

مركز المرأة العربية للتدريب و البحث "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 أوبيورتنتي

Microfinance Opportunities (MFO)

2018-2017



## 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 (الخطة 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 / الإنفاق (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 نعد 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؟.....

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

يجوز نسخ أقسام من هذا الدليل او ترجمتها او 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 تكيف هذه المواد و تزويده بنسخة.

تم 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 مديرًا 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 الالكتروني: [info@cawtar.org](mailto:info@cawtar.org)

الموقع إلكتروني: [www.cawtar.org](http://www.cawtar.org)

## تمهيد

أهلاً بك في عالم التثقيف 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 التعليم المالي؟ لم هو مهم؟

الإجابة على هذين السؤالين تنطوي على نبذة سار وآخر محرن بشأن باعثي المشاريع الصغرى و متناهية الصغر وأموالهم ففي حين أكّم يتشارطون الأهداف نفسها مع كل الناس — الأمان الاقتصادي لأنفسهم ولعائلاتهم والأجيال المقبلة — غالباً ما تؤدي مواردهم وخياراتهم المحدودة إلى شعور باللais 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 أكّم غالباً ما يفتقدون المعرفة والخبرة اللتين يحتاجونهما ليحسنوا إدارة أموالهم بحذر.

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

التثقيف 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 التثقيف المالي يعد المرأة لاستباق الحاجاتحياتية والتعامل مع حالات الطوارئ غير المتوقعة من دون تحمل ديون غير ضرورية . أما بالنسبة إلى الشباب، فيمكن أن يخفف التثقيف المالي من هشاشةهم إزاء المحاضر المتعددة التي ترافق الانتقال إلى سن الرشد، وأن يعزز مهاراتهم في إدارة الأموال إذ يلحوظون عالم العمل .

يستهدف هذا الدليل أصحاب المشاريع الصغيرة وزيائن برامج التمويل الأصغر. من الشباب والشابات. بالنسبة إلى هذه الفئة المستهدفة، يكتسب التسقيف المالي اليوم أهمية أكبر من أي وقت مضى. لماذا؟ لأن الكثيرين من يسعون إلى خدمات القروض والتوفير يملكون خيارات أكثر من أي وقت مضى. وفي أنحاء عديدة من العالم، بات اليوم يسعو المقرضين الاختيار من ضمن مجموعة من المقرضين الرسميين وغير الرسميين. إضافة إلى ذلك، بدأ مؤسسات التمويل الأصغر - في بعض الدول و تباعاً للأطر التشريعية - بتوفير مجموعة أوسع من المنتجات والخدمات إلى زبائنهما، كالادخار الطوعي والتأمين وتحويل الأموال . لكن الزيائن غالباً ما لا يفهمون هذه الخيارات الجديدة وقد لا يستخدمنها لمصلحتهم . ونلاحظ إلى اليوم أن ترويج مؤسسات التمويل الأصغر لمنتجاتها الجديدة لا يشتمل دوماً على شرح دقيق وإعلام بمميزاتها . لكي يتمكن الزيائن من تقسيم الخيارات وانتقاء المنتجات الأكثر تنسيناً و حاجاته، عليه أن يفهم كيف تباين ميزات كل منتج، وكيفية احتساب تكاليف هذه المنتجات ومقارنتها، وكيفية تحديد الخدمات التي تتماشى و حاجاته و يمكنه تحمل كلفتها.

من خلال التركيز على تحاذر القرار المطلع والاستراتيجي، لا يكتفي هذا البرنامج بإعطاء المعلومات . إذ يهدف إلى تعزيز السلوكيات التي تؤدي إلى مزيد من الادخار وإلى إنفاق أكثر حذراً واستدامة لأسباب وجيهة . وتحقيقاً للتغيير السلوكى المستدام، يعتمد المنهاج التعليمي مقاربة تقوم على المتعلم، وتستخدم الأساليب الفضلى لتعلم الراشدين. وهو يبني على ما يعرفه المتعلمون الراشدون، و يجعل المضمون الجديد ذات صلة بحياتهم، كما ويوفر الفرصة لممارسة المهارات الجديدة المكتسبة .

طور البرنامج الشامل للتعليم المالي ثلاثة محاور تدربيبة 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 المنهاج 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 إلى الاحتياجات الحقيقة لدى عملائهم .  
يشتمل هذا الدليل على ثلاثة نماذج تدربيبة تتناول ثلاثة مواضيع . وهي التالية:

- الموازنة، أديروا مالكم بمحكمة
- التوفير، من السهل قيام به!
- إدارة الديون: التعامل مع الدين بمحيطة 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 وتدرج 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 وتنبيه 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 واحتاجتم المالية وهو يشمل معلومات من شأنها أن توجهك، أنت المدرس، 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 سيمارسوها. لذلك لا حاجة لك أن تكون خبيراً في الموضوع لتساعد الآخرين على تطوير بعض المهارات المقيدة للغاية . وبالتالي، إذا واجهت صعوبة في فهم شيء مما ورد في الدليل، لا داعي للهلع . اطلب من أحد ما أن يشرح لك المعلومة . أما إذا وجدت أنه بدائي جداً، فلا داعي للقلق هنا أيضاً . فالمطلوب من المدرسين التكيف مع حاجيات و مستوى الفئة المستهدفة.

إن هذا الدليل هو بمثابة قراءة تحضيرية للمدرسين . ولكن عليك أن تقرر ما إذا كان الإطلاع عليه سيفيد المشاركين في تدريبيك . على أن تبني قرارك على أساس درجة إطلاعهم على الموضوع وفهمهم له . وقد تود إعداد بعض النسخ المصوره ملء يرغب بنسخة .

تجدون موجز للجلسات التعليمية في الصفحة الأولى لكل محور، فيعطي لمحة عامة عن الحلقات، محددًا 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.

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

قراءة التوجيهات المفصلة، اسمح لنفسك أن تخيل حلقة تدريبية ناشطة، وأحياناً ضاحه ومسلية . وعليك، بصفتك المدرب، ألا تحكر الكلام، بل أن تكون جزءاً من عملية تعلم ديناميكية .

### كلمة عن التكيف

لما كانت الحلقات التعليمية مشروحة بالتفصيل، لن يكون عليك أن تخترع شيئاً من الصفر. غير أنه من الضروري أن تخصص بعض الوقت للتحضير قبل بدء التدريب، عملاً أن نجاح التدريب رهن بملك في هذه المرحلة . بعد انتهاء الحلقات التعليمية التي تزيد تيسيرها، سيكون عليك أن تكيف كل منها مع الوضع الذي أنت فيه . اقرأها بتمعن ودون التفاصيل التي يتبعن 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 ومؤلفة 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 موقع ذات صلة هي وسيلة ممتازة لتعريف المشاركين على تجربة جديدة . وربما يمكنك أن تريهم كيف تعمل ماكينة الصرف الآلي . فمثلاً ذلك في دعوة أصحابيـن من مجتمعك يملكون الخبرة في الموضوع قيد الدرس ليتكلموا أمام مجموعتك.

### لا تترك إعداد المواد التعليمية حتى اللحظة الأخيرة!

يبدأ كل محور وكل 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 عبات ورقة بإجادتهم، عليك لصقها على الجدار لعرضها والرجوع إليها.

إلا أن 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 الجداول 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 المister وستمتع بما تقوم به.

### مواصفات الحلقات التعليمية

#### جدول المعلومات الخاص بالمدرس

يشمل الجدول الوارد في بداية كل جلسة على أربعة عناصر.

الأهداف – لانحة لأهداف الجلسة.

الوقت – الوقت المقدر لنطبيق كل الخطوات الملحوظة في الحلقة.

التحضيرات/المواد – لانحة بالمواد التي على المدرس تحضيرها قبل عرض النشاط.

المراحل – لانحة بالأنشطة الازمة لإنجاز الحلقة التعليمية. تعكس العناوين العملية المعتمدة والمضمون المعطى.

#### المراحل

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

تشمل المواصفات الخاصة التي على المدرس ملاحظتها ما يلي:

**الخط المنحني** = ما يجب قوله للمتدربين، معلومات محددة، تعليمات أو أسئلة ليقرأها المدرس أو ليشرحها للمتدربين.

**الخط العادي** = تعليمات الى المدرس(يجب لا يقرأها المتدربون)

معلومات في إطار = معلومات تقنية خاصة أو معلومات موجزة لنشاطها مع المتدربين.

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

( ) .**الهلالين** = تعليمات او معلومات إضافية

#### مبادئ مهمة يتبعن تذكرها

• أخلاق بيئة تعليمية آمنة .

• أعط المشاركين تقييمات لاحقة وأثن على جهودهم

• فكر في كيفية جعل الموضوع مفيدة لكل المشاركين الموجودين

• دع المشاركين يعرفون انك أنت أيضاً متعلم مثلهم

• إلجاً الى المجموعات الصغيرة (عملاً بمقترنات الدليل) المجموعات الصغيرة تساعده على إشراك كل المشاركين، وتطور حس العمل ضمن فريق وتولد الأمان

• أظهر الاحترام من خلال تقدير معرفة المشاركين وخبرتهم في الموضوع قيد الدرس

• تأكّد على مدار الدرس من وجود فرصة للتفكير والعمل والإحساس

## المحور الأول: الموازنة، أديروا مالكم بحكمة

### الهدف العام:

المدارف من هذا الجزء هو إيصال المعارف والخبرات الضرورية إلى المشاركون بمدف تكثيفهم من تحسين طريقة إدارتهم لأموالهم بما يضمن اتخاذهم أفضل القرارات من حيث النفقات والتوفير والاستثمار.

وفي هذا ما سيتمكنهم 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 تناه 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:

الوحدة	المراحل	الجلسة
١٦٥	ما هو المدارف المالي؟	تحديد الأهداف والغايات المالية
	ما هو المدارف وفق مفهوم SMART؟	
	تحديد المدارف المالي	
	إعداد خطة التسويق	
	تحديد الإيرادات المتوقعة	تحديد الإيرادات والنفقات
	تحديد النفقات المتوقعة	
	التمييز بين المال الشخصي والمال المخصص للمشروع	
	اتخاذ القرار بشأن حجم التوفير	
	إعداد الموازنة	
	مقارنة الإيرادات بالنفقات	إعداد الموازنة
	القيام بالتعديلات الضرورية	
	ما هي الموازنة وما الخطوات الواجب اتباعها من أجل إعدادها	

## الجلسة الأولى: تحديد الأهداف والغايات المالية

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

نقول ما يلي:

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

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

تذكروا أحلامكم.

كيف تنوون تحقيقها؟

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

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

نقول ما يلي:

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

نستنتج أن أغلب الأهداف هي أهداف مالية وأن تحقيقها يرتبط بحدى التزامنا لتحقيقها وبوضعنا المادي.

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

نطرح المثالين التاليين عن الأهداف المالية:

المدف 1: إطلاق مشروع يدرّ دخلاً مالياً.

المدف 2: زيارة القمر.

