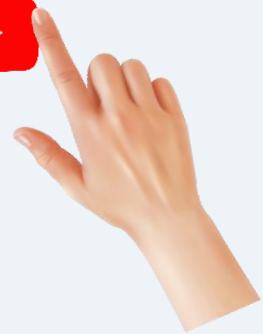


تم تحميل وعرض هذا المادة من موقع واجبي:



www.wajibi.net

اشترك معنا ليصلك كل جديد:



❖ المصطلحات والتعريفات في الفصل الأول = ٣٤

| الدرس | المصطلح            | التعريف                                                                                    |
|-------|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| ١-١   | سوق العمل          | فرص العمل المتاحة عندما تصبح مستعدا للالتحاق به                                            |
| ١-١   | مجموعة المهارات    | المهارات والقدرات المتميزة التي يضيفها الفرد إلى سوق العمل                                 |
| ١-١   | المهارات التخصصية  | الإمكانات البدنية والعقلية القابلة للقياس التي تسمح لشخص ما بإتجاز مهمة معينة              |
| ١-١   | المهارات الشخصية   | هي المهارات السلوكية الغير فنية (الناعمة) التي يحتاج إليها العاملون لتحقيق النجاح في العمل |
| ١-١   | التواصل اللفظي     | استخدام اللغة المنطوقة والمكتوبة لنقل رسالة                                                |
| ١-١   | التواصل غير اللفظي | استخدام لغة الجسد للتعبير عن المشاعر والمواقف والأفكار دون استخدام الكلمات                 |
| ١-١   | المسمى الوظيفي     | التسمية التي تطلق على وظيفة معينة وقد تصف الدور أو المهمة الأساسية لهذه الوظيفة            |
| ١-١   | الوصف الوظيفي      | وصف المهام والواجبات والمسؤوليات المتعلقة بالدور الوظيفي                                   |
| ١-١   | القيمة             | مبدأ يعكس تقييمك لفكرة أو فعل معين                                                         |
| ١-١   | الهدف              | النتيجة المرجوة التي يسعى الفرد إلى تحقيقها من خلال إعداد خطة عمل وتنفيذها                 |

|     |                     |                                                                                 |
|-----|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| ١-٢ | التعليم الرسمي      | يتطلب حضور الدروس وغالبا ما يمنح الطالب شهادة علمية                             |
| ١-٢ | التعليم غير الرسمي  | تعليم غير منظم يحدث بعيدا عن بيئات التعلم التقليدية الرسمية                     |
| ١-٢ | التدريب أثناء العمل | التدريب الذي يحصل عليه الشخص أثناء القيام بعمله الذي يتقاضى عليه أجراً          |
| ١-٢ | التدريب خارج العمل  | التدريب بعيدا عن مكان العمل                                                     |
| ١-٢ | التدريب الذاتي      | تعلم مهارات جديدة من خلال القراءة والممارسة بمفردك                              |
| ١-٢ | السيرة الذاتية      | ملخص عن مؤهلاتك العلمية ومهاراتك وخبراتك وتستخدم عند تقديم طلب توظيف            |
| ١-٢ | سلم الرواتب         | مختلف مستويات الأجور ونطاقاتها لوظيفة معينة استنادا إلى مستوى المهارات والخبرات |

|     |                             |                                                                                                 |
|-----|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ١-٣ | راند أعمال                  | شخص ما يقوم بإنشاء مشروع تجاري ويتحمل المخاطر المالية رغبة في تحقيق الربح                       |
| ١-٣ | الأرباح                     | الفرق بين الدخل (المال المكتسب) والمصروفات (المال الذي أنفق) عند إدارة شركة معينة               |
| ١-٣ | النفقات                     | تكلفة العمليات التشغيلية التي تتحملها الشركة من أجل تحقيق الأرباح                               |
| ١-٣ | الإيرادات                   | دخل الشركة الناتج من بيع السلع أو تقديم الخدمات                                                 |
| ١-٣ | الشخص المعسر                | شخص اقترض المال من الآخرين ولا يستطيع سداده                                                     |
| ١-٣ | منشآت صغيرة أو متوسطة الحجم | شركات تضم بين ٦ و ٢٤٩ موظفا بدوام كامل , وتتراوح إيراداتها السنوية بين ٣ ملايين إلى ٢٠٠ مليون   |
| ١-٣ | الإنتاجية                   | قياس كمية الإنتاج (المخرجات) لكل وحدة من المدخلات مثل : الأيدي العاملة ورأس المال والمواد الخام |
| ١-٣ | الناتج المحلي الإجمالي      | القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات التي أنتجت ضمن حدود دولة معينة                            |
| ١-٣ | خطة المشروع                 | وثيقة توضح الخطوات التي ستتبع لإنشاء مشروع تجاري وإدارته                                        |

|     |                     |                                                                                            |
|-----|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| ١-٤ | الأجر               | مبلغ مالي ثابت يُكتسب مقابل العمل لفترة زمنية محددة                                        |
| ١-٤ | أجر العمل الإضافي   | الأجر الذي يتلقاه الشخص مقابل ساعات العمل خارج ساعات العمل الأساسية                        |
| ١-٤ | الراتب              | مبلغ ثابت يُستلم كل شهر بصرف النظر عن عدد ساعات العمل                                      |
| ١-٤ | القطاع العام        | جزء من الاقتصاد تملكه أو تديره الدولة أو الهيئات الحكومية                                  |
| ١-٤ | القطاع الخاص        | جزء من الاقتصاد يملكه أو يديره الأفراد أو المؤسسات الخاصة                                  |
| ١-٤ | الحد الأدنى للرواتب | أدنى مبلغ يُدفع لكل فترة زمنية بموجب القانون                                               |
| ١-٤ | الإكرامية           | هدية مالية غالبا ما تستند إلى نسبة مئوية محددة من إجمالي فاتورتك وتمنح للشخص تقديرا لخدمته |
| ١-٤ | العمولة             | رسوم أو نسبة مئوية محددة تُدفع إلى الموظف بدلا من راتبه أو أجره                            |

## الفصل الأول ( الدخّل )

### ❖ الدرس الأول : ما المقصود بسوق العمل:-

■ هناك مجموعتان من المهارات وهى :

