# محفظةالمتدربات (ين) في التثقيف المالي 2023-2022









# الفهرس

— المحور الأول: الموازنة، أديروا مالكم بحكمة	_I
<b>.</b> مرفقات الجلسة الأولى: تحديد الأهداف والغايات الماليّة  ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ	
<b>.2</b> مرفقات الجلسة الثانية: تحديد الإيرادات والنفقات	
3ــ مرفقات الجلسة الثّالثة: إعداد الموازنة	
— المحور الثاني: التوفير، من السهل تنفيذه!	_II
19. مرفقات الجلسة الأولى: ما هو التوفير؟ وما الغرض منه؟ 19	
2. مرفقات الجلسة الثانية: إعداد خطّة التوفير ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ	
33 مرفقات الجلسة الثّالثة: اختيار عروض الإِدخار	
— المحور الثالث: إدارة الديون: التعامل مع الدين بحيطة و حذر	_ III
<b>.</b> مرفقات الجلسة الأولى: ما هو الدّين / القرض؟	
<b>.2</b> مرفقات الجلسة الثانية: خيارات الإقتراض / الإستدانة	
— المحور الثالث: إدارة الديون: التعامل مع الدين بحيطة و حذر 1.مرفقات الجلسة الأولى: ما هو الدّين / القرض؟	_ 111

الجلسة الأولى : تحديد الأهداف والغايات الماليّة



## ملحق 2 خصائص الهدف SMART

- <mark>-محدد:</mark> من خصائص الهدف المحدد أنه قابل للفهم من قبل أي شخص يمتلك المعارف الأساسية في مجال العمـل. عندمـا يكـون الهـدف مصـاغ كالآتـي "سـأطلق شـركة برمجيـات" فهـو يعتبـر هدفـا عامـا غيـر محـدد بينمـا الهــدف المحــدد فيكــون مثــلا "سانشــيئ شــركِة تقــدّم حلــول برمجيــات محاســبة خاصّــة بشــركات النقــل، ســتدرّ الشـركة مـن الآن وحتّــى نهايــة هــذا العـام دخــلاً إجماليّــاً مقــداره 60000 ريــال وســيكون لــديّ موظفــان". إحــدى طــرق التحقـق مـن أنّ الهـدف المعلـن هـو هـدف محـدد أم لا : هـى التحقـق مـن وجـود فعـل مثـل (يـدرّ) واسـم مثـل (إجمالـــى الدخــل أو المبيعــات) ورقــم مثــل (60000 ريــال).
- М ﴾-قابـل للقيـاس: التأكـد مـن أننــا قــد وضعنــا معيــاراً لقيــاس درجــة التقــدم بالمقارنــة مــع الهــدف المنشــود. هــذا سـيمكننا أيضاً مـن الحكـم ببسـاطة على نجـاح المشـروع أو فشـله. وهـذا الأمـر في غايــة الأهميــة.إن غيـاب نقطــة مرجعيّــة للتحكيــم وللقيــاس يزيــد تحديــد موقعنــا صعوبــة! وهكــذا ســنجازف في أن يتولــد لدينــا الانطبــاع بعـــدم التقــدم في تحقيــق الهــدف ممــا يولــد الإحبــاط وقــد يــؤدي لتــرك المشــروع. في المثــال الســابق كان الهــدف قابــلا للقيـاس مـن خــلال إجمالـي الدخــل الــذي يــدرّه المشــروع.
- ﴾ مقبـول: مـن المؤكـد أن هــذا المعيــار هــو الأقــل موضوعيــة مــن بيــن المعاييــر الأخــري، إذ أنــه فعــلا مــن الصعــب التمييــز بيــن أحـــلام اليقظــة والطموحـــات المشــروعـة. مــن المنطقـــي إذاً تفحــص جميــع المصــادر والإمكانيـــات المتاحــة: المعرفــة وشــبكـة العلاقــات والخبــرات إلــخ... وأن نطــرح سـِــؤالا حـــول إمكانيـــة تحقيــق الهـــدف بالاعـتمــاد على المــوارد الماليّـــة و البشــرية و غيرهــا المتوفــرة. ولكــن يجــب أن يكـــون في الهـــدف شـــيء مــن التحـــدي، وإلا انخفضـت الدافعيــة إلـــى تحديــده، لـــذا علينــا إيجــاد التــوازن المناســب بيــن منســوب منخفــض جـــداً مــن التحـــدى (محبــط) وبيــن منســوب مرتفــع جــداً (غيــر واقعــي وبالتالــي محبــط للعزيمــة أيضــاً).
- 🗬 ـــواقعـــي: وهــــذا قريـــب في معنـــاه مــن المعيـــار الســـابق (مقبـــول)، إلا أن هنـــاك فارقـــاً دقيقــاً عـلينـــا الانتبـــاه لـــه. إن المشــروع الواقعــى هــو مشــروع منســجم ومتوائــم مــع المصــادر المتوفــرة مــن حيــث المــال والوقــت الــذي نســتطيع تخصيصــه لتنفيــذ المشــروع. وكثيــرا مــا يتــم في الواقــع إســاءة تقديــر الوقــت الضــروري لإطــلاق مشــروع مــا أو حجــم الاحتياجــات الماليّـــة، غيــر أن هـــذا الأمــر جوهــري للغايــة: جميــل أن نمتلــك المعرفــة وشــبكة العلاقــات والخبــرات الضروريــة للقيــام بالمشــروع ولكــن مــا العمــل إن لــم نمتلــك الوقــت ورأس المــال الكافييــن، هـــذا ســيؤدي حـتمــاً إلـــى فشــل المشــروع.
- 🕇 ﴾-محــدّد زمنيــاً: ســيكون مــن المســتحيل تحقيــق الهــدٍف دون ٍموعــد نهائــيّ محــدد للإنجــاز ســيظل البــاب مفتوحـــاً للمماطلـة، كمـا في الجملـة الشـائعة "في يــوم مـن الأيـام سـأبيع السـمن وأشـتري قطيعـاً مـن الغنــم" التــي يتحفنـا بهـا أحــد الإصدقـاء ونحــن نتنــاول الشــاي في أحــد المقاهــي بينمــا تملؤنــا الثقــة أن هــذا لــن يتحقــق أبــدأ. ينبغــي أن نتعلـم إيجـاد التـوازن بيـن عــدم تخصيـص الوقـت الـكافي، مـا يضـر بـالأداء، وبيـن تخصيـص الكثيـر مـن الوقـت، فهــذا أيضــاً يؤثــر في إنتاجيـــة المشــروع.

#### مثال عن هدف سمارت

إن مبــداً ســمارت قابــل للتطبيــق عـلى جميــع الأهــداف بمــا في ذلــك الأهــداف الشـخصية التــي لا تتعلــق بتأســيس الشــركات والمشــاريع. عـلى ســبيل المثــال يمكــن الاســتعانة بهــا في حالــة ِمثــل "أود الاشــتراك في نــادي للمشــي الســريع والمشــاركة في ماراثــون المدينــة في شــهر 6" وعــدم الاكتفــاء ب "أريــد تحســين لياقتــي البدنيــة".

#### مثال آخر على أهداف سمارت

السياق: إدارة موقع إلكتروني للمبيعات على الشبكة العنكبوتيّة.