نطرح السؤال:

ما هو الفرق بين هذين الملففين؟

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 يحتاجه 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**

1. دراسة حالة محمد و نور الجزء 2

- بطاقات تثبيت على اللوح

- أقلام 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 المدف محدداً بدقة وأن نمتلك الإمكانيات والموقت اللازمين لتحقيقه. كما أنها في حاجة إلى وسائل تسمح لنا قياس مدى التقدم في العمل دون أن ننسى الحافر والدافع الشخصية لتحقيقه.

إن المدف الذي يتوافق مع هذه الضوابط هو مدارف يتوافق مع مفهوم **SMART**.

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

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

### **SMART خصائص الهدف**

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

أنتم الآن مدعوون لتوزيع الورقة الأولى: **المدف SMART**.

## المرحلة الثالثة: تحديد الهدف المالي (15 دقيقة)

نطلب من المشاركين الانظام 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 بعنابة "الجزء الأول من دراسة حالة محمد و نور" التي أوكلت اليها. ينبعي أن تحدد كل مجموعة الأهداف المالية للشخصيات (محمد و نور) وأن تقرر إذا ما كانت هذه الأهداف تتوافق مع مفهوم SMART أم لا.

قموا برسم الشخصيات وأهدافهم على أوراق اللوح

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

دراسة حالة: محمد و نور

### الجزء 1: المرحلة الثالثة: الهدف المالي \ هدف سمارت

محمد و نور زوجان يملؤهما الأمل والطموح يقيمان في نابلس، محمد يعمل في مجال الألبسة الجاهزة، أما نور فهي تعطي الدروس الخصوصية في اللغة الإنجليزية ويتنظر الشابان مولودهما الأول الذي من المتوقع أن يرى النور بعد ستة أشهر. يوّد محمد توسيع معرضه وهو يعلم أن الخلل 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.

عرض للمشاركين المثال التالي: تغير الصورة للري الفلسطيني



### أجوبة الجزء 1 \ المرحلة الثالثة

#### المرحلة 3: الأهداف المالية:

تنقسم الأهداف المالية للعائلة إلى نوعين:

هدف مالي شخصي والأخر مهني، عملياً ينبغي على العائلة التخطيط لوصول المولود الجديد خلال 6 أشهر (شخصي) وهدف محمد هو توسيعة المثل (مهني).

#### المرحلة 3: هدف سمارت:

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

### المرحلة الرابعة: إعداد جدول التمويل (الخطة المالية) (15 دقيقة)

نقول:

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

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

محمد ونور وعيان بالتحديات المالية التي ستعرضهما أثناء تحقيق أهدافهما المالية، وقد بدءا بالتفكير معًا من أجل تحديد هذه الأهداف المالية. الزوجان يريدان التحضير بشكل مناسب لوصول المولود الجديد كما أكّلما 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 الحقيقة، لدى الزوجين مبلغ 1000 دولار في حساب التوفير المخصص للطوارئ والظروف غير المتوقعة. على الزوجين أيضًا تسديد المبالغ المتبقية من قرض قدره 600 دولار بحلول نهاية العام الجاري، أي أثناء الأشهر الثمانية القادمة.

الأهداف المالية للعائلة هي أهداف قصيرة المدى، فالمولود سيصل بعد 6 أشهر و محمد يخطط لتوسيعة معرضه بعد 5 أشهر. قدر الزوجان أكّلما سihatجان إلى 1800 دولار لنفقات الولادة وإلى 6000 دولار لاستئجار المعرض الجديد وتحمييزه وشراء بضائع جديدة.

من أجل تحقيق أهدافها المالية قررت العائلة كالتالي: التوفير إلى أقصى حد ممكّن 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 والتخاذل القرارات شعر الزوجان بالارتياح فهم راضيان عن قرارهما وعيان تمامًا أهميّة التخطيط والالتزام به خصوصًا الجزء المتعلّق بتحديد أولويات الإنفاق.

ونطرح على المشاركين السؤال التالي:

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

تشجع المشاركين على إبداء المقترنات إلى بعد حدّ ممكّن ونبيي الاستحسان أثناء الإصغاء إلى أفكارهم.

نوجه الحوار حتى الوصول إلى النتيجة التالية:

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

- تحديد طريقة التمويل.
- تحديد قدرة الشخصيات على الاستدامة و/أو التوفير.

نعلم 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:

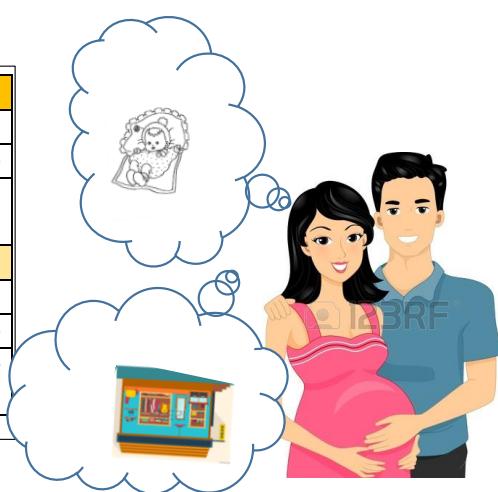
هذا يسمى التخطيط المالي.

نقول:

الآن سنقوم بعمل الخطة المالية للشخصيات (محمد و نور) تبعاً للنموذج أدناه "الخطة المالية لـ محمد و نور" وبالاعتماد على المعلومات التي تم 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 اختارها 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: توسيع 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 إلصاق أوراق اللوح "الخطة المالية محمد و نور" على جدار قاعة التدريب.

نحو  
الخطة  
المالية

### إجابة الجزء 2: المرحلة الرابعة: "الخطة المالية محمد و نور"

الهدف المالية 1:	
مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 1	تضطية نفقات وصول المولود الجديد
	المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف 1800 دولار
	مدة التنفيذ 6 أشهر
	طريقة التمويل 100% توفير العائلة

الهدف المالية 2:	
مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 2	توسيعة المعرض
	المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف 6000 دولار
	مدة التنفيذ 5 أشهر
	طريقة التمويل توفير (من ربح الأعمال) دين \ السنة الأولى

**مرافقات المحور الأول: مفهوم  
الموازنة، أديروا مالكم بحكمة/  
الجلسة الأولى : تحديد الأهداف  
والغايات المالية**

## ملاحظة للمدرب

### ورقة: الهدف سمارت

- محدد: احتمالات أن ننجح في تحقيق الهدف المحدد أكبر بكثير من احتمالات تحقيق الهدف العام. من خصائص الهدف المحدد أنه قابل للفهم من قبل أي شخص يمتلك المعرفة الأساسية في مجال العمل. عندما يكون الهدف مصالغ كالاتي "سلطق شركة برمجيات" فهو يعتبر هدفا عاما غير محدد بينما الهدف المحدد يصالغ كالاتي "سأشأ شركة تقدم تطبيقات وبرمجيات الحواسيب ، ستدرّ الشركة من الآن وحتى نهاية هذا العام دخلاً إجماليًّا مقداره 6000 دولار وسيكون لدى موظفان". إحدى طرق التتحقق من أن الهدف المعلن هو هدف محدد أم لا هي التتحقق من وجود فعل مثل (يدر) واسم مثل (إجمالي الدخل أو المبيعات) ورقم مثل (6000 دولار).

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

- مقبول: من المؤكد أن هذا المعيار هو الأقل موضوعية من بين المعايير الأخرى، إذ أنه فعلاً من الصعب التمييز بين أحلام اليقظة والطموحات المشروعة. من المنطقي إذاً تفحص جميع المصادر والإمكانيات المتاحة: المعرفة وشبكة العلاقات والخبرات إلخ... وأن نطرح سؤال حول إمكانية تحقيق الهدف بالاعتماد على الموارد المالية والبشرية 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 أن هناك فارقاً دقيقاً علينا الانتباه له. إن المشروع الواقع هو مشروع منسجم ومتوازن مع المصادر المتوفرة من حيث المال والوقت الذي نستطيع تخصيصه لتنفيذ المشروع. كثيراً ما يتم في الواقع إساءة تقدير الوقت الضروري لإطلاق مشروع ما أو حجم الاحتياجات المالية، غير أن 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 زمياً. 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 يتحفنا بها أحد الإصدقاء ونحن نتناول الشاي في أحد المقاهي بينما تملئنا الثقة أن هذا لن يتحقق أبداً. ينبغي أن نتعلم إيجاد

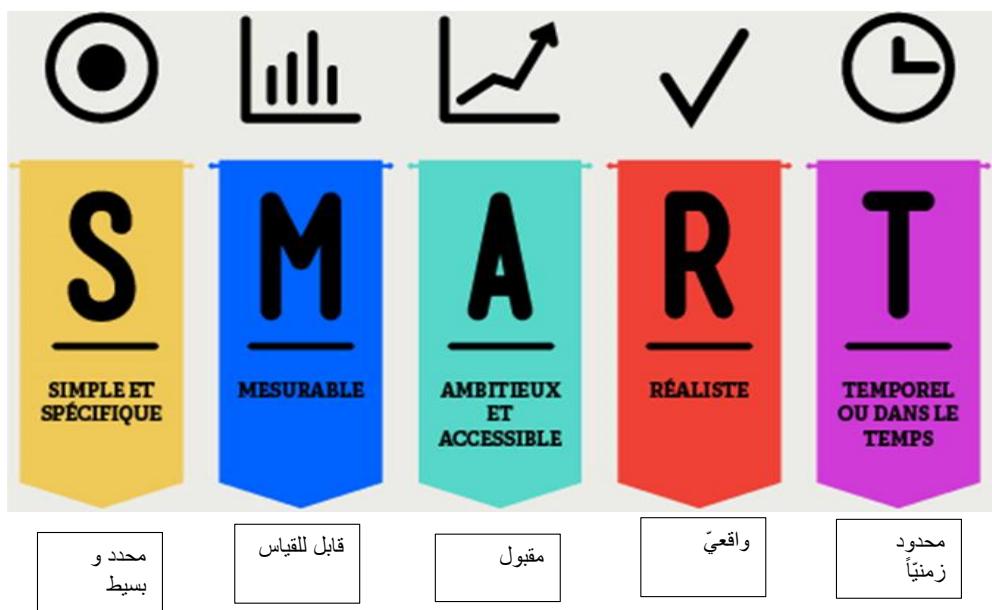
التوازن بين عدم تحصيص الوقت الكافي، ما يضر بالألاء، وبين تحصيص الكثير من الوقت، فهذا أيضاً يؤثر في إنتاجية المشروع.

#### 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 ماراثون المدينة في شهر 6" وعدم الاكتفاء بـ "أود تحسين لياقتي البدنية".

#### مثال آخر على أهداف سمارت

المهد وفق مبدأ سمارت يكون: "زيادة الرّبح الشهري لسامية ب 300 دولار شهرياً قبل نهاية السنة ". هذا المهد 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 لكثره الطلب على منتجات سامية. ومتاز هذا المهد بالواقعية لأن سامية تستطيع تحصيص 20 ساعة إضافية أسبوعياً للخياطة، والمهد محدود زمنياً (الموعد النهائي هو نهاية العام الجاري) .



