



إدارة المناهج والكتب المدرسية

الثقافة المالية

الجزء الثاني

الصف العاشر

إعداد

وزارة التربية والتعليم

بالتعاون مع

البنك المركزي ومؤسسة إنجاز

الناشر

وزارة التربية والتعليم

إدارة المناهج والكتب المدرسية

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

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

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

قائمة المحتويات

الدرس	الموضوع	الصفحة
رقم الدرس	عنوان الدرس	
	الوحدة الثالثة	فكرتي تصبح مشروعاً
الأول	طرائق توليد الأفكار الريادية	٧
الثاني	الفكرة والفريق	٢٢
الثالث	دراسة السوق	٣٢
الرابع	إنشاء المشروع	٤٣
الخامس	عرض المنتجات	٥٦
	الوحدة الرابعة	سلوكات مالية غير مسؤولة
الأول	الإغراق في الدين	٦٧
الثاني	تجنب الإغراق في الدين	٧٥
الثالث	الممارسات المالية غير المسؤولة: الشيكات	٨٥
الرابع	الممارسات المالية غير المسؤولة: الكمبيالات	٩٦
الخامس	الممارسات المالية غير المسؤولة: الوكالات	١١٠
السادس	الممارسات المالية غير المسؤولة: الكفالات	١١٨



٣

الوحدة الثالثة

فكرتي تصبح مشروعاً



- هل أنت ريادةي؟
- هل تملك صفات الريادي؟
- هل تطمح إلى إنشاء مشروعك الريادي الخاص بك؟

نظرًا إلى الأوضاع الاقتصادية التي تعانيها بعض المجتمعات الدولية والعربية، وشرائح مختلفة من المجتمع الأردني، وبخاصة ذوو الدخل المحدود، واستمرار التأثيرات السلبية لظاهرتي الفقر والبطالة في المجتمع الأردني، وعدم قدرة الاقتصاد على إيجاد وظائف جديدة، وتشغيل الراغبين في العمل والقادرين عليه؛ فقد كان لزاماً التفكير بطرائق مختلفة للحصول على مصادر دخل أخرى للأفراد، وفتح المجال أمام طموحاتهم، واستثمار أوقاتهم بما يعود بالنفع عليهم وعلى محيطهم المجتمعي، وذلك بإيجاد فرص عمل جديدة عن طريق تشجيع الاستثمار في المشروعات الريادية الصغيرة والمتوسطة المختلفة.

تُسهّم المشروعات الصغيرة والمتوسطة إسهاماً فاعلاً في تنمية الاقتصاد؛ إذ إنها تمثل إحدى الطرائق الرئيسية لمحاربة مؤشري الفقر والبطالة، وتعدّ عصب الاقتصاد الوطني بوصفها المُشغّل الأكبر للأيدي العاملة؛ ما يُحتّم الاهتمام بهذه المشروعات وتمويلها، وبخاصة تلك التي تُعنى بالأفكار الإبداعية.

ولتشجيع الاستثمار، وجذب اهتمام أصحاب رؤوس الأموال وحفزهم إلى دعم المشروعات الاقتصادية الناجحة وتمويلها؛ يجب تطوير مهارات الابتكار والإبداع لدى الأفراد، وتوفير البيئة المناسبة التي تساعدُهم على التوصل إلى أفكار ريادية. فكل فرد قادر على أن يُبدع في مجاله، ويصنع التغيير المطلوب، ويُقدّم شيئاً إلى المجتمع الذي يعيش فيه إذا أُتيحت له الفرصة لذلك. ونأمل أن يكون شباب اليوم بين هؤلاء الأشخاص الذين أحدثوا التغيير، ورفضوا الاستسلام للواقع، وبادروا إلى عمل شيء لتغيير الوضع نحو الأفضل.

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

• إنشاء فكرة مشروع ريادية باستخدام أداة (SCAMPER).

• تحديد أعضاء الفريق، وأدوار كل منهم.

• تحليل رغبات الفئة المستهدفة لمشروعه.

• استكشاف المنافسين لمنتجات مشروعه.

• استنتاج مدى ربحية مشروعه عند تنفيذه.

• تصميم آليات الترويج والتسويق لمنتجات مشروعه.

• تحديد التكاليف اللازمة لإنشاء مشروعه.

• تمييز المواصفات الفنية لمشروعه.

• تحديد رأس المال اللازم لتأسيس مشروعه.

• البحث عن مصادر التمويل اللازمة لمشروعه.

• تطبيق مهارات العرض والتقديم.

• تقدير أهمية الريادة في تنمية الاقتصاد.



الدرس الأول طرائق توليد الأفكار الريادية

تناولنا سابقاً مفهوم الريادة، وتعرّفنا بعض الطرائق المستخدمة في توليد الأفكار الريادية المبنية على التفكير الإبداعي، وتوصلنا إلى أنّ الفكرة هي كل ما يخطر بالعقل البشري من أشياء، أو حلول، أو مقترحات مستحدثة، أو تحليلات للوقائع والأحداث.

فالفكرة هي نتاج التفكير الذي يعدّ إحدى أهم مزايا الإنسان التي تمكنه من توليد الأفكار الخلاقة، التي قد تتحوّل فيما بعد إلى واقع ملموس، في صورة مشروعات ريادية تسهم في توفير العديد من فرص العمل، وتقليل نسبة الفقر، فضلاً عن تنشيط عجلة الاقتصاد المحلي.

- هل تتذكّر مفهوم الريادة؟ وضّحه.

- هل تتذكّر مفهوم الريادي؟ وضّحه.

- هل تتذكّر بعض طرائق توليد الأفكار الريادية؟ اذكرها.





الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على توليد فكرة مُبتكرة.



التعليمات:

- ستعملُ ضمنَ مجموعة.
- تسلّمُ من المعلم إحدى بطاقات (فكرتُنا مُبتكرة).
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلومات المدونة في البطاقة؛ لتتمكنوا من توليد الفكرة خاصيتكم.
- اعرض النتائج التي توصلت إليها مع أفراد مجموعتك أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش أنت وأفراد مجموعتك المعلم في هذه النتائج.

بطاقات فكرتنا مبتكرة

الاستعارة

يتمثل ذلك في أخذ فكرة موجودة في حقل مُعَيَّن، ثم إسقاطها في حقل آخر، مثل استنباط المهندسين نموذج طيران مُستوحى من بعض الطيور؛ للإفادة منه في مجال صناعة الطيران. وفي معظم الأحيان تكون الاستعارة من مجال الطبيعة إلى مجال الإنسان. أنتم الآن تمثلون مجموعة من المهندسين المتخصصين، فكيف يُمكنكم الاستفادة من طبيعة مياه البحر الجارية في مجال صناعة السيارات؟

البطاقة (١).

الأحلام والخيالات

الأحلام لا حدود لها، وهي تأخذك بعيداً في عالم الأفكار الإبداعية. فإذا تخيلت مثلاً أنك أصبحت وزيراً للتربية والتعليم، فما القرارات التي ستتخذها لحفز الطلبة إلى الابتكار والإبداع؟

البطاقة (٢).

الأسئلة غير المألوفة

من الأمثلة على الأسئلة غير المألوفة:

- ما سرعة هدفك؟
- ما لون طموحك؟
- ما طعام الحياة لديك؟
- ما رائحة الخير؟

أنتم الآن تمثلون مجموعة من المحللين الكيميائيين، فكيف يُمكنكم الاستفادة من تجارب مختبركم العملية في ابتكار منتج يتيح لكم قراءة أفكار الآخرين؟

البطاقة (٣).

لَوْ... فَمَاذَا...؟

اسأل نفسك: لو حدث كذا وكذا، فماذا ستكون النتيجة؟

لو طرحت الشركة المنافسة منتجاً جديداً بسعر أقل وجودة جيدة، فماذا سنفعل؟ سيتعين علينا طرح منتج جديد منافس في السعر والجودة. إذن، يجب أن نكون مستعدين لذلك. أنتم الآن تمثلون مجلس إدارة شركة متميزة للهواتف الذكية. لو طرحت الشركة المنافسة هواتف ذكية تشحن عن طريق الجسم، فماذا ستكون النتيجة؟ ستكون النتيجة أنكم ستفكرون في....

البطاقة (٤).

-ناقش المعلم في العبارة الآتية:

"يوجد العديد من الطرائق المختلفة التي تُستخدم في توليد الأفكار الأصيلة، مثل طريقة سكامبر (SCAMPER) التي تتضمن استخدام أداة تضم مكونات عدة تحفز الفرد إلى التفكير بصورة غير مألوفة، والخروج من الصندوق".

أداة سكامبر (SCAMPER): يُمكنك استخدام هذه الأداة في تنمية قدراتك الإبداعية، ومساعدتك على تجاوز أي تحديات تعترض تنفيذ مشروعك. وهي تقوم على افتراض أن كل جديد هو أصلاً تعديل على شيء كان موجوداً من قبل، وذلك باستخدام قائمة من الأسئلة المختلفة.

لقد طور روبرت إيبيرلي طريقة سكامبر (SCAMPER) في بداية السبعينيات، من قائمة مبدئية بناها مؤصل فكرة العصف الذهني أليكس أوزبورن، ومنذ ذلك الوقت بدأ استخدام هذه الطريقة ينتشر على نطاق واسع.

تجدرُ الإشارةُ إلى أنَّ كلَّ حرفٍ من حروفِ كلمةِ (SCAMPER) يُمثِّلُ طريقةً مختلفةً لتغييرِ نظرتك إلى التحديات التي تواجهُك، ومساعدتك على توليدِ أفكارٍ جديدةٍ:



- S = Substitute : بَدِّل.
- C = Combine : أَضِف.
- A = Adapt : وَفَّق.
- M = Magnify : كَبَّر.
- P = Put to Other Uses : أَعِدَّ استخدامَ.
- E = Eliminate : أَزَلَّ.
- R = Rearrange or Reverse : أَعِدَّ ترتيبَ.

- متى تُستخدمُ هذه الأداة؟

- فيمَ تُستخدمُ؟

تُستخدمُ أداة سكامبر في تطويرِ نموذجِ عملٍ جديدٍ، أو صنعِ مُنتَجٍ جديدٍ، أو إضفاءِ خصائصٍ جديدةٍ على المُنتَج؛ إذ إنها تُمثِّلُ أداةً للعصفِ الذهني، بحيثُ تُشجِّعُ الإتيانَ بأفكارٍ جديدةٍ، والبناءَ على الأفكارِ الموجودةِ.

- **بَدِّلْ:** تبديلُ شيءٍ ما في المُنتَجِ أو الفكرةِ شريطةً أن يتغيَّرَ إلى الأفضلِ، فما الذي يجبُ تبديلهُ في المُنتَجِ حتى يصبحَ أفضلَ؟ ماذا يُمْكِنُ أن يحلَّ محلَّهُ؟ هل يُمْكِنُ تغييرُ مُكوِّناته، أو تغييرُ المادةِ التي صُنِعَ منها، أو جعلُ قوَّتهِ مختلفةً، أو وضعه في مكانٍ آخر؟
مثال:

استخدامُ أحدِ المطاعمِ العالميةِ الشهيرةِ البطاطا المَحْمَرَّةَ، التي صارتِ اليومَ الخيارَ التقليديَّ (الكلاسيكيَّ) معَ أيِّ وجبةٍ (برجر)، بدلاً من رقائقِ البطاطا التي كانت سائدةً وقتئذٍ.

- **أَضِفْ / ادمِجْ / اربط:** تجميعُ الأشياءِ معَ بعضها لتكونَ شيئاً واحداً، أو إضافةُ فكرةٍ إلى الشيءِ ليصبحَ أفضلَ، أو دمجُ شيئينِ معاً.
مثال:

تعاونُ المطعمِ معَ شركةٍ عالميةٍ لألعابِ الأطفالِ؛ بغيةِ صنعِ هدايا مجانيةٍ تضافُ إلى وجباتٍ خاصةٍ بالأطفالِ.

- **وفق / عدل / كيف:** إعادة تشكيل الشيء، وضبطه، وتعديله، وتلطيّفه، وتسويته، وموافقته؛ أي التغيير في مواصفات الشيء أو خصائصه حتى يتكيف مع بيئته الجديدة، أو يتناسب مع حالته الجديدة، فما الأشياء التي يمكن تعديلها؟ هل يمكن أن نصنع شيئاً بطريقة مشابهة لشيء آخر؟

مثال:

استيحاء المطعم فكرة مرور السيارة بالمطعم، وشراء وجبة منه دون النزول منها.

- **كبّر / صغّر / غير:** تكبير الشيء، وتصغيره، وتغيير لونه، وحركته، وصوته، ورائحته، وشكله، أو إحداث تغييرات في أشياء خاصة به.

مثال:

زيادة المطعم حجم وجبة (البرجر) لجني المزيد من الأرباح؛ ما أدى إلى انتشار فكرة وجبة (البرجر) الكبيرة المبتكرة. وكذا تغيير شكل الوجبة في دول الشرق الأوسط لجعلها أكثر جذباً للشعوب العربية؛ ما دفع إحدى المطاعم العالمية إلى إعداد وجبات (برجر) بخبز عربيّ بدل الخبز التقليديّ خاصتها.

- **أعد استخدام:** استعمال الشيء لأغراض غير تلك التي وُضع من أجلها أصلاً، فما الاستخدامات الجديدة؟ ما الأماكن الأخرى التي يُستخدم فيها؟ متى يُستخدم؟ كيف يُستخدم؟

مثال:

استثمار المطعم في مجال العقارات بغية تطوير مصادر دخل أخرى، وذلك بتطوير موقع ما، وإنشاء مطعم فيه، ثم تأجيرهُ لمُستثمر يدفع الإيجار، ويُمنَح حق (امتياز) استخدام العلامة التجارية؛ ما وفّر للمطعم عشرة في المئة من أرباحه.

- **أزل / احذف / ألغ:** الإزالة، أو التخلص من بعض الأشياء، فما الذي يمكن التخلص منه؟ ما الذي يمكن إزالته؟ ما الذي يمكن تبسيطه؟

مثال:

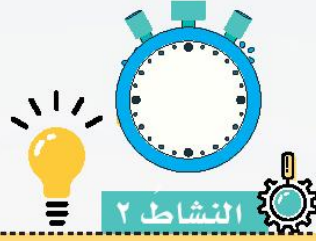
تقديم المطعم فكرة (قائمة الخمس) التي تقوم على استبعاد جزء من وجبة (البرجر) التقليدية، وبيع كل جزء منها على حدة لقاء تقليل السعر.

- **أعد ترتيب / اعكس / اقلب:** تغيير الترتيب، أو الشكل، أو النمط، أو إعادة التجميع، أو إعادة التوزيع، أو إحداث تغيير في الشكل، أو البناء، أو التصميم.

مثال:

تقديم المطعم تجربة جديدة لمرتادي المطاعم؛ بجعل الزبائن يدفعون ثمن الوجبة أولاً ثم يتناولونها، خلافاً للمطاعم الأخرى.





النشاط ٢

توليد الأفكار.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على توليد أفكار جديدة باستخدام أداة سكامبر (SCAMPER).



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على ورقة العمل (١-٣) فكرتي جديدة.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة هذه الورقة، ثم اعملوا معاً على إنتاج أكبر قدر ممكن من الأفكار الجديدة.
- اعرض أنت وزملاؤك في المجموعة هذه الأفكار أمام المجموعات الأخرى.

افترض أنك تعمل في شركة لصنع الأقلام، وأن عددًا من المنافسين قد ظهر في الآونة الأخيرة، فأردت أن تأتي بأفكار جديدة مختلفة لتمييز منتجك من منتجات المنافسين، وجذب أكبر عدد ممكن من الزبائن. وها أنت الآن في اجتماع مع فريق العمل بالشركة للتفكير في أكثر الأفكار غرابة التي يمكن بها التفوق على المنافسين.

اعمل أنت وأفراد الفريق على ابتكار أكبر كم ممكن من الأفكار الجديدة كما هو مبين في الجدول الآتي:

الطريقة	الفكرة الأصلية	الفكرة الجديدة
بدّل		
كبر/صغر/ غير		
أزل/ احذف/ ألغ		
أعد استخدام		
وفّق/ عدّل/ كيف		
أضف/ ادمج/ اربط		
أعد ترتيب/ اعكس/ أقلّب		

ورقة العمل (٢-١): فكرتي جديدة.

تذكّر

الريادة: هي تحديد فكرة جديدة لمشروع مُعَيَّن، والبدء به، والتركيز عليه، وتوفير الموارد اللازمة له وتنظيمها، وتحمل المخاطر والعوائد المترتبة على هذا المشروع.

الريادي: مصطلح مشتق من الكلمة الفرنسية (Entrepreneur)، وقد بدأ استخدامه عام ١٧٢٣م، ويعني الشخص الذي يبادر إلى تأسيس شركة، أو تنفيذ مبادرة وإدارتها لتحقيق منفعة مُعَيَّنة، علماً أن هذا المصطلح يرتبط اليوم بخصائص القيادة والإبداع والابتكار.

من طرائق توليد الأفكار التي وردت سابقاً:

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

طرائق توليد الأفكار الجديدة:

لا يمكن اعتبار عملية ابتكار الأفكار وتوليدها حكماً على الخبراء، وإنما يُنظر إليها بوصفها فناً وعلماً قائماً بذاته يمكن تعلمه، والتدرب عليه، ثم ممارسته بصورة تلقائية.

وهذه بعض الطرائق التي يمكن استخدامها في توليد الأفكار:

١- الاستعارة: يتمثل ذلك في أخذ فكرة موجودة في حقل مُعَيَّن، ثم إسقاطها في حقل آخر، مثل استنباط المهندسين نموذج طيران مستوحى من بعض الطيور؛ للإفادة منه في مجال صناعة الطيران. وفي معظم الأحيان تكون الاستعارة من مجال الطبيعة إلى مجال الإنسان.

٢- الأحلام والخيالات: الأحلام لا حدود لها، وهي تأخذ الفرد بعيداً في عالم الأفكار الإبداعية. وكذا الخيالات التي تُعد من الطاقات الخلاقية التي تساعد على التفكير بطرائق جديدة ابتكارية، أو النظر

إلى المؤلف بصورٍ غير مألوفة. وقد استخدم معظم عظماء العالم (نساءً، ورجالاً) هذه الطاقة في التأسيس لحياتهم الناجحة؛ إذ تخيلوا في أذهانهم ما يريدون، وأصبحوا عظماء بعد التجرؤ على تخيل الإنجازات العظيمة، والعمل على تحقيقها.

يعدُّ الخيال مصدرَ الإلهام والإبداع؛ فقد أشار أينشتاين إلى أنَّ معظم أفكاره كانت نتاج أحلام يقظته أو خيالاته، وأنها لم تأت من تطبيقه نظرية عقلية معينة. ولما كان الإبداع ناتجاً من القدرة على النظر إلى الأشياء من زوايا مختلفة جديدة اعتماداً على الخيال؛ فإنَّ هذا يؤكد وجوب تنمية الخيال لكي نصبح مبدعين ومبتكرين.

٣- الأسئلة غير المألوفة: من طرائق تنمية الإبداع لدى الفرد أن يسأل نفسه أسئلة غريبة غير مألوفة، ثم يفكر فيها، ويحاول الإجابة عنها، وبمرور الأيام سيجد نفسه قادراً على إدراك ما وراء هذه الأسئلة، وتخيل أبعادها.

وهذه بعض الأمثلة على الأسئلة غير المألوفة:

- ما سرعة هدفك؟

- ما لون طموحك؟

- ما طعم الحياة لديك؟

- ما رائحة الخير؟

٤- لو... فماذا...؟: اسأل نفسك: لو حدث كذا وكذا، فماذا ستكون النتيجة؟

إنَّ كلمة (لو) هي مفتاح عمل الدماغ، ومحفز شرارة الإبداع، وسبيل توليد الأفكار المبدعة المبتكرة. فعن طريق استخدامها في صياغة الأسئلة يمكن الإتيان بأفكار قد تكون غير مألوفة أو وهلة، بيد أنها في الحقيقة رائعة وسابقة أو أنها، وما يتعين علينا في هذه الحالة سوى صياغة أسئلة جريئة من دون أي قيد أو شرط، من مثل:

- لَو رَغِبْنَا الْمَوَاطِنِينَ فِي تَرْكِيبِ خَلَايَا شَمْسِيَّةٍ فَوْقَ بِيوتِهِمْ لِتَوَلِيدِ الْكَهْرِبَاءِ، وَبَيْعِ الْفَائِضِ مِنْهَا لِشَرِكَةِ الْكَهْرِبَاءِ، فَمَاذَا سَيَحْدُثُ؟

- لَو أَنْشَأْتُ كُلَّ وَزَارَةٍ فِي الْمَمْلَكَةِ مَدْرَسَةً خَاصَةً بِهَا، وَاسْتَقْطَبْتِ الْمَوَاهِبَ الَّتِي تَلْزُمُهَا (مِثْلُ إِنْشَاءِ وَزَارَةِ الْخَارِجِيَّةِ مَدْرَسَةً لِللُّغَاتِ الْعَالَمِيَّةِ يَكُونُ خَرِيجُوهَا سَفَرَاءَ يَتَحَدَّثُونَ خَمْسَ لُغَاتٍ مُخْتَلِفَةٍ)، فَمَاذَا سَتَكُونُ النَتِيجَةُ؟

قَدْ يَبْدُو هَذَا النَّوعُ مِنَ الْأَسْئَلَةِ غَيْرَ مُمْكِنٍ أَوْ مُسْتَحِيلٍ، وَلَكِنَّ الشُّعُورَ بِذَلِكَ لَيْسَ نَاقِبًا مِنْ اسْتِحَالَةِ تَطْبِيقِهَا، بَلْ مِنْ التَّفَكِيرِ الْمُتَحَفِظِ الْمَحْدُودِ، وَالْخَوْفِ مِنْ تَجْرِبَةِ الْأَشْيَاءِ الْجَدِيدَةِ. غَيْرَ أَنَّ قِرَاءَةَ الْأَسْئَلَةِ غَيْرِ الْمَأْلُوفَةِ - بَعْدَ صِيَاجَتِهَا مَرَّتَيْنِ أَوْ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ - سَتُظْهِرُ أَنَّهَا أَصْبَحَتْ مَعْقُولَةً وَمُنْطَقِيَّةً بَعْدَ كُلِّ قِرَاءَةٍ جَدِيدَةٍ.



