



إدارة المناهج والكتب المدرسية

دليل المعلم الثقافة المالية الجزء الأول



الصف التاسع

٢٠١٧ هـ / ٤٣٨ م



المطابع
المركزية

دليل المعلم

الثقافة المالية

الجزء الأول

الصف التاسع



إدارة المناهج والكتب المدرسية

دليل المعلم الثقافة الماليّة

الجزء الأول الصف التاسع

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 استخدام هذا الدليل في مدارس المملكة الأردنية الهاشمية جميعها، بناءً على قرار مجلس التربية والتعليم رقم ٢٠١٧/٩٠، تاريخ ٢٠١٧/٣/٢٢، بدءاً من العام الدراسي ٢٠١٧/٢٠١٨م.

الحقوق جميعها محفوظة لوزارة التربية والتعليم

عمان - الأردن / ص.ب: ١٩٣٠

التحرير العلمي : فاطمة عريوة العبادي

منال عبد الله أبو السمـن

كامل إبراهيم أبو سالم

التحرير اللغوي : نضال أحمد موسى

الإنتـاج: د. عبدالرحمن سليمان أبو صعيـك

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية

٢٠١٧/٣/١٥٨٤

ISBN: 978-9957-84-786-9

الدرس	الموضوع	الصفحة
المقدمة		٤

الوحدة الأولى	القيمة مقابل النقود	
الأول	مفهوم القيمة مقابل النقود	٩
الثاني	المستهلك الرشيد	٢٢
الثالث	التخطيط واتخاذ قرارات الشراء	٣٠
الرابع	العرض والطلب وتحديد الأسعار	٤١

الوحدة الثانية	الإقراض والاقتراض	
الأول	مفهوما الإقراض والاقتراض	٥١
الثاني	أهمية الإقراض والاقتراض	٦٤
الثالث	حجم الاقتراض المناسب	٦٩
الرابع	التمويل ومؤسساته	٧٥
الخامس	مزايا الاقتراض والتعامل مع مؤسسات التمويل ومخاطره	٨١



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المقدمة

الحمدُ لله رب العالمين والصلاة والسلامُ على الرسولِ الأمينِ وعلى آلهِ وصحبهِ أجمعين:
أخي المعلم / أختي المعلمة
السلامُ عليكم ورحمةُ الله وبركاته، وبعد

نضعُ بينَ يديك (دليل المعلم) لكتابِ الثقافةِ الماليَّةِ للصفِ التاسعِ بطبعتهِ الأولى، أملين الاستفادة منه في إعدادِ الدروسِ وتنفيذها كأحدِ المصادرِ التي تساعدُ على تحقيقِ النتائجِ التعليميَّةِ المرجوةِ.

وعليه، فإنَّ هذا الدليلُ قد أُعدَّ بطريقةٍ تتسجمُ مع خطةِ التعليمِ للسعيِ إلى النهوضِ بالمعرفةِ الماليَّةِ وإدارةِ المالِ عندِ أبنائنا الطلبة، ولا شكَّ في أنَّ إدراجَ الثقافةِ الماليَّةِ في مناهجِ التعليمِ المدرسيِّ هيَّ الطريقةَ الأكثرَ كفاءةً وفعاليَّةً لتحقيقِ الوصولِ إلى الشبابِ وقطاعاتِ المجتمعِ المختلفةِ على نطاقٍ واسعٍ، بما يكفي لتحسينِ المفاهيمِ والعاداتِ الماليَّةِ للأجيالِ الحاليَّةِ والمستقبليَّةِ. ولما كانتِ مسؤوليَّةُ النظامِ التعليميِّ بالدرجةِ الأولى سدَّها الثغراتِ المعرفيةِ لدى الطلبةِ في المجالاتِ الثقافيَّةِ المختلفةِ، فإنَّه من الجديرِ بالذكرِ أنَّ كتابَ الثقافةِ الماليَّةِ الذي بينَ أيدينا راعى الفروقَ الفرديَّةَ للطلبةِ من خلالِ تنويعه الأنشطة والأمثلة بما يتلاءمُ مع قدراتهمِ المختلفةِ والإمكاناتِ المتوفرةِ في المدرسة، كما روعيتِ الجوانبُ المتعلقةُ بالتفكيرِ الإبداعيِّ واختيارِ الموضوعاتِ لتكونَ أقربَ إلى الواقعِ الحياتيِّ اليوميِّ للطلبة؛ ممَّا يحفزهم ويحثهم على العملِ التعاونيِّ.

ولعلَّ من الأسسِ المهمَّةِ التي بُنيَ عليها هذا الدليلُ أنَّه أحدُ الركائزِ لتحقيقِ المنهاجِ، إذ ينسجمُ وخطةِ التطويرِ التربويِّ المنبثقةِ من فلسفةِ التربيةِ والتعليمِ وأهدافِ تطويرِ التعليمِ نحوِ الاقتصادِ المعرفيِّ. ونحنُ إذْ نقدِّمُ إليك هذا الدليلَ لنأملَ أن يكونَ مرشداً ومورداً في تخطيطِ الدروسِ بما يتلاءمُ مع مستوياتِ

الطلبة، والبيئة المادية الصفية، وأهداف البحث. كما نأمل تحقيق التكامل بين النظرية والتطبيق؛ إذ ارتبط هذا الدليل بكتاب الطالب على نحو مباشر، كما ارتبط بالنتائج التعليمية واستراتيجيات التدريس والتقويم، إضافة إلى اهتمامه بتفعيل دور التكنولوجيا كأداة لتفعيل التعلم الإيجابي تخطيطاً وتنفيذاً وتقويماً.

ووضع هذا الدليل بهدف إرشادك وتوجيهك من خلال تقديم أمثلة واجتهادات لا نتوقع منك الوقوف عندها فحسب، بل أن تعدّها منطلقاً لتنمية خبراتك وإبراز قدراتك الإبداعية في وضع البدائل أو الأنشطة المتنوعة أو إضافة الجديد إلى المحتوى أو بناء أدوات تقويم بمعايير أخرى جديدة.

والله ولي التوفيق

الوحدَةُ الأولى

القيمةُ مقابلَ النقود



- ما علاقةُ القيمةِ بالسعرِ؟
- لماذا يرتبطُ العرضُ والطلبُ بألية تحديد الأسعارِ؟
- برأيك، لماذا يجبُ أن تكونَ مُستهلكًا رشيدًا؟

المقدمة:

تعرض هذه الوحدة لبعض مفاهيم النقد الاقتصادية، وأهمية إنفاقه وفق تخطيط مناسب يحقق أفضل منفعة منه؛ فالأسواق اليوم تحكمها قوى متعددة، أهمها قوة العرض والطلب على السلع والخدمات التي تتحكم في الأسعار، وهذا يتطلب من المستهلك أن يسلك سلوكًا عقلانيًا عند الإنفاق، ويختار الأوقات والأحوال المناسبة للشراء.

ومثلما هو معلوم، فإن منافع أي سلعة تتناقص بازدياد استهلاكها، وقد تتحول إلى منافع سلبية ضارة في حال المبالغة في استهلاكها.

لذا لا بد من امتلاكنا قدرًا من الوعي الاستهلاكي يتمثل في مقارنة القيمة مقابل النقود، والتنبه لضرورة أن نكون مستهلكين واعين وحذرين عند إنفاق مبالغ على سلع تحقق منافع أقل من السعر المدفوع، فبهذه الطريقة نستطيع ترشيد الاستهلاك، وتوفير النقد الذي يلزمنا للإنفاق على أشياء أخرى؛ فالنقد نعمة يجب الحفاظ عليها، وإنفاقه على نحو صحيح، من غير إسراف أو تبذير.

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

- تعريف مفهوم كل من القيمة، والسعر.
- تمييز مفهوم الدخل من مفهوم القوة الشرائية.
- تقدير أهمية السلوك الاستهلاكي الرشيد.
- تعريف صفات المستهلك الرشيد.
- تعريف علاقة العرض بالطلب.
- استنتاج آلية تحديد الأسعار.
- إدراك أهمية التخطيط قبل اتخاذ القرارات.
- تعريف العوامل المؤثرة في عملية الشراء.
- تحديد مراحل عملية الشراء.



الدرس الأول

مفهوم القيمة مقابل النقود

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

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

- تعريف مفهوم كلٍّ من القيمة والسعر.
- تمييز مفهوم الدخل من مفهوم القوة الشرائية.
- ذكر أمثلة على مقياس القيمة مقابل النقود.

المفاهيم والمصطلحات:

- الدخل.
- القوة الشرائية.
- القيمة.
- السعر.
- القيمة مقابل النقود.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- دراسة حالة.
- التدريس المباشر.
- لقاء الخبراء (جيكسو).
- العصف الذهني.

أولاً: القيمة والسعر.

تختلف النظرة إلى القيمة والسعر من شخص إلى آخر، ومن ثقافة إلى أخرى، محكومة بعوامل كثيرة متداخلة، وهي عوامل تختلف أيضاً باختلاف الظروف المحيطة بها. فما كان نادراً من السلع، أو منتجاً لعلامة تجارية عالمية، غلا ثمنه، ووصف بالثمين، غير أن القيمة ليست بالضرورة قابلة للقياس بمعياري الثمن؛ فحاجتك إلى معرفة الوقت باستخدام ساعة اليد تتحقق عند توافر الساعة فحسب، بغض النظر عن ثمنها.

مثال:

دخل خالد سوقاً للملابس والثياب، فلاحظ وجود إعلان لتنزيلات على أسعار قطع الملابس، وقرّر شراء معطف جلد، وكان سعره المعلن بعد التنزيلات ٣٥ ديناراً. بعد يومين، التقى بصديقه عصام، ولاحظ أنه يلبس معطفاً مشابهاً لمعطفه، فدفعه الفضول ليسأله عن سعره، وقد تفاجأ حين علم أنه اشتراه بمبلغ ٥٠ ديناراً.

يتبين مما سبق أن القيمة التي حصل عليها خالد وعصام هي نفسها، ولكن المقابل الذي دفعه خالد كان أقل مما دفعه عصام.



سنتعرف في هذا الدرس مفهوم القيمة ومفهوم السعر (المقابل النقدي) الذي ندفعه للحصول على قيمة الأشياء التي نشترها (المنفعة)؛ فقيمة السلعة لم تعد ترتبط بجودتها، وإنما بقدرتها صانعها على تحويلها إلى ثقافة، عن طريق إقناعك بأنها ستضيف شيئاً جديداً مهماً إلى طريقة رؤيتك لذاتك، أو رؤية الآخرين لك، وانطباعهم عنك. سنتعرف أيضاً أهمية مقارنة القيمة بالنقود، وأسباب اختلاف القيمة مقابل النقود.



القيمة والسعر.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف مفهوم كلٍّ من القيمة، والسعر.

الهدف:

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات ثنائية.
- اطلب إلى أحد الطالبين في كل مجموعة أن يذكر اسم أي شيء مادي يمتلكه (زجاجة عطر، حقيبة، معطف، ...)، أو اسم أي شيء آخر له قيمة (يُباع ويُشترى).
- اطلب إلى الطالب الثاني في كل مجموعة أن يقيم السلعة التي حددها زميله بسعر معين.
- اسأل الطلبة الذين استخدموا سلعة زجاجة العطر: كم كان السعر المحدد لزجاجة العطر؟ (تتعدّد الإجابات وتختلف).
- اكتب الإجابات على اللوح، ثم اسأل عن الحقيبة والمعطف بالطريقة نفسها.
- اكتب على اللوح الأسعار التي ذكرت لكل سلعة وفق الجدول الآتي:

السلعة	السعر الأول	السعر الثاني	السعر الثالث
زجاجة العطر			
الحقيبة			
المعطف			

- ناقش الطلبة في إجاباتهم لاستنتاج أن السعر يختلف باختلاف تقديرنا لقيمة الشيء، ومدى إشباعه لحاجتنا.
- اطلب إلى الطلبة إعادة تقييم السلع نفسها على افتراض أنها ذات علامات تجارية عالمية.



- أعدّ كتابة الجدول مرّةً أخرى، وشارك الطلبة في استنتاج أن المنفعة قد تكون أحياناً متساويةً بين سلعتين لهما القيمة نفسها، ولكن السعْر قد يفوق المنفعة المُتحقّقة (أي القيمة) تبعاً لمعايير عدّة، منها اسمُ العلامة التجارية.
- اعتماداً على النشاط السابق، شارك الطلبة في استنتاج تعريف كلٍّ من القيمة والسعْر.

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

السعْر: هو الثمن النقدي الذي تدفعه لقاء امتلاك شيء ما.

- يوجد فرق بين القيمة والسعْر، وفي كثير من الأحيان لا تتساوى قيمة الأشياء التي يشتريها الناس مع السعْر، أو الثمن الذي يدفعونه؛ إذ إنهم يشترون ما يعتقدون أنه أقل كلفةً، ويشبع حاجتهم في آن معاً.
- وضّح للطلبة الفرق بين الدخل والقوّة الشرائية:

يعدّ الدخل مؤشراً لقدرة الشخص الشرائية؛ أي قدرته على شراء كميات مختلفة من السلع والخدمات بأسعار معينة. أمّا القوّة الشرائية فتشير إلى مقدار السلع والخدمات التي يمكن للشخص أن يحصل عليها مقابل دخله. وعليه، فإن لهذا المفهوم علاقة بمستوى الأسعار العام؛ فكلما ارتفعت الأسعار انخفضت القوّة الشرائية. ومما يؤكد ذلك أن الإنسان قديماً كان يبتاع بدينار واحد أصنافاً عدّة من المواد التموينية، من مثل: السكّر، والشاي، والسمنّة، واللحم، أمّا الآن فالدينار لا يبتاع به سوى صنّف واحد؛ صغير، أو قليل.



الدخل:

هو مبلغ من النقود يحصل عليه الشخص من مزاولته عمل ما؛ سواء كان وظيفة، أو حرفة، أو مشروعاً يمتلكه.

ثانياً: مقارنة القيمة بالنقود.

تعرفنا سابقاً جملةً من المفاهيم، وعلاقة بعضها ببعض، وهي: القيمة، والسعر، والدخل، والقوة الشرائية، وسنتعرف الآن قرارات الشراء الحكيمة وأهميتها، وأسباب اختلاف القيمة.



قرار شراي حكيمة.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى استنتاج أهمية مقارنة القيمة بالنقود.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إليهم الاطلاع على دراسة الحالة شراء الملابس الآتية الموجودة في الكتاب المدرسي، الشكل (١-١)



أخذت سلمى من والدها ٣٠ ديناراً لشراء بعض الملابس، وكذا فعلت أختها ديمة. أمّا سلمى فعادت إلى المنزل وقد اشترت حذاءً، وبنطالاً، وكنزةً، وقميصاً. وبعد نصف ساعة، عادت ديمة وقد اشترت الملابس نفسها ما عدا الحذاء؛ لأنه لم يبق معها شيء من النقود التي أخذتها من والدها. ولما استطاعت سلمى أن تشتري جميع حاجاتها خلافاً لديمة، وكانت جودة الملابس التي اشترتها كل منهما هي نفسها، فقد طلب الوالد إلى ديمة تفسيراً لعدم قدرتها على استكمال شراء حاجاتها مثلما فعلت أختها سلمى.

الشكل (١-١): شراء الملابس.

