مكتب العمل الدولي

الْجُمْهُورِيَّةُ الْاِسْلامِيَّةُ الْمُوريتانِيَةُ

كتيب المتعلم
التهذيب المالي للشباب في موريتانيا

قوموا بتسيير أفضل لمالكم

"الحكم الرشيد لهجرة اليد العاملة وارتباطها بالتنمية في مالي وموريتانيا والسنغال" و "ترقية التشغيل المنتج والعمل اللائق للشباب في موريتانيا"

مشاريع مكتب العمل الدولي التي تمولها وزارة التشغيل الإسبانية والضمان الاجتماعي والوكالة الاسبانية للتعاون الدولي من أجل التنمية

حقوق النشر محفوظة© 2012 لمنظمة العمل الدولية

الطبعة الأولى (2012)

تتمتع منشورات مكتب العمل الدولي بحماية حقوق المؤلف بموجب البروتوكول رقم 2 ، المرفق بالاتفاقية العالمية لحماية حقوق التأليف والنشر. على أنه يجوز نقل مقاطع قصيرة منها بدون إذن ، شريطة أن يشار حسب الأصول إلى مصدرها. وأي طلب للحصول على ترخيص لإعادة النشر أو الترجمة ، يجب أن يوجه علي العنوان التالي: منشورات مكتب العمل الدولي BIT (الحقوق والتراخيص)، مكتب العمل الدولي ، CH-1211 جنيف 22 ، سويسرا ، أو بواسطة البريد الإلكتروني: pubdroit@ilo.org. والمكتب يرحب دائما بهذه الطلبات.

BIT.برنامج الهجرات الدولية

print) XXX: ISBN)

إن التسميات المستخدمة في منشورات مكتب العمل الدولي BIT ، والتي هي مطابقة لما تتعاطاه الأمم المتحدة وعرض المعطيات الموجودة بها ، لا تلزم باتخاذ أي راي من جانب مكتب العمل الدولي بشان النظام القانوني لاي دولة او منطقة او إقليم او سلطات ، ولا حتى ما يتعلق برسم حدودها.

والمواد القانونية والدراسات وغيرها من النصوص الموقعة لا تلزم سوى ناشريها ، وتوزيعها لا يعني أن مكتب العمل الدولي يوافق على الآراء التي تضمنتها.

والذكر لأي مؤسسة أو عدمه أو أي منتج ، أو دعوى تجارية ،لا يلزم مكتب العمل الدولي من جانبه بأي تقييم لصالحه أو ضده .

يمكن الحصول علي المنشورات و المنتجات الألكترونية لمكتب العمل الدولي في أهم المكتبات أو لدي المكاتب المحلية لمكتب العمل الدولي.

ويمكننا كذلك الحصول عليها مباشرة من موسوعة أو لائحة لمنشورات جديدة علي العنوان التالي: منشورات مكتب العمل الدولي BIT ، مكتب العمل الدولي ، CH-1211 جنيف 22 ، سويسرا ، أو بواسطة البريد الإلكتروني: pubdroit@ilo.org

زوروا موقعنا ويب: www.ilo.org/publns

الإدارة : فدريكوباورويتا
التحرير : بولين ليونارد ، بمساندة السيدة سيفيرين دبوس(برنامج التمويل المتضامن ، BIT جنيف)
الرسوم الإيضاحية : سامبا اندار سيسي
الترجمة : مور لوم
التخطيط : 360

تم إعداد هذا الدليل من قبل مكتب العمل الدولي ، في إطار مشروعي "الحكم الرشيد لهجرة اليد العاملة ، وارتباطها بالتنمية في مالي وموريتانيا والسينغال" و "ترقية التشغيل المنتج و العمل اللائق لشباب موريتانيا" ، الممولين من طرف وزارة التشغيل والحماية الاجتماعية الاسبانية.

ويعتمد هذا الكتيب علي الدليل الذي تم تطويره من طرف المكتب الجهوى لمكتب العمل الدولي لآسيا والمحيط الهادئ ، هذا الكتيب (تمويل الهجرة: الدليل الملهم للعمال المهاجرين) موجود علي الصفحة التالية : http://www.ilo.org/asia/whatwedo/publications(/WCMS_171658/lang--en/index.htm

كتيب المتعلم

التهذيب المالي للشباب في موريتانيا

٩

قوموا بتسيير افضل لمالكم

بالتعاون مع الوزارة المنتدبة لدى وزير الدولة للتهذيب الوطني المكلفة بالتشغيل والتكوين المهني والتقنيات الجديدة

aecid

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL

"الحكم الرشيد لهجرة اليد العاملة وارتباطها بالتنمية في مالي وموريتانيا والسنغال" و "ترقية التشغيل المنتج والعمل اللائق للشباب في موريتانيا"

مشاريع مكتب العمل الدولي التي تمولها وزارة التشغيل الإسبانية والضمان الاجتماعي والوكالة الاسبانية للتعاون الدولي من أجل التنمية

مكتب العمل الدولي

فهرس

أ) تمهيد .....

1. في إطار إعداد كتيب التكوين في مجال التهذيب المالي .....
2. تقديم الكتيب .....
3. استبيان «كيف يمكنني تسيير أموالي ؟ وما هو سلوكي المالي ؟ .....
4. عرض الشخصيات .....

قصة زيدان .....

ب) تحديد الأهداف والتواصل علي مستوي الأسرة .....

1. حددوا أهدافكم ! .....
2. تحدثوا مع أسركم عن أهدافكم ! .....
3. كم تكلف أهدافكم ؟ وما هي الأولوية بالنسبة لكم ؟ .....
4. أنشئ خطة للادخار لتحقيق أهدافكم .....

قصة عائشة .....

ج) تسيير الميزانية .....

1. قم بإنفاق أموالك بحكمة ! .....
2. قم بإنشاء ميزانيتك ! .....
3. اتبع ميزانيتك واحترمها ! .....

قصة مليكة .....

د) تعرف علي المنتجات والخدمات المالية .....

1. اختاروا طريقتكم للادخار .....
2. لاختيار أفضل لمنتج الادخار .....
3. اختاروا طريقة لتمويل مشاريعكم .....
4. عند الحاجة ، اختر جيدا قرضك .....
5. تنبيه ! لا تفرط في الديون .....

قصة بوبكر .....

هـ) استخدم المؤسسات المالية والتحويلات المالية .....

1. كن واثقا من نفسك عند تعاملك مع مؤسسة مالية ! .....
2. كن ذكيا عند إرسال المال ! .....

قصص عائشة و زيدان .....

و) تسيير المخاطر ومعرفة الوداديات والتأمين .....

ز) للشباب المفكر في مشروعه المهني ، كن مستعدا مسبقا ! .....

1. أعرف نفسك بنفسك ! .....
2. قم بإنشاء مشروعك المهني ! .....

الملحقات والوثائق المفيدة .....

1. في إطار إعداد كتيب التكوين في مجال التهذيب المالي

إن مكتب العمل الدولي والحكومة الموريتانية ، وخاصة إدارة الدمج ، لديهم أهداف مشتركة ألا وهي إنشاء أدوات وبسط التكوينات في مجال التهذيب المالي لشباب موريتانيا.

ويتوجه مكتب العمل الدولي إلي الشباب في موريتانيا ، في إطار مشروعه" ترقية التشغيل المنتج و العمل اللائق لشباب موريتانيا" وإلي المهاجرين الافارقة في غرب أفريقيا وأسرهم في إطار مشروعه " الحكم الرشيد لهجرة اليد العاملة وارتباطها بالتنمية في مالي و موريتانيا والسينغال". هذان المشروعان تم تمويلهما من طرف وزارة التشغيل والحماية الاجتماعية الاسبانية.

فعلي سبيل المثال في السينغال ، تم إعداد أدوات للتهذيب المالي للمهاجرين وأسرهم استجابة لطلب ملح من هؤلاء ، وعلي أساس دراسات بشأن سلوك التسيير المالي للمهاجرين واحتياجاتهم. واعتبارا لفائدة موريتانيا للتهذيب المالي للشباب ، فإن الجانب الموريتاني تم إطلاعه بانتظام طيلة سنة 2011 ، بخصوص تقدم المسلسل في السينغال.وبفضل التجربة التي اكتسبها مكتب العمل الدولي / المهاجر في السينغال في مجال التهذيب المالي ، فقد تم إجراء مسلسل للتهذيب المالي للشباب في موريتانيا خلال النصف الأول من السنة 2012 لتكييف الأدوات الموجودة مع الظرفية الموريتانية.

والهدف العام لمسلسل التهذيب المالي هذا ، الموجه لشباب موريتانيا ، هو تكوين الشباب الموريتاني على التمويل الأسري والتمويل الخاص بالهجرة (فيما يخص الشباب الأفارقة المقيمين في موريتانيا). ويدخل هذا الهدف إذن في الإستراتيجية التي تبنتها الحكومة الموريتانية ، خاصة إستراتيجية التمويل المتناهي الصغر وإستراتيجية القطاع المالي. وهكذا فإن الأهداف الخاصة لهذا المسلسل هي إنشاء أدوات التهذيب المالي المتلائمة مع الظرفية الموريتانية ومع احتياجات الشباب والدفع إلي الأمام بميكانيزمات فعالة لبث هذه الأدوات عبر الشباب.

إن مكتب العمل الدولي ، وبالذات برنامج التمويل التضامني ، لديه بعض التجارب في مجال التهذيب المالي بين المهاجرين وأسرهم (مولدافيا وإندونيسيا وكمبوديا ونيبال ...). لهذا السبب فإن المسلسل يعتمد على الادوات التي انشئت في السابق من طرف هذه الدول ، حتي يتم تكييفها مع الظرفية في غرب أفريقيا ومع منهجية البث المراد. ويتعين بصفة خاصة الرجوع إلى برنامج التكوين في التهذيب المالي المطور في آسيا ، والذي استوحي بصفة واسعة مضمونه ومنهجيته من هذا الدليل.[1]

إن المسلسل التشاركي للإعداد لأدوات التهذيب المالي لشباب موريتانيا ، قد جري على النحو التالي :

- قام مكتب العمل الدولي(BIT) والوزارة الموريتانية المكلفة بالتشغيل والتكوين المهني والتقنيات الجديدة ، وعلى الأخص إدارة الدمج التابعة للوزارة ، بتنظيم عدة لقاءات لعرض مسلسل التهذيب المالي لشباب موريتانيا أمام فاعلين مختارين: مؤسسات عمومية ، جمعيات الشباب بنواكشوط ، فاعلين في التعاون الإسباني (فبراير ومارس 2012). وفي الوقت نفسه ، عقدت اجتماعات ثنائية عديدة بغية التعرف على المؤسسات الموريتانية والدولية المهيأة لأن تكون جزءا من المسلسل التشاركي للتهذيب المالي.

- وتبعت هذه اللقاءات ورشة تكييف للوحدات التدريبية السينغالية ، عقدت أيام 26 و 27 مارس 2012 ، بحضور المؤسسات العمومية (الوزارات ، مراكز التكوين المهني ...)، والبنوك ومؤسسات التمويل المتناهي الصغر والنقابات والمنظمات غير الحكومية ONG وممثلي جمعيات الشباب والمهاجرين ...

- بعد هذه الورشة ، تم القيام بعمل تحرير كتابة مكنت من إعداد النسخة الأولى للأدوات الموريتانية. هذه الأدوات قد تم اختبارها وإقرارها أثناء تكوين للمكونين جري تنظيمه في الفترة من -06 إلى 10 مايو ، 2012.

- إن مرحلة إنهاء الأدوات والكتابة والتوضيح بالصور ، قد تمت في النصف الثاني من عام 2012. وفي الوقت نفسه ، تم كذلك إنجاز ترجمة بالعربية للأدوات وإنجاز إستراتيجية للتوزيع.

1. انظر http://www.ilo.org/asia/whatwedo/publications/WCMS_171658/lang--en/index.htm

- إن توزيع الأدوات يجري العمل به: إنشاء شراكات للتوزيع (خاصة مع مراكز التكوين المهني) ، ودورات تكوينية جديدة للمكونين ، متابعة الاشخاص المكونين ،وتنظيم حلقات التحسيس ...

هذه الأدوات تمكن الشباب من اتخاذ عادات حسنة لتسيير أموالهم بدءا من أول حياتهم المهنية.وعليه فان الشباب بفضل هذه الأدوات ، سيكتسب المعارف الأساسية بخصوص التسيير المالي الأسري وفقا للمواضيع التالية: تعريف الأهداف المالية واتصال مع الأسرة ومعرفة المنتجات المالية الرئيسة ومعرفة المؤسسات المالية وتسيير المخاطر والتامين ...

وهناك مناحي أخرى من هذه الأدوات سنراها مستقبلا: الترجمة إلى اللغات الوطنية لكتيب المتعلم ، إنشاء أدوات سمعية / سمعية بصرية في اللغات الوطنية...

أدوات التهذيب المالي تشمل إذن:

- دليل التكوين في التهذيب المالي لشباب موريتانيا(للمكونين).

- كتيب التكوين للتهذيب المالي لشباب موريتانيا (للمتعلمين).

الوثيقة التي بين أيديكم هي كتيب التكوين في التهذيب المالي لشباب موريتانيا.

2. تقديم الكتيب

بين أيديكم كتيب التكوين في التهذيب المالي

التهذيب المالي ، ماذا يعني ؟

هو مجموعة معارف وأدوات تطبيقية تمكن من معرفة كيف تسير مالك بشكل أفضل.
التكوين الذي ستتابعون في التهذيب المالي ، سيمكنكم من البدء في التنظيم والتحضير لمشاريعكم في المستقبل.

وسيكون فرصة لكم كذلك للتفكير ، حتى تتمكنوا من الاتصال بشكل أفضل حول موضوع المال مع أسرتكم وأقاربكم وحل بعض المشاكل.
ستتمكنون كذلك من اكتشاف أو إعادة اكتشاف أدوات ، من أجل تسيير أفضل لأموالكم.

وأخيرا ، فإن الخدمات المالية مثل القرض والادخار والتحويلات المالية والتأمين ، لم تعد لها أسرار بالنسبة لكم !

كيف تستخدم هذا الكتيب ؟

ترتيب الفصول يلي ترتيب التكوين في التهذيب المالي.

لكن أنتم أحرار في أن تقرأوا بالترتيب الذي يناسبكم أكثر !

الرسوم الكاريكاتيرية تعالج كل مواضيع التهذيب المالي ، ويمكن قراءتها بشكل منفصل من خلال فصول الكتيب.

هذا الكتيب يضم العديد من التمارين والاستمارات التي لديكم الحرية في ملئها ، واستخدامها لأنفسكم.