- أ- المهارات التخصصية : مثل : استخدام الحاسوب - إتقان لغة أجنبية - السرعة في الطباعة .
- ب- المهارات الشخصية : مثل : مهارات القيادة - مهارات التواصل - مهارات العمل الجماعي وحل المشكلات .
- المهارات التخصصية هي مهارات مكتسبة أما الشخصية هي سمات شخصية ويمكن اكتسابها من خلال التعلم والممارسة

■ من مهارات التواصل :

- ١- التواصل اللفظي / مثل : التحدث والكتابة أو وجها لوجه أو عن طريق الهاتف والمراسلات
- ٢- التواصل غير اللفظي / مثل : لغة الجسد من تعابير وجه وإيماءات رأس وابتسامة وتواصل بصري

**\*\* كلما زادت الخبرة والتدريب ومستوى التعليم زاد الراتب \*\***

■ يشمل الوصف الوظيفي على عدد من المعلومات , منها :-

مستوى التحصيل العلمي - الخبرة المطلوبة - ساعات العمل المطلوبة - تفاصيل مكان وموقع العمل والمهارات المهنية والمؤهلات المطلوبة.

■ من القيم المهمة في العمل : الصدق - الوفاء - النزاهة - اللطف.

■ من الأهداف المهمة في العمل : إنشاء شبكة علاقات - أن تصبح خبيراً - الترقية.

### ❖ الدرس الثاني : كيف يؤثر التعليم على دخلك:-

| التدريب أثناء العمل                    | التدريب خارج العمل                                                                                                      | التدريب الذاتي                                               |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| تكتسب فيه مهارة وخبرة عن طريق الممارسة | تحت مسؤولية صاحب العمل يقوم بتدريبك , ومهم جدا أن تكون في مؤسسة تدريبية معتمدة<br>- وأن تحصل على شهادة عند إتمام الدورة | مثل قراءة الكتب أو استخدام برامج تعليمية لتكتسب مهارات جديدة |

■ العلاقة بين التعليم والمكاسب :-

- البعض يحصل على راتب عالي مقابل حصوله على مؤهل عالي
- البعض ليس لديه مؤهل عالي ولكن لديه مهارات وخبرة أكثر ويحصل على راتب عالي
- وهي تعتمد على طبيعة الوظيفة ماذا تحتاج وماذا لديك أنت

■ يستند سلم الرواتب إلى عدد من العوامل , ومنها :-

صعوبة الدور الوظيفي - الخبرة والتدريب - مدة الخدمة داخل المؤسسة - مستوى التعليم .

## الفصل الأول ( الدخل )

### ❖ الدرس الثالث : ما المقصود بالعمل الحر:-

■ **يسمى العمل لحسابك الخاص بالعمل الحر.**

| إيجابيات العمل الحر                  | سلبيات العمل الحر                                  |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------|
| اختيار المنتجات والخدمات التي ستقدم  | انخفاض الإيرادات إثر النمو البطيء في الاقتصاد      |
| ساعات العمل                          | زيادة المنافسة , ما يؤدي إلى خسارة حصة من المبيعات |
| أنواع العملاء الذين ستستهدفهم الشركة | ارتفاع تكلفة العمل التشغيلية                       |
| الأسعار التي ستفرض                   |                                                    |

■ **في معظم الشركات الصغيرة في خلال سنواتها الأولى , ينبغي على أصحابها العمل لساعات طويلة وأداء كثير من المهام المختلفة , للحفاظ على استمرارية العمل , مثل :-**

المبيعات والتسويق – طلب وإدارة المخزون – الميزانية والتمويل – خدمة العملاء

- أنشئت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم (منشآت) لتنظيم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم ودعما وتطويرها ورعايتها

■ **الأهداف الرئيسية العامة للهيئة العامة (منشآت) :-**

- ١ - زيادة إنتاجية المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم
- ٢ - زيادة مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم في الناتج المحلي
- ٣ - تنويع زيادة مصادر التمويل المتاحة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم

- يشكل برنامج Mentor Net في جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية داعما جيدا لرواد الأعمال حيث يقدم لهم خدمات إرشادية في مجال الأعمال من خلال مجموعة واسعة من المرشدين الماهرين ذوي الخبرات خصوصا في : (كيفية هيكلة الشركة وفي إعداد خطة المشروع)

■ **صفات رائد الأعمال :-**

- امتلاك الدافع الذاتي
- حب التواصل مع الآخرين
- أن يكون قائد
- أن يكون مثابر
- أن يعمل بجد
- أن يكون جدير بالثقة
- أن يكون منظم
- الاحتفاظ بالسجلات الدقيقة
- أن يتحمل المسؤولية
- اتخاذ القرارات بسهولة وسرعة

### ❖ الدرس الرابع : ما مصادر الدخل المكتسب:-

- يعد العمل لمدة ٨ ساعات في اليوم , و٤٨ ساعة في الأسبوع هو الوقت المعياري في مكان العمل في المملكة .
- تسمى ساعات العمل خارج ساعات العمل المعيارية بـ ساعات العمل الإضافي .
- بموجب القانون : ينبغي أن يساوي أجر العمل الإضافي على الأقل (مرة ونصف) من قيمة الأجر العادي.
- الأشخاص الذين يعملون أيام الغُطل يحق لهم الحصول على معدلات أجور أعلى مقابل ساعات عملهم

• بلغ الحد الأدنى الرسمي للرواتب للمواطنين في المملكة العربية السعودية ٤٠٠٠ ريال شهريا.

• الإكراميات : هي تُعطى من الزبون إلى مقدم الخدمة كتعبير عن الرضا للخدمة المقدمة.

