



إدارة المناهج والكتب المدرسية

دليل المعلم الثقافة المالية

الجزء الثاني
الصف العاشر



دليل المعلم

الثقافة المالية

الجزء الثاني

الصف العاشر

٢٠١٨ هـ / ١٤٣٩ م

دليل المعلم الثقافة المالية

الصف العاشر



ISBN 978-9957-84-811-8



9 789957 848118

المطابع
المركزية



إدارة المناهج والكتب المدرسية

الثقافة المالية

دليل المعلم

الصف العاشر

الجزء الثاني

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

قررت وزارة التربية والتعليم وتدرّس هذا الكتاب في مدارس المملكة الأردنية الهاشمية جميعها، بناءً على قرار مجلس التربية والتعليم رقم ٧٧/٢٠١٨، تاريخ ٢٥/٩/٢٠١٨، بدءاً من العام الدراسي ٢٠١٨/٢٠١٩م.

الحقوق جميعها محفوظة لوزارة التربية والتعليم

عمان - الأردن / ص.ب: ١٩٣٠

التحرير العلمي : فاطمة عريوة العبادي

منال عبد الكريم الخياط

كامل إبراهيم أبو سالم

التحرير اللغوي : نضال أحمد موسى

الإنتاج: د. عبدالرحمن أبو صعيديك

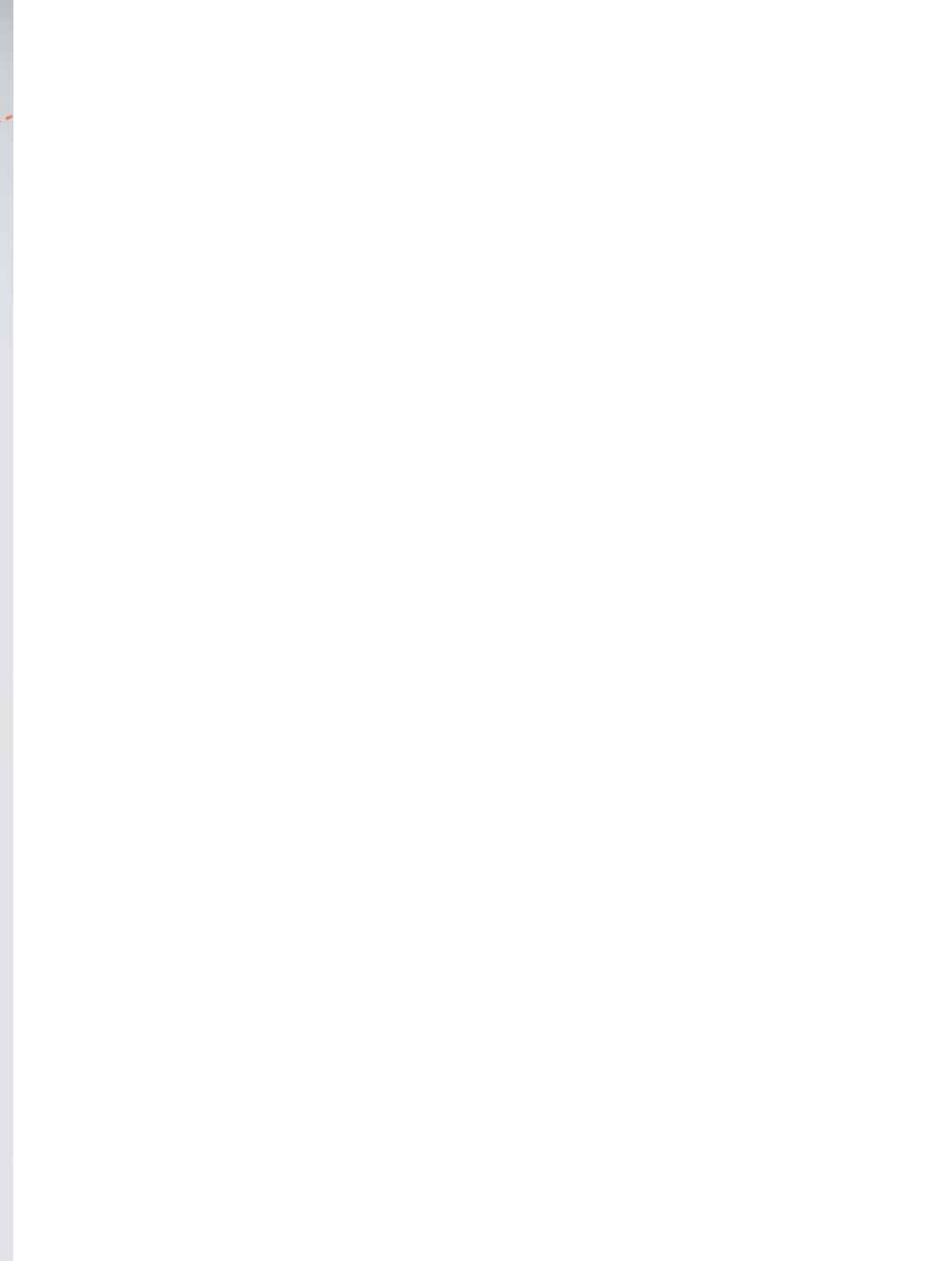
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية

٢٠١٨/٨/٤١٦١

ISBN: 978-9957-84-811-8

قائمة المحتويات

الدرس	الموضوع	الصفحة
رقم الدرس	عنوان الدرس	
	الوحدة الثالثة	
الأول	طرائق توليد الأفكار الريادية	٧
الثاني	الفكرة والفريق	٢٤
الثالث	دراسة السوق	٣٥
الرابع	إنشاء المشروع	٥٠
الخامس	عرض المنتجات	٦٤
	الوحدة الرابعة	
الأول	سلوكات مالية غير مسؤولة	
الأول	الإغراق في الدين	٧٩
الثاني	تجنب الإغراق في الدين	٨٨
الثالث	الممارسات المالية غير المسؤولة: الشيكات	١٠٣
الرابع	الممارسات المالية غير المسؤولة: الكمبيالات	١١٩
الخامس	الممارسات المالية غير المسؤولة: الوكالات	١٣٧
السادس	الممارسات المالية غير المسؤولة: الكفالات	١٥٠



٣

الوحدة الثالثة

فكرتي تصبح مشروعاً



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

نظراً 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.

تسهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة إسهاماً فاعلاً في تنمية الاقتصاد؛ إذ إنها تمثل إحدى الطرائق الرئيسية لمحاربة مؤشري الفقر والبطالة، وتعد عصب الاقتصاد الوطني بوصفها المشغل الأكبر للأيدي العاملة؛ ما يحتم الاهتمام بهذه المشروعات وتمويلها، وبخاصة تلك التي تعنى 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 تساعدهم على التوصل إلى أفكار ريادية. فكل فرد قادر على أن يبدع في مجاله، ويصنع التغيير المطلوب، ويقدم 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.

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ دَرَاةٍ هَذِهِ الْوَحْدَةِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- 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

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- تذكُّر مفهوم كلٍّ من: الريادة، والرياديِّ.
- استخدام أدوات مُبتكَرة لتوليد أفكارٍ رياديةٍ.
- ابتكار فكرةٍ رياديةٍ جديدةٍ.

المفاهيم والمصطلحات:

- الريادة.
- الرياديُّ.
- أداة سكامبر (SCAMPER).

أساليب التدريس:

- العصفُ الذهنيُّ.
- العملُ الجماعيُّ.
- بطاقاتُ المعلومات.
- أوراقُ العملِ.



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

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

- اطرح على الطلبة الأسئلة الآتية:

أ- هل تتذكر مفهوم الريادة؟ وضّحه.

ب- هل تتذكر مفهوم الريادي؟ وضّحه.

ج- هل تتذكر بعض طرائق توليد الأفكار الريادية؟ اذكرها.

- استمع إلى إجابات الطلبة، ثم ناقشهم فيها.

- وضّح للطلبة ما يأتي:

الريادة: عملية تحديد فكرة جديدة لمشروع معين، 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 معينة، علماً أن هذا المصطلح يرتبط اليوم بخصائص القيادة والإبداع والابتكار.

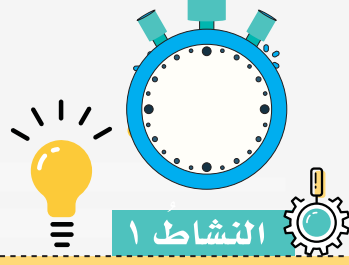
من طرائق توليد الأفكار الريادية التي وردت سابقاً:

- الأسئلة، بصرف النظر عن منطقيتها.

- العصف الذهني.

- القراءة، والتبحر في العلم والمعرفة.

- حل المشكلات.



فكرتنا مُبتكرة.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على توليد فكرة مُبتكرة.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- وزّع على كل مجموعة بطاقة من بطاقات (فكرتنا مُبتكرة).
- اطلب إلى كل مجموعة مناقشة المعلومات المدونة في البطاقة؛ لتتمكن من توليد الفكرة خاصتها.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض النتائج التي توصلت إليها أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلبة في هذه النتائج.

بطاقاتُ فكرتنا مُبتكرةٌ

الاستعارةُ

يتمثلُ ذلكُ في أخذِ فكرةٍ موجودةٍ في حقلٍ مُعيّنٍ، ثمَّ إسقاطها في حقلٍ آخرٍ، مثلُ استنباطِ المهندسينَ نموذجَ طَيرانٍ مُستوحىٍّ منَ بعضِ الطيورِ؛ للإفادةِ منه في مجالِ صناعةِ الطيرانِ. وفي معظمِ الأحيانِ تكونُ الاستعارةُ منَ مجالِ الطبيعةِ إلى مجالِ الإنسانِ. أنتمُ الآنُ تُمثّلونَ مجموعةً منَ المهندسينَ المتخصصينَ، فكيفَ يُمكنكمُ الاستفادةُ منَ طبيعةِ مياهِ البحرِ الجاريةِ في مجالِ صناعةِ السياراتِ؟

البطاقةُ (١).

الأحلامُ والخيالاتُ

الأحلامُ لا حدودَ لها، وهي تأخذُك بعيداً في عالمِ الأفكارِ الإبداعيةِ. فإذا تخيلتَ مثلاً أنك أصبحتَ وزيراً للتربيةِ والتعليمِ، فما القراراتُ التي ستأخذها لحفزِ الطلبةِ إلى الابتكارِ والإبداعِ؟

البطاقةُ (٢).

الأسئلةُ غيرُ المألوفةِ

منَ الأمثلةِ على الأسئلةِ غيرِ المألوفةِ:

- ما سرعةُ هدفك؟

- ما لونُ طموحك؟

- ما طعمُ الحياةِ لديك؟

- ما رائحةُ الخيرِ؟

أنتمُ الآنُ تُمثّلونَ مجموعةً منَ المُحلّلينَ الكيميائيينَ، فكيفَ يُمكنكمُ الاستفادةُ منَ تجاربِ مختبرِكُم العمليةِ في ابتكارِ مُنتجٍ يتيحُ لكمُ قراءةَ أفكارِ الآخرينَ؟

البطاقةُ (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 تُشحن عن طريق الجسم، فماذا ستكون النتيجة؟ ستكون النتيجة أنكم ستفكرون في....

البطاقة (٤).

- وضِّحْ للطلبة ما يأتي:

طرائق توليد الأفكار الجديدة:

لا يمكن اعتبار عملية ابتكار الأفكار وتوليدها حكراً 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 معين، 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.
أنتم الآن تمثلون مجموعة من المهندسين المتخصصين، فكيف يمكنكم الإفادة من طبيعة مياه البحر الجارية في مجال صناعة السيارات؟

مثال:

تصنيع سيارات وقودها الماء بدلاً من البنزين أو الكهرباء عن طريق تحليل جزيئات المياه، وتوليد الطاقة منها في أثناء الجريان.

٢- الأحلام والخيالات: الأحلام لا حدود لها، وهي تأخذ الفرد بعيداً في عالم الأفكار الإبداعية. وكذا الخيالات التي تُعد من الطاقات الخلاقة التي تساعد على التفكير بطرائق جديدة ابتكارية، أو النظر إلى المألوف بصور 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 أشارَ أينشتاين إلى أنَّ معظمَ أفكاره كانتَ نتاجَ أحلام يقظته أو خيالاته، وأنها لم تأتِ منَ تطبيقه نظريةً عقليةً مُعيَّنة. ولما كانَ الإبداعُ ناتجاً منَ القدرةِ على النظرِ إلى الأشياءِ منَ زوايا مختلفةٍ جديدةٍ اعتماداً على الخيال؛ فإنَّ هذا يُؤكِّدُ وجوبَ تنميةِ الخيالِ لكيَ نصبحَ مبدعينَ ومبتكرينَ.

ما القراراتُ التي ستخذها لحفزِ الطلبةِ إلى الابتكارِ والإبداعِ؟

مثال:

- تصميمُ منهاجِ يوائِمُ نظامَ محاكاةِ الواقعِ، مثلَ تدريسِ وحدةِ (أجزاء الجسم) في مبحثِ الأحياءِ من خلالِ رحلةٍ افتراضيةٍ داخلَ جسمِ الإنسانِ، اعتماداً على التطوراتِ التكنولوجيةِ الهائلةِ.

- تصميمُ منهاجِ قائمِ على التعلُّمِ باللعبِ فقط، مثلَ جعلِ محتوىِ الرياضياتِ أنشطةً تفاعليةً، اعتماداً على الألعابِ التي تُشجِّعُ التفكيرَ، والحسابَ، وتطبيقِ المعادلاتِ المختلفةِ.

- تضمينُ المرحلةِ الثانويةِ بعضِ التخصصاتِ المبتكرةِ، مثلَ: الطاقةِ المتجددةِ، والريادةِ، وتأسيسِ الشركاتِ، فضلاً عنِ التخصصاتِ التي تلزمُ السوقَ، أو إلغاءِ الكتبِ المدرسيةِ، وعملِ حقائبِ إلكترونيةٍ تتضمنُ أنشطةً تفاعليةً.

٣- الأسئلةُ غيرُ المألوفةِ: من طرائقِ تنميةِ الإبداعِ لدى الفردِ أن يسألَ نفسه أسئلةً غريبةً غيرَ مألوفةٍ، ثم يفكرُ فيها، ويحاولُ الإجابةَ عنها، وبمرورِ الأيامِ سيجدُ نفسه قادراً على إدراكِ ما وراءِ هذهِ الأسئلةِ، وتخيلِ أبعادها.

وهذه بعضُ الأمثلةِ على الأسئلةِ غيرِ المألوفةِ:

- ما سرعةُ هدفك؟

- ما لونُ طموحك؟

- ما طعامُ الحياةِ لديك؟

- ما رائحةُ الخير؟

٤- لو... فماذا...؟: اسألْ نفسك: لو حدثَ كذا وكذا، فماذا ستكونُ النتيجةُ؟

إنَّ كلمةَ (لو) هي مفتاحُ عملِ الدماغِ، ومُحفِّزُ شرارةِ الإبداعِ، وسبيلُ توليدِ الأفكارِ المبدعةِ المبتكرةِ. فعن طريقِ

استخدامها في صياغة الأسئلة يُمكن الإتيان بأفكارٍ قد تكون غير مألوفةٍ أول وهلة، بيد أنها في الحقيقة رائعةٌ وسابقةٌ أوانها، وما يتعين علينا في هذه الحالة سوى صياغة أسئلةٍ جريئةٍ من دون أي قيد أو شرط، من مثل:

- لورغبنّا المواطنين في تركيب خلايا شمسيةٍ فوق بيوتهم لتوليد الكهرباء، وبيع الفائض منها لشركة الكهرباء، فماذا سيحدث؟

- لو أنشأت كل وزارة في المملكة مدرسةً خاصةً بها، واستقطبت المواهب التي تلزمها (مثل إنشاء وزارة الخارجية مدرسةً للغات العالمية يكون خريجوها سفراء يتحدثون خمس لغات مختلفة)، فماذا ستكون النتيجة؟

قد يبدو هذا النوع من الأسئلة غير ممكن أو مستحيل، ولكن الشعور بذلك ليس نابعا من استحالة تطبيقها، بل من التفكير المتحفظ المحدود، والخوف من تجربة الأشياء الجديدة. غير أن قراءة الأسئلة غير المألوفة - بعد صياغتها مرتين أو ثلاث مرات - ستظهر أنها أصبحت معقولة ومنطقية بعد كل قراءة جديدة.

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....

مثال:

- سنقلل سعر منتجنا.

- سنهتم أكثر بجودة منتجنا.

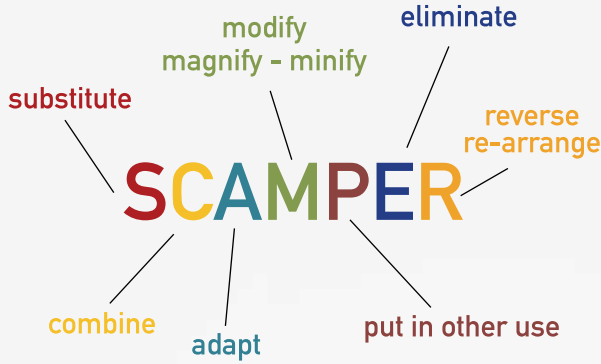
- ناقش الطلبة في ما يأتي:

"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 أصلا تعديل على شيء كان موجودا 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.

تجدُر الإشارةُ إلى أن كلَّ حرفٍ من حروفِ كلمةِ (SCAMPER) يُمثِّلُ طريقةً مختلفةً لتغييرِ نظرتك إلى التحديات التي تواجهك، ومساعدتك على توليد أفكارٍ جديدة:



- S = Substitute : بَدَّل.
- C = Combine : أَضَفَ.
- A = Adapt : وَفَّقَ.
- M = Magnify : كَبَّرَ.
- P = Put to Other Uses : أَعَدَّ اسْتِخْدَامَ.
- E = Eliminate : أَزَلَّ.
- R = Rearrange or Reverse : أَعَدَّ تَرْتِيبَ.

- متى تُسْتخدَمُ هذه الأداة؟

- فيم تُسْتخدَمُ؟

تُستخدَمُ أداة سكامبر في تطوير نموذج عملٍ جديدٍ، أو صنع مُنتَجٍ جديدٍ، أو إضافة خصائصٍ جديدةٍ على المُنتَجِ؛ إذ إنَّها تُمثِّلُ أداةً للعصفِ الذهنيِّ، بحيثُ تُشجِّعُ الإتيانَ بأفكارٍ جديدةٍ، والبناءَ على الأفكارِ الموجودةِ.

- **بَدِّلْ:** تبديلُ شيءٍ ما في المُنتَجِ أو الفكرةِ شريطةَ أن يتغيَّرَ إلى الأفضلِ، فما الذي يجبُ تبديلهُ في المُنتَجِ حتى يصبحَ أفضلَ؟ ماذا يُمكنُ أن يحلَّ محلهُ؟ هل يُمكنُ تغييرُ مكوناته، أو تغييرُ المادةِ التي صُنِعَ منها، أو جعلُ قوتهِ مختلفةً، أو وضعه في مكانٍ آخر؟
مثال:

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

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

مثال:

تعاونُ المطعم مع شركة عالمية لألعاب الأطفال؛ بغية صنع هدايا مجانية تضاف إلى وجبات خاصة بالأطفال.

- **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:

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

- **كبر / صغر / 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:

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

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

مثال:

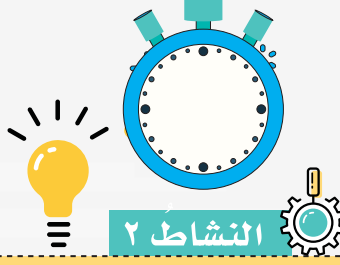
تقديم المطعم فكرة (قائمة الخمس) التي تقوم على استبعاد جزء من وجبة (البرجر) التقليدية، وبيع كل جزء منها على حدة لقاء تقليل السعر.

- **أعد ترتيباً / 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.





توليد الأفكار.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على توليد أفكار جديدة باستخدام أداة سكامبر (SCAMPER).



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- وزّع على المجموعات ورقة العمل (١-٣): فكري جديدة.
- اطلب إلى كل مجموعة مناقشة ورقة العمل، ثم التفكير في أكبر قدر ممكن من الأفكار الجديدة وتدوينها.
- تجول بين المجموعات مُساعدًا، ومُرشدًا، ومُوجِّهاً.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض أفكارها 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
بدل	وجود غطاء متحرك للقلم.	استبدال الغطاء المتحرك الذي يغطي الريشة، وذلك بجعلها داخل أنبوبة القلم، وربطها بالكبسة التي تحركها إلى الأسفل في حال الكتابة، أو إرجاعها إلى الأعلى بعد الانتهاء من الكتابة.
كبر/صغر/غير	كمية الحبر الموجودة في القلم (٢٠) ملم.	إضافة عبوة حبر سعتها (٢٠) ملم إلى غطاء القلم، بحيث يمكن ضخها في القلم بعد نفاذ الكمية الموجودة فيه أصلاً.
أزل/احذف/ألغ	المحاة المرفقة بغطاء ريشة القلم.	إزالة المحاة المرفقة بغطاء ريشة القلم.
أعد استخدام	الكتابة.	- صنارة صيد بإضافة خيط بلاستيكي وطعم إلى القلم. - تنظيف الأذن عن طريق لف القلم بورق التنظيف الناعم. - مشبك شعر. - مشبك ورق بوضع الورق في القطعة البلاستيكية المرفقة بغطاء القلم.
وفق/عدّل/كيف	احتواء القلم على ريشة واحدة للكتابة بخط رفيع.	تعديل الريشة بحيث يمكن استخدام الخط الرفيع والخط العريض وقت الحاجة إلى كل منهما.
أضف/ادمج/اربط	الكتابة بلون واحد.	إضافة ريشة ذات لون آخر بحيث يصبح للقلم ريشة علوية وأخرى سفلية، لكل منهما لون مختلف.
أعد ترتيب/اعكس/أقلب	الاستخدام في الكتابة على الورق.	قلم يمكن كتابة بعض الملاحظات السريعة عليه، وذلك بعد تزويده بقصاصات ورقية صغيرة لاصقة توضع على أنبوبة القلم.

ورقة العمل (٣-١): فكرتي جديدة.

×ملحوظتان:

- ١- الفت انتباه الطلبة إلى وجود أجزاء في بعض المنتجات لا يمكن تغطيتها في أداة سكامبر أحياناً؛ إذ ليس شرطاً استخدام عناصرها جميعاً.
- ٢- أخبر الطلبة أن الأفكار الجديدة الوارد ذكرها في الجدول هي فقط أمثلة تحفزهم إلى التفكير، وابتداع أفكار مختلفة.



نشاط بيتي:

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



١- وضح المقصود بكل مما يأتي:

- الريادة:

عملية تحديد فكرة جديدة لمشروع معين، 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 معينة، علماً أن هذا المصطلح يرتبط اليوم بخصائص القيادة والإبداع والابتكار.

- أداة سكامبر (SCAMPER):

طريقة يمكنك استخدامها 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.

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.	بدل
٢-	الدرج الثابت.	الدرج المتحرك.	اعكس / اقلب
٣-	حافظات الماء.	حافظات الماء التي تحوي مرشحات للفواكه أو الخضار كما في الصورة:	أضف
٤-	فأرة الحاسوب	فأرة الحاسوب اللاسلكية.	أزل / احذف / ألع

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

الطريقة	الفكرة الأصلية	الفكرة الجديدة
الدمج	حليب الأطفال	
أعد استخدام	عربة الأطفال	

يُمنح الطالب حرية التعبير عن رأيه، ولا يوجد رأي صائب وآخر خطأ، ويجب تشجيع الطلبة كافة للإدلاء بأرائهم.

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

يُمنح الطالب حرية التعبير عن رأيه، ولا يوجد رأي صائب وآخر خطأ، ويجب تشجيع الطلبة كافة للإدلاء بأرائهم.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعملُ بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يُعبّر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعرف مفهوم الريادة، ومفهوم الريادي.				
٢	يستخدم أدوات مبتكرة لتوليد أفكار ريادية.				
٣	يبتكر فكرة ريادية جديدة.				



الدرس الثاني الفكرة والفريق



نتائج التعلّم الخاصة بالدرس:

يُتوقع من الطالب بعد انتهاء هذا الدرس أن يكون قادرًا على:

- استنتاج أهمية العمل الجماعي.
- ابتكار فكرة ريادية.
- تحديد دور كل عضو في الفريق.
- استنتاج أهمية تحديد أدوار أعضاء الفريق.

المفاهيم والمصطلحات:

أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- العمل الجماعي.
- التعلّم عن طريق النشاط.

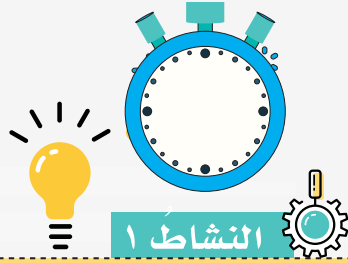


"تؤدي الموهبة إلى الفوز بالألعاب، ولكن العمل الجماعي يؤدي إلى حصد البطولات".

لاعب كرة سلة عالمي.

إن العمل في فريق لتنفيذ مشروع ما يعني أداء مهام معينة تحكّمها إجراءات مختلفة في مدة زمنية محددة بداية ونهاية؛ لذا يندُر أن يعمل الفريق بطاقته الإنتاجية كلها في مختلف مراحل المشروع، فنجدّه يتدرّج في ذلك ضمن مراحل معينة إلى أن يصل مرحلة الإنتاجية العالية في نهاية المطاف.

تعرفنا سابقاً أن فريق العمل يتألف من مجموعة لها هدف مشترك، يعمل أفرادها معاً على تحقيقه بما لديهم من مهارات وخبرات متنوعة، وسنعرّف الآن أهمية العمل ضمن فريق، وكيفية تحديد دور كل عضو فيه.



أهمية العمل في فريق.

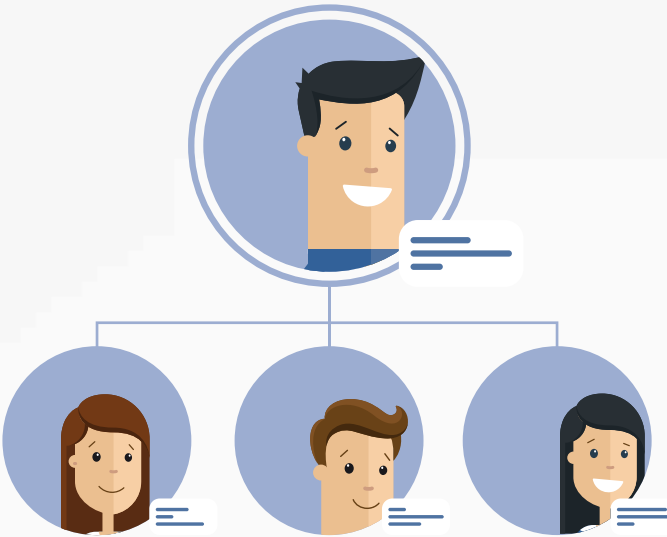
الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على استنتاج أهمية العمل ضمن فريق.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى ثلاث مجموعات.
- قسّم اللوح إلى ثلاثة أقسام متساوية.
- أخبر الطلبة في كل مجموعة أنّهم سيقفون أمام اللوح في صف ذي خطّ مستقيم.
- وضّح للطلبة أنّ المطلوب منهم هو رسم لوحة فنية على اللوح، تحوي منزلاً، وغيوماً، وشمساً، وعشياً، وما إلى ذلك.
- الفت انتباه الطلبة إلى أنّ الطالب الأول في الصف هو من سيبدأ الرسم مدّة (٣) ثوانٍ.
- وجّه أفراد المجموعات إلى تبادل الأدوار بقولك: "التالي"، حيث يُسلم الطالب الأول الطيشورة أو القلم إلى الطالب الذي يليه في المجموعة، ثمّ يعود إلى آخر الصفّ حتى يأتي دوره من جديد.
- ذكّر الطلبة أنّهم سيستمرون في الرسم حتى تطلب إليهم إنهاء اللعبة بقولك: "انتهى".
- أخبر الطلبة أنّ الفريق الفائز هو الذي يرسم لوحة فنية أفضل من لوحات الفرق الأخرى.

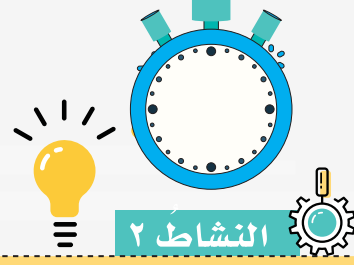


- وضح للطلبة ما يأتي:

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 والصدقة، 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.



لنبتكر فكرة مشروعنا.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على ابتكار فكرة مشروعهم.



