غاية الأهمية إذ أنّه من المستحيل تقدير التقدم في العمل في غياب معايير القياس. في غياب نقطة مرجعية سيكون قياس نسبة تقدمنا صعباً! في المثال السابق كان الهدف قابلاً للقياس من خلال إجمال الدخل الذي يدرّه المشروع.

- **مقبول:** من المؤكد أنّ هذا المعيار هو الأقل موضوعية من بين المعايير الأخرى، إذ أنّه فعلاً من الصعب التمييز بين أحلام اليقظة والطموحات المشروعة. من المنطقي إذاً تفحص جميع المصادر والإمكانات المتاحة: المعرفة وشبكة العلاقات والخبرات إلخ... وأن نطرح سؤال حول إمكانية تحقيق الهدف بالاعتماد على الموارد المالية و البشرية وغيرها المتوفرة. ولكن يجب أن يكون في الهدف شيء من التحدي وإلا انخفضت الدافعية إلى تحديده، لذا علينا إيجاد التوازن المناسب بين منسوب منخفض جداً من التحدي (محبط) وبين منسوب مرتفع جداً (غير واقعي وبالتالي محبط للعزيمة أيضاً).

- **واقعي:** وهذا قريب في معناه من المعيار السابق (مقبول) إلا أنّ هناك فارقاً دقيقاً علينا الانتباه له. إن المشروع الواقعي هو مشروع منسجم ومتوائم مع المصادر المتوفرة من حيث المال والوقت الذي نستطيع تخصيصه لتنفيذ المشروع. كثيراً ما يتمّ في الواقع إساءة تقدير الوقت الضروري لإطلاق مشروع ما أو حجم الاحتياجات المالية، غير أنّ هذا الأمر جوهري للغاية: من الجميل أن نمتلك المعرفة وشبكة العلاقات والخبرات الضرورية للقيام بالمشروع ولكن ما العمل إن لم نمتلك الوقت ورأس المال الكافيين، هذا سيؤدي حتماً إلى فشل المشروع.

- **محدود زمنياً:** سيكون من المستحيل تحقيق الهدف دون موعد محدد، دون موعد نهائي للإنجاز سيظل الباب مفتوحاً للمماطلة، كما في الجملة الشائعة "في يوم من الأيام سأبيع السمن وأشتري قطيعاً من الغنم" التي يتحفظ بها أحد الإصدقاء ونحن نتناول الشاي في أحد المقاهي بينما تملؤنا الثقة أن هذا لن يتحقق أبداً. ينبغي أن نتعلّم إيجاد

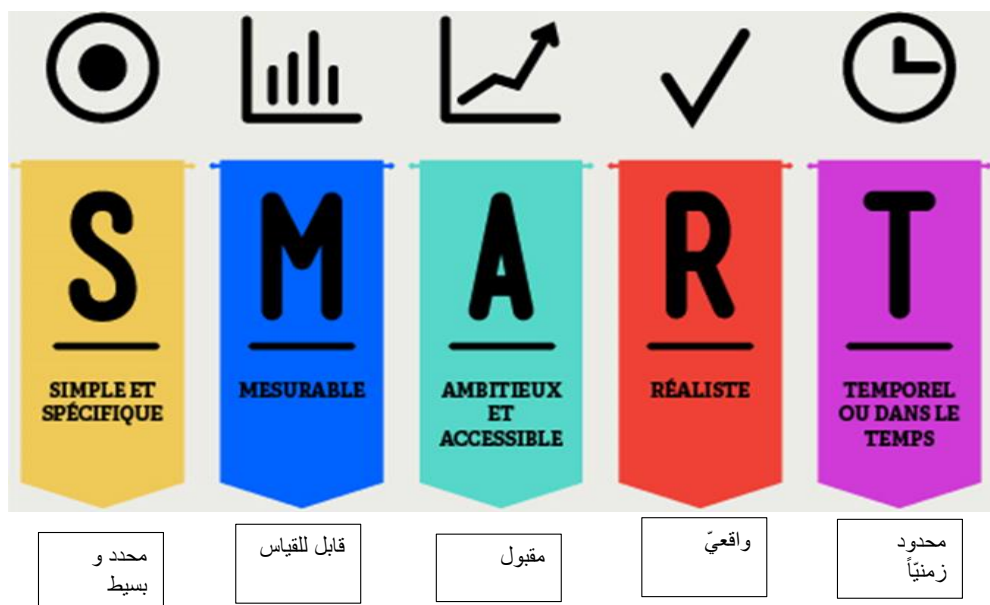
التوازن بين عدم تخصيص الوقت الكافي، ما يضرّ بالأداء، وبين تخصيص الكثير من الوقت، فهذا أيضاً يؤثر في إنتاجية المشروع.

مثال عن هدف سمارت

إن مبدأ سمارت قابل للتطبيق على جميع الأهداف بما في ذلك الأهداف الشخصية التي لا تتعلق بتأسيس الشركات والمشاريع. على سبيل المثال يمكن الاستعانة بها في حالة مثل "أود الانخراط في نادي للمشي السريع والمشاركة في مارثون المدينة في شهر 6" وعدم الاكتفاء بـ "أود تحسين لياقتي البدنية".

مثال آخر على أهداف سمارت

الهدف وفق مبدأ سمارت يكون: "زيادة الربح الشهري لسامية بـ 300 دولار شهرياً قبل نهاية السنة". هذا الهدف هو هدف محدد (يحتوي على فعل واسم و رقم) وقابل للقياس (300 دينار شهرياً)، كما أنه هدف مقبول نظراً لمعرفة وخبرة سامية في هذا المجال ونظراً لكثرة الطلب على منتوجات سامية. ويمتاز هذا الهدف بالواقعية لأن سامية تستطيع تخصيص 20 ساعة إضافية أسبوعياً للخياطة، والهدف محدود زمنياً (الموعد النهائي هو نهاية العام الجاري).



دراسة حالة: محمد و نور

الجزء 1: المرحلة الثالثة: الهدف المالي \ هدف سمارت

محمد ونور زوجان يملؤهما الأمل والطموح بقيمان في نابلس، محمد يعمل في مجال الألبسة الجاهزة، أما نور فهي تعطي الدروس الخصوصية في اللغة الانجليزية وينتظر الشابان مولودهما الأول الذي من المتوقع أن يرى النور بعد ستة أشهر. يودّ محمد توسعة معرضه وهو يعلم أن المحل المجاور له سيصبح شاغراً بعد خمسة أشهر وهو يريد اغتنام الفرصة وتوسيع المعرض ليتمكن من عرض الأصناف الرياضية واستقطاب فئات جديدة من الزبائن، وهذا يعني أن إجمالي المبيعات سيرتفع بمبلغ يصل في المتوسط إلى 1000 دولار شهرياً.

الجزء 2: المرحلة الرابعة: التخطيط المالي (الخطة المالية \ جدول التمويل)

محمد ونور وعيان بالتحديات المالية التي ستعترضهما أثناء تحقيق اهدافهما المالية، وقد بدءا بالتفكير معاً من أجل تحديد هذه الأهداف المالية. الزوجان يريدان التحضير بشكل مناسب لوصول المولود الجديد كما أنّهما يريدان استثمار المزيد من المال في مشروع محمد بهدف تحقيق المزيد من الأرباح وتحسين مستوى معيشتهم . لقد قررا العمل سوياً من أجل تحقيق أهدافهم المالية.

بدأ الزوجان بدراسة ظروفهم المالية الحقيقية، لدى الزوجين مبلغ 1000 دولار في حساب التوفير المخصص للطوارئ والظروف غير المتوقعة. على الزوجين أيضاً تسديد المبالغ المتبقية من قرض قديم قيمتها 600 دولار بحلول نهاية العام الجاري، أي أثناء الأشهر الثمانية القادمة.

الأهداف المالية للعائلة هي أهداف قصيرة المدى، فالمولود سيصل بعد 6 أشهر ومحمد يخطط لتوسعة معرضه بعد 5 أشهر. قدّر الزوجان أنّهما سيحتاجان إلى 1800 دولار لنفقات الولادة وإلى 6000 دولار لاستئجار المعرض الجديد وتجهيزه وشراء بضائع جديدة.

من أجل تحقيق أهدافها المالية قررت العائلة كالتالي: التوفير إلى أقصى حدّ ممكن لاستقبال المولود الجديد. أما محمد فقد قرّر أن يحقق هدفه من خلال إعادة استثمار أرباح المعرض التي يتوقع أن تصل إلى 3000 دولار بعد 5 أشهر ومن خلال قرض صغير قيمته 3000 دولار.

بعد النقاش حول هذه الأهداف واتخاذ القرارات شعر الزوجان بالارتياح فهما راضيان عن قرارهما ويعيان تماماً أهمية التخطيط والالتزام به خصوصاً الجزء المتعلق بتحديد أولويات الإنفاق.

أجوبة الجزء 1 \ المرحلة الثالثة

المرحلة 3-1: الأهداف المالية:

تنقسم الأهداف المالية للعائلة إلى نوعين:

هدف مالي شخصي والآخر مهني، عملياً ينبغي على العائلة التخطيط لوصول المولود الجديد خلال 6 أشهر (شخصي) وهدف محمد هو توسعة المحل (مهني).

المرحلة 3-2: هدف سمارت:

يستجيب الهدف الأول إلى مبدأ الهدف سمارت: "توسعة المتجر كي يزيد إجمالي المبيعات بمقدار 1000 دولار شهرياً ابتداءً من الأشهر الخمسة القادمة." هذا هدف محدد يحتوي على رقم واسم وفعل، وهو قابل للقياس (1000 دولار شهرياً) ومقبول نظراً لمعرفة محمد وخبراته في هذا المجال. والهدف واقعي أيضاً لأن محمد يخصص كامل وقته للعمل في المعرض بجميع الأحوال كما أنّ هذا الهدف محدود زمنياً (الموعد النهائي خمسة أشهر).

يستجيب الهدف الثاني إلى مبدأ الهدف سمارت: "تغطية نفقات الولادة بعد 6 أشهر ولهذا تحتاج العائلة إلى مبلغ 1800 دولار." هذا هدف محدد يحتوي على رقم واسم وفعل، وهو قابل للقياس (1800 دولار) ومقبول و واقعي بما أن نور حامل. كما أنّ هذا الهدف محدود زمنياً (الموعد النهائي 6 أشهر).

إجابة الجزء 2: المرحلة الرابعة:

الهدف المالية 1:		تغطية نفقات وصول المولود الجديد
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		1800 دولار
مدّة التنفيذ		6 أشهر
طريقة التمويل		100% توفير العائلة
الهدف المالية 2:		توسعة المعرض
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		6000 دولار
مدّة التنفيذ		5 أشهر
طريقة التمويل	توفير (من ربح الأعمال)	3000 دولار
	دين \ السنة الأولى	3000 دولار

الجلسة الثانية: تحديد الإيرادات والنفقات

المرحلة الأولى: تحديد الإيرادات المتوقعة (15 دقيقة)

نقوم بتوزيع بطاقات تثبيت على اللوح على المجموعات ونتابع:

والآن سندرس إمكانية تحقيق الأهداف المالية للشخصيات السابقة (محمد و نور).

سنبدأ بتحديد الإيرادات الشهرية لهذه الشخصيات.

عليكم الآن قراءة "الجزء 3/ المرحلة الأولى من دراسة الحالة" وتحديد مصادر الإيرادات الشهرية لمحمد و نور.

الجزء 3\ المرحلة الأولى: تحديد مصادر الدخل للعائلة وحساب المبالغ

دروس اللغة التي تقدمها نور تؤمن لها دخلاً شهرياً مقداره 800 دولار (4 مجموعات * 200)، أما محمد فيتقاضى راتباً مقداره 800 دولار\شهر ويصل حالياً متوسط إجمالي مبيعات المعرض إلى 1200 دولار\أسبوع.

نطلب من المجموعات كتابة أو رسم مصادر الدخل المذكورة في دراسة الحالة على بطاقات التثبيت.

ثم نطلب من المجموعات تقديم عملها من خلال تعليق هذه البطاقات على جدار القاعة بالقرب من ورقة اللوح "الخطة المالية لمحمد و نور".
نتيح 10 دقائق للمجموعات في هذا التمرين.

الإجابة: الجزء 3\ المرحلة الأولى: تحديد مصادر الدخل للعائلة وحساب المبالغ

راتب محمد

دخل نور

(المبيعات (مبيعات معرض محمد)

الأهداف

بعد النهاية من هذه الجلسة يكون المشاركون قادرين على:

1. تحديد إيراداتهم ونفقاتهم المتوقعة
2. التمييز بين إدارة المال الشخصي والمال الناتج من المشروع.
3. حساب مبلغ التوفير اللازم بهدف تحقيق الهدف المالي.

المدة

60 دقيقة

التحضير\ المواد

- دراسة الحالة "الجزء 3"
- ورقة: "نصائح: تنظيم الإدارة المالية"
- أوراق اللوح
- أقلام ملونة
- معجونة تثبيت
-

المراحل

1. تحديد الإيرادات المتوقعة
15 دقيقة
2. تحديد النفقات المتوقعة
20 دقيقة
3. التمييز بين المال الشخصي ومال المشروع.
15 دقيقة
4. اتخاذ القرار بخصوص حجم التوفير
10 دقائق

المرحلة الثانية: تحديد النفقات المتوقعة (20 دقيقة)

نشرح الآتي:

والآن سنقوم بالعمل ذاته لتحديد النفقات المتوقعة لمحمد و نور و ذلك بالاستعانة ب "الجزء 3 / المرحلة الثانية من دراسة الحالة".

الجزء 3 المرحلة الثانية: تحديد نفقات والتزامات الزوجين وحساب المبالغ

من أجل دراسة قابلية التطبيق للمشروع (أي الأهداف المالية) بدأ الزوجان بحصر نفقات العائلة والمعرض. ينبغي مبدئياً الاستمرار في تسديد القرض (75 دولاراً شهرياً لمدة 8 أشهر)، وعلى العائلة دفع النفقات الأساسية للعائلة مثل فواتير الكهرباء والمياه التي تقدر بـ 90 دولاراً شهرياً، ويصل متوسط مصاريف الأكل إلى 300 دولاراً شهرياً، وتكلفة مواد التنظيف تصل إلى 40 دولاراً شهرياً، أما مصاريف اللباس فهي تقدر بـ 300 دولاراً شهرياً، كما تصل الاستشارات الطبية والأدوية إلى 100 دولاراً شهرياً. ويخصص الزوجان أيضاً مبلغ 400 دولاراً شهرياً للأنشطة الترفيهية. ويحتاج محمد إلى 300 دولاراً شهرياً كمصاريف شخصية أما نور فتحتاج إلى 150 دولاراً.

قررت العائلة ألا تَمَسَّ المَدرَرات المَخصَّصة للمستجَدَّات غير المتوقعة (1000 دولار) وأن توفَّر بهدف دفع نفقات الولادة المنتظرة بعد 6 أشهر.

قررت العائلة تقسيم النفقات إلى ثلاث فئات: نفقات العائلة الأساسية ونفقات تسديد القرض والنفقات الاختيارية.

طلب محمد من نور المساعدة في تقدير النفقات الضرورية لعمل المتجر ومن حسن الحظ أنه يستطيع توفير كل الفواتير اللازمة لأنه أصبح خاضعاً لنظام الضريبة الذي يفرض عليه امتلاك نظام محاسبة. وبما أن محمد يتقاضى راتباً مقداره 800 دولار فيتوجب عليه أن يدفع مصاريف التغطية الصحية 150 دولار كل ثلاثة شهور، هذا بالإضافة إلى الضريبة المستحقة (15 دولار شهرياً و300 دولار سنوياً) وهذا لأنه مجبر على إدراج وصل الضرائب التي يدفعها في الملف الخاص بطلب القرض. وهناك أيضاً النفقات الثابتة: فواتير الماء والكهرباء التي تبلغ 150 دولار كل ثلاثة أشهر وإيجار المحل (400 دولار شهرياً) ومواد التنظيف والصيانة (20 دولار شهرياً) وأقساط الديكور (50 دولار شهرياً) وأثمان الوقود من أجل تنقلاته (300 دولار شهرياً).

يخصَّص محمد مبلغاً شهرياً مقداره 2500 دولار لشراء البضائع الجديدة وهو يتغيب عن معرضه نصف نهار شهرياً بهدف التزوّد بالبضائع ما يدفعه للاستعانة بابن أخيه للاعتناء بالمعرض أثناء غيابه مقابل 15 دولار شهرياً. هذا و ينوي محمد زيادة مشترياته الشهرية بمقدار 1000 دولار بعد الحصول على القرض. بعد التوسعة سيرتفع مجموع الإيجارات الشهرية المستحقة إلى 600 دولار، ويُقدَّر أن يرتفع استهلاك الكهرباء بمقدار 20 دولار شهرياً.

محمد لا ينسى أن يسدّد قسط التأمين (300 دولار سنوياً) على السيارة التي يستخدمها في نقل البضائع..

على محمد أن يأخذ بالحسبان أيضاً المعطيات الخاصة بأهدافه المالية.

نتيح 10 دقائق للمجموعات ثم نطلب منهم تعليق بطاقات التثبيت المخصص للنفقات على الجدار.

الإجابة: الجزء 3\المرحلة الثانية: تحديد النفقات وحساب المبالغ

تسديد القرض
الكهرباء والمياه
الغذاء
مواد التنظيف
الألبسة
الأطباء والأدوية
الأنشطة الترفيهية
نفقات نور الشخصية
نفقات محمد الشخصية
راتب محمد
مصاريف التغطية الصحية
الضرائب
الإيجار
الكهرباء
مواد التنظيف
أثمان الوقود
مشتريات البضائع
تأمين السيارة
أجرة العامل

المرحلة الثالثة: التمييز بين المال الشخصي ومال المشروع (15 دقيقة)

بعد الانتهاء من المرحلة السابقة، نقول:

انظروا جيداً لقائمة الايرادات و النفقات التي تحصلتم عليها في المرحلة الثانية، سنقوم الآن بالتمييز بين الايرادات و النفقات الخاصة بالعائلة وتلك الخاصة بالنشاط المهني.