نشاط بيتي:

ناقش أفراد أسرتك في كيفية استخدام أداة سكامبر (SCAMPER) في إيجاد حلول مبتكرة لبعض التحديات أو المشكلات التي تواجههم، ثم ابحثوا معاً عن الحلول المناسبة التي يمكن تطبيقها، ثم شارك معلمك وزملاءك في ما تتوصل إليه.



أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بكل مما يأتي:

- الريادة:

- الريادي:

- أداة سكامبر (SCAMPER):

٢- حدد طريقة تحويل الفكرة الأصلية إلى فكرة جديدة باستخدام أداة سكامبر (SCAMPER) في كل مما يأتي:

الرقم	الفكرة الأصلية	الفكرة الجديدة	الطريقة
١-	الأواني الزجاجية في المطاعم.	الأواني البلاستيكية أو الورقية في المطاعم.	
٢-	الدرج الثابت.	الدرج المتحرك.	
٣-	حافظات الماء.	حافظات الماء التي تحوي مرشحاً للفواكه أو الخضار كما في الصورة:	
٤-	فأرة الحاسوب.	فأرة الحاسوب اللاسلكية.	

٣- استعمل أداة سكامبر (SCAMPER) لتطوير فكرة تناسب الأطفال من سن الثانية إلى سن الرابعة، مُستخدمًا الطريقتين الآتيتين:

الطريقة	الفكرة الأصلية	الفكرة الجديدة
الدمج		
أعد استخدام		

٤- برأيك، أي طرائق توليد الأفكار الآتية تفضل: الاستعارة، أم الأحلام والخيالات، أم الأسئلة غير المألوفة، أم لو... فماذا؟ وضّح إجابتك.



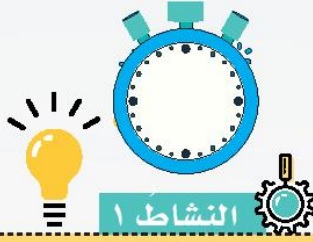
الدرس الثاني الفكرة والفريق

"تؤدي الموهبة إلى الفوز بالألعاب، ولكن العمل الجماعي يؤدي إلى حصد البطولات".
لاعب كرة سلة عالمي.

إنَّ العملَ في فريقٍ لتنفيذ مشروعٍ ما يعني أداءَ مهامٍّ مُعيَّنة تحكمُها إجراءاتٌ مختلفةٌ في مدَّةٍ زمنيةٍ مُحدَّدةٍ ببدايةٍ ونهايةٍ؛ لذا يندُرُ أنْ يعملَ الفريقُ بطاقتهِ الإنتاجيةَ كُلِّها في مختلفِ مراحلِ المشروعِ، فتجدهُ يتدرَّجُ في ذلكَ ضمنَ مراحلٍ مُعيَّنةٍ إلى أنْ يصلَ مرحلةَ الإنتاجيةِ العاليةِ في نهايةِ المطافِ.

تعرَّفنا سابقاً أنَّ فريقَ العملِ يتألَّفُ منَ مجموعةٍ لها هدفٌ مشتركٌ، يعملُ أفرادُها معاً على تحقيقه بما لديهم منَ مهاراتٍ وخبراتٍ متنوعةٍ، وسنتعرَّفُ الآنَ أهميةَ العملِ ضمنَ فريقٍ، وكيفيةَ تحديدِ دورِ كلِّ عضوٍ فيه.





النشاط ١

أهمية العمل في فريق.

الهدف:

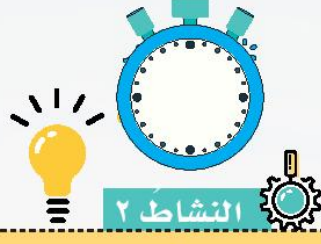
سيساعدك هذا النشاط على استنتاج أهمية العمل ضمن فريق.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اصطف أنت وأفراد مجموعتك أمام اللوح في صف ذي خط مستقيم.
- ارسم على اللوح لوحة فنية تحوي منزلاً، وغيوماً، وشمساً، وعشياً، وما إلى ذلك.
- استمر في عملية الرسم حتى يطلب إليك المعلم التالي.
- أعط الطالب الذي يليك الطباشيرة أو القلم، ثم عد إلى آخر الصف حتى يأتي دورك من جديد.
- استمر في ذلك حتى يعلن المعلم انتهاء المهمة.
- الفريق الفائز هو الذي يرسم لوحة فنية أفضل من لوحات الفرق الأخرى.





النشاط ٢

لنبتكر فكرة مشروعنا.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على ابتكار فكرة مشروعك.



التعليمات:

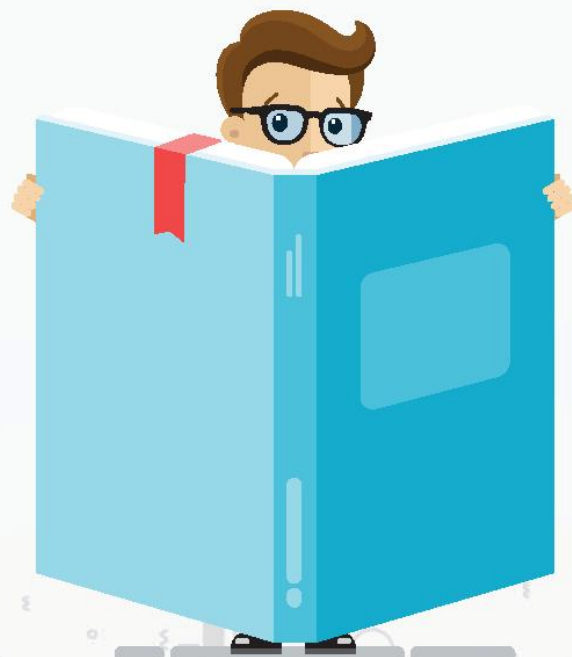
- ستعمل ضمن مجموعة.
- ابتكر أنت وزملاؤك في المجموعة فكرة مشروع؛ لتعملوا على تنفيذها في أثناء دراسة هذه الوحدة.
- يُمكنكم استعمال أداة سكامبر (SCAMPER) لابتكار فكرة المشروع.
- املاً أنت وزملاؤك في المجموعة الفراغ في الجدول (١-٢): وصف فكرة المشروع.
- اعرض أنت وزملاؤك في المجموعة ما توصلتم إليه أمام المجموعات الأخرى.
- يُمكنكم التعديل لاحقاً على فكريكم؛ فهذا الوصف مبدئي يُمكن تحسينه أو تطويره في الأيام القادمة.





وصفُ فكرةِ المشروع	
	الحاجةُ أو المشكلةُ التي تتناولُها فكرةُ المشروع.
	الفكرة.
	مُنتجُ الفكرة (سلعة، خدمة).
	هدفُ الفكرة.
	كيفيةُ تطبيقِ الفكرة على أرضِ الواقع.
	الزمنُ اللازمُ لتنفيذِ الفكرة.

الجدولُ (١-٣): وصفُ فكرةِ المشروع.





النشاط ٣

أدوار أعضاء الفريق.

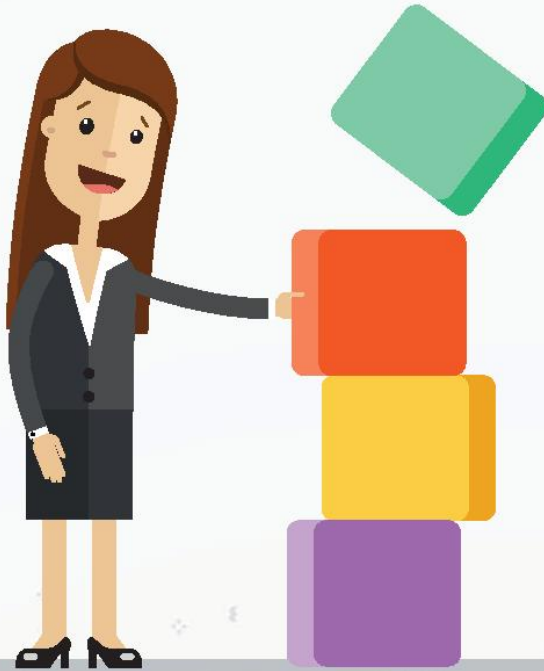
الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تحديد أدوار أعضاء الفريق.



التعليمات:

- ستعملُ ضمنَ مجموعة.
- املاً أنت وزملاؤك في المجموعة الفراغ في الجدول (٢-٢): أدوار أعضاء الفريق.
- اعرض أنت وزملاؤك في المجموعة ما توصلتُم إليه أمام المجموعات الأخرى.



مهام أعضاء الفريق

الزمن المحدد أو المتوقع للتنفيذ	المهام التي سيؤديها	المهارات التي يملكها العضو (جوانب القوة)	أسماء أعضاء الفريق

الجدول (٢-٣): أدوار أعضاء الفريق.

تذكّر

مزايا العمل ضمن الفريق:

- تتمثل أهمية العمل ضمن فريق في ما يأتي:
- الاستفادة من مواهب الأفراد المتعددة، وإنجاز العمل بجودة عالية.
- زيادة الاتصال بين الأعضاء، وغيرهم من أعضاء الفرق الأخرى.
- تنمية الشعور بالاتحاد والصداقة، وتنمية روح العمل ضمن الفريق الواحد.
- إيجاد جو من التعاون لزيادة الإنتاج، وتخفيف الأعباء عن طريق توزيع الأدوار والمهام.
- تبادل المعلومات والتجارب، والوصول إلى حلول جماعية.
- إتاحة الفرصة أمام الجميع للمشاركة في اتخاذ القرار، وتحمل مسؤولية تنفيذه.
- تعزيز قدرة بيئة العمل على تجاوز جوانب الضعف، ومعالجتها.
- تحقيق الأهداف، واختصار المسافات، وتوفير الوقت.

كيفية تحديد الأدوار لأعضاء فريق العمل:

إن تنظيم العمل، وتوضيح الإجراءات والمهام اللازمة لتنفيذ المشروع هو أمر ضروري لضمان سير العمل في الطريق الصحيح، وإنتاج السلع والخدمات ضمن خطة مدروسة محددة سلفاً. وهذا يتطلب من أعضاء الفريق إعداد جدول زمني يوضح أهم هذه الإجراءات والمهام، ويُلخصها بحيث تكفل لهم تحقيق الأهداف المنشودة، وتمكنهم من تحديد الأولويات والوسائل اللازمة لتنفيذ كل نشاط، والعضو المسؤول عن تنفيذه ضمن الزمن المحدد.

عند تشكيل فريق العمل، لا بد من تحديد مهام كل عضو من أعضاء الفريق في وقت مبكر؛ ليعرف مسؤولياته وواجباته في الفريق، ويتمكن من إدارة الوقت لتحقيق أهداف المشروع بكفاءة. ولتحديد

هذه المهام تحديدًا صحيحًا؛ يجب اتباع الخطوات الآتية:

١- إنشاء قائمة تتضمن الأهداف التي يسعى المشروع إلى تحقيقها.

يجب تحديد القائمة الخاصة بأهداف المشروع، ومراعاة أن تكون الأهداف واضحة مُحددة يُمكن قياسها وتحقيقها ضمن الزمن المُخطَّط لها، ثمَّ تحديد الموعد النهائي لإنجاز كل هدف.

٢- تحديد مواطن القوة لكل عضو من أعضاء الفريق.

يجب تحديد جوانب القوة لدى كل عضو، ومعرفة القدرات والمهارات التي يتقنها، وكَم المعرفة والمعلومات التي يمتلكها دون غيرها؛ للإفادة منها في تحديد الأدوار والمهام المنوطة بكل عضو من أعضاء الفريق.

٣- توزيع الأدوار والمهام على أعضاء الفريق.

يجب الربط بين مهارات أعضاء الفريق وقدراتهم، والمهام التي سيؤدونها لضمان تحقيق أهداف المشروع. فإذا كان أحد أعضاء الفريق مثلاً يملك قدرة على تصميم النشرات الإعلانية والدعائية، فلا بُدَّ من إسناد مهمة تصميم إعلانات المشروع إليه، علماً أنه يُمكن تعيين أكثر من عضو لأداء المهام والأدوار نفسها.



نشاطٌ بيّتيّ:

ابحثْ في شبكة الإنترنت أو في المصادر المتوافرة عن أيّ أنشطة تُبيّن أهمية العمل الجماعيّ والعمل بروح الفريق، ثمّ شاركْ معلمك وزملاءك فيها.



أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بفريق العمل.

٢- اذكر ثلاثاً من مزايا العمل ضمن الفريق.

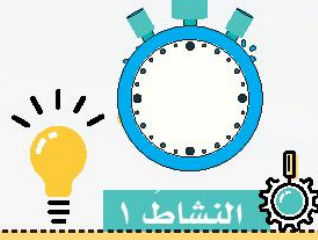
٣- برأيك، هل تعدُّ عملية تحديد المهام والأدوار لأعضاء الفريق أمراً ضرورياً؟ وضح إجابتك.



الدرس الثالث دراسة السوق

لَمْ يَعدِ المُستهلكُ يتقبَّلُ أيَّ مُنتَجاتٍ عشوائيةٍ تُطرحُ في السوقِ، فهوَ يبحثُ عنَّ أفضلِ المُنتَجاتِ وأقلِّها سعرًا؛ ما يُحتِّمُ على صاحبِ المُنتَاجِ دراسةَ السوقِ والزبائنِ المُستهدفينَ جيدًا قبلَ إطلاقِ المُنتَاجِ، لتعرُّفِ حاجاتِ الزبائنِ ورغباتِهِم في السوقِ، والعملِ على تلبيتها بالصورةِ المناسبةِ.





النشاط ١

دراسة السوق.

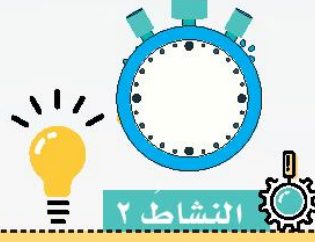
الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم دراسة السوق.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- شارك المعلم في مناقشة الأسئلة الآتية:
- ١- برأيك، هل ستحظى المنتجات جميعها بالإقبال نفسه من الزبائن؟ لماذا؟
- ٢- برأيك، هل تلبى المنتجات جميعاً حاجات الزبائن ورغباتهم؟ لماذا؟
- ٣- برأيك، هل يمكن أن يتقبل الأفراد كافة أسعار المنتجات المعروضة؟ لماذا؟
- ٤- برأيك، كيف يمكن تعرف حاجات الزبائن ورغباتهم في ما يخص المنتجات؟
- ٥- برأيك، كيف يمكن تعرف الأسعار المناسبة للمنتجات التي يقبل عليها الزبائن؟
- ٦- برأيك، هل تعد عملية تعرف السوق المستهدف أمراً ضرورياً؟ لماذا؟
- ٧- ما اسم العملية التي يمكن بها تعرف السوق المستهدف واستطلاع رأي الزبائن؟
- صغ أنت وزملاؤك في المجموعة تعريفاً لمفهوم دراسة السوق.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في هذا التعريف.



أهمية دراسة السوق.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف أهمية دراسة السوق.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على الحالة (٢-٣) السوق.
- شارك المعلم في مناقشة الأسئلة الآتية:
 - ١- ما الفكرة التي استوحاها شادي؟
 - ٢- كيف خطرت الفكرة لشادي؟
 - ٣- برأيك، هل كان شادي قادرًا على النجاح وحده؟ لماذا؟
 - ٤- من الأشخاص الذين ساعدوا شادي على تنفيذ فكرته؟
 - ٥- هل لاقت منتجات فكرة شادي إقبالاً من الطلبة؟ كيف كان ذلك؟
 - ٦- لماذا تعد تلبية رغبات الزبائن أمرًا ضروريًا؟
 - ٧- ما الخطوات التي قام بها شادي وأحمد ليتمكنّا من تنفيذ فكرتهما؟
 - ٨- برأيك، ماذا استفاد شادي، وأحمد، ووالد شادي، والمعلم، ومدير المدرسة من تنفيذ فكرة شادي عمليًا؟

السوق



شادي هو أحد طلبة الصف العاشر، وقد زار يوماً محل والده الذي يعمل نجاراً. وبينما كان يتجول في المحل وجد بعض القطع الخشبية المهملة، وعندما استفسر من والده عنها أجابه أنها قطع زائدة لا تصلح لشيء، فأخذ شادي يفكر في كيفية استخدام هذه القطع بصورة مفيدة، وتذكر أن صديقه أحمد الذي يدرس معه في الصف يحب النحت على الخشب، فخطر على باله فكرة جميلة، وانتظر إلى اليوم التالي ليلتقي بصديقه أحمد، ويخبره بها. وفي أثناء الاستراحة اجتمع شادي بأحمد، ودار بينهما الحوار الآتي:

شادي: لدي فكرة رائعة سنستفيد منها معاً.

أحمد: ما هذه الفكرة يا صديقي؟

شادي: أعرف أنك تحب النحت على الخشب، ولكنك لا تستطيع توفير القطع الخشبية التي تلزمك لإظهار موهبتك الفنية، أليس كذلك؟

أحمد: بلى. ولكن، ما الجديد في الموضوع؟

شادي: يملك والدي محلاً لنجارة الخشب، وقد لاحظت في أثناء زيارتي له يوم أمس وجود قطع خشبية صغيرة مهملة لا يستخدمها.

أحمد: ما الذي تفكر فيه يا شادي؟

شادي: أفكر في أن نستفيد من هذه القطع، ونستثمر المهارة التي تملكها.

أحمد: وكيف ذلك؟

شادي: سأجلب القطع الخشبية، وتتولى أنت عملية النحت عليها، ثم ألونها لتصبح تحفا قابلة للبيع.

أحمد: لمن سنبيع هذه التحف؟

شادي: ألم تتذكر عندما ذهبنا في رحلة مدرسية الشهر الماضي كيف أقبل الطلبة على شراء التحف من الأماكن الأثرية؟

أحمد: بلى، أتذكر.

شادي: الطلبة يحبون هذه المنتجات، ونحن سنبيعها لهم، وسنبدا بطلبة صفنا، وإذا نجحت الفكرة فإننا سنعممها على طلبة الصفوف الأخرى.

أحمد: ولكن، هل ستسمح لنا الإدارة ببيع هذه المنتجات للطلبة؟

شادي: لنعرض فكرتنا أولاً على المعلم، وهو سيؤدي لنا النصح والإرشاد.

أحمد: حسناً. ولكن، كيف نتأكد أن رفاقنا في الصف سيقبلون على شراء منتجاتنا؟

شادي: سنعمل عيّنات بسيطة لعرضها عليهم، ثم نسألهم عن رغباتهم، ونعمل على تحقيقها.

أحمد: أحسنت، لقد أعجبتني الفكرة، لنبدأ العمل فوراً.

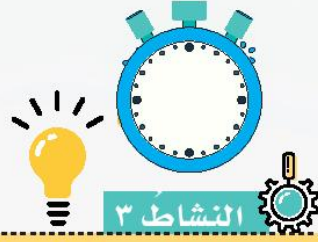
استشار شادي وأحمد المعلم، فأشار عليهما أن يعملوا ملخصاً لفكرتهما، وكيفية تنفيذها، ثم يعرضها على مدير المدرسة لينظر فيها، ويسمح لهما أن يباشرا العمل على تطبيقها. وما إن عرضا

فكرتُهُما على المديرِ حتى أُعْجِبَ بها كثيرًا، وشجَّعهُما، وسمحَ لهُما أن يُنفِذاها شريطةَ الالتزامِ بقوانينِ المدرسةِ وأنظمتِها جميعًا.