برأيك، لماذا لم تتمكن ديمة من شراء جميع حاجاتها مثلما فعلت أختها سلمى؟ ما علاقة ذلك بمفهوم كل من القيمة والنقود؟

ماذا تستنتج من ذلك؟

- شارك الطلبة في استنتاج أن ديمة لم توفّق في الموازنة بين القيمة والنقود؛ ما جعلها تدفع نقداً أكثر من قيمة السلع. وعليه، فإنها لم تستطع شراء جميع حاجاتها مثل أختها سلمى، التي وازنت جيداً بين القيمة والنقود، فدفعت النقد المناسب للقيمة المناسبة، واتخذت بذلك قراراً شرائياً حكيماً.
- اسأل الطلبة: هل تتوقع أن إنفاق ديمة كان سيكون مثالياً وأفضل لو وازنت جيداً بين القيمة والنقود؟ ما الهدف من مقارنة القيمة بالنقود؟
- ناقش الطلبة في إجاباتهم لاستنتاج أن مقارنة القيمة بالنقود تهدف إلى قياس فاعلية قرار الشراء، وأنها تمثل معياراً للحكم على إمكانية تحقيق وضع مثالي للإنفاق، بحيث يمكن الحصول على القيمة الكاملة لكل دينار يُصرف، غير أنه يصعب دائماً قياس هذه القيمة؛ ما يجعلنا نحصل على قيمة أقل مقابل النقد المدفوع.



أسباب اختلاف القيمة.

النشاط (٢)

يهدف هذا النشاط إلى توضيح أسباب اختلاف القيمة مقابل النقود.

الهدف:

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات خماسية.
- سمّ المجموعات بالمجموعات الأمّ.
- وزّع على الطلبة في المجموعات الأمّ بطاقات الأرقام (١-٥).
- وجّه الطلبة الذين يحملون الرقم نفسه من كل مجموعة إلى تكوين مجموعة فرعية، بحيث تُسمّى هذه المجموعات الفرعية المجموعات الخبيرة، وفيها يُمثّل الطلبة الذين يحملون الرقم (١) المجموعة الأولى، والطلبة الذين يحملون الرقم (٢) المجموعة الثانية، والطلبة الذين يحملون الرقم (٣) المجموعة الثالثة، والطلبة الذين يحملون الرقم (٤) المجموعة الرابعة، والطلبة الذين يحملون الرقم (٥) المجموعة الخامسة.
- وزّع على المجموعات بطاقات الخبراء كالاتي:
 - المجموعة الأولى: بطاقة الخبير (١): تسرّع المشتري في شراء السلعة أو الخدمة قبل التحقق من جودتها ومناسبتها.
 - المجموعة الثانية: بطاقة الخبير (٢): الغش في تصنيع المنتج.
 - المجموعة الثالثة: بطاقة الخبير (٣): ضعف ثقافة المشتري الاستهلاكية.
 - المجموعة الرابعة: بطاقة الخبير (٤): اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر.
 - المجموعة الخامسة: بطاقة الخبير (٥): الاحتكار.
- وضّح للطلبة أنّ كل بطاقة تحوي أحد أسباب اختلاف القيمة عن النقد المدفوع.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على بطاقة الخبير الخاصة بها.
- أخبر الطلبة أنّهم سيعملون في مجموعاتهم الخبيرة مدّة (١٠) دقائق.
- تجوّل بين المجموعات الخبيرة مُساعدًا، ومُرشدًا، ومُوجّهاً.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

تسرّع المشتري في شراء السلعة أو الخدمة قبل التحقق من جودتها ومناسبتها

مثال:

اشترى أحد الأشخاص هاتفاً محمولاً بسعر مُغر (١٠٠ دينار). وبعد مُضيّ أسبوع على استعماله لاحظ أن فيه خللاً؛ إذ أصبح الهاتف يُجري مكالمات بصورة تلقائية، فاضطرَّ صاحبه إلى إغلاقه ثم استبداله. ولما كانت هذه السلعة رديئة من حيث الجودة، وسارع الشخص إلى شرائها من دون الاستفسار عنها، فقد أدى ذلك إلى خسارته المال.

بطاقة الخبير (١): تسرّع المشتري في شراء السلعة أو الخدمة قبل التحقق من جودتها ومناسبتها.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

الغش في تصنيع المنتج

مثال:

اشترى رجل بدلة رياضية على أساس أنها ذات جودة عالية. ولما غسلها تغيرت ألوانها، وزال اسمها (علامتها التجارية)؛ ما يدل على أنها ليست أصلية (مزورة)، وأن جودتها متدنية، وصناعتها مغشوشة. وعلى هذا، فهي لا تستحق الثمن المدفوع لقاء قيمتها.

بطاقة الخبير (٢): الغش في تصنيع المنتج.

أيُّها الخبِّراءُ، عَلَيْكُمْ دراسةُ الموضوعِ الآتي، ومناقشةُ تفاصيله، لنقلِ خبرتكم إلى مجموعتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمارِ الوقتِ المُخصَّصِ للنشاطِ في تحليلِ المعلوماتِ التي بينَ أيديكم، والإفادةَ منها جيداً.

ضعفُ ثقافةِ المشتريينِ الاستهلاكيةِ

مثال:

دخلَ مُستهلكٌ محلًّا تجاريًّا (مول) لشراءِ بعضِ الحلوى لطفليه. ولما أراد دفعَ ثمنِ الحلوى تفاجأ أن قيمةَ الفاتورةِ مرتفعة؛ إذ بلغت (٢٠) ديناراً؛ وذلك أنه لم يُحسنِ اختيارَ ما يجبُ شراؤه من السلعِ المتنوعةِ التي تحملُ القيمةَ نفسها، والتي تباعُ بربعِ السعرِ أو أقلَّ.

بطاقةُ الخبيرِ (٣): ضعفُ ثقافةِ المشتريينِ الاستهلاكيةِ.

أيُّها الخبِّراءُ، عَلَيْكُمْ دراسةُ الموضوعِ الآتي، ومناقشةُ تفاصيله، لنقلِ خبرتكم إلى مجموعتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمارِ الوقتِ المُخصَّصِ للنشاطِ في تحليلِ المعلوماتِ التي بينَ أيديكم، والإفادةَ منها جيداً.

اختلافُ وسائلِ قياسِ القيمةِ من شخصٍ إلى آخر

مثال:

يعتقدُ أحدُ الأشخاصِ أن قيمةَ العلامةِ التجاريةِ هي أهمُّ من السعرِ، حتى لو لم يتناسبِ السعرُ معَ القيمةِ؛ إذ إنه لا يترددُ في دفعِ مبلغٍ أكبرَ لقاءَ اسمِ العلامةِ، في حين يرى شخصٌ آخرُ أن عدمَ التوازنِ بينَ قيمةِ السلعةِ وسعرها يحولُ دونَ شرائها، بغضِّ النظرِ عن علامتها التجارية.

بطاقةُ الخبيرِ (٤): اختلافُ وسائلِ قياسِ القيمةِ من شخصٍ إلى آخر.

أيُّها الخبِّراءُ، عليَّكمُ دراسةُ الموضوعِ الآتي، ومناقشةُ تفاصيلِه، لنقلِ خبرتِكمُ إلى مجموعاتِكمُ الأمِّ؛ احرصوا على استثمارِ الوقتِ المُخصَّصِ للنشاطِ في تحليلِ المعلوماتِ التي بينَ أيديكمُ، والإفادةَ منها جيِّداً.

الاحتكارُ

مثالٌ:

بالرغمِ منَّ أنَّ سعرَ موادِّ البناءِ المستوردةِ قدَّ يكونُ أعلى منَ قيمتها، فإنَّ المُستهلكَ يُضطرُّ إلى شرائها بسببِ احتكارها منَ جهةٍ ما، وتحكمها في السعرِ.

بطاقةُ الخبيرِ (٥): الاحتكارُ.

- بعدَ انتهاءِ الوقتِ، اطلبْ إلى الطلبةِ العودةَ إلى مجموعاتهمُ الأمِّ.
- وضحْ للطلبةِ ما يأتي:
- ينقلُ كلُّ خبيرٍ الخبرةَ التي اكتسبها - في أثناءِ عملهِ خبيراً ضمنَ المجموعاتِ الخبيرة- إلى زملائه في المجموعة الأمِّ.
- يناقشُ أعضاءَ مجموعتهِ في المعلوماتِ التي توصلَ إليها.
- يجيبُ عن الاستفساراتِ والتساؤلاتِ التي يطرحها زملاؤه في المجموعة الأمِّ.
- امنحْ كلَّ خبيرٍ (٣) دقائقَ لنقلِ خبرتهِ إلى أعضاءِ المجموعة، وتوضيحِ اللازمِ لهم، بدءاً بخبيرِ المجموعة الأولى الذين أُسندتْ إليهمُ مهمةُ مناقشةِ بطاقةِ الخبيرِ (١)، ثمَّ خبيرِ المجموعة الثانيةِ الذين أُسندتْ إليهمُ مهمةُ مناقشةِ بطاقةِ الخبيرِ (٢)، وهكذا حتى يكملَ باقي الخبيرِ نقلَ خبراتهمُ، وتكتملَ الموضوعاتُ داخلَ المجموعاتِ الأمِّ.
- تجوِّلْ بينَ المجموعاتِ الأمِّ، ملاحظاً أداءَ الخبيرِ داخلَ مجموعتهِ.
- نبِّهِ الطلبةَ الخبيرِ للتوقُّفِ عن الحديثِ عندَ انتهاءِ الوقتِ المُخصَّصِ لهم.
- بعدَ انتهاءِ الخبيرِ جميعاً منَ نقلِ خبراتهمُ إلى المجموعاتِ الأمِّ، ناقشِ الطلبةَ في ما يأتي:

أسباب اختلاف القيمة مقابل النقد المدفوع:

- ١- تسرع المشتري في شراء السلعة أو الخدمة قبل التحقق من جودتها ومناسبتها.
- ٢- الغش في تصنيع المنتج.
- ٣- ضعف ثقافة المشتري الاستهلاكية.
- ٤- اختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر.
- ٥- الاحتكار.

- اذكر للطلبة الأمثلة التوضيحية الآتية المتعلقة بالقيمة مقابل النقود:

١. عند شرائك عقارًا بمبلغ مُعَيَّن، فإنَّك تحصلُ على قيمةٍ عاليةٍ لقاءً امتلاكه، مثل: الراحة، والاستقرار.
 ٢. عندَ سفركَ إلى مكانٍ ما، وإقامتكَ في فندقٍ، فإنَّ مستوى الخدماتِ المُقدَّمةِ ومستوى الراحةِ اللذينِ تتمتعُ بهما هما القيمةُ التي تحصلُ عليها لقاءً ما تدفعُهُ من نقود.
 ٣. عندَ دراستكَ في الجامعةِ، فإنَّ مستوى معرفتكَ بعدَ التخرُّجِ مباشرةً وقدرتكَ على دخولِ سوقِ العملِ بسهولةٍ هما القيمةُ التي تحصلُ عليها لقاءً الرسومِ الجامعيةِ التي دفعتها.
- في نهايةِ النشاطِ، وضِّحْ للطلبةِ أنَّ القيمةَ مقابلَ النقودِ تعني الإفادةَ من القيمةِ الكاملةِ والمنافعِ الحقيقيةِ لكلِّ مبلغٍ من النقودِ أنفقَ على شراءِ سلعةٍ أو خدمةٍ، أو الحصولَ على أكبرِ قيمةٍ وأفضلِ النتائجِ من استثمارِ المواردِ المتوافرةِ.

١- وضح بلغتك المقصود بالقيمة مقابل النقود، مع ذكر مثالين واقعيين عليها.

القيمة مقابل النقود تعني الإفادة من القيمة الكاملة والمنافع الحقيقية لكل مبلغ من النقود أنفق على شراء سلعة أو خدمة، أو الحصول على أكبر قيمة وأفضل النتائج من استثمار الموارد المتوافرة. مثال ذلك:

- الإقامة في الفندق: إذ توازي القيمة مستوى الراحة، وجودة الخدمات المقدمة.

- دراسة الطالب في الجامعة: إذ توازي القيمة مستوى التعليم المقدم.

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

التسرع في الشراء، والغش عند التصنيع، واختلاف وسائل قياس القيمة من شخص إلى آخر.

٣- ما الفرق بين الدخل والقوة الشرائية؟ بماذا يرتبط كل منهما؟

الدخل هو مبلغ من النقود يحصل عليه الشخص من مزاولته عمل ما؛ سواء كان وظيفة، أو حرفة، أو مشروعاً يمتلكه؛ ما يعني أنه يتعلق بالقدرة الشرائية. أما القوة الشرائية فتعني مقدار السلع والخدمات التي يستطيع الشخص أن يحصل عليها مقابل دخله. وعليه، فإن لهذا المفهوم علاقة بمستوى الأسعار العام؛ فكلما ارتفعت الأسعار انخفضت القوة الشرائية.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعمل بفعالية ضمن المجموعة.				
٢	يشارك في وضع الأفكار.				
٣	يعبر عن آرائه بحرية.				
٤	يحترم وجهة نظر الآخر.				
٥	يساعد زملاءه في الفريق للوصول إلى النتائج المطلوب.				
٦	يظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل في الفريق.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يُعرف مفهوم كل من القيمة والسعر.				
٢	يتعرف مفهوم القوة الشرائية.				
٣	يذكر أمثلة على مقياس القيمة مقابل النقود.				
٤	يحدد أسباب اختلاف القيمة مقابل النقود.				
٥	يُميز مفهوم الدخل من مفهوم القوة الشرائية.				

الدرس الثاني المستهلك الرشيد

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

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

- تعرّف مفهوم ترشيد الاستهلاك.
- استنتاج أهمية ترشيد الاستهلاك.
- تمييز صفات المستهلك الرشيد.

المفاهيم والمصطلحات:

- ترشيد الاستهلاك.
- المستهلك الرشيد.
- الشراء العاطفي.
- السلع البديلة.
- الترشيح الغذائي.
- الترشيح المنزلي.
- الترشيح الاقتصادي.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- التدريس المباشر.
- العصف الذهني.

أمر الإسلام بالإنفاق على الطيبات باعْتدال؛ لأنَّ امتلاك المال ليس غايةً، بل وسيلةً للتمتع بزيينة الله التي أعطها عباده، وبالطيبات من الرزق. أمَّا سعي الإنسان إلى كنز المال، وإمساكه، وحرمان نفسه وأهله من ثمراته، وحرمان الجماعة من خيراته، فهو انحراف عن هدي الله، وتكبر لحق الاستخلاف الذي قرره تعالى بقوله: (أْمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلِفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ) (سورة الحديد، الآية ٧).

وإذا كان المنهج الإسلامي قد أوجب على صاحب المال أن يُنْفِقَ مِنْهُ على نفسه وأهله، وحرَمَ عَلَيْهِ التضييق والتقتير، فإنَّ الشقَّ الآخر من هذا المنهج العادل يتمثل في تحريم الإسراف والتبذير؛ وذلك أنَّه وضع قيوداً وحدوداً للاستهلاك والإنفاق. فكما أنَّ المسلم مسؤول عن ماله؛ من أين اكتسبه؟ فإنه مسؤول أيضاً عن أمرٍ مهمٍّ؛ فيمَّ أنْفَقَهُ؟ فترشيدُ الإنفاق في المأكَلِ، أو المشربِ، أو الملبسِ، أو المسكنِ، أو في أيِّ جانبٍ من جوانب الحياة هو سُنَّةٌ حميدةٌ.

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





ترشييدُ الاستهلاك.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف مفهوم ترشييد الاستهلاك، ودور الحكومة في نشر ثقافته.