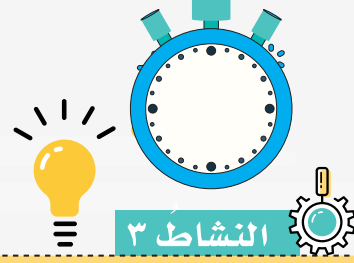
التعليمات:

- ذكّر الطلبة أنّهم ابتكروا في الصف التاسع فكرةً معيّنة، ثمّ اطرح عليهم السؤالين الآتيين:
 - أ- هل ظلت هذه الفكرة قائمة حتى اليوم؟
 - ب- هل يُمكنكم تطويرها وتحسينها وفقاً لأدوات توليد الأفكار التي تمّ تداولها في الحصة السابقة، أمّ يجب عليكم ابتكار فكرة أخرى؟
- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- وجّه كل مجموعة إلى ابتكار فكرة مشروع، ثمّ تنفيذها في أثناء دراسة هذه الوحدة.
- وضح للطلبة أنّه يُمكنهم البناء على أفكارهم السابقة بعد تحسينها وتطويرها.
- أخبر الطلبة أنّه يُمكنهم استخدام أداة سكامبر (SCAMPER) لابتكار فكرة المشروع.
- اطلب إلى الطلبة ملء الفراغ في الجدول (١-٣) وصف فكرة المشروع.
- تجوّل بين المجموعات مُساعدًا، ومُرشِدًا، ومُوجِّهًا.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض نتائج عملها أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلبة في هذه النتائج، ووجِّههم إن لزم الأمر.
- أخبر الطلبة أنّه يُمكنهم التعديل لاحقًا على فكرتهم، وأنّ هذا الوصف مبدئي يُمكن تحسينه أو تطويره في الأيام القادمة.

وصف فكرة المشروع	
الحاجة أو المشكلة التي تتناولها فكرة المشروع.	أصل المشكلة هو بُعد المنطقة عن السوق والمحال التجارية التي تبيع علب الهدايا التي يحتاج إليها الطلبة، ولا يستطيعون الوصول إليها، فجاءت فكرة المشروع بالاستفادة من المواد والأدوات غير المستعملة، وإعادة تدويرها لتصبح أشكالها جاذبة جميلة، وأسعارها مناسبة للطلبة.
الفكرة.	علب هدايا أشكالها جاذبة جميلة، وأسعارها مناسبة.
منتج الفكرة (سلعة، خدمة).	سلعة.
هدف الفكرة.	تلبية رغبة الفئة المستهدفة المتمثلة في اقتناء علب الهدايا لاستخدامها في المناسبات الخاصة بها؛ ما يسهم في تعزيز فكرة الادخار في الموارد المتوافرة واستثمارها عن طريق إعادة تدويرها، ثم بيعها للزبائن المستهدفين بأسعار مناسبة؛ ما يعود بالنتج والفائدة على أصحاب المنتج، ويوفر مصدر دخل يعينهم في شؤون حياتهم.
كيفية تطبيق الفكرة على أرض الواقع.	سيوفر أفراد فريق العمل جميع المواد والأدوات غير المستعملة، ويعيدون تدويرها بتصميم علب الهدايا ذات الألوان الجاذبة والرسوم المختلفة، وصنعها بأشكال متنوعة تجذب انتباه الزبون. وفي الوقت نفسه، سيعمل أعضاء الفريق على استطلاع آراء الزبائن لمعرفة نوع التصاميم التي يرغبون فيها، وطبيعة الألوان، ونوع الرسوم التي تناسب أذواقهم.
الزمن اللازم لتنفيذ الفكرة.	ستة أشهر.

الجدول (٢-١): وصف فكرة المشروع.





أدوار أعضاء الفريق.

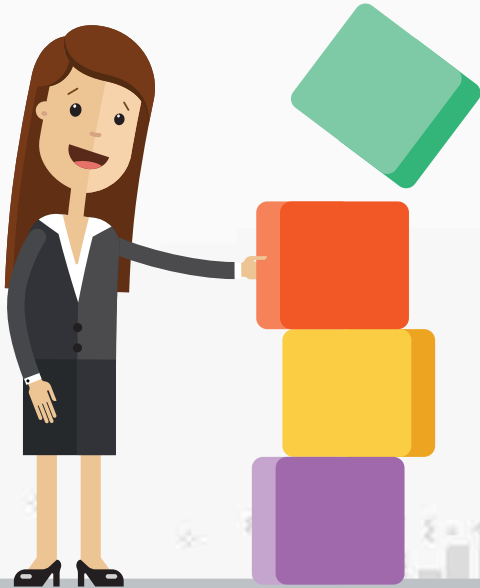
الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تحديد أدوار أعضاء الفريق.



التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات تبعاً لمشروعاتهم المشتركة.
- اطلب إلى الطلبة ملء الفراغ في الجدول (٢-٣) أدوار أعضاء الفريق.
- تجول بين المجموعات مُساعدًا، ومُرشدًا، ومُوجِّهاً.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض نتائج عملها أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلبة في هذه النتائج، ووجههم إن لزم الأمر.



أعضاء الفريق

الزمن المحدد أو المتوقع للتنفيذ	المهام التي سيؤديها	المهارات التي يمتلكها العضو (جوانب القوة)	أسماء أعضاء الفريق
أربعة أشهر	تصميم الأشكال، وقصها، وصنع اللعب من الورق المقوى والأدوات البلاستيكية والورقية والزجاجية، بأشكال مختلفة، وتصاميم جاذبة.	التشكيل، والقص، والتصميم.	سامر
	تصميم الأشكال، وقصها، وصنع اللعب من الورق المقوى والأدوات البلاستيكية والورقية والزجاجية، بأشكال مختلفة، وتصاميم جاذبة.	التشكيل، والقص، والتصميم.	مراد
شهران	تصميم بعض لعب الهدايا الخشبية عن طريق النحت والحفر.	النحت، والحفر.	بلال
ثلاثة أشهر	الرسم على التصاميم المختلفة، وتزيينها بعد انتهاء الفريق المصمم من إنتاجها الأولي.	الرسم، والتزيين.	خالد
طوال مدة المشروع	- مقابلة الزبائن، واستطلاع آرائهم في ما يتعلق بميولهم ورغباتهم في كيفية تصميم المنتجات. - عرض المنتجات على الزبائن، وبيعها؛ أي تسويقها. - تنظيم حملة دعائية وإعلان لتسويق المنتجات بصورة فاعلة تستقطب أكبر عدد ممكن من الزبائن.	الإقناع، والتفاوض.	ساهر

الجدول (٢-٣): أدوار أعضاء الفريق.

- وضّح للطلبة ما يأتي:

كيفية تحديد الأدوار لأعضاء فريق العمل:

إنّ تنظيم العمل، وتوضيح الإجراءات والمهام اللازمة لتنفيذ المشروع هو أمرٌ ضروريٌّ لضمان سير العمل في الطريق الصحيح، وإنتاج السلع والخدمات ضمن خطة مدروسة مُحدّدة سلفاً. وهذا يتطلب من أعضاء الفريق إعداد جدولٍ زمنيٍّ يوضّح أهمّ هذه الإجراءات والمهام، ويُلخّصها بحيث تكفل لهم تحقيق الأهداف المنشودة، وتمكّنهم من تحديد الأولويات والوسائل اللازمة لتنفيذ كل نشاط، والعضو المسؤول عن تنفيذه ضمن الزمن المُحدّد.

عند تشكيل فريق العمل، لا بدّ من تحديد مهام كل عضو من أعضاء الفريق في وقت مبكر؛ ليعرف مسؤولياته وواجباته في الفريق، ويتمكّن من إدارة الوقت لتحقيق أهداف المشروع بكفاءة. ولتحديد هذه المهام تحديداً صحيحاً؛ يجب اتباع الخطوات الآتية:

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

يجب تحديد القائمة الخاصة بأهداف المشروع، ومراعاة أن تكون الأهداف واضحةً مُحدّدةً يُمكن قياسها وتحقيقها ضمن الزمن المُخطّط لها، ثمّ 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 قدرةً على تصميم النشرات الإعلانية والدعائية، فلا بدّ من إسناد مهمة تصميم إعلانات المشروع إليه، علماً أنّه يُمكن تعيين أكثر من عضوٍ لأداء المهام والأدوار نفسها.



نشاط بيئي:

ابحث في شبكة الإنترنت أو في المصادر المتوافرة عن أي أنشطة تُبين أهمية العمل الجماعي والعمل بروح الفريق، ثم شارك معلمك وزملاءك فيها.



١- وضح المقصود بفريق العمل.

فريق العمل: مجموعة لها هدف مشترك، يعمل أفرادها معاً على تحقيقه بما لديهم من مهارات وخبرات متنوعة.

٢- اذكر ثلاثاً من مزايا العمل ضمن الفريق.

أ- الاستفادة من مواهب الأفراد المتعددة، وإنجاز العمل بجودة عالية.

ب- زيادة الاتصال بين الأعضاء، وغيرهم من أعضاء الفرق الأخرى.

ج- تنمية الشعور بالاتحاد والصدقة، وتنمية روح العمل ضمن الفريق الواحد.

د- إيجاد جو من التعاون لزيادة الإنتاج، وتخفيف الأعباء عن طريق توزيع الأدوار والمهام.

هـ- تبادل المعلومات والتجارب، والوصول إلى حلول جماعية.

و- إتاحة الفرصة أمام الجميع للمشاركة في اتخاذ القرار، وتحمل مسؤولية تنفيذه.

ز- تعزيز قدرة بيئة العمل على تجاوز جوانب الضعف، ومعالجتها.

ح- تحقيق الأهداف، واختصار المسافات، وتوفير الوقت.

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

نعم، تعد عملية تحديد المهام والأدوار لأعضاء الفريق أمراً ضرورياً؛ إذ إنها تسهم في

تحقيق أهداف المشروع، وتجعل كل عضو يبدع في مجال تخصصه، ويتقن دوره على أكمل

وجه؛ ما يعني الاستفادة من الخبرات والمهارات التي يملكها الأعضاء كافة. يضاف إلى ذلك

أن توزيع المهام والأدوار يحدد مسؤوليات كل عضو وواجباته في الفريق، ويساعده على

إنجاز المهام وفقاً لما هو متفق عليه، وإتمام العمل ضمن الوقت المحدد؛ ما يكفل تحقيق

الأهداف المنشودة ضمن تخطيط مدروس، بعيداً عن التخبط والعشوائية.

١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سُلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعملُ بفاعلية ضمنَ المجموعة.				
٢	يشاركُ في وضع الأفكار.				
٣	يُعبرُ عن آرائه بحرية.				
٤	يحترمُ وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعدُ زملاءه في الفريق على تحقيقِ النتاجِ المطلوبِ.				
٦	يتواصلُ مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سُلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يستنتجُ أهمية العمل الجماعي.				
٢	يبتكرُ فكرةً رياديةً.				
٣	يحددُ دور كلِّ عضوٍ في الفريق.				
٤	يستنتجُ أهمية تحديد أدوار أعضاء الفريق.				



الدرس الثالث دراسة السوق



نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

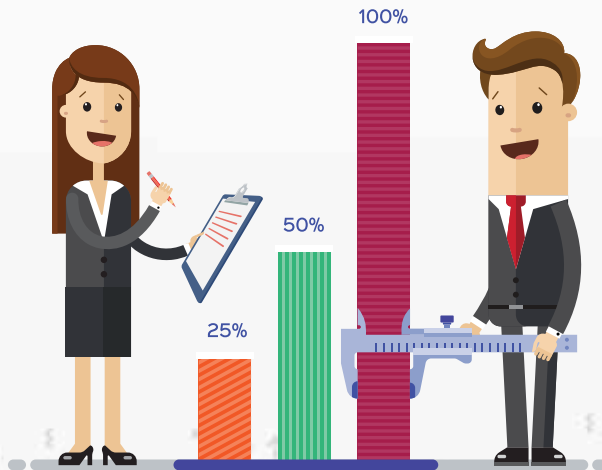
- توضيح مفهوم دراسة السوق.
- تعرف أهمية دراسة السوق.
- تطبيق دراسة السوق على مشروعه.

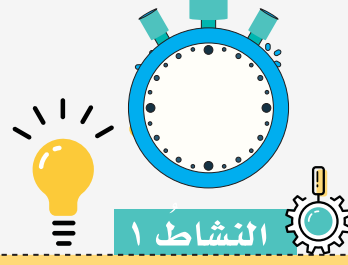
المفاهيم والمصطلحات:

أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- العمل الجماعي.
- التعلم عن طريق النشاط.
- الاستقصاء.
- دراسة الحالة.

لم يعد المستهلك يتقبل أي منتجات عشوائية تُطرح في السوق، فهو يبحث عن أفضل المنتجات وأقلها سعرًا؛ ما يحتم على صاحب المنتج دراسة السوق والزبائن المستهدفين جيدًا قبل إطلاق المنتج، لتعرف حاجات الزبائن ورغباتهم في السوق، والعمل على تلبيتها بالصورة المناسبة.





النشاط ١

دراسة السوق.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعريف مفهوم دراسة السوق.



التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.

- ناقش أفراد المجموعات في الأسئلة الآتية:

١- برأيك، هل ستحظى المنتجات جميعها بالإقبال نفسه من الزبائن؟ لماذا؟

لا، لا تحظى المنتجات جميعها بالإقبال نفسه من الزبائن؛ لأن بعضها قد لا تلبى رغبات الزبائن، وأسعارها لا تناسب قدرتهم الشرائية.

٢- برأيك، هل تلبى المنتجات جميعاً حاجات الزبائن ورغباتهم؟ لماذا؟

لا، لا تلبى المنتجات جميعاً حاجات الزبائن ورغباتهم؛ لأن أذواق الزبائن مختلفة، ورغباتهم وحاجاتهم متنوعة مختلفة. فالمنتجات التي يقبل عليها بعض الزبائن قد لا يتقبلها بعضهم الآخر؛ لأنها لا تراعي أذواقهم ورغباتهم.

٣- برأيك، هل يمكن أن يتقبل الأفراد كافة أسعار المنتجات المعروضة؟ لماذا؟

لا، لا يمكن أن يتقبل الأفراد كافة أسعار المنتجات المعروضة؛ لأن أسعار بعضها قد لا تناسب إمكانات الأفراد وقدراتهم الشرائية، ولأن بعض الأفراد يربطون بين السعر والجودة؛ إذ يعتقدون أنه إذا كان السعر مُتدنياً فإن المنتج يكون ذا جودة مُتدنية، فلا يقبلون على شرائه بالرغم من انخفاض سعره، خلافاً للأفراد الآخرين الذين يهتمون بالمنتجات ذات السعر المنخفض، ولا يحفلون بأي جوانب أخرى.

٤- برأيك، كيف يُمكنُ تعرّف حاجات الزبائن ورغباتهم في ما يخص المنتجات؟

يُمكنُ تعرّف حاجات الزبائن ورغباتهم في ما يخص المنتجات باستطلاع آرائهم، وجمع البيانات بوسائل وطرائق عدة.

٥- برأيك، كيف يُمكنُ تعرّف الأسعار المناسبة للمنتجات التي يُقبلُ عليها الزبائن؟

يُمكنُ تعرّف الأسعار المناسبة للمنتجات التي يُقبلُ عليها الزبائن بدراسة قدرتهم الشرائية، وتعرّف ما يُمكنهم دفعه لشراء سلعة مُعيّنة والإقبال عليها، وهذا يعني أنّ الأسعار يجب أن تكون في متناول أيدي الزبائن بحيث يستطيعون شراءها.

٦- برأيك، هل تُعدُّ عملية تعرّف السوق المُستهدفِ أمرًا ضروريًا؟ لماذا؟

نعم، تُعدُّ عملية تعرّف السوق المُستهدفِ أمرًا ضروريًا؛ إذ إنّها تساعد أصحاب المنتج على تعرّف حاجات الزبائن، ورغباتهم، وقدراتهم الشرائية، فيصنعون منتجات يُقبلُ الزبائن على شرائها، فضلًا عن تعرّف المنافسين الذين يصنعون المنتجات نفسها، أو منتجات شبيهة بها، ومعرفة مواطن قوتهم، والتغلب عليها؛ ما يضمن لهم تحقيق الربح المطلوب من بيع المنتجات للسوق المُستهدف.

٧- ما اسم العملية التي يُمكنُ بها تعرّف السوق المُستهدفِ واستطلاع رأي الزبائن؟

اسم العملية التي يُمكنُ بها تعرّف السوق المُستهدفِ واستطلاع رأي الزبائن هو دراسة السوق.

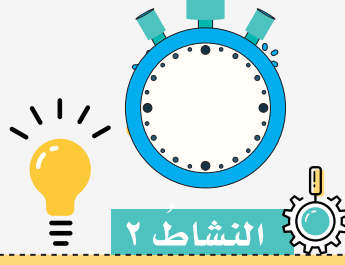
- اطلب إلى كل مجموعة صوغ تعريف لمفهوم دراسة السوق.

- ناقش أفراد المجموعات في تعريفاتهم.

- وضّح للطلبة ما يأتي:

دراسة السوق:

عملية جمع، وتحليل، وتفسير للمعلومات المتعلقة بالسوق المُستهدفِ، والإفادة من هذه المعلومات قبل طرح منتج جديد لبيعه في السوق، فضلًا عن تحليل وتفسير المعلومات الخاصة بالزبائن الحاليين والمحتملين الذين قد يشترون المنتج.



النشاط ٢

أهمية دراسة السوق.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعرف أهمية دراسة السوق.



التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
 - اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على دراسة الحالة (١-٣) السوق.
 - ناقش الطلبة في الأسئلة الآتية:
 - ١- ما الفكرة التي استوحاها شادي؟
- الفكرة التي استوحاها شادي هي استثمار القطع الخشبية في صنع تحف معينة بالنحت عليها، وتحويلها إلى قطع فنية بصورة إبداعية.
- ٢- كيف خطرت الفكرة لشادي؟
- خطرت الفكرة لشادي حين زار محل والده النجار، ووجد فيه بعض القطع الخشبية الصغيرة المهملة.
- ٣- برأيك، هل كان شادي قادرًا على النجاح وحده؟ لماذا؟
- لا، لم يكن شادي قادرًا على النجاح وحده؛ لأنه لا يملك مهارة النحت على الخشب أو الحفر عليه؛ ما حتم عليه إنشاء فريق متكامل يساند بعضه بعضًا، ويتبادل أعضاؤه الخبرات في ما بينهم.
- ٤- من الأشخاص الذين ساعدوا شادي على تنفيذ فكرته؟
- الأشخاص الذين ساعدوا شادي على تنفيذ فكرته، هم: والده الذي زوده بالقطع الخشبية،

وصديقه أحمد في المدرسة الذي يملك مهارة النحت على الخشب، والمعلم، ومدير المدرسة.

٥- هل لاقت منتجات فكرة شادي إقبالاً من الطلبة؟ كيف كان ذلك؟

نعم، لاقت منتجات فكرة شادي إقبالاً من الطلبة؛ لأنها لامست الحس الفني لديهم، ولبت رغباتهم، وذلك بتصميم الأشكال التي يطلبونها.

٦- لماذا تعد تلبية رغبات الزبائن أمراً ضرورياً؟

تعد تلبية رغبات الزبائن أمراً ضرورياً؛ لكي يحقق المنتج قبولاً، ويلاقي إقبالاً من الزبائن المستهدفين؛ ما يضمن بيع المنتجات وفقاً للأسعار المحددة، وتحقيق الربح، والتوسع في المشروع.

٧- ما الخطوات التي قام بها شادي وأحمد ليتمكننا من تنفيذ فكرتهما؟

الخطوات التي قام بها شادي وأحمد ليتمكننا من تنفيذ فكرتهما، هي:

أ- استشارة المعلم.

ب- كتابة تقرير ملخص لفكرة المشروع، وآلية تنفيذها.

ج- أخذ الموافقة من الإدارة.

د- إعداد منتجات مبدئية بوصفها عينات.

هـ- دراسة رغبات الطلبة وحاجاتهم.

و- صنع منتجات تلبية رغبات الطلبة وحاجاتهم، وبيعها بأسعار معقولة.

٨- برأيك، ماذا استفاد شادي، وأحمد، ووالد شادي، والمعلم، ومدير المدرسة من تنفيذ فكرة شادي عملياً؟

- استفاد شادي وأحمد من تنفيذ الفكرة عملياً باستثمار وقت الفراغ في ممارسة العمل الذي

يحبانه، والحصول على دخل إضافي، والشهرة، وإقبال الزبائن الجيد على منتجاتهما.

- استفاد والد شادي من تنفيذ فكرة ابنه عملياً بالتخلص من القطع الخشبية الزائدة عن طريق إعادة تدويرها، وتنظيف المكان.

- استفاد المعلم من تنفيذ فكرة شادي عملياً بتوظيف استراتيجيات التعلم النشط والتعلم عن طريق المشروعات، وتطبيقها تطبيقاً عملياً.

- استفاد مدير المدرسة من تنفيذ فكرة شادي عملياً بسرد قصص نجاح طلبة المدرسة ومعلميها وتميزهم، وتعريف المدارس الأخرى بهذه التجربة الرائدة، وحفز إداراتها إلى اكتشاف مواهب الطلبة فيها، ورعايتها.

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 تمتلكها.

أحمد: وكيف ذلك؟

شادي: سأجلب القطع الخشبية، وتتولى أنت عملية النحت عليها، ثم ألونها لتصبح تحفاً 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، وسنبداً 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 سيُسيدي لنا النصح والإرشاد.

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

شادي: سنعمل عينات 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 مُلخصاً لفكرتهما، وكيفية تنفيذها، ثم يعرضها على مدير المدرسة لينظر فيها، ويسمح لهما أن يباشرا العمل على تطبيقها. وما إن عرضا فكرتهما على المدير حتى أعجب بها كثيراً، وشجعهما، وسمح لهما أن يُنفذاها شريطة الالتزام بقوانين المدرسة وأنظمتها جميعاً.

بعد يومين اجتمع شادي وأحمد بطلبة الصف، وعرضوا عليهم بعض التحف الفنية التي شكّلها من القطع الخشبية، واستفسرا منهم عن التحسينات التي قد تلبى رغباتهم، وتناول استحسانهم، فأشار بعضهم إلى ضرورة التنوع في الأشكال، بحيث تشمل نماذج لنباتات وحيوانات، وبيوتاً، وأشكالاً هندسية مختلفة، ومعالم أثرية معينة، وأشار آخرون إلى وجوب الاهتمام بالألوان ودمجها بطريقة إبداعية، في حين أشار غيرهم إلى وجوب إضافة بعض النقوش الكتابية التي تُعبّر عن التحفة الفنية، وأبدى آخرون رغبتهم في ظهور أسماءهم على هذه التحف.

بدأ شادي وأحمد صنع تحف فنية تناسب رغبات الجميع، ثم عرضها في الصف للبيع بأسعار مناسبة؛ ما وفر لهما دخلاً ساعدهما على تحسين جودة منتجاتهما، وبعد مدة قصيرة أخذوا يبيعان هذه المنتجات لطلبة الصفوف الأخرى.

دراسة الحالة (٣-١): السوق.

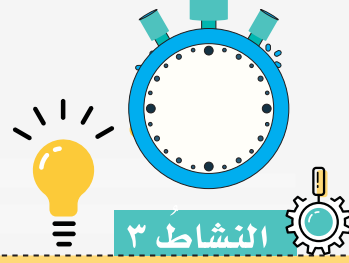
- وُضِّحَ لِلطَّلِبَةِ مَا يَأْتِي:

مزايا دراسة السوق:

تساعدُ دراسةُ السوقِ على تعرُّفِ حاجاتِ الزبائنِ المُستهدَفينَ، ورغباتِهِم، وأذواقِهِم، والأسعارِ المناسبةِ لَهُم، والمنافسينَ، فضلاً عن توفيرِ المعلوماتِ اللازمةِ التي تُمكنُ أصحابَ المُنتجاتِ من اتخاذِ القراراتِ الصحيحةِ.

في ما يأتي أبرزُ مزايا دراسةِ السوقِ:

- ١- تحديدُ مدى تقبُّلِ الزبائنِ للمُنتجِ الجديدِ عندَ طرحِهِ في السوقِ المُستهدَفِ.
- ٢- بيانُ مدى إمكانيةِ بيعِ المُنتجاتِ في السوقِ المُستهدَفِ.
- ٣- التواصلُ الجيدُ معَ الزبائنِ الحاليينَ؛ ما يساعدُ على معرفةِ حاجاتِهِم ومتطلباتِهِم، ودرجةِ رضاهُم، والإفادةِ منَ مقترحاتِهِم لتحسينِ جودةِ المُنتجاتِ.
- ٤- التقليلُ منَ المخاطرِ المحتملةِ بصورةٍ كبيرةٍ؛ لأنَّ أصحابَ المُنتجِ الذينَ يدرسونَ أحوالَ السوقِ سيعتمدونَ على معلوماتٍ حقيقيةٍ مُستمدَّةٍ منَ السوقِ المُستهدَفِ، فتكونُ قراراتُهُم أكثرَ صواباً ودقَّةً منَ قراراتِ أصحابِ المُنتجاتِ الذينَ لا يدرسونَ أحوالَ السوقِ.
- ٥- التعرفُ إلى المنافسينَ الموجودينَ في السوقِ، وتعرُّفُ مواطنِ قوتِهِم؛ ما يساعدُ على التفوُّقِ عليهمَ.



تطبيق دراسة السوق.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تطبيق دراسة السوق الخاصة بمشروعهم.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات تبعاً لمشروعاتهم المشتركة.
- اطلب إلى كل مجموعة حلّ أسئلة ورقة العمل (٢-٣): دراسة السوق.
- تجوّل بين المجموعات مُساعدًا، ومُرشدًا، ومُوجّهاً.
- ناقش أفراد المجموعات في إجاباتهم.



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).

الزبائن الذين سنقدم لهم المنتج خاصتنا، هم: طلبة المدرسة، ثم طلبة المدارس المجاورة، ثم طلبة المدارس في المنطقة كلها.

٢- ما حاجات هؤلاء الزبائن ورغباتهم؟

حاجات هؤلاء الزبائن ورغباتهم تتمثل في الحصول على علب هدايا بتصاميم وألوان جذابة، وأسعار مناسبة، والوصول إليها بكل سهولة ويسر.

٣- ما سلوكات الزبائن أو تصرفاتهم التي جعلتكم تكتشفون أن المنتج الذي ستقدمونه لهم مرغوباً لديهم؟

سلوكات الزبائن أو تصرفاتهم التي جعلتنا نكتشف أن المنتج الذي سنقدمه لهم مرغوباً لديهم، هي:

أ- الاهتمام باقتناء علب هدايا بسيطة جذابة.

ب- التفاوض على السعر.

ج- الاستفسار المستمر عن إمكانية إنتاج علب وفق التصاميم التي يرغبونها.

د- الرغبة في الحصول على المنتج (علب الهدايا) من مكان قريب بدلاً من الذهاب إلى

السوق البعيد.

٤- هل ستحقق فكرة مشروعكم الأهداف المنشودة؟ كيف ذلك؟

نعم، ستحقق فكرة مشروعنا الأهداف المنشودة؛ لأن علب الهدايا ذات تصاميم وألوان

جذابة، وأسعارها مناسبة، ويمكن الوصول إليها بسهولة، وهي مصممة وفقاً لرغبات

الزبائن، وبناءً على طلباتهم؛ إذ يمكن للزبون طلب الشكل الذي يريده، واختيار ما

يفضله من رسم ونقش.

٥- ما فائدة المنتج للزبائن؟

فائدة المنتج للزبائن تتمثل في شراء علب الهدايا من أماكن قريبة دون الحاجة إلى

ارتداد السوق، وتصميمها بناءً على الرسوم والأشكال والهيئات التي يرغبونها، والتي

تناسب أذواقهم، فضلاً عن إمكانية التواصل المباشر مع المصممين أنفسهم لتحديد شكل التصميم المرغوب.

٦- هل يوجد في السوق المُستهدف منافسون لكم؟ من هم؟

نعم، يوجد في السوق المُستهدف منافسون لنا، هم: مجموعة طلال لتغليف هدايا المناسبات، ومجموعة سمر لتصميم علب الهدايا الورقية، ومجموعة إيهاب لتصميم علب هدايا الأطفال.

٧- حددوا مواطن القوة لأول ثلاثة منافسين لكم؟

مواطن القوة لأول ثلاثة منافسين لنا هي على النحو الآتي:

أ- مجموعة طلال: تمتاز بإمكانية إنتاج عدد كبير من أغلفة الهدايا لجميع المناسبات الرسمية وغير الرسمية، وهي ذات تصاميم وألوان جاذبة.

ب- مجموعة سمر: تمتاز بتصميم العلب الورقية بأشكال مختلفة بناءً على طلب الزبون.

ج- مجموعة إيهاب: تمتاز بتصميم علب الهدايا بأشكال جميلة وألوان زاهية تجذب الطلبة.

