



منظمة
العمل
الدولية

الجمعية المغربية للثقافة المالية

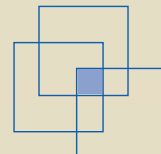
Fondation Marocaine pour l'Education Financière



كتيب المتعلم(ة) التعليم المالي لفائدة الشباب والنساء في المغرب



قم(ي) بإدارة أموالك على نحو أفضل



Les jeunes au travail • Une volonté commune, pour un même défi

حقوق النشر محفوظة لمنظمة العمل الدولية 2015
الطبعة الأولى (2015)

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. وأيطلب للحصول على ترخيص لإعادة النشر أو الترجمة يجب أن يوجه على العنوان التالي : منشورات مكتب العمل الدولي BIT (الحقوق و التراخيص) بمكتب العمل الدولي CH-1211 جنيف 22، سويسرا، أو بواسطة البريد الإلكتروني : pubdroit@ilo.org. والمكتب يرحب دائماً بهذه الطلبات.

لايجوز للمكتبات والمؤسسات وغيره امناالجهات المستخدمة المسجلة لدى منظمات حقوق الاستنساخ أن تستنسخ هذه الوثيقة إلا وفقاً للشروط والحقوق الممنوحة لها لهذا الغرض. لمعرفة المؤسسة المسؤولة عن تدبير حقوق الاستنساخ في بلدكم، زوروا الموقع www.ifrro.org.

قم(ي) بإدارة أموالك على نحو أفضل: كتيب المتعلم(ة): التعليم المالي لفائدة الشباب والنساء في المغرب/ مكتب العمل الدولي (BIT) – جنيف : 2015
ISBN: 9789226301627 ; 9789226301634 (web pdf)
منظمة العمل الدولية

التدبير المالي / عاملشباب / العمال / ميزانية / ادّخار / قرض / تأمين / مشروع مهني / المغرب
متوفر أيضاً باللغة الفرنسية:

GÉRER MIEUX SON ARGENT - Éducation financière des jeunes et des femmes au Maroc /Bureau International du Travail (BIT). – Genève : BIT, 2015
(ISBN : 9789222301621 ; 9789222301638 (web pdf)
بيانات الفهرسة BIT

ان التسميات المستخدمة في منشورات مكتب العمل الدولي BIT، و التي هي مطابقة لما تتعاطاه الأمم المتحدة وعرض المعطيات الموجودة بها، لا تلزم باتخاذ أي رأي من جانب مكتب العمل الدولي بشأن النظام القانوني لأي دولة أو منطقة أو إقليم، أو سلطات، أو لا حتى ما يتعلق برسم حدودها.

والمواد القانونية و الدراسات و غيرها 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 على المنشورات و المنتجات الإلكترونية لمكتب العمل الدولي في أهم المكتبات أو لدى المكاتب المحلية لمكتب العمل الدولي. يمكن كذلك الحصول عليها مباشرة، عن طريق الإتصال بالبريد الإلكتروني : ilo@turpin-distribution.com. للمزيد من المعلومات، زوروا موقعنا : www.ilo.org/publns أو اتصلوا بنا عبر البريد الإلكتروني: ilopubs@ilo.org

الإدارة : يسرى حامد و ريشارد لافالي
التحرير والإعداد : بولين ليونارد وفاليري بيردا
الرسوم والصور : سامبا ندار سيسي
التصميم والتخطيط : ميشال دي جيزوس

طبع في المغرب

كتيب المتعلم(ة)
التعليم المالي لفائدة الشباب والنساء
في المغرب

قم(ي) بإدارة أموالك
على نحو أفضل

منظمة العمل الدولية

5	تمهيد	
7	مقدمة	أ.
7	تقديم كتيب المتعلم(ة)	
9	تقديم الشخصيات	
15	قصة مصورة: يونس	
20	تحديد الأهداف المالية	ب.
21	حددوا لأنفسكم أهدافاً!	1.
23	أعدوا برنامج إداري لتحقيق أهدافكم!	2.
26	أنفقوا مالكم بطريقة ذكية!	3.
30	قصة مصورة: هشام	
40	تدبير ميزانيتكم بحكمة!	ج.
41	أعدوا ميزانيتكم!	1.
44	اتبعوا ميزانيتكم واحترموها!	2.
49	احتفظوا بوثائقكم المالية!	3.
51	معرفة منتجات الإذخار	د.
52	اخترنا ومنهجية الإذخار!	1.
54	اخترنا وجيداً منتج من منتجات التوفير!	2.
56	قصة مصورة: ليلي	
62	الاستعمال الجيد للقروض والوقاية ضد المديونية المفرطة	هـ.
63	اخترنا طريقة تمويل مشاريعكم!	1.
65	اخترنا ومنتج القرض المناسب لمشاريعكم!	2.
68	احسبوا تكلفة قرضكم!	3.
72	حذار! لا تكثروا من الديون!	4.
75	قصة مصورة: مليكة	
80	اخترنا طرق أدائكم ومنتج تحويل أموالكم	و.
81	استعملوا وسائل الأداء بكل أمان!	1.
85	هل تعرفون شركات تحويل الأموال؟	2.
90	قصة مصورة: سميرة	
96	استعملوا على المؤسسات المالية	ز.
97	تعرفوا على المؤسسات المالية	1.
100	استعملوا المؤسسات المالية وأنتم واثقون في أنفسكم!	2.
102	إدارة المخاطر والتعرف على التعاونيات والتأمينات	ح.
103	عووا بالمخاطر واحموا أنفسكم منها	1.
106	من أجل فهم أفضل للتأمين	2.
108	استعملوا تأمينكم	3.
110	ما يلزم معرفته في موضوع التأمين الصحي	4.
112	قصة مصورة: مريم	
119	تحديد المشروع المهني الخاص بكم في المغرب	ط.
119	أنشئوا مشروعكم المهني!	1.
123	تحدثوا مع عائلتكم عن أهدافكم!	2.
124	قصة مصورة: يوسف	3.
128	ملحقات ووثائق مفيدة	ي.

تمهيد

تم إعداد هذا الكتيب في إطار مشروع منظمة العمل الدولية تحت عنوان "الشباب في العمل"، بتمويل من وزارة الشؤون الخارجية والتجارة والتنمية الكندية، وتعتبر وزارة التشغيل والشؤون الاجتماعية المغربية شريكا مؤسستيا لها. ويتعلق الأمر بملاءمة كتيب سابق للمنظمة العمل الدولية "قم بإدارة أموالك على نحو أفضل" الذي سبق إعداده لفائدة الشباب في موريتانيا.

وقد سهرت على ملاءمة هذا الكتيب مع السياق المغربي كل من السيدة بولين ليونار والسيدة فاليري بريد، تحت إشراف السيدة يسرى حامد، من مصلحة المالية التضامنية بمكتب العمل الدولي و السيد ريشارد لافالي، المستشار الفني الممتاز لمشروع "شباب في العمل". خلال ورشة عمل تكييف و توافق محتوى الكتيب مع السياق المغربي، التي عقدت في نوفمبر 2013. وقد استفادت هذه العملية من مداخلات من شركاء عدّة للمشروع، نذكر: جمعية الأمانة للقروض الصغرى، الوكالة الوطنية لإنعاش التشغيل والكفاءات (ANAPEC)، مؤسسة التوفيق للتمويل الأصغر، بنك المغرب، قطاع التكوين المهني، جمعية فضاء نقطة الإنطلاق (ESPOD)، الفدرالية الوطنية لجمعية القروض الصغرى (FNAM)، مؤسسة أرضي، إنماء، ميداء، مكتب تنمية التعاون (ODCO)، مكتب التكوين المهني و إنعاش الشغل (OFPP) و الشبكة المغربية للاقتصاد الاجتماعي و التضامني (REMESS). يود فريق المنظمة العمل الدولية أن يعرب على خالص شكره وتقديره على المساهمات القيّمة لجميع هؤلاء الشركاء وبصفة خاصة لمركز محمد السادس لدعم القروض الصغرى التضامنية ومديرها السيد يوسف الرامي.

وقد أخذت بعين الاعتبار جميع البحوث التي قامت بها الجمعية المغربية للثقافة المالية من أجل تكييف و توافق محتوى الكتيب مع السياق المغربي. وتتلخص هذه البحوث والأعمال في تحديد الأهداف واحتياجات التعليم المالي في المغرب، وكذلك تحديد وحدات التدريب وفق احتياجات شركاء وعملاء هذه الجمعية، وأخيراً تعريف وتحديد الرسائل ذات أولوية في مجال التوعية المالية.

ويود فريق منظمة العمل الدولية أن يعرب عن خالص شكره للسيدة نزهة السعداني، مديرة الجمعية المغربية للثقافة المالية، والسيدة أسماء رافع، المكلفة بالتكوين بالجمعية المغربية للثقافة المالية، على مساهماتهما القيّمة في وضع اللمسات الأخيرة لكتيبات التدريب. كما يتوجه الفريق بالشكر لجميع المساهمين في ورش التصديق وفي الدورات التكوينية لفائدة المكونين التي نظمت في أكادير ومكناس وسلا خلال سنة 2014 وبداية سنة 2015، على آرائهم واقتراحاتهم ونصائحهم القيّمة.



مقدمة

تقديم كتيب المتعلم(ة)

إن هذه الوثيقة التي بين يديكم هي كتيب المتعلم(ة) في مجال التعليم المالي. وهو موجه إلى كل شخص يرغب في تحسين التدبير المالي لأسرته.

ويقدم هذا الكتيب المعلومات الأساسية والأدوات الضرورية للتدبير المالي للأسرة في المواضيع التالية: تحديد الأهداف المالية، التواصل مع الأسرة، التعرف على أهم المنتجات المالية (الإدخار، القرض، وسائل الأداء)، التعرف على المؤسسات المالية والتفاوض معها، تحويل الأموال، تدبير المخاطر والتأمين. ويتطرق الكتيب، في جزئه الأخير، إلى تحديد المشروع المهني وجانبه المالي.

ويشكل هذا الكتيب جزءاً لا يتجزأ من أداة تكوين تسمى "التعليم المالي"، وتهدف إلى مساعدة المنظمات التي تقدم الدعم للشباب والنساء في المغرب، على تلقينهم أسس إدارة الأموال الشخصية والعائلية، هذا يمكنهم من القيام باختيارات ملائمة بعد إطلاعهم على المسائل المالية. ويدعم تصرفاتهم المؤدية إلى إدخار أكثر، وإلى نفقات وقروض أكثر مسؤولية وأكثر مردودية؛ ويشجع المساواة بين الرجال والنساء ويعزز دور المرأة في عملية اتخاذ القرار بشأن تدبير الأموال.

وقد تم إعداد أداة التعليم المالي هذه من قبل منظمة العمل الدولية على أساس مختلف الأدوات التي سبق للمنظمة أن أحدثتها حول موضوع التعليم المالي لفائدة مختلف المجموعات المستهدفة وبمختلف البلدان في آسيا وإفريقيا.

وقد أعد هذا الكتيب كي يستعمل ككتيب تمارين خلال فترة التكوين في مجال التعليم المالي، وكدليل مرجعي بعد ذلك.



ما هو التعليم المالي؟

- هي مجموعة من المعارف والأدوات العملية التي تمكن الشخص من أن يعرف كيف يدبر ماله بشكل أفضل.

أهداف الكتيب

- إن التكوين في مجال التعليم المالي الذي ستستفيدون منه وهذا الكتيب، سيمكنكم من الشروع في تنظيم مشاريعكم المستقبلية.
- وستكون مناسبة لكم أيضاً للتفكير لكي تتواصلوا بشكل أفضل حول موضوع المال مع أسرته وأقربائكم.
- وستكتشفون أو ستعيدون اكتشاف أدوات من أجل تدبير أفضل لأموالكم.

- وأخيراً، كل الخدمات المالية كالقرض، والإدخار، وتحويل الأموال، والتأمين ستصبح جدد مؤلفة بالنسبة لكم!

كيف تستعملون هذا الكتيّب؟

- يمكنكم استعمال هذا الكتيّب خلال فترة التكوين في مجال التّعليم المالي، ولكن أيضا بشكل مستقل، بوتيرتكم الخاصة.
- يوافق ترتيب الفقرات ترتيب حصص التّكوين.
- ولكم حرية قراءته حسب الترتيب الذي يلائمكم أكثر!
- وتتطرق القصص المصوّرة إلى جميع مواضيع التّعليم المالي، ويمكن قراءتها بشكل مستقل عن فقرات الكتيّب.
- كما يتضمن هذا الكتيّب العديد من التمارين والاستمارات التي يمكنكم ملؤها بكل حرية واستعمالها لفائدتكم أو مع أصدقائكم أو أسرکم.

تقديم الشخصيات



البطاقة التعريفية

الإسم العائلي والشخصي : هشام لعروسي

الأصل الجغرافي : طنجة

العمر : 19 سنة

حضري/قروي : حضري

الحالة العائلية : أعزب

العائلة الكبيرة : يعيش عند والديه (مع أخته التي تبلغ 15 سنة).
ويعيش أخوه البالغ 26 سنة وزوجته مع أبنائهما في تطوان.

المستوى الدراسي : مستوى إعدادي، غادر الدراسة في مستوى الثانوي.

نوع الأعمال المزاولة وقطاع النشاط : يشتغل منذ سنة في قطاع خياطة الملابس الجاهزة كأجير في شركة كبيرة
تصدر منتجاتها.

الشخصية المالية : مقتصد

المميزات المالية : له حساب لدى بريد المغرب

المشاريع

هشام وزميله فريد : خلق شراكة من أجل إنشاء مقاوله خياطة صغيرة، تعمل مع الشركات الكبرى بالتعهد
الثانوي.

هشام ومصطفى : إنتاج قرص مدمج لموسيقى الرب.

الشخصيات الثانوية :

• زميله في العمل: فريد الذي يستعمل كرسيًا متحركًا بسبب تعرضه لحادث دراجة نارية قبل سنتين. فريد يعمل
بنفس المعمل الذي يشتغل فيه هشام وهو الآن عاطل عن العمل بسبب الأزمة.

• صديقه الحميم: مصطفى

• ابن عمه طالب (الذي فتح كراجا قرب مدينة طنجة).



البطاقة التعريفية

الإسم العائلي والشخصي : **مريم امبارك**

الأصل الجغرافي : مدينة قرب تارودانت، جهة سوس-ماسة-درعة (الجنوب)

العمر : 26 سنة

حضري/قروي : قروية

الحالة العائلية : متزوجة بإبراهيم الذي يعمل كهربائيا، ولها ابنان (4 سنوات و10 أشهر)

العائلة الكبيرة : أمها (أبوها متوفي)، وأخوان وأختان.
عمها الذي له حانوت بسوق تارودانت.

المستوى الدراسي : مستوى ابتدائي.

نوع الأعمال المزاولة وقطاع النشاط : تبيع الحرشة والمسمن بالسوق. ولها مشروع إنشاء مقالة في قطاع السياحة البيئية.

الشخصية المالية : مقتصدة

المميزات المالية : ليس لها حساب في البنك، ولكن لها بعض المال في حساب على هاتفها المحمول. وعمها عمر عليه قرض من جمعية للقروض الصغرى (AMC).

المميزات الأخرى : رئيسة جمعية المقاولين الشباب بالقرية

المشاريع

مريم : توسيع بيتهم من أجل فتح دار ضيافة بيئية.
إبراهيم : بعد بضع سنوات، العمل لحسابه الخاص، مع التخصص في الطاقة الشمسية.
مريم وإبراهيم : أداء مصاريف تدريس أبنائهما.

الشخصيات الثانوية :

• زوجها : إبراهيم

• عمها : عمر

• أختها: نادية

• ابنة عمها: سميرة (تعمل بفندق بأكادير).



البطاقة التعريفية

الإسم العائلي والشخصي : **يونس الإدريسي**

الأصل الجغرافي : قرية قرب بركان (الجهة الشرقية)

العمر : 22 سنة

حضري/قروي : قروي

الحالة العائلية : متزوج برشيده وليس له أبناء.

العائلة الكبيرة : يعيش عند والديه مع زوجته وأخيه الكبير.
أما أخته الكبيرة فاطمة، التي لها 32 سنة، فذهبت لتدرس في كندا، وهي الآن تشتغل هناك كمولدة.

المستوى الدراسي : التكوين المهني في مجال تربية الحيوانات.

نوع الأعمال المزاولة وقطاع النشاط : عضو بتعاونية (في طور الإنشاء). التربية البيولوجية للأبقار والماعز، وإنتاج الحليب البيولوجي.

الشخصية المالية : مسرف

المميزات المالية : له حساب جاري بالبريد

المشاريع

يونس : إنشاء تعاونية للحليب البيولوجي.
يونس والتعاونية : شراء شاحنة تبريد لنقل الحليب حتى مكان تعليبه.
رشيده : إنهاء تكوينها كتقنية بيطرية بوجدة من أجل معالجة أبقار وماعز التعاونية.
يونس ورشيده : رشيده حامل، لذلك يحضران المصاريف الخاصة بالولادة وبحفل السبوع.
يونس وأسرته : تحتاج نوافذ بيت الأسرة إلى إصلاحات بسبب البرد.

الشخصيات الثانوية :

- زوجته : رشيده
- صديقه : يحيى
- أخته الكبرى : فاطمة



البطاقة التعريفية

الإسم العائلي والشخصي : ليلي بن الطيب

الأصل الجغرافي : تعيش بالدار البيضاء لكنها كبرت قرب القنيطرة (حيث يعيش والداها وإخوانها)

العمر : 29 سنة

حضري/قروي : حضرية

الحالة العائلية : متزوجة ولها ابن (يبلغ عامين).

العائلة الكبيرة : الوالدان، أخوان وأخت واحدة

المستوى الدراسي : دراسات عليا : دبلوم مهندسة في المعلومات

نوع الأعمال المزاولة وقطاع النشاط : أنشأت مؤخرا مقالة لتطوير المواقع الإلكترونية (سيت أنترنيت) والتطبيقات المخصصة للهواتف المحمولة.

الشخصية المالية : موفرة

المميزات المالية : لها حسابان بنكيان : حساب جاري وحساب إدّخار.

المشاريع

مريم : توسيع بيتهم من أجل فتح دار ضيافة بيئية.
ليلى : إنهاء خلق مقاولتها وتقويتها .
ليلى وزوجها : شراء شقة بالدار البيضاء.
ليلى وأسرته : مساعدة أخيها حسن الذي يريد أن يتزوج قريبا، وأختها عائشة التي تريد أن تخلق شركة خاصة بها.

الشخصيات الثانوية :

- زوجها : المهدي
- أختها عائشة : تتكلف بالأطفال الصغار (ومنهم ابن أختها)
- صديقتها الحميمة أميناتا : أصلها من السنغال، وتابعت دراستها مع ليلي بالدار البيضاء. تشتغل مسؤولة عن الشبكة المعلوماتية داخل شركة لصناعة الأدوية.



البطاقة التعريفية

الإسم العائلي والشخصي : مليكة بنت سيدي محمد

الأصل الجغرافي : شبه رحالة من إقليم طانطان

العمر : 25 سنة

حضري/قروي : قروية

الحالة العائلية : ربة بيت (مطلقة) لها ابنان

العائلة الكبيرة : أبناء، إخوان وأخوات، والدان

المستوى الدراسي : مستوى ابتدائي

نوع الأعمال المزاولة وقطاع النشاط : عضو في تعاونية زراعة البقول.

الشخصية المالية : مقتصدة

المميزات المالية : ليس لها حساب بنكي.

المشاريع

مليكة : اتباع تكوين وخلق مشروع لنقل الخضر.
مليكة وابناؤها : إدّخار بعض المال لتغطية المصاريف الصحيّة للأبناء.

الشخصيات الثانوية :

- أخوها : أحمد، مربّي مواشي من الرّحل
- أختها الكبرى نهى (كاتبة بمدينة طرفاية)
- جيرانها في القرية: سلمى وعريدة

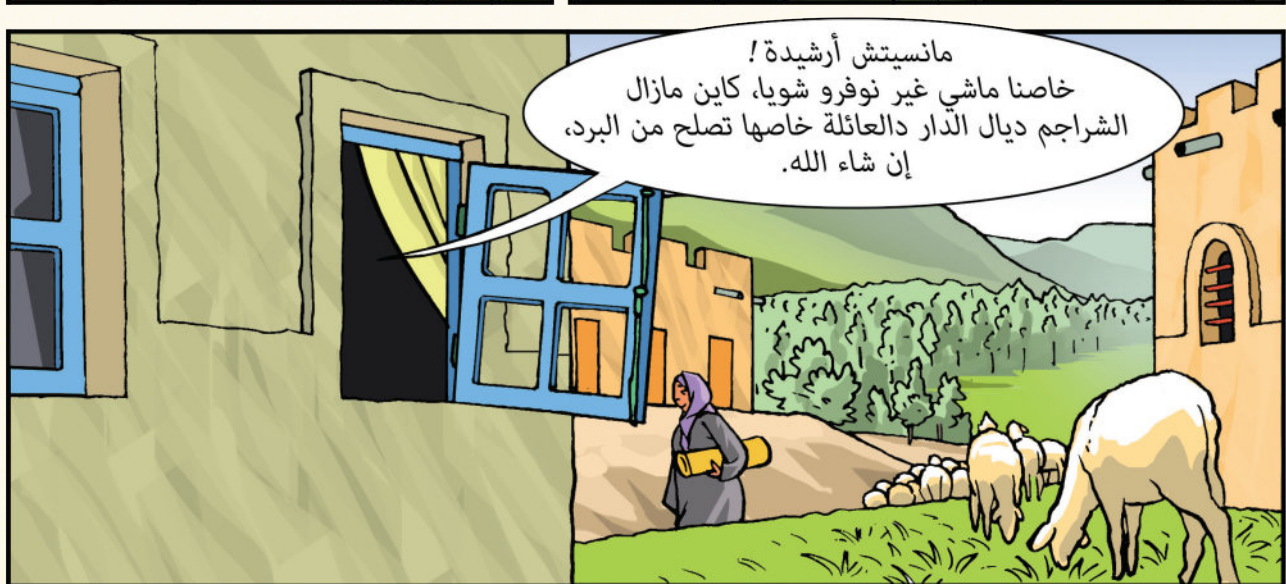
"التقييم الذاتي" أتعرف أكثر على تصرفي المالي : كيف أسير مالي؟

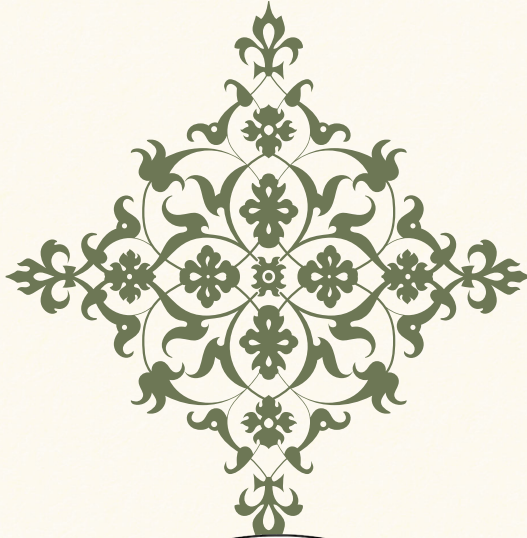
بالنسبة لهذا التمرين، اختاروا أهم مشروع بالنسبة لكم للإجابة على الأسئلة المطروحة