الهدف:

التعليمات:

- نظّم جلسة عصفٍ ذهنيّ تتضمّن رسمَ دائرةٍ في منتصفِ اللوح، ثمّ اكتبَ فيها عنوانَ النشاطِ (ترشييدُ الاستهلاك).
- اطلبْ إلى الطلبةِ ذكرَ كلماتٍ مفتاحيةٍ لها علاقةٌ بمفهومِ ترشييدِ الاستهلاك.
- اكتبْ على اللوحِ الكلماتِ المفتاحيةَ التي ذكرها الطلبةُ.
- وجّه الطلبةَ إلى الاستفادةِ منَ الكلماتِ المفتاحيةِ المكتوبةِ على اللوحِ في صياغةِ تعريفٍ لترشييدِ الاستهلاك.
- استمعْ إلى إجاباتِ الطلبةِ، ثمّ ناقشْهم فيها.
- وضّحْ للطلبةِ المفهومَ الآتي لترشييدِ الاستهلاك:

ترشييد الاستهلاك: هو عمليةٌ تشملُ حُسنَ استغلالِ المواردِ المتوافرةِ، وعدمَ الإسرافِ في استخدامها، وتقليلَ الفاقدِ منها قدرَ الإمكان؛ سواءً كانتَ هذهِ المواردُ ماليةً مثلَ الدخلِ، أو سلعيةً مثلَ السيارة، أو طبيعيةً مثلَ الماء.

- وضّحْ للطلبةِ أنّ الأسرةَ مسؤولةٌ عنَ توعيةِ أفرادِها بحقوقهم وواجباتهم المتعلقةِ بعمليةِ الإنتاجِ والاستهلاكِ، وأنّ الحكومةَ عليها واجبٌ أكبرٌ في نشرِ الثقافةِ الاستهلاكيةِ، ليسَ فقط لهدفِ التوفيرِ، وإنّما لتحقيقِ أهدافٍ أخرى، مثل:
- توعيةِ المستهلكِ بحقوقه وواجباته.
- تزويدِ المستهلكِ بالمعلوماتِ الأساسيةِ عنِ السلعِ والخدماتِ.

- توعية المستهلك بطرائق غش السلع، وأساليب تقليدها.
- حماية المستهلك من الإعلانات المضللة.
- تكوين العادات والاتجاهات والقيم الحميدة.
- إكساب المستهلك عادات التوجه نحو السلع البديلة.

ترشيذ الاستهلاك: هو عملية تشمل حُسن استغلال الموارد المتوافرة، وعدم الإسراف في استخدامها، وتقليل الفاقد منها قدر الإمكان؛ سواءً كانت هذه الموارد ماليةً مثل الدخل، أو سلعيةً مثل السيارة، أو طبيعيةً مثل الماء.



نصائح.

النشاط
(٢)

يهدف هذا النشاط إلى تقديم نصائح تتعلق بترشيذ الاستهلاك.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إليهم ذكر أمثلة من واقعهم على الاستهلاك غير الرشيد، مثل: شراء هواتف جديدة بين الحين والآخر من دون سبب، وارتياذ المطاعم على نحو كثير مستمر، ورمي بقايا الطعام، ولا سيما الطعام الزائد على الحاجة في الولائم، والهدر في استخدام الكهرباء والماء، وشراء السلع من دون التحقق من جودتها، والذهاب إلى الأسواق من دون تحديد الحاجات، وعدم مقارنة السلع بمثيلاتها في أثناء عملية الشراء، والانسياق وراء الإعلانات المضللة.
- وجه أفراد كل مجموعة إلى مناقشة هذه الأمثلة؛ بغية استخراج نصائح تسهم في ترشيذ الاستهلاك.

- استمع لمخرجات نقاش الطلبة، ملخصًا ما ذكروه على السبورة في نقاط.
- بناءً على هذه النصائح، اطلب إلى الطلبة مناقشة أهم الصفات التي ينبغي أن يتحلّى بها المستهلك الرشيد؛ أي المستهلك الذي يكون على قدر عالٍ من الوعي والمسؤولية، بحيث يستطيع تنظيم عملية استهلاكه، وتوجيه موارده بكفاءة نحو أوجه الإنفاق التي تحقق له حاجاته ورغباته بعيداً عن الإسراف.
- في نهاية النشاط، وضّح للطلبة صفات المستهلك الرشيد الآتية:

صفات المستهلك الرشيد:

- جمع أكبر قدر من المعلومات قبل اتخاذ قرار الشراء (دراسة السوق أولاً).
- تجنب الشراء العاطفي.
- شراء ما يلزمه من دون إسراف.
- عدم التردد في قراره.
- تقييم قرار الشراء بعد كل تجربة شراء.
- التوجه نحو السلع البديلة في حال ارتفاع الأسعار.
- الانتفاع بالسلعة أقصى ما يمكن.
- مقارنة أسعار السلع والخدمات، وتمييز الجيد منها.
- تمييز السلع الجيدة من السلع الرديئة.
- تعرف أساليب التسويق، وإغراءات البائعين.
- الاهتمام بالسلعة نفسها أكثر من الاهتمام بمكان بيعها أو عرضها.
- تعرف مزايا السلع والخدمات، وعيوبها.
- الموازنة بين القيمة والنقود.
- اغتنام مواسم التنزيلات، والمنافسة بين البائعين.

الشراء العاطفي: هو الشراء الذي يكونُ بدافع الرغبة المحضة من دون دراسة مدى الحاجة إلى هذا المنتج، ومناسبة السعر للمنفعة المتحققة.
السلع البديلة: هي السلع التي يمكن استخدامها بدلاً من السلع الأصلية، والتي تقي بالعرض نفسه، مثل: المدفأة الكهربائية، ومدفأة الكاز، ومكيف الهواء، والعصائر الطبيعية وغير الطبيعية.



١- عدد أربعة من المظاهر الحياتية للمستهلك غير الرشيد.

من المظاهر الحياتية للمستهلك غير الرشيد:

- أ- المبالغة في لبس الجواهر، أو الساعات الثمينة.
- ب- التغيير المستمر لجهاز الهاتف، أو الحاسوب الشخصي.
- ج- تناول الوجبات السريعة دائماً.
- د- الاستخدام المفرط للأدوات والتقنيات الإلكترونية، ولا سيما شبكة الإنترنت.

٢- اذكر خمس صفات للمستهلك الرشيد.

من صفات المستهلك الرشيد:

١. تجنب الشراء العاطفي.
٢. الشراء من غير إسراف.
٣. تمييز السلع الجيدة من السلع الرديئة.
٤. التوجه نحو السلع البديلة في حال ارتفاع الأسعار.
٥. الانتفاع بالسلعة أو الخدمة أقصى ما يمكن.

٣- يتأثر أفراد الأسرة بعادات الاستهلاك الشائعة في المجتمع. اذكر مثالين على ذلك.

من الأمثلة على تأثر أفراد الأسرة بعادات الاستهلاك الشائعة في المجتمع:

- تقليد الآخرين في امتلاك السلع والخدمات.
- الإسراف في الولائم والمناسبات الاجتماعية.

٤- سعيد طالب في المرحلة الثانوية، يريد أن يستبدل بهاتفه المحمول هاتفاً آخر شاهد له دعاية مؤثرة في التلفاز ركزت على مزاياه الكثيرة. ما مخاطر إقبال سعيد على شراء هذا الجهاز؟ بماذا تنصحه؟

تتمثل المخاطر في أن تكون عملية الشراء فقط بسبب الإعلان الجاذب الذي قد يكون مُضللاً، فضلاً عن الإسراف والتقليد غير المُبررين، ولا سيما إذا كان هاتفه يعمل بصورة جيدة؛ لذا أنصح سعيداً أن ينتفع بسلعته إلى أقصى حد ممكن، ويتجنب الشراء العاطفي، ويتعد عن الإسراف، ويحذر من تقليد الآخرين في امتلاك السلع.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعملُ بفاعلية ضمنَ المجموعة.				
٢	يشاركُ في وضع الأفكار.				
٣	يُعبّرُ عن آرائه بحرية.				
٤	يحترمُ وجهة نظر الآخرين.				
٥	يساعدُ زملاءه في الفريق على تحقيق النتائج المطلوب.				
٦	يُظهرُ اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصلُ مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: التقويم المعتمد على الأداء.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتعرّف مفهوم الاستهلاك الرشيد.				
٢	يُميِّز صفات المستهلك الرشيد.				
٣	يُحدد مظاهر ترشيد الاستهلاك.				
٤	يتعرّف مفهوم ثقافة ترشيد الاستهلاك.				

الدرس الثالث التخطيط واتخاذ قرارات الشراء

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

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

- استنتاج أهمية التخطيط، واتخاذ القرار بالشراء.
- تعريف مفهوم السلوك الاستهلاكي.
- تمييز دوافع سلوك المستهلك.
- استنتاج مراحل عملية الشراء.
- تعريف أنواع قرارات الشراء.



المفاهيم والمصطلحات:

- سلوك المستهلك.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- التدريس المباشر.
- فكر، ناقش، شارك.
- لعب الأدوار.

أولاً: التخطيط للشراء.

لعمليتي التخطيط واتخاذ القرار أهمية كبيرة في حياتنا؛ لأنَّهما تُحدِّدان آفاقنا المستقبلية، وترسمان كيفية الاستعداد للمتغيرات أو الأحداث الطارئة التي قد تواجهنا، ولا سيما حين يتعلق الأمر بالنواحي المالية.

يعدُّ التخطيط للشراء واتخاذ القرار المتعلق به من الأمور التي يشملها التخطيط المالي للأسرة والفرد، الذي يهدف إلى تحقيق مستقبل أفضل لنا ولأسرنا ومجتمعنا.

بناءً على ما سلف، يجب أن ندرك أن حاجات الناس ودوافعهم واحدة، ولكنهم يختلفون في طرائق التعبير عنها، علماً بأنه يصعب دراسة سلوك الفرد الاستهلاكي وتفسيره. يتضمن السلوك الاستهلاكي التصرفات والأفعال المباشرة التي تصدر عن الأفراد عند الرغبة في امتلاك سلعة أو خدمة معينة واستعمالها، ويشمل ذلك القرارات التي تسبق هذه التصرفات وتحددتها.

يمتاز سلوك المستهلك بالتغير المستمر والتباين تجاه السلعة الواحدة، ويتأثر بالعديد من العوامل الاجتماعية والاقتصادية والبيئية.



دوافع سلوك المستهلك.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرف التصنيفات الخاصة بدوافع سلوك المستهلك.

الهدف:

التعليمات:

- وجه الطلبة إلى العمل بصورة فردية.
- اطرح على الطلبة الأسئلة الآتية، ثم وظف إجاباتهم وما تتضمنه من نقاش وحوار في استنتاج دوافع سلوك المستهلك:
- اذكر سلعة اشتريتها الأسبوع الماضي، مبيناً كيفية الشراء من حيث:
 - اختيارك العلامة التجارية (هل اخترت علامة تجارية معينة؟).
 - اختيارك المحل (هل توجهت إلى محل اعتدت الشراء منه دائماً؟).
- هل تقصد أنت أو أي من أفراد أسرتك وأصدقائك محلاً معيناً لشراء سلعة ما؟ ما هذه السلعة؟
 - استمع إلى إجابات الطلبة.
 - شارك الطلبة في استنتاج أن دوافع سلوك المستهلك هي:
- أ- دوافع أولية: شراء السلع والخدمات من دون النظر إلى العلامات التجارية أو الأنواع.
- ب- دوافع انتقائية: اسم السلعة وعلامتها التجارية يدفعان إلى شرائها.
- ج- دوافع التعامل: الشراء من محل أو سوق معينة.



التخطيط، واتخاذ قرار الشراء.

النشاط
(٢)

يهدف هذا النشاط إلى تخطيط عملية الشراء.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إليهم افتراض أنهم زاروا سوقًا تجارية (مول)، وأنهم يريدون شراء حاجاتٍ لمنزلهم في (١٠) دقائق.
- وجه الطلبة إلى التفكير بصورة فردية مدّة (٥) دقائق في أهمّ العوامل التي يتعيّن مراعاتها قبل عملية الشراء وبعدها.
- اطلب إلى كل طالب مشاركة زميله في ما توصل إليه.
- اطلب إلى بعض الطلبة عرض ما توصلوا إليه بخصوص أهمّ العوامل التي يتعيّن مراعاتها قبل عملية الشراء وبعدها.
- الفت انتباه الطلبة إلى أن الأسئلة الآتية قد تساعدكم على تنفيذ النشاط:
 - إذا ذهبنا إلى السوق لشراء الكثير من الأغراض الضرورية، فماذا تشتري أولاً؟ هل يمكنك شراء هذه الأغراض جميعها؟
 - أنظّم قائمة تتضمن أهمّ الأغراض، وأحدّد أماكن شراء كل منها.
 - إذا وجدت أن الميزانية تسمح بشراء كل ما تحتاج إليه، فإلى أي الأسواق تذهب؟

أذهب إلى الأسواق التي تحوي سلعا ذات جودة جيدة، وأسعار مقبولة.

- إذا اخترت - مثلاً - قسم الخضراوات، فكيف تصرف الميزانية التي حددتها لهذا القسم (أي الأصناف تشتري)؟

أشتري الخضراوات التي تلزمني بكميات تناسب حاجتي، ولا تزيد على مقدار النقود المخصصة للشراء.

- ما أول شيء تفعله عادة عند أي عملية شراء؟

أول شيء أفعله عادة عند أي عملية شراء هو تحديد السلعة، والبحث عنها في أماكن توافرها؛ على أن يناسب سعرها ما أملك من نقود، ثم أحدد الطريقة التي سأدفع بها الثمن.

- هل تخزن أنواع السلع جميعاً في مكان واحد بغض النظر عن حجمها ونوعها؟

لا، فأنا أأخذ السلعة في أماكن مختلفة تبعاً لحجمها ونوعها.

- هل انتهيت من عملية الشراء؟ ما الذي تفعله عادة بعد شراء سلعة معينة؟ ما الذي يجعلنا نعود مرة أخرى إلى المحل نفسه؟

تقييم السلعة وجودتها تبعاً لما دفع من نقود.

- ناقش الطلبة في إجاباتهم.
- وضح للطلبة ما يأتي:

• المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء:

١. مقدار النقود المخصصة للشراء.
٢. نوعية السلع والخدمات التي يراد شراؤها.
٣. كمية السلع والخدمات التي يراد شراؤها.
٤. تحديد أماكن الشراء.

• المعايير التي يجب مراعاتها بعد عملية الشراء:

١. طرائق دفع أثمان المشتريات (بطاقة، نقد، قروض، ...).

٢. إجراءات التخزين.

٣. تقييم السلع والخدمات تبعاً لملاءمتها الفرد، وأسلوب حياته.

- وضّح للطلبة مخاطر قرار الشراء المبينة في الفقرة الآتية:

عندما يتخذ المستهلك قرار الشراء الفعلي فإنه يتحمل الكثير من المخاطر، التي قد تكون متوقعة سلفاً، والتي تعزى إلى عدم كفاية خبرته الفنية، وقلة معرفته بالسلع المشتراة ومكوناتها وأمدتها. وتأسيساً على ذلك، يُمكن تصنيف المخاطر إلى أربعة أنواع، هي:

أ- مخاطر تتعلق بخوف المستهلك من الأضرار الصحية التي قد تنجم عن سوء مكونات السلعة، أو استهلاكها الزائد على الحاجة.

ب- مخاطر مالية قد يكون سببها عدم تناسب الإشباع اللازم للحاجة مع ما يدفعه المستهلك من نقود.

ج- مخاطر اجتماعية تظهر حين يقرر المستهلك شراء سلعة أو خدمة مخالفة للعادات والتقاليد، ومنافية للأعراف السائدة.

د- مخاطر خسارة الوقت والجهد.

ثانياً: اتخاذ قرار الشراء.



تعرفنا في الأنشطة السابقة أهمية التخطيط السليم الذي يُفضي إلى قرار شراء صحيح، وسلوك شراء المستهلك ودوافعه، وسنتعرف الآن المعايير التي تحكم اتخاذ قرار الشراء، والعوامل المؤثرة فيه، والمراحل التي تمرُّ بها عملية الشراء؛ بغية تعزيز قدراتك، وجعلك أكثر وعياً عند اتخاذ قراراتك الشرائية.