ندعو المجموعات إلى الاقتراب من الجدار ونطلب منهم تثبيت إيرادات ونفقات العائلة على يمين ورقة اللوح " الخطوة المالية لمحمد و نور" وتلك المتعلقة بالمشروع على يسارها.

الإجابة: الجزء 3\ المرحلة الثالثة: التمييز بين المال الشخصي ومال المشروع

دخل العائلة	دخل أعمال محمد
راتب محمد	مبيعات المعرض
راتب نور	
نفقات العائلة	نفقات أعمال محمد
تسديد القرض	راتب محمد
الكهرباء والمياه	اقتطاع الضمان الاجتماعي
الغذاء	الضرائب
مواد التنظيف	الإيجار
الألبسة	الكهرباء
الأطباء والأدوية	مواد التنظيف
النشاطات الترفيهية	مصاريف الوقود / المواصلات
نفقات محمد الشخصية	مشتريات البضائع
نفقات نور الشخصية	تأمين السيارة
	أجرة عامل

نوزّع على المجموعات بطاقة "نصائح: تنظيم الإدارة المالية" ونشرح ما يلي:

- من أبرز الصعوبات التي يواجهها العامل المستقل هي التمييز بين المال الشخصي وبين مال المشروع، مثلاً:
 - تغطية نفقات المنزل من المال المخصص للمشروع أو استخدام المال الشخصي في مشتريات المشروع.
 - استعمال قروض المشروع من أجل موازنة النفقات العائلية.
 - استخدام إجمالي دخل المشروع بوصفه راتباً دون الأخذ بعين الاعتبار النفقات الضرورية للمشروع.
- إن الإدارة المستقلة للأموال تفيد في تسهيل إدارة كل من المشروع والمنزل العائلي وتمكّن من تكوين صورة حقيقية عن الوضع المالي، وبالتالي تصبح القرارات المالية أكثر فعالية وإنتاجية.

المرحلة الرابعة: إقرار حجم التوفير / الاختار (10 دقائق)

نطلب من المشاركين إلقاء نظرة ثانية على الأهداف المالية للشخصيات التي قدموها خلال الجلسة الأولى، المرحلة الرابعة.

إجابة الجزء 2: المرحلة الرابعة: "الخطة المالية لمحمد و نور"

الهدف المالية 1:		تغطية نفقات وصول المولود الجديد	مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 1
	المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف	1800 دولار	
	مدة التنفيذ	6 أشهر	
	طريقة التمويل	100% توفير العائلة	
الهدف المالية 2:		توسعة المعرض	مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 2 / مبلغ القسط الشهري للقرض
	المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف	6000 دولار	
	مدة التنفيذ	5 أشهر	
	طريقة التمويل	توفير (من ربح الأعمال)	3000 دولار
		دين \ السنة الأولى	3000 دولار

نقول:

والآن سنقوم بتحديد مبلغ التوفير الشهري اللازم من أجل تحقيق الأهداف المالية لهذه الشخصيات.

نشرح:

المبلغ الشهري الواجب توفيره هو النسبة بين المبلغ الضروري لتحقيق الأهداف إلى عدد الشهور المتبقية حتى موعد التنفيذ.

مبلغ التوفير الشهري = المبلغ اللازم لتحقيق الهدف المالي \ عدد الأشهر المتبقية للتنفيذ.

نطلب من المشاركين حساب مبلغ التوفير اللازم لتحقيق الأهداف المالية للشخصيات وتدوينها على ورقة اللوح " الخطوة المالية لمحمد ونور ".

الإجابة:

الأهداف المالية 1:		تغطية نفقات وصول المولود الجديد	مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 1
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		1800 دولار	
مدة التنفيذ		6 أشهر	
طريقة التمويل		100% توفير العائلة	$1800 \div 6 = 300$ دولار \ الشهر
الأهداف المالية 2:		توسعة المعرض	بلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 2 / مبلغ القسط الشهري للقرض
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف		6000 دولار	
مدة التنفيذ		5 أشهر	
طريقة التمويل		توفير (من ربح الأعمال)	$6000 \div 5 = 1200$ دولار \ شهر
دين \ السنة الأولى		3000 دولار	300 دولار \ شهر في السنة الأولى (250 دولار أصل الدين و 50 دولار للفوائد)

مرفقات المحور الأول: مفهوم
الموازنة، أديروا مالكم
بحكمة/الجلسة الثانية : تحديد
الإيرادات والنفقات

ورقة: دراسة الحالة الجزء 3

الجزء 3\المرحلة الأولى: تحديد مصادر الدخل للعائلة وحساب المبالغ

دروس اللغة التي تقدمها نور تؤمن لها دخلاً شهرياً مقداره 800 دولار (4 مجموعات * 200)، أما محمد فيتقاضى راتباً مقداره 800 دولار\شهر ويصل حالياً متوسط إجمالي مبيعات المعرض إلى 1200 دولار\أسبوع.

الجزء 3\المرحلة الثانية: تحديد نفقات والتزامات الزوجين وحساب المبالغ

من أجل دراسة قابلية التطبيق للمشروع (أي الأهداف المالية) بدأ الزوجان بمحصر نفقات العائلة والمعرض. ينبغي مبدئياً الاستمرار في تسديد القرض (75 دولار\شهر لمدة 8 أشهر)، وعلى العائلة دفع النفقات الأساسية للعائلة مثل فواتير الكهرباء والمياه التي تقدر بـ 90 دولار\3شهور، ويصل متوسط مصاريف الأكل إلى 300 دولار\شهر، وتكلفة مواد التنظيف تصل إلى 40 دولار\شهر، أما مصاريف اللباس فهي تقدر بـ 300 دولار\3شهور، كما تصل الاستشارات الطبية والأدوية إلى 100 دولار\شهر. ويخصص الزوجان أيضاً مبلغ 400 دولار\شهر للأنشطة الترفيهية. ويحتاج محمد إلى 300 دولار\شهر كمصاريف شخصية أما نور فتحتاج إلى 150 دولار.

قررت العائلة ألا تَمَسَّ المدَّخرات المخصصة للمستجذات غير المتوقعة (1000 دولار) وأن توفرَ بمهدف دفع نفقات الولادة المنتظرة بعد 6 أشهر.

قررت العائلة تقسيم النفقات إلى ثلاث فئات: نفقات العائلة الأساسية ونفقات تسديد القرض والنفقات الاختيارية.

طلب محمد من نور المساعدة في تقدير النفقات الضرورية لعمل المتجر ومن حسن الحظ أنه يستطيع توفير كل الفواتير اللازمة لأنه أصبح خاضعاً لنظام الضريبة الذي يفرض عليه امتلاك نظام محاسبة. وبما أن محمد يتقاضى راتباً مقداره 800 دولار فيتوجب عليه أن يدفع مصاريف التغطية الصحية 150 دولار كل ثلاثة شهور، هذا بالإضافة إلى الضريبة المستحقة (15 دولار شهرياً و300 دولار سنوياً) وهذا لأنه مجبر على إدراج وصل الضرائب التي يدفعها في الملف الخاص بطلب القرض. وهناك أيضاً النفقات الثابتة: فواتير الماء والكهرباء التي تبلغ 150 دولار كل ثلاثة أشهر وإيجار المحل (400 دولار شهرياً) ومواد التنظيف والصيانة (20 دولار شهرياً) وأقساط الديكور (50 دولار شهرياً) وأثمان الوقود من أجل تنقلاته (300 دولار شهرياً).

يخصّص محمد مبلغاً شهرياً مقداره 2500 دولار لشراء البضائع الجديدة وهو يتغيب عن معرضه نصف نهار شهرياً بمهدف التزوّد بالبضائع ما يدفعه للاستعانة بابن أخيه للاعتناء بالمعرض أثناء غيابه مقابل 15 دولار شهرياً. هذا وينوي محمد زيادة مشترياته الشهرية بمقدار 1000 دولار بعد الحصول على القرض. بعد التوسعة سيرتفع مجموع الإيجارات الشهرية المستحقة إلى 600 دولار، ويقدر أن يرتفع استهلاك الكهرباء بمقدار 20 دولار شهرياً.

محمد لا ينسى أن يسدّد قسط التأمين (300 دولار سنوياً) على السيارة التي يستخدمها في نقل البضائع. على محمد أن يأخذ بالحسبان أيضاً المعطيات الخاصة بأهدافه المالية.

الإجابة: الجزء 3\ المرحلة الأولى: تحديد مصادر الدخل للعائلة وحساب المبالغ

راتب محمد
دخل نور
المبيعات (مبيعات معرض محمد)

الإجابة: الجزء 3\ المرحلة الثانية: تحديد النفقات وحساب المبالغ

تسديد القرض
الكهرباء والمياه
الغذاء
مواد التنظيف
الألبسة
الأطباء والأدوية
الأنشطة الترفيهية
نفقات نور الشخصية
نفقات محمد الشخصية
راتب محمد
مصاريف التغطية الصحية
الضرائب
الإيجار
الكهرباء
مواد التنظيف
أثمان الوقود
مشتريات البضائع
تأمين السيارة
أجرة عامل

الإجابة: الجزء 3\المرحلة الثالثة: التمييز بين المال الشخصي ومال المشروع

دخول العائلة	دخول أعمال محمد
راتب محمد	مبيعات المعرض
راتب نور	
نفقات العائلة	نفقات أعمال محمد
تسديد القرض	راتب محمد
الكهرباء والمياه	اقتطاع الضمان الاجتماعي
الغذاء	الضرائب
مواد التنظيف	الإيجار
الألبسة	الكهرباء
الأطباء والأدوية	مواد التنظيف
النشاطات الترفيهية	مصاريف الوقود / المواصلات
نفقات محمد الشخصية	مشتريات البضائع
نفقات نور الشخصية	تأمين السيارة
	أجرة عامل

ورقة: النصائح: تنظيم ادارتي المالية:

بطاقة نصائح 1:

لماذا يجب الفصل بين إدارة الأمور المالية الشخصية والمهنية (مشروع أو مؤسسة)

من أجل جودة أفضل للحياة الشخصية

هذا يقلل من الضغوط النفسية لأننا ندرك الوضع المالي الصحيح (للمشروع)، وهكذا ستسير الأمور الشخصية والعائلية بشكل أفضل.

من أجل إدارة جيدة للمشروع

- لمعرفة إيرادات ونفقات المشروع.
- لتسعير الصحيح للبضائع أو الخدمات المقدمة للزبائن.
- لتحديد الدخل (الراتب) الشهري الذي سأخصصه لنفسي بشكل واقعي (أي الراتب الذي سيتقاضاه صاحب المشروع لقاء إدارته للأعمال).
- لحساب الأرباح أو الخسائر في نهاية كل شهر ما يضمن ضبط الأمور المالية حتى نهاية السنة المالية.
- لتقدير المبيعات والنفقات المستقبلية للمشروع بشكل واقعي.
- لتقدير ربحية المشروع و بذلك المساعدة في اتخاذ القرارات المناسبة التي ستحدد مستقبل المشروع .

من أجل إدارة يومية أفضل

- لتسهيل إدارة المؤسسة (أو المشروع)
- لمتابعة دخول وخروج الأموال = ضمان سلامة العمليات في الصندوق.
- لتجنب التبعات المكلفة الناتجة عن التأخير في تقديم الحسابات القانونية.

من أجل احترام الاستحقاقات الضريبية

- لتقليل فرص الوقوع في الخطأ أو النسيان من حيث الالتزامات القانونية أو الضريبية.
- للاستفادة من كافة الخصومات الممكنة عند تقديم الإقرارات الضريبية.
- للجهوزية في حالات التدقيق الضريبي أو تفتيش وزارة العمل.

من أجل إقامة علاقات عمل جيدة وضمان المصداقية الشخصية ومصداقية المؤسسة

- للبرهنة على الجدّة الشخصية ومصداقية المشروع
- للحصول على التمويل والتراخيص اللازمة الأخرى الواجب تقديمها للبنوك والمؤسسات المالية والإدارات المختلفة والشركاء الآخرين في مجال العمل.



بطاقة نصائح 2:**كيف نفصل بين إدارة الأموال الشخصية والأموال المخصصة للمشروع****1- إعداد الميزانية الشخصية وحصر مصادر الدخل والنفقات الشخصية.**

- نقوم بتقدير النفقات الشخصية الأساسية لكي نرى إذا ما كان الراتب الذي نتقاضاه من المشروع مع إيرادات العائلة الأخرى كافية لتغطية نفقات العائلة.
- من الممكن أن يتغير دخل صاحب المشروع / العامل المستقل أثناء السنة، نحاول أن نحسب متوسط الدخل الشهري الذي نستخدمه بهدف توازن الميزانية. عملياً تسمح هذه الخطوة بإدارة المبالغ الداخلة والتي تتذبذب باستمرار.
- إن الضرائب التي يدفعها العامل المستقل لا يتم خصمها مباشرة من الراتب كما في حالة الموظفين، لهذا علينا إدراج بند نفقات خاص بالضريبة عند إعداد الميزانية وإدخال المال اللازم لذلك أثناء السنة.

القرض

إذا ما لجأنا إلى الاقتراض فينبغي أن نكون قادرين على السداد ويجب استخدامه للنفقات الشخصية فقط.

2- نقوم بإدارة الأمور المالية للمشروع ونحصر الإيرادات والنفقات المتوقعة

- إن حصر الدخل والنفقات المشروع يعتمد على عدة عوامل مثل: سعر البيع، وجودة السلع أو الخدمات المقدمة، والنفقات التي ينبغي على المشروع تحملها. تسمح الموازنة بتقدير تبعات القرارات التي نتخذها كما تسمح لنا بإدارة المشروع وضبط استغلالها بشكل فعال طيلة السنة.
- * إذا كان المشروع في مراحله الأولى فمن غير الممكن الاعتماد على السنة المنصرمة غير أننا نستطيع الحصول على بعض التقديرات بناءً على مجموعة من المعطيات الموجودة مثل: عروض الموردين وأسعار السوق واللقاءات مع الحرفيين من المجال ذاته، إلخ...
- * إذا كان المشروع قائماً منذ فترة، فنستطيع الوثوق بخبرتنا لاستشراف تطورها. نقوم بحصر وحساب الدخل والنفقات للسنة القادمة بالاعتماد على بيانات السنوات السابقة والتوجهات التي تبينها سابقاً في إدارة المشروع.
- علينا الاهتمام والانتباه إلى تجنب التقديرات العالية للإيرادات والتقديرات المنخفضة. ينبغي أن نأخذ بالحسبان أن إيرادات المشروع ليست مضمونة ولا مستقرة وذلك حسب طبيعة قطاع العمل حيث يوجد قطاعات تعاني من تذبذبات كبيرة في النشاط.



الجلسة الثالثة: إعداد الموازنة

المرحلة الأولى: كيف نعدّ الموازنة؟ (20 دقيقة)

نطلب من كل مجموعة أن تنقسم إلى مجموعتين فرعيتين ونقوم بتوزيع أوراق اللوح المملوءة مسبقاً "نموذج الموازنة": ميزانية العائلة - المجموعة الفرعية الأولى و "نموذج الموازنة": موازنة المشروع - المجموعة الفرعية الثانية

ونتابع:

على كل مجموعة أن تنقسم إلى نصفين، سيقوم النصف الأول بإعداد موازنة العائلة والنصف الثاني سيتولى إعداد موازنة مشروع محمد.

نستخدم اللاصق لإلصاق كل واحدة من بطاقات التثبيت التي تمثل النفقات و الإيرادات التي قمتم بإعدادها خلال "الجلسة الثانية، المرحلة الثانية و الجلسة الثانية، المرحلة الأولى" على ورقة اللوح المملوءة مسبقاً "ورقة جدول نموذج الموازنة": ميزانية العائلة - المجموعة الفرعية الأولى" و "ورقة لوح نموذج الموازنة": موازنة المشروع - المجموعة الفرعية الثانية" وذلك على مستوى عمود البنود.

نوضح

قد تتغيّر الإيرادات من شهر لآخر ولحساب متوسط الدخل الشهري لهذه الإيرادات غير المنتظمة نقوم بحساب الإيرادات السنوية المتوقعة و قسمتها على

12.

نلفت انتباه المشاركين إلى احترام فئات النفقات والإيرادات ونشرح ما يلي:

الأهداف

عند الانتهاء من هذه الجلسة سيكون المشاركون قادرين على:

1. إعداد موازنة تقديرية.
2. تعريف مفهوم الموازنة وحصر الخطوات اللازمة لإعدادها

المدة

50 دقيقة

التحضير\المواد

- ورقة لوح مملوءة مسبقاً "نموذج الموازنة"
- دراسة حالة (الجزء 3)
- بطاقات تثبيت
- أقلام ملونة
- معجونة تثبيت لاصق
- ورقة لوح

المراحل

1. إعداد الموازنة
20 دقيقة
2. المقارنة الإيرادات بالنفقات
5 دقائق
3. القيام بالتعديلات الضرورية
15 دقيقة
4. ما هي الميزانية وما هي الخطوات اللازم اتباعها من أجل إعدادها
10 دقائق.

تنقسم الإيرادات إلى قسمين: إيرادات النشاط المهني وإيرادات جانبية (استثنائية)؛

إيرادات النشاط المهني هي الإيرادات المرتبطة بالنشاط/ المشروع (الحاصلة نتيجة ممارسة النشاط الاعتيادي للمؤسسة: بيع السلع و\أو الخدمات).

الإيرادات الجانبية أو الاستثنائية هي تلك التي تنتج من القيام بأنشطة غير اعتيادية: مثل تحقيق الربح عند إعادة بيع آلة قديمة كانت تُستخدم في عمليات الإنتاج.

