



المملكة العربية السعودية

الثقافة المالية

الجزء الأول



الصف التاسع



إدارة الشاهج والكتب الدراسية

الثقافة المالية



الجزء الأول

الصف التاسع

إعداد

وزارة التربية والتعليم

بالتعاون مع

البنك المركزي ومؤسسة إنجاز



الناشر

وزارة التربية والتعليم

إدارة الشاهج والكتب الدراسية



يصر إدارة الشاهج والكتب الدراسية استكمال ملاصقاتكم وأن تكم على هذا الكتاب على المعلمين

الآلية: هاتف: ٥١١٣٣-٤/٥-٦ هاتف: ٥١٣٣٥٣٥-٥ ص. ب: (١٩٢٠) الرمز البريدي: ١١١١٤

أو على البريد الإلكتروني: [Email: VocSubjects.Division@moe.gov.jo](mailto:VocSubjects.Division@moe.gov.jo)





قانون وزارة التربية والتعليم رقم ١٠ / ١٩٩٠ - م. تاريخ ١٩٩٠ / ٢٩ / ١٢ - م. وذلك من التعليم الأساسي ٢٩ - ١٩٩٠ - م.
مجلس التربية والتعليم رقم ١٠ / ١٩٩٠ - م. تاريخ ١٩٩٠ / ٢٩ / ١٢ - م. وذلك من التعليم الأساسي ٢٩ - ١٩٩٠ - م.

المعلمين بمبنيها معطوفة لوزارة التربية والتعليم



مجلس - الأردن / ص ١٠٠ و ١٠١

التصميم الفني : فاطمة صريوة الميسري

مشار عبد الله أبو النعمان

كامل إبراهيم أبو سالم

نخيل أحمد موسى

عليان أحمد الخليلية



رقم الإيداع لدى وزارة الثقافة الوطنية

٢٠١٧/٢/١٤٥٢

ISBN: 978-9957-84-784-5



١٩٩٥ م / ٢٩ - ٢٠ م

١٥ - ٢٠ م



الطبعة الأولى

أحمد طه



الموسم

الدرج

الترتيب



الترتيب من ١ إلى ١٠

الترتيب من ١١ إلى ٢٠

١



مفهوم القيمة مقابل المال

الترتيب

٢

القيمة الحقيقية

الترتيب

٣

القيمة الحقيقية مقابل المال

الترتيب

٤

القيمة الحقيقية مقابل المال

الترتيب



الترتيب من ٢١ إلى ٣٠

الترتيب من ٣١ إلى ٤٠

٥

مفهوم القيمة مقابل المال

الترتيب

٦

القيمة الحقيقية مقابل المال

الترتيب

مفهوم القيمة مقابل المال

الترتيب

القيمة الحقيقية مقابل المال

الترتيب

القيمة الحقيقية مقابل المال

الترتيب



التمهيد لله رب العالمين، والسلام على عالم الأنبياء والمرسلين، وعلى أمة وسعيه أجمعين، وبعد،
فلما برز أول التربية والتعليم مستمرًا في أدام، ومما فيها المنفعة ينشرون الشاهج الدراسية، بقية لتحقيق التعليم
التوحي للتميز على نوعي ولائم حاجيات الطلبة، وأعداد جيل من القاطنين على قدم من الكفاءة في مهاراته
الأساسية اللازمة للتعلم، من منطلقات الحياة المصرية، وحيثما كان شروطين ومعارف ومهارات، ويتم
تساعده على بناء شخصياتهم بصورة متوازنة سليمة، لتكون "مفكرين، إبداعي، واثقين، وقادرين على
بناء علاقات إنسانية في إطار من التعاون والافتتاح على العالم، فضلاً عن الإفادة من المعرفة والاقتصاد
والتكنولوجيا في ممارساتهم في تحسين نوعية الحياة، ما يعود بالفائدة على أنفسهم ومجتمعهم.

وتأسيسًا على ذلك، يهدف هذا الكتاب إلى التمهيد بالمعرفة العامة وإدارة المال، إذ ينبغي طلبًا المرحلة
التعليمية من دون حصولهم على المراحل والمفاهيم والأدوات والمهارات الثقافية التي تُهيئهم على إدارة
شؤونهم المالية، ولا شك في أن من أهداف الكتاب العامة في مناهج التعليم المدرسي هو كسر الطرائق كفاءة
وفاعلية في الوصول إلى الأهداف، والمبادئ العامة لجميع التخصصات على نطاق واسع، بما يكفي لتأسيس المفاهيم
والمعارف العامة للأجيال الحالية واللاحقة، وقد كانت مسؤولية النظام التعليمي الأولى ضد الممارسات
القرية أدور الطلبة في الممارسات الثقافية المختلفة، فقد وضع في تأليف هذا الكتاب القروى الفردية بين
الطيف، وذلك بتوحي التخصص، والأستاذ بما يتلائم مع قدراتهم المختلفة والإمكانات المتوافرة في الشرائح على
الجوانب المختلفة بالتفكير الإبداعي، واختيار الموضوعات بحيث تكون أقرب إلى الواقع الاجتماعي اليومي
الطلبة، ما يُعزّزهم إلى العمل التعاوني.

أما هذا الكتاب، فتُسجّل مع طلبة وزارة التربية والتعليم في إخراج مادة الثقافة العامة - ومنها هذا الكتاب -
أساسيًا - في مناهج الدراسة الصفوف من الرابع حتى الثاني عشر، ولتحقيق أهداف الكتاب، على الطالب
على فهم وحدات دراسية، وتلك كل منها على محور رئيس، هو نشر الثقافة العامة، وروعي الشوق في هذه
الوحدات جميعها، بحيث تُمنحهم في توضيح مفاهيم جديدة لم يسبق للطلاب تعلمها.

أما الوحدة الأولى فقد تناولت موضوع القيمة مقابل الفقد، وتضمنت الدروس الآتية: مفهوم القيمة مقابل الفقد، والمستهلك الفردي، والمستهلك والمعادن، فرائد الضرائب، والعرض والطلب، والقيمة الاقتصادية.

وأما الوحدة الثانية فتناولت موضوع الإفرائض والاقتراض، وتضمنت الدروس الآتية: مفهوم الإفرائض والاقتراض، وأهمية الإفرائض والاقتراض، وحجج الاقتراض المثالية، والتعويض ومؤسساته، ومزايا الاقتراض والتعامل مع مؤسسات التمويل ومخاطره.

وكانت الوحدة الثالثة تتناول موضوع زيادة الأسفلت، وحفظ حصى الطرق، والكمب، الكبر، والدي، ٩، وتصفية الدروس
التي، الباد، و، وصفات الريادة، و، في الريادة، و، الوحدة الرابعة الريادة، و، الري.

والثالثة الوحدة الرابعة تتناول موضوع التجارة الإلكترونية، ويصنف تحت المسمى الآتي: ثلثة التجارة الإلكترونية، وأنواع التجارة الإلكترونية، ومفاهيم التجارة الإلكترونية، والجرالم الإلكترونية، والتسويق الإلكتروني، وأهمية العلم الإلكتروني.

ويتم اشمال الكتاب على الكثير من الأمثلة التوضيحية والأنشطة والتطبيقات المعرفية التي تسهم في تحقيق أهداف الدروس، وتوضيح المفاهيم والتفصيل، والمعلم أن يعتمد في توضيح الأفكار، وتطبيق الأنشطة وعلى معلومات محددة في كل صف من الصفات، فغالباً من الأبحاث والمشاورات، فكلية لتطبيق الأهداف التجريبية للتعليم بما يتواءم مع طرق التعليم التعلیمی والتطبیقة، والتجارب الطرائق التي تساعد على رسم أفضل الفهم، وتحدد بها تنفيذ الدروس والتجارب.

مَدَنِي، وَأَمَّا نَرْجُو أَنَّهُ الْعَدِيُّ فَالْعَدِيُّ أَنْ يَكُونَ هَذَا وَتَكُنَّا فِي الْقَدِيمِ مَا هُوَ مُنَاسِبٌ وَمُعْتَمَدٌ وَأَنْ يُحْلَلِي هَذَا
تَوَلَّى الرَّافِعَةُ الْعَصْفُورُ.

100



الوحدة الأولى

القيمة مقابل النقود



- ما علاقة القيمة بالسعر ؟
- لماذا يرتبط العرض والطلب بالقيمة المحددة للأسعار ؟
- لماذا لا يمكن أن تكون مستهلكاً رئيسياً ؟

تعرضت عليه الوحدة لبعض مفاهيم الفكر الاقتصادي، وأهمية إنفاقه وحق تعطيله. من أجل تحقيق أقصى منفعة ممكنة، فالأسواق اليوم تتحكمها قوى متعددة. أهلها هذه العرض والطلب، على السلع والخدمات التي تتحكم في الأسعار. وهذا يتطلب من المستهلك أن يتخذ سلوكاً عقلانياً عند الإنفاق، ويختار البضائع والأحوال المناسبة للشراء.

ومثلما هو معلوم، فإن منافع التي سلبية تتناقص بالزيادة السريعة. ولقد تتحول إلى منافع سلبية ضارة في حال الإفراط في استهلاكها.

لذا لا بد من استهلاكها قدر ما من الوعي الاستهلاكي يتصل في مطابقة القيمة مقابل التطور، والقضية الضرورية أن تكون المستهلكين واعين وعذرين عند إنفاق مبالغ على سلع تحقق منافع أقل من السعر المدفوع. فهذه الطريقة تستطيع فرضية الاستهلاك، والوعي التقني الذي يلائمها للإنفاق على أشياء أخرى، فالتفكير لعملياً يجب الحفاظ عليها، والتأكد على نعم صحيح، من غير إضرار أو إيذاء.

وتتوافق من المطالب بعد دراسة هذه الوحدة أن يكون القارئ على:

- تعريف مفهوم كل من القيمة والسعر.
- تمييز مفهوم الدخل من مفهوم القوة الشرائية.
- تقدير أهمية السلوك الاستهلاكي الرشيد.
- تعريف صفات المستهلك الرشيد.
- تعريف خلافة العرض والطلب.
- استنتاج آلية تحديد الأسعار.
- إدراك أهمية التخطيط قبل اتخاذ القرارات.
- تعريف العوامل المؤثرة في سلوك المستهلك.
- تصنيف مرادفي سلوك المستهلك.



١

الدرس الأول مفهوم القيمة مقابل السوق

أولاً، القيمة والسعر.

تختلف النظرة إلى القيمة والسعر من شعب إلى آخر ومن ثقافة إلى أخرى، معتمدة بمراحل كثيرة متداخلة. وهي مراحل تختلف أيضاً باختلاف الظروف المحيطة بها. هناك دائماً من المنتج، أو مستخدم الخدمة التجارية مثلية، فلا شك، يؤمّن بالتمويل. غير أن القيمة ليست بالضرورة قابلة للتقييم بمعايير الشرائع، مما يجعلنا إلى معرفة الوقت باستخدام أداة اليد لتعطي منذ تولد الساعات عصبه، يخلق التطور من القيمة.

مثال:

على خاكت سوقاً إسلامية، والقيمة فلا حظ وجود إيمان التزويج على أساس قطع التلاشي، والقرآن شراة معطى، وكان يعرفه إيمان بعد التزويج، ٢٥ ديناراً. بعد يومين، التقي بعدد من الناس، والاحظ أنه ليس معطى مثالياً لمعطى، كدفعه الضوئى ليدالة من سعره. وقد كادنا حين علم أنه الحشر لا يصح ٥٠ ديناراً.

يتبين منا سبق أن القيمة التي حصل عليها خاكت وصالحه هي غشاه، ولكن التلاشي الذي دفعه خاكت كان أقل من دفعه عساه.

مستعرضاً في هذا الدرس مفهوم القيمة ومفهوم السعر (المقابل النقدي) الذي يتألف من الحصول على قيمة الأشياء التي نشتريها (الخدمة)، قيمة السعة التي تعد ترابطاً بحدودها، وأما بقدره صالحها على تحويلها إلى طاقة، عن طريق التلاشي، وأما بالتحويل، شيئاً جديداً مهناً إلى طريقة رويته كذا، أو روية الآخرين، والتلاشي، عساه، مستعرضاً أيضاً أهمية مشاركة القيمة بالتشويق، وأهداف اختلاف القيمة مقابل السوق.



النشاط (١)

القيمة والسعر.

الهدف

معرفة ذلك هذا النشاط على العرف مفهوم كل من القيمة والسعر.

