

أوراق حبل / التقافة (المقالة)  
٢٢ سر ٢٢٢ ع ٢٢٢ / ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢

الصفحة التاسعة  
٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢

المعلمة مؤيد سائبا (العدد ٢٢٢)  
٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢ ٢٢٢

## المحتويات

- 2 ..... المحتويات
- 3 ..... الوحدة الأولى/ الدرس الأول مفهوم القيمة مقابل النقود
- 5 ..... الوحدة الأولى/ الدرس الثاني المستهلك الرشيد
- 7 ..... الوحدة الأولى/ الدرس الثالث التخطيط واتخاذ قرارات الشراء
- 9 ..... الوحدة الأولى/ الدرس الرابع العرض والطلب وتحديد الأسعار
- 11 ..... حل أسئلة الوحدة الأولى ص 47
- 13 ..... الوحدة الثانية / الدرس الأول: الإقراض والاقتراض
- 15 ..... الوحدة الثانية / الدرس الثاني: أهمية الإقراض والاقتراض
- 16 ..... الوحدة الثانية / الدرس الثالث: حجم الاقتراض المناسب
- 17 ..... الوحدة الثانية / الدرس الرابع: التمويل ومؤسساتها
- 19 ..... الوحدة الثانية / الدرس الخامس: مزايا الاقتراض

كذلك الفخريا همم الرجالي \*\*\* \*\* تعالي وانظري كيف التعالي

## الوحدة الأولى / الدرس الأول مفهوم القيمة مقابل النقود

السؤال الأول: ما هو المقصود بكل مما يلي

- القيمة هي المنفعة الحقيقية التي تحصل عليها عندما تمتلك شيئا معيناً
- السعر هو الثمن النقدي الذي تدفعه لقاء امتلاك شيء ما.
- الدخل هو مبلغ من النقود يحصل عليه الشخص من مزاولة عمل ما، سواء كان وظيفة أو حرفه أو مشروعاً يمتلكه.
- القوة الشرائية مقدار السلع والخدمات التي يستطيع الشخص أن يحصل عليها مقابل دخله.
- القيمة مقابل النقود: الإفادة من القيمة الكاملة والمنافع الحقيقية لكل مبلغ من النقود أنفق على شراء سلعه أو خدمه والحصول على أكبر قيمه وأفضل الناتج من استثمار الموارد المتوفرة.

## السؤال الثاني وضع العلاقة بين الدخل والقوة الشرائية

ان الدخل مقدار ما يحصل عليه الشخص من النقود، اما القوة الشرائية فمقدار السلع والخدمات التي يحصل عليها الفرد من دخله.

## كلما ارتفعت الاسعار انخفضت القوة الشرائية ويعباره بسيطة دينار الامين لا يساوي دينار اليوم.

السؤال الثالث اذكر اسباب اختلاف القيمة مقابل النقد المدفوع

- تسرع المشتري في شراء سلعه او خدمه قبل التحقق من جودتها.
- الغش في تصنيع المنتج.
- ضعف ثقافه المشتري الاستهلاكية.
- اختلاف وسائل قياس من شخص الى اخر.
- الاحتكار اي ان المنتج موجود لدى شركه واحده مما يؤدي الى تحكمها بالأسعار.

السؤال الرابع علل قيمه السلعة لم تعد ترتبط بجودتها

ان قدره الصانع على تحويلها الى ثقافة عن طريق اقتناعك أنها ستضيف شيئاً جديداً مهماً الى طريقة رؤيتك لذاتك أو رؤية الآخرين لك وانطباعهم عنك.

السؤال الخامس:

ما الهدف من مقارنة القمة بالنقود؟

١- إن المقارنة تعد معيار للحكم على إمكانية تحقيق وضع مثالي للإنفاق بحيث يمكن

الحصول على القمة الكاملة لكل دينار يصرف.

٢- أن نكون مستهلكين واعين وحذرين من إنفاق مبالغ على سلع تحقق منافع أقل من

السعر المدفوع.

