



# تم تحميل الملف من موقع **بداية**



للمزيد اكتب  
في جوجل



بداية التعليمي

موقع بداية التعليمي كل ما يحتاجه الطالب والمعلم  
من ملفات تعليمية، حلول الكتب، توزيع المنهج،  
بوربوينت، اختبارات، ملخصات، اختبارات إلكترونية،  
أوراق عمل، والكثير...

**حمل التطبيق**



قررت وزارة التعليم تدريس  
هذا الكتاب وطبعه على نفقتها



المملكة العربية السعودية

# المعرفة المالية

التعليم الثانوي - نظام المسارات  
السنة الأولى المشتركة

ح) المركز الوطني للمناهج، ١٤٤٦ هـ

المركز الوطني للمناهج

المعرفة المالية - المرحلة الثانوية - نظام المسارات -  
السنة الأولى المشتركة. / المركز الوطني للمناهج -. الرياض ، ١٤٤٦ هـ

١٧٦ ص؛ سم

رقم الإيداع: ١٤٤٦/١٨٧٤٧  
ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٥١٤-٠٢٥-٦

www.moe.gov.sa

مواد إثرائية وداعمة على "منصة عين الإثرائية"



ien.edu.sa

أعزاءنا المعلمين والمعلمات، والطلاب والطالبات، وأولياء الأمور، وكل مهتم بالتربية والتعليم:  
يسعدنا تواصلكم؛ لتطوير الكتاب المدرسي، ومقترحاتكم محل اهتمامنا.



fb.ien.edu.sa



وزارة التعليم

Ministry of Education  
2025 - 1447

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# مقدمة

إن تقدم الدول وتطورها يقاسان بمدى قدرتها على الاستثمار في التعليم، ومدى استجابة نظامها التعليمي لمتطلبات العصر ومتغيراته. وحرصًا من وزارة التعليم على ديمومة تطوير أنظمتها التعليمية، واستجابة لرؤية السعودية 2030، فقد بادرت الوزارة إلى اعتماد نظام "مسارات التعليم الثانوي" بهدف إحداث تغيير فاعل وشامل في المرحلة الثانوية.

إن نظام "مسارات التعليم الثانوي" يقدم نموذجًا تعليميًا متميزًا وحديثًا للتعليم الثانوي في المملكة العربية السعودية ويسهم بكفاءة في:

- تعزيز قيم الانتماء إلى وطننا المملكة العربية السعودية، والولاء لقيادته الرشيدة - حفظهم الله - انطلاقًا من عقيدة صافية مستندة إلى التعاليم الإسلامية السمحة.
- تعزيز قيم المواطنة من خلال التركيز عليها في المواد الدراسية والأنشطة، اتساقًا مع مطالب التنمية المستدامة، والخطط التنموية في المملكة العربية السعودية التي تؤكد على ترسيخ ثنائية القيم والهوية، وتنبتق من تعاليم الإسلام والوسطية.
- تأهيل الطلبة بما يتوافق مع التخصصات المستقبلية في الجامعات والكليات أو المهن المطلوبة؛ لضمان اتساق مخرجات التعليم مع متطلبات سوق العمل.
- تمكين الطلبة من متابعة التعليم في المسار المفضل لديهم في مراحل مبكرة، وفق ميولهم وقدراتهم.
- تمكين الطلبة من الالتحاق بالتخصصات العلمية والإدارية النوعية المرتبطة بسوق العمل، ووظائف المستقبل.
- دمج الطلبة في بيئة تعليمية ممتعة ومحفزة داخل المدرسة قائمة على فلسفة بنائية، وممارسات تطبيقية ضمن مناخ تعليمي نشط.
- منح الطلبة تجربة تعليمية متكاملة بدءًا من المرحلة الابتدائية حتى نهاية المرحلة الثانوية، وتسهيل عملية انتقالهم إلى مرحلة ما بعد التعليم العام.



- تزويد الطلبة بالمهارات التقنية والشخصية التي تساعدهم على التعامل مع الحياة، والتجاوب مع متطلبات المرحلة.
- توسيع الفرص أمام الطلبة الخريجين عبر خيارات تعليم ما - بعد ثانوي متنوعة. فبالإضافة إلى الحصول على تعليم جامعي، بإمكانهم مثلاً التفكير في الحصول على شهادات مهنية، والالتحاق بالكليات التطبيقية، والحصول على دبلومات وظيفية.
- ويتكون نظام المسارات من ستة فصول دراسية تُدرّس في ثلاث سنوات، تتضمن سنة أولى مشتركة يتلقى فيها الطلبة الدروس في مجالات علمية وإنسانية متنوعة، تليها سنتان تخصصيتان، يُسكّن بها الطلبة في مسار عام وأربعة مسارات تخصصية تتسق مع ميولهم وقدراتهم، وهي: المسار الشرعي (الشرعية)، مسار إدارة الأعمال، مسار علوم الحاسب والهندسة، مسار الصحة والحياة، وهذا ما يجعل هذا النظام الأفضل للطلبة من حيث وجود:
- مواد دراسية جديدة تتوافق مع متطلبات الثورة الصناعية الرابعة والخطط التنموية، كما أنه يتوافق مع رؤية السعودية 2030 التي تهدف إلى تنمية مهارات التفكير العليا وحل المشكلات، والمهارات البحثية.
- برامج المجال الاختياري التي تتسق مع احتياجات سوق العمل وميول الطلبة؛ حيث تُمكنهم من الالتحاق بمجال اختياري محدد وفق مصفوفة مهارات وظيفية محددة.
- مقياس ميول يضمن تحقيق كفاءة الطلبة وفاعليتهم، ويساعدهم على تحديد اتجاهاتهم وميولهم، وكشف مكان القوة لديهم، مُعزّزاً من فرص نجاحهم في المستقبل.
- العمل التطوعي المصمم للطلبة خصيصاً بما يتسق مع فلسفة النشاط في المدارس، وهو أحد متطلبات التخرج؛ ويساعد على تعزيز القيم الإنسانية، وبناء المجتمع وتنميته وتماسكه.
- التجسير الذي يُمكّن الطلبة من الانتقال من مسار إلى آخر وفق آليات محددة.
- حصص الإتقان الإثرائية والعلاجية التي تسهم في تطوير المهارات وتحسين المستوى التحصيلي.
- خيارات التعليم المدمج، والتعلم عن بعد؛ الذي بُني في نظام المسارات على أسس من المرونة، والملاءمة والتفاعل والفعالية.
- مشروع التخرج؛ الذي يساعد الطلبة على دمج الخبرات النظرية مع الممارسات التطبيقية.
- شهادات مهنية ومهارية تُمنح للطلبة بعد إنجازهم مهام محددة، واختبارات معينة بالشراكة مع جهات تخصصية.

وتساعد مادة المعرفة المالية الطلبة على:

- معرفة وفهم أهم المفاهيم الأساسية في المعرفة المالية.
  - فهم المصطلحات المالية والأهداف المستقبلية، واستخدامها بعد ذلك لاتخاذ قرارات مالية صائبة في المستقبل.
  - تنمية ثقافة الإدارة المالية على المستوى الشخصي.
  - فهم أهمية الادّخار والاستثمار بالنسبة للمستقبل من خلال ربط دروس المقرر بتجارب من حياة الطلبة.
  - تنمية الوعي بفرص الاستثمار المختلفة التي تتوفر في مراحل مختلفة من الحياة.
  - تنمية الوعي عن كيفية الاستفادة من المعرفة المالية في التعامل مع الأمور الحياتية ومع الميزانية وفي اتخاذ القرارات على المستوى الشخصي والاجتماعي والمهني.
- يتميز كتاب المعرفة المالية بتعزيز مهارات التفكير الإبداعي والتحفيز على الابتكار باستخدام الأدوات التقنية، كما يسلط الضوء على جوانب مهمة تتمثل في:
- الترابط الوثيق بين المحتويات والمواقف والمشكلات الحياتية.
  - تنوع طرائق عرض المحتوى بصورة جذابة مشوقة.
  - إبراز دور المتعلم في عمليتي التعليم والتعلم.
  - الاهتمام بترابط محتوياته مما يجعل منه كلاً متكاملاً.
  - التحفيز على استخدام جوانب المعرفة المالية في مواقف مختلفة.
  - الاهتمام بتوظيف أساليب متنوعة في تقويم الطلبة بما يتناسب مع الفروق الفردية بينهم.
- ولمواكبة التطورات العالمية في هذا المجال، فإن كتاب المعرفة المالية يوفر للمعلم مجموعة متكاملة من المواد التعليمية المتنوعة التي تراعي الفروق الفردية بين الطلبة، ويشير أيضاً إلى البرمجيات والمواقع التعليمية، التي توفر للطلبة فرصة توظيف التقنيات الحديثة والتواصل المبني على الممارسة؛ وهذا ما يؤكد دوره في عملية التعليم والتعلم.
- وأخيراً، نرجو من الله - العليّ القدير - أن يسهم هذا الكتاب في تهيئة وتأهيل أبنائنا وبناتنا الطلبة إلى عالم العمل والأعمال، ويكون حافزاً لاستثمار طاقاتهم لبناء مستقبلهم والإسهام في تنمية وطنهم.

والله وليّ التوفيق



# فهرس

|     |                                                           |
|-----|-----------------------------------------------------------|
| 8   | <b>الفصل 1 الدخل</b>                                      |
| 10  | 1.1 ما المقصود بسوق العمل؟                                |
| 16  | 2.1 كيف يؤثر التعليم على دخلك؟                            |
| 24  | 3.1 ما المقصود بالعمل الحر؟                               |
| 31  | 4.1 ما أنواع الدخل المكتسب؟                               |
| 36  | <b>تقييم الفصل الأول</b>                                  |
| 44  | <b>الفصل 2 الإنفاق</b>                                    |
| 46  | 1.2 ما المقصود بالاحتياجات والرغبات؟                      |
| 49  | 2.2 كيف تؤثر سلوكيات المستهلك على الأسعار؟                |
| 54  | 3.2 ما المقصود بإستراتيجيات الشراء؟                       |
| 62  | 4.2 ما المقصود بخطة الشراء؟                               |
| 70  | <b>تقييم الفصل الثاني</b>                                 |
| 78  | <b>الفصل 3 الادّخار</b>                                   |
| 80  | 1.3 ما المقصود بالتضخم؟                                   |
| 85  | 2.3 ما المقصود بإعداد الميزانية؟                          |
| 95  | 3.3 ما طرائق حفظ السجلات؟                                 |
| 99  | 4.3 ما المقصود بالخطة المالية؟                            |
| 106 | <b>تقييم الفصل الثالث</b>                                 |
| 114 | <b>الفصل 4 الاستثمار</b>                                  |
| 116 | 1.4 ما الرابط بين الادّخار والاستثمار؟                    |
| 123 | 2.4 ما منافع الاستثمار؟                                   |
| 126 | 3.4 ما الخيارات الاستثمارية المتاحة لك؟                   |
| 132 | 4.4 كيف تحمي مواردك المالية؟                              |
| 139 | <b>تقييم الفصل الرابع</b>                                 |
| 148 | <b>الفصل 5 إدارة الائتمان</b>                             |
| 150 | 1.5 ما أنواع الائتمان التي يمكن للمستهلكين الحصول عليها؟  |
| 156 | 2.5 ما إيجابيات الائتمان وسلبياته؟                        |
| 162 | 3.5 كيف تحمي نفسك من سرقة بطاقة الائتمان والغش الائتماني؟ |
| 169 | <b>تقييم الفصل الخامس</b>                                 |



# 1 الدخل

كيف يمكن للطلاب أن يُخطط  
لاستخدام مصروفه المدرسي؟



## الدروس

1.1 ما المقصود بسوق العمل؟

2.1 كيف يؤثر التعليم على دخلك؟

3.1 ما المقصود بالعمل الحر؟

4.1 ما أنواع الدخل المُكتسب؟

سيكون للخيارات التي تتخذها الآن أثناء دراستك تأثير كبير على دخلك المستقبلي، وستؤثر القيم والأهداف الشخصية التي تحددها لنفسك من الآن على الطريقة التي ستستعد بها لمستقبلك، بدءًا من خيارات التعليم ووصولًا إلى مهارات سوق العمل. وينبغي لك أن تراعي العوامل الاقتصادية، وكيفية تأثيرها على قراراتك سواء عملت في شركة خاصة أو لحساب جهة حكومية، أو رغبت في تأسيس شركتك الخاصة للاستفادة من الفرص المتاحة في المملكة العربية السعودية ورؤيتها المستقبلية الواعدة.



## 1.1 ما المقصود بسوق العمل؟

رابط الدرس الرقمي



www.ien.edu.sa

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- شرح ماهية سوق العمل.
- وصف كيفية تأثير القيم والأهداف على خيارات الأشخاص للوظائف.
- تقييم ما يمكنك القيام به لتهيئة نفسك لسوق العمل.

### المصطلحات الرئيسية

|                         |                    |                      |                   |
|-------------------------|--------------------|----------------------|-------------------|
| Nonverbal Communication | التواصل غير اللفظي | Income               | الدخل             |
| Job Title               | المسمى الوظيفي     | Job Market           | سوق العمل         |
| Job Description         | الوصف الوظيفي      | Skill Set            | مجموعة المهارات   |
| Value                   | القيمة             | Hard Skills          | المهارات التخصصية |
| Goal                    | الهدف              | Soft Skills          | المهارات الشخصية  |
|                         |                    | Verbal Communication | التواصل اللفظي    |

سنتعلم في هذا القسم عن **الدخل Income**، وهو كيفية جني المال الذي نحتاج إليه لحياتنا اليومية.

تصف **سوق العمل Job Market** فرص العمل المتاحة عندما يصبح الشخص مستعدًا للالتحاق به، وهي متغيرة باستمرار وفقًا لاحتياجات أصحاب العمل؛ ولهذا تتوفر دائمًا أدوار وظيفية جديدة وفق متطلبات السوق. من المهم أن تكون قادرًا على تحديد المهارات المطلوبة في الوقت الراهن وفي المستقبل، إذ ستبرز مستقبلًا أدوار وظيفية جديدة، ومن المهم التأكد من تعلم المهارات المطلوبة لها.

### مجموعة المهارات المناسبة The Right Skill Set

يتمتع كل شخص بمجموعة فريدة من المهارات والقدرات التي يمكن استخدامها، ويُسمى ذلك **بمجموعة المهارات Skill Set**. هناك مجموعتان من المهارات:

1. **المهارات التخصصية Hard Skills** هي مهارات مكتسبة يجب أن يكون الشخص قادرًا على القيام بها لتلبية متطلبات الوظيفة، مثل: استخدام الحاسوب، وإتقان لغة أجنبية، وسرعة الكتابة على لوحة المفاتيح.

#### الدخل

المال الذي يتلقاه أو يجنيه شخص أو شركة ما

#### سوق العمل

فرص العمل المتاحة عندما تصبح مستعدًا للالتحاق به

#### مجموعة المهارات

المهارات والقدرات المتميزة التي يضيفها الفرد إلى سوق العمل

#### المهارات التخصصية

القدرات البدنية والعقلية القابلة للقياس التي تتيح للشخص إنجاز مهمة معينة



### المهارات الشخصية

هي المهارات غير الفنية (الناعمة) التي يحتاج إليها العاملون لتحقيق النجاح في العمل، مثل المهارات السلوكية والذاتية

2. **المهارات الشخصية Soft Skills** هي سمات سلوكية تُتيح للشخص العمل مع الآخرين وإتمام المهام بنجاح. من الأمثلة على ذلك: التمتع بمهارات القيادة، ومهارات التواصل، ومهارات العمل الجماعي، ومهارة حل المشكلات، ومهارة إدارة الوقت. ويمكن كسب هذه المهارات من خلال التعلم والممارسة.

### مهارات التواصل

#### Communication Skills

التواصل هو أحد أهم المهارات الشخصية في مكان العمل في وقتنا الحاضر؛ إذ يحتاج الناس إلى التواصل بصورة فاعلة مع أصحاب العمل، وزملاء العمل، والعملاء. والتحدث والكتابة هما من مهارات **التواصل اللفظي Verbal Communication** الأساسية؛ فقد يختار الشخص التواصل مع الآخرين وجهاً لوجه، أو عن طريق المراسلات البريدية، أو الهاتف، أو رقمياً من خلال رسائل البريد الإلكتروني، أو الدردشة الفورية والرسائل القصيرة، أو الاتصال المرئي. وينبغي أن تكون طريقة التواصل المستخدمة مناسبة للموقف، مثلاً:

- عندما تحتاج إلى الإجابة عن سؤال سريع، يمكنك التواصل وجهاً لوجه إذا كان الشخص بالقرب منك، أو إرسال بريد إلكتروني أو رسالة نصية إذا لم يكن الشخص حاضراً.
- إذا كنت ترغب في عقد اجتماع مع فريق كامل يضم أعضاء من مواقع مختلفة، فقد يكون إجراء اتصال مرئي الطريقة الأكثر ملائمة.

◀ ما المهارات الشخصية التي تستخدمها في الفصل؟

### التواصل غير اللفظي

استخدام لغة الجسد للتعبير عن المشاعر، والمواقف، والأفكار، دون استخدام الكلمات

ينقل **التواصل غير اللفظي Nonverbal Communication** الرسائل بدون استخدام الكلمات، ويتضمن لغة الجسد، مثل: تعابير الوجه، وإيماءات اليد، والتواصل البصري لمساعدة الأشخاص على تفسير الرسائل الشفهية. في كثير من الثقافات، مثلاً:

- يدلّ الإيماء بالرأس على الفهم أو الموافقة.
- يدلّ التواصل البصري على الثقة بالنفس والاحترام.
- تُظهر الابتسامة مشاعر ودية.

يساعدنا التواصل على تأدية كثير من الأدوار في مكان العمل، بدءاً من طرح أفكار تجارية على أصحاب العمل وزملاء العمل، ووصولاً إلى توفير خدمة عملاء جيدة. ومن شأن تطوير مهارات التواصل أن يعزز فرص الفرد في إيجاد الوظيفة المناسبة.

### خيارات العمل

#### Job Choices

من المجدي أن تبدأ بالتخطيط لنوع الوظيفة التي تريد ممارستها في المستقبل. تقدم بعض الوظائف أجوراً أعلى من غيرها، مثل: الوظائف في القطاع المالي أو في قطاع الصحة. وكلما زادت الخبرة والتدريب ومستوى التعليم ضمن مجموعة المهارات، زاد الراتب. ومع ذلك، لا يجب عليك التركيز على الراتب وحسب عند اختيار الوظيفة، بل ينبغي أيضاً البحث عن مسار مهني مناسب لك ويتوافق مع قدراتك.

ابحث عن وظيفة ترضيك وتساعدك على المساهمة في المجتمع. تذكر أنك ستقضي سنين في العمل، ولذلك من المهم جداً أن تستمتع بمسارك المهني. بعض الأسئلة التي تساعدك على توجيه خياراتك المهنية المستقبلية هي:

- ما أنواع الوظائف التي تثير اهتمامك؟

- ما المواد الدراسية التي تحبها؟

- ما المواد الدراسية التي تجيدها؟

تضم رؤية السعودية 2030 عدداً من برامج تحقيق الرؤية التي تُعدّ خطماً تنفيذية من شأنها أن تعكس طموحات المملكة العربية السعودية وقدراتها، وبهدف نجاح رؤية السعودية 2030، تركز برامج تحقيق الرؤية على الصناعات والمجالات التي تعزز النمو، وتتضمن:

- القطاع المالي، الذي يتطلب العديد من المحللين الماليين.
- القطاع الصحي، الذي يتطلب عدداً أكبر من الأطباء، والممرضين والممرضات، والطواقم الطبي.
- قطاع تطوير الصناعة والخدمات اللوجستية، الذي يتطلب محترفين في مجال الهندسة، ومتخصصي تقنية المعلومات، وموظفي الأمن.
- القطاع السياحي، الذي من المتوقع أن يولّد مجموعة واسعة من فرص العمل، معظمها أدوار تتعامل مع العملاء.



إحدى طرائق اكتساب الخبرة في مجالات مهنية مختلفة هي التطوع. التطوع عمل غير مدفوع ينجزه الناس لعدة أسباب، غالباً لمساعدة الأعمال والشركات الخيرية أو غير الربحية. التطوع في وقت فراغك طريقة فعالة لاكتساب الخبرة في مجال يهتمك.

## التعرّف على متطلبات الوظيفة

### Learning about Job Requirements

غالباً ما تُطرح الوظائف بحسب **المسمى الوظيفي Job Title**، مثلاً: المسمى الوظيفي (مصمّم برمجيات) يُظهر بوضوح ما تتضمنه الوظيفة؛ إذ يستخدم الشخص الذي يتولّى هذه الوظيفة برمجيات رقمية لإنشاء برامج حاسوبية.

عندما تعلن شركة عن فرصة عمل، يتضمّن إعلانها **وصفاً وظيفياً Job Description** إلى جانب المسمى الوظيفي. يحتوي الوصف الوظيفي على معلومات مثل:

- مستوى التحصيل العلمي أو الخبرة المطلوبة للوظيفة.
  - ساعات العمل المطلوبة.
  - تفاصيل حول مكان أو موقع العمل.
  - أي مهارات مهنية أو مؤهلات محددة مطلوبة.
- للاطلاع على مثال للوصف الوظيفي، انظر الشكل 1.1.1.

### المسمى الوظيفي

التسمية التي تُطلق على وظيفة معينة، وقد تصف الدور أو المهمة الأساسية لهذه الوظيفة

### الوصف الوظيفي

وصف المهام، والواجبات، والمسؤوليات المتعلقة بالدور الوظيفي

### الشكل 1.1.1

وصف وظيفي

◀ لماذا يُعدّ الوصف الوظيفي مهماً عند اختيار الوظائف التي تريد التقدم لها؟

Job description

### مصمّم برمجيات

تبحث الشركة عن مصمّم برمجيات موهوب وذو خبرة للانضمام إلى فريقنا الفني. وسيكون مسؤولاً عن تولّي المهام التالية:

- تحليل احتياجات العملاء، وتطوير عروض للمشروع.
- مشاركة التصميم ومنهجية العمل مع فريق من المبرمجين.
- تطوير سيناريوهات وحالات للاختبار.
- توثيق جميع جوانب تطوير البرمجيات.

**المؤهلات الأكاديمية الأساسية:** شهادة في الرياضيات، أو علوم الحاسوب، أو هندسة البرمجيات، أو تخصص ذي صلة.

**المؤهلات الأكاديمية المفضّلة:** ماجستير في إدارة تقنية المعلومات، أو مجال دراسة ذي صلة.

**الخبرة الأساسية:** أكثر من 5 سنوات خبرة في لغة البرمجة "بايثون" (Python) أو "جافا" (Java).

**ساعات العمل:** 37+ ساعة في الأسبوع.

**الموقع:** مكتبنا في جدة.

## القيم والأهداف تؤثر على خياراتك الوظيفية Values and Goals Affect Your Job Choices

عندما تفكر في مهنة ترغب في العمل فيها، ينبغي أن تنظر في **القيم Values** والأهداف **Goals** التي تعتبرها مهمة بالنسبة لك.

تشمل القيم المهمة الصدق، والوفاء، واللطف، والنزاهة والتفاني أو العمل الجاد. تحدّد القيم هوية الشخص، ويمكن أن تؤثر على الخيارات والقرارات المتخذة. التمتع بالصدق والأخلاق والاحترام أمر مهم في أي مجال مهني وفي الحياة بشكل عام، لكن بعض الوظائف تركز على قيم وسمات شخصية محددة، مثلاً: إذا أردت أن تكون مديراً لأحد المصارف، فمن المهم أن يعتبرك العملاء شخصاً جديراً بالثقة لكي يأتمنوك على مدخراتهم. وينطبق هذا الأمر أيضاً على الصيرفة الرقمية، إذ على كل من يعمل في المصرف أن يتمتع بهذه القيم سواء أكان يتعامل مع العملاء شخصياً أم عبر الإنترنت. وإذا أردت أن تكون معلماً، فمن المهم أن تظهر اللطف والصبر لكي يشعر الطلبة بالارتياح. يحدّد كثير من الناس أهدافاً يريدون تحقيقها، فأهداف الفرد تؤثر على سلوكه، وغالباً ما يحددها ويسعى إلى تحقيقها في إطار زمني معين.

قد يتمثل الهدف فيما يلي:

- إنشاء شبكة علاقات: عند تولّي عمل جديد، ستلتقي بأشخاص جدد وتبني علاقات جديدة. هكذا تُبنى شبكات العلاقات، ويمكن استخدامها للبحث عن وظائف جديدة في المستقبل، أو إيجاد حلول لمشكلات متعلقة بالعمل.
- أن تصبح خبيراً: يمكن تحقيق ذلك عن طريق تعزيز المعرفة، والخبرة، والتدريب. فعندما تكتسب المزيد من المؤهلات، في مجال التسويق الرقمي، مثلاً، يبدأ الناس بإظهار ثقة أكبر بقراراتك.
- الترقية: بعد إنهاء المرحلة التعليمية، قد تبدأ مسيرتك المهنية كموظف مبتدئ، مثل: مساعد تسويق، ولكن بعد كسب المزيد من المعرفة والخبرة، يمكنك أن تتقدم لوظائف عليا وتصبح مديراً أو حتى رئيساً لقسم التسويق. يمكن أن تكون الوظيفة التي تستمتع بأدائها في المجال الذي تود أن تعمل فيه بداية لمسارك المهني. وفيما تشير "الوظيفة" إلى العمل الذي تنفذه يومياً لكسب المال، يشير "المسار المهني" إلى أهدافك الوظيفية الطويلة الأمد. فمثلاً، قد يشير المسمّى الوظيفي "مساعد محاسب" إلى أن للشخص الذي يزاول هذه الوظيفة مساراً مهنيّاً في قطاع المائيّة.

### القيمة

مبدأ يعكس تقييمك لفكرة أو فعل معين

### الهدف

النتيجة المرجوة التي يسعى الفرد إلى تحقيقها من خلال إعداد خطة عمل وتنفيذها



## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أيّ ممّا يلي ليس مهارة شخصية؟
  - أ. القيادة.
  - ب. العمل الجماعي.
  - ج. القدرة على برمجة الحاسوب.
  - د. حلّ المشكلات.
2. يشكل كل من التحدث والكتابة بصورة فاعلة مهارة تواصل مهمة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. من المهم أن تبدأ بالتخطيط لمهنة المستقبل أثناء دراستك في المدرسة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. أيّ ممّا يلي يصف مفهوم القيمة؟
  - أ. مبدأ يعكس تقييمك لفكرة أو فعل معين.
  - ب. نتيجة مرجوة.
  - ج. وضع خطة عمل وتنفيذها.
  - د. الواجبات والمسؤوليات المتعلقة بالدور الوظيفي.
5. أيّ من الأسئلة التالية لن تستخدمها لتوجيه خياراتك المهنية المستقبلية؟
  - أ. ما أنواع الوظائف التي تثير اهتمامك؟
  - ب. ما المواد الدراسية التي تحبها؟
  - ج. ما المهنة التي يرغب صديقك في ممارستها؟
  - د. ما المواد الدراسية التي تجيدها؟



## 2.1 كيف يؤثر التعليم على دخلك؟

رابط الدرس الرقمي



www.ien.edu.sa

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد أنواع مختلفة من التعليم والتدريب.
- شرح العلاقة بين التعليم والمكاسب.

### المصطلحات الرئيسية

|               |                |                      |                     |
|---------------|----------------|----------------------|---------------------|
| Self-Training | التدريب الذاتي | Formal Education     | التعليم الرسمي      |
| Résumé        | السيرة الذاتية | Informal Education   | التعليم غير الرسمي  |
| Salary Scale  | سَلَم الرواتب  | On-the-Job Training  | التدريب أثناء العمل |
|               |                | Off-the-Job Training | التدريب خارج العمل  |

يتأثر الدخل بعوامل عدّة أهمها مستوى تعليمك والتدريب الذي تتلقاه خلال عملك.

### التعليم

#### Education

تتعدّد أنواع التعليم وتختلف، فالمواطنون في المملكة العربية السعودية يتلقون تعليمًا إلزاميًا إلى نهاية المرحلة الثانوية، ويمكن للطلبة اختيار الالتحاق بمعهد مهني، أو مدرسة ثانوية ذات مسارات متخصصة، وهي:

- المسار العام.
- المسار الشرعي.
- مسار إدارة الأعمال.
- مسار علوم الحاسب والهندسة.
- مسار الصحة والحياة.

تتطلب بعض الوظائف تحصيلًا علميًا إضافيًا، بينما تتطلب وظائف أخرى شهادات قد يستغرق الحصول عليها عدة سنوات.

يمكن أن يكون التعليم رسميًا أو غير رسمي. في **التعليم الرسمي Formal Education**، ينبغي للطلبة إثبات أنهم تعلّموا مهارات ومفاهيم معينة وتمكّنوا من اجتياز الاختبارات. أما **التعليم غير الرسمي Informal Education**، فلا يحدث عادةً داخل الفصول الدراسية، بل يُكتسب غالبًا في أماكن العمل أو يأتي من تجارب الحياة.

#### التعليم الرسمي

يتطلب حضور الدروس، وغالبًا ما يمنح الطالب شهادة علمية

#### التعليم غير الرسمي

تعليم غير مخطط له أو غير منظم، يحدث بعيدًا عن بيئات التعلم التقليدية الرسمية



## التعليم في مكان العمل Education in the Workplace

### التدريب أثناء العمل

التدريب الذي يحصل عليه الشخص أثناء القيام بعمله الذي يتقاضى عليه أجرًا

يمكن أن يحدث التعليم غير الرسمي في مكان العمل من خلال **التدريب أثناء العمل** **On-the-Job Training**، إذ إنك تكسب المهارات من المشرف الذي يوجه عملك. فهو يحدد لك المهارات التي تحتاج إليها للقيام بعملك بنجاح، ويتحقق مما إذا كان عملك يفي بالمتطلبات. ولكن:

- قد لا تحصل على أي شهادات تُثبت أنك وصلت إلى مستوى معين في مجال ما.
- قد يكون من الصعب إثبات قدراتك إذا قررت البحث عن وظيفة في مؤسسة أخرى.

### التدريب خارج العمل

التدريب بعيداً عن مكان العمل

قد يحدث التعليم في مكان العمل أيضاً عبر **التدريب خارج العمل** **Off-the-Job Training**. في هذه الحالة، يتكفل صاحب العمل بتدريبك على كسب المهارة المطلوبة للعمل.

وتشمل هذه الخطوة ما يلي:

- التعليم الرسمي في مؤسسة تدريب معتمدة.
  - الحصول على شهادة عند إتمام الدورة بنجاح.
- يعني ذلك أنك الآن تملك دليلاً يُثبت أنك حققت مستوى معيناً في مجال ما يمكنك استخدامه للبحث عن وظائف جديدة أو لطلب الترقيات.
- التدريب الذاتي Self-Training** هو طريقة أخرى لتعلم مهارات جديدة، كأن تتعلم استخدام تقنية جديدة، مثل: برنامج على الحاسوب، ب:
- قراءة الكتب والمراجع المختصة.

### التدريب الذاتي

تعلّم مهارات جديدة بالقراءة والممارسة بمفردك

- استخدام النماذج التعليمية المكتوبة أو برامج الفيديو التعليمية لتعلم نفسك مهارة قيّمة.

### السيرة الذاتية

ملخص عن مؤهلاتك العلمية، ومهاراتك، وخبراتك، وتستخدم عند تقديم طلب توظيف

يمكن إدراج هذه المهارات في **السيرة الذاتية Résumé** عندما تصبح قادراً على أدائها بمستوى مقبول.

## العلاقة بين التعليم والمكاسب

### The Relationship Between Education and Earnings

قد يؤثر مستوى التعليم ونوعه على مقدار الأجر المُتَوَقَّع كسبه؛ ويتلقى عادةً الأفراد الذين حصلوا على تعليم رسمي أجراً أعلى من الأشخاص الذين حصلوا على تعليم أقل مستوى أو غير رسمي.

وفي حال كان أجر الوظيفة مرتفعاً مقارنةً بمستوى التعليم المطلوب، فلا بد من وجود سبب معين؛ إذ قد تتطلب الوظيفة مستوىً عالياً من الخبرة يُكتسب من خلال الممارسة وليس من خلال الدراسة في الجامعة.





◀ ما مزايا التدريب أثناء العمل لكل  
من صاحب العمل والموظف؟



## الحصول على ترقية من خلال سلم الرواتب Gaining Promotion through the Salary Scale

**سلم الرواتب**  
مختلف مستويات الأجور  
ونطاقاتها لوظيفة معينة،  
استناداً إلى مستوى المهارات  
والخبرات

عندما تعمل في مؤسسة ما، يكون هناك سلم رواتب Salary Scale غالباً يُوضح المبلغ الذي ستحصل عليه في كل مستوى من مستويات الوظيفة، وتعتمد المؤسسات سلم رواتب يسمح للموظفين المحتملين والحاليين بمعرفة الراتب الذي سيتقاضونه. فمثلاً: لكل الوظائف في الخدمة المدنية السعودية سلم رواتب خاص بها، مثلما هو موضح في الشكل 1.2.1.

| المرتبة | الدرجة |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        | العلوة<br>الستوية |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
|         | 1      | 2      | 3      | 4      | 5      | 6      | 7      | 8      | 9      | 10     | 11     | 12     | 13     | 14     | 15     |                   |
| 1       | 3,000  | 3,135  | 3,270  | 3,405  | 3,540  | 3,675  | 3,810  | 3,945  | 4,080  | 4,215  | 4,350  | 4,485  | 4,620  | 4,755  | 4,890  | 135               |
| 2       | 3,430  | 3,595  | 3,760  | 3,925  | 4,090  | 4,255  | 4,420  | 4,585  | 4,750  | 4,915  | 5,080  | 5,245  | 5,410  | 5,575  | 5,740  | 165               |
| 3       | 3,945  | 4,135  | 4,325  | 4,515  | 4,705  | 4,895  | 5,085  | 5,275  | 5,465  | 5,655  | 5,845  | 6,035  | 6,225  | 6,415  | 6,605  | 190               |
| 4       | 4,530  | 4,760  | 4,990  | 5,220  | 5,450  | 5,680  | 5,910  | 6,140  | 6,370  | 6,600  | 6,830  | 7,060  | 7,290  | 7,520  | 7,750  | 230               |
| 5       | 5,240  | 5,505  | 5,770  | 6,035  | 6,300  | 6,565  | 6,830  | 7,095  | 7,360  | 7,625  | 7,890  | 8,155  | 8,420  | 8,685  | 8,950  | 265               |
| 6       | 6,065  | 6,370  | 6,675  | 6,980  | 7,285  | 7,590  | 7,895  | 8,200  | 8,505  | 8,810  | 9,115  | 9,420  | 9,725  | 10,030 | 10,335 | 305               |
| 7       | 7,010  | 7,375  | 7,740  | 8,105  | 8,470  | 8,835  | 9,200  | 9,565  | 9,930  | 10,295 | 10,660 | 11,025 | 11,390 | 11,755 | 12,120 | 365               |
| 8       | 8,010  | 8,425  | 8,840  | 9,255  | 9,670  | 10,085 | 10,500 | 10,915 | 11,330 | 11,745 | 12,160 | 12,575 | 12,990 | 13,405 | 13,820 | 415               |
| 9       | 9,275  | 9,745  | 10,215 | 10,685 | 11,155 | 11,625 | 12,095 | 12,565 | 13,035 | 13,505 | 13,975 | 14,445 | 14,915 | 15,385 | 15,855 | 470               |
| 10      | 10,275 | 10,785 | 11,295 | 11,805 | 12,315 | 12,825 | 13,335 | 13,845 | 14,355 | 14,865 | 15,375 | 15,885 | 16,395 | 16,905 | 17,415 | 510               |
| 11      | 11,815 | 12,345 | 12,875 | 13,405 | 13,935 | 14,465 | 14,995 | 15,525 | 16,055 | 16,585 | 17,115 | 17,645 | 18,175 | 18,705 |        | 530               |
| 12      | 13,435 | 14,005 | 14,575 | 15,145 | 15,715 | 16,285 | 16,855 | 17,425 | 17,995 | 18,565 | 19,135 | 19,705 | 20,275 |        |        | 570               |
| 13      | 15,180 | 15,785 | 16,390 | 16,995 | 17,600 | 18,205 | 18,810 | 19,415 | 20,020 | 20,625 | 21,230 | 21,835 |        |        |        | 605               |
| 14      | 17,015 | 17,715 | 18,415 | 19,115 | 19,815 | 20,515 | 21,215 | 21,915 | 22,615 | 23,315 | 24,015 |        |        |        |        | 700               |
| 15      | 20,855 | 21,720 | 22,585 | 23,450 | 24,315 | 25,180 | 26,045 | 26,910 | 27,775 | 28,640 |        |        |        |        |        | 865               |

### الشكل 1.2.1

مثال على سلم الرواتب في المملكة العربية السعودية لموظفي الخدمة المدنية (بيانات حكومية)

استخدم شبكة الإنترنت، وابحث عن مثال على سلم الرواتب لوظيفة تهتمك في القطاع الخاص.

يستند سلم الرواتب لكل وظيفة ومؤسسة إلى عدد من العوامل، منها:

- **مدى صعوبة الدور الوظيفي:** كلما ازداد الدور الوظيفي صعوبة، ارتفع الراتب؛ فمثلاً: وفقاً لسلم الرواتب، العامل الفني الذي يتولى فحص أجهزة الحاسوب وصيانتها باستخدام مهارات أساسية يتقاضى أجراً أقل من مبرمج الحاسوب الذي يتأكد من عمل جميع الأنظمة على أكمل وجه.
- **سنوات الخبرة أو مدة التدريب المطلوبة:** تمتاز الوظائف التي تتطلب تدريباً إضافياً خارج العمل برواتب أعلى من غيرها. مثلاً: رواتب الأطباء المتخصصين أعلى من رواتب الأطباء غير المتخصصين.



غالبًا ما يُحدّد نطاق للرواتب ضمن رتبة معينة، من شأن ذلك أن يؤكد وجود علاوة للموظفين للعمل بشكل جادّ حتى لو لم يحصلوا على ترقية، ويبلغ الموظفون بالتالي مستويات أعلى في سلّم الرواتب بفضل عدد من العوامل، منها:

- **مدة خدمتهم داخل المؤسسة:** عندما يبقى الموظف في الوظيفة نفسها، يمكنه الحصول على علاوة سنوية في نطاق الراتب حتى يصل إلى مستوى الحدّ الأعلى.

- **مستواهم التعليمي:** إذا حصل الفرد على شهادات ذات صلة بالدور الوظيفي، فمن المرجح أن يحصل على راتب أعلى.

من المهم الإشارة إلى أن مؤسسات القطاع الخاص، بخاصة الكبيرة منها، تملك سلّم رواتب خاصًا بها وقد تدفع أجورًا أعلى من الخدمة المدنية.

## التخطيط لرحلتك التعليمية

### Planning Your Education Journey

فكّر في نوع التعليم الذي تريد إتمامه، وكيفية مساهمة مسارك التعليمي في حسن تهيئتك لمسارك المهني أو الوظيفة التي تريد ممارستها لاحقًا في الحياة. تذكّر أنّ التحصيل العلمي سيؤثر على خياراتك الوظيفية الحالية والمستقبلية، ولذا، فإن اتخاذ قرارات بشأن التعليم هو مسؤولية مهمّة.

يُعدّ التعليم استثمارًا في مستقبلك؛ إذ إن الوظائف التي تختارها وتحصيلك العلمي سيؤثران على مقدار الراتب الذي ستتقاضاه. ما مقدار الوقت الذي ستمضيه والجهد الذي ستبذله للاستعداد للوظيفة التي تريدها؟ كيف تعزز فرصك في الحصول على الوظيفة أكثر من أي شخص آخر؟

لتبدأ من الآن في التخطيط لمستقبلك. علمًا بأنّ عملية التعلّم لا تتوقف عند حصولك على وظيفتك الأولى، فالإنسان يواصل تعلمه مدى الحياة. إنّ التعلّم مدى الحياة مهمّ ليس فقط لمساعدتنا في مساراتنا المهنية، بل لمساعدتنا أيضًا على النمو كأفراد كلما واجهنا تحديات جديدة.