بعدَ يومينِ اجتمعَ شادي وأحمدُ بطلبةِ الصفِّ، وعرضا عليهِم بعضَ التحفِ الفنيةِ التي شكَّلاها منَ القطعِ الخشبيةِ، واستفسرا مِنْهُم عن التحسيناتِ التي قد تلبى رغباتِهِم، وتناوَل استحسناتِهِم، فأشارَ بعضُهُم إلى ضرورةِ التنويعِ في الأشكالِ، بحيثُ تشملُ نماذجَ لنباتاتٍ وحيواناتٍ، وبيوتًا، وأشكالًا هندسيةً مختلفةً، ومعالِمَ أثريةً مُعيَّنة، وأشارَ آخرونَ إلى وجوبِ الاهتمامِ بالألوانِ ودمجِها بطريقةٍ إبداعيةٍ، في حينِ أشارَ غيرُهُم إلى وجوبِ إضافةِ بعضِ النقوشِ الكتابيةِ التي تُعبِّرُ عن التحفةِ الفنيةِ، وأبدى آخرونَ رغبتَهُم في ظهورِ أسمائِهِم على هذهِ التحفِ.

بدأَ شادي وأحمدُ صنعَ تحفٍ فنيةٍ تناسبُ رغباتِ الجميعِ، ثمَّ عرضاها في الصفِّ للبيعِ بأسعارٍ مناسبةٍ؛ ما وفَّرَ لهُما دخلًا ساعدهُما على تحسينِ جودةِ مُنتجاتِهِما، وبعدَ مدَّةٍ قصيرةٍ أخذَا يبيعانِ هذهِ المُنتجاتِ لطلبةِ الصفوفِ الأخرى.

الحالة (٢-٣) : السوق.



تطبيق دراسة السوق.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تطبيق دراسة السوق الخاصة بمشروعك.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- حل أنت وزملاؤك في المجموعة أسئلة ورقة العمل (٢-٣): دراسة السوق.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في إجابات الأسئلة.



دراسة السوق

تعاون مع أفراد مجموعتك على الإجابة عن الأسئلة الآتية بناءً على فكرة مشروعكم الريادي المحدد سلفاً:

- ١- من الزبائن الذين ستقدمون لهم المنتج خاصتكم؟ (يجب تحديد هؤلاء الزبائن تحديداً دقيقاً).
- ٢- ما حاجات هؤلاء الزبائن ورغباتهم؟
- ٣- ما سلوكات الزبائن أو تصرفاتهم التي جعلتكم تكتشفون أن المنتج الذي ستقدمونه لهم مرغوباً لديهم؟
- ٤- هل ستحقق فكرة مشروعكم الأهداف المنشودة؟ كيف ذلك؟
- ٥- ما فائدة المنتج للزبائن؟
- ٦- هل يوجد في السوق المستهدف منافسون لكم؟ من هم؟
- ٧- حددوا مواطن القوة لأول ثلاثة منافسين لكم؟
- ٨- كيف يمكن لمنتجكم أن يتفوق على منتجات المنافسين؟ ما مواطن القوة في منتجكم؟

ورقة العمل (٢-٣) : دراسة السوق.



تذكر

دراسة السوق: عملية جمع، وتحليل، وتفسير للمعلومات المتعلقة بالسوق المُستهدف، والإفادة من هذه المعلومات قبل طرح مُنتج جديد لبيعه في السوق، فضلاً عن تحليل وتفسير المعلومات الخاصة بالزبائن الحاليين والمحتملين الذين قد يشترون المنتج.

مزايا دراسة السوق:

تساعد دراسة السوق على تعرّف حاجات الزبائن المُستهدفين، ورغباتهم، وأذواقهم، والأسعار المناسبة لهم، والمنافسين، فضلاً عن توفير المعلومات اللازمة التي تمكن أصحاب المنتجات من اتخاذ القرارات الصحيحة.

في ما يأتي أبرز مزايا دراسة السوق:

- تحديد مدى تقبل الزبائن للمنتج الجديد عند طرحه في السوق المُستهدف.
- بيان مدى إمكانية بيع المنتجات في السوق المُستهدف.
- التواصل الجيد مع الزبائن الحاليين؛ ما يساعد على معرفة حاجاتهم ومتطلباتهم، ودرجة رضاهم، والإفادة من مقترحاتهم لتحسين جودة المنتجات.
- التقليل من المخاطر المحتملة بصورة كبيرة؛ لأن أصحاب المنتج الذين يدرسون أحوال السوق سيعتمدون على معلومات حقيقية مُستمدة من السوق المُستهدف، فتكون قراراتهم أكثر صواباً ودقة من قرارات أصحاب المنتجات الذين لا يدرسون أحوال السوق.
- التعرف إلى المنافسين الموجودين في السوق، وتعرّف مواطن قوتهم؛ ما يساعد على التفوّق عليهم.

نشاطٌ بيتي:

ابحث في شبكة الإنترنت عن مفهوم دراسة السوق وأهمية هذه الدراسة، أو استفسر عن ذلك من أحد أفراد أسرتك، ثم اكتب تقريراً عن ذلك، ثم شارك معلمك وزملاءك في ما تتوصل إليه.





أسئلة الدرس

١- ما المقصود بمفهوم دراسة السوق؟

٢- برأيك، لماذا تُعدُّ دراسة السوق أمراً ضرورياً لنجاح المشروع واستمراريته مستقبلاً؟

٣- كيف يُمكن التغلُّب على مواطني القوَّة لدى المنافسين، وجذب الزبائن لشراء مُنتجك من دون مُنتجاتهم؟



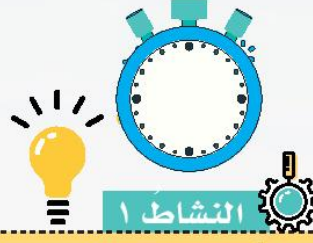
JNOB-JO.COM



الدرس الرابع إنشاء المشروع

تعرّفنا سابقاً حاجات الزبائن ورغباتهم، والمعلومات التي تساعد على تحديد جدوى طرح المنتجات الجديدة في الأسواق المستهدفة، ومدى تمييزها من منتجات المشروعات المنافسة، وسنتعرف الآن كيفية تحديد التكاليف اللازمة لإنشاء المشروع وتشغيله، وما يلزمه من نفقات أو مصروفات، وما يتطلبه التنفيذ من موقع مناسب، ومواد، وأدوات، وعمالة (موارد بشرية)، وتكلفة كل منها، فضلاً عن تحديد الأسعار المناسبة للمنتجات الخاصة بالمشروع لبيعها في السوق بما يناسب إمكانات الزبائن وقدراتهم الشرائية، وتحديد حجم التمويل (رأس المال) اللازم للبدء بالمشروع وتنفيذه عملياً، وتحديد مصادر التمويل الممكنة، ثمّ قياس مدى ربح المشروع.





التخطيط لتنفيذ المشروع.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على التخطيط لتنفيذ المشروع.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على الحالة (٢-٣) لتخطيط لتنفيذ المشروع، ثم شارك المعلم في مناقشة الأسئلة الآتية:

- ١- ما أهم الأمور التي يجب تحديدها عند التخطيط لتنفيذ المشروع؟
- ٢- كيف يمكن حساب تكاليف المشروع اللازمة لصنع المنتج؟
- ٣- كيف يمكن حساب تكلفة إنتاج القطعة الواحدة من المنتجات؟
- ٤- ما الأمور الواجب مراعاتها عند تحديد سعر البيع للقطعة الواحدة؟
- ٥- ما الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار موقع المشروع؟

هند طالبة في الصف العاشر، تجيد إعادة تدوير الورق المقوى والكرتون، وتصنع منه حقائب صغيرة وحافظات أقلام، ودفاتر ملاحظات متنوعة. لاحظت هند إقبال الزبائن المستهدفين على شراء منتجاتها، فقررت أن تبدأ مشروعها الخاص؛ لذا تواصلت مع معلمتها، ودار بينهما الحوار الآتي:

هند: إنني أجيد فن إعادة تدوير الورق المقوى والكرتون، وتحويله إلى منتجات مُتقنة الصنع، وقد لاقى عملي هذا استحساناً وقبولاً من معظم الطالبات، وحتى المعلمات. ولهذا أردت أن أستوضح منك عن الخطوة التالية التي يتعين علي القيام بها لبدء مشروعي بعدما درست حاجات الزبائن ورغباتهم في السوق المستهدف.

المعلمة: رائع يا هند، عليك الآن أن تحددى المواد والأدوات والعمالة اللازمة لصنع المنتج بصورته النهائية، وذلك بإعداد قائمة تضم كل ما يلزم، ثم تحديد الكميات أو الأعداد المطلوبة لكل منها.

في اليوم التالي اجتمعت هند بالمعلمة لتطلعها على القائمة الآتية التي أعدتها:

المواد والأدوات	الكمية
الورق المقوى	٣
الكرتون	٥
الألوان	١٥
أنواع اللاصق	٤
مقص	٣
خيوط	٥
شرائط ملونة	١٠
مواد أخرى	لا توجد
العمالة	العدد
رسام	١

المعلمة: أحسنت يا هند. ولكن، لماذا تحتاجين لوجود رسام؟
هند: يرغب بعض الزبائن في رسم بعض الشخصيات الكرتونية على المنتج. ولأنني لا أملك مهارة الرسم؛ فقد أردت الاستعانة بصديقتي رهف المعروفة بمهارتها المتميزة في الرسم.

المعلمة: هل ستعمل معك رهف من دون مقابل؟
هند: لا يا معلمتي، فقد اتفقنا أن يكون نصيبها دينارين عن كل لوحة ترسمها، وأخبرتني أنها تستطيع رسم (٥) لوحات فقط في الشهر الواحد، وبذلك يكون نصيبها (١٠) ديناراً شهرياً (عدد اللوحات التي ترسمها شهرياً $\times$ سعر اللوحة الواحدة).

المعلمة: كم عدد القطع التي يمكنك إنتاجها بهذا القدر من المواد والأدوات؟
هند: هذه الكمية تكفي لإنتاج (٥٠) قطعة.

المعلمة: حسناً. إذن، يجب أن تحددى الآن التكلفة الإجمالية لإنتاج المنتج بصورته النهائية؟
هند: كيف يمكنني ذلك؟

المعلمة: إن التكلفة الإجمالية لصنع المنتج تشمل مجموع التكاليف (المصروفات، أو النفقات) اللازمة لشراء المواد والأدوات، وأجور العمالة، فضلاً عن المصروفات الأخرى اللازمة لتصنيع المنتج حتى يصبح جاهزاً للبيع؛ لذا يتعين عليك تحديد التكلفة الكلية لكل ما ورد في القائمة باستخدام المعادلة الآتية:
الكمية المطلوبة $\times$ سعر الوحدة الواحدة.

في اليوم التالي أطلعت هند معلمتها على جدول التكاليف الآتي الذي أعدته، والذي يشمل الكميات وتكاليفها في الشهر الواحد:

المواد والأدوات	الكمية	تكلفة الوحدة (بالدينار)	التكلفة الكلية للمادة (الكمية × سعر الوحدة الواحدة)
الورق المقوى	٣	٢	٦
الكرتون	٥	٣	١٥
الألوان	١٥	١	١٥
أنواع اللاصق	٤	٢	٨
مقص	٣	٢	٦
خيوط	٥	٢	١٠
شرائط ملونة	١٠	١	١٠
مواد أخرى	لا توجد		
العمالة	العدد	الأجر بالدينار	الأجر الكلي
رسم	١	١٠	١٠

المعلمة: رائع يا هند. والآن عليك أن تُحددي موقعاً مناسباً لمشروعك، بحيث يكون قريباً من الزبائن، ويسهل الوصول إليه، فهل فكرت في ذلك جيداً؟

هند: نعم، لقد فكرت أن تكون غرفتي في البيت هي مكان التصنيع المبدئي لمنتجات مشروعِي، وهذا لن يكلفني شيئاً. وفي ما يخص موقع عرض المنتجات فقد اقترحتُ على معلمة مشغل التربية المهنية أن تُخصّص لي زاوية صغيرة أعرض فيها منتجاتي بعد استشارة إدارة المدرسة التي وافقت على ذلك، وهذا أيضاً لن يكلفني شيئاً، وهو قريب من الزبائن الذين يمكنهم الوصول إليه بكل سهولة ويسر؛ لأنهم يمثلون طالبات المدرسة نفسها.

المعلمة: هل توجد مصروفات أو نفقات أخرى؟

هند: نعم، سأحتاج إلى سيارة أجرة لنقل القطع التي أنتجها من البيت إلى المدرسة، وهذا سيكلفني (١٠) دنانير شهرياً.

المعلمة: إذن، يجب أن تحسبي الآن مجموع التكلفة الإجمالية لصنع المنتجات (خمسون قطعة في الشهر الواحد)؛ وذلك بجمع مختلف تكاليف المواد والأدوات والأجور كالآتي:

التكلفة الإجمالية = مجموع تكاليف المواد والأدوات والأجور جميعها

= تكلفة الورق المقوى + تكلفة الكرتون + تكلفة الألوان + تكلفة اللاصق + تكلفة المقص + تكلفة الخيوط + تكلفة الشرائط الملونة + تكلفة أجور العمالة + تكلفة أجور النقل.

$$= 6 + 15 + 15 + 8 + 6 + 10 + 10 + 10 + 10 + 10 = 90 \text{ ديناراً.}$$

المعلمة: لا بُد الآن من تحديد السعر اللازم لبيعها في السوق المستهدف. ولتحديد السعر، يلزمنا حساب تكلفة إنتاج القطعة الواحدة.

هند: وكيف ذلك يا معلمتي؟

المعلمة: تكلفة إنتاج القطعة الواحدة = التكلفة الإجمالية ÷ عدد القطع المنتجة.

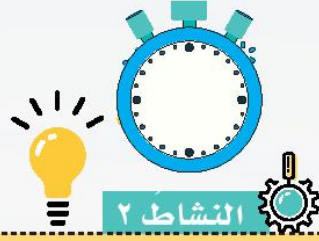
$$= 90 \div 50 = 1,80 \text{ دينار.}$$

إذن، يجب أن يكون سعر بيع القطعة الواحدة أكثر من دينار وثمانين قرشاً لتحقيق الربح، ويتعين عليك يا هند مراعاة أن يكون السعر مقبولاً للزبائن، وضمن نطاق أسعار السوق المطروحة.

هند: حسناً يا معلمتي، سأرى كيف يمكنني تحديد السعر.

في اليوم التالي أخبرت هند معلمتها أن السعر الذي يناسبها ويناسب الزبائن هو (٣) دنانير، وقد كان مقبولاً للجميع.

الحالة (٣-٢): التخطيط لتنفيذ المشروع.



أرباحي.

الهدفُ:

سيساعدُك هذا النشاطُ على حسابِ ربحِ المشروع.



التعليماتُ:

- ستعملُ ضمنَ مجموعة.
- اطلّعي أنتِ وزملاؤك في المجموعة على ورقة العمل (٣-٢): ربحُ المشروع، ثمّ أجبِ عن الأسئلة الواردة فيها.
- ناقشِ أنتِ وأفرادُ مجموعتكِ الإجابات مع المجموعات الأخرى.



تخيل نفسك مكان هند صاحبة مشروع إعادة التدوير، وأنت بحاجة إلى تحديد التكاليف والمصروفات اللازمة للبدء بتنفيذ مشروعك، ثم أجب عن الأسئلة الآتية:

- ١- ما قيمة المبلغ (رأس المال) الذي يلزمك للبدء بتنفيذ مشروعك؟
- ٢- إذا كنت تملك (٢٠) ديناراً من المبلغ المطلوب، فما قيمة المبلغ المتبقي؟
- ٢- حدد مصادر الحصول على التمويل اللازم (رأس المال) للبدء بتنفيذ المشروع:
 - المدخرات الشخصية.
 - المساعدة من الأقارب.
 - الاقتراض من الأصدقاء.
 - الاقتراض من الأقارب.
- ٤- إذا كان المبلغ مقترضاً، فكيف يمكنك سداد المبلغ؟
 - سداد المبلغ كاملاً بعد مدة مقدارها: ----- .
 - سداد المبلغ على أقساط، بحيث يكون مقدار القسط ----- خلال مدة ----- .
- ٥- حدد مقدار المبيعات الشهرية.
- ٦- حدد العائد من المبيعات (مجموع المبالغ المحصلة من بيع القطع خلال الشهر؛ أي: عدد القطع المباعة × سعر بيع القطعة الواحدة).
- ٧- حدد مقدار الربح (مجموع العائد من البيع — مجموع التكاليف).

ورقة العمل (٣-٢): ربح المشروع.

تذكّر

التخطيط لتنفيذ المشروع:

يُعَدُّ التخطيط لتنفيذ المشروع مهمًّا لتحديد كلِّ ما يلزمُ لبدء تنفيذهِ عمليًّا، وما يتطلبُهُ تصنيعُ المنتجِ بصورتِهِ النهائية، ثُمَّ بيعُهُ للزبائن على نحوٍ يلبي حاجاتهم ورغباتهم؛ وهذا يُحتمُّ على صاحب المشروع تحديد ما يأتي:

- الأدوات والمواد والوسائل والآلات اللازمة لتصنيع المنتج.
- العمالة (الموارد البشرية) التي يمكنها صنع المنتج وفقًا لقدراتها، ومهاراتها، وخبراتها.
- الموقع الجغرافي للمشروع، وقربه من السوق المستهدف، وسهولة الوصول إليه.
- كيفية وصول الزبائن إلى مكان المشروع أو منتجاته، ومدى توافر المواصلات.

تحديد جدوى المشروع:

يُمْكِنُ تحديدُ جدوى المشروع بتحديد حجم التمويل اللازم الأمتل لتشغيله، وذلك بتحديد التكاليف اللازمة لإنشاء المشروع وتشغيله، وكيفية الحصول على التمويل اللازم، وحسن إدارته واستخدامه لتحقيق الربح المنشود.

وفي ما يأتي الإجراءات الواجب اتباعها عند حساب ربح المشروع:

- ١- تحديد تكلفة المشروع الإجمالية، وذلك بإيجاد مجموع تكاليف المشروع كلها، مثل: تكلفة الأدوات والمواد، وأجور الموظفين، وتكلفة الموقع.
 - ٢- تحديد تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من المنتج؛ أي:
- تكاليف المشروع الإجمالية في المدة الزمنية المحددة ÷ الكمية الكلية المنتجة في تلك المدة الزمنية.
- ٣- تحديد السعر للوحدة الواحدة، بحيث يشمل تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة مع هامش الربح، ويكون ضمن نطاق الأسعار المتداولة في السوق المستهدف، والقدرة الشرائية للزبائن.
 - ٤- تحديد المبلغ (رأس المال) المطلوب لتنفيذ المشروع.

- ٥- تحديد طرائق الحصول على التمويل اللازم لبدء تنفيذ المشروع.
- ٦- تحديد العائد (الإيرادات) من المبيعات، بحيث يساوي كمية المنتج المباعة مضروبة في سعر البيع للوحدة الواحدة.
- ٧- تحديد ربح المشروع: العائد من المبيعات - تكلفة المشروع الإجمالية.



نشاط بيتي:

إذا طُلبَ إليكَ تأسيسُ مشروعٍ لزراعةِ أشجارِ الزينةِ الصغيرةِ، فهل يُمكنُكَ حسابُ مقدارِ الربحِ الذي سيُحقِّقه المشروعُ؟

ناقشْ أفرادَ أسرتِكَ في ذلك، ثمَّ شاركْ معلمَكَ وزملاءَكَ في النتائجِ التي تتوصَّلُ إليها.





أسئلة الدرس

١- ما المقصود بتكاليف المشروع الإجمالية؟

٢- ادرس الحالة الآتية، ثم أجب عن الأسئلة التي تليها:

صنعت ليال وشريكاتها الثلاث أواني خزفية من الصلصال وبعض مواد الزينة، وقد تطلب ذلك ما يأتي:

أ- شراء المادة الآتية:

- (١٠) كيلوغرامات من الصلصال بكلفة (٦) دنانير للكيلوغرام الواحد.

- شراء مواد الزينة الآتية:

- (٥٠) متراً من شرائط القماش الملونة بسعر دينارين للمتر الواحد.
- (٢٠٠) علبة من الألوان المائية بسعر دينار للعلبة الواحدة.
- (١٥) علبة خرز ملون بسعر دينار للعلبة الواحدة.

- استئجار غرفة في مبنى قريب من منازل الشريكات، قيمة إيجارها الشهري (٨٥) ديناراً تدفع في بداية الشهر.

ملحوظة: لم تحتج ليال وشريكاتها إلى أيدي عاملة؛ لأنهن يملكن المهارة والخبرة اللازمين لصنع الأواني الخزفية.

ب- تصنيع ليال وشريكاتها (٢٠٠) قطعة من المنتج ذات أشكال وحجوم مختلفة وألوان جذابة.