3. استبيان

«كيف يمكنني تسيير أموالي ؟ وما هو سلوكي المالي ؟

رقم الدورة	الأسئلة		
ب.1	هل حددتم تاريخا لتحقيق مشروعكم ؟ (اختاروا المشروع الأكثر أهمية بالنسبة لكم ، للإجابة على هذه الأسئلة).	☐ لا	☐ نعم
ب.2	هل تتحدثون مع أسرتكم بسهولة عن الأموال ؟	☐ لا	☐ نعم
ج.1	هل تعرفون كم يكلف مشروعكم ؟	☐ لا	☐ نعم
ج.2	هل تقومون بانتظام باختيار الأنسب بين مصاريفكم الضرورية (الغذاء والكهرباء والماء ...) وغيرها ؟	☐ لا	☐ نعم
ج.3	هل تقومون بإعداد ميزانيتكم بشكل منتظم ؟	☐ لا	☐ نعم
ج.4	هل تسجلون المصاريف أولا بأول ؟	☐ لا	☐ نعم
ج.5	هل تعرفون ما هي الفائدة من حفظ الوثائق (الفواتير والميزانيات ، كشوف الراتب)	☐ لا	☐ نعم
د.1	هل تعرفون جميع طرق الادخار ؟	☐ لا	☐ نعم
د.2	هل تعرفون المعايير لمقارنة منتجات الادخار ؟	☐ لا	☐ نعم
د.3	هل تعرفون جميع الطرق للحصول على تمويل لمشروعكم ؟	☐ لا	☐ نعم
د.4	هل تعرفون المعايير لمقارنة منتجات القرض ؟	☐ لا	☐ نعم
د.5	إذا كنتم حصلتم في السابق علي قرض (من مؤسسة مالية أومن شخص)، هل كان تسديد القرض سهلا ؟	☐ لا	☐ نعم
د.6	هل سبق أن سددتم بطريقة مغايرة للتسديد نقدا (شيكا ، بطاقة ائتمان)	☐ لا	☐ نعم
هـ.1	هل لديكم حساب مصرفي ؟	☐ لا	☐ نعم
هـ.2	هل سبق أن قمتم بالمقارنة بين عدة بنوك/مؤسسة ذات تمويل متناهي الصغر للاختيار الأنسب لكم ؟	☐ لا	☐ نعم
هـ.3	هل تعرفون كل طرق إرسال المال ؟	☐ لا	☐ نعم
هـ.4	هل سبق أن أرسلتم / أو تلقيتم أموالا بطريقة رسمية (بنك ، أو فاعلين في التحويل....) ؟	☐ لا	☐ نعم
و.1	هل تعرفون كل الطرق لحمايتكم من مخاطر الحياة (المرض والبطالة...) ؟	☐ لا	☐ نعم
و.2	هل تعرفون كيف يعمل التأمين والودادية ؟	☐ لا	☐ نعم
و.3	هل سبق أن حصلتم علي تعويض (بالمال) من التأمين أو من الودادية ؟	☐ لا	☐ نعم
و.4	هل سبق أن قمتم بالمقارنة بين عدة وداديات/ أو شركات التأمين للاختيار الأنسب لكم ؟	☐ لا	☐ نعم

الاسم واللقب : زيدان ولد الشيخ
العمر : 22 سنة
المنش : نواكشوط

حضري / بدوي : حضري

الحالة الاجتماعية : عازب
نوع الاسرة : الاب موظف إداري رفيع المستوى يعمل في الحكومة ،الأم ربة بيت ،الاخوة والاخوات

المستوى الدراسي : في صدد استكمال الدراسة للحصول على شهادة الماستر في المعلوماتية بجامعة نواكشوط

نوع العمل الممارس وقطاع الأعمال : طالب مع عمل متواضع : صيانة الكمبيوتر في الأسواق وفي البيوت (كعامل حر)

الشخصية المالية : مقتصد نوعا ما
المميزات المالية للشخصية : يملك حسابا مصرفيا في البنك يودع فيه الأموال التي يكتسبها من عمله في الصيانة

المشاريع في موريتانيا

زيدان : إقامة شركة للتنمية وصيانة أجهزة الحاسوب الآلي في نواكشوط
شقيقته فاطمة : على صدد إقامة حضانة للأطفال في نواكشوط

االشخصيات الأخرى المتعلقة بهذه الشخصية

- شقيقته جديجة
- صديقه الحميم سيدي بويا الذي أتم تكوينه المهني في التبريد وينوي إنشاء شركته الخاصة به

الاسم واللقب : عائشة تال
العمر : 33 سنة
المنش : جنوبية الأصل (ولاية كيهيدي ،مدينة ماغانا) لكنها تعيش في زويرات (ولاية تريز زيمور ، الواقعة في الشمال)

حضري / بدوي : حضرية

الحالة الاجتماعية : متزوجة بعثمان (لديها ثلاثة أولاد)
نوع الأسرة : الاب والام وابناء وبنات الإخوة والاخوات

المستوى الدراسي : مهندسة التعدين (دراسة في فرنسا)

نوع العمل الممارس وقطاع الأعمال : تعمل في قسم المعالج لدى إحدى شركات التعدين

الشخصية المالية : مقتصدة نوعا ما
المميزات المالية للشخصية : لها حساب مصرفي شخصي وحساب مشترك مع زوجها لتغطية المصاريف المشتركة

المشاريع في موريتانيا

هي وزوجها : يبنيان بيتا في القرية
هي وزوجها : توسيع شركة زوجها
هيpt 3 : تكوين نفسها في اللغة الانجليزية
الاولادpt 3 : دفع مصاريف اللوازم المدرسية و الجامعية

الشخصيات الأخرى المتعلقة بهذه الشخصية

- زوجها : عثمان (مهندس بناء)
- زميلها في العمل : حماد الذي كان يعمل في التعدين وأصبح عاطلا
- أصدقائها : رحمة الله ويورو و زينب جارتها السونينكية في ماغانا (وزوجها في فرنسا)
- شقيقها مالك ،وشقيقتها كومبه

الاسم واللقب : بوبكرجوب
العمر : 28 سنة
المنش : قرية تقع في ساحل ولاية روصو (جنوب)

حضري / بدوي : ريفي

الحالة الاجتماعية : عازب
نوع الاسرة : أب وأم وإخوة وأخوات

المستوى الدراسي : شهادة اعدادية وتعلم تقليدي للصيد

نوع العمل الممارس وقطاع الأعمال : صيد على قارب صيد بالجبلية

بلد الهجرة : اسبانيا
مدة الهجرة : 5 سنوات
الشخصية المالية : مبذر نوعا ما

المميزات المالية للشخصية : يملك حسابا مصرفيا في مؤسسات التمويل المتناهي الصغر في موريتانيا

المميزات المالية للأسرة : أسرتها لا تملك حسابا مصرفيا

المشاريع في موريتانيا

هو : أن يصبح ميكانيكيا للقوارب

الاسرة : تحويل الأسماك و التخزين والنقل المبرد إلى نواذبو أو سان لويس

البيت الاسري يحتاج إلى ترميم نتيجة تآكل السواحل

الشخصيات الأخرى المتعلقة بهذه الشخصية

- صديقه : إدريس (حمال في ميناء نواذبو)
- شقيقته : ميمونة
- شقيقه عبد الله وزوجة شقيقة اندي ،
- بنت عمته آمنة السنغالية التي تعمل في تحويل الأسماك في ساحل نواكشوط

الاسم واللقب : مليكة منة سيدي محمد
العمر : 25 سنة
المنش : نصف بدوية من ولاية طيجيكيجة (وسط)

حضري / بدوي : ريفية

الحالة الاجتماعية : ربة أسرة (مطلقة) و (لديها ولدان)
نوع الاسرة : أولاد وإخوة وأخوات و والدان

المستوى الدراسي : المدرسة الابتدائية

نوع العمل الممارس وقطاع الأعمال : عضو في تعاونية لزراعة البقول

بالشخصية المالية : مبذرة نوعا ما

المميزات المالية الشخصية : لا تملك حسابا مصرفيا

المشاريع في موريتانيا

هي : تسديد قروضها وشراء بقرة و تكوين نفسها في إدارة المشاريع وإقامة مشروع لنقل الفواكه والخضروات.

هي و أولادها : امتلاك صندوق للادخار لتغطية مصاريف الأطفال (خصوصا المصاريف الصحية)

الشخصيات الأخرى المتعلقة بهذه الشخصية

- شقيقها أحمد راعي بدوي تلقى تعليما قرآنيا وهو متزوج وله أولاد
- شقيقتها الكبرى نهى الحاصلة على الشهادة الثانوية وتعمل سكرتيرة في نواكشوط
- جاراتها في القرية : سلمى و عايدة

فنواكشوط ، إفشركة تعدال أوردنتيرات

زيدان قرر في النهاية بنو أجل طلب أهل ، بنو يالت ادخر لمستقبل شركتو.

ذ ماه دوما
اهويين ويالت ، من ذرك نتخمم
حت اعل إفذي لانعدل ، امنين
انعود اندور انحقق اهدافي.

زيدان قرر بنو مل يالتو يمشي اتحقق. غندو حساب في البنك في نواكشوط ويجبر وثيقة عن حساب من وقت لآخر ، يقير عدل خطا ما قط لمهم ، إلي اليوم الاعرف فيه بن قالة 20000 الف من حسابو...

هو محبط ، هذا معناه بنو ماه كاد إدخر شي لمشروعو هذا اشهر...
TAXI

زيدان امش شور جمعية شباب نواكشوط ، لهو منهم. الجمعية كاتلو بنو يرجع مصلحة الوساطة في البنك يكان يجبر حل.
ASSOCIATION DES JEUNES DE NOUAKCHOTT

في نهاية محادثتو ، اتلاك امع صاحب إقرين ، سيد بوي إلوف لو زمن تكوين مهني في التبريد في مركز التكوين المهني في نواكشوط. وشتغل إل واحد مدة 3 سنوات ، وادور اعدل تجمع ذو الفائدة الاقتصادية امع قريب اكبر منو. لهذا كد ادخر شي من الفظة ويستعد يطلب دين من مؤسسة تمويل متناهية الصغر. زيدان لاه إيعاونو إوفي دوسيتو بينما سيد بوي يشرحل سمحالة عالم الشرايك يشتغل (فات عدل تكوين فتسيير اشرايك في مركز التكوين المهني)
CFPP
de
Nouakchott

عاكب ذاك إبزمن ، في البنك
هاذي فرضية معقولة. سيد زيدان... هإذ لكت اكد اعود خطا من البنك
لاه انخرصو ذا كامل. لا حدن مسالة وقت...

إعطين رقم حسابك و خليل عناوينك
ولاه

في المستقبل ، يالتك اتخرص حت وثائقك ، سيد زيدان... بشكل اخر هاذ كان اكد وديلك عوائق واصعب اعلين الشغلة.
شكرا اتكدو تعتمدو اعلي ، استاذ

إل اللقاء سيد زيدان ، إدور تجبر بالعجلة اخبارن.
إل اللقاء استاذ

ب

تحديد الأهداف والتواصل علي مستوي الأسرة

ب.1 أنا أساعد أسرتي ماليا

إذا كان الجواب نعم ، حدد عدد البالغين والأطفال المساعدين

ب.2 هل لديكم مشاريع شخصية ؟ ومشاريع مهنية ؟

(على سبيل المثال ، شراء كبش ، الاستثمار في مؤسسة تجارية ، شراء منزل ، شراء اللوازم المدرسية ، الادخار في حالة مشكلة صحية...)

إذا كان الجواب نعم ، كم وما هي ؟

ب.3 هل تعرفون كم تكلف مشاريعكم ؟

إذا كان الجواب نعم ، كم يكلف كل مشروع ؟

ب.4 إذا كنتم تعرفون تكاليف مشاريعكم ، كيف بحثتم عن المعلومات لمعرفة ذلك ؟

- ☐ تحدثت مع أحد الأقارب (صديق ، أسرة ....)
- ☐ سألت بائعا/محترفا عن رأيه
- ☐ بحثت عن المعلومات بمفردي (الجرائد ، نشرات إعلانية ، الإعلانات ، انترنت..)
- ☐ وغيرها

ب.5 هل تعرفون الزمن المناسب لتحقيق مشاريعكم ؟

(على سبيل المثال ، أريد أن أشتري كبشا في 4 شهور)

إذا كان الجواب نعم ، متى ترغبون في تحقيق كل مشروع ؟

ب.6 هل لديكم خطة لتحقيق مشاريعكم ؟

إذا كان الجواب نعم ، فما هي ؟

ب.7 هل تتلقون دعما من أقاربكم لتحقيق مشاريعكم ؟

1. حددوا أهداف !

تعريف

الهدف هو الغاية المحددة لعمل ما. فتحديد هدف يمكن من معرفة ما نريده ، وبالتالي يمكننا من معرفة ما يجب علينا فعله للوصول إلي ذلك.

إيضاح / تمرين

هل تتذكر أهداف عائشة وعثمان ؟ إذا كان الجواب نعم ، أكتبها في الأسفل. وإلا ، أعد قراءة الرسم الكاريكاتيري !

وكذلك أهداف مليكة أكتبها أيضا !

هل فكرت في السابق في أهدافك ؟ إذا كان الجواب نعم ، اكتبها أو أرسمها هنا !

2. تحدثوا مع أسركم عن أهدافكم !

بعض الإرشادات لمناقشة أهدافك مع أسرتك

- فكر جيدا في ما تريد (ولماذا تريده) قبل أن تتحدث عنه مع أسرتك.
- لا تخش اختلاف أهدافك مع أهداف أفراد من أسرتك (على سبيل المثال ، من أكبر منك سنا).
- أوجد حلفاء علي مستوي الأسرة: أشخاصا يمكنك التحدث معهم مسبقا ، وسيدعمونك ، ويحظون باحترام من داخل الأسرة.
- للتحدث مع أسرتك عن أهدافك ، اختر جيدا وقتك المناسب: الوقت الذي يكون فيه الأشخاص مستعدين ، وليست لديهم التزامات أخرى ...
- كن واثقا من نفسك عند التحدث عن أهدافك واستمع إلى آراء الآخرين دون أن تقاطعهم.
- كن محترما ، محببا ومرنا في موقفك.
- إذا حدث تباين في وجهات النظر ، ابحثوا سويا عن الحلول الممكنة والمصالحات التي تعود بالنفع على جميع أفراد الأسرة.

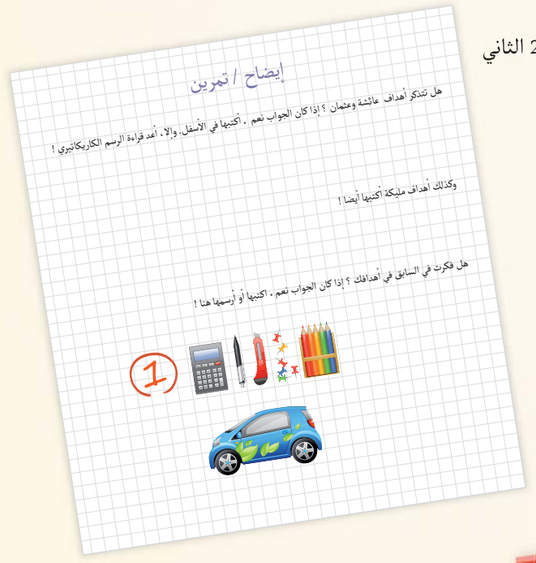
3. كم تكلف أهدافك ؟ وأيها يمثل أولوية بالنسبة لك ؟

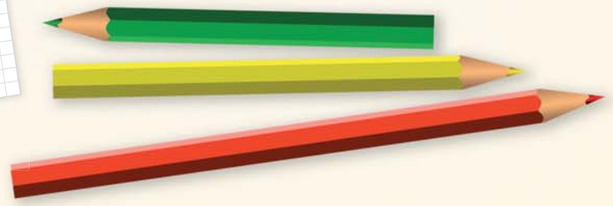
هل تعرف تكلفة أهدافك ؟ إذا كان الجواب نعم ، سجلها إلي جانب هدفك أو رسمك. وإلا ، فإنه من المهم جدا أن تقوم بالبحث لمعرفة التكلفة. هذه هي الوسيلة الوحيدة لمعرفة كم من المال ستحتاجه لتحقيق هدفك. في انتظار ذلك ، يمكنك تحديد سعر تقريبي يمكن تصحيحه فيما بعد.

ثم قم بإعداد ترتيب الأولوية لجميع أهدافك بترقيمها (1 للأكثر أهمية و 2 الثاني للأكثر أهمية وهكذا دواليك).

علي سبيل المثال في حالة عائشة ، الأكثر أهمية هو أن تدفع اللوازم المدرسية لأطفالها في سبتمبر. إذنً إلي جانب اللوازم المدرسية هي ستكتب 1.

الآن الأمر إليك !





4. أنشئ خطة الادخار لتحقيق أهدافك!

الآن ، نقوم بتلخيص وتعبئة الجدول التالي بجميع المعلومات التي كنت قد فكرت فيها: الأهداف ، الأولوية ، التكلفة ، التاريخ الذي تريد فيه تحقيق هدفك ، مصادر التمويل الأخرى (اختياري) ...

هدفي/أو أهدافي علي المدى القصير هي	التاريخ الذي أريد فيه تحقيق هدفي	تكلفة هدفي	عدد الأشهر المتبقية قبل تاريخ تحقيق هدفي	مصادر التمويل الأخرى (اختياري)	كم يجب أن أضع كل شهر جانبا لتحقيق هدفي
مليكه على سبيل المثال : شراء بقرة صغيرة	خلال سنة	100000 أوقية	12 شهر	هبة من أختي النوه 40000 أوقية والباقي علي مليكة دفعه	5000 أوقية 60000
هدفي/أو أهدافي علي المدى الطويل هي :					
الأهداف المشتركة مع الأسرة ومعي شخصيا على المدى القصير هي :					
الأهداف المشتركة مع الأسرة ومعي شخصيا على المدى الطويل هي :					
المبلغ الكلي الذي يجب علي ادخاره كل شهر لتحقيق جميع أهدافي (المبلغ الموجود في الخانة علي اليمين):					

تأطير شخصي

بدوري! يجب علي إذن أن أدخر..... في الشهر لتحقيق أهدافي.

تنبيه! إذا لم تتمكن من وضع مبلغ في جانب ، لا بد من مراجعة أهدافك : بتقليص تكلفتها ، وإقصاء بعض الأهداف في الوقت الحالي ، عن طريق إعادة ترتيب التاريخ الذي تريد أن تحقق فيه بعض أهدافك...