## دراسة حالة: محمد و نور

### الجزء 1: المراحلة الثالثة: الهدف المالي ١ هدف سمارت

محمد ونور زوجان يملؤهما الأمل والطموح يقيمان في نابلس، محمد يعمل في مجال الألبسة الجاهزة، أمّا نور فهي تعطي الدروس الخصوصية في اللغة الانجليزية ويتضرر الشابان مولودهما الأول الذي من المتوقع أن يرى النور بعد ستة أشهر. يوّد محمد توسيع 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: المراحلة الرابعة: التخطيط المالي (الخطة المالية ١ جدول التمويل)

محمد ونور وعيان بالتحديات المالية التي ستتعترضهما أثناء تحقيق أهدافهما المالية، وقد بدءا بالتفكير معًا من أجل تحديد هذه الأهداف المالية. الزوجان يريدان التحضير بشكل مناسب لوصول المولود الجديد كما أكّلما 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 الحقيقة، لدى الزوجين مبلغ 1000 دولار في حساب التوفير المخصص للطوارئ والظروف غير المتوقعة. على الزوجين أيضاً تسديد المبالغ المتبقية من قرض قدّم قيمتها 600 دولار بحلول نهاية العام الجاري، أي أثناء الأشهر الثمانية القادمة.

الأهداف المالية للعائلة هي أهداف قصيرة المدى، فالمولود سيصل بعد 6 أشهر و محمد يخطط لتوسيع معرضه بعد 5 أشهر. قرّر الزوجان أكّلما سيعتنيان 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 حد ممكن لاستقبال المولود الجديد. أمّا محمد فقد قرر 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 وتخاذل 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 توسيعة المثل (مهني).

#### المرحلة 3-2: هدف سمارت:

يستجيب الهدف الأول إلى مبدأ الهدف سمارت: "توسيعة المتجر كي يزيد إجمالي المبيعات بمقدار 1000 دولار شهرياً ابتداءً من الأشهر الخمسة القادمة." هذا هدف محمد يحتوي على رقم واسم وفعل، وهو قابل للقياس (1000 دولار شهرياً) ومقبول نظراً لمعرفة محمد وخبراته في هذا المجال. والمدف واقعي أيضاً لأن محمد يخصص كامل وقته للعمل في المعرض بجميع الأحوال كما أن 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 محمد يحتوي على رقم واسم وفعل، وهو قابل للقياس (1800 دولار) ومقبول وواقعي بما أن نور حامل. كما أن هذا الهدف محدود زمنياً (الموعد النهائي 6 أشهر).

### إجابة الجزء 2 : المرحلة الرابعة:

الهدف المالية 1:	
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف	1800 دولار
مدة التنفيذ	6 أشهر
طريقة التمويل	١٠٠٪ توفير العائلة
الهدف المالية 2:	
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف	6000 دولار
مدة التنفيذ	5 أشهر
طريقة التمويل	٣٠٠٠ دولار توفير (من ربح الأعمال)
	٣٠٠٠ دولار دين \ السنة الأولى

## الجلسة الثانية: تحديد الإيرادات والنفقات

**المرحلة الأولى: تحديد الإيرادات المتوقعة (15 دقيقة)**

نقوم بتوزيع بطاقات ثبيت 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 لـ محمد 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)، أمّا 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 لـ محمد و نور".

نتيجة 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 لمدفعت تحقيق المدف المالي.

### المدة

60 دقيقة

### التحضير \ المواد

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

### 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 بمخصوص حجم التوفير  
10 دقائق

### المرحلة الثانية: تحديد النفقات المتوقعة (20 دقيقة)

شرح الآتي:

والآن سنقوم بالعمل ذاته لتحديد النفقات المتوقعة لحمد و نور و ذلك بالاستعانة ب "الجزء 3 / المرحلة الثانية من

دراسة الحاله".

#### الجزء 3 المرحلة الثانية: تحديد تفاصيل التزامات الزوجين وحساب المبالغ

من أجل دراسة قابلية التطبيق للمشروع (أي الأهداف المالية) بدأ الزوجان بحصر نفقات العائلة والمعرض. ينبغي مبدئياً الاستثمار في تسديد الفرض (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، وتكتفية 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. وبخصوص الزوجان أيضاً مبلغ 400 دولاراً شهرياً للأنشطة الترفيهية. ويحتاج محمد إلى 300 دولاراً شهرياً كمصاريف شخصية أما نور فتحتاج إلى 150 دولار.

قررت العائلة لا تمس المدخرات المخصصة للمستجذرات غير المتوقعة (1000 دولار) وأن توفر بهدف دفع نفقات الولادة المنتظرة بعد 6 أشهر.

قررت العائلة تقسيم النفقات إلى ثلاثة 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 الازمة لأنها أصبح خاضعاً لنظام الضريبة الذي يفرض عليه امتلاك نظام محاسبة. وبما أن محمد يتلقى 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).

يخصص محمد مبلغاً شهرياً مقداره 2500 دولار لشراء البضائع الجديدة وهو يتغيب عن معرضه نصف نهار شهرياً بهدف التزود بالبضائع ما يدفعه للاستعانة بابن أخيه للاعتماد بالمعرض اثناء غيابه مقابل 15 دولار شهرياً. هذا و يبني محمد زيادة مشترياته الشهرية بمقدار 1000 دولار بعد الحصول على القرض. بعد التوسيع 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.

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

**الإجابة: الجزء3المرحلة 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 الإيرادات و النفقات التي تحصلتم عليها في المرحلة الثانية، ستفهم الان بالتمييز بين الإيرادات و النفقات الخاصة بالعائلة وتلك الخاصة بالنشاط المهني.

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

#### الإجابة: الجزء ٣\ المرحلة الثالثة: التمييز بين المال الشخصي ومال المشروع

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

### نور على المجموعات بطاقة "صائح: 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 وتمكن من تكوين صورة حقيقة عن الوضع المالي، وبالتالي تصبح القرارات المالية أكثر فعالية وإنجازية.

### المرحلة الرابعة: إقرار حجم التوفير / الآثار (10 دقائق)

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

#### إجابة الجزء 2: المرحلة الرابعة: "المخططة المالية لمحمد و نور"

الهدف المالي 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 المالي 2:	توسيعة 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
	3000 دولار	دين \ السنة الأولى

**نقول:**

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

نُشَح:

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

**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 **لحظة المالية محمد و نور**.

			الأهداف المالية : 1
مبلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 1	تغطية نفقات وصول المولود الجديد	1800 دولار	المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف مدة التنفيذ طريقة التمويل
		6 أشهر	
$300 = 6 \times 1800$ دولار\الشهر	% توفير العائلة		
بلغ التوفير الشهري لتحقيق الهدف 2 / مبلغ القسط الشهري للقرض	توسيعة المعرض		الأهداف المالية : 2
		6000 دولار	المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف مدة التنفيذ طريقة التمويل
		5 أشهر	
$600 = 5 \times 3000$ دولار\شهر	توفير (من ربح الأعمال)		
300 دولار\شهر في السنة الأولى (250 دولار أصل الدين و 50 دولار للفوائد)	3000 دولار		
		3000 دولار	دین \ السنة الأولى

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

### ورقة: دراسة الحالة الجزء 3

#### الجزء3\المراحل الأولى: تحديد مصادر الدخل للعائلة وحساب المبالغ

دروس اللغة التي تقدّمها نور تؤمّن لها دخلاً شهرياً مقداره 800 دولار (4 جمومعات \* 200)، أمّا محمد فيتقاضى راتباً مقداره 800 دولار\شهر ويصل حالياً متوسط إيجابي مبيعات المعرض إلى 1200 دولار\أسبوع.

#### الجزء3\المراحل الثانية: تحديد نفقات والالتزامات 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 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، أمّا مصاريف اللباس فهي تقدر بـ 300 دولار\3شهر، كما تصل الاستشارات الطبية والأدوية إلى 100 دولار\شهر. يخصّص الزوجان أيضاً مبلغ 400 دولار\شهر للأنشطة الترفيهية. وبخاتج محمد إلى 300 دولار\شهر كمصاريف شخصية أمّا نور فتحتاج إلى 150 دولار.

قررت العائلة ألا تمس المدّحّرات المخصصة للمستجدات غير المتوقعة (1000 دولار) وأن توفر بمدف دفع نفقات الولادة المنتظرة بعد 6 أشهر.

قررت العائلة تقسيم النفقات إلى ثلاثة 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 الازمة لأنّه أصبح خاضعاً لنظام الضريبة الذي يفرض عليه امتلاك نظام محاسبة. وما أنّ محمد يتلقّى 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 لأنّه مجرّد 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 محل (400 دولار شهرياً) ومواد التنظيف والصيانة (20 دولار شهرياً) وأقساط الديكور (50 دولار شهرياً) وأنّان الوقود من أجل تقلّاته (300 دولار شهرياً).

يخصّص محمد مبلغاً شهرياً مقداره 2500 دولار لشراء البضائع الجديدة وهو يتغيب عن معرضه نصف شهر شهرياً بمدف التردد بالبضائع ما يدفعه للاستعاء بين أخيه للاعتناء بالمعرض أثناء غيابه مقابل 15 دولار شهرياً. هذا وبيني محمد زيادة مشترياته الشهرية بمقدار 1000 دولار بعد الحصول على القرض. بعد التوسعة سيرتفع مجموع الإيجارات الشهرية المستحقة إلى 600 دولار، ويقترب 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

الأطعاء والأدوية

الأنشطة الترفيهية

نفقات نور الشخصية

نفقات محمد الشخصية

راتب محمد

مصاريف العلاجية 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**

<u>دخل أعمال محمد</u>	<u>دخل العائلة</u>
مبيعات المعرض	راتب محمد
	راتب نور
<u>نفقات العائلة</u>	
راتب محمد	تسلييد القرض
اقطاع الضمان الاجتماعي	الكهرباء والمياه
الضرائب	الغذاء
الإيجار	مواد التنظيف
الكهرباء	الألبسة
مواد التنظيف	الأطعمة والأدوية
مصاليف الوقود / المواصلات	النشاطات الترفيهية
مشتريات البضائع	نفقات محمد الشخصية
تأمين السيارة	نفقات نور الشخصية
أجرة عامل	

## ورقة: النصائح: تنظيم اداري 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 ايرادات ونفقات المشروع.
- لتسعير الصحيح للبضائع أو الخدمات المقدمة للزيائن.
- 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 الناجمة عن التأخير في تقديم الحسابات القانونية.

##### **من أجل احترام الاستحقاقات الضريبية**

- لقليل فرص الوقوع في الخطأ أو السيان من حيث الالتزامات القانونية أو الضريبية.

- للاستفادة من كافة الخصومات الممكنة عند تقييم الإقرارات الضريبية.

- للجهوزية في حالات التدقيق الضريبي أو تفتيش وزارة العمل.