٣- تساعد على توفر النقود لسد حاجات أخرى، فالنقود نعمة من الله يجب الحفاظ عليها

وأنفاقها بالشكل الصحيح

الخصف التاسع - الإنفاق المبرارة

المعلم مؤيد سائما العبد الربان

## الوحدة الأولى/ الدرس الثاني المستهلك الرشيد

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما

يلي ترشيد الاستهلاك هو عملية تشمل حسن استغلال الموارد المتوفرة وعدم الاسراف في استخدامها وتقليل الفاقد منها قدر الامكان. الشراء العاطفي هو الشراء الذي يكون بدافع الرغبة المحضة من دون دراسة مدى الحاجة الى هذا المنتج ومناسبه السعر للمنفعة المتحققة .

السلع البديلة هي السلع التي يمكن استخدامها بدلا من السلع الأصلية التي تفي بالغرض.

السؤال الثاني اذكر مثلا لكل مما يلي:

الزيت - الثياب - الثقافة - المراكب

موارد مالمية: الدخل.

موارد سلعية: سيارة.

موارد طبيعي: ماء.

المدفوع الكهربائي او مدفاه الغاز ومكيف الهواء - العبد - سربا

السلع البديلة: المدفوع الكهربائي او مدفاه الغاز ومكيف الهواء

سؤال الثالث: اذكر اهم الاهداف التي تحققها نشر الثقافة الاستهلاكية بين الافراد؟

توعيه المستهلك بحقوقه وواجباته.

تزويد المستهلك بالمعلومات الأساسية عن السلع والخدمات.

توعية المستهلك بطرائق غش السلع واساليب تقليدها.

حماية المستهلك من الاعلانات المضللة.

تكوين العادات والاتجاهات والقيم الحميدة.

اكساب المستهلك عادات التوجه نحو السلع البديلة.

اعداد افراد على قدر عالي من الوعي والفهم والمسؤولية بحيث يستطيع التخطيط للاستهلاك واتباع أفضل الطرق في البيع والشراء.

السؤال الرابع اذكر صفات المستهلك الرشيد جمع أكبر قدر من المعلومات قبل اتخاذ قرار الشراء.

تجنب الشراء العاطفي.

شراء ما يلزم من دون اسراف.

عدم التردد في قراره تقييم قرار الشراء بعد كل تجربه شراء. التوجه نحو السلع البديلة في حال ارتفاع الاسعار.

الانتفاع بالسلعة اقصى ما يمكن.

مقارنة السلع والخدمات وتمييز الجيد منها.

الاهتمام بالسلع نفسها أكثر من الاهتمام بمكان بيعها او عرضها.

اغتنام مواسم للتزيينات والمنافسة بين البائعين.  
الموازنة بين القيمة والنقود.

تمييز السلع الجيدة من الرديئة.

البيع الجيد هو الذي يربط بين البائع والمشتري  
البيع الجيد هو الذي يربط بين البائع والمشتري

## الوحدة الأولى / الدرس الثالث التخطيط واتخاذ قرارات الشراء

السؤال الأول: علل

لعمليتي التخطيط واتخاذ القرار أهمية كبيرة في حياتنا.

لأنهما تحددان آفاق مستقبلية في حياتنا، وترسمان كيفية الاستعداد للمتغيرات والأحداث الطارئة.

يمتاز سلوك المستهلك بالتغير المستمر والتباين تجاه السلعة الواحدة.

لأنه يتأثر بالعديد من العوامل (الاجتماعية، الاقتصادية، البيئية)

السؤال الثاني: عرف ما يلي

السلوك الاستهلاكي: التصرفات والأفعال المباشرة التي تصدر عن الأفراد عند الرغبة في امتلاك سلعة أو خدمة معينة

السؤال الثالث: بين السبب الرئيس لنشوء المخاطر التي قد يتحملها المستهلك، مع عدد هذه المخاطر  
سبب الرئيس: عدم كفاية خبراته الفنية، قلة معرفته بالسلع المشتراة.

تصنف المخاطر إلى أربعة أنواع، وهي

مخاطر خوف المستهلك من الأضرار الصحية التي قد تنجم عن سوء مكونات السلعة.  
مخاطر مالية وذلك لعدم تناسب الإشباع اللازم للحاجة مع ما يتم دفعه من النقود.

مخاطر اجتماعية وتظهر حين يقرر المستهلك شراء سلعة أو خدمة تكون مخالفة للعادات والتقاليد.

مخاطر خسارة الوقت والجهد.

السؤال الرابع: ما هي مراحل عملية الشراء؟

السؤال الخامس: ما هي دوافع المستهلك

دوافع أولية: الشراء دون النظر إلى العلامات التجارية أو الأنواع.