رقم الحصة	السؤال	نعم	لا
ب.1	هل حددت تاريخاً لتحقيق مشروعك؟	☐	☐
ب.2	هل تعرف / تعرفين كلفة مشروعك؟	☐	☐
ب.3	هل تقوم / تقومين بشكل منتظم بالتمييز بين المصاريف الضرورية (الأكل، والكهرباء والماء...) والمصاريف الأخرى؟	☐	☐
ج.1	هل تعدّ / تعدّين بشكل منتظم ميزانية مكتوبة؟	☐	☐
ج.2	هل تسجّل / تسجّلين المصاريف كتابياً بالتتابع؟	☐	☐
ج.3	هل تعرف / تعرفين لماذا ينبغي الاحتفاظ بالوثائق (الفاتورات، والميزانيات، وأوراق الأجر...)?	☐	☐
د.1	هل تعرف / تعرفين جميع طرق الإدّخار؟	☐	☐
د.2	هل تعرف / تعرفين معايير المقارنة بين منتجات التوفير؟	☐	☐
هـ.1	هل تعرف / تعرفين جميع الطرق للحصول على تمويل مشروع؟	☐	☐
هـ.2	هل تعرف / تعرفين معايير المقارنة بين قروض مختلفة؟	☐	☐
هـ.3	هل تعرف / تعرفين تكلفة القرض؟	☐	☐
هـ.4	إذا كنت قد حصلت سابقاً على قرض (من مؤسسة مالية أم من شخص ما)، هل كان تسديد القرض سهلاً؟	☐	☐
و.1	هل سبق لك أن دفعت ثمناً بشكل آخر غير النقود (الشيك، البطاقة البنكية، الهاتف المحمول...)?	☐	☐
و.2	هل تعرف / تعرفين جميع الطرق لإرسال الأموال؟	☐	☐
و.3	هل سبق لك أن أرسلت / إستلمت مالاً بشكل رسمي (بنك، شركة تحويل الأموال، الهاتف المحمول...)?	☐	☐
ز.1	هل عندك حساب بنكي؟	☐	☐
ز.2	هل سبق لك أن قارنت عدة بنوك/جمعيات القروض الصغرى لاختيار من منها يناسبك أكثر؟	☐	☐
ح.1	هل تعرف / تعرفين جميع الطرق لحماية نفسك ضد أخطار الحياة (المرض، البطالة...)?	☐	☐
ح.2	هل تعلم / تعلمين كيف يعمل نظام التأمين؟	☐	☐
ح.3	هل سبق لك أن حصلت على تعويض (مالي) من طرف إحدى شركات التأمين؟	☐	☐
ح.4	هل سبق لك أن قارنت بين عدة تأمينات لاختيار من منها يناسبك أكثر؟	☐	☐
ط.1	هل حددت مشروعك المهني بشكل واضح؟	☐	☐
ط.2	هل تعرف / تعرفين جميع الطرق المتوفرة للإدّخار والاستثمار؟	☐	☐
ط.3	هل تستطيع / تستطيعين التحدث عن المال بسهولة مع أسرتك؟	☐	☐

يونس







في الغد، رشيدة ويونس يقدر و يعمر و برنامج التوفير، التالي

برنامج التوفير الخاص بيونس ورشيدة (بركان، شهر مارس)

أهداف المدى القصير	تاريخ بلوغ الهدف	تكلفة الهدف (بالدرهم)	عدد الشهور المتبقية عن تاريخ بلوغ الهدف :	مصادر التمويل الأخرى بالدرهم (اختياري)	المبلغ الواجب وضعه جانبا كل شهر لبلوغ الهدف (بالدرهم)
استثمار في رأسمال تعاونية يونس	أبريل	1000	شهر 1	موفر: 800 باقي: 200	200
مصاريف الولادة	يونيو	1500	3 أشهر	موفر: 1000 باقي: 300	$167 = 3 \mid 500$
سلف لفائدة الجار	أبريل	500	شهر 1	-	500
علف للماشية	يمول من طرف يونس من أرباح بيع الطيب				0

أهداف المدى الطويل

شراء هاتف محمول جديد	نونبر	800	8 أشهر	-	100	
شراء حاسوب	شراء مؤجل لبضعة أشهر					0
معدات خاصة لعمل رشيدة	بعد سنة	1000	12 شهر	موفر : 500 باقي : 500	$42 = 12 / 500$	

أهداف مشتركة بين يونس ورشيدة وأسرتهما على المدى القصير

مصاريف حفل السابع	يونيو	2000	3 أشهر	مساعدة أسرة يونس: 700 باقي: 1300	430 = 3 / 1300
-------------------	-------	------	--------	-------------------------------------	----------------

أهداف مشتركة بين يونس ورشيدة وأسرتهما على المدى الطويل

إصلاح النوافذ	بعد سنتين	2000	24 شهر	-	84 = 24 / 2000
المبلغ الإجمالي الواجب توفيره كل شهر من أجل بلوغ جميع الأهداف (مجموع الخانة اليسرى):					1523 درهم



ب



تحديد الأهداف المالية



ب1. ماذا يعني المثل التالي:
"الرياح تجري في الاتجاه المناسب للشخص الذي يعرف أين يوجه مركبه"؟

- ☐ أ. لا بد من وجود الريح حتى نستطيع الإبحار.
- ☐ ب. نستطيع أن نحقق مشاريعنا في الحياة بشكل أسهل إذا كنا نعرف ماذا نريد في الحياة، وإذا حددنا لأنفسنا أهدافا مسبقة.
- ☐ ج. من السهل توجيه المركب في حال تواجد الريح.

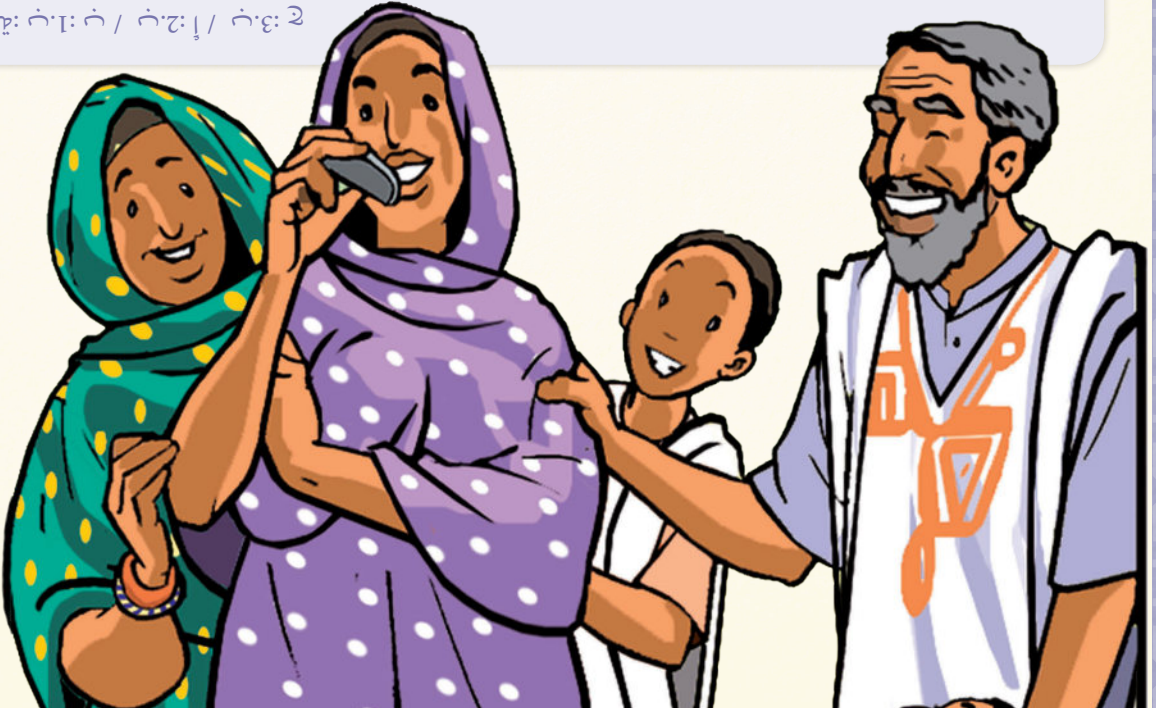
ب2. هل لديك مشاريع للمستقبل؟

- ☐ أ. نعم لي مشاريع على المدى القصير والبعيد وأنا أوفر بعض المال بشكل منتظم كي أحققها.
- ☐ ب. نعم لي مشاريع لكن لا داعي للتفكير فيها، لأنني لن أوفر أبدا المال الكافي لتحقيقها.
- ☐ ج. لازلت صغيرا كي تكون لي مشاريع للمستقبل.

ب3. ابن عمك يتصل بك بالهاتف كي يطلب منك مرة أخرى بعض المال من أجل حفل عائلي.

- ☐ أ. أبعث له المال المطلوب فورا لأنني لا أريد أن أخيب أمله.
- ☐ ب. لقد أعطيتهم بعض المال في الأسبوع الماضي وأرفض إعطاءهم المال مرة أخرى.
- ☐ ج. أتناقش معه كي أفهم احتياجاته وأرى كيف يمكنني أن أساعده مع عدم نسيان أهدافي وبرنامج إدخاري.

2: 3. ب / 1: 2. ب / 1. ب: الأخوة





1 حددوا لأنفسكم أهدافاً

تعريف

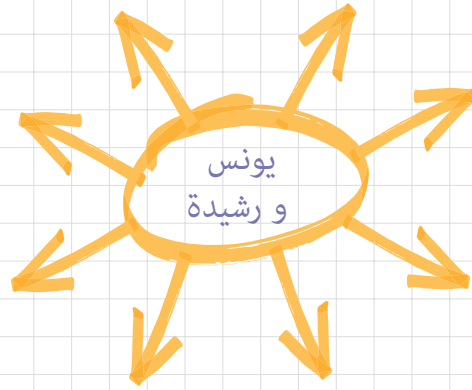
الهدف هو الغاية المحددة من عمل ما. وتحديد الهدف يمكننا أن نعرف ماذا نريد وبالتالي أن نعرف ماذا يجب أن نفعل كي نصل إلى الهدف.

تمرين

أهداف يونس ورشيدة

اقرأ (ي) الجزء الأول من القصة المصورة "يونس ورشيدة" في الصفحات 15، 16 و 17 ثم أجب (ي) عن السؤال التالي.

ماهي أهداف يونس ورشيدة؟ اكتب (ي)ها في الأسفل.



أهداف السيد والسيدة العروسي

يسكن السيد والسيدة العروسي بمدينة طنجة. ولهما ابنان، هشام البالغ من العمر 19 سنة، وبنات. وهما يحتاجان لتغيير أفرشتهم وإصلاح الحالة السيئة لسقف المنزل. الأب متقاعد: ويتمنى أن يساعد أبناءه في شراء طاكسي صغير لإكمال منحة تقاعده. والأم تستعد للذهاب إلى الحج.

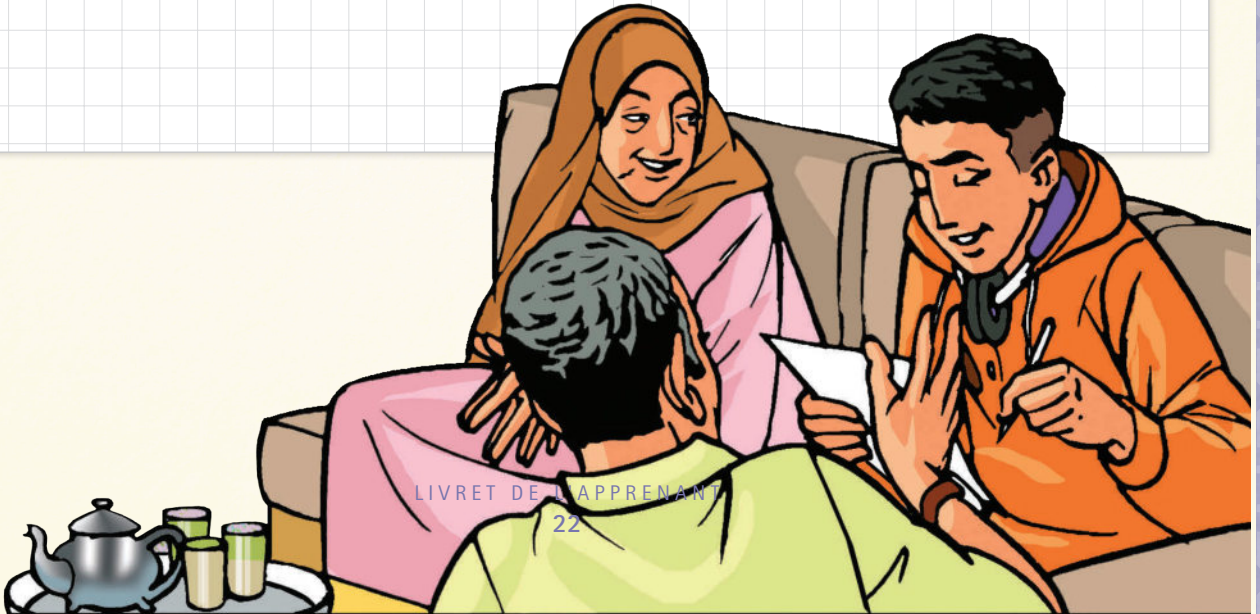
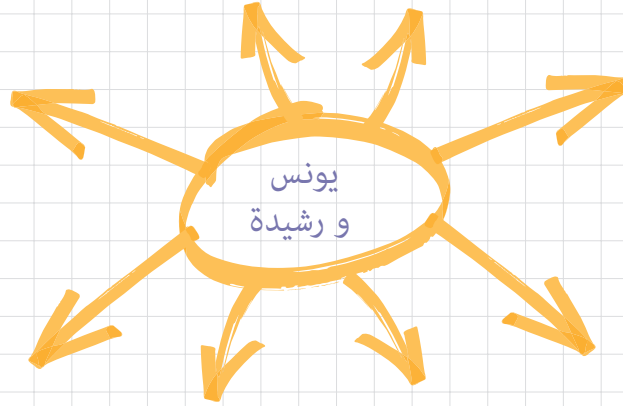
يعيش هشام عند والديه. وهو يعمل في شركة خياطة تصدر منتوجاتها. ما يرغب فيه بالخصوص هو تسجيل قرص مدمج في موسيقى الراب مع صديقة الحميم مصطفى، وإنشاء شركة خياطة خاصة به مع زميله فريد.

وكل شهر، يوفر بعض المال كي يستطيع في يوم من الأيام أن ينشئ شركته الخاصة مع زميله فريد. ويريد كذلك أن يساعد والديه على إصلاح منزلهما. وأبواه فخوران به ويعترفان له بالجميل. وهما يساندانه ويؤكدان عليه أن يتبع تكويننا في مجال المقاولات.

ويرغب هشام في شراء جهاز لألعاب الفيديو وشراء ملابس جديدة موافقة للموضة يرتديها خلال حفله الموسيقي المقبل بمناسبة أحد المهرجانات الموسيقية.

ماهي أهداف السيد والسيدة العروسي؟ وما هي مشاريع هشام؟ اكتب (ي)ها هنا.

هل سبق لك أن فكرت في مشاريعك أنت؟ إذا كان الجواب نعم، اكتب (ي)ها أو ارسم (ي)ها في الأسفل!



2 أعدوا برنامج إِدْخار لتحقيق أهدافكم!

كم تكلف مشاريعكم؟ أيها لها الأولوية بالنسبة لكم؟

هل تعرف تكلفة مشاريعك؟ إذا كان الجواب نعم، سجل (ي)ها بجانب أهدافك أو رسومك. وإذا كان جوابك لا، فمن المهم أن تقوم بأبحاث كي تعرف (ي) تكلفتها. فهي الوسيلة الوحيدة لكي تعرف (ي) المبلغ المالي الذي تحتاج (ين)ه لبلوغ أهدافك. وفي انتظار قيامك بذلك، يمكنك أن تسجل (ي) ثمننا تقريبا تصححه فيما بعد.

بعد ذلك، حدد ترتيبا حسب الأولوية لمشاريعك بترقيمها (1) للأكثر أهمية، 2 للمشروع الثاني الأكثر أهمية، وهكذا).

مثلا، بالنسبة ليونس ورشيدة، الأهم بالنسبة لهما هو تسديد مصاريف ولادة رشيدة بعد ثلاثة أشهر. هذا يعني أنهما سيكتبان بجانب هذا الهدف 1.

برنامج الإدْخار

حددا رشيدة ويونس مشاريعهما. بعد المناقشة مع أصدقائهما وأسرتهما، وبعد البحث عن المعلومات في المدينة، قدرا رشيدة ويونس تكلفة كل مشروع، وحددا التاريخ الذي يريدان أن يحققا فيه أهدافهما. وقاما بحساب المبلغ الذي ينبغي أن يوفره كل شهر حتى يتمكنوا من بلوغ أهدافهما! لقد أعدت رشيدة ويونس ما يسمى برنامج إدْخار.

فلنلقي نظرة على برنامج الإدْخار الخاص برشيدة ويونس في القصة المصورة!

بمجرد أن حققا رشيدة ويونس هدفهما الخاص بالمدى القصير، يجب عليهما أن يعدلا برنامج إدْخارهما والمبلغ الواجب إدْخاره كل شهر من أجل بلوغ الأهداف الأخرى.

برنامج التوفير الخاص بيونس ورشيدة (بركان، شهر مارس)

أهداف المدى القصير	تاريخ بلوغ الهدف	تكلفة الهدف (بالدرهم)	عدد الشهور المتبقية عن تاريخ بلوغ الهدف :	مصادر التمويل الأخرى بالدرهم (اختياري)	المبلغ الواجب وضعه جانباً كل شهر لبلوغ الهدف (بالدرهم)
استثمار في رأسمال تعاونية يونس	أبريل	1000	شهر 1	موفر: 800 باقي: 200	200
مصاريف الولادة	يونيو	1500	3 أشهر	موفر: 1000 باقي: 300	$167 = 3 \mid 500$
سلف لفائدة الجار	أبريل	500	شهر 1	—	500
علف للماشية	يمول من طرف يونس من أرباح بيع الحليب				0

أهداف المدى الطويل

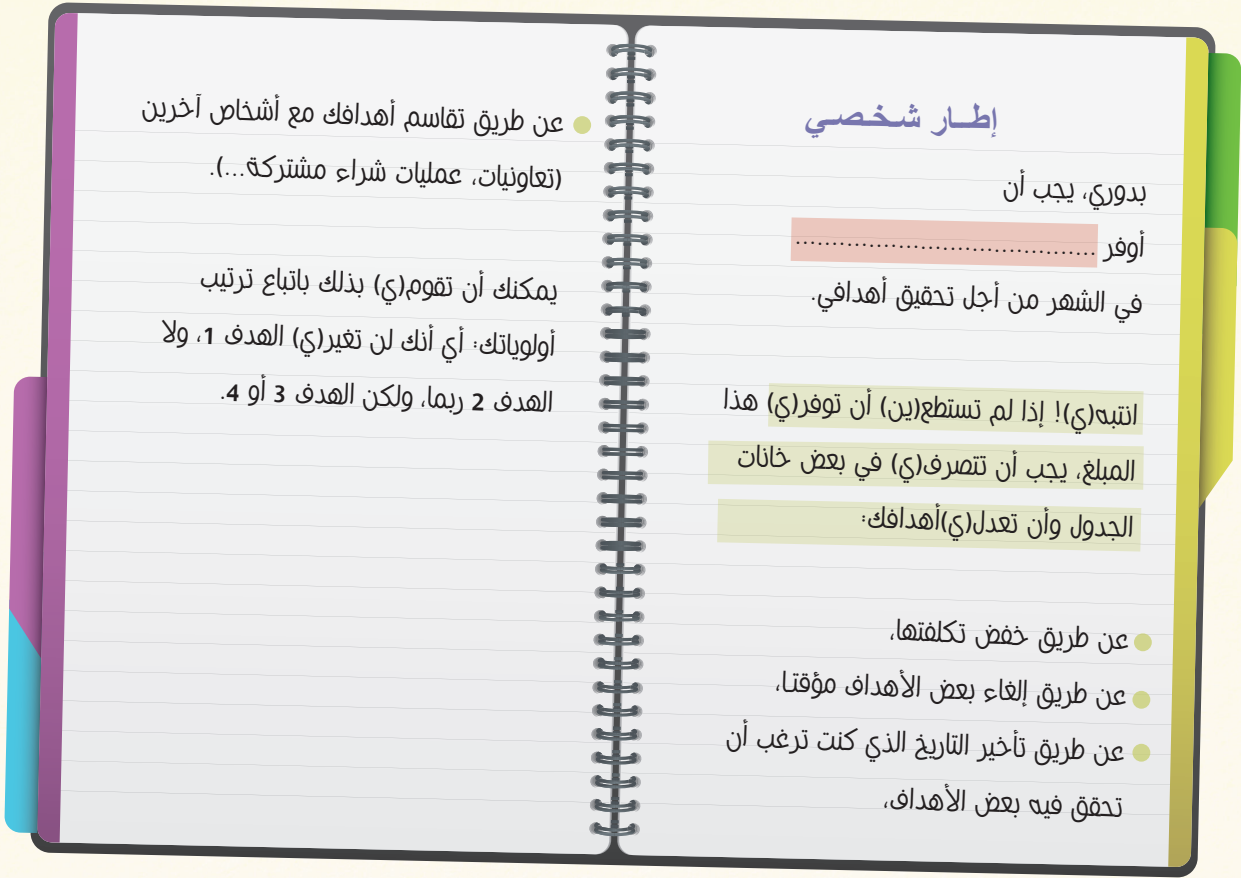
شراء هاتف محمول جديد	نومبر	800	8 أشهر	-	100
شراء حاسوب	شراء مؤجل لبضعة أشهر				
					0
معدات خاصة بعمل رشيدة	بعد سنة	1000	12 شهر	موفر: 500 باق: 500	$42 = 12 \mid 500$

جاء دورك!

املأ الجدول التالي بجميع المعلومات التي فكرت فيها:

- ما هي مشاريعك؟
- ماهي المشاريع التي لها الأولوية؟
- ما هي تكلفة كل مشروع؟
- متى تتمنى أن تحقق كل واحد من مشاريعك؟
- هل تستطيع أن تعول على مصادر تمويل أخرى (هبة من أحد أفراد العائلة في الخارج مثلا)؟

برنامج ادخاري					
هدفي / أهدافي :	التاريخ الذي أريد أن أحقق فيه هدفي :	تكلفة هدفي :	عدد الشهور المتبقية قبل تاريخ بلوغ هدفي :	مصادر التمويل الأخرى (اختياري) :	المبلغ الذي يجب أن أوفره كل شهر من أجل بلوغ هدفي :
مثال يونس ورشيدة: أداء مصاريف ولادة رشيدة	بعد ثلاثة أشهر	1500 درهم	3 شهور	تم إدّخار 1000 درهم المبلغ المتبقي أداؤه من طرف يونس ورشيدة: 500 درهم	$167 = \frac{3}{500}$ درهم
هدفي / أهدافي الخاصة بالمدى القريب هي :					
هدفي / أهدافي الخاصة بالمدى البعيد هي :					
الأهداف المشتركة بيني وبين أسرتي على المدى القريب هي :					
الأهداف المشتركة بيني وبين أسرتي على المدى البعيد هي :					
المبلغ الإجمالي الذي يجب أن أوفره كل شهر من أجل تحقيق جميع أهدافي (المبلغ المبين في الخانة اليمنى)					



معلومات هامة

- نستطيع أن نحقق مشاريعنا في الحياة بشكل أسهل إذا كنا نعرف ماذا نريد وإذا عينا أهداف محددة من أجل بلوغها.
- يمكن تحقيق بعض الأهداف بسرعة، بينما تتطلب بعض الأهداف الأخرى عدة سنوات، وربما عشرات السنين.
- يمكن أن تتطور أهداف كل شخص خلال حياته، وقد تكون مختلفة داخل الأسرة، مثلاً بين الشباب والكهول، أو بالنسبة للأسر التي لها والدان في منطقة أخرى أو في الخارج.

مثل

" الفرנק على الفرנק، كتصيح كومة "

3 أنفقوا مالكم بطريقة ذكية!



أسئلة

هل تتذكر / تتذكرين قصص كتاب "كليلة ودمنة" لابن المقفع؟ هل أنت مثل الصرار أم مثل النملة؟ هل تميل / تميلين إلى الإنفاق أم إلى الاقتصاد؟

مثلاً، هل تتنازل / تتنازلين غالباً على أشياء كنت ترغب / ترغبين فيها؟

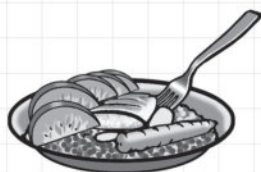
تعريف

الإدخار هو ألا تنفق مالك كله وأن تخبئ جزءاً منه لهدف معين أو فقط من باب الاحتياط لما قد يحدث في المستقبل. أي أن تقتصد بإضافة مبالغ صغيرة أو كبيرة على بعضها البعض بشكل منتظم أو من وقت لآخر.