٨- كيف يمكن لمنتجكم أن يتفوق على منتجات المنافسين؟ ما مواطن القوة في منتجكم؟

يُمكن لمنتجنا أن يتفوق على منتجات المنافسين بتضمينه مواطن القوة لدى المنافسين جميعاً، والاستثمار في الموارد المتوافرة؛ سواء كانت ورقية، أو بلاستيكية، أو زجاجية، أو معدنية. أما مواطن القوة في منتجنا فتتمثل في ابتداع أفكار تستند إلى تصاميم تحاكي رغبة الزبون نفسه، وتلبي حاجته وذوقه، فضلاً عن قرب مكان عرض المنتج من الزبون، والعلاقة الجيدة بيننا وبين الزبائن؛ ما يسهم في زيادة الإقبال على شراء منتجاتنا التي تمتاز بانخفاض أسعارها مقارنة بأسعار المنتجات الأخرى.

× ملحوظة: هذه الأمثلة يُمكنها أن تساعد الطلبة على إجابة الأسئلة المتعلقة بفكرة مشروعهم الريادي.

ورقة العمل (٣-٢): دراسة السوق.

نشاط 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.



١- ما المقصود بمفهوم دراسة السوق؟

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.

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

تُعدُّ دراسة السوق أمراً ضرورياً لنجاح المشروع واستمراريته مستقبلاً؛ لأنها تساعد على تعرُّف حاجات الزبائن المُستهدفين، ورغباتهم، وأذواقهم، والأسعار المناسبة لهم، والمنافسين، فضلاً عن توفير المعلومات اللازمة التي تُمكن أصحاب المنتجات من اتخاذ القرارات الصحيحة.

وفي ما يأتي أبرز مزايا دراسة السوق:

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

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

يُمكن التغلُّب على مواطن القوَّة لدى المنافسين، وجذب الزبائن لشراء مُنتجك من دون مُنتجاتهم، بعمل الآتي:

أ- دراسة مواطن القوَّة لديهم التي تجعل الزبائن يُقبلون على شراء مُنتجاتهم، ثمَّ تعرُّف

مزايا هذه المنتجات.

ب- التفوق على مواطن القوة لديهم عن طريق التحسين والتطوير والتحديث للمنتج الخاص بمشروعي، ثم طرحه في الأسواق.

ومن الأمثلة على ذلك:

- خفض السعر، وعرض المنتج بأسعار منافسة، وتقديم عروض معينة، مثل شراء عدد معين من المنتجات وتقديم أحدها مجاناً، أو عمل خصومات معينة.

- استخدام أداة سكامبر لتحسين المنتجات الموجودة، وتطويرها بابتداع أفكار جديدة بناءً على حاجات الزبائن ورغباتهم.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يعبر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يوضح مفهوم دراسة السوق.				
٢	يتعرف أهمية دراسة السوق.				
٣	يعد الدراسة السوقية لمشروعه.				



الدرس الرابع إنشاء المشروع

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- التخطيط لتنفيذ المشروع خاصته.
- حساب تكاليف المشروع الإجمالية.
- تحديد حجم التمويل اللازم للمشروع.
- تحديد مصادر التمويل اللازمة للمشروع.
- حساب مقدار ربح المشروع.

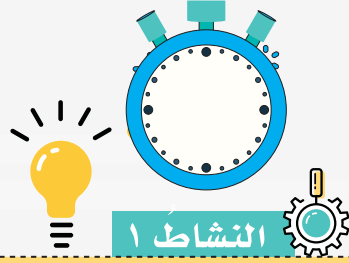
المفاهيم والمصطلحات:

أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- دراسة الحالة.
- التعلم عن طريق النشاط.



تعرفنا سابقًا حاجات الزبائن ورغباتهم، والمعلومات التي تساعد على تحديد جدوى طرح المنتجات الجديدة في الأسواق المستهدفة، ومدى تميزها 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، فضلًا عن تحديد الأسعار المناسبة للمنتجات الخاصة بالمشروع لبيعها في السوق بما يناسب إمكانات الزبائن وقدراتهم الشرائية، وتحديد حجم التمويل اللازم للبدء بالمشروع وتنفيذه عمليًا، وتحديد مصادر التمويل الممكنة، ثم قياس مدى ربح المشروع.



النشاط ١

التخطيط لتنفيذ المشروع.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على التخطيط لتنفيذ المشروع.



التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على دراسة الحالة (٢-٣): التخطيط لتنفيذ المشروع.
- ناقش الطلبة في الأسئلة الآتية:
 - ١- ما أهم الأمور التي يجب تحديدها عند التخطيط لتنفيذ المشروع؟
أهم الأمور التي يجب تحديدها عند التخطيط لتنفيذ المشروع، هي:
 - أ- الموقع المناسب للمشروع، الذي يتيح للزبائن الوصول إليه بسهولة.
 - ب- المواد والأدوات اللازمة لتصنيع المنتج.
 - ج- العمالة (الموارد البشرية) التي تصنع المنتج، وتظهره بصورته النهائية الجاهزة للبيع.
 - ٢- كيف يمكن حساب تكاليف المشروع اللازمة لصنع المنتج؟
يمكن حساب تكاليف المشروع اللازمة لصنع المنتج بإيجاد مجموع تكلفة جميع المواد والأدوات وأجور العمالة والمصروفات والنفقات الأخرى اللازمة لصنع المنتج بصورته النهائية.
التكلفة الإجمالية لصنع المنتج = تكلفة المواد والأدوات + أجور العمالة + مصروفات النقل + مصروفات أخرى.

٣- كيف يُمكن حساب تكلفة إنتاج القطعة الواحدة من المنتجات؟
يُمكن حساب تكلفة إنتاج القطعة الواحدة من المنتجات بتحديد عدد القطع (الكمية) المنتجة،
ثم حساب التكلفة على النحو الآتي:

تكلفة إنتاج القطعة الواحدة = التكلفة الإجمالية لصنع المنتج ÷ عدد القطع المنتجة.

٤- ما الأمور الواجب مراعاتها عند تحديد سعر البيع للقطعة الواحدة؟

يُمكن تحديد سعر البيع للقطعة الواحدة بناءً على ما يأتي:

أ- ضمان تحقيق الربح للمشروع.

ب- مدى قبول الزبائن المستهدفين للمنتج، وسهولة الوصول إليه.

ج- منافسة منتجات المشروعات الأخرى بعرض المنتج بأسعار أقل من أسعارها.

٥- ما الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار موقع المشروع؟

الأمور التي يجب مراعاتها عند اختيار موقع المشروع، هي:

أ- قرب المشروع من الزبائن.

ب- سهولة الوصول إلى المشروع.

ج- توافر المواصلات.

هندُ طالبةٌ في الصفِّ العاشرِ، تجيدُ إعادةَ تدويرِ الورقِ المقوّى والكرتونِ، وتصنَعُ منهُ حقائبَ صغيرةً وحافظاتِ أقلامٍ، ودفاترَ ملاحظاتٍ متنوعةً. لاحظتْ هندُ إقبالَ الزبائنِ المُستهدفينَ على شراءِ مُنتجاتِها، فقررتْ أنْ تبدأَ مشروعَها الخاصَّ؛ لذا تواصلتْ معَ معلمتها، ودارَ بينهماُ الحوارُ الآتي:

هندُ: إنني أُجيدُ فنَّ إعادةِ تدويرِ الورقِ المقوّى والكرتونِ، وتحويلهُ إلى مُنتجاتٍ مُتقنةِ الصنعِ، وقد لاقى عملي هذا استحساناً وقبولاً منَ معظمِ الطالباتِ، وحتى المعلماتِ. ولهذا أردتُ أنْ أستوضحَ منكِ عنِ الخطوةِ التاليةِ التي يتعيَّنُ عليَّ القيامُ بها لبدءِ مشروعِي بعدما درّستُ حاجاتِ الزبائنِ ورغباتِهِم في السوقِ المُستهدفِ. المعلمةُ: رائعٌ يا هندُ، عليكِ الآنَ أنْ تُحددي الموادَّ والأدواتِ والعمالةَ اللازمةَ لصنعِ المنتجِ بصورتِهِ النهائيةِ، وذلكَ بإعدادِ قائمةٍ تضمُّ كلَّ ما يلزمُ، ثمَّ تحديدِ الكمياتِ أو الأعدادِ المطلوبةِ لكلِّ منها. في اليومِ التالي اجتمعتْ هندُ بالمعلمةِ لتطلعَها على القائمةِ الآتيةِ التي أعدتها:

الكميةُ	الموادُّ والأدواتُ
٣	الورقُ المقوّى
٥	الكرتونُ
١٥	الألوانُ
٤	أنواعُ اللاصقِ
٣	مقصُّ
٥	خيوطُ
١٠	شرائطُ ملونةٌ
لا توجدُ	موادُّ أخرى
العددُ	العمالةُ
١	رَسامٌ

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
(5) لوحات فقط في الشهر الواحد، وبذلك يكون نصيبها (10) دنانير 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 (50) 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
رسام	١	١٠	١٠

المعلمة: رائع يا هند. والآن عليك أن تحددى 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 مشروعى، وهذا لن يكلفني شيئاً. وفي ما يخص موقع عرض المنتجات فقد اقترحت على معلمة مشغل التربية المهنية أن تخصص 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 كالتالي:

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.

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

المعلمة: لا بد 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 (٢) دنانير، وقد كان مقبولاً للجميع.

الحالة (٢-٣): التخطيط لتنفيذ المشروع.

- وضِّحْ للطلبة ما يأتي:

يعدُّ التخطيط لتنفيذ المشروع مهماً لتحديد كل ما يلزم لبدء تنفيذه عملياً، وما يتطلبه تصنيع المنتج بصورته

النهائية، ثمَّ بيَّعهُ 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 يُمكنها صنع المنتج وفقاً لقدراتها، ومهاراتها، وخبراتها.
- الموقع الجغرافي للمشروع، وقربه من السوق المُستهدف، وسهولة الوصول إليه.
- كيفية وصول الزبائن إلى مكان المشروع أو منتجاته، ومدى توافر المواصلات.



الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على حساب ربح المشروع.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على ورقة العمل (٣-٣): ربح المشروع، ثمَّ الإجابة عن الأسئلة الواردة فيها.
- وجّه كل مجموعة إلى عرض إجاباتها أمام المجموعات الأخرى، ثمَّ مناقشتها.



تخيّل نفسك مكانَ هندَ صاحبة مشروع إعادة التدوير، وأنك بحاجة إلى تحديد التكاليف والمصروفات اللازمة للبدء بتنفيذ مشروعك، ثمّ أجب عن الأسئلة الآتية:

١- ما قيمة المبلغ (رأس المال) الذي يلزمك للبدء بتنفيذ مشروعك؟

قيمة المبلغ (رأس المال) الذي يلزمني للبدء بتنفيذ مشروعك، هو (٩٠) ديناراً.

٢- إذا كنت تملك (٣٠) ديناراً من المبلغ المطلوب، فما قيمة المبلغ المتبقي؟

إذا كنت أملك (٣٠) ديناراً من المبلغ المطلوب، فإن قيمة المبلغ المتبقي هي (٦٠) ديناراً.

٣- حدّد مصادر الحصول على التمويل اللازم (رأس المال) للبدء بتنفيذ المشروع:

- المدخرات الشخصية.

- المساعدة من الأقارب.

- الاقتراض من الأصدقاء.

- الاقتراض من الأقارب.

يمكن للطلبة اختيار أحد هذه المصادر، أو اعتمادها جميعاً.

٤- إذا كان المبلغ مقترضاً، فكيف يمكنك سداد المبلغ؟

- سداد المبلغ كاملاً بعد مدة مقدّرها: ----- .

(يمكن تحديد المدة بأسبوع، أو أسبوعين، أو شهر، أو شهرين، أو سنة...).

- سداد المبلغ على أقساط، بحيث يكون مقدار القسط ----- خلال مدة ----- .

(يمكن تحديد قيمة القسط بـ (٢٠) ديناراً كل أسبوع أو شهر مثلاً).

٥- حدّد مقدار المبيعات الشهرية.

مقدار المبيعات الشهرية: (٤٥) قطعة.

٦- حدّد العائد من المبيعات (مجموع المبالغ المحصّلة من بيع القطع خلال الشهر؛ أي: عدد القطع المباعة \times

سعر بيع القطعة الواحدة).

العائد من المبيعات (مجموع المبالغ المحصّلة من بيع القطع خلال الشهر؛ أي: عدد القطع المباعة \times سعر بيع

القطعة الواحدة):

$(٣ \times ٤٥) = ١٣٥$ ديناراً.

٧- حدّد مقدار الربح (مجموع العائد من البيع - مجموع التكاليف).

مقدار الربح (مجموع العائد من البيع - مجموع التكاليف):

$(٩٠ - ١٣٥) = ٤٥$ ديناراً.

ورقة العمل (٣-٢): ربح المشروع.

- وضّح للطلبة ما يأتي:

يُمكنُ حسابُ ربح المشروع بتحديد حجم التمويل اللازم الأمثل 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 تكاليف المشروع، مثل: تكلفة المواد والأدوات اللازمة لصنع المنتج، وإيجار المحل، ورواتب الموظفين.

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 تكلفة المشروع الإجمالية، وذلك بإيجاد مجموع تكاليف المشروع كلها، مثل: تكلفة الأدوات والمواد، وأجور الموظفين، وتكلفة الموقع.

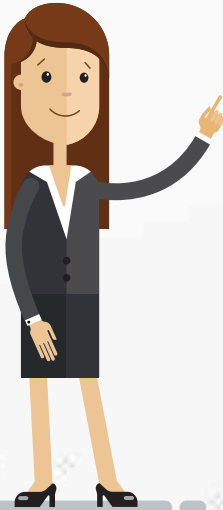
٤- تحديد السعر للوحدة الواحدة، بحيث يشمل تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة مع هامش الربح، ويكون ضمن نطاق الأسعار المتداولة في السوق المُستهدف، والقدرة الشرائية للزبائن.

٥- تحديد المبلغ (رأس المال) المطلوب لتنفيذ المشروع.

٦- تحديد حجم التمويل اللازم لبدء تنفيذ المشروع، وطرائق الحصول عليه.

٧- تحديد العائد (الإيرادات) من المبيعات، بحيث يساوي كمية المنتج المباعة مضروبة في سعر البيع للوحدة الواحدة.

٨- تحديد ربح المشروع: العائد من المبيعات - تكلفة المشروع الإجمالية.



نشاط بيتي:

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

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



١- ما المقصود بتكاليف المشروع الإجمالية؟

هي المصروفات والنفقات اللازمة لصنع المنتجات بصورتها النهائية حتى تصبح جاهزة للبيع.

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 دينارٍ للعلبة الواحدة.

• (١٥) علبة خرز ملون بسعر دينارٍ 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 اللازمتين لصنع الأواني الخزفية.

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

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

د- بيعت (١٦٠) قطعة من المنتج.

هـ- تجميع ليال وشريكاتها (٢٠٠) ديناراً من مدخراتهن الخاصة؛ إذ أسهمت كل منهن بمبلغ (٥٠) ديناراً، واعتبرن المبلغ جزءاً من رأس المال المطلوب.

و- اقتراض ليال وشريكاتها المبلغ المتبقي من رأس المال المطلوب من صندوق المرأة لتمويل المشاريع الصغيرة؛ على أن يسدّد هذا المبلغ في صورة أقساط شهرية، قيمة كل منها (٥٠) ديناراً.

المطلوب:

١- حسابُ التكلفةِ الإجمالية.

التكلفةُ الإجمالية = تكلفةُ الموادِّ والأدواتِ + أجورِ العمالةِ + مصروفاتِ النقلِ + مصروفاتِ أخرى

$$\begin{aligned} 85 + 0 + (1 \times 15 + 1 \times 200 + 2 \times 50 + 6 \times 10) &= \\ 85 + (15 + 200 + 100 + 60) &= \\ 85 + 375 &= \\ 460 \text{ ديناراً.} &= \end{aligned}$$

٢- حسابُ تكلفةِ إنتاجِ القطعةِ الواحدة.

تكلفةُ إنتاجِ القطعةِ الواحدة = التكلفةُ الإجمالية ÷ عددِ القطعِ المنتجة

$$200 \div 460 = 2,3 \text{ دينار.}$$

٣- تحديدُ رأسِ المالِ المطلوبِ للبَدْءِ بتنفيذِ المشروع.

رأسُ المالِ المطلوبِ للبَدْءِ بتنفيذِ المشروع = 500 دينار.

٤- تحديدُ المبلغِ المقترض.

المبلغُ المقترضُ = رأسُ المالِ المطلوبِ - رأسُ المالِ المتوافر

$$200 - 500 = 300 \text{ دينار.}$$

٥- تحديدُ عددِ الأقساطِ الشهريةِ لسدادِ المبلغِ المقترض.

عددُ الأقساطِ الشهرية = المبلغُ المقترضُ ÷ قيمةِ القسطِ الشهري

$$50 \div 300 = 6 \text{ أقساط على مدار 6 أشهر.}$$

٦- حسابُ إيراداتِ البيع.

إيراداتُ البيع = عددُ القطعِ المباعة × سعرِ البيعِ للقطعةِ الواحدة

$$4 \times 160 = 640 \text{ ديناراً.}$$

٧- حسابُ مقدارِ الربح.

مقدارُ الربح = إيراداتُ البيع - التكلفةُ الإجمالية

$$640 - 460 = 180 \text{ ديناراً.}$$

يُخصَمُ منها (50) ديناراً هي قيمةُ القسطِ الشهري، فيكونُ الباقي هو (130) ديناراً تُمثَلُ مقدارُ الربحِ الذي ستجنيه لِيالِ وشريكاتها من العملِ في المشروع.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يُعبّر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يُخطّط لتنفيذ المشروع خاصته.				
٢	يحسب تكاليف المشروع الإجمالية.				
٣	يحدد حجم التمويل اللازم للمشروع.				
٤	يحدد مصادر التمويل اللازمة للمشروع.				
٥	يحسب مقدار ربح المشروع.				



الدرس الخامس عرض المنتجات



نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- توضيح مفهوم الترويج.
- تحديد أساليب الترويج.
- تصميم أسلوب الترويج الخاص بمنتج مشروعه.

المفاهيم والمصطلحات:

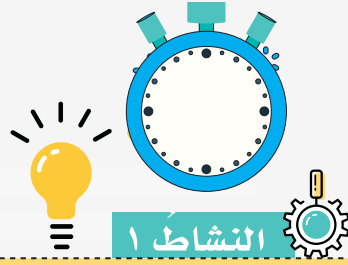
- الترويج

أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- العمل الجماعي.
- دوران المعلومة.
- البطاقات.
- التعلم عن طريق النشاط.



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.



الترويج.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعرّف مفهوم الترويج.



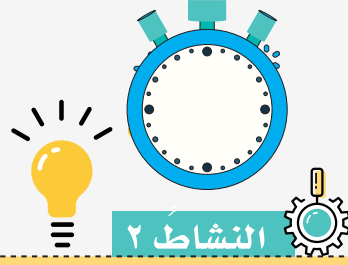
التعليمات:

- وُزِعَ الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة اختيار قائد لها.
- اطلب إلى كل مجموعة إحضار ورقة بيضاء.
- وجه كل قائد إلى كتابة كلمة (الترويج) داخل دائرة وسط الورقة البيضاء.
- اطلب إلى الطلبة مساعدة قائد المجموعة على إيجاد كلمات مفتاحية مرتبطة بمفهوم الترويج.



- اطلب إلى قائد كل مجموعة كتابة الكلمات المفتاحية جميعها حول الدائرة المرسومة وسط الصفحة.
- وجه كل مجموعة إلى صياغة تعريف لمفهوم الترويج، مُستخدماً الكلمات المفتاحية المدونة في الورقة.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض تعريفها.
- وضح للطلبة ما يأتي:

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



وسائل الترويج.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تحديد وسائل الترويج.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى أربع مجموعات، ثم رَقِّمها بالأرقام: (١)، و(٢)، و(٣)، و(٤).
- اطلب إلى كل مجموعة إحضار ورقة بيضاء وقلم.
- اطلب إلى كل مجموعة كتابة رقم مجموعتها في رأس الورقة.
- وجه أفراد المجموعات إلى التفكير - في دقيقتين - في أكبر قدر ممكن من وسائل الترويج للمنتجات.
- وجه كل مجموعة إلى تمرير ورقتها إلى المجموعة التي على يمينها (باتجاه عقارب الساعة).
- وجه كل مجموعة إلى الاطلاع - في دقيقتين - على المعلومات التي دونتها المجموعة السابقة، ثم كتابة نقاط أخرى غير مذكورة.
- كرر الخطوات السابقتين حتى تعود كل ورقة إلى مجموعتها الأصلية.
- ناقش الطلبة في النتائج التي توصلوا إليها.
- وضّح للطلبة ما يأتي:



وسائل الترويج:

توجد وسائل عدة لترويج المنتجات، أبرزها:

١- الإعلان: اتصال غير مباشر وغير شخصي لنقل رسالة البيع إلى الزبائن المستهدفين، عن طريق وسائل متعددة لقاء أجر معين.
من الوسائل المستخدمة في الإعلان:

أ- التلفزيون: أفضل وسيلة إعلانية للتعبير عن الرموز والانطباعات؛ إذ إنه يبين طبيعة استخدام السلعة أو الخدمة، وخصائصها، وردود فعل الزبائن. وهو يمتاز بقدرته على الوصول إلى أكبر عدد ممكن من المشاهدين (الزبائن المرتقبون)، واستخدامه الصور والحركة، إلا أن تكلفته مرتفعة نوعاً ما مقارنة بالوسائل الأخرى.

ب- المذياع: وسيلة تكلفتها منخفضة، وانتشارها واسع. وهو يمتاز بأن الإعلان فيه قد يصل إلى قطاعات سوقية متعددة، وبإمكانية تكرار الرسالة الإعلانية، غير أن هذه الرسالة قد لا تصل إلى الزبائن المرتقبين.

ج- الوسائل المطبوعة (الصحف والمجلات): وسيلة واسعة الانتشار، تتيح قراءة الإعلان أكثر من مرة. وتمتاز المجلات بأنها أكثر تخصصاً وملاءمة للوصول إلى قطاع سوقي محدد.

د- البريد المباشر: يتيح هذا النوع من البريد الاتصال المباشر بين المعلن والزبائن؛ ما يكفل وصول الرسالة إلى الزبائن المرتقبين، إلا أنه توجد صعوبة في استخدامه لبعض المنتجات.

هـ- مواقع التواصل الاجتماعي: مثل صفحات الفيس بوك، والتويتر، والانستغرام. وبوجه عام، توجد عوامل يجب مراعاتها عند اختيار وسيلة الإعلان المناسبة، هي: هدف الإعلان، ومدى انتشار الوسيلة، وملاءمة الوسيلة لمتطلبات الرسالة، والوقت والمكان المناسبان لقرارات الشراء، وتكلفة الوسيلة.

٢- البيع الشخصي: يقصد به التواصل المباشر بين أصحاب المنتج والزبائن المرتقبين، وذلك عن طريق رجال البيع (المندوبون) الذين ينقلون رسالة البيع إلى الزبائن شفهيًا. يعد البيع الشخصي مصدرًا مهمًا للكثير من المعلومات عن الأسواق والمنافسين، وإحدى أفضل الوسائل التي تُستخدم في متابعة خدمات ما بعد البيع.

٣- تنشيط المبيعات: يُقصدُ بذلك جميع الوسائل والأنشطة التي يستخدمها أصحاب المنتج في حفز الزبائن إلى زيادة الطلب على المنتجات التي يطرحونها في السوق، حيث يُمكن توجيهها إلى المستهلكين والوسطاء والبايعين في أي مكان وزمان. يُمكن تنشيط المبيعات باستخدام أساليب عدّة، مثل: المعارض، والمسابقات، وتخفيض الأسعار، والهدايا، والعينات. وفي يأتي بيان لذلك:

أ- المعارض: تُنظّم المعارض في أوقات مُعيّنة بهدف عرض المنتجات؛ حفاظًا على الزبائن الحاليين، وكسبًا لزبائن جدد، وتحسينًا لصورة المنتج الذهنية.

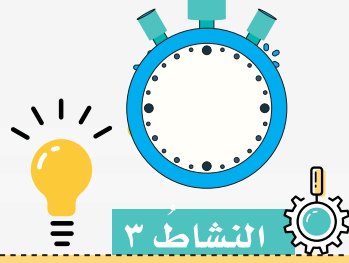
ب- المسابقات: تُعقد المسابقات بهدف جذب الزبائن عن طريق تقديم الجوائز النقدية أو العينية، وصولًا إلى زيادة المبيعات، وكسب زبائن جدد، وبخاصة حين ينخفض الطلب على السلعة، أو عند المنافسة الحادة للسلعة في الأسواق.

ج- تخفيض الأسعار: قد تُعرض السلعة بسعر أقل من السعر العادي المتداول في السوق؛ لحفز الزبائن إلى الشراء، وذلك في مواسم مُعيّنة، أو عند تقديم سلعة جديدة.

د- الهدايا الترويجية: تمثل هذه الهدايا نوعًا من التحفيز عند شراء كمية مُعيّنة من المنتج، أو عند الشراء في حدود مبلغ مُعيّن. وقد تكون هذه الهدايا سلعةً مُكمّلةً لسلعة أخرى (مثل عبوة الشاي التي بداخلها ملعقة صغيرة)، أو وحدة مجانية يحصل عليها الزبون في حال اشترى وحدتين من أحد الأنواع المُعيّنة للسلع، كما هو الحال عند شراء المياه الغازية، أو الزيوت النباتية.

ه- العينات: يُقصدُ بذلك إرسال وحدة أو أكثر من المنتج إلى مجموعة من الزبائن المُستهدفين من دون مقابل؛ بغية ترويج المنتج، وحث الزبائن على تجربته واستعماله. يُفضّل استخدام هذا الأسلوب في حالة المنتجات الجديدة؛ لتعريف الزبائن بها.

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



أسلوب الترويج.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تصميم أسلوب الترويج لمنتج مشروع المجموعة.



التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات وفقاً لمشروعاتهم.
- وجه كل مجموعة إلى تصميم أسلوب الترويج لمنتج مشروعها، 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؟
- اطلب إلى كل مجموعة تصميم شكل الأسلوب الذي سيستخدم في الترويج لمنتج المشروع.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض تصميمها أمام المجموعات الأخرى.
- يمكنك طرح المثال الآتي للتوضيح:



البيع الشخصي وتنشيط المبيعات	أسلوب الترويج والإعلان
<p>- الاستعانة بأعضاء الفريق لترويج المنتج عن طريق الاتصال المباشر بالزبائن.</p> <p>- الهدايا؛ أي شراء علبتين من علب الهدايا، والحصول على الثالثة مجاناً.</p>	<p>الطريقة المستخدمة في الترويج والإعلان.</p>
<p>- غُف هديتك بعلبة هدايا من تصميمك، وبما يناسب ذوقك.</p> <p>- اختر علبتين من علب الهدايا مما يناسب ذوقك، واحصل على الثالثة مجاناً.</p>	<p>السيناريو المستخدم في الترويج.</p>
<p>- غُف هديتك بعلبة هدايا من تصميمك، وبما يناسب ذوقك.</p>  <p>- اختر علبتين من علب الهدايا مما يناسب ذوقك، واحصل على الثالثة مجاناً.</p> 	<p>التصميم.</p>



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.



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

أ- 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.

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

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

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

أ- أعدت أحلام منشوراً باستخدام برنامج الناشر الإلكتروني، وقد احتوى المنشور على صورة منتجها مزيلاً بعبارة جاذبة. **الإعلان/ الوسائل المطبوعة.**

ب- وزع عبدالرحيم - بالتعاون مع بعض موظفي الشركة - بعض المنتجات مجاناً على مجموعة من الزبائن لتجربته. **تنشيط المبيعات/ العينات.**

ج- أعدت هند تقريراً بينت فيه نسبة مبيعات المنتج، ومدى إقبال الزبائن على شرائه، وبعض آرائهم، ثم نشرته في إحدى الصحف المحلية. **الإعلان/ الوسائل المطبوعة.**

د- أقام فادي معرضاً كبيراً دعا إليه الزبائن لتعرف منتجاته، والترويج لها. **تنشيط المبيعات/ المعارض.**

هـ- أعدت علي مشهداً تمثيلاً غنائياً يعرض المنتج الخاص به. **الإعلان/ التلفاز.**

و- قابلت سميرة - بالتعاون مع مسوقي المشروع - بعض الزبائن، وعرفتهم بالمنتج، وحاولت إقناعهم بشرائه. **البيع الشخصي/ مندوبو المبيعات.**

ز- روج خلف لمنتجها بكتابة النص الآتي على باب المحل: "اشترِ قطعة، واحصل على هدية". **تنشيط المبيعات/ الهدايا.**

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

يعد ترويج المنتج للزبائن أمراً ضرورياً؛ لأن عملية جذب الزبائن، وإثارة انتباههم واهتمامهم، وإقناعهم بشراء المنتج لن تتحقق إلا عن طريق الترويج والإعلان له بصورة فاعلة.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يُعبّر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يُوضّح مفهوم الترويج.				
٢	يُحدّد أساليب الترويج.				
٣	يُصمّم أسلوب الترويج الخاص بمُنتج مشروعه.				