• العمولة : تُكسب العمولات عند إجراء حالة بيع, وهناك بعض الوظائف تعتمد العمولات كحافز للموظفين لزيادة الإنتاجية في العمل وزيادة أرباح الشركة

## الفصل الثاني ( الإنفاق )

### ❖ المصطلحات والتعريفات في الفصل الثاني = ٢٤

| الدرس | المصطلح              | التعريف                                                                          |
|-------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| ٢-١   | الاحتياجات           | ضرورات العيش التي يجب أن تحصل عليها                                              |
| ٢-١   | الرغبات              | تشير إلى ما يرغب الأشخاص في الحصول عليه لأسباب تتجاوز العيش والاحتياجات الأساسية |
| ٢-١   | الدخل المتاح للإنفاق | الدخل المتوفر للإنفاق بعد دفع تكلفة الاحتياجات الأساسية                          |
| ٢-١   | الموارد المالية      | أموال أو أصول أخرى ذات قيمة تستخدم للحصول على السلع والخدمات                     |

|     |                    |                                                                        |
|-----|--------------------|------------------------------------------------------------------------|
| ٢-٢ | اقتصاد السوق       | تحديد الإنتاج والأسعار من خلال المنافسة بين الشركات التجارية الخاصة    |
| ٢-٢ | الشراء العاطفي     | عملية شراء المنتجات استناداً إلى الرغبة بدلاً من المنطق العقلاني       |
| ٢-٢ | الشراء الاندفاعي   | شراء شيء ما على الفور دون التفكير ملياً أو التخطيط مسبقاً              |
| ٢-٢ | الشراء العقلاني    | عملية اختيار السلع والخدمات استناداً إلى الاحتياجات والرغبات والخيارات |
| ٢-٢ | الاقتصاد في الشراء | ادخار المال قدر الإمكان وإنفاقه عند الضرورة فقط                        |
| ٢-٢ | الاستفادة المثلى   | إنفاق المال بأفضل طريقة للانتفاع به قدر المستطاع                       |
| ٢-٢ | القيمة             | القيمة المالية التي يستحقها المنتج أو المنفعة منه                      |
| ٢-٢ | الإفراط في الإنفاق | أنفاق أكثر من المبلغ المخصص                                            |

|     |                  |                                                                                             |
|-----|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٢-٣ | المستهلك         | الشخص الذي يشتري السلع للاستخدام الشخصي                                                     |
| ٢-٣ | التسوق بالمقارنة | التحقق من الأسعار والعلامات التجارية والجودة بين عدد من البائعين لضمان الحصول على أفضل صفقة |
| ٢-٣ | الإفلاس          | الإعلان بموجب القانون عن عدم قدرة شخص أو منظمة على سداد الديون                              |
| ٢-٣ | سعر الوحدة       | تكلفة الوحدة المنفردة عند بيعها ضمن حزمة متعددة الوحدات                                     |

|     |                                |                                                                                                   |
|-----|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٢-٤ | العملية المنتظمة لاتخاذ القرار | عملية اعتماد الخيارات التي تعكس الأهداف من خلال التفكير في الإيجابيات والسلبيات إلى جانب التكاليف |
| ٢-٤ | تكلفة الفرصة البديلة           | القيمة أو المنفعة التي يتنازل عنها عند الاختيار بين خيارين أو أكثر                                |
| ٢-٤ | المسؤولية المالية              | القدرة على تحقيق أهدافك المالية من خلال التخطيط للدخل والنفقات والمدخرات                          |
| ٢-٤ | الميزانية                      | خطة توضح مقدار الأموال التي تكسب وتتفق خلال فترة زمنية محددة                                      |
| ٢-٤ | انعدام المسؤولية المالية       | عدم الوفاء بالتزاماتك المالية لتحقيق أهدافك وتلبية احتياجاتك                                      |
| ٢-٤ | خطة الشراء                     | طريقة منظمة لاتخاذ قرارات مناسبة عند الشراء                                                       |
| ٢-٤ | المعايير                       | مقاييس أو قواعد يمكن الاستناد إليها لتقييم شيء ما                                                 |
| ٢-٤ | حد الإنفاق                     | الحد الأقصى للمبلغ الذي تنوي دفعه مقابل سلعة معينة                                                |

## الفصل الثاني ( الإنفاق )

### ❖ الدرس الأول : ما المقصود بالاحتياجات والرغبات:-

- **الاحتياجات الأساسية / مثل : الغذاء - المياه - الملابس - المسكن - الرعاية الطبية .**
- **الرغبات / مثل : هاتف ذكي جديد - ألعاب فيديو - تلفاز بشاشة كبيرة .**

**\*\* الاحتياجات الأساسية أولا وهي الأهم , ثم الرغبات \*\***

- كلما ارتفع طلب المستهلكن على سلعة ارتفع سعرها.

### ❖ الدرس الثاني : كيف تؤثر سلوكيات المستهلك على الأسعار:-

- **يتصرف المستهلكون بطرائق مختلفة خلال التسوق ويعتمدون على عوامل عدة مثل : الندرة و الوقت و الطلب.**

- **من سلوكيات المستهلك : الشراء العاطفي - الشراء الاندفاعي - الشراء العقلاني .**

#### ■ من دوافع الشراء العاطفي :-

- ١- التباهي : الحاجة إلى إثبات مدى أهمية أو ثراء الشخص للآخرين ونفسه.
- ٢- الموضة : الحاجة إلى تقليد المشاهير من خلال ارتداء الملابس أو استخدام المنتجات.
- ٣- العادة : اعتياد الشخص على شراء منتج معين والإقدام على ذلك دون تفكير.
- ٤- الجمال : إذا بدا المنتج جميلا أو مرضيا من الناحية الجمالية .

#### ■ العوامل التي يجب مراعاتها خلال عملية الشراء العقلاني :-

- ١- الاستمرارية : كم من الوقت سيدوم المنتج ؟ وماتكلفة صيانتة؟
- ٢- الملائمة : هل يلبي المنتج احتياجات المشتري ومتطلباته؟
- ٣- الاقتصاد : هل يتمتع المنتج بقيمة جيدة مقابل المال الذي أنفق؟
- ٤- ما متطلبات السلامة التي يلبها المنتج ؟

- **استراتيجيات الشراء العقلاني : ١- الاقتصاد في الشراء ٢- الاستفادة المثلى**

#### ■ من الخطوات التي يقوم بها المستهلكون عند استخدام استراتيجية " الاقتصاد في الشراء " :-

- انتظار الوقت المناسب لشراء منتج ما
- شراء أقل قدر ممكن من المنتجات وبأقل سعر متوفر
- عدم شراء كميات كبيرة أكثر من حاجتهم الحالية
- محاولة إنفاق أقل قدر ممكن من المال على المنتج

- **عندما يعتمد المستهلكون استراتيجية " الاستفادة المثلى " , فإنهم يركزون على القيمة أكثر من تكلفة الشراء , وتتمثل هذه الاستراتيجية في شراء المستهلكين لما يلي:**