تمرین

تبلغ مريم من العمر 25 سنة. وتسكن بقرية قرب تارودانت. متزوجة من إبراهيم، الذي يعمل كهربائيا. ولهما ابنان عمرهما 4 سنوات و10 أشهر. تباع مريم الحرشة والمسمن بسوق تارودانت. وتحلم بتوسيع بيت العائلة كي تفتح دار ضافة بيثة.

ساعد مريم على الاختيار بين ما هو ضروري والباقي! ضع دائرة حول الصور المطابقة لبعض الاحتياجات قصد تمييزها عن
الرغبات.



طبق طعام



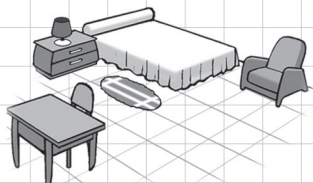
دراجة نارية



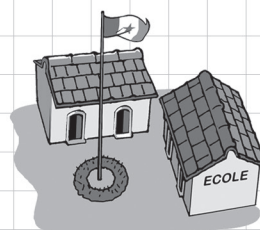
سینا



سحب المال



غرفة



مدرسة



ماء



شريحة هاتف



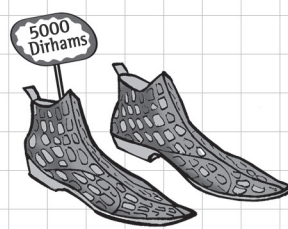
زيارة طبية



كهرباء



تجميل



حذاء



هاتف ذكي



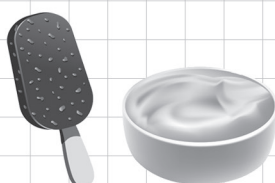
عبوة صودا



علبة سجائر



بطاق سحب قرعة



مثلجات



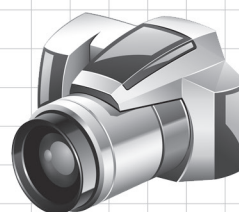
مدياع



تلفاز شاشة مسطحة



قارئ MP3



آلة تصوير رقمية

إطار شخصي

أنا، أرغب في شراء

ماهي كلفتها؟	حتياجاتي
ما هي كلفتها؟	رغباتي

انتبه (ي) !

هل عندي ما يكفي من اموال لشراء جميع هذه الأشياء؟

☐ نعم ☐ لا

أحياناً رغبة شخص ما قد تكون احتياجاً عند شخص آخر. مثلاً، رصيد الهاتف : يحتاج إبراهيم أن يتكلم مع زبنائه بواسطة الهاتف، بينما تستعمل مريم الهاتف في الغالب للاتصال بصديقاتها.

إذا لم يكن عندي المال الكافي، أقرر إلغاء الرغبات التالية :

نصائح من أجل الإدّخار

- وفر (ي) قسماً صغيراً من المال كل يوم أو كل أسبوع.
- لا تشتري (ي) شيئاً جديداً إذا كان لديك واحد قديماً لا يزال يعمل أو يمكن إصلاحه.
- اشتر (ي) هدايا أقل لأسرتك. أخبر (ي) أسرتك بذلك أولاً واتفق (ي) معهم على هذا الأمر.
- إذا أمكن، أنفق (ي) أقل في الحفلات والمناسبات.
- احتفظ (ي) بسيولة أقل داخل محفظة نقودك (واترك (ي)ها في مكان آمن: في البيت، أو في حساب بنكي ...).
- إذا كنت ترسل / ترسلين بعض المال لبعض أفراد أسرتك، لا ترسل (ي)كلمالك واحتفظ / احتفظي بجزء منه لاحتياجاتك الخاصة أو للحالات المستعجلة.
- فكر (ي) في أهدافك الخاصة بالمدى البعيد كل يوم حتى تتذكر / تتذكرين لماذا تدّخر / تدّخرين. يمكنك تسجيلها أو رسمها أو تعليقها: بجانب سريرك، أو في هاتفك...

معلومات هامة

- يجب التمييز بين أنواع المصاريف: مصاريف أساسية (الاحتياجات، مثل الأكل، الماء...) والاختيارية (الرغبات، مثل ألعاب الفيديو أو مواد التجميل).
- وفروا كي تحموا أنفسكم: الإدّخار حاجة وضرورة. الإدّخار يشكل أماناً للمستقبل!
- الإدّخار هو التنازل عن رغبة فورية من أجل الاستثمار وتحقيق مشروع في المستقبل.

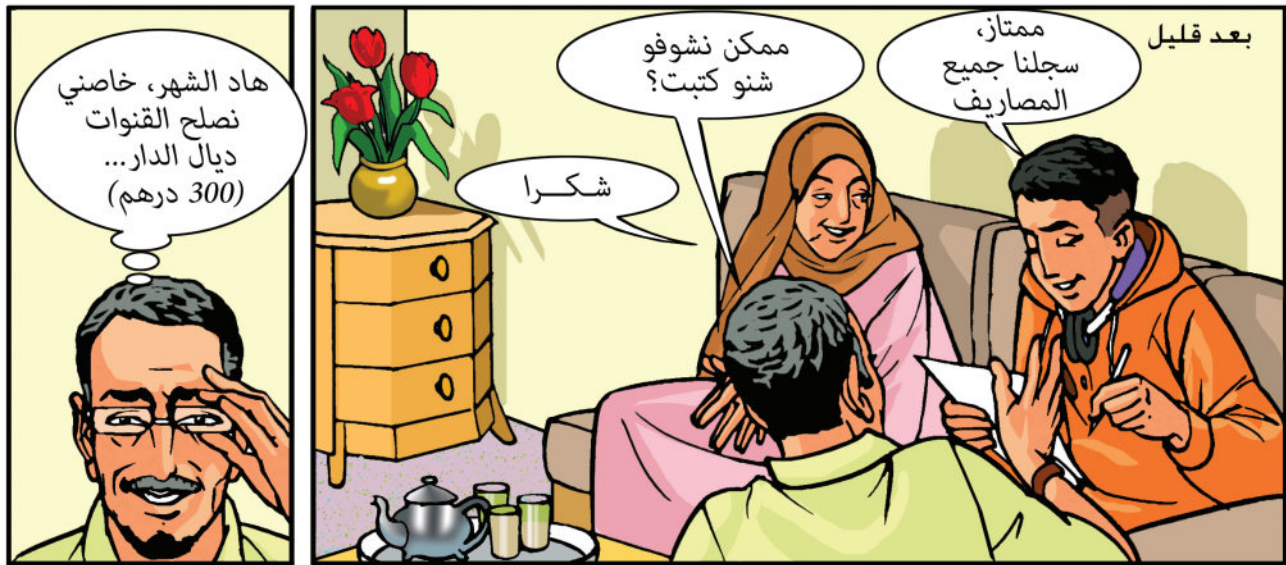
مثل

الدرهم الأبيض ينفع في
اليوم الأسود



هشام





ميزانية عائلة العروسي (بالدرهم)	
2800	المدخلات
1750	الأم والشهور القار لهشام
1000	مداديل الأب (متقاعد)
	هبة الأم الأكبر
5550	المجموع الجزئي للمداخلات القارة
	المدخلات المتغيرة
500	مداديل الأم (بيع الدلويات)
500	المجموع الجزئي للمداخلات المتغيرة
6050	مجموع المدخلات
	المصاريف
	مصاريف المنزل الضرورية (الاحتياجات)
900	تسديد قرض المنزل
400	الغاز والكهرباء والماء
1200	الأكل
350	التنقل والإسفار
300	المدة / الأدوية
100	الالتصاقات (هاتف الوالدين)
100	الاشتراك في "دارت" (أم هشام)
180	مصاريف تلميذات هشام
150	الثياب
	ممتلكات
3680	المجموع الجزئي (الاحتياجات)
	المصاريف الاختيارية
300	إصلاح قنوات المنزل
110	سفر الأم إلى قرية الجدين
410	المجموع الجزئي (الترغبات)
4090	مجموع المصاريف
توفير العائلة = المصاريف - المدخلات	
0506 - 0904 = 0691	
0691 درهم = توفير العائلة	
منها التوفير الخاص بالمصاريف العاجلة : 500 درهم	
منها التوفير من أجل مشروع شراء طاكسي للأب : 1000 درهم	
منها التوفير من أجل المشاريع الأخرى (ذهاب الأم إلى الحج...) : 460 درهم	

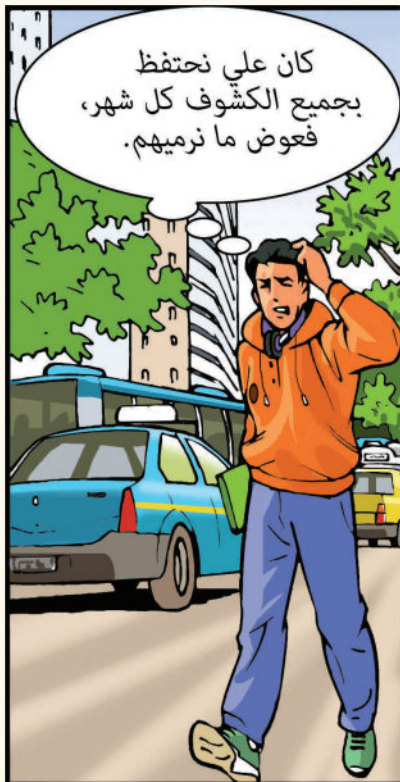


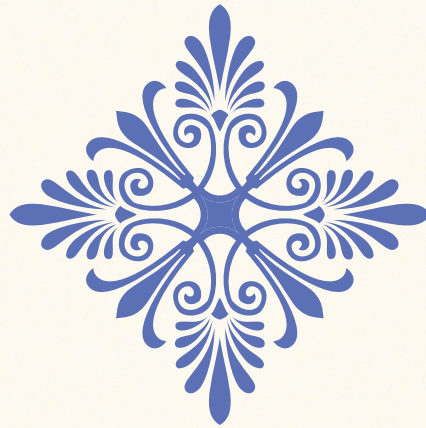


الميزانية الشخصية لهشام (بالدرهم)	
المدخلات	
2800	الاجر الشهري لهشام
1500	الساعات الإضافية خلال هذا الشهر
4300	مجموع المدخلات
المصاريف	
مصاريف العائلة الضرورية (الاحتياجات)	
2800	المساهمة التي يمنحها لعائلته
100	الهاتف والانترنت الخاص بهشام
2900	المجموع الجزئي (الاحتياجات)
المصاريف الاختيارية (الترغبات)	
160	شراء معطف جديد
100	هدية لخطيبته
100	فدية مع الأصدقاء والترفيه
	شراء جهاز ألعاب فيديو جديد
360	المجموع الجزئي (الترغبات)
3260	مجموع المصاريف
المدخلات - المصاريف	
1040	التوفير (قرص مدمج لموسيقى الراب المقاوله المستقبلية)
1040	











ومع الطناش ديال النهار،
كان الدم ما يزال كايسيل
من رجلي!

آي!
واقبلا ضرك بزاف!



حاولت ما أمكن نوقف الدم،
ومن بعد ما بقتش ديتها فيه...

خفت يكون
المستشفى غالي،
ومنقدرش نخلص القاتورات
ديال الراديووات...



الحمد لله!
عالجت راسي، ولكن...



والفاسمات والأدوية.

الحمد لله، اللي خرجت
منها! الوالد سلقني الفلوس



عرفتي، أنا، في شهر أبريل،
ضربت يدي في الماكينة ديال الخياطة.
ما ضراتنيش في الأول، ولكن في الليل،
يدي كلو انتفخ.



المرّة الجايا، خاصني
نلقا شي حل باش نتفادي نطلب
الفلوس من الوالد، راه مسكين
عندو ما يكفيه من
المصاريف.



ج



تدبير ميزانيتكم بحكمة

ج.1 إنها نهاية الشهر، وقد قبضت أجري للتو

- ☐ أ. أذهب بسرعة إلى السوق لشراء تلك البذلة التي رأيتموها ذلك اليوم.
- ☐ ب. أضع جزء من أجري جانبا لتحقيق أهدافي.
- ☐ ج. أشتري هدية كبيرة بمناسبة عيد ميلاد أقرب صديقي.

ج.2 الميزانية هي:

- ☐ أ. وسيلة للتقرير والتخطيط واستعمال المال أفضل استعمال من أجل تحقيق الأهداف.
- ☐ ب. بطاقة لتسجيل النفقات.
- ☐ ج. جدول.

ج.3 ما هي المكونات الثلاثة الكبرى للميزانية؟

- ☐ أ. التاريخ، والمدخل، والمصاريف.
- ☐ ب. المدخل، والمصاريف، والادخار.
- ☐ ج. المصاريف، والمدخل، والتوقيع.

ج.4 كيف تتبّع الميزانية

- ☐ أ. لدي العديد من التكاليف لدرجة أنه يستحيل على اتباع ميزانيتي.
- ☐ ب. لا أعد ميزانية لأنني أؤمن بالقدر.
- ☐ ج. أستعمل بطاقات المتابعة لتسجيل جميع مصاريفي ومدخلي.

ج.2: 2.4 / ب: 2.3 / أ: 2.2 / ج: 2.1: 2.5: 2.6

1 أعدّوا ميزانيتكم!



ميزانية عائلة العروسي (بالدرهم)

المداخيل	المبلغ
المداخيل الثابتة	
الأجر الشهري الثابت لهشام	2800
مداخيل الأب (متقاعد)	1750
مساهمة الأم الأكبر	1000
المجموع الجزئي للمصاريف الثابتة	5550
المداخيل المتغيرة	
مداخيل الأم (الحلويات)	500
المجموع الجزئي للمداخيل المتغيرة	500
مجموع المداخيل	6050

المصاريف

مصاريف الأسرة الضرورية (الاحتياجات)	
تسديد قرض المنزل	900
الغاز، الكهرباء والماء	400
الأكل	1200
النقل والأسفار	350
الصحة / الأدوية	300
الاتصالات (هواتف الوالدين)	100
الاشتراك في "دارت" (أم هشام)	100
مصاريف تلميذ أخت هشام	180
مصاريف أخرى	150
المجموع الجزئي (الاحتياجات)	3680
مصاريف اختيارية (الرغبات)	
إصلاح القنوات بالمنزل	300
سفر الأم إلى قرية الجدين	110
المجموع الجزئي (الرغبات)	410
مجموع المصاريف	

المصاريف - المداخيل = إَدخار العائلة	1960
منها الإِدخار لتغطية النفقات المستعجلة: 500 درهم	
منها الإِدخار لمشروع شراء طاكسي للأب: 1000 درهم	
منها الإِدخار للمشاريع الأخرى (فريضة الحج لفائدة الأم، ...): 460 درهم	

ميزانية هشام وميزانية أسرته

البارحة، كان يوم قبض الأجر بالنسبة لهشام. فيها هو يحسب كم قبض هذا الشهر. يبلغ أجره الشهري 2.800 درهم. وبالإضافة إلى ذلك، اشتغل خلال هذا الشهر ساعات إضافية في أيام الآحاد: وبفضل ذلك، قبض 1.500 درهم. يمنح هشام كامل أجره للمساهمة في مصاريف عائلته، لكنه يحتفظ لنفسه بالمال الذي يجنيه من الساعات الإضافية، لميزانيته الخاصة. وقد تحدث أم هشام مع أخيه أيضاً. حيث سيتمنح 1.000 درهم، مثل كل شهر، لمساعدة والديه؛ سيحضر المال غدا الأحد عندما يأتي لتناول طعام الغداء مع عائلته. ويقدم والد هشام المتقاعدين منحة تقاعده التي تبلغ 1.750 درهم. أما والدة هشام، فبالإضافة إلى عملها في تدبير شؤون الأسرة، فقد باعت خلال هذا الشهر بعض الحلويات مما حقق لها مبلغ 500 درهم.

يمنح هشام كامل أجره الشهري للمساهمة في مصاريف العائلة (غير أنه يحتفظ لنفسه بمداخيل الساعات الإضافية). وها هو يقدّر مع أمه وأبيه مصاريف العائلة بالنسبة للشهر المقبل من أجل إعداد الميزانية: 400 درهم للغاز والماء والكهرباء، 1200 درهم لمصاريف الأكل، و300 درهم للأدوية، 100 درهم لهاتف والديه وأخته الصغرى، و 100 درهم لمشاركة أمه في "دارت"، و 180 درهم لمصاريف تلميذ أخت

الميزانية الشخصية لهشام

المداخيل	المبلغ
المداخيل الثابتة	
الأجر الشهري لهشام	2800
المجموع الجزئي للمصاريف الثابتة	2800
المداخيل المتغيرة	
الساعات الإضافية خلال هذا الشهر	1500
المجموع الجزئي للمداخيل المتغيرة	1500
مجموع المداخيل	4300
المصاريف	
مصاريف العائلة الضرورية (الاحتياجات)	
المساهمة التي يمنحها لعائلته	2800
الهاتف والإنترنت الخاص بهشام	100
المجموع الجزئي (الاحتياجات)	2900
مصاريف اختيارية (الترغبات)	
شراء مصطف جديد	160
هدية لخطيبته	100
خروج مع الأصدقاء والترفيه	100
شراء جهاز ألعاب فيديو جديد	
المجموع الجزئي (الترغبات)	360
مجموع المصاريف	
المصاريف - المداخيل	1040
الإذخار (قرص مدمج لموسيقى الراب المقاوله المستقبلية)	
منها الإذخار لمواجهة المصاريف المستعجلة	

هشام. كما يجب عليهم تسديد القرض الخاص بمنزلهم (900 درهم) وأداء الضرائب (150 درهم). وخلال هذا الشهر، يجب على الأسرة إصلاح قنوات المياه في المنزل (300 درهم)، كما ينبغي أن تذهب أمه لزيارة والديها في القرية (يجب أن تدفع 110 درهم برسم تكاليف السفر). وقد تعودوا والدا هشام أن يضعوا جانبا مبلغ 500 درهم كل شهر تحسبا للطوارئ.

يحتفظ هشام بالمال الذي يتحصل عليه من الساعات الإضافية. خلال هذا الشهر، يقدر مصاريفه الخاصة المتعلقة بالشهر القادم: 100 درهم للهاتف والاتصال بشبكة الإنترنت. ويرغب أيضا أن يشتري معطفا جديدا (160 درهم) وأن يقدم هدية لخطيبته (100 درهم). ومناسبة عيد ميلاد أحد أصدقائه المقربين: يتوقع مبلغ 100 درهم للخروج مع الأصدقاء. كان يتمنى أن يشتري جهاز ألعاب فيديو جديد، إلا أنه قرر أخيرا عدم صرف هذا المال. لأن ما يرغب فيه حقا هو إ ذخار بعض المال من أجل تسجيل قرص مدمج لموسيقى الراب مع مصطفى، وإنشاء مقاولته الصغيرة لخياطة الملابس مع فريد. ويتبع هشام التقليد العائلي، ويحتفظ دائما بمبلغ 100 درهم، لتغطية أية مصاريف غير متوقعة.

أسئلة

• هل سبق لك أن أعددت ميزانية؟ ☐ نعم ☐ لا

• إذا كان الجواب نعم، هل قمت بذلك كتابة أم أعددتها فقط في ذهنك؟

تعريف

الميزانية هي وسيلة للتقرير والتخطيط والاستعمال الأفضل للمال من أجل تحقيق الأهداف.

تمرين

رأيت كيف أعد هشام ميزانيته الخاصة وميزانية عائلته مع أبيه وأمه. الآن، جاء دورك! املأ ميزانيتك الخاصة!

انتبه(ي)! يجب أن يكون السطر الأخير موجبا (أي أكبر من صفر)، وإلا فهذا يعني أنه ليس لديك مداخيل كافية لجميع مصاريفك.

إذا كنت تتوقع / تتوقعين مصاريف كبيرة بعد بضعة أشهر (مثلا بالنسبة لعائلة هشام، أداء مصاريف تدرس الأخت الصغرى لهشام في شهر شتنبر)، ابدأ(ي) بإ ذخار بعض المال جانبا في كل مرة تستطيع فعل ذلك حتى لا تتأثر ميزانيتك بحلول ذلك الوقت.

میزانیتي

المبلغ (بالدرهم)	المداخل
	مدخل ثابتة
	المجموع الجزئي للمدخل الثابتة
	مدخل المتغيرة
	المجموع الجزئي للمدخل المتغيرة
	مجموع المدخل

المصاريف	
	المصاريف الأساسية (الاحتياجات)
	الغاز والكهرباء والماء
	الأكل
	النقل
	الصحة / الأدوية
	الاتصالات (الهاتف)
	مصاريف أخرى
	المجموع الجزئي (الاحتياجات)
	المصاريف الاختيارية (الرغبات)
	المجموع الجزئي (الرغبات)
	مجموع المصاريف

المداخيل - المصاريف
الإدّخار
منها الإدّخار لمواجهة المصاريف



رسائل رئيسية



- هناك وسيلة تستعمل لتدبير المداخيل: الميزانية.
- حتى تتمكن من إعداد ميزانيتنا، يجب حساب مداخيلنا ومصاريفنا. هذا الحساب، يمكّننا من تحديد قدرتنا على الإدّخار، أي كم يمكن لكل شخص أن يقتصد من المال.
- يجب في بعض الأحيان تعديل الميزانية في حال مصاريف غير متوقعة أو تغير الوضع المالي.
- تساعد الميزانية على التقرير في كيفية صرف المال والإدّخار بشكل يسمح ببلوغ الأهداف.

2 اتبعوا ميزانيتكم واحترموها!



ملكة حريصة

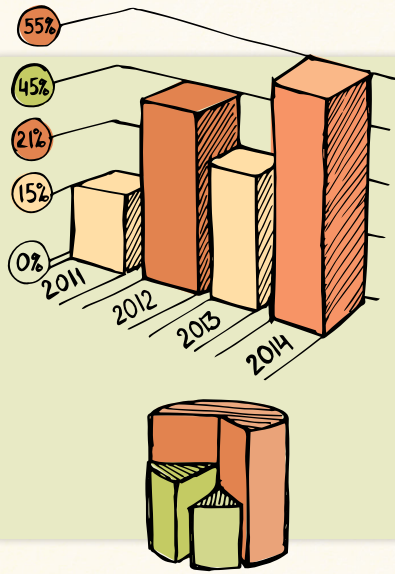
اضطرت ملكة لمواجهة بعض المصاريف في الشهر الماضي. وبالفعل، شهدت هذه السنة العديد من المناسبات والحفلات الكبرى في القرية بمناسبة موسم طانطان. وكانت قد وضعت على جنب، في ميزانيتها، مبلغا تحسباً لهذه الغاية. وخلال الموسم، اشترت بعض الهدايا والطعام لعائلتها. ومن وقت لآخر، كانت تراقب مصاريفها كي تعرف كم بقي لها في ميزانيتها. لاحظت أنها صرفت أكثر مما كان متوقعا فحرصت على ميزانيتها باهتمام. وكانت قد تركت بعض المال جانبا لشراء حذاء وحقيبة يد. وقد قررت الآن أن تصرف أقل في الإكسسوار لكي تعوض المصاريف الإضافية.

أسئلة

- ماذا فعلت ملكة كي تحترم ميزانيتها؟

لكل شخص طريقته في احترام ميزانيته!

كل مساء، تسجل ملكة مصاريفها في مذكرة صغيرة؛ كما أن ليلي وأميناتا، اللتين ستتعرفون عليهما أكثر في القصة المصورة المقبلة، تسجلان مصاريفهما في هاتفيهما المحمولين.



نصائح من أجل احترام الميزانية!

- أدرج (ي) في ميزانيتك بعض المال للمصاريف غير المتوقعة.
- تذكر (ي) دائماً كنت قد توقعت أن تصرف.
- قم (ي) بتتبع مصاريفك.
- احرص (ي) على ألا تصرف/تصرفين أكثر مما هو متوقع في الميزانية.
- إذا صرفت أكثر في إحدى المشتريات، اصرف (ي) أقل في شراء آخر.
- أعد (ي) قائمة تحتوي على طرق تقليص المصاريف.
- أشرك (ي) عائلتك في إعداد الميزانية وفي احترام الميزانية.
- اترك (ي) ما توفره بعيداً عن متناول يدك حتى لا تصرفه/تصرفينه.