معايير اتخاذ قرار الشراء.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرف معايير اتخاذ قرار الشراء.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اختر مجموعتين من الطلبة، ثم اطلب إلى كل منهما اختيار نوع من السلع التي يعتقدون أنهم قادرون على إقناع باقي الطلبة بشرائها.
- اطلب إلى أفراد المجموعتين افتراض أنهم موظفو مبيعات يعملون في شركة كبرى، ثم الوقوف أمام زملائهم في الصف، وإبراز إيجابيات السلعة ومواصفاتها؛ بغية إقناع بقية المجموعات باتخاذ قرار شرائها.
- امنح كل مجموعة دقيقتين لعرض ما لديها، ودقيقتين أخريين لمناقشة الطلبة، وتلقي استفساراتهم المتعلقة بالسلعة.
- اطلب إلى بقية المجموعات التفكير في مسألة شراء سلعة من السلع، علماً بأنه يُسمح لهم فقط بشراء سلعة واحدة.
- اطلب إليها مناقشة العوامل التي فكرت فيها في أثناء اتخاذها قرار شراء سلعة معينة، أو رفض شراء سلعتين معاً،

ثم تدوين ذلك كله في ورقة خارجية، ثم في المكان المخصص من كتاب الطالب.

وجه أفراد المجموعات إلى مناقشة الأسباب التي قد تدفعهم إلى شراء سلعة ما دون أخرى، كما هو الحال بخصوص السلعتين المعروضتين أمامهم، ثم تدوين ذلك كله في ورقة خارجية، ثم في المكان المخصص من كتاب الطالب.

- ناقش الطلبة في ما دونوه لاستنتاج ما يأتي:

• المعايير التي يجب مراعاتها عند اتخاذ قرار الشراء:

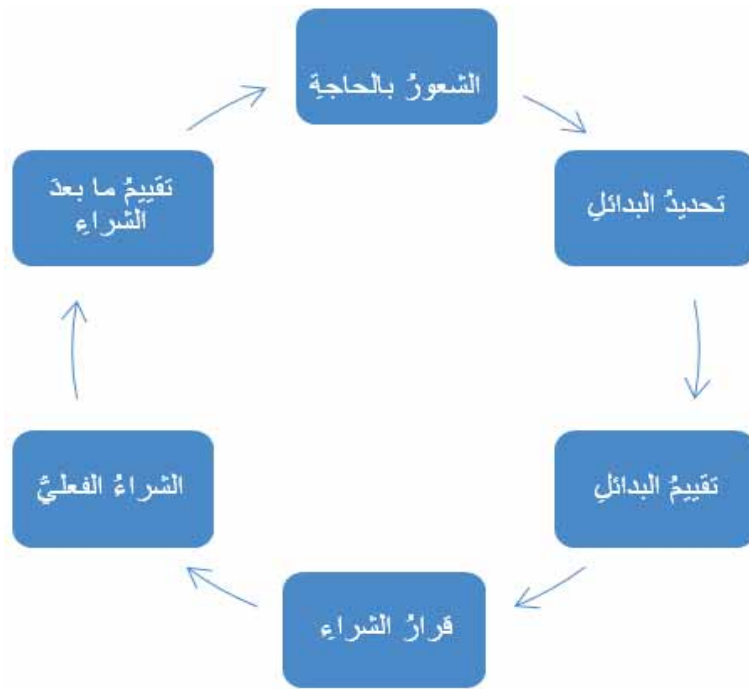
١. الحاجة إلى السلعة أو الخدمة، والرغبة في شرائها.
٢. توافر الدخل النقدي المخصص للشراء.
٣. توافر بدائل السلع التي توجد في السوق، والتي تفي بالحاجة.

• الأسباب التي تؤثر في قرار الشراء:

- الجودة.
- السعر.
- العلامة التجارية.
- الغلاف، والعبوة.
- الإعلان، والترويج.
- ثقافة المستهلك.



- شارك الطلبة في استنتاج مراحل عملية الشراء المبينة في الشكل (٢-١) الآتي:



الشكل (٢-١): مراحل الشراء.



قراراتُ الشراء.

النشاط (٢)

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف أنواعِ قراراتِ الشراء.

الهدف:

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إليهم الاطلاع على الشكل (٣-١) في الكتاب المدرسي.



الشكل (٣-١).

- افترض أن لدى كل مجموعة مبلغ ٣٠٠٠٠ دينار، وأن المطلوب هو شراء السلع والخدمات الآتية: سيارة، هاتف، كتاب، حاسوب محمول، ملابس، خدمة تنظيف المنزل.
- اطلب إليهم توزيع المبلغ على السلع، وتحديد نوع كل سلعة.
- وجه أفراد كل مجموعة إلى أن يتفقوا جميعاً على نوع السلع وقيمتها في (١٠) دقائق.
- اطلب إلى المجموعات عرض ما توصلت إليه.
- اسأل الطلبة عن سهولة قرار شراء السيارة، واختيار نوعها، وتحديد المبلغ المخصص لها، ثم ناقشهم في الفرق بين تفكيرهم في شراء الهاتف من جهة، والكتاب من جهة أخرى.
- ناقش الطلبة في ما توصلوا إليه.
- وضّح لهم أن قرارات الشراء تُصنّف إلى ثلاث مجموعات رئيسية، هي:

١. قرارات الشراء المعقّدة: هي قرارات تتعلق بالسلع المعمّرة، مثل: الأثاث، والسيارة، والمنزل (غالية الثمن، وطويلة الاستخدام)، ولا تتصف بالترار، وقد تتخذ مرة واحدة في العمر.
٢. قرارات الشراء المحدودة: من أمثلتها: الملابس، والهواتف، وخدمات الإنترنت.
٣. قرارات الشراء الروتينية: هي أسهل أنواع القرارات التي تقتصر على المشتريات اليومية، والتي تتعلق عادة بالسلع ذات الطبيعة الاستهلاكية اليومية، مثل المواد الغذائية.

- وضّح لهم أن قرارات الشراء تتفاوت في ما بينها بناءً على أهمية السلعة المشتراة وقيمتها للمشتري. فقرار شراء السيارة مختلف تماماً عن قرار شراء الكتاب؛ وذلك أن قرار شراء الكتاب - في حال وجود الرغبة - لن يستغرق وقتاً طويلاً، أمّا قرار شراء السيارة فهو أكثر تعقيداً، حتى مع توافر الرغبة؛ لأن المخاطرة فيه أعلى.

١. اذكر المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء الفعلي.

المعايير التي يجب مراعاتها قبل إتمام قرار الشراء الفعلي، هي:

- أ- مقدار النقود المخصصة للشراء.
- ب- نوعية السلع والخدمات التي يراد شراؤها.
- ج- كمية السلع والخدمات التي يراد شراؤها.
- د- تحديد أماكن الشراء

٢. بين السبب الرئيس لنشوء المخاطر التي قد يتحملها المستهلك، مُعدداً هذه المخاطر.

السبب الرئيس لنشوء المخاطر التي قد يتحملها المستهلك يتمثل في عدم امتلاكه خبرة كافية، ومعرفة مناسبة تجعله أهلاً للحكم على السلعة المشتراة، ومكوناتها، وديمومتها. أما هذه المخاطر فهي:

المخاطر المتعلقة بالخوف على الصحة، والمخاطر المالية، والمخاطر الاجتماعية، ومخاطر خسارة الوقت والجهد.

٣. اذكر ثلاثة أسباب تؤثر في قرار الشراء.

من الأسباب التي تؤثر في قرار الشراء: السعر، والجودة، والعلامة التجارية.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعملُ 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	يظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتعرف مفهوم السلوك الاستهلاكي.				
٢	يتعرف دوافع سلوك المستهلك.				
٣	يحدد خطوات التخطيط لعملية الشراء.				
٤	يتعرف العوامل التي تحكم عملية اتخاذ قرار الشراء.				
٥	يُميز العوامل المؤثرة في قرار الشراء.				
٦	يُميز أنواع قرارات الشراء.				

الدرس الرابع العرض والطلب وتحديد الأسعار

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

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

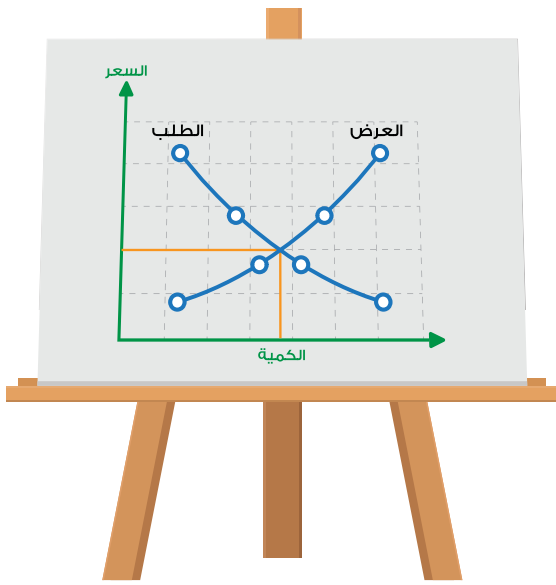
- تعرّف مفهوم العرض والطلب.
- تمييز العلاقة بين العرض والطلب.
- تمييز العلاقة التي تحكم تحديد الأسعار استنادًا إلى قوى العرض والطلب.
- تعرّف العوامل التي تؤثر في كل من العرض والطلب.

المفاهيم والمصطلحات:

- العرض.
- الطلب.
- السوق.
- السلع المكملّة.
- السلع البديلة.
- عناصر الإنتاج.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- التدريس المباشر.



السوق هو المكان الذي يجتمع فيه بائع السلعة ومُتجِّها، حيث يعرضان فيه سلعهما، وكذا المشتري أو المستهلك الذي يطلب السلعة (أو الخدمة) ويشتريها. وهذا يعني حدوث عملية تبادل بين المستهلك والمنتج في السوق، يحصل فيها المستهلك على السلعة، ويقبض المنتج ثمنها.

نسمع كثيرًا أن تصدير كميات كبيرة من الخضار والفواكه إلى خارج الدولة قد يؤدي إلى قلة توافرها في سوق الدولة المحلي، في حين تزداد حاجات الناس إلى شرائها. وما إن يلاحظ التجار الذين يمتلكون هذه الأصناف أن الطلب على شرائها أكثر من المعروض، حتى يستغلوا حاجة الناس، فيطلبون حينئذٍ سعرًا أعلى ثمنًا لها

وضّح للطلبة المفاهيم الآتية:

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

العرض: هو قدرة المنتج أو رغبته في إنتاج كمية من إحدى السلع، أو تقديم خدمة معينة، وعرضها للبيع بسعر محدد في وقت معين. وبعبارة أخرى، فالعرض هو كميات البضائع الموجودة من السلع والخدمات بأسعار محددة وأوقات معينة.

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



العوامل المؤثرة في العرض والطلب.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرف العوامل المؤثرة في العرض والطلب.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى ثماني مجموعات، بحيث تمثل أربع منها الطلب، وأربع أخرى العرض.
- وجه كل مجموعة إلى مناقشة العوامل التي تؤثر في الطلب أو العرض بحسب توزيعها.
- اطلب إلى أفراد مجموعات الطلب تقمّص دور المستهلكين، والتفكير في الأسباب التي تجعلهم يزدون الطلب على سلعة ما، والأسباب التي قد تؤدي إلى انخفاض طلبهم عليها.
- اطلب إلى أفراد مجموعات الطلب تقمّص دور المنتجين، والتفكير في الأسباب التي تدفعهم إلى زيادة الإنتاج أو خفضه.
- اطح الأسئلة الآتية في أثناء عمل المجموعات؛ لمساعدتها على استنتاج العوامل التي تؤثر في

الطلب:

• إذا افترضنا وجود إشاعة تتعلق بارتفاع سعر سلعة ما أو انخفاضها في الفترة القادمة، فكيف سيؤثر ذلك في الطلب؟

إذا اعتقد الناس أن السعر سيرتفع فإن الطلب يزداد، أما إذا اعتقدوا أن السعر سينخفض فإن الطلب ينخفض.

• برأيك، إذا ارتفعت أسعار السيارات اليابانية، فهل سيؤثر ذلك في طلب السيارات الكورية؟

نعم؛ لأن السيارات الكورية سلعة بديلة (اطلب إلى الطلبة ذكر أمثلة على سلع بديلة).

• ما السلع التي يزداد عليها الطلب في فصل الصيف؟ لماذا؟

السلع التي يزداد عليها الطلب في فصل الصيف هي: الثلجات، والمياه، ومعدات الرحلات والسباحة. وسبب زيادة الطلب عليها مردها أنها سلع موسمية.

• إذا انخفض سعر حبر الطابعات، فهل سيؤثر ذلك في طلب الطابعات نفسها؟

نعم؛ إذ سيزداد الطلب عليها لأن الحبر سلعة مكملة لها (اطلب إلى الطلبة ذكر أمثلة على سلع مكملة).

- اطرح الأسئلة الآتية في أثناء عمل المجموعات؛ لمساعدتها على استنتاج العوامل التي تؤثر في

العرض:

• افترض أنك صاحب مصنع، وأن أسعار المواد المستخدمة في عملية الإنتاج قد ارتفعت. هل

سيتأثر إنتاجك؟

نعم؛ إذ سينخفض الإنتاج لأن تكلفته سترتفع.

• كيف تسهم وسائل التكنولوجيا في تحسين نوعية الإنتاج، وتزويد من سرعته؟ كيف يؤثر ذلك

في العرض؟

إذا استخدمت وسائل التكنولوجيا الحديثة فإن الإنتاج يزداد، فيزداد العرض.

• هل تؤثر الضرائب والرسوم في تكلفة الإنتاج؟ في حال ارتفعت، هل ستؤثر في العرض؟

- (الضرائب: هي مبالغ نقدية تأخذها الدولة من الأشخاص والمؤسسات بهدف تمويل نفقات الدولة؛

أي تمويل القطاعات التي تنفق عليها الدولة مثل قطاع التعليم، والإنفاق على البنية التحتية مثل

إنشاء الطرقات، وبناء السدود، وتمويل مشروعات للحد من البطالة).

نعم، تؤثر الضرائب والرسوم في تكلفة الإنتاج؛ إذ ستزيد التكلفة، فينخفض الإنتاج العام، ما يؤدي إلى انخفاض

العرض.

• افترض أنك صاحب مصنع، وأن أحد الخبراء أبلغك أن سعر سلعة ما من منتجاتك سينخفض

عالمياً. ما الإجراء الذي ستتخذه؟

الإجراء الذي ستتخذه هو زيادة العرض لبيع أكبر كمية ممكنة بالسعر الحالي.

- شارك الطلبة في استنتاج ما يأتي:

العوامل المؤثرة في كل من الطلب والعرض

العوامل المؤثرة في العرض	العوامل المؤثرة في الطلب
أسعار المواد المستخدمة في الإنتاج.	مستوى دخل المستهلك.
التقدم التكنولوجي.	أذواق المستهلكين.
أسعار السلع الأخرى والسلع البديلة.	تغير أسعار السلع الأخرى البديلة والمكملة.
الضرائب والرسوم المفروضة على قطاع الإنتاج.	توقعات المستهلك للأسعار مستقبلاً.
المعونات المقدمة لقطاع الإنتاج.	موسمية بعض أنواع السلع.
توقعات المنتجين للأسعار مستقبلاً.	عدد المستهلكين.

- وضّح للطلبة المصطلحات الآتية:

السلع المكملة: هي السلع التي لا تتحقق منها المنفعة إلا بوجود طرفيها معاً، مثل: الطابعة، والحبر.
السلع البديلة: هي السلع التي يمكن استخدامها بدلاً من السلع الأصلية، والتي تفي بالغرض نفسه.

عناصر الإنتاج: هي مجموعة مدخلات الإنتاج ممثلة في المواد الأولية، والعمال، ورأس المال، والإدارة.