- ١- منتجات بكميات كبيرة للاستفادة من الأسعار المخفضة
- ٢- المنتجات الخاضعة للتخفيضات وتخزينها لحين الحاجة إليها
- ٣- منتجات أو خدمات عالي الجودة

**\*\* ولكن يجب أن يحرص المستهلكون على ألا تؤدي هذه الاستراتيجية إلى الإفراط في الإنفاق \*\***

## الفصل الثاني ( الإنفاق )

### ❖ الدرس الثالث : ما المقصود باستراتيجيات الشراء:-

#### ▪ استراتيجيات الشراء :-

| ١- قبل التسوق :        | ٢- أثناء التسوق                       | ٣- بعد الشراء                |
|------------------------|---------------------------------------|------------------------------|
| • التسوق بالمقارنة     | • تجنب الشراء الاندفاعي               | • احتفظ بالإيصالات والضمانات |
| • خطط لمشترياتك        | • اقرأ الملصقات                       | • قيم عمليتك الشرائية        |
| • اختر أفضل وقت للتسوق | • افهم معنى مصطلحات البيع             | • كن وقياً                   |
| • تحقق من المتاجر      | • اقرأ العقود                         |                              |
|                        | • احسب أسعار الوحدة                   |                              |
|                        | • احسب التكلفة الإجمالية              |                              |
|                        | • اسأل عن سياسات الاستبدال والاسترداد |                              |

### ❖ الدرس الرابع : ما المقصود بخطة الشراء:-

| المسؤولية المالية                                                                                               | انعدام المسؤولية المالية                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| تشتري السلع والخدمات بطريقة مسؤولة                                                                              | لا تدفع الفواتير في الوقت المناسب                                   |
| تدرك أوجه الاختلاف بين الرغبات والاحتياجات                                                                      | لا يكفي الراتب الشهري لنهاية الشهر                                  |
| لن تضطر إلى اقتراض المال في كل مرة يطرأ فيها حدث غير متوقع وإن اضطرت إلى ذلك فإنك ستمكن من سداه في وقته المناسب | لا يسدد المال المقترض في الوقت المناسب أو لا يسدد على الإطلاق       |
|                                                                                                                 | إنفاق المال على السلع الكمالية قبل أن تتم تلبية الاحتياجات الأساسية |

#### ▪ خطوات خطة الشراء:-

- ١- هدف الإنفاق : حدد حاجتك أو رغبتك أو هدف الإنفاق الخاص بك .
- ٢- الأشياء : أعد قائمة بالأشياء التي ستحقق هدفك .
- ٣- المعايير : صف المميزات أو الأشياء التي تُعد خياراً مثالياً .
- ٤- المخطط الزمني : حدّد المدة التي يجب أن تحقق خلالها هدفك .
- ٥- حد الإنفاق : ضع حداً أقصى للمبلغ الذي يمكن إنفاقه أو تنوي إنفاقه.

#### ▪ من طرق الدفع : نقداً - بطاقة ائتمان - تحرير شيك - بطاقة مدى - قرض شخصي.

## الفصل الثالث (الأنهار)

### ❖ المصطلحات والتعريفات في الفصل الثالث = ٢٣

| الدرس | المصطلح               | التعريف                                                                                      |
|-------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٣-١   | التضخم                | ارتفاع في المستوى العام لأسعار السلع والخدمات                                                |
| ٣-١   | مؤشر أسعار المستهلك   | يقيس متوسط التغير في الأسعار التي يدفعها المستهلكون خلال فترة محددة مقابل سلة السلع والخدمات |
| ٣-١   | سعر التجزئة           | السعر الذي يدفعه المستهلكون مقابل السلع المتوفرة في المتاجر                                  |
| ٣-١   | سعر السلع والخدمات    | تمثل إنفاق الأسرة , وتستخدم لقياس مؤشر أسعار المستهلك                                        |
| ٣-١   | القوة الشرائية        | قيمة المال التي تقاس بعدد السلع والخدمات التي يمكن شراؤها                                    |
| ٣-١   | القيمة الزمنية للنقود | مفهوم يشير إلى أن قيمة الريال الواحد الذي تتلقاه في المستقبل أقل من قيمته اليوم              |

|     |                   |                                                               |
|-----|-------------------|---------------------------------------------------------------|
| ٣-٢ | الدخل             | المال الذي يكسبه أو يتلقاه شخص أو شركة ما                     |
| ٣-٢ | التكاليف الثابتة  | التكاليف التي لا تتغير كل شهر                                 |
| ٣-٢ | التكاليف المتغيرة | التكاليف التي قد تشهد ارتفاعا أو انخفاضاً كل شهر              |
| ٣-٢ | الرهن العقاري     | اتفاقية تسمح باقتراض المال مقابل رهن منزل كضمان للمال المقترض |
| ٣-٢ | التبرعات الخيرية  | التبرع بالمال لمنظمة غير ربحية لمساعدتها على تحقيق أهدافها    |
| ٣-٢ | الانحرافات        | الفروقات بين مبالغ الميزانية المخطط لها والمبالغ الفعلية      |

|     |                      |                                                                                                      |
|-----|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٣-٣ | السجلات اليدوية      | معلومات تسجل في نسخ ورقية باستخدام ورقة وقلم                                                         |
| ٣-٣ | السجلات الإلكترونية  | نسخ إلكترونية لمعلوماتك المالية تحفظ على حاسوبك                                                      |
| ٣-٣ | برامج جداول البيانات | برامج الحاسوب التي تسمح لك بإدخال الأرقام والمعادلات لحساب المبالغ وتغييرها بسهولة لاحقاً حسب الحاجة |

|     |                    |                                                                                                       |
|-----|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٣-٤ | الخطة المالية      | مجموعة تضم الأهداف الشخصية والأهداف المالية إلى جانب الخطوات التي يجب اتباعها والخطة الزمنية لتحقيقها |
| ٣-٤ | الأهداف الشخصية    | الغايات التي ترغب في تحقيقها في حياتك                                                                 |
| ٣-٤ | الأهداف المالية    | خطط توضح كيفية تمويل أهدافك الشخصية                                                                   |
| ٣-٤ | أهداف قصيرة الأجل  | الغايات التي تتوقع تحقيقها في غضون أسبوع إلى عام واحد                                                 |
| ٣-٤ | أهداف متوسطة الأجل | الغايات التي ترغب في تحقيقها خلال عامين إلى خمسة أعوام مقبلة                                          |
| ٣-٤ | أهداف طويلة الأجل  | الغايات التي ترغب في تحقيقها بعد خمسة أعوام من اليوم                                                  |
| ٣-٤ | الراتب التقاعدي    | دخل منتظم يُدفع للأشخاص الذين تجاوزوا سن التقاعد                                                      |
| ٣-٤ | خطة زمنية          | عرض مرئي يوضح الوقت المستغرق لإنجاز كل مرحلة من مراحل الخطة                                           |

## الفصل الثالث ( الانّخار )

### ❖ الدرس الأول : ما المقصود بالتّضخم:-

- يُقاس التضخم من قبل الهيئة العامة للإحصاء عن طريق أداة تسمى : "مؤشر أسعار المستهلك"

- تقيس الهيئة العامة تغيّر النسبة المئوية في سعر التجزئة لسلة السلع والخدمات.