##### **من أجل إقامة علاقات عمل جيدة وضمان المصداقية الشخصية ومصداقية المؤسسة**

- للبرهنة على الجدية الشخصية ومصداقية المشروع

- للحصول على التمويل والتراخيص اللازمة الأخرى الواجب تقديمها للبنوك والمؤسسات المالية والإدارات المختلفة وللشركاء 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 ايرادات العائلة الأخرى كافية لغطية نفقات العائلة.
- من الممكن أن يتغير دخل صاحب المشروع / العامل المستقل أثناء السنة، نحاول أن نحسب متوسط الدخل الشهري الذي نستخدمه بمدف توافق الميزانية. عملياً تسمح هذه الخطة 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 وأدخار المال اللازم لذلك أثناء السنة.

**الفرض**

إذا ما جلأنا إلى الاقتراض فينبعي أن تكون قادرین على السداد ويجب استخدامه للنفقات الشخصية فقط.

**2- نقوم بإدارة الأمور المالية للمشروع وحصر 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 تتخذها 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 أنها نستطيع الحصول على بعض التقديرات بناءً على مجموعة من المعطيات الموجودة مثل: عروض المزودين وأسعار السوق واللقاءات مع الحرفيين من المجال ذاته، إلخ ...

\* إذا كان المشروع قائماً منذ فترة، فنستطيع الوثيق بخبرتنا لاستشراف تطورها. نقوم بحصر وحساب الدخل والنفقات للسنة القادمة بالاعتماد على بيانات السنوات السابقة والتوجهات التي تبنيتها سابقاً في إدارة المشروع.

- علينا الاهتمام والانتباه إلى تحنيب التقديرات العالية للإيرادات والتقديرات المخفضة. 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 نعد الموازنة؟ (20 دقيقة)**

نطلب من كل مجموعة أن تنقسم إلى مجموعتين فرعيتين ونقوم بتوزيع أوراق اللوح الملموءة 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 للإصالق كل واحدة من بطاقات التثبيت التي تمثل النفقات والإيرادات التي قمنا بإعدادها خلال "الجلسة الثانية، المرحلة الثانية و الجلسة الثانية، المرحلة الأولى" على ورقة اللوح الملموءة 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 تتغير الإيرادات من شهر آخر وحساب متوسط الدخل الشهري لهذه الإيرادات غير المنتظمة تقوم بحساب الإيرادات السنوية المتوقعة و قسمتها على

.12

نلفت انتباه المشاركين إلى احترام فئات النفقات والإيرادات ونشرج 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 ملموءة مسبقاً "نموذج الموازنة"
- دراسة حالة (الجزء 3)
- بطاقات تثبيت
- أقلام ملونة
- معجونة تثبيت\ لاصق
- ورقة لوح

المراحل

1. إعداد الموازنة
- 20 دقيقة

2. المقارنة بالإيرادات بالنفقات

5 دقائق

3. القيام بالتعديلات الضرورية

15 دقيقة

4. ما هي الميزانية وما هي الخطوات اللازم اتباعها من أجل إعدادها
- 10 دقائق.

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

إيرادات النشاط المهني هي الإيرادات المرتبطة بالنشاط/ بالمشروع (الحاصلة نتيجةً لمارسة النشاط الاعتيادي للمؤسسة: بيع السلع و/or 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 والأتعاب والرواتب (رواتب الموظفين الإداريين) إلخ...

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

**النفقات المتغيرة أو نفقات ممارسة النشاط** تتألّف النفقات المرتبطة بمستوى إنتاج المشروع (الكميات المنتجة / الخدمات المقدمة). وهي تتغيّر وفقاً لحجم النشاط: كلما زاد إنتاجية المشروع زادت هذه النفقات، والعكس بالعكس. من الأمثلة على هذه النفقات ذكر مشتريات البضائع والمواد الخام، والاستعانة بمؤسسة أخرى خارجية (المناولة)، واستهلاك الطاقة (في حالة مؤسسات الصناعية) ورواتب العاملين (عندما يكون مرتبطًا 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 تسواوا إدراج مبلغ التوفير الشهري الضروري لتحقيق الأهداف المالية للشخصيات .

نساعد المجموعات في كافة مراحل التمرين.

نطلب من المجموعات الفرعية إلصاق أعمالهم على الجدار بالقرب من ورقة "الخطة المالية لـ محمد و نور" وفتح النقاش بالاعتماد على أجروية المجموعات الفرعية. نتبه 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 تسمى 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 تطبيقهم إلى النقاط التالية:

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

نطلب من المجموعات الفرعية أن تراجع الميزانيات التي أعدّها 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")

تابع:

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 تغير بطاقات التثبيت على خانات الموازنة الواجب تعديليها والقيام بالحسابات اللازمة.

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

نقول:

لقد ناقشنا النفقات والإيرادات وهذه تُعد من العناصر الأساسية للموازنة؛ وقمنا بإعداد الموازنة العائلية لـ محمد و نور  
وإعداد موازنة مشروع محمد، فهل يمكنكم تعريف الموازنة بناء على المعطيات التي تعرضنا لها خلال هذا المhour؟

نعرض تعريف الموازنة على ورقة اللوح المملوئة 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.

لإعداد الموازنة علينا معرفة مقدار الأموال التي نستلمها وكيف نزيد 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  
الإجمالي للإيرادات

1/ مراجعة الأهداف  
المالية

6/ القيام بالتعديلات  
الضرورية

5/ المقارنة بين النفقات  
والإيرادات

4/ إدراج مبلغ التوفير  
الضروري لتحقيق الهدف

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

الجواب على  
الرسالة

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

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

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5	شهر 6
<u>إيرادات العائلة</u>						
راتب محمد	800	800	800	800	800	800
دخل نور	800	800	800	800	800	800
<u>إجمالي الإيرادات</u>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>
<u>نفقات العائلة</u>						
تسديد القروض	75	75	75	75	75	75
<u>النفقات الأساسية</u>						
كهرباء و المياه	30	30	30	30	30	30
الغذاء	300	300	300	300	300	300
مواد التنظيف	40	40	40	40	40	40
اللبسة	100	100	100	100	100	100
الأطعمة والأدوية	100	100	100	100	100	100
<u>النفقات الاختيارية</u>						
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
<u>إجمالي النفقات</u>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1495</b>
التوفر	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>
<u>الميزان</u>	<b>195-</b>	<b>195-</b>	<b>195-</b>	<b>195-</b>	<b>195-</b>	<b>195-</b>

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

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5	شهر 6
<u>إيرادات العائلة</u>						
راتب محمد	800	800	800	800	800	800
دخل نور	800	800	800	800	800	800
<u>إجمالي الإيرادات</u>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>	<b>1600</b>
<u>نفقات العائلة</u>						
تسديد القروض	75	75	75	75	75	75
<u>النفقات الأساسية</u>						
كهرباء و المياه	30	30	30	30	30	30
الغذاء	300	300	300	300	300	300
مواد التنظيف	45	45	45	45	45	45
اللبسة	100	100	100	100	100	100
الأطعمة والأدوية	100	100	100	100	100	100
<u>النفقات الاختبارية</u>						
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
<u>إجمالي النفقات</u>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1245</b>	<b>1495</b>
التوفير	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>0</b>
الميزان	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

ورقة لوح "نموذج الموازنة": موازنة المشروع – الجموعة الفرعية الثانية

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

اجمالية المدخرات

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

البند	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5
<u>إيرادات المشروع</u>					
المبيعات				4800	4800
إجمالي المبيعات				<b>4800</b>	<b>4800</b>
<u>النفقات المتغيرة</u>					
مشتريات البضائع				2500	2500
النفقات الثابتة					
راتب محمد				800	800
ضمان اجتماعي				50	50
الضرائب				40	40
إيجار				400	400
كهرباء				50	50
مواد تنظيف				20	20
الموصلات				300	300
تأمين سيارة				25	25
ديكورات				50	50
أجرة عامل				15	15
إجمالي النفقات				<b>4250</b>	<b>4250</b>
التوفير				<b>600</b>	<b>600</b>
الميزان				<b>50-</b>	<b>50-</b>

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

البنود	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5
<u>إيرادات المشروع</u>					
المبيعات	4800	4800	4800	4800	4800
إجمالي المبيعات	<b>4800</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>
<u>النفقات المغيرة</u>					
مشتريات الصناع	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	<b>4250</b>	<b>4250</b>	<b>4250</b>	<b>4250</b>	<b>4250</b>
التوفير	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>
الميزان	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## النماذج

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)
												إيرادات الأخرى (ب)
												إجمالي الإيرادات (أ+ب)
												النفقات الثابتة
												مثال 1 ....
												إجمالي النفقات الثابتة (ج)
												النفقات المتغيرة
												مثال 1 ....
												النفقات المتغيرة (د)
												إجمالي النفقات (د+ج)
												التوفير الضروري
												الميزان (أ+ب)- (د+ج)

**الجامعة الثانية**

ورقة "نموذج موازنة العائلة":

12 شهر	11 شهر	10 شهر	9 شهر	8 شهر	7 شهر	6 شهر	5 شهر	4 شهر	3 شهر	2 شهر	1 شهر	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)
												ال توفير الضروري (د)
												الميزان (أ+ب) (ج+د)

ورقة خطوات إعداد الموازنة

مراجعة الأهداف المالية

تقدير المبلغ الإجمالي للإيرادات

إعداد قائمة بكافة النفقات وتقدير مبلغها

إدراج مبلغ التوفير اللازم لتحقيق الهدف المالي

مقارنة الإيرادات بالنفقات

القيام بالتعديلات إذا دعت الضرورة.

الخطوات



## المحور الثاني: التوفير، من السهل قيام به!

### الهدف العام:

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



### الأهداف الخاصة:

في نهاية هذا المحور سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف التوفير
- تحديد الأسباب التي تدفع الناس للتوفير
- إعداد خطة التوفير
- اختيار عرض التوفير المناسب

### جدول تلخيصي لجلسات التدريب:

المندة	المراحل	الجلسة
150 دقيقة	ما هو التوفير الأسباب التي تدفع الناس للتوفير التوفير لمواجهة الطوارئ و المستجدات غير المتوقعة	ما هو التوفير؟ ما الغرض منه؟
	تحديد المدف المالي (هدف من التوفير) خطة التوفير	إعداد خطة التوفير
	عرض التوفير المتاحة المقارنة بين عرض التوفير	اختيار عرض التوفير
	اختيار عرض التوفير الأكثر ملائمة لاحتياطك	

## الجلسة الأولى: ما هو التوفير؟ وما الغرض منه؟

المرحلة الأولى: ما هو التوفير؟ (10 دقائق)

طرح السؤال التالي على المشاركين:

فيما تفكرون عند سماع كلمة "توفير"؟

نستمع إلى عدد من إجابات المشاركين وندوّنها 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)

طرح الأسئلة التالية على المشاركين:

لماذا يلجأ الناس للتوفير؟

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
- مجموعة 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

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

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 بصلة ضعف الدخال كثيرون من الناس لا ينجذبون للتوفير برغم منافعه وحسناته الواضحة التي لا تحتاج إلى دليل.

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

تجدون على كل بطاقة أحد دوافع التوفير ومطلوب منكم أن تصنفوا هذه البطاقات حسب فئات دفافع التوفير.