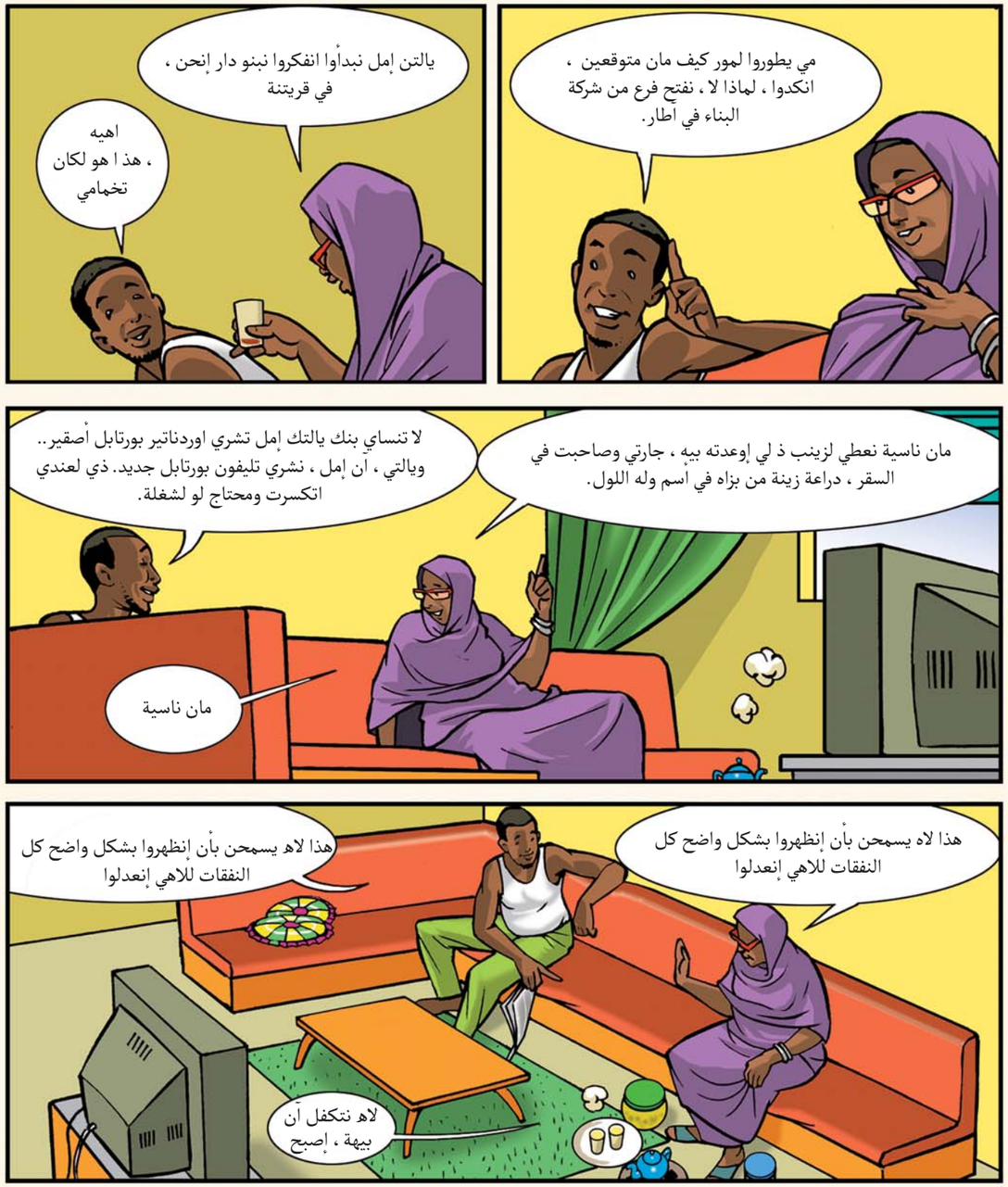
يمكنك القيام بذلك عن طريق إتباع ترتيب أولوياتك: بمعني أنك لن تلمس الهدف 1 ولا حتى بإمكانك الهدف 2 لكن من الأحرى أن تلمس الهدف 3 أو 4 ...

رسائل رئيسة

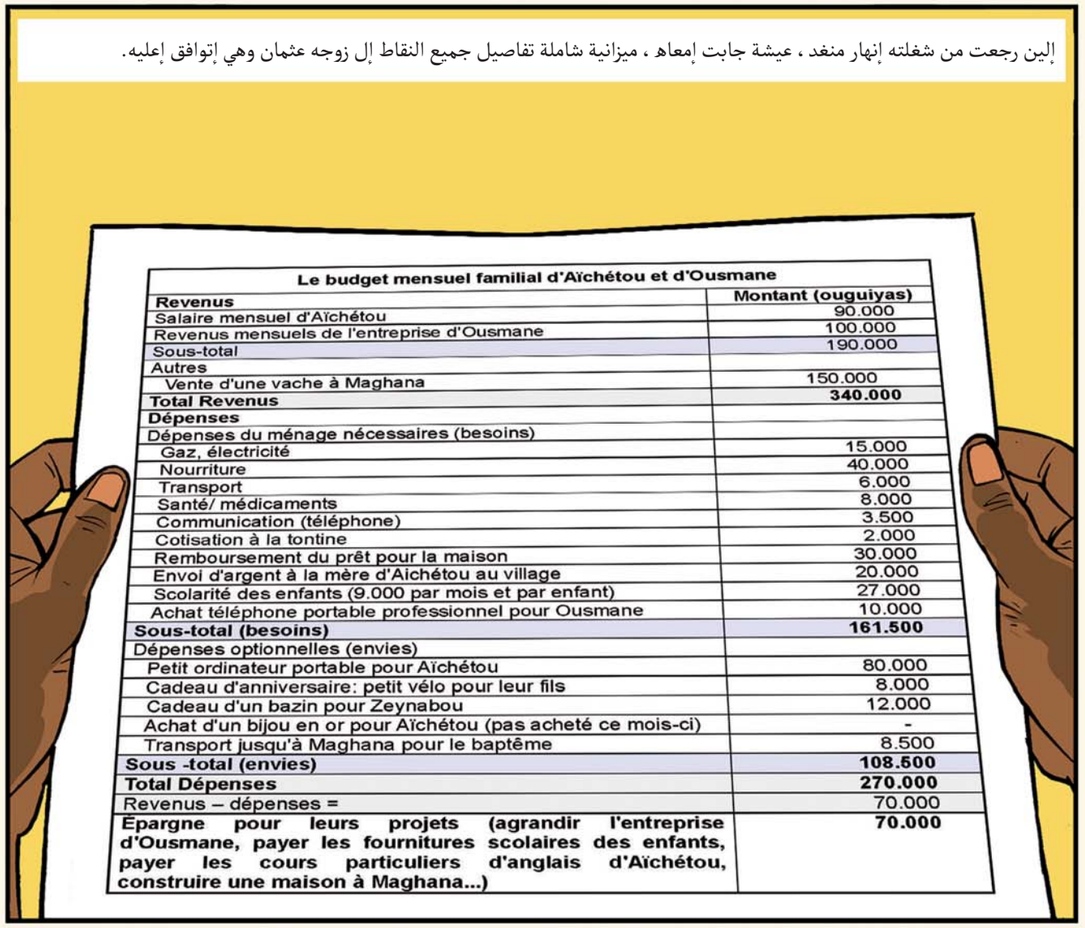
- يمكننا بسهولة تنفيذ أهداف الحياة ، إذا كنا نعرف ما نريد ونحدد اهدافا واضحة لتحقيقه.
- يمكن تحقيق بعض الأهداف بسرعة ، والبعض الآخر يستغرق عدة سنوات أو حتى عقودا.
- ومن الممكن أن تتطور أهداف كل فرد في الحياة وتختلف داخل الإسرة ، خاصة بالنسبة لأسرة ذات اقارب في منطقة أخرى أو في الخارج.

عيشة عنده ميعاد إمع حمادي ، رامتولاي و ييرو لشراب أتاي.

من اليالة اتم حد
دائما يتواصل إمع لهل ، مهما كانوا لحوال
ول أماكن لنجبروا فيهم.....
لهل معود معلمين ، إكل ضقطهم إعل
شمن مطالبهم
بعد فترة
عيشة ، انت
مانك متكلمة هذي ادحمساي ، إنت
إمالك ؟
موش كبير ، عثمان
، نتخمم اوتوف بقرايت تركتن. اندورهم
ايكيس الثانوية ولعدادية ، السنة الجاية
...اندور فعلا نبدأ ندخر
يكان نشريهم الأدوات لعادوا واعر
ين ذرك.
فكرة زينة حت...
أنظن آن إمل بنو الوقت إلحك إنفكر نستثمر في شركتن ... هاذ إكد "إنشاء الله" يسمحلن
نجبر باش نبن بيه اديار في المقاطعات لخرات من موريتان...


مي يطوروا لمور كيف مان متوقعين ،
انكدوا ، لماذا لا ، نفتح فرع من شركة
البناء في أطار.
يالتن إمل نبدأوا انفكروا نبنو دار إنحن ،
في قريتنة
اهيه
، هذا هو لكان
تخمامي
مان ناسية نعطي لزينب ذ لي إوعدته بيه ، جارتي وصاحبت في
السقر ، دراعة زينة من بزاه في أسم وله اللول.
لا تنساي بنك يالتك إمل تشري اوردناتير بورتابل أصقير..
ويالتي ، آن إمل ، نشري تليفون بورتابل جديد. ذي لعندي
اتكسرت ومحتاج لو لشغلة.
مان ناسية
هذا لاه يسمحن بأن إنظهروا بشكل واضح كل
النفقات للاهي إنعدلوا
هذا لاه يسمحن بأن إنظهروا بشكل واضح كل
النفقات للاهي إنعدلوا
لاه نتكفل آن
بيهة ، إصبح

إلين رجعت من شغلته إنهار منغد ، عيشة جابت إمعاه ، ميزانية شاملة تفاصيل جميع النقاط إل زوجه عثمان وهي إتوافق إعليه.



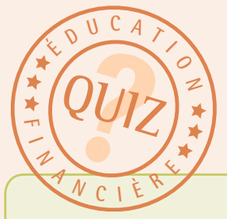
Le budget mensuel familial d'Aïchétou et d'Ousmane	
Revenus	**Montant (ouguiyas)**
Salaire mensuel d'Aïchétou	90.000
Revenus mensuels de l'entreprise d'Ousmane	100.000
Sous-total	190.000
Autres	
Vente d'une vache à Maghana	150.000
Total Revenus	**340.000**
Dépenses	
Dépenses du ménage nécessaires (besoins)	
Gaz, électricité	15.000
Nourriture	40.000
Transport	6.000
Santé/ médicaments	8.000
Communication (téléphone)	3.500
Cotisation à la tontine	2.000
Remboursement du prêt pour la maison	30.000
Envoi d'argent à la mère d'Aïchétou au village	20.000
Scolarité des enfants (9.000 par mois et par enfant)	27.000
Achat téléphone portable professionnel pour Ousmane	10.000
Sous-total (besoins)	**161.500**
Dépenses optionnelles (envies)	
Petit ordinateur portable pour Aïchétou	80.000
Cadeau d'anniversaire: petit vélo pour leur fils	8.000
Cadeau d'un bazin pour Zeynabou	12.000
Achat d'un bijou en or pour Aïchétou (pas acheté ce mois-ci)	-
Transport jusqu'à Maghana pour le baptême	8.500
Sous -total (envies)	**108.500**
Total Dépenses	**270.000**
Revenus – dépenses =	70.000
Épargne pour leurs projets (agrandir l'entreprise d'Ousmane, payer les fournitures scolaires des enfants, payer les cours particuliers d'anglais d'Aïchétou, construire une maison à Maghana...)	**70.000**

رسائل رئيسة

- من المهم الاستعلام جيدا من أجل تقييم القيمة وتكاليف أهدافك.
- توجد أداة لتسيير دخلك — تحديد ميزانيتك.
- الميزانية تساعد في أخذ قرار في كيفية إنفاق مالك بشكل يسمح بتحقيق أهدافك.
- من أجل القدرة علي إنشاء ميزانيتك ، لا بد من حساب دخلك و مصاريفك.
- بفضل هذا الحساب ، يمكنك من تحديد سعة الادخار ، بمعني كم يمكن لشخص أن يضع من المال جانبا.

ج

تسيير ميزانيتك !



ج.1 إذا كانت لدي عدة مشاريع ، فأنا أعرف أيها يمثل أولوية بالنسبة لي و في أي ترتيب سأنجزها ☐ نعم ☐ لا

ج.2 أنا أعرف كم أكسب كل شهر ☐ نعم ☐ لا

ج.3 أنا أعرف كم أصرف كل شهر ☐ نعم ☐ لا

ج.4 أنا أقوم باختيار المصاريف الضرورية وغيرها ☐ نعم ☐ لا

ج.5 أنا أعرف ما هي الميزانية ☐ نعم ☐ لا

ج.6 أنا أقوم بإعداد ميزانية مكتوبة بشكل منتظم ☐ نعم ☐ لا

ج.7 لقد تعرضت سابقا لمشاكل في البنك ، لأني لم أكن أملك ورقة إثبات ☐ نعم ☐ لا

1. أصرفوا بحكمة!

أسئلة

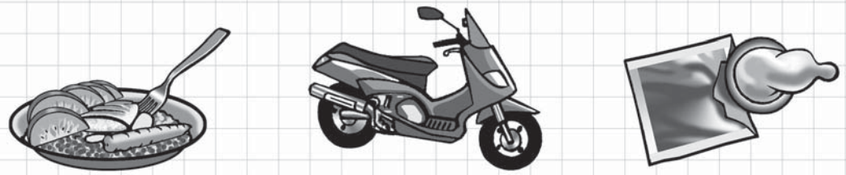
- هل أنت مبذر أكثر أو مقتصد ؟
- على سبيل المثال ، هل تتخلى أحيانا عن مواضيع كنت ترغب فيها ؟

تعريف

أن تدخر ، هذا لا يعني صرف جميع مالك ، ووضع جزء منه إلي جانب ، لغاية خاصة للمستقبل.
بل هو إذن ، أن تقوم بمدخرات بإضافة مبالغ صغيرة أو كبيرة بشكل منتظم أو من وقت لآخر.

تمرين

ساعد زيدان لكي يقوم باختيارات بين ما هو ضروري والباقي! أحط بدوائر علي الرسوم التي تناسب الاحتياجات من أجل تمييزها عن الرغبات.

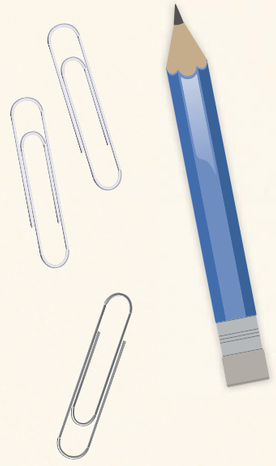


الواقي الذكري — دراجة نارية — طبق غذاء

تأطير شخصي

احتياجاتي	كم تكلف ؟
مجموع احتياجاتي	

رغباتي	كم تكلف ؟
مجموع رغباتي	



تنبيه !

أحيانا الذي هو رغبة لشخص ما ، قد يكون حاجة لآخر. على سبيل المثال ، رصيد الهاتف: زيدان يحتاج للاتصال بزبنائه لتصليح أجهزة المعلوماتية ، بينما مليكة تستخدم غالبا هاتفها للاتصال بصديقاتها.

هل لدي ما يكفي من المال لشراء كل هذه الأشياء ؟

☐ نعم ☐ لا

إذا لم يكن لدي ما يكفي من المال ، أقرر أن أتخلي عن الرغبات التالية :

إرشادات للادخار

- *ضع جانبا قليلا من المال كل يوم أوكل أسبوع.*
- *لا تشتر أداة جديدة إذا كانت لديك أخري قديمة وتعمل أو يمكن إصلاحها.*
- *قم بشراء أقل ما يمكن من الهدايا لأسرتك. وتحدث عنها أولا مع أسرتك واتفق معهم بهذا الشأن.*
- *إذا كان بالإمكان ، أصرف أقل ما يمكن في الحفلات.*
- *احتفظ بأقل ما يمكن من المال نقدا في محفظتك (واتركها في مكان آمن: في المنزل ، أو في حساب مصرفي ...).*
- *إذا كانت لديك أسرة ترسل لها المال ، لا ترسل كل ما تملك من المال ، واحتفظ بجزء منه لاحتياجاتك الخاصة أو الحالات الطارئة.*
- *فكر في أهدافك على المدى الطويل دائما لتتذكر لماذا تدخر. بإمكانك أن تكتبها أو ترسمها و تعلقها: بجوار سريرك ، وعلى هاتفك...*

رسائل رئيسة

- يجب أن تكون قادرا علي تمييز أنواع المصاريف: المصاريف الواجبة / الأساسية (الاحتياجات ، مثل التغذية والماء...) و مصاريف اختيارية (الرغبات ، مثل مواد التجميل).
- ادخر للاحتياط: للمهاجر ، الادخار هو حاجة ملحة و واجب بالنسبة له.
- أحسن تسيير ما اكتسبته بواسطة الآخرين (تعبير مالي).
- أن تدخر- هو التخلي عن رغبة فورية ، لكن لغرض الاستثمار وتحقيق هدف في المستقبل.
- أن تدخر ، هو أمان.