التعليمات



يتكون هذا النشاط من ثلاث خطوات:

- سنعلم مع زميلنا مجموعة شائعة.
- نسم أحد كذا في شيء حادثي مختلفة (إجابة عظمى، حقيبة، معطلة، ...). في كل شيء آخر القيمة (رباع وكشوري).
- نعلم العرف الثاني القيمة التي حدها الطرف الأول بسعر شحوب.
- الجواب عن الأسئلة الآتية: **القيمة والسعر**، **الأنب**، **القيمة**.
- **كم كل السعر المتكافئ لإجابة عظمى؟**
- **كم كل السعر المتكافئ لحقيبة؟**
- **كم كل السعر المتكافئ لمعطلة؟**

السعر المتكافئ بالقيمة	القيمة
	إجابة عظمى
	الحقيبة
	المعطلة



و الآن، لنّ ندرّس السّلع لنفسها على فروعها التي تعمل علامات تجارية عليها.

السلعة	السعر المُقدّر بالتصنيفات
زجاجة الصّابون	
التصنيفات	
المستحلب	



السلعة الجيدة قد تكون متساوية بين سلعين، لهما القيمة نفسها، ولكنّ السعر قد يختلف، لهذا نحتاج كثير من هذه العلامات التجارية.

الاستنتاج: إنّنا نحتاج تعريف كل من القيمة والسعر.

القيمة	السعر
	

يوجد فرق بين القيمة والسعر، وبما كثير من الأحيان لا تتساوى قيمة الأشياء، التي يشتريها الناس مع السعر، لم الثمن الذي يدفعونه، إنّهم يشترون ما يعتقدون أنّه أقلّ كلفة، ويشرّعون حاجاتهم إلى هذا.

نعدّ المدخل شواهداً لحدّة الشخص الشرائية، التي تدفعه على شراء كميات مختلفة من السلع والخدمات بأسعار مُختلفة. إنّنا نقول الشرائية فنشير إلى مقدار السلع والخدمات التي يمكن للشخص أن يحصل عليها مقابل «خيار» واحد. إنّ هذا المفهوم ملائم بمستوى الأسعار العام، فكلّما ارتفعت الأسعار انخفضت القوة الشرائية. وهذا يُؤكّد أنّ الإنسان لديه كلّ يوم دخل واحد، أمّا إذا كان من الدول النامية، من مثلي، الشكّل، والشاي، والشعيرة، والقمح، إنّنا الآن قلنا إنّ لا دخل به سوى مبلغ واحد، صفر، أو قليل.





التمويل،

هو مبالغ من النقود يحصل عليها الممثلون من مزاولي عملها، سواء كان وظيفة، أو جرة، أو مشروفاً يستقل.



ثانياً، مقابلة القيمة بالنقد.

تمثلها مبالغ من النقود، ومخالفة بعضها ببعض، وهي القيمة والسعر، والقرض والقوة، والقيمة، وتعرف الآن كقوة الشراء الحكومية وأهميتها، وأسباب اختلاف القيمة.

قوائم شرائي حكيم.

التمويل
(١)



سواء كانت هذه النشاط على استهلاك القيمة مقارنة القيمة بالنقد.

التمويل
٥٥

التمويل

سواء ضمن مجموعته.

أما على مجموعة دراسة حالة شراء التلاميذ التي تم لها التوصل (١٠٠).





أخذت سلسلي من واليهما ٢٠ ديناراً لشراء بعض الملابس. وكذا حصلت أختها ديمية، أما سلسلي فكانت
إلى القلبي. وفي الشبكه هناك أصدقاء، وكثرة، وقديمت. وبعد نصف ساعة عانت ديمية وفي
الشرية الملا من قلوبها ما بعد في الآلة لم يزل معها شيء من القلوب التي أخذتها من والدتها.
ولما استطاعت سلسلي أن تلتقي بوجوه حاجاتها خلافاً لديمية، وكانت جيدة الملابس التي أخذتها
لأن ملبسها من قلوبها. فلما طفت التواءت إلى ديمية لتسيرا تصحب شريتها على استكمال شراء حاجاتها
منها ففعلت أختها سلسلي.

الشكل (١-١) شراء الملابس.

برامدة. فلا تم لتسقى ديمية من شراء جميع حاجاتها من قلوبها سلسلي. أما خلافاً ذلك
يمشرون لأن من القيمة والقوة
ماذا نستنتج من ذلك؟

هل توضح أن اختلاف ديمية كان سيؤدي نتائجها والفضل في والدة جيدة بين القيمة والقوة ما الهدف من
مقارنة القيمة والقوة؟



هدفنا: مقارنة القيمة والتشويق إلى قياس فاعلية برامج التدريب، وتُعدّ معايير التقييم على أساسها تحديد
وضوح مظاهر الالتزام، بحيث يمكن الحصول على القيمة الكاملة لكل برنامج يُخضعه، بحيث أنه يُعتبر أحد
قياس هذه القيمة، ما يجعلنا نحصل على قيمة لكل مظاهر التقييم المُتغير.



التشخيص (٢)

أسباب اختلاف القيمة.



مبدأنا: هذا التشخيص، على توضيح أسباب اختلاف القيمة مقابل النقود.

الهدف:

النتائج:

- سنحصل على مجموعة من النتائج من القيمة مقابل.

- نحصل على هذه المجموعات: أيام المجموعات الأتم.

- نوزع المعلم على الطلبة في المجموعات الأتم بطاقتين (١-٥).

- نكوّن كل مجموعة من الطلبة الذين يحصلون الرقم نفسه مجموعة فرعية، ونقسم هذه المجموعات

الفرعية المجموعات الخمسة، وفيها نحصل الطلبة الذين يحصلون الرقم (١) المجموعة الأولى، والطلبة

الذين يحصلون الرقم (٢) المجموعة الثانية، والطلبة الذين يحصلون الرقم (٣) المجموعة الثالثة، والطلبة

الذين يحصلون الرقم (٤) المجموعة الرابعة، والطلبة الذين يحصلون الرقم (٥) المجموعة الخامسة.



• تفرغ على المجموعات بملفات الخبراء على النحو الآتي:

• المجموعة الأولى: بملف الخبير (١)، تسرّع التشريعي في شراء الخدمة أو الخدمة قبل التملك من جودتها ومسابتها.

• المجموعة الثانية: بملف الخبير (٢)، التمسك في تصنيع أفضل.

• المجموعة الثالثة: بملف الخبير (٣)، ضمان ضمان لكافة الشراء الاستهلاك.

• المجموعة الرابعة: بملف الخبير (٤)، اختلافات أو اختلافات في القيمة من الشراء إلى آخر.

• المجموعة الخامسة: بملف الخبير (٥)، الاختلاف.

• يتم أن كل بملف من البعثات تجري أحد أشكال التقييم من التقييم المخرج.

• الملحق الثاني والفرق المجموعات على بملف الخبير الخاصة بالمجموعة.

• الفرق الثاني والفرق المجموعات هذه البملف في (١٠) دقائق.

لها الخبرات، على أن تكون بملف الأولى، وملائمة لخدمة. لتقليل خبرتهم إلى مجموعاتهم الأولى، لذا التقييم على مستوى الوقت المخصص للشراء في تطوير للمواد التي بين أيديهم والإعداد لها جيد.

تسرّع التشريعي في شراء الخدمة أو الخدمة قبل التملك من جودتها ومسابتها مثلاً:

تسري بعد الأشغال هناك مجموعة باسم رقم (١٠٠) دينار، وبعد تجميع أسواق على استهلاكها لاصح أن فيه مثلاً إن أصبح التكاليف تجري مكافآت بصورة تلقائية، فاضطرر بملف إلى إعدادها ثم استبدالها، ولذا كانت هذه الخدمة وديانة من حيث الجودة، وسارع المشتري في شراؤها من دون الاستفسار عنها، فقد أدى ذلك إلى خسارته المال.

بملف الخبير (١)، تسرّع التشريعي في شراء الخدمة أو الخدمة قبل التملك من جودتها ومسابتها.

أُثِمّا التّعبير أنّ، طيفكُم دراسة الموضوع الأثري، ومناقشةً فداًسيه، التّقال خبركُم إلى مجموع طيفكُم
الأثري، إنّنا اعرصوا على استعمال الوقت المُعطى، للتّشابه في التحليل المعلومات التي بين أيديكم،
و الإجابة سألها جيداً.

البحث في تصديق المُشاي

مُتّالٍ

التّعبير راجل بدلة رياضية على أساس أنّها ذات جودٍ عالٍ، وأنّها مُعَيّنة الوانها، وإنّ
استُخدم (علامتها التجارية) ما يدلّ على أنّها ليست أصلية (مُزوّرة)، وإنّ جودها متدنية،
ومُتّالها مُعلومة، وعلى هذا، فمن لا استلحقّ الثمن الدّخول لقاء بيعها.

بطاقة التّعبير (٢)، البحث في تصديق المُشاي.

أُثِمّا التّعبير أنّ، طيفكُم دراسة الموضوع الأثري، ومناقشةً فداًسيه، التّقال خبركُم إلى مجموع طيفكُم
الأثري، إنّنا اعرصوا على استعمال الوقت المُعطى، للتّشابه في التحليل المعلومات التي بين أيديكم،
و الإجابة سألها جيداً.

ضعف ثقافة المُستَويين ١٧ ساهلاً كبر

مُتّالٍ

وإنّ استهلاك مُعَيّن تجاري (موزي) لبراء بعض الطّور الطّيف، وإنّ الرّاء يعلو كمن التّعبير
هناجا أنّ قيمة التّجارة مُرتفعة، إذ بلغت (٢٠) ديناراً، وذلك أنّ لم يُعَيّن اعتبار ما يعلو
طريقاً من السّوق المُتّوي التي تحسّل القيمة نفسها، والتي تُباع بزوج السعر المُزوّر.

بطاقة التّعبير (٣)، ضعف ثقافة المُستَويين الإستهلاكية.

أفها العبراء، حثيكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة كتابه، لنقل خبريكم إلى مجدها
الآن، هذا الأمر هو على استلزام الوقت، أخصيكم التشاير في تحليل المعلومات التي من أيدكم،
والإجابة عليها جيداً.

اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر

مثال

يعتقد أحد الأشخاص أن قيمة العلامة التجارية هي أكثر من السعر، حتى لو لم يتناسب السعر
مع القيمة، إذ أنه لا يدرأه في دفع مبلغ أكبر لقاء السعر المنخفض، في حين يرى شخص آخر أن
عدم التوازن بين قيمة السلعة وسعرها يحول دون شرائها، بعض الناس من علامتها التجارية.

مناقشة الفيديو (١): اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر.

أفها العبراء، حثيكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة كتابه، لنقل خبريكم إلى مجدها
الآن، هذا الأمر هو على استلزام الوقت، أخصيكم التشاير في تحليل المعلومات التي من أيدكم،
والإجابة عليها جيداً.

الاختلاف

مثال

بالرغم من أن سعر موزة الليمون المستورد قد يكون أعلى من قيمته، فإن المستهلك يفضل أن
شرائها بسبب اختلافها من جهة ما، وتعتكها في السعر.

مناقشة الفيديو (٢): الاختلاف



• نُقَدُّ إِلَى مَجْمُوعَةِ الْأَمِّ.

• سَتَحُلُّ دَاخِلَ مَجْمُوعَةِ الْأَمِّ عَلَى:

• تَقَالِي الْخَيْرَةِ الَّتِي اكْتَسَبَتْهَا - فِي الْكَلَامِ صِلَفُ خَيْرٍ (فِي مَعْنَى الْمَجْمُوعَاتِ الْخَيْرَةِ) - إِلَى (مَعَالَمَةٍ فِي الْمَجْمُوعَةِ الْأَمِّ).

• مَنَاقِبَةُ الْخَصَاءِ مَجْمُوعَةٍ فِي الْمَعْرُوفَاتِ الَّتِي تَوْصَلُهُ إِلَيْهَا.

• الْإِبْرَاءُ مِنَ الْأَسْخَافَاتِ وَالْأَسْخَافَاتِ الَّتِي يَحْتَزُّهَا (مَعَالَمَةٍ فِي الْمَجْمُوعَةِ الْأَمِّ).

• يَدُلُّ الْعَلَمُ عَلَى خَيْرٍ (٢) مَقَالُ تَقَالِي خَيْرِهِ إِلَى أَسْطَرِ الْمَجْمُوعَةِ، وَتَوْصِيحُ الْإِبْرَاءِ الْفَتْحُ، نَدَا بِخَيْرِ الْمَجْمُوعَةِ الْأَوَّلَى الَّذِينَ أُسَيِّدَتْ إِلَيْهِمْ هِمَّةُ مَنَاقِبَةِ بِطَانَةِ الْخَيْرِ (١). ثُمَّ خَيْرِ الْمَجْمُوعَةِ الثَّانِيَةِ الَّذِينَ أُسَيِّدَتْ إِلَيْهِمْ هِمَّةُ مَنَاقِبَةِ بِطَانَةِ الْخَيْرِ (٢). وَهَكَذَا حَتَّى يُكْمَلَ بِأَقْلَى الْخَيْرِ بِتَقَالِي خَيْرِ الْإِبْرَاءِ، وَتَكْمُلُ التَّوَصُّعَاتُ دَاخِلَ الْمَجْمُوعَةِ الْأَمِّ.