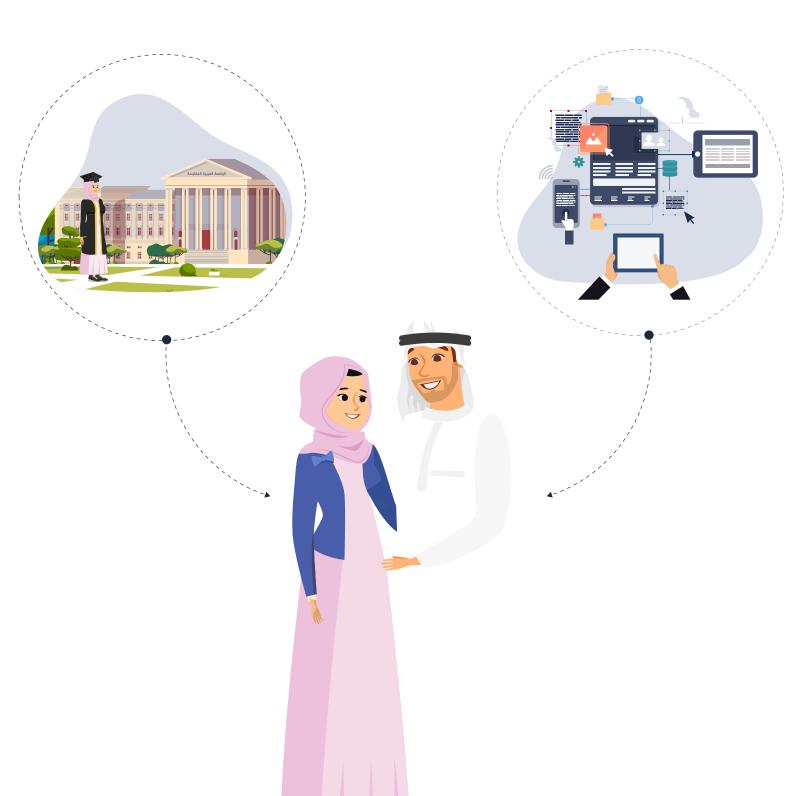
الهـدف وفـق اسـتراتيجيّـة سـمارت يكـون: "الحصـول على ربـح شـهريّ مقـداره 3000 ريـال شـهريّاً قبـل نهايــة السّـنة. هـذا الهـدف هـو هـدف محـدد (يحتـوي عـل فعـل واسـم ورقـم) وقابـل للقيـاس (3000 ريـال شـهريّاً)، كمـا أنـه هـدف مقبــول نظــراً لمعرفــة وخبــرات القائــم على المشــروع في هـــذا المجــال ونظــراً للجمهــور المهتــم بهـــذا الموقــع الالكترونــي. ويمتــاز هــذا الهــدف بالواقعيّــة لأن صاحــب الموقــع يســتطيع تخصيــص 20 ســاعــة أســبوعيّاً لهــذا العمــل، والهــدف محــدداً زمنيــاً (الموعــد النهائــى هــو نهايــة العــام الجــارى).



### ملحق 3 دراسة حالة حمد و سارة الجزء 1 المرحلة الثالثة: الهدف المالي / هدف سمارت

حمـد وسـارة زوجـان يملئهمـا الأمـل والطمـوح يقيمـان في الريـاض، حمـد يعمـل في مجـال التجـارة الالكترونيــة، أمـا ســاره فهـــى تعطــى الــدروس الخصوصيــة في اللغــة الإنجليزيــة. ومنــذ 5 ســنوات يقــوم الزوجــان بالإدخــار مــن أجــل تكويــن رصيــد خــلال 20 شــهرا يقــدر ب 60,000 ريــال كدفعــة مقدمــة للحصــول عـلى تمويــل وشــراء شــقة.

ومـن جهتـه، يـود حمـد بعـد خمسـة أشـهر تطويـر مشـروعه وهـو يعلـم أنـه لـو يوفـر خدمـات التوصيـل لعملائـه مـن خــلال الاســـتثمار في وســيلة نقــل مناســبة (فــان موديــل) ســيتمكن مــن اســـتقطاب فئــات جـديـــدة مــن العمـــلاء والرفــع فی مبیعاته ب 10,000 ریال شهریا.



## ملحق 4 دراسة حالة حمد و سارة الجزء 2 المرحلة الرابعة: التخطيط المالي (الخطة الماليّة / جدول التمويل)

حمــد وســارة واعيــان بالتحديــات الماليّــة التـــى ســتعترضهما لتحقيــق أهدافهمــا الماليــة، الزوجــان يريـــدان التخطيطً مـن أجـل تحقيـق هـذه الأهـداف وقـد بـدءا بالتفكيــر معــا بشــكل مناســب لتكوين رصيـد للحصول على تمويل وشراء شقة، كمــا أنهمــا يريـــدان استثمار المزيـــد مــن المــال فـــي مشـــروع حمـــد بهــــدف تحقيـــق المزيــد مــن الأرباح وتحســين مســتوي معيشــتهم

لقــد قـررا العمـل سـويا "مـن أجــل تحقيق أهدافهمـا الماليــة.

بـــدأ الزوجـــان بدراســـة ظروفهـــم الماليّـــة الحقيقيّـــة، لـــدى الزوجيـــن مبلـــغ 10,000 ريــــــال في حســـاب التوفيـــر المخصص للطوارئ والظروف غير المتوقعة. علـــى الزوجيـــن أيضـــا تســـديد المبالـــغ المتبقيـــة مـــن قـــرض قديـــم، قيمتهــا 40,000 ريــال وذلــك بحلــول نهايــة العــام الجــاري، أي أثنـاء الأشــهر الثمانيــة القادمــة.

قسّــم الزوجــان أهدافهمــا الماليــة الــى هــدف قصيــر المــدي وهــدف طويــل المــدي. فالاســتثمار في مشــروع حمــد هــو هــدف قصيــر المــدي بمأنــه ســيكون بعــد خمســة أشــهر. أمــا شــراء شــقة خــلال الخمــس ســنوات الـقادمــة فهــو هــدف طويــل المــدي. قــدّر الزوجــان أنّهمــا ســيحتاجان إلــي 60,000 ريــال خــلال 20 شــهرا كدفعــة مقدمــة وذلك بعـد خمسـة أشـهر.

مــن أجــل تحقيــق أهدافهــا الماليّــة قــررت العائلــة كالتالــى: التوفيــر خــلال 20 شــهرا مــن أجــل تكويــن رصيـــد للحصول على تمويـل وشـراء شـقة. وقـــد قــرر حمــد أن يحقـــق هدفـــه مـــن خـــلال اعـــادة اســتثمار أربـــاح مشـروعـه التــــى يتوقـــع أن تصـــل إلــــى 30,000 ريــــال خــلال الخمـس أشــهر القادمــة ومــن خــلال قــرض صغيــر قيمتـه 30,000 ريـال.

بعــد النقــاش حــول هــذه الأهــداف واتخــاذ القــرارات شــعر الزوجــان بالارتيــاح فهمــا راضيــان عــن قرارتهمـا ويعيــان تمامـاً أهميّــة التخطيـط والالتـزام بــه خصوصـاً الجـزء المتعلـق بتحديــد أولويـات الإنفـاق.

# ملحق **5 نموذج الخطة المالية لحمد وسارة** الخطة الماليّة لحمد وسارة

	الهدف المالي 1:				
المبلغ اللازم لتنفيذ الهدف					
	مدة التنفيذ				
مبلغ التوفير/ الإدخار					
مبلغ الدّين	طريقة التمويل				
	الهدف المالي 2:				
هدف	المبلغ اللازم لتنفيذ ال				
	مدة التنفيذ				
مبلغ التوفير/ الإدخار					
مبلغ الدّين	طريقة التمويل				

# مرفقات المحور الأول: مفهوم الموازنة، أديروا مالكم

الجلسة الثانية : تحديد الإيرادات والنفقات



### مرفق 1 دراسة حالة حمد و سارة الجزء 3 المرحلة الأولى: تحديد مصادر الدخل للعائلة وتقييم مبالغها

دروس اللغة التي تقدمّها سارة تؤمّن لها دخلاً شهريّاً مقداره 3000 ريال، أمّا حمد فيتقاضي راتباً مقداره 8000 ريال/ شهر ويصل حاليّاً إجمالي مبيعات المعرض وبالمتوسط إلى 12000 ريال/ أسبوع.