- **تضم سلة السلع والخدمات السعودية مايلي :-**

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

- **التضخم مقابل القوة الشرائية:**

كلما ارتفع التضخم انخفضت القوة الشرائية الحقيقية لكل ريال.

- **التضخم مقابل الناتج المحلي الإجمالي:**

عند تقييم الناتج المحلي الإجمالي يعد التضخم عاملا مهما , ففي حال ارتفعت الأسعار قد تكون الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي ناتجة عن التضخم وليست نتيجة ارتفاع مستويات الإنتاج

### ❖ الدرس الثاني : ما المقصود بإعداد الميزانية:-

- **أهم مراحل إدارة أموالك هي مرحلة إعداد الميزانية, ويتم استخدامها لتسجيل مايلي:-**

١- الدخل ( التدفقات النقدية الداخلة)

٢- النفقات ( التدفقات النقدية الخارجة)

- **يساعد إعداد الميزانية في تحقيق أهدافك المالية , مثل :-**

|                                              |                                        |                                       |
|----------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------|
| أ- دفع النفقات الحالية                       | ب- التخطيط لعمليات شرائية متوسطة الأجل | ج- الادخار للمستقبل                   |
| الفواتير المنزلية ورسوم العضويات والاشتراكات | شراء غسالة أو سيارة جديدة              | شراء منزل أو الاستعداد لمرحلة التقاعد |

- **الخطوات التي يجب اتباعها لإعداد الميزانية (بالترتيب):-**

- ١- تحقق أولا من المبلغ المتوفر لديك للإنفاق أو الادخار
- ٢- حدد المبلغ الذي تود ادخاره والمبلغ الذي تنوي إنفاقه
- ٣- اختر السلع أو الخدمات التي خصّصت لها مبلغ الإنفاق

## الفصل الثالث ( الادخار )

- غالبا يتم إعداد الميزانية على أساس نسبة ٥٠-٢٠-٣٠ من أجل توزيع الدخل بالتالي عليك إعداد ميزانيتك وفقا لما يلي:-

| الاحتياجات                             | الترغبات                              | الادخار والاستثمار                              |
|----------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 50%                                    | 30%                                   | 20%                                             |
| يجب أن تنفق 50% من دخلك على احتياجات   | يجب أن تنفق 30% من دخلك على رغبات     | يجب أن تنفق 20% من دخلك للادخار والاستثمار      |
| مثل :                                  | مثل :                                 | مثل :                                           |
| السكن-الطعام – وسائل المواصلات- فواتير | الرحلات والإجازات- المطاعم- المجوهرات | سداد الديون – الاستثمارات الادخار في حساب مصرفي |

- لإعداد ميزانية شخصية يجب اتباع أربع خطوات , وهي :-

١- قدر الدخل      ٢- خطط للادخار      ٣- قدر النفقات      ٤- وزن ميزانيتك

- تتخذ النفقات شكلين هما :

١- النفقات الثابتة / مثل : الإيجار أو الرهن العقاري – التأمين على المنزل أو السيارة – الأقساط الشهرية  
٢- النفقات المتغيرة /مثل: فواتير الغاز والكهرباء – أسعار البنزين – الطعام والملابس والأنشطة الترفيهية

- لا تتوقع أن تكون قيمة الدخل والمدخرات والنفقات تماما كما خططت لها أثناء إعداد ميزانيتك وسيساعدك التحقق من الانحرافات بين دخلك والمبالغ التي أنفقتها في التخطيط بشكل أفضل عند إعداد الميزانية

- قد تكون الانحرافات :

١- ملائمة : عندما تكسب أو تدخر أكثر من المبلغ المقدّر , أو حين تنفق أقل من المبلغ الذي حددته  
٢- غير ملائمة : عندما تكسب أو تدخر أقل من المبلغ المقدّر أو حين تنفق أكثر من المبلغ الذي حددته

### ❖ الدرس الثالث : ما طرائق حفظ السجلات:-

- سيساعدك حفظ السجلات الجيدة في إعداد ميزانية أفضل , لتتبع ما تكسبه وتنفقه وتدخره وتستثمره يدويا باستخدام ورقة وقلم , أو استخدام برنامج إلكتروني .

- ساليب استخدام السجلات اليدوية :

تحتاج لمساحة كبيرة – يصعب إجراء التعديلات – يصعب الوصول إلى معلومات أو أرقام وبيانات محددة

- مزايا استخدام السجلات الإلكترونية :

- سهولة تحديث المعلومات وتخزينها واستعادتها.
- السرعة: التي يمكن بواسطتها إجراء الحسابات والمقارنات الجديدة
- الخصوصية : حيث يمكن حفظ البيانات وإغلاقها برقم سري

- تساعدك كلمات المرور في حماية معلوماتك من :

١- منع الاحتيال      ٢- الحفاظ على خصوصية معلوماتك الشخصية

## الفصل الثالث (الأنّار)

### ❖ الدرس الرابع : ما المقصود بالخطّة المالية:-

- تعتبر الخطّة المالية جزء من عملية التخطيط المالي
- للخطّة المالية يتم تحديد أهداف شخصية , ولكل هدف شخصي هدف مالي يرتبط به

| أمثلة للأهداف الشخصية  | أمثلة للأهداف المالية |
|------------------------|-----------------------|
| الحصول على تعليم جامعي | الرسوم الدراسية       |
| امتلاك سيارة           | نفقات المعيشة         |
| امتلاك منزل            | الكتب                 |

### ■ خطوات التخطيط المالي :

- ١- اجمع المعلومات .
- ٢- حلّل المعلومات.
- ٣- حدّد الأهداف.
- ٤- أعد خطّة زمنية وحدّد الغايات.
- ٥- نفّذ خطتك وقيّمها.