• سَيُتَخَذُ الْعَلَمُ فِي أَعْيُنِ الْمَعْرُوفَاتِ الَّتِي تَوْصَلُهُ إِلَيْهَا.

الْعِمَّةُ مَقَالُ الْقَوَدِ عَلَى الْإِبْرَاءِ الَّتِي الْخَيْرَةُ الْكَلَامِيَّةُ وَالْمَنَاقِبُ الْمَعْرِفِيَّةُ تَكُونُ مَبْدَعٌ مِنَ الْقَوَدِ أَيْضًا عَلَى خَيْرِ سَلْبَةٍ أَوْ خَيْرَةٍ، أَوْ الْمَعْرُوفَاتِ عَلَى الْخَيْرِ خَيْرَةٍ وَالْحَصْلُ الْخَاتَمُ مِنَ اسْتِثْنَاءِ الْوَارِدِ الْتَوَافُرِ.

وَيَعْنِي عِلْمًا أَنْ تَدْرِكَ الْعِمَّةُ الْوَحْيَ الْاسْتِثْنَاءِيَّ مِنْ طَرِيقِ مَقَارِفَةِ الْعِمَّةِ بِالْقَوَدِ، وَأَنْ تَكُونَ مُسْتَعِدَّةً وَاحِدَةً مِنْ إِشْفَاقِ مَبْدَعٍ عَلَى سَلْبٍ تَحْقِيقُ مَنَاقِبُ الْفَلِّ مِنَ السَّعْرِ الْدَهْوِيِّ، هِيَ الْمَقَارِفَةُ الْمُسْتَعِدَّةُ تَوْصِيحُ اسْتِثْنَاءِهَا، وَتَوْصِيحُ الْقَوَدِ لَسَدٌ حَاجِبٌ لِمَنْزِلِهَا فَتَتَوَصَّلُ لَهَا وَجْهُ الْعِفَافَةِ طَرِيقًا، وَتَرْكُهَا الْكَلَامِيَّةَ عَلَى السَّعْرِ الْمُسْتَعِدَّ مِنَ دُونِ إِسْرَافِهِ أَوْ تَهْلِيهِ.



• القيمة: من المنافع الحقيقية التي تحصل عليها عندما تمتلك شيئاً معيناً.

• السعر: هو الثمن النقدي الذي تدفعه لقاء امتلاك شيء ما.

• يبين **السعر** قدرة الشخص البشرية التي قدرته على الحصول على كميات مختلفة من السلع والخدمات بأسعار معينة. أما **القيمة الحقيقية** فتعبر مقدار السلع والخدمات التي يستطيع الشخص أن يحصل عليها مقابل أو لقاء مقدار معين لهذا المجهود علاوةً على مستوى الأسعار المتأثر، فكلما ارتفعت الأسعار الحقيقية بقوا البشر أكثر ومما يؤكد ذلك أن الإنسان قد كان يحتاج يومياً واحد المستحق بدلاً من الواحد المتوفرة من مثل السكر والفاكهة والسمكة، إلخ. أما الآن فالدليل لا يحتاج إلى سوى صلب واحد صلب أو قليل.

• **السعر**: هو مبلغ من النقود يحصل عليه الشخص من مزاولته عمل ما سواء كان وظيفة أو جرفاً، أو مثلاً وشاً أو حلقاً.

• أسباب اختلاف القيمة مقابل الثمن المدفوع:

- تسارع التغيرات في شراء السلعة أو الخدمة قبل التحلل من جودتها ومنااسبتها.
- التغير في تجميع المنتج.
- ضعف القدرة الشرائية للاستهلاك.
- اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر.
- الاختلاف.

• القيمة مقابل النقود التي الإفادة من القيمة الكاملة والمنافع الحقيقية لكل منتج من النقود التي على شراء سلعة أو خدمة، أو الحصول على أكبر قيمة وأفضل النتائج من استثمار الموارد المتوفرة.



نشاط بيتي



دعنا مشروبات أسريفة، خلال الأيام العادية، ثم ابدأ مقارنة القيمة (القيمة) المُستخدمة من الأشياء التي تُستعمل بالمشروبات بالمشروبات التي تُستخدم لتدعيمها، مُعتمدًا النوعية والكمية، بضرورة مقارنة القيمة بالمشروبات التي تُستخدم في المشروبات، لكيلا يشترى أي مشروب يُعطي أكبر من قيمته.



١- وضح بالمثلث المرسوم بالقيمة مقابل النقود، مع ذكر مثالين واقعيين عليها.



٢- اذكر ثلاثة أسباب تؤدي إلى اختلاف القيمة المتوقعة من السلعة لقاء النقود المدفوعة لاستهلاكها.



٣- ما الفرق بين الدخل والمفردة المخرائية؟ بيدها برتمة كل منهما؟





الدرس الثاني الاستهلاك الرشيد

٣

أمر الإسلام بالاعتدال على الطعام باعتدالي، لكن استهلاك الناس ليس عادياً، بل وسيلة للتفكيح بزينة الله التي أوتيناها عباده، وبالطهيان من الرزق، أما معنى الإنسان إلى الله تعالى، وأصحابه، وحرمان تعبته وأجله من شرايعه، وحرمان الجماعات من شرايعهم، فهو العرف من قسمة الله، والتفكيح بمعنى الاستهلاك الذي هو الرزق، تعالى بطريقه (أمنوا بالله ورسوله وأطيعوا ما يحكمكم مستخلفين فيه، الله بل أنفكم ومنكم وأطيعوا لهم أجمعين) (سورة الحديد، الآية ٢٧).

وإذا كان التمتع الإسلامي قد أوجب على صاحب المال أن يُقبل حنة على تعبته وأجله، وحرمان عليه التمتع والتعويض، فإن التمتع الآخر من هذا التمتع العادي، يمتد إلى الحرمان الإسماعيل، والتعويض، وذلك الله، ويضع هؤلاء وحدونا للاستهلاك والإنفاق، فكما أن المسلم مسؤول عن حاله من أن الاستهلاك حالة مسؤول أيضاً عن أمره، فليس التمتع غير رشيد، الإنسان في الشراء، أو الشرب، أو القلي، أو السكن، أو في أي جانب من جوانب الحياة، من شأنه عبيد.

ولا بُد من الإشارة إلى نوع الدولة في نشر التوعية الاستهلاكية عن طريق مؤسساتها المختلفة، مثل: مؤسسة الغذاء والدواء، وجمعية حماية المستهلك.



النشاط (1)

ترشيده الاستهلاك

سيستهدف هذا النشاط على تعريف مفهوم ترشيده الاستهلاك، ودور الحكومة في نشر ثقافة الاستهلاك.

الهدف

التعليمات

- يهدف المعلم على التوضيح بطور النشاط (ترشيده الاستهلاك).
- يهدف المعلم إلى التأكيد على الكلمات مفتاحية لها علاقة بمفهوم ترشيده الاستهلاك.
- شجّع التلاميذ وعلاؤهم طريقة تفهم (ترشيده الاستهلاك) وفقاً للكلمات المفتاحية.
- ناقش التلاميذ وعلاؤهم المعلم في هذا التمرين.
- اهتم أن الأسوة مستوحاة من نوعية أفرادها بمشروعاتهم الإنسانية بعملية الإنتاج والاستهلاك. وأن على الحكومة واجباً كبيراً في نشر ثقافة الاستهلاك، ليس فقط لهدف التوعية، وإنما لتحقيق أهداف أخرى، مثل:

- نوعية المستهلك بمشروعاته وإنجازاته.
- ترويج المستهلك والخدمات الأساسية من السلع والخدمات.
- نوعية المستهلك بغير أن يفسد السلع، وأنسابها.
- حماية المستهلك من الإغلاقات الخفية.
- تكوين الماديات والاجتماعات، والقيم الحميدة.
- إكساب المستهلك مهارات التوجيه نحو السلع الجيدة.

ثقافة ترشيده الاستهلاك: تهدف هذه الثقافة إلى إعداد أفراد على قدر عالٍ من الوعي والفهم والمسؤولية، بحيث يستطيع كل منهم تطبيق استهلاكه، وإنتاج أفضل الطرق في البيع والشراء، والمسؤول على أفضل السلع والخدمات، وأعلى كفاءتها.



التشاور (٢)

نصائح.

الهدف

سيستحدث هذا التشاور على تقديم النصائح لتعلق بتوجيه الاستعلام.



التعليمات

- ستتم ضمن مجموعة.
- التكرار والتكرار مجموعة أمثلة من التوجيه على الاستعلام. غير التوجيه.
- تأمل زملائك في هذه الأمثلة كقوة استخلاص نصائح أسهم في توجيه الاستعلام.
- بناء على هذه التوجيهات، تأمل زملائك في أهم الصفات التي ينبغي أن يتعلم بها المتعلمون، أي المستويات التي يكون على قدر عالٍ من الوعي والسلوكية، بحيث يستطيع تطبيق عملية الاستعلام، وتوجيه موارده بكفاءة في تعلم التوجيه الذي يتعلق له بما جاء به برنامج بحيث يمكن الإسهام.
- عرض زملائك في المدرسة بالتصانح التعلية بتوجيه الاستعلام.
- عن طريق ذلك هذا في الإجابة المدرسية.



• توظيف الاستهلاك: هو عملية تشمل تشتت استهلاك الموارد المتوفرة، وتتميز الاستهلاكية استهدافها، وتتمثل الخافض منها قدر الإمكان، سواء كانت هذه الموارد مادية مثل المنتج، أو مادية مثل السيارة، أو طبيعية مثل الماء.

• الأسر مسؤولة عن توعية أفرادها بمفهوم الاستهلاك الرشيد، وتطبيقه في الإنتاج والاستهلاك. والحكومة عليها واجب أكبر في تلميز الثقافة الاستهلاكية التي فقط تهدف التوعية، وأما التعليم أهداف أخرى، مثل:

- توعية المستهلك بمفهوم الاستهلاك الرشيد.
- تزييد المستهلك بالتعليمات الأساسية من السلع والخدمات.
- توعية المستهلك بطرائق شراء السلع وأساليب التمييز.
- حماية المستهلك من الإغراءات الخفية.
- تكوين العادات والآداب الحميدة.
- إعداد المستهلك لادراك الجودة نوع السلع البديلة.

• ثقافة الترشيد الاستهلاكية: تهدف هذه الثقافة إلى إصدار أفراد على قدر عالٍ من الوعي والاهتمام والسيطرة، بحيث يستطيع كل منهم تطبيق استهلاك رشيد، وإشباع أقصى الضرر الذي يمكنه من السلع والخدمات على أقصى السلع والخدمات بأقل تكاليف ممكنة.

• الترشيد العائلي: هو نشر أن الذي يكون بدافع الرغبة الشخصية من دون دراسة مدى الحاجة إلى هذا السلع، ومناقشة السعر للمنتج المشتق.

• السلع البديلة: هي السلع التي يمكن استخدامها بدلاً من السلع الأصلية، والتي هي والعرض مثل: الوقود الكهربائي، ووقود الغاز، وشاي، والقهوة، أو المصنوعات الطبيعية وغير الطبيعية.

• صفات المستهلک الرشید:

- جمع أكبر قدر من المعلومات قبل اتخاذ قرار الشراء (يدرس السوق أولاً).
- لمجلت الشراء العاطفی.
- شراء ما يترق من مین اسرافیه.
- عدم التردد في قراره.
- التهیتم فرام الشراء بعد كل تجربه شراء.
- التویة نحو السلع البديلة في حال ارتفاع الأسعار.
- الانتفاع بالسلعة القصیر ما یستکون.
- مقارنة أسعار السلع والخدمات، وتعیو العید منها.
- تعید السلع البديلة من السلع البديلة.
- معرفت السلیب الشوری، والفرادیه البالدین.
- الاعتدال بالسیاسه بحسب الفتر من الاعتدال بملکین بریجها أو عز جیها.
- معرفت مزایا السلع والخدمات، وعیوبها.
- الوارئة بین التهیمة والتشوی.
- اعتدال مواضع التزیة لایب، والمعادیه بین البالدین.



شفاط بيتي



أهلاً بك الصديق، أو وسائل الإعلام، أو شبكة الإنترنت عن مؤسسات حكومية كميكنة في
توسيع الاستهلاك، ثم شارك زملائك ومعلمك في ما تعلموه.



١- عدد أربعة من الفوائد الجسمية للمستطابك ظهر الرشيد.