### مرفق 2 دراسة حالة حمد و سارة الجزء 4 المرحلة الثانية:تحديد نفقات والتزامات الزوجين وتقييم مبالغها

مـن أجـل دراســة قابليــة التطبيــق للمشــروع ( الأهــداف الماليّــة) بــدأ الزوجــإن بحصــر نفقــات العائلــة والمشــروع. ينبغــى مبدئيّــاً الاســتمرار في تســديد القــرض (5,000 ريــال شــهريا لمــدّة 8 أشــهر)، وعلى العائلــة دفــع النفقــاتُ الْأُساسـيّية للعاّئلــة مثــل فُواتيّــر الكهربــاء والمَيــّـاه التـــي تَقــدّر بـــ 900 ريــال/ 3شــهور، وتصـِـل كلفــة المــوادّ الغذائيــة بالمتوســط إلــى 500 ريــال/ شــُهر، وتكُلفــةُ مــواد التنظّيــف تُصِــل إلــى 4ŏ0 ريــال/ شَــَهر، أمّــا شــراء الملابــس فيــٕصــلٍ إلــى 3,000 رَيــال/ 3شــهور، كمــا تصــل الاستشــارات الطبيّــة والأدويّــة إلــى 100 ريــال/ شــهر. ويخصـص الزوجـــان أيضِــاً مَبلغ 400 ريـال/ شـهر للأنشـطة الترفيهيّـة والانترنـت. ويحتـاج حمـدَ إلـي 300 ريـال/ شـهر كمصاريـف شـخصيّة أمـا ســارةً فتحتــاج إلـــى 150 ريــال. قــرّرت العائلــة تقســيم النفقــات إلـــى ثــلاث فئــات: نفقــات العائلــة الأساســيّـة ونفقــات تسحيد القرض والنفقات الاختياريّـة

وقــرّرت العائلــة ألا تمــسّ المدّخــرات المخصّصــة للمســتجدّات غيــر المتوقّعــة (10,000 ريــال) وأن توفّــر بهـــدف مــن أجـل تكويـن رصيـد يقـدر ب 60,000 ريـال كدفعـة مقدمـة للحصـول على تمويـل وشـراء شـقة خـلال الثـلاث سـنوات القادمــة.

طلب حمـد مـن سـارة المسـاعـدة في تقديــر النفقـات الضروريــة لعمــل مشــروعـه ومــن حســن الحــظ أنّــه يســتطيع تقييمها لانَّـه يحتفـظ بالسـجلات الَّماليـة للسـنوات الماضيـة. يتقاضـي حمـد راتبـا مقـداره 8,000 ريـال ويتوجـبّ عليــه أن يدفــع الضريبــة بمعــدل 800 ريــال كل شــهر، وهنــاك أيضــاً النفقــات الثابتــة: فواتيــر المــاء والكهربــاء التـــى تبلـغ 300 ريـالٌ كل شـهر وإيجـار المسـتودع ب4,000 ريـال شـهريّاً ومـواد التنظيـف والصيانــة (200 ريـال شـهريّا) وُ 650 ريـال شـهريّاً للتسـويق الالكترونـي و 1,200 ريـال شـهريا لتغطيــة مصاريــف الاعـلانــات وتكلفــة التنقــل (550 ريــال شـهريّاً) و1200 ريـال سـنويّاً كلفـة التأمّيـن على السـلع. وقــرر حمــد تخصيــص 1,250 ريــال شــهريا لمجابهــة الحــالات

ويخصّص حمـد مبلغـاً شـهريّاً مقـداره 25000 ريـال لشـراء البضِائـع الجديــدة وهــو يتغيّـب عــن مشـروعـه نصـف نهـار شـهريّاً بهـدف التـزوّد بالبضائـع مـا يدفعـه للاسـتعانة بابـن أخيـة لمسـاعدته مقابـل 200 ريـال شـهريّاً.

وبعـد الحصـول على القـرض وتِطويـر مشـروعـه ينوى حمد زيادة مشـترياتـه الشـهريّـة بمقِـدار 10,000 ريال. وسـيتوجب على حمـد تغطيـة مصاريـف تأميـن وسـيلة النقـل الّجديـدة 1,200 ريـال سـنويا، ويقـدّر أن يرتفـع اسـتهلاك الكهربـاء بمقــدار 200 ريــال شــهريّاً والتنقــل ب 100 ريــال وقــرر حمــد تخفيــض المبلــغ المخصــص لمجاّبهــة الحــالات الغيــر متوقعــة الــي 850 ريــال.

وعلى حمد أن يأخذ بالحسبان أيضاً المعطيات الخاصّة بأهدافه الماليّة.

### مرفق 3 بطاقة نصائح 1



## لماذا نفصل بين إدارة الأموال الشخصية والأموال المخصصة للمؤسسة

### من أجل جودة أفضل للحياة الشخصية

هذا يقلل من الضغوط النفسية لأننا سندرك الوضع الصحيح للمؤسسة (أو المشروع)، وهكذا ستسير الأمور الشخصيّة والعائليّة بشكل أفضل.

## من أجل إدارة جيّدة للمؤسسة (أو المشروع)

- لمعرفة دخل ونفقات المؤسسة.
- التسعير الصحيح للبضائع أو الخدمات المقدّمة للزبائن.
- لتحديد الدخل (الراتب) الشهري الذي سأخصصه لنفسي بشكل واقعي. (أي الراتب الذي سيتقاضاه صاحب المؤسسة لقاء إدارته للأعمال).
- لحساب الأرباح أو الخسائر في نهاية كل شهر ما يضمن ضبط الأمور الماليّة حتّى نهاية السنة الماليّة.
  - لتقدير المبيعات والنفقات المستقبلية للمؤسسة بشكل واقعي.
- لتقدير ربحيّة المؤسسة للمساعدة ( وهذا يساعد على) اتخاذ القرارات المناسبة التي ستحدد مستقبل الشركة.

## من أجل إدارة يوميّة أفضل

- لتسهيل إدارة المؤسسة (أو المشروع).
- لمتابعة دخول وخروج الأموال = ضمان سلامة العمليات في الصندوق.
- لتجنب التبعات المكلفة الناتجة عن التأخير في تقديم الحسابات القانونية.

### من أجل احترام الاستحقاقات الضريبية

- لتقليل فرص الوقوع في الخطأ أو النسيان من حيث الالتزامات القانونية أو الضريبية
  - الاستعداد لتفقد وزارة العمل.

### مـن أجـل إقامـة علاقـات عمـل جيـدة وضمـان المصداقيـة الشـخصية ومصداقية المؤسسة

- للبرهنة على الجدية الشخصية ومصداقية المؤسسة.
- للحصول على التمويل والتراخيص اللازمة الأخرى الواجب تقديمها للبنوك.