أسئلة الوحدة

١- وضح المقصود بكل مما يأتي:

أ- أداة سكامبر (SCAMPER).

أداة تُستخدم في تنمية القدرات الإبداعية، والمساعدة على تجاوز أيّ تحديات تعترض تنفيذ المشاريع. وهي تقوم على افتراض أن كل جديد هو أصلاً تعديل على شيء كان موجوداً من قبل، وذلك باستخدام قائمة من الأسئلة المختلفة.

ب- الترويج.

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

٢- استخدم أداة سكامبر (SCAMPER) في تطوير فكرة مبتكرة من الأفكار الآتية:
(تتنوع إجابات الطلبة وتتعدد)

الفكرة الأصلية	الطريقة المستخدمة	الفكرة الجديدة المبتكرة
إطارات السيارات		
أوراق الجرائد		
الهاتف المحمول		
ستائر النوافذ		

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

أ- الترويج باستخدام الإعلان: الإذاعة والتلفاز، أو البريد الإلكتروني، أو الرسائل النصية، والوسائل المطبوعة (مثل: الصحف، والمجلات)، أو استخدام مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة، مثل: صفحات الفيس بوك، والتوتير، والانستغرام.

ب- الترويج باستخدام البيع الشخصي: التواصل المباشر مع الزبائن عن طريق رجال البيع (مندوبو المبيعات).

ج- الترويج باستخدام تنشيط المبيعات: إقامة المعارض، وعمل المسابقات، وتخفيض الأسعار، وتقديم الهدايا، وتوزيع العينات المجانية.

٤- ما أهمُّ الأمور التي يجبُ تحديدها في دراسة السوق؟

أهمُّ الأمور التي يجبُ تحديدها في دراسة السوق:

أ- الزبائن (الفئة المُستهدفة).

ب- رغبات الفئة المُستهدفة وحاجاتها.

ج- السلوكات التي تكشف عن رغبة الزبائن في شراء المنتج الجديد.

د- مدى تحقيق فكرة المشروع للأهداف المنشودة.

هـ- فائدة المنتج المبتغاة من وجهة نظر الزبائن.

و- المنافسون في السوق، ومواطن قوتهم.

ز- مواطن القوة في منتج المشروع التي تتيح له التفوق على مُنتجات المنافسين.

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

الجوانب التي يتعينُ تحديدها عند التخطيط لتنفيذ المشروع:

أ- الأدوات والمواد والوسائل والآلات اللازمة لتصنيع المنتج.

ب- العمالة (الموارد البشرية) التي يُمكنها صنع المنتج وفقاً لقدراتها، ومهاراتها، وخبراتها.

ج- الموقع الجغرافي للمشروع، وقربه من السوق المُستهدف، وسهولة الوصول إليه.

د- كيفية وصول الزبائن إلى مكان المشروع أو مُنتجاته، ومدى توافر المواصلات.

هـ- تحديد تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من المنتج.

و- تحديد تكلفة المشروع الإجمالية.

ز- تحديد السعر للوحدة الواحدة.

ح- تحديد المبلغ (رأس المال) المطلوب لتنفيذ المشروع.

ط- تحديد حجم التمويل اللازم لبدء تنفيذ المشروع، وطرائق الحصول عليه.

ي- تحديد العائد (الإيرادات) من المبيعات.

ك- تحديد ربح المشروع.

٦- يتضمَّن مشروعُ عمر الفنيُّ إعداد لوحات فنية متنوعة بالرسم على المرايا بناءً على رغبة الزبائن،

علماً أن تكلفة إنتاج اللوحة الواحدة هي (٨) دنانير، وأن عدد اللوحات المباعة هو (٨٠) لوحة:

أ- إذا رُسِمَت (١٠٠) لوحةً فنيةً، فما التكلفةُ الإجماليةُ لإنتاجها؟
التكلفةُ الإجماليةُ لإنتاج (١٠٠) لوحةٍ فنيةٍ = تكلفةُ إنتاجِ الوحدةِ الواحدةِ × عددِ القطعِ
المنتجةِ

$$١٠٠ \times ٨ =$$

$$= ٨٠٠ \text{ دينار.}$$

ب- إذا كانَ سعرُ البيعِ للوحةٍ الواحدةٍ هوَ (١٢) دينارًا، فما إيراداتُ البيعِ؟
إيراداتُ البيعِ = عددُ القطعِ المباعةِ × سعرِ البيعِ للقطعةِ الواحدةِ

$$١٢ \times ٨٠ =$$

$$= ٩٦٠ \text{ دينارًا.}$$

ج- ما مقدارُ الربحِ؟

مقدارُ الربحِ = إيراداتُ البيعِ - التكلفةُ الإجماليةُ

$$٨٠٠ - ٩٦٠ =$$

$$= ١٦٠ \text{ دينارًا.}$$

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؟

يمارسُ الأشخاصُ في مجتمعاتهم الكثيرَ من السلوكاتِ والعاداتِ اليوميةِ في تعاملاتهم مع أفرادِ أسرهم وأفرادِ المجتمعِ الذي يعيشون فيه. ومع تطوُّر الحياةِ في مختلفِ مجالاتها، وبخاصةِ مجالِ التعاملاتِ الماليةِ، فقدَ ظهرتِ العديدُ من الخدماتِ والتسهيلاتِ الماليةِ التي أتاحتَ للفردِ الحصولَ على النقدِ عن طريقِ الاقتراضِ، أو التعاملِ بالشيكاتِ والكمبيالاتِ مثلاً. غيرَ أنَّ غيابَ التخطيطِ في ما يخصُّ كيفيةَ إدارةِ النقودِ والأموالِ لدى كثيرٍ من أفرادِ المجتمعِ، وظهورَ بعضِ الممارساتِ والسلوكاتِ غيرِ المسؤولةِ؛ أدَّى إلى معاناةِ هؤلاءِ الأفرادِ مشكلاتٍ ماليةٍ مختلفةٍ، مثل: تراكمِ الديونِ، والتعرُّضِ للمساءلةِ القانونيةِ.

لذا جاءتْ هذهِ الوحدةُ لمناقشةِ موضوعينِ مهمينِ، هما: الإغراقُ في الدَّينِ، والممارساتُ الماليةُ غيرُ المسؤولةِ التي قد تُلحقُ الضررَ بالأفرادِ من دون قصدٍ أو درايةٍ. وركَّزتِ الوحدةُ أيضاً على طرحِ العديدِ من دراساتِ الحالةِ التي تحاكي الواقعَ، وتبيِّنُ الأخطاءَ التي يقعُ فيها الأفرادُ في بعضِ التعاملاتِ الماليةِ، والأسبابَ التي أدَّتْ إلى ذلكَ، وكيفيةَ تجنبِ الوقوعِ فيها؛ لما لذلكَ من أهميةٍ كبيرةٍ في دفعِ الضررِ عن الأفرادِ، ورفعِ مستوى الوعيِ لديهمُ للتمييزِ بينِ الصحيحِ وغيرِ الصحيحِ عندَ ممارسةِ المعاملاتِ الماليةِ المختلفةِ؛ تجنباً للوقوعِ في المشكلاتِ.

يُتوقَّعُ من الطالبِ بعدَ دراسةِ هذهِ الوحدةِ أن يكونَ قادراً على:

- تعرُّفِ مفهومِ الإغراقِ في الدَّينِ.
- تحديدِ أسبابِ الإغراقِ في الدَّينِ.
- استنتاجِ كيفيةِ تجنبِ الإغراقِ في الدَّينِ.
- الوعيِ بأهميةِ تجنبِ الإغراقِ في الدَّينِ.
- تعرُّفِ مفهومِ الممارساتِ الماليةِ غيرِ المسؤولةِ.
- تحديدِ بعضِ الممارساتِ الماليةِ غيرِ المسؤولةِ في ما يتعلَّقُ بالشيكاتِ.
- تحديدِ بعضِ الممارساتِ الماليةِ غيرِ المسؤولةِ في ما يتعلَّقُ بالكمبيالاتِ.
- تعرُّفِ مفهومِ الوكالةِ.
- تمييزِ الممارساتِ الماليةِ المسؤولةِ من الممارساتِ الماليةِ غيرِ المسؤولةِ في ما يخصُّ الوكالاتِ.
- تعرُّفِ مفهومِ الكفالةِ.
- تمييزِ الممارساتِ الماليةِ المسؤولةِ من الممارساتِ الماليةِ غيرِ المسؤولةِ في ما يخصُّ الكفالاتِ.
- الوعيِ بأهميةِ تجنبِ الممارساتِ الماليةِ غيرِ المسؤولةِ.

الدرس الأول الإغراق في الدين



نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- تعريف مفهوم الإغراق في الدين.
- تحديد أسباب الإغراق في الدين.

المفاهيم والمصطلحات:

- الإغراق بالدين.

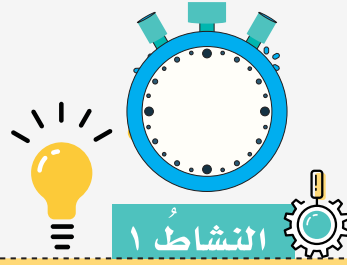
أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- العمل الجماعي.
- دراسة الحالة.
- فِكرٌ، ناقِشْ، شارِكْ.



تعرَّفنا سابقًا أهمية إعداد موازنة شخصية أو أسرية، وأثرها في إدارة الأموال بصورة صحيحة، وفي التخطيط لكيفية الموازنة بين الدخل والنفقات؛ إذ قد يضطرُّ الفردُ من دونها إلى الاقتراض من الأفراد، أو المؤسسات المصرفية، أو غيرها. وقد يواجه أحيانًا أحوالًا طارئة تعوِّضه إلى الاقتراض من الآخرين؛ لذا يجب عليه أن يخطِّطَ لكيفية أداء الديون بصورة صحيحة لكيلا تتراكم وتزداد، فيتعدَّرَ عليه الوفاء بالتزاماته، وتسديد ديونه.

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



النشاط ١

مفهوم الإغراق في الدين.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعرف مفهوم الإغراق في الدين.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على دراسة الحالة (٤-١): الإغراق في الدين، ثم الإجابة عن الأسئلة التي تليها.
- تجوّل بين المجموعات مُساعدًا، ومُرشدًا، ومُوجّهًا.
- ناقش المجموعات في النتائج التي توصلت إليها.



إيمان والدين

تعمل إيمان في إحدى الشركات الخاصة، وتتقاضى راتباً شهرياً مقداره (٦٠٠) دينار، وتعمل أسرتها بحيث تُنفق (٢٠٠) دينار شهرياً من راتبها لتلبية بعض حاجات العائلة. أرادت إيمان إكمال دراستها الجامعية، وقررت -بعد الاستشارة- أن تقترض مبلغاً من البنك، وقد حصلت على مبلغ القرض -بعد إجراء اللازم- لقاء قسط قدره (١٥٠) ديناراً تُخصم من الراتب كل شهر. وبعد ثلاثة أشهر وجدت إيمان نفسها مرهقة من مشكلة المواصلات، فقررت شراء سيارة لتتمكن من التوفيق بين ساعات عملها وساعات دراستها في الجامعة، وقد حصلت على قرض السيارة -بعد إجراء اللازم- من إحدى مؤسسات التمويل التجارية لقاء قسط قدره (٢٠٠) دينار شهرياً.

بعد شهرين احتاجت إيمان 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.

وبعد مدة وجيزة وجدت إيمان نفسها مثقلة بالديون، ولا تستطيع الموازنة بين دخلها ونفقاتها وديونها المتراكمة، وأخذت تفكر 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 تمكنت إيمان من تأمين المبلغ اللازم للوفاء بحاجاتها وحاجات أسرتها مدة شهرين فقط.

بعد ذلك أدركت إيمان أنها أصبحت غارقة جداً في الديون؛ ما جعلها تقصر عن تسديد جميع الأقساط المطلوبة منها دفعة واحدة، وهو ما اضطرها إلى التفاوض عن دفع قسط السيارة إلى شركة التسهيلات التجارية مدة ثلاثة أشهر متتالية؛ ما عرضها للمساءلة القانونية. بعد قراءتك الحالة السابقة، أجب عن الأسئلة الآتية:

١- كم يبلغ دخل إيمان الشهري؟

يبلغ دخل إيمان الشهري (٦٠٠) دينار.

إيمان والدين



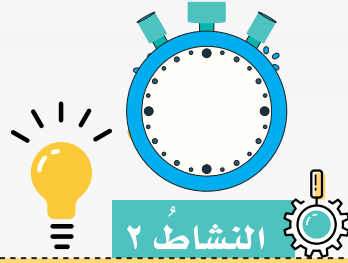
- ٢- هل تملك إيمان مصادر دخل أخرى غير راتب العمل؟
لا، لا تملك إيمان مصادر دخل أخرى غير راتب العمل.
- ٣- ما قيمة المبلغ الشهري الذي تُنفقه إيمان على تلبية بعض حاجات العائلة؟
قيمة المبلغ الشهري الذي تُنفقه إيمان على تلبية بعض حاجات العائلة هو (٢٠٠) دينار.
- ٤- كم تبلغ قيمة الأقساط التي تدفعها إيمان شهرياً؟
قيمة الأقساط التي تدفعها إيمان شهرياً هي (٥٢٥) ديناراً.
- ٥- هل يفي دخل إيمان بتلك النفقات والأقساط؟
لا، لا يفي دخل إيمان بتلك النفقات والأقساط.
- ٦- برأيك، هل كانت القرارات التي اتخذتها إيمان وجعلتها مثقلة بالديون صحيحة؟ لماذا؟
لا، لم تكن القرارات التي اتخذتها إيمان وجعلتها مثقلة بالديون صحيحة؛ لأنها أثقلت نفسها بالديون، ولم تستطع تدارك الوضع المادي السيئ الذي سببته لنفسها. فالإفراط في الاقتراض يوقع صاحبه في مشكلات مالية لا تجعله يوازن بين نفقاته ودخله؛ ما يضطره إلى التقصير (أو التخلف) عن تسديد بعض الديون، أو الأقساط المتراكمة عليه، وقد يعرضه ذلك للمساءلة القانونية.
- ٧- برأيك، ما الدروس المستفادة من هذه الحالة؟
الدروس المستفادة من هذه الحالة هي:
أ- عدم الإفراط في الدين؛ لأن ذلك يؤدي إلى الإغراق فيه.
ب- عمل موازنة شخصية لتعرف مدى شمول الدخل للنفقات.
ج- تجنب اللجوء إلى الاقتراض ما أمكن.
- ٨- هل سمعت من قبل بمصطلح الإغراق في الدين؟ ما هو؟
استمع إلى إجابات الطلبة، ثم بين لهم المقصود بهذا المصطلح.

دراسة الحالة (٤-١): الإغراق في الدين.

- وضّح للطلبة المفهوم الآتي للإغراق في الدين:

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.



النشاط ٢

أسباب الإغراق في الدين.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تحديد أسباب الإغراق في الدين.



التعليمات:

- اطلب إلى كل طالب أن يفكر وحده في أهم الأسباب التي تُفضي إلى الإغراق في الدين.
- وجه كل طالب إلى مناقشة زميله في النتائج التي يتوصل إليها.
- وجه الطلبة كافة إلى مناقشة النتائج التي يتوصلون إليها.
- ناقش الطلبة في هذه النتائج.
- ناقش الطلبة في إجاباتهم.
- وضّح للطلبة ما يأتي:



أسباب الإغراق في الدين:

يتسبب 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 تبين مدى شمول الدخل للنفقات.
- ٢- سوء إدارة الأموال، وهدرها.
- ٣- عدم إدراك مخاطر الاقتراض بصورة كافية.
- ٤- الإسراف في شراء الأشياء، وهو ما يتسبب أحياناً في لجوء الفرد إلى الاقتراض، في ما يُعرف بالقروض الاستهلاكية؛ أي اقتراض الفرد لشراء الأشياء التي تُستهلك في حينها، ولا تدوم مُدَّةً طويلةً، مثل: الأطعمة، والأشربة، والرحلات.
- ٥- غياب ثقافة الادخار؛ ما يضطر الأفراد إلى الاقتراض.



نشاطٌ بيتي:

ابحثْ مع أفرادِ أسرتك مفهومَ الإغراقِ في الدينِ، واطلبْ إليهمْ عرضَ أمثلةٍ واقعيةٍ على بعضِ الحالاتِ التي أدَّتْ إلى إنقِالِ كاهلِ الأفرادِ بالديونِ، ثمَّ ناقِشْ زملاءَك في ذلكَ.



١- وضح المقصود بمفهوم الإغراق في الدين.
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 مدة من الزمن.

٢- اذكر ثلاثة أسباب تؤدي إلى الإغراق في الدين.

من الأسباب التي تؤدي إلى الإغراق في الدين:

أ- عدم إعداد الموازنة الشخصية التي تبين مدى شمول الدخل للنفقات.
ب- سوء إدارة الأموال، وهدرها.

ج- عدم إدراك مخاطر الاقتراض بصورة كافية.

د- الإسراف في شراء الأشياء، وهو ما يتسبب أحياناً في لجوء الفرد إلى الاقتراض، في ما يُعرف بالقروض الاستهلاكية؛ أي اقتراض الفرد لشراء الأشياء التي تستهلك في حينها، ولا تدوم مدداً طويلة، مثل: الأطعمة، والأشربة، والرحلات.

هـ- غياب ثقافة الادخار؛ ما يضطر الأفراد إلى الاقتراض.

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

العلاقة بين عدم الادخار وتراكم الديون على بعض الأفراد هي علاقة وثيقة؛ إذ إن غياب ثقافة الادخار وعدم العمل بها يؤدي إلى إنفاق الفرد دخله كاملاً، فلا يتمكن من مواجهة التحديات والحالات الطارئة التي قد تتطلب منه توافر الكثير من المال الذي لا يملك منه شيئاً؛ ما يضطره إلى الاستدانة أو الاقتراض، وفي حال تكرار هذا الأمر والإفراط فيه، فإن الفرد سيجد نفسه متورطاً في العديد من الديون التي يعجز عن الوفاء بها؛ ما يجعله غارقاً في الدين.

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

يجب على الأفراد الوعي بمفهوم الإغراق في الدين لكي يتمكنوا من إدارة شؤونهم المالية بصورة صحيحة، واتخاذ القرارات السليمة بخصوص الإنفاق أو الادخار، ومواجهة مختلف التحديات والمشكلات، وعدم اللجوء إلى الاقتراض إلا عند الضرورة.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يعبر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعرف مفهوم الإغراق في الدين.				
٢	يحدد أسباب الإغراق في الدين.				



الدرس الثاني تجنّب الإغراقِ في الدَّينِ



نتائجُ التعلُّمِ الخاصَّةُ بالدرسِ:

- يُتوقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:
- تَعْرِفِ كَيْفِيَّةِ تَجَنُّبِ الْإِغْرَاقِ فِي الدَّيْنِ.
- تَحْدِيدِ طَرَائِقَ فَاعِلَةٍ لِلتَّخْلِصِ مِنَ الْإِغْرَاقِ فِي الدَّيْنِ.
- الْوَعْيِ بِأَهْمِيَّةِ تَجَنُّبِ الْإِغْرَاقِ فِي الدَّيْنِ.

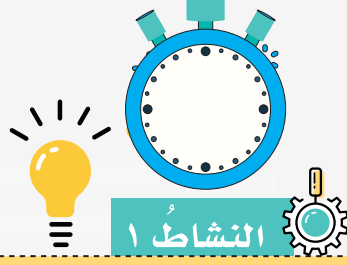
المفاهيمُ والمصطلحاتُ:

أساليبُ التدرّيسِ:

- التدرّيسُ المباشِرُ.
- العملُ الجماعيُّ.
- دراسةُ الحالةِ.
- التكميبيُّ.
- التعلُّمُ عن طريقِ النشاطِ.



يُفَضَّلُ الْإِبْتِعَادُ عَنِ الدَّيْنِ وَاجْتِنَابُهُ قَدْرَ الْمُسْتَطَاعِ. وَفِي حَالِ اضْطِرَّاءِ الْمَرْءِ إِلَى الْإِسْتِدَانَةِ، فَلَا بُدَّ أَنْ يَعْيَ جَيِّدًا أَنَّهُ قَادِرٌ عَلَى الْوَفَاءِ بِذَلِكَ؛ لِكَيْلَا يَعْانِي مَشْكَلاتٍ وَنَهَايَاتٍ لَا تُحْمَدُ عُقْبَاهَا. وَقَدْ أَشَارَتْ بَعْضُ الدَّرَاسَاتِ إِلَى تَزَايُدِ أَعْدَادِ الْأَشْخَاصِ الَّذِينَ لَا يَسْتَطِيعُونَ تَحْمُلَ الْإِحْسَاسِ بِالدَّيْنِ نَفْسِيًّا، وَالَّذِينَ تَعْتَرِيهِمْ حَالَةٌ مِنَ الْوَهْنِ وَالْكَآبَةِ تَدْفَعُهُمْ إِلَى الْإِعْتِقَادِ بِعَدَمِ الْقُدْرَةِ عَلَى التَّحْكُمِ فِي الدَّيْنِ، فَيَشْعُرُونَ بِالْعَجْزِ التَّامِّ، وَيَعَانُونَ أَعْرَاضَ الْإِكْتِنَابِ وَالْقَلْقِ وَتَشْتَّتِ التَّفْكِيرِ؛ مَا يَحْوُلُ دُونَ التَّرْكِيزِ عَلَى إِيجَادِ حُلُولٍ عَمَلِيَّةٍ لِلْمَشْكَلَةِ.



تجنُّب الإغراق في الدين.

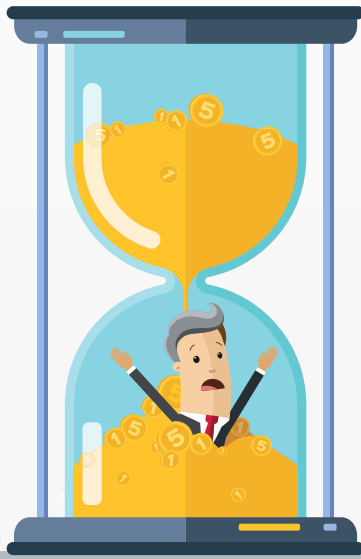
الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعرُّف كيفية تجنُّب الإغراق في الدين.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى خمس مجموعات.
- وجّه كل مجموعة إلى دراسة حالة من بين الحالات الآتية: (٢-٤)، (٣-٤)، (٤-٤)، (٥-٤)، (٦-٤)، ثمّ بيان وجهة نظرها حيال هذه الحالة.
- اطلب إلى كل مجموعة توجيه نصائح إلى الأشخاص الذين ورد ذكرهم في الحالة؛ ليتجنبوا خطر تراكم الديون.
- ناقش الطلبة في النتائج التي توصلوا إليها.



الحالات

الحالة (٢-٤): 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.

لاحظ أن قيمة الأقساط التي تدفعها فاطمة هي (٢٠٠) دينار، و(١٥٠) ديناراً، إضافة إلى القسط الجديد الذي تبلغ قيمته (١٠٠) دينار، فيصبح مجموعها معاً (٤٥٠) ديناراً شهرياً. أما دخلها فيقتصر على الراتب الذي تبلغ قيمته (٦٠٠) دينار، والذي يتبقى منه بعد دفع الأقساط (١٥٠) ديناراً فقط. ولهذا فإن عبء الدين الذي تتحمله فاطمة نتيجة دفع الأقساط هو مرتفع جداً بحيث يفوق حجم الدخل؛ لذا ننصحها بما يأتي:

أ- تجنب الشراء بالتقسيط ما أمكن.

ب- الموازنة بين النفقات والدخل.

ج- عدم الإنفاق على الكماليات.

الحالة (٣-٤): 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 اقترض بقية المبلغ من والده؛ على أن يعطيه (١٠٠) ديناراً شهرياً، وقد استأجر بيتاً تبلغ قيمة أجرته الشهرية (١٠٠) ديناراً.

من الملاحظ أن أنسا قد حددت أولويات إنفاقه، وأنه كان يدخر المال لوقت الحاجة. ولأن المبلغ الذي يلزمه ليس كبيراً؛ فإنه لم يلجأ إلى الاقتراض من البنك، وإنما استدان هذا المبلغ من والده. والواضح أن دخله الشهري هو (٥٠٠) دينار، سيدفع منها (١٠٠) دينار أجره منزل، و(١٠٠) دينار أخرى لتسديد المبلغ الذي استدانه من والده، فيبقى معه (٣٠٠) دينار. ولكن، هل يمكن لهذا المبلغ (٣٠٠ دينار) أن يفي بنفقات أنس الأساسية بعد الزواج؟
 بناءً على ذلك كله، ننصح أنسا بما يأتي:

أ- إعداد موازنة شخصية كل شهر لترتيب أولوياته في الإنفاق.
 ب- اقتصار الإنفاق على المتطلبات الأساسية، والتغاضي عن الكماليات.
 ج- ادخار جزء بسيط من الدخل لاستخدامه في الحالات الطارئة بدلاً من اللجوء إلى الاستدانة أو الاقتراض.

الحالة (٤-٤): 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.

من الواضح أن سلمى لم تتصرف بحكمة؛ فقد لجأت إلى الاقتراض من أجل السفر الترفيهي فقط.

وفي حال دفعت قسطاً شهرياً قيمته (١٠٠) دينار من دخلها البالغ (٢٥٠) ديناراً، فهذا يعني أنه سيبقى معها (١٥٠) ديناراً فقط، فهل سيكفي هذا المبلغ متطلباتها الأساسية؟
 لذلك ننصح سلمى بما يأتي:

أ- عدم الاقتراض إلا عند الضرورة.
 ب- إعداد موازنة لدخلها ونفقاتها في حال رغبت في السفر؛ لتتمكن من ادخار جزء من راتبها، وتساfer بعد توفير المبلغ المطلوب من دون اللجوء إلى الاقتراض.

الحالة (٤-٥): الرابعة

يسكن هاشم في بيت مُستأجر، ويدفع مبلغ (٢٥٠) ديناراً شهرياً أجرةً له، علماً أن راتبه الشهري يبلغ (١٠٠٠) دينار، وأن راتب زوجته التي تعمل مُدرّسةً 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.

مجموع الدخل الشهري لهاشم وزوجته هو (١٤٠٠) دينار، وهما سيدفعان إلى البنك قسطاً شهرياً قيمته (٤٥٠) ديناراً.
والحقيقة أن هاشمًا وزوجته قد فكرا تفكيراً صحيحاً؛ لأن الاقتراض كان لغرض ضروري، هو شراء منزل، ولا ضير في ذلك، ولكننا ننصح هاشمًا وزوجته بما يأتي:
أ- الادخار والتوفير.
ب- تأجيل اقتراض أي مبلغ إلى آخر هذه المدّة.

الحالة (٤-٦): الخامسة

اتفقت هند مع زملائها في العمل على إعداد نظام ماليّ تعاوني، بحيث يدفع كلٌّ 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.

من الملاحظ أن الأقساط الشهرية المترتبة على هند هي على النحو الآتي:
(٢٠٠) دينار قسط قرض السيارة، و(٢٥٠) ديناراً قسط قرض البيت، و(١٠٠) ديناراً شهرياً تدفعها إلى زملائها؛ أي أنها تدفع ما مجموعه (٥٥٠) ديناراً، في حين أن دخلها هو (٨٠٠) دينار، فيبقى معها (٢٥٠) ديناراً، وهو المبلغ الذي ستنفقه على متطلّباتها الأساسية الأخرى.
بناءً على ذلك كله، ننصح هنداً بما يأتي:

أ- الابتعاد قدر الإمكان عن الاقتراض لمجرد اقتناء الكماليات، مثل تجديد أثاث البيت سنويًا؛ لأن ذلك من النفقات غير الضرورية، وهو ما يُعدُّ هدرًا للدخل، وإنفاقًا على غير ذي فائدة.

ب- الموازنة بين الدخل والنفقات الضرورية.

ج- التخطيط الجيد لإدارة المال، وادخاره للأحوال الطارئة.

- وضِّحْ للطلبة ما يأتي:

أصبحت الحياة أكثر تعقيدًا من السابق؛ نظرًا 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 عادةً يعتادها الشخص، فإنَّ الديون ستتراكم عليه مع مرور الوقت، وتُثقل 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. فالاقتراض يجب أن يكون أمرًا استثنائيًا لا أمرًا اعتياديًا.

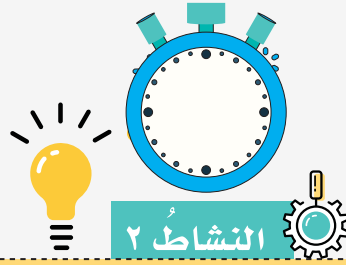
٢- الابتعاد عن الشراء بالتقسيط: يجب شراء الحاجيات نقدًا، ودفع ثمنها كاملاً عن طريق الادخار، وعدم الانسياق خلف الدعايات الجاذبة المغرية لبعض المحال التي تبيع بالتقسيط.