دوافع انتقائه: شراء السلعة بدافع العلامة التجارية أو اسم السلعة.

دوافع التعامل: الشراء من محل أو سوق معين.

السؤال السادس: ما هي المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء؟

مقدار النقود المخصصة للشراء.

نوعية السلعة أو الخدمة المراد شراؤها.

كمية السلعة أو الخدمة المراد شراؤها.

تحديد أماكن الشراء

السؤال السابع: ما هي المعايير التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء؟

طريقة الدفع المشتريات (بطاقة، نقد، قروض، آجلة).

إجراءات التخزين

تقييم ما بعد الشراء (تقييم السلعة تبعاً للملائمة الفرد وأسلوب حياته).  
السؤال الثامن: ما هي المعايير التي يجب مراعاتها عند قرار الشراء؟

الحاجة والرغبة للشراء السلعة أو الخدمة.

توفر النقود اللازمة للشراء  
توافر بدائل السلع التي توجد في السوق، والتي تفي بالحاجة.

السؤال التاسع: ما هي الأسباب التي تؤثر في قرار الشراء؟

1- الجودة. 2- السعر. 3- العلامة التجارية. 4- الغلاف والعبوة. 5- الإعلان والترويج. 6- ثقافة المستهلك .

السؤال العاشر: ما هي أنواع قرارات الشراء؟ مع التوضيح وذكر أمثلة؟

قرارات الشراء المعقدة: (القرارات التي تتعلق بالسلع المعمرة غالية الثمن وتستخدم لفترات طويلة ولا تتصف بالتكرار). مثل (الأثاث، السيارة، المنزل).

قرارات الشراء محدودة: (القرارات المتوسطة بين المعقدة والروتينية) مثل (الملابس، الهاتف، خدمات الإنترنت).

قرارات الشراء الروتينية: (وهي أسرع أنواع القرارات التي تقتصر على المشتريات اليومية وتكون للسلع الاستهلاكية) مثل (المواد التموينية).



## الوحدة الأولى / الدرس الرابع العرض والطلب وتحديد الأسعار

السؤال الأول: عرف المفاهيم الآتية

الطلب: الرغبة المعززة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة بسعر محدد في وقت معين.

العرض: رغبة وقدر المنتج في إنتاج كمية من إحدى السلع أو خدمة وعرضها للبيع بسعر محدد في وقت معين.

السوق: مجموعة من المشترين والبائعين الذين يرغبون في شراء سلعة ما أو بيعها.

السلعة المكملة: هي السلعة التي لا تتحقق منها المنفعة إلا بوجود طرفها معا، مثل الطابعة، الحبر.

السلعة البديلة: هي السلع التي يمكن استخدامها بدلا من السلع الأصلية، والتي تفي بالغرض. مثل المدفئة الكهربائية ومدفئة الغاز أو مكيف الهواء، العصائر الطبيعية و العصائر الغير طبيعية.

عناصر الإنتاج: هي مجموعة مدخلات الإنتاج (المواد الأولية، العمال، رأسمال، الإدارة).  
السؤال الثاني: اذكر العوامل التي تؤثر في العرض

أسعار المواد المستخدمة في الإنتاج.

التقدم التكنولوجي.  
أسعار السلع الأخرى والسلعة البديلة.

الضرائب والرسوم المفروضة على قطاع الإنتاج. المعونات المقدمة لقطاع الإنتاج.

توقعات المنتجين للأسعار مستقبلا.

السؤال الثالث: اذكر العوامل التي تؤثر في الطلب

مستوى دخل المستهلك.

أذواق المستهلكين.

تغير أسعار السلع البديلة والسلع المكملة.

توقعات المستهلك للأسعار مستقبلا.

موسمية بعض أنواع السلع.

عدد المستهلكين.

السؤال الرابع: وضح علاقة العرض بالطلب وكيفية تحديد الأسعار ؟

نظرية اقتصادية يشرح العلاقة بين كمية المعروض من ثروة أو سلعة ما وكمية الطلب عليها، ويشرح تأثير توفر منتج ما والطلب عليه على السعر في السوق، وبشكل مبسط فإن مبدأ هذه النظرية يقوم على أن العرض المنخفض والطلب الكبير يزيد سعر السلعة، فيما العكس العرض الكبير وقلة الطلب تؤدي لانخفاض سعر السلعة.