ج- تحديد ليال وشريكاتها سعر بيع القطع المختلفة بأربعة دنانير للقطعة الواحدة.

د- بيعت (١٦٠) قطعة من المنتج.

هـ- تجميعُ لِيالٍ وشريكاتها (٢٠٠) دينارٍ من مدَّخراتِهِنَّ الخاصَّةِ؛ إذ أسهمت كلُّ منهُنَّ بمبلغ (٥٠) دينارًا، واعتبرنَ المبلغَ جزءًا من رأسِ المالِ المطلوبِ.

و- اقترضَ لِيالٌ وشريكاتها المبلغَ المتبقي من رأسِ المالِ المطلوبِ من صندوقِ المرأةِ لتمويلِ المشاريعِ الصغيرة؛ على أن يُسدَّدَ هذا المبلغُ في صورةِ أقساطٍ شهريةٍ، قيمةُ كلِّ منها (٥٠) دينارًا.

المطلوبُ:

- ١- حسابُ التكلفةِ الإجماليةِ.
- ٢- حسابُ تكلفةِ إنتاجِ القطعةِ الواحدةِ.
- ٣- تحديدُ رأسِ المالِ المطلوبِ للبدءِ بتنفيذِ المشروعِ.
- ٤- تحديدُ المبلغِ المقرضِ.
- ٥- تحديدُ عددِ الأقساطِ الشهريةِ لسدادِ المبلغِ المقرضِ.
- ٦- حسابُ إيراداتِ البيعِ.
- ٧- حسابُ مقدارِ الربحِ.

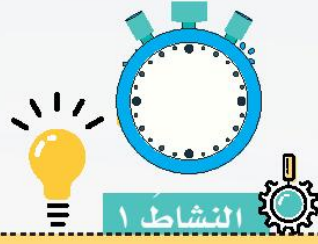


الدرس الخامس عرض المنتجات



بعد الانتهاء من صنع المنتجات يتعين الاتصال بالآخرين، وتعريف الزبائن بأنواع السلع والخدمات، وإبراز أهم مزايا هذه المنتجات بما يناسب رغبات الزبائن وأذواقهم، وذلك بلفت انتباههم، وإثارة اهتمامهم، وإقناعهم بشرائها، وهذا لا يتحقق إلا بالترويج لهذه المنتجات بطريقة فاعلة، وعرضها بشكل يجذب انتباه الممولين والمستثمرين، ويجعلهم مستعدين لتقديم الدعم والتمويل اللازمين لتبني فكرة المشروع، والتوسع في عملية الإنتاج.





النشاط ١

الترويج.

الهدف:

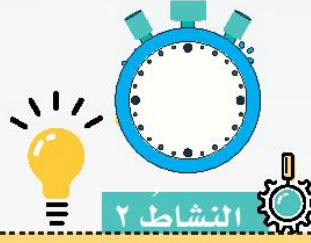
سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم الترويج.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اختر قائداً للمجموعة.
- أحضر أنت وأفراد مجموعتك ورقة بيضاء.
- وجه القائد إلى كتابة كلمة (الترويج) داخل دائرة وسط الورقة البيضاء.
- ساعد قائد المجموعة على إيجاد كلمات مفتاحية مرتبطة بمفهوم الترويج.
- يدون القائد الكلمات المفتاحية جميعها حول الدائرة المرسومة وسط الصفحة.
- صنع أنت وأفراد مجموعتك تعريفاً لمفهوم الترويج، مُستخدماً الكلمات المفتاحية المدونة في الورقة.
- ناقش أنت وأفراد مجموعتك المعلم في هذا التعريف.





وسائل الترويج.

الهدف:

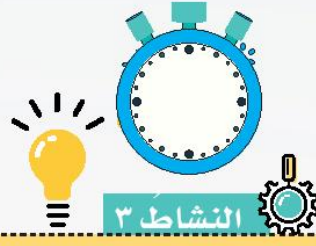
سيساعدك هذا النشاط على تحديد وسائل الترويج.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- أحضر أنت وأفراد مجموعتك ورقة بيضاء وقلمًا.
- دوّن أنت وأفراد مجموعتك رقم المجموعة في رأس الورقة.
- فكّر أنت وأفراد مجموعتك في أكبر قدر ممكن من وسائل الترويج للمنتجات.
- مرّر أنت وأفراد مجموعتك الورقة إلى المجموعة المجاورة (باتجاه عقارب الساعة).
- اطلع أنت وأفراد مجموعتك على المعلومات التي دونتها المجموعة السابقة، ثمّ دونوا نقاطًا أخرى غير مذكورة.
- تكرّر الخطوتان السابقتان حتى تعود كل ورقة إلى مجموعتها الأصلية.
- ناقش أنت وأفراد مجموعتك المعلم في النتائج التي توصلتم إليها.





أسلوب الترويج-

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تصميم أسلوب الترويج لمنتج مشروع المجموعة.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
 - صمم أنت وأفراد مجموعتك أسلوب الترويج لمنتج مشروعكم، وذلك بالإجابة عن الأسئلة الآتية:
- ١- ما أسلوب الترويج الذي ستستخدمونه في الترويج لمنتج مشروعكم؟
 - ٢- ما الطريقة التي ستستخدمونها (ضمن الأسلوب الخاص بالترويج) في الترويج لمنتج مشروعكم؟
 - ٣- ما السيناريو الخاص بأسلوب الترويج لمنتج المشروع؟
- صمم أنت وأفراد مجموعتك شكل الأسلوب الذي سيستخدم في الترويج لمنتج المشروع.
 - اعرض أنت وأفراد مجموعتك التصميم الخاص بكم أمام المجموعات الأخرى.



تذكّر

الترويج: أحد الأنشطة التسويقية التي تزوّد الزبائن بالمعلومات الخاصة بالمنتج؛ بغية التأثير في سلوكياتهم، وحفزهم إلى شراء هذا المنتج دون غيره، والإقبال على شرائه.

وسائل الترويج:

توجد وسائل عدّة لترويج المنتجات، أبرزها:

١- الإعلان: يكون ذلك عن طريق الإذاعة والتلفاز، أو البريد الإلكتروني، أو الرسائل النصية، والوسائل المطبوعة (مثل: الصحف، والمجلات) أو استخدام مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة، مثل: صفحات الفيس بوك، والتويتر، والانستغرام.

٢- البيع الشخصي: يقصد به التواصل المباشر مع الزبائن عن طريق رجال البيع (مندوبو المبيعات).

٣- تنشيط المبيعات: يتم ذلك بإقامة المعارض، وعمل المسابقات، وتخفيض الأسعار، وتقديم الهدايا، وتوزيع العينات المجانية.

هناك العديد من القيم التي يجب الالتزام بها في عمليات الترويج، ومن أهمها الالتزام بالأمانة والصدق والعدل والموضوعية في تقديم المنتجات.



نشاط بيتي:

ابحث في شبكة الإنترنت عن عروض تقديمية جاهزة، ثم اختر منها عرضاً ترى أنه لا يحفل بالجوانب الأساسية التي يتعين مراعاتها عند التصميم، وبين ذلك، ثم شارك معلمك وزملاءك في ما تتوصل إليه.





أسئلة الوحدة

١- عدد وسائل الترويج، ثم اذكر مثالا على كل منها.

٢- حدد عنصر الترويج المستخدم في كل من الحالات الآتية:

- أ- أعدت أحلام منشورا باستخدام برنامج الناشر الإلكتروني، وقد احتوى المنشور على صورة مُنتجها مُذِيلاً بعبارة جاذبة.
- ب- وزع عبد الرحيم - بالتعاون مع بعض موظفي الشركة - بعض المنتجات مجاناً على مجموعة من الزبائن لتجربته.
- ج- أعدت هند تقريراً بيّنت فيه نسبة مبيعات المنتج، ومدى إقبال الزبائن على شرائه، وبعض آرائهم، ثم نشرته في إحدى الصحف المحلية.
- د- أقام فادي معرضاً كبيراً دعا إليه الزبائن لتعرف منتجاته، والترويج لها.
- هـ- أعد علي مشهداً تمثلياً غنائياً يعرض المنتج الخاص به.
- و- قابلت سميرة - بالتعاون مع مُسوقي المشروع - بعض الزبائن، وعرفتهم بالمنتج، وحاولت إقناعهم بشرائه.
- ز- روج خلف لمنتجه بكتابة النص الآتي على باب المحل: "اشترِ قطعة، واحصل على هدية".

٣- برأيك، لماذا يُعد ترويج المنتج للزبائن أمراً ضرورياً؟



أسئلة الوحدة

١- وضح المقصود بكل مما يأتي:

أ- أداة سكامبر (SCAMPER).

ب- الترويج.

٢- استخدم أداة سكامبر (SCAMPER) في تطوير فكرة مُبتكرة من الأفكار الآتية:

الفكرة الجديدة المُبتكرة	الطريقة المُستخدمة	الفكرة الأصلية
		إطارات السيارات
		أوراق الجرائد
		الهاتف المحمول
		ستائر النوافذ

٣- اذكر مثالاً على كل أسلوب من أساليب الترويج الآتية:

أ- الترويج باستخدام الإعلان.

ب- الترويج باستخدام البيع الشخصي.

ج- الترويج باستخدام تنشيط المبيعات.

٤- ما أهم الأمور التي يجب تحديدها في دراسة السوق؟

٥- ما الجوانب التي يتعين تحديدها عند التخطيط لتنفيذ المشروع؟

٦- يتضمن مشروع عمر الفني إعداد لوحات فنية متنوعة بالرسم على المرايا بناءً على رغبة الزبائن، علماً أن تكلفة إنتاج اللوحة الواحدة هي (٨) ديناراً، وأن عدد اللوحات المباعة هو (٨٠) لوحة؛ أ- إذا رُسِمَت (١٠٠) لوحة فنية، فما التكلفة الإجمالية لإنتاجها؟

ب- إذا كان سعر البيع للوحة الواحدة هو (١٢) ديناراً، فما إيرادات البيع؟

ج- ما مقدار الربح؟

٤

الوحدة الرابعة

سلوكات مالية غير مسؤولة



- هل تعرف شخصاً تراكمت عليه الديون؟ هل عرفت سبب ذلك؟
- ماذا تعرف عن الكفالات؟ برأيك، هل يجب على الفرد أن يكفل شخصاً ما؟
- ما شعور الفرد حين يرفض البنك صرف شيك له؟

يمارس الأشخاص في مجتمعاتهم الكثير من السلوكات والعادات اليومية في تعاملاتهم مع أفراد أسرهم وأفراد المجتمع الذي يعيشون فيه. ومع تطور الحياة في مختلف مجالاتها، وبخاصة مجال التعاملات المالية، فقد ظهرت العديد من الخدمات والتسهيلات المالية التي أتاحت للفرد الحصول على النقد عن طريق الاقتراض، أو التعامل بالشيكات والكمبيالات مثلاً. غير أن غياب التخطيط في ما يخص كيفية إدارة النقود والأموال لدى كثير من أفراد المجتمع، وظهور بعض الممارسات والسلوكات غير المسؤولة؛ أدى إلى معاناة هؤلاء الأفراد مشكلات مالية مختلفة، مثل: تراكم الديون، والتعرض للمساءلة القانونية.

لذا جاءت هذه الوحدة لمناقشة موضوعين مهمين، هما: الإغراق في الدين، والممارسات المالية غير المسؤولة التي قد تلحق الضرر بالأفراد من دون قصد أو دراية. وركزت الوحدة أيضاً على طرح العديد من دراسات الحالة التي تحاكي الواقع، وتبين الأخطاء التي يقع فيها الأفراد في بعض التعاملات المالية، والأسباب التي أدت إلى ذلك، وكيفية تجنب الوقوع فيها؛ لما لذلك من أهمية كبيرة في دفع الضرر عن الأفراد، ورفع مستوى الوعي لديهم للتمييز بين الصحيح وغير الصحيح عند ممارسة المعاملات المالية المختلفة؛ تجنباً للوقوع في المشكلات.

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

- تعرّف مفهوم الإغراق في الدين.
- تحديد أسباب الإغراق في الدين.
- استنتاج كيفية تجنب الإغراق في الدين.
- الوعي بأهمية تجنب الإغراق في الدين.
- تعرّف مفهوم الممارسات المالية غير المسؤولة.
- تحديد بعض الممارسات المالية غير المسؤولة في ما يتعلق بالشيكات.
- تحديد بعض الممارسات المالية غير المسؤولة في ما يتعلق بالكمبيالات.
- تعرّف مفهوم الوكالة.
- تمييز الممارسات المالية المسؤولة من الممارسات المالية غير المسؤولة في ما يخص الوكالات.
- تعرّف مفهوم الكفالة.
- تمييز الممارسات المالية المسؤولة من الممارسات المالية غير المسؤولة في ما يخص الكفالات.
- الوعي بأهمية تجنب الممارسات المالية غير المسؤولة.

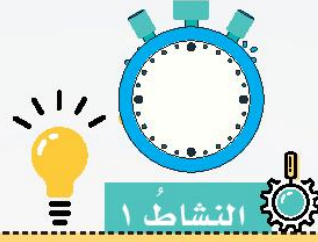


الدرس الأول الإغراق في الدين

تعرفنا سابقاً أهمية إعداد موازنة شخصية أو أسرية، وأثرها في إدارة الأموال بصورة صحيحة، وفي التخطيط لكيفية الموازنة بين الدخل والنفقات؛ إذ قد يضطر الفرد من دونها إلى الاقتراض من الأفراد، أو المؤسسات المصرفية، أو غيرها. وقد يواجه أحياناً أحوالاً طارئة تعوزه إلى الاقتراض من الآخرين؛ لذا يجب عليه أن يخطط لكيفية أداء الديون بصورة صحيحة لكيلا تتراكم وتزداد، فيتعذر عليه الوفاء بالتزاماته، وتسديد ديونه.

سنتعرف في هذا الدرس مفهوم الإغراق في الدين، والأسباب التي تؤدي إليه.





النشاط ١

مفهوم الإغراق في الدين.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم الإغراق في الدين.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على الحالة (٤-١) الإغراق في الدين، ثم أجب عن الأسئلة التي تليها.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في الإجابات.



إيمان والدَّين

تعملُ إيمانُ في إحدى الشركات الخاصة، وتتقاضى راتباً شهرياً مقداره (٦٠٠) دينار، وتُعيلُ أسرتها بحيث تُنفقُ (٢٠٠) دينار شهرياً من راتبها لتلبية بعض حاجات العائلة. أرادت إيمانُ إكمالَ دراستها الجامعية، وقررت -بعدَ الاستشارة- أن تقترض مبلغاً من البنك، وقد حصلت على مبلغ القرض -بعدَ إجراء اللازم- لقاء قسط قدره (١٥٠) ديناراً تُخصمُ من الراتب كلَّ شهر. وبعدَ ثلاثة أشهر وجدت إيمانُ نفسها مُرهقة من مشكلة المواصلات، فقررت شراءَ سيارة لتتمكن من التوفيق بين ساعات عملها وساعات دراستها في الجامعة، وقد حصلت على قرض السيارة -بعدَ إجراء اللازم- من إحدى مؤسسات التمويل التجارية لقاء قسط قدره (٢٠٠) دينار شهرياً.

بعدَ شهرين احتاجت إيمانُ إلى مبلغ (١٠٠٠) دينار لدفع تكاليف العملية الجراحية لوالدتها المريضة، فطلبت سلفة على راتبها من الشركة التي تعمل فيها، وتم الاتفاق على أن يسدّد المبلغ في صورة دفعات شهرية، قيمة كل منها (١٠٠) دينار.

وبعدَ مدّة وجيزة وجدت إيمانُ نفسها مُثقلة بالديون، ولا تستطيع الموازنة بين دخلها ونفقاتها وديونها المتراكمة، وأخذت تُفكر في الوضع المالي الذي وصلت إليه، وفي عدم قدرتها على تأمين متطلباتها الأساسية، فاهتدت إلى فكرة الاقتراض من إحدى مؤسسات التمويل والتسهيلات التجارية لتتمكن من تلبية حاجاتها الرئيسية. وخلال أسبوعين استطاعت الحصول على مبلغ (٨٠٠) دينار من صندوق تمويل المرأة؛ على أن يسدّد المبلغ بدفع قسط قدره (٧٥) ديناراً شهرياً، وبهذا تمكّنت إيمانُ من تأمين المبلغ اللازم للوفاء بحاجاتها وحاجات أسرتها مدّة شهرين فقط.

بعدَ ذلك أدركت إيمانُ أنها أصبحت غارقة جداً في الديون؛ ما جعلها تُقصر عن تسديد جميع الأقساط المطلوبة منها دفعة واحدة، وهو ما اضطرّها إلى التفاوضي عن دفع قسط السيارة إلى شركة التسهيلات التجارية مدّة ثلاثة أشهر متتالية؛ ما عرضها للمساءلة القانونية.

إيمان والدَّين

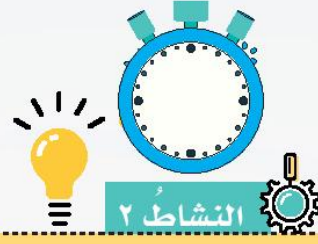
بعد قراءتك الحالة السابقة، أجب عن الأسئلة الآتية:

- ١- كم يبلغ دخل إيمان الشهري؟
- ٢- هل تملك إيمان مصادر دخل أخرى غير راتب العمل؟
- ٣- ما قيمة المبلغ الشهري الذي تُنفقه إيمان على تلبية بعض حاجات العائلة؟
- ٤- كم تبلغ قيمة الأقساط التي تدفعها إيمان شهرياً؟
- ٥- هل يفي دخل إيمان بتلك النفقات والأقساط؟
- ٦- برأيك، هل كانت القرارات التي اتخذتها إيمان وجعلتها مُثقلة بالديون صحيحة؟ لماذا؟
- ٧- برأيك، ما الدروس المستفادة من هذه الحالة؟
- ٨- هل سمعت من قبل بمصطلح الإغراق في الدين؟ ما هو؟

الحالة (٤-١): الإغراق في الدين.



JNOB-JO.COM



أسباب الإغراق في الدين.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تحديد أسباب الإغراق في الدين.



التعليمات:

- فكّر وحدك في أهم الأسباب التي تُفضي إلى الإغراق في الدين.
- ناقش زميلك في النتائج التي تتوصل إليها.
- ناقش طلبة الصف في هذه النتائج.



تذكر

الإغراق في الدين: هو الإفراط والمبالغة في الاقتراض غير المدروس، الذي لا يتناسب مع مستوى دخل الفرد؛ ما يؤدي إلى عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات مدّة من الزمن.

أسباب الإغراق في الدين:

يتسبّب الاقتراض العشوائي غير المسؤول في تراكم الديون، وعدم القدرة على أدائها، ويسهم في ذلك التسرع في اتخاذ القرارات المالية التي ينقصها الفهم ودراسة التكلفة الحقيقية لتسديد القرض، فضلاً عن تدني ثقافة المقترضين المالية، وضعف قدرتهم على إدارة شؤونهم المالية بصورة صحيحة،

وفي ما يأتي بعض الأسباب التي تؤدي إلى الإغراق في الدين:

- ١- عدم إعداد الموازنة الشخصية التي تُبين مدى شمول الدخل للنفقات.
- ٢- سوء إدارة الأموال، وهدرها.
- ٣- عدم إدراك مخاطر الاقتراض بصورة كافية.
- ٤- الإسراف في شراء الأشياء، وهو ما يتسبّب أحياناً في لجوء الفرد إلى الاقتراض، في ما يُعرف بالقروض الاستهلاكية؛ أي اقتراض الفرد لشراء الأشياء التي تستهلك في حينها، ولا تدوم مدّة طويلة، مثل: الأطعمة، والأشربة، والرحلات.
- ٥- غياب ثقافة الادخار؛ ما يضطر الأفراد إلى الاقتراض.

نشاط بيتي:

ابحث مع أفراد أسرته مفهوم الإغراق في الدين، واطلب إليهم عرض أمثلة واقعية على بعض الحالات التي أدت إلى إتهام كاهل الأفراد بالديون، ثم ناقش زملاءك في ذلك.





أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بمفهوم الإغراق في الدين.

٢- اذكر ثلاثة أسباب تؤدي إلى الإغراق في الدين.