النفقات\الالتزامات الثابتة هي النفقات المتكررة التي ينبغي أن ندفعها بغض النظر عن مستوى الإنتاج (الكميات المنتجة / الخدمات المقدمة).

الأمثلة على هذه النفقات الثابتة: استرداد قيمة الأصول والإيجار والرسوم الإدارية والأنعاب والرواتب (رواتب الموظفين الإداريين) إلخ...

وحسب طبيعة النشاط يمكن إدراج فواتير الكهرباء والمياه والهاتف ضمن النفقات الثابتة وذلك لأنها لا تتغير مع مستوى نشاط. في حالة المصانع لا يمكن احتساب الكهرباء ضمن النفقات الثابتة لأن الكمية المستهلكة تتغير مع مستوى النشاط.

النفقات المتغيرة أو نفقات ممارسة النشاط تمثل النفقات المرتبطة بمستوى إنتاج المشروع (الكميات المنتجة / الخدمات المقدمة). وهي تتغير وفقاً لحجم النشاط: كلما زاد انتاجية المشروع زادت هذه النفقات، والعكس بالعكس. من الأمثلة على هذه النفقات نذكر مشتريات البضائع والمواد الخام، والاستعانة بمؤسسة أخرى خارجية (المناولة)، واستهلاك الطاقة (في حالة مؤسسات الصناعية) ورواتب العاملين (عندما يكون مرتبطاً بمستوى النشاط) والعمولات.

نعطي المجموعات الفرعية عدة دقائق ثم نتابع شارحين:

ستقومون الآن وبناءً على **"دراسة الحالة الجزء 3 المرحلة الأولى و المرحلة الثانية"** بتحديد مبالغ النفقات والإيرادات الشهرية المتوقعة للشخصيات المدروسة ولنشاطاتهم وإدراج ذلك في الخانات المناسبة في **"نموذج الموازنة"**:
ميزانية العائلة – المجموعة الفرعية الأولى و "نموذج الموازنة": موازنة المشروع – المجموعة الفرعية الثانية
 لا تنسوا إدراج مبلغ التوفير الشهري الضروري لتحقيق الأهداف المالية للشخصيات.

نساعد المجموعات في كافة مراحل التمرين.

نطلب من المجموعات الفرعية إصاق أعمالهم على الجدار بالقرب من ورقة "الخطّة المالية لمحمد و نور" ونفتح النقاش بالاعتماد على أجوبة المجموعات الفرعية. ننتبه للوقت.
(الرجاء مراجعة مرفقات الجلسة، ورقة "الاجابة : المجموعة الفرعية الأولى: موازنة العائلة قبل التعديل \ 6 أشهر" و ورقة : " الاجابة : المجموعة الفرعية الأولى: موازنة العائلة بعد التعديل \ 6 أشهر").

المرحلة الثانية: مقارنة الإيرادات بالنفقات (5 دقائق)

نطلب من المجموعات الفرعية أن تقارن بين الإيرادات والنفقات، وهذا من حيث موازنة العائلة ومن حيث موازنة النشاط\المشروع. كما نطلب منها كتابة النتيجة على أوراق اللوح في "نموذج الموازنة: ميزانية العائلة - المجموعة الفرعية الأولى و "نموذج الموازنة: موازنة المشروع - المجموعة الفرعية الثانية" عند خانة "الميزان".

(الرجاء مراجعة مرفقات الجلسة، ورقة "الاجابة : المجموعة الفرعية الأولى: موازنة العائلة قبل التعديل \ 6 أشهر" و ورقة : " الاجابة : المجموعة الفرعية الأولى: موازنة العائلة بعد التعديل \ 6 أشهر").

ن

منحهم عدة دقائق ثم نتابع:

انظروا بعناية إلى خانة "الميزان" على مستوى موازنة العائلة و موازنة مشروع محمد ، ماذا تلاحظون؟

نتأكد من أن المجموعات تذكر التالي:

- فائض في الموازنة
- عجز في الموازنة

ثم نتابع قائلين:

- **فائض الموازنة:** هي الحالة التي تكون فيها الإيرادات أكبر من النفقات.
- **عجز الموازنة:** هي الحالة التي تفوق النفقات فيها إجمالي الإيرادات.
- عندما يكون الميزان المالي مساوياً للصفر تُسمّى هذه الحالة **التوازن المالي للموازنة**.

المرحلة الثالثة: القيام بالتعديلات الضرورية (15 دقيقة)

نطلب من المجموعات مراجعة موازنة العائلة و موازنة مشروع محمد ونقول:

ما الذي يتوجب على هذه الشخصيات فعله من أجل تحقيق التوازن المالي لموازنة العائلة و مشروع محمد؟

نقوم بتلخيص إجابة المجموعات ونتأكد من تطرقهم إلى النقاط التالية:

في حال وجود فائض في الموازنة	في حال وجود عجز في الموازنة
<ul style="list-style-type: none"> - الادخار أكثر بهدف الاستثمار ومواجهة الظروف غير المتوقعة - تسديد الديون - تقليص الفترات الزمنية اللازمة لتحقيق الأهداف المالية - المزيد من الإنفاق 	<ul style="list-style-type: none"> - تقليص النفقات - اللجوء إلى الاقتراض أو الاستدانة بهدف تمويل الأعمال - إيجاد وسيلة لتحقيق المزيد من الأرباح حتى التمكن من تغطية النفقات. - تأخير الفترات الزمنية اللازمة لتحقيق الأهداف المالية وبالتالي تأخير تحقق هذه الاهداف.

نطلب من المجموعات الفرعية أن تراجع الميزانيات التي أعدتها والقيام بالتعديلات التي تسمح بتحقيق الأهداف المالية للشخصيات.

(الرجاء الرجوع إلى ورقة: " المجموعة الفرعية الأولى: موازنة العائلة بعد التعديل \ 6 أشهر " و " المجموعة الفرعية الثانية: موازنة مشروع محمد بعد التعديل \ 5 ")

تتابع:

يوصي الخبراء الماليون بترتيب أولويات الإنفاق على النحو التالي:

1. الاهتمام بالديون
2. تلبية النفقات اليومية الأساسية و الضرورية
3. التوفير من أجل الأهداف المستقبلية

ندعو المجموعات الفرعية للقيام بالتعديلات عن طريق تغيير بطاقات التثبيت على خانات الموازنة الواجب تعديلها والقيام بالحسابات اللازمة.

المرحلة الرابعة: ما هي الموازنة وما هي الخطوات الواجب اتباعها من أجل إعدادها (10 دقائق)

نقول:

لقد ناقشنا النفقات والإيرادات وهذه تُعدّ من العناصر الأساسية للموازنة ؛ و قمنا بإعداد الموازنة العائلية لمحمد و نور و إعداد موازنة مشروع محمد، فهل يمكنكم تعريف الموازنة بناء على المعطيات التي تعرّضنا لها خلال هذا المحور؟

نعرض تعريف الموازنة على ورقة اللوح المملوءة مسبقاً أو بالاستعانة بجهاز عرض البيانات:

ما هي الميزانية؟

الموازنة تلخص الإيرادات المتوقعة وتبيّن كيفية إنفاقها خلال فترة زمنية معروفة و محددة

نتابع:

رأينا أن الموازنة تشكّل أداة هامة لإدارة المال الذي نمتلكه.

الموازنة هي عبارة عن مخطط يقسم إيراداتنا بين النفقات والتوفير والاستثمار وهذا خلال فترة زمنية محددة.

إعداد الموازنة علينا معرفة مقدار الأموال التي نستلمها وكيف نريد إنفاقها خلال الفترة التي نختار. ومن المهم أيضاً أن نحصر النفقات وأن نقوم بتنظيمها.

نعطي كل واحدة من المجموعات سلسلة من البطاقات "مراحل إعداد الموازنة" دون أن تكون مرتبة.

نقول:

لقد انتهينا للتو من إعداد موازنات محمد و نور ومن أجل ذلك اتبعنا مجموعة من الخطوات، وأنتم الآن مدعوون لترتيب هذه الخطوات.

3/ إعداد قائمة تشتمل على كافة النفقات وتقدير المبلغ

2/ تقدير المبلغ الاحتمالي للاداءات

1/ مراجعة الأهداف المألّة

4 / إدراج مبلغ التوفير
الضروري لتحقيق الهدف

5 / المقارنة بين النفقات
والإيرادات

6 / القيام بالتعديلات
الضرورية

مرفقات المحور الأول: مفهوم الموازنة، أديروا مالكم بحكمة/ الجلسة الثالثة: إعداد الموازنة

ورقة جدول "نموذج الموازنة": ميزانية العائلة – المجموعة الفرعية الأولى

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5	شهر 6
<u>إيرادات العائلة</u>						
<u>إجمالي الإيرادات</u>						
<u>نفقات العائلة</u>						
<u>تسديد القروض</u>						
<u>النفقات الأساسية</u>						
<u>النفقات الاختيارية</u>						
<u>إجمالي النفقات</u>						
<u>التوفير</u>						
<u>الميزان</u>						

ورقة: الاجابة :المجموعة الفرعية الأولى: موازنة العائلة قبل التعديل \ 6 أشهر

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5	شهر 6
إيرادات العائلة						
راتب محمد	800	800	800	800	800	800
دخل نور	800	800	800	800	800	800
إجمالي الإيرادات	1600	1600	1600	1600	1600	1600
نفقات العائلة						
تسديد القروض	75	75	75	75	75	75
النفقات الأساسية						
كهرباء ومياه	30	30	30	30	30	30
الغذاء	300	300	300	300	300	300
مواد التنظيف	40	40	40	40	40	40
الألبسة	100	100	100	100	100	100
الأطباء والأدوية	100	100	100	100	100	100
النفقات الاختيارية						
الأنشطة الترفيهية	400	400	400	400	400	400
نفقات نور الشخصية	150	150	150	150	150	150
نفقات محمد الشخصية	300	300	300	300	300	300
إجمالي النفقات	1495	1245	1245	1245	1245	1245
التوفير	300	300	300	300	300	300
الميزان	195-	195-	195-	195-	195-	195-

ورقة: الاجابة :المجموعة الفرعية الأولى: موازنة العائلة بعد التعديل \ 6 أشهر

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5	شهر 6
إيرادات العائلة						
راتب محمد	800	800	800	800	800	800
دخل نور	800	800	800	800	800	800
إجمالي الإيرادات	1600	1600	1600	1600	1600	1600
نفقات العائلة						
تسديد القروض	75	75	75	75	75	75
النفقات الأساسية						
كهرباء ومياه	30	30	30	30	30	30
الغذاء	300	300	300	300	300	300
مواد التنظيف	45	45	45	45	45	45
الألبسة	100	100	100	100	100	100
الأطباء والأدوية	100	100	100	100	100	100
النفقات الاختيارية						
الأنشطة الترفيهية	200	200	200	200	200	200
نفقات نور الشخصية	150	150	150	150	150	150
نفقات محمد الشخصية	300	300	300	300	300	300
إجمالي النفقات	1495	1245	1245	1245	1245	1245
التوفير	300	300	300	300	300	300
الميزان	0	0	0	0	0	0

ورقة لوح "نموذج الموازنة": موازنة المشروع - المجموعة الفرعية الثانية

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5
<u>إيرادات المشروع</u>					
النشاطات المهنية					
النشاطات الاستثنائية					
<u>إجمالي الإيرادات</u>					
<u>النفقات المتغيرة</u>					
<u>النفقات الثابتة</u>					
<u>إجمالي النفقات</u>					
<u>التوفير</u>					
<u>الميزان</u>					

المجموعة الفرعية الثانية: موازنة مشروع محمد قبل التعديل \ 5 شهور

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5
إيرادات المشروع					
المبيعات	4800	4800	4800	4800	4800
إجمالي المبيعات	4800	4800	4800	4800	4800
النفقات المتغيرة					
مشتريات البضائع	2500	2500	2500	2500	2500
النفقات الثابتة					
راتب محمد	800	800	800	800	800
ضمان اجتماعي	50	50	50	50	50
الضرائب	40	40	40	40	40
الإيجار	400	400	400	400	400
الكهرباء	50	50	50	50	50
مواد تنظيف	20	20	20	20	20
المواصلات	300	300	300	300	300
تأمين سيارة	25	25	25	25	25
ديكورات	50	50	50	50	50
أجرة عامل	15	15	15	15	15
إجمالي النفقات	4250	4250	4250	4250	4250
التوفير	600	600	600	600	600
الميزان	50-	50-	50-	50-	50-

المجموعة الفرعية الثانية: موازنة مشروع محمد بعد التعديل \ 5 شهور

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5
إيرادات المشروع					
المبيعات	4800	4800	4800	4800	4800
إجمالي المبيعات	4800	4800	4800	4800	4800
النفقات المتغيرة					
مشتريات البضائع	2500	2500	2500	2500	2500
النفقات الثابتة					
راتب محمد	800	800	800	800	800
ضمان اجتماعي	50	50	50	50	50
الضرائب	40	40	40	40	40
الإيجار	400	400	400	400	400
الكهرباء	50	50	50	50	50
مواد تنظيف	20	20	20	20	20
أثمان وقود	250	250	250	250	250
تأمين سيارة	25	25	25	25	25
ديكورات	50	50	50	50	50
أجرة عامل	15	15	15	15	15
إجمالي النفقات	4250	4250	4250	4250	4250
التوفير	600	600	600	600	600
الميزان	0	0	0	0	0

ورقة "نموذج موازنة المشروع":

شهر 12	شهر 11	شهر 10	شهر 9	شهر 8	شهر 7	شهر 6	شهر 5	شهر 4	شهر 3	شهر 2	شهر 1	
												إيرادات النشاط المهني
												مثال 1....
												إجمالي النشاط المهني (أ)
												الإيرادات الأخرى (ب)
												إجمالي الإيرادات (أ+ب)
												النفقات الثابتة
												مثال 1....
												إجمالي النفقات الثابتة (ج)
												النفقات المتغيرة
												مثال 1....
												النفقات المتغيرة (د)
												إجمالي النفقات (ج+د)
												التوفير الضروري
												الميزان (أ+ب)- (ج+د)

الجلسة الثالثة

ورقة "نموذج موازنة العائلة":

شهر 12	شهر 11	شهر 10	شهر 9	شهر 8	شهر 7	شهر 6	شهر 5	شهر 4	شهر 3	شهر 2	شهر 1	
												إيرادات ثابتة
												إجمالي الإيرادات الثابتة (أ)
												إيرادات استثنائية
												مثال 1 ...
												إجمالي الإيرادات الاستثنائية (ب)
												إجمالي الإيرادات (أ+ب)
												النفقات
												أقساط القروض
												نفقات أساسية للعائلة
												نفقات اختيارية
												إجمالي النفقات (ج)
												التوفير الضروري (د)
												الميزان (أ+ب) (ج+د)

ورقة خطوات إعداد الموازنة

مراجعة الأهداف الماليّة

تقدير المبلغ الإجماليّ للإيرادات

إعداد قائمة بكافة النفقات وتقدير مبلغها

إدراج مبلغ التوفير اللازم لتحقيق الهدف المالي

مقارنة الإيرادات بالنفقات

القيام بالتعديلات إذا دعت الضرورة.

المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به!

الهدف العام:

إن الهدف من هذا المحور هو مساعدة المشاركين على التعرف إلى كيفية عمل المصارف، وأنواع المنتجات التي تقدمها، وكيفية اختيار الخدمة المصرفية التي تتوافق وحاجاتهم المالية.



الأهداف الخاصة:

في نهاية هذا المحور سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف التوفير
- تحديد الأسباب التي تدفع الناس للتوفير
- إعداد خطة التوفير
- اختيار عروض التوفير المناسبة

جدول تلخيصي لجلسات التدريب:

الجلسة	المراحل	المدة
ما هو التوفير؟ ما الغرض منه؟	ما هو التوفير	10 دقائق
	الأسباب التي تدفع الناس للتوفير	20 دقيقة
	التوفير لمواجهة الطوارئ و المستجبات غير المتوقعة	10 دقائق
إعداد خطة التوفير	تحديد الهدف المالي (هدف من التوفير)	20 دقيقة
	خطة التوفير	20 دقيقة
	عروض التوفير المتاحة	15 دقيقة
اختيار عروض التوفير	المقارنة بين عروض التوفير	30 دقيقة
	اختيار عروض التوفير الأكثر ملائمة لحاجياتك	25 دقيقة

الجلسة الأولى: ما هو التوفير؟ وما الغرض منه؟

المرحلة الأولى: ما هو التوفير؟ (10 دقائق)

نطرح السؤال التالي على المشاركين:

فيما تفكرون عند سماع كلمة "توفير"؟

نستمع إلى عدد من إجابات المشاركين وندونها على ورقة اللوح، ثم نختار الكلمات الأساسية، وبعدها نلخص أفكارهم و نعرض ورقة اللوح " ما هو التوفير".

التوفير هو:

- المال الذي نضعه الآن جانباً للاستخدام فيما بعد.
- الاستثمار على شكل مجوهرات أو حيوانات أو أراضي
- نستطيع بيعها عند الحاجة للمال.
- طريقة في تكوين رصيد من الأصول

المرحلة الثانية: الأسباب التي تدفع الناس للتوفير (20 دقيقة)

نطرح الأسئلة التالية على المشاركين:

لماذا يلجأ الناس للتوفير؟

ندون إجابات المشاركين على ورقة اللوح ونستخدم ألواناً مختلفة لكل واحدة من الفئات (مثلاً: اللون الأزرق للمستجدات المستقبلية غير المتوقعة، والأخضر للمناسبات المستقبلية المتوقعة إلخ...).

الأهداف

بعد الانتهاء من هذه الجلسة سيكون المشاركون قادرين على:

1. تعريف مفهوم "التوفير"
2. تحديد الأسباب التي تدفع الناس للتوفير وتصنيفها في فئات حسب دوافع التوفير.