تمرين

ورقة تتبع

الاسم: هشام
الشهر: أبريل
السنة: 2015

التاريخ	وصف المدخول	مبلغ المدخول
1/04/2015	الاجر الشهري الثابت لهشام	2800 درهم
7/04/2015	الساعات الإضافية في هذا الشهر	1500 درهم
	مجموع المداخيل	4300

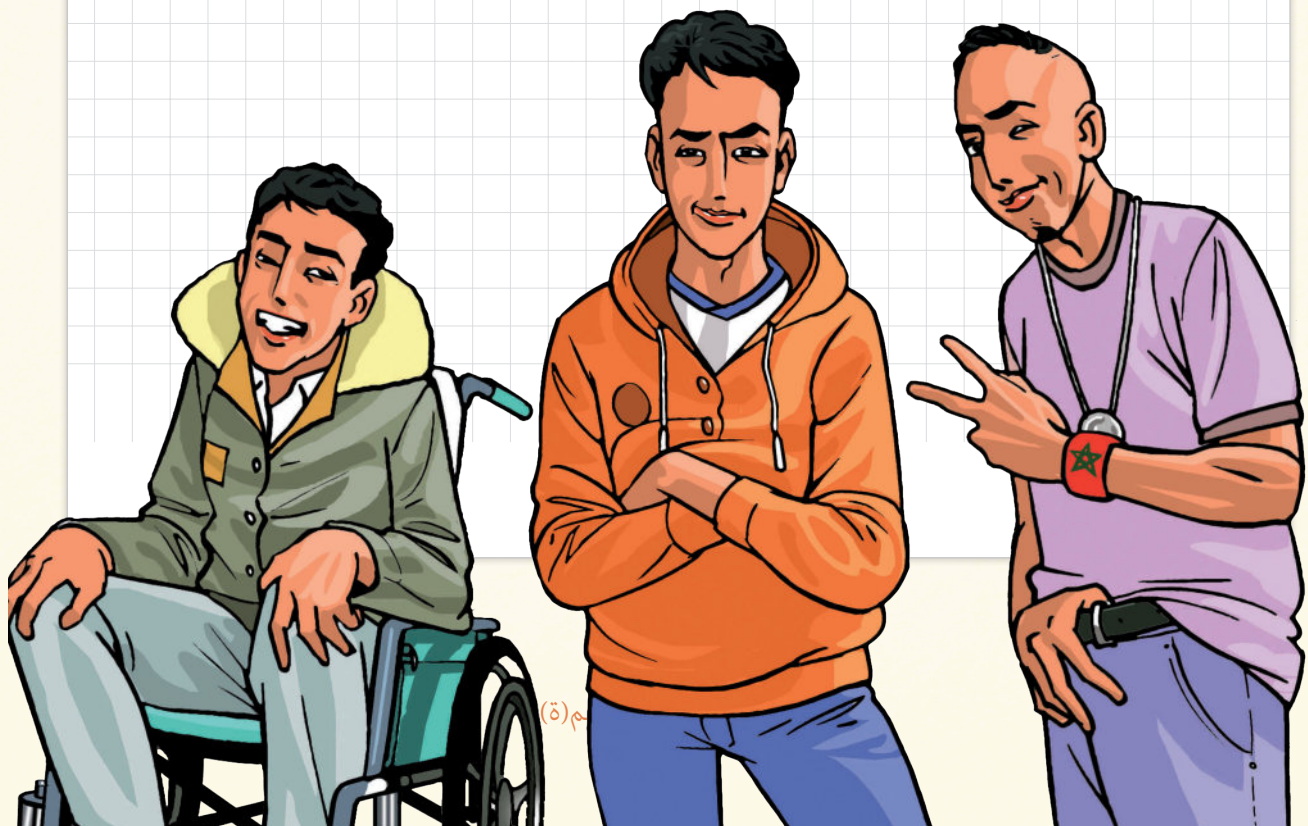
انظر (ي) إلى ورقة تتبع مداخيل هشام
وورقة تتبع مصاريفه:

ورقة تتبع المصاريف

الاسم : هشام

الشهر: أبريل

السنة : 2015

[illegible]



ورقة متابعة المصاريف

الاسم:

الشهر:

السنة:

التاريخ	وصف المدخول	مبلغ المصروف	متوقع أم لا
			نعم لا
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐
			☐ ☐

مجموع المصاريف	
مجموع المداخيل	
الإدّخار (= المصاريف - المداخيل)	

معلومات هامة



- كي تبقى / تبقي في حدود ميزانيتك، يجب ان تتذكر دائماً كم كنت قد توقعت أن تصرف / تصرفي.
 - أدرج(ي) في ميزانيتك بعض المال للمصاريف غير المتوقع
 - أشرك(ي) عائلتك في إعداد الميزانية وفي احترامها.
 - يجب ان تعرف(ي) مبلغ مدخولك الإجمالي. لأن معرفة كم تقبض/تقبضين تعتبر مرحلة مهمة في مراقبة مالك والتخطيط لمصاريفك مسبقاً.
 - يجب أن تعرف/تعرفين المبلغ الإجمالي لمصاريفك. فهذا مهم لمراقبة ميزانيتك.
 - يمكنك تعديل مصاريفك إذا لاحظت أنك صرفت أكثر مما كان متوقعا.
- ⚠ انتبه(ي)!** إذا كانت مداخيلك غير منتظمة، أي أنك تقبض/تقبضين كل شهر مبلغا مختلفا، يمكنك أيضا إعداد ميزانيتك عن طريق حساب متوسط دخلك، وإدخال بعض المال عندما تكسب / تكسبين أكثر كي تعوض/تعوضين الأوقات التي تكسب / تكسبين فيها أقل.
- ⚠ انتبه(ي)!** إذا كنت تعمل في القطاع غير النظامي، قد يكون من المفيد أن تعدّ(ي) ميزانيتك كل يومين، أو كل أسبوع، وليس كل شهر. لك أن تقرّر(ي) ما تراه مناسبا لك أكثر.

3 احتفظوا بوثائقكم الماليّة!

لقد رأينا في القصة المصورة أن هشام سبق أن تعرض لبعض المشاكل بعد أن رمى الكشوف البنكية. لنستمع الآن إلى قصة ليلى.

ليلى : "أؤكد لكم أنني سددت هذه الفاتورة! صدّقوني!"



أسئلة

- ماذا وقع ليلى؟
- ماذا كان بإمكان ليلى أن تفعل لتفادي هذه المشاكل؟



تمرين

اربط (ي) هذه الوثائق المهمة مع المعلومة التي تتضمنها:



معلومات هامة



- وجود وثائق مالية منظمة يساعدك على إدارة مداخلك ومصاريفك. والوثائق المالية هي، مثلا، ميزانيتك، أوراق تتبع المداخل والمصاريف، وعقود القرض أو الإِدْخار الخاصة بك، والكشوف البنكية المتعلقة بك.
- تبين لك الوثائق المالية مصاريفك الماضية، مما سيساعدك على إعداد ميزانية في المستقبل.
- إن وثائق مثل عقد العمل أو عقد القرض الخاصين بك مهمة في حال وقوع نزاع مع مشغلك أو مؤسستك البنكية.
- إن نسخة من بطاقة تأمينك مهمة، لأنها تعتبر دليلا على أنك مشمول بالتغطية، إذا كان لديك تأمين.
- إن نسخة من جواز سفرك، إذا كنت تتوفر عليه، أو من بطاقتك الوطنية، تعتبر مهمة: سيساعدك هذا في حال ضياع هذه الوثائق على الحصول على بطاقة تعريف جديدة أو جواز سفر جديد. ويعتبر هذا الأمر أكثر أهمية إذا كنت تعمل بالخارج.
- إن كشوفك البنكية أو المسلمة من طرف مؤسسة مالية أخرى مهمة كي تحتفظ بدليل على مدّخراتك أو على قروضك.

د



معرفة منتجات الإذخار



1.د ماهي في نظرك أفضل طريقة للإذخار

- ☐ أ. أحتفظ بمالي في البيت لأن ذلك عملي أكثر
- ☐ ب. أضع مالي في البنك لأن ذلك أكثر أمانا
- ☐ ج. أضع مالي في "دارت" لأن لي زميلات كثر في "دارت".
- ☐ د. لكل طريقة مزايا وسلبيات. أدرسها لأختار الطريقة الملائمة أكثر لاحتياجاتي.

2.د من بين المعايير التي يجب أخذها في الاعتبار عند اختيار طريقة الإذخار معيار الأمان

- ☐ أ. صحيح
- ☐ ب. خطأ

3.د ترغب/ترغبين في إنشاء مقاولتك الخاصة بعد بضع سنوات، ماهي طريقة الإذخار الملائمة لك أكثر؟

- ☐ أ. حساب في الدفتر
- ☐ ب. حساب إذخار لمشروع
- ☐ ج. حساب لأجل

ب: 3.0 / 2.5 / 1.0 / 0.5 : الأجوبة



1 اختاروا منهجية الإذخار!

الآن وقد أعددت ميزانيتك الشخصية (أو ميزانية عائلتك)، فإنك تعرف كم توفر كل شهر وكم يجب أن توفر لتحقيق كل هدف من أهدافك.

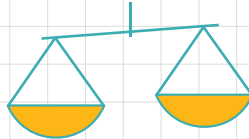


أسئلة

• ما هي طرق الإذخار المستعملة من طرف الأشخاص أعلاه؟

تمرين

سلبيات

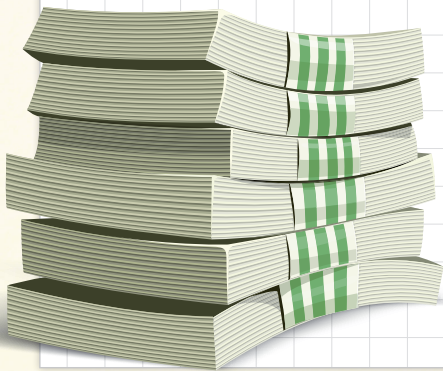


مزايا

لكل طريقة من طرق الإذخار مزاياها وسلبياتها. املاً الجدول أسفله لتعرفها أفضل. في الخانة الأخيرة، يمكنك أن تعطي نقطة لطرق الإذخار على 10 (مثلاً 10/10 للأكثر أماناً، 5 للمتوسطة الأمان و 1 للأقل أماناً).

ملئي هذا الجدول، فكر(ي) مثلاً :

- في سلامة المال،
- في إمكانية سحبه كيفما شئت،
- في الآجال الضرورية لسحب مالك،
- في إمكانية إدخار الكثير او القليل من المال،
- في إمكانية الحصول على قرض بفضل إدخارك،
- في إمكانية أن ينتج مالك الذي توفره مالا آخر عن طريق الفوائد.



طرق التوفير	المزايا	السلبيات / الإكراهات	الأمان (نقطة على 10)
- بنوك - البريد بنك			
- دارت			
- بالمنزول (نقدا) - عيننا (ذهب، حلي، مواشي، أراض، منزل، إلخ) - إيداع عند أحد التجار - تسليم مالي لأحد الأقارب			

معلومات هامة



توجد عدة طرق للإدخار. يجب إذن معرفة مختلف طرق الإدخار لاختيار تلك الأكثر ملاءمة لاحتياجاتك وأهدافك.



إطار شخصي
أعرف الآن مزايا وسلبيات عدة طرق
إدخار. وحسب أهدافي الخاصة،
أختار إذن :

.....
.....
.....

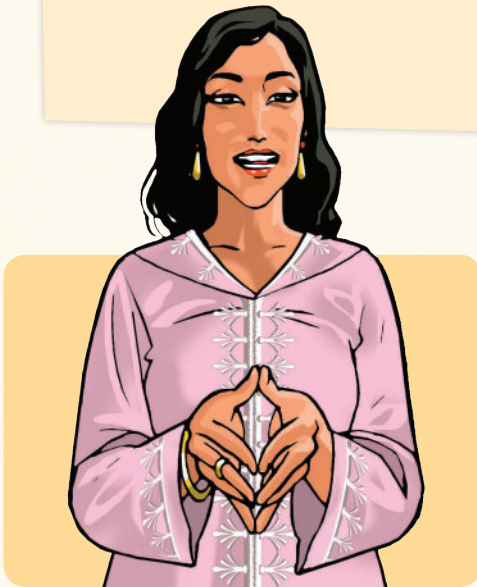
2 اختاروا جيداً منتج من منتجات التوفير!

منتج التوفير هو، مثلاً، حساب في الدفتر بالنسبة للموظفين ينتج تعويضاً بنسبة 3% في السنة أو حساب توفير خاص بالسكن لمدة 5 سنوات.

تعريف

منتج التوفير هو إذن طريقة إذخار لوضع بعض المال جانبا، نعرف خصائصها المحددة، مثل:

- نسبة الفائدة
- مصاريف الحساب (فتح، إقفال...)
- مرونة السحب
- سهولة استعمال الخدمة
- شروط فتح حساب الإذخار
- الضمانات والأمان / الخطر
- توفير المال
- الهدف من التوفير (الأهداف التي نوفر من أجلها)
- ...



هذه هي أهم 3 المنتجات النظامية للتوفير:

• الحساب في الدفتر أو حساب التوفير يعتبر مناسباً إذا كنت تريد الحصول على مالك في أي وقت.

• حساب التوفير من أجل مشروع يعتبر ملائماً إذا كنت تريد أن تقتصد مبلغاً محدداً كل شهر من أجل تحقيق هدف محدد أو غير محدد (سكن، تقاعد، تعليم/دراسة، زواج...).

• الحساب لأجل أو إيداع لأجل يعتبر ملائماً إذا كنت تريد أن تنمي مالك من أجل أهداف على المدى البعيد (أي أن مالك ينتج أرباحاً مع التزامك بعدم استعماله لمدة من الزمن محددة مسبقاً. ونسب التعويض المطبقة تكون عادة مرتفعة أكثر مقارنة مع الأنواع الأخرى من الحسابات).

سؤال

خلال بضع سنوات، تتمنى ليلي والمهدي أن يشتريا شقة صغيرة قرب الدار البيضاء. ما هو منتج التوفير المناسب في هذه الحالة؟²

¹ المنتج النظامي هو المنتج الذي يسهل عليه الوصول إليه من خلال الدفتر الإلكتروني أو من خلال الهاتف. المنتج غير النظامي هو المنتج الذي يتطلب زيارة فرع البنك للحصول عليه.

² هذا السؤال هو جزء من اختبار التقييم الذاتي الذي يمكنكم من خلاله معرفة ما إذا كنتم جاهزين لاختيار منتج التوفير المناسب لكم.

نصائح

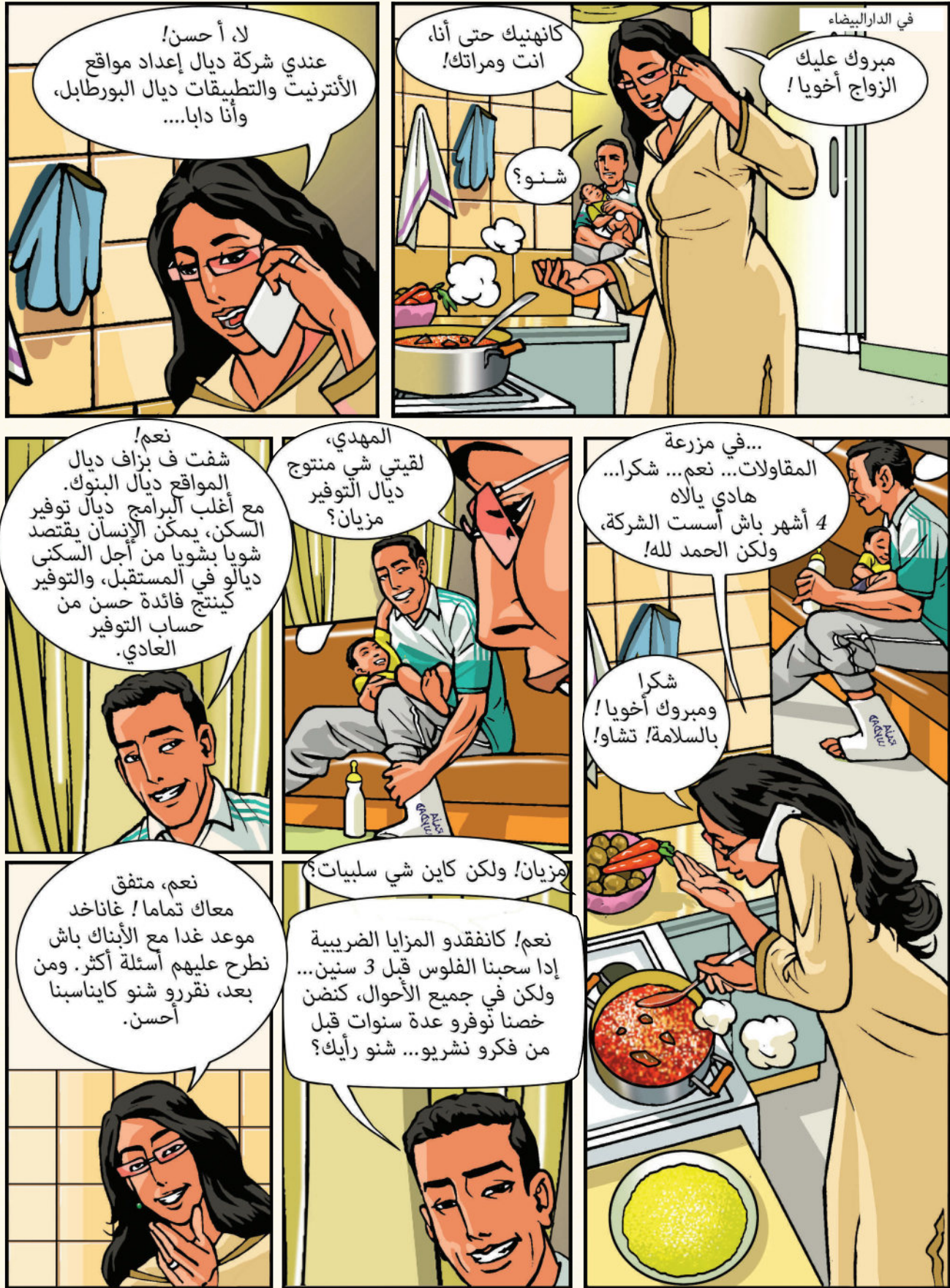
لكل نوع من منتجات التوفير مزايا وسلبات (مثلا، نسبة تعويض مختلفة). من أجل اختيار أفضل لمنتج التوفير، يجب ليس فقط معرفة خصائص المنتجات، ولكن أيضا معرفة الشخص لنفسه عن طريق طرح الأسئلة الآتية:

- وضعيتك الشخصية: مداخيلك؟ مصاريفك (بما في ذلك تسديد أي قرض في حال وجوده)؟ ما هو مبلغ توفيرك؟ كم من المال تضع جانبا عندما تكون الأمور على مايرام؟ كم يمكنك أن تضع جانبا إذا أدركت أنك بشكل أفضل؟
- أهدافك: لأي هدف تريد أن توفر المال؟ للمصاريف المستعجلة؟ من أجل الدراسة؟ من أجل إنشاء مقالة؟ من أجل اقتناء سكن؟ من أجل التقاعد؟
- آفاقك: لأي مدة تريد أن توفر المال / هل تريد أن تجمد مالك؟
- طبعك: هل تميل إلى المغامرة أم لا؟ لا تخض الاستثمارات المحاطة بالمخاطر إذا كنت لا تعرف الأسواق المالية جيدا!
- ⚠ انتبه (ي) لعمليات الاحتيال! تذكر (ي) أنه ليس هناك منتج توفير يمكن من الحصول على عائدات مرتفعة دون مخاطر، لاسيما خلال وقت وجيز.

أمثلة لبعض الأسئلة التي يجب وضعها على مؤسسة مالية من أجل اختيار جيد لمنتج التوفير

- هل يمكن أن نسحب المال متى شئنا؟ ما هو طول المدّة التي يبقى فيها المال مجمّدا؟
- ما هي نسبة تعويض المال المستثمر؟
- هل يجب علينا أداء الضرائب عن حساب توفيرنا؟ إذا كان الجواب نعم، فبأي نسبة؟
- ما هي الخدمات المالية التي لنا الحق فيها إذا فتحنا حساب توفير؟ مثلا، هل يتم تسهيل إجراءات الحصول على قرض إذا فتحنا حساب توفير؟
- هل نحن ملزمون باستخدام المال في استعمال معين (سكن، تقاعد...) أو في مكان محدد (فقط في المغرب، مثلا)؟
- هل الجدول الزمني للتوفير مرّن؟ (أي هل نحن ملزمون بإيداع مبلغ معين في تاريخ محدد؟)
- هل هناك إيداع أدنى من المال؟
- هل يجب أداء مصاريف إذا أردنا أن نقوم بسحوبات مسبقة؟ إذا كان الجواب نعم، ما هي قيمة هذه المصاريف؟
- عادة، كيف يستعمل الزبناء هذا النوع من الحساب؟
- هل هناك مبلغ أدنى يجب إيداعه عند فتح الحساب أو مبلغ يجب أن يبقى في حساب التوفير بشكل دائم؟
- هل يمكن تحويل حساب التوفير هذا للأبناء في حال الوفاة؟

ليلي















تدبير ميزانيتكم بحكمة



هـ.١. ماهي في نظرك أفضل طريقة لتمويل مشروع؟

- ☐ أ. اقتراض المال
- ☐ ب. استعمال المدخرات
- ☐ ج. اقتراض المال واستعمال المدخرات
- ☐ د. تحليل الاحتياجات والموارد واختيار أفضل طريقة بحسب هذين المعطيين

هـ.٢. ما هو أهم معيار عندما نختار قرضا؟

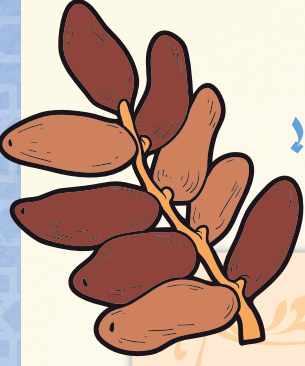
- ☐ أ. نسبة الفائدة
- ☐ ب. شروط التسديد
- ☐ ج. ليس هناك معيار أهم من الآخر، يجب أن ندرس جميع المعايير وأن نختار القرض والمقرض المناسبين
- ☐ د. القرب الجغرافي للمقرض

هـ.٣. ما هي الكلمة التي لا تدخل ضمن الكلمات المتعلقة بالقرض؟

- ☐ أ. نسبة الفائدة
- ☐ ب. الضمان
- ☐ ج. الميزانية
- ☐ د. الغرامات

٢٠٢٣ / ٢٠٢٢ هـ / ١٤٤٤ هـ / ٢٠٢٣ هـ





1 أعدوا برنامج إدخار لتحقيق أهدافكم!

سلمى

اسمكم سلمى وتسيرون مقالة صغيرة لتحويل التمر وتعليبه. وستقومون اليوم بزيارة أختكم عايده التي تباع التمر هي أيضا. عندما تزورون أختكم، تطرحون عليها العديد من الأسئلة حول الطريقة التي تمول بها مقاولتها. كما أن أختكم تريد بدورها أن تعرف كيف تمولون أنتم مقاولتكم.

فيما يلي الطريقة التي إتبعتموها في إنشاء المقالة وتوسيعها.

لديكم مقالة لتحويل التمر وتعليبه، وهي الشركة التي أطلقتتموها بواسطة 10.000 درهم و2.500 درهم الذي أعطتكم إياه أمكم. وبالرغم من أن المقالة صغيرة، فلديكم مخطط لضمان نموها، شيئا فشيئا. كل أسبوع، تحاولون أن تضعوا جانبا مبلغ 500 درهم في حساب توفير لفائدة مقاولتكم، وهو الحساب الذي فتحتموه في أقرب وكالة بريد المغرب إلى مقاولتكم. وهكذا، كل 3 أو 4 أشهر، يكون لديكم ما يكفي من المال لتحسين مقاولتكم (شراء المعدات، تحسين ظروف العمل...) وتوسيعها أكثر. ويمكنكم الآن شراء كمية أكبر من المواد الأولية وتنويع مشترياتكم. وقد استطعتم أيضا شراء صناديق بلاستيكية مخصصة للزبناء الذين يرغبون في نقل التمور إلى مدن أخرى، مثل كلميم أو تنزيت. وكلما نمت أرباحكم، كلما أمكنكم أن تدخروا أكثر، وكلما كانت استثمارتكم لفائدة المقالة أكبر.