### مرفق 4 بطاقة نصائح 2



### كيف نفصل بين إدارة الأموال الشخصية والأموال المخصصة للمؤسسة

### 1/ إعداد الميزانية الشخصية وحصر مصادر الدخل والنفقات الشخصية

- ـ نقـوم بتقديـر النفقـات الشـخصية الأساسـية لكـي نـرى إذا مـا كان الراتب الـذي نتقاضاه من المشروع مع إيرادات العائلة الأخرى كافية لتغطية نفقات العائلة.
- \_ مـن الممكـن أن يتغيـر دخـل صاحـب المشـروع / العامـل المسـتقل أثنـاء السـنـة، نحاول أن نحسـب متوسـط الدخـل الشـهرى الـذي نسـتخدمه بهـدف تـوازن الميزانيـة. عمليــاً تسمح هذه الخطوة بإدارة المبالغ الداخلة والتي تتذبذب باستمرار.
- ـ إن الضرائب التـى يدفعهـا العامـل المسـتقل لا يتـم خصمهـا مباشـرة مـن الراتـب كمـا في حالـة الموظفيـن، لهـذا علينـا إدراج بنـد نفقـات خـاص بالضريبـة عنـد إعـداد الميزانيــة وادخــار المــال الــلازم لذلــك أثنــاء الســنـة.

### 2/ نقوم بإدارة الأمور الماليّة للمشروع ونحصر الإيرادات والنفقات المتوقعة

- ـ إن حصـر الدخـل ونفقـات المشـروع يعتمـد على عـدة عوامـل مثل: سـعر البيـع، وجودة السلع أو الخدمـات المقدمــة، والنفقـات التــي ينبغــي على المشــروع تحملهــا. تســمح الموازنة بتقدير تبعات القرارات التى نتخذها كما تسمح لنا بإدارة المشروع وضبط استغلالها بشكل فعال طيلة السنة.
- ــ إذا كان المشــروع في مراحلــه الأولــي فمــن غير الممكــن الاعتماد على الســنة المنصرمة غيـر أننـا نسـتطيع الحصـول على بعض التقديـرات بنـاءً على مجموعة مـن المعطيات الموجـودة مثـل: عـروض المزوديـن وأسـعار السـوق واللقـاءات مـع الحرفيين مـن المجال ذاته، إلخ...
- \_ إذا كان المشــروع قائمــا منـــذ فتــرة، فنســتطيع الوثــوق بخبرتنــا لاستشــراف تطــور المشــروع.نقوم بحصــر وحســاب الدخــل والنفقــات للســنة القادمــة بالاعتمــاد على بيانــات الســنوات الســابقة والتوجهــات التـــي تبنيناهــا ســابقا في إدارة المشــروع

# مرفقات المحور الأول: مفهوم الموازنة، أديروا مالكم

الجلسة الثالثة : إعداد الموازنة



# <mark>ملحق 1 جدول "نموذج الموازنة"</mark> ميزانية العائلة - المجموعة الفرعية الأولى

شهر6	شهر5	شهر4	شهر3	شهر2	شهر1	البنود
			العائلة	إيرادات		
						إجمالي الإيرادات
			العائلة	نفقات		
						تسديد القروض
						النفقات الأساسية
						النفقات الاختيارية
						إجمالي النفقات
						التوفير / الإِدخار
						الميزان

# <mark>ملحق 2 جدول "نموذج الموازنة"</mark> موازنة المشروع - المجموعة الفرعية الثانية

شهر5	شهر4	شهر3	شهر2	شهر1	البنود
		وع	إيرادات المشر		
					إيرادات النشاط المهني
					الإيرادات الجانبية أو الاستثنائية
					إجمالي الإيرادات
		وع	نفقات المشرر		
					النفقات المتغيرة
					النفقات الثابتة
					•
					ا دمال النفقات
					<b>إجمالي النفقات</b> التوفير
					الميزان

# ملحق 3 مراحل إعداد الموازنة 3







# تقدير المبلغ الإجمالي للإيرادات

مراجعة الأهداف الماليّة





إدراج مبلغ التوفير اللازم لتحقيق إعداد قائمة بكافة النفقات وتقدير مبلغها





القيام بالتعديلات الضرورية

مقارنة الإيرادات بالنفقات

# ملحق 4 نموذج موازنة المشروع3

شهر12	شهر11	شهر10	شهر9	شهر8	شهر 7	شهر6	شهر5	شهر4	شهر3	شهر2	شهر 1	البنود
												إيرادات النشاط المهني (أ)
												إيرادات النشاطات الاستثنائية (ب)
												إيرادات التساطات الاستتقالية (ب)
												_
												إجمالي الإيرادات (أ+ب)
												النفقات الثابتة (ج)
												/ \
												إجمالي النفقات الثابتة (ج)
												النفقات المتغيرة (د)
												إجمالي النفقات المتغيرة (د)
												إجمالي النفقات (ج+د)
												التوفير الضروري
												الميزان (أ+ب)-(ج+د)

# ملحق 5 نموذج موازنة العائلة

شهر12	شهر11	شهر10	شهر9	شهر8	شهر 7	شهر6	شهر5	شهر4	شهر3	شهر2	شهر 1	البنود
												إيرادات ثابتة
												. 5
												إجمالي الإيرادات الثابتة (أ)
												إيرادات استثنائية
												إجمالي الإيرادات الاستثنائية (ب)
												إجمالي الإيرادات (أ+ب)
												النفقات
												أقساط القروض
												نفقات أساسية للعائلة
												2
												نفقات اختيارية
												إجمالي النفقات (ج)
												ء ·
												الميزان (أ+ب) - (ج+د)

الجلسة الأولى : ما هو التوفير؟ ما الغرض منه؟



## ملحق 1 ما هو التوفير/ الإدخار



# التُوفير/ الإدخار

#### الإدخار هو :

- - طريقة في تكوين رصيد من الأصول

#### التوفير هو :









# ملحق 2 دوافع التوفير / الإدخار

















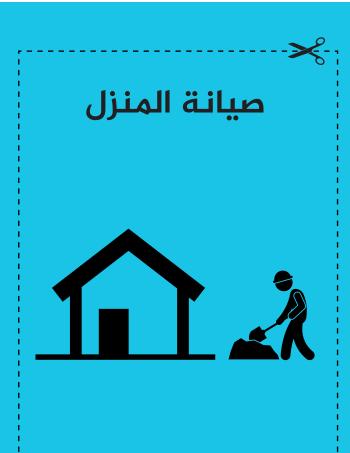








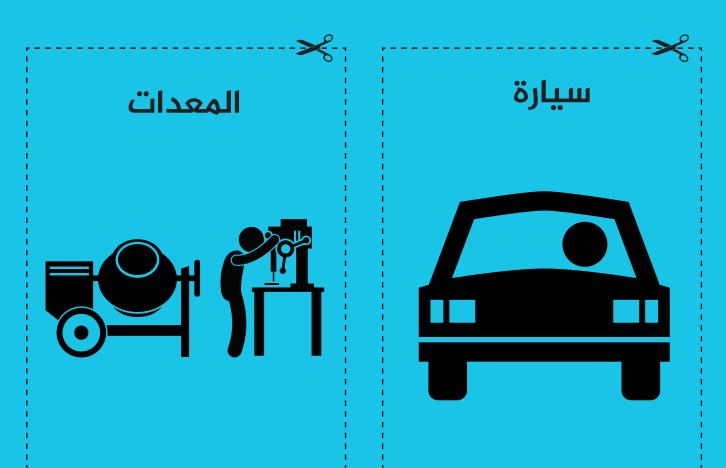


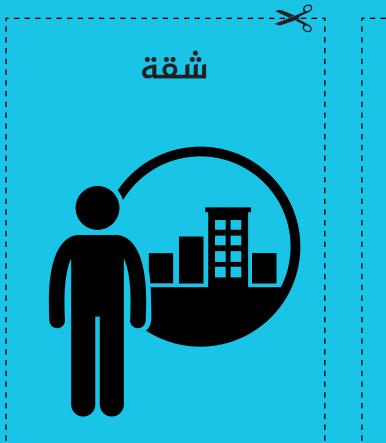


















# ملحق 3 فئات دوافع التوفير/ الإدخار

تكوين رصيد من الأصول	نفقات اختیاریة	مناسبات مستقبلية متوقعة	مستجدات مستقبلية غير متوقعة