الطلب - العرض - التوازن

العرض - التوازن - الطلب

## حل أسئلة الوحدة الأولى ص 47

السؤال الأول: ضع إشارة ( ) أمام العبارة الصحيحة وإشارة (X) أمام العبارة الخاطئة فيما يأتي:

- ( ) يمثل السعر الثمن النقدي الذي تدفعه لقاء امتلاك شيء ما.
- (X) ثقافة المشتريين الاستهلاكية هي أحد أسباب اختلاف القيمة مقابل النقد المدفوع.
- ( ) السلعة البديلة هي سلعة يمكن استخدامها بدلا من السلع الأصلية.
- (X) يعد الشراء من متجر معين أحد دوافع سلوك المستهلك الانتقائية.
- ( ) تمر عملية الشراء بمراحل مختلفة.
- ( ) يمثل الرغبة المعززة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة بسعر محدد في وقت معين.
- (X) تعد موسمية بعض أنواع السلع من العوامل المؤثرة في العرض.



السؤال الثاني: عرف المصطلحات والمفاهيم الآتية

ترشيد الاستهلاك: هو عملية تشمل حسن استغلال الموارد المتوفرة، وعدم الإسراف في استخدامها، وتقليل الفاقد منها قدر الإمكان، سواء كانت مالية مثل (الدخل) أو سلعية مثل (السيارة)، أو طبيعية مثل (الماء).

الشراء العاطفي: هو الشراء الذي يكون بدافع الرغبة المحضة من دون دراسة مدى الحاجة للمنتج، ومناسبة السعر للمنفعة المتحققة.

الترشيد المنزلي: حسن استغلال الموارد المتوفرة، وعدم الإسراف في استخدامها، وتقليل الفاقد منها قدر الإمكان، كالترشيد في استهلاك موارد الطاقة كالماء والكهرباء، والترشيد في استهلاك الأدوية، والترشيد في استهلاك الغذاء.

قرارات الشراء المعقدة: (القرارات التي تتعلق بالسلع المعمرة غالية الثمن وتستخدم لفترات طويلة ولا تتصف بالتكرار). مثل (الأثاث، السيارة، المنزل).

السؤال الثالث: هات مثلا واحدا على كل مما يلي

السلعة البديلة: المدفئة الكهربائية ومدفئة الغاز.

الترشيد الغذائي: شراء الأطعمة والسلع بالجملة لأنها أوفر من شرائها بالتفرقة

الترشيد الاقتصادي: كالترشيد في استهلاك موارد الطاقة كالماء والكهرباء، وترشيد استهلاك الأدوية.

السلعة المكملة: الطابعة، الحبر.

السؤال الرابع: برأيك، هل يؤثر ضعف ثقافة المشتري الاستهلاكية في اختلاف القيمة مقابل النقد المدفوع؟

نعم يؤثر، وذلك يكون في حسن اختيار ما يجب شراؤه من السلع المتنوعة التي تحمل القيمة نفسها من نفس السلعة من مكان أو سلعة بديلة.

السؤال الخامس: اذكر أهم المعايير التي يجب مراعاتها قبل عملية الشراء وبعدها؟

المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء

مقدار النقود المخصصة للشراء.

نوعية السلعة أو الخدمة المراد شراؤها.

كمية السلعة أو الخدمة المراد شراؤها. **الخصم الثاني - الثقافة والمعرفة**  
تحديد أماكن الشراء

المعايير التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء

طريقة الدفع المشتريات (بطاقة، نقد، قروض آجلة). **الخصم الثالث - العذر والبرهان**  
إجراءات التخزين

تقييم ما بعد الشراء (تقييم السلعة تبعاً للملائمة الفرد وأسلوب حياته).

تم بحمد الله

## الوحدة الثانية / الدرس الأول: الإقراض والاقتراض

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

١- الإقراض: مبلغ من النقود يقدمه الجهاز المصرفي للأفراد والمؤسسات بهدف تمويل نشاط اقتصادي خلال مدة زمنية محددة وذلك بنسبة فائدة متفق عليها سلفاً.

٢- الاقتراض: أخذ مبلغ نقدي من إحدى المؤسسات شريطة التعهد بإعادته خلال مدة معينة ودفع فائدة عليه.