عايده

اسمكم عايده ولديكم مقالة صغيرة لتحويل التمر وتعليبه. وسلمى تباع التمر هي أيضا. وستقوم بزيارتكم اليوم. تودون أن تعرفوا كيف تمول أختكم مقاولتها وكيف توسعها. وأختكم أيضا تريد أن تعرف كيف تمولون مقاولتكم. وهذه هي الطريقة التي قمتم بها بتوسيع مقاولتكم.

لديكم مقالة لتحويل التمر وتعليبه، وهي الشركة التي أطلقتتموها بواسطة 3.000 درهم و7.000 درهم التي أقرضكم إياها بنكمكم. وبفضل القرض، توفر لديكم ما يكفي من المال لشراء ثلاثة صغيرة مما يمكنكم من تخزين التمر والاحتفاظ به. إنكم تودون جميع مصاريفكم الأسبوعية، بما فيها تسديد القرض البنكي، في الساعة المحددة كل أسبوع. غير أنكم لا تستطيعون توفير سوى 200 درهم كل أسبوع كحد أقصى. وفي يوم من الأيام، تم إخلاء أحد المحلات التجارية في السوق. وهذا المحل معروض للكراء. رأيتم أنها صفقة جيدة: قمت بعملية حسابية فوجدتم أن رقم معاملاتكم سيتضاعف إذا اكرتتم هذا المحل. اتخذتم القرار سريعا إذن لأنه كان ينبغي أن تكتروا المحل فورا وإلا فقد يسبقكم شخص آخر. لذلك اقترضتم مبلغ 50.000 درهم من عند صهركم.

أسئلة

- أي من هاتين السيدتين صاحبتى المشاريع مؤهلة أكثر للنجاح؟ لماذا؟
- من هو الشخص الذي يخاطر أكثر؟ أي نصيحة تقدم(ي)ها لسلمى ولعايدة؟
- إذا كنت سلمى أو عايدة، ماذا كنت ستفعل/ستفعلن بشكل مخالف لهما؟

مزايا وسلبات الاقتراض أو التمويل من أموال ذاتية		
السلبات	المزايا	
• تكلفة الاقتراض (الفوائد...) • ضرورة تسديد القرض والتعرض لغرامات في حال عدم احترام الأجل المحدد للتسديد. • إذا تم الاقتراض عن طريق مجموعة (مجموعة تضامنية، دارت...)، ضرورة الاستجابة لشروط الانضمام إلى المجموعة واحترام نظامها.	• الوصول إلى قدر أكبر من المال • سرعة الحصول على المال وإنجاز المشروع	الاقتراض
• (محدودية التصرف في المبلغ اللازم). • يتطور المشروع بشكل أبطأ. • استحالة الاستفادة من بعض الفرص لعقد الصفقات. • المخاطر: لا ينبغي المساس بالمال المخصص للاستعجال، حتى وإن كنا نعتمد في تمويلنا على أموال ذاتية.	• نتفادى تكاليف القرض (الفوائد...) • الجدّية في استعمال مالك كما تريد. • نتعرض لمخاطر استثمارية أقل إذا مولنا أنفسنا بأنفسنا لأننا نستطيع الوصول إلى مال أقل في دفعة واحدة • نتفادى ضرورة تسديد القرض في المستقبل.	التمويل بواسطة أموال ذاتية أو بفضل التوفير



انظر(ي) مجددا إلى أهدافك وقرر(ي) بخصوص كل واحد منها أفضل خيار للتمويل.

هيا!

إطار شخصي

بعد الاطلاع مجدداً على أهدافي وميزانيتي، أعتقد أن أفضل خيار للتمويل بالنسبة لكل واحد من مشاريعي هو :

أهدافي	أفضل خيار للتمويل

معلومات هامة

- توجد عدة خيارات لتمويل مشاريعكم.
- كل خيار له مزاياه وسلبياته. من المهم فهم هذه المزايا والسلبيات وتقييمها مع الأشخاص المشاركين في المشروع، مثل أفراد عائلتكم مثلاً.
- كما يمكنكم الجمع بين عدة خيارات تمويل.

2 اختاروا منتج القرض المناسب لمشاريعكم!



تملك مريم مخطط (أو برنامج) أعمال واضح. كما أنها قدرت أيضا تكلفة الأشغال لتوسيع منزل الأسرة وإنشاء دار ضيافة بيئية. اتصلت بعدة بنوك، و"دارت" وجمعيات القروض الصغرى لمعرفة شروطهم لمنح القروض.

سؤال

- مريم لديها مشروع محدد. وهي تستشير كي تجد منتج القرض الملائم أكثر لوضعيتها. وأنت؟

هل سبق لك أن فعلت مثلها؟

هل سبق لك أن حصلت على قرض؟ لأي مشروع؟

كيف حددت مبلغ القرض الذي كنت في حاجة إليه؟

كيف قمت بالإجراءات؟

تعريف

القرض: عقد يضع بموجبه شخص أو مؤسسة تحت تصرف شخص آخر أو مؤسسة أخرى (مقاول، جمعيات، الدولة...)، مبلغا ماليا. ويجب أن يسدد هذا المبلغ بعد فترة معينة.

الفائدة: مبلغ كراء المال المقترض لمدة معينة.

تمرين

اربط كل كلمة بالتعريف الصحيح.

الفائدة

الغرامات

مدة القرض

الرأس مال الممنوح

الكافل أو الضامن

فترة السماح أو التأجيل

حق التراجع

الرهن

المساهمة لشخصية أو التمويل الذاتي

المبلغ الذي سيكون على المقترض أدائه للمقرض في حال عدم تسديد القرض (مثلاً، الحجز على الملك العقاري، على سيارة، على التوفير...)

الفترة التي تبدأ بعد استلام القرض وقبل تسديد القسط الأول.

مبلغ القرض الممنوح من طرف المقرض، دون احتساب الفوائد.

حق إلغاء عقد الاقتراض. هذا يسمح المستهلك بتغيير رأيه، حتى بعد توقيع العقد ويمنع المؤسسة المالية من صرف مال القرض قبل انقضاء أجل محدد.

المبلغ المالي الذي يؤديه المقترض للمقرض، فوق مبلغ تسديد القرض، بسبب استعماله لمال المقرض.

عملية تسديد كامل الدين أو جزء منه قبل انتهاء مدة العقد.

الشخص الذي سيؤدي قرضك في حال عدم قيامك بذلك. وقد يُطلب من هذا الشخص أن يوقع معك اتفاق القرض الذي تبرمه مع المقرض.

الحصة من تمويل مشروعك التي بحوزتك دون اقتراضك لدى مؤسسة للقرض. ويتكون الإسهام على الخصوص من السيولة المالية المتوفرة لديك ومتوفر بك.

رهن ملك عقاري من طرف مالكه، قصد الحصول على قرض من مؤسسة مالية. وفي حال عدم أداء المبالغ المستحقة، يمكن للمؤسسة المقرضة استعمال هذه الضمانة بالحجز على الملك المعني وبيعه من أجل الحصول على تسديد مبلغ القرض والتكاليف. والرهن لا ينزع ملكية المالك لعقاره ما دام يؤدي واجباته المتعلقة بالتسديد.

سؤال

- مريم لديها مشروع محدد. وهي تستشير كي تجد منتج القرض الملائم أكثر لوضعيتها. وأنت؟

العناصر الواجب اعتبارها عند اختيار مصدر ومنتج القرض

- الهدف المحدد
- نسبة الفائدة
- النسبة السنوية الفعلية الإجمالية (TAEG)، أي التكلفة السنوية الفعلية للقرض (تشمل بالإضافة إلى الفائدة، على مصاريف الملف، التأمينات الإجبارية، إلخ...)
- المبلغ الذي يمكننا الحصول عليه
- مبلغ المساهمة الشخصية
- سهولة الحصول على القرض (مثلا، مبلغ التوفير المطلوب لأي مبلغ من القرض، مبلغ الضمانة، إلخ).
- سرعة الحصول على القرض
- مبلغ الغرامات في حال التأخر في التسديد
- طرق استخلاص الدين في حال التأخر في الأداء (القانونية، الإشعارات، التهديدات، إلخ)
- ضرورة استعمال القرض لهدف معين (السكن، الاستثمار المدر للمال، إلخ)
- إمكانيات الحصول على فترة تأجيل التسديد أو فترة سماح
- إمكانيات الاستفادة من خدمات مالية أخرى: فتح حساب جاري، تحويل الأموال، بطاقة بنكية، خدمات بواسطة الهاتف المحمول أو الأنترنت، إلخ.
- مقتضيات في حال الوفاة، أو المرض أو تغير وضعية المقترض.

3 احسبوا تكلفة قرضكم!

تمرين

قدّرت مريم أنها ستحتاج إلى مبلغ 30.000 درهم لإنجاز الأشغال وافتتاح دار الضيافة البيئية. مع عمها عمر، وجدت منتجات القرض التالية، الموجهة للمقاولين الشباب. وهي تحاول أن تعرف ما هو المنتج المناسب أكثر لوضعيتها.

اسم المنتج	قرض سلامة	قرض الشيخ	قرض تارودانت
النسبة السنوية الفعلية الإجمالية (TAEG)	6%	5,5%	6%
مدة القرض	5 سنوات (60 شهرا)	7 سنوات (84 شهرا)	6 سنوات (72 شهرا)
المبلغ الواجب أدائه كل شهر (القسط الشهري)	580 درهم	431 درهم	497 درهم
المبلغ الإجمالي الواجب تسديده (مدة القرض x القسط الشهري)	$60 \times 580 = 34.800$ درهم	؟	؟
التكلفة الفعلية للقرض (المبلغ الإجمالي الواجب تسديده - مبلغ الرأسمال المطلوب من طرف مريم)	$30.000 - 34.800 = 4.800$ درهم	؟	؟

جاء دورك! ماهي التكلفة الفعلية للقرض الممنوح من طرف بنك الشيخ؟³

والقرض الممنوح من طرف بنك تارودانت؟⁴

في هذه الحالة، ما هو منتج القرض المناسب أكثر لوضعية مريم؟⁵

 انتبه(ي)! القرض الأرخص ليس بالضرورة هو الأكثر ملاءمة لاحتياجات مريم. مثلا، قد يكون صعبا وخطيرا تسديد مبلغ هام كل شهر. هذا رهين بالمبلغ الذي تعتقد مريم أنها ستربحه كل شهر.

5. الخواص: القسط الشهري هو 36.204 درهم

4. الخواص: القسط الشهري هو 35.780 درهم. التكلفة الفعلية للقرض = 35.780 - 30.000 = 5.780 درهم

3. الخواص: القسط الشهري هو 431 درهم. التكلفة الفعلية للقرض = 431 - 30.000 = 36.204 درهم

القدرة على التسديد

الآن بعد أن عرفنا كيف نحسب كم يكلف القرض، سنستعمل حالة هشام لتدرب على حساب القدرة على تسديد قرض.

لكن انتبه(ي)! 40% هي النسبة المئوية القصوى للاقتراض المسموح بها في المغرب. النسبة المنصوح بها، هي 30%.

حسب ميزانية هشام، يبلغ الأجر الثابت لهشام 2.800 درهم في الشهر (انتبه(ي)!لنأخذ بعين الاعتبار هنا المداخيل المتغيرة مثل مداخيل بيع الحلويات لأم هشام أو الساعات الإضافية لهشام، لأنها تختلف من شهر لآخر).

الدخل الشهري: 2.800 درهم	100%
القدرة الشهرية على التسديد: درهم	30% من الدخل الشهري

وبذلك، طبقا لهذا الحساب، لا يستطيع هشام أن يسدد أكثر من 480 درهم في الشهر (مع احتساب جميع القروض).

إطار شخصي

بعد الاطلاع مجددا على أهدافي وميزانيتي، أعتقد أنني أحتاج إلى قرض :

☐ نعم ☐ لا

إذا كان الجواب نعم، من أجل الهدف الآتي :

مبلغ القرض الذي أحتاجه :

الآن، ابحث(ي) عن المعلومات لدى البنوك وجمعيات القروض الصغرى بحيك، واملأ(ي) نفس الجدول الخاص بمريم ولكن بناء على حالتك الشخصية.

اسم المنتج	قرض سلامة	قرض الشيخ	قرض تارودانت
النسبة السنوية الفعلية الإجمالية (TAEG)			
مدة القرض			
المبلغ الواجب أدائه كل شهر (القسط الشهري)			
المبلغ الإجمالي الواجب تسديده (مدة القرض x القسط الشهري)			
التكلفة الفعلية للقرض (المبلغ الإجمالي الواجب تسديده - مبلغ الرأسمال الذي تحتاجه)			
المصاريف والخدمات المضمنة في TAEG (مثلا، المصاريف الإدارية، التأمين، عدم الأداء، مواكبة المقاولين الشباب)			

إذا كنت أحتاج قرضا، فأعتقد أن أفضل منتج قرض بالنسبة لي هو:

الآن، جاء دورك! احسب (ي) قدرتك الخاصة على التسديد!

100%	الدخل الشهري: درهم
30% من الدخل الشهري	القدرة الشهرية على التسديد: درهم

انتبه(ي)! من الأفضل عدم تجاوز نسبة تسديد قدرها 30%! وبالتالي، تستطيع/تستطيعين أن تستمر(ي) في العيش بطريقة عادية وسيكون تسديد القرض دائما ومستمرًا.

انتبه(ي)! نحن نتحدث هنا عن الديون الشخصية وليس الديون المهنية!

معلومات هامة

- لكي تعرف/تعرفين جيدا كيف تستعمل/تستعملين منتجا من منتجات القرض، يجب أن تفهم/تفهمين أولا جميع الكلمات المتعلقة بالقرض.
- يتحمل المقترض(ة) مسؤولية التسديد والقيام بالتسديد في الوقت المحدد له.
- القرض مسألة جدية. لا تستهن بها!
- من أجل اختيار جيد لمنتج من منتجات القرض، يجب أن تعرف/تعرفين أولا مختلف المنتجات، عن طريق الحصول على المعلومات عن خصائص كل منتج منها. وبفضل هذه المعلومات، يمكنك أن تختار/تختارين المنتج الملائم أكثر لاحتياجاتك!
- من سدد قروضه اغتنى!

⚠ انتبه(ي)! من أجل مقارنة منتجات القرض، يجب أن تسأل/تسألين كم سيكلفك القرض بشكل إجمالي (أي كم ينبغي عليك أن تسدد(ي) بالإضافة إلى المبلغ الذي اقترضته/اقترضتيه). كما هو الشأن بالنسبة لمريم مع قرض الشيخ، احذر(ي) من نسب الفائدة المنخفضة، التي قد تصبح خلال مدة طويلة، غالية جدا!

"من سدد ديونه، اغتنى!"



4 حذار! لا تكثروا من الديون!



عجز سميرة تسديد قرضها

أصيبت سميرة، ابنت عمّ مريم، بمرض خطير واضطرت للبقاء في البيت لمدة عدة شهور. وكانت قد اشترت جهاز تلفزيون جميل من أحد المحلات التجارية. وبما أنها في فترة عطلة مرضية طويلة، لا يمكنها أن تعمل بالفندق. بعد بضعة أشهر، أصبحت تقبض مبلغاً أقل ولم تعد تستطيع تسديد قرضها. بعد شفائها وعودتها إلى العمل، أصبحت مدينة بالكثير من المال بسبب غرامات التأخير (التي يجب عليها أدائها بسبب عدم تسديدها للدين في الأجل المحدد). اقترضت من بنك آخر لتسديد قرضها الأول كما اقترضت مبالغ من أفراد أسرتها. وبذلك أصبحت تدور في حلقة مفرغة.

أسئلة

- ماذا تفعل سميرة؟
- في رأيك ماذا سيحصل لسميرة؟

تعريف

المديونية هي الاستحالة بالنسبة لشخص ما أن يواجه ديونه الشخصية.

نصائح لتفادي المديونية

- وفر (ي) بعض المال
- اطلب (ي) دورات تكوينية في التعليم المالي
- اعمل (ي) أكثر من أجل ربح مال أكثر
- لا تقترض (ي) إلا المبلغ الذي تستطيع/تستطيعين تسديده
- احسب (ي) نسبة ديونك: اجمع (ي) مبلغ مداخلك الشهرية، ثم مبلغ أقساطك الشهرية لتسديد قروضك. واحسب (ي) النسبة بين هذين الرقمين. عادة، نعتبر أنه لا ينبغي أخذ قروض أخرى إذا كانت أقساط تسديد قروضك تبلغ 30% من مداخلك.
- إذا لم تسدد (ي) قسطاً من الأقساط، كن (ي) صادق(ة) مع المقرض بخصوص أسباب مشاكلك.
- استمع (ي) إلى نصائح مقرضك، وأصدقائك وعائلتك حول طريقة تسديد قرضك.
- قلّل (ي) بعض تكاليف الحياة اليومية من أجل تسديد دينك.
- كوّن (ي) دائماً توفيراً استعجالياً لمواجهة المصاريف العاجلة دون أن تمسّ (ي) بتسديد قرضك.
- افعل (ي) شيئاً! اذهب (ي) لمقابلة الشخص المكلف بملفك في المؤسسة المالية. لا تنتظر (ي) أن يفوت الوقت كي تطلق (ي) صقارة الإنذار وتطلب (ي) المساعدة.

إطار شخصي

هل أعاني من المديونية؟

هل تسدد (ين) كل شهر أكثر من 30% من دخلك (أي مما تربح كل شهر)؟

☐ نعم ☐ لا

هل تطلب (ين) غالباً قروضا متجددة (أو قروضا متكررة) هامة؟

☐ نعم ☐ لا

هل تستخدم (ين) قروضك أكثر فأكثر في تغطية مصاريفك الجارية (الأكل، الكراء، الفواتير...)?

☐ نعم ☐ لا

هل تطلب (ين) أكثر فأكثر أجالا لأداء مصاريفك الثابتة (الكراء، فواتير...الكهرباء)

☐ نعم ☐ لا

إذا كنت قد أجبت بنعم على إحدى هذه الأسئلة، فانتبه (ي)! فربما تشكو/تشكين من المديونية، أو أنك قد تصبح/تصبحين كذلك. تصرف (ي) فوراً عن طريق إعداد ميزانية والتكلم مع مقرضك لتسديد ديونك في أسرع وقت وعدم الدخول في تلك الحلقة المفرغة.

إذا كنت تعاني(ن) من كثرة الديون، هذه هي الحلول التي قد تقترحها عليك مؤسسة قرضك :

- إعادة تقسيط الدين، أي تخفيض المبلغ المسدد كل شهر وتمديد مدة القرض،
- تدعيم القرض (أو إعادة شرائه)،
- تعليق الأداء لمدة معينة،
- بيع أحد الأملاك لتسديد الديون العالية التكلفة

لا تتردد(ي) في طلب المعلومات لمعرفة خدمات الوساطة المتوفرة في مؤسسة قرضك!

معلومات هامة

- الاقتراض هو قرار يتخذ في نفس الوقت مع قرار التسديد.
- حاول(ي) تفادي الاقتراض من أجل تسديد قرض!
- إن مال القرض ليس ملكا لك!



ملیكة





نهاكاتجمع القول والفعل. حيث هي خبيرة في المحاسبة، عاونات ختها الصغيرة مليكة باش تحط ميزانية مفصلة. من بعد ما توضحات الأمور المالية لمليكة، بدات كا تحكي لنها مشاكلها مع زوجها السابق. غالبا ما كانش كا يعطيها مصروف الاولاد، و مللي مرض ولدهم مشات مليكة عند عائلتها باش يعاونوها تشري ليه الدوا باش صح دابا. هكدا اكتشفات مليكة أنها ما موفرا حتى مبلغ مالي.

الميزانية الشهرية لمليكة	
المبلغ بالدرهم	المدخلات
1000	المدخلات الشخصية من التعاوتية
7000	المجموع الجزئي
	متفرقات
250	المال التي ترسله أختها نها (غير منتظم)
200	المال الذي يرسله زوجها السابق (غير منتظم)
1450	مجموع المدخلات
	المصاريف
	مصاريف العائلية الأساسية (الحاجات)
100	الغاز، الكهرباء، الفحم
250	الأكل
0	النقل
50	الصحة والأدوية
100	صوائر تدرس الأطفال
100	مختلفات (هاتف)
500	المجموع الجزئي (الحاجات)
	المصاريف الاختيارية (الترغبات)
80	ملابس للأطفال
-	تجهيز المطبخ (ألفي)
80	المجموع الجزئي (الترغبات)
580	مجموع المصاريف
770	التوفير
770	توفير لسد الديون وتمويل المشاريع
250	توفير للمستعجلات







و



اختاروا طرق أدائكم و منتوج تحويل أموالكم



1. ماهي في نظرك أفضل طريقة لتمويل مشروع؟

- ☐ أ. القيام بعمليات السحب والأداء
- ☐ ب. القيام بعمليات السحب فقط
- ☐ ج. القيام بعمليات السحب، حتى وإن لم يكن لدي مال في حسابي

2. سرت مني بطاقتي البنكية، ماذا على أن أفعل؟

- ☐ أ. لايعرف السارق كلمة السر الخاصة بي، إذن لا داعي للقلق ولا أفعل شيئاً
- ☐ ب. أتصل ببني فوراً لتجميد بطاقتي البنكية
- ☐ ج. أتصل ببني فوراً لإصدار بطاقة جديدة

3. تحويل الأموال، يمكّن من ...

- ☐ أ. فتح حساب بنكي
- ☐ ب. تحويل مبالغ مالية من مكان إلى آخر

4. ماهي الطريقة الأكثر أماناً لإرسال الأموال؟

- ☐ أ. طلب ذلك من سائق حافلة / تاكسي
- ☐ ب. طلب ذلك من شركة رسمية لتحويل الأموال
- ☐ ج. طلب ذلك من أحد الأقارب

ب : 4. / ب : 3. / ب : 2. / ب : 1. : الأخطاء





أسئلة

- إذا أردت أن تقوم/تقومين بعملية شراء ما، ما هي مختلف طرق الأداء المتوفرة؟
- ما هي مزايا وسلبات كل طريقة من طرق الأداء؟

بين أجوبتك في الجدول الآتي :

[illegible]

معلومات هامة

- توجد عدة وسائل للأداء: النقود، الشيكات، البطاقات البنكية أو عمليات الأداء: تحويل بنكي، اقتطاع بنكي، أداء بواسطة الهاتف المحمول أو عبر الأنترنت...
- تختلف كل وسيلة أداء عن الأخرى: مثل جميع المنتجات المالية، لكل منتج تكلفة ومزايا وسلبات ترتبط غالبا بنوع المصاريف التي نريد أدائها.

تعريف

3 أنواع من البطاقات البنكية

تسمح بطاقة السحب تسمح بسحب المال، وبإيداعه في حساب أو تحويل المال من حساب إلى آخر.

بطاقة السحب والأداء (تسمى غالبا بطاقة أداء أو اقتطاع) تمكن، بالإضافة إلى ذلك، من شراء بضائع من عند التجار (باستعمال المال الموجود في حسابكم البنكي).

بطاقة الإعتماد، تمكن، بالإضافة إلى سحب المال وأداء مقابل الشراءات، من الحصول على اعتماد فوري (في حال لم يكن المال موجودا في حسابكم في وقت الشراء).



⚠ انتبه (ي)! تمنح المؤسسات المالية العديد من البطاقات البنكية. وهي تنتمي إلى أحد هذه الأنواع الثلاثة. إن الناس يستعملون بشكل خاطئ، في غالب الأحيان، عبارة بطاقة اعتماد للحديث في الحقيقة عن بطاقة السحب والأداء.

بطاقة فريد الأولى

بعد مروره عند هشام، في طريق عودته من العمل، شاهد فريد حذاء رائعا يباع بواجهة أحد المحلات التجارية. وهو محتاج إلى حذاء جديد يرتديه في المناسبات الكبرى بدلا من حذائه القديم الذي أصبح باليا. وهو لا يحمل ما يكفي من المال لشرائه. غير أنه تذكر أنه يحمل معه بطاقته البنكية، ويمكنه شراء الحذاء باستعمال البطاقة. وعندما حاول شراء الحذاء بواسطة بطاقة الاقتطاع الخاصة به، أخبره البائع أنه قد تم رفض بطاقته. فريد ليس له ما يكفي من المال في حسابه البنكي لشراء الحذاء. عاد فريد إلى البيت خائب الأمل.