2. أنشئوا ميزانيتكم!

أسئلة

- هل سبق أن أعددت ميزانية ؟
- إذا كان الجواب نعم ، هل كتبتها أو وضعتها في ذهنك ببساطة ؟

تعريف

الميزانية هي أداة لاتخاذ قرار ، تخطيط واستخدام المال على نحو أفضل لتحقيق الأهداف.

تأطير شخصي

لقد رأيت كيف أعدت مليكة ميزانيتها (بمساعدة أختها نهى). الآن حان دورك! املأ ميزانيتك الخاصة!

تنبيه ! يجب للسطر الأخير أن يكون موجبا ، وإلا هذا يعني أنه ليس لديك ما يكفي من الدخل ، وبالتالي ليس لديك ما يكفي من المال لجميع مصاريفك.

ميزانيتي

الدخل	المبلغ (بالأوقية)
مجموع جزئي	
أخري	
تحويل الأموال	
مجموع الدخل	

المصاريف	
مصاريف ضرورية (الاحتياجات)	
غاز ، كهرباء ، ماء.	
التغذية	
النقل	
صحة/أدوية	
اتصالات/ (هاتف)	
آخر	
مجموع جزئي (الاحتياجات)	
مصاريف اختيارية (الرغبات)	
مجموع جزئي (الرغبات)	
مجموع المصاريف	

مجموع الدخل - المصاريف =	
الادخار	
بما في ذلك الادخار للحالات الطارئة	

رسائل رئيسة

- توجد أداة تستخدم لتسيير مجموع الدخل - الميزانية.
- للتمكن من إنشاء ميزانيتك ، لا بد من حساب دخلك ومصاريفك. بفضل هذا الحساب ، يمكننا تحديد قدرة الادخار ، بمعني ، كم بمقدور الشخص الواحد أن يضع المال جانبا.
- يتعين أحيانا تعديل الميزانية في حالات غير متوقعة أو حالات تغيير للوضعية المالية.
- الميزانية تساعد على اتخاذ القرار بشأن كيفية صرف المال وادخاره ، وبصورة تتحقق بها الأهداف.

3. تابع ميزانيتك واحترمها !

قصة سالمة

سلمى جارة مليكه ، كان عليها أن تواجه كثيرا من النفقات الشهر الماضي. ونتيجة لذلك ، هذه السنة ، كان هناك العديد من الحفلات والاعياد الكبيرة في قريتها. و قد خصصت قصدا منها مبلغا لهذا في ميزانيتها. خلال الموسم ، اشترت الهدايا والتغذية لأسرتها. من حين لآخر ، قامت بحساب المصاريف لمعرفة كم تبقى لها من ميزانيتها. أدركت أنها أنفقت أكثر مما كان متوقعا ، فنظرت إذن ميزانيتها بدقة. لقد وضعت مبلغا جانبا لشراء ملحقات لهاتفها المحمول. إنها تقرر الآن صرف أقل ما يمكن على الملحقات ، لتعويض المصاريف الزائدة.

أسئلة

- ماذا تفعل سالمة لاحترام ميزانيتها ؟

إرشادات

- خذ الاحتياط من المال في الميزانية للنفقات غير المتوقعة
- تذكر في الغالب كم خصصت لتصرفه
- قم بمتابعة ما تصرف
- تأكد من أن لا تصرف أكثر من ما هو محدد في الميزانية
- إذا كنت تصرف أكثر على شراء معين ، فاصرف أقل علي آخر
- أعدد قائمة أوجه ، للحد من النفقات
- أشرك أسرتك في إعداد الميزانية واحترامها
- إحفظ ما تدخره بعيدا عنك لكي لا تصرفه

تمرين / تأطير شخصي

أنظر ورقة متابعة الدخل وورقة متابعة المصاريف لأمينة السنغالية بنت عم بوبكر الذي يبيع السمك في ميناء نواكشوط:

ورقتي لمتابعة الدخل

الاسم : أمينة
الشهر: أكتوبر
السنة: 2012

01/10/2012	بيع السمك	20000 أوقية
01/10/2012	بيع السمك	40000 أوقية
17/10/2012	بيع السمك	10000 أوقية
	مجموع الدخل	70000 أوقية

ورقتي لمتابعة المصاريف

الاسم : أمينة
الشهر: أكتوبر
السنة: 2012

			لا	نعم
01/10/2012	إيجار	15000 أوقية	☒	☐
01/10/2012	كهرباء	3000 أوقية	☒	☐
05/10/2012	قميص جديد	1000 أوقية	☐	☒
07/10/2012	المساهمة في			
	التغذية للأسرة :			
	شراء الأرز والزيت	20000 أوقية	☒	☐
07/10/2012	اشتراكات في جمعية الأسرة	2000 أوقية	☒	☐
10/10/2012	المال المرسل (الام)	15000 أوقية	☒	☐
10/10/2012	لجنة IMF(تمويل متناهي الصغر)	1000 أوقية	☒	☐
20/10/2012	رصيد الهاتف	1000 أوقية	☐	☒
21/10/2012	صحة/أدوية	2000 أوقية	☐	☒
26/10/2012	المساهمة بمناسبة وفاة			
	احد الجيران	1000 أوقية	☐	☒
المجموع		61000 أوقية		
مجموع الدخل- المصاريف		9000 أوقية		
الادخار		9000 أوقية		

والآن دورك! يمكنك استخدام الاستمارتين التاليتين لمتابعة دخلك ومصاريفك ، ولتتمكن كذلك من احترام ميزانيتك ، وإذن تحقق أهدافك

ورقتي لمتابعة الدخل

الاسم :
الشهر :
السنة :

التاريخ	وصف المصاريف	مبلغ المصروف

رسائل رئيسة

• لكي تبقى في حدود ميزانيتك ، عليك أن تتذكر كم برمجت لتصرفه.

• خصص بعض المال في الميزانية ، للمصاريف غير المتوقعة.

• أشرك أسرتك في إعداد الميزانية وفي احترامها.

• يجب أن تعرف مبلغ دخلك الإجمالي. إن معرفة ما تكسبه خطوة مهمة للسيطرة على مالك والتخطيط لمصاريفك مسبقا.

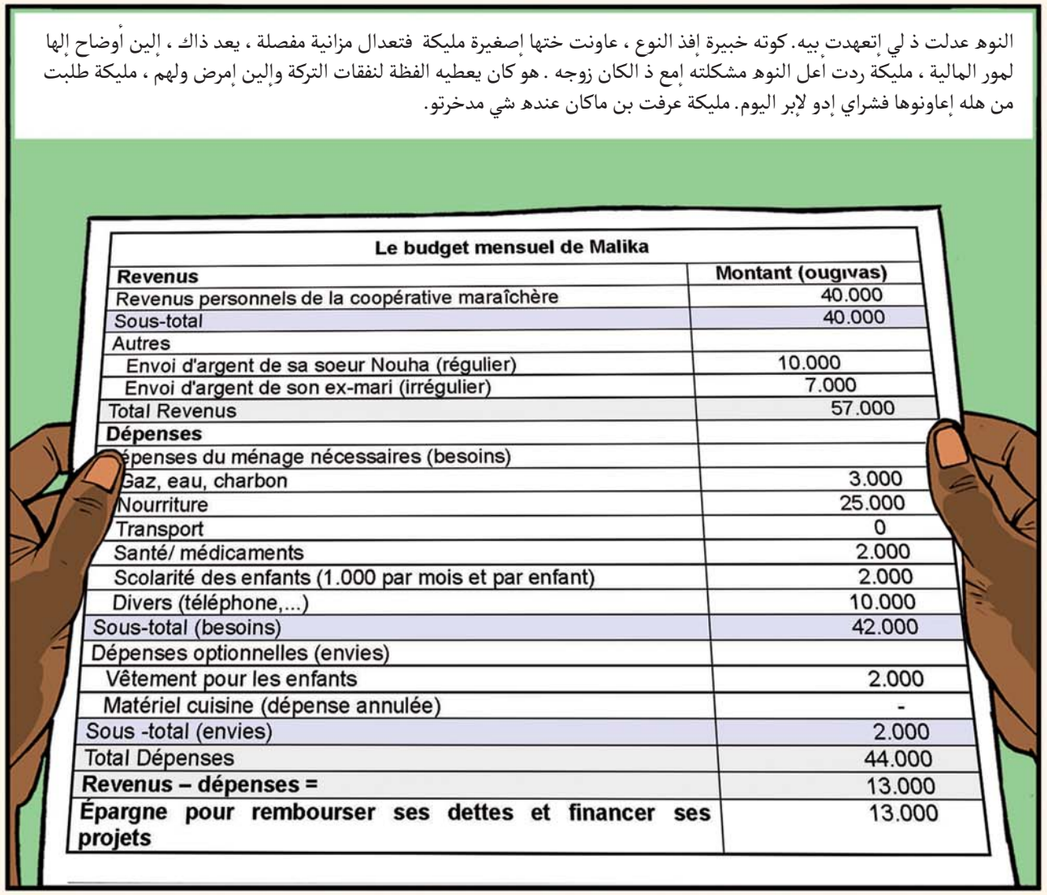
• يجب أن تعرف المبلغ الإجمالي لمصاريفك. هذا من الأهمية بمكان للسيطرة على ميزانيتك. كما يمكنك مراجعة مصاريفك ، عندما ترى أنك انفقت اكثر مما كان متوقعا.

• تنبيه! إذا كان لديك دخل غير منتظم ، بمعنى أنك كل شهر تكسب مبلغا مختلفا ، يمكنك كذلك إعداد ميزانيتك من خلال اخذك لمتوسط الدخل وادخارك عند ما تكسب اكثر لتعويض الاوقات التي تكسب فيها اقل.

• تنبيه! إذا كنت تعمل في القطاع غير المصنف ، قد يكون من المفيد إعداد ميزانيتك كل يومين ، كل أسبوع ، وليس كل شهر. فعليك اتخاذ القرار الاكثر مناسبة لك.

نهاية إنهار ، في تجككجة ، في حريثت تعاونية الخضروات

النوه عدلت ذ لي إتعهدت بيه. كوته خبيرة إفذ النوع ، عاونت ختها إصغيرة مليكة فتعدال مزانية مفصلة ، يعد ذاك ، إلين أوضاح إلها لمور المالية ، مليكة ردت اعل النوه مشكلته إمع ذ الكان زوجه . هو كان يعطيه الفظة لنفقات التركة والين إمرض ولهم ، مليكة طلبت من هله إعاونوها فشراي إدو لإبر اليوم. مليكة عرفت بن ماكان عندهِ شي مدخرتو.



Le budget mensuel de Malika

Revenus	Montant (ougivas)
Revenus personnels de la coopérative maraîchère	40.000
Sous-total	40.000
Autres	
Envoi d'argent de sa soeur Nouha (régulier)	10.000
Envoi d'argent de son ex-mari (irrégulier)	7.000
Total Revenus	57.000
Dépenses	
Dépenses du ménage nécessaires (besoins)	
Gaz, eau, charbon	3.000
Nourriture	25.000
Transport	0
Santé/ médicaments	2.000
Scolarité des enfants (1.000 par mois et par enfant)	2.000
Divers (téléphone,...)	10.000
Sous-total (besoins)	42.000
Dépenses optionnelles (envies)	
Vêtement pour les enfants	2.000
Matériel cuisine (dépense annulée)	-
Sous -total (envies)	2.000
Total Dépenses	44.000
Revenus – dépenses =	13.000
Épargne pour rembourser ses dettes et financer ses projets	13.000

رسائل رئيسة

- أن تقترض هو قرار يتخذ في نفس الوقت مع قرار المقترض.
- عليك الاقتراض من حيث القدرة على الحفظ وبالتالي على السداد !
- تجنب الاقتراض من اجل تفادي تسديد قرض !
- الذي يسدد ديونه لا يفرط !

رسائل رئيسة

- يتعلق الأمر أكثر سهولة لتحقيق مشاريع حياته إذا كنا نعرف ما نريد وأننا وضعنا أهداف محددة لتحقيقها.
- البقاء ضمن ميزانيتك ، عليك أن تتذكر كيف خططت للأنفاق.
- يمكن تخطيط بعض الاحتياجات مقدما ، والبعض الآخر لا... ويمكن للمدخرات القيام بالتخطيط للاحتياجات المستقبلية.

د.

معرفة المنتجات والخدمات المالية

د.1 لأجل أي دوافع تدخرون ؟

- ☐ اشتراك ، جمعية
- ☐ إنشاء الانشطة المدرة للدخل
- ☐ تمويل حدث اجتماعي
- ☐ سكن
- ☐ الإحتياط في حالة صدمة قوية

بالنسبة للأشخاص غير القاطنين في السينغال

- ☐ مساهمة في نقل جثمان
- ☐ إعادة الإقامة إلى الوطن
- ☐ أخر

د.2 ما هي الوسائل التي تستخدمها للادخار ؟

- ☐ من سيولة عندكم
- ☐ في بنك
- ☐ في مؤسسة تمويل متناهي الصغر
- ☐ لدي احد الاقرباء
- ☐ لدي جمعيتكم
- ☐ صندوق دعم مالي CAF
- ☐ تكافل إجتماعي ، اخرى

د.3 ما هي الوسيلة التي تبدوا لكم الأكثر امانا و لماذا ؟

د.4 ما هي الوسيلة التي تبدوا لكم الأكثر تطبيقا ولماذا ؟

د.5 في أي مناسبة تقومون بالادخار ؟

- ☐ كل أسبوع
- ☐ كل شهر
- ☐ عند اقتراب العطل
- ☐ عند اقتراب الأعياد
- ☐ عندما يكون عندكم أقل مصاريف خلافا لما هو معتاد
- ☐ أثناء اجتماعات جمعيتكم

د.6 ما هو مبلغ ادخاركم في السينغال ؟

د.7 كم تتوصلون إلي وضعه جانبا كل شهر بعد تمكنكم من دفع التكاليف اللازمة (بما في ذلك القرض إذا كان هذا هو الحال)

د.8 هل تعتقدون أن بإمكانكم ادخار أكثر ، اذا كانت لديكم افضل طريقة لتسيير ميزانيتكم ؟

لماذا ؟

د.9 هل تعرفون العديد من أنواع منتجات الادخار ؟

بالنسبة للأشخاص غير القاطنين في السينغال

د.10 ما هو مبلغ ادخاركم داخل بلد إقامتكم ؟

منذ كم من الزمن لم تلمسوه ؟

د.11 لأي دوافع ترغبون في التوصل إلى قرض لتمويل مشروع ؟

- ☐ سكن
- ☐ نشاط مدر للدخل ، ماهو ؟
- ☐ مصروف غير متوقع
- ☐ مصروف مهم
- ☐ مشروع جمعوي لقريتكم ، جمعيتكم
- ☐ لا أعرف حقيقة لماذا أريد القرض.
- ☐ آخر

د.11 هل سبق أن حصلتم على قرض ؟

لأي مشروع ؟

كيف حددتم مبلغ القرض الذي تحتاجونه ؟

د.13 هل تعرفون أي مبلغ باستطاعتكم تسديده بسهولة كل شهر ؟

د.14 إلى من تتوجهون للحصول على قرض ؟ لأي الاسباب ؟

د.15 ما الذي يظهر لكم أكثر صعوبة للتوصل إلى قرض ؟

- ☐ أن تكون واثقا من قدرتك على التسديد بانتظام طيلة مدة القرض.
- ☐ أن تصلوا إلي التفاوض مع مصرفكم ، مؤسسة تمويل متناهي الصغر IMF...
- ☐ فهم الشروط المطلوبة
- ☐ السيطرة علي الدخل بفضل الحصول علي القرض

د.16 ماهي المعايير لإختيار قرض جيد

- ☐ نسبة الفائدة
- ☐ مرونة شروط النفاذ
- ☐ الشرحات المقدمة لشرح التكاليف و شروط النفاذ
- ☐ أخر

1. اختاروا طريقتكم للادخار!