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

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

٥- الحفاظ على الممتلكات الشخصية: يجب الاعتناء جيدًا بالممتلكات الشخصية، واستخدامها بصورة صحيحة لتظل بحالة جيدة بعيدًا 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.



التخلص من الإغراق في الدين.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعرف كيفية التخلص من الإغراق في الدين.



التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات سداسية.
- اطلب إلى كل مجموعة عمل قصاصات ورقية مرقمة من (١) إلى (٦).
- وجه كل مجموعة إلى طي القصاصات، ثم رميها وسط المجموعة.
- اطلب إلى كل طالب في المجموعة الواحدة أن يلتقط قصاصة واحدة.
- وجه كل مجموعة إلى الاطلاع على ورقة العمل (٤-١): التخلص من الإغراق في الدين.
- اطلب إلى كل طالب في المجموعة أن يفتح القصاصات التي لديه، ويعرف الرقم الذي فيها.
- اطلب إلى كل طالب في المجموعة الواحدة أن يطلع في ثلاث دقائق على المحور المطابق لرقم قصاصته، ويفكر في إجابة سؤاله، محاولاً استخلاص النتيجة خاصته.
- وجه أفراد المجموعة الواحدة إلى مناقشة النتائج التي توصلوا إليها، والعمل على تحسينها، ثم تدوين النتيجة النهائية في مكانها من ورقة العمل، وذلك في مدة لا تتجاوز عشر دقائق.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض نتائجها.
- ناقش المجموعات في نتائجها.

النتيجة	المحور	الرقم
<p>١- عدم إعداد الموازنة الشخصية التي تُبين مدى شمول الدخل للنفقات.</p> <p>٢- سوء إدارة الأموال، وهدرها.</p> <p>٣- عدم إدراك مخاطر الاقتراض بصورة كافية.</p> <p>٤- الإسراف في شراء الأشياء، وهو ما يتسبب أحياناً في لجوء الفرد إلى الاقتراض، في ما يُعرف بالقروض الاستهلاكية؛ أي اقتراض الفرد لشراء الأشياء التي تُستهلك في حينها، ولا تدوم مدداً طويلة، مثل: الأطعمة، والأشربة، والرحلات.</p> <p>٥- غياب ثقافة الادخار؛ ما يضطر الأفراد إلى الاقتراض.</p>	<p>اذكر سببين من أسباب الإغراق في الدين.</p>	١-
<p>إرهاق الفرد نفسه في الدين، وتراكم أقساطه بحيث لا يستطيع الموازنة بين دخله ونفقاته.</p>	<p>اشرح بلغتك مفهوم الإغراق في الدين.</p>	٢-
<p>١- استشارة المتخصصين والراشدين ممن لهم خبرة في هذا المجال.</p> <p>٢- عدم تقليد الآخرين تقليداً أعمى، وتجنب الاقتراض أو الاستدانة لشراء الكماليات والأشياء غير الضرورية.</p> <p>٣- البحث عن طرائق جديدة للادخار تتيح توفير جزء من الدخل، وحفظه لحالات الطوارئ.</p> <p>٤- البحث عن مصادر دخل جديدة تسهم في تلبية الحاجات والمتطلبات من دون اللجوء إلى الاقتراض.</p>	<p>فكر في طريقة جديدة يمكن بها تجنب الإغراق في الدين.</p>	٣-

الرقم	المحور	النتيجة
٤-	فرّق 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".	أ- "يجب عليك يا بلال أن تتجنب خطر الإغراق في الدين". يقصد بهذه العبارة الوقاية من خطر تراكم الديون، واتخاذ الإجراءات اللازمة لتجنب ذلك. ب- "يتعين عليك يا بلال أن تتخلص من خطر الإغراق في الدين". تشير هذه العبارة إلى أن بلالاً قد أثقلته الديون، وأنه بحاجة إلى طرائق ونصائح تساعد على التخلص من ديونه.
٥-	ادرس الموقف الآتي، ثم أجب عما يليه من أسئلة: "يبلغ دخل أحمد (٥٠٠) دينار، يدفع منها (١٢٠) ديناراً قسطاً لقرض السيارة، و(٢٠٠) ديناراً قسطاً لقرض شخصي، و(١٠٠) ديناراً إيجار البيت، و(٤٠) ديناراً قيمة فواتير الكهرباء والماء". أ- هل أحمد غارق في الدين؟ لماذا؟ ب- ما النصائح التي تُسديها إلى أحمد ليتخلص من ديونه؟	أ- نعم، أحمد غارق في الدين؛ لأن مجموع الأقساط يفوق حجم الدخل الذي يحصل عليه. ب- النصائح التي أُسديها إلى أحمد ليتخلص من ديونه: ١- التفكير في الأسباب التي جعلت أحمد مديناً، حتى يتمكن من تغيير العادات والأحوال التي دفعتّه إلى الاستدانة، واتخاذ الخطوات اللازمة لمنع تكرار الاستدانة والاقتراض. ٢- تجنب المزيد من الديون، والتركيز على تسديد الديون الحالية، وعدم اللجوء إلى الاستدانة أو الاقتراض من جهات أخرى لأداء الدين الحالي. ٣- إعداد موازنة شخصية، والالتزام بها؛ لتحديد الوضع المالي الحالي بتتبع الدخل والنفقات هو أمرٌ ضروريٌ للتخلص من الدين خلال مدة زمنية قصيرة. ولا شك في

النتيجة	المحور	الرقم
<p>أن دراسة النفقات وترشيدها قدر المستطاع يسهم في معرفة المال المتبقي من الدخل، وكيفية الاستفادة منه في أداء الدين.</p> <p>٤- التخلص من أحد الديون؛ بزيادة الدفعة الشهرية الخاصة به، وتخصيص دفعات أقل للديون الأخرى، ثم تكرار العملية لدين آخر، وهكذا.</p> <p>٥- البحث عن مصادر دخل أخرى؛ إذ يتعين على أحمد المثقل بالديون أن يبحث عن مصادر أخرى للدخل مثل العمل الإضافي؛ لتحسين وضعه المالي، وأداء الدين المتراكم عليه، والتخلص منه تدريجياً.</p> <p>٦- عمل خطة لترشيد الاستهلاك، وتقليل الإنفاق على الكماليات، وإعداد موازنة مالية للضروريات فقط.</p>		
<p>من المنتجات المبتكرة التي تساعد الأشخاص على التحكم في نفقاتهم، وإدارة أموالهم، وتجنب الدين:</p> <p>١- الرسم التعبيري الذي يظهر أحد الأشخاص وهو في حالة يرثى لها، وحوله مجموعة كبيرة من الرموز التعبيرية، مثل: الفواتير، وجملة من الأقساط.</p> <p>٢- تصميم برنامج باستخدام برمجية إكسل، يبين النفقات والمصروفات في إحدى الخانات، والدخل في خانة أخرى، ثم إنشاء معادلة توضح كيفية حساب مجموع النفقات، وإذا كان الدخل يفي بتلك النفقات أم لا.</p>	<p>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).</p>	٦-

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

- وضح للطلبة ما يأتي:

إنَّ تجنبَّ الإغراقِ في الدينِ هو إجراءٌ وقائيٌّ يحفظُ المرءَ منَ خطرِ تراكمِ الديونِ. وتوجدُ العديدُ منَ الأساليبِ والطرائقِ التي تعلَّمناها، والتي تساعدنا على ذلك، غيرَ أنَّ بعضَ الأفرادِ يجهلونَها؛ ما يجعلهم يفرقونَ في الدينِ. ولهذا يجبُ إسداءُ بعضِ النصائحِ إلى الأشخاصِ الغارقينَ في الدينِ لمساعدتهم على مواجهةِ هذهِ المشكلةِ ومعالجتها. وفي ما يأتي أهمُّ النصائحِ:

١- التفكيرُ في الأسبابِ التي جعلتِ الشخصَ مديناً، حتى يتمكنَ منَ تغييرِ العاداتِ والأحوالِ التي دفعتهُ إلى الاستدانةِ، واتخاذِ الخطواتِ اللازمةِ لمنعِ تكرارِ الاستدانةِ والاقتراضِ.

٢- تجنبُّ المزيدِ منَ الديونِ، والتركيزُ على تسديدِ الديونِ الحاليةِ، وعدمُ اللجوءِ إلى الاستدانةِ أو الاقتراضِ منَ جهاتٍ أخرى لأداءِ الدينِ الحاليِّ.

٣- إعدادُ موازنةٍ شخصيةٍ، والالتزامُ بها؛ فتحديدُ الوضعِ الماليِّ الحاليِّ بتتبُّعِ الدخلِ والنفقاتِ هو أمرٌ ضروريٌّ للتخلُّصِ منَ الدينِ خلالَ مدَّةٍ زمنيةٍ قصيرةٍ. ولا شكَّ في أنَّ دراسةَ النفقاتِ وترشيدها قدرَ المستطاعِ يسهمُ في معرفةِ المالِ المتبقيِّ منَ الدخلِ، وكيفيةِ الإفادَةِ منه في أداءِ الدينِ.

٤- التخلُّصُ منَ أحدِ الديونِ؛ بزيادةِ الدفعةِ الشهريةِ الخاصةِ بهِ، وتخصيصِ دفعاتٍ أقلَّ للديونِ الأخرى، ثمَّ تكرارُ العمليةِ لدينٍ آخر، وهكذا.

٥- البحثُ عنَ مصادرِ دخلٍ أخرى؛ إذ يتعيَّنُ على الشخصِ المُتقلِّ بالديونِ أن يبيحثَ عنَ مصادرٍ أخرى للدخلِ مثلِ العملِ الإضافيِّ؛ لتحسينِ وضعِهِ الماليِّ، وأداءِ الدينِ المُتراكمِ عليهِ، والتخلُّصِ منه تدريجياً.

٦- عملُ خطةٍ لترشيدهِ الاستهلاكِ، وتقليلِ الإنفاقِ على الكمالياتِ، وإعدادُ موازنةٍ ماليةٍ للضرورياتِ فقط.

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 يُمكن للمرء تجنب الإغراق في الدين؟
- يُمكن للمرء تجنب الإغراق في الدين باتباع ما يأتي:
- أ- تجنب الاقتراض ما أمكن.
- ب- الابتعاد عن الشراء بالتقسيط.
- ج- الالتزام بالموازنة الشخصية الشهرية.
- د- الإنفاق الرشيد.
- هـ- الحفاظ على الممتلكات الشخصية.
- و- الادخار.

٢- ادرس الحالات الآتية، ثم بين إذا كان التصرف مقبولاً مبرراً ذلك، وقدم النصيحة إذا كان غير مقبول:

الرقم	الحالة	التصرف (مقبول، غير مقبول)	التبرير	النصيحة
١-	استدان فؤاد مالا من عمر ليتمكن من دفع قسطه الشهري إلى البنك.	غير مقبول	لأن فؤادا استدان لوفاء بدين آخر، وهو ما سيراكم عليه الأقساط، ويجعله غارقا في الدين.	لأن فؤادا استدان للوفاء بدين آخر، وهو ما سيراكم عليه الأقساط، ويجعله غارقا في الدين.
٢-	أعادت وفاء ترتيب ديونها المتراكمة، وقررت أن تسد أحد الديون بزيادة قسطه الشهري للتخلص منه كليا.	مقبول	لأن وفاء تخلصت من أحد ديونها بمنحه أكبر قدر من الدفع، وذلك بزيادة دفعته الشهرية، بغية التخلص منه كليا، ما سيمكنها لاحقا من تخفيف عبء الدين المتراكم، وتقليص حجم الدفعات الشهرية التي كانت تنقل كاهلها.	

الرقم	الحالة	التصرف (مقبول، غير مقبول)	التبرير	النصيحة
٣-	أنفقتَ شهدُ المكافأةَ الماليةَ التي حصلتَ عليها من العملِ على شراءِ غسّالةٍ جديدةٍ، علماً أنّ لديها غسّالةٌ أخرى في البيتِ.	غير مقبول	لأنّ شهدَ أنفقتَ مكافأتها على شراءِ غسّالةٍ جديدةٍ، علماً أنّ لديها غسّالةٌ أخرى في البيتِ. والأصلُ أن تُنفقَ النقودَ على شراءِ الأشياءِ الضروريةِ التي تحتاجُ إليها كثيراً.	وضعُ خطةٍ لترشيدِ الاستهلاكِ وتقليلِ الإنفاقِ على الكمالياتِ (السلعِ غيرِ الضروريةِ)، وإعدادِ موازنةٍ ماليةٍ للضرورياتِ فقط، ومحاولةِ أداءِ الأقساطِ ودفعها من أيِّ دخلٍ إضافيٍّ للتخفيفِ من عبءِ الدينِ، بدلاً من صرفِ المالِ على الكمالياتِ.
٤-	يدفعُ محمدٌ الكثيرَ من الأقساطِ الشهريةِ؛ لذا أشارَ عليه علاءٌ أنّ يعملَ عملاً إضافياً في ساعاتِ المساءِ.	مقبول	لأنّ البحثَ عن مصادرٍ أخرى للدخلِ (مثل العملِ الإضافيِّ) يسهمُ في تحسينِ وضعه الماليِّ، فيستطيعُ تسديدَ الدينِ المتراكمِ عليه.	

٣- برأيك، لماذا يجبُ تجنبُ الإغراقِ في الدينِ؟

يُفضّلُ الابتعادُ عن الدينِ واجتنابه قدرَ المستطاع. وفي حالِ اضطرَّ المرءُ إلى الاستدانة، فلا بدّ أن يعيَ جيداً أنّه قادرٌ على الوفاءِ بذلك؛ لكيلا يعاني مشكلاتٍ ونهاياتٍ لا تحمدُ عُقباها. وقد أشارت بعضُ الدراساتِ إلى تزايدِ أعدادِ الأشخاصِ الذين لا يستطيعونَ تحمُّلَ الإحساسِ بالدينِ نفسياً، والذين تعتريهم حالةٌ من الوهنِ والكآبةِ تدفعهمُ إلى الاعتقادِ بعدمِ القدرةِ على التحكُّمِ في الدينِ، فيشعرونَ بالعجزِ التامَّ، ويعانونَ أعراضَ الاكتئابِ والقلقِ وتشتتِ التفكيرِ؛ ما يحوّلُ دونَ التركيزِ على إيجادِ حلولٍ عمليةٍ للمشكلةِ.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يعبر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتعرف كيفية تجنب الإغراق في الدين.				
٢	يحدد طرائق للتخلص من الإغراق في الدين.				
٣	يوضح أهمية تجنب الإغراق في الدين.				



الدرس الثالث

الممارسات المالية غير المسؤولة: الشيكات



نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- تذكُّر مفهوم الشيك.
- ذكر مكونات الشيك.
- تحديد الممارسات المسؤولة عند استخدام الشيكات.
- تجنب الممارسات غير المسؤولة عند استخدام الشيكات.

المفاهيم والمصطلحات:

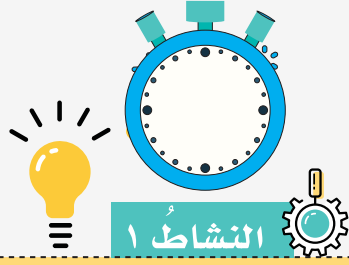
- الساحب
- المسحوب عليه

أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- العمل الجماعي.
- أوراق العمل.



تعرَّفنا سابقًا أنَّ اللجوءَ إلى الاقتراضِ عندَ الضرورةِ هو أمرٌ مقبولٌ، إلا أنَّ الإفراطَ فيه قد يُغرِقُ صاحبه، ويجعله يعاني أزماتٍ ماليةً صعبةً؛ ما يُعرِّضُه للمساءلة القانونية. وتعرَّفنا أيضًا أهمية تجنب الإغراقِ في الدين، وطرائق التخلُّصِ منه. وتأسيسًا على ذلك، فإنَّ الوعيَ بالممارساتِ الماليةِ الصحيحة، وبطرائق تعاملنا مع الخدماتِ الماليةِ التي تُيسِّرُ شؤونَ حياتنا؛ يجعلنا أكثرَ حرصًا عندَ إجراءِ بعضِ التعاملاتِ الماليةِ في حياتنا اليومية، مثل التعاملِ مع الشيكات، أو الكمبيالات، أو الوكالات، أو الكفالات. غيرَ أنَّنا لا نعرفُ حقيقةً أنَّها قد تكونُ مصدرًا لوقوعنا في الأخطاء؛ ما قد يُعرِّضنا للمساءلة القانونية من دونِ درايةٍ أو قصدٍ. ولتجنبِ الوقوعِ في هذه الأخطاء؛ يتعيَّنُ علينا أن نكونَ أكثرَ وعيًا وإدراكًا لكلِّ المعاملاتِ الماليةِ التي نقومُ بها.



مفهوم الشيك.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تذكر مفهوم الشيك.



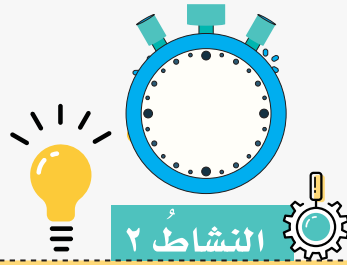
التعليمات:

- ناقش الطلبة في الأسئلة الآتية:
 - ١- تعرّفنا 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؟
- وضّح للطلبة ما يأتي:

مفهوم الشيك:

الشيك: صك مكتوب وفق شروط حددها القانون، وهو يتضمن أمراً يطلب فيه شخص يسمّى الساحب من شخص آخر يسمّى 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 يعادل (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. أمّا بقية الخانات

فُتْرِكُ فارغةً، ويتولَّى العميلُ نفسه مهمةَ تعبئتها، وتشملُ تاريخَ الشيكِ، واسمَ المستفيدِ، ومبلغَ الشيكِ بالأرقامِ، ومبلغَ الشيكِ بالكلماتِ، وتوقيعَ الساحبِ، والرقمَ التسلسليَّ للشيكِ.



النشاط ٢

الشيكات من دون رصيد.

الهدف:

يهدفُ هذا النشاطُ إلى مساعدة الطلبة على تحديد الممارسات المالية غير المسؤولة عند التعامل مع الشيكات من دون رصيد.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات، ثمّ رَقِّمها.
- وزّع على كل مجموعة ورقة العمل (٤-٢) أحمد والشيكات.
- اطلب إلى كل مجموعة مناقشة ورقة العمل، والإجابة عن أسئلتها.
- تجوّل بين المجموعات مُساعدًا، ومُرشدًا، ومُوجِّهًا.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض إجابات الأسئلة أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش أفراد المجموعات في إجاباتهم.

اشترى أحمدُ بعضَ الأدواتِ الكهربائيّةِ من محلِّ سميرٍ للأجهزةِ الإلكترونيّةِ بتاريخِ ١/٤/٢٠١٨م، وبلغتْ قيمةُ المشترياتِ (١٥٠٠) دينارٍ، دفعَ منها أحمدُ (٥٠٠) دينارٍ نقدًا، وحرَّرَ شيكًا قيمتهُ (١٠٠٠) دينارٍ لمحلِّ سميرٍ بتاريخِ ٥/٤/٢٠١٨م، علمًا أنَّ رصيدَ أحمدَ في البنكِ هوَ (٢٠٠٠) دينارٍ.

أجبْ عن الأسئلة الآتية:

- ١- هل تصرّف أحمدُ بصورةٍ صحيحةٍ حينَ حرَّرَ شيكًا ببقيةِ المبلغِ المطلوبِ؟ لماذا؟
- ٢- هل يستطيعُ سميرٌ صرفَ الشيكِ من البنكِ قبلَ تاريخِ ٥/٤/٢٠١٨م؟ لماذا؟
- ٣- هل يمكنُ لسميرٍ أن يسحبَ مبلغًا أكبرَ من المبلغِ المدوّنِ في الشيكِ؟ لماذا؟
- ٤- هل يستطيعُ أحمدُ أن يسحبَ أيَّ مبلغٍ من رصيدهِ خلالَ هذهِ المدّةِ؟ وضّحْ إجابتك.
- ٥- ماذا سيحدثُ في الحالاتِ الآتية:

أ- سحبُ أحمدَ (١٠٠٠) دينارٍ من الرصيدِ بتاريخِ ٣/٤/٢٠١٨م، ثمَّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخِ ٥/٤/٢٠١٨م.

ب- سحبُ أحمدَ (١٥٠٠) دينارٍ من الرصيدِ بتاريخِ ٢/٤/٢٠١٨م، ثمَّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخِ ٥/٤/٢٠١٨م.

ج- سحبُ أحمدَ (٢٠٠٠) دينارٍ من الرصيدِ بتاريخِ ٤/٤/٢٠١٨م، ثمَّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخِ ٥/٤/٢٠١٨م.

د- حدوثُ خلافٍ بينَ أحمدَ وسميرٍ، وإصدارُ أحمدَ أمرًا للبنكِ بعدمِ صرفِ قيمةِ الشيكِ بتاريخِ ٤/٤/٢٠١٨م، ثمَّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخِ ٥/٤/٢٠١٨م.

هـ- تأخرُ أحمدَ عن دفعِ أقساطِ القرضِ الشخصيِّ، وحجزُ البنكِ رصيدَ أحمدَ بتاريخِ ٢/٤/٢٠١٨م، ثمَّ تقديمُ سميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخِ ٥/٤/٢٠١٨م.

ورقةُ العملِ (٤-٢): أحمدُ والشيكاتِ.

١- هل تصرف أحمد بصورة صحيحة حين حرر شيكاً ببقية المبلغ المطلوب؟ لماذا؟

نعم، تصرف أحمد بصورة صحيحة حين حرر شيكاً ببقية المبلغ المطلوب؛ لأن المبلغ غير متوافر معه نقداً، ولأنه لا يستطيع حمل المبلغ كله دفعة واحدة تجنباً لضياعه أو سرقاته، فلا ضير أن يفعل ذلك ما دام الرصيد المتوافر في حسابه البنكي يعادل قيمة المبلغ المدون في الشيك.

٢- هل يستطيع سمير صرف الشيك من البنك قبل تاريخ ٢٠١٨/٤/٥م؟ لماذا؟

نعم، يستطيع سمير صرف الشيك من البنك قبل تاريخ ٢٠١٨/٤/٥م؛ لأن الشيك يعد ورقة نقدية تتيح للمستفيد منها تحصيل قيمتها مباشرة من البنك. وفي حال انتظر المستفيد حتى تاريخ الشيك، فذلك أمر يتعلق بالتعامل الأخلاقي بين الأفراد.

٣- هل يمكن لسمير أن يسحب مبلغاً أكبر من المبلغ المدون في الشيك؟ لماذا؟

لا، لا يمكن لسمير أن يسحب مبلغاً أكبر من المبلغ المدون في الشيك؛ لأن المبلغ المطلوب سحبه من البنك هو المبلغ المدون في الشيك.

٤- هل يستطيع أحمد أن يسحب أي مبلغ من رصيده خلال هذه المدة؟ وضّح إجابتك.

نعم، يستطيع أحمد أن يسحب أي مبلغ من رصيده خلال هذه المدة؛ إذ لا يوجد ما يمنعه من ذلك. صحيح أنه حرر شيكاً محدداً، وله الحق في أن يسحب من رصيده أي مبلغ، غير أنه يتعين عليه أن يتصرف على نحو مسؤول حكيم في أثناء سحبه من الرصيد، بحيث يبقى فيه ما يعادل قيمة الشيك؛ لكيلا يعاني أي مشكلات قد تعرضه للمساءلة القانونية فيما بعد.

٥- ماذا سيحدث في الحالات الآتية:

أ- سحب أحمد (١٠٠٠) دينار من الرصيد بتاريخ ٢٠١٨/٤/٣م، ثم تقديم سمير الشيك إلى البنك بتاريخ ٢٠١٨/٤/٥م.

لن يحدث شيء، ولن يعاني أحمد أي مشكلات؛ لأن الرصيد المتبقي يغطي قيمة الشيك.

ب- سحب أحمد (١٥٠٠) دينار من الرصيد بتاريخ ٢٠١٨/٤/٢م، ثم تقديم سمير الشيك إلى البنك بتاريخ ٢٠١٨/٤/٥م.

سيواجه أحمد مشكلة؛ لأن الرصيد المتبقي لا يغطي قيمة الشيك، فيتعدّر على سمير الحصول على حقه؛ ما يُعرض أحمد للمساءلة القانونية.

ج- سحبُ أحمدَ (٢٠٠٠) دينارٍ من الرصيدِ بتاريخ ٢٠١٨/٤/٤م، ثمَّ تقديمُ سَميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخ ٢٠١٨/٤/٥م.

سيواجهُ أحمدُ مشكلةً؛ لانعدامِ الرصيدِ كُلِّهِ من الحسابِ البنكيِّ، فيتعذَّرُ على سَميرِ الحصولِ على حقِّه؛ ما يُعرِّضُ أحمدَ للمساءلةِ القانونيةِ باعتباره حرَّ شيكاً بدونِ رصيدٍ.

لأنَّ تحريرهُ شيكاً من دونِ رصيدٍ سيُعرِّضُه لعقوبةِ الحبسِ، ودفعِ غراماتٍ ماليةٍ مُعيَّنة بموجبِ قانونِ العقوباتِ الأردنيِّ؛ لذا يجبُ أن يتوخَّى الحيطةَ والحذرَ عندَ تحريرِ الشيكاتِ، وأن يكونَ على درايةٍ تامةٍ بأهمِّ الأمورِ التي تُجنِّبهُ الوقوعَ في الممارساتِ غيرِ السليمةِ أو غيرِ المسؤولةِ عندَ تعامله مع الشيكاتِ، مثلَ تحريرِ شيكٍ من دونِ رصيدٍ، وهذا يشملُ الحالاتِ الآتية:

- أ- انعدامُ الرصيدِ: أي عدمُ وجودِ رصيدٍ في الحسابِ البنكيِّ.
- ب- عدمُ كفايةِ الرصيدِ: أي إن المبلغَ المتوافرَ في الحسابِ البنكيِّ غيرُ كافٍ، ولا يُعادلُ قيمةَ المبلغِ المكتوبِ في الشيكِ.
- ج- عدمُ قابليةِ الشيكِ للسحبِ: يُقصدُ بذلكَ وجودَ حسابٍ ورصيدٍ كافٍ في الحسابِ البنكيِّ، ولكنَّ الرصيدَ غيرَ قابلٍ للسحبِ؛ إمَّا للحجزِ عليه لأغراضٍ قانونيةٍ، وإمَّا لأنه تحتَ الحراسةِ، وإمَّا لإفلاسِ صاحبِ الحسابِ البنكيِّ الذي حرَّرَ الشيكِ.
- د- سحبُ الرصيدِ كُلِّهِ، أو سحبُ جزءٍ منه: مثالُ ذلكَ قيامُ الساحبِ بسحبِ الرصيدِ كاملاً، أو سحبِ جزءٍ منه قبلَ موعدِ استحقاقِ الشيكِ؛ لمنعِ الاستفادةِ منَ تحصيلِ قيمةِ الشيكِ، أو جعلِ الرصيدِ غيرَ كافٍ لتغطيةِ قيمةِ المبلغِ المكتوبِ في الشيكِ.
- هـ- الأمرُ بعدمِ الدفعِ: أي إعطاءُ الساحبِ البنكَ أمراً بعدمِ صرفِ قيمةِ الشيكِ للمستفيدِ منه.

د- حدوثُ خلافٍ بينَ أحمدَ وسَميرِ، وإصدارُ أحمدَ أمراً للبنكِ بعدمِ صرفِ قيمةِ الشيكِ بتاريخ ٢٠١٨/٤/٤م، ثمَّ تقديمُ سَميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخ ٢٠١٨/٤/٥م.

سيواجهُ أحمدُ مشكلةً؛ لأنَّ سَميراً لن يتمكنَ من الحصولِ على حقِّه بسحبِ قيمةِ الشيكِ من الرصيدِ لأنَّه موقوفٌ؛ ما يُعرِّضُ أحمدَ للمساءلةِ القانونيةِ.

هـ- تأخُّرُ أحمدَ عن دفعِ أقساطِ القرضِ الشخصيِّ، وحجزُ البنكِ رصيدهُ أحمدَ بتاريخ ٢٠١٨/٤/٢م، ثمَّ تقديمُ سَميرِ الشيكِ إلى البنكِ بتاريخ ٢٠١٨/٤/٥م.

لن يتمكنَ سَميرٌ من تحصيلِ قيمةِ الشيكِ من الرصيدِ المحجوزِ؛ ما يُعرِّضُ أحمدَ للمساءلةِ القانونيةِ.

- وضّح للطلبة ما يأتي:

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

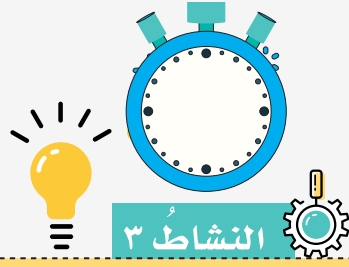
١- انعدام الرصيد: أي عدم وجود رصيد في الحساب البنكي.