٣- برأيك، ما العلاقة بين عدم الادخار وتراكم الديون على بعض الأفراد؟

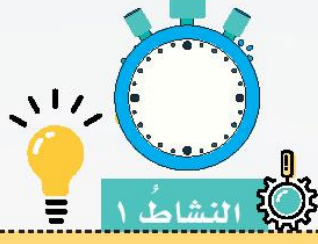
٤- برأيك، لماذا يجب على الأفراد الوعي بمفهوم الإغراق في الدين؟



الدرس الثاني تجنُّب الإغراقِ في الدَّينِ

يُفَضَّلُ الابتعادُ عن الدَّينِ واجتنابهُ قدرَ المستطاعِ. وفي حالِ اضطرُّ المرءُ إلى الاستدانةِ، فلا بُدَّ أنَّ يعيَ جيِّداً أنَّه قادرٌ على الوفاءِ بذلكَ؛ لكيلا يعانيَ مشكلاتٍ ونهاياتٍ لا تُحمدُ عُقباها. وقدَّ أشارت بعضُ الدراساتِ إلى تزايدِ أعدادِ الأشخاصِ الذينَ لا يستطيعونَ تحمُّلَ الإحساسِ بالدَّينِ نفسياً، والذينَ تعثرَهم حالةٌ منَ الوهنِ والكآبةِ تدفعُهم إلى الاعتقادِ بعدمِ القدرةِ على التحكمِ في الدَّينِ، فيشعرونَ بالعجزِ التامَّ، ويعانونَ أعراضَ الاكتئابِ والقلقِ وتشتَّتِ التفكيرِ؛ ما يحوِّلُ دونَ التركيزِ على إيجادِ حلولٍ عمليةٍ للمشكلةِ.





تجنب الإغراق في الدين.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف كيفية تجنب الإغراق في الدين.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- ادرس أنت وزملاؤك في المجموعة الحالة التي يحدثها لكم المعلم من بين الحالات الآتية: (٢-٤)، (٣-٤)، (٤-٤)، (٥-٤)، (٦-٤)، ثم وضّحوا وجهة نظركم حيالها.
- وجه أنت وزملاؤك في المجموعة نصائح إلى الأشخاص الذين ورد ذكرهم في الحالة؛ ليتجنبوا خطر تراكم الديون.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في النتائج التي توصلتم إليها.



الحالات

الحالة الأولى

تعمل فاطمة في شركة، براتب قدره (٦٠٠) دينار، وهي مقتنعة بمقولة "أصرف ما في الجيب، يأتك ما في الغيب"؛ لذا سارعت إلى شراء طقم كنب جديد لغرفة المعيشة في بيتها، وذلك ضمن عروض الأقساط الميسرة التي أعلن عنها محل الأثاث. وقد بلغت قيمة القسط الشهري (١٠٠) دينار، تدفع مدة عشرة أشهر متتالية، علماً أن فاطمة تدفع قسط سيارة للبنك، قدره (٢٠٠) دينار شهرياً، وقسط أدوات كهربائية بقيمة (١٥٠) ديناراً شهرياً.

الحالة (٢-٤)

الحالة الثانية

يبلغ راتب أنس الشهري (٥٠٠) دينار، وهو يريد استئجار بيت وتأثيثه قبل موعد الزواج الذي سيقام بعد شهر ونصف. انتهى أنس من حساب جميع النفقات اللازمة لحفل الزفاف، ثم رتب أولوياته، فوجد أنه بحاجة إلى مبلغ (١٠٠٠٠) دينار، علماً أن مجموع مدخراته يبلغ فقط (٧٠٠٠) دينار؛ لذا افترض بقية المبلغ من والده؛ على أن يعطيه (١٠٠) دينار شهرياً، وقد استأجر بيتاً تبلغ قيمة أجرته الشهرية (١٠٠) دينار.

الحالة (٢-٤)

الحالة الثالثة

أرادت سلمى أن تزور صديقتها في إحدى الدول المجاورة. وبعدما فرغت من ترتيب أولويات نفقاتها وجدت أنها بحاجة إلى مبلغ (١٥٠٠) دينار، فقررت أن تقترض هذا المبلغ من البنك لقاء قسط شهري قدره (١٠٠) دينار، علماً أن راتب سلمى الشهري هو (٢٥٠) ديناراً.

الحالة (٤-٤)

الحالة الرابعة

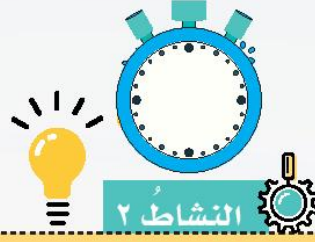
يسكن هاشم في بيت مُستأجر، ويدفع مبلغ (٢٥٠) ديناراً شهرياً أجراً له، علماً أن راتبه الشهري يبلغ (١٠٠٠) دينار، وأن راتب زوجته التي تعمل مُدرسة هو (٤٠٠) دينار. اتفق الزوجان على شراء بيت للسكن، وقد اشترى بيتاً -بعد الاستشارة- عن طريق الاقتراض من البنك، وبلغت قيمة قسطه الشهري (٤٥٠) ديناراً.

الحالة (٥-٤)

الحالة الخامسة

اتفقت هند مع زملائها في العمل على إعداد نظام مالي تعاوني، بحيث يدفع كل منهم مبلغ (١٥٠) ديناراً شهرياً مدّة (١٠) أشهر، ويحصل الجميع بالتناوب على مبلغ (١٥٠٠) دينار خلال هذه المدّة. وما إن حان دور هند للحصول على المبلغ حتى أنفقتّه على تجديد أثاث البيت، علماً أن راتبها يبلغ (٨٠٠) دينار، وقسط قرض السيارة هو (٢٠٠) دينار تدفع إلى البنك شهرياً، وقسط قرض بيتها هو (٢٥٠) دينار تدفع شهرياً إلى إحدى شركات التمويل غير المصرفية.

الحالة (٦-٤)



النشاط ٢

التخلص من الإغراق في الدين.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف كيفية التخلص من الإغراق في الدين.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- جهّز أنت وزملاؤك في المجموعة القصاصات الورقية الست، ثم رّفّمها بالأرقام من (١) إلى (٦).
- اطو القصاصات، ثم ارمها وسط المجموعة.
- التقط قصاصة واحدة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على ورقة العمل (٤-١) التخلص من الإغراق في الدين.
- افتح القصاصة التي التقطتها، وتعرف الرقم الذي فيها.
- اطلع في ثلاث دقائق على المحور المطابق لرقم قصاصتك في ورقة العمل، ثم فكر في إجابة سؤاله، محاولاً استخلاص النتيجة خاصته.
- ناقش أفراد مجموعتك في النتائج التي توصلتم إليها، ثم اعملوا على تحسينها، ودونوا النتيجة النهائية في مكانها من ورقة العمل، وذلك في مدة لا تتجاوز عشر دقائق.
- اعرض أنت وزملاؤك في المجموعة هذه النتائج أمام المجموعات الأخرى.

الرقم	المحور	النتيجة
١-	اذكر سببين من أسباب الإغراق في الدين.	
٢-	اشرح بلغتك مفهوم الإغراق في الدين.	
٣-	فكر في طريقة جديدة يمكن بها تجنب الإغراق في الدين.	
٤-	فرق بين العبارتين الآتيتين من حيث المعنى: أ- "يجب عليك يا بلال أن تتجنب خطر الإغراق في الدين." ب- "يتعين عليك يا بلال أن تتخلص من خطر الإغراق في الدين."	
٥-	ادرس الموقف الآتي، ثم أجب عما يليه من أسئلة: "يبلغ دخل أحمد (٥٠٠) دينار، يدفع منها (١٢٠) دينارًا قسطًا لقرض السيارة، و (٢٠٠) دينارًا قسطًا لقرض شخصي، و (١٠٠) دينارًا إيجار البيت، و (٤٠) دينارًا قيمة فواتير الكهرباء والماء." أ- هل أحمد غارق في الدين؟ لماذا؟ ب- ما النصائح التي تُسديها إلى أحمد ليتخلص من ديونه؟	
٦-	فكر في ابتكار منتج يساعد الأشخاص على التحكم في نفقاتهم، وإدارة أموالهم، وتجنب الدين (يمكنك تصميم رسم تعبيري، أو دعاية، أو شعار معين، أو برنامج خاص بحساب النفقات ومواءمة الدخل).	

ورقة العمل (١-٤): التخلص من الإغراق في الدين.

تذكر

أصبحت الحياة أكثر تعقيداً من السابق؛ نظراً إلى كثرة متطلبات الأشخاص الأساسية، وتزايد الإقبال على الكماليات التي تفوق تكاليفها في الغالب دخولهم الشهرية؛ ما يدفعهم في كثير من الأحيان إلى الاقتراض لسد الفجوة بين الدخل وتكاليف الحياة.

ولكن، إذا أصبح الاقتراض عادة يعتادها الشخص، فإن الديون ستتراكم عليه مع مرور الوقت، وتثقل كاهله، فيدخل في دوامة لا تنتهي، وهو الأمر المهم الذي يغفل عنه الكثيرون.

يُمكن للشخص أن يتجنب الوقوع في مأزق الديون المتراكمة (الإغراق في الدين) باتباع ما يأتي:

١- تجنب الاقتراض من غير ضرورة: إذ لا يجب الاقتراض لشراء الكماليات، مثل: الاقتراض من أجل السفر الترفيهي، وشراء مجموعة من الأجهزة المنزلية، أو سيارة جديدة، وشراء أثاث للبيت، أو تجديده. فالأقراض يجب أن يكون أمراً استثنائياً لا أمراً اعتيادياً.

٢- الابتعاد عن الشراء بالتقسيط: يجب شراء الحاجيات نقداً، ودفع ثمنها كاملاً عن طريق الادخار، وعدم الانسياق خلف الدعايات الجاذبة المغرية لبعض المحال التي تبيع بالتقسيط.

٣- الالتزام بالموازنة الشخصية الشهرية: يساعد ذلك على تحديد النفقات والمصروفات الأساسية، ويجعلها موائمة للدخل الشهري. أمّا في حال وجود مصروفات إضافية غير مخططة لها، فإنها ستمثل عبئاً على الدخل، وربما تكون على حساب المتطلبات الأساسية.

٤- الإنفاق الرشيد: يجب تخطيط عملية الإنفاق تخطيطاً جيداً؛ لكيلا يضطر المرء إلى الاستدانة أو الاقتراض للإنفاق على الكماليات.

٥- الحفاظ على الممتلكات الشخصية: يجب الاعتناء جيداً بالممتلكات الشخصية، واستخدامها بصورة صحيحة لتظل بحالة جيدة بعيداً عن التلف، فلا نضطر إلى إنفاق المزيد من النقود لاستبدالها أو صيانتها.

٦- الادخار: يجب ادخار جزء من الدخل الشهري لحالات الطوارئ والأزمات؛ فمهما كانت المدخرات قليلة، فإنها ستزداد وتتمو بمرور الوقت.

إنَّ تَجَنُّبَ الإِغْرَاقِ فِي الدَّيْنِ هُوَ إِجْرَاءٌ وَقَائِيٌّ يَحْفَظُ الْمَرْءَ مِنْ خَطَرِ تَرَاكُمِ الدِّيُونِ. وَتَوْجُدُ الْعَدِيدِ مِنْ الْأَسَالِيبِ وَالطَّرَائِقِ الَّتِي تَعَلَّمْنَاهَا، وَالَّتِي تَسَاعَدُنَا عَلَى ذَلِكَ، غَيْرَ أَنَّ بَعْضَ الْأَفْرَادِ يَجْهَلُونَهَا؛ مَا يَجْعَلُهُمْ يَغْرِقُونَ فِي الدَّيْنِ. وَلِهَذَا يَجِبُ إِسْدَاءُ بَعْضِ النَّصَائِحِ إِلَى الْأَشْخَاصِ الْغَارِقِينَ فِي الدَّيْنِ لِمُسَاعَدَتِهِمْ عَلَى مُوَاجَهَةِ هَذِهِ الْمَشْكِلةِ وَمُعَالَجَتِهَا. وَفِي مَا يَأْتِي أَهَمُّ النَّصَائِحِ:

١- التَّفَكُّيرُ فِي الْأَسْبَابِ الَّتِي جَعَلَتْ الشَّخْصَ مَدِينًا، حَتَّى يَتِمَكَّنَ مِنْ تَغْيِيرِ الْعَادَاتِ وَالْأَحْوَالِ الَّتِي دَفَعَتْهُ إِلَى الْاسْتِدَانَةِ، وَاتِّخَاذِ الْخُطُواتِ اللَّازِمَةِ لِمَنْعِ تَكَرُّارِ الْاسْتِدَانَةِ وَالْاِقْتِرَاضِ.

٢- تَجَنُّبُ الْمَزِيدِ مِنَ الدِّيُونِ، وَالتَّرْكِيزُ عَلَى تَسْدِيدِ الدِّيُونِ الْحَالِيَةِ، وَعَدَمُ اللُّجُوءِ إِلَى الْاسْتِدَانَةِ أَوْ الْاِقْتِرَاضِ مِنْ جِهَاتٍ أُخْرَى لِأَدَاءِ الدَّيْنِ الْحَالِي.

٣- إِعْدَادُ مُوَازَنَةِ شَخْصِيَّةٍ، وَالِاتِّزَامُ بِهَا؛ فَتَحْدِيدُ الْوَضْعِ الْمَالِيِّ الْحَالِيِّ بِتَتَبُعِ الدَّخْلِ وَالنَّفَقَاتِ هُوَ أَمْرٌ ضَرُورِيٌّ لِلتَّخَلُّصِ مِنَ الدَّيْنِ خِلَالَ مَدَّةٍ زَمْنِيَّةٍ قَصِيرَةٍ. وَلَا شَكَّ فِي أَنَّ دِرَاسَةَ النَّفَقَاتِ وَتَرْشِيدَهَا قَدْرَ الْمُسْتَطَاعِ يُسَهِّمُ فِي مَعْرِفَةِ الْمَالِ الْمَتَّبَقِيِّ مِنَ الدَّخْلِ، وَكَيْفِيَّةِ الْإِفَادَةِ مِنْهُ فِي أَدَاءِ الدَّيْنِ.

٤- التَّخَلُّصُ مِنْ أَحَدِ الدِّيُونِ؛ بِزِيَادَةِ الدَّفْعَةِ الشَّهْرِيَّةِ الْخَاصَةِ بِهِ، وَتَخْصِيصِ دَفْعَاتٍ أَقْلَ لِلدِّيُونِ الْأُخْرَى، ثُمَّ تَكَرُّارُ الْعَمَلِيَّةِ لِدَيْنٍ أُخَرَ، وَهَكَذَا.

٥- الْبَحْثُ عَنْ مَصَادِرِ دَخْلٍ أُخْرَى؛ إِذْ يَتَعَيَّنُ عَلَى الشَّخْصِ الْمُثْقَلِ بِالدِّيُونِ أَنْ يَبْحَثَ عَنْ مَصَادِرٍ أُخْرَى لِلدَّخْلِ مِثْلَ الْعَمَلِ الْإِضَافِيِّ؛ لِتَحْسِينِ وَضْعِهِ الْمَالِيِّ، وَأَدَاءِ الدَّيْنِ الْمُتَرَاكِمِ عَلَيْهِ، وَالتَّخَلُّصِ مِنْهُ تَدْرِيجِيًّا.

٦- عَمَلُ خُطَّةٍ لَتَرْشِيدِ الْاسْتِهْلَاكِ، وَتَقْلِيلِ الْإِنْفَاقِ عَلَى الْكَمَالِيَّاتِ، وَإِعْدَادُ مُوَازَنَةٍ مَالِيَّةٍ لِلضَّرُورِيَّاتِ فَقَطْ.

نشاط بيتي:

ابحث في شبكة الإنترنت عن نصائح تُجنبنا الوقوع في الدين وتراكمه، ثم ناقش أفراد أسرتك في هذه النصائح، ثم اكتب تقريراً عن ذلك، واعرضه على المعلم والزملاء في الصف.





أسئلة الدرس

١- كيف يُمكنُ للمرءِ تجنبُ الإغراقِ في الدين؟

٢- ادرسِ الحالاتِ الآتية، ثمَّ بيِّنْ إذا كانَ التصرفُ مقبُولاً مُبرِّراً ذلك، وقَدِّمِ النصيحةَ إذا كانَ غيرَ مقبُولٍ:

الرقمُ	الحالةُ	التصرفُ (مقبولٌ، غيرُ مقبُولٍ)	التبريرُ	النصيحةُ
١-	استدانَ فؤادُ مالاً منَ عمرَ ليتمكَّنَ منَ دفعِ قسطِهِ الشهريِّ إلى البنكِ.			
٢-	أعادتَ وفاءُ ترتيبَ ديونها المتراكمة، وقرَّرتَ أنْ تسدَّ أحدَ الديونِ بزيادةِ قسطِهِ الشهريِّ للتخلُّصِ منه كلياً.			
٣-	أنفقتَ شهراً المكافأةَ الماليةَ التي حصلتَ عليها منَ العملِ على شراءِ غسَّالةٍ جديدةٍ، علماً أنَّ لديَّها غسَّالةٌ أخرى في البيتِ.			
٤-	يدفعُ محمدٌ الكثيرَ منَ الأقساطِ الشهرية؛ لذا أشارَ عليه علاءٌ أنْ يعملَ عملاً إضافياً في ساعاتِ المساءِ.			

٣- برأيك، لماذا يجبُ تجنبُ الإغراقِ في الدين؟



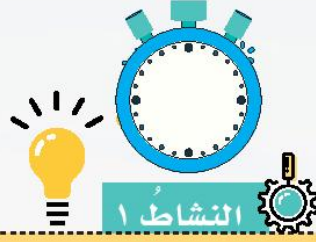
الدرس الثالث الممارسات المالية غير المسؤولة: الشيكات



تعرّفنا سابقاً أنّ اللجوء إلى الاقتراض عند الضرورة هو أمر مقبول، إلا أنّ الإفراط فيه قد يُغرق صاحبه، ويجعله يعاني أزمات مالية صعبة؛ ما يُعرضه للمساءلة القانونية. وتعرّفنا أيضاً أهمية تجنب الإغراق في الدين، وطرائق التخلص منه. وتأسيساً على ذلك، فإن الوعي بالممارسات المالية الصحيحة، وبطرائق تعاملنا مع الخدمات المالية التي تُيسر شؤون حياتنا؛ يجعلنا أكثر حرصاً عند إجراء بعض التعاملات المالية في حياتنا اليومية، مثل التعامل مع الشيكات، أو الكمبيالات، أو الوكالات، أو الكفالات. غير أننا لا نعرف حقيقة أنها قد تكون مصدراً لوقوعنا في الأخطاء؛ ما قد يُعرضنا للمساءلة القانونية من دون دراية أو قصد. ولتجنب الوقوع في هذه الأخطاء؛ يتعين علينا أن نكون أكثر وعياً وإدراكاً لكل المعاملات المالية التي نقوم بها.



JNOB-JO.COM



مفهوم الشيك.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تذكر مفهوم الشيك.



التعليمات:

- ناقش مع المعلم الأسئلة الآتية:

١- تعرفنا سابقاً أنه يمكننا طلب دفتر شيكات بعد فتح حساب بنكي وإيداع النقود فيه، فمن يذكّرنا بتعريف الشيك؟

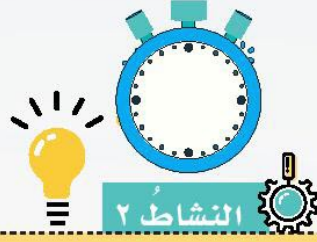
٢- ما البيانات الواجب توافرها في الشيك؟

٣- هل يحسن أصحاب الشيكات أو المستفيدون منها استخدامها دائماً، أم توجد ممارسات غير مسؤولة يرتكبها هؤلاء من دون دراية أو قصد؟

يصرف للمستفيد الأول فقط

Date _____ التاريخ	دفتر الشيك	ادفعوا بموجب هذا الشيك
Pay Against This Cheque		لأمر
To _____	مبلغ وقدره	J.D. دينار فلس
The Sum Of _____		
التوقيع		
Sign. _____		

Please do not write under this line - الرجاء عدم الكتابة تحت هذا الخط



الشيكات من دون رصيد.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تحديد الممارسات المالية غير المسؤولة عند التعامل مع الشيكات من دون رصيد.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على ورقة العمل (٢-٤) أحمد والشيكات.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة ورقة العمل، ثم أجيبوا عن أسئلتها.
- اعرض أنت وزملاؤك في المجموعة إجابات الأسئلة أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في هذه الإجابات.



JNOB-JO.COM

اشترى أحمدُ بعضَ الأدواتِ الكهربائيّةِ من محلِّ سميرٍ للأجهزة الإلكترونيّة بتاريخ ١/٤/٢٠١٨م، وبلغت قيمةُ المشتريات (١٥٠٠) دينار، دَفَعَ منها أحمدُ (٥٠٠) ديناراً نقداً، وحرَّرَ شيكاً قيمته (١٠٠٠) ديناراً لمحلِّ سميرٍ بتاريخ ٥/٤/٢٠١٨م، علماً أن رصيدَ أحمدَ في البنك هو (٢٠٠٠) دينار.