# **مرفقات المحور الثاني:** التوفير، من السهل قيام به!

الجلسة الثانية: إعداد خطّة التوفير



# ملحق1 ورقة الأهداف الماليّة : أهداف التوفير / الإدخار

مبلغ التوفير / الإدخار اللازم شهرياً	متی؟	المبلغ اللازم توفيره	هدف التوفير
			إجمالي مبلغ التوفير / الإدخار المطلوب

# ملحق 2 ورقة "خطة التوفير / الإِدخار"

إجمالي / السنة	شهر12	شهر11	شهر10	شهر9	شهر8	شهر7	شهر6	شهر5	شهر4	شهر3	شهر2	شهر1	أغراض التوفير/ الإدخار	
														1
														2
														3
														4
														5
														6
													يّ التوفير / الإدخار الشهري	إجمالا

## ملحق 3 نصائح للإدخار / التوفير أكثر



## الطرق التي تساعد في إدخار المبلغ الطلوب

#### 3-نزيد من قدرتنا على الإدخار من خلال:

- البحث عن وسائل جديدة للتقليل من النفقات.
- البحث عن وسائل جديدة لزيادة مصادر الدخل.

### 4-نقلص مبلغ الإدخار الشهري المطلوب من خلال:



## اثنتان من قواعد الإدخار

- قوموا بتوفير شيء ما يوميّاً أو اسبوعياً

# <mark>مرفقات المحور الثاني:</mark> التوفير، من السهل قيام به!

الجلسة الثالثة: اختيار عروض التوفير



# ملحق 1 الإدخار المنتظم/حساب الإدخار



# حساب إدخار عادي

# ملحق 2 الإدخار التعاقدي



الإدخار التعاقدي

# ملحق 3 الودائع المربوطة لأجل/ الحسابات المربوطة لأجل



**الودائع لأجل** (الحساب المربوط لأجل)

# ملحق 4 "خصائــص حســابات التوفيــر / الإدخار

الاستخدامات	كيف يعمل هذا؟	نوع عرض/خدمة الإدخار
<ul> <li>الطوارئ والمستجدات غير المتوقعة.</li> <li>يعد هذا العرض بشكل عام العرض الذي يلبي احتياجات أغلبية العملاء في حال غياب العروض الأخرى.</li> </ul>	<ul> <li>يتم تحديد بدء الإدخار ومقدار الإيداعات بحريّة من قبل</li> <li>العميل.</li> <li>مرونة في عمليّات السحب.</li> <li>بغائدة أو دون فائدة.</li> </ul>	حساب الإدخار المنتظم
<ul> <li>الاحتياجات المبرمجة مسبقاً.</li> </ul>	<ul> <li>إيداع دوري لمبلغ ثابت خلال فترة محددة.</li> <li>يستطيع العميل اختيار مبلغ الإدخار وفترته.</li> <li>التصرف بالمدّخرات مقيّد بمواعيد الاستحقاقات الواردة في العقد.</li> <li>غرامة ماليّة في عمليّات السحب قبل نهاية العقد.</li> <li>عادة ما تكون نسبة الفائدة أعلى من الحسابات الاعتياديّة.</li> <li>يسمح بالإقتراض بضمان وديعة الإدخار.</li> </ul>	الإدخار التعاقديّ (يُعرف أيضاً بأسماء مختلفة ك"وديعة، تراكمية ")
<ul> <li>للحاجات المستقبليّة الكبرى والمبرمجة سلفاً مثل الزواج أو شراء المعدّات أو الممتلكات المهمة الأخرى.</li> </ul>	<ul> <li>مبلغ ثابت لفترة وبنسبة فائدة محددين مسبقاً.</li> <li>يتطلب إيداع مبلغ معيّن كحدّ أدنى.</li> <li>غير مرن.</li> <li>يدرّ فائدة أعلى من حساب الإدخار أو حسابات الإدخار التعاقديّ لقاء المبلغ نفسه من المدخرات.</li> <li>يتيح المجال للحصول على قرض إسكان أو قرض طالب أو غيره عند حلول الأجل.</li> </ul>	الودائع لأجل (الحساب المربوط لأجل)

# **ملحق 5** بطاقات "أنواع عروض الإدخار "





#### ملحق 6 سيناريوهات الإدخار

#### السيناريو 1: منيرة و فهد

لقــد وصــل للتــوّ المولــود الأول لمنيــرة بٍ فهــد . يمتلـك فهــد ورشــة ميكانيـك تــدرّ عليــه مـا يكفــى مـن الأمــوال ولكنــه يجــد ِصعوبــة في إدخـار . يرغـب فهـد في ادَّخـار مبلـغ صغيـر مـن المـال أسـبوعيّاً وذلَّـكُ لتَعْطَيــة النفقــاتُ المســتقبِلَيَّة التـــى ســتترتب على الرســوم المدرســيّـة للطفــل الصغيــر. فهــد لا يرغــّـب في اســتخدام هــذا المــال وتبلــغ قدرتــه الشــهريّة على الإدخــار 1000 ريــال.



#### السيناريو 2 : ريم

أُنهـــت ريــم دورة تدريبيّـــة فِي مجــإل التثقيــف المالـــي. لمواِّجهـــة الظــروف الطارئـــة، قـــرّرت أن تبـــداً بالإدخـــار بِالرغـــم مَــن أنهـــا لا تســتطيع إدخــار ســوي مبلــغ صغيــر َشٍــهريّاً. والــدة ريــم كبيــرة في السـن و مريضـة و لــذي تريــد ريــم ان تتمكــن مــن النفــاذ إلــي مدّخراتهــا متـــى مــا أرادت لمجابهـــة المصاريـــف الغيـــر متوقعـــة.



#### السيناريو 3 : صالح

صِالــح يحصــل على نِصيبــة المالــيّ مــن بيــع قطعــة ارض فقــرّر أن يخُصـص الجــزء الأكبــر منــه لتحسّـين إنتإجّيــة محــل القهــوة الْمَخْتَصِـةُ ٱلتـــى يَمتلكهــاً. كمــا يـــودٌ صالــخَ أن يدّخــر القليــإلِ مــن المـال للعنايــة بابنتــه، الهنــوف، الُتــى تبلــغ مـّـن العُمــر 6 أشــهر.



#### السيناريو 4 : نورة

تبيـع نــورة عبــر شــبكة ٍ الإنترنــت قِطــع الديكــور غيــر أن دخلهــا متذبَّذب وليـس مســتقرّاً، لُذلـك قــرّرت أن تدّخــر بعـض المــال في مـكِان إَمـن دون أن تضِطـر لتحمّـل تكاليــف إدارة الحســاب، كمــّا قــرّرت أن تتمتــع بالحريّــة في التصــرف بمدخراتهــا متـــى شــاءت كـــى تســتطيع انتهــاز الفــرص التـــى تســمح لهــا بتطويــر عملهــا.