## دورك لتفكر

- استنادًا إلى الشكل 2.2.1، ما الوظيفة التي قد تكون مهتمًا بها مستقبلاً؟  
استعدادًا لهذه الوظيفة، أجر بحثًا عبر الإنترنت عما يلي:
1. ما المؤهلات و/أو الخبرة التي ستحتاج إليها للحصول على الوظيفة الأولى بعد مرحلة التعليم؟
  2. ما مقدار الراتب المبدئي المحتمل للموظفين الجدد؟

### الشكل 2.2.1

نطاق الرواتب لوظائف مختلفة  
في المملكة العربية السعودية  
(بيانات حكومية)

| الوظيفة                          | الراتب الشهري بالريال السعودي |
|----------------------------------|-------------------------------|
| المحاضرون والأساتذة الجامعيون    | 28,710-8,765                  |
| مساعدو الأساتذة الجامعيين        | 12,460-6,650                  |
| الأطباء                          | 39,040-9,200                  |
| الصيدلة                          | 29,180-7,420                  |
| المساعدون في مجال الرعاية الصحية | 14,835-3,935                  |
| القضاة                           | 25,655-11,230                 |
| المحامون                         | 28,340-17,490                 |
| كبار القضاة                      | 37,530-24,510                 |
| المستشارون الدبلوماسيون          | 22,270-12,830                 |
| المحققون (هيئة التحقيق والادعاء) | 25,655-11,230                 |



## أسباب اختلاف نطاقات الأجور

### Reasons for Differences in Salary Ranges

تتطلب المستشفيات فئات مختلفة من الموظفين، من إداريين إلى متخصصين في الطب. يعتمد سلم الرواتب لهذه الفئات المختلفة من الموظفين على عوامل متعددة ومختلفة، من أهمها:

- مقدار التدريب الذي تلقاه الموظف.

- الخبرة التي يتمتع بها الموظف.

- كمية المسؤوليات الموكلة إلى الموظف.

- أقدمية الموظف.

- تخصص الموظف.

- صعوبة العمل.

يتخطى، مثلاً، سلم الراتب الشهري لطبيب ضعف راتب المساعد الصحي، وذلك لأن الطبيب قد حصل على تدريب لمدة أطول ويتمتع بخبرة أوسع وتقع على عاتقه مسؤوليات أكبر. وعادةً ما يستمر البرنامج الجامعي لدراسة الطب للأطباء السعوديين مدة 6 أعوام، إضافة إلى عام من التدريب الداخلي (سنة الامتياز). بعد استكمال التدريب، يبدأ الأطباء مرحلة الإقامة في مكان العمل لمدة تتراوح بين 3 و6 سنوات، تليها مرحلة الزمالة التي تمتد بين سنة إلى ثلاث سنوات. وهذا التدريب المكثف الذي يتلقاه الأطباء يمكنهم من اتخاذ القرارات بشأن الأدوية التي يجب وصفها والإجراءات الطبية التي يجب اتباعها في حالات معينة. مدة برامج المساعد الطبي أقصر بكثير ولا تتطلب الحصول على شهادة في التخصص الدقيق. عادةً ما يتبع المساعدون الطبيون تعليمات الأطباء، ويوكلون بمسؤوليات أقل. لكن تدريبهم مكثف أيضاً، إذ يحصلون على شهادات في مجالات مثل: الرعاية، والدعم الصحي، والإسعافات الأولية، والوقاية من العدوى ومكافحتها.



## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي هو مثال على التدريب أثناء العمل؟
  - أ. الذهاب إلى المدرسة.
  - ب. استخدام برامج الفيديو التعليمية.
  - ج. اتباع تعليمات المشرف الخاص بك.
  - د. قراءة الكتب والمراجع المختصة.
2. لا يمكنك الحصول على راتب مرتفع إلا إذا كنت ذا مستوى تعليمي مرتفع.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. السيرة الذاتية هي وثيقة توضح المهارات والخبرة اللازمة عند الإعلان عن دور وظيفي.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. يعتمد سلّم الرواتب في نطاق الأجور على:
  - أ. مدى تعاملك بوّد مع صاحب المؤسسة.
  - ب. طلب زيادة على راتبك بلطف.
  - ج. عدد أصدقائك الذين يعملون في المؤسسة نفسها.
  - د. عدد الشهادات ذات الصلة التي حصلت عليها.
5. أي مما يلي ليس سمة من سمات التعليم غير الرسمي؟
  - أ. يحصل عادةً داخل الفصول الدراسية.
  - ب. يحصل عادةً في مواقف الحياة الواقعية.
  - ج. قد يشمل التعلم أثناء العمل.
  - د. هو نوع من التعلم غير المخطّط له وغير المنظم.
6. في معظم الأحيان، يمكنك زيادة راتبك ببساطة عن طريق البقاء في الوظيفة نفسها لفترة طويلة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ



## 3.1 ما المقصود بالعمل الحرّ؟

رابط الدرس الرقمي



www.ien.edu.sa

### أهداف التعلّم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد إيجابيات وسلبيات العمل الحر.
- تقييم ما إذا كنت تتمتع بالصفات اللازمة لتصبح رائد أعمال.

### المصطلحات الرئيسية

|               |              |                                                  |
|---------------|--------------|--------------------------------------------------|
| رائد أعمال    | Entrepreneur | منشآت متناهية الصغر أو صغيرة أو متوسطة الحجم     |
| الأرباح       | Profit       | Micro-, Small- or Medium-Sized Enterprise (MSME) |
| النفقات       | Expenses     | Productivity الإنتاجية                           |
| الإيرادات     | Revenue      | النتائج المحلي الإجمالي                          |
| الميزانية     | Budget       | Gross Domestic Product (GDP)                     |
| الشخص المُعسر | Insolvent    | Business Plan خطة المشروع                        |

### العمل الحرّ

#### Self-Employment

بدلاً من الانضمام إلى سوق العمل، يحلم كثير من الناس بإدارة أعمالهم الخاصة. يُسمّى العمل لحسابك الخاص بالعمل الحرّ، ويعرف الشخص الذي يخاطر بالعمل لحسابه الخاص وامتلاك شركة أو مشروع تجاري بـ **رائد الأعمال Entrepreneur**.

### إيجابيات العمل الحرّ

#### Advantages of Self-Employment

- تتمثّل إحدى أبرز الإيجابيات المتعلقة بكونك صاحب عمل في قدرتك على اتخاذ القرارات بشأن كيفية إدارة العمل. وتشمل القرارات الرئيسية ما يلي:
- اختيار المنتجات والخدمات التي ستُقدّم.
  - ساعات العمل.
  - أنواع العملاء الذين ستستهدفهم الشركة.
  - الأسعار التي ستفرض.

### رائد أعمال

شخص يُنشئ مشروعاً تجارياً، ويتحمل المخاطر المالية رغبة في تحقيق الربح



### الأرباح

الفرق بين الدخل ( المال المُكتسب ) والمصروفات ( المال الذي أنفق ) عند إدارة شركة معينة

### النفقات

تكلفة العمليات التشغيلية التي تتحملها الشركة من أجل تحقيق الأرباح

### الإيرادات

دخل الشركة الناتج من بيع السلع أو تقديم الخدمات

### الميزانية

خطة توضح مقدار الأموال التي تُكسب وتُنفق خلال فترة زمنية محددة

### الشخص المُعسر

شخص اقترض المال من الآخرين ولا يستطيع سداده

يحتفظ أصحاب الشركات الصغيرة أيضًا بكافة أرباح الشركة. **الأرباح Profit** هي المبالغ المتبقية بعد طرح جميع **النفقات Expenses** من **الإيرادات Revenues**. وقد تشمل النفقات، من بين أمور أخرى، ما يلي:

- **المعدات** - مثل: أجهزة الحاسوب، أو الآلات الناسخة، أو الطابعات.
- **المواد** - المواد الأساسية المُستخدمة في صناعة منتج، أو توفير خدمة.

### سلبيات العمل الحرّ

#### Disadvantages of Self-Employment

إذا لم تحقق الشركة أرباحًا أو لم تحقق أرباحًا كافية، فقد تواجه صعوبات. وتشمل العوامل التي تؤثر على الأرباح ما يلي:

- انخفاض الإيرادات بسبب بطء النمو في الاقتصاد.
- زيادة المنافسة، ما يؤدي إلى خسارة حصة من المبيعات.
- ارتفاع تكلفة نفقات العمل التشغيلية.

يتعين على أصحاب معظم الشركات الصغيرة، لاسيما أثناء سنواتها الأولى، العمل لساعات طويلة وأداء كثير من المهام المختلفة للحفاظ على استمرارية العمل، مثل:

- **المبيعات والتسويق**: لجذب العملاء وزيادة أعدادهم.
- **طلب المخزون وإدارته**: للتأكد من أن المتجر لديه ما يكفي من المنتجات المطلوبة للبيع.
- **إدارة الشؤون المالية والميزانية Budget**: للتأكد من أن كل منتج يحقق أرباحًا ويُباع بأسعار معقولة.
- **خدمة العملاء**: لبناء سمعة طيبة من أجل تشجيع العملاء على تكرار عملية الشراء.

قد يتعذّر على أصحاب العمل توظيف عمّال آخرين للقيام بالعمل نيابة عنهم بسبب نقص التدفق النقدي، وقد يعود ذلك إلى:

- ارتفاع نسبة الإنفاق على التسويق لجذب عملاء جدد.
- انخفاض عدد العملاء بسبب الوعي المحدود بهم.

تأتي معظم الأموال المُستثمرة في شركة صغيرة من صاحب العمل و/أو عائلته وأصدقائه. في حال فشل الشركة، تُهدر الأموال المُستثمرة في العمل، وقد يصبح صاحب العمل **مُعسرًا Insolvent** إذا لم يتمكن من سداد الأموال المستحقة عليه.

## تأسيس شركتك الخاصة Getting Started in Business

إذا كنت ترغب في تأسيس شركتك الخاصة، فعليك تخصيص بعض الوقت لإعداد نفسك قبل اتخاذ هذه الخطوة. يسعى كثيرٌ من أصحاب الأعمال إلى الحصول على تعليم رسمي و/أو غير رسمي عن كيفية إدارة الشركات قبل تأسيسها، وأحياناً، يعمل بعض رواد الأعمال أولاً في شركات أخرى لكسب المعرفة والخبرة اللازمتين.

من الشائع في المملكة العربية السعودية أن تصبح رائد أعمال وتؤسس شركتك الخاصة. قُدِّر نمو المنشآت متناهية الصغر أو الصغيرة أو المتوسطة الحجم (Micro-, Small- or Medium-Sized Enterprise (MSME) بنحو 15% بين عامي 2022م و2023م، وهي توفر اليوم 62% من إجمالي الوظائف في القطاع الخاص.

تتعدّد الخدمات المصمّمة لمساعدة رواد الأعمال والشركات الصغيرة، فضلاً عن توفّر العديد من فرص التمويل المتاحة. وأنشئت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة ومتوسطة الحجم (منشآت) لتنظيم قطاع المنشآت متناهية الصغر أو صغيرة أو متوسطة الحجم، ودعمها، وتطويرها، ورعايتها.

### منشآت متناهية الصغر أو صغيرة أو متوسطة الحجم

شركات تضم أقل من  
250 موظفاً بدوام كامل،  
وإيراداتها السنوية أقل من  
200 مليون ريال سعودي



◀ ما أنواع النفقات المختلفة التي  
قد تتحملها الشركة؟

المعرفة المالية

26

الأهداف الرئيسية للهيئة العامة "منشآت" هي:

- زيادة إنتاجية **Productivity** المنشآت متناهية الصغر أو صغيرة أو متوسطة الحجم.
- زيادة مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم في الناتج المحلي الإجمالي **Gross Domestic Product (GDP)** من 20% إلى 35% بحلول عام 2030م.
- تنويع (زيادة) مصادر التمويل المتاحة للمنشآت متناهية الصغر أو صغيرة أو متوسطة الحجم.
- ويشكّل برنامج MentorNet في جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية (KAUST) داعماً جيداً لمساعدة رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم؛ إذ يقدم خدمات إرشادية في مجال الأعمال من خلال مجموعة واسعة من المرشدين الماهرين ذوي الخبرات، الذين يساعدون رواد الأعمال بتقديم المشورة لهم بشأن كثير من المجالات، مثل:
- كيفية هيكلة الشركة: تتعدد الطرائق التي تساعد على هيكلة الشركات، وتتمثّل في الشركات ذات الملكية الفردية، والشراكة، والشركة (انظر الشكل 1.3.1). وعليك بالتالي اختيار الهيكلية الأفضل لك ولشركتك.
- إعداد خطة المشروع **Business Plans**: إذا كنت تملك خطة مشروع جيدة، ينبغي أن تدوّنّها بشكل يُظهر أنك تستحق الحصول على التمويل (القروض) من المصادر الحكومية والخاصة، مثل: البنوك وأصحاب رؤوس الأموال.

### الإنتاجية

قياس كمية الإنتاج (المخرجات) لكل وحدة من المدخلات (مثل: الأيدي العاملة، ورأس المال، والمواد الخام)

### الناتج المحلي الإجمالي

القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات التي أُنتجت ضمن حدود دولة معينة

### خطة المشروع

وثيقة توضح الخطوات التي ستتبع لإنشاء مشروع تجاري وإدارته

### الشكل 1.3.1

طرائق مختلفة لهيكلية الشركة

#### الشركات ذات الملكية الفردية

- ملكية من قبل شخص واحد.
- أبسط شكل من أشكال الأعمال التجارية.



#### الشراكة

- ملكية من قبل شخصين أو أكثر.
- تتطلب وثائق قانونية.



#### الشركة

- ملكية على شكل أسهم.
- تشمل عدة ملاك بتوجهات مختلفة.
- تتحدد مسؤولية المالكين عن أي خسائر وفقاً لنسبة استثمارهم في الشركة.



## هل ريادة الأعمال مناسبة لك؟ Is Entrepreneurship Right for You?

كيف يمكنك تحديد ما إذا كانت ريادة الأعمال هي الخيار الصحيح لك؟ ستمنحك إجاباتك عن الأسئلة التالية فكرة أوضح عما إذا كان عليك النظر في تأسيس شركتك الخاصة:

1. **هل أنت ذاتي التحفيز؟** ينبغي لأصحاب الأعمال القيام بمهامهم دون أن يُملي عليهم أو يذكرهم أي شخص بما يجب عليهم القيام به، فهم يستمتعون باتخاذ قراراتهم بأنفسهم.
2. **هل تحب التواصل مع الآخرين؟** الانسجام مع الآخرين، بمن في ذلك الموظفون والعملاء، أمر ضروري.
3. **هل أنت قائد؟** يتمتع رواد الأعمال بالقدرة على أن يكونوا قدوة للآخرين فيحذون حذوهم.
4. **هل تتحمل المسؤولية؟** يتولى رواد الأعمال المسؤولية ويوفون بالتزاماتهم.
5. **هل أنت منظم؟** ينبغي أن يكون لدى أصحاب الأعمال خطة جيدة قبل البدء في تأسيس شركاتهم.
6. **هل تعمل بجد؟** يشكل أصحاب الأعمال الناجحون مثالاً يُحتذى به، فهم لا يتوقعون أن يقوم الآخرون بما لا يرغبون القيام به بأنفسهم.
7. **هل تتخذ القرارات بسهولة وبسرعة؟** في بعض الأحيان، ينبغي اتخاذ القرارات الطارئة حتى لو لم تكن تملك المعلومات الكافية.
8. **هل أنت جدير بالثقة؟** ينبغي أن يثق بك الآخرون من أجل بناء علاقات طويلة الأمد تُفيد الشركة.
9. **هل أنت مثابر؟** يلتزم أصحاب الأعمال بمشروعاتهم حتى مع صعوبة الظروف التي يواجهونها، وينجزون مشروعاتهم دون اختلاق الأعذار.
10. **هل تحتفظ بسجلات دقيقة؟** ينبغي لرواد الأعمال حساب نفقاتهم وإيراداتهم، إلى جانب الاطلاع على تحليلات الربحية والتكلفة.





## دورك لتفكر

كيف يمكنك كسب الصفات  
اللازمة لتصبح رائد أعمال؟

هل يمكن أن تصبح رائد أعمال؟ ما المشروع الذي ستؤسسه عندما تنتهي  
مرحلة التعليم و/أو تكسب بعض الخبرة في مجال العمل؟  
استعداداً لتأسيس شركتك المحتملة:

1. فكّر في الأسئلة التي وردت سابقاً. هل تعتقد أنك تمتلك المهارات  
والسمات اللازمة لإدارة شركتك الخاصة؟ إذا كنت غير قادر  
على الإجابة عن جميع الأسئلة بالإيجاب، فهل يمكنك تعلّم هذه  
المهارات أو تحسينها في الوقت المناسب؟
2. حدّد هواية، أو مجالاً يثير اهتمامك يمكنك تحويله إلى فرصة  
عمل.
- أ. هل تريد تحويل هذه الهواية أو الاهتمام إلى وظيفة أو مهنة؟
- ب. هل سيرغب الناس في إنفاق المال مقابل المنتج أو الخدمة  
التي تقدّمها؟ وضح إجابتك.
- ج. هل لديك الدافع الكافي للعمل بجدّ من أجل تحقيق النجاح؟
3. بعد اختيارك القطاع الذي تريد الانخراط فيه، ابحث عن رائد  
أعمال في المملكة العربية السعودية له علاقة بهذا القطاع. كيف  
كانت بداياته فيه؟



## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. لا تترتب أي سلبيات على كونك رائد أعمال.  
أ. صواب  
ب. خطأ
2. الأرباح هي مبلغ النفقات المتبقية بعد طرح جميع الإيرادات.  
أ. صواب  
ب. خطأ
3. تكون خطة العمل مفيدة عند التقدم بطلب للحصول على قروض تجارية أو استثمار.  
أ. صواب  
ب. خطأ
4. أي مما يلي سبب لعدم تمكّن صاحب العمل الجديد من توظيف أشخاص آخرين للقيام بالعمل في بداية تأسيس الشركة؟  
أ. يحظى بمستويات عالية من التدفق النقدي.  
ب. الأرباح مرتفعة جداً.  
ج. يتوفر عدد كبير من العملاء.  
د. التدفق النقدي ضعيف.
5. أي مما يلي من سلبيات العمل الحر؟  
أ. اختيار العملاء المستهدفين.  
ب. تحديد ساعات العمل.  
ج. إمكانية الإفلاس.  
د. اختيار الأسعار المناسبة.
6. أي مما يلي ليس طريقة لهيكلة الشركات؟  
أ. الشركة.  
ب. الشركات ذات الملكية الفردية.  
ج. المنشآت متناهية الصغر.  
د. الشراكة.





## 4.1 ما أنواع الدخل المُكتسب؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
  - تحديد أنواع الدخل المُكتسب، مثل: الأجور، والرواتب، والإكراميات، والعمولات.
  - شرح إيجابيات وسلبيات كل نوع من أنواع الدخل المُكتسب.

### المصطلحات الرئيسية

|                |                     |               |                   |
|----------------|---------------------|---------------|-------------------|
| Private Sector | القطاع الخاص        | Wage          | الأجر             |
| Minimum Salary | الحد الأدنى للرواتب | Overtime Pay  | أجر العمل الإضافي |
| Tip            | الإكرامية           | Salary        | الراتب            |
| Commission     | العمولة             | Public Sector | القطاع العام      |

الدخل المُكتسب هو أي مبلغ مالي تحصل عليه مقابل العمل، ويشمل الأجور، والرواتب، والإكراميات والعمولات، والأرباح من العمل الحرّ. يُشار إلى المال الذي تجنيه من دون أن تعمل مباشرة، مثل: الإيجار الذي يدفعه المستأجرون أو الهبات المالية، بـ "الدخل غير المُكتسب".

### ساعات العمل

#### Working Hours

تضع حكومة المملكة العربية السعودية حدودًا قانونية على عدد ساعات وفترات العمل المسموح بها للموظفين في المملكة:

- مدة أقصاها 8 ساعات يوميًا على مدار 5 أيام، أو 48 ساعة في الأسبوع.
- ما لا يزيد عن 10 ساعات في يوم العمل الواحد لمعظم الموظفين.
- ما لا يقل عن 10 ساعات من فترة الراحة المتواصلة كل 24 ساعة.

العمل لمدة 8 ساعات في اليوم و48 ساعة في الأسبوع هو معيار العمل اليومي والأسبوعي في المملكة العربية السعودية. وتُسمى ساعات العمل خارج ساعات العمل المعيارية ساعات العمل الإضافي.



# الأجر

## الأجور Wages

بشكل عام، يُدفع للموظفين الذين يعملون مقابل أجر **Wages** عن كل ساعة عمل. وتشمل عادةً الوظائف التي توفر أجرًا للعمل اليدوي، أو البيع بالتجزئة، أو العمل التعاقدي؛ إذ تكون ساعات العمل مرنة، ويُحدّد - عادةً - حدّ أقصى لعدد ساعات العمل كل أسبوع أو شهر.

عندما يتعيّن على الموظفين العمل لساعات إضافية، يحقّ لهم الحصول على أجر إضافي يُسمّى **أجر العمل الإضافي Overtime Pay**. وبموجب القانون، ينبغي أن يساوي أجر العمل الإضافي على الأقلّ مرة ونصف من قيمة الأجر العادي. أما الأشخاص الذين يعملون في أيام العطل، فيحقّ لهم الحصول على معدلات أجور أعلى مقابل ساعات عملهم، وعلى الرغم من تعدّد إيجابيات كسب الأجور، فإنه يشتمل أيضًا على بعض السلبيات، مثلما هو موضح في الشكل 1.4.1.

### الأجر

مبلغ مالي ثابت يُكسب مقابل العمل لفترة زمنية محددة

### أجر العمل الإضافي

الأجر الذي يتلقاه الشخص مقابل ساعات العمل خارج ساعات العمل الأساسية



هل تفضّل أن تتقاضى أجرًا  
أم راتبًا؟ وضح إجابتك.

# الراتب

الشكل 1.4.1  
إيجابيات الدفع عن طريق الأجور،  
وسلباته

| الإيجابيات                                                                                                                                                                   | السلبات                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| تُدفع أجور الموظفين مقابل ساعات العمل الفعلية، وأي عمل يُنجز "خارج ساعات العمل الأساسية" يُدفع مقابل أجر عمل إضافي، وغالبًا ما تُدفع المكافآت مقابل العمل خلال أيام العطلات. | إذا لم تكمل ساعات عملك الأساسية، فلن تحصل على أجر مقابلها.                                                                                       |
| تُدفع كل شهر أو كل أسبوع.                                                                                                                                                    | يحصل الموظفون الذين يتقاضون أجورًا على مزايا أقل من الموظفين الذين يتقاضون رواتب، مثلًا: عدم الحصول على عطلة رسمية، أو إجازة مرضية مدفوعة الأجر. |

في كثير من الوظائف، يبدأ الموظفون الجدد بتقاضى أجر أقل لأنهم لا يملكون التحصيل العلمي أو الخبرة الكافية للمطالبة بأجر أعلى.



## الرواتب Salaries

يعمل بعض الأشخاص مقابل راتب **Salary**. وعلى عكس الأشخاص الذين يتقاضون أجرًا، نادرًا ما يتوجب على الموظفين الذين يتقاضون راتبًا توثيق وقت العمل، أو حساب ساعات العمل. وغالبًا ما يكون لدى الأشخاص الذين يعملون مقابل راتب وظائف، مثل:

- وظيفة بدوام كامل.
- وظيفة دائمة.
- وظيفة بأنماط عمل ثابتة.

وقد يتمتعون أيضًا بمرونة أكبر في أوقات عملهم، لكنهم لا يتقاضون أجرًا إضافيًا مقابل أي ساعات عمل إضافية تتجاوز 48 ساعة في الأسبوع.

قد تختلف الرواتب بين القطاع العام **Public Sector** والقطاع الخاص **Private Sector**. وقد بلغ الحد الأدنى الرسمي للرواتب **Minimum Salary** للمواطنين في المملكة العربية السعودية 4.000 ريال سعودي شهريًا في عام 2022م.

## الإكراميات والعمولات Tips and Commissions

بالإضافة إلى الأجور، يتلقى بعض العمال **إكراميات Tips** تعتمد قيمتها على جودة الخدمة المقدمة. فمثلاً: يتلقى كثير من موظفي الخدمة، كالنوادل ومصففي الشعر، إكراميات من العملاء الراضين عن الخدمة المقدمة، ويكسب بعض العمال معظم دخلهم من الإكراميات بدلاً من الأجر بالساعة.

يحصل بعض الموظفين على **عمولة Commission**. وتُكسب عمولات المبيعات فقط عند إجراء عملية بيع، وفي حال عدم إتمام صفقة البيع، فلن يحصل الموظف على أي عمولة. وفي بعض أنواع الوظائف، مثل: بيع العقارات، قد يعتمد دخل الموظف بأكمله على العمولة. فمثلاً: في المملكة العربية السعودية، قد يحصل الوكيل العقاري الذي يبيع منزلاً على نسبة 2.5% من قيمة البيع، وبالتالي، إذا بيع المنزل بمبلغ قيمته 300 ألف ريال سعودي سيحصل الوكيل العقاري على عمولة قدرها 7,500 ريال سعودي، وفي أنواع أخرى من الوظائف، قد يحصل العمال على راتب أساسي بالإضافة إلى العمولة؛ فمثلاً: قد يحصل الشخص الذي يبيع السيارات على راتب قدره 80 ألف ريال سعودي سنوياً بالإضافة إلى نسبة 15% من ربح كل سيارة تُباع.

### الراتب

مبلغ ثابت يُستلم كل شهر بصرف النظر عن عدد ساعات العمل

### القطاع العام

جزء من الاقتصاد تملكه أو تديره الحكومة

### القطاع الخاص

جزء من الاقتصاد يملكه أو يديره الأفراد أو المؤسسات الخاصة

### الحد الأدنى للرواتب

أدنى مبلغ يُدفع لكل فترة زمنية بموجب القانون

### الإكرامية

هدية مالية غالباً ما تستند إلى نسبة مئوية محددة من إجمالي فاتورتك، وتُمنح للشخص تقديراً للخدمة التي يقدمها

### العمولة

رسوم أو نسبة مئوية محددة تُدفع إلى الموظف بدلاً من راتبه أو أجره أو إضافة إليه



## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي من إجابيات تقاضي راتب؟
  - أ. دفعة منتظمة كل شهر.
  - ب. مكافآت إضافية مقابل العمل لساعات أكثر.
  - ج. ينبغي للموظفين تسجيل أوقات عملهم.
  - د. أنماط عمل متنوعة.
2. يتوفر حد أدنى للرواتب لجميع الموظفين في المملكة العربية السعودية.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. يعمل الموظفون الذين يشغلون وظيفة بدوام كامل ولديهم أنماط عمل ثابتة من أجل الحصول على أجر.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. أي مما يلي يصف إحدى إجابيات الحصول على إكراميات؟
  - أ. الإكراميات هي دخل منتظم.
  - ب. يساعدك كسب الإكراميات على إعداد ميزانيتك بدقة.
  - ج. يتحسن الدخل من خلال توفير خدمة عالية الجودة.
  - د. يتم تلقي الإكراميات من العملاء غير الراضين عن الخدمة المقدمة.
5. في أي من الأدوار الوظيفية التالية يشكّل الدفع بالعمولة حافزاً إيجابياً؟
  - أ. الطبيب.
  - ب. المعلم.
  - ج. مندوب المبيعات.
  - د. القاضي.
6. لا يتوفر عدد ساعات محدد للعمل في المملكة العربية السعودية.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ



# تقييم الفصل الأول

## ملخص

- **1.1** تُشير سوق العمل إلى فرص العمل المتاحة عندما تصبح مستعداً للالتحاق بالعمل، وهي متغيرة باستمرار وفقاً لاحتياجات أصحاب العمل.
- تُعدّ كل من المهارات التخصصية والمهارات الشخصية ضرورية لتحقيق النجاح المهني.
- ستؤثر المهنة التي تختارها على الدخل الذي ستقاضاه طوال حياتك.
- تستند القرارات والخيارات التي تتخذها، سواء أكانت شخصية أم متعلقة بالوظيفة، إلى قيمك وأهدافك.
- **2.1** تتطلب الوظائف والمهن المختلفة مستويات متفاوتة من التعليم.
- قد يكون التعليم رسمياً أو غير رسمي، ولكل منهما إيجابيات وسلبيات.
- التدريب أثناء العمل وخارجه هو من أساليب التعلم في مكان العمل التي قد تساعدك على تطوير مهاراتك، ويمكن اعتماد التدريب الذاتي.
- ينبغي إدراج جميع مهاراتك وخبراتك في سيرتك الذاتية لمساعدتك على الحصول على وظيفة.
- كلما ارتفع مستوى تعليمك الرسمي، زادت قيمة دخلك الذي يُرجح أن تتقاضاه مستقبلاً.
- تُتيح مستويات الخبرة المختلفة الوصول إلى مستوى مختلف من سلم الرواتب.
- من المهم أن تبدأ بالتخطيط لرحلتك التعليمية الآن.
- **3.1** يعمل رواد الأعمال لحسابهم الخاص، ومن المجدي - غالباً - كسب الخبرة قبل بدء عملك الخاص.
- يمكن لأصحاب الأعمال الاحتفاظ بالأرباح، ولكن في حال انخفضت الإيرادات وزادت النفقات، فقد يؤدي ذلك إلى فشل الشركة.
- إنّ كلاً من تدوين خطط المشروعات، والإعداد، والاستعداد للعمل الجاد مهم إذا ما أردت تأسيس شركتك الخاصة.
- توفر المملكة العربية السعودية الدعم لرواد الأعمال من أجل تحقيق أهداف رؤية السعودية 2030.
- لا تُعدّ ريادة الأعمال الخيار الصحيح للفرد على الدوام.
- **4.1** تشمل مصادر الدخل المكتسب الأجور، والرواتب، والإكراميات، والعمولات، وصافي الأرباح من العمل الحر.
- لكل مصدر من مصادر الدخل المكتسب إيجابيات وسلبيات.
- غالباً ما يكون كل مصدر دخل مناسباً للوظيفة، أو المهنة، أو المجال المعين.



## المصطلحات الرئيسية

في كل درس، اربط كل مصطلح بتعريفه الخاص عن طريق كتابة حرف التعريف الصحيح في خانة الإجابة.

### الدرس 1.1

| المصطلح              | إجابتك | التعريف                                                                                                              |
|----------------------|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 الهدف              |        | أ المهارات والقدرات المتميزة التي يضيفها الفرد إلى سوق العمل.                                                        |
| 2 المهارات التخصصية  |        | ب استخدام اللغة المنطوقة والمكتوبة لنقل رسالة.                                                                       |
| 3 الدخل              |        | ج التسمية التي تُطلق على وظيفة معينة، وقد تصف الدور أو المهمة الأساسية لهذه الوظيفة.                                 |
| 4 الوصف الوظيفي      |        | د هي المهارات غير الفنية (الناعمة) التي يحتاج إليها العاملون لتحقيق النجاح في العمل، مثل المهارات السلوكية والذاتية. |
| 5 سوق العمل          |        | هـ مبدأ يعكس تقييمك لفكرة أو فعل معين.                                                                               |
| 6 المسمى الوظيفي     |        | و القدرات البدنية والعقلية القابلة للقياس التي تُتيح للشخص إنجاز مهمة معينة.                                         |
| 7 التواصل غير اللفظي |        | ز وصف المهام، والواجبات، والمسؤوليات المتعلقة بالدور الوظيفي.                                                        |
| 8 مجموعة المهارات    |        | ح فرص العمل المتاحة عندما تصبح مستعداً للالتحاق به.                                                                  |
| 9 المهارات الشخصية   |        | ط النتيجة المرجوة التي يسعى الفرد إلى تحقيقها من خلال إعداد خطة عمل وتنفيذها.                                        |
| 10 القيمة            |        | ي استخدام لغة الجسد للتعبير عن المشاعر، والمواقف، والأفكار، دون استخدام الكلمات.                                     |
| 11 التواصل اللفظي    |        | ك المال الذي يتلقاه أو يجنيه شخص أو شركة ما.                                                                         |

### الدرس 2.1

| المصطلح               | إجابتك | التعريف                                                                              |
|-----------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 التعليم الرسمي      |        | أ التدريب بعيداً عن مكان العمل.                                                      |
| 2 التعليم غير الرسمي  |        | ب تعلّم مهارات جديدة بالقراءة والممارسة بمفردك.                                      |
| 3 التدريب خارج العمل  |        | ج تعليم غير مخطط له أو غير منظم، يحدث بعيداً عن بيئات التعلم التقليدية الرسمية.      |
| 4 التدريب أثناء العمل |        | د ملخص عن مؤهلاتك العلمية، ومهاراتك، وخبراتك، وتستخدم عند تقديم طلب توظيف.           |
| 5 سلم الرواتب         |        | هـ يتطلب حضور الدروس، وغالباً ما يمنح الطالب شهادة علمية.                            |
| 6 السيرة الذاتية      |        | و التدريب الذي يحصل عليه الشخص أثناء القيام بعمله الذي يتقاضى عليه أجرًا.            |
| 7 التدريب الذاتي      |        | ز مختلف مستويات الأجور ونطاقاتها لوظيفة معينة، استناداً إلى مستوى المهارات والخبرات. |

### الدرس 3.1

| المصطلح                                         | إجابتك | التعريف                                                                                               |
|-------------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 الميزانية                                     |        | أ دخل الشركة الناتج من بيع السلع أو تقديم الخدمات.                                                    |
| 2 خطة المشروع                                   |        | ب قياس كمية الإنتاج (المخرجات) لكل وحدة من المدخلات (مثل: الأيدي العاملة، ورأس المال، والمواد الخام). |
| 3 رائد أعمال                                    |        | ج شركات تضم أقل من 250 موظفًا بدوام كامل، وإيراداتها السنوية أقل من 200 مليون ريال سعودي.             |
| 4 النفقات                                       |        | د الفرق بين الدخل (المال المكتسب) والمصروفات (المال الذي أنفق) عند إدارة شركة معينة.                  |
| 5 الناتج المحلي الإجمالي                        |        | هـ تكلفة العمليات التشغيلية التي تتحملها الشركة من أجل تحقيق الأرباح.                                 |
| 6 الشخص المُعسر                                 |        | و شخص يُنشئ مشروعًا تجاريًا، ويتحمل المخاطر المالية رغبة في تحقيق الربح.                              |
| 7 الإنتاجية                                     |        | ز خطة توضح مقدار الأموال التي تُكسب وتُنفق خلال فترة زمنية محددة.                                     |
| 8 الأرباح                                       |        | ح القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات التي أُنتجت ضمن حدود دولة معينة.                              |
| 9 الإيرادات                                     |        | ط شخص اقترض المال من الآخرين ولا يستطيع سداذه.                                                        |
| 10 منشآت متناهية الصغر أو صغيرة أو متوسطة الحجم |        | ي وثيقة توضح الخطوات التي سَتُبَع لإنشاء مشروع تجاري وإدارته.                                         |

### الدرس 4.1

| المصطلح               | إجابتك | التعريف                                                                                                       |
|-----------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 العمولة             |        | أ الأجر الذي يتلقاه الشخص مقابل ساعات العمل خارج ساعات العمل الأساسية.                                        |
| 2 الحد الأدنى للرواتب |        | ب جزء من الاقتصاد يملكه أو يديره الأفراد أو المؤسسات الخاصة.                                                  |
| 3 أجر العمل الإضافي   |        | ج هدية مالية غالبًا ما تستند إلى نسبة مئوية محددة من إجمالي فاتورتك، وتُمنح للشخص تقديرًا للخدمة التي يقدمها. |
| 4 القطاع الخاص        |        | د مبلغ مالي ثابت يُكسب مقابل العمل لفترة زمنية محددة.                                                         |
| 5 القطاع العام        |        | هـ مبلغ ثابت يُستلم كل شهر بصرف النظر عن عدد ساعات العمل.                                                     |
| 6 الراتب              |        | و رسوم أو نسبة مئوية محددة تُدفع إلى الموظف بدلًا من راتبه أو أجره أو إضافة إليه.                             |
| 7 الإكرامية           |        | ز أدنى مبلغ يُدفع لكل فترة زمنية بموجب القانون.                                                               |
| 8 الأجر               |        | ح جزء من الاقتصاد تملكه أو تديره الحكومة.                                                                     |

## الأسئلة

1. اشرح إحدى المهارات الرئيسة التي ينبغي أن يتمتع بها المتقدم للحصول على وظيفة، والمطلوبة في سوق العمل اليوم.

---

---

---

2. لم تتغير سوق العمل مع مرور الوقت؟

---

---

---

3. اشرح أحد الأسباب التي تجعل بعض الوظائف تقدّم أجرًا أعلى من الوظائف الأخرى.

---

---

---

4. لم من المهمّ قراءة الوصف الوظيفي بعناية؟

---

---

---

5. لم يُعدّ التعليم الآن استثمارًا في مستقبلك؟

---

---

---

6. اشرح إحدى مزايا التدريب خارج العمل.

---

---

---

---



7. لم تُعدّ مواصلة التدريب الذاتي ضرورة؟

---

---

---

8. ما أهم مهارة يحتاج إليها رائد الأعمال؟

---

---

---

9. ما التحدي الأكبر لامتلاكك شركة خاصة؟

---

---

---

10. اشرح الهدف الرئيس لإعداد خطة مشروع.

---

---

---

11. لم يتوفر عادةً نطاق دفع محدد لكل سلّم رواتب؟

---

---

---

12. كيف يختلف تقاضي راتب عن تقاضي أجر مقابل كل ساعة عمل؟

---

---

---

13. ما إحدى مزايا تقاضي أجر على أساس العمولة؟

---

---

---



## التمرينات

### اختر الإجابة الصحيحة.

1. أيّ ممّا يلي ليس قيمة إيجابية؟
  - أ. الصدق.
  - ب. الوفاء.
  - ج. التلاعب.
  - د. النزاهة.
2. يشرح الوصف الوظيفي المهام التي يجب أن يقوم بها الشخص كجزء من وظيفته.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. أيّ ممّا يلي ليس هدفاً تجارياً أو وظيفياً؟
  - أ. إنشاء شبكة علاقات.
  - ب. العودة إلى المنزل باكراً كل يوم.
  - ج. أن يصبح الفرد خبيراً.
  - د. الحصول على ترقية.
4. التدريب أثناء العمل ليس شكلاً مهماً من التعليم.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
5. أيّ ممّا يلي ليس سبباً وجيهاً لزيادة قيمة الراتب مقارنةً بالمستوى التعليمي المطلوب؟
  - أ. المستوى العالي من الخبرة المطلوبة.
  - ب. لا يمكن تعليم المهارات في الجامعة.
  - ج. تربطك صداقة بالمدير التنفيذي.
  - د. كثرة الممارسة المطلوبة.
6. ليس من المجدي البدء بالتخطيط لمستقبلك في مرحلة مبكرة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ

7. يرغب رائد الأعمال في تولي منصب مدير في مؤسسة كبيرة.  
أ. صواب  
ب. خطأ
8. أي مما يلي ليس من إيجابيات العمل الحر؟  
أ. اختيار المنتجات أو الخدمات المقدمة.  
ب. تحديد موعد فتح شركتك وإغلاقها.  
ج. تحديد الأسعار.  
د. الاضطرار إلى العمل لساعات طويلة في السنوات الأولى.
9. تضمّ المنشآت الصغيرة أو المتوسطة الحجم أقل من 500 موظف، وتُقدّر إيراداتها السنوية بأقل من 350 مليون ريال سعودي.  
أ. صواب  
ب. خطأ
10. تتمثل إحدى مزايا تقاضي الأجر بالساعة في حصولك على دخل منتظم.  
أ. صواب  
ب. خطأ
11. أي مما يلي ينطبق في معظم الأحيان على الموظفين الذي يتقاضون راتباً؟  
أ. يُدفع لهم مقابل ساعات عملهم.  
ب. يُدفع لهم أجر أسبوعي.  
ج. لديهم أنماط عمل ثابتة.  
د. يحق لهم عادةً تقاضي أجر مقابل عملهم الإضافي.
12. تتمثل الإكرامية عادةً في نسبة مئوية من المبيعات تُدفع للموظف بالإضافة إلى الراتب الذي يتقاضاه.  
أ. صواب  
ب. خطأ



## حالة دراسية بسيطة

### شركة ياسر لتأجير السيارات

تُغنى شركة ياسر بتأجير سيارات لمؤسسات كبيرة. و يتمثل عادةً الطلب العادي للمؤسسة في استئجار ما بين 50 و100 سيارة لمدة ثلاث سنوات. وقد حققت شركة ياسر نجاحًا في جدة، وهو يخطط الآن لتوسيع نطاق عمله إلى الرياض.

يحتاج ياسر إلى توظيف مدير ومندوب مبيعات في الرياض.

1. اختر أفضل طريقة للدفع لكل دور وظيفي، ووضّح خيارك:  
أ. المدير.

---

---

- ب. مندوب المبيعات.

---

---

2. اشرح أهمية المهارات الشخصية لمندوب المبيعات.

---

---

---

3. حدّد المهارات التخصصية التي قد تكون مهمة لمنصب المدير، و اشرح أهمية تسليط الضوء عليها في الوصف الوظيفي.