١- وضح المقصود بما يأتي:

السلع المكّمة: هي السلع التي لا تتحقّق منها المنفعة إلا بوجود طرفيها معاً، مثل: الطابعة، والحبر.

السلع البديلة: هي السلع التي يُمكن استخدامها بدلاً من السلع الأصلية، مثل: المدفأة الكهربائية، ومدفأة الكاز، ومكيف الهواء.

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

من العوامل التي تؤثر في الطلب: مستوى دخل الفرد، وذوق المستهلك، وتغيّر أسعار السلع البديلة أو السلع المكّمة.

من العوامل التي تؤثر في العرض: أسعار عناصر الإنتاج، والتقدّم التكنولوجي، وأسعار السلع الأخرى.

٣- هات ثلاثة أمثلة على سلع بديلة، وثلاثة أخرى على سلع مكّمة.

من السلع البديلة: الكتاب الورقي والكتاب الإلكتروني، والمدرسة الحكومية والمدرسة الخاصة، والسيارة الخاصة والمواصلات العامة.

من السلع المكّمة: الثلاجة والكهرباء، والأرض والبناء، وقلم الحبر والحبر السائل، والقماش وآلة الخياطة.

٤- وضح علاقة العرض بالطلب.

العرض هو قدرة المنتج أو رغبته في إنتاج كمية من إحدى السلع، أو تقديم خدمة معينة، وعرضها للبيع بسعر مُحدّد في وقت مُعيّن. وفي حال ندرة هذه السلعة في السوق المحلي، وازدياد حاجة الناس إلى شرائها، وملاحظة التجار الذين يملكونها أنّ الطلب على شرائها أكثر من المعروض، فإنّهم يستغلون حاجة الناس، فيطلبون سعراً أعلى ثمناً لها.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعملُ 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	يظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: التقويم المعتمد على الأداء.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعرف مفهوم الطلب.				
٢	يعرف مفهوم العرض.				
٣	يحدد العوامل المؤثرة في كل من العرض والطلب.				
٤	يتعرف علاقة العرض بالطلب.				
٥	يميز كيف يمكن تحديد الأسعار استناداً إلى قوى العرض والطلب.				

١- ضع إشارة (√) إزاء العبارة الصحيحة، وإشارة (X) إزاء العبارة الخطأ في ما يأتي:

- يُمثّل السعر الثمن النقديّ الذي تدفعه لقاء امتلاك شيء ما. (√)
- ثقافة المشترين الاستهلاكية هي أحد أسباب اختلاف القيمة مقابل النقد المدفوع. (X)
- السلع البديلة هي سلع يمكن استخدامها بدلاً من السلع الأصلية. (√)
- يعدّ الشراء من متجر معين أحد دوافع سلوك المستهلك الانتقائية. (X)
- تمرّ عملية الشراء بمراحل مختلفة. (√)
- يمثّل الطلب الرغبة المعززة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة معينة بسعر محدد في وقت معين. (√)
- تُعدّ موسمية بعض أنواع السلع من العوامل المؤثرة في العرض. (X)

٢- عرّف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

- ترشيد الاستهلاك: هو عملية تشمل حُسن استغلال الموارد المتوافرة، وعدم الإسراف في استخدامها، وتقليل الفاقد منها قدر الإمكان؛ سواءً كانت هذه الموارد 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 إلى هذا المنتج، ومناسبة السعر للمنفعة المتحققة.
- الترشيح المنزلي: يُقصد به شراء الأصناف الجيدة من الأغراض المنزلية، وحفظها من التلف لإطالة أمد استخدامها، والابتعاد عن التقليد ومواكبة الحداثة (الموضة)؛ سواءً في الملابس، أو مستلزمات المنزل، وتجنّب الشراء العاطفي.
- قرارات الشراء المعقدة: هي قرارات تتعلق بالسلع المعمّرة، مثل: الأثاث، والسيارة، والمنزل (غالية الثمن، وطويلة الاستخدام)، ولا تتصف بالتركرار، وقد تتخذ مرة واحدة في العمر.

٣- هاتِ مثالاً واحداً على كلِّ مما يأتي:

- السلع البديلة: المدفأة الكهربائية، ومدفأة الكاز، ومكيف الهواء بدلاً من التدفئة المركزية.

• الترشيدُ الغذائيُّ: عدمُ الإسرافِ في تناولِ الطعامِ، وعدمُ الإسرافِ في أطعمةِ المناسباتِ والأعراسِ.

• الترشيدُ الاقتصاديُّ: اغتنامُ مواسمِ التنزيلاتِ.

• السلعُ المكملَّةُ: الطابِعةُ والحَبْرُ، والحاسوبُ اللوحيُّ والشاحنُ الخاصُّ بهِ.

٤- برأيك، هل يُؤثِّرُ ضعفُ ثقافةِ المشتريينِ الاستهلاكيةِ في اختلافِ القيمةِ مقابلِ النقدِ المدفوعِ؟

نعم، يُؤثِّرُ ضعفُ ثقافةِ المشتريينِ الاستهلاكيةِ في اختلافِ القيمةِ مقابلِ النقدِ المدفوعِ؛ وذلكِ بشراءِ المُستهلكِ موادَّ أو منتجاتٍ مرتفعةِ الثمنِ بالرغمِ منَ وجودِ سلعٍ تماثلها في القيمةِ، وتُباعُ بسعرٍ أقلِّ بكثيرٍ.

٥- اذكرُ أهمَّ المعاييرِ التي يجبُ مراعاتها قبلَ عمليةِ الشراءِ وبعدها.

المعاييرُ التي يجبُ مراعاتها بعدَ عمليةِ الشراءِ	المعاييرُ التي يجبُ مراعاتها قبلَ عمليةِ الشراءِ
طرائقُ دفعِ أثمانِ المشترياتِ (بطاقةً، نقدًا، ...، قروضُ)	مقدارُ النقودِ المُخصَّصةِ للشراءِ
إجراءاتُ التخزينِ	نوعيةُ السلعِ والخدماتِ التي يرادُ شراؤها
تقييمُ السلعِ والخدماتِ تبعًا لملاءمتها الفرديَّةِ، وأسلوبِ حياته	كميةُ السلعِ والخدماتِ التي يرادُ شراؤها

الإقراضُ والاقتراضُ



- هل اقترضتَ من قبلُ؟
- هل تعرفُ مؤسساتَ مُقرضةٍ في منطقتك؟
- هل تعرفُ أنواعَ مؤسساتِ الإقراضِ؟

يستحوذُ عنصرُ المادةِ في الحياةِ على جزءٍ كبيرٍ من اهتماماتنا، ويستخدمُ معظمُ الناسِ هذه الوسيلةَ المهمةَ في شراءِ (أو تلبية) حاجاتهمُ الضروريةَ في الحياة؛ فالمالُ هوَ عصبُ الحياةِ الاقتصاديةِ قديماً وحديثاً، وهوَ أيضاً مؤشِّرٌ للنهوضِ والتقدُّمِ في الدولةِ والمجتمعِ؛ وذلكَ أنَّ وجودَ الأموالِ الكثيرةِ يعني وجودَ صناعاتٍ اقتصاديةٍ ونشاطٍ تجاريٍّ في البلدِ.

تتمثلُ أهميةُ النقودِ في أنَّها وسيلةُ شراءِ الحاجياتِ المختلفةِ، وتلبيةِ المتطلَّباتِ اليومية؛ فمنَ دونِ النقودِ لا يستطيعُ الإنسانُ شراءَ ما يحتاجُ إليه. والنقودُ أيضاً تُوفِّرُ الأمانَ النفسيَّ للإنسانِ؛ فالحياةُ متقلِّبةٌ متغيِّرةٌ، وقد يعاني الإنسانُ أحوالاً قاسيةً، منَ مثل: المرضِ، أو الفاقةِ، أو تكالِبِ الدَّينِ، فتكونُ النقودُ عندئذٍ عنصرَ أمانٍ يُعِينُهُ على تجاوزِ هذهِ الأحوالِ.

والنقودُ مهمةٌ لأربابِ الأسرِ الذين يتطلعونَ إلى تعليمِ أبنائهمُ في المدارسِ والجامعاتِ، ولا سيَّما في الدولِ التي لا تُوفِّرُ التعليمَ المجانيَّ، فيكونُ النقدُ مُعِيناً لهمُ على تعليمِ أبنائهمُ، وعدمِ التقصيرِ في حقِّهمُ مستقبلاً، وضمانِ حصولهمُ على أفضلِ الفرصِ المتاحةِ.

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

- تعرُّفِ مفهومِ كلِّ من الإقراضِ، والاقتراضِ.
- تمييزِ أهميةِ الإقراضِ والاقتراضِ.
- تحديدِ أنواعِ القروضِ.
- تحديدِ أسبابِ الاقتراضِ.
- إدراكِ أثرِ القروضِ في مجالاتِ التنميةِ المجتمعيةِ.
- فهمِ حقيقةِ العاملِ النفسيِّ للمقترضِ.
- استنتاجِ أهميةِ الالتزامِ والجديَّةِ في السدادِ.
- استقصاءِ القيمِ الإيجابيةِ في الإقراضِ والاقتراضِ.
- تحديدِ أنواعِ مؤسساتِ الإقراضِ.
- تمييزِ معاييرِ المفاضلةِ بينِ عروضِ التمويلِ المختلفةِ.
- تعرُّفِ شروطِ منحِ القرضِ.
- تعرُّفِ العواملِ المؤثرةِ في حجمِ الاقتراضِ.
- اكتشافِ المخاطرِ الناجمةِ عنِ الاقتراضِ.
- استنتاجِ دورِ البنكِ المركزيِّ في الحرصِ على مصالحِ المتعاملينَ معَ البنوكِ، ولا سيَّما المقترضينَ.

الدرس الأول

مفهوم الإقراض والاقتراض

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:
يُتوقع من الطالب بعد انتهاء هذا الدرس أن يكون قادرًا على:

- تعرّف مفهومي الإقراض والاقتراض.
- تمييز مفهوم الإقراض من مفهوم الاقتراض.
- تحديد أنواع القروض.

المفاهيم والمصطلحات:

- الإقراض.
- الاقتراض.
- القروض الاستهلاكية.
- القروض الإنتاجية.
- القروض الاستثمارية.
- القروض القصيرة الأجل.
- القروض المتوسطة الأجل.
- القروض الطويلة الأجل.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- التدريس المباشر.
- العصف الذهني.
- نموذج (KWL).

أولاً: الفرق بين الإقراض والاقتراض.

بالرغم من امتلاك أصحاب المشروعات أفكاراً إنتاجية، فإنهم لا يمتلكون غالباً الأموال الكافية لتنفيذ هذه الأفكار، وتحويلها إلى مشروعات منتجة وربحية، فيتوجهون إلى البنوك ومؤسسات التمويل الأخرى؛ طلباً لما يلزمهم من مال.

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



مفهوما الإقراض والاقتراض.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف مفهوم كل من الإقراض، والاقتراض.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة صياغة تعريف واضح لمفهومي الإقراض والاقتراض.
- وجه كل مجموعة إلى عرض تعريفها على المجموعات الأخرى.
- ناقش الطلبة في مفهومي الإقراض والاقتراض.

تعريف الإقراض: مبلغ من النقود يُقدّمه الجهاز المصرفي للأفراد والمؤسسات بهدف تمويل نشاط اقتصادي خلال مدة زمنية مُحدّدة، وذلك بنسبة فائدة مُتفق عليها سلفاً. وبعبارة أخرى، تُمثّل القروض المصرفية عملية تحويل مؤقتة لرأس المال من زبون اقتصادي إلى آخر.

تعريف الاقتراض: أخذ مبلغ نقدي من إحدى المؤسسات شريطة التعهد بإعادته خلال مدة مُعيّنة، ودفع فائدة عليه.





الفرق بين الإقراض والاقتراض.

النشاط
(٢)

يهدف هذا النشاط إلى تمييز مفهوم الإقراض من مفهوم الاقتراض.

الهدف:

التعليمات:

- اطلب إلى الطلبة الاطلاع على الشكل (٢-١): الذي يمثل دراسة حالة لفكرة مشروع، ثم الإجابة عن الأسئلة التي تليها:

أمل ربّة منزل كانت تبحث عن فكرة لمشروع يُدرُّ عليها دخلاً يُعينها على مواجهة تحديات الحياة وأعبائها المتزايدة، ويوفّر حياة أفضل لها ولأبنائها. وقد اهتدت إلى فكرة مشروع يُحقّق لها رغباتها وتطلّعاتها، فعمدت إلى أحد البنوك لطلب قرض قيمته ٤٠٠٠ دينار، وسرعان ما وافق البنك على طلبها بعد ما قدّمت الضمانات اللازمة للتسديد وفق جدول زمني اتّفقا عليه.

الشكل (١-٢): دراسة مشروع

- كم كانت قيمة القرض؟
كانت قيمة القرض ٤٠٠٠ دينار.
- ما السبب الذي دفع أمل إلى طلب قرض؟
السبب الذي دفع أمل إلى طلب قرض هو إنشاء مشروع.
- برأيك، هل كان هذا السبب مهماً جداً حتى تلجأ إلى الاقتراض؟
نعم؛ فهي تسعى من هذا المشروع إلى توفير مصدر دخل ثابت لها ولعائلتها.
- استمع إلى إجابات الطلبة، ثم ناقشهم فيها.
- وضّح للطلبة ما يأتي:

يساعدك الاقتراض على تحقيق حاجات مهمة لك، قد لا تستطيع بلوغها من دون الحصول على قرض. فمثلاً، إذا أردت شراء بيت فإن القرض السكني يوفر لك التمويل اللازم لذلك. وبالمثل، فقد ترغب في اقتراض المال، أو الحصول على ائتمان لدفع تكاليف تتعلق بخططك الأخرى، مثل: شراء سيارة، وإرسال أبنائك مستقبلاً للدراسة خارج البلد، أو دفع نفقات غير متوقعة مثل تكاليف المعالجة الطبية الطارئة.

يعد الاقتراض قراراً منطقيًا في بعض الأحيان؛ وذلك أنه يتيح لك اقتناء الحاجيات (المشتريات)، وتبسيط النفقات من دون الحاجة إلى الالتزام بدفعات مسبقة. ولكن، يتعين عليك أولاً ترتيب أولوياتك، بحيث تنفق القرض على أكثر حاجاتك أهمية. وهذا يحتم عليك أن تسأل نفسك قبل الشروع في عملية الاقتراض ما يأتي: هل أحتاج إلى هذا المنتج (أو الخدمة) حتى أقترض المال لشرائه؟ هل توجد وسيلة أخرى لشراء هذا المنتج، أو الحصول على هذه الخدمة من دون الاقتراض؟

تقدم البنوك مجموعة من المنتجات التي تتيح لك الاقتراض منطقيًا بما يتوافق مع غايتك، ويلبي حاجاتك؛ لذا يجب أن تحدد تحديدًا دقيقًا الغرض من القرض، وتدرسه جيدًا، وتقارن حاجتك بالمنتجات المتوافرة. وقد يكون الجدول الزمني لسداد القرض عنصرًا إرشاديًا مهمًا لك عند اتخاذ قرار الاقتراض.

ثانيًا: أنواع القروض.

للقروض أهمية كبيرة في هذا العصر؛ لذا سنعرض معلومات عدة عن القروض وأنواعها. توجد تصنيفات متعددة لأنواع القروض، وسيقتصر الحديث هنا على تصنيف القروض من حيث الغرض، ومن حيث المدة.



١- القروض من حيث الغرض.