٣- الائتمان: الثقة التي يولمها البنك أو المؤسسة المالية لشخص ما؛ بأن يمنحه مبلغاً من النقود لاستخدامه في غرض محدد خلال مدة زمنية متفق عليها ضمن شروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه أو فائدة متفق عليها.

٤- السهم: هو نصيب أو حصة أو شيء يمثل ملكية في شركة ما ويشار إليه بحصة من رأس المال بالشركة.

السؤال الثاني: وضح أنواع القروض حسب الغرض.

١- القروض الاستهلاكية: هي قروض مخصصة للسلع الاستهلاكية مثل: شراء سيارة أو أثاث.

٢- القروض الإنتاجية: هي مبالغ مالية تخصص للقطاعات الاقتصادية ممثلة في قطاع الصناعة الذي يحتاج إلى (المواد الأولية والآلات) والقطاع الزراعي الذي يهدف إلى إشباع رغبات المزارعين في زيادة الإنتاج.

٣- القروض الاستثمارية: هي القروض التي تخصص لتمويل المشروعات الاستثمارية والتي تمنح لشركات الاستثمار لتمويل اكتتابها في أسهم جديدة أو بصورة قروض مستحقة عند الطلب وتمنح للأفراد الذين يرغبون تمويل جزء من مشترياتهم للأوراق المالية.

السؤال الثالث: علل العبارات التالية:

١- عدم رغبة بعض البنوك منح الموظفين قروضا استهلاكية.

لان قدرة الموظف على الدفع محكومة باستمراره في العمل بالمؤسسة وقد تتأثر هذه القدرة بانتهاء خدماته أو مرضه.

٢- البنوك تطلب سعر فائدة أعلى على القروض الاستهلاكية. لأنها تشمل على درجة أعلى من المخاطرة

السؤال الرابع:وضح أنواع القروض من حيث المدة.

١- قروض قصيرة الأجل: هي قروض تقدم للأفراد والشركات بهدف الإسهام في سد عجز السيولة أو الرغبة في اقتناء تجهيزات أو معدات أو استبدالها وتبلغ مدة سدادها سنة أو أقل.

٢- قروض متوسطة الأجل: هي قروض تقدم للأفراد والشركات وتبلغ مدة سدادها من سنة إلى خمسة سنوات.

٣- قروض طويلة الأجل: تبلغ مدة سدادها من خمسة سنوات إلى مدة متفق عليها مع العميل.

القروض - التصنيف  
القروض - التصنيف

القروض - التصنيف  
القروض - التصنيف

## الوحدة الثانية / الدرس الثاني: أهمية الإقراض والاقتراض

السؤال الأول:

ما المقصود بدوافع الاقتراض؟

هي الأسباب التي تدعو الفرد أو المؤسسة أو الحكومة إلى طلب النقود من البنوك والمؤسسات المالية.

السؤال الثاني: وضح أنواع دوافع الاقتراض.

١-دوافع شخصية: هي لجوء الفرد إلى اقتراض النقود للإنفاق على الحاجات استهلاكية خالية لا يستطيع توفيرها من مصادر دخله المتاحة مثل: شراء سيارة أو منزل أو للسفر أو التعلم

٢-دوافع تجارية: هي إنفاق المبالغ المقرضة على عمليات شراء السلع والخدمات وبيعها لتحقيق ربح.

٣-دوافع استثمارية: هي إنفاق المبالغ المقرضة على تأسيس المشروعات الاقتصادية والاستثمارية لغرض الإنتاج وتحقيق الربح.

٤-دوافع حكومية: هي لجوء الدولة إلى الاقتراض بوصفه مصدر أ من مصادر الإيرادات العامة لتوفير إيرادات يمكن إنفاقها على المشروعات الكبرى ودعم برامج التنمية الاقتصادية أو سد العجز في موازنتها ولاسيما إذا كانت النفقات أكبر من الإيرادات.

السؤال الثالث: اذكر فوائد الاقتراض للمجتمع والأفراد.

١- سد عجز المؤسسات المالية.

٢- زيادة عدد المشروعات؛ ما يؤدي إلى زيادة عدد السلع المقدمة.

٣- الاستفادة من استثمارات البنوك.

٤- تحسين مستوى حياة الأفراد اجتماعيا ودمجهم في الحياة الاجتماعية.

٥- الحد من انتشار الفقر.