٢- عدم كفاية الرصيد: أي إن المبلغ المتوافر في الحساب البنكي غير كافٍ، ولا يُعادل قيمة المبلغ المكتوب في الشيك.

٣- عدم قابلية الشيك للسحب: يُقصد بذلك وجود حساب ورصيد كافٍ في الحساب البنكي، ولكن الرصيد غير قابل للسحب؛ إما للحجز عليه لأغراض قانونية، وإما لأنه تحت الحراسة، وإما لإفلاس صاحب الحساب البنكي الذي حرّر 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 كافٍ لتغطية قيمة المبلغ المكتوب في الشيك.

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



مع أم ضد.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على اكتشاف خطر الاستهانة بالتعامل مع الشيكات.



التعليمات:

- وُزِعَ الطلبة إلى مجموعات، ثم رَقِّمَها.
- اطلب إلى كل مجموعة إحضار ورقة بيضاء وقلم.
- اطلب إلى كل مجموعة كتابة رقم المجموعة في رأس الورقة.
- أخبر الطلبة أنك ستعرض عليهم الحالات الوارد ذكرها في ورقة العمل (٤-٣) التعامل مع الشيكات، التي تُبين بعضاً من السلوكات التي يمارسها الأفراد عند التعامل مع الشيكات، حيث ستعرض تلك الحالات واحدة تلو الأخرى.
- أخبر الطلبة في كل مجموعة أنه يتعين عليهم تدوين رقم الحالة التي يتم استعراضها في الورقة الخاصة بالمجموعة، مُبينين وجهة نظرهم تجاهها (تأييد هذا التصرف أو رفضه مع بيان السبب).
- اعرض الحالة الأولى (السلوك)، ثم اطلب إلى الطلبة في دقيقتين بيان وجهة نظرهم تجاه هذه الحالة، ثم اعرض الحالة التالية، وهكذا حتى تنهي الحالات جميعها.
- ناقش الطلبة في النتائج التي يتوصلون إليها.

الحالات (سلوكات يمارسها الأفراد عند التعامل مع الشيكات)

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

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

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

الحالة الرابعة: تحرير مهند شيكاً لروان قيمته (٧٥٠) دينار، علماً أن رصيده في البنك هو (٢٠٠) دينار، إلا أنه محجوز للبنك بسبب قرضه الخاص.

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

الحالة السادسة: تحرير سهى شيكاً لشركة سعاد قيمته (٥٠٠٠) دينار لقاء شراء بضاعة، واعتبار الشيك ضماناً للشركة يتيح لها استرداد ثمن البضاعة من سهى حال توافر المبلغ، علماً أن رصيد 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 (٤-٣): التعامل مع الشيكات.

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

عدم وجود رصيد سيوقع سناء في مشكلة عند الاطلاع على الشيك.

الحالة الثانية: تحرير عادل شيكاً لعبير قيمته (١٥٠٠) دينار، وتغيير توقيع المعتمد لدى البنك مُتعمداً. عدم مطابقة توقيع عادل على الشيك لتوقيعه المعتمد في البنك سيجعل الشيك ملغى، ويؤدي إلى عدم صرفه؛ ما يدفع عبير إلى مطالبة عادل بتغيير التوقيع، أو مخاطبة البنك لصرف الشيك. وفي حال لم يقم عادل بذلك، يحق لعبير أن تشتكي عليه، وتعرضه للمساءلة القانونية؛ لتعمده إصدار الشيك بتوقيع غير صحيح.

الحالة الثالثة: تحرير سمية شيكاً لأحمد قيمته (١٢٠٠) دينار، علماً أن رصيدها في البنك هو (٢٠٠) دينار. ستتعرض سمية للمساءلة القانونية؛ لأنها حررت شيكاً من دون رصيد؛ إذ إن رصيدها في البنك لا يعادل قيمة المبلغ المدون في الشيك.

الحالة الرابعة: تحرير مهند شيكاً لروان قيمته (٧٥٠) دينار، علماً أن رصيده في البنك هو (٢٠٠٠) دينار، إلا أنه محجوز للبنك بسبب قرضه الخاص. سيتعرض مهند للمساءلة القانونية؛ لأنه حرر شيكاً من دون رصيد. صحيح أن الرصيد الموجود في الحساب البنكي أكبر من المبلغ المدون في الشيك، غير أن هذا الرصيد محجوز ولا يمكن التصرف فيه.

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

إن توقيع سمير على الشيك يتيح لشريكه فراس أن يكتب فيه المبلغ الذي يريد، وقد يتمكن من سحب مبلغ كبير من رصيد سمير دون علمه. وخطأ سمير أنه حرر شيكاً على بياض؛ أي ترك خانة المبلغ فارغة بحيث يمكن للمستفيد منه كتابة أي مبلغ يرغب فيه.

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

ستتعرض سهى للمساءلة القانونية؛ لأنها حررت شيكاً من دون رصيد. والأصل أن تتفق مع صاحب البضاعة على طريقة أخرى لضمان حقه في الثمن بدلاً من كتابتها شيكاً على نفسها وهي تعلم أن حسابها البنكي لا يعادل قيمة الشيك.

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

قد يتعرض دفتر شيكات أميرة للسرقة أو الضياع، ويمكن لمن يجده أن يسيء استخدامه بتعبئة البيانات الفارغة، وسحب مبالغ من رصيد أميرة. وفي حال عدم وجود رصيد في حسابها، فإن ذلك يعرضها للمساءلة القانونية نتيجة تحريرها شيكاً من دون رصيد، ولكن يمكن للأميرة أن تتدارك الوضع بالطلب إلى البنك إلغاء دفتر الشيكات بسبب فقدانه أو سرقة لحظة معرفتها بذلك؛ تجنباً لخسارتها، أو تعرضها لأي مسؤولية قانونية.

الحالة الثامنة: احتفاظ صالح بدفتر الشيكات في خزنته الخاصة في البيت.
ما قام به صالح هو إجراء صحيح يضمن له عدم فقدان دفتر الشيكات الخاص به.

- وَضَّحَ لِلطَّلِبَةِ مَا يَأْتِي:

لا يُمكنُ الإفادَةُ من الشيكِ بوصفه أداة وفاءٍ بالديونِ إلا باستخدامِهِ استخدامًا صحيحًا، وتجنُّبِ الممارساتِ غيرِ المسؤولةِ عندَ إصدارِ الشيكاتِ. ولضمانِ ذلك؛ لا بُدَّ منَ مراعاةِ ما يَأْتِي:

١- توافُرُ المبلغِ المطلوبِ وقتَ إصدارِ الشيكِ؛ أيَّ وجودُ مبلغٍ منَ النقودِ في الحسابِ المسحوبِ على البنكِ، يستحقُّ الأداءَ، ويكفي لدفعِ قيمةِ الشيكِ، ويمكنُ التصرفُ فيه بموجبِ الشيكِ.

٢- إحلالُ الشيكِ محلَّ النقودِ؛ إذ يجبُ أن يكونَ الأمرُ الصادرُ منَ الساحبِ إلى المسحوبِ عليه هو أمرًا بأداءِ مبلغٍ مُعيَّنٍ منَ النقودِ، وإلا عُدَّ الشيكُ باطلاً.

٣- وجوبُ أن يكونَ الرصيدُ المتوافرُ في الحسابِ البنكيِّ للساحبِ مستحقَّ الأداءِ وقتَ إصدارِ الشيكِ، وغيرَ مُعلَّقٍ استيفاءً على شرطٍ، أو مُقترنٍ بأجلٍ (وقتٍ لاحقٍ) منَ تاريخِ إصدارِ الشيكِ؛ إذ يُعدُّ الأجلُ في حكمِ العدمِ، لذا يجبُ أن يكونَ الشيكُ واجبَ الدفعِ عندَ الاطلاعِ.

٤- عدمُ التلاعبِ بالمعلوماتِ المدوَّنةِ في الشيكِ، وإحداثِ الأخطاءِ المقصودةِ عندَ إصدارِهِ، مثلَ إدراجِ التوقعِ غيرِ المعتمدةِ لدى البنكِ.

٥- عدمُ التهاونِ في تحريرِ الشيكاتِ، أو التوقيعِ عليها وهي فارغةٌ منَ البياناتِ.

٦- تجنُّبُ تحريرِ شيكاتٍ موقَّعةٍ على بياضٍ؛ أيَّ عدمُ تحديدِ المبلغِ المطلوبِ سحبهً منَ الرصيدِ البنكيِّ بموجبِ الشيكِ.

٧- وجوبُ الاحتفاظِ بالشيكاتِ في أماكنٍ يصعبُ على الأشخاصِ غيرِ المخوَّلينِ الوصولُ إليها؛ لمنعِ إساءةِ استخدامها، وتجنُّبِ إلحاقِ الضررِ بأصحابِها.

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.



١- ما المقصود بعدم قابلية الشيك للسحب؟

يُقصدُ بعدم قابلية الشيك للسحب وجودُ رصيد كافٍ في الحساب البنكي، ولكنه غير قابلٍ للسحب؛ إما بسبب الحجز عليه لأغراض قانونية، وإما لأنه تحت الحراسة، وإما لإفلاس صاحبه الذي حرّر الشيك.

٢- علّل ما يأتي:

أ- يجب الاحتفاظ بالشيكات في أماكن يصعب على الأشخاص غير المخولين الوصول إليها. يجب الاحتفاظ بالشيكات في أماكن يصعب على الأشخاص غير المخولين الوصول إليها؛ لكيلا يستخدمها هؤلاء الأشخاص في سحب مبالغ معينة؛ ما قد يلحق الضرر بأصحابها.

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

يجب أن يكون الرصيد المتوافر في الحساب البنكي للساحب مستحقاً الأداء وقت إصدار الشيك؛ لكي يستطيع المستفيد منه أن يسحبه، ولأن عدم الانتباه إلى كفاية الرصيد في الحساب البنكي يُعرض صاحبه للمساءلة القانونية في حال إصداره شيكاً.

ج- عدم التهاون في تحرير الشيكات، أو التوقيع عليها وهي فارغة من البيانات. يجب عدم التهاون بتحرير الشيكات، أو التوقيع عليها وهي فارغة من البيانات؛ لأن سرقتها أو ضياعها سيؤدي إلى إساءة استخدامها من الأشخاص الذين سرقوها أو وجدوها.

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

أ- أرادت حنان صرف شيك من البنك كانت قد تسلّمته 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 تسلّمه من عيسى ثمناً للبضاعة التي اشتراها عيسى من محل سالم للإلكترونيات، إلا أن موظف البنك أخبر سالمًا أن الشيك مرفوض لعدم كفاية الرصيد في حساب عيسى.

رُفِضَ الشيك في الحالة الأولى (أ)؛ لأن المبلغ الموجود في حساب مروة البنكي يساوي صفراً. رُفِضَ الشيك في الحالة الثانية (ب)؛ لأن المبلغ الموجود في الحساب البنكي لعيسى لا يغطي

قيمة المبلغ المدون في الشيك؛ أي إن قيمة مبلغ الشيك أكثر من قيمة المبلغ الموجود في الحساب البنكي.

ويمكن الفرق بينهما في أن الحساب في الحالة الأولى يخلو من أي رصيد، وأن الحساب في الحالة الثانية يحوي رصيداً، لكنه لا يغطي قيمة المبلغ المدون في الشيك.

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

أ- حررت صفاً شيكاً لميسون قيمته (٤٠٠) دينار بتاريخ ٢٠١٨/٤/٥ م، ثم سحبت في اليوم نفسه كامل الرصيد من حسابها البنكي. تصرف غير صحيح؛ لأن ذلك سيعرض صفاً للمساءلة القانونية بسبب رفض الشيك لانعدام الرصيد في حسابها.

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

تصرف صحيح يدل على مصداقية إسماعيل وأمانته في التعامل، ويجنبه التعرض للمساءلة القانونية؛ إذ يجب أن يكون المبلغ المتوافر في الحساب البنكي معادلاً لقيمة المبلغ المدون في الشيك؛ لكيلا يرفض لعدم كفاية الرصيد.

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

تصرف غير صحيح؛ لأنه لا يجوز التلاعب بالمعلومات المدونة في الشيك، وإحداث أخطاء مقصودة فيه، مثل إدراج توقيع غير معتمد لدى البنك.

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

تصرف غير صحيح؛ لأنه لا يجب التهاون بتحرير الشيكات والتوقيع عليها وهي فارغة؛ إذ إن سرقتها أو ضياعها سيؤدي إلى إساءة استخدامها من الأشخاص الذين سرقوها أو وجدوها. ويجب أيضاً الاحتفاظ بالشيكات في أماكن يصعب على الأشخاص غير المخولين الوصول إليها؛ لكيلا يستخدمها هؤلاء الأشخاص في سحب مبالغ معينة؛ ما قد يلحق الضرر بأصحابها.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يُعبر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتذكر مفهوم الشيك.				
٢	يذكر مكونات الشيك.				
٣	يحدد الممارسات المسؤولة عند استخدام الشيكات.				
٤	يُميز الممارسات غير المسؤولة عند استخدام الشيكات.				



الدرس الرابع الممارسات المالية غير المسؤولة: الكمبيالات



نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:

- تذكُّر مفهوم الكمبيالة.
- تحديد البيانات الأساسية في الكمبيالة.
- تجنب الممارسات غير المسؤولة عند استخدام الكمبيالات.

المفاهيم والمصطلحات:

أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- العمل الجماعي.
- دراسة الحالة.
- حلقة النقاش.

كمبيالة

اسم المدين:
اسم الكليل:
مكان تحرير الكمبيالة:
مكان الوفاء:

عنوانه:
عنوانه:
الرقم: /.....

فلس	دينار

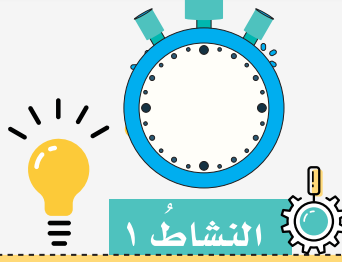
فقط مبلغ وقدره
بموجب هذه الكمبيالة وبتاريخ انسخ لأمر السيد

المبلغ المرفوق أعلاه وقدره
والقيمة وصلتنا نقدا بعد القبول

أكل المدين بالاستحقاق وبعده
توقيع الكليل توقيع المدين

الشكل (٤-١): الكمبيالة.

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



مفهوم الكمبيالة.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تذكر مفهوم الكمبيالة.

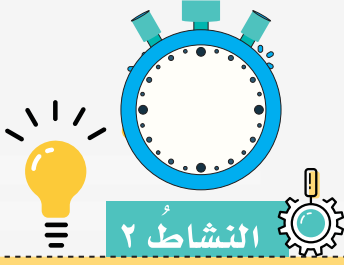


التعليمات:

- ذكّر الطلبة بموضوع الكمبيالات، ثم اطرح عليهم الأسئلة الآتية:
 - ١- تعرّفنا سابقاً أنّ الكمبيالة تُمثّل إحدى طرائق الدفع، وأنّها وسيلةٌ بديلةٌ لاستخدام النقود والعملات الورقية والمعدنية، فمنّ يذكّرنا بتعريف الكمبيالة؟
 - ٢- ما البيانات الواجب توافرها في الكمبيالة؟
 - ٣- هل يحسّن أصحاب الكمبيالات أو المستفيدون منها استخدامها دائماً، أم توجد ممارسات غير مسؤولة يرتكبها هؤلاء من دون درايةٍ أو قصدٍ؟
- وضّح للطلبة ما يأتي:

الكمبيالة: هي ورقة تحوي أمراً بالدفع من طرفٍ إلى آخر (قد يكون بنكاً، أو شخصاً)، بحيث يدفع أولهما في تاريخ معيّن مبلغاً محدّداً من النقود إلى الطرف الثاني.

تستخدم الكمبيالة للدفع الآجل تبعاً لتاريخ استحقاقها، فهي مثل الدين الواجب أدائه في وقتٍ محدّد بتاريخ؛ لذا تُعدّ الكمبيالة مؤجلة الدفع لا واجبة الدفع مباشرةً، ويمكن تحريرها في نموذج خاص بها، أو في ورقة بيضاء.



البيانات الأساسية في الكيمياء.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تحديد البيانات الأساسية في الكيمياء.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على الشكل (٤-٢): بيانات الكيمياء.
- وجه كل مجموعة إلى استنتاج البيانات الأساسية الواجب توافرها في الكيمياء.
- اطلب إلى كل مجموعة عرض النتائج التي تتوصل إليها أمام المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلبة في أهم البيانات الأساسية الواجب توافرها في الكيمياء.



كمبيالة

المبلغ: (٧٥٠) ديناراً.

مكان وتاريخ الإنشاء: عمّان، ٢٠١٨/٣/٥ م.

مكان الوفاء: محلُّ الفراج.

العنوان: عمّان، ضاحية الرشيد.

السيد: محمد مصطفى.

ادفعوا إلى أمرِ السادة محلِّ الفراج للأجهزة الإلكترونية المبلغ الموضَّح أعلاه، ومقداره سبعمئة وخمسون ديناراً فقط لا غير، لقاء شراء مجموعة من الأجهزة الإلكترونية، في تاريخ: ٢٠١٨/٣/١٥ م.

الشاهد وتوقيعه

الكفيل وتوقيعه

الساحب وتوقيعه

سائد عيد

عماد فهد

موسى فرج

الشكل (٤-٢): بيانات الكمبيالة.

- وضِّح للطلبة ما يأتي:

يجب أن تحتوي الكمبيالة على البيانات الإلزامية الآتية:

- ١- كلمة (كمبيالة): يجب أن تحتوي الورقة على كلمة (كمبيالة) بنصٍّ حريفيٍّ، وباللغة التي كتبت فيها.
- ٢- تاريخ الإنشاء: أي التاريخ الذي كتبت فيه الكمبيالة.
- ٣- مكان الإنشاء: المكان الذي حررت فيه الكمبيالة.
- ٤- المبلغ: يُمثل أمر الدفع بالنقود، ويكون مكتوباً بالأرقام.

٥- أمرُ الدفع بالنقود: يجب أن تشمل الكمبيالة عبارة "ادفعوا لأمر فلان كذا وكذا"؛ أي أداء مبلغ معين من النقود، يكون مكتوباً بالأحرف.

٦- اسمُ المسحوبِ عليه: هو اسمٌ من يلزمه الوفاء؛ أي الملتزم بدفع المبلغ المحدد إلى حامل الكمبيالة وقت الاستحقاق.

٧- المستفيد (أو الحامل): هو اسم الشخص الذي تحرر له الكمبيالة من طرف الساحب عند إنشائها، والذي يحق له قبض قيمتها من المسحوب عليه وقت الاستحقاق.

٨- اسمُ الساحب وتوقيعه: هو الشخص الذي حرر الكمبيالة وأمر المسحوب عليه بدفع مبلغ معين إلى المستفيد في الوقت والمكان المحددين (ويمكن أن يكون الساحب هو المسحوب عليه).

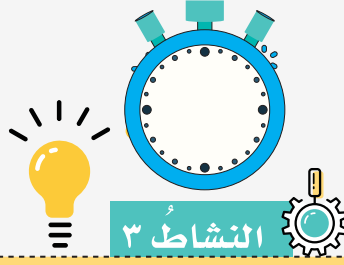
٩- تاريخُ الاستحقاق: التاريخ الذي يجب فيه على المسحوب عليه أن يدفع المبلغ إلى المستفيد، أو إلى حامل الكمبيالة.

١٠- مكانُ الوفاء: يجب تحديد مكان دفع المبلغ تحديداً دقيقاً.

تحتوي الكمبيالة على بعض البيانات التي لا يُشترط توافرها دائماً، والتي تتمثل في ما يأتي:

١- اسمُ الكفيل وتوقيعه: هو الشخص الذي يتكفل بدفع المبلغ في حال تعذر على المسحوب عليه الدفع وقت الاستحقاق.

٢- اسمُ الشاهد وتوقيعه: هو الشخص الذي شهد على تحرير الكمبيالة والبيانات فيها.



الخطأ في استخدام الكمبيوترات.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تحديد الممارسات المالية غير المسؤولة عند استخدام الكمبيوترات.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى أربع مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على دراسات الحالة كما يأتي:
 - المجموعة الأولى: دراسة الحالة الأولى (٤-٧).
 - المجموعة الثانية: دراسة الحالة الثانية (٤-٨).
 - المجموعة الثالثة: دراسة الحالة الثالثة (٤-٩).
 - المجموعة الرابعة: دراسة الحالة الرابعة (٤-١٠).
- وجه كل مجموعة إلى تحديد الممارسة المالية غير المسؤولة عند استعمال الأفراد للكمبيوترات، وذلك في دراسة الحالة خاصتها.
- ناقش الطلبة في النتائج التي يتوصلون إليها.

الحالات

الحالة (٤-٧): الأولى

اشترت أمال سيارةً من معرض الربيع لتجارة السيارات بمبلغ (٩٠٠٠) دينار بتاريخ ٢٠١٨/١/١م، وقد دفعت (٥٠٠٠) دينار نقدًا مباشرةً 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؟

١- ما المبلغ المتبقي من ثمن السيارة بعدما دفعتَ أمالُ مبلغ (٥٠٠٠) دينارٍ؟
المبلغ المتبقي من ثمن السيارة بعدما دفعتَ أمالُ مبلغ (٥٠٠٠) دينار = ثمن السيارة - المبلغ المدفوع
 $9000 - 5000 =$
 $= 4000$ دينار.

٢- كم عدد الكميّالات التي وقَّعتها؟
عدد الكميّالات التي وقَّعتها هي (٩) كميّالات.

٣- كم عدد الكميّالات التي كان يُفترض أن تُوقَّعها؟
عدد الكميّالات التي كان يُفترض أن تُوقَّعها = المبلغ المتبقي ÷ قيمة الدفعة (الكمبيالة).
 $4000 \div 500 =$
 $= 8$ كميّالات.

٤- ما تاريخ استحقاق أول كميّالة وآخر كميّالة وقَّعتها؟
تاريخ استحقاق أول كميّالة وقَّعتها (الأولى) هو: ٢٠١٨/٢/١ م، وتاريخ استحقاق آخر كميّالة وقَّعتها (التاسعة) هو: ٢٠١٨/١٠/١ م.

٥- هل تُلزِمُ الكميّالة التاسعة أمالَ بالدفع؟ لماذا؟
نعم، تُلزِمُ الكميّالة التاسعة أمالَ بالدفع؛ لأنها وقَّعتَ عليها.

٦- هل يحقُّ لصاحب المعرض أن يطالبَ أمالَ بالدفع بالرغم من الخطأ الذي حدث عند توقيع الكميّالة التاسعة؟ لماذا؟

نعم، يحقُّ لصاحب المعرض أن يطالبَ أمالَ بالدفع بالرغم من الخطأ الذي حدث عند توقيع الكميّالة التاسعة، إلا إذا اتفق الطرفان على أن الذي حصل هو سوء تفاهم، وتمَّ إلغاء الكميّالة وتمزيقها، ولكن في حال أصرَّ صاحب المعرض على أن تدفع أمالُ قيمة الكميّالة، فإنه يستطيع إيدانها ومطالبتها بقيمة الكميّالة.

٧- هل ستعرضُ آمالٌ للمساءلةِ القانونيةِ في حالِ رفضِها دفعَ الكمبيالةِ التاسعة؟ لماذا؟
نعم، ستعرضُ آمالٌ للمساءلةِ القانونيةِ في حالِ رفضِها دفعَ الكمبيالةِ التاسعة؛ نظراً إلى عدمِ وجودِ ما يُثبتُ أنَّها وقَّعتْ هذهِ الكمبيالةَ نتيجةَ خطأ، أو سوءِ تفاهمٍ.

٨- بمَ تنصحُ أيَّ شخصٍ لكيلا يقعَ في الخطأِ الذي ارتكبتهُ آمالٌ؟
أنصحُ أيَّ شخصٍ لكيلا يقعَ في الخطأِ الذي ارتكبتهُ آمالٌ أن يتوخى الدقةَ عندَ كتابةِ بياناتِ الكمبيالةِ، ويأخذَ الحيطةَ والحذرَ عندَ التوقيعِ على أيِّ منها، وينتبهَ إلى عددِ الكمبيالاتِ المطلوبِ التوقيعَ عليها، ويدركَ أنه سيُعرضُ نفسه للمساءلةِ القانونيةِ إن استخدمَ الكمبيالاتِ على نحوٍ غيرِ مسؤولٍ.

الحالة (٤-٨) : الثانية

بتاريخ ٥/٦/٢٠١٨م، اشترى محمودُ بضاعةً من محلِّ الأملِ بمبلغ (٢٠٠٠) دينارٍ، غيرَ أنه لم يكن يملكُ هذا المبلغَ وقتئذٍ، فوقعَ كمبيالةً لصاحبِ المحلِّ من دونِ تحديدِ موعدِ الاستحقاقِ، وقد اتفقا شفهيًّا أن يُمهلهُ صاحبُ المحلِّ مدَّةَ شهرينِ لتأمينِ ثمنِ البضاعةِ. بعدَ أسبوعينِ حدثَ خلافٌ بينَ محمودٍ وصاحبِ المحلِّ لأسبابٍ خاصةٍ، فلم يلتزمَ صاحبُ المحلِّ بالاتفاقِ الشفهيِّ، وطالبَ محمودًا بقيمةِ الكمبيالةِ. وحينَ رفضَ محمودُ الدفعَ لعدمِ امتلاكه المبلغَ كاملاً، رفعَ صاحبُ المحلِّ دعوىَ عليه لمطالبتهِ بقيمةِ الكمبيالةِ.

١- متى حرَّرَ محمودُ الكمبيالةَ؟

٢- لمن حرَّرت؟

٣- ما تاريخُ استحقاقها؟

٤- هل يُعدُّ الاتفاقُ الشفهيُّ بينَ محمودٍ وصاحبِ المحلِّ ملزماً لاستيفاءِ مبلغِ الكمبيالةِ؟
لماذا؟

٥- هل يحقُّ لصاحبِ المحلِّ المطالبةَ بقيمةِ الكمبيالةِ قبلَ الموعدِ المتفقِ عليه؟ لماذا؟

٦- ما الخطأُ الذي وقعَ فيه محمودٌ عندَ تحريرِ الكمبيالةِ؟

٧- لو كنتَ معَ محمودٍ في أثناءِ شرائه البضاعةَ، ما النصيحةُ التي تُسديها إليه؟

١- متى حرّر محمود الكمبيالة؟

حرّر محمود الكمبيالة بتاريخ ٥/٦/٢٠١٨م، وهو التاريخ الذي تمّ الاتفاق عليه.

٢- لمن حرّرت؟

حرّرت الكمبيالة لمحلّ الأمل.

٣- ما تاريخ استحقاقها؟

لم يُحدّد تاريخ لاستحقاقها؛ لذا سيكون موعد استحقاقها وقت الاطلاع عليها؛ أي يحقّ لمحلّ الأمل أن يطالب بقيمة الكمبيالة متى شاء.

٤- هل يعدّ الاتفاق الشفهي بين محمود وصاحب المحلّ ملزماً لاستيفاء مبلغ الكمبيالة؟ لماذا؟ لا، لا يعدّ الاتفاق الشفهي بين محمود وصاحب المحلّ ملزماً لاستيفاء مبلغ الكمبيالة؛ لأنّ هذا الاتفاق غير موثّق.

٥- هل يحقّ لصاحب المحلّ المطالبة بقيمة الكمبيالة قبل الموعد المتفق عليه؟ لماذا؟ نعم، يحقّ لصاحب المحلّ المطالبة بقيمة الكمبيالة قبل الموعد المتفق عليه؛ لأنّها لا تحمل تاريخ استحقاق، فيكون تاريخها هو مجرد الاطلاع عليها؛ أي الوقت الذي يُحدّده صاحب المحلّ.

٦- ما الخطأ الذي وقع فيه محمود عند تحرير الكمبيالة؟ الخطأ الذي وقع فيه محمود عند تحرير الكمبيالة هو عدم كتابة تاريخ استحقاق الكمبيالة عند تحريرها، والاكتفاء بالاتفاق الشفهي فقط.

٧- لو كنت مع محمود في أثناء شرائه البضاعة، ما النصيحة التي تُسديها إليه؟ لو كنت مع محمود في أثناء شرائه البضاعة، فإنّ النصيحة التي أُسديها إليه هي توخي الدقة عند كتابة البيانات في الكمبيالة، وعدم التهاون بأيّ معلومة؛ لتجنّب الوقوع في المشكلات، والتعرّض للمساءلة القانونية، فضلاً عن وجوب أخذ الحيطة والحذر، وعدم الوثوق في الطرف الآخر، والاكتفاء بالاتفاقات الشفهية؛ لأنّها غير ملزمة أبداً. ويجب أيضاً تدوين جميع البيانات التي اتفق عليها في نصّ الكمبيالة؛ لتكون واضحة لكلا الطرفين، وليكفل كلّ منهما حقّه وفقاً لما اتفق عليه.