# ملحق 7 نموذج كتيب بنكي

# بطاقة كتيب بنكي 1



حساب الإدخار المستقبل



حساب الإدخار الدراسة

بطاقة كتيب بنكي 3



لماذا نفضل دفتر الإدخار

بطاقة كتيب بنكي 4

خصائص الحساب المربوط لأجل



# حساب الإدخار المستقبل

# لمن صمم هذا الحساب

صمـم هـذا الحسـاب ليناسـب إحتياجـات الجميع

# لماذا نختار حساب الإدخار المستقبل

لأنه حساب مـدر للدخـل يمكنـك مـن الادخـار للطـورئ ويعـدك مسـبقاً لانجـاز مشاريعك المستقبلية المهمة

رأس المــال متــاح دائمــا في حــال أردت ســحب مدخراتــك مــن أي فــرع بنكـــي بإسـتعمال دفتــرك الخــاص أو عــن طريــق البطاقة البنكية



# 🚺 خصائص الحساب ؟

لـك حريــة الاختيــار في إدارة الحســاب من خلال حساب الادخار أو بطاقة البنكية الحريــة في إجــراء كافــة العمليــات البنكيــة : إيــداع نقــدي، إيــداع شــيكات ، ... السحب النقدي ، الحوالات، إلخ

# مزايا الحساب 🔻

#### توفر الخدمات

المدخـــرات متاحـــة في أي وقـــت عنــــد الحاجة وفي مختلف فروعنا البنكية

#### الفائدة / هامش الربح

تدفع الفائــدة كل تلاثــة أشــهور، مكافــأة ماليــة على شــكل فائــدة إضافيــة للعميــل ألمخلــص صاحــب الحســاب المســتقر وهــذا بالاضافــة إلــى الفائــدة التـــي يتــم تحويلهــا إلــى حساب التوفير

#### فرصة للإقراض



# حساب الإدخار الدراسة

تضمـن حســاب إدخــار الدراســة لأطفالكــم متابعــة دراســتهم الجامعيـــة في أفضــل الظروف المتاحـة

بمقــدور ابنائكــم الانتفــاع مــن هـــذه الخطة منذ الولادة

# ميغة مرنة للإدخار 🤻

- الحريــــة في إختيــــار وتيــــرة الإدخــــار : شهريا أو فصلياً
- مدخراتكــم تحــت تصرفكــم عنــد بلــوغ فترة الإدخار المحددة نهايتها
- م يمكن الحســاب مــن الإعـفــاءت الضريبيـــة (تحت الشروط المعمول بها)

# دفتر إدخار

# قرض بأفضل الشروط

مـع بدايــة الــدورة الثانيــة مــن الدراســات الجامعيــة يمكــن لأبنائكــم طلــب قــرض يصل إلى ضعف المبلغ المدخر

يتـم تحديـد فتـرة التسـديد نسـبة إلـى فترة الدراسة التي لا تفوق 7 سنوات ( من ( ضمنها ثلاث سنوات فترة سماح

## 🕟 وباختصار

<mark>مبلغ الإدخار</mark> ريال شهريا 1000

مدة العقد

ثلاث سنوات

#### قيمة القرض

لغُايـة ضعفـي وديعـة التوفيـر بشـروط تفضيلية

#### فترة السداد

لغايــة ســبع ســنين ( مــن ضمنهــا ثــلاث سنوات فترة سماح للمبلغ الرئيسي)



# لماذا نفضل دفتر الإدخار

# الخصائص

- الحساب مجانــي وفائــدة على الإدخــار
   يثبتها البنك المركزي شهرياً
- مالكم تحـت تصرفكـم بإبرازكـم حسـاب الإدخــار تســتطيعون التصــرف بمدخراتكــم في أي لحضــة وفي كافــة فروعنــا . لكـم الخيــار في الإيــداع دوريــاً أو عند المقدرة وفقا لميزانيتكم
- إمكانيــة متابعــة العمليــات المختلفــة على هاتفكــم مــع التطبيــق المخصــص له

# المنتفعون ﴿

جميع الأفراد

بُلوغٌ سن الرشد أو تحت الوصاية

# مشروط الحساب 🕔

- و رصيد دائماً دائن على الأقل 10 ريال 🔸
  - 🛭 فترة الإدخار غير محدودة
- تجميــد حســاب الإدخــار عنــد فتــح الحســاب ويســتخدم لتدويــن كافــة عمليات السحب والإيداع

# العمليات المسموح بها

## مرق الإيداع 🕟

- ٔ مبرمجِة أو حرة
- و نقُدًا أو حُوالاتُ أو شيكات •
- ويمكــن اجراؤهــا في أي وقــت في كافــة الم
  - فروعنا بإبراز رقم الحساب والهوية

# الفائدة 🕔

- يستفيد الحساب من فائدة الإدخار التي يثبثها البنك المركزي / سلطة النقد
  - \* تحسب الفوائد ويتم تحويلها فصلياً

# الضرائب الضرائب

يتــم حجــز مبلــغ مــن الحســاب يطبـق على الفائـدة المحتسـبة كمـا يلى

- العميل المقيم : 20%
- العميل غير المقيم : مجانا 📍

## الرسوم 🚺

- وقتح الحساب وإغلاقه : مجانا 📍
  - ورسوم إدارة الحساب : مجانا 📍



# خصائص الحساب المربوط لأجل

# حصائص الحساب المربوط لأجل

عبــارة عــن حســاب بفائــدة نــودع فيــه المـال للفتــرة التــي نختارهــا مــن 3 أشــهر ولغاية 5 سنين

وبمقدوركـم عنـد الحاجـة وتحـت شـروط معينــة التصـرف بمدخرتكــم قبــل موعــد الإستحقاق على شكل دفعة مقدمة

# الإجراءت الإجراءت

- عنــد فتــح الحســاب إيــداع رأس المــال المراد إدخاره
- عنــد إغــلاق الحســاب ســحب رأس المــال والفوائد المستحـقة

# العوائد

تحسـب الفائــدة بالتوافــق مــع فتــرة الربــط على أســاس ســعر الفائــدة المتفــق عليــه عنــد فتــح الحســاب. ويتــم تحويــل العوائــد إلــى حســابكم عنــد نهايــة كل عــام منــذ فتــح الحســاب وأخيراً عند حلول موعد الاستحقاق

# المزايا 🔻

- الربحيــة : عائــد دون مخاطــرة ومعــروف مسبقاً
  - الأمن: يثمر رأس المال في أمان تام
    - إعفاء ضريبي لعوائد الفائدة



# ملحق 8 فيديو الاستعلام عن أنواع حسابات



# ملحق 9 بطاقة "أسئلة نطرحها على البنك"

المقارنة بين خدمات الادخار الرسمية				
الوديعة لأجل	الادخار التعاقدي المعروف أيضا بالإيداع التراكمي	الإدخار العادي أو دفتر الإدخار/التوفير	أنواع حسابات الادخار	
			ماهي أنواع حسابات الادخار المتاحة؟ (ضع علامة في الخانة المناسبة)	
			كيف يمكن الوصول للمدخرات؟	
			هل يمكن سحب المدخرات في أي وقت؟	
			ماهي مدة/فترة الادخار؟	
			هل هناك مبلغ أدنى يجب ادخاره؟	
			هل هناك عائدات أو أرباح على المدخرات؟	
			هل يمكن الحصول على تمويل / قرض بضمان حساب الادخار؟	
			کیف یمکن فتح حساب	

الجلسة الأولى: ماهو الدين /القرض



# ملحق 1 بطاقات تعريف التمويل ، تعريف القرض

# تعريف التمويل

يعنى التمويل بتحديد احتياجات الأفراد والمنظمــات والشــركات مــن المــوارد النقديــة أساســا وتحديــد ســبل جمعهــا مـع الأخــذ فى الحسبان المخاطر المرتبطة بمشاريعهم المهنيــة أو الشــخصية.