---

---

---

هل تُتفق معظم أموالك على ما ترغب  
فيه، أم على ما تحتاج إليه؟



# 2 الإنفاق



وزارة التعليم  
Ministry of Education  
2025 - 1447

## الدروس

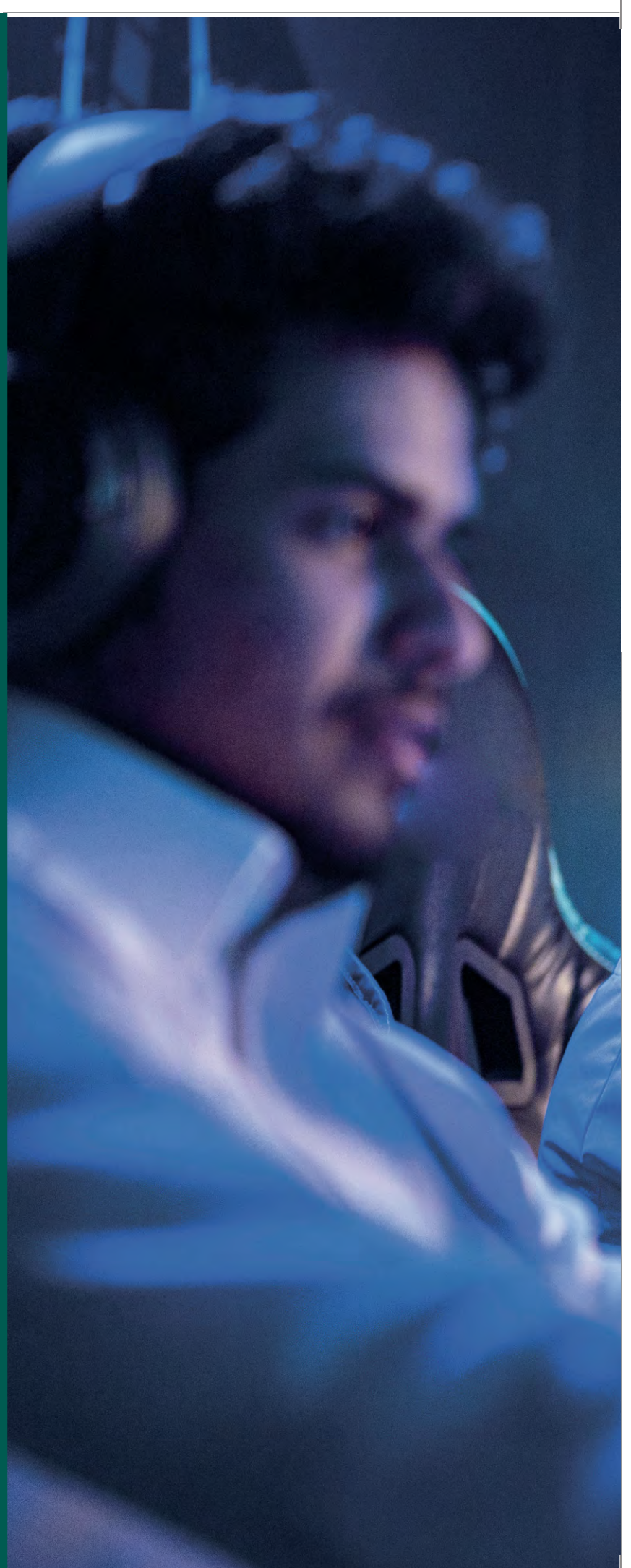
1.2 ما المقصود بالاحتياجات والرغبات؟

2.2 كيف تؤثر سلوكيات المستهلك على الأسعار؟

3.2 ما المقصود بإستراتيجيات الشراء؟

4.2 ما المقصود بخطة الشراء؟

إنّ متابعة الأموال التي تكسبها هي خطوة ضرورية، ولكن عليك أيضًا متابعة الأموال التي تنفقها. في هذا الفصل، ستتعرف على كيفية إدارة مواردك المالية لضمان قدرتك على شراء ما ترغب في الحصول عليه، وما تحتاج إليه على حد سواء، وستتعرف بعد ذلك على كيفية تأثير أساليب وإستراتيجيات الشراء التي يعتمد عليها العملاء على السوق وعلى أسعار المنتجات.





## 1.2 ما المقصود بالاحتياجات والرغبات؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- توضيح الفرق بين الاحتياجات والرغبات.
- توضيح كيف تساعد الموارد المالية على تلبية الاحتياجات والرغبات.

### المصطلحات الرئيسية

|                     |                      |       |            |
|---------------------|----------------------|-------|------------|
| Disposable Income   | الدخل المتاح للإنفاق | Needs | الاحتياجات |
| Financial Resources | الموارد المالية      | Wants | الرغبات    |

### الاحتياجات والرغبات

#### Needs and Wants

لكل شخص احتياجات **Needs** ورغبات **Wants**، ولكن من المهم إعطاء الأولوية لدفع تكاليف احتياجاتك قبل أي شيء آخر، فبدونها لن تكون قادرًا على العيش. الاحتياجات الأساسية هي:

- الغذاء.
- المياه.
- الملابس.
- المسكن.
- الرعاية الطبية.

حالما تدفع تكلفة احتياجاتك، يمكنك بعد ذلك إنفاق **دخلك المتاح للإنفاق** **Disposable Income** على رغباتك وفق الأولويات، وقد تشمل الرغبات الأمثلة التالية:

- هاتف ذكي جديد.
- ألعاب فيديو.
- تلفاز بشاشة كبيرة.

أمّا السلع الكمالية، التي غالبًا ما تكون باهظة الثمن، فتلبّي في معظم الأحيان الرغبات العاطفية بدلًا من الاحتياجات المادية.

#### الاحتياجات

ضرورات العيش التي يجب أن تحصل عليها

#### الرغبات

تشير إلى ما يرغب الأشخاص في الحصول عليه لأسباب لا تقتصر على العيش والاحتياجات الأساسية

#### الدخل المتاح للإنفاق

الدخل المتوفر للإنفاق بعد دفع تكلفة الاحتياجات الأساسية



## العلاقة بين الموارد والخيارات

### The Link Between Resources and Choices

#### الموارد المالية

أموال أو أصول أخرى ذات قيمة تُستخدم للحصول على السلع والخدمات

على الرغم من أنّ **الموارد المالية Financial Resources** محدودة للأفراد، فإنّ احتياجاتهم ورغباتهم غير محدودة ومتزايدة. ولأنّ معظم الناس لا يملكون ما يكفي من الموارد المالية لتلبية جميع احتياجاتهم ورغباتهم، ينبغي لهم اتخاذ الخيارات المناسبة.

تتوفر خيارات قليلة أمام شخص يملك موارد مالية قليلة، وقد يحتاج هذا الشخص إلى إنفاق جميع موارده لتلبية احتياجاته الأساسية. أما بالنسبة للشخص الذي يملك المزيد من الموارد، فيتوفر أمامه مزيد من الخيارات. فالأشخاص الذين يحظون بدخل مرتفع متاح للإنفاق، قد يفكرون في شراء سلع كمالية يرغبون في الحصول عليها.

◀ حدّد الاحتياجات والرغبات  
بناءً على هذه الصورة.





## دورك لتفكر

1. كيف يمكنك قياس قدرتك على تلبية احتياجاتك المالية في الحاضر والمستقبل؟
2. تخيل أنك مسؤول عن تنظيم رحلة لصفك. سيعطيك معلمك ميزانية وبعض الخيارات. نظم أفضل رحلة ضمن الميزانية المتوفرة.

## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي مثال على الحاجة؟
  - أ. حاسوب محمول جديد.
  - ب. هاتف ذكي جديد.
  - ج. زجاجة ماء.
  - د. لعبة فيديو.
2. إنفاق أموالك على الرغبات أهم من إنفاقها على الاحتياجات.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. غالباً ما تستخدم السلع الكمالية لتلبية الاحتياجات العاطفية.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. إن الموارد المالية غير محدودة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
5. أي مما يلي مثال على ما يمكن شراؤه بواسطة الدخل المتاح للإنفاق؟
  - أ. المسكن.
  - ب. الرعاية الطبية.
  - ج. هاتف ذكي جديد.
  - د. المياه.
6. أي مما يلي قد يزيد الخيارات المالية لشخص ما:
  - أ. وظيفة متدنية الأجر.
  - ب. احتياجات أساسية تكلفتها مرتفعة.
  - ج. الحصول على زيادة في الراتب.
  - د. خسارة الوظيفة.





## 2.2 كيف تؤثر سلوكيات المستهلك على الأسعار؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد الأنواع المختلفة لسلوكيات المستهلك (الشراء العقلاني، الشراء العاطفي، الشراء الاندفاعي).
- شرح أوجه الاختلاف بين الاقتصاد في الشراء والاستفادة المثلى.

### المصطلحات الرئيسية

|              |                    |                  |                  |
|--------------|--------------------|------------------|------------------|
| Economizing  | الاقتصاد في الشراء | Consumer         | المستهلك         |
| Optimizing   | الاستفادة المثلى   | Market Economy   | اقتصاد السوق     |
| Value        | القيمة             | Emotional Buying | الشراء العاطفي   |
| Overspending | الإفراط في الإنفاق | Impulse Buying   | الشراء الاندفاعي |
|              |                    | Rational Buying  | الشراء العقلاني  |

## كيف تؤثر سلوكيات المستهلك على الأسعار؟

### How Do Consumer Behaviors Affect Prices?

تشير السوق إلى المكان الذي تبيع فيه الشركات منتجاتها وخدماتها. يمكن للأسواق أن تكون فعلية أو عبر الإنترنت. وغالبًا ما تكون الأسعار داخل السوق متقاربة، إذ تحاول الشركات التنافس فيما بينها أثناء سعيها لكسب الربح.

**للمستهلكين Consumers** دور مهم في تحديد الأسعار في **اقتصاد السوق Market Economy**، فعندما يتسوقون بعناية وحكمة، يساهمون في الإبقاء على انخفاض الأسعار. أما عندما لا يتسوقون بحكمة، فقد تؤدي أفعالهم إلى ارتفاع الأسعار بسبب زيادة الطلب.

### سلوكيات المستهلك

#### Consumer Behaviors

يتصرف المستهلكون بطرائق مختلفة خلال التسوق، ويعتمدون في سلوكهم على عوامل عدة، مثل: الندرة، والوقت، والطلب.

يمكن تقسيم سلوكيات المستهلك إلى ثلاثة أنواع رئيسية:

1. الشراء العاطفي.
2. الشراء الاندفاعي.
3. الشراء العقلاني.

#### المستهلك

الشخص الذي يشتري السلع أو الخدمات للاستخدام الشخصي

#### اقتصاد السوق

تحديد الإنتاج والأسعار من خلال المنافسة بين الشركات التجارية الخاصة



## 1. الشراء العاطفي

### Emotional Buying

غالبًا ما تؤثر المشاعر العاطفية للمستهلك على عمليات الشراء، فعندما يشعر الشخص مثلاً بالملل أو الحماس أو التفاؤل، فإنه يُجري عمليات شراء عشوائية أو ينفق أكثر من المعتاد، وهذا ما يُعرف **بالشراء العاطفي Emotional Buying**. وللشراء العاطفي دوافع عديدة (انظر الشكل 1.2.2).

#### الشراء العاطفي

عملية شراء المنتجات استنادًا إلى الرغبة بدلًا من المنطق العقلاني

#### الشكل 1.2.2

دوافع الشراء العاطفي

|         |                                                                 |
|---------|-----------------------------------------------------------------|
| التباهي | الحاجة إلى إثبات مدى أهمية أو ثراء الشخص للآخرين (ولنفسه).      |
| الموضة  | الحاجة إلى تقليد المشاهير بارتداء الملابس، أو استخدام المنتجات. |
| العادة  | اعتياد الشخص على شراء منتج معين، والإقدام على ذلك بدون تفكير.   |
| الجمال  | إذا بدا المنتج جميلًا أو مُرضيًا من الناحية الجمالية.           |

## 2. الشراء الاندفاعي

### Impulse Buying

عندما يرى الشخص غرضًا في المتجر ويلتقطه دون تفكير، فإنه يقوم **بالشراء الاندفاعي Impulse Buying**. فالمتاجر تعرض عادةً سلعةً منخفضة القيمة وقابلة للاستهلاك في نقاط رئيسية، مثل: الممرات المركزية، ونهايات الممرات، وأماكن الدفع، لكي تلفت انتباه العملاء وتحثهم على الشراء دون تفكير.

#### الشراء الاندفاعي

شراء شيء ما على الفور دون التفكير مليًا أو التخطيط مسبقًا

## 3. الشراء العقلاني

### Rational Buying

عندما يتصرف المستهلكون وفقًا لمصالحهم الشخصية، ويعتمدون على المنطق بدلًا من العاطفة لاتخاذ قراراتهم الشرائية، فإنهم يقومون **بالشراء العقلاني Rational Buying**.

#### الشراء العقلاني

عملية اختيار السلع والخدمات استنادًا إلى الاحتياجات، والرغبات، والخيارات المنطقية

ما العوامل المُستخدمة في متجر الأجهزة الإلكترونية التي تشجع على الشراء العاطفي؟

تتوفّر عوامل عديدة ومختلفة يجب مراعاتها خلال عملية الشراء العقلاني (انظر الشكل 2.2.2).

### الشكل 2.2.2

العوامل التي يجب مراعاتها خلال عملية الشراء العقلاني

|             |                                                                                            |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| الاستمرارية | كم من الوقت سيدوم المنتج؟ وما تكلفة صيانته؟                                                |
| الملاءمة    | هل يلبي المنتج احتياجات المشتري ومتطلباته؟                                                 |
| الاقتصاد    | هل يمكن للمستهلك تحمّل تكلفة المنتج؟<br>هل يتمتّع المنتج بقيمة جيدة مقابل المال الذي أنفق؟ |
| السلامة     | ما متطلبات السلامة التي يلبيها المنتج؟                                                     |

قد يؤدي كل من الشراء العاطفي والاندفاعي إلى شعور المشتري بالندم؛ إذ يدرك الشخص لاحقاً أنه اتخذ قرار شراء غير سليم، وأن نوعية المنتج رديئة أو أنه لم يكن بحاجة إليه. أما الشراء العقلاني، فغالباً ما يكون موجهاً نحو المنتجات عالية القيمة التي ينوي المشتري استخدامها أو الاحتفاظ بها لفترات زمنية أطول.

## إستراتيجيات الشراء

### Buying Strategies

#### الاقتصاد في الشراء

ادّخار المال قدر الإمكان، وإنفاقه عند الضرورة فقط

#### الاستفادة المثلى

إنفاق المال بأفضل طريقة للانتفاع به قدر المستطاع

تتوفر إستراتيجيتان أساسيتان للشراء العقلاني للسلع والخدمات، هما **الاقتصاد في الشراء Economizing** و**الاستفادة المثلى Optimizing**. ويمكن للمستهلكين استخدام الإستراتيجية التي تناسب احتياجاتهم من أجل شراء السلع والخدمات المختلفة، وعليهم أيضاً اعتماد الإستراتيجية التي تناسب وضعهم الاقتصادي.

## الاقتصاد في الشراء

### Economizing

يقتصد المستهلكون عندما يدّخرون أكبر قدر ممكن من المال وينفقونه عند الضرورة فقط، وباستخدام هذه الطريقة، يقوم المستهلكون بما يلي:

- انتظار الوقت المناسب لشراء منتج ما.
  - شراء أقل قدر ممكن من المنتجات وبأقل سعر متوفر.
  - عدم شراء كميات كبيرة، أو أكثر ممّا هم بحاجة إليه حالياً.
  - محاولة إنفاق أقل قدر ممكن من المال على المنتج الذي يحتاجون إليه.
- تتمتّع إستراتيجية الاقتصاد في الشراء بإيجابياتها الخاصة، فقد يؤدي التأخر في شراء غرض ما مثلاً إلى عدم شرائه على الإطلاق. بالإضافة إلى ذلك، قد تؤدي إستراتيجية الاقتصاد في الشراء إلى الادّخار، وممارسة عادات شراء أفضل.



وعند اعتماد إستراتيجية الاقتصاد في الشراء، قد ينفق المستهلكون قليلاً من المال، أو لا ينفقونه إطلاقاً على السلع الكمالية. وقد ينفقون أيضاً ما لا أقل على الأغراض اللازمة لتلبية الاحتياجات الأساسية، مثل: الغذاء أو الملابس. ولذا، قد يؤدي انخفاض الطلب على المنتجات إلى انخفاض الأسعار.

### الاستفادة المثلى

#### Optimizing

عندما يعتمد المستهلكون إستراتيجية الاستفادة المثلى، فهم يركزون على **القيمة Value** أكثر من إجمالي تكلفة الشراء. تتمثل هذه الإستراتيجية في شراء المستهلكين لما يلي:

- منتجات بكميات كبيرة للاستفادة من الأسعار المخفضة.
- المنتجات ذات الأسعار المخفضة، وتخزينها لحين الحاجة إليها.
- منتجات أو خدمات عالية الجودة.

فمثلاً: إذا كان المنتج الذي يُستخدم بكثرة معروضاً للبيع بسعر مخفض ويمكن تخزينه مدة طويلة، فيمكن شراء كمية كبيرة منه للاستفادة من الخصم. فعندما تُعرض السلع في حزم وتُباع بكميات كبيرة، تكون عادةً تكلفة كل سلعة أقل.

عندما يُطبّق المستهلكون إستراتيجية الاستفادة المثلى، يكون الطلب أعلى عندما تنخفض الأسعار، حينها، سيشتري المستهلكون كميات إضافية من منتج ما للاستفادة من الخصم. ولكن يجب أن يحرص المستهلكون على ألا تؤدي إستراتيجية الاستفادة المثلى إلى **الإفراط في الإنفاق Overspending**، إذ قد يميلون إلى شراء سلع لا يحتاجون إليها لمجرد أنها تشكّل صفقة مربحة.

▶ لم يُعدّ شراء حزمة واحدة تضم ست وحدات من المنتج نفسه أرخص من شراء المنتجات الستة كل على حدة؟

**القيمة**  
القيمة المالية التي يستحقها المنتج أو المنفعة منه

**الإفراط في الإنفاق**  
إنفاق أكثر من المبلغ المخصص





## دورك لتفكر

كيف يمكنك تحقيق الاستفادة المثلى لإنفاقك إذا كنت تدّخر لشراء منتج باهظ الثمن؟  
فكر فيما يلي:

1. ما احتياجاتك الأساسية الحالية؟ وكم يبلغ ثمنها؟
2. كم تنفق على ما ترغب في شرائه؟
3. كم من الوقت يمكن أن تنتظر قبل شراء المنتج باهظ الثمن؟

## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي دافع للشراء العقلاني؟  
أ. التباهي.  
ب. الجمال.  
ج. القيمة.  
د. العادة.
2. تتأثر أسعار السوق بالتكاليف فقط، وليس بالمنافسة.  
أ. صواب  
ب. خطأ
3. يمكن اعتماد إستراتيجية الاستفادة المثلى عندما تكون الأسعار مخفضة.  
أ. صواب  
ب. خطأ
4. أي من الخيارات التالية لا يؤدي غالباً إلى الشراء الاندفاعي؟  
أ. التكلفة المنخفضة.  
ب. المواد الاستهلاكية.  
ج. السلع المعروضة في نقاط الدفع.  
د. التكلفة المرتفعة.
5. تُعدّ المنتجات عالية القيمة الخيار الأرخص تكلفة على الدوام.  
أ. صواب  
ب. خطأ



## 3.2 ما المقصود بإستراتيجيات الشراء؟

رابط الدرس الرقمي



www.ien.edu.sa

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد إيجابيات وسلبيات التسوّق بالمقارنة في أماكن مختلفة.
- تحديد الإستراتيجيات التي يمكن للمستهلكين استخدامها قبل الشراء، وأثناءه، وبعده، لمساعدتهم على تعزيز قوتهم الشرائية إلى أقصى حد ممكن.

### المصطلحات الرئيسية

Unit Price

سعر الوحدة

Comparison Shopping

التسوّق بالمقارنة

Bankrupt

الإفلاس

## إستراتيجيات الشراء

### Buying Strategies

يعتمد البائعون إستراتيجيات تشجّعك على الشراء. وبصفتك مستهلكًا، يجب أن تتبع الإستراتيجيات التي تساعدك على تعزيز قوتك الشرائية إلى أقصى حد ممكن. سنتناول في الأقسام التالية بعض الأفكار التي تساعدك على تأدية دورك كمستهلك.

### قبل التسوّق

#### Before You Shop

قبل التسوّق، عليك اتباع بعض الخطوات التي تساعدك على الاستفادة إلى أقصى حد ممكن من تجربة التسوّق الخاصة بك. وبصفتك مستهلكًا، عليك اتباع الخطوات التالية لتحقيق أقصى استفادة من التسوّق:

1. التسوّق بالمقارنة.
2. خطّط لمشترياتك.
3. اختر أفضل وقت للتسوّق.
4. تحقق من المتاجر.



وزارة التعليم

Ministry of Education  
2025 - 1447

## 1. التسوق بالمقارنة

### Comparison shopping

تشكل شبكة الإنترنت مصدرًا مفيدًا للتسوق بالمقارنة **Comparison Shopping**. فبتصفح المواقع الإلكترونية الخاصة بالمنافسين، يمكنك الاطلاع على ما يلي:

- أسعار المنتجات.
- مواصفات المنتجات.
- العروض الخاصة.

وينطوي التسوق بالمقارنة عبر الإنترنت على عدد من الإيجابيات والسلبيات (انظر الشكل 1.3.2). انتبه إلى التحقق من المتجر قبل التسوق عبر الإنترنت لضمان المصداقية، وإلا ستعرض نفسك لخطر الاحتيال الإلكتروني.

### التسوق بالمقارنة

التحقق من الأسعار،  
والعلامات التجارية، والجودة  
بين عدد من البائعين لضمان  
الحصول على أفضل صفقة

### الشكل 1.3.2

إيجابيات التسوق بالمقارنة عبر  
الإنترنت وسلبياته

| الإيجابيات                                                                       | السلبيات                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| يمكن زيارة كثير من المواقع الافتراضية المختلفة بسرعة وسهولة.                     | يصعب تقييم جودة سلعة ما من صورتها.                                          |
| يمكنك كسب كثير من المعرفة المتخصصة عن منتج ما، إذ قد يصعب القيام بذلك في المتجر. | قد تتوفر عروض لفترة زمنية محدودة، مما قد يزيد من احتمالية الشراء الاندفاعي. |

ما مواقع التسوق بالمقارنة التي سبق أن استخدمتها؟ ولأي حاجة استخدمتها؟

يمكنك أيضًا زيارة مراكز التسوق أو المتاجر لإجراء التسوق بالمقارنة. وهناك إيجابيات وسلبيات للتسوق في المتاجر (انظر الشكل 2.3.2).

| الإيجابيات                                                             | السلبيات                                                              |
|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| يمكنك تقييم جودة سلعة ما بشكل أفضل.                                    | تستغرق عملية التسوق وقتًا أطول مقارنة بالتسوق بالمقارنة عبر الإنترنت. |
| يمكنك التحقق مما إذا كانت السلعة ذات قيمة جيدة مقابل المال الذي تنفقه. | لا يمكنك دائمًا الحصول على معلومات كافية بسهولة.                      |
| يمكنك الحصول على المنتج مباشرة.                                        | قد لا تتمكن من تدوين ملاحظاتك عن المنتج بسهولة.                       |

### الشكل 2.3.2

إيجابيات التسوق بالمقارنة في مراكز التسوق/المتاجر وسلبياته

لمساعدتك على التسوق بالمقارنة، قد يكون من المفيد أن تدون الملاحظات عن أسعار بيع السلع من قبل بائعين بالتجزئة مختلفين، وعن أيّ مزايا أو عيوب أخرى لشراء السلعة من هؤلاء البائعين. يعرض الشكل 3.3.2 مثالاً على تدوين الملاحظات خلال التسوق بالمقارنة.

| ملاحظات لشراء هاتف ذكي جديد                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>أحد كبار بائعي الهواتف بالتجزئة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>متوفر بـ 2,599 ريالاً سعودياً (توفير 900 ريال سعودي مقارنة بالسعر الأساسي 3,499 ريالاً سعودياً).</li> <li>يمكنهم توصيله غداً أو يمكنك استلامه من صالة العرض اليوم.</li> </ul> |
| <p><b>الموقع الإلكتروني للمُصنّع</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>متوفر بـ 2,699 ريالاً سعودياً مخفضاً من 3,499 ريالاً سعودياً.</li> <li>توجد مجموعة واسعة من الألوان والخيارات مقارنة ببائعي الهواتف بالتجزئة.</li> </ul>                           |
| <p><b>المركز التجاري المحلي</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>قد يكون من الجدير البحث في متاجر أصغر لمعرفة ما إذا كانت تعرضه بأسعار أفضل.</li> <li>يمكنك تجربة الكاميرا قبل شرائها مع العلم أنّ التعليقات عليها عبر الإنترنت جيدة.</li> </ul>         |

### الشكل 3.3.2

التسوق بالمقارنة  
ملاحظات لشراء هاتف ذكي جديد



## 2. خُطِّطْ لمشترياتك

### Plan your purchases

أعدّ قائمة تسوّق بالأغراض التي تحتاج إليها. قرّر مسبقاً ما ستشتريه، وحدّد المبلغ التقريبي الذي ستنفقه؛ فالتخطيط المسبق سيساعدك على تجنّب الإفراط في الإنفاق، أو شراء السلع التي لا تحتاج إليها.

## 3. اختر أفضل وقت للتسوّق

### Pick the best time to shop

قد يكون التسوّق عملاً متعباً ومرهقاً إذا لم تتسوّق في الوقت الذي يناسبك. لذلك، لا تذهب للتسوّق عندما تكون حزيناً، أو غاضباً، أو جائعاً، أو حتى سعيداً بشكل غير عادي؛ لأنّ العواطف القويّة يمكن أن تؤدي إلى إجراء عمليات شرائية اندفاعية قد تندم عليها لاحقاً.

## 4. تحقّق من المتاجر

### Research businesses

للتأكد من أنك تتسوّق من متجر ذي سمعة طيبة، استعن بالأدلة الإرشادية المحلية والمواقع التي تعرض آراء العملاء، وإذا كنت تتسوّق عبر الإنترنت، فتتحقق من المواقع الإلكترونية قبل اعتماد طلبك؛ ففي حال كان ثمن المنتج مُغرياً لدرجة يصعب تصديقها (أي إذا كان معروضاً بثمان زهيد جداً)، فمن المحتمل جداً أن تكون نوعيته رديئة أو إذا كنت قد تعرّضت للاحتيال الإلكتروني فقد لا تستلمه.

هل جميع السلع المخفضة لها قيمة جيدة؟



## أثناء التسوّق

### While You Shop

يجب اتباع الإستراتيجيات التالية عند التسوّق:

#### 1. تجنّب الشراء الاندفاعي

##### Avoid impulse buying

يمكنك تجنّب الشراء الاندفاعي باتباع الخطوات التالية:

- إعداد قائمة بالمنتجات التي ترغب بشرائها والالتزام بما ورد فيها أثناء التسوّق.
- تجنّب المنتجات المعروضة التي تجذب انتباهك، ولكنها غير ضرورية.
- عدم إجراء عمليات شرائية في اللحظة الأخيرة عند الدفع.
- عدم شراء سلعة ما لمجرد أنها معروضة بسعر مخفض.

#### 2. اقرأ الملصقات

##### Read labels

تحقّق من المكونات والمواد وماهيتها. مثلاً: من المحتمل أن يتقلّص حجم القميص المصنوع من القطن بنسبة 100% إذا قمت بغسله على درجة حرارة عالية، وقد يكون غير مريح في الطقس الدافئ.

#### 3. افهم معنى مصطلحات البيع

##### Understand sales terminology

- يُقصد بالتخفيضات عرض السلع بسعر مخفض لفترة زمنية قصيرة.
- يُقصد بالتخفيضات النهائية أن الشركة تريد بيع مخزونها القديم لتقليل تكاليف التخزين.
- يُقصد بالتصفية أن الشركة تريد بيع كل منتجاتها على الفور، وغالباً ما يحدث ذلك في حالة إفلاسها Bankrupt.

#### 4. اقرأ العقود

##### Read contracts

إذا كنت تجري عملية شراء تتطلب وجود عقد، فتأكد من قراءته وفهمه جيداً قبل التوقيع عليه.

#### الإفلاس

الإعلان بموجب القانون عن عدم قدرة شخص أو منظمة على سداد الديون



## 5. احسب أسعار الوحدة

### Calculate unit prices

**سعر الوحدة**  
تكلفة الوحدة المنفردة عند  
بيعها ضمن حزمة متعددة  
الوحدات

غالبًا ما يكون اختيار **سعر الوحدة Unit Price** الأدنى للمنتجات ذات الجودة المماثلة هو أفضل صفقة شرائية. يُظهر الشكل 4.3.2 كيفية حساب أسعار الوحدة.

### الشكل 4.3.2 حساب أسعار الوحدات

معادلة حساب أسعار الوحدات هي كالتالي:

سعر المنتج

عدد الوحدات لكل مقياس

تُحسب تكاليف الوحدة لكيس من الأرز الأبيض بحجم 5 كغ بسعر 25 ر.س،  
ولكيس من الأرز الأبيض بحجم 10 كغ بسعر 40 ر.س على النحو التالي:

$$5 \text{ ر.س لكل كغ} = \frac{25 \text{ ر.س}}{5 \text{ كغ}}$$

$$4 \text{ ر.س لكل كغ} = \frac{40 \text{ ر.س}}{10 \text{ كغ}}$$

بالتالي للكيس البالغ حجمه 10 كغ سعر وحدة أقل وقد يكون قرارًا شرائيًا أفضل إذا كان المستهلك سيستفيد منه بالكامل.

## 6. حدد الكمية التي تحتاج إليها

### Determine the quantity needed

غالبًا ما يكون لخيار الشراء بالجملة سعر وحدة أقل من الشراء بالتجزئة. لكن، إذا كانت السلعة عرضة للتلف ولا حاجة إلى كميات كبيرة منها، فسيكون شراء السلعة المنفردة الأعلى ثمنًا اقتصاديًا أكثر.

## 7. احسب التكلفة الإجمالية

### Compute total cost

تحقق من التكلفة الإجمالية للمنتج، بما في ذلك المنتجات الإضافية (مثل: البطاريات)، ورسوم الشحن والتسليم، ورسوم التمويل، والتكاليف الإضافية أو غير المعلنة الأخرى.

## 8. اسأل عن سياسات الاستبدال والاسترجاع Ask about exchange and refund policies

احرص على معرفة المنتجات التي يمكنك إعادتها والأسباب التي تستدعي ذلك، ومعرفة الفترة الزمنية المسموح بها التي يمكنك أن تقرر خلالها ما إذا كنت تريد إعادة المنتج أم لا.

## بعد الشراء After You Buy

يجب على العملاء اتباع بعض الخطوات أيضًا بعد إجراء عمليات الشراء:

### 1. احتفظ بالإيصالات والضمانات Keep receipts and warranties

احتفظ بالإيصالات والضمانات الخاصة بجميع عمليات الشراء الكبيرة، إذ يُحتمل أن تستخدمها لاحقًا. يُعرف الضمان بأنه وثيقة تضمن جودة وأداء منتج أو خدمة ما. اطبع وثائق الضمان وإيصالات المبيعات الخاصة بعمليات الشراء التي أجريتها عبر الإنترنت أيضًا واحتفظ بها.

### 2. قيم عمليتك الشرائية Evaluate your purchase

ستقيم عملية الشراء بتحديد ما إذا كنت راضيًا عما اشتريته. وستساعدك هذه الخطوة على اتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. قد ينتج عن الشراء إرضاء فوري، لكن هذا الشعور سريع الزوال. وبتقييمك عملية الشراء لاحقًا، فأنت تتعلم عبر هذه التجربة بأنّ الشعور بالرضا غالبًا ما يزول بعد فترة قصيرة.

### 3. ساعد الآخرين على التسوق بحكمة Help others shop wisely

أخبر الآخرين عن تجربتك الجيدة في تلك المتاجر، وشاركهم أيضًا تجاربك في حال حظيت بمعاملة غير منصفة من أحد المتاجر.





## دورك لتفكر

- ما المنتجات التي قد تسعد بإنفاق المزيد لشرائها في المستقبل من أجل الحصول على الجودة العالية؟ وضح إجابتك.
- بهدف مساعدتك على الإجابة عن السؤال، تذكر النقاط التالية:
1. ما المدة التي يُحتمل أن تحتفظ فيها بالمنتج؟
  2. ما القيمة الإضافية التي تضيفها الجودة إلى المنتج؟

## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي من سلبيات التسوق بالمقارنة عبر الإنترنت؟
  - أ. إنجاز العملية بشكل سريع.
  - ب. كثرة المعلومات المتخصصة.
  - ج. قد يعزز الشراء الاندفاعي.
  - د. أسهل من جمع البيانات في المتجر.
2. تقييم جودة سلعة يكون أسهل بزيارة المتجر الفعلي.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. إن أفضل وقت للتسوق هو عندما تكون سعيداً جداً.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. أي مما يلي مهم أثناء التسوق؟
  - أ. إجراء عمليات شراء في اللحظة الأخيرة عند الدفع.
  - ب. قراءة الملصقات الموجودة على السلع التي تخطط لشرائها.
  - ج. تجاهل المصطلحات المتعلقة بالمبيعات.
  - د. شراء السلع لمجرد أنها معروضة بسعر مخفض.
5. التخطيط لمشترياتك خطوة مهمة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
6. أي مما يلي هو أفضل وقت للتسوق؟
  - أ. عندما تشعر بالإحباط.
  - ب. بعد أن تتحقق جيداً من المتاجر.
  - ج. عندما تشعر بالجوع أو تكون متأثراً عاطفياً.
  - د. عندما تكون حزيناً.





## 4.2 ما المقصود بخطة الشراء؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- توضيح المقصود بتحمل المسؤولية المالية.
- تحديد الخطوات اللازمة لإعداد خطة شراء.

### المصطلحات الرئيسية

|                                |                            |
|--------------------------------|----------------------------|
| العملية المنتظمة لاتخاذ القرار | انعدام المسؤولية المالية   |
| Systematic Decision Making     | Financial Irresponsibility |
| تكلفة الفرصة البديلة           | خطة الشراء                 |
| Opportunity Cost               | Buying Plan                |
| المسؤولية المالية              | المعايير                   |
| Financial Responsibility       | Criteria                   |
|                                | حد الإنفاق                 |
|                                | Spending Limit             |

### كيف تكون متسوقًا مسؤولًا؟

#### How to Be a Responsible Shopper?

بصفتك مستهلكًا، يجب أن تتسوق بمسؤولية بشكل يضمن أمنك المالي وحريتك المالية على حد سواء. ويتطلب التسوق المسؤول **عملية منتظمة لاتخاذ القرار** **Systematic Decision Making**، أي أن تتحمل مسؤولية مالية بفهم ميزانيتك، وأهداف التسوق الخاصة بك، و**تكلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost** لخياراتك. يركز التسوق المسؤول على التخطيط المالي القصير الأجل والإدارة اليومية للميزانيات.

#### المسؤولية المالية

##### Financial Responsibility

من المهم أن تتحمل **مسؤولية مالية Financial Responsibility** عندما تتولى إعداد ميزانيتك الخاصة؛ فالأشخاص الذين يتحملون مسؤولية مالية يتمتعون بنمط حياة مريح، ويلبّون رغباتهم واحتياجاتهم الخاصة، ويدّخرون المال لظروف مستقبلية معروفة وغير معروفة.

أن تتحمل مسؤولية مالية يعني أنك:

- تشتري السلع والخدمات بطريقة مسؤولة.
- تدرك أوجه الاختلاف بين الرغبات والاحتياجات.
- لن تضطر إلى اقتراض المال في كل مرة يطرأ فيها حدث غير متوقع، وإذا اضطررت إلى ذلك، فإنك ستتمكن من سداه في الوقت المناسب.

#### العملية المنتظمة لاتخاذ القرار

عملية اتخاذ الخيارات التي تعكس الأهداف من خلال النظر في جميع الإيجابيات والسلبيات، إضافة إلى التكاليف

#### تكلفة الفرصة البديلة

القيمة أو المنفعة التي يُتنازل عنها عند الاختيار بين خيارين أو أكثر

#### المسؤولية المالية

القدرة على تحقيق أهدافك المالية بالتخطيط للدخل، والنفقات، والمدّخرات

عندما تتحمل مسؤولية مالية، يمكنك سداد المدفوعات على النحو المتفق عليه، والوفاء بالتزاماتك. وستبدو حياتك منظمّة، ولن تعتمد على الآخرين، لأنك قد تعلّمت كيفية إدارة مواردك بشكل فاعل.

## انعدام المسؤولية المالية

### Financial Irresponsibility

عندما يفشل الناس في تحمّل مسؤولية إنفاقهم، سيكونون غير قادرين على الحفاظ على نمط حياتهم، ويُعرف ذلك بانعدام المسؤولية المالية **Financial Irresponsibility**.

وتدلّ الحالات التالية على انعدام المسؤولية المالية:

- لا تُدفع الفواتير في الوقت المناسب.
- لا يتوفر الغذاء الكافي والملابس الملائمة والسكن المناسب لعيش نمط حياة مريح.
- إنفاق المال على السلع الكمالية قبل تلبية الاحتياجات الأساسية.
- لا يكفي الراتب الشهري لنهاية الشهر.
- لا يُسدد المال المُقتَرَض في الوقت المناسب، أو لا يُسدد على الإطلاق.
- أساليب عيش المشاهير أو الشخصيات المؤثرة عبر الإنترنت مقترنة بالإعلانات المقنعة تدفع الناس إلى شراء سلع لا يحتاجون إليها أو قد يجدونها بأسعار أرخص في أماكن أخرى.
- يُنفق المال على الترفيه من دون التفكير والتأني في عمليات الشراء.

عندما يتعذّر على الأفراد تلبية احتياجاتهم، فقد تكون التكاليف مرتفعة وغير متوقعة في معظم الأحيان. وفي حال لم يحصل الفرد على المساعدة اللازمة ليتحمّل مسؤوليته المالية، فقد تشكّل هذه التكاليف أعباء كبيرة.

ويمكن أن تشمل تكاليف انعدام المسؤولية المالية نمط حياة غير صحي، وسوء الحالة الصحية، ونقص الترفيه والمرح، والإجهاد.

يحصل هذا الأمر لجميع الأشخاص باختلاف فئات دخلهم. يبدأ اتخاذ الخيارات المناسبة باعتماد العملية المنتظمة لاتخاذ القرار التي يمكن استخدامها

لإعداد **خطة شراء Buying Plan**.

## ما المقصود بخطة الشراء؟

### What Is a Buying Plan?

ستساعدك خطة الشراء على الاستفادة من الموارد المحدودة إلى أقصى حد ممكن، وقد تسهم أيضًا في تجنّب شعور المشتري بالندم بعد عملية الشراء. عندما تجري عملية شراء كبيرة أو تتفق مبلغًا كبيرًا من المال، قد تساعدك خطة الشراء في عملية اتخاذ القرار.

### انعدام المسؤولية المالية

عدم الوفاء بالتزاماتك المالية لتحقيق أهدافك، وتلبية احتياجاتك

### خطة الشراء

طريقة منظمة لاتخاذ قرارات مناسبة عند الشراء



## إعداد خطة شراء

### Creating a Buying Plan

خطة الشراء، مثلما هو موضح في الشكل 1.4.2، هي عملية مؤلفة من خمس خطوات تحدّد ما تودّ شراءه. وبتحديد الخطوات بوضوح، ستتمكن من الاختيار بحكمة.

الشكل 1.4.2  
خطة شراء

|    |               |                                                                       |
|----|---------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1. | هدف الإنفاق   | حدّد حاجتك، أو رغبتك، أو هدف الإنفاق الخاص بك.                        |
| 2. | السلع         | أعدّ قائمة بالسلع التي ستحقّق هدفك الإنفاقي.                          |
| 3. | المعايير      | صِف الميزات التي ترغب في أن تتمتع بها السلعة/ السلع التي تريد شراءها. |
| 4. | المخطط الزمني | حدّد المدة التي يجب أن تحقق خلالها هدفك.                              |
| 5. | حدّ الإنفاق   | ضَع حدًّا أقصى للمبلغ الذي يمكنك إنفاقه أو تنوي إنفاقه.               |

#### الخطوة 1: حدّد هدف الإنفاق الخاص بك

##### Step 1: Define Your Spending Goal

كل السلع التي تقرّر شراءها يجب أن تلبي رغباتك و/أو احتياجاتك. وبتقييم رغباتك واحتياجاتك قبل التسوّق، ستكون مستعدًّا بشكل أفضل لاتخاذ قرارات شراء مناسبة.

وينبغي لك أيضًا التفكير في كيفية ارتباط السلع بتحقيق الأهداف التي حددتها في ميزانيتك أو خطتك المالية، وتذكّر أنه نظرًا لأن مواردك ستكون محدودة، فقد تضطر إلى التخلّي عن شراء أشياء أخرى لإجراء عمليات الشرائية، يجب أن تفكر في تكلفة الفرصة البديلة، أو قيمة الأشياء التي تتخلّى عنها، عند اتخاذ قرارك.