## الفصل الرابع ( الاستثمار )

### ❖ المصطلحات والتعريفات في الفصل الرابع = ٣٠

| الدرس | المصطلح             | التعريف                                                            |
|-------|---------------------|--------------------------------------------------------------------|
| ٤-١   | المذخرات            | مبلغ من المال يخصص للمستقبل                                        |
| ٤-١   | سلامة المبلغ الأصلي | حماية المال في حساب التوفير الخاص بك                               |
| ٤-١   | أصول متناقصة القيمة | الأصول التي تفقد قيمتها مع مرور الوقت                              |
| ٤-١   | الاستثمار           | استراتيجية تسمح لك بزيادة أموالك بطريقة أسرع من معدل التضخم        |
| ٤-١   | احتياطي الطوارئ     | مبلغ من المال يخصص للنفقات غير المخطط لها                          |
| ٤-١   | حالات الطوارئ       | أحداث غير مخطط لها أو غير متوقعة                                   |
| ٤-١   | السيولة             | مقياس مدى سرعة تحول الأصل إلى أموال نقدية                          |
| ٤-١   | أصول غير سائلة      | أصول يصعب بيعها أو يصعب استبدالها بالنقد دون أن تلحق خسارة بقيمتها |
| ٤-١   | أصول متزايدة القيمة | الأصول التي تحقق ارتفاعا في قيمتها مع مرور الوقت                   |

|     |                            |                                                                                                                   |
|-----|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٤-٢ | نمط الحياة                 | العادات والتفضيلات والمعايير الأخلاقية والمستوى الاقتصادي التي تشكل جميعها مستوى المعيشة الطبيعي للفرد أو المجتمع |
| ٤-٢ | مؤشر السوق الرئيسية (تاسي) | مؤشر سوق الأسهم السعودية                                                                                          |

|     |                                          |                                                                                                                    |
|-----|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٤-٣ | استثمار قصير الأجل                       | الأصول التي يمكن تحويلها إلى أموال نقدية أو بيعها خلال مدة زمنية قصيرة غالبا تتراوح من عام إلى ٣ أعوام             |
| ٤-٣ | استثمار طويل الأجل                       | الأصول التي ينوي الفرد أو الشركة الاحتفاظ بها لفترة تزيد عن ثلاثة أعوام                                            |
| ٤-٣ | توزيعات الأرباح                          | جزء من أرباح الشركة يدفع للمساهمين                                                                                 |
| ٤-٣ | أذونات الخزينة                           | التزام دين قصير الأجل تصدره الخزينة السعودية وتدعمه الحكومة السعودية بتاريخ استحقاق أقل من عام واحد                |
| ٤-٣ | تاريخ الاستحقاق                          | التاريخ الذي يجب فيه سداد الدين بالكامل                                                                            |
| ٤-٣ | الصكوك                                   | الصك هو أداة شبيهة بالسند متوافقة مع الشريعة الإسلامية وتستخدم في المالية الإسلامية لتمثيل حصص ملكية مباشرة للأصول |
| ٤-٣ | السند                                    | التزام دين غير مباشر يصدر عن الحكومات والشركات                                                                     |
| ٤-٣ | الأسهم                                   | أوراق مالية تمثل ملكية جزء من الشركة المصدرة لهذه الأسهم                                                           |
| ٤-٣ | حقوق المساهمين                           | القيمة المالية للممتلكات أو الشركات بعد اقتطاع ديونها                                                              |
| ٤-٣ | حصصة ملكية                               | السماح لمالك السهم بالحصول على حصة من أصول الشركة وأرباحها                                                         |
| ٤-٣ | صندوق الاستثمار المشترك في السوق المالية | بديل للحسابات الجارية وحسابات التوفير وشهادات الادخار التي تصدرها البنوك                                           |
| ٤-٣ | العائد                                   | وسيلة لقياس العائدات على استثمار معين خلال فترة زمنية محددة وذلك على شكل نسبة مئوية                                |
| ٤-٣ | التمويل الجماعي                          | استخدام مبالغ صغيرة من رأس المال من عدد كبير من الأفراد بهدف تمويل مشروع تجاري جديد                                |

|     |                        |                                                                                                                     |
|-----|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٤-٤ | التحقق الثنائي ( 2FA ) | خطوة إضافية للأمان تتطلب شكلا آخر لتعريف كلمة المرور , مثل بصمة الإصبع أو تطبيقات التحقق المستخدمة في الهاتف الجوال |
| ٤-٤ | التصيد الاحتيالي       | عملية احتيال عبر الانترنت تستخدم الرسائل الالكترونية بهدف خداعك للإفصاح عن معلومات شخصية                            |
| ٤-٤ | المحتال                | مهاجم ينتحل صفة شركة أو شخص حسن السمعة من خلال الرسائل الالكترونية أو أشكال التواصل الأخرى                          |
| ٤-٤ | المخترق                | شخص يستخدم نظام حاسوب معين للوصول بطريقة غير مصرح بها إلى نظام آخر لسحب البيانات                                    |
| ٤-٤ | سرقة الهوية            | استخدام معلوماتك الشخصية من قبل شخص آخر دون موافقتك لارتكاب جريمة احتيال أو جرائم أخرى                              |
| ٤-٤ | الاحتيال               | التظاهر أو الادعاء خلافا لما هو عليه في الواقع                                                                      |

## الفصل الرابع ( الاستثمار )

### ❖ الدرس الأول : ما الرابط بين الادخار والاستثمار:-

#### ■ يعد ادخار المال مهماً للأسباب التالية:-

- ١- التخطيط لتلبية الاحتياجات والرغبات المستقبلية المخطط لها , مثل : الإجازات
- ٢- توفير المال للحالات الطارئة, مثل : الإصلاحات المفاجئة لأحد الأجهزة الذكية
- ٣- مواجهة النفقات التي لم يخطط لها مستقبلاً , مثل : استبدال التلفاز

\* يهدف الاستثمار الى ادخار المال وزيادة قيمة أموالك كل عام

#### ■ إذا أردت الاستثمار هناك عدة طرق , نذكر منها :-

- ١- شراء العقارات , مثل : المنزل
- ٢- شراء أسهم في شركة ما

#### ■ السيولة النقدية مهمة للأسباب التالية :-

- ١- غالباً ما تتطلب منك حالات الطوارئ الوصول إلى أموالك على الفور.
- ٢- إذا كان المبلغ الذي تملكه على شكل أصول غير سائلة قد تضطر إلى بيع أصولك بسعر مخفض.
- ٣- قد تجد صعوبة في بيع الأصول غير النقدية.