والآن وبعد أن أنشأت ميزانيتك الشخصية (أو ميزانية أسرتك)، تعرف كم تدخر كل شهر ، وكم يجب عليك ادخاره لتحقيق كل واحد من أهدافك.

أسئلة

ما هي طرق ادخار الأشخاص المذكورين أعلاه ؟

الفوائد

الأضرار

كل طريقة ادخار لها فوائدها وأضرارها.

إملأ الجدول الموجود بالأسفل لتتعرف عليها اكثر.

لملء هذا الجدول ، فكر على سبيل المثال :

- في أمن مالك.
- في إمكانية سحبه كما تريد ،
- في الآجال المحددة لسحب مالك ،
- في إمكانية ادخار الكثير او القليل من المال
- في إمكانية الحصول على قرض بفضل ادخارك .
- في إمكانية أن يكون المودع من مالك ، يجلب لك المال...

طرق الادخار	الفوائد	الأضرار / العوائق	درجة الخطر
• البنوك • دوائر البريد • مؤسسات التمويل متناهي الصغر			
• صناديق التكافل • تجمع تمويل نسوى • المصرف القروي • تعاونية القرض غير المعلنة • (صندوق ممول ذاتيا) CAF • جمعية للادخار والقرض			
• في المنزل (نقدا) • عينا (ذهب ، مجوهرات ، ماشية ، ارض ، دار ، وما شابه ذلك) • إيداع عند تاجر • يؤمن المال في أحد الأقرباء			

لتأطير شخصي

أنا أعرف الآن فوائد وأضرار العديد من طرق الادخار. إعتمادا علي أهدافي ، أختار إذنً .....

رسالة رئيسة

توجد طرق مختلفة للادخار. إذن يجب معرفة الطرق المختلفة للادخار ، لاختيار أفضلها ملاءمة لاحتياجاتك وأهدافك.

2. لكي تختار جيدا منتج الادخار...

منتج الادخار ،على سبيل المثال ، هو كتيب الادخار للشباب بمكافأة تقدر ب 3% أو حساب ادخار سكن مؤمل لمدة 5 سنوات.

تعريف

منتج الادخار ، هو إذن طريقة لوضع المال جانبا ، والتي تمكننا من معرفة الخصائص المحددة ، مثل :

- نسبة المكافأة
- رسوم علي الحساب (فتح ، إغلاق ...)
- النفاذ إلي الادخار / مرونة السحب
- سهولة استخدام الخدمة
- شروط فتح حساب الادخار
- الضمانات والتأمين
- توفر المال
- ...

هذه 3 منتجات أساسية مصنفة للادخار :

- الحساب أو كتيب الادخار الموجود في المتناول ، هو ملائم إذا كنت تريد التمكن من الوصول إلى مالك في أي وقت.
- احساب الادخار المشروع هوملائم ، عندما تريد ادخار مبلغ ثابت كل شهر لتحقيق هدف محدد أو لا (سكن ، تقاعد ، زفاف ، مشاريع للتنمية ...).
- االحساب المؤجل هو ملائم إذا كنت تريد لمالك أن يثمر لأهداف علي المدى الطويل (يعني ذلك أن مالك سينتج أرباحا ، حال كونك متعهدا أن لا تستخدمه لفترة من الزمن محددة مسبقا).

كل نوع من المنتج له إذن فوائد وأضرار(على سبيل المثال ، نسبة للمكافأة مختلفة).

إرشادات

أمثلة لأسئلة تطرح علي مؤسسة مالية لاختيار أمثل لمنتجها للادخار

- هل يمكننا السحب متى نريد ؟
- ما هي نسبة المكافأة من المال المودع ؟
- هل يمكننا الحصول على قرض إذا قمنا بفتح حساب ادخار ؟
- هل يومية الادخار مرنة ؟ (بمعني هل نحن ملزمين بوضع مبلغ معين في تاريخ محدد)
- هل هناك حد أدني لإيداع المال ؟
- هل يلزم دفع رسوم إذا ما أردنا سحبا قبل أوانه ؟ إذا كان الجواب نعم ، كم تصل هذه الرسوم ؟
- كيف يستخدم الزبناء عادة ، هذا النوع من الحساب ؟
- هل هناك حد أدنى لمبلغ الإيداع عند فتح حساب أو مبلغ يجب أن يبقى علي الدوام في حساب الادخار ؟

3. اختاروا وسيلة لتمويل مشاريعكم!

مؤسسة سلمى

لديكِ شركة تجهيز وتغليف التمور التي بدأتِها بـ 100.000 أوقية و 25.000 أوقية أخرى أخذتها من زوجك.

بما أن الشركة صغيرة جدا ، لكن لديك خطة لتوسيعها شيئا فشيئا.كل أسبوع قد يكون من المفيد محاولة وضع 5000 أوقية جانبا في حساب التوفير لمؤسستك ، الحساب الذي تم فتحه من مؤسسة التمويل المتناهي الصغر الأقرب إلى مؤسستك وبهذه الطريقة ،فإن كل 3أو 4أشهر ، سوف يكون لديك ما يكفي من المال لتحسين أوضاع عملك(شراء معدات ، وتحسين ظروف العمل...) و لتجعل الشركة تنمو وتتوسع .الآن يمكنك شراء المواد الخام بكميات أكبر وتنويع مشترياتك.و يمكنك أيضا شراء علب

بلاستيكية للعملاء الذين يرغبون في نقل التمور إلى مدن أخرى مثل نواكشوط.

كلما زاد اقتصادك زادت استثماراتك وبالتالي تكون أفضل للشركة .

مؤسسة عايدة

لديك شركة تجهيز وتغليف التمور التي بدأتها بـ 35.000 أوقية و 70.000 أوقية قرضا من مؤسسة التمويل المتناهي الصغر. ومن القرض ، قمت بشراء ثلاجة صغيرة تسمح لك بتخزين المزيد من التمور والاحتفاظ بها. أنت تدفعين كل ما تبذلينه من نفقات الأسبوعية ، بما في ذلك سداد قرضك إلى مؤسسة التمويل المتناهي الصغر كل أسبوع في الوقت المحدد له. ولكن لا يمكنك حفظ المال إلا 2.000 أوقية في الأسبوع.

إنه في يوم من الأيام تم إطلاق محل صغير في السوق. وكان هذا المحل الصغير عل قيد الإيجار. رأيت هناك صفقة جيدة: قمت بالمحاسبة إذا استأجرت هذا المحل ستتضاعف مبيعاتك. قد تقومين باتخاذ قرارك بسرعة لأنك إذا لم تستأجري المخزن فورا ، فإن شخصا آخر سوف يقوم بذلك . إذاً أخذت من أخيك 1 مليون أوقية قرضاً.

أسئلة

- أي من امرأتي الأعمال هاتين ، أكثر قابلية للنجاح؟ لماذا ؟
- ما هو الشخص الأكثر عرضة للخطر ؟
- ما هي الإرشادات التي تقدمها أنت لسلمى وعايدة ؟
- لو كنت سلمى أو عايدة ، ماذا ستفعل بشكل مختلف ؟

فوائد وأضرار الاقتراض أو التمول علي المال الخاص

	الفوائد	الأضرار
الاقتراض	• النفاذ إلى أكبر كمية من المال • الإسراع	• تكاليف الاقتراض (الفوائد) • وجوب تسديد القرض ومواجهة العقوبات إذا لم نحترم الموعد المحدد للتسديد • اذا تم القرض عبر مجموعة (صندوق تكافل...) يلزم الخضوع لشروط الانتساب لهذه المجموعة واحترام نظامها
التمول من المال الخاص او بفضل ادخاره	• نتجنب تكاليف الاقتراض (الفوائد) • تمكنه من أن يكون حرا في استخدام ماله لما يريد • نأخذ أقل مخاطر الاستثمار إذا كنا نمول انفسنا بانفسنا لاننا سنتمكن من الحصول علي النفاذ بأقل مال بخطوة واحدة • نتجنب وجوب تسديد القروض في المستقبل	• النفاذ المحدود إلي المبلغ اللازم • المشروع يتطور ببطء اكثر • استحالة التفاعل مع العديد من فرص الاعمال • الخطر: لا تلمس ماله المخصص للطوارئ ، حتى لو تم التمول من المال الخاص

لتأطير شخصي

بالنظر من جديد لأهدافي وميزانيتي ، أعتقد أن أفضل خيار لتمويل مشروعي هو : .....

رسائل رئيسة

- هناك عدة خيارات لتمويل مشاريعكم.
- لكل خيار فوائده وأضراره. فمن المهم فهم وتقييم هذه الخيارات مع الاشخاص الذين يشاركون في المشروع ، مثل افراد اسرتك علي سبيل المثال.
- يمكنكم أيضا تجميع عدة خيارات للتمويل.

4. عند الحاجة ، اختر جيدا منتجك للقرض !

أسئلة

• زيدان له مشروع محدد تماما. إنه يطلب معلومات للحصول علي منتج القرض الأكثر ملاءمة لوضعه. هل سبق أن فعلت مثله ؟ كيف حدث ذلك ؟

تعريف

القرض : هو إجراء بواسطته يقوم شخص ما ، بوضع مبلغ من المال تحت تصرف شخص آخر. هذا المال يتعين استرجاعه بعد فترة معينة.

الفائدة : هي ثمن إيجار المال المقترض لفترة معينة.

تمرين

قم بربط الكلمات بالتعاريف المناسبة

الفائدة

العقوبات

مدة القرض

رأس المال الممنوح

ضمانة أو كفالة

مدة الإعفاء أو التأجيل

حق الرجوع إلي الوراء

الدفع قبل الأوان

مبلغ علي المقترض أن يدفعه للمقرض عند عدم تسديد القرض (على سبيل المثال ، الحجز لملكية عقارية ، لسيارة ، لادخار...)

الفترة التي تبدأ بعد استلام قرض ما ، وقبل أول تسديد.

مبلغ قرض موافق عليه من طرف المقرض ، بدون فوائد

حق إلغاء عقد القرض. وهذا يسمح للمستهلك بتغيير وجهة نظره ، حتى بعد توقيع العقد ويمنع علي المؤسسة المالية دفع مال القرض قبل انتهاء الأجل المحدد.

مبلغ من المال يدفعه المقترض للمقرض ، علاوة على المبلغ المسدد من القرض ، من أجل التمكن من استخدام مال المقرض.

القيام بتسديد كل دينه أو جزء منه قبل انتهاء العقد

الشخص الذي سيقضي قرضكم في حالة العجز من جانبكم. يمكننا أن نطلب من هذا الشخص أن يشارككم في توقيع اتفاقكم للقرض مع المقرض.

الفترة التي يجب على المقترض استخدام المال وتسديده أثناءها.

أسئلة

- استنادا إليك ، عندما ترغب في اختيار المقرض ، ما الذي يجب أن تحلله ؟

عناصر تؤخذ في الاعتبار عند اختيار المقرض

- نسبة الفائدة
- النسبة السنوية الفعالة الإجمالية (ن س ف إ) ، بمعني ، التكلفة السنوية الحقيقية - للقرض (بما في ذلك رسوم الملف ، والتامينات الإلزامية ...)
- المبلغ الذي يمكن الحصول عليه
- سهولة النفاذ إلي القرض (على سبيل المثال ، مبلغ الادخار المطلوب لأي مبلغ من القرض ، مبلغ الضمان ...)
- الإسراع في الحصول على المال
- مبلغ العقوبات المفروضة في حالة التأخر في التسديد
- الموقع الجغرافي للمقرض
- طرق التحصيل حالة التأخر (شرعية ، تخويفات ، تهديدات ...)
- إلزامية استخدام القرض لهدف خاص (سكن ، استثمار منتج ...)
- إمكانيات التأجيل أو مدة الإعفاء
- إمكانات الوصول إلى الخدمات المالية الأخرى: فتح حساب جاري ، وتحويل المال ، وبطاقة الائتمان المصرفية ، خدمات بواسطة الهاتف المحمول أو الإنترنت ...

رسائل رئيسة

- لمعرفة الاستخدام الجيد لمنتج القرض ، أولا يجب أن نفهم جيدا كل العبارات المتعلقة بالقرض.
- على المقترض مسؤولية التسديد وأن يقوم به في الوقت المحدد.
- الاقتراض هو عملية جدية. فلا تأخذها ببساطة !
- للاختيار الجيد لمنتج القرض ، أولا يجب أن تتعرف على مختلف المنتجات ، مستفسرا عن خصائص كل واحد منها. فبفضل هذه المعلومات ، يمكنك القيام باختيار أكثرها ملاءمة لاحتياجاتك !
- الذي يسدد ديونه يزداد ثراء !

لتأطير شخصي

بالنظر من جديد إلى أهدافي وميزانيتي ، أعتقد أنني في حاجة إلى قرض :

☐ نعم ☐ لا

إذا كنت في حاجة إلى قرض ، أعتقد أن أفضل مقرض بالنسبة لي هو :

.....

5. تنبيه ! لا تفرط في الديون !

أسئلة

- ما ذا تفعل مليكة ؟
- ما تصورك عن ما سيحدث لمليكة ؟

تعريف

الديون المفرطة ، هي استحالة الفرد عن مواجهة ديونه الشخصية.

إرشادات لتجنب الديون المفرطة

- لا تقترض مبلغا من المال لا يمكنك تسديده.
- أحسب نسبة ديونك: اجمع مبلغ دخلك الشهري إلي مبلغ دفعاتك الشهرية لتسديد ديونك. أوجد العلاقة بين هذين الرقمين. عادة ، نعتبر أنه لا ينبغي أخذ قروض جديدة إذا كانت دفعاتك الشهرية للتسديد قد بلغت 30% من دخلك.
- إذا تأخرت في قضاء دفع شهري ، فكن أمينا مع المقرض بخصوص مسببات التأخير.
- استمع لإرشادات مقرضك ، أصدقائك ، أسرتك ، حول كيفية تسديد قرضك.
- قلص بعض تكاليف الحياة اليومية لتسديد دينك.
- قم دوما بتأسيس ادخار للطوارئ لتتمكن من مواجهة الحالات الطارئة دون المساس بتسديد القرض.
- تصرف ! اذهب لرؤية الشخص الذي يهتم بك في المؤسسة المالية. لا تنتظر فوات الأوان لقرع ناقوس الخطر وطلب المساعدة.

لتأطير شخصي

هل أنا مفرط في الديون (ة)؟

هل تسدد شهريا أكثر من 30% من دخلك الشهري (بمعنى ما تكسبه كل شهر) ؟

☐ نعم ☐ لا

بالنسبة للأشخاص الذين يعيشون في الخارج ، هل يطلبون في الغالب قروضا قابلة للتجديد (أو قروضا متجددة) معتبرة ؟

☐ نعم ☐ لا

هل قروضك تغطي مصاريفك الجارية أكثر فأكثر (تغذية ، إيجار ، فاتورة. ...) ؟

☐ نعم ☐ لا

هل تطلب أكثر فأكثر غالبا ، آجالا لتسوية المصاريف الثابتة (الإيجار ، وفواتير الكهرباء ...) ؟

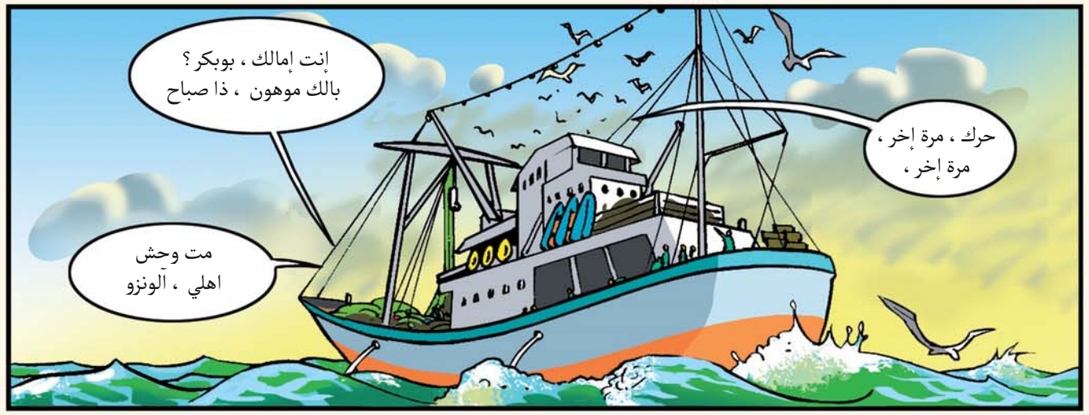
☐ نعم ☐ لا

إذا أجبت بنعم علي أحد هذه الأسئلة ، فكن علي انتباه! يمكنك أن تكون مثقلا بالديون أو معرضا لخطر أن تكون كذلك. قم بالتصرف فورا بإعداد ميزانية ، والتحدث مع المقرضين لتسديد ديونك في أقرب وقت ممكن ، ولا تدخل في الدوامة الفاسدة.