#### الخطوة 2: اختر السلع التي تريد شراءها

##### Step 2: Choose the Item to Buy

بعد تحديد هدفك من الإنفاق، يمكنك اختيار السلع التي ستلبي أهدافك. وقد تشمل هذه العملية اتخاذ قرارات بشأن الاختيار بين:

- سلع جديدة أو مُستخدمة.
- سلع ذات جودة عالية، أو متوسطة، أو منخفضة.
- خيارات عالية أو متوسطة أو منخفضة التكلفة.

وفي حال كنت تحتاج إلى سلعة لفترة قصيرة فقط، يمكنك النظر في إمكانية استئجارها بدلًا من شرائها.



### الخطوة 3: حدّد المعايير

#### Step 3: Define Criteria

عندما تقرر شراء سلعة أو الحصول على خدمة ما، يجب أن تضع **المعايير** **Criteria** المناسبة للشيء الذي اخترته، وقد تشمل المعايير المرغوبة في الشيء الذي تريد شراءه ما يلي:

- المزايا.
- الوظائف.
- الجودة.
- التكلفة.

### الخطوة 4: ضَع مخططًا زمنيًا

#### Step 4: Set a Timeline

لكلّ سلعة ترغب في شرائها، حدّد الوقت الذي ستنفذ فيه عملية الشراء. فمن شأن المخطط الزمني أن يحدّد الإطار الزمني لعملية اتّخاذك للقرار، وقد تعتمد الأطر الزمنية على ما يلي:

- مناسبة معينة، مثل: شراء ملابس جديدة لحفل التخرّج.
  - أفعال الآخرين، مثل: الانتظار حتى يعرض المتجر السلعة بسعر مخفّض.
- إنّ وضع إطار زمني لكل عملية شراء مخطط لها سيساعدك على تحديد أولوياتك؛ فبالانتظار ليوم أو أكثر، قد تقرر عدم إجراء عملية شراء اندفاعية.



◀ ضع قائمة بالمعايير التي تراها مناسبة قبل شراء جهاز الحاسوب.

## الخطوة 5: ضَع حدًا للإنفاق

### Step 5: Set a Spending Limit

بناءً على الحاجة أو الرغبة التي تسعى إلى تلبيتها، ما مقدار المال الذي ترغب في إنفاقه؟ وهل أنت قادر على إنفاقه؟ بوضع **حدّ للإنفاق Spending Limit**، لن تميل إلى إنفاق أكثر ممّا خططت له. يعرض الشكل 2.4.2 مثالاً على خطة شراء متكاملة لجهاز لوحي وقلم رقمي.

#### حدّ الإنفاق

الحدّ الأقصى للمبلغ الذي تنوي دفعه مقابل سلعة معينة

#### الشكل 2.4.2

خطة شراء جهاز لوحي وقلم رقمي

|                  |                                                                                                                              |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. هدف الإنفاق   | القدرة على ممارسة الرسم الرقمي بسهولة في المنزل أو أثناء التنقل.                                                             |
| 2. السلع         | جهاز لوحي وقلم رقمي (جديدان أو مُستخدمان).                                                                                   |
| 3. المعايير      | يجب أن يكون الجهاز اللوحي صغيراً وسهل الحمل. يجب أن يتمتع القلم الرقمي بعمر بطارية جيد (8 ساعات على الأقل بعد الشحن الكامل). |
| 4. المخطط الزمني | سنة واحدة أو أقل.                                                                                                            |
| 5. حدّ الإنفاق   | 1,500 ر.س                                                                                                                    |

## تنفيذ خطة الشراء

### Implementing a Buying Plan

عندما تحدد نوع السلعة أو الخدمة التي تحتاج إلى شرائها والمبلغ الذي ترغب في إنفاقه، يمكنك أن تبدأ حينها بجمع معلومات محددة عن المنتجات والخدمات المتوفرة وعن ميزاتها وأسعارها. قد تلاحظ أنك بحاجة إلى مراجعة خطة الشراء، مثلاً: قد تكتشف أن منتجاً بالميزات المحددة التي تريدها غير متوفر ضمن حدود إنفاقك، وفي هذه الحالة، عليك أن تغيّر المعايير، أو حدود الإنفاق.

## طرائق الدفع

### Payment Methods

تتضمن كل عملية شراء خيارين هما: السلعة التي ستشتريها وكيفية دفع ثمنها. أحياناً، يكون الدفع نقداً هو خيارك الوحيد. وفي أحيان أخرى، يمكنك الاختيار من بين عدة طرائق للدفع، مثل: الدفع بواسطة بطاقة "مدى"، أو بطاقة ائتمان، أو الحصول على قرض شخصي.



توفر كل طريقة دفع مزايا مختلفة، ونذكر منها ما يلي:

- قد يساعد الدفع نقدًا على منع الإفراط في الإنفاق.
- توفر بطاقات الائتمان الحماية في حال كانت السلعة التي اشتريتها معيبة، ورغبت في تقديم اعتراض على المبلغ المدفوع.
- قد تكون القروض ضرورية لإجراء عمليات شراء كبيرة، مثل: السيارات، ويمكن أن تمتد إلى سنوات عديدة لتصبح عملية الشراء ممكنة.



### دورك لتفكر

كيف يمكنك تطوير قدرتك على تحمّل المسؤولية المالية عند اتخاذ قرارات الشراء؟

## إجراء عملية الشراء

### Making the Purchase

بعد أن تجمع كافة المعلومات وتتخذ قرارًا بشأن السلعة أو الخدمة التي تلبّي احتياجاتك على أكمل وجه، يمكنك عندها إجراء عملية الشراء التي تلخّص في الخطوات التالية:

- تحقق من السلعة بعناية لتتأكد من أنها في حالة جيدة.
- إذا كانت السلعة مغلفة في علبة، يجب أن تكون العلبة مغلقة بإحكام، وفي حال أعيد إغلاق العلبة، فأخرج السلعة منها، وافحصها لتتأكد من أنها غير تالفة، أو اطلب الحصول على سلعة مماثلة أخرى في علبة مغلقة بإحكام.
- احرص على الاحتفاظ بالإيصال كدليل على الضمان.
- اطلع على الفترة الزمنية التي يمكن خلالها استبدال السلعة أو إرجاعها إذا وجدت خللاً فيها.
- تحقق من تكاليف التوصيل، إذ قد تتمكن من توفير المال عن طريق استلام السلعة بنفسك مباشرةً من المتجر.
- للمنتجات الضخمة والمعمّرة، مثل: السيارات ومعدات الحواسيب، احرص على مراجعة الضمان وتأكد من تغطية خدمات ما بعد البيع.



## تقييم عملية الشراء Evaluating the Purchase

بعد شراء السلعة أو الخدمة وتجربتها، عليك أن تفكر في عملية الشراء التي أجريتها. قد تلاحظ أحياناً أن شعورك تغير حيال السلعة أو الخدمة بعد زوال الشعور بالحماسة والرغبة في الشراء. في بعض الأحيان، يشتري الناس الأشياء كوسيلة للشعور بالتحسن، لكن الرضا الذي يرافق هذا الشراء غالباً ما يستمر لفترة مؤقتة.

لذلك، بعد إجراء عملية شراء، اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- ما مدى رضاي عن عملية الشراء؟
- هل اتبعت خطة الشراء الخاصة بي؟
- هل حصلت على قيمة جيدة مقابل المال الذي أنفقته؟
- هل تلبي السلعة أو الخدمة الرغبة أو الحاجة التي اشتريتها من أجلها؟
- هل كان بإمكانني استخدام طرائق أخرى لمساعدتي على الاختيار أو الشراء بصورة أفضل؟
- في حال أردت إجراء عملية الشراء مرة أخرى، فهل سأختار شراء السلعة نفسها؟

ستسمح لك الإجابة عن هذه الأسئلة بالتعلم من تجربة الشراء الخاصة بك لتتمكن من الاستمرار في اتخاذ قرارات شراء مناسبة. وتذكر أنه، في بعض الأحيان، يتمثل الخيار الصحيح في عدم الشراء!

ما آخر عملية شراء أجريتها عبر الإنترنت؟ وهل كنت راضياً عنها؟



## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي من مزايا إعداد خطة شراء؟
  - أ. شعور المشتري بالندم.
  - ب. الاستفادة من الموارد المحدودة إلى أقصى حد ممكن.
  - ج. تعزيز الإنفاق الاندفاعي.
  - د. المساعدة على اختيار المنتجات بشكل سيئ.
2. يجب اختيار السلع التي تلبي الرغبات والاحتياجات.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. من المفيد تحديد معايير عملية الشراء الخاصة بك.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. أي خيار مما يلي لا يتعلق بتقييم عملية شراء ما؟
  - أ. ذهابك إلى السوق بمفردك أو برفقة أصدقائك.
  - ب. مدى رضاك عن عملية الشراء.
  - ج. ما إذا كانت عملية الشراء ذات قيمة جيدة مقابل المال الذي أنفق.
  - د. ما إذا كانت عملية الشراء تلبي احتياجاتك أو رغباتك.
5. أي مما يلي ليس - عادة - من أهداف الشخص المسؤول ماليًا؟
  - أ. التمتع بنمط حياة مريح.
  - ب. تلبية رغباته واحتياجاته الخاصة.
  - ج. خسارة كل أصوله المالية.
  - د. ادخار المال لظروف مستقبلية غير معروفة.
6. تكلفة الفرصة البديلة هي خيار أو منفعة يُتنازل عنهما.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ



## تقييم الفصل الثاني

### ملخص

- **1.2** تُشير الاحتياجات إلى الضرورات المطلوبة للعيش، مثل: الغذاء، والمياه، والملبس، والسكن، والرعاية الطبية. أما الرغبات، فهي ما نرغب في الحصول عليه لأسباب لا تقتصر على العيش والاحتياجات الأساسية.
- من شأن الموارد المالية المحدودة أن تحدّ من قدرتنا على تلبية جميع الاحتياجات والرغبات التي غالباً ما تكون غير محدودة وتزداد مع مرور الوقت.
- **2.2** تشمل سلوكيات المستهلك الشراء العاطفي والشراء الاندفاعي والشراء العقلاني.
- تشمل إستراتيجيات الشراء العقلاني الاقتصاد في الشراء والاستفادة المثلى. وعند استخدام هاتين الإستراتيجيتين بحكمة، فإنهما تساعدانك على الإبقاء على انخفاض الأسعار.
- قد يسهم الشراء العاطفي والاندفاعي، بالإضافة إلى الاستفادة المثلى، في الإفراط في الإنفاق.
- **3.2** بهدف تعزيز القوة الشرائية إلى أقصى حدّ، على المستهلكين استخدام إستراتيجيات التسوّق قبل التسوّق، وأثناءه، وبعده.
- يساعد التسوّق بالمقارنة على تحديد أسعار السلع، وميزاتها، والعروض الخاصة.
- يجب مراجعة عملية الشراء للمساعدة على إعداد إستراتيجيات شراء مستقبلية.
- **4.2** يجب على المتسوّق المسؤول تحمّل مسؤولية مالية. المسؤولية المالية تتضمن التخطيط للدخل الخاص، والإنفاق، والأدّخار لتحقيق الأهداف المالية. أما انعدام المسؤولية المالية، فيؤدي إلى عدم القدرة على الحفاظ على نمط الحياة الاعتيادي.
- تضمّ خطة الشراء تحديد هدف الإنفاق الخاص بك، واختيار السلعة التي تريد شراءها، وتحديد المعايير، ووضع مخطط زمني، وحدّ للإنفاق.
- يتضمن تنفيذ خطة الشراء التسوّق بالمقارنة، والاختيار بين طرائق الدفع المختلفة، وإجراء عملية الشراء، وتقييم عملية الشراء لتتمكن من اتخاذ خيارات أفضل في المستقبل.

## المصطلحات الرئيسية

في كل درس، اربط كل مصطلح بتعريفه الخاص عن طريق كتابة حرف التعريف الصحيح في خانة الإجابة.

### الدرس 1.2

| المصطلح                | إجابتك | التعريف                                                                                   |
|------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 الدخل المتاح للإنفاق |        | أ تشير إلى ما يرغب الأشخاص في الحصول عليه لأسباب لا تقتصر على العيش والاحتياجات الأساسية. |
| 2 الموارد المالية      |        | ب الدخل المتوفر للإنفاق بعد دفع تكلفة الاحتياجات الأساسية.                                |
| 3 الاحتياجات           |        | ج أموال أو أصول أخرى ذات قيمة تُستخدم للحصول على السلع والخدمات.                          |
| 4 الرغبات              |        | د ضرورات العيش التي يجب أن تحصل عليها.                                                    |

### الدرس 2.2

| المصطلح              | إجابتك | التعريف                                                                              |
|----------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 المستهلك           |        | أ شراء شيء ما على الفور دون التفكير ملياً أو التخطيط مسبقاً.                         |
| 2 الاقتصاد في الشراء |        | ب تحديد الإنتاج والأسعار من خلال المنافسة بين الشركات التجارية الخاصة.               |
| 3 الشراء العاطفي     |        | ج القيمة المالية التي يستحقها المنتج أو المنفعة منه.                                 |
| 4 الشراء الاندفاعي   |        | د عملية اختيار السلع والخدمات استناداً إلى الاحتياجات، والرغبات، والخيارات المنطقية. |
| 5 اقتصاد السوق       |        | ه إنفاق أكثر من المبلغ المخصص.                                                       |
| 6 الاستفادة المثلى   |        | و عملية شراء المنتجات استناداً إلى الرغبة بدلاً من المنطق العقلاني.                  |
| 7 الإفراط في الإنفاق |        | ز الشخص الذي يشتري السلع أو الخدمات للاستخدام الشخصي.                                |
| 8 الشراء العقلاني    |        | ح ادّخار المال قدر الإمكان، وإنفاقه عند الضرورة فقط.                                 |
| 9 القيمة             |        | ط إنفاق المال بأفضل طريقة للانتفاع به قدر المستطاع.                                  |

### الدرس 3.2

| المصطلح             | إجابتك | التعريف                                                                                          |
|---------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 الإفلاس           |        | أ تكلفة الوحدة المنفردة عند بيعها ضمن حزمة متعددة الوحدات.                                       |
| 2 التسوّق بالمقارنة |        | ب الإعلان بموجب القانون عن عدم قدرة شخص أو منظمة على سداد الديون.                                |
| 3 سعر الوحدة        |        | ج التحقق من الأسعار، والعلامات التجارية، والجودة بين عدد من البائعين لضمان الحصول على أفضل صفقة. |

### الدرس 4.2

| المصطلح                          | إجابتك | التعريف                                                                                                  |
|----------------------------------|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 خطة الشراء                     |        | أ عملية اتخاذ الخيارات التي تعكس الأهداف من خلال النظر في جميع الإيجابيات والسلبيات، إضافة إلى التكاليف. |
| 2 المعايير                       |        | ب عدم الوفاء بالتزاماتك المالية لتحقيق أهدافك، وتلبية احتياجاتك.                                         |
| 3 انعدام المسؤولية المالية       |        | ج الحد الأقصى للمبلغ الذي تنوي دفعه مقابل سلعة معينة.                                                    |
| 4 المسؤولية المالية              |        | د القيمة أو المنفعة التي يُتنازل عنها عند الاختيار بين خيارين أو أكثر.                                   |
| 5 تكلفة الفرصة البديلة           |        | هـ مقاييس أو قواعد يمكن الاستناد إليها لتقييم شيء ما.                                                    |
| 6 حدّ الإنفاق                    |        | و القدرة على تحقيق أهدافك المالية بالتخطيط للدخل، والنفقات، والمدّخرات.                                  |
| 7 العملية المنتظمة لاتخاذ القرار |        | ز طريقة منظمة لاتخاذ قرارات مناسبة عند الشراء.                                                           |



## الأسئلة

1. وضح كيف تختلف الرغبات عن الاحتياجات، واذكر بعضاً من رغباتك.

---

---

---

---

2. كيف تحدّ الموارد المالية من خيارات الإنفاق لدى الشخص؟

---

---

---

---

3. ما المقصود بالدخل المتاح للإنفاق؟ وكيف يؤثر على إنفاقك؟

---

---

---

---

4. ما المقصود بالشراء العقلاني؟

---

---

---

---

5. اشرح لماذا يؤدي كل من الشراء العاطفي والاندفاعي إلى شعور المشتري بالندم في معظم الأحيان.

---

---

---

---

6. ما المقصود بإستراتيجية الاقتصاد في الشراء؟ وكيف تؤثر هذه الإستراتيجية على طلب المستهلك وعلى الأسعار في السوق؟

---

---

---

---

7. أعدّ قائمة بالخطوات التي يمكنك اتباعها أثناء التسوّق لاتخاذ قرارات شراء أفضل.

---

---

---

---

8. اشرح أهمية الاحتفاظ بالإيصالات بعد شراء منتج ما.

---

---

---

---

9. ناقش الخطوات التي يمكنك اتباعها بعد عملية الشراء للمساعدة على ضمان تجربة تسوّق أفضل الآن وفي المستقبل.

---

---

---

---

10. كيف ترتبط العملية المنتظمة لاتخاذ القرار بتحمّل المسؤولية المالية؟

---

---

---

---

11. ماذا يعني أن يتحمل الشخص مسؤولية مالية؟

---

---

---

---

12. ما إيجابيات استخدام خطة شراء؟

---

---

---

---



### اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي مثال على الشراء العاطفي؟
  - أ. شخص يرى وجبة خفيفة عند الخروج من متجر البقالة ويشتريها.
  - ب. شخص يشتري زوجاً من الأحذية لأن مقاس حذائه لم يعد مناسباً له.
  - ج. شخص يشتري تذاكر لقضاء إجازة كمفاجأة لعائلته.
  - د. شخص يذهب إلى المركز التجاري المحلي لأنه يشعر بالملل ويشترى بعض الأغراض.
2. أي مما يلي ليس مثالاً على الإنفاق غير المسؤول؟
  - أ. مستهلك يشتري أحدث إصدار من هاتفه الذكي لأن لونه الجديد أجمل.
  - ب. مستهلك ينفق مبلغاً كبيراً من المال على شراء السلع الغذائية التي تستهلكها عائلته أسبوعياً.
  - ج. مستهلك يشتري لطفله لعبة باهظة الثمن لأن جميع أصدقاء طفله لديهم لعبة مماثلة.
  - د. مستهلك ينفق الكثير من المال على الرغبات بحيث لا يتبقى لديه ما يكفي لسداد احتياجاته.
3. تتوفر خيارات عديدة للأشخاص الذين يملكون موارد مالية محدودة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. يؤدي اقتصاد السوق دوراً مهماً في تحديد الأسعار.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
5. أي مما يلي وصف دقيق لأحد دوافع الشراء العاطفي؟
  - أ. التباهي.
  - ب. الاستمرارية.
  - ج. الاقتصاد.
  - د. الكمية.

6. تتحقق الاستفادة المثلى عندما:
- أ. يشتري المستهلكون منتجات بكميات صغيرة.
  - ب. يشتري المستهلكون المنتجات المعروضة بسعر مخفض.
  - ج. يستخدم المستهلكون المنتجات على الفور.
  - د. يشتري المستهلكون منتجات منخفضة الجودة.
7. يساعد التسوّق بالمقارنة على تحقيق أقصى استفادة ممكنة من تجربة التسوّق.
- أ. صواب
  - ب. خطأ
8. عند التخطيط لعملية الشراء، يجب:
- أ. ألا يكون لديك أدنى فكرة عما تريده.
  - ب. ألا تحدّد الميزانية.
  - ج. أن تفكر في كيفية دفع تكلفة الغرض.
  - د. أن تنسى قائمة التسوّق الخاصة بك.
9. يُقصد بالتخفيضات النهائية عرض السلع بسعر مخفض لفترة زمنية قصيرة.
- أ. صواب
  - ب. خطأ
10. أيّ ممّا يلي ليس خطوة مهمّة عند إعداد خطة شراء؟
- أ. تحديد هدف الإنفاق.
  - ب. اختيار الغرض الذي تريد شراءه.
  - ج. عدم وضع مخطط زمني.
  - د. تحديد المعايير.
11. حدّ الإنفاق هو الحدّ الأدنى للمبلغ الذي تنوي دفعه مقابل غرض معين.
- أ. صواب
  - ب. خطأ
12. أيّ ممّا يلي ليس صحيحًا عند إجراء عملية الشراء؟
- أ. التحقق من حالة الغرض.
  - ب. الحرص على الاحتفاظ بالإيصال كدليل على الضمان.
  - ج. عدم الاطلاع على سياسات التبديل أو الإرجاع.
  - د. التحقق من تكاليف التوصيل.



## حالة دراسية بسيطة

### شركة ياسر لتأجير السيارات

وسّع ياسر نطاق أعمال شركة تأجير السيارات الخاصة به وذلك بافتتاح فرع في الرياض، وقد تلقى عبدالله، المدير الجديد في الرياض، طلبات من خمس شركات ترغب في الحصول على الخدمات التي يقدمها ياسر، ويحتاج عبدالله الآن إلى تحديد السيارات التي ستكون متاحة لتأجيرها للعملاء. طلب ياسر من عبدالله إعداد خطة شراء يوصي فيها بالسيارات التي ستكون مناسبة لعملاء الشركات في الرياض.

1. هل يجب أن يختار عبدالله السيارات التي تلبي احتياجات العملاء أم رغباتهم؟ وضح إجابتك.

---

---

---

---

2. يحتاج عبدالله إلى إعداد إستراتيجية شراء. اشرح ما إذا كان عليه اعتماد إستراتيجية شراء عقلاني بهدف الاقتصاد أم الاستفادة المثلى.

---

---

---

---

اختار عبدالله إستراتيجية الشراء التي سيستخدمها، ويحتاج الآن إلى اختيار السيارات التي ستكون مناسبة لعملائه في الرياض. وقرّر عبدالله أخيراً إجراء تسوّق بالمقارنة مع شركات محلية أخرى لتأجير السيارات.

3. ما العوامل المهمّة التي يجب أن يراعيها عبد الله عند إجراء تسوّق بالمقارنة؟

---

---

---

---

# 3 الادّخار



لماذا يدّخر الناس المال؟

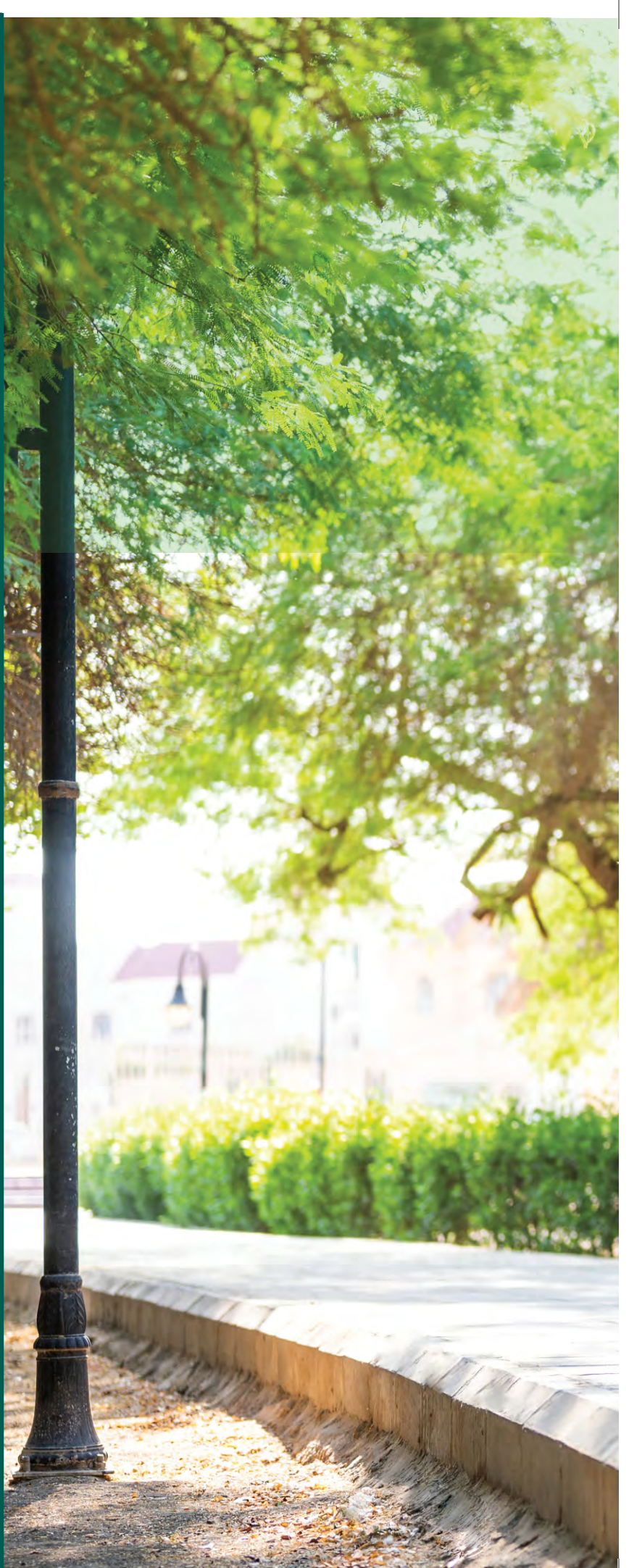


وزارة التعليم  
Ministry of Education  
2025 - 1447

## الدروس

- 1.3 ما المقصود بالتضخم؟
- 2.3 ما المقصود بإعداد الميزانية؟
- 3.3 ما طرائق حفظ السجلات؟
- 4.3 ما المقصود بالخطّة المالية؟

عندما تصبح مستقلاً مالياً وتبدأ بكسب دخلك الخاص، من المهم أن تدّخر المال وتفهم كيفية إنفاقه بطريقة مسؤولة. إنّ ادّخار المال يعني حفظه جانباً في مكان آمن، مثل حساب الادّخار، وغالباً ما يكون ذلك من أجل تحقيق هدف مالي محدّد مثل: إجراء عملية شرائية كبيرة أو الاستثمار أو بدء مشروع تجاري. في هذا الفصل، ستتعرف على كيفية إعداد الميزانية ووضع الخطط المالية لضمان قدرتك على القيام بعمليات شرائية كبيرة في المستقبل. وستبدأ أيضاً بفهم كيفية تأثير التضخم على قيمة أموالك وقوتها الشرائية.



## 1.3 ما المقصود بالتضخم؟

رابط الدرس الرقمي



www.iem.edu.sa

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- شرح التضخم وكيفية قياسه.
- وصف كيفية تأثير التضخم على القوة الشرائية.

### المصطلحات الرئيسية

|                     |                            |                       |
|---------------------|----------------------------|-----------------------|
| التضخم              | Inflation                  | سلة السلع والخدمات    |
| مؤشر أسعار المستهلك | Consumer Price Index (CPI) | Purchasing Power      |
| سعر التجزئة         | Retail Price               | القيمة الزمنية للنقود |
|                     |                            | Time Value of Money   |

### التضخم Inflation

في عام 2011م، كان متوسط سعر وجبة طعام لشخصين في مطعم متوسط المستوى في الرياض 71,25 ر.س. أما اليوم، فقد أصبح سعر وجبة الطعام نفسها 185 ر.س، وهذا الارتفاع في الأسعار لم يقتصر على السلع الغذائية فقط، بل شمل جميع السلع. السبب في ذلك يرجع إلى **التضخم Inflation**. فالتضخم يعكس مقدار ارتفاع الأسعار مع مرور الوقت.

#### التضخم

ارتفاع في المستوى العام لأسعار السلع والخدمات



◀ كم كان سعر وجبة البرجر في عام 2000م؟ وكم يبلغ سعرها اليوم؟

## قياس التضخم

### Measuring Inflation

يُقاس التضخم من قبل الهيئة العامة للإحصاء في المملكة العربية السعودية، وذلك عن طريق استخدام أداة تسمى **مؤشر أسعار المستهلك** **Consumer Price Index (CPI)**. تقيس الهيئة العامة تغير النسبة المئوية في **سعر التجزئة Retail Price Index** **لسلة السلع والخدمات Basket of Goods and Services** وتضم عادةً سلة السلع والخدمات السعودية ما يلي:

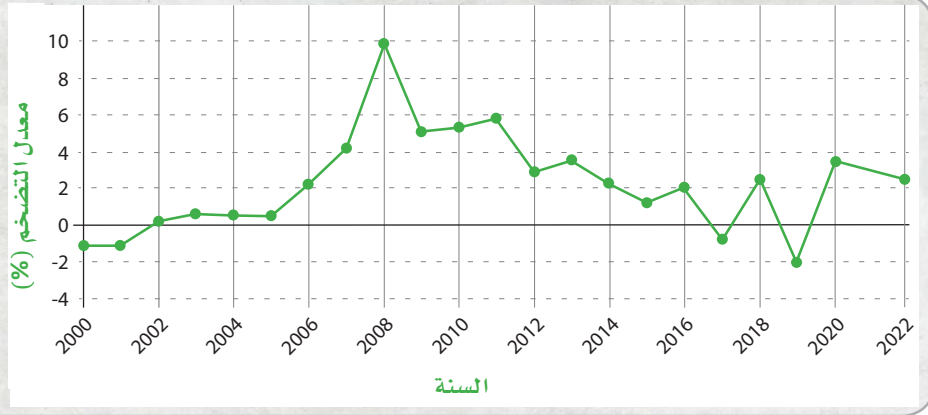
- الغذاء والمشروبات.
- السكن والمرافق الأخرى.
- الأثاث والسلع المنزلية.
- الملابس والأحذية.
- وسائل المواصلات والاتصالات.

يعمل مؤشر أسعار المستهلك على مقارنة أسعار السلع والخدمات في سلة السوق لمعرفة مدى تغيرها من عام إلى آخر، فمثلاً: إذا كان سعر السلعة 1.00 ر.س في العام الماضي وأصبح الآن 1.12 ر.س، فهذا يعني زيادة في السعر تصل إلى نسبة 12%.

$$\frac{1.12 \text{ ر.س} - 1.00 \text{ ر.س}}{1.00 \text{ ر.س}}$$

1.00 ر.س

يُظهر الشكل 1.1.3 معدلات التضخم التي قيست بواسطة مؤشر أسعار المستهلك منذ عام 2000م.



### الشكل 1.1.3

معدل التضخم في المملكة العربية السعودية من عام 2000م إلى عام 2022م (المصدران: Macrotrends والبنك الدولي)

هل كان من الأفضل لشخص ما شراء أول منزل له في عام 2019م أم 2020م؟ وضح إجابتك.

### القوة الشرائية

قيمة المال التي تُقاس بعدد السلع والخدمات التي يمكن شراؤها

### التضخم مقابل القوة الشرائية

#### Inflation Versus Purchasing Power

تتغير **القوة الشرائية Purchasing Power** للأموال مع مرور الوقت؛ فعند حدوث التضخم، لا يحتفظ الريال الواحد بالقيمة عينها، وكلما ارتفع التضخم، انخفضت القوة الشرائية الحقيقية لكل ريال.

بما أن القوة الشرائية تنخفض مع مرور الوقت مع ارتفاع التضخم، فإن أجور الموظفين ورواتبهم ستمكّنهم من شراء سلع أقل نظرًا لارتفاع الأسعار، هذا يعني أنه يجب عليك كسب المزيد من المال كل عام للحفاظ على مستوى المعيشة نفسه. وحتى لو تمكن أصحاب العمل من زيادة راتبك كل عام، فذلك لا يعني بالضرورة أن مستوى معيشتك سيتغير:

- إذا كانت زيادة راتبك تساوي معدل التضخم، فلن يتغير مستوى معيشتك.
- إذا كانت زيادة راتبك أعلى من معدل التضخم، فقد يرتفع مستوى معيشتك.
- إذا كانت زيادة راتبك أقل من معدل التضخم، فسينخفض مستوى معيشتك.

خلال فترات التضخم، يجب أن تأخذ في الاعتبار أيضًا تأثير **القيمة الزمنية للنقود** **Time Value of Money** على القوة الشرائية. ويستند هذا المفهوم إلى مبدأ يفترض أن الأسعار تستمر في الارتفاع. على سبيل المثال، افترض أنك اشتريت وجبة برجر بـ 20 ر.س عام 2013م، وفي عام 2023م، عدت إلى المطعم نفسه ومعه 20 ر.س، لكنك وجدت أن سعر الوجبة أصبح الآن 26 ر.س:

- أصبحت قيمة المال الذي تملكه اليوم أقل من قيمته منذ عشرة أعوام.
- ارتفعت الأسعار بسبب التضخم.
- لا يمكنك شراء الكمية نفسها من السلع والخدمات اليوم بمبلغ 20 ر.س.

### التضخم مقابل الناتج المحلي الإجمالي Inflation Versus Gross Domestic Product

تتمثل إحدى الطرائق الشائعة المستخدمة لقياس الأداء الاقتصادي لدولة ما في الناتج المحلي الإجمالي (GDP). وسبق تناول هذا المصطلح الرئيس في الفصل الأول. الناتج المحلي الإجمالي لبلد ما هو إجمالي قيمة السلع والخدمات المنتجة داخل حدود البلد، وهو يشمل إنتاج السلع والخدمات الجديدة التي يشتريها المستهلكون داخل الدولة، مثل: السيارات، والهواتف الذكية، والملابس، وقص الشعر، ويشمل أيضًا الإنفاق الحكومي على مشروعات البنية التحتية، مثل: إنشاء الطرق الفرعية والطرق الرئيسية، والخدمات الأساسية، مثل: مراكز الشرطة والتجهيزات الدفاعية والعسكرية.

فضلاً عن ذلك، إنّ المنتجات التي تُصدّر إلى الدول الأخرى، تندرج أيضًا ضمن الناتج المحلي الإجمالي. وتعود النسبة الأكبر من الناتج المحلي الإجمالي السعودي إلى صادرات النفط الخام. ولكن الصادرات غير النفطية

#### القيمة الزمنية للنقود

مفهوم يشير إلى أن قيمة الريال الواحد الذي تتلقاه في المستقبل أقل من قيمة الريال الواحد الذي تتلقاه في الحاضر (اليوم)



شهدت نموًا متزايدًا وسجلت في الأشهر  
الثلاثة الأولى من العام 2022م زيادة بنسبة  
29.4%.

إن مقارنة الناتج المحلي الإجمالي على مدى عدة سنوات  
مؤشر فاعل لمعرفة ما إذا كان الاقتصاد قويًا أم ضعيفًا. عندما  
ينمو الناتج المحلي الإجمالي، تُنتج الدولة المزيد من السلع والخدمات.  
وهذا الأمر يؤدي عمومًا إلى المزيد من الوظائف ودخل أكثر للمستهلكين للإنفاق  
ومستويات معيشة أفضل. ويكون العكس صحيحًا في حال شهد الناتج المحلي  
الإجمالي تراجعًا.

وعند تقييم الناتج المحلي الإجمالي، يكون التضخم عاملاً مهمًا؛ ففي حال  
ارتفعت الأسعار، فقد تكون الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي ناتجة عن التضخم  
وليس نتيجة ارتفاع مستويات الإنتاج. فمثلاً: إذا ارتفع الناتج المحلي الإجمالي  
بنسبة 4% العام الماضي، وارتفعت الأسعار بشكل عام بنسبة 2% فذلك يشير  
إلى أن إنتاج المزيد من السلع والخدمات كان بنسبة 2% فقط، في هذه الحالة،  
عُدّل الناتج المحلي الإجمالي وفقًا لمعدل التضخم.



## دورك لتفكر

ما قطاع العمل الذي تودّ الانضمام إليه عندما تكبر؟ وهل ذكر في رؤية السعودية 2030؟

### أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

- يسهم التضخم في زيادة تكلفة منتج ما مع مرور الوقت.  
أ. صواب      ب. خطأ
- أيّ ممّا يلي لا يمكن العثور عليه في سلة سلع مؤشر أسعار المستهلك؟  
أ. الغذاء والمشروبات.  
ب. وسائل المواصلات.  
ج. النفط الخام.  
د. السكن والمرافق الأخرى.
- أيّ ممّا يلي لا يؤثر على الناتج المحلي الإجمالي؟  
أ. مشتريات المستهلك.  
ب. السلع المصدّرة.  
ج. السلع المستوردة.  
د. الإنفاق الحكومي على مشروعات البنية التحتية.
- فيما يشهد الناتج المحلي الإجمالي تراجعاً، تكون الدولة في طور إنتاج المزيد من السلع والخدمات.  
أ. صواب      ب. خطأ
- أيّ ممّا يلي غير صحيح؟  
أ. لا تتغير القوة الشرائية لأموالك بالريال السعودي مع مرور الوقت.  
ب. يسهم التضخم في تغيير قيمة الريال السعودي.  
ج. تقيس القوة الشرائية عدد الخدمات التي يمكن للريال شراؤها.  
د. كلما ارتفع التضخم، انخفضت القوة الشرائية للريال.





## 2.3 ما المقصود بإعداد الميزانية؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد الهدف من الميزانية الشخصية.
- شرح كيفية إعداد الميزانية الشخصية.

### المصطلحات الرئيسية

|                   |                  |                   |                  |
|-------------------|------------------|-------------------|------------------|
| Charitable Giving | التبرعات الخيرية | Fixed Expenses    | النفقات الثابتة  |
| Variances         | الانحرافات       | Variable Expenses | النفقات المتغيرة |
|                   |                  | Mortgage          | الرهن العقاري    |

### إعداد الميزانية

#### Budgeting

إحدى أهم مراحل إدارة أموالك هي مرحلة إعداد الميزانية. وتهدف الميزانية عادةً إلى وضع خطة تحدد كيف ستنفق المال و/أو تدّخره، وتُستخدم بالتالي لتسجيل ما يلي:

- الدخل (التدفقات النقدية الداخلة).
- النفقات (التدفقات النقدية الخارجة).

توضح الميزانية الدخل والنفقات المقدّرة لتساعدك على إنشاء خطة مالية.

ويجب إعداد الميزانية لتساعدك على تحقيق أهدافك المالية، مثل:

- دفع النفقات الحالية، مثل: الفواتير المنزلية، ورسوم العضويات والاشتراكات.
- التخطيط لعمليات شرائية متوسطة الأجل، مثل: شراء غسالة أو سيارة جديدة.
- الادّخار للمستقبل، مثل: شراء منزل أو الاستعداد لمرحلة التقاعد.





◀ ما الفواتير المعتمد سدادها  
التي تحتاج الأسرة إلى  
إدراجها في الميزانية؟

الخطوات التي يجب اتباعها لإعداد ميزانية:

تحقق أولاً من المبلغ المتوفر لديك  
للإنفاق أو الادّخار.



الخطوة  
1

بعد ذلك، حدّد المبلغ الذي تود ادّخاره،  
والمبلغ الذي تنوي إنفاقه.



الخطوة  
2

أخيراً، اختر السلع أو الخدمات التي  
خصّصت لها مبلغ الإنفاق.

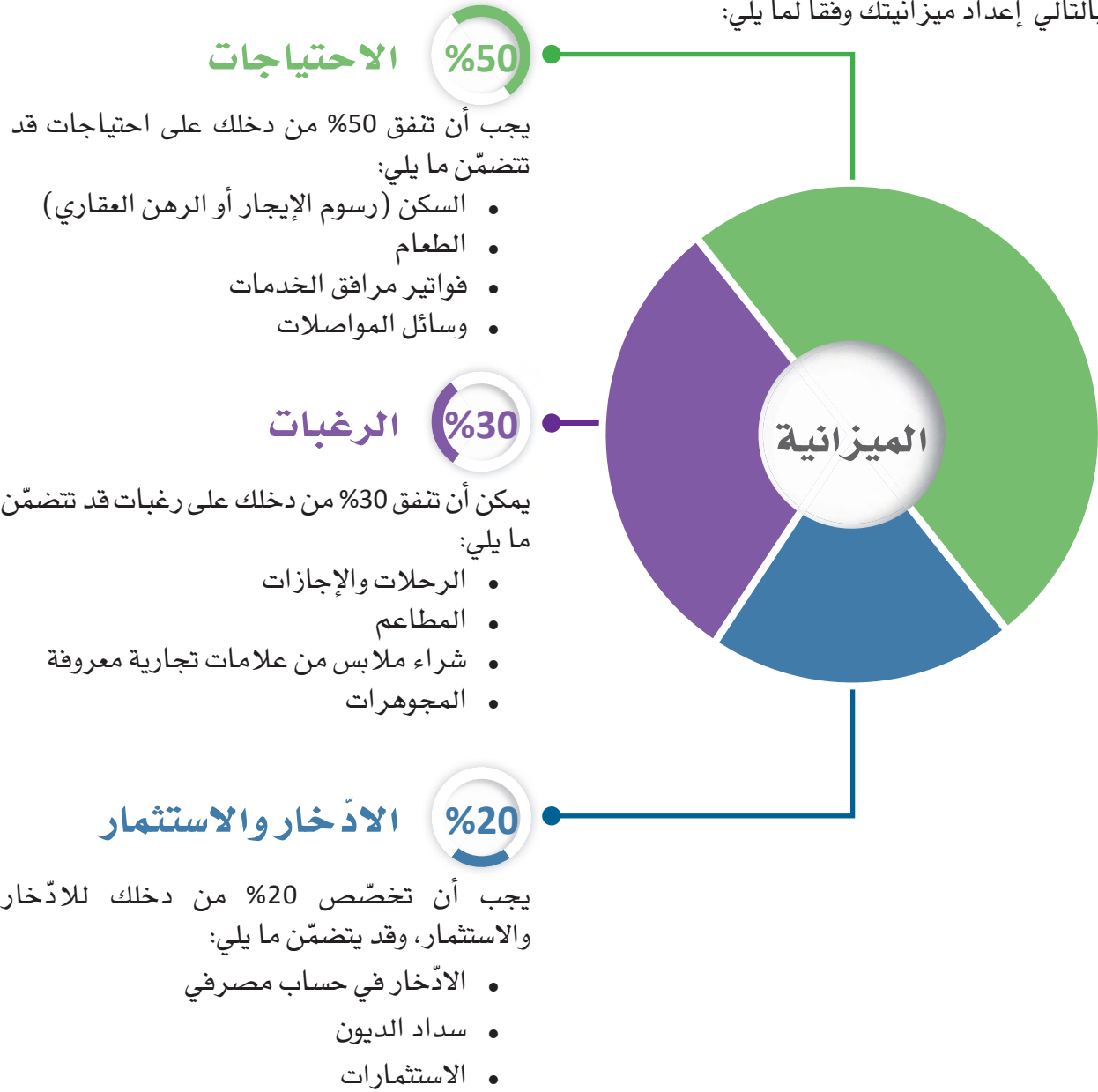


الخطوة  
3



تذكر أن الميزانية عبارة عن خطة، أما الدخل والمدّخرات والنفقات الفعلية فقد لا تكون كما يُخطّط لها بالضبط. لذلك، يمكنك مقارنة نفقاتك ومدّخراتك الفعلية بالميزانية التي أعدتها لتتمكن من تقييم مدى نجاح خطتك، إذ تساعدك هذه الطريقة على إعداد ميزانيات أفضل في المستقبل.