المدة

30 دقيقة

التحضير/المواد

- ورقة لوح "ما هو التوفير"
- ورقة اللوح "فئات دوافع التوفير"
- بطاقات "دوافع التوفير"
- أقلام ملونة
- معجونة تثبيت
- أوراق لوح

المراحل

1. ما هو التوفير؟
10 دقائق
2. الأسباب التي تدفع الناس للتوفير
20 دقيقة
3. التوفير لمواجهة الطوارئ والمستجدات غير المتوقعة
10 دقائق

بعد الانتهاء نطرح على المشاركين السؤال التالي:

برأيكم ما هو الفرق بين هذه الأسباب المختلفة للتوفير؟ هل نستطيع تصنيفها في فئات مختلفة؟

نشجع المشاركين على طرح الأفكار قدر المستطاع.

ندير الحوار حتى الوصول إلى التالي:

- أحداث مستقبلية غير متوقعة
- أحداث مستقبلية متوقعة
- نفقات ثانوية
- تكوين رصيد من الأصول

نقول:

لدى كل شخص أسبابه التي تدفعه للتوفير. فالتوفير يساعد في مواجهة المستجدات غير المتوقعة وفي التخطيط للمناسبات المستقبلية المتوقعة وفي تكوين رصيد من الأصول والمقتنيات. غير أنه بتعلة ضعف الدخال كثيرين من الناس لا يلجئون للتوفير برغم منافعه وحسناته الواضحة التي لا تحتاج إلى دليل.

نطلب من المشاركين تشكيل مجموعات ونوزع بطاقات التثبيت "دوافع التوفير" على المجموعات ثم نعرض ورقة اللوح "فئات دوافع التوفير" ونتابع قائلين:

تجدون على كل بطاقة من البطاقات أحد دوافع التوفير ومطلوب منكم أن تصنيفوا هذه البطاقات حسب فئات دوافع التوفير.

نطلب من المجموعات، مجموعة تلوى الأخرى، إصاق البطاقات في العمود المناسب.
نشجع الحوار بين المشاركين.

تكوين رصيد من الأصول		نفقات اختيارية		مناسبات مستقبلية متوقعة		مستجدات مستقبلية غير متوقعة	
سيارة		السفر والترفيه		الولادة		المرض	
المعدات		تجديد المنزل		الزواج		ظروف طارئة	
أراضي		الهدايا		المشاركة في مهرجان/معرض		البطالة المؤقتة	
ثقة		الحج		العيد		السرقه	
الاستثمار		هاتف ذكي		التعليم		عدم توفر سلعة ما في السوق المحليّة	
		الترفيه		تسديد دين		حادث عمل	

Commentaire [u1]: Insérez une photo pour chaque exemple

نشكر المشاركين على الجهود المبذولة.

المرحلة الثالثة: التوفير لمواجهة الطوارئ و المستجدات غير المتوقعة (10 دقائق)

نقول:

أحد أهم أسباب التوفير هي القدرة على مواجهة الظروف الطارئة والنفقات غير المتوقعة.

نختار اثنين أو ثلاثة من المشاركين ونطلب منهم أن يحدثونا عن آخر مرة واجهوا فيها ظرفاً طارئاً أو حدثاً غير متوقع (متى كان هذا؟ ما النتائج؟ كيف أدركتم هذا الوضع؟)

نلخص بقول ما يلي:

الظروف الطارئة تستلزم نفقات فورية، قد تكون نفقات طبيّة، أو تكاليف إعادة بناء بعد كارثة، أو استبدال ممتلكات تمّت سرقته، أو الاضطرار إلى الاستمرار بتسديد قروض قديمة حتى بعد فقدان العمل والنشاط

توفير
الاحتياطي

التجاري. على سبيل المثال، قد يجد شخص ما نفسه عاجزاً عن العمل بسبب مشكلة ما وبالتالي دون مصدر للدخل، وهنا تتبين أهمية امتلاك الإنسان للمدخرات.

نطلب من المشاركين التفكير في ظروفهم وتقدير مبلغ التوفير الضروري لمواجهة الظروف الطارئة والمستجدات غير المتوقعة.

نقول:

تُعَدُّ مواجهة الظروف الطارئة وغير المتوقعة من أهم الأسباب الموجبة للتوفير، لا لأن التوفير يساعد في مواجهة العديد من الظروف غير المتوقعة فحسب بل لأنه يساعد أيضاً في الحد من الخسائر. والقاعدة التي يجب احترامها في احتساب مبلغ المال الذي يجب توفيره ضمن المدخرات هي:

ما هو مبلغ التوفير المناسب لمواجهة الطوارئ؟

ينبغي أن ندّخر مبلغاً يعادل ثلاثة أضعاف حاجياتنا الأساسية شهرياً.

مرفقات المحور الثاني:
التوفير، من السهل قيام به! /
الجلسة الأولى : ما هو
التوفير؟ ما الغرض منه؟

ما هو التوفير؟

- المال الذي نضعه الآن جانِباً للاستخدام فيما بعد.
- الاستثمار على شكل مجوهرات أو حيوانات أو أراضي نستطيع بيعها عند الحاجة للمال.
- طريقة في تكوين رصيد من الأصول.



بطاقات "دوافع التوفير"

المرض	
الظروف الطارئة	
البطالة المؤقتة	

السرقه



الاحصيه الكليه

عدم توفر سلعة
ما في السوق
المحلي



حوادث العمل

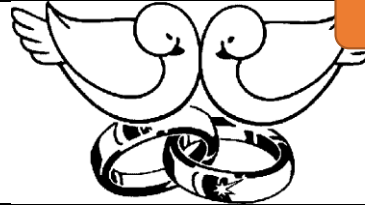


الولادة

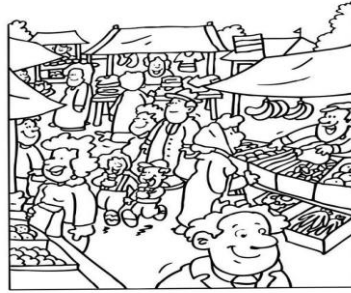


الاحتفال بالولادة

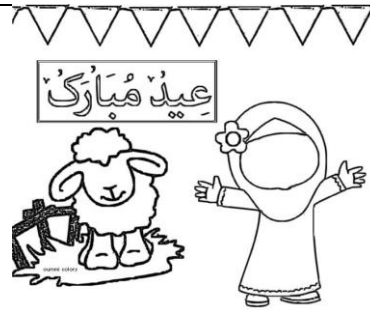
الزواج



المشاركة في
المعارض و
الأسواق



العيد



التعليم



تسديد دين



الكلمة الأولى

السفر والترفيه



صيانة المنزل



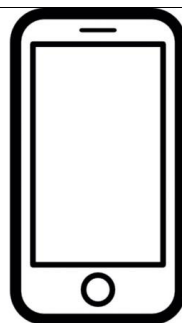
الهدايا



الحج



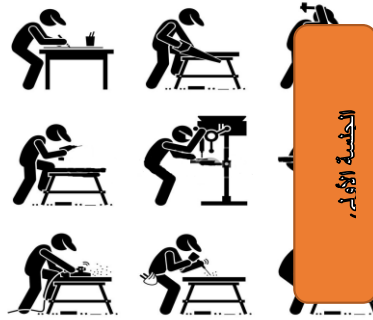
هاتف ذكي



سيارة



المعدات



الأراضي



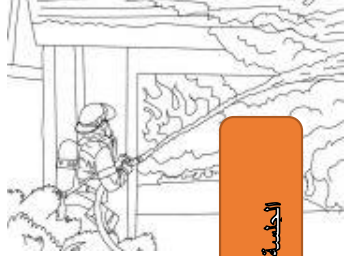
شقة



الاستثمار



حريق



الخدمة العامة

ورقة جدول "فئات دوافع التوفير"

تكوين رصيد من الأصول		نفقات اختيارية		مناسبات مستقبلية متوقعة		مستجدات مستقبلية غير متوقعة	
سيارة		السفر والترفيه		الولادة		المرض	
المعدات		صيانة المنزل		الزواج		ظروف طارئة	
أراضي		الهدايا		المشاركة في المعارض		البطالة المؤقتة	
شقة		الحج		العيد		السرقه	
الاستثمار		هاتف ذكي		التعليم		عدم توفر سلعة ما في السوق المحلية	
		الترفيه		تسديد دين		حادث عمل	

الجلسة الثانية: إعداد خطة التوفير

المرحلة الأولى: تحديد الهدف المالي (هدف من التوفير) (20 دقيقة)

نقول:

لقد تكلمنا عن الدوافع المختلفة للتوفير والآن سنعمل على أهدافكم الخاصة. و بعدها سنقوم بإعداد خطة التوفير التي تخصكم.

لنبدأ بتحديد أهدافكم المالية ولا تنسوا أن تأخذوا بعين الاعتبار أن التوفير لمواجهة الأوضاع الطارئة هو من أولويات التوفير.

نقوم بتوزيع ورقة "الأهداف المالية / أهداف التوفير" على المجموعات المختلفة ونطلب منهم اتباع الخطوات أدناه.



الخطوات الواجب اتباعها لإعداد خطة التوفير

1. تحديد الأهداف المالية / أهداف التوفير وفقاً للأولويات.
2. تحديد المبالغ المرتبطة بالأهداف المالية / أهداف التوفير.
3. تحديد الفترة الآزمة لتحقيق الأهداف المالية / أهداف التوفير.
4. تحديد المبلغ الشهري الآزم توفيره لكل هدف من الأهداف المالية / أهداف التوفير.
5. حساب مبلغ التوفير الشهري اللازم لتحقيق الأهداف المالية / أهداف التوفير..

الأهداف

بعد الانتهاء من هذه الجلسة سيكون المشاركون قادرين على:

1. تحديد أهداف التوفير وترتيبها وفقاً للأولويات
2. إعداد خطة توفير تسمح بتحقيق أهداف التوفير

المدة

40 دقيقة

التحضير للمواد

- ورقة "الخطوات الواجب اتباعها لإعداد خطة التوفير"
- ورقة "أهداف التوفير"
- ورقة "خطة التوفير"
- أقلام ملونة
- معجونة تثقيب
- أوراق اللوح

المراحل

1. تحديد الهدف المالي (هدف من التوفير) 20 دقيقة
2. خطة التوفير 20 دقيقة

ورقة " الأهداف المالية / أهداف التوفير "			
هدف التوفير	المبلغ اللازم توفيره	متى؟	مبلغ التوفير اللازم شهريا
إجمالي مبلغ التوفير المطلوب			

نساعد المشاركين في كافة مراحل التمرين.

المرحلة الثانية: خطة التوفير (20 دقيقة)

نقول:

إنّ الخطة المعدة جيّداً تساعدنا في معرفة ما ينبغي أن نفعله و تشجعنا على احترامها و على النجاح في تحقيق كل أهداف التوفير التي حددناها لأنفسنا.

لتحقيق أغراض التوفير نحتاج إلى خطة تبين بوضوح كل هدف من أهداف التوفير ومقدار المبلغ اللازم لتحقيقه وكذلك المبلغ الذي ينبغي ادخاره أسبوعياً أو شهرياً طيلة الفترة المحددة. لإعداد هذه الخطة علينا أن نتفحص مصادر الدخل لتحديد المبلغ الذي نستطيع تركه جانباً وأن نحدد أولويات التوفير. فما هي الأهداف الأهم بالنسبة لكم؟

نوزع ورقة "نموذج خطة التوفير" أدناه على كافة المشاركين.

إجمالي السنة	شهر 12	شهر 11	شهر 10	شهر 9	شهر 8	شهر 7	شهر 6	شهر 5	شهر 4	شهر 3	شهر 2	شهر 1	أهداف لتوفير	
														1
														2
														3
													إجمالي التوفير الشهري	
													مبلغ التوفير الجملي	

نقوم بالشرح التالي:

ستعودون الآن إلى الأهداف المالية / أهداف التوفير المشار إليها في الجزء السابق "الأهداف المالية / أهداف التوفير"
وستقومون بتوزيع مبالغ التوفير الضرورية على سنة بأكملها.
نقوم بعرض و شرح المثال التالي:

هدف التوفير	المبلغ اللازم توفيره	متى؟	مبلغ التوفير الشهري
صندوق الطوارئ	900	12 شهر	75
شراء هاتف ذكي	500	10 أشهر	50
السفر	1000	5 أشهر	200
إجمالي المبلغ المطلوب	2400		325

Commentaire [u2]: Inserez une photo avec une femme et des bulles autour d'elle avec les image caisse d'urgence, smart phone et voyages

أغراض التوفير	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5	شهر 6	شهر 7	شهر 8	شهر 9	شهر 10	شهر 11	شهر 12	إجمالي السنة
1 صندوق الطوارئ	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	900
2 شراء هاتف ذكي	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	0	0	500
3 القيام برحلة	200	200	200	200	200	0	0	0	0	0	0	0	1000
إجمالي التوفير الشهري	325	325	325	325	325	125	125	125	125	125	75	75	2400
مبلغ التوفير التراكمي	325	650	975	1300	1625	1750	1875	2000	2125	2250	2325	2400	

بعد انتهاء المشاركين من التمرين، نطرح عليهم السؤال التالي:

هل سيكون بمقدوركم حقاً توفير المبلغ المطلوب شهرياً من أجل تحقيق أهدافكم؟ ما الإجراءات التي تستطيعون اتخاذها في الحالتين؟

نشجع المشاركين على ذكر كل الأفكار التي تخطر ببالهم.

نقول:

الخطوة الأولى في إعداد خطة التوفير هي أن نجعل أهدافنا مطابقة لقدرةنا على التوفير. فيما يلي بعض الأساليب التي تساعد في هذا المجال.

نقوم بعرض ورق اللوح " طرق تساعد على التوفير "

الطرق التي تساعد في توفير المبلغ المطلوب

1- نزيد من قدرتنا على التوفير من خلال:

- البحث عن وسائل جديدة للتقليل من النفقات.
- البحث عن وسائل جديدة لزيادة مصادر الدخل.

2- نقلص مبلغ التوفير الشهري المطلوب من خلال:

- البحث في إمكانية تحقيق الهدف بمبلغ أقل من المال.
- زيادة الفترة الضرورية لتحقيق الغرض.
- إعادة ترتيب أولويات الأهداف (يمكننا مثلاً أن نلغي أحد الأغراض أو تركه في حالة الانتظار من أجل تحقيق هدف آخر).

اثنتان من قواعد التوفير

- أنفقوا أقل مما تجنون من النقود
- قوموا بتوفير شيء ما يومياً أو أسبوعياً

مرفقات المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به! / الجلسة الثانية: إعداد خطة التوفير

ورقة "أهداف التوفير"

هدف التوفير	المبلغ اللازم توفيره	متى؟	مبلغ التوفير اللازم شهرياً
إجمالي مبلغ التوفير المطلوب			

ورقة "خطة التوفير"

أولويات التوفير	أهدافها	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5	شهر 6	شهر 7	شهر 8	شهر 9	شهر 10	شهر 11	شهر 12	إجمالي \ السنة
1														
2														
3														
4														
إجمالي التوفير الشهري														
التوفير التراكمي														

الطرق التي تساعد في توفير المبلغ المطلوب

3- نزيد من قدرتنا على التوفير من خلال:

- البحث عن وسائل جديدة للتقليل من النفقات.
- البحث عن وسائل جديدة لزيادة مصادر الدخل.

4- نقص مبلغ التوفير الشهري المطلوب من خلال:

- البحث في إمكانية تحقيق الهدف بمبلغ أقل من المال.
- زيادة الفترة الضرورية لتحقيق الغرض.
- إعادة ترتيب أولويات الأهداف (يمكننا مثلاً أن نلغي أحد الأغراض أو تركه في حالة الانتظار من أجل تحقيق هدف آخر).

اثنان من قواعد التوفير

- أنفقوا أقل مما تجنون من النقود
- قوموا بتوفير شيء ما يومياً أو أسبوعياً

الجلسة الثالثة: اختيار عروض التوفير

المرحلة الأولى: عروض التوفير المتاحة (15 دقيقة)

نقول:

إن وسائل التوفير تختلف تبعاً لعروض التوفير المتاحة سواء كانت هذه العروض رسمية أو غير رسمية. إن العامل الحاسم في اختيار العروض المختلفة هو حسنات هذه العروض أو سيئاتها.

والآن سنقوم بتحديد الأنواع المختلفة لعروض التوفير. فكروا بالأشخاص في محيطكم وبمعارفكم الأخرى، كيف يقومون بالتوفير؟

نكتب إجابات المشاركين على ورقة اللوح باستخدام لونين مختلفين، نخصص أحد اللونين للعروض الرسمية واللون الثاني للعروض غير الرسمية.

نشرح ما يلي:

هنالك طرق مختلفة للتوفير رسمية كانت أم غير رسمية.
تكون مؤسسات التوفير الرسمية خاضعة لإحدى الوزارات التي تحرص على حماية التوفير. بشكل عام تدفع هيئات التوفير الرسمية (البنوك) فائدة على حسابات التوفير، وبعض المؤسسات تقوم بتأمين حسابات التوفير. وهذا يعني أنه في حالة خسرت مؤسسة التوفير الودائع لديها تقوم الحكومة بتعويض المدخر عن الخسائر بحد معين.

أما التوفير غير الرسمي فهو التوفير الذي نديره بأنفسنا وغالباً في منازلنا. نستطيع الاحتفاظ بمدخراتنا على شكل نقد أو على شكل ممتلكات عينية (مجوهرات، قطعان، إلخ...). ولا يكون هذا النوع من التوفير خاضعاً لمراقبة الحكومات.

الأهداف

بعد الانتهاء من هذه الجلسة سيكون المشاركون قادرين على:

1. تحديد عروض التوفير المتاحة والتمييز بين العروض الرسمية وغير الرسمية
2. التمييز بين أنواع حسابات التوفير المختلفة.
3. اختيار العرض الأكثر ملائمة لحاجياتك.