نطلب من المجموعات، مجموعةً تلوى الأخرى، إلصاق 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	
شقة		الحج		العيد		السرقة	
الاستثمار		هاتف ذكي		التعليم		عدم توفر سلعة ما في السوق المحلية	
		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 أدرتم هذا الوضع؟)

تلخص بقول ما يلي:

الظروف الطارئة تسلام نفقات فورية، قد تكون نفقات طيبة، أو تكاليف إعادة بناء بعد كارثة، أو استبدال ممتلكات تم سرقتها، أو الاضطرار إلى الاستثمار بتسديد قروض قديمة حتى بعد فقدان العمل والنشاط

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

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

نقول:

تُعدّ مواجهة الظروف الطارئة وغير المتوقعة من أهم الأسباب الموجبة للتوفير، 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؟**

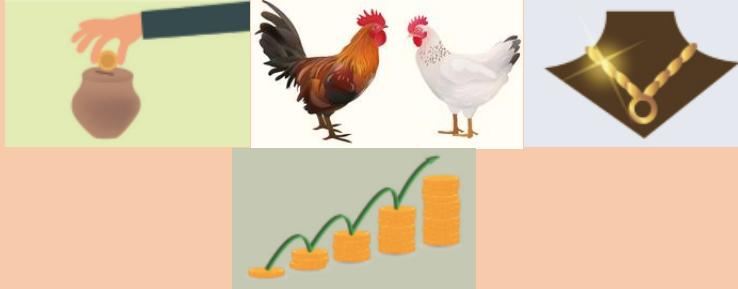
ينبغي أن نذخر مبلغاً يعادل ثلاثة اضعاف حاجياتنا الأساسية شهرياً.

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

ورقة "ما هو التوفير"

ما هو التوفير؟

- 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.



بطاقات "دوابع التوفير"

**المرض**



**الظروف الطارئة**



**البطلة المؤقتة**



**السرقة**



السرقة

**عدم توفر سلعة  
ما في السوق  
المحلّي**



**حوادث العمل**

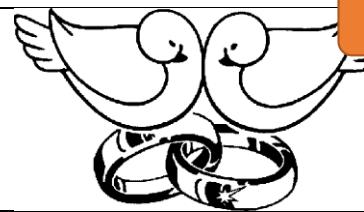


**الولادة**

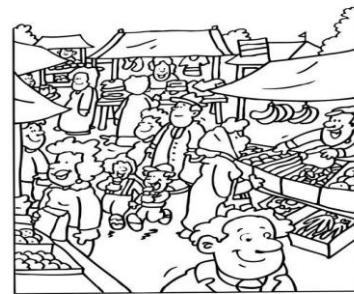


الخمسة الأولى

**الزواج**



**المشاركة في  
المعارض و  
الأسواق**



**العيد**



# التعليم



## تسديد دين



الخطوة الأولى

## السفر والترفيه



## صيانة المنزل



**الهدايا**



اللهم إلهي،  
إليك نستعين

**الحج**



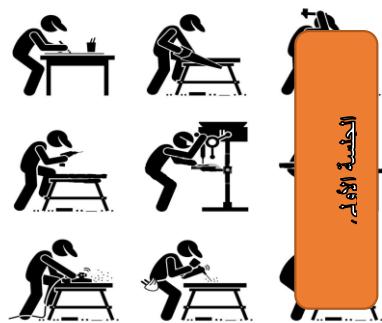
**هاتف ذكي**



**سيارة**



## المعدّات



## الأراضي



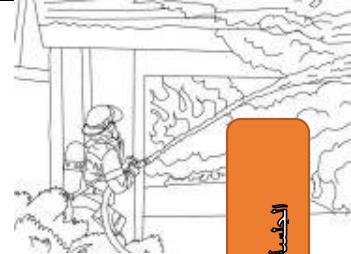
## شقة



## الاستثمار



# حريق



الخطوة الأولى.

**ورقة جدول "فاتات دوافع التوفير"**

تكوين رصيد من الأصول	نفقات اختيارية		مناسبات مستقبلية متوقعة	مستجدات مستقبلية غير متوقعة	
سيارة	السفر والترفيه		الولادة		المرض
المعدّات	صيانة المنزل		الزواج		ظروف طارئة
أراضي	الهدايا		المشاركة في المعارض		البطالة المؤقتة
شقة	الحج		العيد		السرقة
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 ننسوا 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 الازمة لتحقيق الأهداف المالية / أهداف التوفير.
4. تحديد المبلغ الشهري اللازم 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 اهداف التوفير وترتيبها  
وفقاً للأولويات
2. إعداد خطة توفير تسمح بتحقيق  
أهداف التوفير

المدة  
40 دقيقة

### التحضير المواد

- ورقة "الخطوات الواجب اتباعها  
لإعداد خطة التوفير"
- ورقة "أهداف التوفير"
- ورقة "خطة التوفير"
- أقلام ملونة
- معجونة تثبيت
- 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 شهرياً
إجمالي مبلغ التوفير المطلوب			

نساعد المشاركون في كافة مراحل التمرين.

المرحلة الثانية: خطة التوفير (20 دقيقة)

نقول:

إن الخطة المعدة جيداً 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 نفحص مصادر الدخل لتحديد المبلغ الذي نستطيع تركه جانباً وأن نحدد أولويات التوفير. فما هي الأهداف الأهم بالنسبة لكم؟

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

أجمالي 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:

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

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

أجمالي 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	أغراض التوفير
900	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	صندوق الطوارئ 1
500	0	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	شراء هاتف ذكي 2
1000	0	0	0	0	0	0	0	200	200	200	200	200	القيام برحلة 3
2400	75	75	125	125	125	125	125	325	325	325	325	325	أجمالي التوفير الشهري
	2400	2325	2250	2125	2000	1875	1750	1625	1300	975	650	325	مبلغ التوفير التراكمي

بعد انتهاء المشاركين من التمارين، 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 لقدرتنا 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 المدف 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 تجرون من النقود
- قوموا بتوفير شيء ما يومياً أو أسبوعياً

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

ورقة "أهداف التوفير"

ورقة "خطة التوفير"

### 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 نقلص مبلغ التوفير الشهري المطلوب من خلال:

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

### اثنتان من قواعد التوفير

- أنفقوا أقل مما يخونون 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 حسناً هذه العروض أو سيئتها.

واليآن سنقوم بتحديث الأنوع المختلفة لعروض التوفير. فكرروا بالأأشخاص في محيطكم وبمعارفكم الأخرى، كيف يقومون بالتوفير؟

نكتب إجابات المشاركين على ورقة اللوح باستخدام لوبنن مختلفين، نخصص أحد اللوبنن للعرض الرسمية واللون الثاني للعروض غير الرسمية.

نشرح ما يلي:

هناك 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 خسارة مؤسسة التوفير الودائع لديها تقوم الحكومة بتعويض المدخر عن الخسائر بحد معين.

#### الأهداف

بعد الانتهاء من هذه الجلسة سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد عروض التوفير المتاحة والتبيين بين العروض الرسمية وغير الرسمية
- التبيين بين أنواع حسابات التوفير المختلفة.
- اختيار العرض الأكثر ملائمة لاحتياتك.

المدة  
70 دقيقة

#### التحضير المواد

- بطاقه "أنواع عروض التوفير"
- ورقة "أنواع عروض التوفير"
- ورقة "أوضاع شخصية"
- بطاقات "كتيب البنك"
- فيديو "السيد قاسم"
- ورقة "أسئلة نظرها على البنك"
- أقلام ملونة
- ممحونة تثبت
- أوراق لوح

#### المراحل

1. عروض التوفير.  
15 دقيقة

2. المقارنة بين عروض التوفير.  
30 دقيقة

3. اختيار عروض التوفير الأكثر ملائمتها لاحتياتك.  
25 دقيقة

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.

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

كما لا بد وأنكم لا حظتم أنتي كتبت أنواع عروض التوفير مستخداماً للونين مختلفين، واحد للعروض الرسمية  
وآخر للعرض غير الرسمية. في رأيكم أي اللونين يمثل عروض التوفير غير الرسمية؟

بإمكانكم الاستعanaة بالمثال التالي:

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



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 متعددة. ويمكن تصنيف هذه العروض في ثلاثة فئات مختلفة من حسابات  
التوفير.

نوجه الآن للجدار وثبت البطاقة الأولى "التوفير المنظم\دفتر التوفير" وشرح ما يلي:

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

جميع الإيداعات المالية بنسبة فائدة ثابتة و معروفة مسبقاً، ويتميز هذا الحساب بمرونة عمليات السحب على أن يبقى الحساب إيجارياً حساباً دائناً (أي أن يكون الرصيد دائماً موجباً).

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

تتميز حسابات التوفير التعاقدية بأنها تجبر صاحبها على إيداع مبلغ ثابت دوريًا ولفترة زمنية محددة مسبقاً، ويمدّور العميل أن يقرر مبلغ التوفير وفترته وفي هذا النوع من الحسابات. لا يحق للعميل الانتفاع من المال المدخر إلا في موعد الاستحقاق المتفق عليه وأي عملية سحب قبل نهاية العقد ستتحمله 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 محظوظة.

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 تتشكل 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. تتحقق الوديعة أثناء هذه الفترة نسبة فائدة يحددها العقد مسبقاً. في الحسابات المربوطة لأجل لا يستطيع العميل التصرف في مدهوراته إلا في موعد الاستحقاق أو بعد غرامات مالية تفرضها المؤسسات المالية على أيه 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.

يمكّنا القول إذن إن الحساب المربوط لأجل هو التزام بين طرفين، من جهة يقبل العميل بتعطيل مدهوراته طيلة مدة العقد، ومن الجهة الأخرى تكافى المؤسسة البنكية هذا الالتزام من طرف العميل بنسبة فائدة مجذولة. 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 جموعاً لهم ونقوم بتوزيع بطاقات "خصائص حساب التوفير" ثم نتابع:  
تمثيل البطاقات التي بين أيديكم خصائص أنواع مختلفة من حسابات التوفير، وأنتم مدعوون لتصنيفها وفقاً لنوع الحساب.

انظر ورقة "أنواع عروض التوفير".

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

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

عليكم أن تقرروا 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 وليلي. يمتلك سعيد ورشة ميكانيك تدرّ عليه ما يكفي من الأموال ولكنه يجد صعوبة في التوفير. يرغب سعيد في ادخال 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<sup>2</sup>]

#### السيناريو 2

أنهت مريم دورة تدريبية في مجال التكيف المالي لمواجهة الظروف الطارئة. وهكذا قررت أن تبدأ بالتعرف بالرغم من أنها لا تستطيع توفير سوى مبلغ صغير شهرياً. أم مريم كبيرة في السن و مريضة و لذى تزيد مريم أن تتمكن من النهاز إلى مدخلاتها متى ما أرادت ذلك بمحاجة المصروفات الغير متوقعة.

[بطاقة: كتيب بنكي<sup>1</sup>]

#### السيناريو 3

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

[بطاقة: كتيب بنكي<sup>4</sup>]

#### السيناريو 4

تبיע ياسمين عبر شبكة الإنترت قطع الديكور غير أن دخلها متذبذب وليس مستقراراً، لذلك قررت أن تدخر بعض المال في مكان آمن دون أن تضطر لتحمل تكاليف لإدارة الحساب، كما قررت أن تتمتع بال حرية في التصرف بمدخلاتها متى شاءت كي تستطيع انتهاء الفرصة التي تسمح لها بتطوير عملها.