#### ■ المميزات الرئيسية لبرنامج "زود الأجيال" الادخاري:-

- إدارة مصروف الأبناء ومذخراتهم
- فرص التعلم
- حصالة الكترونية
- بدون رسوم إدارية
- مدته ٣ سنوات
- المكافآت
- متوافق مع الشريعة الإسلامية

#### ■ الثروة هي القيمة الإجمالية للأصول التي تجمعها مع مرور الوقت وتتمثل في :

الأسهم وحصص الملكية – المنازل والأراضي – أصول متزايدة القيمة مثل : السيارات النادرة.

#### ■ علاقة الاستثمار بالتضخم:

- عندما تنمو استثماراتك بمعدل أسرع من معدل التضخم يؤدي ذلك لزيادة ثروتك
- عندما ينمو التضخم بمعدل أسرع من استثماراتك يؤدي ذلك لتراجع ثروتك.

#### ■ نصائح استثمارية:

- لن تتمكن من معرفة الأرباح التي ستكسبها من الأموال التي تستثمرها , إذ يعتمد على نجاح خياراتك الاستثمارية .
- قد تخسر الأموال التي تستثمرها, فبعض الاستثمارات تبوء بالفشل , مما يؤدي إلى خسارة جميع الأموال المستثمرة
- كلما ارتفعت نسبة الأرباح المحتملة ازدادت المخاطر

#### ■ بعض الاستثمارات قد تواجه عقبات مؤقتة ناتجة عن الأسباب التالية :-

- ظروف السوق الخارجة عن إرادتك مثل الأحداث العالمية (كورونا) أو رواج علامة تجارية
- القرارات التجارية التي اتخذت والتي لا تلبي احتياجاتك, مثل: التركيز على قضايا اجتماعية معينة

## الفصل الرابع ( الاستثمار )

### ❖ الدرس الثاني : ما منافع الاستثمار:-

- من الأسباب التي تجعلنا نستثمر :
  - ١- الاستثمار لتحقيق أهداف الحياة
  - ٢- الاستثمار لحماية أموالك من التضخم
  - ٣- الاستثمار لادخار المال لمرحلة التقاعد

### ❖ الدرس الثالث : ما الفرص الاستثمارية المتاحة لك:-

- للاستثمار ثلاثة أهداف رئيسية هي :
  - ١- سلامة رأس المال
  - ٢- الدخل
  - ٣- نمو رأس المال

| أمثلة على الأهداف قصيرة الأجل  | أمثلة على الأهداف طويلة الأجل |
|--------------------------------|-------------------------------|
| • إيداع لشراء شقة أو رهن عقاري | • صندوق تمويل تعليم الأبناء   |
| • احتياطي الطوارئ              | • التقاعد                     |
| • الإجازات                     | • منزل خاص لقضاء الإجازة      |

- أدوات الاستثمار :  
أذونات الخزينة – السندات والصكوك – الأسهم – التمويل الجماعي – صندوق الاستثمار المشترك في السوق المالية.

- عند امتلاك السهم , يُسمح لمالك السهم بما يلي:
  - ١- التصويت في اجتماعات المساهمين
  - ٢- الحصول على توزيعات الأرباح
  - ٣- بيع حصص الملكية إلى شخص آخر

#### ▪ مزايا التمويل الجماعي :

| المزايا المتاحة للشركات                                                                            | المزايا المتاحة للمستثمرين                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| يعد طريقة سريعة لجمع الأموال برسوم قليلة<br>قد يكون شكلاً قيماً من أشكال التسويق والترويج          | يوفر فرصاً استثمارية صغيرة يسهل الحصول عليها<br>في حال تم شراء حقوق المساهمين يُحتمل تحقيق عائدات كبيرة على الاستثمار إذا كانت الشركة ناجحة |
| قد يشكل طريقة لجمع الملاحظات والآراء والحصول على المشورة من مستثمرين يظهرون اهتمامهم في هذا المجال | يحظى المستثمرون بفرصة شراء المنتج بتكلفة منخفضة جداً أو الحصول عليه مجاناً قبل أي شخص آخر                                                   |

## الفصل الرابع ( الاستثمار )

### ❖ الدرس الرابع : كيف تحمي موارد المالية:-

#### ▪ هناك عدة خطوات لحماية ثروتك المالية ومنها:

- تعامل مع المستشارين المالية والمؤسسات التي تثق بها فقط
- احتفظ بسجلات دقيقة وتحقق من أرصدة الحسابات بانتظام
- قم بحماية كلمات المرور الخاصة بحساباتك عبر الانترنت
- كن مطلعاً على الاقتصاد
- احتفظ بكشوفات الشهرية في مكان آمن

#### ▪ الخطوات الخمس للاحتيال عبر الهندسة الاجتماعية :

- ١- انتحال الشخصية : قد يتظاهر المجرم بأنه موظف : محام – طبيب- موظف بنك
- ٢- دراسة السلوك : يدرس المحتال سلوكك ليحلل شخصيتك ويصل لمعلوماتك وأفضل طريقة لخداعك
- ٣- استغلال الفرصة : يستغل الفرصة عن طريق السلع أو تقديم الخدمات
- ٤- استخدام العواطف : يستخدم الأساليب العاطفية لإقناعك
- ٥- طلب المعلومات الشخصية : يطلب معلومات الشخصية الخاصة بك

#### ▪ مؤشرات الاحتيال :

- |                                       |                                             |                                     |                                                |
|---------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------|
| - إتمام خدمة لم تتقدم بطلبها          | - روابط الكترونية وهمية أو مكتوبة بشكل خاطئ | - رسائل من أشخاص مجهولين            | - أشياء باهظة الثمن معروضة بأسعار زهيدة للغاية |
| - متصلون مجهولون يطلبون معلومات أمنية | - وعود بأرباح عالية لا يمكن تصديقها         | - نصيحة مجانية لم تطلب الحصول عليها |                                                |