٦- الحد من البطالة.

٧- العناية بالمجتمع وتلبية حاجاته الحياتية

## الوحدة الثانية / الدرس الثالث: حجم الاقتراض المناسب

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي:

- ١- نسبة التمويل: مقدار إسهام كل من المقترض والمقرض في توفير المال اللازم للغرض من الاقتراض.
- ٢- الضمانات: هي الضمانات المادية والمعنوية التي يطلبها المقرض من المقترض للتحقق من جديته ونيته في السداد.
- ٣- مدة التحصيل: هي مقدار الزمن الذي يحدده البائع للمشتري لتسديد قيمة مشترياته
- ٤- سعر الفائدة: هي نسبة الزيادة التي يستوفها المقرض من المقترض على مبلغ القرض الأصلي.

## السؤال الثاني: اذكر مثلاً على نسبة التمويل.

إذا كان ثمن السيارة التي يرغب المقترض في شرائها ١٠٠٠٠ دينار، فإن الجهة المقرضة تحدد القرض

بنسبة ٨٠% أي (٨٠٠٠ دينار) والباقي (٢٠٠٠ دينار) يجب يوفره المقترض.

السؤال الثالث: اذكر العوامل التي يعتمد عليها حجم الاقتراض.

- ١- تحديد السلعة وسعرها.
- ٢- تقدير مصدر السداد المتوفر لدى المقترض (الدخل).
- ٣- القدرة على السداد (من خلال طرح الالتزامات الأخرى من الدخل).
- ٤- شروط الجهة المقرضة وتعليماتها من حيث (نسبة التمويل، مدة السداد، سعر الفائدة أو العائد).
- ٥- تعرف الضمانات التي يتعين على المقترض تقديمها.
- ٦- التنبيه لأي التزامات قائمة على المقترض (قروض أخرى).



## الوحدة الثانية / الدرس الرابع: التمويل ومؤسساتها

السؤال الأول:

ما المقصود بعروض التمويل؟

رسالة أو منشور أو إعلان يصدر عن البنك أو المؤسسة المالية يبين شروط منح العملاء قروضاً أو شروط تقديم الخدمات المصرفية الأخرى.

السؤال الثاني:

وضح الأسس الرئيسية للمفاضلة والاختيار بين عروض التمويل.

١- مبلغ القرض (مبلغ التمويل): وهو المبلغ الذي يوافق البنك على منحه للعميل، حيث يتم اختيار البنك الذي يقدم المبلغ المطلوب.

٢- مدة السداد: هناك عدة أنواع للقروض من حيث المدة الزمنية التي تم دراستها سابقاً فيجب اختيار المدة التي تناسب قدرة الفرد

على السداد.

٣- سعر الفائدة: يختار العميل العروض التي يكون فيها الفائدة أقل ما يمكن من حيث.

٤- العمولات والمصرفيات المترتبة على الاقتراض.

أ- نسبة الفائدة: كلما كانت الفائدة أقل كان ذلك أفضل للعميل علماً أن البنك المركزي له دور كبير في التحكم بنسبة الفائدة.

ب- طريقة سدادها: أي تسديد مبلغ الفائدة من القسط أو بدياً المدة أو نهاية المدة.

ج- نوع الفائدة: ثابتة، متناقصة، متراكمة.

٥- شروط إتمام القرض: من حيث الضمانات والكفيل الشخصي وتحويل الراتب أو الرهن

٦- الامتيازات والخدمات المرفقة بالقرض: مثل البطاقات المصرفية المجانية والجوائز العينية

٧- الجهة التي تمنح القرض: هل هي تجارية أو إسلامية أم مؤسسة تمويلية أخرى.

السؤال الثالث: اذكر أنواع مؤسسات الإقراض.

١- مؤسسات التمويل البنكي مثل البنوك التجارية أو الإسلامية.

٢- مؤسسات التمويل غير البنكية: وهي التي توفر خدمة التمويل فقط، مثل:

(أ) المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية.

(ب) صندوق التنمية والتشغيل.

(ج) مؤسسة الإقراض الزراعي.  
(د) مؤسسة تنمية أموال الأيتام.

(هـ) صندوق إقراض المرأة.