[بطاقة: كتيب بنكي<sup>3</sup>]

بعد انتهاء المشاركون من التمرين نقول:

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

نوع على المشاركون 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 ببطاقة "[أسئلة نطرحها على البنك](#)"، سؤالاً تلو الآخر ونطلب من المشاركون الإجابة على الأسئلة بالاعتماد على الفيديو.

بعد الانتهاء من التمرين نشكر المشاركين على عملهم الرائع.

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

بطاقات "أنواع عروض التوفير"

# التوفير المنتظم \

## دفتر التوفير



# التفير التعاقدي



# التوفير لأجل (الحساب المربوط لأجل)



### بطاقة "أنواع عروض التوفير"

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

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 بالمدخرات  
حتى حلول موعد الاستحقاق

غير من

إيداع دوري لمبلغ ثابت خلال فترة  
محددة مسبقاً

يتيح المجال للاقتراض  
بضمانة الوديعة

يتطلب إيداع مبلغ معين كحد أدنى

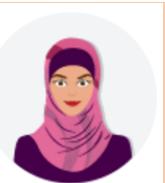
مرنة في عمليات السحب

مبلغ ثابت لفترة ونسبة فائدة  
محددتين مسبقاً

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

## بطاقة "سيناريوهات التوفير"

"

**السيناريو 2**

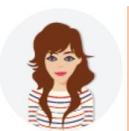
Maryam

أنهت مريم دورة تدريبية في مجال التثقيف المالي لمواجهة الظروف الطارئة. وهكذا قررت أن تبدأ بال توفير بالرغم من أنها لا تستطيع توفير سوى مبلغ صغير شهرياً. أمّ مريم كبيرة في السن و مريضة و لذى تزيد مريم أن تتمكن من النفاذ إلى مدخراها متى ما أرادت ذلك بمحاجة المصروفات الغير متوقعة.

**السيناريو 1**

Sayed

لily لقد وصل للتو المولود الأول لسعيد وليلي. يمتلك سعيد ورشة ميكانيك تدرّ عليه ما يكفي من الأموال ولكنه يجد صعوبة في التوفير. يرغب سعيد في اذخار 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 4**

Yasmin

تبعد ياسمين عبر شبكة الإنترنэт قطع الديكور غير أن دخلها متذبذب وليس مستقراً، لذلك قررت أن تدخر بعض المال في مكان آمن دون أن تضطر لتحمل تكاليف لإدارة الحساب، كما قررت أن تتمتع بالحرية في التصرف بمدخلاتها متى شاءت كي تستطيع انتهاز الفرص التي تسمح لها بتطوير عملها.

**السيناريو 3**

Rami

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



## بطاقة "كيب بنكي" ١

### لماذا نختار حساب التوفير "المستقبل"؟

لأنه حساب مدر للدخل يمكّنك من الإيداع للطوارئ و يعدهك 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 صمم هذا الحساب؟

صمم هذا الحساب ليناسب احتياجات الجميع!

### خصائص الحساب؟

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

### مزايا الحساب:

#### توفر 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 بحد أقصى مقداره ثلاثون ألف دولار قابلة لتسديد في فترة 5 سنين لتنفيذ مشاريعكم الشخصية المختلفة (زواج، تجهيزات منزلية، إلخ...).  
وفي جعبتنا المزيد لأن البنك يقوم منذ اللحظة الأولى دفتر توفير المستقبل: بطاقة التوفير.

## بطاقة "كيب بنكي" 2

### خطة التوفير - الدراسة

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

يمقدور أبنائكم الانتفاع من هذه الخطة منذ الولادة

صيغة مرنة للتوفير:

- الحرية في اختيار وتيرة التوفير: شهرياً أو فصلياً.

- مدخراتكم تحت تصرفكم عند بلوغ فترة الادخار المحددة نهايتها.

- يستفيد الحساب إعفاءات ضريبية (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 شهريا. مدة العقد: ثلاثة سنوات. قيمة القرض: لغاية ضعفي وديعة التوفير بشروط تفضيلية. فترة السداد: لغاية سبع سنين (من

ضمنها ثلاثة سنوات فترة سماح للمبلغ الرئيسي)

### بطاقة "كيب بنكي" 3

#### لماذا نفضل دفتر التوفير؟

○ الحساب مجاني وفائدة على التوفير يشتها  
البنك المركزي شهرياً.

○ مالكم تحت تصرفكم. بإبرازكم لدفتر التوفير  
 تستطيعون التصرف بمدخراتكم في أي لحظة  
 وفي كافة فروعنا. لكم الخيار في الإيداع دورياً  
 أو عند المقدرة وفقاً لميزانيتكم.

○ إمكانية متابعة العمليات المختلفة على  
 هاتفكم مع التطبيق المخصص لذلك.

#### الخصائص

##### المتنفعون

جميع الأفراد:

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

#### شروط الحساب

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

#### الفائدة

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

#### الضرائب

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

#### العمليات المسموح بها

##### طرق الإيداع:

- مبرمجة أو حرّة.
- نقداً أو حوالات أو شيكات.
- يمكن إجراؤها في أي وقت في كافة فروعنا  
 بإبراز دفتر التوفير

##### السحبوات:

- يمكن إجراؤها في أي فرع من فروعنا بإبراز  
 دفتر التوفير.

#### 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. ونقدوركم عند الحاجة، وتحت شروط معينة، التصرف بمدخراتكم قبل موعد الاستحقاق على شكل دفعة مقدمة.



### الإجراءات

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

### العوائد

تحسب 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: يشعر رأس المال في أمان تام.
- إعفاء ضريبي لعوائد الفائدة إذا كانت عملة الحساب المربوط هي الدينار أو بالشيقل والدولار القابل للتحويل.

## بطاقة "أسئلة نطرحها على البنك"

### كلفة التوفير

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

الخدمة الثالثة

### التصرف في المدخرات \ مرونة السحبويات

- بأي تردد أستطيع السحب؟
- هل هناك حد أدنى لعملية السحب؟
- ما هي غرامات السحب الخاصة بهذا الحساب؟
- هل هناك شبكة صرافات آلية.

### متطلبات الإيداع الأولى

- ما هو المبلغ اللازم لإيداعه عند فتح الحساب؟
- ما هي الوثائق التي أحتج إليها؟

### سهولة الاستخدام\توفر الخدمات

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

### الأمان

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

### الربحية

- ما هي نسبة الفائدة على التوفير؟

- كيف يقارنون أنفسهم بالمؤسسات المالية 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 بحيطة و حذر

الهدف العام:

المدف من هذا المحور هو مساعدة الناس على فهم المسؤوليات المتربة على الاقتراض، وتجنب المديونية المفرطة. يحرص هذا المحور على تعزيز مفهوم الاستدامة المسؤولة والمحسوبة جيداً.



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:

المنهاج	المراحل	الجلسة
155 دقيقة	تعريف الدين / القرض 10 دقائق	ما هو الدين / القرض؟
	تحديد الأسباب الموجبة للاقتراض 20 دقيقة	
	المقارنة بين استخدام المال الشخصي (الموفر او المراد توفيره) و المال المتأتي من الدين (القرض) 30 دقيقة	
	القدرة على الاستدانة 30 دقيقة	خيارات الاقتراض / الاستدانة
	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؟

المراحل الأولى: تعريف الدين (10 دقائق)

ستقوم بتمرين لربط الكلمات بعضها البعض.

نبدأ الشرح التوضيحي من خلال كلمة معروفة لتصبح بعد ذلك المثال. اختار شخصين أو ثلاثة ونسمّهم عمّ يتبارى إلى أذهانهم عند سماع كلمة..... (مثلاً: "سفر"، "مصنع"، أو "نجاح"). وعندما يلاحظ الجميع قد فهم التمرين نقول:  
والآن دعونا نعيد الكرت، أخبروني ما الذي يخطر ببالكم عند سماع كلمة "دين". سأقوم بتسلوين 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 الأجوية. على سبيل المثال، يمكن التقرير بين بعض الأجوية لارتباطها بالمصاريف والبعض الآخر لارتباطها بالسداد والبعض الآخر لارتباطها بامتلاك هذه الأموال التي لم يكن من الممكن امتلاكها بطريقة أخرى، إلخ... نستخدم أقلام ذات ألوان مختلفة أو رموز معينة لتحديد الكلمات اللازمة لتكون "تعريف الدين". نقول:

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

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

يبغى أن يتشابه التعريف إلى حدٍ 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 المرتبطة به وجدة)

### الأهداف

مع نهاية هذه الجلسة التدريبية سيكون المشاركون قادرين على:

- 1- تعريف كلمة "الدين"
- 2- تحديد الأسباب التي تدفع الناس للاقتراض
- 3- التفرق بين استخدام المال الشخصي من جهة والأموال المقترضة من جهة أخرى.

المدة 60 دقيقة

### التحضير / المواد

- بطاقات "الأسباب الموجبة للتوفير"
- فيديو مريم وزينب
- حكايانا "سناء" 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 (المؤجر أو المراد توفيره)

والمال المنائي من الدين (القرض)

30 دقيقة

**المرحلة الثانية: تحديد الأسباب الموجبة للاقتراض (20 دقيقة)**

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

يُنْبَغِي عَلَى كُلِّ فَرِيقٍ تَحْدِيدُهُ تِسْعَةً أَسْبَابًا عَلَى الْأَقْلَمِ الْمُوْجَبَةِ لِلِّاقْتَرَاضِ.  
نَدْعُوكُمُ الْكَتَابَةَ أَو رَسْمَ الْأَسْبَابِ الَّتِي تَمْ تَحْدِيدُهَا عَلَى بَطَاقَاتِ الْعَرْضِ.

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

وَالآن مَاذَا لو قمنا بِتَجْمِيعِ الْبَطَاقَاتِ فِي فَعَاتِ مَعِينَةِ، مَا اقْتَرَحْكُمْ؟

ندفع الحوار إلى أن نحصل على النتيجة التالية:

ثلاثة أسباب تدفع الناس للاستدانة (لاقتراض)

1) الاستثمار

2) معالجة ظرف طارئ

3) الاستهلاك، أي شراء سلعة لا يملكون لشرائها ما يكفي من النقود

تتجه الآن نحو الجدار ونعلق ثلات بطاقات "الأسباب الموجبة للاستدانة" الواحدة جنباً إلى جنب الأخرى كما هو  
موضح في المثال أدناه:

الاستهلاك  
السبب 3  
شراء أثاث / ثياب  
.....

طارئ / غير متوقع  
السبب 2  
جفاف / فيضانات.  
سرقة.....

الاستثمار  
السبب 1  
شراء معدّات.....