أنواع القروض من حيث الغرض.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تمييز أنواع القروض من حيث الغرض عن غيرها.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات ثلاثية.
- سمِّ المجموعات بالمجموعات الأمِّ.
- وزع على الطلبة في المجموعات الأمِّ بطاقات الأرقام (١-٣).
- وجّه الطلبة الذين يحملون الرقم نفسه من كل مجموعة إلى تكوين مجموعة فرعية، بحيث تُسمّى هذه المجموعات الفرعية المجموعات الخبيرة، وفيها يُمثّل الطلبة الذين يحملون الرقم (١) المجموعة الأولى، والطلبة الذين يحملون الرقم (٢) المجموعة الثانية، والطلبة الذين يحملون الرقم (٣) المجموعة الثالثة
- وزع على المجموعات بطاقات الخبراء كالاتي:
 - المجموعة الأولى: بطاقة الخبير (١): القروض الاستهلاكية.
 - المجموعة الثانية: بطاقة الخبير (٢): القروض الإنتاجية.
 - المجموعة الثالثة: بطاقة الخبير (٣): القروض الاستثمارية.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على بطاقة الخبير الخاصة بها.
- أخبر الطلبة أنّهم سيعملون في مجموعاتهم الخبيرة مدّة (١٠) دقائق.
- تجوّل بين المجموعات الخبيرة مُساعدًا، ومُرشدًا، ومُوجّهاً.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

القروض الاستهلاكية

هي القروض المخصصة للسلع الاستهلاكية، مثل: شراء سيارة، أو أثاث، أو ثلاجة، أو نحو ذلك. غير أن بعض البنوك لا تحبذ منح الموظفين قروضاً لشراء هذه السلع المعمرة؛ لأن قدرة الموظف على الدفع محكومة باستمراره في العمل بالمؤسسة أو الشركة، وقد تتأثر هذه القدرة بإنهاء خدماته، أو مرضه، أو إصابته بحادث. وعليه، فالبنوك تطلب عادةً سعر فائدة أعلى على القروض الاستهلاكية؛ لأنها تشتمل على درجة أعلى من المخاطرة.

بطاقة الخبير (١): القروض الاستهلاكية.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

القروض الإنتاجية

هي مبالغ مالية تُخصّص للقطاعات الاقتصادية المختلفة، ممثلة في قطاع الصناعة الذي يحتاج إلى المواد الأولية والآلات وغيرها من الأدوات الضرورية، والقطاع الزراعي الذي يهدف إلى إشباع رغبات المزارعين في زيادة الإنتاج؛ بتوفير العناصر والأدوات اللازمة لإتمام عملية الإنتاج.

بطاقة الخبير (٢): القروض الإنتاجية.

أيها الخبراء، عليكم دراسة الموضوع الآتي، ومناقشة تفاصيله، لنقل خبرتكم إلى مجموعاتكم الأم؛ لذا احرصوا على استثمار الوقت المخصص للنشاط في تحليل المعلومات التي بين أيديكم، والإفادة منها جيداً.

القروض الاستثمارية

هي القروض التي تُخصَّص لتمويل المشروعات الاستثمارية، والتي تُمنح لشركات الاستثمار بغية تمويل اكتتابها في أسهم جديدة، وذلك بصورة قروض مُستحقة عند الطلب. وتُمنح أيضاً للأفراد الذين يرغبون تمويل جزء من مشترياتهم للأوراق المالية.

بطاقة الخبير (٣): القروض الاستثمارية.

- بعد انتهاء الوقت، اطلب إلى الطلبة العودة إلى مجموعاتهم الأم.
- وضِّح للطلبة ما يأتي:
 - ينقل كل خبير الخبرة التي اكتسبها - في أثناء عمله خبيراً ضمن المجموعات الخبيرة - إلى زملائه في المجموعة الأم.
 - يُناقش أعضاء مجموعته في المعلومات التي توصل إليها.
 - يجيب عن الاستفسارات والتساؤلات التي يطرحها زملاؤه في المجموعة الأم.
- منح كل خبير (٣) دقائق لنقل خبرته إلى أعضاء المجموعة، وتوضيح اللازم لهم، بدءاً بخبراء المجموعة الأولى الذين أسندت إليهم مهمة مناقشة بطاقة الخبير (١)، ثم خبراء المجموعة الثانية الذين أسندت إليهم مهمة مناقشة بطاقة الخبير (٢)، وهكذا حتى يكمل باقي الخبراء نقل خبراتهم، وتكتمل الموضوعات داخل المجموعات الأم.
- تجوّل بين المجموعات الأم، ملاحظاً أداء الخبير داخل مجموعته.
- نبّه الطلبة الخبراء للتوقف عن الحديث عند انتهاء الوقت المخصص لهم.

السهم: هو نصيب، أو حصة، أو شيء يُمثل ملكية في شركة ما، ويشار إليه أحياناً بمصطلح (حصة رأس مال الشركة).

٢- القروض من حيث المدة.



أنواع القروض من حيث المدة.

النشاط (٢)

يهدف هذا النشاط إلى تمييز أنواع القروض من حيث المدة عن غيرها.

الهدف:

التعليمات:

- وجه الطلبة إلى العمل بصورة فردية.
- اطلب إلى الطلبة الاطلاع على الجدول (١-٢).
- اطلب إلى كل طالب ملء العمود الأول: ماذا أعرف عن القروض من حيث المدة؟
- اطلب إلى كل طالب ملء العمود الثاني: ماذا أريد أن أعرف عن القروض من حيث المدة؟
- وجه الطلبة إلى ترك العمود الثالث (ماذا تعلمت عن القروض من حيث المدة؟) فارغاً، ثم ملئه في نهاية النشاط.
- ناقش الطلبة في الأفكار التي يتوصلون إليها.

ماذا تعلمت؟ (what have I L earned)	ماذا أريد أن أعرف؟ (What do I w ant to Know)	ماذا أعرف؟ (what do I K now)

الجدول (١-٢): القروض من حيث المدة.

- وضح للطلبة ما يأتي:

تُصنّف القروض من حيث المدة إلى ثلاثة أنواع، هي:

أ- قروض قصيرة الأجل: هي قروض تُقدّم للأفراد والشركات؛ بغية الإسهام في سدّ عجز السيولة، أو الرغبة في اقتناء تجهيزات أو معدات، أو استبدالها. وتبلغ مدة سدادها سنة أو أقل.

ب- قروض متوسطة الأجل: هي قروض تُقدّم للأفراد والشركات، ويجب سدادها في مدة زمنية حدّها الأدنى سنة، وحدّها الأقصى خمس سنوات.

ج- قروض طويلة الأجل: يجب سداد هذه القروض في مدة زمنية تتجاوز خمس السنوات. أمّا حدّها الأعلى فيتنق عليه العميل والبنك أو الجهة المقرضة.

- والآن، اطلب إلى الطلبة ملء العمود الثالث: ماذا تعلّمت عن القروض من حيث المدة؟

١ - وضح المقصود بما يأتي:

الإقراض: مبلغ من النقود يُقدّمه الجهاز المصرفي للأفراد والمؤسسات بهدف تمويل نشاط اقتصادي خلال مدة زمنية محددة، وذلك بنسبة فائدة مُتفق عليها سلفاً. وبعبارة أخرى، تُمثل القروض المصرفية عملية تحويل مؤقتة لرأس المال من زبون اقتصادي إلى آخر؛ بغية استثماره في نشاط إنتاجي أو استهلاكي، بحيث يُسدّد المبلغ، مضافاً إليه قيمة الفائدة التي تُعدّ تعويضاً للمقرض على حرمانه من رأس ماله.

الاقتراض: أخذ مال من إحدى المؤسسات شريطة التعهد بإعادته خلال مدة معينة، ودفع فائدة عليه. وهو يتضمّن طرفين، هما: المقرض (أو البنك)، والمقرض (أو العميل). ويتفق هذان الطرفان - بتوقيعهما عقداً، أو قبولهما مجموعة من الشروط والأحكام- على مبلغ القرض، ونسبة الفائدة، ومدة القرض. أما الفائدة التي يأخذها المقرض رسماً للإقراض فهي نسبة مئوية من مبلغ القرض، تعتمد على نوع المنتج، والبنك المانح.

٢ - تُعدّ القروض الاستهلاكية أحد أنواع القروض من حيث الغرض. وضح ذلك.

القروض الاستهلاكية: هي القروض المُخصّصة للسلع الاستهلاكية، مثل: شراء سيارة، أو أثاث، أو ثلاجة، أو نحو ذلك. غير أن بعض البنوك لا تُحبّب منح الموظفين قروضاً لشراء هذه السلع المعمّرة؛ لأنّ قدرة الموظف على الدفع محكومة باستمراره في العمل بالمؤسسة أو الشركة، وقد تتأثر هذه القدرة بإنهاء خدماته، أو مرضه، أو إصابته بحادث. وعليه، فالبنوك تطلب عادةً سعر فائدة أعلى على القروض الاستهلاكية؛ لأنها تشتمل على درجة أعلى من المخاطرة.

٣ - أكمل الفراغ في ما يأتي:

أ- القرض الذي يُقدّم للأفراد؛ بغية الإسهام في سدّ عجز السيولة، أو الرغبة في اقتناء تجهيزات أو معدات، أو استبدالها. وتبلغ مدة سداده سنة أو أقل، هو: القرض القصير الأجل.

ب- الأسهْمُ هي: هي نصيبٌ، أو حصةٌ، أو شيءٌ يُمثَلُ ملكيةً في شركةٍ ما، ويشارُ إليها أحياناً بمصطلحِ (حصة رأس مال الشركة).

ج- المصطلحُ الذي يُطلقُ على الثقة التي يوليها البنكُ أو المؤسسةُ الماليةُ لشخصٍ ما؛ بأن يمنحه مبلغاً من النقود لاستخدامه في غرضٍ مُحددٍ، خلالَ مدَّةٍ زمنيةٍ مُتَّفَقٍ عليها، ضمنَ شروطٍ مُعيَّنة لقاءَ عائدٍ ماديٍّ مُتَّفَقٍ عليه، أو فائدةٍ مُتَّفَقٍ عليها، هو: الائتمانُ.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

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	يُظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يُعرّف مفهوم الإقراض.				
٢	يُعرّف مفهوم الاقتراض.				
٣	يُميِّز الفرق بين أنواع القروض من حيث الغرض.				
٤	يُوضّح أنواع القروض من حيث المدّة.				

الدرس الثاني أهمية الإقراض والاقتراض

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

يُتَوَقَّعُ من الطالب بعد انتهاء هذا الدرس أن يكون قادراً على:

- تحديد أسباب الاقتراض ودوافعه.
- استنتاج أهم القيم الإيجابية لعمليتي الإقراض والاقتراض.
- تعرّف أثر القروض في مجالات التنمية المجتمعية.

المفاهيم والمصطلحات:

- دوافع الاقتراض.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- التدريس المباشر.
- فكر، ناقش، شارك.
- لعب الأدوار.



تعدّ القروض أحد أهم مصادر الأرباح المادية للبنوك التجارية، وتمثّل - في الوقت نفسه - إحدى الخدمات المقدّمة للعملاء، وهي خدمات تتضمّن تزويد الأفراد والمؤسسات بالأموال اللازمة شريطة تقديم التعهّدات والضمانات الكافية لتسديد هذه الأموال، إضافة إلى الفائدة المستحقة عليها، ويكون التسديد دفعة واحدة، أو على دفعات. يذكّر أنّ الضمانات التي يُقدّمها العميل للبنك لا تعدو أكثر من إجراءات تحفظ للبنك حقه، وتحميه من المخاطر والخسائر.



النشاط (١)

دوافع الاقتراض.

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف دوافع الاقتراض.

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة مناقشة الأسباب التي قد تدفعنا إلى الاقتراض في (١٠) دقائق.
- ناقش المجموعات في ما توصلت إليه لاستنتاج ما يأتي:

أنواع دوافع الاقتراض:

- ١- دوافع شخصية: يقصد بها لجوء الفرد إلى اقتراض المال للإنفاق على حاجات استهلاكية حالية لا يستطيع توفيرها من مصادر دخله المتاحة، مثل: شراء سيارة أو منزل؛ أو السفر؛ أو التعلم؛ أو الزواج.
- ٢- دوافع تجارية: يقصد بها إنفاق المبالغ المقرضة على عمليات شراء السلع والخدمات وبيعها لتحقيق الربح.
- ٣- دوافع استثمارية: يقصد بها إنفاق المبالغ المقرضة على تأسيس المشروعات الاقتصادية والاستثمارية لغرض الإنتاج، وتحقيق الربح.
- ٤- دوافع حكومية: يقصد بها لجوء الدولة إلى الاقتراض - بوصفه مصدرًا من مصادر الإيرادات العامة- لتوفير إيرادات يمكن إنفاقها على المشروعات الكبرى، ودعم برامج التنمية الاقتصادية، أو سد العجز في موازنتها، ولا سيما إذا كانت النفقات أكبر من الإيرادات.

دوافع

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



فوائد الاقتراض.

النشاط (٢)

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف فوائد عملية الاقتراض.

الهدف:

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- وزّع على كل مجموعة ورقة بيضاء.
- اطلب إلى أفراد كل مجموعة تدوين أهم فوائد عملية الاقتراض في (٥) دقائق.
- وجه المجموعات إلى تبادل الأوراق في ما بينها.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على أهم الفوائد التي دونتها المجموعات الأخرى، ثم إضافة أي فائدة تراها مهمة.
- وجه المجموعات إلى استكمال تبادل الأوراق في ما بينها، بحيث تطلع جميع المجموعات على كل ورقة.
- اطلب إلى أفراد كل مجموعة الاطلاع على ما أضافته المجموعات الأخرى من فوائد.
- ناقش الطلبة في أهم الفوائد التي توصلوا إليها.
- وضح للطلبة ما يأتي:
- يستفيد الأفراد عامة والمجتمع بوجه خاص من الاقتراض في مجالات عدة، أهمها:
 - سد عجز المؤسسات المالي.
 - زيادة عدد المشروعات؛ ما يؤدي إلى زيادة عدد السلع المقدمة.
 - الحد من انتشار الفقر.
 - الاستفادة من استثمارات البنوك.
 - الحد من البطالة.
 - تحسين مستوى حياة الأفراد اجتماعياً، ودمجهم في الحياة الاجتماعية.
 - العناية بالمجتمع، وتلبية حاجاته الحياتية.

١- ما المقصود بمفهوم دوافع الاقتراض؟

دوافع الاقتراض: هي الأسباب التي تدعو الفرد، أو المؤسسة، أو الحكومة إلى طلب المال من البنوك والمؤسسات المالية.

٢- وضح الفرق بين الدوافع الشخصية والدوافع التجارية للاقتراض.

دوافع الاقتراض الشخصية: يقصد بها لجوء الفرد إلى اقتراض المال للإنفاق على حاجات استهلاكية حالية لا يستطيع توفيرها من مصادر دخله المتاحة، مثل: شراء سيارة أو منزل؛ أو السفر؛ أو التعلم؛ أو الزواج.

دوافع الاقتراض التجارية: يقصد بها إنفاق الأموال المُقرضة على عمليات شراء السلع والخدمات وبيعها لتحقيق الربح.

٣- علل ما يأتي:

تلجأ الحكومات أحياناً إلى الاقتراض.

تلجأ الحكومات أحياناً إلى الاقتراض - بوصفه مصدراً من مصادر الإيرادات العامة- لتوفير إيرادات يمكن إنفاقها على المشروعات الكبرى، ودعم برامج التنمية الاقتصادية، أو سد العجز في موازنتها، ولا سيما إذا كانت النفقات أكبر من الإيرادات.

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

من الفوائد التي يجنيها المجتمع والأفراد من عملية الاقتراض:

- سد عجز المؤسسات المالي.
- الحد من البطالة.
- العناية بالمجتمع، وتلبية حاجاته الحياتية.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

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	يُظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: التقويم المعتمد على الأداء.

أداة التقويم: قائمة شطب.

