إجابات أسئلة الوحدة الثانية

إدارة المال

السؤال الأول:

عرّف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

العرض، الطلب، القدرة الشرائية، الفائض، العجز.

العرض: هو مقدار ما يتوفر من مادةٍ ما.

الطلب: هو مقدار ما يَطلب المستهلك من مادةٍ ما.

القدرة الشرائية: هي مقدار السلع والخدمات أو كميتها التي يمكن شراؤها بمبلغٍ محددٍ من النقود.

الفائض: مبلغ من المال يتوفر، أو كميّة من السلع تبقى بعد تلبية الرغبات والوفاء بالحاجات.

العجز: نقص في المال أو السلع عمّا هو مطلوب.

السؤال الثاني:

وازن بين مخاطر طرق الدفع التقليدية والإلكترونية ومتى نستخدم كل نوعٍ منها.

في كل عملية بيع وشراء يجب أن تكون هناك طريقة للدفع، ولكن هناك مخاطر من هذه العملية تتنامى إن اخترنا طريقة خاطئة للدفع، فإن كان المبلغ المراد دفعه ثمناً لسيارة مثلاً كبيراً، فالمخاطرة بحمل هذا المبلغ من النقود لوجود احتمالية ضياعها أو سرقتها، وبالتالي يمكن هنا استخدام الشيك المحرر باسم البائع لأن ذلك يُغني عن حمل مبلغ كبير من القود، ولكن قبل تحرير الشيك احذر من المخاطرة بتحريره بمبلغ لا يغطيه حسابك البنكي؛ فذلك تحاسب عليه قانونياً. أما إن أردت شراء سلعة من موقع على الإنترنت فلا تخاطر بدفع المبلغ قبل التأكد من مصداقية ذلك الموقع، وإن كان صادقاً فلا تخاطر بوضع مبلغ كبير من النقود في بطاقتك وإنما ينصح بشحن البطاقة بمبلغ موازٍ لما ستدفعه، وإن أردت شراء سلعة بوساطة بطاقة الدفع المصرفية فتأكد أن تُدخل الرقم السري بنفسك ولا تعطه للبائع، كذلك اطلب إيصالاً بالمبلغ الذي دفعته، كذلك إن أرادت

شركة أن تعطي الرواتب لموظفيها فلا يصلح هنا أن تكون كل الرواتب تقداً موجودة في الشركة؛ لن في ذلك مخاطرة، بل يتم تحويل الرواتب من حساب الشركة إلى حساب الموظفين كل حسب راتبه.

السؤال الثالث:

برأيك ما أهمية وضع خطةٍ ماليةٍ شخصيةٍ؟

إنّ وضع خطةٍ ماليةٍ شخصيةٍ يجعل الفرد يحدد أولوياته، ويوزع مصروفاته بطريقةٍ مدروسةٍ منظمة، وتجعله يقارن بين مصادر دخله ومصروفاته وبالتالي تحديد العجز أو الفائض، مما يحثّه على التأمل في كيفية زيادة مصادر الدخل أو كيفية التقليل من المصروفات، أو كيفية زيادة المدخرات.