المدة

70 دقيقة

التحضير للمواد

- بطاقة "أنواع عروض التوفير"
- ورقة "أنواع عروض التوفير"
- ورقة "أوضاع شخصية"
- بطاقات "كتيب البنك"
- فيديو "السيد قاسم"
- ورقة "أسئلة تطرحها على البنك"
- أقلام ملونة
- معجونة تثبيت
- أوراق لوح

المراحل

1. عروض التوفير. 15 دقيقة
2. المقارنة بين عروض التوفير. 30 دقيقة
3. اختبار عروض التوفير الأكثر ملائمة لحاجياتك. 25 دقيقة

نلفت انتباه المشاركين إلى ورقة اللوح "أنواع عروض التوفير" ونقول:

كما لا بدّ وأنكم لاحظتم أنني كتبت أنواع عروض التوفير مستخدماً لونين مختلفين، واحد للعروض الرسمية وآخر للعروض غير الرسمية. في رأيكم أي اللونين يمثل عروض التوفير غير الرسمية؟

بإمكانكم الاستعانة بالمثل التالي:

عروض التوفير الرسمية	عروض التوفير غير الرسمية
<ul style="list-style-type: none"> • صندوق توفير البريد • عروض التوفير التي تقدمها المؤسسات المالية 	<ul style="list-style-type: none"> • جمعية من الأشخاص • في المنزل (نقد) • توفير عيني (مجوهرات أو مقتنيات أخرى)



المرحلة الثانية: المقارنة بين عروض التوفير (30 دقيقة)

نقول:

سنركز الآن على العروض الرسمية التي تقدمها المؤسسات المالية المخولة بفتح حسابات التوفير مثل البنوك الذي يقدم للجمهور عروض توفير متنوعة. ويمكن تصنيف هذه العروض في ثلاث فئات مختلفة من حسابات التوفير.

نتوجه الآن للجدار ونثبت البطاقة الأولى "التوفير المنتظم\دفتر التوفير" ونشرح ما يلي:

دفتر التوفير عبارة عن دفتر (بمعنى الكلمة) يسمح بتوثيق العمليات التي تجري على حساب معين لدى إحدى المؤسسات المالية. وهذا النوع من الحسابات مصمم لاستخدام الجمهور (العموم) وحيث تكافأ

جميع الإيرادات المالية بنسبة فائدة ثابتة ومعروفة مسبقاً، ويتميز هذا الحساب بمرونة عمليات السحب على أن يبقى الحساب إجبارياً حساباً دائماً (أي أن يكون الرصيد دائماً موجباً).

نقوم بإلصاق البطاقة الثانية "التوفير التعاقدية" ونقرأها بصوت مرتفع ثم نشرح ما يلي:

تتميز حسابات التوفير التعاقدية بأنها تعبر صاحبها على إيداع مبلغ ثابت دورياً ولفترة زمنية محددة مسبقاً، وبمقدور العميل أن يقرر مبلغ التوفير وفترته وفي هذا النوع من الحسابات. لا يحق للعميل الانتفاع من المال المدخر إلا في موعد الاستحقاق المتعاقد عليه وأي عملية سحب قبل نهاية العقد ستحملة غرامات مالية. نسبة الفائدة على حسابات التوفير التعاقدية أعلى من نسبة الفائدة على حسابات التوفير الاعتيادية (دفتر التوفير). ومن الميزات الأساسية لهذا النوع من الحسابات هو إمكانية الحصول على قرض بشروط محفزة.

نقوم بإلصاق البطاقة الثالثة "الودائع المربوطة لأجل\ الحسابات المربوطة لأجل" ونقرأها بصوت مرتفع ثم نشرح ما يلي:

الحساب المربوط لأجل عبارة عن وديعة من الممكن أن تشكل حلاً وسطاً ممتازاً بين التوفير قصير الأجل حيث يكون المال قابلاً للسحب بكامله وبين تجميد رأس المال كلياً ولفترة طويلة من الزمن. يقوم المدخر بموجبها بإيداع مبلغ التوفير مرة واحدة ويتم ربطه لفترة زمنية قصيرة أو متوسطة. تحقق الوديعة أثناء هذه الفترة نسبة فائدة يحددها العقد مسبقاً. في الحسابات المربوطة لأجل لا يستطيع العميل التصرف في مآخراته إلا في موعد الاستحقاق أو بعد غرامة مالية تفرضها المؤسسات المالية على أية عملية سحب قبل هذا الموعد، وهذا على عكس الحسابات تحت الطلب (دفتر التوفير) حيث يتمتع العميل بحرية كاملة في استخدام ماله في اللحظة التي يختارها.

يمكننا القول إذن إن الحساب المربوط لأجل هو التزام بين طرفين، من جهة يقبل العميل بتعطيل مآخراته طيلة مدة العقد، ومن الجهة الأخرى تكافئ المؤسسة البنكية هذا الالتزام من طرف العميل بنسبة فائدة مجزية. لهذا السبب يمكننا النظر إلى هذا النوع من الحسابات كقرض حقيقي يقرضه العميل إلى بنكه.

نقول:

برغم وجود تنوعات كثيرة في فئة حسابات التوفير وأن شروط البنوك تختلف من بنك لآخر، غير أن هذه الحسابات تتشابه في خصائصها وشروطها.

نطلب من المشاركين الانضمام إلى مجموعاتهم ونقوم بتوزيع بطاقات "خصائص حساب التوفير" ثم نتابع:
تمثل البطاقات التي بين أيديكم خصائص أنواع مختلفة من حسابات التوفير، وأنتم مدعوون لتصنيفها وفقاً لنوع الحساب.

انظر ورقة "أنواع عروض التوفير".

المرحلة الثالثة: اختيار عروض التوفير الأكثر ملائمة لحاجياتك (25 دقيقة)

نعطي كل واحدة من المجموعات السيناريوهات الأربع أدناه "سيناريوهات التوفير"، بالإضافة إلى أربع بطاقات "نموذج كتيب بنكي" ونشرح ما يلي:

عليكم أن تقرأوا بطاقات الـ "كتيب البنكي" وإيجاد نوع الحساب الملائم لكل وضع من الأوضاع الشخصية التي أعطيت لكم.

سيناريوهات التوفير

السيناريو 1

لقد وصل للتو المولود الأول لسعيد وليلى. يمتلك سعيد ورشة ميكانيك تدّر عليه ما يكفي من الأموال ولكنه يجد صعوبة في التوفير. يرغب سعيد في ادّخار مبلغ صغير من المال أسبوعياً وذلك لتغطية النفقات المستقبلية التي ستترتب على الرسوم المدرسية للطفل الصغير. سعيد لا يرغب في استخدام هذا المال وتبلغ قدرته الشهرية على التوفير 80 دولار.

[بطاقة: كتيب بنكي 2]

السيناريو 2

أتمت مريم دورة تدريبية في مجال التدقيق المالي لمواجهة الظروف الطارئة. وهكذا قرّرت أن تبدأ بالتوفير بالرغم من أنّها لا تستطيع توفير سوى مبلغ صغير شهرياً. أمّ مريم كبيرة في السن و مريضة و لدى تريد مريم أن تتمكن من النفاذ إلى مدخراتها متى ما أرادت تلك لمواجهة المصاريف الغير متوقعة.

[بطاقة: كتيب بنكي 1]

السيناريو 3

ورث رامي مبلغ من المال من بيع قطعة ارض من ميراث العائلة وقد حصل على مبلغ مالي كبير فقرّر أن يخصص جزءاً من المال لتحسين إنتاجية ورشة السباكة التي يمتلكها كما يودّ رامي أن يوفر المال الباقي لتغطية مصاريف دراسة ابنته، سارة، التي تبلغ من العمر 6 أشهر.

[بطاقة: كتيب بنكي 4]

السيناريو 4

تبيع ياسمين عبر شبكة الإنترنت قطع الديكور غير أن دخلها متذبذب وليس مستقرّاً، لذلك قرّرت أن تدّخر بعض المال في مكان آمن دون أن تضطر لتحمل تكاليف لإدارة الحساب، كما قرّرت أن تتمتع بالحرية في التصرف بمدخراتها متى شاءت كي تستطيع انتهاز الفرص التي تسمح لها بتطوير عملها.

[بطاقة: كتيب بنكي 3]

بعد انتهاء المشاركين من التمرين نقول:

كما لاحظنا، تقدّم المؤسسات المالية عروضاً متنوعة لحسابات التوفير لاستقطاب طيف واسع من العملاء وفقاً لظروفهم المختلفة.

نوزّع على المشاركين بطاقة "أسئلة نطرحها على البنك" ونشرح:

سنشاهد الآن فيديو "الاستعلام عن أنواع حسابات التوفير" وبعدها سنبدأ الإجابة على الأسئلة الواردة في بطاقة "أسئلة نطرحها على البنك" بناءً على حوار السيد قاسم مع موظف البنك.



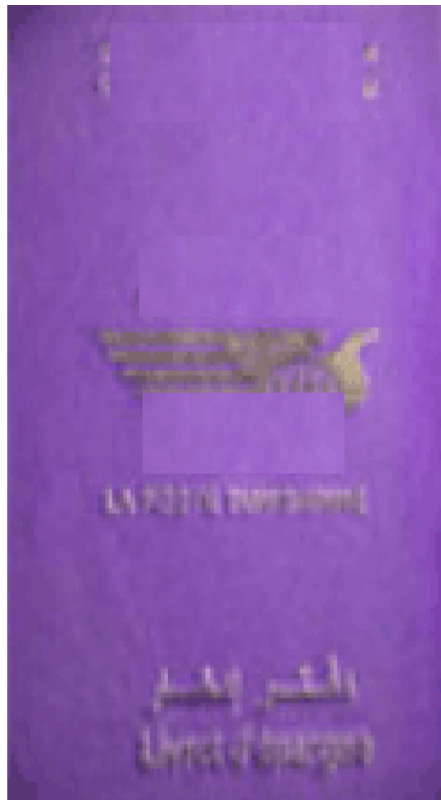
نقوم بقراءة الأسئلة بالاستعانة بطاقة "أسئلة نطرحها على البنك"، سؤالاً تلو الآخر ونطلب من المشاركين الإجابة على الأسئلة بالاعتماد على الفيديو.

بعد الانتهاء من التمرين نشكر المشاركين على عملهم الرائع.

مرفقات المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به! / الجلسة الثالثة: اختيار عروض التوفير

بطاقات "أنواع عروض التوفير"

التوفير المنتظم / دفتر التوفير



التوفير التعاقدِيّ



التوفير لأجل (الحساب المربوط لأجل)



بطاقة "أنواع عروض التوفير"

نوع عرض/خدمة التوفير	كيف يعمل هذا؟	الاستخدامات
التوفير المنتظم أو في دفتر التوفير	<ul style="list-style-type: none"> يتم تحديد بدء التوفير ومقدار الإيداعات بحرية من قبل العميل مرونة في عمليات السحب بفائدة أو دون فائدة 	<ul style="list-style-type: none"> الطوارئ والمستجدات غير المتوقعة يعد هذا العرض بشكل عام العرض الذي يلبي احتياجات أغلبية العملاء في حال غياب العروض الأخرى
التوفير التعاقدية (يُعرف أيضاً بأسماء مختلفة كـ "وديعة، تراكمية،"	<ul style="list-style-type: none"> إيداع دوري لمبلغ ثابت خلال فترة محددة يستطيع العميل اختيار مبلغ التوفير وفترته التصرف بالمدخرات مقيّد بمواعيد الاستحقاقات الواردة في العقد. غرامة مالية في عمليات السحب قبل نهاية العقد. عادة ما تكون نسبة الفائدة أعلى من الحسابات الاعتيادية. يسمح بالاقتراض بضمان وديعة التوفير. 	<ul style="list-style-type: none"> الاحتياجات المبرمجة مسبقاً.
الودائع لأجل (الحساب المربوط لأجل)	<ul style="list-style-type: none"> مبلغ ثابت لفترة وبنسبة فائدة محددين مسبقاً. يتطلب إيداع مبلغ معيّن كحدّ أدنى غير مرّن يدرّ فائدة أعلى من دفتر التوفير أو حسابات التوفير التعاقدية لقاء المبلغ نفسه من المدخرات . يتيح المجال للحصول على قرض إسكان أو قرض طالب أو غيره عند حلول الأجل. 	<ul style="list-style-type: none"> للحاجات المستقبلية الكبرى والمبرمجة سلفاً مثل الزواج أو شراء المعدات أو الممتلكات المهمة الأخرى.

بطاقات "خصائص حسابات التوفير"

غرامة مالية يدفعها العميل
مقابل عمليات السحب قبل
نهاية العقد.

العميل يحدد بحرية بداية الإيداع
وقيمة الإيداعات.

في الغالب تكون نسبة الفائدة
أعلى من حسابات التوفير
الاعتيادية

يستطيع العميل تحديد مقدار
التوفير وفترته

يعطي الحق للاستفادة من
بعض المزايا الضريبية

إمكانية الحصول على قرض بعد
مرور عام واحد على بداية التوفير

بفائدة أو دون فائدة

قيود على التصرف بالمدّخرات
حتى حلول موعد الاستحقاق

غير مرّن

إيداع دوريّ لمبلغ ثابت خلال فترة
محددة مسبقاً

يتيح المجال للاقتراض
بضمانة الوديعة

يتطلب إيداع مبلغ معين كحدّ أدنى

مرونة في عمليات السحب

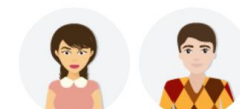
مبلغ ثابت لفترة ونسبة فائدة
محددتين مسبقاً

يُدْرُ نسبة فائدة أعلى من دفتر
التوفير أو التوفير التعاقدية لقاء
المبلغ نفسه من المدخرات .

بطاقة " سيناريوهات التوفير "

"

السيناريو 1



ليلى

سعيد

لقد وصل للتو المولود الأول لسعيد وليلى. يمتلك سعيد ورشة ميكانيك تدرّ عليه ما يكفي من الأموال ولكنه يجد صعوبة في التوفير. يرغب سعيد في ادّخار مبلغ صغير من المال أسبوعياً وذلك لتغطية النفقات المستقبلية التي ستترتب على الرسوم المدرسية للطفل الصغير. سعيد لا يرغب في استخدام هذا المال وتبلغ قدرته الشهرية على التوفير 80 دولار

السيناريو 2



مريم

أتمت مريم دورة تدريبية في مجال الثقيف المالي لمواجهة الظروف الطارئة. وهكذا قرّرت أن تبدأ بالتوفير بالرغم من أنّها لا تستطيع توفير سوى مبلغ صغير شهرياً. أمّ مريم كبيرة في السن و مريضة و لدى تريد مريم أن تتمكن من النفاذ إلى مدخراتها متى ما أرادت تلك لمعالجة المصاريف الغير متوقعة.

السيناريو 3



رامي

ورث رامي مبلغ من المال من بيع قطعة ارض من ميراث العائلة وقد حصل على مبلغ مالي كبير فقرّر أن يخصص جزءا من المال لتحسين إنتاجية ورشة السباكة التي يمتلكها كما يودّ رامي أن يوفر المال الباقي لتغطية مصاريف دراسة ابنته، سارة، التي تبلغ من العمر 6 أشهر.

السيناريو 4



ياسمين

تبيع ياسمين عبر شبكة الإنترنت قطع الديكور غير أن دخلها متذبذب وليس مستقرّاً، لذلك قرّرت أن تدّخر بعض المال في مكان آمن دون أن تضطر لتحمل تكاليف لإدارة الحساب، كما قرّرت أن تتمتع بالحرية في التصرف بمدخراتها متى شاءت كي تستطيع انتهاز الفرص التي تسمح لها بتطوير عملها.



بطاقة "كتيب بنكي" 1

لماذا نختار حساب التوفير "المستقبل" ؟

لأنه حساب مدّار للدخل يمكنك من الإدخار للطوارئ و يعدّك مسبقاً لإنجاز مشاريعك المستقبلية المهمة. رأس المال متاح دائماً في حال أردت سحب مدخراتك من أي فرع بنكي باستعمال دفترك الخاص أو عن طريق البطاقة البنكية.

لمن صمّم هذا الحساب؟

صمم هذا الحساب ليناسب احتياجات الجميع!.

خصائص الحساب؟

لك حرية الاختيار في إدارة الحساب من خلال دفتر التوفير أو بطاقة البنكية. الحرية في إجراء كافة العمليات البنكية: إيداع نقدي، إيداع شيكات، السحب النقدي، الحوالات، إلخ...

مزايا الحساب:

توفّر الخدمات:

المدخرات متاحة في أي وقت عند الحاجة وفي مختلف فروعنا البنكية.

الفائدة:

تُدفع الفائدة كل ثلاثة شهور. مكافأة مالية على شكل فائدة إضافية للعميل المخلص صاحب الحساب المستقر وهذا بالإضافة إلى الفائدة التي يتم تحويلها إلى حساب التوفير.

فرصة للاقتراض:

إمكانية الحصول على قرض بعد 3 سنوات من بداية حساب التوفير بحدّ أقصى مقداره ثلاثون ألف دولار قابلة لتسديد في فترة 5 سنين لتنفيذ مشاريعكم الشخصية المختلفة (زواج، تجهيزات منزلية، إلخ...). وفي جيبتنا المزيد لأنّ البنك يقدّم منذ اللحظة الأولى دفتر توفير المستقبل: بطاقة التوفير.

بطاقة "كتيب بنكي" 2

خطة التوفير - الدراسة

تضمن خطة التوفير "الدراسة" لأطفالكم متابعة دراستهم الجامعية في أفضل الظروف المتاحة.

بمقدور أبنائكم الانتفاع من هذه الخطة منذ الولادة

صيغة مرنة للتوفير:

- الحرية في اختيار وتيرة التوفير: شهرياً أو فصلياً.
- مدّخراتكم تحت تصرفكم عند بلوغ فترة الادخار المحددة نهايتها.
- يستفيد الحساب إعفاءات ضريبة (تحت الشروط المعمول بها).