## الفصل الخامس ( إدارة الائتمان )

### ❖ المصطلحات والتعريفات في الفصل الخامس = ١٧

| الدرس | المصطلح            | التعريف                                                                                             |
|-------|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٥-١   | الائتمان           | القدرة على اقترض المال وسداد المبلغ في وقت لاحق                                                     |
| ٥-١   | المقترض            | شركة أو فرد يقترض المال من شخص آخر                                                                  |
| ٥-١   | الدين              | المال الذي يجب سداده                                                                                |
| ٥-١   | المقرض             | منظمة أو شخص يُقرض المال لشخص آخر                                                                   |
| ٥-١   | بطاقة مدى          | بطاقة مصرفية تصدر عن البنوك المحلية وتسمح لحامل البطاقة بالوصول إلى الأموال في حسابه                |
| ٥-١   | بطاقة الائتمان     | بطاقة مرتبطة بحساب ائتماني ويمكن استخدامها لإجراء عمليات شرائية                                     |
| ٥-١   | بطاقة على الحساب   | نوع من بطاقات الدفع الإلكترونية التي تلزم حامل البطاقة بدفع الرصيد بالكامل عند حلول تاريخ الاستحقاق |
| ٥-١   | القرض الاستهلاكي   | يشترى المقرض الأصول وبييعها مجددا للمستهلك مقابل أرباح بعد فترة زمنية محددة                         |
| ٥-١   | معدل النسبة السنوي | تكلفة الائتمان الذي يقدمه البنك للمستهلك                                                            |
| ٥-١   | الخط الائتماني     | قرض تتم الموافقة عليه مسبقا ويستطيع المقرض اقترضه حسب الحاجة                                        |
| ٥-١   | خدمات ائتمانية     | القدرة على الاستفادة من الخدمات ودفع تكاليفها لاحقا                                                 |

|     |               |                                                                                                       |
|-----|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ٥-٢ | درجة الائتمان | أداة يستخدمها المقرضون لتحديد ما إذا كنت مؤهلا للحصول على بطاقة ائتمان أو قرض أو رهن عقاري أو خدمة ما |
| ٥-٢ | الرسوم        | هامش أعلى من التكاليف يتيح للمقرض سداد المبلغ على شكل أقساط                                           |

|     |                         |                                                                                 |
|-----|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| ٥-٣ | الغش                    | مخطط احتيالي أو خدعة تستخدم لتضليل شخص آخر لغاية معينة                          |
| ٥-٣ | سرقة بطاقة الائتمان     | استخدام بطاقة ائتمان شخص آخر عمدا لسرقة المال أو شراء سلع                       |
| ٥-٣ | الاختلاس                | سرقة تفاصيل بطاقة الائتمان الخاصة بشخص آخر بواسطة أدوات إلكترونية               |
| ٥-٣ | البريد العشوائي(المزعج) | رسائل عديمة الصلة أو غير مرغوب فيها تُرسل إلى عدد كبير من مستخدمي شبكة الانترنت |

## الفصل الخامس ( إدارة الائتمان )

### ❖ الدرس الأول : ما أنواع الائتمان التي يمكن للمستهلكين الحصول عليها:-

- الرصيد الائتماني المتاح : كلما كانت درجة الائتمان أعلى ازداد رصيدك الائتماني.
- الرسوم : كلما كان المُقترض جديرا بالائتمان كانت الرسوم أقل
- حجم المبيعات المقدمة : يقدم مزيد من الخيارات للمقترض الجدير بالائتمان
- تتوفر أنواع عديدة من الائتمان وهي مصممة لتلبية مختلف احتياجات المستهلكين
- أنواع الائتمان الرئيسية : بطاقات الائتمان – البطاقات على الحساب – قروض المستهلك الحدود الائتمانية – الخدمات الائتمانية

#### ■ من مزايا بطاقة الائتمان لحاملها :

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

### ❖ الدرس الثاني : ما إيجابيات الائتمان وسلبياته:-

#### ■ من فوائد ارتفاع درجة ائتمانك :

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

#### ■ إيجابيات الائتمان وسلبياته :

| سلبيات الائتمان               | إيجابيات الائتمان    |
|-------------------------------|----------------------|
| الرسوم                        | زيادة القوة الشرائية |
| تراجع القدرة الشرائية مستقبلا | الأمان               |
| الإفراط في الإنفاق            | الملاءمة             |
| سرقة الهوية                   | الامتياز المالي      |
|                               | المزايا              |

## الفصل الخامس ( إدارة الائتمان )

### ❖ الدرس الثالث : كيف تحمي نفسك من سرقة بطاقة الائتمان والغش الائتمان:-

| الخطوات التي يجب اتباعها لمنع سرقة بطاقة الائتمان  | الخطوات التي يجب تجنبها لمنع سرقة بطاقة الائتمان |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| حمل البطاقات التي تحتاج إليها فقط                  | عدم إعطاء بطاقات الائتمان لأي شخص آخر            |
| الاحتفاظ بأرقام البطاقات وبياناتها في مكان آمن     | عدم حفظ معلومات البطاقة في مواقع الانترنت        |
| إبلاغ الجهة المصدرة فوراً في حال سرقتها أو فقدانها | عدم الكشف عن معلومات البطاقة                     |
| مراقبة النشاط الائتماني بنفسك عبر شبكة الانترنت    |                                                  |
| التحقق من تقريرك الائتماني بانتظام                 |                                                  |

- يحق لعدد من الشركات الوصول إلى رقم هويتك ومنها :  
إدارة المركبات – البنوك وأصحاب العمل

- في حال اكتشفت أنك وقعت ضحية عملية سرقة الهوية أو بطاقة الائتمان , اتخذ الخطوات التالية:-
  - ١- اقلل حسابك الائتماني أو جمّده.
  - ٢- أضف تنبيه سرقة إلى تقاريرك الائتمانية .
  - ٣- أبلغ عن الجريمة من خلال منصة " أبشر"
  - ٤- قدّم بلاغا لدى الشرطة
  - ٥- تواصل مع جهات حكومية أخرى

### \*\* الملخص لا يُغنى عن الكتاب \*\*

بالتوفيق للجميع

مشعل ،،