رسالة رئيسة

- أن تقترض هو قرار يتخذ في نفس الوقت مع قرار المقترض.
- تجنب الاقتراض من اجل تفادي تسديد قرض !
- لا يمكننا الحصول علي العديد من القروض.
- الأعين لا تحمل ، ولكن تعرف ما يمكن للرأس أن يحمل). مثل وولوفي.
- مال القرض ليس ملكا لك.

في اسبانيا ، علي متن سفينة الصيد



آن إملي تلفنت لهلي ، مالو ياسر

... شاطنهم التخمام بمشروع تحويل الحوت وتخزينو و نقلو شور نواكشوط.

فكرة زينة ، بوبكر

هومى إمل فاصلين في الفظة إدروه في زر يكان إنعدلوا بيه دارن ، لخسرت بسبب الفيضانات.

هذا زين ، يغير لا تنس تدخر إشوي إراسك ، الزمن مي يعرف حد لو شي

بوبكر كيفنو إجبر اخلاصو. إكبظ قرار سليم بنو يطرح الفظة في حساب يكان إمنها.

ذارك فظتي في أمان داخل حسابي الجاري

الشباك جزء من مصرفي ولاني إمخلص شي إلين إنعمل بطاقتي... إندور إنعمله لهاذي العملية...

وإعل ذاك ، هو مفتوح اليوم كامل

زين حت إنتهوت هذه الفرصة ياك إندير كريدي في تلفوني من بطاقتي المصرفية... كان عندي اكثر.

جاه إتصال بعد ذاك.

BRIIIIING

BRING

آلو والدي هاذ إنت؟

في نفس الوقت ، في موريتاني.

إنت إشحالك بوبكر؟ "شيم واسي امع البرد"

... إمتلفنلاك ، يولي فخبار والدتك... تتحضر للحج... يالتك إتمشيلن ياسر من الفظة ، عجلانة...

شونه؟ مرة اخر؟

إفهمت ذا لكلت ، يوالدي ، يغير فت مشيت إلكم الفظة لمخصص إلكم في ميزانيتي ، يغير ، والدي ؟
نعرف ، نعرف ، يولي

أيو ، أيو ، والدي لاه امشيلكم هاذي الفظة...
إعطيني شي من الوقت يكان نجبر طريقة انمشيه بيه.

بعد فترة من الزمن ، فنفس اسبوع ، بوبكر إمرض. وجعتو ركبتو

آن متألم ومنهار ، ما إتل عندي ادخار

ماتل عندو باش يشري إدو ولا باش إخلص الطبيب ، بوبكر قرر إسلف الفظة
إل خلص دينو يستقن

هاذي الفظة لاه تسمحلي نداو ، يغير بما إنه ما كانت متوقعة إندور إنخلص امع فايدة لكبيرة...
إندورنتخلة ، في الشهرة الجايين ، عن ادخاري لمشاريعي آن واهل.

بعد أشهور ، سفينة صيد بوبكر أرصات في ميناء نواكشوط. إجبر صاحبو إدريسا لساكن اكريب منو ، بعد اشوي من الوقت.
إنت حاكم راسك إمالك إدريسا
إنكزتلي ، بوبكر
عادلي 12 ساعة ، من أصباح ، أعطيت الفظة لشوفير "7 إبلايص" بنو يعطهال والدتي المريضة بالسكر إلي ذرك مافات جبرت شي ... هاذ خالعني

أمعني ، خلصتو إعل ذاك....
ما كان يالتك ها ، ها ها
أهيه جوق حت
تعرف ذ إلي إنكال.... ياسر من شوفيرات تاكسي بين المدن إعملو الفظة لفل إلباناهم إلين يخسرو وتاتهم.

إدريسا يتمن وتوف بن ذ ما يخلك لشوفير الوت المش إمعاه الفظة ، هاذ معناه بن الفظة لاه تتأجر.

يالتك تم تكبظ الطريق الصالحة ، اكثرامانة ، يصاحب

سابك إنجي لموريتان ، والدتي تلفنتلي بن إنمشيله شي من الفظة... اخت ميمونة لاه تبر بالعملية ولابد من شراي إدو بالعجلة...

أمشيت شور إبلد تحوال الفظة لإكريب من بل شغلتي... إعطاوني تاقط نملاه فيه طلب التحويل ، كديت إمشيها من دون مشاكل...

والدتي ، أمشات شور فرع تابع لهاذ التحويل إل مشيت منو اعطاتهم كردانتيته وجبرت الفظة من دون مشاكل.
عندك إلحك ، هاذ أشبه
أه هاذي تلفون إتصوني
DRRRRiiNG

آلو ، والدتي كلشي إبخير ، فم ؟

إنت فرحان حت ؟
هاذي والدتي ، وإخت إمل إبرات وسماو إعلي إطفيل
مبروك ، أوب ، تلفون اتصوني ملي
BZZZZZ
BZZZZZ

آلو ، والدتي ، كان مشقول بالي ... اهيه... الشوفير جابلك الفظة... حمد الله ،

آن فارحان لك ،
أوف ، خفت حت ووالدتي كادت ما تشري إدواها...
هاذ قرار ، ماتليت نوخظ إعل ذو الطرق.

رسائل رئيسة
• لقم بتأمين التحويلات الخاصة بك ، وعليك أن تفضل القنوات الرسمية لتسهيل اقربائك من السحب !
• اختيار طريقة تحويل الأموال وفقا لحالته وذلك من الشخص الذي يتم إرساله ، على مقربة جغرافية ...)يمكن اتخاذ القرار الذي يناسب احتياجاتنا.

هـ

استخدم المؤسسات المالية وتحويلات الاموال

EDUCATION FINANCIÈRE QUIZ

هـ1. هل لديكم حساب مصرفي في موريتانيا ؟ ☐ نعم ☐ لا

إذا كان الجواب لا انتقلوا مباشرة إلى هـ6 نعم لا

هـ2. بماذا يخدمكم هذا الحساب في البنك ؟

- ☐ تلقي الراتب
- ☐ كتابة شيكات لحل مشكلة التسديد و الفواتير
- ☐ وضع المال جانبا
- ☐ تسديد الدين
- ☐ جمع اشتراكات أعضاء الجمعية
- ☐ سحب المال عند الحاجة للسيولة

للأشخاص غير القاطنين في موريتانيا

- ☐ الادخار في البلد
- ☐ توفير المال للاسرة الباقية في البلد
- ☐ تسوية الموردين والفواتير في موريتانيا
- ☐ سحب المال عند الحاجة للسيولة في بلد إقامتكم

هـ3. ما هي منتجات البنوك الأخرى التي تستخدمونها ؟

- ☐ حساب ادخار في المتناول في كل الأوقات(نوع كتيب أ)
- ☐ حسابات أخرى للادخار
- ☐ قرض ، حدد الهدف
- ☐ منتجات التوظيف
- ☐ تأمين الحياة

هـ4. كيف ولماذا اخترتم البنك الذي تتعاملون معه ؟

- ☐ القرب
- ☐ يفرضه رب العمل
- ☐ مرشد من احد الاصدقاء
- ☐ بسهولة فتح الحساب
- ☐ أخرى ، حدد

هـ5. عندما يلزم ، ما هي الصعوبات التي تتلقاها في فتح حسابك أو النفاذ إلي المنتجات المصرفية ؟

ليس لديكم حساب مصرفي في موريتانيا

هـ6. هل تشعرون بالارتياح عندما تدخلون وحدكم في بنك أو في مؤسسة تمويل متناهي الصغر ؟ ☐ نعم ☐ لا

هـ7. كيف تحافظون على الدخل الذي تكسبونه ؟

هـ8. هل تظنون أن بإمكانكم المقارنة بين المؤسسات المالية لوحدكم ؟ ☐ نعم ☐ لا

تحويل الأموال (هـ3 و هـ4)

هـ9. هل ترسلون المال بشكل منتظم عن طريق التحويل ؟ ☐ نعم ☐ لا

هـ10. لأي دوافع ؟

- ☐ مصاريف أسرية
- ☐ دعم نشاط اقتصادي أسري
- ☐ سكن أسري
- ☐ صحة
- ☐ مأتم
- ☐ ميلاد ،زفاف
- ☐ اعياد
- ☐ لوازم مدرسية

هـ11. في الأشهر الأخيرة الإثني عشر(12) ، كم مرة ارسلتم المال لاسرتكم ؟

هـ12. ما هو المبلغ في الحالة العامة ؟

هـ13. كيف ترسلون المال ؟

- ☐ عن طريق أحد الأقرباء
  - -إذا كان الجواب نعم ، فلماذا ؟
  - -وما هي الفوائد وما هي الاضرار ؟
- ☐ عن طريق جمعية
  - -إذا كان الجواب نعم ، فلماذا ؟
  - -وما هي الفوائد وما هي الاضرار ؟
- ☐ عن طريق تاجر
  - -إذا كان الجواب نعم ، فلماذا ؟
  - -وما هي الفوائد وما هي الاضرار ؟
- ☐ مؤسسة تحويل المال
  - -إذا كان الجواب نعم ، أيهم ؟
  - -فلماذا؟
  - -وما هي الفوائد وما هي الأضرار ؟
- ☐ عن طريق مصرف
  - -إذا كان الجواب نعم ، فلماذا ؟
  - -وما هي الفوائد وما هي الاضرار ؟

كن لديك الثقة في نفسك عندما تستخدم مؤسسة مالية!

بعد شي ، مليكة عكبت إختارت تفتح حساب فوحدة من مؤسسات التمويل لقطت جاته واتافكت إمعاه خته لكبيرة النوه. عايدة هي مل ، قرت بنه تكبظ لخبار يكانه تعرف بسمحالة تكفل حسابه ، كيف مليكة ، إتكيس مؤسسات التمويل وحدة وحدة يكانها تجبر وحدة تتماشة إمع احتياجاته.

أسئلة

- ماذا فعلت مليكة قبل فتح حساب في مؤسسة مالية ؟

تعريف

مؤسسة مالية : مصلحة عمومية أو خصوصية تتكفل بمختلف العمليات المرتبطة بالمال : الإيداع ، والادخار والقرض وخدمات التسديد...

تمرين

فكر في الأسئلة التي تطرحها علي المؤسسات قبل أن تقوم بالاختيار

خصائص يطلب دراستها لاختيار مؤسسة مالية	أسئلة للطرح
خصائص المؤسسة المالية	
• القرب الجغرافي بالنسبة للمهاجر	
• القرب الجغرافي بالنسبة للأسرة الباقية في البلد	
• سمعة وثقة المؤسسات المالية	
• حضور وجودة الخدمات غير المالية (التكوينات ...)	
• إمكانية إنجاز الأعمال عن بعد(الانترنت ، الهاتف..)	
• جودة الخدمة وكفاءة الأشخاص (زمن الانتظار ، واحترام الزبون ، ولغات التخاطب...)	
• عند الاحتياج ، شروط الانتساب إلى المؤسسة (مساهمة ، دورية الاجتماعات وسلطات اتخاذ القرار للاعضاء ...)	
• شفافية الأسعار وشروط الخدمات المالية وجودة المعلومات المقدمة للزبناء	
• وجود منتجات خاصة ملائمة لوضعي القانوني (طالب ، أجير ، متقاعد...)	
• أعمال خيرية للمؤسسة (الأموال للتنمية المشتركة ...)	
خصائص منتجات المؤسسة المالية (هنا ، مثال للادخار)	
• النفاذ إلي الادخار/ مرونة السحب	
• سهولة وتسهيل الاستخدام	
• الشروط الضرورية لفتح حساب الادخار	
• الأمن	
• نسبة المكافأة تسمح بالوصول إلى المنتجات والخدمات الأخرى للمؤسسة المالية	
• تكاليف الادخار (رسوم ، وعقوبات)	
• سيولة	
• قيم أخلاقية للمنتج (تمويل دائم ، بيئية ، إسلامية ، تنمية مشتركة ...)	

تمرين

حاول إيجاد حل أو أعط إجابة لكل بطاقة من البطاقات التالية

بطاقة 1

لقد سبق أن حصلت علي قرضين من البنك :

أحدهما لمنزل والآخر لمصاريف تتعلق باحتفال ديني في البلد. الآن أود شراء دراجة نارية صغيرة لأتنقل عليها بسهولة. مصرفي

رفض إعطائي قرضا ثالثا. هل هذا طبيعي ؟

ماذا يمكنني أن أفعل ؟

بطاقة 2

أنا جالس في مؤسسة مالية. أحاول أن أفهم بيان الأسعار المتداولة ، لكن

الكراسة التي أعطيت لي لقراءتها ، تحتوي على كتابة صغيرة جدا لا أفهم جميع المصطلحات المستخدمة فيها

ماذا أفعل ؟

بطاقة 3

أنا في وضعية دين مفرط ، ولم أعد قادرا علي تسديد قرضي ، لانني فقدت للتو عملي.

أنا أخشي مما بإمكان البنك أن يقوم به تجاهي ، إن لم اسدد قرضي. يمكن ان ياتي إلى

منزلي ، أو يأخذ حاجياتي أو حاجيات أسرتي أو أسوأ؟

بطاقة 4

لقد ذهبت لاستلام المال المرسل من قبل أخي الذي يعيش في الخارج. وأكد لي أنه لا

يجب علي أن أدفع شيئا عند الاستلام. ومع ذلك ، طلب مني العامل دفع 2000 أوقية ،

هل هذا طبيعي ؟

بطاقة 5

أنا في اختلاف عميق مع مصرفي حول حادثة وقعت.

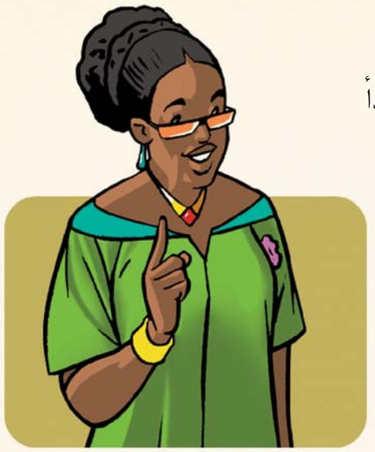
إلى أين أتوجه ؟

هل هناك شخص في البنك يمكنه أن يساعدني ؟

بطاقة 6

العامل الذي يهتم بحسابي الجاري الشخصي يعرف انني استلمت مبلغا كبيرا الشهر

الماضي. فهل يمكنه إبلاغ أحد أفراد أسرتي دون إذن مني ؟



هؤلاء الذين تم تأطيرهم ، يوضح كل واحد منهم علي حدة ، مبدأ حماية لزبناء المؤسسات المالية علي سبيل الذكر2

- تجنب الإفراط في الديون.
- اقترح تسعرة شفافة ومسؤولة.
- قم بتطبيق طرق مواتية للتحصيل.
- ضمان السلوك الأخلاقي من جانب الأشخاص العاملين.
- توفير سبل ، تمكن من تصليح الأضرار.
- ضمان سرية معلومات الزبناء.

رسائل رئيسة

- لكي تختار جيدا مؤسستك المالية ، يلزمك دراسة خصائصها ومنتجاتها والنظر إلى تلك التي تناسب أكثر لاحتياجاتك.

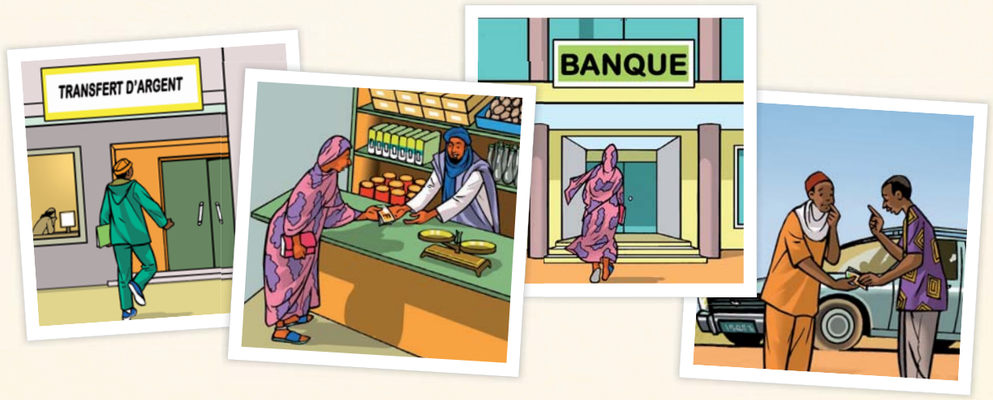
- لدراسة خصائص ومنتجات مؤسسة مالية ، فإنه من المهم قراءة الكراسات جيدا ، وطرح الأسئلة المناسبة علي العاملين: لا تتردد ، في طلب التوضيح إذا استشكل عليك شيء !