قرض بأفضل الشروط

مع بداية الدورة الثانية من الدراسات الجامعية يمكن لأبنائكم طلب قرض يصل إلى ضعف المبلغ المدخر.

يتم تحديد فترة التسديد نسبة إلى فترة الدراسة التي لا تفوق 7 سنوات. (من ضمنها ثلاث سنوات فترة سماح)

وباختصار

مبلغ التوفير: 100 دولار شهرياً. مدّة العقد: ثلاث سنوات. قيمة القرض: لغاية ضعفي وديعة التوفير بشروط تفضيلية. فترة السداد: لغاية سبع سنين (من

ضمنها ثلاث سنوات فترة سماح للمبلغ الرئيسي)

بطاقة "كتيب بنكي" 3 لماذا نفضل دفتر التوفير؟

- الحساب مجانيّ وفائدة على التوفير يشبّتها البنك المركزيّ شهريّاً.
- مالكم تحت تصرفكم. بإبرازكم لدفتر التوفير تستطيعون التصرف بمذخراتكم في أي لحظة وفي كافة فروعنا. لكم الخيار في الإيداع دوريّاً أو عند المقدرة وفقاً لميزانيّتكم.
- إمكانيّة متابعة العمليات المختلفة على هاتفكم مع التطبيق المخصص لذلك.

الخصائص

المنتفعون

جميع الأفراد:

- بلوغ سن الرشد أو تحت الوصاية.
- حملة الهوية الفلسطينية

شروط الحساب

- رصيد دائماً دائن على الأقل بـ 10 دولارات.
- فترة توفير غير محددة.

- تمحمد دفتر التوفير عند فتح الحساب ويستخدم لتدوين كافة عمليات السحب والإيداع.

العمليات المسموح بها

طرق الإيداع:

- مبرجة أو حرّة.
- نقداً أو حوالات أو شيكات.
- يمكن إجراؤها في أي وقت في كافة فروعنا بإبراز دفتر التوفير
- السحوبات:
- يمكن إجراؤها في أي فرع من فروعنا بإبراز دفتر التوفير.

الفائدة

- يستفيد الحساب من فائدة التوفير التي يشبّتها البنك المركزي/سلطة النقد.
- تحسب الفوائد ويتم تحويلها فصليّاً.

الضرائب

- يتم حجز مبلغ من الحساب يطبّق على الفائدة المحتسبة كما يلي:
- العميل المقيم بفلسطين: 20%.
- العميل غير المقيم بفلسطين: مجاناً.

الرسوم

- فتح الحساب وإغلاقه: مجاناً.
- رسوم إدارة الحساب: مجاناً.
- دفتر التوفير: مجاناً.



بطاقة "كتيب بنكي" 4

خصائص الحساب المربوط لأجل:

عبارة عن حساب بفائدة نودع فيه المال للفترة التي نختارها من 3 أشهر ولغاية 5 سنين. ومقدوركم عند الحاجة، وتحت شروط معينة، التصرف بمدّخراتكم قبل موعد الاستحقاق على شكل دفعة مقدمة.



الإجراءات

- عند فتح الحساب: إيداع رأس المال المراد ادّخاره.
- عند إغلاق الحساب: سحب رأس المال والفوائد المستحقة.

العوائد

تُحسب الفائدة بالتوافق مع فترة الربط على أساس سعر الفائدة المتفق عليه عند فتح الحساب. ويتم تحويل العوائد إلى حسابكم عند نهاية كل عام منذ فتح الحساب وأخيراً عند حلول موعد الاستحقاق.

المزايا

- الربحية: عائد دون مخاطرة، آمن ومعروف مسبقاً.
- الأمان: يثمر رأس المال في أمان تام.
- إعفاء ضريبيّ لعوائد الفائدة إذا كانت عملة الحساب المربوط هي الدينار او بالشيقل والدولار القابل للتحويل.

بطاقة "أسئلة نطرحها على البنك"

كلفة التوفير

- ما هي الرسوم التي أَدفعها؟ (حوالات، رسوم السحب من الصراف الآلي)

التصرف في المدّخرات \ مرونة السحوبات

- بأي تردد أستطيع السحب؟
- هل هناك حدّ أدنى لعملية السحب؟
- ما هي غرامات السحب الخاصة بهذا الحساب؟
- هل هناك شبكة صرّافات آليّة.

متطلبات الإيداع الأولي

- ما هو المبلغ اللازم إيداعه عند فتح الحساب؟
- ما هي الوثائق التي أحتاجها؟

سهولة الاستخدام \ توفّر الخدمات

- ما هي ساعات عمل البنك؟
- متوسط وقت الانتظار للحصول على الخدمة؟
- هل يتم إرسال كشوفات رصيد للعميل؟ الفترة الزمنية بين كشفين؟
- هل يمكن إجراء بعض العمليات هاتفياً أو إلكترونياً؟

الأمان

- ما هي سمعة المؤسسة؟
- ما هي الضمانات أو التأمينات التي توفر الحماية لمدّخرات العميل؟

الربحية

- ما هي نسبة الفائدة على التوفير؟

- كيف يقارنون أنفسهم بالمؤسسات الماليّة الأخرى؟
- ما هو تردد دفع الفوائد؟
- كيف يتم احتساب الفوائد؟ مثلاً هل الفائدة مركبة؟ (هل تدفع الفوائد على رأس المال والفوائد المتراكمة؟)

السيولة

- هل عمليات السحب سهلة التنفيذ؟
- هل سيكون المبلغ كاملاً متوفراً؟
- هل هناك رسوم على المبالغ المسحوبة قبل موعد ما؟

المحور الثالث: إدارة الديون: التعامل مع الدين بحكمة و حذر

الهدف العام:

الهدف من هذا المحور هو مساعدة الناس على فهم المسؤوليات المترتبة على الاقتراض، وتجنب المديونية المفرطة. يحرص هذا المحور على تعزيز مفهوم الاستدانة المسؤولة والمحسوبة جيداً.



ادارة الديون

الأهداف الخاصة:

في نهاية هذا المحور سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف الدين
- تحديد الأسباب التي تدفع الناس للاستدانة
- التفرقة بين استخدام المال الشخصي و مال الآخرين (الدين)
- تحديد قدرتهم على الاستدانة و تحديد كلفة الدين
- معرفة اذا ما كان القرض جيداً أم سيئاً

جدول تلخيصي لجلسات التدريب:

الجلسة	المراحل	المدة
ما هو الدين / القرض؟	تعريف الدين / القرض	10 دقائق
	تحديد الأسباب الموجبة للاقتراض	20 دقيقة
	المقارنة بين استخدام المال الشخصي (الموفر او المراد توفيره) والمال المتأني من الدين (القرض)	30 دقيقة
خيارات الاقتراض / الاستدانة	القدرة على الاستدانة	30 دقيقة
	كلفة الدين	30 دقيقة
	المعلومات التي يجب توفرها قبل الاقدام على الدين/الاقتراض	15 دقائق
	القرض الجيد مقابل القرض السيئ	20 دقيقة

الجلسة الأولى: ما هو الدين / القرض؟

المرحلة الأولى: تعريف الدين (10 دقائق)

سنقوم بتمرين لربط الكلمات بعضها البعض.

نبدأ الشرح التوضيحي من خلال كلمة معروفة لتصبح بعد ذلك المثال. نختار شخصين أو ثلاثة ونسألهم عمّ يتبادر إلى أذهانهم عند سماع كلمة..... (مثلاً: "سفر"، "مصنع"، أو "نجاح"). وعندما يلاحظ أن الجميع قد فهم التمرين نقول:

والآن دعونا نعيد الكرة، أخبروني ما الذي يخطر ببالكم عند سماع كلمة "دين". سأقوم بتدوين ما تقولون على اللوح.

بعد إدراج الكلمات التي اقترحها المشاركون في ورقة اللوح خذوا برهة للتأمل فيها وراجعوا مع المجموعة الاقتراحات المختلفة.

نطلب من المشاركين المساعدة في تجميع الكلمات حسب التشابه في الأجوبة.

على سبيل المثال، يمكن التقريب بين بعض الأجوبة لارتباطها بالمصاريف والبعض الآخر لارتباطها بالسداد والبعض الآخر لارتباطها بامتلاك هذه الأموال التي لم يكن من الممكن امتلاكها بطريقة أخرى، إلخ... نستخدم اقلام ذات ألوان مختلفة أو رموز معينة لتحديد الكلمات اللازمة لتكون "تعريف الدين". نقول:

بناءً على ما تقدم، ما هو تعريف "الدين"؟

هل يمكن أن يساعدني أحد لإكمال الجملة التالية: "الدين هو....."؟

ينبغي أن يتشابه التعريف إلى حد ما مع التعريف أدناه:

ما هو الدين؟

الدين هو عبارة عن مال يستطيع الدائن استخدامه بشكل مؤقت. وبعد فترة محددة يتم إرجاع المال إلى صاحبه (مع الفوائد والرسوم المترتبة ان وجدة)

الأهداف

مع نهاية هذه الجلسة التدريبية سيكون المشاركون قادرين على:

- 1- تعريف كلمة "الدين"
- 2- تحديد الأسباب التي تدفع الناس للاقتراض
- 3- التفريق بين استخدام المال الشخصي من جهة والأموال المقرضة من الجهة الأخرى.

المدة

60 دقيقة

التحضير \ المواد

- بطاقات "الأسباب الموجبة للتوفير"
- فيديو مريم وزينب
- حكايتنا "سواء" و"سمية"
- بطاقات / أوراق العرض
- أقلام ملونة
- معجونة تثبيت / لصق
- أوراق للاستخدام على اللوح

المراحل

1. تعريف الدين / "القرض" 10 دقائق
2. تحديد الأسباب الموجبة للاقتراض 20 دقيقة
3. المقارنة بين استخدام المال الشخصي (الموفر او المراد توفيره) والمال المتأتي من الدين (القرض) 30 دقيقة

المرحلة الثانية: تحديد الأسباب الموجبة للاقتراض (20 دقيقة)

نطلب من المشاركين الانقسام إلى مجموعات ونقوم بتوزيع بطاقات/أوراق العرض والاقلام الملونة عليهم. نشرح ما يلي:

ينبغي على كل فريق تحديد تسعة أسباب على الأقل من الأسباب التي قد تدفع شخصاً إلى اللجوء للاستدانة. ندعوهم لكتابة أو رسم الأسباب التي تمّ تحديدها على بطاقات العرض.

بعد أن تنتهي المجموعات من عملها، نحدّد مثلاً عن كل مجموعة ليقراً بطاقات فريقه. نقوم بحذف الأسباب المكررة ثم نتابع قائلين:

والآن ماذا لو قمنا بتجميع البطاقات في فئات معيّنة، ما اقتراحكم؟

ندفع الحوار إلى أن نحصل على النتيجة التالية:

ثلاثة أسباب تدفع الناس للاستدانة (للاقتراض)
1) الاستثمار
2) معالجة ظرف طارئ
3) الاستهلاك، أي شراء سلعة لا يملكون لشرائها ما يكفي من النقود

نتوجه الآن نحو الجدار ونعلّق ثلاث بطاقات "**الأسباب الموجبة للإستدانة**" الواحدة جنباً إلى جنب الأخرى كما هو موضح في المثال أدناه:

الاستثمار	طارئ/ غير متوقع	الاستهلاك
السبب 1 شراء معدّات.	السبب 2 جفاف / فيضانات. سرقة.	السبب 3 شراء أثاث / ثياب

Commentaire [u3]: Quand l'utilisateur clique sur les mots bleus (il est dirigé vers les fiches "**الأسباب الموجبة للإستدانة**")
Voir les fiches à la fin de cette partie

نطلب من كل واحد من ممثلي المجموعات التوجه للجدار وإلصاق بطاقات المجموعة تحت الفئة المناسبة. نحاوّر المشاركين كلما لزم الأمر ذلك. نشرح الأمور التالية:

الاستثمار

بهدف القيام بمشروع شركة أو توسيعهما (بناء، شراء معدات وأو بضائع، مواد أولية، إلخ...) و يوفر الاستثمار عادة إيرادات / مداخيل إضافية.

الطوارئ والظروف غير المتوقعة

لمواجهة وضع لم تكن مستعدين لمواجهة والذي يستدعي تدخلاً فورياً (فيضانات، جفاف، بطالة مؤقتة،...)

الاستهلاك

من أجل تلبية الاحتياجات اليومية و/أو للاستخدام الشخصي (شراء تلفاز، ثلاجة، عودة الأبناء للمدارس،...)
وهو ما لا و يوفر الاستثمار عادة إيرادات / مداخيل إضافية

نصح المشاركين بما يلي:

نصائح

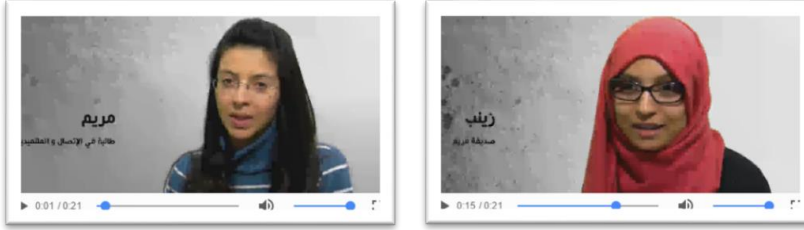
من شأن الاقتراض بهدف الاستثمار أن تدرّ دخلاً إضافياً للمقرض.
الاقتراض بهدف مواجهة الظروف الطارئة والاقتراض للاستهلاك لا يدرّان دخلاً إضافياً
ويتم تسديد الاستحقاقات من الدخل الفعلي للدائن.
← حاولوا التوفير بدلا من الاقتراض في الحالتين الأخيرتين

المرحلة الثالثة: المقارنة بين استخدام المال الشخصي (الموفر أو المراد توفيره) والمال المتأتي من الدين (القرض) (30 دقيقة)

نشرح للمشاركين ما يلي:

هنالك طرق مختلفة لتمويل الأهداف المالية. بعض الأشخاص يستخدمون رأسمالهم الخاص من خلال التوفير كلما استطاعوا القيام بذلك، أي استثمار المال الخاص خطوة خطوة. البعض الآخر يستدين المال لتحقيق هذه الأهداف .

دعونا ننظر إلى مريم وزينب ونتعرف كيف استطاعت كل واحدة منهما تمويل هدفهما المالي الذي يتمثل في شراء الجهاز اللوحي (التابلت) الضروري لدراستهما.



Commentaire [u4]: Est-ce que nous pouvons joindre les vidéos (en cliquant sur les vidéos, l'utilisateur est orienté vers les vidéos.

نطرح السؤالين التاليين:

كيف استطاعت مريم الحصول على المال لكي تشتري الجهاز اللوحي؟ [مريم قامت بتوفير المبلغ اللازم]
كيف استطاعت زينب الحصول على المال لكي تشتري الجهاز اللوحي؟ [جأت زينب للاقتراض].

نقول ما يلي:

لنرى الآن كيف استطاعت كل من سناء وسمية تمويل هدفهن المالي؟

نطلب من المشاركين الانضمام إلى مجموعاتهم ونقوم بتوزيع قصة "سناء" وقصة "سمية".

(إذا لم يكن المشاركون يستطيعون القراءة، نقوم بقراءة الحالات أو بتشغيل تسجيل صوتي.)

قصة سمية



تمتلك سمية مشروعاً صغيراً لصناعة الحلويات التقليدية استوجب منها استثماراً بألفي دولار: 800 دولار من مدخراتها الشخصية وأخذت 1200 دولار من زوجها. وبرغم صغر هذا المشروع إلا أن سمية تخطّط من أجل تطوير عملها، خطوة خطوة.

تحاول سمية إيداع مبلغ 80 دولار أسبوعياً في حساب التوفير الخاص بها من أجل تطوير مشروعها. بهذه الطريقة تحصل سمية كل ثلاثة أو أربعة شهور على مبلغ كاف لشراء شيء ما تحتاجه من أجل تطوير مخبزها. وهكذا بدأت بشراء كميات أكبر من المواد الأولية وأصبحت المكونات التي تستخدمها أكثر تنوعاً ثم استطاعت شراء جهاز الترقيق¹ والآن أصبحت تفكر في طباعة الأغلفة الكرتونية لتعليب منتجاتها حتى تبدو بصورة لائقة. مع ازدياد دخلها استطاعت سمية وبالتدريج إيداع مبلغ أكبر في حساب التوفير وبالتالي التخطيط لاستثمارات أكبر حجماً وأكثر أهمية من أجل تطوير مشروعها.

قصة سناء



أما سناء فلديها مشروع لبيع عصائر الفواكه المبرّدة وقد أطلقت هذا المشروع بمبلغ 500 دولار من مالها الخاص وبقرض مقداره 1000 دولار. استطاعت سناء بفضل هذا القرض أن تشتري مباشرة الثلاثة الضرورية من أجل حفظ المشروبات لمدة أطول ولإبقائها باردة وصالحة للاستهلاك. تستطيع سناء أن تدخر مبلغاً يصل 30 دولار أسبوعياً بعد أن تدفع كامل نفقاتها الأسبوعية بما في ذلك أقساط القرض المستحقّة. وقد وجدت سناء فرصة جيّدة عندما شغل محل تجاريّ في السوق وأصبح معروضاً للإيجار. مع الازدياد المستمر لحركة المرور في السوق قدّرت سناء أنّ مبيعاتها ستبلغ الضعف في حال استئجارها للمحل الشاغر، ولأنّها احتاجت أن تستأجر المحل مباشرة اضطرت سناء لاقتراض 500 دينار من زوج أختها.

¹ جهاز الترقيق عبارة عن آلة تتكون من اسطوانتين فولاذيتين تمرّ بينهما المادة (العجين أو المعدن) للتحكم في السماكة تبعاً للمسافة التي نتركها بين الاسطوانتين.