غالبًا ما تُعدّ الميزانية على أساس نسبة 50-30-20 لتقسيم الدخل. وتعني قاعدة 50-30-20 التي يوصي بها البنك المركزي السعودي (ساما) أنّه عليك بالتالي إعداد ميزانيتك وفقًا لما يلي:



يمكن تقدير الاحتياجات استنادًا إلى الفواتير وغيرها التي غالبًا ما تتضمن مبلغًا عاديًا. في العادة، لا تكون الاحتياجات مرنة: على سبيل المثال، لا يمكن لشخص ما أن يقرّر ما إذا كان يريد أن يدفع الإيجار أو فاتورة الكهرباء أم لا. وإذا كنت تتفق أكثر من 50% من دخلك على الاحتياجات، عليك أن تعوّض عن ذلك من خلال تقليل المبلغ الذي تتفق عليه على الرغبات.

## إعداد ميزانية

### Preparing a Budget

بهدف إعداد ميزانية شخصية، يجب اتباع أربع خطوات بسيطة ألا وهي:

1. قُدِّر الدخل.
2. قُدِّر النفقات.
3. خطط للادّخار.
4. وازن ميزانيتك.

يعرض الشكل 1.2.3 نموذجًا للميزانية. يمكنك الاطلاع على كلّ جزء من الميزانية أثناء قراءة الخطوات التي يجب اتباعها لإعدادها في الفقرات التالية.

| الدخل                                      | أسبوعيًا<br>(ر.س) | شهريًا<br>(ر.س) | سنويًا<br>(ر.س) |
|--------------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| مال مُكتسب من المساعدة في الأعمال المنزلية | 75                | 300             | 3,600           |
| مصرف وجبة الغداء                           | 25                | 100             | 1,200           |
| مصرف آخر                                   | 50                | 200             | 2,400           |
| <b>إجمالي الدخل</b>                        | <b>150</b>        | <b>600</b>      | <b>7,200</b>    |
| النفقات                                    | أسبوعيًا<br>(ر.س) | شهريًا<br>(ر.س) | سنويًا<br>(ر.س) |
| الملابس والأحذية                           | 25                | 100             | 1,200           |
| وجبات الغداء                               | 25                | 100             | 1,200           |
| فاتورة الهاتف                              | 25                | 100             | 1,200           |
| الأنشطة الترفيهية                          | 55                | 220             | 2,640           |
| <b>إجمالي النفقات</b>                      | <b>130</b>        | <b>520</b>      | <b>6,240</b>    |
| المدّخرات                                  | أسبوعيًا<br>(ر.س) | شهريًا<br>(ر.س) | سنويًا<br>(ر.س) |
| إيداع في حساب الادّخار                     | 20                | 80              | 960             |
| <b>إجمالي المدّخرات</b>                    | <b>20</b>         | <b>80</b>       | <b>960</b>      |
| <b>إجمالي المدّخرات والنفقات</b>           | <b>150</b>        | <b>600</b>      | <b>7,200</b>    |

الشكل 1.2.3  
الميزانية الشخصية

#### الخطوة 1: قُدِّر الدخل

#### Step 1: Estimate Income

قد تتعدد مصادر الدخل الذي تكسبه. ومن أجل تحقيق ميزانية فاعلة، عليك تتبّع مصدر المال وعدد المرات التي تتلقّى فيها هذا المبلغ.

وبما أنّ إعداد معظم الميزانيات يحدث مرة واحدة في السنة، فإنه يجب عليك حساب دخلك على مدار عام كامل. في الشكل 1.2.3، الذي يوضح جدول الميزانية - انظر إلى إجمالي الدخل السنوي الذي يُقدّر بـ 7,200 ر.س، قد تتلقّى دخلاً على أساس:

- أسبوعي: قد يتمثل في مصرف وجبة غداء.
- شهري: قد يتمثل في مصرف شهري.
- سنوي: قد يتمثل في هدايا العيد (العيدية).

بصرف النظر عن الوقت الذي تتلقى فيه الدخل، يمكنك حسابه على أساس ميزانية شهرية أو سنوية. ففي حال تلقيت دخلاً أسبوعياً، فاضرب المبلغ الأسبوعي في 4 لحساب المبلغ الإجمالي في الشهر. مثلاً: إن مبلغ 10 ر.س الذي تتلقاه أسبوعياً يساوي 40 ر.س في الشهر (يمكنك تقريب الرقم إلى أقرب رقم صحيح طالما أن إجمالي المبلغ السنوي دقيق). وفي حال تلقيت دخلك على أساس شهري، يمكنك ضرب المبلغ في 12 لتحصل على دخلك السنوي.

وحيث تطلع على الميزانية من منظور شامل، أي المال الذي تكسبه وتنفقه خلال عام كامل، فقد تتغير طريقة تفكيرك في المال. أعدّ مخطط الميزانية الموضح في الشكل 1.2.3 في دفترك، أو في جدول بيانات على حاسوبك، وأدخل دخلك المقدّر للعام المقبل.

## الخطوة 2: قُدّر النفقات

### Step 2: Estimate Expenses

تمثل النفقات الأغراض التي تنفق عليها المال، وتشمل ما يلي:

- الملابس.
- وجبات الغداء في المدرسة.
- الاشتراكات.

وتمثل النفقات أيضاً دفع الأقساط على أحد الأصول التي اشتريتها، مثلاً: سيارة. أما النفقات الأخرى، فقد تتعلق بتكاليف المعيشة، والأنشطة الترفيهية. لذلك، إن متابعة نفقاتك اليومية ستساعدك على تقدير نفقاتك المستقبلية، وإذا كنت تحاول ضبط نفقاتك، فمن المجدي التحقق من المبالغ الفعلية التي تنفقه حالياً على كل عملية شرائية. انظر إلى

مبالغ النفقات الموضحة في جدول الميزانية في الشكل 1.2.3.

- هل هذه الأرقام واقعية بالنسبة لك؟

- هل من نفقات أخرى تود إدراجها في ميزانيتك؟

أعدّ ميزانيتك الخاصة، وأدرج فيها النفقات الأخرى، وقدر ما إذا كانت كل النفقات مرتبطة باحتياج أو برغبة. وتذكر، إن كانت نفقاتك عالية، قد يتوجب عليك تخفيض الإنفاق على الرغبات.

لماذا قد يختلف إنفاقك عما خططت له؟



## النفقات

### Expenses

تتخذ النفقات شكلين، هما **النفقات الثابتة Fixed Expenses** و**النفقات المتغيرة Variable Expenses**.

وقد تشمل النفقات الثابتة المنتظمة ما يلي:

- الإيجار أو **الرهن العقاري Mortgage** لمكان إقامة عائلتك:
  - أحياناً يوقع المستأجرون على عقد إيجار ينص على دفع مبلغ سنوي ثابت لا يتغير طيلة فترة الإيجار.
  - يوقع مالكو المنازل على عقد رهن عقاري ينص على تسديد دفعة شهرية لمالك العقار حتى سداد الدفعة النهائية. وفي حال التخلف عن سداد المدفوعات، يُمكن أن يُطلب من مالك المنزل أن يغادر العقار، وقد يخسر كل الأموال التي دفعها سابقاً.
  - التأمين على منزل عائلتك أو سيارتك:
  - غالباً ما تُدفع رسوم التأمين على أساس شهري أو سنوي.
  - لا يمكنك قيادة السيارة بشكل قانوني في المملكة العربية السعودية بدون تأمين عليها.
  - مدفوعات السيارة في حال شرائها عبر اقتراض المال من جهة دائنة:
  - تكون عادةً دفعات السيارة الشهرية ثابتة طوال مدة القرض.
  - قد يكون القرض بضمان إضافي مقابل السيارة أو بدون ضمان.
- تبقى النفقات الثابتة منتظمة كل شهر، ويجب سدادها حتى لو كان الدخل أقل من المتوقع. وإذا بقي الدخل على هذه الحال، يجب الحد من بعض النفقات الثابتة أو التخلص منها. فمثلاً: إذا انخفض دخلك بسبب فقدان مصروفك، فقد يتعين عليك بيع هاتفك الذكي أو تعبئة خطك بباقة أرخص للحد من المدفوعات التي لم تعد قادراً على سدادها.
- أما النفقات المتغيرة، فتتغير استناداً إلى عدد من العوامل المذكورة فيما يلي.
- ومن الأمثلة على النفقات المتغيرة:
- فواتير الغاز والكهرباء: عندما يكون الطقس حاراً جداً، سترتفع حتماً تكلفة الكهرباء في منزلك، نظراً لاستهلاكك المزيد من الطاقة.
  - أسعار البنزين: قد تتغير النفقات أيضاً مع تغير الأسعار؛ فارتفاع أسعار البنزين مثلاً سيقابله ارتفاع في تكاليف المواصلات الخاصة بك.
  - الطعام، والملابس، والأنشطة الترفيهية: في حال كان دخلك أقل أو نفقاتك أعلى من المتوقع في أحد الأشهر، فقد تفكر في تعديل نفقاتك المتغيرة، فتختار مثلاً تقليل الإنفاق على الأنشطة الترفيهية.

### النفقات الثابتة

التكاليف التي لا تتغير كل شهر

### النفقات المتغيرة

التكاليف التي قد تشهد ارتفاعاً أو انخفاضاً كل شهر

### الرهن العقاري

اتفاقية تسمح باقتراض المال مقابل رهن منزلك بمثابة ضمان للمال المُقترض

**التبرعات الخيرية**  
التبرّع بالمال لمنظمة غير  
ربحية لمساعدتها على  
تحقيق أهدافها من خلال  
جهات رسمية بالتوافق مع  
الأنظمة الوطنية

الزكاة شكلٌ من أشكال **التبرعات الخيرية Charitable Giving**، وأحد أركان الإسلام الخمسة. يدفع المسلمون المكلفون الزكاة بنسبة 2.5% من دخلهم مرة واحدة في العام، وقد تشكّل جزءاً من نفقات الشخص الشهرية. ففي السعودية، تتم جميع التبرعات الخيرية من خلال جهات رسمية بالتوافق مع الأنظمة الوطنية.

### الخطوة 3: خطط للادّخار

#### Step 3: Plan Savings

تذكّر أنّه عليك أولاً تخصيص 20% للادّخار، إذ يلجأ الناس غالباً إلى تضخيم رغباتهم واحتياجاتهم، تاركين القليل لادّخاره في حال لم يؤخذ ذلك بالاعتبار مسبقاً. قد يكون من الصعب تقليل الإنفاق على الرغبات، لكن بادّخار المال، ستتمكن من دفع احتياجاتك المستقبلية المتوقعة وغير المتوقعة على حد سواء. انظر إلى خانة المدّخرات السنوية، التي تعرض مبلغ 960 ر.س، في جدول الميزانية الموضح في الشكل 1.2.3.

- كيف ستنفق هذا المال في نهاية العام؟
- هل ستواصل الادّخار لإجراء عملية شرائية أكبر؟
- هل هذا المبلغ المدّخر كافٍ لكل عام، أم ترغب في زيادة مدّخراتك الأسبوعية/الشهرية؟

### الخطوة 4: وازن ميزانيتك

#### Step 4: Balance the Budget

انظر إلى إجمالي المدّخرات والنفقات في الشكل 1.2.3. تأكد أنّ مجموعهما يساوي تماماً قيمة دخلك الإجمالية. فحين يساوي إجمالي الدخل مجموع النفقات والمدّخرات، تكون قد حقّقت توازناً في الميزانية.

وفي حال كان مجموع مدّخراتك ونفقاتك أكبر من إجمالي دخلك، عليك تعديل ميزانيتك لتحقيق التوازن بينهما. وبهدف إنجاز هذه الخطوة بنجاح، يجب عليك أن تخفض نفقاتك، أو تدّخر مائلاً أقل، أو تزيد دخلك.

وإذا كان مجموع مدّخراتك ونفقاتك أقل من دخلك، عليك تعديل ميزانيتك مجدداً لتحقيق التوازن بينهما. وفي هذه الحالة، يمكنك زيادة نفقاتك، أو ادّخار المزيد من المال، وذلك وفقاً لأولوياتك.

◀ هل تفضّل خفض الإنفاق على وجبات الغداء أم الأنشطة الترفيهية؟ وضح إجابتك.



## إعداد تحليل للميزانية Preparing a Budget Analysis

لا تتوقع أن تكون قيمة الدخل، والمدّخرات، والنفقات مطابقة لما خطّطت له أثناء إعداد ميزانيتك. إنّ التحقق من **الانحرافات Variances** في دخلك والمبالغ التي أنفقتها سيساعدك على التخطيط بشكل أفضل عند إعداد الميزانيات في المستقبل.

### الانحرافات

الفروقات بين مبالغ الميزانية المخطط لها والمبالغ الفعلية

قد تكون انحرافات الميزانية جيّدة أو غير جيّدة:

- **الانحراف الجيّد Favorable Variance** هو تغيير إيجابي أو محبّب، يحدث عندما تكسب أو تدّخر أكثر من المبلغ المقدّر، أو حين تتفق أقل من المبلغ الذي حدّدته.
- **الانحراف غير الجيّد Unfavorable Variance** هو تغيير سلبي أو غير محبّب، يحدث عندما تكسب أو تدّخر أقل من المبلغ المقدّر، أو حين تتفق أكثر من المبلغ الذي حدّدته.

يوضح الشكل 2.2.3 انحرافات الميزانية بالريال السعودي والنسب المئوية على حد سواء.

لحساب الانحرافات في الشكل 2.2.3، أكمل العملية الحسابية التالية:

$$\text{النسبة المئوية لانحراف الدخل والمدّخرات والنفقات} = \frac{(\text{المبلغ الفعلي} - \text{مبلغ الميزانية})}{\text{مبلغ الميزانية}} \times 100$$

إنّ النسبة المئوية للانحراف تحسب الانحرافات في كل صفّ من الجدول على حدة، وبناءً على ذلك، تحسب النسبة المئوية للانحراف الخاصة بإجمالي الدخل (7%) الفرق بين إجمالي المبلغ الفعلي (750 ر.س) وإجمالي مبلغ الميزانية (700 ر.س). ولا تحسب عن طريق استخدام النسبة المئوية للانحراف الخاصة بالمصروف (+25%) والمصروف الآخر (-25%)؛ بحيث تلغي هاتان النسبتان بعضهما بعضاً.

عند حساب الانحرافات، ستحصل على رقم سلبي، أو رقم إيجابي. ولا بدّ أن تفهم الانحرافات التي تُحسب.

في حال حسبت انحراف الدخل والمدّخرات وحصلت على أرقام إيجابية، فهذا يعني توفّر المزيد من الدخل والمدّخرات. وهذه النتيجة جيّدة؛ إذ إنّ توفّر المزيد من الدخل والمدّخرات خطوة مفيدة لك. أمّا إذا حسبت انحراف الدخل والمدّخرات وحصلت على أرقام سلبية، فهذه النتيجة غير جيّدة، إذ إنّ إجمالي الدخل والمدّخرات لا يصبّ في مصلحتك.



**الشكل 2.2.3**  
انحرافات الميزانية الشخصية  
خلال شهر واحد

| الدخل                     | مبلغ الميزانية | المبلغ الفعلي | الانحراف بالريال السعودي | النسبة المئوية للانحراف |
|---------------------------|----------------|---------------|--------------------------|-------------------------|
| مصروف                     | 400 ر.س        | 500 ر.س       | + 100 ر.س                | + 25% (م)*              |
| مصروف وجبة الغداء         | 100            | 100           | 0                        | 0%                      |
| مصروف آخر                 | 200            | 150           | - 50 ر.س                 | - 25% (غ.م)**           |
| إجمالي الدخل              | 700            | 750           | + 50 ر.س                 | + 7% (م)                |
| <b>المدّخرات</b>          |                |               |                          |                         |
| إيداع في حساب الادّخار    | 80             | 130           | + 50 ر.س                 | + 63% (م)               |
| إجمالي المدّخرات          | 80             | 130           | + 50 ر.س                 | + 63% (م)               |
| <b>النفقات</b>            |                |               |                          |                         |
| الملابس والأحذية          | 140            | 126           | - 14 ر.س                 | - 10% (م)               |
| وجبات الغداء              | 100            | 100           | 0                        | 0%                      |
| فاتورة الهاتف             | 100            | 100           | 0                        | 0%                      |
| الأنشطة الترفيهية         | 280            | 294           | + 14 ر.س                 | + 5% (غ.م)              |
| إجمالي النفقات            | 620            | 620           | 0                        | 0%                      |
| إجمالي المدّخرات والنفقات | 700            | 750           | + 50 ر.س                 | + 7% (م)                |

\* (م): انحراف ملائم  
\*\* (غ.م): انحراف غير ملائم

لكن الحصول على نتيجة إيجابية عند حساب النفقات هو انحراف غير جيّد، لأن ذلك يشير إلى ارتفاع النفقات وانخفاض المال المتوفر لديك. وعليه، يكون الانحراف السلبي للنفقات أمر جيّد لأن ذلك يعني انخفاض مصروفاتك.



### دورك لتفكر

كيف تساعدك الميزانية على تعزيز مسؤوليتك المالية؟



## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي لا يتعلق بخطوات إعداد الميزانية؟
  - أ. إدراج الدخل المُقدّر.
  - ب. إدراج النفقات المُقدّرة.
  - ج. إعداد خطة مالية.
  - د. تسجيل الأرقام الفعلية.
2. تضمن لك الخطة المالية عدم الإفراط في الإنفاق.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. أي مما يلي ليس مثالاً على النفقات المتغيرة؟
  - أ. الإيجار.
  - ب. فواتير الكهرباء.
  - ج. الغذاء.
  - د. الأنشطة الترفيهية.
4. في حال كان مجموع ادّخارك ونفقاتك أكبر من إجمالي دخلك، يمكنك إنفاق المزيد من المال على النفقات المتغيرة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
5. أي من الخطوات التالية لا يجب اتباعها عند إعداد الميزانية؟
  - أ. تحديد السلع الكمالية التي ترغب في الحصول عليها.
  - ب. تحديد المبلغ المتوفر للإنفاق أو الادّخار.
  - ج. تحديد نسبة الادّخار التي ترغب فيها.
  - د. تحديد الغرض الذي يمكنك تحمّل تكلفته.





### 3.3 ما طرائق حفظ السجلات؟

#### هدف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- وصف إيجابيات طرائق حفظ السجلات الإلكترونية بالمقارنة مع طرائق حفظ السجلات اليدوية.

#### المصطلحات الرئيسية

برامج جداول البيانات Spreadsheet Softwares

Manual Records

السجلات اليدوية

Electronic Records

السجلات الإلكترونية

#### طرائق حفظ السجلات

#### Record-keeping Methods

سيساعدك حفظ السجلات بدقة على إعداد ميزانية أفضل. ولتحقيق ذلك، يمكنك متابعة ما تكسبه، وتتفقه، وتدّخره، وتستثمره يدويًا باستخدام ورقة وقلم، أو قد تُفضّل استخدام برنامج إلكتروني لحفظ السجلات باعتباره أكثر ملاءمة.

#### السجلات اليدوية

#### Manual Records

#### السجلات اليدوية

معلومات تُسجّل في نسخ ورقية باستخدام ورقة وقلم

يمكنك حفظ **السجلات اليدوية Manual Records**، مثل: سجلات أو دفاتر الحسابات، على الورق؛ بحيث تُدوّن أنواع الدخل، والادّخار، والنفقات، ومبالغها المحددة. ويمكنك حساب الانحرافات يدويًا، وإضافة ملاحظاتك عمّا تريد تغييره. وقد ترغب أيضًا في الاحتفاظ بهذه الدفاتر فترة من الزمن لتتمكن من مقارنتها من سنة إلى أخرى.

حفظ هذه السجلات في مكان آمن مهمّ، إذ تساعدك هذه الطريقة على حمايتها من الحريق، والسوائل، وأشكال التلف الأخرى، وحتى من سوء الاستخدام من قبل الآخرين.

هل تحتفظ بسجلات دقيقة؟  
ولماذا؟



- على الرغم من ذلك، تترتب بعض السلبات على استخدام السجلات اليدوية:
- تحتاج إلى مساحة كبيرة وقد يصعب الوصول إليها في المستقبل بسبب تراكمها.
- يصعب إجراء التعديلات.
- قد يصعب الوصول إلى معلومات، أو أرقام، أو بيانات محددة.

## السجلات الإلكترونية

### Electronic Records

- يفضل العديد من الناس الاحتفاظ **بسجلات إلكترونية Electronic Records** في أجهزة إلكترونية. وتشمل مزايا استخدام الأنظمة المحوسبة ما يلي:
- سهولة تحديث المعلومات، وتخزينها، واستعادتها.
  - سرعة إجراء الحسابات والمقارنات الجديدة.
  - الخصوصية؛ إذ يمكن حفظ البيانات وإغلاقها برقم سري.

برنامج مايكروسوفت إكسل® Microsoft Excel هو مثال على حزمة البرامج المتاحة التي صُممت خصيصًا للتخطيط المالي وحفظ السجلات، ويمكن استخدامه لإدخال البيانات وتحليل الميزانية. وتسمح لك **برامج جداول البيانات Spreadsheet Softwares** بمعالجة إدخال البيانات وحساب النتائج إذا أدخلت المعادلات المطلوبة.

قد تحتاج إلى تعديل المبالغ في الميزانية عدة مرات، وقد تصبح هذه الخطوة مملة للغاية إذا تمت بواسطة ورقة وقلم.

فمثلاً: ماذا لو ارتفعت نفقاتك الشهرية بنسبة 8%؟ كيف سيؤثر ذلك على الميزانية؟ وماذا لو ارتفع سعر السيارة التي تدخر المال لشراؤها بنسبة 10% خلال الفترة التي تدخر فيها المال؟ كم سيكون المبلغ الذي ستحتاج إليه لشراؤها؟ تتمثل إحدى نقاط القوة التي يتميز بها برنامج جداول البيانات في مساعدتك على الإجابة عن أسئلة "ماذا لو" بسهولة. فعندما تغيّر رقمًا ضمن عملية حسابية ما في ملف إكسل مثلاً، ستُحدّث جميع القيم الأخرى بشكل تلقائي. ونظراً لحساب القيم باستخدام المعادلات، فلا مجال لورود أيّ أخطاء حسابية على الإطلاق (شرط أن تكون قد أدخلت المعادلات بشكل صحيح منذ البداية). فضلاً عن ذلك، يتيح لك برنامج إكسل إنشاء أوراق عمل وربطها ببعض.

### السجلات الإلكترونية

نسخ إلكترونية لمعلوماتك المالية تُحفظ على حاسوبك

### برامج جداول البيانات

برامج الحاسوب التي تسمح لك بإدخال الأرقام والمعادلات لحساب المبالغ، وتغييرها بسهولة لاحقاً حسب الحاجة



- يُظهر الشكل 1.3.3 نموذجًا للميزانية أنشئ في برنامج إكسل. وتماثل مثل السجلات اليدوية، يجب حماية السجلات الإلكترونية من الاستخدامات غير المصرح بها، والمستخدمين غير المصرح لهم باستخدامها. لذلك، ستساعدك كلمات المرور على حماية معلوماتك، وتحديدًا فيما يلي:
- منع الاحتيال.
  - الحفاظ على خصوصية معلوماتك الشخصية.

بالإضافة إلى ذلك، وتماثل كأي ملفات مهمة تحتفظ بها إلكترونيًا، احتفظ دائمًا بنسخة احتياطية حديثة من سجلاتك المالية، إذ تضمن لك هذه الخطوة توفر نسخة احتياطية ومحدثة عن بياناتك في حال حذفها عن طريق الخطأ.

**الشكل 1.3.3**  
جدول بيانات إكسل

ملف الشريط الرئيسي إدراج تخطيط الصفحة صيغ بيانات مراجعة عرض آخرى بما تريد القيام به

تنسيق شرط

رقم

الخط

الحافظة

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

خط

ثمة العديد من التطبيقات لإعداد الميزانية على الهواتف الذكية أو الأجهزة اللوحية والتي تبين لك حساباتك، ونفقاتك، ودخلك، ويمكن أن تساعدك على ضبط نفقاتك والالتزام بقيود تضعها لنفسك. حتى أنّ بعض هذه التطبيقات تعمل بالترزامن مع المصارف الرئيسية في السعودية. لكن قبل استعمال تطبيق ما لإعداد الميزانية، راجع تعليقات المستخدمين السابقين للتأكد من أنه سهل الاستعمال ويحتوي على إعدادات خصوصية جيّدة.

### أَسْئَلَةُ الْمَرَاكِجَةِ

اخْتَرِ الْإِجَابَةَ الصَّحِيحَةَ.

1. من المهمّ حفظ السجلات في مكان آمن لحمايتها من الحريق.  
أ. صواب  
ب. خطأ
2. أيّ ممّا يلي ليس من سلبيات استخدام السجلات اليدوية؟  
أ. تحتاج إلى مساحة كبيرة.  
ب. يمكن أن تُخترق.  
ج. يصعب إجراء تغييرات دقيقة.  
د. يصعب تحديد موقع بيانات محددة.
3. أيّ ممّا يلي لا يندرج ضمن الاستخدامات الصحيحة لبرامج جداول البيانات؟  
أ. إدخال البيانات.  
ب. تحليل الميزانية.  
ج. تدوين السجلات يدوياً.  
د. حساب النتائج.
4. ستساعدك كلمات المرور على حماية معلوماتك من عمليات الاحتيال.  
أ. صواب  
ب. خطأ





## 4.3 ما المقصود بالخطة المالية؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- شرح الهدف من الخطة المالية.
- تحديد الخطوات اللازمة لإعداد خطة مالية.

### المصطلحات الرئيسية

|                    |                    |                  |                   |
|--------------------|--------------------|------------------|-------------------|
| Intermediate Goals | أهداف متوسطة الأجل | Financial Plan   | الخطة المالية     |
| Long-Term Goals    | أهداف طويلة الأجل  | Personal Goals   | الأهداف الشخصية   |
| Pension            | الراتب التقاعدي    | Financial Goals  | الأهداف المالية   |
| Timeline           | خطة زمنية          | Short-Term Goals | أهداف قصيرة الأجل |

### التخطيط المالي

#### Financial Planning

التخطيط المالي هو عملية متوسطة إلى بعيدة الأجل تشمل التحقق بعناية من وضعك المالي الحالي، والتفكير في مستقبلك. وعلى خلاف إعداد الميزانية، فهو يتطلب التزامًا طويل الأجل. وستُعدّ **خطة مالية Financial Plan** كجزء من عملية التخطيط المالي.

يتمثل العنصر الأول من إعداد خطة مالية في تحديد **أهدافك الشخصية Personal Goals**، وقد تشمل ما يلي:

- إكمال التعليم الجامعي.
- إنشاء عمل تجاري.
- امتلاك سيارة.
- امتلاك منزل.

ولكل هدف شخصي، عليك تحديد **هدف مالي Financial Goal** يرتبط به.

- لإكمال التعليم الجامعي، قد تحتاج إلى دفع التكاليف التالية:

- نفقات المعيشة.
- الرسوم الدراسية.
- الكتب.
- نفقات أخرى ذات صلة.

#### خطة مالية

مجموعة من الأهداف الشخصية والأهداف المالية، إلى جانب الخطوات التي يجب اتباعها، والخطة الزمنية لتحقيقها

#### الأهداف الشخصية

الغايات التي ترغب في تحقيقها في حياتك

#### الأهداف المالية

خطط توضح كيفية تمويل أهدافك الشخصية



- عند إنشاء عمل تجاري، قد تحتاج إلى دفع التالي:
    - نفقات العمل التجاري (البرمجيات، المعدات، الإعلانات، إلخ).
    - الرسوم التأسيسية أو الحكومية.
    - الضرائب.
  - لامتلاك سيارة أو منزل، عليك القيام بالخطوات التالية:
    - ادّخار مبلغ معين كدفعة أولى للسيارة أو المنزل.
    - الحصول على وظيفة توفر لك دخلاً كافياً يسمح لك بدفع الأقساط الشهرية.
- ترتبط الميزانية بالخطّة المالية، لكنها تختلف عنها. الخطّة المالية أكثر من مجرد ميزانية، فهي تهدف إلى التخطيط للدخل، والإنفاق، والادّخار، والاستثمار بطريقة تسمح لك بتحقيق أهدافك في الحاضر والمستقبل. وبإعداد خطة مالية، فأنت تتحمل مسؤولية شخصية عن سلامة وضعك المالي. يُعَدُّ بعض الأشخاص خطتهم المالية بأنفسهم لأنّ مواردهم المالية غير معقدة ولا تتطلب أي مساعدة.

◀ ما أهدافك الشخصية؟



أما بعضهم الآخر فيحصل على المشورة من الخبراء الذين يمكنهم تقديم المساعدة في إدارة الموارد المالية والتخطيط لمرحلة التقاعد. وسواء أعددت الخطة المالية بنفسك أم استعنت بنصائح خبير متخصص، سيتعين عليك إكمال خطوات التخطيط المالي الخمس التالية:

1. اجمع المعلومات.
2. حلّ المعلومات.
3. حدّد الأهداف.
4. أعدّ خطة زمنية وحدّد الغايات.
5. نفذ خطتك وقيّمها.

#### الخطوة 1: اجمع المعلومات

##### Step 1: Gather Information

الخطوة الأولى للتخطيط المالي هي جمع المعلومات. وفي هذه المرحلة، يجب أن تفكر في كل ما يتعلق بمواردك المالية، فالهدف من جمع المعلومات هو النظر في مواردك المالية الراهنة، وهذا الأمر يمثل نقطة البداية. تعرض القائمة التالية أمثلة على سجلات أو وثائق مالية تُستخدم لتقييم الموارد المالية، وقد تلاحظ أن مواردك لا تشمل جميع العناصر المدرجة في هذه القائمة، لا سيما في هذه الفترة من حياتك. لكن قد تصبح هذه العناصر جزءاً من خطتك في مرحلة لاحقة من حياتك:

- الميزانية الشخصية.
- كشوفات الحساب المصرفي الحالي.
- كشوفات الحساب الاستثماري.
- العقود المالية الخاصة بأغراض اشترت باستخدام الائتمان.
- أي وثائق قانونية أخرى ترتبط بمواردك المالية.

#### الخطوة 2: حلّ المعلومات

##### Step 2: Analyze Information

راجع بدقة جميع الوثائق والمعلومات التي جمعتها:

- تحقق ممّا إذا كانت أي من البيانات ناقصة، واتخذ الخطوات اللازمة للحصول عليها.
- راجع مصادر دخلك الحالية (التدفقات النقدية الداخلة).
- تحقق من نفقاتك (التدفقات النقدية الخارجة).
- هل تملك دخلاً كافياً لدفع تكاليف نفقاتك والادّخار للمستقبل؟
- في حال لم يكن دخلك كافياً، فحاول البحث عن طرائق تساعدك على زيادة دخلك و/أو خفض نفقاتك.



- راجع الميزانية الشهرية أو السنوية الحالية:
- حلّ مصروفاتك.
- هل تكسب دخلاً كافياً لتحظى بنمط حياة كريمة؟
- هل أنت بحاجة إلى خفض الإنفاق وزيادة الادّخار؟

### الخطوة 3: حدّد الأهداف

#### Step 3: Set Goals

عند إعداد خطة مالية، يجب أن تفكر في نوعين من الأهداف: الأهداف الشخصية، والأهداف المالية.

- يجب أن تحدّد أهدافك الشخصية والتي بدورها ستحدّد أهدافك المالية، ومن الأمثلة على الأهداف الشخصية: العيش في منزلك الخاص، وامتلاك سيارة، والتمتع بإجازة لمدة أسبوعين.
- قد تكون الأهداف المالية قصيرة، أو متوسطة، أو طويلة الأجل، وهي تصف كيفية تمويل أهدافك الشخصية.

تساعدك الخطة المالية ذات **الأهداف القصيرة الأجل Short-Term Goals** على تحديد ما ترغب في تحقيقه على أساس أسبوعي أو شهري، وتتمثل فيما يلي:

- ادّخار 400 ر.س بحلول نهاية الشهر.
- شراء هاتف ذكي أو جهاز لوحي جديد.

قد تساعدك الميزانيات الشهرية والسنوية على تحديد أهداف قصيرة الأجل تكون واقعية وقابلة للتحقيق، ويمكنك استخدامها لتحفيزك. وقد تتضمن خطتك المالية أيضاً غايات ليست قصيرة الأجل، ولكن تحتاج إلى التخطيط في المستقبل القريب، وتُسمى **بالأهداف متوسطة الأجل Intermediate Goals**، وقد تتمثل فيما يلي:

- ادّخار المال للدراسة الجامعية.
- شراء سيارتك الأولى.
- دفع نفقات أول إجازة لك خارج البلاد.
- زيادة دخلك السنوي.

تستغرق الأهداف متوسطة الأجل وقتاً أطول لتحقيقها، وتتطلب أيضاً مزيداً من التخطيط، إذ قد يكون من الصعب الادّخار لغاية لا يمكن تحقيقها على الفور. وغالباً ما تشكّل الأهداف القصيرة والمتوسطة الأجل نقطة انطلاق **للأهداف الطويلة الأجل Long-Term Goals**.

#### أهداف قصيرة الأجل

الغايات التي تتوقع تحقيقها في غضون أسبوع إلى عام واحد

#### أهداف متوسطة الأجل

الغايات التي ترغب في تحقيقها خلال عامين إلى خمسة أعوام مقبلة

#### أهداف طويلة الأجل

الغايات التي ترغب في تحقيقها بعد خمسة أعوام



عندما تبدأ العمل بدوام كامل، قد تراودك بعض الأفكار التي قد تساعدك على الحصول على مستقبل أفضل، مثل:

**الراتب التقاعدي**  
دخل منتظم يُدفع للأشخاص الذين تجاوزوا سن التقاعد

- **الادّخار لراتب تقاعدي Pension** خاص، بالإضافة إلى الراتب التقاعدي الإلزامي العام، وذلك بهدف الاستمتاع بالراحة خلال مرحلة ما بعد التقاعد.
- ادّخار المال لمستقبل أولادك، بما في ذلك رسوم التعليم الخاصة بهم.
- سداد قيمة رهنك العقاري بأسرع وقت ممكن.



## دورك لتفكر

ما أهدافك الطويلة الأجل؟

قد يتطلب منك تحقيق الأهداف الطويلة الأجل أن تدّخر المال لفترة طويلة، وكجزء من عملية تحديد الأهداف، قد تواجه حالة تُعرف باسم الرضا المتأخر، أي أن تستغني عن غرض ترغب في شرائه الآن من أجل ادّخار المال لتحقيق هدف متوسط أو طويل الأجل.

لنفترض أنّ هدفك يتمثل في ادّخار مبلغ 600 ر.س كل شهر لمساعدتك على دفع نفقات تعليمك الجامعي، ورغبت في شراء حذاء جديد هذا الشهر، ولكن، في حال اشتريته، فلن تتمكن من تحقيق هدفك من الادّخار. عدم شرائك للحذاء الآن بهدف دفع نفقات الجامعة لاحقاً هو مثال على الإرضاء المتأخر.

### الخطوة 4: أعدّ خطة زمنية وحدّد الغايات

#### Step 4: Develop a Timeline and Targets

**خطة زمنية**  
عرض مرئي يوضح الوقت المستغرق لإنجاز كل مرحلة من مراحل الخطة

يجب أن تكون الأهداف قابلة للقياس، ما يعني أنه يجب عليك إعداد **خطة زمنية Timeline** لتضع أهدافك موضع التنفيذ. والخطة الزمنية عرض مرئي يوضح الوقت المستغرق لإنجاز كل مرحلة من مراحل خطتك. قبل إعداد خطتك الزمنية، تأكد من تحديد أولويات أهدافك وذلك بترتيبها حسب ما ترغب في تحقيقه أولاً، وتذكر أنه لكل هدف شخصي حدّده، قد يكون هناك هدف مالي يجب عليك تحقيقه أولاً. ويمكن تقسيم الأهداف المالية أيضاً إلى أجزاء أو خطوات.

لكل خطوة، عليك أن تأخذ في الاعتبار ما يلي:

- الوقت الذي سيستغرقه تحقيق الهدف.
- التاريخ المحدد لتحقيق الهدف.
- غايات أهدافك.



قد تتألف الغايات من خطوات أو إجراءات محددة يجب اتخاذها، وعندما تحقق كل غاية، ستقترب أكثر من تحقيق هدفك العام. باختصار، إنَّ السجل الذي يوضح الأهداف التي تنوي تحقيقها، بالإضافة إلى الخطط الزمنية، والغايات، يشكّل خطتك المالية.

يوضح الشكل 1.4.3 نموذجاً عن خطة مالية تضم هدفاً واحداً.

#### الخطوة 5: نفّذ خطتك وقيّمها

#### Step 5: Implement and Evaluate the Plan

عندما تنتهي من تحديد أهدافك المالية والشخصية، ابدأ بالعمل لتحقيقها. ضع علامة أمام الأهداف التي تحققها في خطتك الزمنية، وحدّد غايات جديدة في حال اكتشفت طرائق أخرى تساعدك على تحقيق أهدافك، والأهم من ذلك، تحقق من خطتك المالية بشكل منتظم. فضلاً عن ذلك، عليك تقييم خطتك المالية مرة واحدة كل عام على الأقل ومراجعتها حسب الحاجة.

#### الشكل 1.4.3

خطة مالية (هدف واحد)

| الخطة المالية<br>حُدثت في 1 أبريل، 20XX |              |                                                                  |                         |
|-----------------------------------------|--------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| الهدف الشخصي                            | الهدف المالي | الغايات                                                          | الخطة الزمنية           |
| امتلاك سيارتي الخاصة                    | شراء سيارة   | 1. ادّخار المال لسداد الدفعة الأولى (12,000 ر.س).                | 5 سنوات.                |
|                                         |              | • تخصيص مبلغ 200 ر.س كل شهر.                                     | مرة واحدة كل شهر.       |
|                                         |              | • فتح حساب منفصل للمال المدّخر.                                  | موعد مجدول في 15 أبريل. |
|                                         |              | 2. الحصول على وظيفة توفر دخلاً كافياً يسمح بدفع الأقساط الشهرية. | سنتان.                  |

أثناء اتّباعك هذه الخطوات، فكّر في الأسئلة التالية، وتذكّر أن بعضها قد ينطبق على حالتك الآن، وأنّ بعضها الآخر قد لا ينطبق على حالتك إلّا بعد مرور بضع سنوات أو أكثر.



- هل يزيد دخلك بشكل منتظم مع الوقت؟ وفي حال حدوث ذلك، فما مقدار هذه الزيادة ونسبتها؟
  - كيف تتغير عادات الإنفاق لديك؟ وما أنواع الأغراض التي تشتريها؟ (الاحتياجات مقابل الرغبات) وما خططك الشرائية؟
  - من يعتمد على دخلك غيرك أنت؟ كيف سيسهمون في خططك؟ وما الاحتياجات التي ستترتب على وجودهم؟
  - ما الأهداف الجديدة التي قد تضيفها وتخطط لها؟
  - هل تحتاج إلى خطة لدفع تكاليف التعليم الجامعي؟
  - هل حان الوقت للتخطيط لمرحلة التقاعد؟
- ومع تغير أهدافك الشخصية والعائلية، يجب عليك تحديث خططك المالية لتعكس أهدافاً جديدة.

### أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. يتطلب التخطيط المالي التزاماً قصيراً الأجل.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
2. أي مما يلي ليس مثالاً على الهدف الشخصي؟
  - أ. الحصول على تعليم جامعي.
  - ب. امتلاك سيارة.
  - ج. امتلاك منزل.
  - د. دفع الرسوم الدراسية.
3. أي مما يلي ليس غاية مالية متوسطة الأجل؟
  - أ. شراء هاتف جديد.
  - ب. ادّخار المال للدراسة الجامعية.
  - ج. دفع نفقات أول إجازة لك خارج البلاد.
  - د. زيادة الدخل السنوي.
4. الغاية هي عرض مرئي يوضح الوقت المستغرق لإنجاز كل مرحلة من مراحل الخطة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ



## تقييم الفصل الثالث

### ملخص

- **1.3** التضخم هو ارتفاع في المستوى العام لأسعار السلع والخدمات، ويُقاس بواسطة مؤشر أسعار المستهلك. ويؤدي التضخم إلى انخفاض القوة الشرائية.
- مؤشر أسعار المستهلك هو مقياس لمتوسط التغير في الأسعار التي تدفعها أسرة نموذجية خلال فترة محددة مقابل سلة السلع والخدمات.
- يؤثر التضخم على القوة الشرائية للمال، التي تنخفض بدورها مع ارتفاع التضخم.
- الناتج المحلي الإجمالي هو المقياس الاعتيادي لأداء الدولة الاقتصادي ويشمل إنتاج سلع وخدمات جديدة، بالإضافة إلى نفقات الدولة وصادراتها.
- **2.3** إعداد الميزانية جزء مهم من عملية اتخاذ خيارات مالية مناسبة. فهو يسمح لك بتحليل نفقاتك ومدّخراتك، وإجراء التعديلات اللازمة حسب الحاجة.
- إعداد الميزانية هو عملية تتألف من أربع خطوات تتضمن تقدير دخلك ونفقاتك، وإعداد خطة لمدّخراتك، وتحقيق التوازن في الميزانية.
- الانحراف هو الفرق بين المبلغ المخطط له، والمبلغ الفعلي للدخل أو لأحد عناصر النفقات الواردة في ميزانيتك. سيساعدك تحليل الانحرافات على التخطيط لنفقاتك ومدّخراتك بشكل أفضل في المستقبل.
- **3.3** ستساعدك طرائق حفظ السجلات اليدوية والإلكترونية على التنظيم وإعداد سجلات مالية أفضل. وللطرائق الإلكترونية إيجابيات مختلفة تميّزها عن الطرائق اليدوية.
- تساعدك كلمات المرور على حماية معلوماتك وحفظها بأمان من الاحتيال.
- **4.3** يشمل التخطيط المالي التحقق من وضعك المالي الحالي، والتفكير في مستقبلك. ويتضمن أيضًا إعداد خطة مالية تضم الأهداف، والغايات، والخطة الزمنية.
- تتمثل خطوات التخطيط المالي الخمس في: (1) جمع المعلومات، و(2) تحليل المعلومات، و(3) تحديد الأهداف، و(4) إعداد خطة زمنية وتحديد الغايات، و(5) تنفيذ الخطة وتقييمها.

## المصطلحات الرئيسية

في كل درس، اربط كل مصطلح بتعريفه الخاص عن طريق كتابة حرف التعريف الصحيح في خانة الإجابة.

### الدرس 1.3

| المصطلح                 | إجابتك | التعريف                                                                                                                 |
|-------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 سلة السلع والخدمات    |        | أ السعر الذي يدفعه المستهلكون مقابل السلع المتوفرة في المتاجر.                                                          |
| 2 مؤشر أسعار المستهلك   |        | ب ارتفاع في المستوى العام لأسعار السلع والخدمات.                                                                        |
| 3 التضخم                |        | ج قيمة المال التي تُقاس بعدد السلع والخدمات التي يمكن شراؤها.                                                           |
| 4 القوة الشرائية        |        | د يقيس متوسط التغير في الأسعار التي يدفعها المستهلكون خلال فترة محددة مقابل سلة السلع والخدمات.                         |
| 5 سعر التجزئة           |        | ه مفهوم يشير إلى أن قيمة الريال الواحد الذي تتلقاه في المستقبل أقل من قيمة الريال الواحد الذي تتلقاه في الحاضر (اليوم). |
| 6 القيمة الزمنية للنقود |        | و تمثل إنفاق الأسرة، وتُستخدم لقياس مؤشر أسعار المستهلك.                                                                |

### الدرس 2.3

| المصطلح            | إجابتك | التعريف                                                                                                      |
|--------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 التبرعات الخيرية |        | أ اتفاقية تسمح باقتراض المال مقابل رهن منزلك بمثابة ضمان للمال المُقترض.                                     |
| 2 النفقات الثابتة  |        | ب التبرع بالمال لمنظمة غير ربحية لمساعدتها على تحقيق أهدافها من خلال جهات رسمية بالتوافق مع الأنظمة الوطنية. |
| 3 الرهن العقاري    |        | ج الفروقات بين مبالغ الميزانية المخطط لها والمبالغ الفعلية.                                                  |
| 4 النفقات المتغيرة |        | د التكاليف التي لا تتغير كل شهر.                                                                             |
| 5 الانحرافات       |        | ه التكاليف التي قد تشهد ارتفاعاً أو انخفاضاً كل شهر.                                                         |

### الدرس 3.3

| المصطلح                | إجابتك | التعريف                                                                                                  |
|------------------------|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 السجلات الإلكترونية  |        | أ برامج الحاسوب التي تسمح لك بإدخال الأرقام والمعادلات لحساب المبالغ، وتغييرها بسهولة لاحقاً حسب الحاجة. |
| 2 السجلات اليدوية      |        | ب نسخ إلكترونية لمعلوماتك المالية تُحفظ على حاسوبك.                                                      |
| 3 برامج جداول البيانات |        | ج معلومات تُسجل في نسخ ورقية باستخدام ورقة وقلم.                                                         |

### الدرس 4.3

| المصطلح              | إجابتك | التعريف                                                                                                   |
|----------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 الأهداف المالية    |        | أ الغايات التي ترغب في تحقيقها في حياتك.                                                                  |
| 2 الخطة المالية      |        | ب الغايات التي تتوقع تحقيقها في غضون أسبوع إلى عام واحد.                                                  |
| 3 أهداف متوسطة الأجل |        | ج دخل منتظم يُدفع للأشخاص الذين تجاوزوا سن التقاعد.                                                       |
| 4 أهداف طويلة الأجل  |        | د مجموعة من الأهداف الشخصية والأهداف المالية، إلى جانب الخطوات التي يجب اتباعها، والخطة الزمنية لتحقيقها. |
| 5 الراتب التقاعدي    |        | هـ الغايات التي ترغب في تحقيقها بعد خمسة أعوام.                                                           |
| 6 الأهداف الشخصية    |        | و عرض مرئي يوضح الوقت المستغرق لإنجاز كل مرحلة من مراحل الخطة.                                            |
| 7 أهداف قصيرة الأجل  |        | ز خطط توضح كيفية تمويل أهدافك الشخصية.                                                                    |
| 8 خطة زمنية          |        | ح الغايات التي ترغب في تحقيقها خلال عامين إلى خمسة أعوام مقبلة.                                           |



## الأسئلة

1. ما المقصود بالتضخم؟

---

---

---

---

2. ما المقصود بالقوة الشرائية؟ وكيف تتأثر بالتضخم؟

---

---

---

---

3. ما المقصود بالناتج المحلي الإجمالي؟ ولماذا مقارنة على مدى عدة أعوام فكرة مجدية؟

---

---

---

---

4. ما المقصود بالميزانية؟ ولم يُنصح بتحديثها شهرياً؟

---

---

---

---

5. لماذا الخطوة الأولى (تقدير الدخل) في إعداد الميزانية مهمة جداً؟

---

---

---

---

6. ما المقصود بالنفقات الثابتة؟ وكيف تختلف عن النفقات المتغيرة؟

---

---

---

---



7. لماذا من المهمّ تحقيق التوازن في الميزانية؟

---

---

---

---

8. في حال لم تحقق التوازن في ميزانيتك، فكيف يمكنك أن توازنها؟

---

---

---

---

9. لماذا من المهمّ أن يكون نظام حفظ السجلات جيّدًا؟

---

---

---

---

10. ما الهدف من الخطة المالية؟

---

---

---

---

11. اشرح نوعًا واحدًا من المعلومات أو المستندات التي يجب جمعها في الخطوة الأولى من إعداد خطة مالية.

---

---

---

---

12. ما الفرق بين الأهداف القصيرة، والمتوسطة، والطويلة الأجل؟

---

---

---

---



## التمرينات

### اختر الإجابة الصحيحة.

1. سيرتفع مستوى معيشتك في حال:
  - أ. كانت زيادة راتبك تساوي معدل التضخم.
  - ب. كانت زيادة راتبك أعلى من معدل التضخم.
  - ج. كانت زيادة راتبك أقل من معدل التضخم.
  - د. لم تحصل على زيادة راتب.
2. يسهم التضخم في خفض المستوى العام لأسعار السلع والخدمات.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. عندما يشهد الناتج المحلي الإجمالي نمواً، يزداد عدد الوظائف المتوفرة بشكل عام.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. توضح الميزانية المبلغ الذي كسبته العام الماضي.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
5. أيّ ممّا يلي لا يحتاج إلى ميزانية؟
  - أ. دفع النفقات الحالية.
  - ب. دفع النفقات السابقة.
  - ج. التخطيط لعمليات شراء متوسطة الأجل.
  - د. الراتب التقاعدي.
6. أيّ ممّا يلي ليس من النفقات؟
  - أ. الملابس والأحذية.
  - ب. وجبات الغداء.
  - ج. فاتورة الجوّال.
  - د. المصروف.
7. تُحفظ عادةً السجلات اليدوية على الحاسوب.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ



8. إحدى مزايا السجلات الإلكترونية هي:

- أ. قد تتضرر بسبب اندلاع حريق.
- ب. تحتاج إلى مساحة كبيرة.
- ج. يصعب إجراء التعديلات.
- د. السرعة التي يمكن خلالها إجراء المقارنات.

9. يمكن التخلص من الأخطاء الحسابية بفضل المعادلات وجدول البيانات.

- أ. صواب
- ب. خطأ

10. أيّ ممّا يلي هدفٌ ماليٌّ محتملٌ؟

- أ. الانخراط في الديون.
- ب. عدم توفر أيّ دخل.
- ج. الادّخار لشراء سيارة.
- د. إنفاق كل أموالك.

11. توضح الأهداف الشخصية كيف ستموّل أهدافك المالية.

- أ. صواب
- ب. خطأ

12. أيّ ممّا يلي ليس وثيقة مالية تُستخدم لتقييم مواردك المالية؟

- أ. كشف حساب مصرفي.
- ب. الوصية.
- ج. شهادة الميلاد.
- د. بوليصات التأمين.



## حالة دراسية بسيطة

### شركة ياسر لتأجير السيارات

يعمل عبدالله مديرًا لشركة ياسر لتأجير السيارات في الرياض منذ عام واحد، وكان منشغلًا للغاية خلال هذه الفترة، وهو يقيم في شقة صغيرة وزهيدة للغاية، ويتمتع بحياة اجتماعية نشطة، ويشترى أحدث الأجهزة التقنية على الدوام. وعندما زار مؤخرًا أحد أصدقائه الذي يقيم في شقة فاخرة، بدأ يفكر في مستقبله وموارده المالية.

1. يريد عبدالله أن يبدأ بالتخطيط لموارده المالية المستقبلية. هل يجب عليه إعداد ميزانية شخصية؟ اشرح لماذا يمكن أن تكون الميزانية مفيدة، أو غير مفيدة، بالنسبة له.

---

---

---

---

2. قرّر عبدالله أن يحتفظ بسجلات دقيقة لنفقاته. هل تنصحه باستخدام السجلات اليدوية أم الإلكترونية؟

---

---

---

---

قرّر عبدالله شراء شقة. وقد أجرى بعض عمليات البحث، ولاحظ أنّه في حال اشترى الشقة اليوم، سيحتاج إلى سداد دفعة أولى بقيمة 100,000 ر.س. وبعد أن فكّر مليًا، تبين له أنه قادر على ادّخار 100,000 ر.س خلال خمسة أعوام.

3. هل سيكون ادّخار مبلغ 100,000 ر.س كافيًا للدفعة الأولى بعد خمسة أعوام؟ اشرح تأثير التضخم على هدف عبدالله.

---

---

---

---

كيف تنمي قيمة أموالك؟



# 4 الاستثمار



وزارة التعليم  
Ministry of Education  
2025 - 1446

## الدروس

1.4 ما الرابط بين الادّخار والاستثمار؟

2.4 ما منافع الاستثمار؟

3.4 ما الخيارات الاستثمارية المتاحة لك؟

4.4 كيف تحمي مواردك المالية؟

من شأن كل من الاستثمار والادّخار أن يساعدك على تحقيق أهدافك القصيرة، والمتوسطة، والطويلة الأجل. وعلى الرغم من تداخل بعض الجوانب بين الادّخار والاستثمار، فإنه يوجد فرق بينهما.

قد تسهم المدّخرات في توفير احتياجاتك وأهدافك القصيرة الأجل، وحين تبدأ بادّخار المال بشكل دائم، ستصبح قادرًا على الاستثمار، وزيادة ثروتك. وبالاستمرار في عمليتي الادّخار والاستثمار، ستمكن من تحقيق أهدافك المالية الشخصية. اعلم أنّ خطتك يجب أن تستند إلى مبادئ الاستثمار الأساسية، لذلك، فكّر في المخاطر التي قد تواجهها، والمبلغ الذي تتوقع الحصول عليه.





## 1.4 ما الرابط بين الادّخار والاستثمار؟

### أهداف التعلّم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- شرح العلاقة بين الادّخار والاستثمار.
- وصف ميزات برنامج "زود الأجيال" الادّخاري التابع لبنك التنمية الاجتماعية.
- شرح كيف تسهم المدّخرات والاستثمارات في توفير الأمان والثروة.

### المصطلحات الرئيسية

|                     |                     |                     |                     |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Liquidity           | السيولة             | Safety of Principal | سلامة المبلغ الأصلي |
| Illiquid            | أصول غير سائلة      | Depreciating Assets | أصول متناقصة القيمة |
| Appreciating Assets | أصول متزايدة القيمة | Investing           | الاستثمار           |
|                     |                     | Emergency Fund      | احتياطي الطوارئ     |
|                     |                     | Contingencies       | حالات الطوارئ       |

### العلاقة بين الادّخار والاستثمار

#### The Relationship Between Saving and Investing

من المهمّ أن تحرص على امتلاك المدّخرات، فالمدّخرات، أو "الإنفاق المؤجل"، هي الأموال التي لا تُنفق في الوقت الراهن، وتتيح لك تلبية الاحتياجات في المستقبل. وادّخار المال مهمّ لأنّه يساعدك على:

- التخطيط لتلبية احتياجاتك ورغباتك المستقبلية المخطط لها، مثل: الإجازات.
- توفير المال للحالات الطارئة، مثل: الإصلاحات المفاجئة لأحد الأجهزة الذكية.
- توفير المال للنفقات التي لم تُخطّط لها مسبقًا، مثل: الحاجة إلى استبدال تلفازك.



### سلامة المبلغ الأصلي

حماية المال في حساب  
التوفير الخاص بك

عندما تدّخر المال، يكون التركيز منصباً على **سلامة المبلغ الأصلي Safety of Principal**. في هذه الحالة، يُعد حساب التوفير المصرفي من الطرائق الآمنة والمجدية للادّخار، لأنه يحمي أموالك من الخسارة. فمثلاً: إذا اندلع حريق في منزلك وكنت تحتفظ بأموالك داخل المنزل، فستخسر حينها كل أموالك، أما إذا اندلع حريق في البنك، فلن تخسر منها شيئاً.

ورغم ذلك، إذا ادّخرت أموالك في حساب مصرفي (أم في المنزل)، فإن قيمة أموالك ستتخفض مع مرور الوقت، وذلك لأنها **أصول متناقصة القيمة Depreciating Assets**. ولهذا السبب، قد تحتاج إلى إستراتيجية تضمن لك ألا تفقد المبالغ المالية الكبيرة قيمتها.

بالتالي، عندما تتراكم مدّخراتك وتزيد عن المبلغ الذي قد تحتاج إليه لتحقيق الأهداف القصيرة الأجل وللإنفاق في الحالات الطارئة، سيتوفر لديك مبلغ من المال يمكنك استخدامه **للاستثمار Investing**.

يهدف الاستثمار إلى ادّخار المال وزيادة قيمة أموالك كل عام، وفي حال أردت الاستثمار، فإنّك تستطيع الاختيار بين طرائق عديدة نذكر منها ما يلي:

- شراء العقارات، مثل: المنزل، وتُشكّل هذه الخطوة استثماراً مالياً واستثماراً لضمان أمانك المستقبلي على حد سواء.
- شراء أسهم في شركة؛ وهو - عموماً - تدبير ماليّ.

### أصول متناقصة القيمة

الأصول التي تفقد قيمتها مع  
مرور الوقت

### الاستثمار

إستراتيجية تسمح لك بزيادة  
أموالك بطريقة أسرع من  
معدل التضخم

◀ هل تملك أي مدّخرات؟  
وضّح إجابتك.





◀ ما سعر هاتفك الذكي الجديد؟ بأي سعر يمكنك بيعه اليوم؟ وضح إجابتك.

بعد الاستثمار، تأمل أن ترتفع قيمة المنزل والأسهم على مدار السنوات التي تمتلكها فيها، فهذه الطريقة، ستتمكن من بيع استثمارك بسعر أعلى من سعر الشراء. وهنا تتضح العلاقة التي تربط الادّخار بالاستثمار، فالمال الذي تخصصه للادّخار (المدّخرات) يوفر الأموال التي يمكن استخدامها للاستثمار. يختلف الادّخار عن الاستثمار من ناحية المخاطرة، إذ إن عملية الادّخار عملية آمنة (أو محدودة الخطورة للغاية) في حين أن عملية الاستثمار عالية الخطورة لكن مكسبة للمال. فيجب على المستثمرين الذين لا يدخرون التأكد من امتلاكهم احتياطي طوارئ في حساب التوفير للوصول إليه بسرعة إن دعت الحاجة.

## المدّخرات توفر الأمان Savings Provide Security

عندما تخصص مبلغاً من المال للادّخار، سيكون لديك **احتياطي طوارئ** **Emergency Fund** يمكنك الاعتماد عليه ويمكنك إحساساً بالأمان، لا سيما حين تدرك أنّك قادر على التعامل مع **حالات الطوارئ** **Contingencies** عند حدوثها. مثلاً، افترض أنك تلعب مع أصدقائك لعبة فيديو، وفجأة تعطل حاسوبك ولم يعد بإمكانك إعادة تشغيله. في هذه الحالة، ستحتاج إلى المال لإصلاح حاسوبك أو لشراء حاسوب جديد. يوفر لك احتياطي الطوارئ المبلغ الذي تحتاج إليه للتعامل مع حالات الطوارئ المماثلة.

ويوصي الخبراء أن يخصص الفرد راتب ستة أشهر بمثابة احتياطي طوارئ، ومن الضروري أيضاً أن يكون هذا المبلغ عبارة عن أموال سائلة (نقدية)، **فالسائلة Liquidity** مهمة للأسباب التالية:

### احتياطي الطوارئ

مبلغ من المال يُخصّص للنفقات غير المخطط لها

### حالات الطوارئ

أحداث غير مخطط لها أو غير متوقعة

### السائلة

مقياس مدى سرعة تحول الأصل إلى أموال نقدية



**أصول غير سائلة**  
أصول يصعب بيعها أو  
استبدالها بالنقود دون أن  
تلق خسارة بقيمتها

- غالباً ما تتطلب منك حالات الطوارئ الوصول إلى أموالك على الفور.
  - إذا كان المبلغ الذي تملكه على شكل **أصول غير سائلة Illiquid** (غير نقدية)، فقد يتعين عليك بيع أصولك بسعر مخفض.
  - قد تجد صعوبة في بيع الأصول غير السائلة.
- مثلاً، حساب التوفير العادي هو من الأصول النقدية السائلة، لأن بإمكانك سحب أموالك في أي وقت دون أن تضطر إلى دفع أي غرامة مالية. أما المنزل على سبيل المثال فيُعدّ من الأصول غير السائلة إذ قد يستغرق بيعه وقتاً طويلاً. وقد تُعتبر بعض الأصول، مثل الأسهم، أصولاً شبه سائلة نظراً لإمكانية بيعها بسرعة نسبة إلى غيرها من الأصول، ولكن ليس بسرعة سحب الأموال من الحساب المصرفي. بالإضافة إلى ذلك، إن بيع الأسهم بسرعة قد يؤدي إلى خسارة المال إذا كان سعر بيعها أقل من سعر شرائها.
- لذا، عند التخطيط للأمان المالي، من المهم أن تتوفر لديك بعض الأصول السائلة لتتمكن من تغطية تكاليف الاحتياجات غير المتوقعة.

## برنامج "زود الأجيال" الادخاري Zawd Al Ajyal Savings Program

طوّر بنك التنمية الاجتماعية السعودي برنامجاً ادخاريّاً مدته ثلاث سنوات يهدف إلى تثقيف الأطفال والشباب السعوديين الذين تتراوح أعمارهم بين 6 سنوات و18 سنة. ويسعى هذا البرنامج البنكي التفاعلي إلى تشجيع الأبناء على الادّخار، وتعزيز الوعي المالي، وذلك عبر توفير مجموعة من المحفزات المالية والمواد التوعوية والتثقيفية بإشراف الوالدين.

الميزات الرئيسية للبرنامج الادخاري هي:

|                                                                                                                                                |                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| إدارة مصروفات الأبناء ومدّخراتهم<br>يساعد البرنامج الأبناء على إدارة نفقاتهم ومدّخراتهم<br>باستخدام أدوات الرقابة والقيود الأبوية.             |  |
| فرص التعلّم<br>سيحظى الشباب بالفرصة لتجربة أفكار وأدوات جديدة عبر<br>البرنامج، ليتمكنوا بالتالي من بناء خلفية قوية في مجال<br>المعرفة المالية. |  |
| حصالة إلكترونية<br>يوفر هذا البرنامج حصالة لحفظ المبالغ الصغيرة بشكل<br>رقمي.                                                                  |  |
| بدون رسوم إدارية<br>تفرض معظم البنوك على المستخدمين رسوماً لقاء إدارة<br>مواردهم المالية، ولكن هذا البرنامج الادخاري التثقيفي<br>متوفر مجاناً. |  |

|                                                                                                                                                |                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>برنامج لمدة 3 سنوات</b></p> <p>يمتد هذا البرنامج الآدخاري لثلاث سنوات، ويوفر دروسًا وإرشادات عن موضوعات مثل: الآدخار وإدارة الأموال.</p> |  |
| <p><b>المكافآت</b></p> <p>سيحظى الشباب بمجموعة من المحفزات تساعد على تحقيق المكافآت كل شهر، فضلًا عن تحقيق المكافآت خلال فترات منتظمة.</p>     |  |
| <p><b>متوافق مع الشريعة الإسلامية</b></p> <p>يسهم هذا البرنامج في تعليم الشباب الشؤون المالية وفقًا لأحكام الشريعة الإسلامية.</p>              |  |

بالإضافة إلى تحسين المعرفة المالية لدى الشباب على المدى الطويل، يقدم البرنامج منافع مغرية جدًا على المدى القصير؛ إذ يوفر محفزات مالية كل شهر، وكل ثلاثة أشهر. المحفزات المالية هي:

- مكافآت نقدية شهرية (تصل إلى 15 ر.س كحد أقصى).
- سحبوات وجوائز شهرية تصل إلى 100 ر.س، وجوائز كل ثلاثة أشهر بقيمة 300 ر.س.

وتتمكن العائلات من التسجيل في البرنامج عبر الإنترنت إذ يوفر الموقع معلومات ونصائح عن كيفية التسجيل، كما يوفر أرقامًا هاتفية ومكاتب فعلية للذين لا يرغبون في التسجيل عبر الإنترنت.

يُقدم بنك التنمية الاجتماعية السعودي عددًا من البرامج الموجهة إلى الشباب الذين يريدون ادّخار المال لمشاريع محدّدة. فثمة حساب لتمويل الزواج للذين يريدون الزواج ودخلهم أقل من 12,500 ر.س. وثمة خدمة تمويل الأعمال الحرة (نفاذ) للذين يودون التركيز على مساهمهم المهني في الأعمال التجارية. وتهدف خدمة (نفاذ) إلى مساعدة الشباب على تحقيق الاكتفاء المالي الذاتي، وبخاصة إلى مساعدة من يمارسون مهنة حرة.

## الاستثمارات تحقق الثروة

### Investments Provide Wealth

إنّ نمو الاستثمارات المستمر يؤدي إلى زيادة الثروة. وتُعرف الثروة بالقيمة الإجمالية للأصول التي تجمعها مع مرور الوقت، مثل:

- الأسهم وحصص الملكية.
- المنازل والأراضي.
- أصول متزايدة القيمة **Appreciating Assets**، مثل: الأعمال الفنية أو السيارات النادرة.

**أصول متزايدة القيمة**  
الأصول التي تُحقّق ارتفاعًا في قيمتها مع مرور الوقت



## الاستثمار والتضخم

### Investing and Inflation

معظم الاستثمارات التي تُعتبر خيارات إستراتيجية طويلة الأجل صُمِّمت لتفوق نسبة التضخم، أي:

- عندما تنمو استثماراتك بمعدل أسرع من معدل التضخم، يؤدي ذلك إلى زيادة ثروتك.

- عندما ينمو التضخم بمعدل أسرع من استثماراتك، يؤدي ذلك إلى تراجع ثروتك.

فيما يتعلّق بمدّخراتك، لا بدّ من أن تتّخذ خيارات استثمارية مناسبة، فذلك سيؤدي إلى زيادة في قيمتها على المدى البعيد. ومهما كان نوع استثماراتك، فستحظى بإمكانية تحقيق أرباح كبيرة، ولكن، تذكر ما يلي:

- لن تتمكن من معرفة الأرباح التي ستكسبها من الأموال التي تستثمرها، إذ يعتمد ذلك على مدى نجاح خياراتك الاستثمارية.

- قد تخسر الأموال التي تستثمرها، فبعض الاستثمارات قد تبوء بالفشل، مما يؤدي إلى خسارة جميع الأموال المستثمرة.

- كلما ارتفعت نسبة الأرباح المحتملة، ازدادت المخاطر.

وفي بعض أنواع الاستثمارات، قد تواجه عقبات مؤقتة ناتجة عن ظروف السوق الخارجة عن إرادتك، مثل: الأحداث العالمية، أو رواج علامة تجارية معينة. ورغم ذلك، ستتجاوز عادةً أرباحك من الاستثمارات خسائرک طوال الثلاثين أو الأربعين عامًا التي قد تستثمر خلالها أموالك.



### دورك لتفكر

ما درجة المخاطرة التي قد تتخذها إذا استثمرت أموالك؟



## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. تسمح المدّخرات بتلبية الاحتياجات المستقبلية.  
أ. صواب  
ب. خطأ
2. أيّ ممّا يلي ليس من منافع الادّخار؟  
أ. يسمح لك بتلبية احتياجاتك المستقبلية.  
ب. يتوفر لديك المال للحالات الطارئة.  
ج. يمكن استثمار أموالك وزيادتها كل عام.  
د. قد تنخفض قيمة مدّخراتك مع مرور الوقت.
3. أيّ من العبارات التالية عن استثمار المدّخرات غير صحيحة؟  
أ. لن تتمكن من معرفة الأرباح التي ستكسبها من الاستثمارات.  
ب. استثمارك مضمون بنسبة 100%.  
ج. كلما ارتفعت نسبة الأرباح، ازدادت المخاطر.  
د. قد تخسر استثمارك.
4. عندما يكون التضخم أعلى من نسبة ربحك من الاستثمار،  
تزداد ثروتك.  
أ. صواب  
ب. خطأ
5. أيّ ممّا يلي ليس من الأموال السائلة؟  
أ. المال النقدي.  
ب. المنزل.  
ج. حساب توفير مصرفي.  
د. منتج يمكن بيعه بسرعة بقيمته الأصلية.
6. من المهمّ توفر خطة لحالات الطوارئ.  
أ. صواب  
ب. خطأ





## 2.4 ما منافع الاستثمار؟

### هدف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد ثلاث منافع للاستثمار.

### المصطلحات الرئيسية

|            |           |                                 |
|------------|-----------|---------------------------------|
| نمط الحياة | Lifestyle | مؤشر السوق الرئيسية (تاسي)      |
|            |           | Tadawul All Shares Index (TASI) |

### منافع الاستثمار

#### The Benefits of Investing

استثمار المال خطوة مهمّة، فذلك يعني أنك تخطط لاحتياجاتك ورغباتك المستقبلية. إن الاستثمار يساعدك على تحقيق أهدافك المالية وتوفير الأمان المالي في المستقبل. وفي حين تتعدّد الأسباب التي تدفعك إلى الاستثمار، فإننا سنتناول أبرز ثلاثة منها:

1. تحقيق أهداف الحياة.
2. حماية أموالك من التضخم.
3. ادّخار المال لمرحلة التقاعد.

#### 1. الاستثمار لتحقيق أهداف الحياة

##### To Meet Life Goals

سيساعدك الاستثمار على بلوغ أهدافك الطويلة الأجل لتتمكن من الحفاظ على نمط حياتك **Lifestyle**، أو الارتقاء به.

الاستثمار يعني بناء ثروة تمكّنك من شراء أغراض مهمّة، مثل: سيارة أو منزل، أو دفع نفقات التعليم خارج البلاد لأحد أولادك.

فمثلاً: إذا استثمرت مبلغ 1,000 ر.س في عام 2010م في **مؤشر السوق**

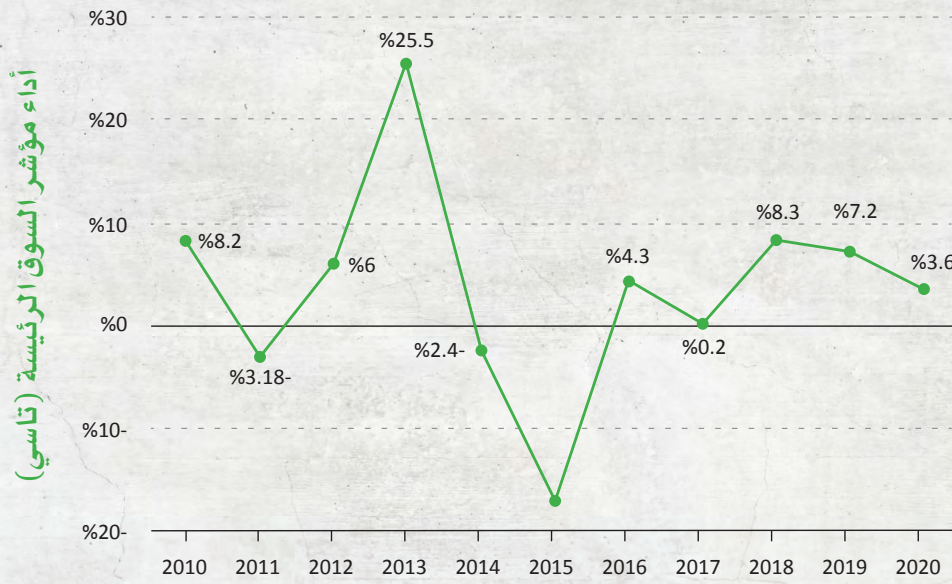
**الرئيسية (تاسي) Tadawul All Shares Index (TASI)**، فإن استثمارك يساوي اليوم 1,419 ر.س، مما يعني زيادة بنسبة 42% على رأس مالك. ويوضح الشكل 1.2.4، أن أعلى عائد سنوي خلال الأعوام 2010م إلى 2020م بلغ 25.5%، وعلى الرغم من أن أدنى عائد سنوي بلغ -17.1%، فإن قيمة استثمارك زادت على المدى الطويل.

#### نمط الحياة

العادات، والتفضيلات،  
والمعايير الأخلاقية،  
والمستوى الاقتصادي،  
التي تشكل جميعها مستوى  
المعيشة الطبيعي للفرد أو  
المجتمع

#### مؤشر السوق الرئيسية (تاسي)

مؤشر سوق الأسهم  
السعودية



**الشكل 1.2.4**  
الأداء السنوي لمؤشر السوق  
الرئيسة (تاسي) في المملكة  
العربية السعودية من عام 2010م  
حتى عام 2020م

## 2. الاستثمار لحماية أموالك من التضخم

### To Protect Your Money From Inflation

يسهم الاستثمار في حماية أموالك من التضخم، فإذا كنت تملك مدّخرات لم تستثمرها، فستخسر جزءاً من هذه الأموال مع مرور الوقت.

## 3. الاستثمار لادّخار المال لمرحلة التقاعد

### To Save for Retirement

يُحسب الراتب التقاعدي الحكومي في المملكة العربية السعودية (وفقاً لعام 2022م) على أساس متوسط راتب الشخص الشهري خلال العامين الأخيرين من خدمة العمل، ووصولاً إلى أقصى راتب شهري. ويجب ألا يقل عمر الرجال والنساء عن 60 عاماً، ويجب أن يستوفوا شروطاً معينة أخرى.

للتأكد من تمتع جميع المواطنين السعوديين الذين أسهموا في خدمة الدولة بمستوى معيشة مُرضٍ، تضمن الحكومة وجود حدٍّ أدنى للمبلغ الذي يُدفع للمتقاعدين.

من المهم توقّع قيمة نفقاتك عند التقاعد، وتقييم ما إذا كان الراتب التقاعدي الحكومي سيغطي تكلفة رغباتك واحتياجاتك أم لا.



هل سيكون الراتب التقاعدي  
الحكومي كافياً لك لتستمتع  
بمرحلة التقاعد؟

### أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. الاستثمار ليس ضرورياً لتوفير الأمان المالي في المستقبل.

أ. صواب

ب. خطأ

2. أي مما يلي ليس من منافع الاستثمار؟

أ. تحقيق أهداف حياتك.

ب. احتمال خسارة أموالك بالكامل.

ج. حماية أصولك من التضخم.

د. الادخار لمرحلة التقاعد.

3. أي من العبارات التالية حول الراتب التقاعدي غير صحيحة؟

أ. يستطيع الرجال الادّخار للراتب التقاعدي الحكومي.

ب. تستطيع النساء الادّخار للراتب التقاعدي الحكومي.

ج. يتوفر حدّ أدنى لسن التقاعد الحكومي.

د. يتوفر حدّ أقصى لسن التقاعد الحكومي.

4. الرجال والنساء لهم العمر التقاعدي نفسه.

أ. صواب

ب. خطأ





## 3.4 ما الخيارات الاستثمارية المتاحة لك؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
  - شرح أوجه الاختلاف بين الاستثمار طويل الأجل، والاستثمار القصير الأجل.
  - مقارنة مختلف خيارات الاستثمار، ومنافعها، مثل: أذونات الخزينة، والصكوك، والسندات، والأسهم.

### المصطلحات الرئيسية

|                          |                                          |                       |                    |
|--------------------------|------------------------------------------|-----------------------|--------------------|
| Stocks                   | الأسهم                                   | Short-Term Investment | استثمار قصير الأجل |
| Equity                   | حقوق المساهمين                           | Long-Term Investment  | استثمار طويل الأجل |
| Share                    | حصة ملكية                                | Dividends             | توزيعات الأرباح    |
|                          | صندوق الاستثمار المشترك في السوق المالية | T-bills               | أذونات الخزينة     |
| Money Market Mutual Fund |                                          | Maturity              | تاريخ الاستحقاق    |
| Yield                    | العائد                                   | Sukuk                 | الصكوك             |
| Crowdfunding             | التمويل الجماعي                          | Bond                  | السند              |

### أهداف الاستثمار

### Investment Goals

للاستثمار ثلاثة أهداف رئيسية هي:

1. **سلامة رأس المال Safety of capital:** على الرغم من عدم وجود أي استثمار يتميز بالأمان التام، فإن الاستثمارات الأكثر أمانًا عادةً ما تكون السندات والصكوك التي تصدرها الحكومة، والتي تستخدمها الحكومة والشركات المملوكة لها لاقتراض الأموال للاستثمار في مشروعات رأسمالية كبيرة مثل "نيوم".
2. **الدخل Income:** يرغب المستثمرون في الحصول على عائد منتظم من استثماراتهم التي غالبًا ما تتطوي على المزيد من المخاطر. بمعنى آخر، قد يواجه الاستثمار معدل التضخم، ولكن قد يكون أكثر خطورة.



3. نمو رأس المال **Capital growth**: عندما يقرر المستثمر بيع الأصول، يجب أن يكون سعر البيع أعلى من سعر الشراء.

هناك نوعان من الاستثمارات، هما الاستثمارات القصيرة الأجل والاستثمارات الطويلة الأجل.

#### الاستثمار القصير الأجل

##### Short Term

**استثمار قصير الأجل**  
الأصول التي يمكن تحويلها إلى أموال نقدية، أو بيعها خلال فترة زمنية قصيرة، غالبًا ما تتراوح من عام إلى ثلاثة أعوام

تمتد عادةً أهداف **الاستثمار القصير الأجل Short-Term Investment** إلى ثلاثة أعوام أو أقل، وقد تُحدّد أيضًا بفترة لا تتجاوز العام الواحد. ويجب أن يكون الهدف من الاستثمار الحصول على مستوى منخفض من المخاطر، ومستوى عالٍ من أمان رأس المال؛ فالمستثمر لا يرغب في خسارة الأموال عندما يقرر بيع أحد استثماراته للحصول على الأموال النقدية.

#### أمثلة على الأهداف القصيرة الأجل



تذكّر ما يلي:

- الاستثمار لفترة زمنية قصيرة يعني أنه من غير المحتمل أن تكسب أرباحًا كبيرة.
- كلما ارتفعت نسبة المخاطر التي ترافق الاستثمار، ارتفعت نسبة الربح أو الخسارة المحتملة.

#### الاستثمار الطويل الأجل

##### Long Term

**استثمار طويل الأجل**  
الأصول التي ينوي الفرد أو الشركة الاحتفاظ بها لفترة تزيد عن ثلاثة أعوام

تمتد أهداف **الاستثمار الطويل الأجل Long-Term Investment** إلى فترة زمنية تتراوح من أربعة إلى عشرة أعوام على الأقل. وبسبب طول الفترة الزمنية للاستثمار قد يكون مستوى المخاطر أعلى؛ إذ إن المستثمر لا يخطط للحصول على أمواله النقدية بسرعة. ويتطلب الاستثمار الطويل الأجل أيضًا أن يكون لحصص الملكية توزيعات أرباح سنوية منتظمة يمكن إعادة استثمارها.



## أمثلة على الأهداف الطويلة الأجل



تذكر ما يلي:

- قد تنطوي الاستثمارات الطويلة الأجل على نسبة مخاطر أعلى؛ إذ لا يشكل ارتفاع الأسعار اليومي أو انخفاضها أي فرق طالما أن سعر حصة الملكية مستقر، وما زالت الشركة تدفع **توزيعات الأرباح Dividends**.
- تُوزع الاستثمارات الطويلة الأجل بين الشركات التي تملك عائد دخل، ونموًا محتملاً في رأس المال.
- الاستثمارات الطويلة الأجل أقل سيولة من الاستثمارات القصيرة الأجل.

### توزيعات الأرباح

جزء من أرباح الشركة يُدفع للمساهمين

## أدوات الاستثمار

### Investment Tools

تتعدد طرائق الاستثمار، وذلك وفقًا لمستوى المخاطر المقبولة والفائدة التي تعود على المستثمر من إجراء هذه العملية. غالبًا ما يستثمر المستثمرون مبلغًا صغيرًا من المال شهريًا، لذلك، فإن اختيار استثماراتهم بأنفسهم قد لا يشكل الإستراتيجية المثالية لهم. يعرض القسم التالي بعض أدوات الاستثمار المتاحة.

### أذونات الخزينة

#### T-bills

تشكل **أذونات الخزينة T-bills** أحد أشكال الاستثمار الأكثر أمانًا. غالبًا ما تحتاج الحكومات إلى جمع رأس المال من سوق الأسهم بهدف تمويل المشروعات القصيرة الأجل، وتُحدد أذونات الخزينة **بتاريخ استحقاق Maturity** قصير قد يتراوح من 4 أسابيع إلى 52 أسبوعًا. ونظرًا لأن الأموال تُقرض للحكومة، فالاستثمار آمن للغاية، ولكن عائدته ضئيل جدًا، وبالتالي:

- تعد الحكومة المشتري بدفع مبلغ 1,000 ر.س خلال 4 أسابيع.
- تباع الحكومة أذونات الخزينة للمشتري بسعر مخفض يساوي 990 ر.س.
- يشكل هذا الفرق العائد الذي حُصل من الاستثمار.