- أن ندخل في إحدى مؤسسات التمويل متناهي الصغر أو في بنك ، لا يعني بالضرورة الارتباط بأي منها ، يمكن ان نبدأ في البحث عن المعلومات.

- يمكن للجميع الوصول إلى خدمات المؤسسات المالية (ولكن مع الوثائق المناسبة) لا بد من العثور على الذي يناسبنا على نحو افضل !

- كوني زبونا في المؤسسة المالية ، فلدي حقوق !

2 كن ذكيا عندما تقوم بإرسال المال!



سجلوا في الجدول التالي الفوائد و الاضرار لكل طريقة إرسال للمال موضحة بالرسوم اعلاه.

فوائد و أضرار الفاعلين في تحويل الأموال		
فاعل في التحويل	الفوائد	الأضرار
مصنف		
غير مصنف		

تعريف

إن الفاعلين المصنفين في تحويل الأموال ، هم الهيئات التي لها مؤسسة تعترف بها الدولة (المسجلة في السجل التجاري) والتي تنفذ أنشطها في الإطار القانوني.

إن الفاعلين غير المصنفين في تحويل الأموال ، هم الفاعلون "غير الرسميين" ، الذين ليس لهم وجود معترف به شرعيا ، بغية ممارسة أنشطتهم المالية في تحويل المال.

مهما يكن الفاعل ، الذي نختاره للقيام بتحويل المال ، مصنفا أو غير مصنف ، فالمعايير التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار لاختيار نمط للتحويل هي كالتالي علي وجه الخصوص :

- تكلفة الإرسال (تدفع من طرف المرسل)
- لجنة الصرف (من عملة إلى أخرى)
- تكلفة الاستقبال (تدفع من طرف مستقبل التحويل)
- القرب الجغرافي (للمرسل والمستقبل)
- الأمن
- الاسراع.

تمرين

ما هي الأسئلة التي تطرح علي فاعل في تحويل المال ؟

هذه بعض الأفكار :

أسئلة يمكن طرحها علي فاعل مصنف في تحويل المال

- كيف يمكنني أن أرسل المال إلى أحد أفراد أسرتي ؟
- ما هي الاستمارات التي يجب علي ملؤها لإرسال المال ؟
- ما هي الاستمارات التي يجب أن يملأها الشخص الذي يستقبل مالي ؟
- أي بطاقة تعريف ضرورية لإرسال المال ؟
- أي بطاقة تعريف ضرورية لاستقبال المال ؟
- هل أنا بحاجة إلى فتح حساب مصرفي في مصرفكم حتى أتمكن من إرسال المال ؟
- من أجل أن يتوصل المستقبل بالمال ، كم يستغرق ذلك من الوقت ؟
- كم يكلف التحويل ؟
- هل المستقبل يحصل على كل المبلغ الذي أنا أرسله ، أو سيدفع رسوما إضافية عند الاستقبال ؟
- كيف يمكنني التأكد من أن المستقبل قد استلم الأموال بالفعل ؟
- هل يمكنني إلغاء أو تعديل التحويل ؟
- ما هي نسبة الصرف المستخدمة في تبديل أموالي إلي عملة بلدي الأصلي ؟
- إذا كنت أرسلت المال بالأوقية ، فبأي عملة يتلقاه المستقبل ؟
- هل يجب علي الحضور شخصيا إلي البنك ، أو توجد خدمة لتحويل المال عن بعد (الإنترنت ، والبريد...)؟
- هل لديكم فروع أو وكلاء لمصرفكم وتقع في _____ (مكان إقامة فرد من الأسرة ، والذي اود ان ارسل إليه المال)؟

رسائل رئيسة

- من المهم أن تعرف جيدا الإجراء المناسب لتحويل المال (المستندات المطلوبة والتكاليف ، وشبكة الفاعل...).
- هناك أربع كيفيات لتحويل المال: نقد إلى نقد ، حساب إلي نقد ، نقد إلى حساب ، أو حساب إلى حساب.
- ختر كيفية التحويل بناء على وضعيتك ووضعية الشخص الذي نرسل إليه والفاعل في التحويل (تكلفة الإرسال ، لجنة الصرف ، تكلفة الاستقبال ، القرب الجغرافي ...) كل ذلك يسمح باتخاذ القرار الامثل الذي يناسب احتياجاتنا.
- قم بحماية إرسالاتك ، اختر الطرق الرسمية وسهل السحب لأقربائك !

زينب تتمن اتعدل شركته

رسائل رئيسة

- المخاطر المتأصلة في الحياة ، ولكن يمكن الوقاية من بعض المخاطر.
- وفي بعض الحالات ، يمكن من المدخرات الصغيرة التعامل مع حالات الطوارئ. ولكن في غيرها ، من المدخرات الشخصية لا تكون كافية.
- وأنه من الضروري استخدام التأمين.لحماية نفسك . ويجب وضع عائلتك في استراتيجيات لتغطية كل الجوانب.
- المعرفة قوة. يجب على الناس الذين لديهم تغطية تأمينية أن يعرفوا في أي الحالات يتم تغطيتها ، ما هي فوائد التأمين التي يحق لها وكيفية تقديم الشكوى. يجب على الجميع ان يكون لديهم نسخة من بطاقة التامين.

9 أن تسير المخاطر وتعرف إلووداديات والتامينات

EDUCATION FINANCIÈRE QUIZ

و 1. أنا أعرف ماذا يعنى التأمين ☐ نعم ☐ لا

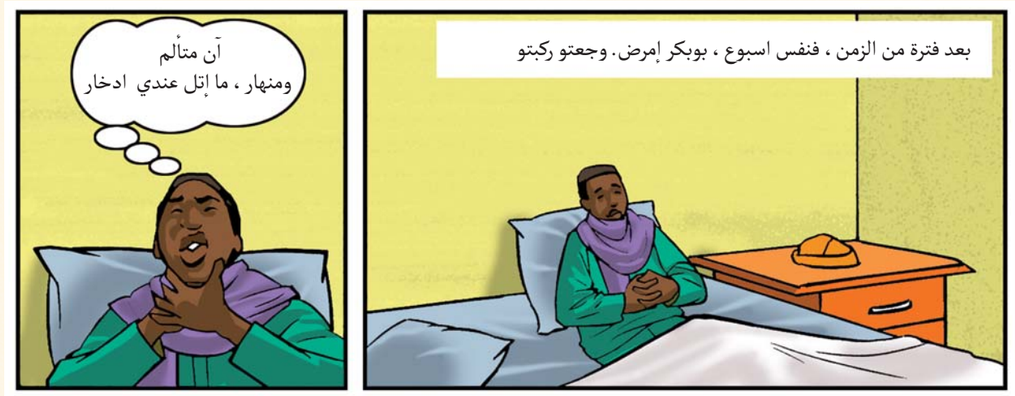
و 2. أعتقد أنني بحاجة إلى تأمين.
إذا كان الجواب نعم ، فلماذا ؟

و 3. عندي تأمين.
إذا كان الجواب نعم ، لكي أحتمي ضد أي خطر ؟

و 4. كيف ولماذا اخترتم تأمينكم ؟
- ☐ القرب
- ☐ ألزمه رب العمل
- ☐ مرشد من أحد الأصدقاء
- ☐ تسهيلات فتح حساب
- ☐ أخرى ، حدد

و 5. أنا أعرف إلى من أتوجه ، وما هي الأوراق المطلوب توفيرها للحصول على تعويض عن تاميني.
☐ نعم ☐ لا

و 6. لقد حصلت مسبقا على مال من مؤني ، عندما تعرضت لمشكلة (عن الذي كنت مؤمنا عنه).
☐ نعم ☐ لا



أسئلة

- في تصورك ، ماذا كان بإمكان بوبكر أن يفعل لكي يتفادى ما حدث له (أن تكون بدون مال للعلاج) ؟
- ما هي أنواع المخاطر الأخرى التي تعرفها والتي بإمكانها أن تحدث في الحياة ؟

(الإجابة: السرقة ، موت الماشية بالنسبة للمزارعين ، الجفاف بالنسبة للمزارعين ، والكوارث الطبيعية ، والمرض ، والوفاة ، والمحرق ، والحريق ...)

تعريف

الخطرهو خطورة ، أكبر أو أقل تصورا ، قد تكون لها نتائج سلبية بالنسبة لنا.

مبدأ التأمين

إن مبدأ التأمين هو الاحتياط المسبق ، قبل أن نقع في خطر شيء ما (حادث ، مرض ، سرقة ...) وأن نضع المال جانبا للتوصل لتعويض في اليوم الذي وقع فيه هذا الحدث.

التأمين هو شكل من أشكال الحماية لكل شخص سبق أن وقع عقدا علي شكل تعويضات نقدية إثر حادث ما ، أو أي حدث يطاله التأمين.

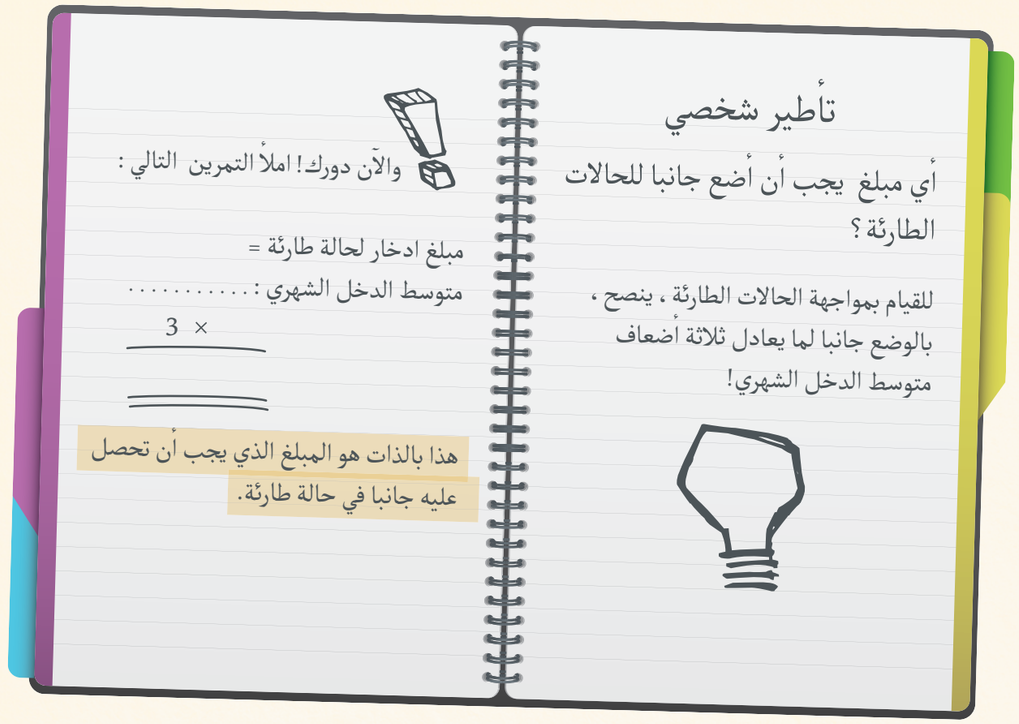
مثال: إذا كانت لدينا سيارة ، فبإمكاننا أخذ عقد التأمين ، بحيث يدفع التأمين تكاليف الإصلاحات حالة وقوع حادث.

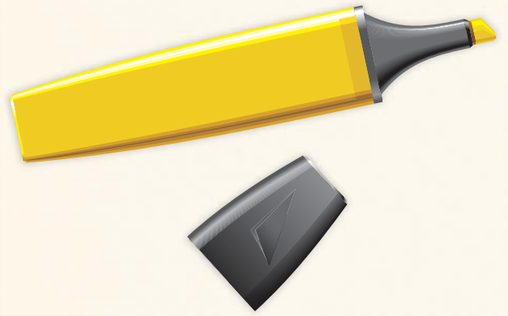
تأمين الودادية

تأمين الودادية هو شركة تأمين ، غير هادفة للربح ، والتي هي ملك جماعي لأعضائها وتسعي في مصلحتهم بشكل أفضل 2

هيئة التأمين

هيئة التأمين هي مؤسسة تقدم خدمات التامين. هيئة التأمين تسعى إلى تحصيل الأرباح.





رسائل رئيسة

- المخاطر ملازمة للحياة.
- بعض المخاطر يمكن أن تكون متوقعة.
- مِن الأساس وجود ادخار لمواجهة حالات طارئة "قاصرة" (انظر انواع مختلفة من الحالات الطارئة) : أن تدخر هو العمل الرئيس لتخفيف المعاناة.
- لأنواع أخرى من الحالات الطارئة ، الادخار الشخصي يمكن أن لا يكون كافيا: يجب أن نوجه نداء إلي التامين.
- لحماية نفسي وحماية أسرتي يجب وضع استراتيجيات لتغطية هذين الجانبين.

ز بالنسبة للشباب الذين يتطلعون إلي مستقبلهم المهني حضر مشروعك مسبقا !

تأطير شخصي

مشروعك المهني : معرفة نفسك ، الحرف و محيطك

فكرتك عن الحرف (فكرة واحدة أو أكثر)	
فوائدك	
أضرارك	
فوائد ولايتك	
أضرار ولايتك	
خطة عملك : ماذا تحتاج للوصول إليها لتحسين شروعك في العمل او تشغيلك الذاتي ؟ تكوين ؟ أهلية ؟ شهادة ؟ خبرة ؟ فترة تديبية	

ما الذي تحب عمله للبلد ؟

أتمني أن

في أي قطاع ؟

هل تعرف نفسك ؟ ما هي ميزاتك وعيوبك ؟

هل لديك التكوين المناسب لمشروعك ؟

ما هي التكوينات الموجو دة لمشروعك ؟

هل مشروعك ملائم لولايتك الإصلية او المكان الذي تريد ان تعمل فيه ؟

للمزيد من المعلومات ، قام مكتب العمل الدولي ومشروعه المهاجر ، بتطوير دليل قابلية التشغيل في موريتانيا.
قم بقراءة هذا الدليل: سوف يجلب لك الكثير من المعلومات المفيدة !

ثلاثة أشياء تعلمتها في السابق بفضل هذا التكوين:

1. .....
2. .....
3. .....

الملحقات

مقترحات الأسئلة المعدة للطرح أو التي تطرح علي المقرض قبل القيام باختياره

- ما هي أنواع القروض الموجودة لتمويل مشاريع ما ؟
- ما هو سعر الفائدة ؟
- هل يجب تقديم ضمانات للحصول على الائتمان ؟
- ما هو مقدار رأس المال ، إذا كان هناك واحد ؟
- كم مرة يجب أن تدفع السداد والفائدة ؟
- ما لحظة كل دفعة ؟
- ما هي الفرص الأخرى الممكنة ؟
- ما هو مجموع الرسوم التي يجب دفعها ؟ وما هي الغرامات التي ينبغي أن تدفع في حالات تأخير السداد ؟
- أين ينبغي أن تسلم المبالغ المسددة ؟
- كم وقتا يستغرق للحصول على قرض وتملك المال ؟
- كم مرة يجب الذهاب إلى مؤسسة مالية لاستكمال طلب القرض ؟
- ما هي الوثائق التي يحتاجها المقترض للحصول على قرض ؟

لا تنس ثلاث إرشادات لتسيير المال بشكل جيد :

- الانفاق بحكمة
- الأدخار بانتظام
- الاستثمار بذكاء.