الرقم	الأداء	نعم	لا
١	يُعرّف مفهوم دوافع الاقتراض.		
٢	يُميِّز بين دوافع الاقتراض.		
٣	يستنتج قيم الاقتراض الإيجابية التي تعود بالنفع على المجتمع والأفراد.		

الدرس الثالث حجم الاقتراض المناسب

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

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

- تحديد حجم الاقتراض الشخصي المناسب.
- تعرّف العوامل المؤثرة في حجم الاقتراض المناسب، والمُحدِّدة له.

المفاهيم والمصطلحات:

- نسبة التمويل.
- الضمانات.
- مدّة التحصيل.
- سعر الفائدة.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- دراسة حالة.
- التدريس المباشر.

يستفاد عادةً من عملية الاقتراض في تلبية بعض الحاجات المالية التي لا يكفي الدخل المتوافر للحصول عليها؛ لذا لا ينبغي أن يكون الإقبال على الاقتراض عشوائياً، بل مُخطّطاً له ومدروساً تبعاً للعوامل المختلفة المتعلقة بالجهة المقترضة، بحيث لا يزيد حجم الاقتراض على الأموال اللازمة لتحقيق الغرض منه.

لتحديد حجم القرض، لا بدّ من استعراض مجموعة العوامل التي تؤثر في اختياره، والتي يوضّحها النشاط الآتي.



العوامل التي تُحدِّدُ حجمَ الاقتراضِ.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرُّفِ العواملِ التي تُحدِّدُ حجمَ الاقتراضِ الشخصيِّ.

الهدف:

التعليمات:

- وزع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة الاطلاع على الشكل (٢-٢): الذي يمثل دراسة حالة تحديد قيمة القرض الآتية:

تعمل إيمان في شركة للمستلزمات الطبية تبعد عن منزلها مسافة ٣٥ كيلومتراً، وقد شعرت أنها بحاجة شديدة إلى امتلاك سيارة تريحها من عناء المواصلات، فقررت اللجوء إلى البنك لطلب قرض. يبلغ راتب إيمان ٥٠٠ دينار، تدفع منه إلى البنك مبلغ ١٥٠ ديناراً قسطاً شهرياً لقرض شخصي. حارت إيمان في تحديد مبلغ الاقتراض من البنك، فاستعانت بك لتساعدتها على تحديد قيمة القرض.

الشكل (٢-٢) تحديد قيمة القرض

- وضّح للطلبة المفاهيم الآتية:

نسبة التمويل: يقصد بها مقدار إسهام كل من المقرض والمقرض في توفير المال اللازم للغرض من الاقتراض. فمثلاً، إذا كان ثمن السيارة التي يرغب المقرض في شرائها ١٠٠٠٠ دينار، فإن الجهة المقرضة تحدد القرض بما نسبته ٨٠٪؛ أي (٨٠٠٠ دينار)، والباقي (٢٠٠٠ دينار) يجب أن يوفره المقرض.

الضمانات: هي التطمينات المادية والمعنوية التي يطلبها المقرض من المقرض للتحقق من جديته، ونيته في السداد.

مدة التحصيل: هي مقدار الزمن الذي يحدده البائع للمشتري لتسديد قيمة مشترياته. سعر الفائدة: هو نسبة الزيادة التي يستوفيه المقرض من المقرض على مبلغ القرض الأصلي.

- اطلب إلى كل مجموعة مناقشة العوامل التي يجب أن تُفكر فيها إيمان؛ لكي تتمكن من تحديد حجم القرض الذي يتعين عليها طلبه.
- ساعد الطلبة بطرح الأسئلة الآتية:
 - ما نوع السيارة؟ ما قيمتها؟

ستكون السيارة من السيارات متوسطة السعر كبعض أنواع السيارات الكورية، وذلك في ضوء الدخل المتبقي لإيمان.

شارك الطلبة في استنتاج أهمية معرفة ثمن السلعة التي يتعين الاقتراض لشرائها.

- كيف ستسدد إيمان المبلغ؟ ما المصادر المتوافرة لديها؟

ستسدد إيمان المبلغ باقتطاع جزء محدد من راتبها؛ على أن تتناسب قيمة القسط مع ما يتبقى من دخلها بعد خصم الاقتطاعات الأخرى.

شارك الطلبة في استنتاج أهمية معرفة دخل المقرض.

- هل دخل إيمان صاف أم أن عليها التزامات أخرى؟

على إيمان التزام آخر للبنك.

شارك الطلبة في استنتاج أهمية حصر الالتزامات ثم طرحها من الدخل لتحديد القدرة على السداد.

- هل تقدم البنوك جميعها نسبة التمويل، ومدة السداد، والفائدة نفسها؟ لا، فنسبة التمويل تختلف من بنك إلى آخر، وكذلك مدة السداد والفائدة.

شارك الطلبة في استنتاج أهمية تحديد اسم البنك الذي ستعامل معه إيمان، ومعرفة شروط تمويله، والضمانات التي يطلبها.

• هل سبق لإيمان أن حصلت على قرض من بنك ما؟ هل سيؤثر ذلك في قرارها المتعلق بالحصول على هذا القرض؟

نعم، حصلت إيمان على قرض شخصي من قبل، وسيؤثر ذلك في قيمة القرض بعدم منحها مبلغاً كبيراً؛ لتمكينها من السداد وفق دخلها.

شارك الطلبة في استنتاج أهمية أخذ باقي القروض - إن وجدت - بالحسبان؛ حتى لا يصل المقرض إلى مرحلة عدم القدرة على السداد، ويخسر السيارة التي ستكون حينئذٍ مرهونة للبنك.

- استمع إلى إجابات أفراد المجموعات.
- في نهاية النشاط، لخص أهم النصائح التي ستقدمها مجموعات الطلبة لإيمان، والتي تمثل العوامل التي ينبغي للمقرض مراعاتها قبل اتخاذ قرار الاقتراض.

يعتمد حجم اقتراض الأفراد على العوامل الآتية: تحديد السلعة وسعرها (ثمن السيارة، أو المنزل؛ أو تكاليف الرحلة؛ أو تكاليف الزواج...).

- تقدير مصدر السداد المتوافر لدى المقرض (الدخل).
- القدرة على السداد (طرح الالتزامات الأخرى من الدخل، مثل: إيجار المنزل، والرسوم المدرسية).
- شروط الجهة المقرضة وتعليماتها (نسبة التمويل، مدة السداد، سعر الفائدة أو العائد...).
- تعرف الضمانات التي يتعين على المقرض تقديمها.
- التنبيه لأي التزامات قائمة على المقرض (القروض الأخرى).

- منح كل مجموعة (١٠) دقائق لكتابة حالة لشخص يريد أخذ قرض لشراء منزل؛ على أن تتضمن الحالة: مصادر دخل المقرض، ومدة السداد المتوقعة، وقيمة القسط الشهري.
- وجه كل مجموعة إلى تبادل الحالة التي أعدتها مع حالة مجموعة أخرى.
- اطلب إلى المجموعات عرض ما توصلت إليه.
- وضّح للطلبة أنه لا يجب اللجوء إلى الاقتراض إلا إذا اقتضت الضرورة القصوى ذلك، وأنه في حال الاضطرار إلى الاقتراض فيجب أن تكون أقساط السداد ومدته منسجمة مع دخل المقرض.

١- وضح المقصود بكل مما يأتي:

نسبة التمويل: يقصد بها مقدار إسهام كل من المقرض والمقترض في توفير المال اللازم للغرض من الاقتراض. فمثلاً، إذا كان ثمن السيارة التي يرغب المقترض في شرائها ١٠٠٠٠ دينار، فإن الجهة المقرضة تُحدد القرض بما نسبته ٨٠٪؛ أي (٨٠٠٠ دينار)، والباقي (٢٠٠٠ دينار) يجب أن يوفّره المقترض.

الضمانات: هي التطمينات المادية والمعنوية التي يطلبها المقرض من المقترض للتحقق من جديته، ونيته في السداد.

مدة التحصيل: هي مقدار الزمن الذي يحدده البائع للمشتري لتسديد قيمة مشترياته.

سعر الفائدة: هو نسبة الزيادة التي يستوفيهها المقرض من المقترض على مبلغ القرض الأصلي.

٢- اذكر ثلاثة عوامل يعتمد عليها حجم الاقتراض.

- تحديد السلعة وسعرها (ثمن السيارة، أو المنزل؛ أو تكاليف الرحلة؛ أو تكاليف الزواج ...).
- تقدير مصدر السداد المتوافر لدى المقترض (الدخل).
- القدرة على السداد (طرح الالتزامات الأخرى من الدخل، مثل: إيجار المنزل، والرسوم المدرسية).

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

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	يُظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتعرّف مفهوم نسبة التمويل.				
٢	يتعرّف مفهوم نسبة الفائدة.				
٣	يُميِّز الضمانات المختلفة للحصول على القرض.				
٤	يحدّد العوامل التي يعتمد عليها حجم الاقتراض.				

الدرس الرابع التمويل ومؤسساته

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

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

- تمييز معايير المفاضلة بين عروض التمويل المختلفة.
- تعرف مؤسسات التمويل المختلفة.

المفاهيم والمصطلحات:

- عروض التمويل.
- مبلغ القرض.

أساليب التدريس:

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



تُسهّم القروض إسهامًا فاعلاً في تسيير أنشطة الأفراد والمؤسسات المختلفة وتنفيذها؛ لذا يتعين على المسؤولين في البنوك أو مؤسسات التمويل إيلاء القروض عناية خاصة بوضع سياسة مناسبة تكفل سلامتها.

وتأسيسًا على ذلك، سنعرض في هذا الدرس للمعايير التي تحكّم طلب الاقتراض في مراحلها المختلفة.



المفاضلة بين عروض التمويل.

النشاط
(١)

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف معايير المفاضلة بين عروض التمويل.

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى سبع مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة تقمّص دور أفراد المؤسسة، ولتختَر كلُّ منها طالباً يُمثّل شخصية صاحب المؤسسة.
- أخبرهم أنّ صاحب المؤسسة قد جمع أفراد المؤسسة ليلفهم أنّه قرّر التقدّم بطلب للحصول على قرض، وأنّ لديه عدّة عروض للتمويل.
- أخبرهم أيضاً أنّ صاحب المؤسسة قد طلب مشورتهم، فاجتمعوا ليحدّدوا له المعايير التي سيُفاضلُ بناءً عليها بين عروض التمويل.
- اطلب إليهم مناقشة المعايير الأساسية التي يتعيّن على صاحب المؤسسة مراجعتها للمفاضلة بين العروض المقدّمة.
- ناقشهم في هذه المعايير، ثمّ اطلب إليهم مقارنتها بالأسس الرئيسة للمفاضلة بين عروض التمويل المبيّنة أدناه.
- وزّع الأسس على المجموعات، بحيث تُناقش كلُّ منها أحدها، ثمّ تُسمّى ممثلاً عنها لشرحه أمام طلبة الصفّ بوصفه نصيحةً لصاحب المؤسسة؛ بغية مساعدته على المفاضلة بين العروض.
- وضّح للطلبة أنّ عروض التمويل هي رسالة، أو منشور، أو إعلان يصدر عن البنك أو المؤسسة المالية، يبيّن شروط منح العملاء قروضاً، أو شروط تقديم الخدمات المصرفية الأخرى.

الأسسُ الرئيسيةُ للمفاضلةِ والاختيارِ بينِ عروضِ التمويلِ:

١- مبلغُ القرضِ (مبلغُ التمويلِ): هو المبلغُ الذي يُوافقُ البنكُ على منحه للعميلِ. وفي حال وجود عروضٍ عدَّةٍ من بنوكٍ أخرى، فإنَّ أفضلَ هذه العروضِ هو العرضُ الذي تكونُ فيه قيمةُ القرضِ أقربَ ما يمكنُ إلى المبلغِ المطلوبِ.

٢- مدَّةُ السدادِ: توجدُ خياراتٌ عدَّةٌ لسدادِ القروضِ؛ فهي قد تكونُ قصيرةَ الأجلِ (أقلُّ من سنة)، أو متوسطةَ الأجلِ (تتراوحُ بينَ سنةٍ وخمسِ سنواتٍ)، أو طويلةَ الأجلِ (أكثرُ من خمسِ سنواتٍ)؛ لذا يجبُ على العميلِ أن يختارَ العرضَ المناسبَ الذي يتَّفِقُ مع قدرتهِ على السدادِ، والذي يُحدِّدُ تبعاً لمصدرِ دخله، أو مصدرِ السدادِ في حالِ المشروعاتِ.

٣- سعرُ الفائدةِ: يختارُ العميلُ العرضَ الذي يتضمَّنُ أفضلَ أسعارِ الفائدةِ من حيث:

أ- نسبةُ الفائدةِ: أفضلُ العروضِ هو الذي يكونُ فيه معدلُ الفائدةِ أقلَّ ما يمكنُ.

ب- طريقةُ سدادها: هل تُسَدَّدُ مع القسطِ، أم في نهايةِ المدَّةِ، أم دورياً؟

٤- العمولاتُ والمصروفاتُ المترتبةُ على الاقتراضِ: تستوفي البنوكُ عادةً بعضَ العمولاتِ لإتمامِ عمليةِ منحِ القرضِ، وتكونُ أفضلُ العروضِ هي تلكَ التي تتضمَّنُ أقلَّ نسبةً من هذه العمولاتِ، مثل عمولةِ التأمينِ على الحياةِ.

٥- شروطُ إتمامِ القرضِ: من هذه الشروطِ: الضماناتُ أو الكفيلُ الشخصيُّ، وتحويلُ الراتبِ أو رهْنُ الشيءِ المُقترضِ لأجله، مثل: السيارةِ، والمشروعِ.

٦- الامتيازاتُ والخدماتُ المرفقةُ بالقرضِ: من أمثلتها: البطاقاتُ المصرفيةُ المجانيةُ، والجوائزُ العينيةُ، مثل: الأجهزةِ الكهربائيةِ، والإعفاءِ من بعضِ الرسومِ والعمولاتِ.

٧- الجهةُ التي تمنحُ القرضَ: هل هي بنكٌ تجاريُّ، أم إسلاميُّ، أم مؤسسةٌ تمويليةٌ أخرى؟

يتعيَّنُ علينا في كثيرٍ من الأحيانِ ملاحظةُ تشابهِ البنوكِ في هذه الأسسِ، بحيثُ نقيِّمُ شروطَ الاقتراضِ تقييماً شاملاً، ثمَّ نختارُ أفضلها بما يتناسبُ مع حاجاتنا وقدراتنا.



مؤسسات التمويل المحلية.

النشاط
(٢)

الهدف:

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف مؤسسات التمويل المحلية المختلفة.

التعليمات:

- اطلب إلى الطلبة التفكير فردياً في أهم مؤسسات التمويل المحلية المختلفة في (٥) دقائق.
- اطلب إلى كل طالب مشاركة زميله في ما توصل إليه.
- اطلب إلى بعض الطلبة عرض ما توصلوا إليه من معلومات على زملائهم.
- ناقش الطلبة في أهم الأفكار التي توصلوا إليها.
- وضّح للطلبة ما يأتي:
 - تنقسم مؤسسات الإقراض إلى قسمين رئيسين، هما:
 - أ- مؤسسات التمويل البنكي مثل البنوك التجارية.
 - ب- مؤسسات التمويل غير البنكية؛ وهي مؤسسات تُوفّر خدمة التمويل فقط، ومن أمثلتها:
 - المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية.
 - صندوق التنمية والتشغيل.
 - مؤسسة الإقراض الزراعي.
 - مؤسسة تنمية أموال الأيتام.
 - صندوق إقراض المرأة.