أجب عن الأسئلة الآتية:

- ١- هل تصرف أحمدُ بصورةً صحيحة حين حرَّرَ شيكاً بقيّة المبلغ المطلوب؟ لماذا؟
- ٢- هل يستطيعُ سميرُ صرفَ الشيكِ من البنك قبل تاريخ ٥/٤/٢٠١٨م؟ لماذا؟
- ٣- هل يُمكنُ لسميرٍ أن يسحبَ مبلغاً أكبرَ من المبلغ المدوّن في الشيك؟ لماذا؟
- ٤- هل يستطيعُ أحمدُ أن يسحبَ أي مبلغٍ من رصيده خلال هذه المدّة؟ وضّح إجابتك.
- ٥- ماذا سيحدثُ في الحالات الآتية:

أ- سحبُ أحمدَ (١٠٠٠) ديناراً من الرصيد بتاريخ ٣/٤/٢٠١٨م، ثمّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنك بتاريخ ٥/٤/٢٠١٨م.

ب- سحبُ أحمدَ (١٥٠٠) ديناراً من الرصيد بتاريخ ٢/٤/٢٠١٨م، ثمّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنك بتاريخ ٥/٤/٢٠١٨م.

ج- سحبُ أحمدَ (٢٠٠٠) ديناراً من الرصيد بتاريخ ٤/٤/٢٠١٨م، ثمّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنك بتاريخ ٥/٤/٢٠١٨م.

د- حدوثُ خلافٍ بين أحمدَ وسميرٍ، وإصدارُ أحمدَ أمراً للبنك بعدم صرفِ قيمة الشيكِ بتاريخ ٤/٤/٢٠١٨م، ثمّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنك بتاريخ ٥/٤/٢٠١٨م.

هـ- تأخُّرُ أحمدَ عن دفعِ أقساطِ القرض الشخصي، وحجزُ البنك رصيدَ أحمدَ بتاريخ ٢/٤/٢٠١٨م، ثمّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنك بتاريخ ٥/٤/٢٠١٨م.

ورقة العمل (٤-٢): أحمدُ والشيكات.



الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على اكتشاف خطر الاستهانة بالتعامل مع الشيكات.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- أحضر أنت وأفراد مجموعتك ورقة بيضاء وقلمًا.
- ليكتب أحدكم رقم المجموعة في رأس الورقة.
- استمع أنت وأفراد مجموعتك إلى المعلم عند قراءته للحالات الواردة ذكرها في ورقة العمل (٤-٣) التعامل مع الشيكات، التي تبين بعضًا من السلوكيات التي يمارسها الأفراد عند التعامل مع الشيكات، حيث ستعرض تلك الحالات واحدة تلو الأخرى.
- دون أنت وأفراد مجموعتك رقم الحالة التي يتم استعراضها في الورقة الخاصة بالمجموعة، مبيّنين وجهة نظركم تجاهها (تأييد هذا التصرف أو رفضه مع بيان السبب).
- ناقش أنت وأفراد مجموعتك المعلم في النتائج التي تتوصلون إليها.

الحالات (سلوكات يمارسها الأفراد عند التعامل مع الشيكات)

الحالة الأولى: تحرير سناء شيكا لفؤاد قيمته (٥٠٠) دينار، علماً أنها لا تملك أي رصيد في البنك.

الحالة الثانية: تحرير عادل شيكا لعبير قيمته (١٥٠٠) دينار، وتغيير توقيع المعتمد لدى البنك مُتعمداً.

الحالة الثالثة: تحرير سمية شيكا لأحمد قيمته (١٢٠٠) دينار، علماً أن رصيدها في البنك هو (٢٠٠) دينار.

الحالة الرابعة: تحرير مهند شيكا لروان قيمته (٧٥٠) دينار، علماً أن رصيده في البنك هو (٢٠٠٠) دينار، إلا أنه محجوز للبنك بسبب قرضه الخاص.

الحالة الخامسة: تحرير سمير شيكا لشريكه فراس من دون تحديد المبلغ، علماً أن رصيده في البنك هو (٥٠٠٠) دينار.

الحالة السادسة: تحرير سهى شيكا لشركة سعاد قيمته (٥٠٠٠) دينار لقاء شراء بضاعة، واعتبار الشيك ضماناً للشركة بتيح لها استرداد ثمن البضاعة من سهى حال توافر المبلغ، علماً أن رصيده سهى الآن في البنك أقل من القيمة المطلوبة.

الحالة السابعة: اعتادت أميرة التوقيع على جميع أوراق دفتر الشيكات حال صدوره من البنك المعتمد لحسابها؛ ليكون جاهزاً عند تحرير أي شيك.

الحالة الثامنة: احتفاظ صالح بدفتر الشيكات في خزنته الخاصة في البيت.

ورقة العمل (٤-٢): التعامل مع الشيكات.

تذكر

مفهوم الشيك:

الشيك: صك مكتوب وفق شروط حددها القانون، وهو يتضمن أمراً يطلب فيه شخص يسمى الساحب من شخص آخر يسمى المسحوب عليه أن يدفع بمقتضاه مبلغاً معيناً من النقود إلى الساحب، أو إلى شخص معين، أو إلى حامله. وفي هذه الحالة، يجب توافر مبلغ كاف في الحساب البنكي لصاحب الشيك بحيث يُعادل (يساوي) قيمة الشيك عند تحريره، علماً أنه يمكن تحديد اسم المسحوب عليه في الشيك، أو كتابة كلمة "لحامله".

يحتوي الشيك على بيانات تشمل اسم الساحب (صاحب الحساب البنكي)، ورقم حسابه. أما بقية الخانات فتترك فارغة، ويتولى العميل نفسه مهمة تعبئتها، وتشمل تاريخ الشيك، واسم المستفيد، ومبلغ الشيك بالأرقام، ومبلغ الشيك بالكلمات، وتوقيع الساحب، والرقم التسلسلي للشيك.

الممارسات غير المسؤولة عند التعامل مع الشيكات:

عند تحرير الساحب (صاحب الحساب البنكي؛ محرر الشيك) شيكاً من دون رصيد، فإنه سيتعرض لعقوبة الحبس، ودفع غرامات مالية معينة بموجب قانون العقوبات الأردني؛ لذا يجب على المرء أن يتوخى الحيلة والحذر عند تحرير الشيكات، وأن يكون على دراية تامة بأهم الأمور التي تجنبه الوقوع في الممارسات غير السليمة أو غير المسؤولة عند تعامله مع الشيكات، مثل تحرير شيك من دون رصيد، وهذا يشمل الحالات الآتية:

- ١- انعدام الرصيد: أي عدم وجود رصيد في الحساب البنكي.
- ٢- عدم كفاية الرصيد: أي إن المبلغ المتوافر في الحساب البنكي غير كاف، ولا يُعادل قيمة المبلغ المكتوب في الشيك.
- ٣- عدم قابلية الشيك للسحب: يُقصد بذلك وجود حساب ورصيد كاف في الحساب البنكي، ولكن الرصيد غير قابل للسحب؛ إما للحجز عليه لأغراض قانونية، وإما لأنه تحت الحراسة، وإما لإفلاس صاحب الحساب البنكي الذي حرر الشيك.

٤- سحب الرصيد كله، أو سحب جزء منه: مثال ذلك قيام الساحب بسحب الرصيد كاملاً، أو سحب جزء منه قبل موعد استحقاق الشيك؛ لمنع المستفيد من تحصيل قيمة الشيك، أو جعل الرصيد غير كاف لتغطية قيمة المبلغ المكتوب في الشيك.

٥- الأمر بعدم الدفع: أي إعطاء الساحب البنك أمراً بعدم صرف قيمة الشيك للمستفيد منه.

نصائح لتجنب الممارسات المالية غير المسؤولة عند التعامل مع الشيكات:

لا يمكن الإفادة من الشيك بوصفه أداة وفاء بالديون إلا باستخدامه استخداماً صحيحاً، وتجنب الممارسات غير المسؤولة عند إصدار الشيكات. ولضمان ذلك؛ لا بد من مراعاة ما يأتي:

١- توافر المبلغ المطلوب وقت إصدار الشيك؛ أي وجود مبلغ من النقود في الحساب المسحوب على البنك، يستحق الأداء، وكفي لدفع قيمة الشيك، ويمكن التصرف فيه بموجب الشيك.

٢- إحلال الشيك محل النقود؛ إذ يجب أن يكون الأمر الصادر من الساحب إلى المسحوب عليه هو أمراً بأداء مبلغ معين من النقود، وإلا عد الشيك باطلاً.

٣- وجوب أن يكون الرصيد المتوافر في الحساب البنكي للساحب مستحق الأداء وقت إصدار الشيك، وغير معلق استيفاؤه على شرط، أو مقترن بأجل (وقت لاحق) من تاريخ إصدار الشيك؛ إذ يعد الأجل في حكم العدم، لذا يجب أن يكون الشيك واجب الدفع عند الاطلاع.

٤- عدم التلاعب بالمعلومات المدونة في الشيك، وإحداث الأخطاء المقصودة عند إصداره، مثل إدراج التواريخ غير المعتمدة لدى البنك.

٥- عدم التهاون في تحرير الشيكات، أو التوقيع عليها وهي فارغة من البيانات، وتجنب تحرير شيكات موقعة على بياض؛ أي عدم تحديد المبلغ المطلوب سحبه من الرصيد البنكي بموجب الشيك.

٦- وجوب الاحتفاظ بالشيكات في أماكن يصعب على الأشخاص غير المخولين الوصول إليها؛ لمنع إساءة استخدامها، وتجنب إلحاق الضرر بأصحابها.

نشاط بيتي:

ناقش أفراد أسرتك في مخاطر استخدام الشيكات بصورة غير مسؤولة، وما يترتب على ذلك من مشكلات قد تُعرض أصحابها للمساءلة القانونية، ثم شارك المعلم والزملاء في المعلومات التي تتوصل إليها.





أسئلة الدرس

١- ما المقصود بعدم قابلية الشيك للسحب؟

٢- علّل ما يأتي:

أ- يجب الاحتفاظ بالشيكات في أماكن يصعب على الأشخاص غير المخولين الوصول إليها.

ب- يجب أن يكون الرصيد المتوافر في الحساب البنكي للساحب مستحقاً الأداء وقت إصدار الشيك.

ج- عدم التهاون في تحرير الشيكات، أو التوقيع عليها وهي فارغة من البيانات.

٣- ما الفرق بين الحالتين الآتيتين من حيث توافر الرصيد في الحساب البنكي:

أ- أرادت حنان صرف شيك من البنك كانت قد تسلمته من مروة ثمناً لبعض الجواهر التي اشترتها مروة من حنان، إلا أن موظف البنك أخبر حنان أن الشيك مرفوض لانعدام الرصيد في حساب مروة.

ب- أراد سالم أن يصرف شيكاً من البنك كان قد تسلمه من عيسى ثمناً للبضاعة التي اشتراها عيسى من محل سالم للإلكترونيات، إلا أن موظف البنك أخبر سالماً أن الشيك مرفوض لعدم كفاية الرصيد في حساب عيسى.

٤- ادرس الحالات الآتية، وبين رأيك فيها، مُبرراً إجابتك:

أ- حرّرت صفاء شيكاً لميسون قيمته (٤٠٠) دينار بتاريخ ٢٠١٨/٤/٥ م، ثم سحبت في اليوم نفسه كامل الرصيد من حسابها البنكي.

ب- حرّرت إسماعيل شيكاً لعبد السلام قيمته (٢٠٠٠) دينار لقاء بضاعة اشتراها منه بتاريخ ٢٠١٨/٦/٦ م، وقد تفقّد رصيده في اليوم نفسه، فوجده (١٨٠٠) دينار، فأودع (٥٠٠) دينار في الرصيد.

ج- حرّرت ثريا شيكاً لتماما قيمته (٦٠٠) دينار بعد شرائها عقد ذهب منها بتاريخ ٢٠١٨/٣/٥ م. وحين أدركت أن رصيدها في البنك غير كافٍ غيرت توقيعها عمداً ليتسنى لها الوقت لإيداع المبلغ المتبقي فور حصولها على الراتب.

د- أخذ سعيد يحمل دفتر شيكاته في جيبه أينما يذهب بعد توقيعهِ على أربعة شيكات منها وهي فارغة من البيانات.



الدرس الرابع الممارسات المالية غير المسؤولة: الكمبيالات



تعرفنا سابقاً بعض الممارسات المالية غير المسؤولة عند التعامل مع الشيكات، والنصائح التي تُجنبنا الوقوع في الأخطاء عند استخدام الشيكات، وسنتعرف الآن بعض الممارسات المالية غير المسؤولة عند التعامل مع الكمبيالات، وكيفية تجنب هذه الممارسات، والشكل (١-٤): الكمبيالة، يوضح أحد أشكال الكمبيالة، حيث تظهر الكمبيالة بأشكال عدة.

كمبيالة					
اسم المدين:	عنوانه:				
اسم الكفيل:	عنوانه:				
مكان تحرير الكمبيالة:	الرقم:...../.....				
مكان الوفاء:					
	<table><tr><td>فلس</td><td>دينار</td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	فلس	دينار		
فلس	دينار				
فقط مبلغ وقدره					
بموجب هذه الكمبيالة ويتاريخ ادفع لأمر السيد					
المبلغ المرقوم أعلاه وقدره					
والقيمة وصلت نقدًا بعد القبول					
أكفل المدين بالاستحقاق وبعده					
توقيع الكفيل	توقيع المدين				

الشكل (١-٤): الكمبيالة.



مفهوم الكمبيالة.

الهدف:

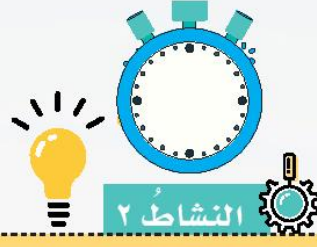
سيساعدك هذا النشاط على تذكر مفهوم الكمبيالة.



التعليمات:

- ناقش مع المعلم الأسئلة الآتية:

- ١- تعرّفنا سابقاً أنّ الكمبيالة تُمثّل إحدى طرائق الدفع، وأنّها وسيلةٌ بديلةٌ لاستخدام النقود والعملات الورقية والمعدنية، فمنّ يُذكرنا بتعريف الكمبيالة؟
- ٢- ما البيانات الواجب توافرها في الكمبيالة؟
- ٣- هل يُحسّن أصحاب الكمبيالات أو المستفيدون منها استخدامها دائماً، أم توجد ممارسات غير مسؤولة يرتكبها هؤلاء من دون دراية أو قصد؟



البيانات الأساسية في الكمبيالة.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تحديد البيانات الأساسية في الكمبيالة.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على الشكل (٤-٢): بيانات الكمبيالة.
- استنتج أنت وزملاؤك في المجموعة البيانات الأساسية الواجب توافرها في الكمبيالة.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة النتائج التي تتوصلون إليها أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في أهم البيانات الأساسية الواجب توافرها في الكمبيالة.





اسم المدين عنوانه

اسم الكفيل عنوانه

فلس ☐ دينار ☐ والدفع بها

الرقم تاريخ الاستحقاق

بموجب هذه الكمبيالة وتاريخ أدفع لأمر

المبلغ الرقم أعلاه وقدره

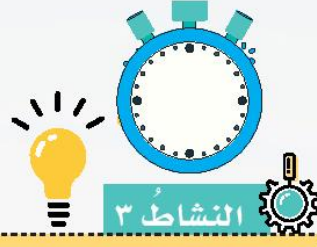
والقيمة وصلتنا بعد المعاينة والقبول

أكفل المدين عند الاستحقاق وبعده إذا استحققت الكمبيالة ولم تدفع حينها تصبح جميع الكمبيالات مسنحة الدفع

توقيع الكفيل توقيع المدين

تحريراً في ٢٠٠ / /

الشكل (٤-٢): بيانات الكمبيالة.



الخطأ في استخدام الكمبيالات.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تحديد الممارسات المالية غير المسؤولة عند استخدام الكمبيالات.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على الحالة التي يحددها لكم المعلم من بين الحالات الآتية: (٧-٤).
- (٨-٤). (٩-٤). (١٠-٤).
- حدد أنت وزملاؤك في المجموعة الممارسة المالية غير المسؤولة عند استعمال الأفراد للكمبيالات في هذه الحالة.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في النتائج التي تتوصلون إليها.

الحالة الأولى

اشترت أمال سيارة من معرض البيع لتجارة السيارات بمبلغ (٩٠٠٠) دينار بتاريخ ٢٠١٨/١/١م، وقد دفعت (٥٠٠٠) دينار نقداً مباشرة إلى صاحب المعرض؛ على أن تُقسط المبلغ المتبقي على دفعات شهرية، قيمة كل منها (٥٠٠) دينار.

طلب صاحب المعرض من أمال أن توقع على عدد من الكمبيالات التي تستحق الدفع في الأول من كل شهر؛ لضمان حقه في تحصيل المبلغ المتبقي من ثمن السيارة، وقد وافقت أمال على ذلك، ووقعت على (٩) كمبيالات، قيمة كل منها (٥٠٠) دينار، وهي تستحق الدفع بداية كل شهر (اليوم الأول من الشهر).

التزمت أمال بالتسديد والدفع في الوقت المحدد حتى جاء موعد دفع قيمة الكمبيالة الثامنة، فأخبرت صاحب المعرض أن هذه الكمبيالة هي الأخيرة؛ لأنها تكون بذلك قد التزمت بدفع كامل المبلغ المتبقي من ثمن السيارة، إلا أن صاحب المعرض أخبرها بوجود كمبيالة أخرى تستحق الدفع بتاريخ الأول من الشهر القادم؛ ما يعني أنها ملزمة بدفع (٥٠٠) دينار أخرى.

١- ما المبلغ المتبقي من ثمن السيارة بعدما دفعت أمال مبلغ (٥٠٠٠) دينار؟

٢- كم عدد الكمبيالات التي وقعتها؟

٣- كم عدد الكمبيالات التي كان يفترض أن توقعها؟

٤- ما تاريخ استحقاق أول كمبيالة وآخر كمبيالة وقعتها؟

٥- هل تلزم الكمبيالة التاسعة أمال بالدفع؟ لماذا؟

٦- هل يحق لصاحب المعرض أن يطالب أمال بالدفع بالرغم من الخطأ الذي حدث

عند توقيع الكمبيالة التاسعة؟ لماذا؟

٧- هل ستعرض أمال للمساءلة القانونية في حال رفضها دفع الكمبيالة التاسعة؟

لماذا؟

٨- بم تتصح أي شخص لكيلا يقع في الخطأ الذي ارتكبه أمال؟

الحالة (٤-٧)

الحالة الثانية

بتاريخ ٢٠١٨/٦/٥م، اشترى محمود بضاعة من محل الأمل بمبلغ (٢٠٠٠) دينار، غير أنه لم يكن يملك هذا المبلغ وقتئذٍ، فوقع كمبيالة لصاحب المحل من دون تحديد موعد الاستحقاق، وقد اتفقا شفهيًا أن يمهله صاحب المحل مدة شهرين لتأمين ثمن البضاعة. بعد أسبوعين حدث خلاف بين محمود وصاحب المحل لأسباب خاصة، فلم يلتزم صاحب المحل بالاتفاق الشفهي، وطالب محمودًا بقيمة الكمبيالة. وحين رفض محمود الدفع لعدم امتلاكه المبلغ كاملاً، رفع صاحب المحل دعوى عليه لمطالبته بقيمة الكمبيالة.

١- متى حرّر محمود الكمبيالة؟

٢- لمن حرّرت؟

٣- ما تاريخ استحقاقها؟

٤- هل يعدّ الاتفاق الشفهي بين محمود وصاحب المحل ملزماً لاستيفاء مبلغ الكمبيالة؟
لماذا؟

٥- هل يحق لصاحب المحل المطالبة بقيمة الكمبيالة قبل الموعد المتفق عليه؟ لماذا؟

٦- ما الخطأ الذي وقع فيه محمود عند تحرير الكمبيالة؟

٧- لو كنت مع محمود في أثناء شرائه البضاعة، ما النصيحة التي تُسديها إليه؟

الحالة (٤-٨)

الحالة الثالثة

استدانت مرُح مبلغ (٩٦٠) ديناراً من سائدة بتاريخ ٢٠١٨/٦/١٠م، وقد اتفقت مع سائدة أن تعطّيها كامل المبلغ بعد ثلاثة أشهر. وحتى تضمن سائدة حقّها في استرداد المبلغ من مرُح؛ طلبت إليها أن تحرّر لها كمبيالة بقيمة المبلغ المطلوب، على أن تستحق بعد ثلاثة أشهر من تاريخ تحريرها.

وافقت مرُح على طلب سائدة، ولكنّها دونت المبلغ بالأرقام: (٩٦٠) ديناراً، وبالأحرف: ستمئة وتسعون ديناراً. وبتاريخ ٢٠١٨/٩/١٠م، طلبت سائدة من مرُح أن تُسدّد لها المبلغ، فأعطتها مرُح (٦٩٠) ديناراً فقط، إلا أن سائدة طالبتها بدفع المبلغ كاملاً، وهو (٩٦٠) ديناراً، وقرّرت أن تشتكي على مرُح، ولكن القانون كان إلى جانب مرُح.