٢- اذكر خمس صفات للمستطابك الرشيد.



٣- يتأثر أفراد الأسرة بعدة الاستهلاكية الشائعة في المجتمع. اذكر مثالين على ذلك.

٤- سعيد طالب في المرحلة الثانوية، يريد أن يستبدل بهاتفه المحمول هذا بقدرته على شراء
له دعابة مزودة في الكفاز وكزت على مزايده الكثيرة. ما مظاهر إقبال سعيد على شراء
هذا الجهاز؟ لماذا تشتت؟





٣

الدراسة الثالثة التخطيط واتخاذ قرارات الشراء

لنصفني التخطيط واتخاذ القرار أهمية كبيرة في حياتنا، الأهمية تُحدِثني أفكارنا المستقبلية وترسم لنا كيفية الاستعداد للمستقبل، أم الأعداد المباشرة التي قد نواجهها، ولا سيما حين يتعلق الأمر بالتواصي القليلة.

يُعدُّ التخطيط لقرارات واتخاذ القرار المُعقَّد من الأمور التي يشغّلها التخطيط المالي للأسرة والقررة، الذي يهدف إلى تحقيق مستقبل أفضل لنا وأُسرتنا ومستجملنا.



أولاً، التخطيط لقرارات

يقال على ما مضى، يجب أن تُدرك أن حاجات الناس ودوافعهم واهتماماتهم تتغير، وأنهم يتغيرون في طرق التفكير، فكلنا نلجأ بصحة دراسة سلوك الفرد الاستهلاكي ونسوّج به نفس السلوك الاستهلاكي التصرفات والأفعال المباشرة التي تصدر عن الأفراد عند الرغبة في امتلاك شيء أو خدمة معينة واستعمالها، ويشمل ذلك القرارات التي تسبق هذه التصرفات واتخاذها.

يعدُّ سلوك المستهلك والتصرف المستعمل والقرارات تجاه الشيء الواحد، وبالتالي بالعديد من الأمور الاقتصادية والاجتماعية والاقتصادية والبيئية.



الانشاء (١)

دوافع سلوك المستهلك.

الهدف:

ميسمات هذه الانشاء على تعريف التصديقات الخاصة بدوافع سلوك المستهلك.

التعليقات:

- يستعمل في هذه الانشاء على نمو فرداني.
- اناك ملحقا بشريتها الاسويج الخاص، حيثك القبية الشراء من حيث،
- المشيقات العلامة التجارية (هل اشترت علامة تجارية معينة؟)
- المشيقات المحل (هل توفقت الى محل اشترت القراء على العلامة؟)
- هل تعلمت انت ان انا من انا اسرقت واسدقائك محلا تميل الشراء ملحق ما هذه السلعة

دوافع سلوك المستهلك:





التعليمية والتأهيل والتدريب الشراي

النشاط
(٦)

سيتم ذلك هذا النشاط على تعليمية عملية الشراي.

الهدف



التعليمية

ستعمل ضمن مجموعة

- انظر الى ذلك في سوق تجارية (محل) - والى ذلك شركة حاجات متروكة في (١٠) دقائق.
- في وقت مدته (١٠) دقائق في اعم المواسم التي يكون ذلك من اجلها قبل عملية الشراي وبمعداتها.
- اسكن بالاستضافة التي في كل تصاميم على التجهيز التعليمي.
- إذا ذهبت الى السوق لشراء الكثير من الاغذية الضرورية، فعادة تشتري اولاً ٩٧ هل يمكنك شراء هذه الاغذية جميعها.
- إذا وجدت في الجزيرة تسليح بشراء كل ما تحتاجه الى. على في الأسواق تذهب.
- إذا كنت - مثلاً - قسم المصنوعات، فكل ما تصرفه الجزيرة التي حدثتها لهذا القسم، في

الاستاذة تشتري

- ما اول شيء تملكه عادة عند في عملية شراي
- هل تخرج انواع السلع جديداً في مكان واحد يفسح النظم من جميعها ونوعها
- هل انتهت من عملية الشراي ما الذي تملكه عادة بعد شراء سلعة معينة كما الذي يحصل بعد

مرة اخرى الى العمل نفسه

• شارة ومكان في الجزيرة

• في ذلك ومكان في الجزيرة



المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء:



المعايير التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء:



عندما يتخذ المستهلك قرار الشراء، ينبغي مراعاة الكثير من المعايير، التي قد تكون متعلقة
سواءً، والتي تُراد من وراءها جودة الخدمة، وثبات سعرها، وسهولة استخدامها، وأهمها، وتأثيرها
على البيئة. يُمكن تصنيف المعايير إلى أربعة أنواع، هي:

أ- معايير تتعلق بخواص المنتج، من الأضرار الصحية التي قد تنتج من سوء استخدام المنتج، أو
استخدامها الزائد على الحاجة.

ب- معايير مالية قد يكون سببها عدم تناسب الإنفاق اللازم للحاجة مع ما يدفعه المستهلك من
ثمن.

ج- معايير اجتماعية تظهر حين يُقرر المستهلك شراء سلع أو خدمة مخالفة لاعتادات المجتمع،
ومخالفة للأعراف السائدة.

د- معايير خسارة الوقت والجهد.



ثانياً، اتخاذ قرار الشراء.

نعرفنا في الأنشطة السابقة أهمية التخطيط السليم الذي يقضي إلى قرار شراء صحيح، وسنقوم شراء المنتجات، وسنوضح، وسنعرّف الآن المعايير التي تحكم اتخاذ قرار الشراء، والمواقف التي تحدث فيها، والروايل التي تؤثر بها عملية الشراء، وأخيراً نعرف قرار الشراء، ومبادئ القرار، وكيف يتخذ القرار، وكيف يتخذ القرار.

النشاط (١)

معايير اتخاذ قرار الشراء

سواء كانت هذه النشاطات على تعريف معايير اتخاذ قرار الشراء.

الهدف

التعليمات

- ساعدت ضمن مجموعتي.
- اخترت الشراء أو مجموعة من المنتجات التي تهمهم فاعلمون على اقتراح بقية الطلبة بشرائها.
- اخرجت أثناء وأخيراً مجموعة من المنتجات، وخطو مجموعة من المعايير في شريك كبرى، ولأنه واصلت طرقتهم.
- الوظائف أثناء الزملاء في الصف، والعمل على إبراز إيجابيات المنتج ومواصفاتها، فبعد اقتراح بقية المجموعات بالاعتماد على قرار الشراء.
- بحثت أثناء هذه المجموعات في ما يهتمهم مسألة شراء منتج من السلع، علماً بأنه يمكنهم فهم المنتج.
- تقرر كل مجموعة في وقت العوازل التي تقرر فيها في اتخاذ القرار ما قرر في شراء منتج معين، أو رفض شراء المنتجين معاً.
- تقرر كل مجموعة في وقت الأسباب التي قد تدفعها إلى شراء منتج ما دون الآخر، كما هو الحال بخصوص السلع المعروضة في السوق.
- تقرر العوازل والأسباب الخاصة بقرار الشراء في مكانها المناسب، بعد أن يطلب المعلم ذلك.



التدابير التي يجب مراعاتها عند اتخاذ قرار الشراء:



الأسباب التي تؤثر في قرار الشراء:



- تحتاج كل مجموعة من أحدى الشراء المُوصَّعة في الشرائح (٢-١).
- يتعلَّق على كل مجموعة تطبيق هذه المراحل على عملية الشراء الاختراعية التي تضمنها التشاؤم.





مراحل عملية التشخيص:

تتم عملية التشخيص عبر أربع خطوات أساسية هي: التعرف على المشكلة، ثم



قرارات التشخيص:

الهدف (٩)

مبدأ هدف هذا النشاط على التعرف على أنواع قرارات التشخيص:

الهدف (٩)

التعليقات:

- تحليل ضمن مجموعة.
- التقييم على الشكل (٦-٩).



الشكل (٢-١).

- اقتترض أن لدى كل مجموعة مبلغ ٢٠٠٠٠ دينار. وأن المطلوب هو شراء السلع والخدمات الآتية:
- سيارة، هاتف، كتاب، حاسوب محمول، ملابس، غذاء للطلاب، الخ.
- وأرج التوجه على السلع، فحددنا نوع كل منها.
- يجب أن يتفق أفراد المجموعة كلها على نوع السلع وبقيتها.
- امرض أنت وأفراد مجموعتك ما توشلون إليه.

فمختلف قرارات الشراء والتفاوت في ما يملكها بناء على أهمية السلة الشراء وبقيتها المشتري، فقرار شراء السيارة مختلف تماماً عن قرار شراء الكتاب، وكذلك أن قرار شراء الكتاب - في حال وجود الرغبة - أن يستغرق وقتاً طويلاً، أما قرار شراء السيارة فهو أكثر تعقيداً، حتى مع توفر الرغبة، لأن الطريقة فيه على.

• مواقع مسوق المنتجات:

١. مواقع الويب، شرائح السلع والخدمات من مدين التطوير إلى العلامة التجارية التجارية أو الكوال.
٢. مواقع التجارة، اسم العلامة التجارية التجارية يدعى إلى شرائحها.
٣. مواقع التعامل، الشرائح من محل أو سوق معينة.

• العايز التي يجب مراعاتها قبل اعتماد قرار الشراء:

١. مقدار القوة الشخصية للشراء.
٢. نوعية السلع والخدمات التي يراد شرائها.
٣. كمية السلع والخدمات التي يراد شرائها.
٤. تحديد أماكن الشراء.

• العايز التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء:

١. مراقبة دفع الثمن الشرائح (الطاقة، الماء، كهرباء، ...).
٢. إجراءات التعامل.
٣. تقييم السلع والخدمات التي لا يمكن التردد. وأما حيث.
- العايز التي يجب مراعاتها عند اتخاذ قرار الشراء:
١. الحاجة إلى الخدمة أو الخدمة، والرفعة إلى شرائحها.
٢. توفر القوة المالية للشراء.
٣. توافق مد التي السلع التي توجد في السوق، والتي هي بالحاجة.

• الأساليب التي توافر في قرار الشراء:

- الجودة.
- السعر.
- العلامة التجارية.
- العلاقة، والخدمة.
- الإمكان، والترويج.
- ثقافة المستهلك.

• أنواع قرارات الشراء:

- قرارات الشراء المخطط: هي قرارات تتعلق بالشراء المخطط. مثل: الأثاث والسيارة والسفر (خاصة التأمين واستخدم القرار طويلًا) - ولا تتصف بالقرار. وقد تتخذ مرة واحدة أو عدة مرارًا.
- قرارات الشراء المخطط: من أمثلتها: الملابس والسيارة. وهذه عادةً القرارات.
- قرارات الشراء العفوية: هي أسوأ أنواع القرارات التي تتخذ على التلقائي. وهذه

وهي تتعلق عادةً بشراء الاستهلاك اليومي كاللحوم الخبز الخبز



نشاط بيتي



ناقش أفراد أسرتك، في طرائق التعاون في شراء مستلزمات العائلة، ثم شارك مختلف
وحداتك في هذا التوشل إلى:



١. اذكر المايور التي يجب مراعاتها قبل إقدام قرار الشراء الداخلي.

٢. بين السبب الرئيسي للشروع المحاسبي التي قد يتحملها المساهلون مُعدداً هذه المحاسن.

٣. اذكر ٥ أسباب تؤثر في قرار الشراء.



٤

الدرس الرابع العرض والطلب وتحديد الأسعار

السؤال هو: المثلث الذي يحدد فيه إنتاج السلعة وتوزيعها، حيث يوضح فيه سطحها، وكذا العرض في المثلث الذي يحدد السلعة (أو الخدمة) ويشتريها، وهذا يعني تحديد القيمة التي يربطها المنتج والمستهلك، والمثلث في السوق، يحصل عليها المستهلك على السلعة، ويبيعها المنتج لها.

نلاحظ كيف أن تحديد كميات كبيرة من المنتجات والخدمات إلى خارج الدولة قد يؤدي إلى خلق أثر لها في سوق الدولة المحلي، في حين تزداد حاجات الناس إلى شراءها، وما إلى ذلك، حيث التوجه الكبير، يخلق الطلب على المنتجات، على شراءها أكثر من العرض، حتى يشتغلوا حاجة الناس، فيطلبون منتجاتهم أعلى ثمنًا لها.

لذلك، التلاميذ الآتي:

الطلب: هو الرغبة المبررة في شراء السلعة أو الخدمة مُعَيَّنَةً بسعر مُعَيَّنٍ في وقت مُعَيَّنٍ العرض: هو قدرة المنتج أو رغبته في إنتاج كمية من إحدى السلع، أو تقديم خدمة مُعَيَّنَةً، وبيعها بسعر مُعَيَّنٍ في وقت مُعَيَّنٍ. وبعبارة أخرى، فالعرض هو الكميات المتاحة الموجودة من السلع والخدمات بأُسعار مُعَيَّنَةٍ وأوقات مُعَيَّنَةٍ.