نسأل المشاركين:

كيف استطاعت كل من سناء وسمية الحصول على المبلغ اللازم لتمويل مشروعهما؟

[سمية: تستخدم مدّخراتها الماليّة ومال زوجها؛ لا تلجأ للاقتراض؛ تحتاط للمستقبل وتدّخر من أجل الاستثمارات المستقبلية في عملها.]

[سناء: تقوم باقتراض الجزء الأكبر من مالها؛ مدّخراتها قليلة؛ تقترض أكثر من أجل شراء الأصول / الاستثمار]

ما الصعوبات التي تواجهها؟

[سمية: لا تستطيع تطوير أعمالها إلا إذا كانت قادرة على الادّخار؛ قد تفوّت فرصة جيّدة للاستثمار إذا لم تسمح مدّخراتها بذلك.

سناء: إذا لم ترتفع المبيعات كما تتوقع فقد تواجه صعوبة في تسديد القرض الأول أو/و تسديد المبلغ المقترض من زوج الأخت؛ مع القليل الذي تدّخره فمن الممكن أن تواجه صعوبات أخرى خاصّة إذا طرأت عليها نفقات طارئة غير متوقعة.]

نقول:

دعونا نقارن بين الحالتين.

نسأل المشاركين:

أي من المشروعين ترحّح أن ينمو بوتيرة أسرع؟ لماذا؟

[على المدى القريب ينمو مشروع سناء بوتيرة أسرع وذلك لأنها تستطيع تخصيص مبالغ أكبر للاستثمار على عكس سمية التي تستثمر أقل فينمو مشروعها خطوة خطوة. ومع الوقت، من المرجح أن يكون مشروع سمية أكثر قابلية للحياة وأكثر استقراراً لأنها غير مضطرة لتسديد قروض مكلفة بالإضافة إلى أنها تستطيع التوفير واستخدام مدّخراتها في حالات الطوارئ وللاستثمارات المستقبلية في الوقت ذاته.]

أي من السيدتين تخاطر أكثر؟

[سناء وذلك لأنها قامت بأخذ قرضين ومدّخراتها قليلة قد لا تكون كافية لحمايتها.]

ما المحازفات التي تأخذها سناء؟ ما هي أفضل النتائج المحتملة؟ وما هي أسوأها؟

[إذا كان قرار سناء في الانتقال للمحل الشاغر في السوق سيعود عليها بحجم المبيعات التي تتمناه فسيضعف حجم مشروعها في وقت قريب، كما ستمكن من تسديد القروض وادخار المال. أمّا إذا خانتها التوقعات فلن تتمكن من تسديد القرضين ومن المحتمل أن تواجه صعوبات مالية.]

نطلب من المشاركين ما يلي

توجهوا إلى الشخص إلى يمينكم وألقوا عليه التحية. ثم أخبروا بعضكم البعض كيف وجدتم المال / تخططون لإنشاء مشروع العمل الخاص بكم. اطرحوا الأسئلة التالية على بعضكم البعض:

أسئلة ثلاثة حول وجهة استخدام القرض

ما هي المبالغ التي استخدمتموها / ستستخدمونها من مالكم؟
كم من المال اقترضتكم / تتوون الاقتراض؟
ما هي الغاية التي ساعدكم / سيساعدكم القرض على تحقيقها والتي ما كنتم لتحقيقوها / لا يمكنكم تحقيقها من دونه؟

مرفقات المحور الثالث: إدارة
الديون: التعامل مع الدين
بحيطة و حذر! / الجلسة
الأولى: ما هو الدين / القرض؟

الاستثمار



الاستهلاك



الظروف الطارئة أو غير المتوقعة



قصّة "سميّة" و "سناء"

قصّة سميّة



تمتلك سميّة مشروعاً صغيراً لصناعة الحلويات التقليدية استوجب منها استثماراً بالفي دولار: 800 دولار من مدخراتها الشخصية وأخذت 1200 دولار من زوجها. وبرغم صغر هذا المشروع إلا أن سميّة تخطّط من أجل تطوير عملها، خطوة خطوة.

تحاول سميّة إيداع مبلغ 80 دولار أسبوعياً في حساب التوفير الخاص بها من أجل تطوير مشروعها. بهذه الطريقة تحصل سميّة كل ثلاثة أو أربعة شهور على مبلغ كافٍ لشراء شيء ما تحتاجه من أجل تطوير مخبزها. وهكذا بدأت بشراء كميات أكبر من المواد الأولية وأصبحت المكونات التي تستخدمها أكثر تنوعاً ثم استطاعت شراء جهاز الترفيق² والآن أصبحت تفكر في طباعة الأغلفة الكرتونية لتعليب منتجاتها حتى تبدوا بصورة لائقة. مع ازدياد دخلها استطاعت سميّة وبالتدريج إيداع أكبر في حساب التوفير وبالتالي التخطيط لاستثمارات أكبر حجماً وأكثر أهمية من أجل تطوير مشروعها

قصّة سناء



أما سناء فلديها مشروع لبيع عصائر الفواكه المبرّدة وقد أطلقت هذا المشروع بمبلغ 500 دولار من مالها الخاص وبقرض مقداره 1000 دولار. استطاعت سناء بفضل هذا القرض أن تشتري مباشرة الثلاثة الضرورية من أجل حفظ المشروبات لمدة أطول ولإبقائها باردة وصالحة للاستهلاك. تستطيع سناء أن تدّخر مبلغاً يصل 30 دولار أسبوعياً بعد أن تدفع كامل نفقاتها الأسبوعية بما في ذلك أقساط القرض المستحقّة. وقد وجدت سناء فرصة جيّدة عندما شغل محل تجاريّ في السوق وأصبح معروضاً للإيجار. مع الازدياد المستمر لحركة المرور في السوق قدّرت سناء أنّ مبيعاتها ستبلغ الضعف في حال استئجارها للمحل الشاغر، ولأنّها احتاجت أن تستأجر المحل مباشرة اضطرت سناء لاقتراض 500 دينار من زوج أختها.

² جهاز الترفيق عبارة عن آلة تتكون من اسطوانتين فولاذيتين تمرّ بينهما المادة (العجين أو المعدن) للتحكم في السماكة تبعاً للمسافة التي نتركها بين الاسطوانتين.

الجلسة الثانية: خيارات الاقتراض / الاستدانة

المرحلة الأولى: ما هي قدرتك على الاستدانة (30 دقيقة)

نقوم بشرح ما يلي:

قلّة منّا تظنّ أنّها تمتلك ما يكفي من المال لتلبية الاحتياجات الأساسية ولتعليم الأطفال ولالأشياء الأخرى التي نريدها. وكثيرون منّا يمتلكون أعمالاً يؤدّون تنميتها في حالة امتلاك المال اللازم للاستثمار. نستطيع بالطبع اقتراض المال لسد العجز في رأس المال ولكن علينا أن نكون حذرين بخصوص ديوننا. وإن لم نفترض فمن الممكن ألا نستطيع التقدّم، وإن اقترضا كثيراً فنحن نحازف بالأل نستطيع السداد. السؤال هو إذن: كيف نستطيع أن نعرف المقدار الذي ينبغي أن نفترضه؟

نقوم بتوزيع قصة محمد، صاحب معرض للألبسة الجاهزة، على المجموعات المختلفة. في الوقت نفسه، نقوم بتعليق ورقة اللوح "موازنة نشاط محمد شهر 1-4" ونقرأ القصة للمشاركين (مع التقدّم بالقراءة ندلّ المشاركين على بنود الموازنة المعنيّة .)

قصة محمد

محمد ونور أزواج يملؤهما الأمل والطموح، محمد يعمل في مجال الملابس الجاهزة، أمّا نور فهي تعمل في مجال الدروس الخصوصية في اللغة الإيطالية. وينتظر الشابان مولودهما الأول الذي من المتوقع أن يرى النور بعد ستة أشهر. يؤدّ محمد توسيع المعرض وهو يعلم أن المحل المجاور له سيصبح شاغراً بعد خمسة أشهر وهو يريد انتهاز الفرصة وتوسيع المعرض ليتمكن من عرض منتجات إضافية واستقطاب فئات جديدة من الزبائن، وهذا يعني أنه سيتمكن من ادّار مبلغاً إضافياً يصل إلى 1000 دولار شهرياً.

توفّر دروس اللغة التي تقدّمها نور دخلاً شهرياً يصل إلى 800 دولار (4 مجموعات * 200 دولار).

هذا ويتقاضى محمد راتباً شهرياً مقداره 800 دولار من معرضه الخاص علماً بأنّ هذا المعرض يدرّ في الوقت الحالي مبلغاً إجمالياً مقداره 1200 دولار أسبوعياً.

طلب محمد من نور المساعدة في تقدير النفقات الضرورية لعمل المعرض ومن حسن الحظ أنّه يستطيع توفير كل المعلومات اللازمة لأنّ محمد يحتفظ بكل الفواتير و يسجلها بدقّة المحاسبة خاص بالمعرض. وبما أن محمد

الأهداف

مع نهاية هذه الجلسة التدريبية سيكون المشاركون قادرين على:

1. تحديد قدرتهم على الاستدانة.
2. حساب تكلفة القرض.
3. جمع المعلومات الأساسية المرتبطة بالقرض.

المدة

90 دقيقة.

التحضير \ الوسائط

- قصة محمد
- بطاقات تعليق على اللوح معدّة مسبقاً "ميراثية أعمال محمد للشهر 7"
- بطاقات "خيارات القرض"
- سيناريوهات القرض الجيد \ القرض السيئ
- ملوّنة ملوّنة
- معجونة تثبيت
- أوراق اللوح

المراحل

1. ما هي قدرتك على الاستدانة 30 دقيقة
2. تكلفة القرض (الدين) 30 دقيقة
3. المعلومات التي يجب توفرها قبل الاقدام على الدين/الاقتراض 15 دقائق
4. القرض الجيد مقابل القرض السيئ 20 دقيقة

يتقاضى راتباً شهرياً مقداره 800 دولار فيتوجب عليه أن يدفع مصاريف التغطية الصحية (التأمين) 150 دولار كل ثلاثة أشهر، هذا بالإضافة إلى الضريبة المستحقة (15 دولار شهرياً و300 دولار سنوياً). وهناك أيضاً النفقات الثابتة: فواتير الماء والكهرباء التي تبلغ 150 دولار كل ثلاثة أشهر وإيجار المحل/المعرض (400 دولار شهرياً) ومواد التنظيف والصيانة (20 دولار شهرياً) ومصاريف الديكور (50 دولار شهرياً) إضافة إلى مصاريف الوقود من أجل تنقلاته (300 دولار شهرياً).

يخصّص محمد حالياً (قبل توسيع المعرض) مبلغاً شهرياً مقداره 2500 دولار لشراء البضائع الجديدة و لذلك يتغيّب عن معرضه نصف نهار شهرياً بهدف التزوّد بالبضائع وهو ما يدفعه للاستعانة بابن أخيه للاعتناء بالمعرض أثناء غيابه مقابل 15 دولار كل مرّة.

بعد الحصول على القرض وبعد التوسيع المعرض ينوي محمد زيادة مشترياته الشهرية من السلع بمقدار 1000 دولار، سيرتفع مجموع الإيجارات الشهرية المستحقة إلى 600 دولار، ويقدر أن يرتفع استهلاك الكهرباء بمقدار 20 دولار شهرياً.

محمد لا ينسى أن يسدّد قسط التأمين (300 دولار سنوياً) على السيارة التي يستخدمها في نقل البضائع.

نقوم الآن بتوزيع أوراق اللوح المملوءة مسبقاً "ميزانية نشاط محمد الشهر 6" على المجموعات المشاركة و نطلب منهم

إعداد موازنة الشهر السادس لمشروع محمد.

البند	الشهر 6
مدخولات النشاط التجاري	
المبيعات	5800
إجمالي المبيعات	5800
نفقات متغيرة	
مشتريات البضائع	3500
نفقات ثابتة	
راتب محمد	800
التغطية الصحية	50
ضرائب	40
إيجارات	600
كهرباء	70
مواد التنظيف	20
ألمان وقود	300
تأمين السيارة	25
الديكورات	50
أجرة عامل	15
مجموع النفقات	5470
توفير	0
صافي الميزانية	330

البند	الشهر 6
مدخولات النشاط التجاري	
المبيعات	
إجمالي المبيعات	
نفقات متغيرة	
مشتريات البضائع	
نفقات ثابتة	
راتب محمد	
التغطية الصحية	
ضرائب	
إيجارات	
كهرباء	
مواد التنظيف	
ألمان وقود	
تأمين السيارة	
الديكورات	
أجرة عامل	
مجموع النفقات	
توفير	
صافي الميزانية	

نحرص على مساعدة مجموعات المشاركين في كافة مراحل التمرين ونشكرهم على الجهود التي بذلوها.

نطرح على المشاركين السؤال التالي:

كم تبلغ قدرة محمد على السداد شهرياً؟

[يمكن لمحمد أن يسدد 330 دولار شهرياً مع إفتراض أن توقعات مداخيل و مصاريف محمد هي مداخيل و مصاريف قارة]

بالنسبة إلى القروض الشخصية نذكر المشاركين بما يلي:

على الرغم من أنه يترتب على كل شخص أن يتخذ قراراً بشأن حجم الدين الذي يمكنه تحمله (قدرته على الاستدانة) استناداً إلى جميع مصادر الدخل والمداخيل المتوفرة و المتوقعة (الموازنة)، فإنه لا يمكن أن تتجاوز نسبة مديونيته 40 % من دخله. (تتراوح هذه النسبة من 20 % إلى 40 % حسب القوانين المعمول بها في بلدك)

المرحلة الثانية: تكلفة القرض (30 دقيقة)

نقوم بتوزيع بطاقات "خيارات القرض" ونتابع:

زار محمد مؤسستين للقروض الصغيرة للاستعلام عن تفاصيل القرض وهو يطلب الآن مساعدتنا في المقارنة بين الخيارين أدناه وفي تحديد قدرته على سداد أقساط القرض عند الاستحقاق.

الخيار الثاني

مبلغ القرض: 3000 دينار
الضمانات: كفالة تضامنية (3 أشخاص على الأقل)
مدة القرض: سنة واحدة
فترة السداد: شهرياً
مقدار القسط: 320 دينار
طريقة الدفع: دفع الكتروني هاتفي
رسوم الطلب: 15 دينار
تكلفة المواصلات لكل قسط: 0 دينار
الوقت الضروري: لا شيء

الخيار الأول

مبلغ القرض: 3000 دينار
الضمانات: تعهد خطي من طرف شخص ثالث
بالسداد
مدة القرض: 10 أشهر
فترة السداد: شهرياً
مقدار القسط: 350 دينار
طريقة الدفع: نقداً في فرع البنك
رسوم الطلب: 20 دينار
تكلفة المواصلات لكل قسط: 5 دنانير
الوقت الضروري: للتنقل للبنك لسداد القسط: نصف
نهار (15 دينار للعامل)

نعرض على المشاركين جدول مقارنة تكلفة القرض

والآن نطلب من المشاركين أن يقارنوا بين الخيارين ونتابع سائلين:

الرجاء حساب تكلفة القرض في الحالتين!

البند	الخيار الأول	الخيار الثاني
تسديد القرض		
رسوم الطلب		
تكاليف المواصلات		
راتب العامل (ابن الأخ)		
الكلفة الإجمالية		
الكلفة الشهرية		

نساعد المشاركين في كافة مراحل التمرين وبعد انتهائهم منه نعلق الجدول أدناه على اللوح أو نطلب من إحدى المجموعات تقديم عملها:

الجدول : مقارنة كلفة القرض

البند	الخيار الأول	الخيار الثاني
تسديد القرض	$3500 = 10 \times 350$	$3840 = 12 \times 320$
رسوم الطلب	20	15
تكاليف المواصلات	$50 = 10 \times 5$	0
راتب العامل (ابن الأخ)	$150 = 10 \times 15$	0
الكلفة الإجمالية	3720	3855
الكلفة الشهرية	$372 = 10 \times 3720$	$322 = 12 \times 3855$

والآن ندعو المجموعات لمراجعة ميزانية الشهر السادس لنشاط محمد ونطرح السؤال التالي:

ما هو الخيار الأفضل بالنسبة لمحمد؟ هل سيكون بحوزته ما يكفي من المال لتسديد أقساط القرض؟

نشرح للمشاركين أن الخيار الثاني هو الأفضل وذلك لأنّ قدرة الاقتراض لأعمال محمد تسمح بهذا بالإضافة إلى أنّ محمد ليس مضطراً للتنقل لدفع الأقساط المستحقة. وإذا لم يتمكن محمد من توفير الضمانات اللازمة كالكفالة التضامنية (3 أشخاص على الأقل) فلن يكون بمقدوره أن يحصل على هذا القرض وسيكون مضطراً للاقتراض وفق شروط الخيار الأول حتّى إن كانت تكاليفه باهظة.

ونتابع متسائلين:

ما الذي سيفعله محمد لتسديد اقساط القرض إذا ما اختار القرض الأول؟

[على محمد أن يجري تعديلات على ميزانيته وينبغي أن يخفّض النفقات إلى القدر المستطاع طيلة فترة السداد. ومن الممكن أيضاً أن يجد طريقة لزيادة الدخل الشهري لأعماله من خلال المشاركة بالأسواق المحلية الخ...]

نتوجه للمشاركين بالقول:

من اقترض منكم في السابق لا بدّ وأنه يعرف التكلفة المباشرة للقرض، أي مبلغ المال الذي يدفعه المقترض إلى الدائن من أجل الحصول على القرض، وهذا يشمل الفوائد والرسوم وغرامات التأخير والتأمين. في أغلب الأحيان تكون هذه التكاليف متضمنة في القسط الشهري أو الأسبوعي الذي يدفعه المقترض في مواعيد الاستحقاق.