١- متى حرّرت الكمبيالة؟

٢- لمن حرّرت؟

٣- ما تاريخ استحقاقها؟

٤- ما مقدار المبلغ الفعلي الذي استدانتته مرُح من سائدة؟

٥- كم ديناراً دفعت مرُح إلى سائدة؟

٦- ما الخطأ الذي وقعت فيه سائدة عند تحرير الكمبيالة؟

٧- بم تتصح أي شخص لكي لا يقع في الخطأ الذي ارتكبتته سائدة؟

الحالة (٩-٤)

الحالة الرابعة

اشترى خالدٌ من عبدِ الله بضاعةً قيمتها (٧٥٠) دينارًا بتاريخ ٢٤/٣/٢٠١٨م، غير أنه لم يكن يملك هذا المبلغ كاملاً، فدفع إلى عبدِ الله (٢٥٠) دينارًا؛ على أن يعطيه بقية المبلغ بعد أسبوعين من تاريخه.

طلب عبدُ الله من خالدٍ تحريرَ كمبيالةٍ بالمبلغ لضمانِ حقِّه في استردادِ القيمة المتبقية للبضاعة عند حلول تاريخ الاستحقاق المتفق عليه، فاستجاب خالدٌ لطلبه، وأشار في الكمبيالة إلى أن الدفع سيكون بعد أسبوعين من تاريخ كتابتها، لكنه لم يحدد المبلغ المطلوب فيها.

١- متى حررت الكمبيالة؟

٢- ما تاريخ استحقاقها؟

٣- ما مقدار المبلغ المتبقي من ثمن البضاعة الذي يتعين على خالد أن يدفعه إلى عبدِ الله؟

٤- هل يحق لعبدِ الله المطالبة بقيمة الكمبيالة بتاريخ ٢٠/٣/٢٠١٨م؟ لماذا؟

٥- هل يحق لعبدِ الله المطالبة بمبلغ أكثر من (٥٠٠) دينار؟ لماذا؟

٦- ما الخطأ الذي وقع فيه خالد عند تحرير الكمبيالة؟

٧- بم تنصح أي شخص لكيلا يقع في الخطأ الذي ارتكبه خالد؟

الحالة (٤-١٠)

تذكرُ الكمبيالةُ :

هي ورقةٌ تحوي أمرًا بالدفعِ من طرفٍ إلى آخرَ (قد يكونُ بنكًا، أو شخصًا)، بحيثُ يدفعُ أولُهُما في تاريخٍ مُعَيَّن مبلغًا مُحددًا من النقودِ إلى الطرفِ الثاني.

تُستخدمُ الكمبيالةُ للدفعِ الآجلِ تبعًا لتاريخِ استحقاقِها، فهي مثلُ الدينِ الواجبِ أدائه في وقتٍ مُحددٍ بتاريخٍ؛ لذا تُعدُّ الكمبيالةُ مؤجلةَ الدفعِ لا واجبةَ الدفعِ مباشرةً، ويمكنُ تحريرُها في نموذجٍ خاصٍّ بها، أو في ورقةٍ بيضاء.

يجبُ أن تحتوي الكمبيالةُ على البياناتِ الإلزاميةِ الآتية:

- ١- كلمة (كمبيالة): يجبُ أن تحتوي الورقةُ على كلمة (كمبيالة) بنصٍّ حريٍّ، وباللغة التي كُتبتَ فيها.
- ٢- تاريخُ الإنشاء: أي التاريخُ الذي كُتبتَ فيه الكمبيالة.
- ٣- مكانُ الإنشاء: المكانُ الذي حررتَ فيه الكمبيالة.
- ٤- المبلغ: يُمثِّلُ أمرَ الدفعِ بالنقودِ، ويكونُ مكتوبًا بالأرقام.
- ٥- أمرُ الدفعِ بالنقود: يجبُ أن تشملَ الكمبيالةُ عبارةً "ادفعوا لأمرِ فلانٍ كذا وكذا"؛ أي أداءُ مبلغٍ مُعَيَّن من النقودِ، يكونُ مكتوبًا بالأحرف.
- ٦- اسمُ المسحوبِ عليه: هو اسمُ مَنْ يلزمُهُ الوفاءُ؛ أي المُلتزمُ بدفعِ المبلغِ المُحددِ إلى حاملِ الكمبيالة وقتَ الاستحقاق.
- ٧- المستفيدُ (أو الحامل): هو اسمُ الشخصِ الذي تحرَّرَ له الكمبيالة من طرفِ الساحبِ عندَ إنشائها، والذي يحقُّ له قبْضُ قيمتها من المسحوبِ عليه وقتَ الاستحقاق.

٨- اسمُ السَّاحِبِ وتوقيعهُ: هُوَ الشَّخْصُ الَّذِي حَرَّرَ الكُمبِيَالَةَ وأَمَرَ المَسْحُوبَ عَلَيْهِ بِدَفْعِ مَبْلَغٍ مُعَيَّنٍ إِلَى المَسْتفِيدِ فِي الوَقْتِ وَالْمَكَانِ المُحَدَّدَيْنِ (وَيُمْكِنُ أَنْ يَكُونَ السَّاحِبُ هُوَ المَسْحُوبُ عَلَيْهِ).

٩- تَارِيخُ الاسْتَحْقَاقِ: التَّارِيخُ الَّذِي يَجِبُ فِيهِ عَلَى المَسْحُوبِ عَلَيْهِ أَنْ يَدْفَعَ المَبْلَغَ إِلَى المَسْتفِيدِ، أَوْ إِلَى حَامِلِ الكُمبِيَالَةِ.

١٠- مَكَانُ الوَفَاءِ: يَجِبُ تَحْدِيدُ مَكَانِ دَفْعِ المَبْلَغِ تَحْدِيدًا دَقِيقًا.

تحتوي الكُمبِيَالَةُ عَلَى بَعْضِ البَيَانَاتِ الَّتِي لَا يُشْتَرَطُ تَوَافُرُهَا دَائِمًا، وَالَّتِي تَتِمَثَّلُ فِي مَا يَأْتِي:

١- اسمُ الكَفِيلِ وتوقيعهُ: هُوَ الشَّخْصُ الَّذِي يَتَكَفَّلُ بِدَفْعِ المَبْلَغِ فِي حَالِ تَعَذُّرِ عَلَى المَسْحُوبِ عَلَيْهِ الدَّفْعُ وَفَتِ الاسْتَحْقَاقِ.

٢- اسمُ الشَّاهِدِ وتوقيعهُ: هُوَ الشَّخْصُ الَّذِي شَهِدَ عَلَى تَحْرِيرِ الكُمبِيَالَةِ وَالبَيَانَاتِ فِيهَا.

التَّعَامُلُ مَعَ الكُمبِيَالَاتِ:

تَكْفُلُ الكُمبِيَالَةُ الْحَقَّ لَطَرْفِيهَا؛ لِذَا يَجِبُ التَّحَقُّقُ مِنْ سَلَامَتِهَا، وَدَقَّتِهَا، وَصَحَّةِ البَيَانَاتِ الْوَارِدَةِ فِيهَا، وَعَدَمُ التَّهَاقُوتِ فِي إِصْدَارِهَا.

وَفِي مَا يَأْتِي أَهَمُّ الْأُمُورِ الَّتِي يَنْبَغِي مَرَاعَاتُهَا عِنْدَ اسْتِخْدَامِ الكُمبِيَالَاتِ:

أ- التَّحَقُّقُ مِنْ صَحَّةِ البَيَانَاتِ الْإِلْزَامِيَةِ لِلْكُمبِيَالَةِ.

ب- تَدْوِينُ كُلِّ مَا اتَّفَقَ عَلَيْهِ بِنَصِّ صَرِيحٍ فِي الكُمبِيَالَةِ مِنْ دُونِ الْاعْتِمَادِ عَلَى الْإِتْفَاقِ الشَّفَهِيِّ.

ج- التَّحَقُّقُ مِنْ أَنَّ الرِّصِيدَ الْبَنكِيَّ يَحْوِي المَبْلَغَ الْمَطْلُوبَ فِي الكُمبِيَالَةِ وَفَتِ اسْتَحْقَاقِهَا.

د- مِطَابَقَةُ قِيَمَةِ الْمَبَالِغِ عِنْدَ كِتَابَتِهَا بِالْأَرْقَامِ وَالْأَحْرَفِ.

هـ- عَدَمُ تَحْرِيرِ الكُمبِيَالَاتِ عَلَى بَيَاضٍ.

نشاط بيتي:

ابحث في شبكة الإنترنت أو في أي مصادر أخرى عن نموذج لكميالية، ثم اطلع على أهم البيانات الإلزامية التي وردت فيها، ثم شارك معلمك وزملاءك في ما تتوصل إليه.





أسئلة الدرس

١- ما البيانات الإلزامية التي يجب أن تتضمنها الكمبيالة؟

٢- ادرس الحالات الآتية، مبيّناً الخلل الذي حصل عند تحرير الكمبيالة، وما يترتب على ذلك:

أ- تحرير زبيدة كمبيالة لفادية بتاريخ ٢٠١٨/٥/٢م، قيمتها (٥٠٠) دينار، لقاء شراء بعض أدوات التجميل اللازمة للمحل الذي تعمل فيه، واتفاقها مع فادية شفهيّاً أن يكون الأداء والدفع بتاريخ ٢٠١٨/٥/٢٠م.

ب- تحرير ماجد كمبيالة بتاريخ ٢٠١٨/٦/٢م، قيمتها (١٥٠٠) دينار، لقاء شراء بضاعة من محل الكمال لمواد البناء؛ على أن يتم الدفع بتاريخ ٢٠١٨/٦/٢٠م، والاتفاق شفهيّاً أن يكون الدفع في محل ماجد؛ لأنه لا يملك سيارة تقله إلى محل الكمال. وفي يوم استحقاق الكمبيالة اتصل ماجد بصاحب محل الكمال ليُرسل أحدهم لتسليم المبلغ المطلوب واسترداد الكمبيالة، إلا أن صاحب محل الكمال رفض ذلك، وطلب إلى ماجد أن يحضر هو إلى محله.

ج- تحريراً بيسان كمبيالة لفايزة، قيمتها (١٢٠٠) دينار، لقاء شراء مجموعة من الأدوات الكهربائية. وبالرغم من حرص بيسان عند تدوين البيانات جميعها في الكمبيالة، فإنها كتبت في خانة المبلغ بالأحرف: ألفان ومئة دينار فقط لا غير. وعند تاريخ استحقاق الكمبيالة طلبت فايزة من بيسان أن تدفع لها مبلغ (٢١٠٠) دينار.

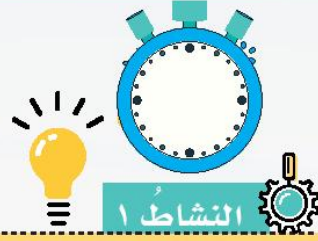


الدرس الخامس الممارسات المالية غير المسؤولة: الوكالات



يلجأ الأفراد كثيرًا إلى طلب المساعدة من غيرهم، وذلك بأداء بعض الأعمال نيابة عنهم؛ نتيجة انشغالهم، أو عدم تمكنهم من القيام بها لظروف معينة، أو نقص الخبرة الكافية لإتمامها وحدهم على أفضل حال، في ما يُعرف بالتوكيل. ومن ذلك توكيل أحدهم شخصًا آخر بإنجاز عمل معين له، أو التصرف بأمر خاص به، مثل: الشراء، والبيع، وغير ذلك من المعاملات المالية.





مفهوم الوكالة.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم الوكالة.



التعليمات:

- ادرس الحالة الآتية:
- "طلب أشرف إلى زميله أنس أن يشتري له قميصاً أبيض اللون قبل نهاية الأسبوع ليرتديه في الاحتفال السنوي الذي ستيمة الشركة التي يعمل فيها، وأعطاه مبلغ (٢٠) ديناراً لشراء القميص المطلوب. بعد يومين اشترى أنس قميصاً أبيض اللون قصير الكمّين بـ (١٥) ديناراً بعدما حصل على خصم خاص من البائع في متجر للملابس الرجالية لا تسترد فيه البضاعة ولا تستبدل، وقرّر أن يخبر أشرف أنه اشترى القميص بـ (٢٠) ديناراً.
- حين شاهد أشرف القميص لم يعجبه لأن كمّيه قصيران، فقرّر استبداله من المتجر، ولكن البائع أخبره أن البضاعة لا تسترد ولا تستبدل. وفي أثناء حديث أشرف مع البائع اتضح له أن سعر القميص هو (١٥) ديناراً فقط، وما إن رجع إلى الشركة حتى طالب أنساً ببقية المبلغ، إلا أنه رفض ذلك".
- شارك المعلم في مناقشة الأسئلة الآتية:
- ١- برأيك، من الملوّم في هذه الحالة؟ لماذا؟
- ٢- هل أخطأ أنس حين حصل على خصم عند شراء القميص، ووفّر جزءاً من المبلغ الذي أعطاه إياه أشرف؟ لماذا؟
- ٣- برأيك، هل كان من الواجب على أنس أن يخبر أشرف بالثمن الحقيقي للقميص؟ لماذا؟
- ٤- هل كان بإمكان أشرف أن يتصرّف على نحو يكفل له الحصول على قميص بالمواصفات التي

يريدُها؟ كيف؟

- ٥- لو كُنْتَ مكانَ أَشْرَفَ، كَيْفَ يُمَكِّنُكَ ضِمَانُ حَقِّكَ؟
- ٦- ماذا نُسَمِّي العمليةَ التي قامَ بها أَشْرَفُ؟
- ٧- مَنْ طرفا هذه العملية؟
- ٨- ما الاسمُ الذي يُطْلَقُ على كُلِّ طرفٍ فيها؟
- تأمِّلِ الدائرةَ التي رَسَمَها المعلمُ على اللوحِ.
- زوِّدْ معلمَكَ بكلماتٍ مفتاحيةٍ تتعلَّقُ بمفهومِ الوكالةِ.
- صُغْ تعريفاً لمفهومِ الوكالةِ مِنْ الكلماتِ المفتاحيةِ المُدَوَّنةِ على اللوحِ.



الخطأ في استخدام الوكالات.

الهدف:

سيساعدُك هذا النشاطُ على تحديدِ الممارساتِ الماليةِ غيرِ المسؤولةِ عندَ استخدامِ الوكالاتِ.



التعليمات:

- ستعملُ ضمنَ مجموعةٍ.
- اطلِّعِ أنتَ وزملاؤُكَ في المجموعةِ على الحالةِ (٤-١١): الممارساتُ غيرُ المسؤولةِ في الوكالاتِ.
- ناقِشْ أنتَ وزملاؤُكَ في المجموعةِ هذه الحالةَ، ثمَّ أجيبوا عنِ الأسئلةِ التي تليها.
- ناقِشْ أنتَ وزملاؤُكَ في المجموعةِ المعلمَ في الإجاباتِ.

يملك فارس بيتاً جميلاً ثمنه (١٠٠٠٠٠) دينار، ورصيداً بنكياً يُقدَّر بنحو (٥٠٠٠) دينار، فضلاً عن (٣) سيارات فاخرة. أراد فارس بيع إحدى هذه السيارات، وقرَّر توكيل صديقه حسين ببيعها لانشغاله ببعض الأعمال التي تحتّم عليه السفر خارج البلاد مدّة (٦) أشهر، فكتب له وكالة تمنحه حق التصرف في ممتلكاته المنقولة (النقود التي يمكن نقلها) وغير المنقولة (مثل: العقارات، والسيارات، وغير ذلك من الممتلكات التي لا يمكن نقلها)، وقد حدّد مدّة الوكالة بـ (٦) أشهر.

وما إن عاد فارس من سفره حتى وجد حسيناً قد باع السيارات جميعها، وعرض أيضاً بيته للبيع، فسارع فارس إلى إلغاء الوكالة، ثم تفقّد أرصده البنكية، ليكتشف أن حسيناً قد سحب من رصيده نحو (٥٠٠) دينار. ولما سمعت زوجته بما حدث أخبرته أن الوثوق بصديقه، وعمل وكالة عامة له كان خطأ، فأقرّ فارس بذلك، مُنوهاً بأن الأصل هو أن تكون الوكالة محدّدة ومقصودة على التصرف في السيارة التي أراد بيعها فقط.

أجب عن الأسئلة الآتية:

- ١- عدّد ممتلكات فارس جميعها.
- ٢- لماذا وكلّ فارس صديقه حسيناً؟
- ٣- ما طبيعة الوكالة التي كتبها له؟
- ٤- كم تبلغ مدّة الوكالة المنصوص عليها في العقد؟
- ٥- فيم تختلف الوكالة العامة عن الوكالة الخاصة؟
- ٦- هل كان حسين محل ثقة في ما يخص التصرف في الوكالة؟ لماذا؟
- ٧- كيف تصرف حسين في الوكالة؟
- ٨- هل كان بإمكان حسين سحب كامل المبلغ من حساب فارس؟ لماذا؟
- ٩- هل استطاع فارس أن يسترد بيته المعروض للبيع قبل أن يُباع؟ كيف تم ذلك؟
- ١٠- ما الدروس المستفادة من قصة فارس؟

الحالة (٤- ١١): الممارسات غير المسؤولة في الوكالات.

تذكّر

الوكالة: عقد يعين بموجبه الموكل شخصاً يتولّى إتمام عملٍ أو أعمالٍ عدّة، مثل البيع والشراء، نيابةً عنه، أو بدلاً منه.

الوكيل: الشخص المفوض والمخوّل قانونياً بإتمام عملٍ أو أعمالٍ عدّة.

الموكل: الشخص الذي فوض آخر قانونياً لإتمام عملٍ أو أعمالٍ عدّة.

تمثّل الوكالة أحد التعاملات المالية التي يستخدمها كثير من الأشخاص؛ ما يحتم الوعي ببعض المناحي التي تجنب المتعاملين فيها الوقوع في أخطاءٍ أو ممارساتٍ غير مسؤولة بحيث تُعرضهم للضرر أو الخسارة. ولكي تكون الوكالة صحيحةً وخاليةً من العيوب؛ يجب أن تتوافر فيها الشروط الآتية:

١- أن يكون للموكل والوكيل حق التصرف في الشيء الموكل به. فمثلاً، إذا قالت هندُ لزميلتها وفاء: "وكلتكِ ببيع الهاتف المحمول الخاص بزميلتنا أسماء"، فإنه لا يحق لوفاء أن تبيعه؛ لأنّ هنداً لا تملك حق التصرف في هذا الهاتف.

٢- أن يكون الموكل والوكيل جائزي التصرف؛ فلا تصح وكالة المجنون أو الصبي. فمثلاً، إذا أراد صبي صغير يملك مالاً شراء جهاز حاسوب، وطلب إلى رجلٍ كبير أن يقوم بذلك، فإنه يتعيّن على الرجل أولاً أن يتأكّد من رضا وليّه.

٣- أن يكون العمل الموكل به مشروعاً، فلا يجوز التوكّل عن الآخرين في الأعمال المحرّمة.

٤- أن يكون العمل الموكل به ممّا تدخله النيابة؛ فلا يصح لأيّ شخصٍ توكيل آخر في أن يتعاطى عنه الدواء في حال المرض، أو يؤدي الصلاة نيابةً عنه. والأصل في التوكيل أن يكون الفعل الذي يراد القيام به من الأفعال التي تُقبل فيها النيابة.

أنواع الوكالة:

للوكالة أنواع عدة، منها:

١- الوكالة الخاصة: يُقصدُ بها التوكيلُ بفعلٍ مُعينٍ فقط، وقد تُحددُ بتاريخٍ مُعينٍ. فمثلاً، إذا أعطتُ لبنى صديقتها منى توكيلاً خاصاً لبيعِ قطعةٍ أرضٍ تملكُها، فإنَّ منى تكونُ مُوكَّلةً فقط ببيعِ الأرضِ، بحيثُ تنتهي هذه الوكالةُ لحظةَ البيعِ، من دونِ أن يكونَ لها الحقُّ في عملِ أيِّ شيءٍ آخر غيرِ المنصوصِ عليه في الوكالةِ الخاصة.

٢- الوكالة العامة: يُقصدُ بها توكيلُ الوكيلِ بعدةِ أعمالٍ نيابةً عنِ المُوكِّل. فمثلاً، إذا وكلَّ سميرُ صديقهُ فراساً بعملياتِ البيعِ والشراءِ الخاصةِ بممتلكاته، فهذا يعني أن فراساً مُوكَّلٌ بالتصرفِ في ممتلكاتِ سميرِ جميعها، مثلُ عملياتِ البيعِ والشراءِ للأراضي والبيوت والعقارات.

انتهاء الوكالة:

ينتهي عقدُ الوكالةِ في واحدةٍ منَ الحالاتِ الآتية:

١- إنتهاءُ المدَّةِ المحددةِ في عقدِ التوكيلِ.

٢- عندَ إتمامِ العملِ المُوكَّلِ به.

٣- وفاةُ المُوكِّل، أو الوكيلِ.

٤- إلغاءُ المُوكِّلِ عقدِ الوكالةِ.