أسئلة

- ما نوع البطاقة التي استعملها فريد؟
- ماذا كان يريد أن يفعل بها؟



أسئلة يجب طرحها قبل اختيار بطاقة بنكية

- ما هي المعايير للحصول على بطاقة بنكية؟ (الحد الأدنى من السن، الحساب البنكي، المداخيل)
- كيف يمكنني استعمال هذه البطاقة؟
- أين يمكنني استعمالها؟
- هل أستطيع استعمال البطاقة في الخارج؟
- هل الأداء فوري أو مؤجل؟
- هل هناك مصاريف ينبغي أداؤها؟
- إذا كان الجواب نعم، ما مبلغ مصاريف استعمال خدمات وسيلة الأداء هذه؟



محفظة نقود متنقلة؟

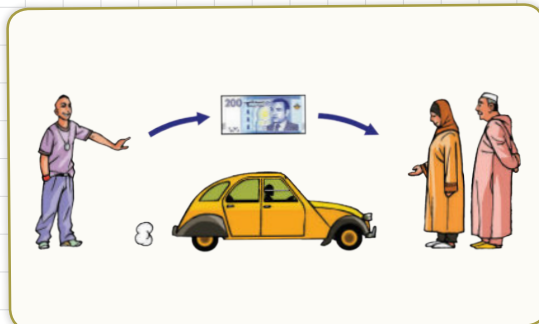
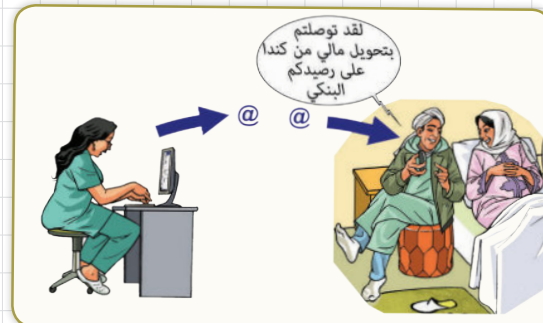
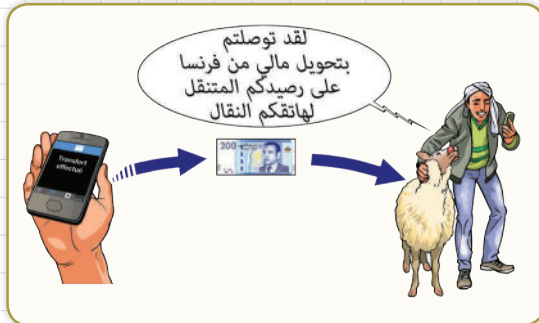
إستعلم (ي) حول هذا! يمكنك الآن استعمال خط هاتفك المحمول للقيام بالأداءات وتحويل الأموال! انظر خدمة موبايل درهم.



2 تعرفون شركات تحويل الأموال؟



" 3 رسوم توضيحية عن طرق مختلفة لتحويل الأموال "



أسئلة

- ماهي طرق التحويل المستعملة من طرف الشخصيات أعلاه؟
- وأنت؟ هل تبعث / تبعثين بعض المال إلى بعض الأقارب بالمغرب؟
☐ نعم ☐ لا
- إذا كان الجواب بنعم، لأي أسباب؟

• ماهي الطرق التي تستعملها / تستعملينها؟

تمرین

اكتبوا في الجدول التالي مزايا وسلبيات كل طريقة لإرسال الأموال الموضحة بواسطة الصور أعلاه.

مزايا وسلبيات طرق إرسال الأموال		
السلبيات	المزايا	طريقة إرسال الأموال



تعريف

شركات تحويل الأموال الرسمية هي المؤسسات المعترف بها من طرف الدولة (المسجلة بالسجل التجاري) والتي تمارس مهامها في إطار القانون.

وشركات تحويل الأموال الغير الرسمية هي التي ليس لها وجود معترف به قانونيا لمزاولة الأنشطة المالية لتحويل الأموال

أيًا كانت شركة تحويل الأموال، رسمية أو غير رسمية، التي نختارها لتحويل الأموال، فإن المعايير التي ينبغي اعتبارها لاختيار طريقة التحويل هي، على الخصوص، الآتية :

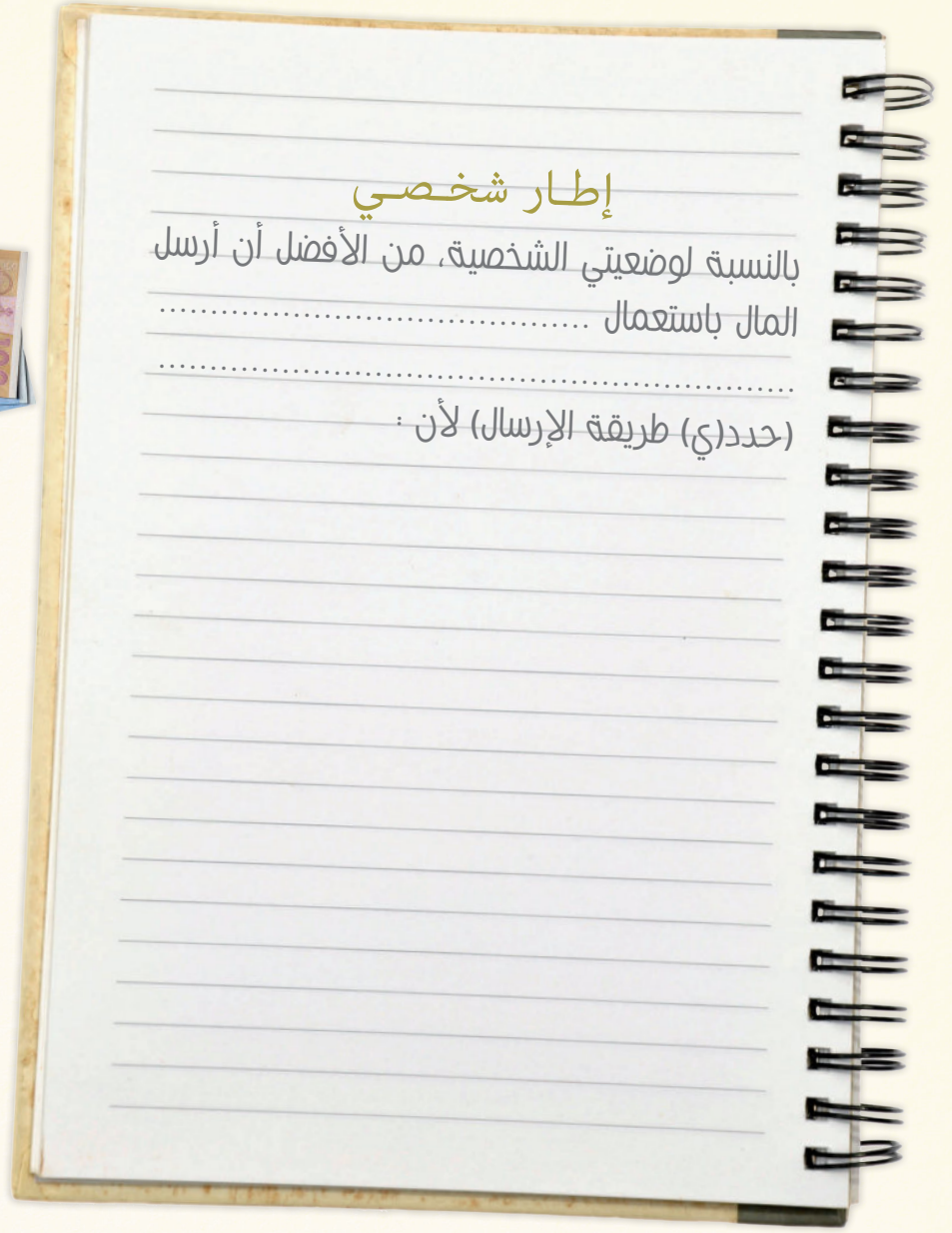
- تكلفة الإرسال، (يؤدي من طرف المرسل).
- عمولة الصرف (من عملة إلى أخرى).
- تكلفة الاستلام، (يؤديها الطرف الذي يتوصل بالتحويل).
- القرب الجغرافي (بالنسبة للطرف المرسل والطرف المرسل إليه).
- الأمان.
- السرعة.



أسئلة ينبغي طرحها على شركة رسمية لتحويل الأموال

- كيف يمكنني إرسال بعض المال إلى أحد أقربائي؟
- ما هي المطبوعات التي عليّ ملؤها لإرسال المال؟
- ما هي المطبوعات التي على الشخص الذي يستلم المال ملؤها؟
- ما هي وثيقة التعريف الضرورية لإرسال المال؟
- ما هي وثيقة التعريف الضرورية لاستلام المال؟
- هل من الضروري أن يكون لي حساب بنكي ببنككم كي أرسل المال؟
- كم من الوقت يستغرق الأمر حتى يتمكن المتلقي من الحصول على المال؟
- كم تكلف عملية التحويل؟
- هل يتحصل المتلقي على المبلغ الذي أبعثه كاملاً أم ينبغي أن يؤدي بعض المصاريف الإضافية عند استلام المال؟
- كيف يمكنني أن أتأكد أن المتلقي قد استلم المال فعلاً؟
- هل يمكنني إلغاء تحويلي أو تغييره؟
- هل يجب عليّ أن أحضر شخصياً إلى البنك أم أن هناك خدمة عن بعد لإرسال المال (إنترنت، البريد...)?
- هل لديكم فروع أو وكلاء لبنككم في _____ (محل سكني الأقارب الذين ترغب أن ترسل إليهم المال)؟
- ما هو سعر الصرف المطبق عند تحويل أموالي إلى عملة بلد استلام المال (إذا أرسلت مالا إلى الخارج)؟ ما هي مصاريف الصرف؟
- إذا أرسلت مالا بالدرهم / الأورو، بأي عملة سيتوصل المرسل إليه بالمال؟





معلومات هامة

- من المهم معرفة طريقة تحويل الأموال (الوثائق الواجب تقديمها، التكلفة، شبكة شركة التحويل...).
- هناك عدة طرق لإرسال الأموال : نقدا - نقدا، من حساب بنكي إلى نقود، من نقود إلى حساب بنكي، من حساب بنكي إلى حساب بنكي، من هاتف محمول إلى هاتف محمول...
- اختر طريقة إرسالك حسب وضعيتك ووضعية الشخص الذي ترسل إليه، واختر شركة التحويل (تكلفة الإرسال، عمولة الصرف، تكلفة الاستلام، القرب الجغرافي ...) يمكن من اتخاذ القرار الأنسب لاحتياجاتك.
- اجعل إرسالك آمنة، فضل الإرسالات الرسمية وسهل عملية السحب لأقاربك.

سَمِيرَة







الميزانية العائلية لسميرة وأحمد	
المبلغ بالدرهم	المدخلات
	المدخلات الثابتة
3000	الاجرة الشهرية القارة لأحمد
4000	الاجرة الشهرية القارة لسميرة
7000	المجموع الجزئي للمدخلات الثابتة
	المدخلات المتغيرة
3000	الاجرة المتغيرة لأحمد
600	الساعات الإضافية لسميرة
3600	
10600	مجموع المدخلات
	المصاريف
	المصاريف الأساسية (الحاجات)
1800	كراء الشقة
500	الغاز، الكهرباء، الماء
1500	الأكل
300	النقل
300	الصحة والأدوية
200	الهاتف
180	صوائر حضانة طفلها
1000	إرسال النقود إلى والدي أحمد
2000	سد الدين للجار
400	سد الدين لأخت سميرة
150	متفرقات
8130	المجموع الجزئي (الحاجات)
	المصاريف الاختيارية (الترغبات)
150	ملابس لكل العائلة
150	الذهاب إلى المطاعم
200	المساهمة في المأتم والأعراس
150	سفر سميرة لزيارة أمها المريضة
650	المجموع الجزئي (الترغبات)
8780	مجموع المصاريف
1820	التوفير
220	توفير للأعياد
1200	توفير لشراء شقة
400	توفير للمستعجلات









استعملوا المؤسسات المالية

1. المؤسسة المالية هي خدمة عمومية أو خاصة تتكلف بمختلف العمليات المرتبطة بالمال مثل الإيداع، التوفير، القرض، وخدمات الأداء.

☐ صحيح ☐ خطأ

2. لاحظت أن عدد البنوك حيناً يتزايد :

- ☐ أ. ينبغي أن أذهب لأسأل، قد تكون لديهم منتجات توفير أو قرض مهمة لفائدة الشباب أو النساء
- ☐ ب. ما جدوى أن أسأل، هذه البنوك لا تهتم سوى بالموظفين.
- ☐ ج. أرغب في الذهاب ولكنني أخشى أن يردوني لأنني لا أمتلك الكثير من المال.

3. ماهي الجملة التي ليست مبدأ من مبادئ حماية الزبناء التي يجب احترامها من طرف المؤسسات المالية؟

- ☐ أ. الإشعار بكثرة الديون.
- ☐ ب. اقتراح تسعيرة معقولة.
- ☐ ج. منح هدايا للزبناء.
- ☐ د. اقتراح طرق لمعالجة الشكايات.
- ☐ هـ. ضمان معاملة الزبناء باحترام ومساواة.

ج: 3. / ب: 2. / أ: 1. / د: 3. / هـ: 3.



1 تعرّفوا على المؤسسات المالية

في الأخير اختارت مليكة تفتح الحساب ديالها في مؤسسة بنكية من المؤسسات اللي كانت زارتهم. عايدة حتى هي كا تاخذ معلومات باش تعرف كيفاش تسد الحساب ديالها. و تشوف كيف ما دارت مليكة. المؤسسات البنكية حتى تلقى اللي كا تلائم مع حاجياتها.



مليكة وزوجها السابق

تحكي مليكة لنهى مشكلها مع زوجها السابق : لم يكن يمنحها في غالب الأحيان المال لمصاريف أبنائها، وعندما مرض ابنهما، اضطرت مليكة لطلب مساعدة أسرتها كي تسد ثمن الدواء لولدها الذي شفي تماما اليوم. وهكذا اكتشفت أنها لم يكن لديها أي مبلغ موفر وأنه كان عليها أن توفر بعض المبالغ الخاصة بها دون أن تعول على زوجها السابق. وهي ترغب أن تتغير هذا الوضع ولكن لا تعرف ماذا تفعل. تنصح نهى مليكة بفتح حساب إدّخار خاص بها يكون متوفرا في حالات الاستعجال. كما يمكنها، بعد وضع بعض المبالغ جانبا لحالات الاستعجال، أن توفر لمشروعها لنقل الخضر. بعد أن طلبت من نهى أن تقرأ لها وثائق البنوك وجميعات القروض الصغرى الموجودة بطانطان، وبعد أن طلبت الاستشارة من عدة بنوك، قررت مليكة فتح حساب إدّخار في الدفتر، سيتمكنها من القيام بإيداعات صغيرة كلما أمكنها ذلك ومن سحب المال كلما احتاجت إليه. طلبت من نهى أن تساعد في ملء مطبوعة فتح الحساب لأن مليكة ليست واثقة تماما من نفسها.

أسئلة

- ماذا فعلت مليكة قبل فتح حساب لدى إحدى المؤسسات المالية؟

نصائح

- من أجل اختيار جيد لمؤسستك أو مؤسساتك المالية، يجب اعتبار مستويين اثنين :
- الخصائص المميّزة للمؤسسة المالية؛
- خصائص المنتجات التي أحتاجها (حددت احتياجاتي في الوحدات السابقة) والتي توفرها هذه المؤسسة المالية : حساب جاري، وسائل الأداء، منتجات الإدّخار، القرض أو التحويل...

تعريف

المؤسسة المالية : خدمة عمومية أو خاصة تتكلف بمختلف العمليات المرتبطة بالمال: الإيداع، الإدخار، القرض، خدمات الأداء...

تمرين

فكر(ي) في الأسئلة التي يجب طرحها على مؤسسة مالية قبل الاختيار:

أسئلة ينبغي طرحها	خصائص ينبغي دراستها لاختيار مؤسسة مالية
	خصائص المؤسسة المالية
	القرب الجغرافي بالنسبة لمحل العمل، بالنسبة للمنزل، لمدرسة الأطفال....
	السمعة والثقة في المؤسسة المالية
	توفر وجودة الخدمات غير المالية (تكوين في مجال المقاول، وفي التعليم المالي...)
	إمكانية وتكلفة الخدمات عن بعد (الاطلاع على الرصيد بواسطة الأنترنت، إخبار بالمصاريف بواسطة رسالة قصيرة، الهاتف ...)
	جودة الخدمات والمستخدمين (وقت الانتظار، احترام الزبون، اللغات المتحدث بها...)
	إذا اقتضى الأمر، شروط الاشتراك في المؤسسة (مبلغ الاشتراك، دورية الاجتماعات، سلطات اتخاذ القرار المخولة للأعضاء...)
	شفافية الأسعار وجودة الخدمات المالية وجودة المعلومة المقدمة للزبون
	وجود منتجات خاصة مناسبة لوضعي (طالب، أجير، متقاعد...)
	الأعمال الخيرية للمؤسسة (صندوق التضامن، صندوق رعاية الأنشطة الثقافية والفنية، المؤسسات الخيرية...)

أستلة ينبغي طرحها	خصائص ينبغي دراستها لاختيار مؤسسة مالية
	خصائص منتجات المؤسسة المالية (هنا مثلا الإذخار)
	الثفاد الى الإذخار / مرونة عمليات السحب
	يسر وسهولة الاستعمال
	الشروط الضرورية لفتح حساب إذخار
	الأمان
	نسبة التعويض
	التمكن من الوصول إلى منتجات وخدمات أخرى للمؤسسة المالية
	تكلفة الإذخار (المصاريف، الغرامات)
	السيولة
	القيم الأخلاقية للمنتج (المالية الدائمة، البيئية، الإسلامية...)

مثلا : قريبة من مقر سكني

إطار شخصي

- حسب أهدافي، وبالتالي احتياجاتي المالية، سأختار
مؤسسة مالية تتوفر على الخصائص التالية :
- 1
 - 2
 - 3

2 استعملوا المؤسسات المالية وأنتم واثقون من أنفسكم!

يجب أن تعرف (ي) أيضاً أنك بصفتك زبون(ة)اً لمؤسسة مالية، فإن عليك واجبات، لكن لك أيضاً حقوقاً! تعلّم (ي) أن تعرفها!

تمرين

حاول (ي) أن تجد حلاً أو أن تقدّم (ي) جواباً لكل بطاقة من البطاقات التالية. اربط (ي) كل بطاقة أدناه بمبدأ حماية الزبائن الذي يوافقها⁷.

مبدأ حماية تطوير المنتجات وتوزيعها بشكل ملائم لاحتياجات الزبناء.	بطاقة 1 لدي مقالة لتربية الدجاج. وقد حصلت مؤخراً على قرض فلاحى من إحدى المؤسسات المالية القريبة منى. كان المبلغ مطابقاً تماماً لما كنت أحتاجه. بعد 3 أشهر سأبيع دجاجى وسأربح الكثير من المال. غير أنه يجب عليّ الآن تسديد قرض المؤسسة المالية بشكل شهري وأنا لازلت لم أتحصل على مداخيل من مقاولتي حتى أستطيع التسديد. أعتقد أن هذا القرض لا يستجيب فعلاً لاحتياجاتي.
مبدأ حماية الشفافية.	بطاقة 2 لدي قرضان من البنك: الأول من أجل المنزل والآخر للمصاريف المرتبطة بحفل أسري. وأرغب الآن في شراء دراجة نارية صغيرة كي أتقل بسهولة أكبر. يرفض بنكي منحي قرضاً ثالثاً. هل هذا عادي؟ ماذا عليّ أن أفعل؟
مبدأ حماية تقديم تسعيرة معقولة.	بطاقة 3 أنا زبون لمؤسسة مالية. أحاول أن أفهم التسعيرات لكن المطبوع الذي أعطي لي مكتوب بخط صغير جداً كما أنني لا أفهم جميع الكلمات المستعملة في المطبوع. ماذا أفعل؟
مبدأ حماية الحيلولة دون المديونية المفرطة.	بطاقة 4 لدي حساب جاري وحساب إيداع لدى مؤسسة مالية. وأنا مستاء(ة) لأنه عليّ أن أؤدي مصاريف تدبير حساب مرتفعة جداً عن حسابي الجاري وفي نفس الوقت يمنح حساب إيداعي نسبة فائدة ضعيفة جداً. أرى أن هذا ليس عادلاً. هل هذا عادي؟

7 هذه المبادئ السبعة سننتها حملة "Smart Campaign" (www.smartcampaign.org)

بطاقة 5

أنا في حالة مديونية مفرطة ولم أعد أستطيع تسديد قرضي لأنني فقدت عملي مؤخراً. أخشى الإجراءات التي سيتخذها البنك إذا لم أسدد. هل بإمكانهم الحضور إلى بيتي، وأخذ ممتلكاتي وممتلكات أسرتي، أو ما هو أكثر من ذلك؟

مبدأ حماية

سرية المعلومات الخاصة بالزبناء.

بطاقة 6

لديّ خلاف حادّ مع بنكي بخصوص حادث وقع بيننا. أين يمكنني أن أتوجه؟ هل هناك أحد في البنك يستطيع مساعدتي؟

مبدأ حماية

معاملة الزبناء باحترام وبمساواة.

بطاقة 7

لديّ خلاف حادّ مع بنكي بخصوص حادث وقع بيننا. أين يمكنني أن أتوجه؟ هل هناك أحد في البنك يستطيع مساعدتي؟

مبدأ حماية

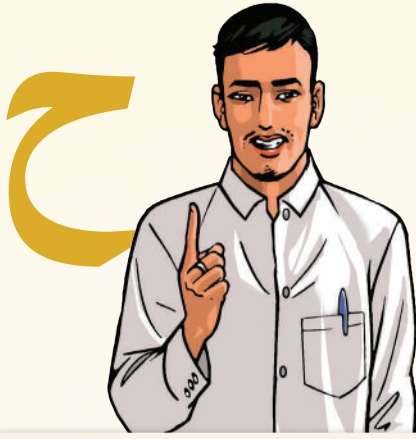
توفير آليات معالجة الشكايات.



معلومات هامة



- لاختيار جيد لمؤسسة مالية، يجب دراسة خصائصها ومنتجاتها، والبحث عن تلك التي تلائم احتياجاتك بشكل أفضل.
- من أجل دراسة خصائص ومنتجات مؤسسة مالية، من المهم قراءة المطبوعات بطريقة جيدة وطرح الأسئلة المناسبة على الموظفين: لا تتردد، اسألهم عن كل ما هو غير واضح!
- الدخول إلى بنك من البنوك لا يعني الالتزام، يمكن أن نبدأ بالاستعلام.
- مبدئياً، يمكن للجميع أن يحصل على الخدمات المالية (لكن مع الوثائق المناسبة): يجب أن نعثر على الخدمة المالية التي تناسبنا أكثر!
- كزبون لمؤسسة مالية، أتمتع بالعديد من الحقوق!



إدارة المخاطر والتعرّف على التعاونيات والتأمينات



ح1. أي جملة من الجمل المبينة أسفله لا تتعلق بالمخاطر

- ☐ أ. الإفلاس
☐ ب. أن تكون حزيناً
☐ ج. التعرض لحادثة شغل
☐ د. التعرض لحريق

ح2. تبين اللائحة أسفله تدابير الوقاية من المخاطر، باستثناء واحدة، ماهي؟

- ☐ أ. إمتلاك مَدَّخِرَات
☐ ب. اكتتاب تأمين
☐ ج. إرسال بعض المال
☐ د. استعمال الواقية من البعوض

ح3. يوفر التأمين حماية ضد إمكانية التعرض لخسارة

- صحیح ☐ خطأ ☐

ح4. ماذا يعني الاستثناء؟

- ☐ أ. وثيقة تسلم للشخص المؤمن له من طرف شركة التأمين أو تعاضدية التأمين تبين فيها بنود وشروط عقد التأمين.
☐ ب. ظرف خاص لا تغطيه بوليصة التأمين.
☐ ج. طلب أداء من أجل خسارة مشمولة ببوليصة التأمين.