### أذونات الخزينة

التزام دين قصير الأجل تصدره الخزينة السعودية، وتدعمه الحكومة السعودية، بتاريخ استحقاق أقل من عام واحد

### تاريخ الاستحقاق

التاريخ الذي يجب فيه سداد الدين بالكامل



وزارة التعليم

Ministry of Education  
2025 - 1447

## السندات والصكوك

### Bonds and Sukuk

يشير المصطلحان **صكوك Sukuk** و**سند Bond** إلى الأوراق المالية ذات الأهداف الطويلة الأجل. وقد تمتد هذه الاستثمارات إلى 10 أعوام، أو 20 عامًا، أو إلى فترة أطول.

#### • الصكوك

• يشتري مالكو الصكوك أحد الأصول (مثل: آلة)، ويتمتعون بملكية الأصل خلال فترة امتلاكهم للصك.

• يتعهد المصدر الذي قام ببيع الصكوك بإعادة شرائها في وقت لاحق في المستقبل.

• يتلقى مالكو الصكوك حصة ملكية من الأرباح الناتجة عن هذا الأصل.

#### • السند

• يقدم مالك السند التمويل، ولكن لا توجد أصول مرتبطة بعملية الشراء.

• يتعهد المصدر الذي قام ببيع السند بإعادة شرائه في وقت لاحق في المستقبل.

• يدفع المصدر الذي يبيع السند مبلغًا شهريًا ثابتًا لحامل السند.

## الأسهم

### Stocks

تُشتري **الأسهم Stocks** وتُباع في سوق الأسهم، وتشكل الأسهم الجزء الأكبر من محفظة المستثمر، وتُباع عادةً لجمع الأموال بهدف تمويل الأعمال التجارية. وبفضل **حقوق المساهمين Equity**، يحق للمساهم (أي مالك السهم) الحصول على **حصة ملكية Share** من أصول الشركة وأرباحها إلى حين بيع الحصة. ولا يملك المساهم هذه الشركة، لأن الشركة بنفسها تملك الأسهم قانونيًا. فامتلاك الأسهم يسمح لمالك السهم بالقيام بما يلي:

- التصويت في اجتماعات المساهمين.
- الحصول على توزيعات الأرباح.
- بيع حصص الملكية إلى شخص آخر.

## صندوق الاستثمار المشترك في السوق المالية

### Money Market Mutual Funds

يسمح **صندوق الاستثمار المشترك في السوق المالية Money Market Mutual Fund** لعدد كبير من صغار المستثمرين بالاستثمار مباشرة في مجموعة متنوعة من حصص الملكية القصيرة الأجل. وبما أن هذه الحصص تُطرح عادةً بأعداد كبيرة، فإنَّ مستثمرًا واحدًا لن يتمكن من شرائها كلها بطبيعة الحال. وغالبًا ما يكون **العائد Yield** على تلك الاستثمارات منخفضًا بسبب انخفاض مخاطر الخسارة.

### الصكوك

الصك هو أداة شبيهة بالسند متوافقة مع الشريعة الإسلامية وتستخدم في المالية الإسلامية لتمثيل حصص ملكية مباشرة للأصول

### السند

التزام دين غير مباشر يصدر عن الحكومات والشركات

### الأسهم

أوراق مالية تمثل ملكية جزء من الشركة المصدرة لهذه الأسهم

### حقوق المساهمين

القيمة المالية للممتلكات أو الشركات بعد اقتطاع ديونها

### حصة ملكية

السماح لمالك السهم بالحصول على حصة من أصول الشركة وأرباحها

### صندوق الاستثمار

### المشارك في السوق المالية

بديل للحسابات الجارية، وحسابات التوفير، وشهادات الادخار التي تصدرها البنوك

### العائد

وسيلة لقياس قيمة الربح من استثمار معين خلال فترة زمنية محددة، وذلك على شكل نسبة مئوية

## العملة الرقمية

### Cryptocurrency

إن العملة الرقمية، وأشهرها البيتكوين، هي عملة لا تعتمد على سلطة إصدار أو تنظيم مركزية مثل الحكومة أو المصرف. يتباهى بعض الناس بجني المال من خلال تداول العملات الرقمية، إلا أن ذلك يحمل مخاطر كبيرة، وذلك لأن هذه العملة غير مدعومة وتتعرض عمليات التبادل بها للغش والسرقة عبر القرصنة، على خلاف معظم التعاملات التي ترعاها المصارف أو الحكومة. ولا يمكن أيضًا التنبؤ بارتفاع تكلفة العملات الرقمية وانخفاضها، وهذا يعني أن الاستثمار الذي يجريه أحد الأفراد قد يصبح بلا قيمة. ونتيجة لهذه المخاطر، بدأت بعض الدول تحدّ من التعامل بالعملات الرقمية وتمنعه.

## التمويل الجماعي

### Crowdfunding

غالبًا ما تواجه الشركات الجديدة صعوبة في جمع الأموال عبر خيارات الاستثمار التقليدية، مثل: البنوك وسوق الأسهم، وذلك لأن ليس لديها تاريخ تجاري، والمستثمرون لا يثقون بها بما فيه الكفاية لمنحها رأس المال المطلوب. وتلجأ هذه الشركات الجديدة إلى رأس المال الناتج عن **التمويل الجماعي Crowdfunding** بهدف شراء المواد التي تحتاج إليها ودفع تكاليف الإيجار. ويوفر التمويل الجماعي عددًا من المزايا لكل من الشركات والمستثمرين على حد سواء (انظر الشكل 1.3.4).

### التمويل الجماعي

جمع مبالغ صغيرة من المال  
من عدد كبير من الأفراد  
بهدف تمويل مشروع تجاري  
جديد

◀ اذكر منتجًا ناجحًا مُوَّل عن طريق التمويل الجماعي في المملكة العربية السعودية. كم كان العائد على الاستثمار؟



**الشكل 1.3.4**  
مزايا التمويل الجماعي

| مزايا التمويل الجماعي للشركات                                                               | مزايا التمويل الجماعي للمستثمرين                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| يُعد طريقة سريعة لجمع الأموال برسوم قليلة.                                                  | يوفر فرصًا استثمارية صغيرة يسهل الحصول عليها.                                               |
| وسيلة قيمة للتسويق للعمل التجاري وترويجه.                                                   | في حال اشترت حقوق المساهمين، يُحتمل تحقيق عائدات كبيرة على الاستثمار إذا كانت الشركة ناجحة. |
| قد يشكل طريقة لجمع الملاحظات والآراء، والحصول على المشورة من مستثمرين مهتمين في هذا المجال. | يحظى المستثمرون بفرصة شراء المنتج بتكلفة منخفضة جدًا، أو الحصول عليه مجانًا قبل أي شخص آخر. |

**أسئلة المراجعة**

اختر الإجابة الصحيحة.

1. تتوفر طريقة واحدة فقط لتستثمر أموالك.  
أ. صواب  
ب. خطأ
2. أيّ ممّا يلي ليس مثالاً على الأهداف الطويلة الأجل؟  
أ. صندوق تمويل تعليم الأبناء.  
ب. جهاز ألعاب الفيديو الإلكترونية.  
ج. التقاعد.  
د. منزل خاص للإجازة.
3. أيّ ممّا يلي لا يمثل أداة استثمار في سوق الأسهم؟  
أ. الرهن العقاري.  
ب. أذونات الخزينة.  
ج. الأسهم.  
د. الصكوك.
4. الإجازات هي من الأهداف القصيرة الأجل.  
أ. صواب  
ب. خطأ
5. أيّ ممّا يلي ليس فرصة مناسبة للاستثمار؟  
أ. شراء عقار.  
ب. شراء لعبة للحاسوب.  
ج. الادّخار للراتب التقاعدي.  
د. شراء حصص الملكية.
6. يملك الجميع مستوى الجرأة عينه للمخاطرة.  
أ. صواب  
ب. خطأ



## 4.4 كيف تحمي مواردك المالية؟

رابط الدرس الرقمي



www.ien.edu.sa

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد الطرائق التي تساعدك على حماية مواردك المالية.
- شرح النقاط الرئيسية في حملة "خلك حريص".

### المصطلحات الرئيسية

|                |             |                           |
|----------------|-------------|---------------------------|
| Hacker         | المخترق     | التحقق الثنائي (2FA)      |
| Identity Theft | سرقة الهوية | Two-Factor Authentication |
| Fraud          | الاحتيال    | Phishing                  |
|                |             | Phisher                   |
|                |             | التصيد الاحتيالي          |
|                |             | المحتال                   |

هل تترك باب منزلك مفتوحًا على مصراعيه عندما تذهب لقضاء إجازة؟ وهل يترك والداك مفاتيح السيارة داخلها أثناء وجودهما في العمل؟ عليك التأكد من الحفاظ على أصولك بأمان بهدف حمايتها من السرقة أو سوء الاستخدام.

◀ ما الضرر الذي يحدث في حال حصول شخص آخر على كلمات المرور الخاصة بحسابك المصرفي وحساباتك على مواقع وسائل التواصل الاجتماعي؟



## حماية الثروة المالية Protecting Financial Wealth

تمامًا مثلما تحمي أصولك ومختلف حساباتك، يجدر بك أيضًا حماية ثروتك المالية. ولتجنب خسارة أموالك، هناك خطوات عديدة يمكنك اتخاذها، ونذكر منها ما يلي:

- تعامل مع المستشارين الماليين والمؤسسات المالية التي تعرفها وثق بها فقط. وقبل أن تباشر العمل مع أي مستشار مالي جديد، تحرّ عنه بدقة. ويمكنك التحري عن أي شخص عن طريق:
  - الحصول على توصيات من الأصدقاء، والزملاء، ومحيط الأسرة.
  - الحصول على توصية من مؤسسات موثوقة، مثل: السوق المالية السعودية "تداول".
  - الاستعانة بالتعليقات الواردة في المنتديات ذات الصلة عبر الإنترنت.
- كن مطلعًا على الاقتصاد وكيفية تأثيره على مواردك المالية الشخصية، فمن واجبك معرفة متى تطرح الأسئلة وتتخذ القرارات فيما يتعلق باستثماراتك. ويمكنك القيام بذلك باتباع الخطوات التالية:
  - قراءة ومشاهدة الأخبار من مصادر موثوقة.
  - قراءة مجلات التجارة والأعمال التي تتعلق باستثماراتك.
  - فهم الاقتصاد على الصعيد العالمي وكيفية تأثيره على الاستثمارات.
- احتفظ بسجلات دقيقة وتحقق من أرصدة الحسابات بانتظام، وذلك عبر اتباع الخطوات التالية:
  - استخدام طرائق حفظ السجلات الإلكترونية.
  - تحميل التطبيقات ذات صلة بالبنك وحسابات التداول الخاصة بك.
  - تخصيص وقت كل أسبوع لمراجعة مواردك المالية.
- احتفظ بالكشوفات الشهرية لحسابك المصرفي في مكان آمن عبر اتباع الخطوات التالية:
  - إذا كانت كشوفاتك المصرفية مطبوعة على ورق، فاحتفظ بها في درج أو خزانة ملفات مقفلة.
  - إذا كانت كشوفاتك المصرفية إلكترونية، فتأكد من استخدام كلمة مرور قوية لملفاتك وحاسوبك.
- احم كلمات المرور الخاصة بحسابات الخدمات المصرفية وحسابات الاستثمار عبر الإنترنت، وتأكد مما يلي:
  - عدم استخدام كلمات مرور سهلة التخمين، مثل: الأرقام "1234"، أو اسمك.
  - عدم استخدام كلمة المرور نفسها التي تستخدمها لحسابات وسائل التواصل الاجتماعي والحسابات الترفيهية الأخرى.
  - عدم تدوين كلمة المرور على ورقة يستطيع الآخرون الوصول إليها بسهولة.
  - عدم مشاركة كلمة المرور أو تفاصيل تسجيل الدخول الخاصة بك مع الآخرين على الإطلاق.
- استخدام ميزة التحقق الثنائي (2FA) Two-Factor Authentication عند توفرها.

### التحقق الثنائي (2FA)

خطوة إضافية للأمان تتطلب شكلًا آخر لتعريف كلمة المرور، مثل: بصمة الإصبع، أو تطبيقات التحقق المستخدمة في الهاتف الجوّال

◀ كيف يمكن لبصمة إصبعك أن  
تساعدك على حماية بياناتك  
الشخصية والمالية؟



## أساليب الاحتيال Methods of Fraud

يحاول الناس، عبر أساليب عديدة، الاحتيال على الآخرين ليعطوهم المال. الاحتيال جريمة، وقد يكون من الصعب جداً في بعض الأحيان استرداد الأموال التي استُولي عليها بطريقة غير قانونية عن طريق الاحتيال. وأفضل طريقة لحماية أموالك هي أن تكون على معرفة بالأساليب الشائعة المتبعة في الاحتيال.

### التصيد الاحتيالي

#### Phishing

يجب عليك أيضاً أن تتوخى الحذر من عمليات **التصيد الاحتيالي Phishing**. يرسل **المحتالون Phishers** و**المخترقون Hackers** رسائل إلكترونية ينتحلون فيها صفة أصدقائك، أو أفراد أسرتك، أو بنك ما، أو أي مؤسسة شرعية أخرى. وقد تطلب منك هذه الرسائل الإفصاح عن معلومات شخصية، مثل:

- أرقام الحساب المصرفي.
- أرقام البطاقة المصرفية.
- تفاصيل تتعلق بالأمان، مثل: كلمات المرور، أو الإجابات السرية.

لا تتفاعل مع محاولات تسعى إلى الحصول على معلوماتك الشخصية، فالبنوك والمؤسسات الشرعية لا تطلب تزويدها بمعلومات مماثلة عبر البريد الإلكتروني، أو حتى عبر اتصال هاتفي.

### سرقة الهوية

#### Identity Theft

في حال زودت هؤلاء المحتالين بمعلوماتك المالية، فقد تقع ضحية عملية **سرقة الهوية Identity Theft**. الأشخاص الذين ينجحون في الحصول على معلوماتك الشخصية قد يتقدمون بطلب للحصول على منتجات مالية جديدة باسمك، أو سحب الأموال من حساباتك.

وقد تتسبب سرقة الهوية بمشكلات قصيرة وطويلة الأجل. ومن المشكلات القصيرة الأجل الشائعة نذكر ما يلي:

- خسارتك لأموالك من حساباتك المصرفية.
- عدم القدرة على دفع تكاليف قصيرة الأجل (مثل: الغذاء والإيجار).
- هدر الوقت في التواصل مع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى لإيقاف عملية سرقة الهوية.
- الاضطرار إلى تغيير التفاصيل المصرفية والمالية لمنع تكرار سوء الاستخدام.
- ومن أمثلة المشكلات الطويلة الأجل الشائعة ما يلي:
- مشكلات مالية:

- مواجهة الصعوبات في التقدم بطلب للحصول على قروض مصرفية ورهون عقارية في المستقبل.

### التصيد الاحتيالي

عملية احتيال عبر الإنترنت تستخدم الرسائل الإلكترونية بهدف خداعك للإفصاح عن معلومات شخصية

### المحتال

مهاجم ينتحل صفة شركة أو شخص حسن السمعة عبر الرسائل الإلكترونية أو أشكال التواصل الأخرى

### المخترق

شخص يستغل نظام حاسوب معيناً للوصول بطريقة غير مصرح بها إلى نظام آخر لسحب البيانات

### سرقة الهوية

استخدام معلوماتك الشخصية من قبل شخص آخر دون موافقتك لارتكاب جريمة احتيال، أو جرائم أخرى



- **مشكلات نفسية:**
- قد تلومك أسرتك إما بسبب عدم توخي الحذر بما فيه الكفاية، أو بسبب الآثار التي نتجت عن سرقة الهوية.
- **مشكلات اجتماعية:**
- قد يلجأ المخترقون، الذين استطاعوا الوصول إلى حساباتك عبر مواقع التواصل الاجتماعي، إلى الإضرار بسمعتك بنشر تعليقات مضللة عبر الإنترنت.

## توخي الحذر Staying Careful

قد يكون من الصعب توخي الحذر عبر الإنترنت حتى بالنسبة للأشخاص الذين يحترزون من التقنية ولا يثقون بها، أما جيل الشباب الذي نشأ على تقنية الهاتف الذكي ويستخدمها براحة تامة قد يكون أكثر عرضة للعمليات الاحتيالية غير المتوقعة.

## الهندسة الاجتماعية Social Engineering

ما مدى ثقتك بصحة رسالة تتلقاها عبر بريدك الإلكتروني أو حسابك عبر وسائل التواصل الاجتماعي؟ يتقن المجرمون فنّ التلاعب بالأشخاص لدفعهم إلى الإفصاح عن معلومات حساسة، مثل: تفاصيل حسابهم المصرفي. لذلك، تهدف حملة "خلق حريص" إلى رفع مستوى الوعي بالأساليب المتبعة في **الاحتيال Fraud**، لمساعدة جميع المواطنين السعوديين على حماية أنفسهم من هذه المخاطر.

## خمس خدع يستخدمها المحتالون

### Five Tricks That Fraudsters Use

أصدرت المؤسسات المالية السعودية، استناداً إلى أبحاث أجرتها في هذا المجال، دليلاً مؤلفاً من خمس نقاط يوضح كيف يطبق المحتال الهندسة الاجتماعية للاحتيال. وتشمل الخدع الخمس التي يستخدمها المحتالون ما يلي:

- **انتحال الشخصية Impersonation:** قد يتظاهر المجرم بأنه موظف، مثل: محام، أو طبيب، أو موظف يعمل في بنك بغرض إيهامك باللقب.
- **دراسة السلوك Study of Behavior:** قد يدرس المحتال سلوكك بهدف التوصل إلى معلومات خاصة بك وتحليل شخصيتك وإيجاد طرائق لخداعك.
- **استغلال الفرص Taking Advantage:** يحتاج العملاء إلى السلع والخدمات، وقد يستغل المجرمون هذه الاحتياجات لخداعهم.
- **استخدام العواطف Use of Emotion:** قد يستخدم المجرم أساليب عاطفية لإقناعك.
- **طلب المعلومات الشخصية Requesting Personal Information:** قد يطلب منك المحتال بيانات حساسة، مثل: المعلومات الشخصية، أو التفاصيل المصرفية.

**الاحتيال**  
جريمة خداع الناس لاختلاس المال منهم

## كيفية كشف عملية احتيال محتملة

### How to Identify a Potential Fraud

عندما تتلقى اتصالاً أو بريداً إلكترونياً مجهولاً يدعوك إلى الضغط على روابط معينة ويعدك بأمور يصعب تصديقها، يُرجّح أن يكون ذلك عملية احتيال. فيما يلي بعض العلامات التي يجب توخي الحذر منها:



في حال تلقيت رسالة إلكترونية تحتوي على العديد من الأخطاء الإملائية، يجدر بك توخي الحذر، فالمؤسسات المحترفة دائماً ما تتحقق من الرسائل قبل إرسالها وتحرص على خلوها من أي أخطاء إملائية ولغوية. تشير بالتالي الرسائل التي صيغت بأسلوب ضعيف وغير واضح إلى أنها رسائل احتيالية.



## دورك لتفكر

عند التعامل مع الموارد المالية، لا بد أن تفكر في الأمان. ما الخطوات التي قد تتخذها لتحسين أمنك المالي؟  
فكر فيما يلي:

1. ما الخطوات التي يمكنك اتخاذها في الوقت الراهن؟
2. ما المجالات المتعلقة بأمنك المالي وأمنك عبر الإنترنت التي يمكنك تعزيزها؟
3. ما أفضل الأساليب التي تساعدك على حماية مواردك المالية وأمنك عبر الإنترنت؟

## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. استخدام كلمات مرور مختلفة لكل من حسابات وسائل التواصل الاجتماعي والخدمات المالية ضروري.  
أ. صواب  
ب. خطأ
2. قد يستخدم المحتالون بياناتك المسروقة للقيام بما يلي:  
أ. فتح حسابات مصرفية جديدة.  
ب. سرقة أموالك.  
ج. الذهاب في إجازة مع أصدقائك.  
د. نشر رسائل خاطئة على حساباتك في وسائل التواصل الاجتماعي.
3. أي مما يلي ليس أحد أنواع المشكلات الطويلة الأجل التي قد تترتب على سرقة الهوية؟  
أ. المشكلات المالية.  
ب. المشكلات النفسية.  
ج. المشكلات الاجتماعية.  
د. المشكلات المكانية.
4. عليك اختيار كلمة مرور بسيطة يسهل تذكرها.  
أ. صواب  
ب. خطأ
5. تتطلب ميزة التحقق الثنائي (2FA) بصمة الإصبع أو تطبيقاً من تطبيقات التحقق بالإضافة إلى كلمة المرور.  
أ. صواب  
ب. خطأ



## تقييم الفصل الرابع

### ملخص

- **1.4** يرتبط الادّخار والاستثمار ببعضهما لأن فائض المال الذي تخصّصه للادّخار يوفر الأموال التي يمكن استخدامها للاستثمار.
- يوفر كل من الادّخار والاستثمار الأموال اللازمة لتحقيق الأهداف القصيرة، والمتوسطة، والطويلة الأجل.
- يوفر كل من الادّخار والاستثمار الموارد اللازمة لتغطية النفقات والاستمتاع بالأنشطة الترفيهية في المستقبل وخلال مرحلة التقاعد.
- **2.4** يساعد الاستثمار على تحقيق أهداف الحياة الطويلة الأجل التي تسمح بالحفاظ على نمط الحياة أو الارتقاء به.
- يسهم الاستثمار في حماية الأموال من التضخم ويضمن عدم انخفاض القوة الشرائية للاستثمار مع مرور الوقت.
- إنّ الاستثمار لمرحلة التقاعد يسمح للمستثمرين بالاستمتاع بنمط حياة إيجابي في نهاية خدمة العمل.
- **3.4** قد ينطوي الاستثمار على مخاطر منخفضة، أو متوسطة، أو مرتفعة، وذلك وفقاً لخيارات الاستثمار والعناصر الخارجية التي لا يستطيع المستثمرون التحكم فيها.
- قد يكون الاستثمار طويل أو قصير الأجل وفقاً لاحتياجات المستثمر، ويشمل كل منهما بعض الإيجابيات والسلبيات.
- تتوفر ثلاثة أهداف رئيسة للاستثمار تتمثل في سلامة رأس المال، والدخل، ونمو رأس المال. ويعتمد اختيار الهدف المناسب على احتياجات الفرد ومتطلباته.
- يمكن أن تكون الاستثمارات مباشرة أي امتلاك حصص معينة في شركة. ويمكن أن تكون الاستثمارات غير مباشرة أي يجمع وسيط مالي الأموال ويستثمرها بالنيابة عن المستثمر. يمكن أن تتم الاستثمارات عبر الأوراق المالية أي تمتد على فترة زمنية محدودة.
- تتألف أدوات الاستثمار الشائعة والأمنة من أدوات الخزينة، والسندات والصكوك، والأسهم، وصناديق الاستثمار المشترك في الأسواق المالية، والتمويل الجماعي. وتتميز كل منها بسمات فريدة وتستخدم وفقاً للظروف الفردية للمستثمر. وبالرغم من انتشار العملة الرقمية، فإنّها ليست أداة استثمار آمنة.

- **4.4** يوجد عدد من الخطوات التي يجب اتخاذها لحماية مواردك المالية من السرقة. وميزة التحقق الثنائي (2FA) من أبرز الخطوات التي يجدر بك تذكرها عند تعزيز أمن حساباتك.
- التصيّد الاحتيالي هو أسلوب شائع يستخدمه المجرمون للوصول إلى البيانات الشخصية والمالية وإجراء معاملات احتيالية، ما يؤدي إلى عدم تمكّن الضحايا من الوصول إلى حساباتهم واحتمال مواجهتهم لدعاوى جنائية.
- قد تؤدي سرقة الهوية إلى مشكلات اجتماعية، ونفسية، ومالية طويلة الأجل، ما قد يؤثر على قدرة الضحايا على الوصول إلى المنتجات المالية في المستقبل وعلى وضعهم الاجتماعي.

## المصطلحات الرئيسية

في كل درس، اربط كل مصطلح بتعريفه الخاص عن طريق كتابة حرف التعريف الصحيح في خانة الإجابة.

### الدرس 1.4

| المصطلح               | إجابتك | التعريف                                                           |
|-----------------------|--------|-------------------------------------------------------------------|
| 1 أصول متزايدة القيمة |        | أ أصول يصعب بيعها أو استبدالها بالنقود دون أن تلحق خسارة بقيمتها. |
| 2 حالات الطوارئ       |        | ب الأصول التي تُحقّق ارتفاعاً في قيمتها مع مرور الوقت.            |
| 3 أصول متناقصة القيمة |        | ج أحداث غير مخطط لها أو غير متوقعة.                               |
| 4 احتياطي الطوارئ     |        | د مقياس مدى سرعة تحول الأصل إلى أموال نقدية.                      |
| 5 أصول غير سائلة      |        | ه إستراتيجية تسمح لك بزيادة أموالك بطريقة أسرع من معدل التضخم.    |
| 6 الاستثمار           |        | و مبلغ من المال يُخصّص للنفقات غير المخطط لها.                    |
| 7 السيولة             |        | ز الأصول التي تفقد قيمتها مع مرور الوقت.                          |
| 8 سلامة المبلغ الأصلي |        | ح حماية المال في حساب التوفير الخاص بك.                           |



## الدرس 2.4

| المصطلح                      | إجابتك | التعريف                                                                                                                  |
|------------------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 نمط الحياة                 |        | أ شركة سوق الأسهم السعودية.                                                                                              |
| 2 مؤشر السوق الرئيسية (تاسي) |        | ب العادات، والتفضيلات، والمعايير الأخلاقية، والمستوى الاقتصادي، التي تشكل جميعها مستوى المعيشة الطبيعي للفرد أو المجتمع. |

## الدرس 3.4

| المصطلح                                    | إجابتك | التعريف                                                                                                          |
|--------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 السند                                    |        | أ التاريخ الذي يجب فيه سداد الدين بالكامل.                                                                       |
| 2 التمويل الجماعي                          |        | ب هي أداة شبيهة بالسند متوافقة مع الشريعة الإسلامية وتستخدم في المالية الإسلامية لتمثيل حصص ملكية مباشرة للأصول. |
| 3 توزيعات الأرباح                          |        | ج الأصول التي ينوي الفرد أو الشركة الاحتفاظ بها لفترة تزيد عن ثلاثة أعوام.                                       |
| 4 حقوق المساهمين                           |        | د التزام دين قصير الأجل تصدره الخزينة السعودية، وتدعمه الحكومة السعودية، بتاريخ استحقاق أقل من عام واحد.         |
| 5 استثمار طويل الأجل                       |        | هـ التزام دين غير مباشر يصدر عن الحكومات والشركات.                                                               |
| 6 تاريخ الاستحقاق                          |        | و جمع مبالغ صغيرة من المال من عدد كبير من الأفراد بهدف تمويل مشروع تجاري جديد.                                   |
| 7 صندوق الاستثمار المشترك في السوق المالية |        | ز جزء من أرباح الشركة يُدفع للمساهمين.                                                                           |
| 8 حصة ملكية                                |        | ح أوراق مالية تمثل ملكية جزء من الشركة المصدرة لهذه الأسهم.                                                      |

| المصطلح              | إجابتك | التعريف                                                                                                              |
|----------------------|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9 استثمار قصير الأجل |        | ط القيمة المالية للممتلكات أو الشركات بعد اقتطاع ديونها.                                                             |
| 10 الأسهم            |        | ي بديل للحسابات الجارية، وحسابات التوفير، وشهادات الادّخار التي تصدرها البنوك.                                       |
| 11 الصكوك            |        | ك السماح لمالك السهم بالحصول على حصة من أصول الشركة وأرباحها.                                                        |
| 12 أدونات الخزينة    |        | ل وسيلة لقياس قيمة الربح من استثمار معين خلال فترة زمنية محددة، وذلك على شكل نسبة مئوية.                             |
| 13 العائد            |        | م الأصول التي يمكن تحويلها إلى أموال نقدية، أو بيعها خلال فترة زمنية قصيرة، غالبًا ما تتراوح من عام إلى ثلاثة أعوام. |

#### الدرس 4.4

| المصطلح                | إجابتك | التعريف                                                                                                                   |
|------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 التحقق الثنائي (2FA) |        | أ عملية احتيال عبر الإنترنت تستخدم الرسائل الإلكترونية بهدف خداعك للإفصاح عن معلومات شخصية.                               |
| 2 الاحتيال             |        | ب مهاجم ينتحل صفة شركة أو شخص حسن السمعة عبر الرسائل الإلكترونية أو أشكال التواصل الأخرى.                                 |
| 3 المخترق              |        | ج شخص يستغل نظام حاسوب معينًا للوصول بطريقة غير مصرح بها إلى نظام آخر لسحب البيانات.                                      |
| 4 سرقة الهوية          |        | د خطوة إضافية للأمان تتطلب شكلاً آخر لتعريف كلمة المرور، مثل: بصمة الإصبع، أو تطبيقات التحقق المستخدمة في الهاتف الجوّال. |
| 5 المحتال              |        | ه جريمة خداع الناس لاختلاس المال منهم.                                                                                    |
| 6 التصيد الاحتيالي     |        | و استخدام معلوماتك الشخصية من قبل شخص آخر دون موافقتك لارتكاب جريمة احتيال، أو جرائم أخرى.                                |



1. كيف يختلف استثمار المال عن ادّخاره؟

---

---

---

---

2. ما الهدف من وجود احتياطي الطوارئ؟

---

---

---

---

3. اشرح مثالاً واحدًا على هدف طويل الأجل يمكن تحقيقه بأموال كُسبت من الاستثمارات.

---

---

---

---

4. اشرح لماذا يساعد الاستثمار على الحفاظ على نمط الحياة.

---

---

---

---

5. اشرح كيف يساعد الاستثمار على حماية الأموال من التضخم.

---

---

---

---

6. اشرح المقصود بالأمان المالي المستقبلي.

---

---

---

---



7. اشرح المقصود بالاستثمار الطويل الأجل.

---

---

---

---

8. لماذا من المهم الاستعداد لتقبل المخاطر عند اتخاذ قرارات تتعلق بالاستثمار؟

---

---

---

---

9. اشرح إحدى منافع أذونات الخزينة.

---

---

---

---

10. اشرح طريقة واحدة تساعد على حماية الثروة المالية.

---

---

---

---

11. لم يجب عليك عدم مشاركة كلمات المرور الخاصة بحسابك المصرفي مع الآخرين؟

---

---

---

---

12. اشرح مشكلة شائعة من المشكلات القصيرة الأجل التي تترتب على سرقة الهوية.

---

---

---

---



اختر الإجابة الصحيحة.

1. أي مما يلي ليس سبباً لادّخار المال؟
  - أ. يمكنك أن تخطط لاحتياجاتك المستقبلية.
  - ب. يتوفر المال للحالات الطارئة.
  - ج. ترغب في إنفاق كل أموالك اليوم.
  - د. تملك المال لنفقات غير مخطط لها.
2. تشير سلامة المبلغ الأصلي إلى الاستثمار في استثمارات خطيرة.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
3. إنّ الأصول المتناقصة القيمة تكسب القيمة مع مرور الوقت.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
4. يساعد الاستثمار على تحقيق الأهداف المالية المستقبلية.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
5. أي مما يلي ليس أحد عوامل نمط الحياة؟
  - أ. التعليم.
  - ب. العادات.
  - ج. التفضيلات.
  - د. المعايير الأخلاقية.
6. "تاسي" هي شركة سوق الأسهم السعودية.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ
7. تنطوي الاستثمارات القصيرة الأجل على مستوى مرتفع من المخاطر، ومستوى منخفض من أمان رأس المال.
  - أ. صواب
  - ب. خطأ



8. أيّ ممّا يلي ليس هدفاً رئيساً للاستثمار؟

- أ. سلامة رأس المال.
- ب. سلامة صحتك.
- ج. الدخل.
- د. نمو رأس المال.

9. الصكوك والسندات هي أدوات استثمار قصيرة الأجل.

- أ. صواب
- ب. خطأ

10. الاحتفاظ بسجلات دقيقة هو خطوة مهمّة.

- أ. صواب
- ب. خطأ

11. أيّ ممّا يلي لا يمثل إحدى المشكلات القصيرة الأجل الشائعة التي تسببها سرقة الهوية؟

- أ. خسارة الأموال من حساباتك.
- ب. عدم القدرة على دفع التكاليف القصيرة الأجل.
- ج. تغيير البنوك.
- د. صعوبة التقدم بطلب للحصول على رهن عقاري.

12. تتمثل إحدى المشكلات النفسية الشائعة الطويلة الأجل التي تسببها سرقة الهوية في صعوبة التقدم بطلب للحصول على قروض مصرفية ورهون عقارية.

- أ. صواب
- ب. خطأ



## حالة دراسية بسيطة

### شركة ياسر لتأجير السيارات

لقد حققت شركة ياسر نجاحًا بارزًا. وقد أسهم فرعها الشركة في تحقيق منافع عالية سمحت له بجمع كثيرٍ من الأرباح. والآن، يطمح إلى افتتاح فروع لشركته في جميع المدن الرئيسة في المملكة العربية السعودية والشرق الأوسط، لكن هذه الخطوة تتطلب كثيرًا من الاستثمارات.

لذلك، سي طرح ياسر حصصًا من شركته في السوق المالية السعودية " تداول "، وقد عرض على جميع موظفيه الحاليين خيارات لشراء حصص في الشركة، ما جعل عبد الله يفكر في الاستثمار.

1. هل تنصح عبد الله بالاستثمار في شركة ياسر لتأجير السيارات؟

---

---

---

---

2. في حال استثمار عبد الله في هذه الشركة، فهل سيكون الاستثمار طويل الأجل أم قصير الأجل؟

---

---

---

---

قرّر عبد الله أن يستثمر في الشركة. ولكنه لا يملك الخبرة الكافية في مجال شراء الأسهم وحصص الملكية. وعند التحقق من بريده الإلكتروني، لاحظ عبد الله في بريده الوارد إعلانًا من شخص يعرض عليه المساعدة على الاستثمار. وبهدف الاستفادة من هذه الخدمة، يجب على عبد الله ببساطة إرسال بريد إلكتروني لهذا الشخص يتضمن بياناته الشخصية، ورقم حسابه المصرفي، ورقم الضمان الاجتماعي الخاص به.

3. هل يجب أن يردّ عبد الله على هذه الرسالة الإلكترونية؟ وضح إجابتك.

---

---

---

---

# 5 إدارة الائتمان



لماذا يستخدم الأفراد الائتمان؟



وزارة التعليم  
Ministry of Education  
2025 - 1447

## الدروس

1.5 ما أنواع الائتمان التي يمكن للمستهلكين الحصول عليها؟

2.5 ما إيجابيات الائتمان وسلبياته؟

3.5 كيف تحمي نفسك من سرقة بطاقة الائتمان والغش الائتماني؟

يشترى المستهلكون المنتجات والخدمات يوميًا، وقد تكون قرارات الشراء هذه صائبة أحيانًا وخاطئة أحيانًا أخرى. لذا سيتناول هذا الفصل كيفية اتخاذ قرارات شراء صائبة، واستخدام الائتمان بطريقة مدروسة؛ إذ إن المبالغة في استخدام الائتمان أو إساءة استخدامه قد تؤديان إلى نتائج غير جيدة. تتعدد أنواع الائتمان الاستهلاكي، فبعضها غير مكلف نسبيًا ويسهل استخدامه، أمّا بعضها الآخر فهو مليء بالقيود، عالي التكلفة، وقد يؤدي إلى كارثة مالية. وغالبًا ما تُفرض رسوم وغرامات مرتفعة على أصحاب التصنيف الائتماني الضعيف. ومن ثمّ، قد يسهم اتخاذ قرارات شراء صائبة واستخدام الائتمان بذكاء في تعزيز قوتك الشرائية إلى أقصى حدّ.





## 1.5 ما أنواع الائتمان التي يمكن للمستهلكين الحصول عليها؟

### هدف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تفسير مفهوم الائتمان.
  - تحديد أنواع الائتمان المتوفرة للمستهلك، مثل: بطاقات الائتمان، والقروض الاستهلاكية.

### المصطلحات الرئيسية

|                              |                    |             |                |
|------------------------------|--------------------|-------------|----------------|
| Charge Card                  | بطاقة على الحساب   | Credit      | الائتمان       |
| Consumer Loan                | القرض الاستهلاكي   | Borrower    | المُقرض        |
|                              | معدل النسبة السنوي | Debt        | الدين          |
| Annual Percentage Rate (APR) |                    | Lender      | المُقرض        |
| Service Credit               | خدمات ائتمانية     | Mada Card   | بطاقة مدى      |
|                              |                    | Credit Card | بطاقة الائتمان |

### الائتمان Credit

**الائتمان Credit** هو القدرة على اقتراض المال وسداد المبلغ في وقت لاحق. يهدف الائتمان إلى تمكين المشتري من شراء أغراضهم ودفع ثمنها لاحقًا. الشخص الذي يقترض المال يُسمى **المُقرض Borrower** (المدين)، والمال الذي يجب سداؤه يُسمى **الدين Debt**. بينما **المُقرض Lender** (الدائن) فهو شخص أو مؤسسة تقرض المال للآخرين. ويفرض المُقرضون مبلغًا ماليًا على شكل رسوم لقاء هذه الخدمة.

تتمثل إحدى الطرائق للحصول على ائتمان في فتح حساب جارٍ، والحصول على **بطاقة مدى Mada Card**. وما إن تنجح في إثبات قدرتك على إدارة تلك الحسابات وأنت تملك مصدرًا ثابتًا للدخل، فستزداد فرصتك في أن تكون مؤهلًا للحصول على ائتمان.

#### الائتمان

القدرة على اقتراض المال وسداد المبلغ في وقت لاحق

#### المُقرض

شركة أو فرد يقترض المال من شخص آخر

#### الدين

المال الذي يجب سداؤه

#### المُقرض

منظمة أو شخص يُقرض المال لشخص آخر

#### بطاقة مدى

بطاقة مصرفية تصدر عن البنوك المحلية تُتيح لحاملها الوصول إلى الأموال في حسابه



عندما تقدّم طلباً لأي نوع من الائتمان، سيتعين عليك تعبئة نموذج للطلب، يُطلب منك فيه إدخال اسمك وعنوانك، وكذلك الإجابة عن عدة أسئلة، منها:

- مكان عملك.
  - دخلك.
  - مدة عملك في الوظيفة الحالية.
- يجب تعبئة الطلب بصدق والإفصاح عن جميع المعلومات ذات الصلة، إذ إنّ أي إغفال للمعلومات (أو ذكر أي معلومات غير صحيحة) قد يؤدي إلى رفض الائتمان للطلب الحالي والطلبات المستقبلية.
- يسمح طلب الائتمان للدائن بأن يحدّد مدى جدارتك الائتمانية، وكلما كان الشخص جديراً بالائتمان، ازدادت المنافع الائتمانية التي سينالها. ومن أبرز تلك المنافع نذكر ما يلي:

- **الرصيد الائتماني المتاح Amount of credit available:** كلما كانت درجة الائتمان أعلى، ازداد رصيدك الائتماني. ودرجة الائتمان هي أداة يستخدمها الدائنون لتساعدكم على تحديد ما إذا كنت مؤهلاً للحصول على الخدمات. وستتوفر في الدرس التالي معلومات إضافية عن درجات الائتمان.
- **الرسوم Cost of fees:** كلما كان المُقترض جديراً بالائتمان، كانت الرسوم أقل.
- **كمية المنتجات المقدمة Amount of products offered:** يُقدّم مزيد من الخيارات للمُقترض الجدير بالائتمان.

تتوفر أنواع عديدة من الائتمان، وهي مصممة لتلبية مختلف احتياجات المستهلكين. أما أنواع الائتمان الرئيسية، فهي بطاقات الائتمان، والبطاقات على الحساب، وقروض المستهلك، والحدود الائتمانية، والخدمات الائتمانية.

## 1. بطاقات الائتمان

### Credit Cards

هناك نوعان من بطاقات الائتمان في المملكة العربية السعودية، وبهدف التفريق بينهما، سنشير إلى النوع الأول بـ "بطاقة الائتمان" وإلى النوع الثاني بـ "بطاقة على الحساب".

توفر البنوك وغيرها من المؤسسات **بطاقات الائتمان Credit Cards**، وعادةً ما يصدرها مقدم خدمة، مثل: فيزا أو ماستركارد، ويتيح لك هذا النوع من البطاقات شراء المنتجات أو سحب الأموال النقدية من أجهزة الصراف الآلي حول العالم.

#### بطاقة الائتمان

بطاقة مرتبطة بحساب ائتماني، ويمكن استخدامها لإجراء عمليات شرائية



غالبًا ما يكون لبطاقات الائتمان المصرفية حدّ للقرض الذي يمكن للشخص الحصول عليه. وبعد استخدام البطاقة، يعيد حاملها المبالغ المستحقة عليه إلى الحساب بشكل شهري في معظم الأحيان. ويمكنه سداد كامل الدين أو جزء منه كل شهر.