**Commentaire [u3]:** Quand l'utilisateur clique sur les mots bleus (il est dirigé vers les fiches "الأسباب الموجبة للاستدانة")

Voir les fiches à la fin de cette partie

نطلب من كل واحد من ممثلي المجموعات التوجه للجدار وإلصاق بطاقات المجموعة تحت الفئة المناسبة. نحاور  
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

مواجهة وضع لم نكن مستعدين لمواجهته 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 يوفر الاستثمار عادة إيرادات / مداخيل إضافية

نصح المشاركون 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 بدلاً من الاقتراض في الحالتين الأخيرتين

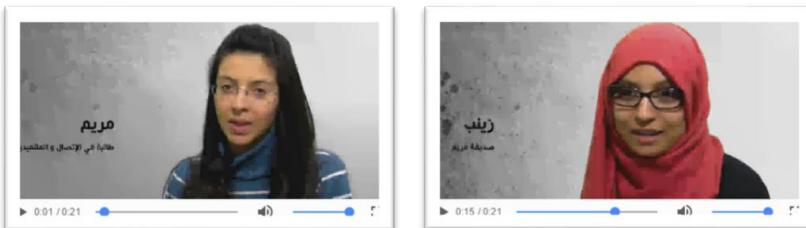
## المرحلة الثالثة: المقارنة بين استخدام المال الشخصي (الموفر أو المراد توفيره) والمالي المتاني من الدين (القرض) (30 دقيقة)

نشر للمشاركون ما يلي:

هناك طرق مختلفة لتمويل الأهداف المالية. بعض الأشخاص يستخدمون رأس المال 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 ونعرف كيف استطاعت كل واحدة منها تمويل هدفهما المالي الذي يتمثل في شراء **الجهاز اللوحي (التابلت)** **[الضروري للدراسة]**.

**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؟ [لخات زينب للاقتراب].

نقول ما يلي:

لنرى الان كيف استطاعت كل من سناه وسمية تمويل هدفهن المالي؟  
نطلب من المشاركين الانضمام إلى مجموعاتهم ونقوم بتوزيع قصة "سناه" وقصة "سمية".  
(إذا لم يكن المشاركون يستطيعون القراءة، نقوم بقراءة الحالات أو بتشغيل تسجيل صوتي.)

### قصة سمية



تمتلك سمية مشروعًا صغيراً لصناعة الحلويات التقليدية استوجب منها استثماراً بآلفي دولار: 800 دولار من مخراتها الشخصية وأخذت 1200 دولار من زوجها. وبرغم صغر هذا المشروع إلا أن سمية تخطط 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 كافٍ لشراء شيء ما تحتاجه من أجل تطوير مخزونها. وهكذا بدأت شراء كميات أكبر من المواد الأولية وأصبحت المكونات التي تستخدمها أكثر تنوعاً ثم استطاعت شراء جهاز الترقيق<sup>1</sup> والآن أصبحت تفكّر في طباعة الأغلفة الكرتونية لعلب منتجاتها حتى تبدو بصورة لائقة. مع ازيداد دخلها استطاعت سمية وبالترتيب 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 المبردة وقد أطلقت هذا المشروع بمبلغ 500 دولار من مالها الخاص وقرض مقداره 1000 دولار. استطاعت سناء بفضل هذا القرض أن تشتري مباشرة الثلاجة الضرورية من أجل حفظ المشروبات لمدة أطول ولإيقانها باردة وصالحة للاستهلاك. تستطيع سناء أن تدخر مبلغاً يصل 30 دولار أسبوعياً بعد أن تدفع كامل نفقاتها الأسبوعية بما في ذلك أقساط القرض المستحقة. وقد وجدت سناء فرصة جيدة عندما شعر محل تجاري في السوق وأصبح معروضاً للإيجار. مع الازدياد المستمر لحركة المرور في السوق قدرت سناء أن مبيعاتها ستبلغ الضعف في حال استئجارها للمحل الشاغر، وأنها احتاجت أن تستأجر المحل مباشرة اضطررت سناء لاقتراض 500 دينار من زوج اختها.

<sup>1</sup> جهاز الترقيق عبارة عن آلة تتكون من اسطوانتين فولاذيتين تمر بينهما المادة (العجين أو المعدن) للتحكم في السماكة تبعاً لمسافة التي تتركها بين الاسطوانتين.

نسائل المشاركون:

كيف استطاعت كل من سناء وسمية الحصول على المبلغ اللازم لتمويلها، مشروعاًيهما؟

[سيّة: تستخدم مدحراًها المالية ومال زوجها؛ لا تلجأ للاقتراض؛ تحافظ للمستقبل وتتحرى من أجل الاستثمارات المستقلة في عملها.]

[ النساء: تقوم باقتراض الجزء الأكبر من مالها؛ مدخلاتها قليلة؛ تفترض أكثر من أجل شراء الأصول / الاستثمار ]

ما الصعوبات التي تواجهها؟

[سيّة: لا تستطيع تطوير أعمالها إلا إذا كانت قادرة على الادخار؛ قد تفوّت فرصة جيّدة للاستثمار إذا لم تسمح مدخراتها 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 تدخره فمن الممكن أن تواجه صعوبات أخرى خاصة إذا طرأ على نفقات طارئة غير متوقعة.

نقداً

دعونا نقارن بين الحالتين:

رسائل المشايخ

أي من المشروعين ترجح أن ينمو بوتيرة أسرع؟ لماذا؟

[على المدى القريب ينمو مشروع سناء بوتيرة أسرع وذلك لأنها تستطيع تحصيص 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 مضطربة لتسديد قروض مكلفة بالإضافة إلى أنها تستطيع التوفير واستخدام مدخراتها في حالات الطوارئ وللاستثمارات المستقبلية في الوقت ذاته.]

أي من السيدتين تخاطر أكثر؟

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

ما المخازفات التي تأخذها سباء؟ ما هي أفضل النتائج المحتملة؟ وما هي أسوأها؟

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

نطلب من المشاركين ما يلي

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

### أسئلة ثلاثة حول وجاهة استخدام القرض

ما هي المبالغ التي استخدموها / ستسخدمونها من مالكم؟  
كم من المال اقترضتم / تتوفون بالإقراض؟  
ما هي الغاية التي ساعدكم / سيساعدكم القرض على تحقيقها والتي ما كنتم لتحققوها / لا يمكنكم تحقيقها من دونه؟

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

بطاقات "الأسباب الموجبة للاستدامة"

## الاستثمار



## الاستهلاك



## الظروف الطارئة أو غير المتوقعة



## قصّتا "سميّة" و "سناه"

قصّة سميّة



تمنّاك سميّة مشروعًا صغيرًا لصناعة الحلويات التقليدية استوجب منها استثماراً بألفي دولار: 800 دولار من مخرّاتها الشخصيّة 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 أسيوّعيًّا 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 مخزّنها. وهكذا بدأت بشراء كميات أكبر من المواد الأوليّة وأصبحت المكونات التي تستخدّمها أكثر تنوعًا ثم استطاعت شراء جهاز الترقيق<sup>2</sup> والآن أصبحت تقُرّ في طباعة الأغلفة الكرتونية لتعليق منتجاتها حتى تبدو بصورة لائقّة. مع ازدياد دخلها استطاعت سميّة وبالتدريج إيداع مبلغ أكبر في حساب التوفير وبالتالي التخطيط لاستثمارات أكبر حجمًا وأكثر أهميّة من أجل تطوير مشروعها

قصّة سناه



أمّا سناه فلديها مشروع لبيع عصائر الفواكه المبردّة وقد أطلقت هذا المشروع بمبلغ 500 دولار من مالها الخاص وبقرض مقداره 1000 دولار. استطاعت سناه بفضل هذا القرض أن تشتري مباشرة الثلاجة الضروريّة من أجل حفظ المشروبات لمدة أطول وإيقانها باردة وصالحة للاستهلاك. تستطيع سناه أن تدّخر مبلغًا يصل إلى 30 دولار أسيوّعيًّا بعد أن تدفع كامل نفقاتها الأسيوّعيّة بما في ذلك أقساط القرض المستحقة. وقد وجدت سناه فرصة جيّدة عندما شعر محل تجاري في السوق وأصبح معروضاً للإيجار. مع الازدياد المستمر لحركة المرور في السوق قررت سناه أن مبيعاتها ستبلغ الضعف في حال استئجارها للمحل الشاغر، ولأنّها احتاجت أن تستأجر المحل مباشرة اضطررت سناه لاقتراض 500 دينار من زوجها.

<sup>2</sup> جهاز الترقيق عبارة عن آلية تتكون من اسطوانتين فولاذيتين تمرّ بينهما المادة (العجين أو المعدن) للتحكم في السمكّة تبعاً لمسافة التي تتركها بين الاسطوانتين.

## الجلسة الثانية: خيارات الاقتراض / الاستدامة

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

نقوم بشرح ما يلي:

قلة ممتلكاتك مما يتطلب ما يكفي من المال لتلبية الاحتياجات الأساسية ولتعليم الأطفال وللأشياء الأخرى التي نريدها. وكثيرون ممتلكون أعمالاً يودون تنميتهما في حالة امتلاك المال اللازم للاستثمار. نستطيع بالطبع اقتراض المال لسد العجز في رأس المال ولكن علينا أن تكون حذرین بخصوص ديوننا. وإن لم نفترض فمن الممكن ألا نستطيع التقدّم، وإن اقترضنا كثيراً فنحن نجاوز بألا 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 المعنية).

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. ويتضرر الشابان مولودهما الأول الذي من المتوقع أن يرى النور بعد ستة أشهر. يوّد 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 ادرار مبلغاً إضافياً يصل إلى 1000 دولار شهرياً.

توفر دروس اللغة التي تقدمها نور دخلاً شهرياً يصل إلى 800 دولار (4 مجموعات \* 200 دولار).

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

طلب محمد من نور المساعدة في تقدير النفقات الضرورية لعمل المعرض ومن حسن الحظ أنه يستطيع توفير كل المعلومات الازمة لأنّ محمد يحتفظ بكل الفواتير ويسجلها بدقائق المحاسبة خاص بالمعرض. وبما أنّ محمد

الأهداف  
مع نهاية هذه الجلسة  
الذريعة سيكون المشاركون  
قادرين على:

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

المدة  
90 دقيقة.

التحضير \ الوسائل  
- قصة محمد  
- بطاقات تعليم على اللوح معادة مسبقاً "ميراثية"  
أعمال محمد للشهر 7  
- بطاقات "خيارات  
القرض"  
- سماريوهات القرض  
المزيد \ القرض السنوي  
- ملونة ملؤنة  
- معحونة تبنت  
- أوراق اللوح

- |                                                             |                     |
|-------------------------------------------------------------|---------------------|
| المراحل                                                     |                     |
| 1. ما هي قدرتك على الاستدامة                                | 30 دقيقة            |
| 2. تكلفة القرض                                              | (الدين)<br>30 دقيقة |
| 3. المعلومات التي يجب توفيرها قبل الاقدام على الدين/الاقراض | 15 دقائق            |
| 4. القرض الجديد مقابل القرض السنوي                          | 20 دقيقة            |

يتناقضى راتبا شهريا مقداره 800 دولار فيتوجب عليه أن يدفع مصاريف التغطية الصحية (التأمين) 150 دولار كل ثلاثة أشهر، هذا بالإضافة إلى الضريبة المستحقة (15 دولار شهرياً و 300 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 ولذلك يتغيب عن معرضه نصف نهار شهرياً بهدف التزود بالبضائع وهو ما يدفعه للاستعانة بابن أخيه للارتفاع بالمعرض اثناء غيابه مقابل 15 دولار كل مرّة.