مقترحات الأسئلة المعدة للطرح أو التي تطرح علي مؤسسة مالية قبل قيام الشخص باختياره

خصائص للدراسة لاختيار مؤسسة مالية

أسئلة للطرح	خصائص مؤسسة مالية
القرب الجغرافي بالنسبة للمهاجر	• هل يوجد فرع لمؤسسة مالية قريب مني ، من (منزلي ، مكان عملي أو مكان آخر مناسب بالنسبة لي) • إذا كانت لدي بطاقة مصرفية ، هل يوجد شباك أوتوماتيكي قريب مني من (منزلي ، مكان عملي أو مكان آخر مناسب بالنسبة لي) ؟
القرب الجغرافي بالنسبة للأسرة (إذا كنا نعيش معهم أم لا)	• هل يوجد فرع لمؤسسة مالية قريب من أسرتي الباقية في البلد (من منزلهم ، من مكان عملهم أو من مكان آخر مناسب لهم) ؟
سمعة وثقة داخل المؤسسة المالية (أسئلة يراد طرحها علي نفسك و علي أقاربك)	• هل هذه المؤسسة المالية لها سمعة حسنة ؟ • بما يفكر أقاربي حول هذه المؤسسة ؟ • هل هذه المؤسسة المالية تشعرني بالثقة ؟ • هل سبق أن سمعت كلاما عن مشاكل متعلقة بهذه المؤسسة المالية في الصحافة أو من طرف الاقارب ؟ • هل أعرف شخصا قد وقعت له مشكلة مع هذه المؤسسة المالية ؟ من هو ؟ كيف تم حلها ؟
وجود وجودة خدمات غير مالية (التكوينات ...)	• هل تقدمون خدمات تكوين للعاملين / الأعضاء ؟ • هل لديكم أعمال تقييم ادخار للمهاجرين (أموال التنمية المشتركة ...) ؟ • هل تقومون بأعمال إنسانية ؟ • هل تضعون تحت تصرف الزبناء إرشادات لتسيير الاستثمارات وحساباتكم ؟
إمكانية إنجاز أعمال عن بعد (انترنت ، هاتف....) ؟	هل تقدمون خدمات تسمح بأعمال عن بعد ؟ ما هي ؟
جودة الخدمة وكفاءة العاملين (وقت الانتظار ، احترام الزبون ، لغات التخاطب ...)	يطلب تحديدها في عين المكان أثناء الزيارة

أسئلة للطرح	خصائص مؤسسة مالية
عند الحاجة ، وشروط الانتساب للمؤسسة	• هل توجد شروط انتساب لمؤسستكم المالية ؟ إذا كان الجواب نعم ، ما هي ؟ • كم هو مبلغ المشاركة ؟ الذي ينبغي دفعه بطريقة أسبوعية ، شهرية ، سنوية ... ؟ • ما هي دورية اجتماعات المؤسسة ؟ • هل المشاركة في هذه الاجتماعات إلزامية ؟ إذا كان الجواب نعم ، ما هي العقوبات التي نتعرض لها إذا لم نحضر اجتماعا ؟ • ما هي السلطات التي تستند إلي قرار ، والمخولة لأعضاء المؤسسة ؟
شفافية الأسعار وشروط الخدمات المالية وميزة المعلومات التي تقدم للزبناء (أسئلة معدة لطرحها على نفسك)	• هل تم تعليق الأسعار والشروط في المؤسسة المالية ؟ • هل المؤسسة المالية لديها كراسات توضيحية أو وسائل أخرى للإعلام (مواقع إنترنت ...)؟ إذا كان الجواب نعم ، هل حصلت على جميع المعلومات التي احتاجها أثناء قراءتي لهذه الكراسات / أثناء إطلاعي علي الوثائق ؟ • هل الوثائق المقدمة من المؤسسة المالية تفهم بسهولة ؟
وجود منتجات خاصة موافقة لوضعي القانوني (طالب ، عامل مقابل أجر ، متقاعد ...)	• هل توجد منتجات أو خدمات مالية خاصة تخصني ؟ (شاب ، طالب ، متقاعد ، عامل مقابل أجر ، زوجة ، رجل أعمال...)
أعمال خيرية للمؤسسة (أموال التنمية المشتركة ...)	• هل تقوم مؤسستك بأعمال لصالح التنمية ؟ إذا كان الجواب نعم ، ما هي ؟ • هل لديكم مال للتنمية المشتركة لدعم المهاجرين في مشاريعهم في بلدهم الأصلي ؟
النفاذ إلي الادخار / مرونة السحب	• كم مرة يمكنني السحب ؟ • هل هناك حد أدنى لمبلغ يجب أن أسحبه ؟ • هل يجب علي دفع مستحقات العقوبات للقيام بالسحب من هذا الحساب ؟
راحة وسهولة الاستخدام	• ما هي أوقات العمل لافتتاح المؤسسة المالية ؟ • كم من الوقت تستغرقه فترة الانتظار في المتوسط ، من أجل أن يهتم عامل بزبون. • هل توجد شبكة من الشبابيك الأوتوماتيكية في جميع أنحاء البلد ؟ • هل تؤخذ مني الرسوم ، إذا قمت بالسحب من شباك أوتوماتيكي آخر (منطقة جغرافية أخرى ، في الخارج أو مؤسسة مالية أخرى)؟ • هل يتلقى الزبناء كشوف الحساب ؟ • كم مرة و في أي تواتر ؟ • هل تقدمون خدمات معاملة تجارية بالهاتف و/أو البريد الإلكتروني ؟

أسئلة للطرح	خصائص مؤسسة مالية
الشروط الضرورية لفتح حساب الادخار	• ما هو المبلغ الأدنى من المال المودع لفتح حساب ؟ • ما هي الوثائق التي أحتاج إليها ؟
الأمن	• ما هو التأمين أو الضمانات الموجودة لحماية أموال الزبناء ؟
نسبة المكافأة	• ما هي نسبة مكافأة الادخار ؟ • هل هذه النسبة قابلة للمقارنة مع نسبة المؤسسات الأخرى ؟ • ما هو التواتر لدفع المكافآت ؟ • كيف يتم حساب نسبة المكافأة ؟
يسمح بالوصول إلى منتجات وخدمات مالية أخرى للمؤسسة المالية	• هل بشرائي لمنتج مالي ، يمكنني النفاذ إلي منتجات وخدمات مالية أخرى ؟ إذا كان الجواب نعم ، ما هي ؟ A أسعار مختارة ؟
تكاليف الادخار (الرسوم والعقوبات)	• كم يكلف هذا ؟ (ما هي الرسوم المعتبرة في الفاتورة للتحويل وللسحب داخل الشبابيك الأوتوماتيكية) • ما هي رسوم تسيير حساب الادخار ؟
السيولة	• هل من السهل سحب الأموال من الحساب ؟ كيف تقوم به ؟ • هل المبلغ متوفر بأكمله ؟ • هل هناك رسوم يجب دفعها إذا تم سحب الأموال قبل التاريخ المحدد ؟
القيم الأخلاقية للمنتج (التمويل المستدام ، البيئية ، الإسلامية ، التنمية المشتركة ...)	• هل المنتج المالي يلبي المعايير الأخلاقية ؟ ما هي ؟ • هل المنتج يحمل علامة ضمان من أجل إثبات احترامه لهذه المعايير الأخلاقية ؟

التعريفات

المصطلحات	التعريفات
العامة	**الهدف** الهدف هو الغاية المحددة لعمل ما مستقبلا إما: • مستقبل على المدى القريب ، للسنوات القادمة - مثال شراء حوض كبير لغسل الملابس • مستقبل على المدى الطويل ، عندما يكبر أولادي ، أو أصل إلى التقاعد ، مثال أقوم بإنشاء شركة . **الرسمي / غير الرسمي** عموما ، الشيء الرسمي " هو الامتثال بالأشكال " وهذا يعني الامتثال في إطار هيكل او نظام أو قانون . وهو شيء ذو شرعية ومعترف به من قبل السلطات العليا . على سبيل المثال التكوينات الرسمية وهي التي تتمتع باعتراف من الجهات المعنية. وفي المقابل فالشيء غير الرسمي لا يخضع لأي قواعد أو لأي إطار صارم . على سبيل المثال القطاعات غير الرسمية التي تشمل الشركات الغير المسجلة في السجل التجاري والتي لا تدفع الضرائب. **الميزانية** هي اداة لاتخاذ قرار ، تخطيط واستخدام المال على نحو أفضل لتحقيق الأهداف.
الحسابات المصرفية	**الحساب او كتيب الادخار** الحساب او كتيب الادخار هو إيداع المال في (وهذا يعني أنه يمكن سحبه بدون إشعار أو عقوبة)مؤسسة مالية تقرر فيه فائدة (عادة تكون سنوية)وعموما لا تسمح باستخدامها للمدفوعات المباشرة . **حساب الادخار المشروع** هوملائم ، لتحقيق مشروع محدد هذا النوع من الحساب ينص على أن حامله يوافق على المدفوعات الالتزامية و/ او على الاموال المسددة لفترة من الزمن . وعادة فإن نسبة الفائدة تمت وضعها مسبقا . ومن المعروف على سبيل المثال أن توفيرات الادخار للسكن تحطط للاستثمار العقاري . **الحساب المؤجل** هو ملائم إذا كنت تريد لمالك أن يثمر لأهداف علي المدى الطويل (يعنى ذلك أن مالك سينتج أرباحا ، حال كونك متعهدا ان لا تستخدمه لفترة من الزمن محددة مسبقا).
القرض	**الفائدة** مبلغ من المال يدفعه المقترض للمقرض ، علاوة على المبلغ المسدد من القرض ، من أجل التمكن من استخدام مال المقرض. **العقوبات** مبلغ علي المقترض أن يدفعه للمقرض عند عدم تسديد القرض (على سبيل المثال ، الحجز لملكية عقارية ، لسيارة ، لادخار...)

المصطلحات	التعريفات
القرض	**رأس المال الممنوح** مبلغ قرض موافق عليه من طرف المقرض ، بدون فوائد **مدة القرض** الفترة التي يجب على المقترض استخدام المال وتسديده أثناءها. **ضمانة أو كفالة** الشخص الذي سيقضي قرضكم في حالة العجز من جانبكم. يمكننا أن نطلب من هذا الشخص أن يشارككم في توقيع اتفاقكم للقرض مع المقرض. **مدة الاعفاء** الفترة التي تبدأ بعد استلام قرض ما ، وقبل أول تسديد. **حق الرجوع إلي الوراء** حق إلغاء عقد القرض. وهذا يسمح للمستهلك بتغيير وجهة نظره ، حتى بعد توقيع العقد ويمنع علي المؤسسة المالية دفع مال القرض قبل انتهاء الأجل المحدد. **الدفع قبل الأوان** القيام بتسديد كل دينه أو جزء منه قبل انتهاء العقد وعليه أن يدفع الغرامات بلا شك ، لذلك يجب البحث عن المعلومات قبل الشروع في القرض. **الديون المفرطة** هي استحالة الفرد عن مواجهة ديونه الشخصية.
وسائل الدفع	**بطاقة السحب الآلي** بطاقة الخصم يسمح لك بسحب المال من حسابك عن طريق إدراجه في جهاز يسمى الصراف الآلي غالبا ما يختصر ب(GAB) بالإضافة إلى إمكانية سحب المال ، يمكنك معرفة رصيد حسابك ، وتحويل الاموال من حسابك إلى آخر ، وتمويل حسابك. بعض البطاقات تسمح لك بدفع الفواتير وإعادة شحن الرصيد على الهاتف المحمول الخاص بك. كل بنك له شبكة الصراف الآلي الخاصة ، ولكن من الممكن سحب المال من أي صراف آلي ينتمي إلى البنك الذي تتعامل معه أم لا. ومع ذلك ، فإن البنك الذي تتعامل معه سوف يطلب منك دفع رسوم كلما تستخدم جهاز الصراف الآلي الذي ينتمي إلى شبكة من بنك آخر. **بطاقة السحب أو الدفع أو بطاقة الخصم** هذه البطاقة تسمح لجعل المعاملات المصرفية إلكترونيا . بالإضافة إلى استخدامها لسحب المال من الصراف الآلي ، ويمكنك استخدام بطاقة السحب الآلي لدفع ثمن السلع التي تشتريها في كثير من المتاجر. يجب أن يكون لديك المال في حسابك وقت الشراء . وكمية الشراء تكون فيها الخصم من حسابك فورا. وسوف تحصل بانتظام كشف حساب مصرفي يظهر فيه المبلغ الإجمالي المخصوم من حسابك و رصيدك .

المصطلحات	التعريفات
العامة	**بطاقة ائتمان** عموما ، يمكن لبطاقة الائتمان أن تقوم بنفس المعاملات والصفقات التي تقوم بها بطاقة السحب و الدفع . الفرق الكبير هو انها تتيح ، بالإضافة إلى ذلك ، الحصول على الائتمان الفوري. وهذا يعني ، إذا لم يكن لديك المال في حسابك ، يمكنك الشراء في متجر بأخذ قرض من المؤسسة المالية التي باعتك البطاقة (المؤسسات المالية ومحلات البيع بالتجزئة...) وفقا لأحكام العقد من الشراء ببطاقة الائتمان ، سيتم خصم مبلغ الشراء من حسابك (مرة واحدة أو عدة ، بمعدل الفائدة في كثير من الاحيان أعلى بكثير من المنتجات التقليدية الائتمان...) سوف تتلقى بيانا بانتظام من المؤسسة المالية التي باعت لك بطاقة الائتمان ، مما يدل على المبلغ الإجمالي المخصوم من رصيدك ، و المبلغ المدفوع ، وأسعار الفائدة. في موريتانيا ، هذه البطاقات ليست مفيدة للغاية (باستثناء عمليات الشراء عبر الإنترنت) لانه تم تجهيز التجار قليلة مع الات لدفع هذا القبيل. انتباه! في كثير من الأحيان ، تكون البطاقة باللغة الفرنسية ، وبالتالي فإن الناس يسيؤون استخدام مصطلح البطاقة للحديث في الواقع عن بطاقة السحب أو بطاقة الدفع.
تحويل الاموال	**الفاعلون غير المصنفين في تحويل الأموال** هم الفاعلون "غير الرسميين" ، الذين ليس لهم وجود معترف به شرعيا ، بغية ممارسة أنشطتهم المالية في تحويل المال وهؤلاء هم التجار والاصدقاء الخ . **الفاعلون المصنفون في تحويل الأموال** هم الهيئات التي لها مؤسسة تعترف بها الدولة (المسجلة في السجل التجاري) والتي تنفذ أنشطها في الإطار القانوني. وهي البنوك التجارية ، المؤسسات المتناهي الصغر ،الوداديات والتعاونيات.
المخاطر والتأمينات	**التأمين** هو شكل من أشكال الحماية لكل شخص سبق أن وقع عقدا علي شكل تعويضات نقدية إثر حادث ما ، أو أي حدث يطاله التأمين. **تأمين الودادية** تأمين الودادية هو شركة تأمين ، غير هادفة للربح ، والتي هي ملك جماعي لأعضائها وتسعي في مصلحتهم بشكل أفضل. **هيئة التأمين** هيئة التأمين هي مؤسسة تقدم خدمات التأمين. هيئة التأمين تسعى إلى تحصيل الارباح.

المصطلحات	التعريفات
المخاطر والتأمينات	**وثيقة التأمين** وثيقة معطاة للشخص المؤمن من قبل هيئة أو ودادية للتأمين مشيرة إلي نهايات و شروط عقد التأمين. **علاوة** مبلغ من المال يدفعه صاحب الوثيقة لهيئة التأمين لتفعيل وثيقة التأمين والحفاظ عليها صالحة. **تعويضات** مبلغ من المال تدفعه هيئة التأمين ، إما للشخص الذي يدعي مطالبة أو لمستفيد آخر معين. **المستفيد** شخص يستقبل المال من التأمين عند حدوث خطر مؤمن. **المطالبة** طلب تعويض لخسارة محمية بوثيقة التأمين. **بطاقة المأمن** بطاقة موجهة لممول التأمين تثبت أن صاحب الوثيقة قد دفع علاواته.

بين أيديكم كتيب المتعلم في التهذيب المالي

التهذيب المالي ، ماذا يعني ؟

هو مجموعة من المعارف والأدوات التطبيقية لمعرفة كيفية تسيير المال أحسن ما يمكن.

التكوين في مجال التهذيب المالي الذي ستتابعونه ، سيمكنكم من البدء في تنظيم وإعداد مشاريعكم المستقبلية.

وسيكون فرصة لكم كذلك للتفكير مليا ، حتى تتمكنوا من الاتصال بشكل أفضل حول موضوع المال مع أسرتكم واقاربكم وحل بعض المشاكل.

ستتمكنون من اكتشاف أو إعادة اكتشاف أدوات ، من أجل تسيير أفضل لأموالكم.

وأخيرا ، فإن الخدمات المالية مثل القرض والادخار وتحويلات المال والتأمين ، لم تعد لها أسرار بالنسبة لكم!

كيف تستخدم هذا الدليل ؟

ترتيب الفصول يلي ترتيب التكوين في التهذيب المالي.

لكن أنتم أحرار في أن تقرأوا بالترتيب الذي يناسبكم أكثر!

الرسوم الكاريكاتيرية تعالج كل مواضيع التهذيب المالي ، ويمكن قراءتها بشكل منفصل من خلال فصول الكتيب.

هذا الكتيب يضم العديد من التمارين والاستمارات التي لديكم الحرية في ملئها واستخدامها لأنفسكم.

أرقام الاتصال: منظمة العمل الدولية: www.ilo.org

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL
aecid