وقد نعمل أحياناً حساب النفقات الأخرى المرتبطة بالقرض مثل توقف المبيعات أثناء أوقات الإغلاق أو تكاليف المواصلات أثناء التنقل بهدف التسديد. صحيح أن هذه النفقات الإضافية ليست جزءاً من القسط إلا أنّها نفقات حقيقية ينبغي أن نأخذها بالحسبان عند اختيار الجهة المقرضة. نسمّي هذه النفقات بالتكاليف غير المباشرة. علينا أن لا ننسى هذه التكاليف لأنّه من الواجب علينا التأكد من ادخار ما يكفي من المال شهرياً أو أسبوعياً بهدف تسديد القسط المستحق.

نشكر المشاركين على الجهود المبذولة.

المرحلة الثالثة: المعلومات التي يجب توفرها قبل الاقدام على الذين/الاقتراض (15 دقائق)

نتوجه إلى المشاركين :

على كل مجموعة أن تناقش السؤال التالي وأن تقدم أجوبتها على شكل جدول:

عندما تقومون بزيارة إحدى المؤسسات المالية بهدف الاستعلام عن أنواع القروض، ما هي الأسئلة التي تطرحونها؟

نعطي المجموعات المشاركة عشر دقائق لهذا التمرين ثم نطلب من بعض المتطوعين أن يطلعونا على أجوبتهم. نقوم بتلخيص الأجوبة ونحرص على تعداد العناصر أدناه إن لم تكن مذكورة في الأجوبة المعطاة:

أسئلة نطرحها على المؤسسة المالية/المقرض:

– نسبة الفائدة؟

- الحد الأعلى لأقساط تسديد القرض؟
- ما هي إجراءات طلب القرض؟
- ما هي شروط اللازم توفرها في المقترض للحصول على القرض؟
- فترة الانتظار اللازمة للحصول على المال المقترض؟
- مواعيد أقساط التسديد لكل من مبلغ القرض والفوائد؟
- ما قيمة كل قسط من الأقساط؟
- هل هناك فترة سماح قبل البدء بالتسديد؟
- قيمة الرسوم الواجب دفعها من أجل الحصول على القرض؟
- ما هي قيمة غرامات التأخير؟
- أين وكيف يتم التسديد؟
- كم يبعد مكان التسديد عن مقر عملي؟
- الفترات التي تفصل بين اللقاءات؟
- ما هي مدة كل واحد من هذه اللقاءات؟
- ما هي الوثائق المطلوبة لتقديم طلب القرض؟

نشرك المشاركين و نقوم بتوزيع الملحق أسئلة نطرحها على المؤسسة المالية/المقرض ثم نطلب منهم ترتيب هذه الأسئلة من الأكثر إلى الأقل أهمية بالنسبة إليهم.

المرحلة الرابعة: القرض الجيد مقابل القرض السيئ (20 دقيقة)

نقوم بتوزيع سيناريوهات التالية (سيناريوهات: قرض جيد\ قرض سيئ) على المجموعات ونطلب منهم قراءتها بعناية ثم نشرح ما يلي:

بين أيديكم سيناريوهات مختلفة تمثل ظروف اقتراض متعددة. والمطلوب منكم هو التمييز بين حالات القرض الجيد والقرض السيئ. معكم خمس دقائق للقراءة واختيار الإجابة.

ترك للمشاركين خمس دقائق لقراءة السيناريوهات والنقاش، وبعد انتهاءهم من ذلك نقرأ السيناريوهات واحداً واحداً ونناقش أجوبة المشاركين المقترحة.

السيناريو الاول



قررت سارة أن تطلق نشاطها الموسمي الذي يقتضي تأجير فساتين العرائس. لهذا توجهت سارة إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة الموجودة في مدينتها بهدف الحصول على قرض لتمويل مشروعها. لم تحصل سارة على قرار بالموافقة وتحويل الأموال إلا في شهر تموز\يوليو من ذلك العام. وهكذا لم يكن لدى سارة الوقت الكافي للبدء في زيارة الموردين واختيار الأثواب التي ينبغي أن تعرضها على العرائس في مدينتها. لقد تأخر وصول القرض عن الموعد المحدد ولم يكن بمقدور سارة أن تحقق الإيرادات المأمولة.

قرض سارة هو : * \قرض جيّد أو * \قرض سيئ

[الجواب: حتى إن كانت سارة قد اقترضت بهدف تمويل مشروعها (استثمار) إلا أنّها لم تدرس طلب القرض جيّداً وذلك لأنّها لم تأخذ بالحسبان الوقت اللازم للحصول على الموافقة الرسمية للمؤسسة الاقراض وبالتالي الحصول على الأموال.]

السيناريو الثاني



أحالت بلدية المدينة مؤخراً صفقتنا إلى مؤسسة سالم، و لذلك سيضطر سالم إلى تحديث مشغله وشراء معدّات جديدة أكثر سرعة ودقة من الآلات التي يمتلكها لكي يتمكن من احترام المواعيد المتفق عليها. أراد سالم أن يرفع وتيرة الانتاج في ورشة الألمنيوم وحصل على قرض من إحدى المؤسسات المالية لتمويل احتياجاته.

كان سالم على عجل من أمره فاستورد الآلات الضرورية وقام بتركيبها في وقت قياسي وهكذا أنفق كامل المبلغ الذي اقترضه. واثناء تجريب المعدّات الجديدة انتبه سالم إلى أنّ العمال في ورشته لم يتلقوا التدريب المناسب الذي يمكنهم من استخدام الماكينات/المعدّات الجديدة، وهذا من شأنه أن يتسبب في إضاعة الوقت و عدم احترام المواعيد المتفق عليها. وجد سالم نفسه مضطراً للاقتراض ثانيةً وهذه المرة من أجل تمويل الدورات التدريبية للعمال في مشغله.

قرض سالم هو: * \قرض جيّد أو * \قرض سيئ

[الجواب: لم يخطط سالم جيّداً لأعمال التوسيع التي قام بها، صحيح أنّه استطاع تمويل المعدات الجديدة ولكنّه اكتشف متأخراً عجزه عن استغلالها و وجد سالم نفسه مضطراً للاقتراض ثانية من أجل تمويل الدورات التدريبية للعاملين لديه و لن يتمكن من احترام المواعيد المتفق عليها مع العلم و أنّ التأخير في تنفيذ الأعمال المطلوبة يستتبع غراميات مالية.]

السيناريو الثالث



قرّر الشاب يوسف أن يطلق مشروعه الخاص في إصلاح الهواتف الجوّالة. لم يكن يوسف يمتلك ما يكفي من الأموال لتمويل المشروع فتوجه إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة وحصل منها على قرض مقداره 3000 دولار خصّصها لشراء جهاز حاسوب قويّ الأداء ولشراء الأدوات الأخرى الضرورية لممارسة عمله. ينبغي على يوسف أن يسدد أصل القرض والفوائد المترتبة عليه نهاية كل شهر. يستخدم يوسف الدخل الناتج من نشاطه في تسديد القرض ولتغطية النفقات اليوميّة للمشغل وراتبه الشخصي و من توفير 50 دولار أسبوعياً.

قرض يوسف هو: * \قرض جيّد أو * \قرض سيّئ

[الجواب: لقد أحسن يوسف في اختيار القرض فقد استطاع الحصول على التمويل الكافي لشراء ما يحتاجه من الأدوات في عمله الذي يسمح له بتأمين دخل منتظم. سيحتفظ يوسف بجهاز الحاسوب بعد الانتهاء من تسديد القرض ويستمر باستخدامه أو يقوم ببيعه وشراء جهاز آخر أكثر فعاليّة.]

نقوم بشرح التالي:

لقد رأينا كيف يمكن للاقتراض أن يشكل تجربة ايجابية لأنه يسمح لكم بإطلاق أو توسيع مشروع ما. كما يمكن أن يساعدكم في الاستجابة إلى ظرف طارئ و يمكن أن يساهم في تحسين مستواكم المعيشي بشكل سريع. ولكن لا يخلو الحصول على قرض من الخطر - خطر العجز عن السداد. عندما يكون القرض قادراً على مساعدتكم عموماً ما يكون قرضاً جيداً. أما إذا ما كلفكم أو أغرقكم في الديون فيكون قرضاً سيئاً.

نشكر المشاركين على الجهود المبذولة.

مرفقات المحور الثالث: إدارة الديون: التعامل مع الدين بحيطة و حذر! / الجلسة الثانية: خيارات الاقتراض / الاستدانة

قصة محمد و نور

محمد ونور أزواج يملؤهما الأمل والطموح، محمد يعمل في مجال الملابس الجاهزة، أما نور فهي تعمل في مجال الدروس الخصوصية في اللغة الإيطالية. وينتظر الشبان مولودهما الأول الذي من المتوقع أن يري النور بعد ستة اشهر. يودّ محمد توسيع المعرض وهو يعلم أن المحل المجاور له سيصبح شاغراً بعد خمسة أشهر وهو يريد انتهاز الفرصة وتوسيع المعرض ليتمكن من عرض منتوجات اضافية واستقطاب فئات جديدة من الزبائن، وهذا يعني أنه سيتمكن من ادرار مبلغاً إضافياً يصل إلى 1000 دولار شهرياً.

توفّر دروس اللغة التي تقدّمها نور دخلاً شهرياً يصل إلى 800 دولار (4 مجموعات * 200 دولار). هذا ويتقاضى محمد راتباً شهرياً مقداره 800 دولار من معرضه الخاص علماً بأنّ هذا المعرض يدرّ في الوقت الحالي مبلغاً إجماليّاً مقداره 1200 دولار أسبوعياً.

طلب محمد من نور المساعدة في تقدير النفقات الضرورية لعمل المعرض ومن حسن الحظ أنّه يستطيع توفير كل المعلومات اللازمة لأنّ محمد يحتفظ بكل الفواتير و يسجلها بدفتر المحاسبة خاص بالمعرض. وبما أن محمد يتقاضى راتباً شهرياً مقداره 800 دولار فيتوجب عليه أن يدفع مصاريف التغطية الصحية (التأمين) 150 دولار كل ثلاثة أشهر، هذا بالإضافة إلى الضريبة المستحقة (15 دولار شهرياً و300 دولار سنوياً). وهناك أيضاً النفقات الثابتة: فواتير الماء والكهرباء التي تبلغ 150 دولار كل ثلاثة أشهر وإيجار المحل/المعرض (400 دولار شهرياً) ومواد التنظيف والصيانة (20 دولار شهرياً) ومصاريف الديكور (50 دولار شهرياً) إضافة الى مصاريف الوقود من أجل تنقلاته (300 دولار شهرياً).

يخصّص محمد مبلغاً شهرياً مقداره 2500 دولار لشراء البضائع الجديدة وهو يتغيّب عن معرضه نصف نهار شهرياً بهدف التزوّد بالبضائع ما يدفعه للاستعانة بابن أخيه للاعتناء بالمعرض اثناء غيابه مقابل 15 دولار كل مرّة.

بعد الحصول على القرض وبعد التوسيع المعرض بنوي محمد زيادة مشترياته الشهرية من السلع بمقدار 1000 دولار، سيرتفع مجموع الإيجارات الشهرية المستحقة إلى 600 دولار، ويقدر أن يرتفع استهلاك الكهرباء بمقدار 20 دولار شهرياً.

محمد لا ينسى أن يسدّد قسط التأمين (300 دولار سنوياً) على السيارة التي يستخدمها في نقل البضائع.

ورقة اللوح "موازنة نشاط محمد شهر 1-4"

البند	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5
مداخيل النشاطات					
حجم المبيعات	4800	4800	4800	4800	4800
المبيعات الإجمالية	4800	4800	4800	4800	4800
النفقات المتغيرة					
مشتريات بضائع	2500	2500	2500	2500	2500
النفقات الثابتة					
راتب محمد	800	800	800	800	800
التغطية الصحية	50	50	50	50	50
الضريبة	40	40	40	40	40
الاجارات	400	400	400	400	400
الكهرباء	50	50	50	50	50
مواد التنظيف	20	20	20	20	20
الوقود	300	300	300	300	300
تأمين السيارة	25	25	25	25	25
أجرة عامل	15	15	15	15	15
إجمالي النفقات	4200	4200	4200	4200	4200
التوفير	600	600	600	600	600
صافي الميزانية	0	0	0	0	0

ورقة اللوح مملوءة مسبقاً "ميزانية نشاط محمد شهر 6"

البند	الشهر 6
مدخولات النشاط التجاري	
المبيعات	
إجمالي المبيعات	
نفقات متغيرة	
مشتريات البضائع	
نفقات ثابتة	
راتب محمد	
اقتطاع ضمان اجتماعي	
ضرائب	
إيجارات	
كهرباء	
مواد التنظيف	
وقود	
تأمين السيارة	
الديكورات	
أجرة عامل	
مجموع النفقات	
توفير	
صافي الميزانية \ القدرة على الاستدانة	

بطاقات "خيارات القرض"

الخيار الثاني

مبلغ القرض: 3000 دينار
 الكفالة: كفالة تضامنية (3 أشخاص على الأقل)
 مدة القرض: سنة واحدة
 فترة السداد: شهرياً
 مقدار القسط: 320 دينار
 طريقة الدفع: هاتفياً
 رسوم الطلب: 15 دينار
 تكلفة المواصلات لكل قسط: 0 دينار
 الوقت الضروري: لا شيء

الخيار الأول

مبلغ القرض: 3000 دينار
 الكفالة: تعهد خطي من طرف ثالث بالسداد
 مدة القرض: 10 أشهر
 فترة السداد: شهرياً
 مقدار القسط: 350 دينار
 طريقة الدفع: نقداً في فرع البنك
 رسوم الطلب: 20 دينار
 تكلفة المواصلات لكل قسط: 5 دنانير
 الوقت الضروري: التنقل للبنك لسداد القسط: نصف
 غمار (15 دينار للعامل)

جدول: مقارنة تكلفة القرض

الجواب:

البند	الخيار الأول	الخيار الثاني
تسديد القرض	$3500 = 10 \times 350$	$3840 = 12 \times 320$
رسوم الطلب	20	15
تكاليف المواصلات	$50 = 10 \times 5$	0
راتب العامل	$150 = 10 \times 15$	0
التكلفة الإجمالية	3720	3855
التكلفة الشهرية	$372 = 10 \setminus 3720$	$322 = 12 \setminus 3855$

أسئلة نطرحها على المؤسسة المالية/المقرض:

- نسبة الفائدة؟
- الحد الأعلى لأقساط تسديد القرض؟
- ما هي إجراءات طلب القرض؟
- ما هي شروط الأهلية للاقتراض؟
- فترة الانتظار اللازمة للحصول على المال المقترض؟
- مواعيد أقساط التسديد لكل من مبلغ القرض والفوائد؟
- ما قيمة كل قسط من الأقساط؟
- هل هناك فترة سماح قبل البدء بالتسديد؟
- قيمة الرسوم الواجب دفعها من أجل الحصول على القرض؟
- ما هي قيمة غرامات التأخير؟
- أين وكيف يتم التسديد؟
- كم يبعد مكان التسديد عن مقر عملي؟
- الفترات التي تفصل بين اللقاءات؟
- ما هي مدة كل واحد من هذه اللقاءات؟
- ما هي الوثائق المطلوبة لتقديم طلب القرض؟

السيناريو الأوّل



قررت سارة أن تطلق نشاطها الموسمي الذي يقتضي تأجير فساتين العرائس. لهذا توجهت سارة إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة الموجودة في مدينتها بهدف الحصول على قرض لتمويل مشروعها. لم تحصل سارة على قرار بالموافقة وتحويل الأموال إلا في شهر تموز\ يوليو من ذلك العام. وهكذا لم يكن لدى سارة الوقت الكافي للبدء في زيارة الموردين واختيار الأثواب التي ينبغي أن تعرضها على العرائس في مدينتها.

لقد تأخر وصول القرض عن الموعد المحدد ولم يكن بمقدور سارة أن تحقّق الإيرادات المأمولة.

قرض سارة هو : * \قرض جيّد أو * \قرض سيّئ

قرار سارة: * \قرض جيّد أو * \قرض سيّئ

السيناريو الثاني



أحالت بلدية المدينة مؤخراً صفقتنا إلى مؤسسة سالم، و لذلك سيضطر سالم إلى تحديث مشغله وشراء معدّات جديدة أكثر سرعة ودقة من الآلات التي يمتلكها لكي يتمكن من احترام المواعيد المتفق عليها. أراد سالم أن يرفع وتيرة الانتاج في ورشة الألمنيوم وحصل على قرض من إحدى المؤسسات الماليّة لتمويل احتياجاته.

كان سالم على عجل من أمره فاستورد الآلات الضرورية وقام بتركيبها في وقت قياسيّ وهكذا أنفق كامل المبلغ الذي اقترضه. واثناء تجريب المعدّات الجديدة انتبه سالم إلى أنّ العمّال في ورشته لم يتلقّوا التدريب المناسب الذي يمكنهم من استخدام الماكينات/المعدّات الجديدة، وهذا من شأنه أن يتسبب في إضاعة الوقت و عدم احترام المواعيد المتفق عليها. وجد سالم نفسه مضطراً للاقتراض ثانيةً وهذه المرة من أجل تمويل الدورات التدريبية للعمال في مشغله.

قرض سالم هو: * \قرض جيّد أو * \قرض سيّئ

السيناريو الثالث



قرّر الشاب يوسف أن يطلق مشروعه الخاص في إصلاح الهواتف الجوّالة. لم يكن يوسف يمتلك ما يكفي من الأموال لتمويل المشروع فتوجه إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة وحصل منها على قرض مقداره 3000 دولار خصّصها لشراء جهاز حاسوب قويّ الأداء ولشراء الأدوات الأخرى الضرورية لممارسة عمله. ينبغي على يوسف أن يسدد أصل القرض والفوائد المترتبة عليه نهاية كل شهر. يستخدم يوسف الدخل الناتج من نشاطه في تسديد القرض ولتغطية النفقات اليومية للمشغل و راتبه الشخصي و من توفير 50 دولار أسبوعياً.

قرض يوسف هو: * \قرض جيّد أو * \قرض سيّئ