السؤال: كم عدد من الطلاب والبالغين الذين يرغبون في شراء سلعة ما أو بيعها.

التشخيص (1)

العوامل المؤثرة في العرض والطلب

الهدف

سيساعدك هذا التشخيص على تعريف العوامل المؤثرة في العرض والطلب.

التعليمات

- سيوزع الطلبة على ثلثي مجموعات، تحمل أربع منها الطلب، وتحتل أربع أخرى العرض.
- كذا قبل كل مجموعة العوامل التي تؤثر في الطلب أو العرض بحسب توزيعها.
- تتلخص مجموعات الطلب بوزن المستهلكين، ويعتمد على أرباحها المتكبدة في الأسباب التي تجعلهم يزدبون الطلب على سعر ما، و الأسباب التي قد تؤدي إلى انخفاض طلبهم عليه.
- تتلخص مجموعات العرض بوزن المنتجين، ويعتمد على أرباحها المتكبدة في الأسباب التي تجعلهم إلى زيادة الإنتاج أو خفضه.
- حاول الإجابة مع أفراد مجموعتك عن الأسئلة الآتية التي تساعدك على معرفة العوامل

المؤثرة في الطلب:

- إذا اخترعنا وجود إشاعة تتعلق بارتفاع سعر سلعة ما أو انخفاضها في الفترة القادمة، فكلما سيؤثر ذلك في الطلب.
- بوليف: إذا ارتفعت أسعار السيارات اليابانية، فهل سيؤثر ذلك في طلب السيارات الكورية؟
- ما السلع التي يزداد عليها الطلب في فصل الصيف؟
- إذا انخفض سعر جنس الطماطم، فهل سيؤثر ذلك في طلب الطماطم المسبوبة؟
- حاول الإجابة مع أفراد مجموعتك عن الأسئلة الآتية التي تساعدك على معرفة العوامل

المؤثرة في العرض:

- اخترعنا آلة صاغة مصانع، وأن أسعار المواد المستخدمة في عملية الإنتاج غير ارتفعت، هل سيؤثر إنتاجاً؟



- كيف تُسهّل وسائل التكنولوجيا هذا في تحسين نوعية الإنتاج، وتزويد من صرحت به **كيف تؤثر في العرض**؟
- من يؤثر العرض؟ والرد سوف في تكلفة الإنتاج؟ في حال ارتفاعه، هل سؤاؤك في العرض؟
- اختبر كيف هذا من مصنف، وأن أحد التطورات الهائلة في سعر ساعة ما من قاعاتك سيتمكن من ذلك، ما الإجراء الذي ستتخذ؟



العوامل المؤثرة في كل من العرض والطلب

العوامل المؤثرة في العرض	العوامل المؤثرة في الطلب



السؤال: فكيف، من السلع التي لا تتوفر عليها البضاعة إلا بوجود طرفها معاً، مثل: الهاتف والسماعة، عناصر الإنتاج، من مجموعة منتجات الإنتاج مُصنّعة في القوالب الأولية، والعتائق بوليس إيثيلي والإيثيلين.



• **المطلوب:** هو الرغبة المُعْلَنة بِتَوْثِيقٍ شرعية للحصول على سلعة أو خدمة مُعَيَّنة بسعر مُعْطَرَفٍ في وقت مُعْطَرَفٍ.

• **العرض:** هو ضرورة التَّجَرُّعِ أو رغبةً في إنتاج كمية من إحدى السلع، أو تقديم خدمة مُعَيَّنة، وحرصها على البيع بسعر مُعْطَرَفٍ في وقت مُعْطَرَفٍ، وبمبادرة أخرى، فالعرض هو كميةُ البضائع الموجودة من السلع والخدمات بأسعار مُعْطَرَفَةٍ وأوقات مُعْطَرَفَةٍ.

• **الموئل:** يُقصدُ به مجموعة من المشترين والمُبايعين الذين يرتفعون في شراء سلعة ما أو بيعها.

المواصفى المُؤثِّرة في كلٍّ من: الطلب والعرض

المواصفى المؤثِّرة في العرض	المواصفى المؤثِّرة في الطلب
أسعار المواد المستخدمة في الإنتاج	مستوى دخل المستهلكين.
التكنولوجيا التكنولوجية.	الأذواق المُستهلكين.
أسعار السلع الأخرى والسلع البديلة.	تغير أسعار السلع الأخرى البديلة والمُكمِّلة.
الضرائب والرسوم المفروضة على قطاع الإنتاج.	توقعات المستهلكين للأسعار مستقبلية.
امتلاك المُنتَجة لقطاع الإنتاج.	موسمية بعض أنواع السلع.
توقعات المُبايعين للأسعار مستقبلية.	عدد المُستهلكين.

• **السلع المُكمِّلة:** هي السلع التي لا يمكنُ تناولها منفردةً إلا بوجود طرفيها معاً، مثل: الطماطم والكثير.

• **عناصر الإنتاج:** هي مجموعة مدخلات الإنتاج مُعْطَرَفَةٍ في المواد الأولية، والعمالة، ورأس المال.

والإدارة.



نشأته بيتي



نستعين بشبكة الإنترنت، التي مثلاً من ملاحظة الصور بالطلب، وكيف نؤكد الطلب في ارتفاع
السر في التقاطهم، ثم نبدأ في بعض الأمثلة.



١- وضح المقصود بما يأتي:

السلع الممنوعة

السلع البديلة

٢- اذكر ثلاثة عوامل تؤثر في الطلب، وثلاثة أخرى تؤثر في العرض.

٣- هاتِ ثلاثة أمثلة على سلع بديلة، وثلاثة أخرى على سلع مكملّة.

٤- وضح علاقة العرض بالطلب.

١- طبع إشارة (أ) إذا العبارة الصحيحة، وإشارة (خ) إذا العبارة الخاطئة مع ما يلي:

- يمكن السعر التتبع الذي يصفه نظام استلام شريط بار. ()
- نظام المشتريين الاستهلاكية هي أحد أسباب اختلاف القيمة مقابل السعر المدفوع. ()
- السلع البديلة هي سلع يمكن استبدالها بدلاً من السلع الأصلية. ()
- تعد المشترا من متجر معين أحد دوافع سلوك المستهلك الاستهلاكية. ()
- تعد عملية الشراء بعدة مراحل مختلفة. ()
- يمثل الطلب الرغبة المبرزة بقرارة شرائية للحصول على سلع أو خدمة معينة بسعر محدد في وقت معين. ()
- تعد موسمية بعض أنواع السلع من العوامل المؤثرة في العرض. ()

٢- عرّف المصطلحات والتعريفات الآتية:

- تعريف الاستهلاك
- الشراء العاطفي
- العرض الموزون
- قرارات الشراء المعقدة

٣- هات مثالاً واحداً على كل هذا يأتي:

- السلع البديلة
- العرض الموزون

• الترشيد الاقتصادي:

• السلع المُقَصَّدة:

4- برأيك، هل يُؤثِّر ضعف ثقافة المشترين الاستهلاكية في اختلاف القيمة مقابل التكلفة المدفوعة؟

5- اذكر أهم المعايير التي يجب مراعاتها قبل عملية الشراء، وبعدها.

المعايير التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء	المعايير التي يجب مراعاتها قبل عملية الشراء



الوحدة الثانية



الإفراض والافتراض



- من الافتراضات من قبل:
- من تعرف: مؤسسات طبية في المنطقة
- من تعرف: أنواع مؤسسات الإفراض





يستهدف منحصر الإدارة في الحياة على جزء كبير من العلم والمعرفة، ويستهدف معظم الناس هذه الوسيلة المهمة في شراء (أو التبرع) حاجاتهم الضرورية في الحياة، فالتأثر هو اقتصاد الحياة الاقتصادية القديمة وحديثاً، وهو أيضاً مؤثر في كل شيء والتقدم في الدولة والتنمية يرتبطان بوجود الأموال الكثيرة وحتى وجود صناعات اقتصادية وتنشيط تجاري في البلاد.

تتعلق أهمية النقود في الحياة وسيلة شراء الحاجيات المختلفة، وتلبية الاحتياجات اليومية، فمن دون النقود لا يستطيع الإنسان شراء ما يحتاج إليه. النقود أيضاً تؤثر الأمن النفسي للإنسان، والحياة مستقرة، وقد يعاني الإنسان أضراراً خطيرة من شح النقود، أو الفائض، أو تقلب الدين. فتكون النقود عتلة منحصر أمن الحياة على تأمين هذه الأموال.

والنقود مهمة لأرباب الأسر الذين يتكفون إلى تعليم أبنائهم في المدارس والجامعات، ولا سيما في الدول التي لا تؤثر التعليم المجاني، فتكون النقود أيضاً تلعب على تعليم أبنائهم، وعدم التقصير في حقهم مستقبلاً. وهناك مسؤوليتهم على أفضل الطرق المتاحة.

يتوقع من الطالب بعد دراسة هذه الوحدة أن يكون قادر على:

- تعريف مفهوم كل من الإقراض والاقتراض.
- تمييز أهمية الإقراض والاقتراض.
- لعدم أنواع القروض.
- تحديد أسباب الاقتراض.
- إدراك أثر القروض في مجالات التنمية المجتمعية.
- فهم حقيقة العامل النفسي المُقترض.
- استنتاج أهمية الالتزام والجدية في السداد.
- استنتاج أهمية الإيجابية في الإقراض والاقتراض.
- لعدم أنواع مؤسسات الإقراض.
- تمييز معايير الاختلاف بين عروض التمويل المختلفة.
- تعريف شروط منح القرض.
- تعريف العوامل المؤثرة في حجم الاقتراض.
- اكتشاف المخاطر الناجمة عن الاقتراض.
- استنتاج دور البنك المركزي في العرض على مصالح المتعاملين مع البنوك، ولا سيما القرضين.





١

الدرس الأول مفهوما الإقراض والإقتراض

أولاً، الفرق بين الإقراض والإقتراض.

بالرغم من اشتراك أصحاب المشروعات أفكاراً اقتصادية، فإنهم لا يمتلكون غالباً الأموال اللازمة لتنفيذ هذه الأفكار، وتحويلها إلى مشروعات تُنتج إيرادات تُساهم في توفير الأموال، ومؤسسات التمويل الأخرى غالباً لا يقرضهم من ماله.

والأمر أن أيضاً لا يستطيعون تلبية بعض حاجاتهم، لأنها تتطلب أموالاً تفوق مواردهم، ما يضطرهم إلى الاستعانة بالبنوك أو المؤسسات المالية.

مفهوما الإقراض والإقتراض.

التمثيل
(١)

سيتم مناقشة هذا التمثيل على تعريف مفهوم الإقراض، والإقتراض.

الهدف

التعليمات:

- تحليل ضمن مجموعة.
- قراءة أفراد مجموعة، في بداية التعريف، وإنتاج مفهوم الإقراض، ومفهوم الإقتراض.
- عرض التعريف على المجموعات الأخرى.
- تأجيل المناقشة إلى وقت التعلم، في مفهوم الإقراض، ومفهوم الإقتراض.



تعريف: الإقتراب:



تعريف: الإقتراب:





الفرق بين الاقتراحين والاقتراحين.

التشابه
(٩)



مبداً لذلك هذا التشابه على تصنيف مفهوم الاقتراحين من مفهوم الاقتراحين.

الهدف
(١٠)

التعليمات،

١- أطلع على الشكل (١-٢) الذي تمثل دراسة حالة الفكرة مشروع. ثم أجب عن الأسئلة التي تليها.

أولاً رتبة منزلي كلاً من شخصي عن فكرة مشروع تكرر عليها دغلاً يؤمنها على مواجهة تعديلات العمارة وأعمالها الممرات. وثانياً حيثما أجلس لها وأبدأها. وقد اعتدت إلى فكرة مشروع تحظى لها رعايتها وتطويعها. اعتدت إلى أحد البنوك لطلب قرض بقيمة ١٠٠٠ دينار. وسرعان ما وافق البنك على طلبها بعد ما قرأت فيه الضمانات اللازمة للتأكد من وفاء جدي في سداد القسط المطلوب.

الشكل (١-٢): فكرة مشروع.



- من الفرضيات والتفرضات في دراسة الحالة السابقة؟
- كم كانت قيمة القرض؟
- ما السبب الذي دفعني إلى طلب قرضي؟
- وبالفعل عن كل هذا السبب سهلاً جداً حتى تنجا إلى الاقتراحين؟
- تامل أنت وزملاؤك المعلم في إجابات الأساتذة.