في حال التخلف عن سداد الدين، فسُتفرض رسوم على الرصيد المستحق. ويمكن أن يكون للحسابات رصيد جارٍ، لكن عادةً ما يتعين على العميل سداد الحد الأدنى شهريًا. وفي حال سداد الرصيد المستحق بالكامل كل شهر، فلن تُفرض رسوم على الحساب.

ولكن من المهم ضبط الاقتراض بواسطة بطاقة الائتمان وإبقاؤه ضمن الحدود التي يمكن للمُقرض تحملها؛ إذ إنَّ عدم القدرة على سداد الحد الأدنى من الدفعات سيؤثر سلبًا على تاريخ ائتمانك ويصعب إمكانية حصولك على الائتمان عندما تقدم طلبًا في المستقبل.

يمكن أن تكون رسوم بطاقة الائتمان أعلى من أنواع الائتمان الأخرى، وقد تُفرض رسوم سنوية لقاء ميزة الوصول إلى الائتمان، ولكن حاليًا تقدم العديد من بطاقات الائتمان لحاملها مزايا إضافية، منها:

- الاسترداد النقدي على المشتريات.
- خصومات في بعض المتاجر.
- تأمين السفر حول العالم.

تختلف **البطاقة على الحساب Charge Card** عن بطاقة الائتمان لأنها تُلزم حاملها بدفع الرصيد بالكامل عند حلول تاريخ الاستحقاق. ولكن البطاقتين تشابهان في فترة السداد، وبما أنه يجب سداد أرصدة البطاقة على الحساب بالكامل كل شهر فإنها لا تترتب عليها أي رسوم اقتراض. وبالتالي غالبًا ما تكون الرسوم السنوية للبطاقات على الحساب مرتفعة، لكنها - في المقابل - تقدم سقفًا ائتمانيًا عاليًا أو قد تكون بدون أي سقف ائتماني.

#### بطاقة على الحساب

نوع من بطاقات الدفع الإلكترونية التي تُلزم حامل البطاقة بدفع الرصيد بالكامل عند حلول تاريخ الاستحقاق

هل تفضل الدفع باستخدام بطاقة ائتمان أو بطاقة على الحساب؟ وضح إجابتك.



في حال عدم سداد المبلغ المستحق في الوقت المناسب، فقد تُفرض رسوم تأخير وغيرها من الغرامات. استخدام هذا النوع من البطاقات مقبول على نطاق واسع في المملكة العربية السعودية وحول العالم. بطاقة أميركان إكسبرس هي مثال على البطاقة على الحساب.

## 2. القروض الاستهلاكية

### Consumer Loans

يُمكن للبنوك وشركات التمويل الاستهلاكي أن توفر القروض الاستهلاكية. يتمثل **القرض الاستهلاكي Consumer Loan** في شراء المُقرض الأصول للمستهلك، وبيعها له مجددًا مقابل هامش ربح بعد فترة زمنية محددة. ويسدد المستهلك دفعات منتظمة إلى حين سداد الدفعة النهائية المستحقة. لا توفر القروض ما يلي:

- **الاقتراض المستمر Continuous borrowing**: حيث يكون كل قرض لغرض محدد.

- **الدفعات المتفاوتة Varying payment amounts**: تُقسّم المدفوعات إلى دفعات متساوية خلال فترة زمنية محددة.

مثلاً: قد يقترض المستهلك مبلغاً قيمته 8,000 ر.س، ويدفع رسوماً نسبتها 4%. وهذا ما يُعرف **بمعدل النسبة السنوي Annual Percentage Rate (APR)**. ويُطلب من المستهلك (المُقرض) سداد دفعات منتظمة تشمل الرسوم المفروضة لفترة زمنية محددة إلى حين سداد القرض بالكامل. يُظهر الشكل 1.1.5 مثالاً على خطة سداد قرض استهلاكي.

### الشكل 1.1.5

خطة شخصية لسداد القرض

|                                                                  |              |
|------------------------------------------------------------------|--------------|
| المبلغ المُقرض                                                   | 8,000.00 ر.س |
| معدل النسبة السنوي                                               | 4%           |
| عدد الدفعات الشهرية                                              | 36           |
| قيمة الدفعات الشهرية<br>(تشمل المبلغ الأصلي ومعدل النسبة السنوي) | 236.19 ر.س   |
| المبلغ الإجمالي الذي يجب سداؤه (36 دفعة قيمة كل منها 236.19 ر.س) | 8,502.84 ر.س |
| إجمالي معدل النسبة السنوي المدفوع لقاء القرض                     | 502.84 ر.س   |

### القرض الاستهلاكي

يشترى المُقرض الأصول للمستهلك، وبيعها له مجددًا مقابل أرباح بعد فترة زمنية محددة

### معدل النسبة السنوي

تكلفة الائتمان الذي يقدمه البنك للمستهلك



غالبًا ما تُستخدم القروض لإجراء عمليات شرائية كبيرة لا يملك المستهلك مبلغًا كافيًا لشرائها، ولا يمكنه ادّخار إجمالي المبلغ المطلوب خلال فترة زمنية محددة. تُستخدم القروض لإجراء عمليات شرائية كبيرة، مثل:

- السيارات.
  - الأثاث.
  - إجراء تحسينات أو إصلاحات في المنزل.
- يؤدي استخدام الائتمان المتكرر والمناسب إلى تحسّن التاريخ الائتماني، ومن ثمّ تحسّن درجات الائتمان الشخصية. فدرجة الائتمان الأعلى تسمح بخفض معدلات النسبة السنوية.

### 3. الخدمات الائتمانية

#### Service Credit

يستخدم كل الناس تقريبًا أحد أنواع الخدمات الائتمانية **Service Credit**. فأنت تستخدم هاتفك ومرافق الخدمات مدّة شهر قبل سداد الفاتورة المستحقة. ويُقدّم الأطباء وأطباء الأسنان والمحامون وأصحاب غسيل الملابس وغيرهم خدمات ائتمانية مقدّمًا يمكنك دفع ثمنها لاحقًا.

#### خدمات ائتمانية

القدرة على الاستفادة من الخدمات، ودفع تكاليفها لاحقًا





لماذا يستخدم مقدمو  
خدمات الهاتف المحمول  
عقود الخدمات الائتمانية  
لتسديد فواتير الهاتف  
المحمول؟

### أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. يهدف الائتمان إلى تمكين المشتريين من شراء أغراضهم، ودفع ثمنها فوراً.  
أ. صواب  
ب. خطأ
2. أيّ ممّا يلي ليس من مزايا بطاقات الائتمان؟  
أ. الاسترداد النقدي على المشتريات.  
ب. الرسوم المستحقة.  
ج. الخصومات في بعض المتاجر.  
د. تأمين السفر حول العالم.
3. أيّ ممّا يلي ليس سبباً موجباً للاقتراض؟  
أ. شراء سيارة.  
ب. شراء أثاث جديد.  
ج. التسوق أسبوعياً.  
د. إجراء تحسينات في المنزل.
4. الخدمات الائتمانية هي القدرة على دفع تكلفة خدمة معينة، والاستفادة منها لاحقاً.  
أ. صواب  
ب. خطأ





## 2.5 ما إيجابيات الائتمان وسلبياته؟

### هدف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد إيجابيات الائتمان وسلبياته.

### المصطلحات الرئيسية

Fees

الرسوم

Credit Score

درجة الائتمان

### درجة الائتمان

#### Credit Score

من المهم أن تكون للشخص **درجة ائتمان Credit Score** جيدة عند تقديم طلب للحصول على ائتمان. وفي المملكة العربية السعودية، تجمع الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية (سمة) المعلومات الائتمانية وتقدمها. ومن فوائد ارتفاع درجة ائتمانك ما يلي:

- انخفاض الرسوم الائتمانية المترتبة عليك.
- اتساع نطاق المنتجات المالية التي ستتمكن من الاستفادة منها.
- زيادة فرص حصولك على الموافقة للحصول على منتج مالي.

### درجة الائتمان

أداة يستخدمها المقرضون لتحديد ما إذا كنت مؤهلاً للحصول على بطاقة ائتمان، أو قرض، أو رهن عقاري، أو خدمة ما

### إيجابيات الائتمان وسلبياته

#### Advantages and Disadvantages of Credit

تتعدد الأسباب التي تدفع بالأشخاص إلى استخدام الائتمان. فعند استخدامه بطريقة مدروسة، يوفر الائتمان عدة مزايا. لكن العديد من الأشخاص يواجهون المشكلات كل عام لعدم توخيهم الحذر عند استخدام الائتمان. ومثلما هو حال مختلف جوانب الحياة، ينطوي استخدام الائتمان على بعض الإيجابيات والسلبيات. عند شراء سلعة ما، تأكد من أن إيجابيات استخدام الائتمان تفوق سلبياته.



◀ كيف يمكنك الحصول على  
درجة ائتمان جيدة؟



## إيجابيات الائتمان Advantages of Credit

الائتمان مهمّ بفضل إيجابياته العديدة، مثل:

### 1. زيادة القوة الشرائية

#### Increased Purchasing Power

يمكن للائتمان أن يزيد قدرتك الشرائية ويرفع مستوى معيشتك بصورة ملحوظة.

- لا يستطيع معظم الأشخاص شراء سلع باهظة الثمن، مثل: سيارة أو منزل، بادّخار المال ببساطة ودفع قيمتها نقداً.
- يسمح لك الائتمان بشراء هذه السلع ودفع ثمنها خلال فترة زمنية محددة. وبذلك، يمكنك الاستمتاع بهذه السلع الآن بدلاً من الانتظار لوقت لاحق.

### 2. الأمان

#### Security

استخدام بطاقة ائتمان أكثر أماناً من حمل الأموال النقدية:

- عندما تفقد المال، فإنك لن تتمكن من استعادته أبداً.
- عندما تفقد بطاقتك الائتمانية، فإمكانك الاتصال بالبنك أو المؤسسة المالية التي أصدرتها والإبلاغ عن فقدان البطاقة أو سرقتها.
- عندما تبلغ عن فقدان بطاقة أو سرقتها، فإن البنك أو المؤسسة المالية يوقفها، ولن تتحمّل مسؤولية مصروفات لم تتفقها (ضمن حدود معينة).

### 3. الملاءمة

#### Convenience

الائتمان ملائم، فمعظم المتاجر والشركات توفر اليوم إمكانية الدفع بواسطة بطاقات الائتمان.

- يمكنك ضبط إعدادات السداد التلقائي لبطاقة الائتمان لسداد دفعات منتظمة في الحسابات، مثل: الاشتراكات الشهرية.
- يمكن أيضاً للمستهلكين استخدام بطاقات الائتمان للحصول على سلفة نقدية، وهي مبلغ مالي مُقترض من بطاقة الائتمان، وقد تكون هذه الخدمة مفيدة عند شراء عملات أجنبية.



#### 4. الامتياز المالي

##### Leverage

عند استخدام بطاقة ائتمان، يتمتع المستهلكون بمزيد من الامتيازات المالية مقارنةً باستخدام الأموال النقدية أو أي وسائل أخرى للشراء. فالائتمان يتيح لك تعليق الدفع على السلع المتنازع عليها إلى حين تسوية النزاع. أما عند استخدام بطاقة مدى فذلك يعني أنك قد أتممت الدفع بالفعل لإكمال عملية الشراء، وهذا يزيد من صعوبة تسوية أي نزاع واسترداد المال.

#### 5. المزايا

##### Benefits

غالبًا ما يحظى عملاء الائتمان بمزايا خاصة.

- قد يتلقى حاملو بطاقة الائتمان إشعارًا مسبقًا بالخصومات والعروض الخاصة التي تقدمها منظمات شريكة، وهي إشعارات لا يتلقاها عامة الناس.
- قد تشمل بطاقات الائتمان برامج تحفيزية للعملاء، فتقدم - مثلًا - بعض البطاقات برامج مكافآت يمكنك أن تكسب منها ما يلي:
  - النقاط.
  - الاسترداد النقدي على المشتريات.
  - الأميال على شركة طيران معينة.
  - جوائز مميزة أخرى.
- يمكنك الاستفادة من هذه المكافآت، واستخدامها في وقت لاحق لشراء سلعة أو خدمة لم تدرجها ضمن ميزانيتك.

هل الأفضل أن تستخدم الائتمان في كافة مشترياتك للاستفادة من المزايا المحتملة إلى أقصى قدر ممكن؟



## سلبيات الائتمان

### Disadvantages of Credit

على الرغم من إيجابيات الائتمان المتعددة، فإنَّ له بعض السلبيات أيضًا.

#### 1. الرسوم

##### Fees

السلعة التي تُشترى عن طريق الائتمان ويُدفع ثمنها على مدى فترة من الزمن تكون مُكلفة أكثر بسبب الرسوم Fees.

- مثالاً: الرسوم بنسبة 18% سنوياً تعادل نسبة 1.5% في الشهر.
- هذا يعني أنَّ الرسوم المترتبة على رصيد قيمته 1,000 ر.س تساوي 15 ر.س في الشهر.
- كلما ارتفع رصيدك واستغرقت فترة أطول لسداده، ارتفعت الرسوم المستحقة عليك.

#### الرسوم

هامش أعلى من التكاليف  
يتيح للمُقرض سداد المبلغ  
على شكل أقساط

#### 2. تراجع القدرة الشرائية المستقبلية

##### Reduction of Future Buying Power

- عند استخدام الائتمان، يرتبط الدخل المستقبلي بالالتزام بسداد الدفعات.
- ستستخدم جزءاً من كل ما تكسبه في المستقبل لسداد ثمن ما اشتريته في الماضي.
  - قد يؤدي ذلك إلى عدم توفر المال الكافي لشراء منتجات أخرى.

#### 3. الإفراط في الإنفاق

##### Overspending

- قد يؤدي استخدام الائتمان في عمليات الشراء إلى الإفراط في الإنفاق.
- قد لا تدرك حجم إنفاقك الفعلي لأن الأموال النقدية لا تُسحب من حسابك المصرفي.
  - قد يؤدي الإفراط في استخدام الائتمان إلى تكبدك ديوناً ضخمة تعجز عن سدادها.
  - عدم الالتزام بالاتفاقات المالية سيؤدي إلى منحك درجة ائتمان ضعيفة.

#### 4. سرقة الهوية

##### Identity Theft

أن تملك بطاقة ائتمان يعني أنَّ المعلومات الخاصة بحسابك معرضة للسرقة. وقد ينتج عن ذلك إقدام شخص آخر على إجراء عمليات شرائية باستخدام بطاقتك الائتمانية دون علمك، مما يمنحك درجة ائتمان ضعيفة، ويمنعك من الاستفادة من التسهيلات الائتمانية في المستقبل.





## دورك لتفكر

- كيف تحرص على استخدام الائتمان بطريقة مسؤولة في المستقبل؟  
بهدف مساعدتك على تنظيم أفكارك، تذكر النقاط التالية:
- أي من الخدمات الائتمانية العادية ستستخدم؟
  - كيف ستنظم التسهيلات الائتمانية التي تتمتع بها؟
  - كيف ستحتفظ بسجل للائتمان الذي استخدمته في إحدى الفترات؟

## أسئلة المراجعة

اختر الإجابة الصحيحة.

1. درجات الائتمان ليست عنصراً مهماً عند تقديم طلب للحصول على منتجات مالية.  
أ. صواب  
ب. خطأ
2. أي مما يلي ليس من إيجابيات الائتمان؟  
أ. الأمان.  
ب. تراجع القدرة الشرائية المستقبلية.  
ج. الملاءمة.  
د. المزايا الخاصة.
3. أي من العبارات التالية لا يرتبط بالإفراط في الإنفاق؟  
أ. قد لا تدرك حجم المبالغ التي تنفقها.  
ب. قد يؤدي إلى تكبدك ديوناً ضخمة؛ بحيث تعجز عن سدادها.  
ج. يمكنك بسهولة التحكم في الحد الأدنى للدفعات.  
د. قد يؤدي ذلك إلى حصولك على درجة ائتمان ضعيفة.
4. من المهم استخدام الائتمان بطريقة مسؤولة.  
أ. صواب  
ب. خطأ
5. قد تؤثر سرقة الهوية سلباً على درجتك الائتمانية.  
أ. صواب  
ب. خطأ





## 3.5 كيف تحمي نفسك من سرقة بطاقة الائتمان والغش الائتماني؟

### أهداف التعلم

- بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:
- تحديد الخطوات التي يجب اتباعها وتلك التي يجب تجنبها لمنع سرقة بطاقة الائتمان.
- شرح الخطوات التي يجدر بالشخص اتخاذها إذا لاحظ أنه ضحية لعملية سرقة هوية، أو سرقة بطاقة الائتمان.

### المصطلحات الرئيسية

|          |                             |                   |                     |
|----------|-----------------------------|-------------------|---------------------|
| Skimming | الاختلاس                    | Scam              | الغش                |
| Spam     | البريد العشوائي (أو المزعج) | Credit Card Fraud | سرقة بطاقة الائتمان |

في كل عام، يفقد ملايين العملاء الذين يحملون بطاقات ائتمان الأموال بسبب عمليات سرقة بطاقة الائتمان وال**غش Scam**. وقد تُفقدك هذه العمليات رصيدك وتضر درجة ائتمانك. هناك بعض العلامات التحذيرية التي يمكنك رصدها، وبعض التدابير التي يمكنك اتخاذها لتتجنب أن تقع ضحية لهذه العمليات.

### الغش

مخطط احتيالي أو خدعة تُستخدم لتضليل شخص آخر لغاية معينة



هل تعرّضت يومًا للخداع؟  
ولماذا لم تدرك أنك وقعت  
ضحية خداع؟

## سرقة بطاقة الائتمان

### Credit Card Fraud

قد تُسجل بعض المصروفات التي لم ينفقها الشخص على حساباته الائتمانية. عندما يستخدم شخص ما عن قصد معلومات الحساب الائتماني الخاصة بشخص آخر لسرقة المال أو السلع، فهو يرتكب جريمة تُسمى **سرقة بطاقة الائتمان Credit Card Fraud**.

ويستخدم السارقون عدة أساليب لسرقة معلومات بطاقة الائتمان:

- استخدام بطاقة ائتمان مفقودة أو مسروقة، وهذا هو الأسلوب الأكثر شيوعًا.
- استخدام أجهزة **اختلاس Skimming** لسرقة معلومات بطاقة الائتمان.
- يسجل جهاز الاختلاس المعلومات الخاصة بأي بطاقة ائتمان تُمرر فيه.
- غالبًا ما تجري عمليات الاختلاس داخل المتاجر، والمطاعم، والفنادق، ومحطات الوقود وغيرها؛ حيث تكون البطاقة بعيدة عن نظر حاملها.

- معرفة السارقين معلومات بطاقة الائتمان من خلال البحث في بريدك أو سلة المهملات للحصول على نسخ من كشوفات بطاقات الائتمان.
- استخدام شبكة الإنترنت لسرقة معلومات بطاقة الائتمان.
- قرصنة المواقع الإلكترونية غير الآمنة، وسرقة البيانات المالية المحفوظة على تلك المواقع هي الطريقة الأكثر شيوعًا لسرقة المعلومات.
- استخدام الغش عبر التصيد الاحتيالي، مثلما هو موضح في الفصل الرابع، **والبريد العشوائي (أو المزعج) Spam** لخداع المستهلكين كي يُفصحوا عن معلومات بطاقتهم الائتمانية.

### سرقة بطاقة الائتمان

استخدام بطاقة ائتمان  
شخص آخر عمدًا لسرقة  
المال أو شراء سلع

### الاختلاس

سرقة تفاصيل بطاقة  
الائتمان الخاصة بشخص  
آخر بواسطة أجهزة  
إلكترونية

### البريد العشوائي (أو المزعج)

رسائل عديدة الصلة أو غير  
مرغوب فيها تُرسل إلى عدد  
كبير من مستخدمي شبكة  
الإنترنت

◀ كم عدد رسائل البريد العشوائي  
(أو المزعج) التي تصلك يوميًا؟  
هل رددت يومًا على أي منها؟



على ضحايا عمليات سرقة بطاقة الائتمان إبلاغ المُقرض في أقرب وقت ممكن. يتضمن الشكل 1.3.5 بعض الخطوات التي يمكن اتباعها لمنع سرقة بطاقة الائتمان.



#### الخطوات التي يجب اتباعها

- حمل البطاقات التي تحتاج إليها فقط.
- الاحتفاظ بأرقام بطاقات الائتمان، وتواريخ انتهاء صلاحيتها، وأرقام هواتف وعناوين جهات إصدارها في مكان آمن.
- إبلاغ الجهة المصدرة فوراً في حال فقدان البطاقة أو سرقتها.
- الاطلاع على ميزات التطبيقات الإلكترونية لبطاقات الائتمان، فبعضها يتيح لك حظر بطاقات الائتمان بشكل مؤقت.
- التحقق من المشتريات وأرصدة الحساب عند استلام كشف الحساب.
- إتلاف الإيصالات والكشوفات القديمة التي تضم أرقام الحساب عند الانتهاء من استخدامها.
- إتلاف بطاقات الائتمان المنتهية الصلاحية والتخلص منها.
- عند التسوق عبر شبكة الإنترنت، تأكد من أمان الموقع الإلكتروني الذي تستخدمه عبر التحقق من النقاط التالية:
- يبدأ محدد الموارد الموحد URL الخاص بالمواقع الإلكترونية الآمنة بـ <https://> وليس <http://>.
- تتضمن المواقع الإلكترونية الآمنة رمز قفل صغير ضمن شريط العنوان، أو في مكان آخر من نافذة المتصفح.
- مراقبة النشاط الائتماني بنفسك عبر شبكة الإنترنت.
- التسجيل في وكالات مراقبة الائتمان التي تقدم تسهيلات في مجال مراقبة الائتمان، فهي:
- تُبلغ صاحب الحساب بأي تغييرات حاصلة في ملف الائتمان.
- تُرسل إنذاراً بأي تغييرات أو نشاط مشتببه به.
- التحقق من تقريرك الائتماني بانتظام. ويحق للمستهلكين الحصول على نسخة مجانية عن تقريرهم الائتماني سنوياً.



#### الخطوات التي يجب تجنبها

- عدم إعطاء بطاقات الائتمان لأي شخص آخر.
- عدم الكشف عن معلومات بطاقة الائتمان عبر الهاتف أو شبكة الإنترنت لأشخاص أو شركات مجهولة، والتأكد من أن هذه الشركات تتمتع بسمعة حسنة.
- عدم حفظ معلومات بطاقة الائتمان على موقع التاجر الإلكتروني، إذ على الرغم من أن هذه الخطوة تجعل عملية التسوق أسرع وأسهل، فإن معلومات بطاقة الائتمان قد تكون بخطر في حال اختُرقت بيانات الموقع.

#### الشكل 1.3.5

الخطوات التي يجب اتباعها والتي يجب تجنبها لمنع سرقة بطاقة الائتمان





◀ كم مرة تتحقق فيها من حساباتك المصرفية أو وضعك المالي في الشهر؟

## سرقة الهوية Identity Theft

سرقة الهوية هي جريمة خطيرة، فالسارق قد يستخدم ما يلي:

- رقم هويتك الوطنية.
- رقم حسابك المصرفي.
- رقم بطاقتك الائتمانية.

بغرض:

- إجراء عمليات شرائية.
- الحصول على قروض.
- تقديم طلب لفتح حسابات ائتمان جديدة.
- يحق لعدد محدد من الشركات الوصول إلى رقم هويتك الوطنية، ومنها:
- إدارات المركبات.
- البنوك وأصحاب العمل.

في حال سألك شخص أو شركة ما عن رقم هويتك الوطنية، فاطلب معرفة السبب، واسأل عن القانون الذي يلزمك بالكشف عن الرقم، ولا تشعر أبدًا بأنك مجبر على مشاركة هذه البيانات مع أشخاص لا تعرفهم أو تثق بهم.



وفي حال اكتشفت أنك وقعت ضحية عملية سرقة هوية، أو سرقة بطاقة الائتمان، فلا تتأخر في اتخاذ الخطوات التالية:

1. أفضل حساب (حسابات) الائتمان الخاص بك، أو جمده
- اتصل بالقسم المسؤول لدى الجهة التي أصدرت الائتمان وأبلغهم أن أحداً قد سرق هويتك.
- اطلب إقفال حسابك أو تجميده.
- غير معلومات تسجيل الدخول، وكلمة المرور، ورقم التعريف الشخصي (PIN).

2. أضف تنبيه سرقة إلى تقاريرك الائتمانية
- اتصل بمكاتب الائتمان لتفعيل تنبيه السرقة.
- قد يسهم ذلك في منع شخص ما من فتح حساب ائتماني باسمك.
3. أبلغ عن الجريمة في أقرب مديرية للأمن العام على منصة "أبشر"
- اختر بلاغ الجرائم الإلكترونية في صفحة خدمات الأمن العام على الموقع الإلكتروني.
- املأ الحقول المطلوبة.
- احتفظ بالرقم المرجعي للبلاغ.

4. قدم بلاغاً لدى الشرطة
- سيرسل مركز الشرطة بلاغ الجريمة إلى النيابة العامة للتحقيق في الجريمة.
- ستفتح النيابة العامة تحقيقاً لمعرفة هوية المشتبه به بالتعاون مع جهات أخرى.

5. تواصل مع جهات حكومية أخرى
- يجب إبلاغ الجهات التي أصدرت الوثائق الثبوتية، مثل: رخصة القيادة، كي تحصل على بديل عن الوثيقة المفقودة.
- اطلب من الجهة وضع تنبيه في ملفك كي لا يتمكن شخص آخر من الحصول على وثيقة ثبوتية باسمك.

بالإضافة إلى مخاطر سرقة الهوية وبطاقة الائتمان الأخرى، من الضروري معرفة ما يسمى بـ "السَّعْوَدة الوهميَّة" وهي تتمثل بأشخاص كاذبين يستخدمون بياناتك الشخصية من أجل زيادة عدد الموظفين السعوديين الذين يعملون في شركة ما. يمكن أن يؤدي التورط في هذه العملية إلى تشويه سمعتك والتأثير على الموارد المتاحة لك كمواطن سعودي. كما تقلل "السَّعْوَدة الوهميَّة" من شأن جهود المملكة في توفير فرص العمل للمواطنين السعوديين.



◀ ما الجهات القادرة على  
مساعدتك على إدارة الديون  
والمشكلات المرتبطة بها؟





## دورك لتفكر

- كيف تحمي نفسك من عمليات سرقة الهوية والغش في البيانات مستقبلاً؟  
بهدف مساعدتك على تنظيم أفكارك، فكر في النقاط التالية:
- أين من المرجح أن تشارك معلومات خاصة بك؟
  - كم مقدار المعلومات التي تشاركها على وسائل التواصل الاجتماعي؟
  - كيف يمكن استغلال هذه المعلومات لإلحاق الضرر بك؟

## أسئلة المراجعة

- اختر الإجابة الصحيحة.
1. لا يمكن أن تحدث عملية سرقة بطاقة الائتمان إلا إذا سمحت لشخص ما باستخدام بطاقتك.  
أ. صواب  
ب. خطأ
  2. أيّ من الخيارات التالية لا يوصى باعتمادها في حال اكتشفت أنك وقعت ضحية سرقة؟  
أ. إبلاغ الشرطة.  
ب. متابعة حياتك كالمعتاد.  
ج. إقفال حسابك أو تجميده.  
د. الاتصال بجهات حكومية.
  3. قد يستخدم السارقون رقم حسابك المصرفي من أجل:  
أ. إجراء عمليات شرائية.  
ب. الحصول على قروض.  
ج. تقديم طلب لفتح حسابات ائتمان جديدة.  
د. جميع ما سبق.
  4. يمكن سرقة معلومات بطاقة الائتمان عن طريق:  
أ. الاختلاس.  
ب. إيجاد الكشوفات المحذوفة لحسابات بطاقات الائتمان.  
ج. قرصنة مواقع إلكترونية غير آمنة.  
د. جميع ما سبق.



## تقييم الفصل الخامس

### ملخص

- **1.5** الائتمان هو القدرة على اقتراض المال مع الموافقة على سداده لاحقاً مع الرسوم.
- تشمل أنواع الائتمان المتاحة للمستهلكين بطاقات الائتمان، والبطاقات على الحساب، والقروض الاستهلاكية، والخدمات الائتمانية.
- **2.5** يُستخدم الائتمان لعدة أسباب، ويوفر مزايا كثيرة في حال استخدامه بشكل مدروس، وقد يؤدي الائتمان إلى صعوبات مالية في حال عدم استخدامه بحذر.
- من إيجابيات الائتمان زيادة القدرة الشرائية، والأمان، والملاءمة، والامتياز المالي، ومزايا خاصة أخرى، مثل: المكافآت.
- من سلبيات الائتمان رسوم التمويل على السلع التي اشترت، وتراجع القدرة على الإنفاق في المستقبل، والميل نحو الإفراط في الإنفاق، وخطر سرقة الهوية.
- **3.5** سرقة بطاقة الائتمان هي أكثر أنواع جرائم سرقة الهوية شيوعاً. وقد يحصل ذلك عندما تستخدم الضحية مواقع إلكترونية غير آمنة، أو عندما يستخدم السارقون بطاقات ائتمان مفقودة أو مسروقة، أو بيانات شخصية، أو أجهزة اختلاس.
- تحدث سرقة الهوية عندما يستخدم شخص ما معلوماتك الشخصية من دون إذنك بغرض السرقة أو ارتكاب جرائم أخرى.
- من المهم معرفة الخطوات التي يجب اتباعها لحماية بياناتك الشخصية في حال وقعت ضحية عملية سرقة هوية، وذلك من أجل تجنب أي عرقلة مستقبلية قد تتعرض لها.

## المصطلحات الرئيسية

في كل درس، اربط كل مصطلح بتعريفه الخاص عن طريق كتابة حرف التعريف الصحيح في خانة الإجابة.

### الدرس 1.5

| المصطلح              | إجابتك | التعريف                                                                                                 |
|----------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 معدل النسبة السنوي |        | أ منظمة أو شخص يُقرض المال لشخص آخر.                                                                    |
| 2 المُقرض            |        | ب نوع من بطاقات الدفع الإلكترونية التي تُلزم حامل البطاقة بدفع الرصيد بالكامل عند حلول تاريخ الاستحقاق. |
| 3 بطاقة على الحساب   |        | ج شركة أو فرد يقترض المال من شخص آخر.                                                                   |
| 4 القرض الاستهلاكي   |        | د القدرة على اقتراض المال وسداد المبلغ في وقت لاحق.                                                     |
| 5 الائتمان           |        | هـ بطاقة مصرفية تصدر عن البنوك المحلية تُتيح لحاملها الوصول إلى الأموال في حسابه.                       |
| 6 بطاقة الائتمان     |        | و يشتري المُقرض الأصول للمستهلك، ويبيعها له مجدداً مقابل أرباح بعد فترة زمنية محددة.                    |
| 7 الدين              |        | ز تكلفة الائتمان الذي يقدمه البنك للمستهلك.                                                             |
| 8 المُقرض            |        | ح بطاقة مرتبطة بحساب ائتماني، ويمكن استخدامها لإجراء عمليات شرائية.                                     |
| 9 بطاقة مدى          |        | ط القدرة على الاستفادة من الخدمات، ودفع تكاليفها لاحقاً.                                                |
| 10 خدمات ائتمانية    |        | ي المال الذي يجب سداده.                                                                                 |

### الدرس 2.5

| المصطلح         | إجابتك | التعريف                                                                                                       |
|-----------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 درجة الائتمان |        | أ هامش أعلى من التكاليف يتيح للمُقرض سداد المبلغ على شكل أقساط.                                               |
| 2 الرسوم        |        | ب أداة يستخدمها المُقرضون لتحديد ما إذا كنت مؤهلاً للحصول على بطاقة ائتمان، أو قرض، أو رهن عقاري، أو خدمة ما. |



### الدرس 3.5

| المصطلح                       | إجابتك | التعريف                                                                            |
|-------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 سرقة بطاقة الائتمان         |        | أ مخطط احتيالي أو خدعة تُستخدم لتضليل شخص آخر لغاية معينة.                         |
| 2 الغش                        |        | ب رسائل عديدة الصلة أو غير مرغوب فيها تُرسل إلى عدد كبير من مستخدمي شبكة الإنترنت. |
| 3 الاختلاس                    |        | ج سرقة تفاصيل بطاقة الائتمان الخاصة بشخص آخر بواسطة أجهزة إلكترونية.               |
| 4 البريد العشوائي (أو المزعج) |        | د استخدام بطاقة ائتمان شخص آخر عمدًا لسرقة المال أو شراء سلع.                      |

### الأسئلة

1. ما الغرض من الائتمان؟ وضح إجابتك.

---



---



---



---

2. اذكر إحدى أبرز ميزات بطاقة الائتمان، وشرحها.

---



---



---



---

3. اذكر أحد أوجه الاختلاف بين بطاقات الائتمان والبطاقات على الحساب، وشرحه.

---



---



---



---

4. هل يمنح الائتمان المستهلكين امتيازات مالية أكثر من الأموال النقدية أو أقل منها؟ وضح إجابتك.

---

---

---

---

5. اشرح المقصود بمصطلح " الرسوم " .

---

---

---

---

6. كيف يحدّ الائتمان من قدرة المستهلك الشرائية المستقبلية؟

---

---

---

---

7. لماذا من المهمّ إيقاف بطاقتك الائتمانية عندما تكتشف أنك وقعت ضحية عملية سرقة بطاقة الائتمان؟ وضح إجابتك.

---

---

---

---

8. اذكر إحدى الطرائق التي يستخدمها السارقون للحصول على معلومات بطاقات ائتمان المستهلكين بقصد السرقة.

---

---

---

---



اختر الإجابة الصحيحة.

1. يُسمَّى الشخص الذي يأخذ المال بشكل مؤقت من بنك أو مؤسسة مالية المُقترض.  
 أ. صواب  
 ب. خطأ
2. أيّ ممّا يلي ليس خطوة مناسبة عند الاستعداد للحصول على بطاقة ائتمان؟  
 أ. فتح حساب جارٍ.  
 ب. إدارة حسابك بحذر.  
 ج. عدم امتلاك مصدر دخل.  
 د. امتلاك مصدر دخل ثابت.
3. أيّ ممّا يلي ليس من مزايا الائتمان؟  
 أ. قيمة الائتمان المتاح.  
 ب. وظيفة براتب أعلى.  
 ج. تكلفة رسوم أقلّ.  
 د. عدد المنتجات المقدمة.
4. لا تترتب أيّ سلبيات على استخدام الائتمان.  
 أ. صواب  
 ب. خطأ
5. بطاقة مدى هي من بطاقات الائتمان.  
 أ. صواب  
 ب. خطأ
6. أيّ ممّا يلي ليس من المميزات المتاحة لحاملي بطاقات الائتمان؟  
 أ. النقاط.  
 ب. الاسترداد النقدي.  
 ج. عدم فرض أيّ رسوم.  
 د. الأميال على شركة طيران معينة.

7. أي من المواقف التالية لا يؤدي إلى سرقة بطاقة الائتمان؟
- أ. فقدان بطاقة الائتمان.
  - ب. الوقوع ضحية عملية اختلاس.
  - ج. استخدام موقع إلكتروني يتضمن محدد موارد موحدًا يبدأ بـ <https://>.
  - د. التخلص من كشوفات الحساب دون إتلافها.
8. أي مما يلي لن يساعدك على تجنب التعرض لعملية سرقة بطاقة الائتمان؟
- أ. حمل البطاقات التي تحتاج إليها فحسب.
  - ب. إبلاغ المُقرضين فور اكتشاف فقدان بطاقتك أو سرقتها.
  - ج. إعطاء بطاقتك لشخص قد يستخدمها في غرفة سرية.
  - د. الاطلاع على ميزات تطبيقات بطاقة الائتمان.
9. تتمثل الخطوة الأولى الواجب اتخاذها عند اكتشاف أنك وقعت ضحية عملية سرقة في الاتصال بالقسم المعني بالسرقة لدى الجهة المصدرة للائتمان.
- أ. صواب
  - ب. خطأ

### حالة دراسية بسيطة

#### شركة ياسر لتأجير السيارات

لاحظ ياسر أن مبلغ الأموال الموجود في حساب الشركة المصرفي لا يساوي المبلغ الذي تلقاه من عملائه، فشعر بالقلق حول إمكانية وقوعه ضحية لعملية سرقة.

1. ما الخطوة الأولى التي يجب أن يتخذها ياسر؟

---

---

---

بعد إجراء بعض التحقيقات، استطاع ياسر رصد دفعات ترتبط بمورّد لا يعرفه لمنتجات لم يستلمها. وعندما تحقق من الموقع الإلكتروني، تبين له أن رابط الموقع لا يبدأ ب <https://>.

2. ما نصيحتك لياسر؟

---

---

---

بسبب تعرض ياسر للسرقة، أصبح لا يملك ما يكفي من المال في حسابه المصرفي لسداد نفقاته. في هذه الحالة، عليه تقديم طلب للحصول على ائتمان لئلا يصبح شخصاً مُعسراً.

3. ما نوع الائتمان الذي يجب أن يتقدم ياسر بطلبه؟

---

---

---

National Geographic Learning,  
a Cengage Company

### **Financial Literacy**

Program Director: Sharon Jervis  
Senior Program Manager: Claire Merchant  
Ministry Program Manager: Anna Missa  
Lead Project Manager: Jemma Hillyer  
Project Manager: Gordon Weetman  
Development Editor: Stefan Wytwyckj  
Editor: Shazia Fardous  
Head of Design and Production: Celia Jones  
Senior Production Manager: Phillipa Davidson-Blake  
Designer: Jonathan Bargus  
Saudi Arabian Review Team: Ms. Razan Alshebel,  
Ms. Noha Daghestani, Ms. Aminah Alsalims

The publisher has made every effort to trace  
and contact copyright holders before publication.  
If any have been inadvertently overlooked, the  
publisher will be pleased to rectify any errors or  
omissions at the earliest opportunity.

### **Credits:**

Cover Arabsstock.com; 8–9 Hany Musallam/  
Shutterstock; 11 © Cengage/photographer Tasneem  
Alsultan; 18 Arabsstock.com; 26–27 Arabsstock.com;  
27 Denys Drozd/Shutterstock, davooda/Shutterstock;  
29 Arabsstock.com; 32–33 Vera Kevresan/EyeEm/  
Getty Images; 44–45 Arabsstock.com; 47 Arabsstock.  
com; 50 audiznam260921/Shutterstock; 52 Phovoir/  
Shutterstock; 55 Arabsstock.com; 57 Arabsstock.com;  
65 Arabsstock.com, Christopher Hall/Shutterstock,  
alya\_haciyeva/Shutterstock; 68 Arabsstock.com,  
gibustudio/Shutterstock; 78–79 Arabsstock.com; 80  
Fierman Much/Shutterstock; 82–83 Africa Studio/  
Shutterstock; 86 Arabsstock.com; 89 Arabsstock.  
com; 91 Arabsstock.com; 95 Arabsstock.com; 100  
Arabsstock.com; 114–115 AFZAL KHAN MAHEEN/  
Shutterstock; 117 Arabsstock.com; 118 Arabsstock.com;  
119 RaulAlmu/Shutterstock, Lerinalnk/Shutterstock;  
120 Lerinalnk/Shutterstock, matsabe/Shutterstock,  
RaulAlmu/Shutterstock, matsabe/Shutterstock; 125  
Arabsstock.com; 130 Prostock-studio/Shutterstock;  
132 Arabsstock.com; 134 Arabsstock.com; 148–149  
Arabsstock.com; 152 Arabsstock.com; 155 Arabsstock.  
com; 157 Arabsstock.com, MisterEmail/Shutterstock;  
159 jason cox/Shutterstock; 162 Arabsstock.com;  
163 ra2 studio/Shutterstock; 165 Arabsstock.com;  
167 Arabsstock.com; 97 Used with permission from  
Microsoft. Microsoft Excel is a trademark of the  
Microsoft group of companies.

© 2023 Cengage Learning, Inc.

ALL RIGHTS RESERVED. No part of this work covered by the copyright herein  
may be reproduced or distributed in any form or by any means, except as  
permitted by U.S. copyright law, without the prior written permission of the  
copyright owner.

“National Geographic”, “National Geographic Society” and the Yellow Border  
Design are registered trademarks of the National Geographic Society  
© Marcas Registradas

For permission to use material from this text or product,  
submit all requests online at [cengage.com/permissions](https://cengage.com/permissions)  
Further permissions questions can be emailed to  
[permissionrequest@cengage.com](mailto:permissionrequest@cengage.com)

Student Edition:  
ISBN: 978-603-514-025-6

### **National Geographic Learning**

Cheriton House, North Way,  
Andover, Hampshire, SP10 5BE  
United Kingdom

Locate your local office at [international.cengage.com/region](https://international.cengage.com/region)

Visit National Geographic Learning online at [ELTNGL.com](https://ELTNGL.com)  
Visit our corporate website at [www.cengage.com](https://www.cengage.com)