# تعريف القرض؟

القرض هو عبارة عن مال يستطيع المقتــرض اســتعماله بشــكل مؤقــت. وبعــد فتبرة محبددة يتبم إرجباع المبال إلني صاحبته مع الرسوم المتربــة وهامــش الربــح ان وجــد

وهامش الربح

# ملحق 2 أنواع التمويل



#### تمويل الأسرة



يمنــح للأســر ذات الدخــل المحــدود لمســاعـدتها على تحمــل تكاليــف وأعبــاء الحيــاة.

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا



#### تمويل الزواج



يهــدف لإعانــة وتشــجيع الشــباب على الــزواج الذيــن يقــل دخلهــم الشــهري عــن 12,500ريــال.

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا



#### تمويل الترميم



يخدم هذا البرنامج عمليات ترميم المنازل وإعادة ىنائما

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا



#### أهل



آهل مــنتـــج تمــويــلــــي اجتماعــــي يُقدم لمسانـــــدة الأســر التــي تزايــدت عـليـــــــهــــم المســؤوليات الأســرية

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا



#### کنف



صمــم هــذا المنتــج للفئــات الأشــد حاجــةٍ مــن الأرامــل والمطلُّقات وذلك من خِـلال منحهـم تمويلًا لمساعدُتهنَّ عُلَى تحمـل ُتكاليـف ُ وأُعبِـا ۗ الحيــاة. ٰ

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا راس



#### مويل المشاريع الناشئة:



تمويـل المشـاريع الناشـئة: صمـم بنـك التنميـة الاجتماعيـة هـذا المنتج ليقـدم الدعـم التمويلـي للمواطنيـن والمواطنـات الذيـن لديهـم الرغبـة والطمـوح لممارسـة العمـل الحـر وشـق طريـق النجـاح نحـو الاسـتقلال الذاتــي مــن خــلال امتــلاك مشــاريعهم الخاصــة بالتعــاون مــع عــدة جهـات الراعيــة ويصــل مبلـغ التمويــل الــي (300) ألـف ريـال.

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا راب

#### 'حل " تمويل مشاريع التوطين



يُقـدم بنـك التنميـة الاجتماعيـة خدمـات ماليـة وغيـر ماليـة، لاتنا عشـر نشــاطا مــن الأنشــطة المســتهدفة بالتــوطين التــي انطلقــت مطلــع 1440 هــ، بتمويــل يبــدأ مـن 50.000 ريـال إلــى 1.000.000 ريـال، بالإضافة إلــى البرامــج التدريبيّــة والاستشــارات المجانيّــة.1440 هــ، بتمويــل يبــدأ مـن 50.000 ريــال إلــى 1.000.000 ريــال، بالإضافــة إلــى البرامــج التدريبيّــة والاستشــارات المجانيّــة.

يتقاطـع تمويــل حــل مشــاريع التوطيــن مــع الهــدف الثامــن مــن أهــداف التنميــة المســتدامة التابعــة للأمــم المتحـــدة.



لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا 🌓

#### يرنامج الامتياز التجاري



يستى البحث المؤهلين مـن أبنــاء الوطن مـن خــلال عــرض عــدد مـن فــرص الاســـتثما التــي تتمتــع بنسـب ربحيــة عاليــة و نسـب مخاطـرة منخفضــة وإتاحته لهــم وذلـك باســتقطاب المشــاريع التــي ثبــت نجاحهــا وعـقــد اتفاقيــات منــح حــق الامتيــاز للراغبيــن في الاســتفادة مــن خدمــات البنــك وخاصــة مــن الشــرائح المســتهدفة مــن دعــم البنــك.

تمویل بدون فوائد.

يصل مبلغ التمويل الى اربعة ملايين ريال .ً

فترة سماح تصل الي 24 شهرا .

متابعــة المشــاريع اثنــاء مرحلتــي التأســيس والتشــغيل وحــل العوائــق والمشــكلات التـــى تواجــه المســتفيدين.

دورات تدريبيــة متخصصــة في اساســيات الاعمــال عـلى أيــدي مدربيــن مهــرة.

تدريب على راُس العمل لدي مانح الامتياز التجاري.

ورش عمـل فنيــة في الاعمـال التجاريــة للمســتفيدين وذلـك للارتقــاء بأعمالهــم وجعلهــا أكثــر كفــاءة وقــدرة على المنافســة.

تقديـــم استشـــارات فنيــــة وماليـــة وتســـويقية للمســـتـفيدين بواســـطة مستشـــارين متخصصــــن.



لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا ﴿



#### مويل مشاريع التميز

يسـتهدف تمويــل المشــاريع التــي تزيــد تكلفتهــا الاســتثمارية عــن 300 ألــف ريــال ولا تتجـــاوز 8 مليـــون ريــال وتتوفــر فيهــا أحــد معاييــر التميــز التاليـــة:

أولويــات التمويــل لــدى البنــك بيــن المشــاريع المقدمــة التــي تقـع تحــت هـــذا المســــار و (التـــي يجتـــاز فيهـــا طالـــب التمويـــل مرحـلـــة التقييـــم الأوليـــة) تخضــع إلـــى مفاضلــة في التمويــل يعتمـــد فيهــا البنــك على عـــدد مــن المعاييــر المبنيــة على تحقيـق أهدافــه، وتكــون الأولويـــة في التمويــل للمشــاريع التـــى تحقــق نســبـة أعـلى مــن المعاييـــر التاليـــة:

- المشاريع الإبداعية ذات النوعية وغير التقليدية.
- المشاريع التي تقل تكلفتها الاستثمارية عن مليون ريال.
  - المشاريع التي تقع في المناطق النائية والأقل نمواً.
- المشـاريع المبنيــــة عـلى الاســـتفادة مــن الميــزة النســبيــة للمنطقـــة التـــي ســـتقام بهــا.
  - المشاريع التي تلتزم بتحقيق أعلى نسبة من السعودة
    - الأول في المنطقة مع مناسبة تطبيقه.
      - نتبحة المقابلة الشخصية.
    - توفر مؤهل متخصص في محال المشروع.
      - السلوك الائتماني.

يبــدأ تمويــل هــذا المســار مــن مبلــغ 300 ألــف ريــال وحتــى 4 مليــون ريــال

تقديـم المسـاهمة الذاتيـة بمـا لا يقـل عـن 8% ولا يزيـد عـن 50% مـن تكلفـة المشـروع.

يتقاطع تمويـل مشـاريع التميـز مـع الهـدف التاسـع مـن أهـداف التنمية المسـتدامة التابعــة للأمــم المتحدة.

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا 🗽



#### نمويل الخريجين

.هــدف إلـــى اســـتيعاب المؤهليــن للعمــل الحــر مــن الاعـــداد المتزايـــدة مــن خريجـــي المعاهـــد الصحيـــة والخريجيــن المعديـــن للتدريـــس مـــن خـــلال برنامــج خـــاص يلبــي احتياجاتهــم ، ويدعــم تأسيســهم لمشــاريع صغيــرة أو ناشــئة تتوافــق مــع خبراتهــم وتخصصاتهــم العلميــة.

#### يستهدف البرنامج

- ا. حريجي الدبلومات الصحيه والمعدين للتدريس
- حاملـي مؤهــلات متخصصــه بدرجــة البكالوريــس في نفــس النشــاط المــراد تمويلـــة .