بمعاينة الاقتراض على تحقيق حاجات مهمة لك، قد لا تستطيع تلبيتها من دون الحصول على قرض. فمثلاً، إذا أردت شراء بيت فإن القرض السكني يوفر لك التمويل اللازم لذلك. وإذا أردت شراء سيارة، أو الحصول على التكاليف الطبية المتعلقة بالأطباء، مثل شراء جهاز، أو سائر أبحاثك مستقلة لدراسة خارج البلد، أو دفع نفقات غير متوقعة مثل تكاليف المعالجة الطبية المطلوبة.

يعد الاقتراض قراراً منطقيًا في بعض الأحيان، وذلك أنه يتيح لك اتخاذ الحاجات (المشتريات)، وتنسيق النفقات من دون الحاجة إلى الالتزام بدفعات منتظمة، والتي يمكن عليك أولاً ترتيب أولوياتها. بحيث تجعل القرض على أكثر حاجاتك أهمية. وهذا يجعل عليك أن تسأل نفسك قبل الشروع في عملية الاقتراض ما يأتي: هل أحتاج إلى هذا الشيء (أو الخدمة) حتى أقترض المال لتراخيه؟ هل توجد وسيلة أخرى لشراء هذا الشيء، أو الحصول على هذه الخدمة من دون الاقتراض؟

لكنهم الموقف المصوب من القبلات التي تتبع لك الاقتراض منطقيًا بما يتوافق مع حاجتك، والتي حاجتك، لذا يجب أن تكون متأكدًا مطلقًا القرض من القرض. ودراسة جيدة وتعاون حاجتك بالأنشطة المتوفرة. وقد يكون الحصول الإيجابي لعدد القرض عنصرًا إيجابيًا مهمًا لك عند التعامل مع قرار الاقتراض.

ثانيًا، أنواع القروض-

لقروض أهمية كبيرة في هذا العصر، لذا ستعرف معلومات عام عن القروض والتابعات. توجد تصنيفات متعددة لأنواع القروض، وسيتضمن الحديث هنا على تصنيف القروض من حيث القرض، ومن حيث المدة.





١ - القروض من حيث القروض.



أنواع القروض من حيث القروض.

التشاهد (١)

سيتم عرض هذا التشاهد على العميل القروض من حيث القروض من غير هذا.



الهدف

التعليمات

- ستعمل في مجموعة مكونة من ثلاثة طلاب.
- يُطلق على هذه المجموعات اسم المجموعات الأم.
- تُوزع المعلم على الطلبة في المجموعات الأم بطاقات الأرقام (١-٣).
- تكون كل مجموعة من الطلبة الذين يحملون الرقم نفسه مجموعة فرعية، وتسمى هذه المجموعات الفرعية المجموعات الصغيرة. وفيها يحمل الطلبة الذين يحملون الرقم (١) المجموعة الأولى، والطلبة الذين يحملون الرقم (٢) المجموعة الثانية، والطلبة الذين يحملون الرقم (٣) المجموعة الثالثة.
- تُوزع على المجموعات بطاقات الضراب على النعمن الآتي:
 - المجموعة الأولى: بطاقة الضرب (١)، القروض الاستهلاكية.
 - المجموعة الثانية: بطاقة الضرب (٢)، القروض الإنتاجية.
 - المجموعة الثالثة: بطاقة الضرب (٣)، القروض الاستثمارية.
- اتفق أنت والفرقة مجموعات على بطاقة الضرب الخاصة بالمجموعة.
- اقرأ أنت والفرقة مجموعات هذه البطاقة في (١-٣) دقائق.



أليها الخبرات، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعةكم الآتي، لذا احرصوا على استغلال الوقت المخصص للمناقشة في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإعداد منها جيداً.

القروض الاستهلاكية

من القروض المخصصة للمساح الاستهلاكية، مثل: شراء سيارة أو ثياب، أو فلاجة، أو جهاز ذكاء... غير أن بعض البنوك لا تحبذ منح القروض في هذا التراب هذه المسح المقترحة لأن قدرة الموطئ على الدفع مضمونة باستمراره في العمل والمؤسسة أم الشركة، وقد تتأثر هذه القدرة بإنهاء عمله، أو مرضه، أو إصابته بحدوث، وغيره، غالباً ما تطلب عادةً سعر مبادر أعلى على القروض الاستهلاكية لأنها تتحمل على درجة أعلى من المخاطر.

مادة ١٨٧ (١) القروض الاستهلاكية.

أليها الخبرات، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعةكم الآتي، لذا احرصوا على استغلال الوقت المخصص للمناقشة في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإعداد منها جيداً.

القروض الإنتاجية

من مبالغ مالية تمخصص لتمويلات اقتصادية متعددة، تهدف إلى خلق الاستثمارات، يحتاج إلى الموائمة الأولية والثلاث وغيرها من الأدوات الضرورية، والقطاع الزراعي الذي يحتاج إلى إشباع رغبات المزارعين في زيادة الإنتاج، بتوفير العناصر والأدوات اللازمة لإتمام عملية الإنتاج.

مادة ١٨٧ (٢) القروض الإنتاجية

أبها الخبراء، علىكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لتقلي خبرتكم إلى مجموعتكم الأم، لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها بهذا.

الفروض الاستثمارية

هي الفروض التي ألمحتمش التمويل الشروط الخاصة بالاستثمارية، والتي تُسلح الشركات الاستثمار بغية تمويل اكتسابها في أسهم جديدة، وذلك بصورة فروض مُستحقة عند الطلب، وتُسلح أيضا للأفراد الذين يرغبون تمويل جزء من مشروعاتهم للأوراق المالية.

مناقشة اليوم (٢)، الفروض الاستثمارية.

- نُقل إلى مجموعتنا الأم.
- ستمثل داخل مجموعتنا الأم على:
 - نقل الخبرة التي اكتسبناها - في أثناء عملك فهدرا ضمن المجموعات الصغيرة - إلى زملائك في المجموعة الأم.
 - مناقشة أعضاء مجموعتنا في الطومات التي توشلت إليها.
 - الإجابة عن الاستفسارات والتساؤلات التي يطرحها زملائك في المجموعة الأم.
- يندرج العلم كل خبر (٣) مطلق نقل خبرته إلى أعضاء المجموعة، وتوضيح الآلام لهم، لذا يحدد المجموعة الأولى الذين أسندت إليهم مهمة مناقشة بطاقة الخبر (١)، ثم يحدد المجموعة الثانية الذين أسندت إليهم مهمة مناقشة بطاقة الخبر (٢)، وهكذا حتى يكمل باقي الخبراء نقل خبراتهم، وتكتمل الموضوعات داخل المجموعات الأم.
- سيناقش العلم في أهم الطومات التي توشلت إليها.

التي هذا النشاط في حصة في شهر أو شهرين في الدوام، وذلك في حين يحتاج (حصة إلى ساعة الفكرة).

٢ - القروض من حيث المقدار.

النشاط (٢)

أنواع القروض من حيث المقدار.

الهدف

ميسرة هذا النشاط على التمييز أنواع القروض من حيث المقدار من غيرها.

التعليمات

- استعد في هذا النشاط على نوع القرض.
- اطلع على الجدول (٢-١).
- املأ العمود الأول، ماذا أعرف عن القروض من حيث المقدار.
- املأ العمود الثاني، ماذا أعرف من القروض من حيث المقدار.
- املأ العمود الثالث، ماذا تعلمت عن القروض من حيث المقدار، عارفاً، ثم املأه بما تعلمته من هذا النشاط.
- ناقش المعلم في الأفكار التي توصلت إليها.

ماذا تعلمت (what have I Learned)	ماذا أريد أن أروي (What do I want to Recae)	ماذا أعرف (what do I know)
		

الجدول (٢-١): القروض من حيث المقدار.

- والآن املأ العمود الثالث، ماذا تعلمت عن القروض من حيث المقدار.

- **الافتراض:** مبلغ من النقود يُقدَّمه للجهاد المصرفي للأغراض والمؤسسات بهدف تمويل نشاطه الاقتصادي خلال مدة زمنية مُعَدَّدة. وذلك بتسيده مُعَدَّدة تُقْلَى عليها مُقدَّدة. ويصارف الأخرى تُقْلَى القروض المصرفية مُعَدَّدة لتعويض مُقدَّدة أو أي مُقدَّدة من ربحه الاقتصادي إلى آخر.

- **الافتراض:** المُدَّ مبلغ مُقدَّدة من إحدى المؤسسات مُرَبَّحة المُقدَّدة والمُدَّدة خلال مدة مُعَدَّدة. ويصارف مُعَدَّدة عليه.

- **الافتراض:** القِدة التي يُولَّدها البنك أو المؤسسة المالية المُعَدَّدة مع بأن يُمَنَّحة مُعَدَّدة من النقود لاستخدامه في مخرج مُعَدَّدة. خلال مدة زمنية تُقْلَى عليها. هدفه شروط مُعَدَّدة لقاء عائد مُعَدَّدة تُقْلَى عليه. أو مُعَدَّدة تُقْلَى عليها.

- **التوافيق القروض:**

تُصنَّفُ القروض إلى نوعين: **مُعَدَّدة**

1- **القروض من حيث الافتراض:**

تُصنَّفُ القروض من حيث الافتراض إلى ثلاثة أنواع: هي:

أ- **القروض الاستهلاكية:** هي القروض المُصنَّعة لتلبي الاحتياجات: مثل: شراء سيارة، أو قِدة، أو مُعَدَّدة. أو نحو ذلك. غير أن بعض البنوك لا تُعَدُّ مبلغ القروض قروضاً لشراء هذه السلع المُعَدَّدة، لأنَّ غرضها المُطلَب على الدفع مُعَدَّدة باستثماره في العمل والمُؤسسة أو الشركة. وقد تُعَدُّ هذه القِدة بالتمام عدمه. أو مُرَبَّحة. أو إصابته بمُعَدَّدة. وعليه: فلهذه القِدة مُعَدَّدة سُمِّيَ مُعَدَّدة على القروض الاستهلاكية: لأنها تُشتمل على درجة أعلى من المُعَدَّدة.

ب- **القروض الإنتاجية:** هي مُعَدَّدة مالية تُعَدَّدة المُعَدَّدة الاقتصادية المُعَدَّدة في قطاع الصناعة الذي يحتاج إلى المواد الأولية والآلات وغيرها من الأدوات الضرورية. والقطاع الزراعي الذي يحتاج إلى إشباع ومُحِبَّات الأراضين في زيادة الإنتاج، وتوفير المُعَدَّدة والأدوات اللازمة لإتمام صناعة الإنتاج.

ج- القروض الاستثمارية: من القروض التي تُستخدم لتمويل المشروعات الاستثمارية، والتي تُقوّض لشركات الاستثمار كهيئة لتمويلاتها في أسهم جديد، وذلك بصورة قروض مُستقلة عند الطلب، ويُقدّم أيضا للأفراد الذين يرغبون تمويل جزء من مشروعاتهم للأفراد الخاصة.

٢- القروض من حيث المدة:

تُصنّف القروض من حيث المدة إلى ثلاثة أنواع، من:

- أ- قروض قصيرة الأجل، من قروض تُقدّم للأفراد والشركات هيئة الإسهام في سند عجز السويدة، أو الرقعة في اقتناء المجهزة أو تموينها، أو استهلاكها، وتبلغ مدة سدادها سنة أو أقل.
- ب- قروض متوسطة الأجل، من قروض تُقدّم للأفراد والشركات، ويجب سدادها في مدة زمنية حدها الأدنى سنة، وحدها الأقصى خمس سنوات.
- ج- قروض طويلة الأجل، يجب سداد هذه القروض في مدة زمنية تتجاوز خمس السنوات. أما حدها الأدنى فيلحق بنوع التمويل والمدة أو الجهة المُقرضة.



نشاط بيتي



اسأل والدك عما إذا حصلنا على عرض تمويل، وفي حال إجابته بالإيجاب، فاسأل الوالد عما إذا
العرض مئة، وتحديد الزمن اللازم لتدويره، ثم ناقشهما في ما تعلمته في هذا العرض.



1 - وضح المقصود بما يأتي:

الإفراط:



الإفراط:



2 - أعدد القروض الاستهلاكية أحد أنواع القروض من حيث القرض. وضح ذلك.