1 عووا بالمخاطر واحموا أنفسكم منها

تعرض هشام لجرح في يده

قبل ستة أشهر، جرح هشام يده بآلة الخياطة في العمل. في البداية، لم تؤلمه يده كثيرا. ولكن في المساء انتفخت. عندما وقع عقد العمل، أخبره مشغله والممثل النقابي للشركة أنه منخطر في تأمين يغطي المصاريف المرتبطة بحوادث الشغل، مثل الأدوية، واستشارات الطبيب ودخول المستشفى. لذلك، هاتف الممثل النقابي للتأكد من أنه مؤمن ضد هذا الحادث. ذهب هشام إلى المستشفى. وهو الآن مرتاح - فهو غير مطالب بأداء الفواتير.

أسئلة

- كيف أثر الحادث على هشام؟ لماذا؟
- ماذا كان يمكن أن يحدث لو أن هشام لم يكن له تأمين؟
- ما هي الوسائل الأخرى الموجودة لكي يحمي الشخص نفسه؟
- ما هي المخاطر الأخرى التي تعرفها والتي قد تقع في الحياة؟

(...)

تعريف

المخاطر هي الأخطار التي يمكن التنبؤ بها، نوعاً ما، والتي قد تترتب عنها عواقب سلبية بالنسبة لنا.



وللمخاطر نسب مختلفة للوقوع، ويمكن أن تكون لها عواقب متنوعة، من بسيطة إلى خطيرة جداً، بحسب طبيعة الخطر وخصائص الشخص أو الأمكنة المصابة.

تمرين

اكتب (ي) المخاطر في الخانات بحسب وتيرتها (احتمال وقوعها) وتكلفتها. مثلاً، الموت لا يقع إلا نادراً (مرة واحدة في الحياة!) لكن تكلفتها مرتفعة بالنسبة للعائلة.

التكلفة			وتيرة الحدوث
غالية	متوسطة	رخيصة	
			كثير الحدوث
			متوسط
			نادر
مثلاً : بطاقة الوفاة			

تمرين

اختر (ي) أحد المخاطر وحدد (ي) التدابير التي يمكن أن تتخذ (ي)ها من أجل حماية نفسك وأسرتك. اكتب (ي)ها تحت المظلة.

أحد المخاطر



جاء دورك! املأ (ي) التمرين
الآتي :

مبلغ إدخار الحالات المستعجلة =
متوسط الدخل الشهري :

x 3
المجموع

هذا هو المبلغ الذي ينبغي عليك وضعه
جانبا من أجل الحالات المستعجلة.

انتبه (ي)! قد يبدو هذا مبلغا كبيرا، لكن لا
تقلق (ي)، يمكنك إدخاره شيئا فشيئا.

لا تنس (ي) أن هذا الإدخار يجب ان يكون
في المتناول! لا تضع (ينه) إذن في حسابات
مجمدة أو حسابات لأجل!

الإطار الشخصي

ما هو المبلغ الذي يجب أن أضعه
جانبا من أجل الحالات المستعجلة؟
لمواجهة الحالات المستعجلة، ينصح أن
تكون قد وضعت جانبا ما يعادل متوسط
دخلك الشهري ثلاث مرات!

معلومات هامة

- المخاطر مرتبطة بالحياة.
- بعض المخاطر يمكن تفاديها.
- من الضروري تواجد توفير لمواجهة الحالات الاستعجالية "الصغرى"
(انظر مختلف أنواع المستعجلات): والتوفير هو عملية رئيسية كي
يحد الشخص من هشاشته.
- بالنسبة لبعض الحالات المستعجلة الأخرى، قد لا يكون التوفير
ملائما: من المستحسن اللجوء إلى التأمين.
- لحماية نفسك وحماية أسرته: يجب وضع استراتيجيات لتغطية
هذين الجانبين.



2 من أجل فهم أفضل للتأمين

التأمين : ما هو المبدأ؟

إن مبدأ التأمين هو حماية النفس من خطر غير متوقع (حادث، مرض، سرقة...)، ووضع بعض المال جانبا (سواء على شكل توفير أو قسط تأمين) قصد إيجاد تعويض في اليوم الذي يقع فيه هذا الحدث.

تعريف

التأمين هو شكل من الحماية لفائدة أي شخص وقّع عقد تأمين، على شكل تعويضات نقدية نتيجة لحادثة أو أي واقعة يغطيها التأمين.

مثلا: إذا كانت لدينا سيارة، يجب أن نبرم عقد تأمين حتى إذا وقعت حادثة، يؤدي التأمين الأضرار المتسبب فيها للغير وكذلك الإصلاحات.

تعاونية التأمين

تعاونية تأمين هي شركة تأمين، لا تهدف إلى الربح المادي، وهي ملك جماعي لأعضائها وتعمل لما فيه مصلحتهم.

شركة التأمين

شركة التأمين هي مقاوله تقدم خدمات تأمين. وتهدف شركة التأمين إلى خلق أرباح.



لعبة صندوق الكنز

لا تعرف (ين) أبدا متى ولا كم يجب عليك أن تصرف (ين) على صحتك. في بعض الأحيان، تكون المصاريف الصحية مرتفعة إلى درجة تفوق قدرتك على التّسديد وعلى الاقتراض. لهذا السبب، من المهم تقاسم المخاطر من خلال الإشتراك في أحد الأنظمة العمومية، مثل الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، أو تعاونية الصحة أو شركات التأمين.

إن السرّ في تقاسم المخاطر، يتركز على مسألة أننا نضع في صندوق واحد جزء من مواردنا، وأننا لا نحتاج إلى اللجوء إليه جميعا في نفس اليوم. غير أن التأمين الصحي لا يعمل إلا إذا ساهم فيه الجميع.

يجب أن تدفع (ين) مسبقا كي تكون (ي) متأكد(ة) من الحصول على خدمات صحية، أو على الأقل تلك التي يغطيها تأمينك، عندما تحتاج (ين) إليها. ومجموعة الامتيازات التي يمكنك الاستفادة منها رهين بمبلغ مساهماتك: كلما ساهمت أكثر، كلما حصلت على خدمات صحية أكثر. (توضيحات لعبة الورق).



معلومات هامة

- التأمين: وسيلة للمحافظة على المداخيل وللحماية الاجتماعية.
- التأمين يعني الوقاية.
- التأمين : تقاسم المخاطر.
- أسأل مشغلك أو ممثلك النقابي هل أنت مشمول بتأمين، وكيف يعمل هذا التأمين.
- تذكر: أن المعرفة تعني القدرة. يجب أن تعرف ما هو التأمين (حادث مغطى، أداء، كيف تصرّح عن وقوع الحادث)، احمل دائما معك بطاقة انخراطك في التأمين إذا كان لديك تأميناً.

3 استعملوا تأمينكم!

يواجه الناس العديد من المخاطر خلال حياتهم. في كل فترة من حياتنا، نواجه مخاطر مختلفة. تعتبر بعض المخاطر عامة، وقد تحدث للجميع. بينما بعض المخاطر الأخرى تخص بعض الفئات من الأشخاص.

فلنلقي نظرة على بعض الأمثلة من المخاطر التي يمكن أن تواجهها النساء والشباب. أتمم اللائحة.

مخاطر خاصة بالنساء والشباب	مخاطر عامة
• مشاكل أثناء الحمل أو الولادة بالنسبة للنساء • وقت طويل ينقضي قبل إيجاد الشغل الأول • •	• الوفاة • المرض • الحوادث • السرقة • حريق في البيت • فقدان الشغل أو البطالة • اعتداء جسدي، نفسي و/أو جنسي

أسئلة

نعم ☐ لا ☐

نعم ☐ لا ☐

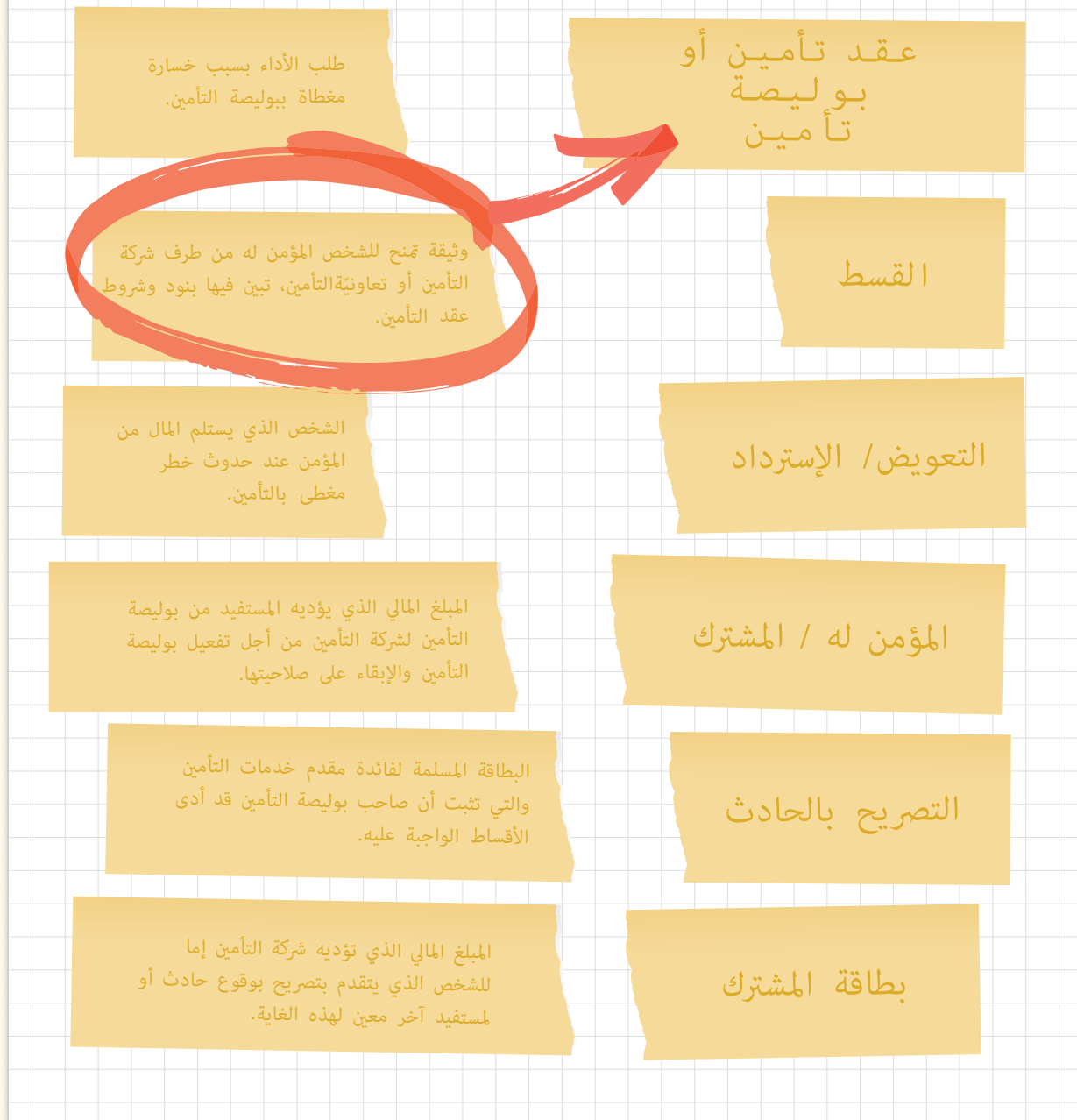
• هل لديك تأمين؟

• هل تعرف البنود الرئيسية في التأمين؟



تمرین

اربط(ي) كل كلمة بالتعريف الصحيح



معلومات هامة

- قصد الحصول على منتج التأمين الملائم أكثر لاحتياجاتك، يجب عليك أولاً أن تتعرف على المخاطر التي تواجهها أنت وأسرتك والتي ترغب في التأمين عنها.
- يستعمل التأمين بنوداً خاصة جداً - يجب أن تعرفها حتى تستطيع فهم مختلف منتجات التأمين والقيام باختيار صائب.

4 ما يلزم معرفته في موضوع التأمين الصحي؟

أسئلة

- هل لديك تأمين صحي؟
- هل هو مقدّم من طرف مشغلك ومدرج في عقد عملك؟
- من المستفيد عادة من عقد التأمين؟
- ما هي المخاطر التي تستثنى أحياناً من عقد التأمين؟

تمرين

الحالة رقم 1

تخشى مريم ألا تتمكن من أداء أقساط التأمين المتعلقة بعقد التأمين الصحي الذي عرض عليها مؤخراً. غير أنها تعلم أن ابنها سيحتاج لإجراء عملية جراحية خلال السنة المقبلة. ورغم أن قسط التأمين يغطي سنة من العلاجات الصحية، تريد مريم أن تشتري التأمين الصحي لمدة 3 أشهر فقط، بحيث يبدأ شهراً قبل العملية الجراحية لابنها وينتهي شهرين بعد العملية.

هل تستطيع مريم أن تشتري العقد لمدة ثلاثة أشهر فقط؟ لماذا أو لماذا لا؟

الحالة رقم 2

أبناء عم مصطفى بصدد تقرير أي نوع من التأمين ينبغي عليهما شراؤه: التأمين على دخول المستشفى من أجل أداء المصاريف المرتفعة للعلاجات الطبية في حال وقوع حادث، أو التغطية الصحية اليومية لفائدة الأسرة. يشتغل ابن عم مصطفى بمعمل لصناعة السيارات قرب طنجة، وهي مهنة خطيرة نسبياً. غير أن للزوجين ثلاثة أبناء وهما يجدان دائماً صعوبة في تسديد بعض الفواتير الطبية الاعتيادية للأطفال.

عندما يمرض أحد الأبناء، يقترض أبناء عم مصطفى عادة بعض المال من مقرض يطبق نسب فائدة مرتفعة جداً. إلا أن الزوجين يعتقدان أنهما لا يستطيعان أداء النوعين معاً من التأمين.

أي نوع من التأمين ينبغي على أسرة ابن عم مصطفى شراؤه؟

الحالة رقم 3

اكتتبت ليلى وزوجها تأميناً صحياً لهما ولابنهما. وخلال مدة زمنية، تأتي عائشة، أخت ليلى، للعيش مع الأسرة بالدار البيضاء. وبسبب حالة زكام حاد، اضطرت الأخت لدخول المستشفى.

هل يغطي تأمين ليلى مصاريف علاج أختها؟

الحالة رقم 4

وقع هشام عقد تأمين صحي. خلال السنة الأولى، لم تتعرض أسرة هشام لأي مشكل صحي. يعتقد هشام أنه ينبغي أن يحصل على تعويض يبلغ على الأقل بضعة أقساط لأنه لم يستعمل التأمين لأي علاج طبي.

هل يحق لهشام قبض تعويض؟ لماذا أو لماذا لا؟

معلومات هامة



- قد يبدو التأمين معقداً. لكن بمجرد فهمك الفكرة الأساسية، يمكنك أن تقيّم ما إذا كانت الحماية التي يوفرها التأمين تتكافأ مع تكاليف أقساط التأمين.
- إذا كنت تريد أن تشتري عقد تأمين، يجب أن تقرر من سيكون مشمولاً من بين أفراد أسرتك. فبعض عقود التأمين تمكن من إضافة أشخاص آخرين مقابل تكلفة. بعض العقود تتضمن عرضاً يغطي أسرة من 4 أفراد مثلاً مقابل تكلفة إضافية إذا أضيف أشخاص آخرون. من المهم فهم كيف يحسب قسط التأمين بحسب عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية.
- ليست جميع عقود التأمين متشابهة. من المهم فهم كل خاصية، والاستثناءات، والتأكد من الفهم الجيد ومن قبول جميع الشروط قبل توقيع هذا التأمين.
- إذا كنت مهتماً بتأمين ما، أو إذا كانت لديك أسئلة، لا تتردد في الذهاب لاستشارة عون تأمين في هذا الموضوع، أو مشغلك أو ممثلك النقابي.

مريم













ط



تحديد المشروع المهني الخاص بكم في المغرب



1 أنشئوا مشروعكم المهني!

يونس الإدريسي	مريم إمبرك	هشام لعروسي	ليلى بن الطيب	مليلة بنت سيدي محمد
إنشاء تعاونية لإنتاج الحليب البيولوجي ببركان	فتح دار للضيافة البيئية قرب تارودانت	هشام وزميله فريد: التشارك لخلق مقالة للخياطة.	إنهاء خلق شركتها للمعلومات وتدعيمها.	إنشاء شركة لنقل الخضار.
نحو أي مؤسسات مغربية يمكن للأشخاص المذكورين أعلاه التوجه؟				
.....				
.....				
.....				
.....				
.....				

المشاريع المهنية

إطار شخصي

. وأنت؟ أين أنت من هذا كله؟
فكري في الأسئلة الآتية:

. فيما تتمثل مشاريعك المهنية؟

. أرغب أن

.....

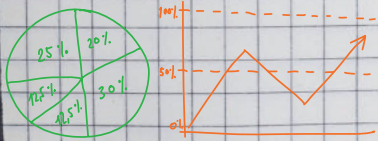
. في أي قطاع؟

. هل تعرف نفسك؟ ما هي مزاياك
وعيوبك؟

. هل لديك المهارات والتكوين
المناسب لإنجاح مشروعك؟

. ما هي التدريبات المتاحة
التي من شأنها أن تساعدك
على اكتساب المهارات
اللازمة لإنجاح مشروعك؟

. هل مشروعك ملائم
للمكان الذي تريد أن تعمل
فيه؟



"ألف خطوة أفضل من قفزة"

مثل



خلاصات

فكرتك بشأن مشروعك المهني (فكرة واحدة أو عدة أفكار)

.....

.....

.....

.....

نقاط قوتك

.....

.....

.....

.....

نقاط ضعفك

.....

.....

.....

.....

نقاط القوة لجهتك

.....

.....

.....

.....

نقاط الضعف لجهتك

.....

.....

.....

.....

برنامج عملك: ماذا تحتاج كي تدخل عالم الشغل أو التشغيل الذاتي؟ تكوين؟ تأهيل؟ دبلوم؟ تجربة؟ فترة تمرين؟

.....

.....

.....

.....

لائحة المؤسسات المفيدة كي تخرج مشروعك المهني إلى الوجود (لائحة غير حصرية)

الإدارات

- الوكالة الوطنية لإنعاش الشغل والكفاءات (ANAPEC)
- مكتب التنمية والتعاون (ODCO)
- غرف التجارة والصناعة والخدمات
- غرف الصناعة التقليدية
- الغرف الفلاحية
- الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات (AMDI)
- مؤسسة إنشاء المقاولات التابعة لمجموعة البنك الشعبي
- الصناديق الخاصة (المحدثة على مستوى الجهة) القطاعية
- اللجان الجهوية لإنشاء المقاولات
- برنامج التنمية (أقاليم الجنوب)
- المراكز الجهوية للاستثمار (C.R.I.)
- الوكالة الوطنية لتشجيع المقاولات الصغرى والمتوسطة (ANPPME)
- وكالة التنمية الاجتماعية (ADS)
- التعاون الوطني
- الولايات والأقاليم

الجمعيات والتعاونيات

- الاتحاد العام لمقاولات المغرب (CGEM)
- مركز المسيرين الشباب (CJD)
- جمعية النساء المقاولات بالمغرب (AFEM)
- الاتحاد الوطني لجمعيات شباب مقاولتي بالمغرب (UNAJMM)
- جمعيات نسوية (EntreElles) في الجهة
- مؤسسة البنك الشعبي لإنشاء المقاولات (FCE)
- مشاتل المقاولات (الجامعات...)

2 تحدثوا مع عائلتكم عن أهدافكم!

هذه بعض النصائح كي تتحدث
عن أهدافك مع عائلتك

- فكر (ي) جيّداً فيما تريد (ين)ه (ولماذا تريد (ين)ه) قبل أن تتحدث (ين) عنه مع عائلتك.
- لا تخاف (ي) من اختلاف أهدافك عن أهداف أشخاص آخرين من عائلتك (أشخاص أكبر سنّاً، مثلاً).
- ابحث (ي) عن حلفاء لك داخل العائلة: أشخاص تكون (ين) قد تحدثت معهم من قبل، وسيساندونك، ويتعلق الأمر بأشخاص يحظون بالاحترام داخل العائلة.
- كي تتحدث (ين) مع عائلتك عن مشروعك، اختر (ي) الوقت المناسب: وقت يكون فيه الأشخاص متفرغين، وليست لهم التزامات أخرى...
- كن (ي) واثقاً (ة)اً من نفسك عندما تتحدث (ين) عن أهدافك وأنصت (ي) لآراء الآخرين دون أن تقاطع (ين)هم.
- كن (ي) في قمة الاحترام، ولبقاً (ة)اً ومرناً (ة)اً في موقفك.
- في حال كان هناك خلاف في الرأي، حاولوا جميعاً إيجاد حلولاً واتفاقات مفيدة لجميع أطراف العائلة.

الأشياء الثلاثة التي تعلمتها من هذا التكوين :

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

لا تنس (ي) ثلاث نصائح من أجل تدير جيد لمالك :

- الإنفاق بحكمة
- الإدّخار المنتظم
- الإستثمار بحكمة

القول أسهل من
الفعل !

هذا صحيح،
ولكن فلنحاول،
إنه أمر مهم! الوقت
حليفنا !



يوسف









ي



ملحقات ووثائق مفيدة

ملحقات ووثائق مفيدة

ميزانيتي

المداخيل	المبلغ (بالدرهم)
مداخيل ثابتة	
المجموع الجزئي للمداخيل الثابتة	
مداخيل المتغيرة	
المجموع الجزئي للمداخيل المتغيرة	
مجموع المداخيل	
المصاريف	
المصاريف الأساسية (الاحتياجات)	
الغاز والكهرباء والماء	
الأكل	
النقل	
الصحة / الأدوية	
الاتصالات (الهاتف)	
مصاريف أخرى	
المجموع الجزئي (الاحتياجات)	
المصاريف الاختيارية (الرغبات)	
المجموع الجزئي (الرغبات)	
مجموع المصاريف	
المداخيل - المصاريف	
الإدّخار	
منها الإدّخار لمواجهة المصاريف	

ورقة متابعة المداخل

السنة:

[illegible]

ورقة متابعة المصاريف

الاسم: _____

الشهر: _____

السنة: _____

[illegible]

مزايا وسلبيات طرق الإدّخار

خدمات التوفير	المزايا	السّلبات
البنوك البريد بنك (البريد)	• الاختيار الأكثر أماناً. • السرية (لا أحد غير صاحب منتج الإدّخار يعرف المبلغ الموفر). • الرغبة في السحب أقل قوة. • (سهولة في رد طلبات الأقارب). • إمكانية الحصول على فوائد. • إمكانية الحصول على منتجات مالية أخرى، كأنواع مختلفة من القروض أو منتجات الإدّخار (شهادة الإيداع، الحساب الجاري، حساب التوفير للتقاعد، القرض...). • يسمح بإدارة الأموال بشكل أفضل. • يمكن من ربح الوقت لأداء الفواتير.	• غالباً ما يكون الموظفون ممثلين تجاريين يحاولون تسويق بعض المنتجات، ويراعون مصالح البنك أكثر من مصالح العملاء. • نسبة التعويض مختلفة حسب المنتجات. • الحد الأدنى المطلوب للإيداع قد يشكل عائقاً للبعض. • ضرورة أداء المصاريف. • تضييع الوقت في صفوف الانتظار داخل البنك. • تعقيدات تجعل من الصعب فهم الخدمات والتكلفتها، والخوف من الخطأ. • متاح بشكل محدود للأشخاص ذوي الدّخل الضّعيف أو الذين لا يعرفون القراءة والكتابة. • أوقات العمل محدودة (مقفّل في المساء وفي نهاية الأسبوع). • تأثيرات عدم الاستقرار الاقتصادي أو السياسي : الأزمة، انخفاض قيمة العملة...
شبه الرّسميّة	• الحصول عليه سهل. • التوفير يسهّل غالباً الحصول على قرض. • إمكانية الحصول على فوائد مرتبة عن قروض ممنوحة. • القواعد التي تضعها المجموعة بخصوص الوتيرة ومبلغ الإيداعات تشجع على التوفير الانضباط. • تعزيز التضامن والعلاقة الاجتماعية بين الأعضاء.	• ضمانة ضعيفة. • الحصول على فوائد مرتبة عن الإدّخار ليس مؤكداً. • الحصول على قروض محدود أو مستحيل. • الوصول إلى الإدّخار أو القيام بعمليات السحب يخضع لموافقة المجموعة. • احتمال ألا يحترم أحد الأعضاء القواعد (كأن يختفي أحد الأعضاء مثلاً بعض قبض المال من المجموعة). • حسب درجة القانونية، يمكن ألا تكون هناك إمكانية للجوء إلى الشرطة في حال وجود مشاكل. • احتمال وفاة أحد أعضاء "دارت". • الحاجة لأن تكون جزء من شبكة. • حتى تصبح جزء من "دارت". • احتمال الإفلاس أكبر في عمليات "دارت" غير المصرح بها (ليس هناك مراقبة للتسيير من طرف السلطات).