## الوحدة الثانية / الدرس الخامس: مزايا الاقتراض

السؤال الأول: ما المقصود بكل مما يلي

- ١- الإفراط في الاقتراض: اقتراض الأموال من مصادر عدة في آن معاً واقتراض الأموال دون الحاجة الحقيقية لها.
  - ٢- الفائدة الثابتة: هي الزيادة التي تترتب على القرض والتي لا تتغير طوال مدة سداده.
  - ٣- الفائدة المتغيرة: هي الزيادة التي تترتب على القرض والتي تكون قابلة للتعديل خلال مدة سدادها إما بالزيادة أو النقصان.
- \*هناك عدة أنواع للفوائد وهي الثابتة والمتناقصة والمتراكمة
- ٤- تعليمات العدالة والشفافية: هي تعليمات أصدرها البنك المركزي عام ٢٠١٢ للمحافظة على مصالح المقترضين والمتعاملين مع البنوك من الأفراد.

## الصفحة الخامسة - الثقافة المالية

السؤال الثاني:

## المعلم مزايا الاقتراض

اذكر مزايا الاقتراض.

- ١- الوفاء بحاجة أساسية أو ثانوية للعائلة مثل: المسكن والسيارة والسفر وتكاليف التعليم.
- ٢- الادخار وتنمية المدخرات.
- ٣- الرقابة على أوجه الصرف والحد من الإسراف.
- ٤- دعم الأفكار الريادية وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة حتى الكبيرة منها.

السؤال الثالث:

اذكر النصائح التي يجب مراعاتها عند التعامل مع البنوك ومؤسسات التمويل.

- ١- اختيار البنك المناسب للتعامل معه (الموقع، مستوى جودة الخدمات)
- ٢- الاستفسار بدقة عن الفوائد والعمولات والمصروفات الخاصة بالتعاملات البنكية
- ٣- الالتزام بمواعيد السداد المحددة التي اتفق عليها مع البنك تجنباً لغرامات التأخير أو تراكم الأقساط
- ٤- تجنب الاقتراض الزائد على الحاجة (الإفراط في الاقتراض).

- ٥- وضع خطط ادخارية طويلة الأمد بديلاً عن الاقتراض.
- ٦- التواصل الدائم مع البنك وتحديث البيانات الشخصية ولاسيما الهاتف ومكان السكن.
- ٧- تجنب كثرة البطاقات ولاسيما الائتمانية منها.
- ٨- عدم الانسياق وراء إغراءات البنوك وعروض التمويل وشروطها الميسرة إلا لغرض المفاضلة بين العروض.
- ٩- مراعاة ألا تزيد نسبة الاقتطاع من الدخل (الراتب) على (٣٠ - ٤٠%) حتى يتمكن العميل من توفير حاجاته الأسرية الضرورية من باقي الدخل.
- ١٠- عدم الاقتراض لغرض المتاجرة بالأسهم على حساب دخل الأسرة أو موارد المؤسسة.
- ١١- المحافظة على بيانات العميل الشخصية المتعلقة بتعامله مع البنك ولاسيما كلمات المرور والأرقام السرية.

١٢- استخدام البطاقات المدفوعة مسبقاً بدلاً عن البطاقات الائتمانية.

**الخصم السابق - الائتمانية**

السؤال الرابع: اذكر مخاطر الاقتراض.

- ١- استسهال عملية الاقتراض والاعتقاد عليها.
- ٢- تعدد الالتزامات وتشعب أقساط القروض وعدم تناسبها مع الدخل.
- ٣- التوتر والقلق النفسي نتيجة التفكير الدائم بالدين والأقساط والفوائد.
- ٤- نشوب الخلافات الأسرية حين يتعذر تسديد الدين والوفاء بمتطلبات العائلة نتيجة تآكل الدخل.
- ٥- تعرض المقترض للمساءلة القانونية التي قد تصل حد بيع المنزل أو السيارة إذا أخفق في الوفاء بالتزاماته للجهات المقرضة.
- ٦- الإضرار بالدولة وتهديد سيادتها واستقلالية قرارها ولاسيما إذا كان حجم الاقتراض كبيراً ومبالغاً فيه؛ إذ يعد من مؤشرات الاقتصاد السلبي.
- ٧- زيادة كلف الإنتاج على المؤسسات والشركات والحد من تسويق منتجاتها.

كذلك فخرياً همم الرجالي \*\*\* \*\* تعالي وانظري كيف تعالي