١- وضح المقصود بكل مما يأتي:

عروض التمويل: هي رسالة، أو منشور، أو إعلان يصدر عن البنك أو المؤسسة المالية، يبين شروط منح العملاء قروضاً، أو شروط تقديم الخدمات المصرفية الأخرى.
مبلغ القرض: هو المبلغ الذي يوافق البنك على منحه للعميل. وفي حال وجود عروض عدة من بنوك أخرى، فإن أفضل هذه العروض هو العرض الذي تكون فيه قيمة القرض أقرب ما يمكن إلى المبلغ المطلوب.

٢- اذكر خمسة معايير للمفاضلة والاختيار بين عروض التمويل.

من معايير المفاضلة والاختيار بين عروض التمويل:

- مبلغ القرض (مبلغ التمويل).
- مدة السداد.
- سعر الفائدة.
- العمولات والمصروفات المترتبة على الاقتراض.
- شروط إتمام القرض.

٣- يُعدُّ سعر الفائدة أحد الأسس الرئيسة للمفاضلة والاختيار بين عروض التمويل.

وضح ذلك.

يختار العميل العرض الذي يتضمن أفضل أسعار الفائدة من حيث:

- نسبة الفائدة: أفضل العروض هو الذي يكون فيه معدل الفائدة أقل ما يمكن.
- طريقة سدادها: هل تُسدد مع القسط، أم في نهاية المدّة، أم دورياً؟
- نوعها: ثابتة أم متغيرة.

لذا، يجب على المقترض أن يكون واعياً لتأثير كل من نوعي سعر الفائدة؛ فالفائدة الثابتة تعني عدم إمكانية تعديلها بالزيادة أو التخفيض بغض النظر عن تغير سعر الفائدة في السوق. وعليه، تبقى قيمة كل من القسط والفائدة ثابتة طوال مدة القرض. أما الفائدة المتغيرة فتعطي البنك الحق في تعديل نسبة الفائدة على القرض بالزيادة في حال ارتفعت أسعار الفائدة؛ ما يعني ارتفاع قيمتي القسط والفوائد، ثم زيادة مدة السداد، وتعطي المقترض الحق بمطالبة البنك بالتخفيض في حال انخفضت الأسعار.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يعملُ 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	يُظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: التقويم المعتمد على الأداء.

أداة التقويم: قائمة شطب.

الرقم	الأداء	نعم	لا
١	يُعرف مفهوم عروض التمويل.		
٢	يستنتج أهمية قراءة شروط الاقتراض.		
٣	يُميِّز بين عروض القروض استناداً إلى العوامل المتعددة.		
٤	يختار العرض الأفضل للاقتراض.		
٥	يتعرف مؤسسات الإقراض المحلي المختلفة.		

الدرس الخامس

0

مزايا الاقتراض والتعامل مع مؤسسات التمويل ومخاطره

نتائج التعلم الخاصة بالدرس:

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

- تعرّف مزايا الاقتراض.
- اكتشاف المخاطر الناجمة عن الاقتراض.
- استنتاج دور البنك المركزي في المحافظة على مصالح المتعاملين مع البنوك، ولا سيما المقترضين.

المفاهيم والمصطلحات:

- تعليمات العدالة والشفافية.
- الفائدة الثابتة.
- الإفراط في الاقتراض.
- الفائدة المتغيرة.

أساليب التدريس:

- العمل الجماعي.
- التدريس المباشر.
- الإملأ ركضاً.



أصبح الحصول على القروض بأشكالها المختلفة، ولا سيما الشخصية، ظاهرة واسعة الانتشار في المجتمعات؛ نظراً إلى حاجة الأفراد والمؤسسات إليها بصورة مستمرة. وبالرغم من أن عملية الاقتراض ما تزال محل نظر واختلاف كبيرين بين شرائح المجتمع؛ نتيجة لتغير مقتضيات الحياة الإنسانية ومتطلباتها، وارتفاع الأسعار، وظهور الشركات والمشروعات الإنتاجية، وما يسببه ذلك من تراكم مستمر للالتزامات في الأسرة أو المؤسسة، وتأثير سلبي في مواردهما؛ فإن هذه العملية تبقى جزءاً من سلوك الإنسان مثلما كانت على مر الزمان.

ولما كانت عملية الاقتراض تقوم على طرفين، هما: المقرض (العميل)، والمقرض (البنك، أو مؤسسة التمويل)، وكان كل منهما بحاجة إلى الآخر بحيث لا يمكن لهما الاستغناء عن بعضهما بعضاً، فإن هذا يفضي إلى نشوء مصلحة مشتركة بين هذين الطرفين. وعليه، فإن عملية الاقتراض - من وجهة نظر المقرض - تعد شكلاً من أشكال النشاط الاقتصادي الذي يحقق له أرباحاً وعوائد كثيرة.



مزايا الاقتراضِ ومخاطره.

النشاط (١)

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف مزايا الاقتراضِ ومخاطره.

الهدف:

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إليهم مناقشة أهم إيجابيات الاقتراضِ ومخاطره، ثم تدوينها في ورقة خارجية.
- اطلب إلى كل مجموعة أن تختار ممثلًا (قائد) عنها، ثم وجه ممثلي المجموعات إلى الوقوف بصورة دائرية.
- وجه كل ممثل إلى ذكر ميزة إيجابية من مزايا الاقتراضِ على نحو دوري، بحيث ينتقل الدور بين الطلبة وفق الآتي:
- الطالب الذي يُصفقُ مرّةً واحدةً ينقل الدور إلى الطالب الذي يليه (باتجاه عقارب الساعة)، فيذكر ذلك الطالب أيضًا ميزة إيجابية من مزايا القروض.
- الطالب الذي يُصفقُ مرّتين ينقل الدور إلى الطالب الذي يليه، فيذكر ذلك الطالب أيضًا خطرًا من مخاطر القروض.



- لاحظ أن الطلبة سيخطئون بعد التصفيقتين فلا يعكسون الدور، ويبدأ خلط الأدوار؛ ما سيضفي جوًّا من المرح في الصف، حينئذ حاول أن تبقى تركيز الطلبة على الإيجابيات والمخاطر.
- بعد أن يُنهي الطلبة ذكر الإيجابيات والمخاطر، لخصها لهم، موضحًا أن لكل شيء في حياتنا إيجابيات وسلبيات؛ لذا ينبغي لنا دراسة خياراتنا وقراراتنا جيدًا قبل اعتمادها.

مزايا الاقتراض ومخاطره:

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

- وضّح للطلبة ما يأتي:

- الإفراط في الاقتراض: يقصد بذلك اقتراض الأموال من مصادر عدّة في آن معاً، أو اقتراضها من مؤسسة واحدة من دون حاجة حقيقية إلى ذلك.
- الفائدة الثابتة: هي الزيادة التي تترتب على القرض، والتي لا تتغير طوال مدة سداده.
- الفائدة المتغيرة: هي الزيادة التي تترتب على القرض، والتي تكون قابلةً للتعديل خلال مدة سداده؛ إما بالزيادة، وإما بالنقص.
- تعليمات العدالة والشفافية: هي تعليمات أصدرها البنك المركزي الأردني عام ٢٠١٢م؛ للمحافظة على مصالح المقترضين والمتعاملين مع البنوك من الأفراد.

مخاطر الاقتراض:

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



نصائح.

النشاط
(٢)

يهدف هذا النشاط إلى تعرّف بعض النصائح الواجب مراعاتها عند التعامل مع البنوك والمؤسسات المالية.

الهدف:

التعليمات:

- وزّع الطلبة إلى مجموعات.
- اطلب إلى كل مجموعة اختيار فرد منها ليكون مصدرًا للمعلومات (عداء)، وفرد آخر ليكون مؤتمناً لها (مدون).
- اطلب إلى أفراد المجموعات الوقوف في صف طويل، بحيث يكون العداء في مقدمة الصف، والمدون في آخره.
- اطلب إلى العداء من كل مجموعة التوجه إليك، لقراءة المعلومة المدونة في البطاقة التي تعرضها عليهم.
- اطلب إلى كل عداء أن ينقل المعلومة إلى الفرد الأول في مجموعته من دون أن يسمعها بقية الأفراد، ثم ينقلها الفرد الأول إلى الذي يليه، وهكذا إلى أن تصل المعلومة إلى الفرد الأخير من كل مجموعة؛ وهو المدون.
- اطلب إلى مدون كل مجموعة تدوين المعلومة في الدفتر الخاص بمجموعته.
- تكرر الخطوتان السابقتان إلى أن ينتهي نقل جميع المعلومات المدونة في البطاقات.
- اطلب إلى أفراد المجموعات العودة إلى مقاعدتهم.
- وجه أفراد المجموعات إلى مناقشة المعلومات التي حصلوا عليها، ثم عرضها عليك لتحديد المجموعة الفائزة؛ وهي المجموعة التي دونت أكثر عدد ممكن من النصائح الواجب مراعاتها عند التعامل مع البنوك والمؤسسات المالية.

البطاقات

اختيارُ البنكِ المناسبِ للتعاملِ معه؛ سواءً من حيثِ الموقعِ، أو مستوى جودةِ الخدماتِ.

البطاقةُ رقمُ (١).

الاستفسارُ الدقيقُ عن الفوائدِ والعمولاتِ والمصروفاتِ الخاصةِ بالتعاملاتِ البنكيةِ.

البطاقةُ رقمُ (٢).

الالتزامُ بمواعيدِ السدادِ المحددةِ التي اتفقَ عليها معَ البنكِ؛ تجنباً لغراماتِ التأخيرِ، أو تراكمِ الأقساطِ.

البطاقةُ رقمُ (٣).

تجنبُ الاقتراضِ الزائدِ على الحاجةِ (الإفراطُ في الاقتراضِ)؛ لكيلا تصبحَ عمليةُ سدادِ المبلغِ عبئاً كبيراً.

البطاقةُ رقمُ (٤).

وضعُ خططِ ادخارٍ طويلةِ الأمدِ بديلاً عن الاقتراضِ.

البطاقةُ رقمُ (٥).

التواصلُ الدائمُ معَ البنكِ، وتحديثُ البياناتِ الشخصيةِ، ولا سيما تلكَ المتعلقةِ بالهاتفِ، ومكانِ السكنِ.

البطاقةُ رقمُ (٦).

تجنُّبُ كثرةِ البطاقاتِ، ولا سيَّما الائتمانيةَ منها.

البطاقةُ رقمُ (٧).

عدمُ الانسياقِ وراءَ إغراءاتِ البنوكِ وعروضِ التمويلِ وشروطِها الميسَّرةِ إلا لغرضِ المفاضلةِ بينَ العروضِ.

البطاقةُ رقمُ (٨).

مراعاةُ ألا تزيدَ نسبةُ الاقتطاعِ منَ الدخلِ (الراتبِ) على (٣٠٪ - ٤٠٪)؛ حتى يتمكَّنَ العميلُ منَ توفيرِ حاجاتهِ الأسريةِ الضروريةِ منَ باقي الدخلِ.

البطاقةُ رقمُ (٩).

عدمُ الاقتراضِ لغرضِ المتاجرةِ بالأسهمِ على حسابِ دخلِ الأسرةِ، أو مواردِ المؤسسةِ.

البطاقةُ رقمُ (١٠).

المحافظةُ على بياناتِ العميلِ الشخصيةِ المتعلقةِ بتعامله مع البنكِ، ولا سيَّما كلماتِ المرورِ، والأرقامَ السريةِ.

البطاقةُ رقمُ (١١).

استخدامُ البطاقاتِ المدفوعةِ سلفاً بديلاً عنِ البطاقاتِ الائتمانيةِ.

البطاقةُ رقمُ (١٢).

١- اذكر ثلاثاً من مزايا الاقتراض، وثلاثة من مخاطره.

المزايا:

- الوفاء بحاجة أساسية أو ثانوية للعائلة، مثل: المسكن، والسيارة، والسفر، وتكاليف التعليم.
- الادخار، وتنمية المدخرات.
- الرقابة على أوجه الصرف، والحد من الإسراف.

المخاطر:

- التوتر والقلق النفسي نتيجة التفكير الدائم بالدين والأقساط والفوائد.
- استسهال عملية الاقتراض، والاعتیاد عليها.
- تعدد الالتزامات، وتشعب أقساط القروض، وعدم تناسبها مع الدخل.

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

- ١- الاقتراض للمتاجرة بالأسهم: التعرض لخطر خسارة قيمة الأسهم نتيجة انخفاض أسعارها.
- ٢- استسهال عملية الاقتراض: الإقدام على الاقتراض من غير حاجة حقيقية.
- ٣- عدم دفع الأقساط والفوائد في الموعد المحدد: التعرض لغرامات التأخير، أو تراكم الأقساط.

(١) أداة التقويم الخاصة بالعمل على أنشطة الدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

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	يُظهر اتجاهات إيجابية نحو العمل الجماعي.				
٧	يتواصل مع الآخرين بإيجابية.				

(٢) أداة التقويم الخاصة بنتائج التعلم الخاصة بالدرس:

استراتيجية التقويم: الملاحظة.

أداة التقويم: سلم تقدير عددي.

الرقم	الأداء	ممتاز	جيد جداً	جيد	مقبول
١	يتعرّف فوائد عملية الاقتراض.				
٢	يتعرّف المخاطر الناجمة عن عملية الاقتراض.				
٣	يستنتج النصائح العامة والمهمة عند التعامل مع البنوك.				

١- عرّف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

القروض القصيرة الأجل: هي قروض تُقدّم للأفراد والشركات؛ بغية الإسهام في سدّ عجز السيولة، أو الرغبة في اقتناء تجهيزات أو معدات، أو استبدالها. وتبلغ مدّة سدادها سنة أو أقل.

دوافع الاقتراض: هي الأسباب التي تدعو الفرد، أو المؤسسة، أو الحكومة إلى طلب المال من البنوك والمؤسسات المالية.

الفائدة الثابتة: هي الزيادة التي تترتب على القرض، والتي لا تتغير طوال مدّة سداده.

٢- ضع إشارة (√) إزاء العبارة الصحيحة، وإشارة (X) إزاء العبارة الخطأ في ما يأتي:

- القروض الإنتاجية هي القروض المُخصّصة للسلع الاستهلاكية، مثل: شراء سيارة، أو أثاث، أو ثلاجة. (X)
- يشترط في القروض المتوسطة الأجل أن يُسدّد العميل المبلغ الذي اقترضه خلال مدّة زمنية حدّها الأدنى سنة، وحدّها الأقصى خمس سنوات. (√)
- من دوافع الاقتراض الاستثمارية توفير المال اللازم لإنشاء المشروعات الاقتصادية المنتجة والمربحة. (√)
- سعر الفائدة هو نسبة الزيادة التي يستوفيهها المقرض من المقرض على مبلغ القرض الأصلي. (√)
- تعدد الالتزامات، وتشعب أقساط القروض، وعدم تناسبها مع الدخل؛ كلها من مزايا الاقتراض الإيجابية. (X)

٣- وضح الفرق بين الدوافع الاستثمارية والدوافع التجارية للاقتراض.

الدوافع الاستثمارية: يقصد بها إنفاق الأموال المقرضة على تأسيس المشروعات الاقتصادية والاستثمارية لغرض الإنتاج، وتحقيق الربح.

الدوافع التجارية: يقصد بها إنفاق الأموال المقرضة على عمليات شراء السلع والخدمات وبيعها لتحقيق الربح.

٤- اذكر ثلاثة من العوامل التي يعتمد عليها حجم الاقتراض.

من العوامل التي يعتمد عليها حجم الاقتراض:

- تحديد السلعة وسعرها (ثمن السيارة، أو المنزل، أو تكاليف الرحلة؛ أو تكاليف الزواج ...).
- تقدير مصدر السداد المتوافر لدى المقترض (الدخل).
- القدرة على السداد (طرح الالتزامات الأخرى من الدخل، مثل: إيجار المنزل، والرسوم المدرسية).

تَمَّ بِحَمْدِ اللَّهِ