الحالة (٤-٩) : الثالثة

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

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

١- متى حررت الكمبيالة؟

٢- لمن حررت؟

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 لكيلا يقع في الخطأ الذي ارتكبته سائدة؟

١- متى حررت الكمبيالة؟

حررت الكمبيالة بتاريخ ١٠/٦/٢٠١٨م، وهو التاريخ الذي اتفق فيه على الاستدانة.

٢- لمن حررت؟

حررت الكمبيالة لسائدة صديقة مرُح.

٣- ما تاريخ استحقاقها؟

تاريخ استحقاقها بعد ثلاثة أشهر؛ أي بتاريخ ١٠/٩/٢٠١٨ م.

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

مقدار المبلغ الفعلي الذي استدانته مرُح من سائدة هو (٩٦٠) ديناراً.

٥- كم ديناراً دفعت مرُح إلى سائدة؟

دفعت مرُح إلى سائدة (٦٩٠) ديناراً.

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

الخطأ الذي وقعت فيه سائدة عند تحرير الكمبيالة هو أنها لم تنتبه إلى المطابقة بين قيمة المبلغ المكتوب بالأرقام وقيمة المبلغ المكتوب بالأحرف.

٧- بم تنصح أي شخص لكيلا يقع في الخطأ الذي ارتكبتة سائدة؟

أنصح أي شخص لكيلا يقع في الخطأ الذي ارتكبتة سائدة بتوخي الدقة عند كتابة البيانات في الكمبيالة، وعدم الوثوق في الطرف الآخر؛ والحد من استخدام الكمبيالات؛ لتجنب الوقوع في المشكلات، والتعرض للمساءلة القانونية،

الحالة (٤-١٠): الرابعة

اشترى خالدٌ من عبدِ اللهِ بضاعةً قيمتها (٧٥٠) ديناراً بتاريخ ٢٤/٣/٢٠١٨م، غيرَ أنَّه لم يكن يملك هذا المبلغَ كاملاً، فدفَعَ إلى عبدِ اللهِ (٢٥٠) ديناراً؛ على أن يعطيه بقيةَ المبلغِ بعدَ أسبوعين من تاريخه.

طلبَ عبدُ اللهِ من خالدٍ تحريرَ كمبيالةٍ بالمبلغِ لضمانِ حقه في استردادِ القيمةِ المتبقيةِ للبضاعةِ عندَ حلولِ تاريخِ الاستحقاقِ المتفقِ عليه، فاستجابَ خالدٌ لطلبه، وأشار في الكمبيالةِ إلى أن الدفعَ سيكونُ بعدَ أسبوعين من تاريخِ كتابتها، لكنه لم يُحدِّدِ المبلغَ المطلوبَ فيها.

١- متى حرَّرتِ الكمبيالةُ؟

٢- ما تاريخُ استحقاقها؟

٣- ما مقدارُ المبلغِ المتبقي من ثمنِ البضاعةِ الذي يتعيَّن على خالدٍ أن يدفعه إلى عبدِ

اللهِ؟

٤- هل يحقُّ لعبدِ اللهِ المطالبةُ بقيمةِ الكمبيالةِ بتاريخ ٣٠/٣/٢٠١٨م؟ لماذا؟

٥- هل يحقُّ لعبدِ اللهِ المطالبةُ بمبلغٍ أكثرَ من (٥٠٠) ديناراً؟ لماذا؟

٦- ما الخطأ الذي وقعَ فيه خالدٌ عندَ تحريرِ الكمبيالةِ؟

٧- بمَ تنصحُ أيَّ شخصٍ لكيلا يقعَ في الخطأ الذي ارتكبه خالدٌ؟

١- متى حرَّرتِ الكمبيالةُ؟

حرَّرتِ الكمبيالةُ بتاريخ ٢٤/٣/٢٠١٨م، وهو تاريخُ شراءِ البضاعةِ.

٢- ما تاريخُ استحقاقها؟

تاريخُ استحقاقها بعدَ أسبوعين، أي يوم ٧/٤/٢٠١٨م.

٣- ما مقدارُ المبلغِ المتبقي من ثمنِ البضاعةِ الذي يتعيَّن على خالدٍ أن يدفعه إلى عبدِ اللهِ؟

مقدارُ المبلغِ المتبقي من ثمنِ البضاعةِ الذي يتعيَّن على خالدٍ أن يدفعه إلى عبدِ اللهِ = ثمنُ البضاعةِ - المبلغُ المدفوعُ.

٢٥٠ - ٧٥٠ =

= ٥٠٠ دينار.

٤- هل يحق لعبد الله المطالبة بقيمة الكمبيالة بتاريخ ٢٠١٨/٣/٣٠م؟ لماذا؟
لا، لا يحق لعبد الله المطالبة بقيمة الكمبيالة بتاريخ ٢٠١٨/٣/٣٠م؛ لأن الموعد مُثَبَّتٌ رسمياً في نصّ الكمبيالة، وهو أسبوعان من تاريخه، ولا يجوز المطالبة به قبل موعد الاستحقاق.

٥- هل يحق لعبد الله المطالبة بمبلغ أكثر من (٥٠٠) دينار؟ لماذا؟
نعم، يحق لعبد الله المطالبة بمبلغ أكثر من (٥٠٠) دينار؛ لأنه لم يُدَوَّن قيمة المبلغ المطلوب فعلياً في نصّ الكمبيالة، ما يجعل قيمة المبلغ صفراً، فيستطيع خالد تعبئته بالمبلغ الذي يشاء.

٦- ما الخطأ الذي وقع فيه خالد عند تحرير الكمبيالة؟
الخطأ الذي وقع فيه خالد عند تحرير الكمبيالة هو قبوله توقيع الكمبيالة على بياض، وترك خانة المبلغ فارغة.

٧- بم تنصح أي شخص لكيلا يقع في الخطأ الذي ارتكبه خالد؟
أنصح أي شخص لكيلا يقع في الخطأ الذي ارتكبه خالد بتوخي الدقة عند كتابة البيانات في الكمبيالة، وعدم التهاون بالتوقيع على كمبيالة فارغة، أو عدم تدوين بياناتها جميعاً، وبخاصة تلك التي تتعلق بقيمة المبلغ المطلوب؛ لأن ذلك يدفع الآخرين إلى الإساءة بتدوين رقم في خانة المبلغ أكبر من الرقم المطلوب فعلياً، ما يعرض الشخص للنصب والاحتيال والمساءلة القانونية.

- وضّح للطلبة ما يأتي:

تكفل الكمبيالة الحق لطرفيها؛ لذا يجب التحقق من سلامتها، ودقتها، وصحة البيانات الواردة فيها، وعدم التهاون في إصدارها.

وفي ما يأتي أهم الأمور التي ينبغي مراعاتها عند استخدام الكمبيالات:

أ- التحقق من صحة البيانات الإلزامية للكمبيالة.

ب- تدوين كل ما اتفق عليه بنص صريح في الكمبيالة من دون الاعتماد على الاتفاق الشفهي.

ج- التحقق من أن الرصيد البنكي يحوي المبلغ المطلوب في الكمبيالة وقت استحقاقها.

د- مطابقة قيمة المبالغ عند كتابتها بالأرقام والأحرف.

هـ- عدم تحرير الكمبيالات على بياض.

نشاطٌ بيتي:

ابحث في شبكة الإنترنت أو في أيِّ مصادرٍ أُخرى عن نموذجٍ لكمبيالةٍ، ثمَّ اطَّلِعْ على أهمِّ البياناتِ الإلزاميةِ التي وردتْ فيها، ثمَّ شاركْ معلمَكَ وزملاءَكَ في ما تتوصَّلُ إليه.



١- ما البيانات الإلزامية التي يجب أن تتضمنها الكمبيالة؟

البيانات الإلزامية التي يجب أن تتضمنها الكمبيالة هي:

- كلمة (كمبيالة) في وسطها.

- مكان إنشاء الكمبيالة.

- تاريخ إنشاء الكمبيالة.

- مبلغ الوفاء بالأرقام.

- اسم المسحوب عليه.

- مكان الوفاء.

- أمر الدفع.

- المبلغ بالأحرف.

- تاريخ الاستحقاق.

- توقيع الساحب.

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

أ- تحرير زبيدة كمبيالة لفادية بتاريخ ٣/٥/٢٠١٨م، قيمتها (٥٠٠) دينار، لقاء شراء بعض أدوات التجميل اللازمة للمحل الذي تعمل فيه، واتفاقها مع فادية شفهيًا أن يكون الأداء والدفع بتاريخ ٢٠/٥/٢٠١٨م.

إن عدم تدوين تاريخ الاستحقاق في الكمبيالة يعني إمكانية المطالبة بقيمة المبلغ المدون فيها لحظة الاطلاع عليها؛ أي إنه يمكن لفادية أن تطالب بقيمة الكمبيالة من تاريخ إنشائها، وهو قبل موعد استحقاقها المتفق عليه شفهيًا.

ب- تحرير ماجد كمبيالة بتاريخ ٢٠١٨/٦/٣م، قيمتها (١٥٠٠) دينار، لقاء شراء بضاعة من محل الكمال لمواد البناء؛ على أن يتم الدفع بتاريخ ٢٠١٨/٦/٢٠م، والاتفاق شفهيًا أن يكون الدفع في محل ماجد؛ لأنه لا يملك سيارة تملكه إلى محل الكمال. وفي يوم استحقاق الكمبيالة اتصل ماجد بصاحب محل الكمال ليرسل أحدهم لتسليم المبلغ المطلوب واسترداد الكمبيالة، إلا أن صاحب محل الكمال رفض ذلك، وطلب إلى ماجد أن يحضر هو إلى محله.

إن عدم تحديد مكان الوفاء بالدين في الكمبيالة يتيح للمستفيد منها (محل الكمال) مطالبة الساحب (ماجد) بالحضور إلى المكان الذي يريد.

ج- تحرير 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.

إن عدم مطابقة المبلغ عند كتابته بالأرقام والأحرف يعني أن المبلغ المكتوب بالأحرف هو فقط المعتمد عند الأداء والتسديد؛ لذا يحق لفايزة أن تطالب بيسان بذلك المبلغ حتى لو لم يكن صحيحًا.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يعبر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتذكر مفهوم الكميالية.				
٢	يحدد البيانات الأساسية في الكميالية.				
٣	يُميز الممارسات غير المسؤولة عند استخدام الكميالات.				



الدرس الخامس الممارسات المالية غير المسؤولة: الوكالات

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

- يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:
- تَعْرِيفِ مَفْهُومِ الْوَكَالَةِ.
 - تَحْدِيدِ شُرُوطِ الْوَكَالَةِ.
 - تَجَنُّبِ الْمَمارِسَاتِ غَيْرِ الْمَسْؤُولَةِ عِنْدَ اسْتِخْدَامِ الْوَكَالَاتِ.

المفاهيم والمصطلحات:

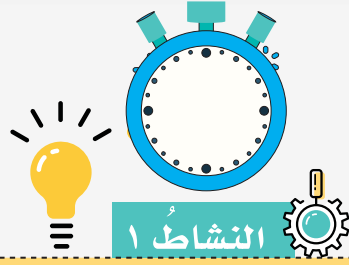
- الْوَكَالَةُ.
- الْوَكِيلُ.
- الْمَوْكَلُ.

أساليب التدريس:

- التدریس المباشر.
- العمل الجماعي.
- أوراق العمل.
- العصف الذهني.



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:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعرف مفهوم الوكالة.



التعليمات:

- اطلب إلى الطلبة دراسة الحالة الآتية:
- " طلب أشرف إلى زميله أنس أن يشتري له قميصاً أبيض اللون قبل نهاية الأسبوع ليرتديه في الاحتفال السنوي الذي ستقيمهُ 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 تُسترد فيه البضاعة ولا تُستبدل، وقرّر أن يُخبر أشرف أنه اشترى القميص بـ (٢٠) ديناراً.
- حين شاهد أشرف القميص لم يُعجبه لأنّ كمّيته قصيران، فقرّر استبداله من المتجر، ولكنّ البائع أخبره أنّ البضاعة لا تُسترد ولا تُستبدل. وفي أثناء حديث أشرف مع البائع اتّضح له أنّ سعر القميص هو (١٥) ديناراً فقط، وما إن رجع إلى الشركة حتى طالب أنساً ببقية المبلغ، إلا أنه رفض ذلك "
- ناقش الطلبة في الأسئلة الآتية:

١- برأيك، من الملوّم في هذه الحالة؟ لماذا؟

الملوّم في هذه الحالة هو أشرف؛ لأنّه لم يوضّح جميع مواصفات القميص الذي يرغب في شرائه.

٢- هل أخطأ أنس حين حصل على خصم عند شراء القميص، ووفّر جزءاً من المبلغ الذي أعطاه

إيَّاهُ أَشْرَفُ؟ لِمَاذَا؟

لا، لَمْ يَخْطِئْ أَنْسٌ حِينَ حَصَلَ عَلَى خِصْمٍ عِنْدَ شِرَاءِ الْقَمِيصِ، وَوَفَّرَ جِزْءًا مِّنَ الْمَبْلَغِ الَّذِي أَعْطَاهُ
إِيَّاهُ أَشْرَفُ؛ لِأَنَّهُ اسْتَطَاعَ بِذَلِكَ تَوْفِيرَ جِزْءٍ مِّنَ الْمَبْلَغِ.

٣- بَرَأِيكَ، هَلْ كَانَ مَنَ الْوَاجِبِ عَلَى أَنْسٍ أَنْ يُخْبِرَ أَشْرَفَ بِالثَمَنِ الْحَقِيقِيِّ لِلْقَمِيصِ؟ لِمَاذَا؟

نَعَمْ، كَانَ مَنَ الْوَاجِبِ عَلَى أَنْسٍ أَنْ يُخْبِرَ أَشْرَفَ بِالثَمَنِ الْحَقِيقِيِّ لِلْقَمِيصِ؛ لِإِثْبَاتِ أَنَّهُ مَحَلُّ
الثِّقَةِ وَالْأَمَانَةِ، وَلِأَنَّ بَقِيَّةَ الْمَبْلَغِ الَّذِي وَفَّرَهُ أَنْسٌ هُوَ مَنُ حَقِّ أَشْرَفِ فَقَطُّ الَّذِي يُمَكِّنُهُ بَعْدَ ذَلِكَ
-إِنْ شَاءَ- أَنْ يُعْطِيَ أَنْسًا هَذَا الْمَبْلَغِ.

٤- هَلْ كَانَ بِإِمْكَانِ أَشْرَفٍ أَنْ يَتَصَرَّفَ عَلَى نَحْوِ يَكْفُلٍ لَهُ الْحَصُولَ عَلَى قَمِيصٍ بِالْمَوَاصِفَاتِ الَّتِي
يُرِيدُهَا؟ كَيْفَ؟

نَعَمْ، كَانَ بِإِمْكَانِ أَشْرَفٍ أَنْ يَتَصَرَّفَ عَلَى نَحْوِ يَكْفُلٍ لَهُ الْحَصُولَ عَلَى قَمِيصٍ بِالْمَوَاصِفَاتِ الَّتِي
يُرِيدُهَا، وَذَلِكَ بِإِخْبَارِ أَنْسٍ بِجَمِيعِ التَّفَاصِيلِ الْمُتَعَلِّقَةِ بِمَوَاصِفَاتِ الْقَمِيصِ، وَتَأْكِيدِ أَهْمِيَّةِ
تَوَافُرِهَا فِيهِ.

٥- لَوْ كُنْتَ مَكَانَ أَشْرَفٍ، كَيْفَ يُمَكِّنُكَ ضِمَانُ حَقِّكَ؟

لَوْ كُنْتُ مَكَانَ أَشْرَفٍ، يُمَكِّنُنِي ضِمَانُ حَقِّي بِالِاتِّفَاقِ سَلْفًا مَعَ أَنْسٍ عَلَى وَجوبِ الْإِلتِزَامِ بِجَمِيعِ
التَّفَاصِيلِ الْمُتَعَلِّقَةِ بِالْقَمِيصِ.

٦- مَاذَا نُسَمِّي الْعَمَلِيَّةَ الَّتِي قَامَ بِهَا أَشْرَفُ؟

نُسَمِّي الْعَمَلِيَّةَ الَّتِي قَامَ بِهَا أَشْرَفُ الْوَكَالَةَ.

٧- مَنَ طَرَفَا هَذِهِ الْعَمَلِيَّةِ؟

طَرَفَا هَذِهِ الْعَمَلِيَّةِ هُمَا: أَنْسٌ، وَأَشْرَفُ.

- ارسم دائرةً على اللوح، ثم اكتب في وسطها كلمة (الوكالة).
- اطلب إلى الطلبة في دقيقتين ذكر كلمات مفتاحية تتعلق بمفهوم الوكالة.
- اكتب على اللوح جميع كلمات الطلبة حول الدائرة، بحيث تشير كل منها بسهم إلى كلمة (الوكالة).
- وجه الطلبة إلى صياغة تعريف لمفهوم الوكالة، وذلك من الكلمات المفتاحية المكتوبة على اللوح.
- وضّح للطلبة مفهوم الوكالة الآتي:

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

- اطرح على الطلبة الأسئلة الآتية:
- أ- من الطرفين في عقد الوكالة بناءً على مفهوم الوكالة؟ **الطرفان في عقد الوكالة، بناءً على مفهوم الوكالة، هما: الوكيل، والموكل.**

ب- من المقصود بالوكيل؟

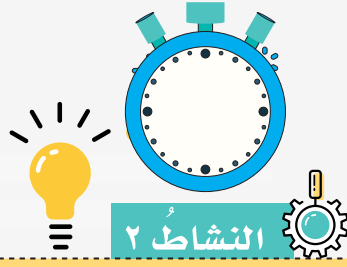
ج- من المقصود بالموكل؟

- وضّح للطلبة ما يأتي:

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

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

تمثل الوكالة أحد التعاملات المالية التي يستخدمها كثير من الأشخاص؛ ما يحتم الوعي ببعض المناحي التي تجنب المتعاملين فيها الوقوع في أخطاءٍ أو ممارساتٍ غير مسؤولةٍ بحيث تعرّضهم للضرر أو الخسارة.



الخطأ في استخدام الوكالات.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تحديد الممارسات المالية غير المسؤولة عند استخدام الوكالات.



التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على دراسة الحالة (٤-١١): الممارسات غير المسؤولة في الوكالات. ووجه كل مجموعة إلى مناقشة الحالة، ثم الإجابة عن الأسئلة التي تليها.
- ناقش الطلبة في إجاباتهم.

يملك فارس بيتاً جميلاً ثمنه (١٠٠٠٠٠) دينار، ورصيداً بنكيًا يُقدَّرُ بنحو (٥٠٠٠٠) دينار، فضلاً عن (٣) سيارات فاخرة. أراد فارسُ بيعَ إحدى هذه السيارات، وقرَّرَ توكيلَ صديقه حسينَ ببيعها لانشغاله ببعض الأعمال التي تُحتمُّ عليه السفرَ خارجَ البلادِ مدَّةَ (٦) أشهرٍ، فكتبَ له وكالةً تمنحه حقَّ التصرفِ في ممتلكاته المنقولة (النقود التي يُمكنُ نقلها) وغير المنقولة (مثل: العقارات، والسيارات، وغير ذلك من الممتلكات التي لا يُمكنُ نقلها)، وقد حدَّدَ مدَّةَ الوكالةِ بـ (٦) أشهرٍ.

وما إنَّ عادَ فارسٌ من سفره حتى وجدَ حسيناً قد باعَ السياراتَ جميعها، وعرضَ أيضاً بيته للبيع، فسارعَ فارسٌ إلى إلغاءِ الوكالةِ، ثمَّ تفقَّدَ أرصدته البنكية، ليكتشفَ أنَّ حسيناً قد سحبَ من رصيده نحو (٥٠٠٠) دينار. ولما سمعتَ زوجته بما حدثَ أخبرته أنَّ الوثوقَ بصديقه، وعملَ وكالةَ عامةٍ له كانَ خطأً، فأقرَّ فارسٌ بذلكَ، مُنوهاً بأنَّ الأصلَ هو أنَّ تكونَ الوكالةُ مُحدَّدةً ومقصورةً على التصرفِ في السيارة التي أرادَ بيعها فقط.

أجب عن الأسئلة الآتية:

- ١- عدد ممتلكات فارس جميعها.
- ٢- لماذا وكل فارسُ صديقه حسيناً؟
- ٣- ما طبيعة الوكالة التي كتبها له؟
- ٤- كم تبلغ مدَّةُ الوكالةِ المنصوص عليها في العقد؟
- ٥- فيم تختلف الوكالةُ العامة عن الوكالةِ الخاصة؟
- ٦- هل كان حسينٌ 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 يستردَّ بيته المعروض للبيع قبل أن يباع؟ كيف تم ذلك؟
- ١٠- ما الدروس المستفادة من قصة فارس؟

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

١- عدد ممتلكات فارس جميعها.

ممتلكات فارس جميعها هي: بيت جميل ثمنه (١٠٠٠٠٠) دينار، ورصيد بنكي يُقدَّر بنحو (٥٠٠٠٠) دينار، و(٣) سيارات فاخرة.

٢- لماذا وكل فارس صديقه حسينا؟

وكل فارس صديقه حسينا لانشغاله ببعض الأعمال التي تحتم عليه السفر خارج البلاد مدة (٦) أشهر.

٣- ما طبيعة الوكالة التي كتبها له؟

طبيعة الوكالة التي كتبها له هي وكالة تمنحه حق التصرف في ممتلكاته المنقولة (النقود التي يمكن نقلها) وغير المنقولة (العقارات، والسيارات، وغير ذلك من الممتلكات التي لا يمكن نقلها).

٤- كم تبلغ مدة الوكالة المنصوص عليها في العقد؟

مدة الوكالة المنصوص عليها في العقد هي (٦) أشهر.

٥- فيم تختلف الوكالة العامة عن الوكالة الخاصة؟

الوكالة العامة تمنح الوكيل حرية التصرف في ممتلكات الموكل، أو أداء جميع الأعمال التي يقوم بها الموكل، في حين تمنح الوكالة الخاصة الوكيل بعض الصلاحيات للتصرف في ممتلكات الموكل الموضحة في الوكالة فقط، أو أداء بعض الأعمال المحددة التي يطلبها الموكل.

٦- هل كان حسين محل ثقة في ما يخص التصرف في الوكالة؟ لماذا؟

لا، لم يكن حسين محل ثقة في ما يخص التصرف في الوكالة؛ لأنه منح نفسه حق التصرف في ممتلكات فارس من دون علمه؛ تحقيقاً لمصلحته الشخصية.

٧- كيف تصرف حسين في الوكالة؟

باع حسين جميع سيارات فارس، وعرض بيت فارس للبيع، وسحب من رصيد فارس (٥٠٠٠) دينار؛ تحقيقاً لمصلحته الشخصية.

٨- هل كان بإمكان حسين سحب كامل المبلغ من حساب فارس؟ لماذا؟
نعم، كان بإمكان حسين سحب كامل المبلغ من حساب فارس؛ لأن لديه توكيلاً عاماً من فارس يتيح له حرية التصرف في ممتلكاته.

٩- هل استطاع فارس أن يسترد بيته المعروض للبيع قبل أن يباع؟ كيف تم ذلك؟
نعم، استطاع فارس أن يسترد بيته المعروض للبيع قبل أن يباع، وذلك بإلغاء الوكالة التي أعطاهها حسيناً.

١٠- ما الدروس المستفادة من قصة فارس؟

الدروس المستفادة من قصة فارس هي:

- أ- تجنب إعطاء أي شخص الوكالة العامة، وقصر ذلك على الأشخاص الموثوق بهم.
- ب- قصر الوكالة على أداء أعمال معينة ضمن مدة محددة.
- ج- توخي الحيط والحذر عند توكيل الأشخاص، ومتابعة المستجدات بصورة مستمرة.

- وضّح للطلبة ما يأتي:

تمثل الوكالة أحد التعاملات المالية التي يستخدمها كثير من الأشخاص؛ ما يحتم الوعي ببعض المناحي التي تجنب المتعاملين فيها الوقوع في أخطاء أو ممارسات غير مسؤولة بحيث تعرضهم للضرر أو الخسارة. ولكي تكون الوكالة صحيحة وخالية من العيوب؛ يجب أن تتوافر فيها الشروط الآتية:

١- أن يكون للموكل والوكيل حق التصرف في الشيء الموكل به. فمثلاً، إذا قالت هند لزميلتها وفاء: " وكلتك ببيع الهاتف المحمول الخاص بزميلتنا أسماء"، فإنه لا يحق لوفاء أن تبيعه؛ لأن 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 مالا شراء جهاز حاسوب، وطلب إلى رجل كبير أن يقوم بذلك، فإنه يتعين على الرجل أولاً أن يتأكد من رضا وليه.

- ٣- أن يكون العمل الموكَّل به مشروعاً، فلا يجوز التوكُّل عن الآخرين في الأعمال المحرَّمة.
- ٤- أن يكون العمل الموكَّل به ممَّا تدخله النيابة؛ فلا يصحُّ لأيِّ شخصٍ توكُّيل آخر في أن يتعاطى عنه الدواء في حال المرض، أو يؤدي الصلاة نيابةً عنه. والأصل في التوكُّيل أن يكون الفعل الذي يراد القيام به من الأفعال التي تُقبل فيها النيابة.

أنواع الوكالة :

للكوالة أنواع عدة، منها:

١- الكوالة الخاصة: يُقصدُ بها التوكُّيل بفعلٍ مُعيَّن فقط، وقد تُحدِّد بتاريخ مُعيَّن. فمثلاً، إذا أعطت لبنى صديقتها منى توكيلاً خاصاً لبيع قطعة أرضٍ تملكها، فإن منى تكون مُوكَّلةً فقط ببيع بحيث تنتهي هذه الكوالة لحظة البيع، من دون أن يكون لها الحقُّ في عملٍ أيِّ شيءٍ آخر غير المنصوص عليه في الكوالة الخاصة.

٢- الكوالة العامة: يُقصدُ بها توكُّيل الوكيل بعدة أعمالٍ نيابةً عن الموكَّل. فمثلاً، إذا وكلَّ سمير صديقه فراساً

بعمليات البيع والشراء الخاصة بممتلكاته، فهذا يعني أن فراساً موكَّل بالتصرف في ممتلكات سمير جميعها، مثل عمليات البيع والشراء للأراضي والبيوت والعقارات.

انتهاء الوكالة :

ينتهي عقد الوكالة في واحدة من الحالات الآتية:

- ١- إذا ورد في نصِّ الكوالة ما يُحدِّد مدَّتها بأقلَّ من سنة.
- ٢- عند إتمام العمل الموكَّل به.
- ٣- وفاة الموكَّل، أو الوكيل.
- ٤- إلغاء الموكَّل عقد الكوالة.

إرشادات خاصة باستخدام الوكالات:

- ١- تجنّب إعطاء أيّ شخص الوكالة العامة، وقصّر ذلك على الأشخاص الموثوق بهم.
- ٢- قصّر الوكالة على أداء أعمالٍ معيّنة ضمن مدّةٍ محدّدة.
- ٣- توخّي الحيطة والحذر عند توكيل الأشخاص، ومتابعة المستجبات بصورة مستمرة.

نشاط بيتي:

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



١- وضح المقصود بمفهوم الوكالة.
الوكالة: عقد يُعِينُ بِمُوجِبِهِ الْمُوكَّلُ شَخْصًا يَتَوَلَّى إِتِمَامَ عَمَلٍ أَوْ أَعْمَالٍ عَدَّةً، مِثْلَ الْبَيْعِ وَالشِّرَاءِ، نِيَابَةً عَنْهُ، أَوْ بَدَلًا مِنْهُ.

٢- اذكر سبب عدم قبول الوكالة في الحالات الآتية:

أ- توكيل نور صديقتها ماجدة ببيع حقيبة زميلتها إيناس.
لأنَّ الْمُوكَّلَ (نور) وَالْمُوكِّلَ (ماجدة) لَا يَمْلِكَانِ حَقَّ التَّصَرُّفِ فِي الشَّيْءِ الْمُوكَّلِ فِيهِ (حقيبة زميلتها إيناس).

ب- توكيل هاشم صديقه حامداً الذي لم يتجاوز سنَّ الثالثة عشرة بشراء هاتفٍ محمولٍ من دون علم والديه.
لأنَّهُ يَجِبُ أَنْ يَمْلِكَ الْمُوكَّلُ وَالْمُوكِّلُ حَقَّ التَّصَرُّفِ، وَلَا تَصَحُّ وَكَاةُ الْمُجَنُونِ أَوْ الصَّبِيِّ مِنْ دُونِ رِضَا وَلِيِّهِ، كَمَا فِي هَذِهِ الْحَالَةِ.