٣- اكمل الفراغ بـ ما يأتي:

أ- المرض الذي يُعدّ من الأمراض الخطيرة، يُصيب الإنسان في شدّة مجرى الدم، أو الرئتين في الغالب، نتيجة الإصابة بـ
معدّات أو استهباتها، وتنتج عنها مضاعفات شديدة أو الموت، هو:

ب- الأسهف هي:

ج- الصعق الذي يُنتج عن التعرّض للتيار الكهربائي أو الحسنة القلبية للشخص، ما بأن يمتدّد مطلقاً
من القلوب، لاستخدامه في مرضي شديدي، خلال مدّة زمنية تُنتج عنها، ضمن شروط صعوبة الشفاء، الذي
مادني مُنتج عنها، أو فائدة مُنتج عنها، هو:



٣

الدرس الثاني أهمية الإفراض والاعتراض



تعدّ الفروض أحد أهمّ محاسن الأرباح المادية للشركات التجارية، وتُعدّ - في الوقت نفسه - إحدى الضمانات القوية للصلاء، وهي ضمانات تضمن لزوم الأرباح والتوسّعات بالأموال اللازمة شريطة تقديم التعلّلات والضمائم الكافية لتدوير هذه الأموال. إضافة إلى الفائدة المستحقة عليها، ويكون التدبير مغطى واعدت أو على دفعات، يتركز أن الضمانات التي يُقدّمها العميل الفيلك لا تعود أكثر من إقراره بتسليم الفيلك حقله، وتحميه من الطاعن والمضار.



النشاط
(١)

سيتمّادك هذه النشاط على تعريف مواقع الاعتراض.

الهدف

التعليمات

- ستدعى ضمن مجموعة.
- تلتزم طاقماً مع أفراد مجموعة من الأسباب التي قد تدفعنا إلى الاعتراض.
- تاجتبر أنت وزملائك المعلم في هذه الأسباب.





مواضع

الافتتاحية، هي
الأسباب التي تدعو
الطرف، أو المؤسسة،
أو الحكومة إلى طلب
التوسط من قبل
والوساطة الدولية.

مواضع الافتراضية:



الافتتاحية
(٢)

قوائم الافتراضية:

الهدف:

توضيح: هذه القائمة على التعرف قوائم عملية الافتراضية:

الافتتاحية:

- التعامل ضمن مجموعة.
- تسليم من العلم الورقة البيضاء.
- مؤرخة وملازمة في المجموعة أهم قوائم عملية الافتراضية في (٥) دقائق.
- تبادل ورقة مجموعة مع ورقة مجموعة أخرى.
- طرح أمثلة وملازمة في المجموعة على أهم القوائم التي مرتها هذه المجموعة. التواضع في هذه
- تراما مهمة.
- تبادل الأوراق مع بقية المجموعات.
- طرح أمثلة وملازمة في المجموعة على ما المناقشة المجموعات الأخرى من قوائم.
- إلقاء العلم في ما التوصل إليه المجموعة.



• مواقع الاقتراض: من الأسباب التي تدعو القرد، أو المؤسسة، أو الحكومة إلى طلب القرض من البنوك والمؤسسات المالية.

• مواقع الاقتراض:

1- مواقع شخصية، يُعتمد بها دعوى القرد إلى اقتراض القرض للتقيد بالتقدي على حاجات استهلاكية خاصة لا يستلزم توفيرها من مصادر دخله الخاص، مثل: شراء سيارة أو منزل، أو السفر، أو التعليم، أو الزواج.

2- مواقع تجارية، يُعتمد بها إقتاض القرض على أموالهم كإنتاج السلع والخدمات وبموجب تطبيق الربح.

3- مواقع استثمارية، يُعتمد بها إقتاض القرض على تأسيس المشروعات الاقتصادية والاستثمارية لقرض الإنتاج، وتطبيق الربح.

4- مواقع حكومية، يُعتمد بها دعوى القرض إلى الاقتراض - بوصفه مصدرًا من مصادر الإيرادات العامة - لتوفير إيرادات يمكن استثمارها على المشروعات الكبرى، ودعم برامج التنمية الاقتصادية، أو سد العجز في موازناتها، ولا سيما في حالات الشدائد الكبر من الإيرادات.

• فوائد الاقتراض:

• سد عجز المؤسسات المالية.

• زيادة عدد المشروعات، مما يؤدي إلى زيادة عدد السلع المُنتجة.

• الحد من انتشار الفقر.

• الاستفادة من استثمارات البنوك.

• الحد من البطالة.

• تحسين مستوى حياة الأفراد، وتحسينها، ومُساهمة في الحياة الاجتماعية.

• العناية بالبيئة، وتلبية حاجات الحياة.





نشاط بيتي



تأملوا الصورة، في جوانب أخرى العملية التعليمية من طريق التفكير، ثم شاركوا المعلم والوسيلة
في هذا التوصل إليهم.



١- ما المقصود بمفهوم دوافع الاقتراض؟

٢- وضح الفرق بين الدوافع الشخصية والدوافع التجارية للاقتراض.

٣- عرّف ما يأتي،

النداء المحتل من قبل أعدائنا إلى الاقتراض.

٤- اذكر ثلاث فوائد يجنيها المجتمع والأفراد من عملية الاقتراض.



الدرس الثالث

حجم الاقتراض المقاس

٣

يستلزم عادةً من صناعة الاقتراض في القوة بعض الحاجات المالية التي لا يمكن الدخل المتوافر للمصنوع عليها أن لا يغطي أن يكون الإقبال على الاقتراض على شكل قرض، وهو القرض، وهو قرضاً له ومردوداً لهذا القرض العمل المنتجة المتعلقة بالجهة القترية، بحيث لا يرد حجم الاقتراض على الموائم اللازمة لتحقيق القرض مدة.

لتحديد حجم القرض، لا بد من استعراض مجموعة العوامل التي تؤثر في اختياره، والتي نوضحها بالتالي:

الغشاق (١)

الموائم التي تحدد حجم الاقتراض.

يستلزم إذا هذه الغشاق على تعريف الموائم التي تحدد حجم الاقتراض التالي:



التعليمات

- يتعامل ضمن مجموعة.
- يلحق أنه وملاوكة في المجموعة على الشكل (٢-٢) التي التي وعلى دراسة حالة تعداد قيمة القرض.

فصل إيمان في شركة المستقرات الطبية فيك من مزارها مساحة ٢٥ كيلومترًا، وقد بعورت أنها بصلها شديدة إلى أملاكه سيارة تزيكها من شراء التوصلات، فقررته القوية إلى البنك طلب قرض، يبلغ ١٠٠ دينار، تدفع مدة إلى البنك مبلغ ١٥ دينارًا فقط شهريًا قرض شخصي، حازت إيمان في تمويل مبلغ الاقتراض من البنك، فاستدعت بك لتساعدها على تحديد قيمة القرض.

الشكل (٢-٢) - تعداد قيمة القرض



- تفضل التمرين معاً في المجموعة العوامل التي يجب أن تُذكر فيها إيمان، لكن لا يمكن أن تكون:
- جميع القرض الذي يقرن عليها ملزمة.
- استعمل بالأسئلة الآتية:
- ما نوع المصارفة؟ ما قيمتها؟
- كيف ستسند إيمان الشيخ؟ ما المصادر المتوافرة لديها؟
- هل دخل إيمان صاحب ألم أن لديها التزامات أخرى؟
- هل تقدم التوفيق جديدها نسبة التمويل، وميزة التمويل والمساعدة نفسها؟
- هل سيقبل الإيمان أن تحصلت على قرض من قبلها؟ هل سيؤثر ذلك في قرارها التخليق
- والحصول على هذا القرض؟
- اعرض أهم النتائج التي سجلتها مجموعتك الإيمان.



يعتمد جميع القرضي الأفراد على العوامل الآتية:



- الكتاب الثاني وأخر المجموعة في (١٠) مقال حالة الشخص يريد أخذ قرض لشراء منزله على أن تتضمن الحالة مصادر دخل القرض، ومدة السداد التقويمية، وطبيعة التقييم الشهري.
- تبادل حالة المجموعة مع حالة مجموعة أخرى.
- اعرض ما توصلت إليه على التعلم والمجموعة الأخرى.



• يعتمد حجم الاقتراض على العوا على الآتية:

- تحديد السلفة وسعرها (سعر السلفة أو القرض أو تكاليف الرحلة أو تكاليف الزواج ...).
- تقدير مصدر السداد المتوقع لدى القترض (المحلي).
- القدرة على السداد (طرق التكاليف الأخرى من الدخل، مثل إيجار القرض والرسوم الخيرية).
- شروط الجهة المقرضة وعملها (نسبة التمويل وحالة السداد، سعر الفائدة أو العائد ...).
- مزايا الضمانات التي يمتثل على القترض من تمويلها.
- التكلفة التي تتكبدها عائلة على القترض (القروض الأخرى).

• نسبة التمويل، يحدد بها مقدار إسهام القرض من القترض من تمويله المالي اللازم للقرض من الاقتراض. فعلى هذا فإن سعر السلفة التي يربط القترض بها قرضها 1000 دينار، فإن التكلفة المقرضة لهذا القرض بها تكون 1000 دينار، والتي (1000 دينار) والباقي (9000 دينار) يمثل القرض المقرض.

• الضمانات من الضمانات المالية والعينية التي يطلبها المقرض من القترض لتتأكد من سدادها وتربح به السداد.

• مدة التمويل، هي مقدار الزمان الذي يُحدده المبلغ المشاري السداد في نهاية مبادرته.

• سعر الفائدة، هو نسبة الزيادة التي يستلزمها القرض من القترض على مبلغ القرض الأصلي.



نشاط تهيئة



الطلاب والعاملون هناك في ١٢ حصصا على فترتين نموذجيتين، وفي حال أجازة الإجازات فالحلقات الخمسة يمكن تبسيط نموذجها، وهذا أسهل، وسعر الفائدة القريب، عليه، ثم نأخذها في ما فعلتكم في هذا التدريب.



١ - وضح المقصود بكلّ مما يأتي.

نسبة التحويل.

الطماق.

معدّل التحصيل.

سعر الفائدة.

٢ - اذكر ثلاثة عوامل يعتمد عليها حجم الاقتراض.



٤

الدرس الرابع التمويل وعرضه

كيفية العرض إسهاماً فعالاً في توفير أنشطة الأفراد والمؤسسات التعليمية والتدريبية إذا ما تمّ على المسؤولين في البنوك أو مؤسسات التمويل إيلاء التمويل عناية خاصة بوضع سياسات مناسبة لكلّ من:



وتأسيساً على ذلك، سنعرض في هذا المرحّل المتاحرين التي تُشكل طلب الاقتراض في مراحل التمويل.

التمويل بين العرض والطلب.

النشاط
(١)



سيساعدك هذا النشاط على التعرف على مفهوم التمويل بين العرض والطلب.

الهدف

التعليقات

- ستملّ ضمن مجموعة:
- الشخص أنت والأفراد مجموعة من الأفراد المؤسسة، واختاروا طالباً يُمثل شخصية من بين المؤسسات.
- يحدّد صاحب المؤسسة الأفراد العاملين فيها لإعلاجهمّ أنّه قرار التقدّم بطلب التمويل على عرض، وأنّ لديه عدّة عروض للتمويل.
- يطلب صاحب المؤسسة إلى الأفراد تقديم الترشيد لتلبية ما يطلبه المانحون التي سيُكافئها بذلك عليها بين عروض التمويل.
- نأخذ أنت والأفراد مجموعة من المانحون الأساسية التي يحدّد على صاحب المؤسسة مراجعتها للتمويل بين العروض المُقدّمة.
- نأخذ العلم في هذه المانحون.





معايير التفاضلة بين شروط التمويل:



مؤسسات التمويل المحلية.

الانشاء
(٩)

سيتم تعريف هذا المفهوم على تعريف مؤسسات التمويل المحلية المختلفة.



الهدف
٩٠

التعليمات

- سيتمثل في هذا النشاط على نمو حرد في
- فخر في اعمام مؤسسات التمويل المحلية المختلفة مدة (٥) دقائق.
- شارك في ابحاث في ما توشكنا اليه
- اعرض على اعمام ما توشكنا اليه من اعمام مؤسسات التمويل المحلية المختلفة.
- ناقش اعمام في اعمام الامتياز التي توشكنا اليه.





مؤسسات التمريض المحلية:



التفويض

- عريض التمريض: رسالة، أو منشور، أو إعلان يصدر عن الهيئة أو المؤسسة المحلية، يحدد شروط منح الصلاحية، شروطاً، أو شروط تقديم الخدمات، الصريحة الأخرى.
- الأسس الرئيسية للمفاضلة والأختيار بين عريض التمريض
- 1- موافقة العرض (عريض التمريض) على التولي الذي يوافق الهيئة على منحه الصلاحية، وبما حال وجود عريض عدل من بلديات أخرى، فإن أفضل هذه العريض هو العرض الذي تكون فيه جميعاً الفرضيات التي يمكن أن يفيها المطلوب.
- 2- مدة الصلاحية، توجد طيات مدة صلاحية العرض، فمن قد تكون الصلاحية الأولى (أقل من سنة)، أو متوسطة الأولى (تتراوح بين سنة وخمس سنوات)، أو طويلة الأولى (أكثر من خمس سنوات)، لذا يجب على الصلاحية أن يختار العرض المناسب الذي يتفق مع شروطه على الصلاحية، والذي يفيها الصلاحية دفع، أو مصدر الصلاحية بما حال المشروحات.
- 3- سعر المفاضلة، يختار العميل العرض الذي يتضمن أفضل السعر المفاضلة من حيث:
 - أ- نسبة المفاضلة، أفضل العريض هو الذي يكون فيه معدل المفاضلة أقل ما يمكن.
 - ب- طريقة سداده، هل سيتم مع القسط، أم إلى نهاية المدة، أم دورياً؟
 - ج- العمولات والتسويات الترتيبية على الاقتراض، نسبة المبلغ، مادة بعض العمولات إلزام





مصلحة منتج القرض، وتكون أفضل العروض هي تلك التي تتضمن أقل نسبة من هذه النسب، على
مصلحة التأمين على الحياة.