خدمات التوفير	المزايا	السلبات
غير الرسمية		
• محل السكنى (نقدا) • الإذخار العيني (ذهب، مجوهرات، ماشية، أرض، منزل، إلخ.) • إيداع لدى أحد التجار • تسليم المال لأحد الأقارب	• الحصول عليه سهل. • إمكانية ارتفاع قيمة الملك المحصل عليه. • نكون مضطرين للبيع قبل الحصول على السيولة المتوفرة (خاضع لقانون السوق) • القريب أو التجار موجود دائما. • يمكننا تحقيق بعض الامتيازات من التوفير • عينا: إنتاج أو بيع الحليب (حالة المواشي)، استعمال المجوهرات في المناسبات المهمة. • بالنسبة للتوفير عينا (ماشية، عقار)، إمكانية ربح بعض المال (بيع الحليب/ اللحم، كراء...).	• ليس مؤكدا: احتمال انخفاض القيمة بمرور السنين، احتمال السرقة، المرض أو الوفاة (بالنسبة للماشية). • تعرض أكبر للرغبة في الإنفاق. • من الصعب استعماله في حالة الاستعجال (تستغرق وقتاً لإعادة البيع...). • مصاريف ناجمة عن التوفير عينا: العلف والرعاية بالنسبة للماشية، والإصلاح بالنسبة للمنزل...

اقتراح بعض الأسئلة التي ينبغي طرحها على مؤسسة القرض قبل أن تقوم بالاختيار

- ما هي أنواع القروض المتوفرة لتمويل أي مشاريع؟ ما هي المشاريع الممولة بواسطة هذه القروض (عقار، مقولة، سيارة...)?
- ماهي نسبة الفائدة؟
- ما هي المصاريف الإجمالية الواجب أدائها؟
- ماهي النسبة السنوية الفعلية الإجمالية (TAEG) (أي كم سيكلفني القرض)?
- هل يجب تقديم ضمانات للحصول على قرض؟ إذا كان الجواب نعم، ماهي هذه الضمانات؟
- ما هو مبلغ المساهمة الشخصية، في حال وجودها؟
- بأي وتيرة يجب أداء التسديد والفائدة؟
- متى يجب علينا أداء كل تسديد؟ (بداية الشهر...)
- ماهي الإمكانيات الأخرى الموجودة؟
- ما هي الغرامات التي يجب أدائها في حال التأخر في التسديد؟
- أين يجب أن أودع التسديدات؟
- كم من الوقت ينبغي الانتظار قبل الحصول على القرض والتصرف في المال؟
- كم مرة ينبغي التوجه إلى المؤسسة المالية من أجل إنهاء طلب القرض؟
- ما هي الوثائق التي يجب الإدلاء بها إلى المقرض للحصول على القرض؟
- هل نؤدي الفوائد المتبقية إذا قمنا بتسديد مسبق؟
- هل هناك تأمينات إجبارية أو اختيارية لهذا القرض؟ إذا كان الجواب نعم، ما هو مبلغها ولماذا تصلح؟

أسئلة يتعين طرحها على شركة رسمية لتحويل الأموال

- كيف يمكنني إرسال بعض المال إلى أحد أقربائي؟
- ما هي المطبوعات التي ينبغي أن أملأها لإرسال المال؟
- ما هي المطبوعات التي يجب على الشخص الذي يستلم المال ملؤها؟
- ما هي وثيقة التعريف الضرورية لإرسال المال؟
- ما هي وثيقة التعريف الضرورية لاستلام المال؟
- هل من الضروري أن يكون لي حساب بنكي بينكم كي أرسل المال؟
- كم من الوقت يستغرق الأمر حتى يتوصل المرسل إليه بالمال؟
- كم تكلف عملية التحويل؟
- هل يتوصل المرسل إليه بالمبلغ الذي أبعثه كاملاً أم ينبغي أن يؤدي بعض المصاريف الإضافية عند استلام المال؟
- كيف يمكنني أن أتأكد أن المرسل إليه قد استلم المال فعلاً؟
- هل يمكنني إلغاء تحويلي أو تغييره؟
- هل يجب عليّ أن أحضر شخصياً إلى البنك أم أن هناك خدمة عن بعد لإرسال المال (أنترنت، البريد...)?
- هل لديكم فروع أو وكلاء لبنكم في _____ (محل سكني الأقارب الذين ترغب أن ترسل إليهم المال)؟
- ما هو سعر الصرف المطبق عند تحويل أموالني إلى عملة بلد استلام المال (إذا أرسلت مالا إلى الخارج)؟ ما هي مصاريف الصرف؟
- إذا أرسلت مالا بالدرهم/الأورو، بأي عملة سيتوصل المرسل إليه بالمال؟



اقتراح بعض الأسئلة التي ينبغي التفكير فيها أو طرحها على مؤسسة مالية قبل أن تقوم بالاختيار

أسئلة يجب طرحها	خصائص ينبغي دراستها قبل اختيار مؤسسة مالية
خصائص المؤسسة المالية	
• هل يوجد فرع للمؤسسة المالية قريب مني (من منزلي، من مقر عملي أو من مكان آخر يناسبني)؟ • إذا كان لدي بطاقة بنكية، هل هناك أجهزة صراف آلي قريب مني (من منزلي، من مقر عملي أو من مكان آخر يناسبني)؟	القرب الجغرافي من مقر العمل، من السكني، من مدرسة الأبناء

أسئلة يجب طرحها	خصائص ينبغي دراستها قبل اختيار مؤسسة مالية
• هل تتمتع هذه المؤسسة المالية بسمعة جيدة؟ • ما رأي أقاربي في هذه المؤسسة؟ • هل توحى لي هذه المؤسسة المالية بالثقة؟ • هل سبق لي أن سمعت عن مشاكل مرتبطة بهذه المؤسسة المالية في الصحافة أو من بعض الأقارب؟ • هل أعرف أحدا تعرض لمشكل مع هذه المؤسسة المالية؟ من؟ وكيف تم حل المشكل؟	سمعة المؤسسة المالية والثقة فيها (أسئلة ينبغي التفكير فيها أو طرحها على الأقارب)
• هل تتوفر خدمات تكوين للمستعملين/الأعضاء؟ إذا كان الجواب نعم، في أية مجالات؟ من يمكنه الاستفادة منها؟ وهل هي مجانية؟ • هل تنظمون حملات تضامن أو رعاية أنشطة فنية؟ • هل تقومون بأعمال إنسانية؟ • هل تضعون رهن إشارة الزبناء مستشارين من أجل تدبير الاستثمارات والحسابات؟	توفر الخدمات غير المالية وجودتها (دورات تكوين في مجال المقاولات، والتعليم المالي...)
• هل تتوفر خدمات تمكن من القيام بعمليات عن بعد؟ • هل يمكننا الاطلاع على رصيد حساباتنا على الأنترنت؟ • إذا كان الجواب نعم، هل هذه الخدمة مجانية عند فتح الحساب؟ وإذا كان الجواب لا، ماهي تكلفة هذه الخدمة؟ • هل يمكن إخباري بمصاريفي بواسطة رسائل قصيرة؟	إمكانية القيام بعمليات عن بعد وكلفتها (الاطلاع على الرصيد على الأنترنت، الإخبار بالمصاريف بواسطة رسائل قصيرة، الهاتف...)
• ما هي أوقات افتتاح المؤسسة المالية؟ • ما هي في المتوسط مدة الانتظار قبل أن يتكلف أحد المستخدمين بالزبون؟ • هل هناك شبكة من أجهزة صراف آلي في جميع أنحاء البلد؟ • هل يتم اقتطاع مصاريف إذا سحبت المال من جهاز صراف آلي آخر (في منطقة جغرافية أخرى، في الخارج أو من مؤسسة مالية أخرى)؟	جودة الخدمات والمستخدمين (مدة الانتظار، احترام الزبون، اللغات المستعملة...)
• هل توجد شروط للإنخراط في مؤسستكم المالية؟ إذا كان الجواب نعم، ماهي؟ • ما هو مبلغ الإنخراط؟ هل ينبغي الأداء أسبوعيا، شهريا، سنويا...؟ • ماهي وتيرة اجتماعات المؤسسة؟ • هل المشاركة في هذه الاجتماعات إجبارية؟ إذا كان الجواب نعم، ماهي العقوبات التي نتعرض لها إذا لم نحضر في اجتماع؟ • ماهي صلاحيات اتخاذ القرار التي يتمتع بها أعضاء المؤسسة؟	شروط الإنخراط في المؤسسة (الجمعيات، التعاونيات...) عند الإقتضاء

أسئلة يجب طرحها	خصائص ينبغي دراستها قبل اختيار مؤسسة مالية
- هل الأمانة والشروط معلقة في المؤسسة المالية؟ - هل لدى المؤسسة المالية مطويات توضيحية أو غيرها من وسائل الإعلام (مواقع إلكترونية...)? إذا كان الجواب نعم، هل حصلت على جميع المعلومات التي كنت في حاجة إليها بعد قراءة هذه المطويات / أو الاطلاع على الوثائق؟ - هل الوثائق التي تمنحها المؤسسة المالية يمكن فهمها بسهولة؟ - كيف نفتح أو نقفل حساباً؟ كم يكلف ذلك؟	شفافية أسعار وشروط الخدمات المالية وجودة المعلومة المقدمة للزبون (أسئلة ينبغي التفكير فيها)
هل توجد منتجات أو خدمات مالية خاصة لفائدي؟ (شاب، طالب، متقاعد، أجير، امرأة، مقاول...)	توفر منتجات خاصة تتناسب مع وضعي (طالب، أجير، متقاعد...)
كيف نفتح أو نقفل حساباً؟ كم يكلف ذلك؟	أعمال خيرية للمؤسسة (صندوق التضامن، رعاية الثقافة والفنون)
خصائص منتجات المؤسسة المالية (التوفير هنا مثلاً)	
- كم مرة يمكنني القيام بسحب الأموال؟ - هل هناك مبلغ أدنى يجب عليّ سحبه؟ - هل يجب عليّ أداء غرامات للقيام بالسحب من حساب التوفير؟	الوصول للتوفير / مرونة السحب
- ماهي أوقات عمل المؤسسة المالية؟ - ما هي في المتوسط مدة الانتظار قبل أن يتكلف أحدا الموظفينا للزبون؟ - هل هناك شبكة من أجهزة صراف آلي في جميع أنحاء البلد؟ - هل يتم اقتطاع مصاريف إذا سحبت المال من جهاز صراف آلي آخر (في منطقة جغرافية أخرى، في الخارج أو من مؤسسة مالية أخرى)؟ - هل يتوصل الزبناء بكشوف حساب التوفير؟ كم مرة، وبأي وتيرة؟ - هل توفر خدمات المعاملات بالهاتف و / أو إلكترونياً؟	سهولة الاستعمال والراحة



أُسئلة يجب طرحها	خصائص ينبغي دراستها قبل اختيار مؤسسة مالية
• ما هو المبلغ الأدنى الواجب إيداعه من أجل فتح حساب؟ • ماهي الوثائق التي أحتاجها؟	الشروط الضرورية لفتح حساب توفير
• ماهي التأمينات أو الضمانات المتوفرة لحماية أموال الزبناء؟	السلامة
• ماهي نسبة التعويض عن التوفير؟ هل هي ثابتة أو متغيرة؟ • هل هذه النسبة شبيهة بتلك المطبقة من طرف مؤسسات أخرى؟ • ما هي وتيرة أداء هذه التعويضات؟ • كيف يتم حساب نسبة التعويض؟	نسبة التعويض
• هل بشراي منتجاً مالياً، يمكنني الاستفادة من منتجات وخدمات مالية أخرى؟ • إذا كان الجواب نعم، ما هي؟ وهل بضمن تفضيلي؟	يمكن من الحصول على منتجات وخدمات أخرى للمؤسسة المالية
• كم يكلفني ذلك؟ (ماهي المصاريف التي تحتسب على التحويلات، وعلى عمليات السحب من أجهزة صراف آلي؟ • ما هي مصاريف تسيير حساب التوفير؟	تكلفة التوفير (مصاريف، الغرامات)
• هل من السهل سحب الأموال من الحساب؟ كيف القيام بذلك؟ • هل مجموع الثمن متوفر؟ • هل هناك مصاريف إذا تم سحب المال قبل تاريخ معين؟	السيولة
• هل يستجيب المنتج المالي لمعايير أخلاقية؟ ماهي؟ • هل المنتج يتوفر على علامة تجارية لإثبات احترامه لهذه المعايير الأخلاقية؟	القيم الأخلاقية للمنتج (المالية المستدامة، البيئية، الإسلامية...)



المصطلحات

المساهمة الشخصية أو التمويل الذاتي

- الحصة من تمويل مشروعكم التي تتوفرون عليها دون اقتراضكم لدى مؤسسة للقرض. ويتكون الإسهام على الخصوص من السيولة المالية المتوفرة لديكم ومن إدخاركم.

التأمين

- التأمين هو شكل من الحماية لفائدة أي شخص وقع عقدا، على شكل تعويضات نقدية نتيجة لحادثة أو أي واقعة يغطيها التأمين

المؤمن له / المشترك

- الشخص الذي يستلم المال من التأمين عند حدوث خطر مغطى بالتأمين.

الكافل أو الضامن

- الشخص الذي سيؤدي قرضكم في حال عدم قيامكم بذلك. وقد يطلب من هذا الشخص أن يوقع معكم اتفاق القرض الذي تبرمونه مع المقرض.

الميزانية

- الميزانية هي وسيلة للتقرير والتخطيط والاستعمال الأفضل للمال من أجل تحقيق الأهداف.

الرأسمال الممنوح

- مبلغ القرض الممنوح من طرف المقرض، دون احتساب الفوائد.

بطاقة المؤمن له

- البطاقة المسلمة لمقدم خدمات التأمين والتي تثبت أن صاحب بوليصة التأمين قد أدى الأقساط الواجبة عليه.

بطاقة الاعتماد أو بطاقة الإقتراض

- بشكل عام، تمكن بطاقة الاعتماد من إنجاز نفس المعاملات مثل بطاقة السحب والأداء. لكن الفرق الكبير هو أنها تمكن، بالإضافة إلى ذلك، من الحصول على اعتماد فوري. أي أنه حتى ولو لم يكن لديكم مال في حسابكم، يمكنكم القيام بشراء داخل أحد المحلات التجارية عن طريق الحصول على اعتماد من المؤسسة المالية التي باعتكم بطاقة الاعتماد (مؤسسات مالية، محلات تجارية كبرى...). حسب بنود عقد شراء بطاقة الاعتماد، سيقطع مبلغ الشراء من حسابكم (مرة واحدة أو على عدة دفعات، مع نسبة فائدة عادة أعلى بكثير الخاصة بمنتجات القرض التقليدية...). ستتوصلون بشكل منتظم بكشف من المؤسسة المالية التي باعتكم بطاقة الاعتماد، يبين المبلغ الإجمالي المقتطع من اعتمادكم، والمبلغ المسترجع ونسبة الفائدة. انتبهوا! يحدث كثيرا، باللغة الفرنسية، أن يستعمل الناس عبارة بطاقة الاعتماد للحديث في الحقيقة عن بطاقة السحب والأداء.

بطاقة السحب

- بطاقة السحب البنكية هي بطاقة مزودة بشريحة إلكترونية، تمنحها لكم مؤسساتكم البنكية كي تسحبوا أموالكم من حسابكم عن طريق إدخالها في آلة تسمى شباكا بنكية أوتوماتيكية أو موزعا أوتوماتيكية للأوراق المالية (يعرف مختصرا بـ GAB). بالإضافة إلى سحب أموالكم، يمكنكم التعرف على رصيد حسابكم، وتحويل المال من حسابكم إلى حساب آخر وإيداع المال في حسابكم. كما أن بعض البطاقات تمكن من أداء الفواتير وتعبئة الهاتف المحمول. يتوفر كل بنك على شبكته الخاصة من الشبائيك الأتوماتيكية، غير أنه يمكنكم سحب المال من أي شبك أوتوماتيكي، سواء كان تابعا لبنككم أم لا. إلا أن بنككم قد يقتطع مصاريف إضافية كلما استعملتم شبك أوتوماتيكية ينتمي إلى شبكة بنك آخر.

بطاقة السحب والأداء أو بطاقة الاقتطاع

- تمكن بطاقة الاقتطاع من إنجاز المعاملات البنكية بطريقة إلكترونية. وبالإضافة إلى استعمالها من أجل سحب المال من الشبايك الأتوماتيكية، يمكنكم استعمال بطاقة الاقتطاع لأداء ثمن الأشياء التي تشترونها في عدة محلات تجارية. ويجب أن تتوفروا على المال في حسابكم عند الشراء. ويقتطع مبلغ شرائكم من حسابكم بشكل فوري. وتتوصلون بشكل منتظم بكشف من البنك يبين المبلغ الإجمالي المقتطع من حسابكم كما يبين رصيدكم.

حساب أو دفتر التوفير (حساب الدفتر)

- حساب أو دفتر التوفير هو إيداع مالي لغرض أو هدف (مع إمكان سحبه دون سابق إنذار أو دفع غرامة مالية). ويودع في مؤسسة مالية بتحقيق فائدة (عادة سنوية) وعموما لايسمح أن يستخدم من أجل الدفع المباشر.

حساب إدّخار لمشروع

- حساب إدّخار من أجل مشروع يربط المدخرات المنجزة ببلوغ هدف محدد. ويمكن أن ينص هذا النوع من الحساب على أن صاحبه يلتزم بالقيام بتحويلات منتظمة و/أو أن تجمد الأموال لمدة معينة. وعادة ما تحدد نسبة التعويض مسبقا. نعرف مثلا برامج التوفير من أجل السكن المخصصة لتمويل استثمار عقاري.

حساب التوفير لأجل أو مدة

- إن مبدأ حساب التوفير لأجل هو توظيف مبلغ من المال لمدة محددة مسبقا، وبنسبة تعويض معروفة منذ البداية. ويقتضي الحساب لأجل أن يجمد المبلغ الموظف لمدة قد تكون طويلة أحيانا. ونظرا لأن هذا الأمر صعب بالنسبة لصاحب الحساب، فإنه يخول تعويضا أكبر عموما.

شركة التأمين

- شركة التأمين هي مقولة تقدم خدمات تأمين. وتهدف شركة التأمين إلى خلق أرباح.

عقد التأمين

- وثيقة تسلم للشخص المؤمن له من طرف شركة التأمين أو تعاقدية التأمين تبين فيها بنود وشروط عقد التأمين.

التصريح بالحادث

- طلب أداء من أجل خسارة مشمولة ببوليصة التأمين.

مدة القرض

- المدة التي يجب خلالها على المقرض استعمال المال وتسديده.

الرهن العقاري

- رهن ملك عقاري من طرف مالكة، قصد الحصول على قرض من مؤسسة مالية. وفي حال عدم أداء المبالغ المستحقة، يمكن للمؤسسة المقرضة استعمال هذه الضمانة بالحجز على الملك المعني وبيعه من أجل الحصول على تسديد مبلغ القرض والتكاليف. والرهن لا ينزع ملكية المالك لعقاره ما دام يؤدي واجباته المتعلقة بالتسديد

الفائدة

- مبلغ من المال يؤديه المقرض للمقرض، بالإضافة إلى مبلغ تسديد السلف، بسبب استعماله لمال المقرض.

الاستثمار

- استعمال وتوظيف بعض المال داخل قطاع اقتصادي، في مقالة أو منزل/شقة، من أجل الحصول على مداخيل.

تعاونية التأمين

- تعاونية التأمين هي شركة تأمين، لا تهدف إلى الربح المادي، وهي ملك جماعي لأعضائها وتعمل لما فيه مصلحتهم.

الفاعلون غير الرسميون لتحويل الأموال

- هذه المؤسسات ليس مقننة ولا تشرف عليها الدولة. ويضم هذا النوع من الفاعلين التجار والأصدقاء إلخ...

الفاعلون الرسميون لتحويل الأموال

- هذه المؤسسات مقننة أو تشرف عليها الدولة. ويضم هذا النوع من الفاعلين شركات تحويل الأموال، البنوك التجارية، جمعيات القروض الصغرى، التعاونيات وتعاضديات القرض.

الغرامات

- المبلغ الذي سيكون على المقرض أدائه للمقرض في حال عدم تسديد القرض (مثلا، الحجز على الملك العقاري، على سيارة، على التوفير...)

قسط التأمين

- المبلغ المالي الذي يؤديه المستفيد من بوليصة التأمين لشركة التأمين من أجل تفعيل بوليصة التأمين والإبقاء على صلاحيتها.

فترة السماح أو مدة الإهمال

- الفترة التي تبدأ بعد استلام القرض وقبل تسديد القسط الأول.

التسديد المبكر أو المسبق

- يبقى المقرض دائما حرا أن يسدد قرضه كاملا أو جزءا منه قبل انتهاء مدة العقد. غير أنه يتعين عليه بدون شك أداء مصاريف برسم غرامات. ينبغي طلب معلومات عن قيمة هذه المصاريف قبل الحصول على القرض.

التسديد

- المبلغ المالي الذي تؤديه شركة التأمين إما للشخص الذي يتقدم بمطالبة أو لمستفيد آخر معين لهذه الغاية.

التراجع

- حق إلغاء عقد الاقتراض. ويمكن هذا المستهلك من تغيير رأيه، حتى بعد توقيع العقد ويمنع المؤسسة المالية من صرف مال القرض قبل انقضاء أجل محدد.

الخطر

- هو خطر، قد يكون متوقعا أو غير متوقع، تترتب عنه نتائج سلبية بالنسبة لنا. ويحدث الخطر عندما نكون في وضعية قد تؤدي إلى نتائج مضرّة بشخصنا أو بعائلتنا.

الديونية المفرطة

- هي الاستحالة بالنسبة لشخص ما أن يواجه ديونه الشخصية.

مذكرات شخصية

كتيب المتعلّم (ة) التعليم المالي لفائدة الشباب والنساء في المغرب

يقدم برنامج التدريب : "قم(ي) بإدارة أموالك على نحو أفضل" فرصة سانحة للشباب والنساء في المغرب لاكتساب مهارات حول كيفية تدبير العمليات الآتية، كسب، إنفاق وضع ميزانية، إدخار، اقتراض واستخدام أمثل للموارد.

تشتمل أداة التكوين على ما يلي :

- كتيب المتعلّم (ة) والذي يحتوي على معلومات هامة وعلى مهارات تتعلّق بكيفية إدارة الأموال للشباب والنساء في المغرب. يجب أن تستخدم كدفتر تمارين أثناء التدريب وكدليل مرجعي بعد ذلك.
- دليل المكوّن (ة) والذي يحتوي على جميع المعلومات اللازمة قصد إجراء تدريب ذي صبغة تفاعلية في التعليم المالي لفائدة الشباب والنساء في المغرب. ويهمّ هذا الدليل مكوني المؤسسات التعليمية والمالية، النقابات، منظمات أرباب العمل، الجمعيات الشبابية و المنظمات غير الحكومية، الخ.



قم(ي) بإدارة أموالك على نحو أفضل

للإتصال بنا :

منظمة العمل الدولية

برنامج التمويل التضامني : www.ilo.org/socialfinance

مشروع الشباب في العمل : www.jeunesautravail.ma

9781-230162-2-92- (print)

9788-230163-2-92- (web pdf)