ج- توكيل ياسمين صديقتها هلا بالصوم عنها أربعة أيام لمرضها، وعدم قدرتها على الصيام.
لأنَّ الْعَمَلَ الْمُوكَّلَ فِيهِ يَجِبُ أَنْ يَكُونَ مُشْرُوطًا بِالنِّيَابَةِ؛ أَيُّ إِنَابَةِ أَحَدِ الْأَشْخَاصِ شَخْصًا آخَرَ لِلْقِيَامِ بِالْعَمَلِ.

د- توكيل زياد صديقه طارقاً بقطف ثمار العنب من مزرعة جاره عبد الله من دون علمه.
لأنَّ الْعَمَلَ الْمُوكَّلَ فِيهِ يَجِبُ أَنْ يَكُونَ مُشْرُوعًا.

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

أ- إذا ورد في نصِّ الوكالة ما يُحدِّد مدَّتها بأقلِّ من سنة.

ب- عند إتمام العمل المُوكَّلِ به.

ج- وفاة المُوكَّلِ، أو المُوكِّلِ.

د- إلغاء المُوكَّلِ عقدَ الوكالة.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يُعبّر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتعرف مفهوم الوكالة.				
٢	يحدد شروط الوكالة.				
٣	يُميّز الممارسات غير المسؤولة عند استخدام الوكالات.				



الدرس السادس الممارسات المالية غير المسؤولة: الكفالات



نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

- يُتَوَقَّعُ مِنَ الطَّالِبِ بَعْدَ انْتِهَاءِ هَذَا الدَّرْسِ أَنْ يَكُونَ قَادِرًا عَلَى:
- تعرّف مفهوم الكفالة المالية.
 - تحديد الممارسات غير المسؤولة عند استخدام الكفالات.

المفاهيم والمصطلحات:

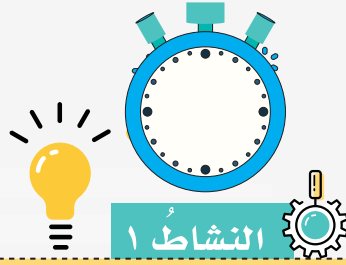
- الكفالة.
- الكفيل.
- المكفول.

أساليب التدريس:

- التدريس المباشر.
- العمل الجماعي.
- أوراق العمل.
- فكر، ناقش، شارك.



يعتمد 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 يُعرف بالكفالة.



النشاط ١

مفهوم الكفالة.

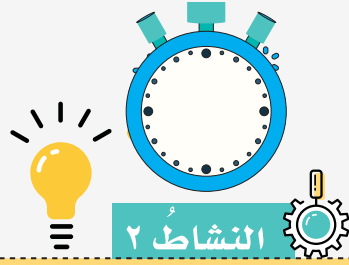
الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تعرف مفهوم الكفالة.



التعليمات:

- اطلب إلى كل طالب أن يفكر وحده في تعريف مفهوم الكفالة.
- اطلب إلى كل طالب أن يناقش زميله في هذا التعريف.
- اطلب إلى الطلبة جميعاً أن يشاركوا بعضهم بعضاً في التعريفات التي توصلوا إليها.
- ناقش الطلبة في مفهوم الكفالة، موضحاً لهم ما يأتي:
الكفالة: نوع من الضمانات يتعهد بموجبه أحد الأشخاص (الكفيل) بتنفيذ التزامات المقرض (المكفول) للبنك في حال لم يستطع الوفاء بها عند حلول موعد الاستحقاق.
- اطرَح على الطلبة الأسئلة الآتية:
أ- من الطرفان في عقد الكفالة بناءً على مفهوم الكفالة؟
ب- من المقصود بالكفيل؟
ج- من المقصود بالمكفول؟
- وضِّح للطلبة ما يأتي:
- يمكن النظر إلى الكفالة بوصفها عقداً 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.



النشاط ٢

الخطأ في استخدام الكفالات.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى مساعدة الطلبة على تحديد الممارسات المالية غير المسؤولة عند استخدام الكفالات.



التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على ورقة العمل (٤-٤): الممارسات غير المسؤولة في الكفالات، ثم الإجابة عن الأسئلة التي تليها.
- ناقش الطلبة في إجاباتهم.

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 مسحوباً 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؟

اسم الكفيل هو هاشم، واسم المكفول هو سليمان.

٢- برأيك، لماذا كفل هاشم صديقه سليمان؟

كفل هاشم صديقه سليمان لأنه أحد أصحابه، ولأنه يرغب في خدمته ومساعدته على تسهيل عملية الحصول على القرض.

٣- هل التزم سليمان بتسديد مبلغ القرض؟ لماذا؟

لا، لم يلتزم سليمان بتسديد مبلغ القرض؛ لأنه سافر خارج البلاد.

٤- ما الذي يترتب على هاشم في هذه الحالة؟

الذي يترتب على هاشم في هذه الحالة هو تسديد المبلغ المتبقي من قيمة القرض.

٥- هل يستطيع هاشم إيقاف الكفالة؟

لا، لا يستطيع هاشم إيقاف الكفالة؛ لأنه كفل سليمان في قرضه حين أدائه كاملاً.

٦- برأيك، أي حالات الكفالة تصبح خطراً على الكفيل نفسه؟

حالات الكفالة التي تصبح خطراً على الكفيل نفسه، هي:

أ- انقطاع مصدر الدخل: عند توقّف مصدر الدخل للمقترض، وعجزه عن الالتزام بدفع

قيمة الأقساط المستحقة بسبب استقالته، أو فصله من العمل، فإن مجموعة من الأقساط

المستحقة تتراكم على المقترض؛ ما يضطر البنك إلى خصم قيمتها من الكفيل.

ب- وفاة المقترض: في حال وفاة المقترض، ورفض الورثة الالتزام بشروط عقد القرض، فإن

البنك يطالب الكفيل بدفع قيمة الأقساط.

ج- النصب والاحتيال: يُخطط بعض المقترضين للنصب والاحتيال على الكفيل، أو الجهة التي

قَدَّمتِ القرض؛ إذ يعملُ المُقرضُ على إقناعِ أحدِ الأشخاصِ بكفالةِ قرضِهِ مِنَ المِصرفِ، أو مِنْ مَوْسِسةِ الإقراضِ. وعندَ إتمامِ الإِجْراءاتِ اللّازِمةِ يَحْصُلُ المُقرضُ على مبلغِ القرضِ كاملاً مِنْ دُونِ أَنْ يَدْفَعَ أَيَّ قِسطٍ؛ ما يَضْطُرُّ الكفيلَ إلى أداءِ جميعِ الأقساطِ المُستحقَّةِ على المُقرضِ

الحالة الثانية:

طلبتِ إِسراءُ قرضاً بقيمة (٣٠٠٠) دينارٍ مِنْ شركةِ تسهيلاتٍ ماليةٍ وفقِ شروطِها المُتَّبَعَةِ التي تُلْزِمُ إِسراءَ بِإحضارِ كفيلٍ لها لِضمانِ استردادِ مبلغِ القرضِ. عرضتِ إِسراءُ على صديقِها أَمَلُ أَنْ تكفلَها، فقبِلتُ ذلكَ. وكانَ مِنْ شروطِ العِقدِ تسديدُ المبلغِ بِصورةِ دفعاتٍ شهريةٍ، قيمةُ كلِّ منها (١٢٠) ديناراً، واقتطاعُ قيمةِ القسطِ مِنْ راتبِ أَمَلُ في حالِ لَمْ تلتزمِ إِسراءُ بِدفعِ قيمةِ القسطِ الشَهرِيِّ في موعِدِ الاستحقاقِ المُتَّفَقِ عليه، وهو اليومُ الخامسُ مِنْ كلِّ شهرٍ. التزمتِ إِسراءُ بِالدفعِ مَدَّةَ (٦) أَشْهرٍ. ولكنْ، نظراً إلى حَصولِها على قرضِ آخَرَ مِنَ المِبنكِ الذي تتعاملُ معه، ودفعها (١٥٠) ديناراً قسْطاً شهرياً له، ومحدوديةِ راتبِها الذي لا يتجاوزُ (٤٠٠) ديناراً؛ فإنها لَمْ تستطعِ التوفيقَ بينَ دفعِ القسطينِ الشَهرِيِّينِ ومُتطلِّباتِ الحِياةِ الأساسيةِ. ولما كانَ المِبنكُ قادراً على الوصولِ إلى راتبِ إِسراءِ، واقتطاعِ قيمةِ القسطِ الشَهرِيِّ مِنْهُ مباشرةً في الموعِدِ المُحدَّدِ، فقد اضطرتْ إِسراءُ إلى عدمِ الاستمرارِ في دفعِ قسطِ شركةِ التسهيلاتِ. أجبْ عنِ الأَسْئَلَةِ الآتيةِ:

١- ما مجموعُ الأقساطِ التي تدفعُها إِسراءُ شهرياً؟

مجموعُ الأقساطِ التي تدفعُها إِسراءُ شهرياً هو (٢٧٠) ديناراً.

٢- كيف استطاعتِ إِسراءُ الحصولَ على قرضٍ مِنْ شركةِ التسهيلاتِ الماليةِ؟

استطاعتِ إِسراءُ الحصولَ على قرضٍ مِنْ شركةِ التسهيلاتِ الماليةِ بعدَ أَنْ كفلتها صديقُها أَمَلُ.

٣- هل يُمكن لإسراء التخلُّف عن دفع القسطِ الشهريِّ لقرضِ البنك؟ لماذا؟

لا، لا يُمكن لإسراء التخلُّف عن دفع القسطِ الشهريِّ لقرضِ البنك؛ لأنَّ حسابَ راتبها هو في البنك؛ ما يجعلُ النظامَ البنكيَّ يخصمُ قيمةَ القسطِ الشهريِّ وقتَ استحقاقه من راتبها مباشرةً. فسياسةُ البنوكُ تعملُ على حجزِ قيمةِ القسطِ الشهريِّ من الراتب؛ لكيلا يستطيعَ الشخصُ سحبَ كاملِ راتبه، فيسحبُ فقط ما تبقى من الراتبِ بعدَ اقتطاعِ قيمةِ القسطِ، وبذلك يضمنُ البنكُ حقَّه في استردادِ قيمةِ القرضِ.

ولكن، في حالِ تمكَّنتِ إسراءُ من تغييرِ مكانِ عملها، وطلبتِ فتحَ حسابِ بنكيٍّ آخر، فإنها ستتمكَّن -في هذه الحالة فقط- من التخلُّف عن دفعِ قسطِ البنكِ المانحِ القرضَ؛ لأنَّ راتبها يكونُ قد تحوَّلَ إلى بنكِ آخرِ بناءً على عملها الجديد، غيرَ أنَّ عدمَ دفعِ إسراءِ أقساطِ القرضِ الشهريةِ سيُعرضُها للمساءلةِ القانونيةِ.

٤- كيف تمكَّنتِ إسراءُ من الامتناعِ عن دفعِ القسطِ الشهريِّ لقرضِ شركةِ التسهيلات؟

تمكَّنتِ إسراءُ من الامتناعِ عن دفعِ القسطِ الشهريِّ لقرضِ شركةِ التسهيلات؛ بإيداعِ راتبها في حسابِ بنكيٍّ لا يحقُّ لأحدٍ غيرها أن يصلَ إليه، وبعدمِ منحِها شركةَ التسهيلاتِ حقَّ الوصولِ إلى راتبها في البنكِ.

٥- هل يُمكنُ لشركةِ التسهيلاتِ اقتطاعَ قيمةِ القسطِ الشهريِّ من راتبِ أمل؟ لماذا؟

نعم، يُمكنُ لشركةِ التسهيلاتِ اقتطاعَ قيمةِ القسطِ الشهريِّ من راتبِ أمل؛ لأنها أتاحتَ لهمُ إمكانيةَ الوصولِ إلى راتبها بكفالتها إسراءً؛ إذ ينصُّ عقدُ الكفالةِ على أنه في حالِ قصرتِ إسراءُ عن دفعِ الأقساطِ، وتعدَّرتِ الوصولَ إليها أو إلى راتبها، فإنَّ شركةَ التسهيلاتِ تستطيعُ مطالبةَ أملَ بأداءِ قيمةِ القسطِ، واقتطاعه مباشرةً من راتبها بموجبِ العقدِ الموقَّعِ بينها وبينَ أمل.

٦- بمَ تنصحُ أيَّ شخصٍ لكيلا يتعرَّضَ لما أصابَ أمل؟

إنَّ عدمَ الوعيِ بخطرِ الكفالةِ، وما يَنجمُ عنها منَ مشكلاتٍ كبيرةٍ، قد يضرُّ بالكفيلِ، أو يُعرِّضُهُ للمساءلةِ القانونيةِ، أو الحبسِ، والمنعِ منَ السفرِ، والحجزِ على الممتلكاتِ، بعدَ عجزِ المدينِ (المُقترضِ) عنَ دفعِ أقساطِ قرضِهِ، علماً أنَّ كثيراً منَ الأشخاصِ يكفلونَ الأصدقاءَ والأقاربَ بدافعِ الحياءِ والخجلِ، منَ دونِ وعيٍ وإدراكٍ لتبعاتِ ذلكِ.

في ما يأتي بعضُ الإرشاداتِ والنصائحِ التي تُجنَّبُ الشخصَ الوقوعَ في شَرِكِ الكفالةِ:

- أ- التأمُّنِ والرويةُ والتفكيرُ ملياً قبلَ اتخاذِ قرارِ بكفالةِ أحدِ الأشخاصِ.
- ب- استشارةُ ذوي الاختصاصِ منَ العاملينِ في البنوكِ، أو المحامينِ، قبلَ اتخاذِ قرارِ بكفالةِ الراغبِ في الاقتراضِ.
- ج- عدمُ كفالةِ أيِّ شخصٍ غيرِ موثوقٍ بهِ، واقتصارُ ذلكِ على الأشخاصِ المُقربينِ الموثوقينِ فقط.
- د- التحققُ منَ قدرةِ المُقترضِ على الالتزامِ بتسديدِ القرضِ، والوفاءِ بدينِهِ.
- هـ- تجنُّبُ كفالةِ أيِّ شخصٍ في حالِ كُنْتَ مُتأكِّداً أنَّكَ غيرُ قادرٍ على الدفعِ عندَ تقصيرِ مَنْ كفلتَهُ في تسديدِ القرضِ.
- و- عدمُ كفالةِ الآخرينِ إذا كانَ لدى الكفيلِ قرضٌ، أو دينٌ مُعيَّنٌ.
- ز- التحققُ عندَ توقيعِ العقدِ منَ عدمِ وجودِ أيِّ خاناتٍ فارغةٍ.
- ح- طلبُ نسخةٍ مُصدَّقةٍ عنِ العقودِ والمستنداتِ الخاصةِ بقرضِ الشخصِ المُقترضِ

ورقةُ العملِ (٤-٤): الممارساتُ غيرُ المسؤولةِ في الكفالاتِ.

نشاط بيتي:

ابحث في شبكة الإنترنت أو في أي مصادر أخرى عن نماذج للكفالة، مُحدِّدًا طبيعتها، ثم شارك معلمك وزملاءك في ما تتوصَّل إليه.



١- وضح المقصود بمفهوم الكفالة.

الكفالة: نوعٌ من الضمانات يتعهدُ بموجبه أحدُ الأشخاص (الكفيل) بتنفيذ التزامات المُقترض (المكفول) للبنك في حال لم يستطع الوفاء بها عند حلول موعد الاستحقاق.

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

أ- أرادت سامية أن تكفل زميلتها سوسن، علماً أن سامية لديها قرضٌ بنكيٌّ.

أنصح سامية أن تتحقق من قدرة سوسن على الالتزام بأداء أقساط القرض، والوفاء بالدين.

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

أنصح هادي ألا يكفل زميله مازناً؛ لأنه شخصٌ غير موثوق فيه، ولا يعلم عنه شيئاً، وأن يقصُر أمر الكفالة على الأشخاص المُقربين الموثوق فيهم فقط.

ج- أرادت مريم أن تكفل صديقتها ليلى، علماً أن مريم ليس لها أي مصدرٍ للدخل.

أنصح مريم ألا تكفل صديقتها ليلى إذا كانت غير مُتأكدة من قدرتها على دفع الأقساط في حال قصرت ليلى عن الدفع.

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

أنصح حازماً أن يتحقق من عدم وجود أي خانات فارغة عند توقيع العقد.

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

الحالات التي تصبح فيها الكفالة خطراً على الكفيل نفسه، هي:

أ- انقطاع مصدر الدخل: عند توقُّف مصدر الدخل للمقترض، وعجزه عن الالتزام بدفع

قيمة الأقساط المستحقة بسبب استقالته، أو فصله من العمل، فإن مجموعة من الأقساط

المستحقة تتراكم على المُقترض؛ ما يضطرُّ البنك إلى خصم قيمتها من الكفيل.

ب- وفاة المُقترض: في حال وفاة المُقترض، ورفض الورثة الالتزام بشروط عقد القرض، فإنَّ البنك يُطالب الكفيل بدفع قيمة الأقساط.

ج- النصب والاحتيال: يُخطط بعض المُقترضين للنصب والاحتيال على الكفيل، أو الجهة التي قدّمت القرض؛ إذ يعمل المُقترض على إقناع أحد الأشخاص بكفالة قرضه من المصرف، أو من مؤسسة الإقراض. وعند إتمام الإجراءات اللازمة يحصل المُقترض على مبلغ القرض كاملاً من دون أن يدفع أي قسط؛ ما يضطرُّ الكفيل إلى أداء جميع الأقساط المستحقة على المُقترض.

١) أداة التقييم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفاعلية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يعبر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

٢) أداة التقييم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقييم: الملاحظة.

أداة التقييم: سلم تقدير.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعرف مفهوم الكفالة المالية.				
٢	يحدد الممارسات غير المسؤولة عند استخدام الكفالات.				

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

أ- التفكير في الأسباب التي جعلت الشخص مديناً، حتى يتمكن من تغيير العادات والأحوال التي دفعته إلى الاستدانة، واتخاذ الخطوات اللازمة لمنع تكرار الاستدانة والاقتراض.

ب- تجنب المزيد من الديون، والتركيز على تسديد الديون الحالية، وعدم اللجوء إلى الاستدانة أو الاقتراض من جهات أخرى لأداء الدين الحالي.

ج- إعداد موازنة شخصية، والالتزام بها؛ لتحديد الوضع المالي الحالي بتتبع الدخل والنفقات هو أمر ضروري للتخلص من الدين خلال مدة زمنية قصيرة. ولا شك في أن دراسة النفقات وترشيدها قدر المستطاع يسهم في معرفة المال المتبقي من الدخل، وكيفية الإفادة منه في أداء الدين.

د- التخلص من أحد الديون؛ بزيادة الدفعة الشهرية الخاصة به، وتخصيص دفعات أقل للديون الأخرى، ثم تكرار العملية لدين آخر، وهكذا.

هـ- البحث عن مصادر دخل أخرى؛ إذ يتعين على الشخص المثقل بالديون أن يبحث عن مصادر أخرى للدخل مثل العمل الإضافي؛ لتحسين وضعه المالي، وأداء الدين المتراكم عليه، والتخلص منه تدريجياً.

و- عمل خطة لترشيد الاستهلاك، وتقليل الإنفاق على الكماليات، وإعداد موازنة مالية للضروريات فقط.

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

تجنب الإغراق في الدين:

أراد المثني شراء سيارة عن طريق الاقتراض من البنك، علماً أنه يدفع قسطاً شهرياً لمحل تجاري. وبعد أن درس الموضوع جيداً، وضع موازنة تبين دخله ونفقاته، فعدل عن فكرة الاقتراض من البنك حتى ينتهي من دفع جميع الأقساط الشهرية المتبقية. ولكي يتخلص منها سريعاً؛ فقد زاد قيمة القسط الشهري الحالي.

التخلص من الإغراق في الدين:

أراد إسماعيل شراء بيت عن طريق الاقتراض من البنك، علماً أنه يدفع قسطاً شهرياً لسيارة. وبعد أن درس الموضوع جيداً، قرّر اللجوء إلى الاقتراض مرة أخرى؛ لأنه المنفذ الوحيد الذي

يتيحُ له شراءَ بيتٍ يسكنُ فيه بدلاً من الاستئجار. وبعدَ مرورِ سنة، أثقلتِ الديونُ كاهلهُ، فقررَ عملَ موازنةٍ شخصية، والتفكيرَ في حلولٍ تناسبه لِيتمكّنَ من تخفيفِ عبءِ الدين، فباعَ السيارةَ، ودفعَ بقيةَ أقساطها إلى البنك، فبقيَ لديه قسطٌ واحدٌ فقط، هو القسطُ الشهريُّ للقرضِ البنكيِّ الخاصِّ بالبيت.

٣- توجدُ حالاتٌ عدّةٌ تصفُ تحريرَ الشيكِ من دونِ رصيدٍ، اذكرها مع إعطاءِ مثالٍ توضيحيٍّ على كلِّ حالة.

أ- انعدامُ الرصيدِ: تحريرُ وجدانٍ شيكاً لأميرة، قيمتهُ (٣٠٠) دينار، علماً أن حسابها البنكيُّ فارغٌ.

ب- عدمُ كفايةِ الرصيدِ: تحريرُ تامرٍ شيكاً لإياد، علماً أن المبلغَ المدوّنَ في الشيكِ هو (٥٠٠) دينار، والرصيدُ المتوافرُ في حسابِ تامرٍ هو (٢٠٠) دينار فقط.

ج- عدمُ قابليةِ الشيكِ للسحبِ: تحريرُ تمارا شيكاً لشيما، قيمتهُ (٦٠٠) دينار، علماً أن رصيدهُ تمارا البنكيُّ تحتَ الحراسةِ بسببِ الحجزِ عليه؛ نتيجةً تقصيرِ تمارا عن تسديدِ بعضِ الأقساطِ للبنك.

د- سحبُ الرصيدِ كُلِّه، أو سحبُ جزءٍ منه: تحريرُ تيسيرٍ شيكاً لفراس، قيمتهُ (١٥٠٠) دينار، علماً أن رصيدهُ تيسيرٍ في البنكِ هو (٢٠٠٠) دينار، إلا أن تيسيراً سحبَ مبلغَ (١٠٠٠) دينارٍ من الرصيدِ قبلَ صرفِ الشيكِ.

هـ- الأمرُ بعدمِ الدفعِ: تحريرُ لميسَ شيكاً لها، قيمتهُ (٢٠٠٠) دينار، علماً أن رصيدها في البنكِ هو (٤٠٠٠) دينار، إلا أن لميسَ أبلغتِ البنكَ بعدمِ صرفِ أيِّ شيكٍ لها.

٤- برأيك، ما النصيحةُ التي تُسديها إلى كلِّ شخصٍ في الحالتين الآتيتين:

أ- يعملُ باسلُ براتبٍ شهريٍّ قدره (٨٠٠) دينار، ويدفعُ قسطاً إلى البنكِ قدره (٢٠٠) دينارٍ شهرياً. وقد قرّرَ أن يشتريَ بالأقساطِ غسالةً حديثةً ثمنها (٦٠٠) دينار، بحيثُ يدفعُ كلَّ شهرٍ قسطاً قدره (١٠٠) دينار.

لا أنصحُ باسلاً أن يزيدَ أقساطه الشهرية، فيزيدَ حجمَ الدين؛ لأن ذلك سيثقلُ كاهلهُ، ويؤدي إلى إغراقه في الدين. والإجراءُ الصحيحُ هو أن يعملَ موازنةً شخصيةً تساعدُه على توفيرِ جزءٍ معيّنٍ من المالِ. وبعدَ توفيرِ ثمنِ الغسالةِ كاملاً، يمكنهُ شراءَها

ب- تعملُ سهادُ براتبٍ شهريٍّ قدرُهُ (٤٥٠) دينارًا، وتدفعُ قسطًا إلى البنك قدرُهُ (١٠٠) دينار. أرادتُ سهادُ أن تذهبَ في رحلةٍ معَ صديقاتِها إلى إحدى الدولِ العربية. ولأنَّ تكاليفَ الرحلةِ تبلغُ (١٥٠٠) دينار؛ فقدَ فكَّرتُ أن تستدينَ هذا المبلغَ من إحدى صديقاتِها، على أن تُسدِّدهُ في صورةِ أقساطٍ شهريةٍ، قيمةُ كلِّ منها (١٠٠) دينار.

لا أنصحُ سهادَ أن تستدينَ من صديقاتِها، ولا أنصحها بالاقتراضِ إلا عندَ الضرورة. والإجراءُ الصحيحُ هو أن تعملَ موازنةً شخصيةً لدخلِها ونفقاتِها؛ لكي تتمكنَ من ادخارِ جزءٍ من راتبِها حتى يكتملَ المبلغُ اللازمُ للسفرِ.

ه- تأملُ نموذجَ الكمبيالةِ الآتي، ثمَّ أجبْ عما يليه من أسئلة:

كمبيالةٌ

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

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

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

أ- حدِّدِ البياناتِ الآتيةَ وفقًا لما وردَ في الكمبيالةِ:

- تاريخُ الإنشاء: ٢٠١٨/٦/٦ م.
- تاريخُ الاستحقاق: ٢٠١٨/٧/٧ م.
- اسمُ الساحب: فؤاد محمد.
- اسمُ المسحوبِ عليه: شركةُ الفيصلِ لقطعِ غيارِ السياراتِ.

- اسمُ المستفيد: هديل عمار.
- مكانُ الإنشاء: الزرقاء.
- مكانُ الوفاء: عمان (محلُّ الربيع).
- مبلغُ الوفاء: (١٥٠٠) دينار، و(٧٥٠) فلسًا.

ب- ما الخلل الذي وردَ في الكمبيالة؟

الخلل الذي وردَ في الكمبيالة هو عدمُ مطابقةِ المبلغِ المدوّنِ بالأرقامِ للمبلغِ المدوّنِ بالأحرفِ.

ج- كيف سيتمُّ التعاملُ معَ هذا الخللِ عندَ موعدِ الاستحقاقِ؟

سيتمُّ التعاملُ معَ هذا الخللِ عندَ موعدِ الاستحقاقِ باعتمادِ المبلغِ المدوّنِ بالأحرفِ (ألفٍ وسبعمئةٍ دينارٍ وخمسمئةٍ وسبعينَ فلسًا).

٦- ما الفرقُ بينَ الوكيلِ والموكّلِ؟ اذكرْ مثالًا يوضّحُ الفرقَ بينهما.

الوكيلُ: الشخصُ المفوضُ والمخوّلُ قانونيًا بإتمامِ عملٍ أو أعمالٍ عدّة.

الموكّلُ: الشخصُ الذي فوضَ آخرَ قانونيًا لإتمامِ عملٍ أو أعمالٍ عدّة.

مثال:

وكّلَ عبدالرحمنُ مصعبًا ببيعِ سيارتهِ.

الموكّلُ هو عبدالرحمنُ؛ لأنّه صاحبُ السيارةِ الذي فوضَ إلى مصعبٍ أمرَ بيعِها.

الوكيلُ هو مصعبُ الذي سيتولّى بيعَ سيارةِ عبدالرحمنِ؛ إذ إنّهُ المفوضُ بأداءِ الفعلِ؛ أي بيعِ السيارةِ.

٧- برأيك، أيُّهما أفضلُ: الوكالةُ الخاصةُ أمِ الوكالةُ العامةُ؟ وضّحْ إجابتك.

الوكالةُ العامةُ تمنحُ الوكيلَ حريةَ التصرفِ في ممتلكاتِ الموكّلِ، أو أداءَ جميعِ الأعمالِ التي

يقومُ بها الموكّلُ. أمّا الوكالةُ الخاصةُ فتمنحُ الوكيلَ بعضَ الصلاحياتِ للتصرفِ في ممتلكاتِ

الموكّلِ الموضحةِ في الوكالةِ فقط، أو أداءَ بعضِ الأعمالِ المحددةِ التي يطلبها الموكّلُ؛ لذا يُفضّلُ

دائمًا اعتمادُ الوكالةِ الخاصةِ في هذا الشأنِ..

المصادر والمراجع

- الاتحاد الأردني لشركات التأمين www.jif.jo
- بسام 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 والعمليات 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 وعمليات البنوك، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٥م.

- عيد أبو بكر ووليد السيّفو، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوريّ العلميّة للنشر والتّوزيع، عمّان، ٢٠٠٩م.
- فايز النّجار وعبدستار 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.
- مؤسّسة نهر الأردن، البرنامج التّديبيّ: (توظيف المحفظة الإلكترونيّة وخدماتها)، عمّان، ٢٠١٧م.
- الموقع الإلكترونيّ للبنك المركزيّ الأردنيّ www.cbj.gov.jo
- الموقع الإلكترونيّ للشّركة المشغّلة لنظام إي فواتيركم.
- الموقع الإلكترونيّ لإحدى الشّركات المشغّلة لخدمات الدّفع من خلال الهاتف النّقّال.
- هاني محمد أمين الإدريسيّ، الوجيز في الأوراق التّجاريّة (الكمبيالة- السّند لأمر- الشّيك)، دار النهضة العربيّة للنشر والتّوزيع، ط١، ٢٠١٠م.

تَعْمِدُ بِحَمْدِ اللَّهِ