إرشادات خاصة باستخدام الوكالات:

١- تجنَّبُ إعطاءِ أيِّ شخصٍ الوكالةَ العامة، وقصِّرْ ذلكَ على الأشخاصِ الموثوقِ بهم.

٢- قصِّرْ الوكالةَ على أداءِ أعمالٍ مُعيَّنة ضمنَ مدَّةٍ مُحدَّدة.

٣- توخَّ الحيلةَ والحذرَ عندَ توكيلِ الأشخاصِ، ومتابعةِ المستجداتِ بصورةٍ مستمرة.

نشاط بيّتي:

ناقش أفراد أسرتك في مفهوم الوكالة، واستفسر منهم عما إذا كان أحد أفراد الأسرة طرفاً في وكالة معينة، وإذا كان وكيلًا أو موكلاً، وعن طبيعة الوكالة، ومدتها، والعمل الموكّل به، ثم ناقش المعلم والزملاء في ما تتوصل إليه.





أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بمفهوم الوكالة.

٢- اذكر سبب عدم قبول الوكالة في الحالات الآتية:

أ- توكيل نور صديقتها ماجدة ببيع حقيبة زميلتهما إيناس.

ب- توكيل هاشم صديقه حامداً الذي لم يتجاوز سن الثالثة عشرة بشراء هاتفٍ محمولٍ من دون علم والديه.

ج- توكيل ياسمين صديقتها هلا بالصوم عنها أربعة أيامٍ لمرضها، وعدم قدرتها على الصيام.

د- توكيل زياد صديقه طارقاً بقطف ثمار العنب من مزرعة جاره عبد الله من دون علمه.

٣- ينتهي عقد الوكالة في حالات عدة، اذكر اثنتين منها.

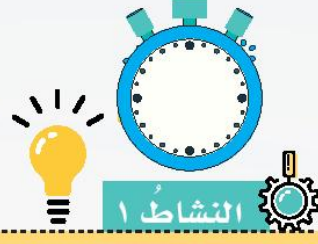


الدرس السادس الممارسات المالية غير المسؤولة: الكفالات



يعمد كثير من الأشخاص إلى الاقتراض من المؤسسات المصرفية وغير المصرفية. وتجنباً لعدم استرداد قيمة القرض من المقرض؛ يلجأ المقرض إلى طلب ضمانات كافية ليكفل حقه في تحصيل كامل المبلغ، ولا سيما إذا كانت القروض طويلة الأجل؛ إذ لا يقتصر الأمر على دراسة وضع المقرض وتحليله مالياً، وإنما يشمل طلب أشياء مادية ذات قيمة منه قبل منحه القرض، مثل طلب المقرض من المقرض إيجاد شخص ينوب عنه في عملية الدفع إذا لم يتمكن من ذلك، في ما يعرف بالكفالة.





مفهوم الكفاءة.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تعرف مفهوم الكفاءة.



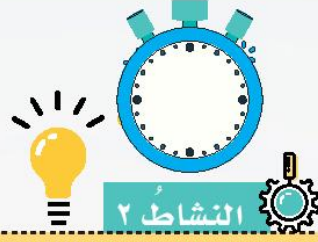
التعليمات:

- فكّر وحدك في تعريف لمفهوم الكفاءة.
- ناقش زميلك في هذا التعريف.
- ناقش الزملاء في التعريف الذي توصلتَما إليه معًا.
- ناقش المعلم في مفهوم الكفاءة.
- أجب عن الأسئلة الآتية:

١- مَنْ طرفا الكفاءة وفقاً لمفهوم الكفاءة؟

٢- مَنْ المقصود بالكفيل؟

٣- مَنْ المقصود بالمكفول؟



الخطأ في استخدام الكفالات.

الهدف:

سيساعدك هذا النشاط على تحديد الممارسات المالية غير المسؤولة عند استخدام الكفالات.



التعليمات:

- ستعمل ضمن مجموعة.
- اطلع أنت وزملاؤك في المجموعة على ورقة العمل (٤-٤): الممارسات غير المسؤولة في الكفالات، ثم أجبوا عن أسئلتها.
- ناقش أنت وزملاؤك في المجموعة المعلم في الإجابات.

الحالة الأولى:

قدم سليمان طلباً للحصول على قرض قدره (١٠٠٠٠) دينار من البنك الذي يتعامل معه. ونظراً إلى سياسة البنك المعتمدة، ومحدودية راتبه البالغ (٣٠٠) دينار فقط؛ فإنه لا يستطيع الحصول على القرض المطلوب إلا بوجود كفيل يكون راتبه مسجوباً على البنك نفسه.

طلب سليمان من صديقه هاشم أن يكفله في هذا القرض، فوافق على ذلك، ومنح سليمان القرض، وحدد قسطه الشهري بـ (١٤٠) ديناراً؛ على أن يستحق أدائه في اليوم الثالث من كل شهر. وبعد مرور عام سافر سليمان للعمل خارج البلاد، فانقطع وصول راتبه إلى البنك.

أجب عن الأسئلة الآتية:

١- حدد اسم كل من الكفيل والمكفول؟

- ٢- برأيك، لماذا كفل هاشم صديقه سليمان؟
 - ٣- هل التزم سليمان بتسديد مبلغ القرض؟ لماذا؟
 - ٤- ما الذي يترتب على هاشم في هذه الحالة؟
 - ٥- هل يستطيع هاشم إيقاف الكفالة؟
 - ٦- برأيك، أي حالات الكفالة تصبح خطراً على الكفيل نفسه؟
- الحالة الثانية :**

طلبت إسراء قرضاً بقيمة (٣٠٠٠) دينار من شركة تسهيلات مالية وفق شروطها المتبعة التي تلزم إسراء بإحضار كفيل لها لضمان استرداد مبلغ القرض.

عرضت إسراء على صديقتها أمل أن تكفلها، فقبلت ذلك. وكان من شروط العقد تسديد المبلغ بصورة دفعات شهرية، قيمة كل منها (١٢٠) ديناراً، واقتطاع قيمة القسط من راتب أمل في حال لم تلتزم إسراء بدفع قيمة القسط الشهري في موعد الاستحقاق المتفق عليه، وهو اليوم الخامس من كل شهر.

التزمت إسراء بالدفع مدة (٦) أشهر. ولكن، نظراً إلى حصولها على قرض آخر من البنك الذي تتعامل معه، ودفعها (١٥٠) ديناراً قسماً شهرياً له، ومحدودية راتبها الذي لا يتجاوز (٤٠٠) دينار؛ فإنها لم تستطع التوفيق بين دفع القسطين الشهريين ومتطلبات الحياة الأساسية.

ولما كان البنك قادراً على الوصول إلى راتب إسراء، واقتطاع قيمة القسط الشهري منه مباشرة في الموعد المحدد، فقد اضطرت إسراء إلى عدم الاستمرار في دفع قسط شركة التسهيلات.

أجب عن الأسئلة الآتية:

- ١- ما مجموع الأقساط التي تدفعها إسراء شهرياً؟
- ٢- كيف استطاعت إسراء الحصول على قرض من شركة التسهيلات المالية؟
- ٣- هل يمكن لإسراء التخلف عن دفع القسط الشهري لقرض البنك؟ لماذا؟
- ٤- كيف تمكنت إسراء من الامتناع عن دفع القسط الشهري لقرض شركة التسهيلات؟
- ٥- هل يمكن لشركة التسهيلات اقتطاع قيمة القسط الشهري من راتب أمل؟ لماذا؟
- ٦- بم تنصح أي شخص لكيلا يتعرض لما أصاب أمل؟

ورقة العمل (٤-٤) : الممارسات غير المسؤولة في الكفالات.

تذكّر

الكفالة: نوع من الضمانات يتعهد بموجبه أحد الأشخاص (الكفيل) بتنفيذ التزامات المقرض (المكفول) للبنك في حال لم يستطع الوفاء بها عند حلول موعد الاستحقاق. يمكن النظر إلى الكفالة بوصفها عقدًا يلتزم بمقتضاه الكفيل بتنفيذ التزام ما؛ وذلك بأن يتعهد للطرف المقرض (البنك) أن يفي بهذا الالتزام في حال لم يتمكن المقرض نفسه من الوفاء بقسط البنك.

الكفيل: الشخص الذي يتعهد بأداء التزام المقرض في حال عدم وفائه به.
المكفول: الشخص المقرض.

مخاطر الكفالة:

- ١- انقطاع مصدر الدخل: عند توقف مصدر الدخل للمقرض، وعجزه عن الالتزام بدفع قيمة الأقساط المستحقة بسبب استقالته، أو فصله من العمل، فإن مجموعة من الأقساط المستحقة تتراكم على المقرض؛ ما يضطر البنك إلى خصم قيمتها من الكفيل.
- ٢- وفاة المقرض: في حال وفاة المقرض، ورفض الورثة الالتزام بشروط عقد القرض، فإن البنك يطالب الكفيل بدفع قيمة الأقساط.
- ٣- النصب والاحتيال: يخطط بعض المقرضين للنصب والاحتيال على الكفيل، أو الجهة التي قدمت القرض؛ إذ يعمل المقرض على إقناع أحد الأشخاص بكفالة قرضه من المصرف، أو من مؤسسة الإقراض. وعند إتمام الإجراءات اللازمة يحصل المقرض على مبلغ القرض كاملاً من دون أن يدفع أي قسط؛ ما يضطر الكفيل إلى أداء جميع الأقساط المستحقة على المقرض. يجب على الكفيل معرفة الآتي قبل التوقيع على عقد القرض:
 - ١- مدى قدرة المقرض على الالتزام بأداء أقساط قرضه.
 - ٢- عدم انتهاء مدة الكفالة إلا بعد دفع قيمة أقساط القرض كلها.
 - ٣- تعثر المقرض يؤثر سلباً في إمكانية حصول الكفيل على تسهيلات من البنوك، أو مؤسسات الإقراض.
 - ٤- الوعي بشروط منح القرض، ومبلغه، وتعرف الكفلاء الآخرين، والتحقق من قدرتهم على الدفع في

حالٍ تعثرَ المُقرضُ، وعجزَ عنِ الوفاءِ بالتزاماته.

٥- إذا تخلفَ المُقرضُ عن أداءِ قسطٍ (أو مجموعة أقساطٍ) في الموعدِ المُحدّد، وكانَ الكفيلُ موظفًا، وراتبهُ مُحوّلًا إلى الجهةِ المقرضة، فإنَّ استيفاءَ الأقساطِ المستحقة على المُقرضِ يكونُ عن طريقِ حسابِ الكفيل. وفي حالِ وجودِ أكثرَ من كفيلٍ، فإنَّ عمليةَ الاستيفاءِ والاقتطاعِ تكونُ من حساباتِ الكفلاءِ بالتساوي.

إنَّ عدمَ الوعيِ بخطرِ الكفالةِ، وما ينجمُ عنها من مشكلاتٍ كبيرة، قد يضرُّ بالكفيلِ، أو يعرضُه للمساءلةِ القانونية، أو الحبسِ، والمنعِ من السفرِ، والحجزِ على الممتلكاتِ، بعدَ عجزِ المدينِ (المُقرضِ) عن دفعِ أقساطِ قرضه، علماً أنَّ كثيرًا من الأشخاصِ يكفلونَ الأصدقاءَ والأقاربَ بدافعِ الحياءِ والخجلِ، من دونِ وعيٍ وإدراكٍ لتبعاتِ ذلك.

في ما يأتي بعضُ الإرشاداتِ والنصائحِ التي تُجنّبُ الشخصَ الوقوعَ في شركِ الكفالةِ:

- ١- التأمُّنُ والرويةُ والتفكيرُ مليًّا قبلَ اتخاذِ قرارِ بكفالةِ أحدِ الأشخاصِ.
- ٢- استشارةُ ذوي الاختصاصِ من العاملين في البنوكِ، أو المحامين، قبلَ اتخاذِ قرارِ بكفالةِ الراغبِ في الاقتراضِ.
- ٣- عدمُ كفالةِ أيِّ شخصٍ غيرِ موثوقٍ به، واقتصارُ ذلكَ على الأشخاصِ المُقرَّبينِ الموثوقين فقط.
- ٤- التحققُ من قدرةِ المُقرضِ على الالتزامِ بتسديدِ القرضِ، والوفاءِ بدينه.
- ٥- تجنُّبُ كفالةِ أيِّ شخصٍ في حالِ كُنْتَ مُتأكدًا أنَّكَ غيرُ قادرٍ على الدفعِ عند تقصيرِ مَنْ كفلته في تسديدِ القرضِ.
- ٦- عدمُ كفالةِ الآخرين إذا كانَ لدى الكفيلِ قرضٌ، أو دينٌ مُعيَّن.
- ٧- التحققُ عند توقيعِ العقدِ من عدمِ وجودِ أيِّ خاناتٍ فارغةٍ.
- ٨- طلبُ نسخةٍ مُصدّقةٍ من العقودِ والمستنداتِ الخاصةِ بقرضِ الشخصِ المُقرضِ.

نشاطٌ بيّتيّ:

ابحثْ في شبكةِ الإنترنتِ أو في أيِّ مصادرٍ أُخرى عن نماذجٍ للكفّاليّةِ، مُحدِّدًا طبيعتها، ثمَّ شاركْ معلمَكَ وزملاءَكَ في ما تتوصَّلُ إليه.



أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بمفهوم الكفالة.

٢- ما النصيحة التي تُسديها إلى كل شخص في الحالات الآتية:

أ- أرادت سامية أن تكفل زميلتها سوسن، علماً أن سامية لديها قرض بنكي.

ب- كفل هادي زميله مازن، علماً أن هادي لا يعلم شيئاً عن مازن.

ج- أرادت مريم أن تكفل صديقتها ليلي، علماً أن مريم ليس لها أي مصدر للدخل.

د- كفل حازم زميله راشداً، ووقع على عقد الكفالة من دون أن يقرأه قراءة دقيقة.

٣- ما الحالات التي تصبح فيها الكفالة خطراً على الكفيل نفسه؟



أسئلة الوحدة

١- عدد الخطوات التي يتعين على الشخص الغارق في الدين اتباعها للتخلص من ذلك.

٢- هات مثالاً يبين الفرق بين تجنب الإغراق في الدين والتخلص من الإغراق فيه.

٣- توجد حالات عدة تصف تحرير الشيك من دون رصيد، اذكرها مع إعطاء مثال توضيحي على كل حالة.

٤- برأيك، ما النصيحة التي تُسديها إلى كل شخص في الحالتين الآتيتين:

أ- يعمل باسلاً براتب شهري قدره (٨٠٠) دينار، ويدفع قسطاً إلى البنك قدره (٢٠٠) دينار شهرياً. وقد قرّر أن يشتري بالأقساط غسالة حديثة ثمنها (٦٠٠) دينار، بحيث يدفع كل شهر قسطاً قدره (١٠٠) دينار.

ب- تعملُ سَهادُ براتبٍ شهريٍّ قدرُهُ (٤٥٠) دينارًا، وتدفعُ قسْطًا إلى البنكِ قدرُهُ (١٠٠) دينارٍ. أرادتْ سَهادُ أنْ تذهبَ في رحلةٍ معَ صديقاتِها إلى إحدى الدولِ العربيةِ. ولأنَّ تكاليفَ الرحلةِ تبلغُ (١٥٠٠) دينارٍ؛ فقدَ فَكَّرَتْ أنْ تستدينَ هذا المبلغَ من إحدى صديقاتِها، على أنْ تُسدِّدَهُ في صورةِ أقساطٍ شهريةٍ، قيمةُ كُلِّ مَنها (١٠٠) دينارٍ.

٥- تأملْ نموذجَ الكمبيالةِ الآتي، ثمَّ أجِبْ عما يليه من أسئلةٍ:

كمبيالةٌ

مكانٌ وتاريخُ الإنشاء: الزرقاء، ٢٠١٨/٦/٦ م. المبلغ: (١٥٠٠) دينار، و(٧٥٠) فلسًا. السيدة: هديل عمار .

ادفعوا إلى أمرِ شركةِ الفيصلِ لقطعِ غيارِ السياراتِ مبلغَ ألفٍ وسبعِمئةٍ دينارٍ وخمسمئةٍ وسبعينَ فلسًا فقط لا غير، لقاءَ شراءِ قطعِ غيارٍ لسيارةٍ، بتاريخ ٢٠١٨ / ٧ / ٧ م، في محلِّ الربيعِ في عمان.

توقيعُ الساحبِ	الكفيلُ وتوقيعهُ	الشاهدُ وتوقيعهُ
فؤاد محمد	باسل عمر	فهد محمد

- أ- حدِّدِ البياناتِ الآتيةَ وفقًا لما وردَ في الكمبيالةِ:
- تاريخُ الإنشاء.
- تاريخُ الاستحقاق.
- اسمُ الساحبِ.
- اسمُ المسحوبِ عليه.

- اسمُ المستفيدِ .
- مكانُ الإنشاءِ .
- مكانُ الوفاءِ .
- مبلغُ الوفاءِ .

ب- ما الخلُّ الذي وردَ في الكمبيالةِ ؟

ج- كيفَ سيتمُّ التعاملُ معَ هذا الخلِّ عندَ موعدِ الاستحقاقِ ؟

٦- ما الفرقُ بينَ الوكيلِ والموكِّلِ ؟ اذكرْ مثلاً يوضِّحُ الفرقَ بينهما .

٧- برأيك، أيُّهما أفضلُ: الوكالةُ الخاصةُ أمِ الوكالةُ العامةُ ؟ وضِّحْ إجابتكِ .

المصادر والمراجع

- الاتحاد الأردني لشركات التأمين www.jif.jo
- بسّام أحمد الطراونة وباسم محمد ملحم، شرح القانون التجاري، مبادئ القانون التجاري، النظرية العامة، الأعمال التجارية، التجار، الدفاتر التجارية، السجل التجاري، المتجر، العنوان التجاري، العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار المسيرة، الأردن، ٢٠١٢م.
- بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، ٢٠١٠م.
- البنك المركزي الأردني، تعليمات نظام عرض وتحصيل الفواتير إلكترونياً. عمّان، ٢٠١٨م.
- البنك المركزي الأردني، التقرير الشهري لنظام الدفع بواسطة الهاتف النقال (JoMoPay)، عمّان، ٢٠١٨م.
- البنك المركزي الأردني، التقرير الشهري لنظام عرض وتحصيل الفواتير إلكترونياً (eFAWATEERcom)، عمّان، ٢٠١٨م.
- البنك المركزي الأردني ومجلس المدفوعات الوطني الأردني، نظام الدفع والتسويات في الأردن، عمّان، ٢٠١٨م.
- حربي عريقات وسعيد عقل، التأمين وإدارة الخطر (النظرية والتطبيق)، دار وائل للنشر، عمّان، ٢٠٠٨م.
- خالد إبراهيم التلاحمة، الوجيز في القانون التجاري، مبادئ القانون التجاري، الشركات التجارية، الأوراق التجارية والعملية المصرفية، الطبعة الثالثة، دار وائل، الأردن، ٢٠١٢م.
- سلّمان زيدان، إدارة الخطر والتأمين، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمّان، ٢٠١٦م.
- الشركة المشغلة لنظام إي فواتيركم، الدليل التدريبي: نظام عرض وتحصيل الفواتير إلكترونياً (eFAWATEERcom)، عمّان، ٢٠١٨م.
- عزيز العكور، الوسيط في شرح القانون التجاري: الأوراق التجارية وعملية البنوك، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٥م.

- عيد أبو بكر ووليد السيّفو، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوريّ العلميّة للنشر والتّوزيع، عمّان، ٢٠٠٩م.
- فايز النّجار وعبد الستار العليّ، الرّيادة وإدارة الأعمال الصّغيرة، دار الحامد للنشر والتّوزيع، ٢٠١٠م.
- اللجنة العربيّة لأنظمة الدّفع والتّسويات، صندوق النّقد العربيّ، نظم الدّفع الخاصّة بعرض وسداد الفواتير إلكترونيّاً، أبو ظبي، ٢٠٠٨م.
- مؤسسة نهر الأردن، البرنامج التّدريبّي: (توظيف المحفظة الإلكترونيّة وخدماتها)، عمّان، ٢٠١٧م.
- الموقع الإلكترونيّ للبنك المركزيّ الأردنيّ www.cbj.gov.jo
- الموقع الإلكترونيّ للشّركة المُشغلة لنظام إي فواتيركم.
- الموقع الإلكترونيّ لإحدى الشّركات المُشغلة لخدمات الدّفع من خلال الهاتف النّقّال.
- هاني محمد أمين الإدريسيّ، الوجيز في الأوراق التّجاريّة (الكمبيالة - السّند لأمر - الشّيك)، دار النّهضة العربيّة للنشر والتّوزيع، ط١، ٢٠١٠م.

تَمَّ بِحَمْدِ اللَّهِ



www.jnbe-jo.com

www.jnbe-jo.com

www.jnbe-jo.com

مكتبيات

صقّر الجنوب

المملكة الأردنية الهاشمية