بعد الحصول على القرض وبعد توسيع المعرض ينوي محمد زيادة مشترياته الشهريّة من السلع بمقدار 1000 دولار، سيرتفع مجموع الإيجارات الشهريّة 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 الملؤة مسبقاً "ميزانية نشاط محمد الشهر 6" على المجموعات المشاركة و نطلب منهم إعداد موازنة الشهر السادس لمشروع محمد.

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

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

نحرص على مساعدة مجموعات المشاركين في كافة مراحل التمرين ونشكرهم على الجهد الذي بذلوها.

نطرح على المشاركين السؤال التالي:

كم تبلغ قدرة محمد على السداد شهرياً؟

[يمكن لمحمد أن يسد 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 يترب على كل شخص أن يتخذ قراراً بشأن حجم الدين الذي يمكنه تحمله (قدرته على الاستدامة) استناداً إلى جميع مصادر الدخل والمدخرات المتوفرة والمتوقعة (الموازنة)، فإنه لا يمكن أن تتجاوز نسبة مديونيته 40% من دخله. (ترواح 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

الضمانت: كفالة تضامنية (3 أشخاص على الأقل)

مدة القرض: سنة واحدة

فترة السداد: شهرياً

مقدار القسط: 320 دينار

طريقة الدفع: دفع الكتروني هاتفيًّا

رسوم الطلب: 15 دينار

كلفة المواصلات لكل قسط: 0 دينار

الوقت الضروري: لا شيء

##### الخيار الأول

مبلغ القرض: 3000 دينار

الضمانت: تعهد خططي من طرف شخص ثالث

بسداد

مدة القرض: 10 أشهر

فترة السداد: شهرياً

مقدار القسط: 350 دينار

طريقة الدفع: نقداً في فرع البنك

رسوم الطلب: 20 دينار

كلفة المواصلات لكل قسط: 5 دنانير

الوقت الضروري للسفر للبنك لسداد القسط: نصف

نحو (15 دينار للعامل)

نعرض على المشاركين جدول مقارنة كلفة القرض

والآن نطلب من المشاركين أن يقارنوا بين الخيارين ونتابع سائلين:

الرجاء حساب تكلفة القرض في الحالتين!

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

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

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

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؟

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

ونتابع متسائلين:

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

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

نوجة للمشاركين بالقول:

من اقترض منكم في السابق لا بد وأنه يعرف التكاليف 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 نحمل أحياناً حساب النفقات الأخرى المرتبطة بالقرض مثل توقف المبيعات أثناء إغلاق أو تكاليف المحاصلات أثناء التنقل بحثاً عن العمل. صحيح أن هذه النفقات الإضافية ليست جزءاً من القسط إلا أنها نفقات حقيقة ينبغي أن تأخذها بالحسبان عند اختيار الجهة المقرضة. نسمى هذه النفقات بالتكاليف غير المباشرة. علينا أن لا ننسى هذه التكاليف لأنها من الواجب علينا التأكد من ادخار ما يكفي من المال شهرياً أو أسبوعياً بحثاً عن العمل.

القسط المستحق.

نشكر المشاركين على الجهود المبذولة.

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

نوجة إلى المشاركين :

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

عندما تقومون بزيارة إحدى المؤسسات المالية بحثاً عن اقتراض مالي، ما هي الأسئلة التي تطرحونها؟

نعطي الجموعات المشاركة عشر دقائق لهذا التمرين ثم نطلب من بعض المتطوعين أن يطلعونا على أجوبتهم. نقوم بتلخيص الأسئلة ونعرض على تعداد العناصر أدناه إن لم تكن مذكورة في الأسئلة 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 الالزام 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 لتقسيم 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 سيء) 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.

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

## السيناريو الاول



قررت سارة أن تطلق نشاطها الموسيقي الذي يتضمن تأجير فساتين العرائس. لهذا توجهت سارة إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة الموجودة في مدینتها بهدف الحصول على قرض لتمويل مشروعها. لم تحصل سارة على قرار بالموافقة وتمويل 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 مدینتها.

لقد تأخر وصول القرض عن الموعده المحدد ولم يكن يقدر سارة أن تتحقق الإيرادات المأمولة.

قرض سارة هو : \*قرض جيد أو \*قرض سيء

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

## السيناريو الثاني



أحالت بلدية المدينة مؤخراً صفتها إلى مؤسسة سالم، و لذلك سيضطر سالم إلى تحديد مشغله وشراء معدات 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 افترضه. واثناء تجربة المعدات الجديدة انتبه سالم إلى أن العمال في ورشته لم يتلقوا التدريب المناسب الذي يمكنهم من استخدام الماكينات/المعدات 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: \*<sup>1</sup> قرض جيد أو \*<sup>2</sup> قرض سيء

[**الجواب:** لم يخطط سالم جيداً لأعمال التوسيع التي قام بها، صحيح أنه استطاع تمويل المعدات الجديدة ولكنه 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 أن التأخير في تنفيذ الأعمال المطلوبة يستتبع غراميات مالية.]

## السيناريو الثالث



قرر الشاب يوسف أن يطلق مشروعه الخاص في إصلاح الهواتف الجوالات. لم يكن يوسف يمتلك ما يكفي من الأموال لتمويل المشروع فتوجه إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة وحصل منها على قرض مقداره 3000 دولار خصصها لشراء جهاز حاسوب قوي الأداء ولشراء الأدوات الأخرى الضرورية لممارسة عمله. ينبغي على يوسف أن يسدّد أصل القرض والفوائد المتراكمة عليه نهاية كل شهر. يستخدم يوسف الدخل الناتج من نشاطه في تسديد القرض ولتعطية النفقات اليومية للمشغل وراتبه الشخصي و من توفير 50 دولار أسبوعيا.

قرض يوسف هو: \*  
أو  
\*قرض سيئ      \*قرض جيد

[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 فعالية.]

نقوم بشرح التالي:

لقد رأينا كيف يمكن للأقتراض 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 قادرًا على مساعدتكم عموماً ما يكون قرضاً جيداً. أما إذا ما كلفكم أو أغرقكم في الديون فيكون قرضاً سيئاً.

نشكر المشاركين على الجهد المبذول.

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

## قصة محمد و نور

محمد و نور أزواج يملوّهما 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. يوّد 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 ادرار مبلغاً إضافياً يصل إلى 1000 دولار شهرياً.

توفر دروس اللغة التي تقدمها نور دخلاً شهرياً يصل إلى 800 دولار (4 مجموعات \* 200 دولار). هذا ويتناقضى محمد راتباً شهرياً مقداره 800 دولار من معرضه الخاص علماً بأنّ هذا المعرض يدرّ في الوقت الحالي مبلغاً إجمائياً مقداره 1200 دولار أسبوعياً.

طلب محمد من نور المساعدة في تقدير النفقات الضرورية لعمل المعرض ومن حسن الحظ أنه يستطيع توفير كل المعلومات الازمة لأنّ محمد يحتفظ بكل الفواتير ويسجلها بدقتر المحاسبة خاص بالمعرض. وبما أنّ محمد يتناقضى 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 مبلغاً شهرياً مقداره 2500 دولار لشراء البضائع الجديدة وهو يتغيب عن معرضه نصف نهار شهرياً بهدف التزود بالبضائع 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.

ورقة اللوح "موازنة نشاط محمد شهر 1-4"

البند	شهر 1	شهر 2	شهر 3	شهر 4	شهر 5
<b>مداخيل النشاطات</b>					
حجم المبيعات	4800	4800	4800	4800	4800
المبيعات الإجمالية	<b>4800</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>
<b>النفقات المتغيرة</b>					
مشتريات بضائع	2500	2500	2500	2500	2500
<b>النفقات الثابتة</b>					
راتب محمد	800	800	800	800	800
التغطية الصحية	50	50	50	50	50
الضررية	40	40	40	40	40
الإيجارات	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	<b>4200</b>	<b>4200</b>	<b>4200</b>	<b>4200</b>	<b>4200</b>
التمويل	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>
صافي الميزانية	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**ورقة اللوح مملوءة مسبقاً "ميزانية نشاط محمد شهر 6"**

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

## بطاقات "خيارات القرض"

### الخيار الثاني

مبلغ القرض:

3000 دينار

الكفالة: كفالة تضامنية (3 أشخاص على الأقل)

مدة

القرض:

سنة واحدة

فتره

السداد: شهر

مقدار القسط:

320 دينار

طريقة الدفع:

هائفي

رسوم

طلب:

15 دينار

كلفة المواصلات لكل قسط:

0 دينار

الوقت

الضروري:

لا شيء

### الخيار الأول

مبلغ القرض: 3000 دينار

الكفالة: تعهد خطى من طرف ثالث بالسداد

مدة

القرض:

10 أشهر

فتره

السداد: شهرياً

مقدار القسط:

350 دينار

طريقة الدفع: نقداً في فرع البنك

رسوم

طلب:

20 دينار

كلفة المواصلات لكل قسط:

5 دنانير

الوقت

الضروري:

الى قبل للبنك لسداد القسط: نصف

نها

(15 دينار للعامل)

## جدول: مقارنة كلفة القرض

### الجواب:

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

### 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 الالزمة 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 عمل؟
- الفترات التي تفصل بين اللقاءات؟
- ما هي مدة كل واحٍ من هذه اللقاءات؟
- ما هي الوثائق المطلوبة لتقديم طلب القرض؟

## سيناريوهات: قرض جيد \ قرض سيء

### السيناريو الأول



قررت سارة أن تطلق نشاطها الموسمي الذي يقتضي تأجير فساتين العرائس. لهذا توجهت سارة إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة الموجودة في مديتها 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 و اختيار الأثواب التي ينبغي أن تعرضها على العرائس في مديتها.

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

قرض سارة هو : \*قرض جيد أو \*قرض سيء

قرار سارة: \*قرض جيد أو \*قرض سيء

## السيناريو الثاني



أحالت بلدية المدينة مؤخراً صفقتا إلى مؤسسة سالم، و لذلك سيضطر سالم إلى تجديد مشغله وشراء معدات 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 المعدات الجديدة اتبه سالم إلى أن العمال في ورشته لم يتلقوا التدريب المناسب الذي يمكنهم من استخدام الماكينات/المعدات 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 حيد أو \*قرض سيء

## السيناريو الثالث



قرر الشاب يوسف أن يطلق مشروعه الخاص في إصلاح الهواتف الجوالات. لم يكن يوسف يمتلك ما يكفي من الأموال لتمويل المشروع فتوجه إلى إحدى مؤسسات القروض الصغيرة وحصل منها على قرض مقداره 3000 دولار خصصها لشراء جهاز حاسوب قوي 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 ولنفعطية النفقات اليومية للمشغل و راتبه الشخصي و من توفير 50 دولار أسبوعيا.

قرض يوسف هو: \*<sup>١</sup> قرض سيئ أو قرض جيد