٥- شروط إتمام القرض: من عدم الشروط الضمانية أو التحويل الشخصي، وتحويل المراتب أو دفع
الشيء المقترض لأجل، مثل السيارة، والمخرج.

٦- الامتيازات والمضامين المرفقة بالقرض: من الامتيازات المتعلقة بتسوية الجاهلية، والموافق
العملية، مثل الأجهزة الكهربائية، والإعفاء من بعض الضرائب والعمالة.

٧- الجهة التي تمنح القرض: هل هي بنك تجاري، أم إسلامي، أم مؤسسة تمويلية أخرى؟
• للتقسيم مؤسسات القراض إلى قسمين رئيسيين، هما:

- أ- مؤسسات التمويل المتكافئ مثل البنوك التجارية.
- ب- مؤسسات التمويل غير المتكافئة، وهي مؤسسات توفر خدمة التمويل فقط، ومن
أصنافها:

- المؤسسة الزمنية لتوفير المبالغ الاقتصادية.
- صندوق التوفير والتأمين.
- مؤسسة الإقراض الزماني.
- مؤسسة لشدة أموال الأمان.
- صندوق إقراض المراكب.





نشاط بيئي



ابحث في شبكة الإنترنت عن الموقع الإلكتروني لإحدى مؤسسات التمويل غير الربحية. ثم اكتب تقريراً عليها، ثم اقرأ أمام المعلم وطبقه الصف.



أسئلة الدرس

١- وضح المقصود بكلّ مما يأتي:
عروض التمويل.

هدف العرض:

٢- اذكر خمسة معايير المقابلة والاختيار بين عروض التمويل.

٣- يُقدّم سعر الفائدة أحد الأسس الرئيسة للمقابلة والاختيار بين عروض التمويل.
وضح ذلك.



0

الدرس الخامس

مزايا الاقراض والتعامل مع مؤسسات التمويل ومخاطرة

أصبح الحصول على التمويل بأشكالها المختلفة، ولا سيما الشخصية، ظاهرة واسعة الانتشار في المجتمعات نظراً إلى حاجة الأفراد والمؤسسات إليها بصورة متزايدة. إنهم مع من أن عملية الاقتراض ما تزال تمثل نظراً واختلاف الجورين بين طرفي المعادلة، نتيجة الفهم والوعي المجتمعي والإنساني ومخاطرةها، وانتعاج الأساطير. وتظهر الفير كلفة والفسر وعملية الإبتعاية أوداً ربيعية، إذ أنهم تراكم مستمراً للالتزامات في الأسرة أو المؤسسة، وتكبر سلبية في مورورهم، فإن عدم القدرة على جزاً من سلوك الإنسان مقلدا كانت على من الزمان.

ولذا كانت عملية الاقتراض تتولى على طرفين: هذا: القترض (التمويل) - والقترض (المبتدئ، أو مؤسسة التمويل) - ولأن كل مقلدا يحتاج إلى الأثير بعيداً لا يمكن لهذا الاستعداد من بعضهم بعضاً، فإن هذا يقتضي إلى شوء مصالحاً متباينة بين هذين الطرفين. وعليه، فإن عملية الاقتراض - من وجهة نظر القترض - تعد شكلاً من أشكال التبادل الاقتصادي الذي يحل في أرباحاً ومخاطر كبيرة.





مزايا الاقتراض ومخاطره

الانشاء
(1)

الهدف
من

ميسمات هذا الانشاء على تعريف مزايا الاقتراض ومخاطره.



التعليقات

- يتعلم طعن مجموعة.
- تشارك مع أفراد مجموعته من أهم مزايا الاقتراض ومخاطره. ثم مؤثرا بالوقت خارج.
- شارك أفراد مجموعته في اختيار طاقم المجموعة.
- ينفذ قادة المجموعات على كبح الدوافع.
- يذكر كل قائد مزايا إيجابية من مزايا الاقتراض على نحو دوري. بحيث يتفقد الشكر بين الطلبة وفقر الأتي.
- الطالب الذي يحصل مرة واحدة ينفذ الشكر إلى الطالب الذي يليه (بالتام بطريق الساحة).
- يذكر ذلك الطالب أيضا **ميزة إيجابية** من مزايا القروض.
- الطالب الذي يحصل مرتين ينفذ الشكر إلى الطالب الذي يليه. يذكر ذلك الطالب أيضا **معلم** من معلم القروض.
- يستمر الطالب في تنفيذ الانشاء على هذا النحو.





مزايا الأثيرات الحسية وعطائتها:



التمارين:

التمارين
(٢)

سيستخدم هذا التمرين على التعرف ببعض التمارين الواجب ممارستها عند التعامل مع الطوائف والأجسام الباقية.

الهدف:

التمارين:

- التعرف على مجموعة:

- شارة مجموعة في الشارة فرد منها يكون مصدر المعلومات (عنا) - وفرد العنصر يكون شارة لها (شور).

- التعرف على مجموعة في شارة فرد. بحيث يكون العنا في مقدمة الصف، والفرد في الخلف. وقد أعاد كل مجموعة المعلومة المسؤولة في البطاقة الأولى التي يحملها طوق العنصر، ثم ينقلها إلى الفرد الأول في مجموعته من دون أن يسمح لها بفرد العنصر. ثم ينقلها الفرد الأول إلى الذي يليه. وهكذا إلى أن تصل المعلومة إلى الفرد الأخير من كل مجموعة. وهو الفرد.

- يكتب الفرد المعلومة في دفتر الخاص بمجموعة.



- تكون المخطوطات السابقة إلى أن يتكهن على مجموع المعلومات المتوفرة في المخطوطات.
- تعود كل مجموعة إلى مكانها.
- تكتب أفراد مجموعة في المعلومات التي حصلوا عليها، ثم تعرضها على الحكم لتحديد المجموعة المارة، في المجموعة التي تلي أكثر عدد ممكن من التصانيف الواجب مراعاتها عند التعامل مع البنية والبيانات الحالية.

تصانيف عامة ينبغي مراعاتها عند التعامل مع البنية والبيانات التوضيحية

- اختيار البنية المناسب للتعامل مع (البنية - مستوى جودة البيانات) .
- الاستناد بدقة من التواريخ والمعلومات والمعلومات الخاصة بالتمويل، البنية.
- التزام بمواضيع البنية المحددة التي يجب عليها مع البنية، تجنباً لغموض البنية، أو لولاء البنية.
- تجنب الاختلاف بين البنية على البنية (الإفراد في الاختلاف) .
- وضع مخطط البنية العامة بديلاً عن الاختلاف.
- التواصل الدقيق مع البنية، وتحديد البنية الشخصية، ولا سيما البنية، ومثلها.
- تجنب التكرار البنية، ولا سيما البنية.
- عدم الاستناد وراء إفراد البنية، ومرونة البنية، وشروطها البنية إلا لفرعي البنية بين البنية.
- مراعاة الآلية نسبة الانقطاع من البنية (التواريخ) على (- - - - -) .
- تجنب البنية من البنية، خاصة البنية البنية من باقي البنية.
- عدم الاختلاف بين البنية، خاصة البنية، على حساب دخل البنية، أو البنية.
- البنية.
- البنية على البنية البنية البنية، ولا سيما البنية.
- البنية، والأرقام البنية.
- استناد البنية البنية بديلاً عن البنية البنية.



• مزايا الاقتراض:

- الوفاء بحاجة أساسية أو ثانوية للعائلة، مثل: السكن، والمصارف، والتعليم، والتكاليف التشغيلية.
- الادخار، وتغطية المصاريف.
- الرقابة على أوجه الصرف، والحد من الإسراف.
- دعم الأعمال الريادية، وتحويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حتى الكبيرة منها.

• مخاطر الاقتراض:

- استهلاك أصول الاقتراض، والاعتماد عليها.
- تعدد الالتزامات، وتشتت الحسابات القروض، وعدم قدرتها مع الدخل.
- التوتر والتعلق النفسي نتيجة التكيف الدائم بالتأمين والأقساط والفوائد.
- تلوث العلاقات الأسرية، من بعدد السدنة الشين، والوفاء بمتطلبات العائلة نتيجة تأخر الدخل.
- تعرض المشتري أحياناً للتلاعب القانونية التي قد تحصل حتى بيع القرض أو المصارف إذا أحقر في الوفاء بالاشتراكات المقررة.
- الإضرار بالمسؤولية، وتهميش سيولتها واستغلالها لغيرها، ولا سيما إذا كان حجم الاقتراض كبيراً وشابها غيره، إلا أنه لا بد من توثيق الاقتراض المسيرة.
- زيادة كلفة الإنتاج على المؤسسات والشركات، والحد من تمويل منتجاتها.

• مفاهيم مهمة:

- الإهمال في الاقتراض: يحدث بذلك إغفال الأصول من مصادر مدية في أي بلد، أو إغفالها من مؤسسة واحدة من دون حاجة حقيقية إلى ذلك.
- الهدنة المتأجلة: هي الزيادة التي تراكمت على القرض، والتي لا تغير طول مدة سدادها.
- الهدنة المتغيرة: هي الزيادة التي تراكمت على القرض، والتي تكون قابلة للتغير في جداول سدادها، إما بالزيادة، وإما بالنقص.
- تعميمات الصالة والشفافية: هي تعميمات أصدرها البنك المركزي الأردني عام ٢٠١٢م، للتعامل على مصالح القرضين والمعاملين مع البنوك من القراء.

تَشَاطُفٌ بِيَتِيٍّ



تَسَامَعْنَا بِالْمَصَادِرِ الْتَوَافِرَةِ، اِبْتِغَاءً فِي الْاِجْرَاءَاتِ الَّتِي تُجْعِلُهَا الْبَنُوَّةُ فِي حَالٍ مُجْتَزِلٍ الْمُتَمَرِّضِينَ
عَنِ دَفْعِ الْمَطْلُوبِ، مَلَّةً، ثُمَّ شَارَكْنَا أَسْرَافَكَ وَزَمَلَانَكَ فِي مَا تَوَسَّلَ إِلَيْهِ مِنْ مَعْلُومَاتٍ، فَوَسَّلَهَا
عِنْدَ الْاَقْرَبَاتِ، فِيمَ الْمَدْرَسِ.



١- اذكر ثلاث من مزايا الاقتراض، واذكر من مخاطره.



٢- ما الخطر التاجم عن كل حالة من الحالات الآتية:



١- الاقتراض الفاسدة بالأسهم

٢- استهلاك عملة الاقتراض



٣- عدم دفع الأقساط والفوائد في موعد المحدد



١- عرف المصطلحات والمفاهيم الآتية :

الترويض القصيرة الأجل :

مواقع التدريب :

التمهيد التمهيد :

٢- ضع علامة (✓) إذا العبارة الصحيحة، وعلامة (X) إذا العبارة الخطأ بما يأتي:

- الترويض الإنتاجية هي الترويض المُخصص لتسليم الاستهلاك، مثل: شراء سيارة، أو أثاث، أو الزواج ()
- يُستخدم في الترويض التوسعية الأجل أن يُستند العميق الجيد الذي اقترحه خلال مدة زمنية مدتها اثنان سنة، وهذا التفسير خمس سنوات ()
- من مواقع التدريب الاستثمارية توفير المال لإشباع المشروعات الاقتصادية المُنتجة والتربية ()
- سعر الفائدة هو نسبة الزيادة التي يستولفها المُقرض من المُقرض على مبلغ المُقرض الأصلي ()
- تعدّ الالتزامات والتعلُّق القسري الترويض، وعدم تاسيها مع السجل لها من مزايا الترويض الإيجابية ()



٢- وضح الفرق بين المواقف الاستعمارية والمواقف التجارية للاقتصاد.



١- اذكر ثلاثة من المواقف التي يعتمد عليها حجم الاقتصاد.



تَعْمِدُ بِحَمْدِ اللَّهِ