الأنشــطة المســتهدفة: عيــادات أســنان - أنشــطة المختبــرات الطبيـــة- معامــل تركيــب وصناعـــة الأسنان-الأشــعة-ضيافة أطفــال-الرعايــة النهاريــة لــذوي الاحتياجــات الخاصة-المراكــز الرياضيــة- مراكــز العــلاج الطبيعي-الصيدليــات في المناطــق الواعدة-معامــل النظــارات والبصريـــات



لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا



#### سس" تمويل المشاريع الصناعية

هــو منتــج تمويلــي بالتعــاون مــع هيئــة المــدن لصناعيــة ومناطــق التقنيــة (مــدن) للتعــاون بدعــم وتشــجيع ريــادة الأعمـــال بالمـــدن الصناعيــة.

يصل تمويل هذا المسار إلى 4 مليون ريال.

فترة سماح تصل الي 18شهرا

برامج بناء قدرات و ارشاد متخصصة

ىدون ھامش رىح

يستهدف الصناعـات التاليــة مسـتحضرات التجميل النسـيج الكيمياويات لاكترونـات الأطعمة و المشـروبات الىلاسـتىك

مشاهدت الفيديو https://youtu.be/CY3j-6w3yYY

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا را



#### ما المتامة المتاهاة المتاهاة



صمـم بــك البنميــه الاجتماعيــه هــدا المبنــج ليفــدم الدعــم النمويلــي للمواطنيــن والمواطنــات الراغبيــن في امتــلاك عربــات متنقلــة لتقديــم خدماتهـــم وانشــطتهم التجاريــة، بالتعـــاون مــع عـــدة جهــات الراعيـــة ويصــل مبلــغ التمويــل الـــى (250) ألــف ريــال.

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا 🏿



#### تمويل حاضنات ومسرّعات الأعمال



يبــدأ تمويــل هـــذا المنتــج مــن مبلــغ 300 ألــف ريــال وحتــى 4 مليــون ريــال.

إذا كانت التكلفة الاستثمارية للمشـروع تزيـد عـن خمسـمائة ألـف ريـال فيشـترط أن لا تقـل نسـبة المسـاهمة الذاتيـة المطلوبـة مـن المتقـدم عــن 8% مــن التكلفـة الاســتثمارية للمشــروع ولا تزيــد عــن 50% وفــق سياســات تضعهــا إدارة البنــك.

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا 🗽



#### تمويل مشاريع التقنيات الناشئة



منتج يختص في تمويـل مشـاريع تقنيـة ورقميـة والتـي تبـدأ تكلفتها الاسـتثمارية مـن (50) ألـف ريـال ولا تزيـد عـن (8) ملاييـن ريـال.

يبدأ تمويل هذا المسار من مبلغ 50 ألف ريال وحتى 4 مليون ريال.

إذا كانــت التكلفـة الاســتثمارية للمشــروع تزيــد عــن خمســمائة ألـف ريــال فيشـــترط ألا تقــل نســبـة المســاهمة الذاتيــة المطلوبــة مــن المتقــدم عـــن 8% مــن التكلفــة الاســتثمارية للمشـــروع ولاتزيـــد عــن %50 وفــق سياســات تضعهــا إدارة البنــك.





## عائد " تمويل المشاريع الصغيرة



منتـــج تمويلــــي بالتعـــاون بيـــن بنـــك التنميــــة الاجتماعيـــة وســـابك متخصـــص في تمويـــل المشـــاريع الناشــئة والصغيـــرة لأنشــطة تنميـــة المحتــــوى المحلــــي فى الصناعــــات والخـدمـــات

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا 🛮



#### المنشآت القائمة "أفة،"

صمــم بنــك التنميـــة الاجتماعيــة هــذا المنتــج التمويلــي لتمويــل الشــركات والمؤسســات التــي لا يقــل عــدد ســنوات عملهــا عــن 3 فأكثــر وتبــدأ مبيعاتهــا مــن 3 مليــون ريــال في الســنة إلــى الحــد الأقصــى وهـــو 40 مليــون ريــال في الســنة.

#### القطاعات المستهدف تمويلها في المنتج:

#### مبلغ التمويل وأنواعه:

مبلغ التمويل: 10 مليون كحد أقصى

#### أنواع التمويل:

#### 1. تمويل قصير الأجل:

لدعــم الــدورة التشــغيلية للمنشــأة بمــدة ســداد لا تزيــد عــن ســنة واحــدة

#### 2. تمويل طويل الأجل:

لدعم التوسعات الرأسمالية بمدة سداد لا تزيد عن 5 سنوات





#### قاط البيع

ملتج تمويتي بنياء على اللدفقيات من اجهيزة لفناط البينغ لمنشأة خصص ليتناسب مع احتياجات المنشأت لتمويل الدورة لتشغيلية للنشاط لمدة لا تزيد عن سنه و تمويل التوسعات لرأسمالية للمنشأة لمدة تصل الـى 3 سنوات حيث يبلغ حجم لتمويـل الــى %25 مـن ايـرادات تلـك الاجهـزة السـنوية بسـقف على 2 مليـون ريـال.

الحصـول على أجهـزة نقـاط البيـع مـن قبـل الشـركات الشـريكة مـع بنـك التنميــة الاجتماعيــة حبـث يتــم ســداد اقسـاط التمويــل مــن عملــات نقـاط البــع للمنشـأة

#### القطاعات المستهدف تمويلها في المنتج:

الانشطة التجاري المستشفيات و المستوصفات والعيادات والمراكز الطبيـــة بالصحيـــة , والانشــطة الســياحية ( الفنــادق ) , أنشــطة الخدمـات الغذائيــة ( المطاعــم والمقاهــي ) , والانشــطة الترفيهيــة ( الملاهـــى والمتنزهــات و الرياضــة )

#### مبلغ التمويل:

أقصــى حــد للتمويــل هــو مبلــغ 2 مليــون ريــال ويعتمــد قيمــة التمويــل على العمليــات التــي تــم تنفيذهــا مــن خــلال أجهــزة نقـاط البيـع والتــي تمثــل 25 % مــن اجمالــي دخــل فتــرة 12 شــهر مــن عمليــات نقــاط البيــع

لمزيد من المعلومات عن هذا المنتج اضغط هنا راس





### ملحق 3 حكايتا "سناء" و"سميّة"



#### قصة سميّة

تمتلـك ســميّة مشــروعاً صغيــراً لصناعـــة الحلويــات التقليديّــة وقــد أطلقتــه بألفــي(2,000) ريــال ، 800 ريــال مــن مدخراتهــا الشــخصيّة وأخــذت 1,200 ريــال مــن زوجهــا. وبرغــم صغــر هــذا المشــروع إلا أن ســميّة تخطــط مــن أجــل تطويــر عملهــا، خطــوة خطــوة.



#### قصة سناء

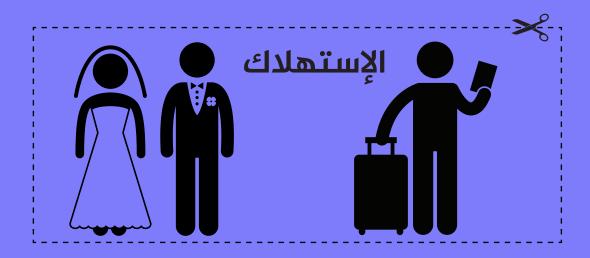
أمّـا سـناء فلديهـا مشـروع لبيـع عصائـر الفواكـه المبـرّدة وقـد أطلقـت هذا المشـروع بمبلــغ 500 ريـــال مــن مالهــا الخـــاص وبقــرض مقــداره 1,000 ريـــال. اســـتطاعت سـناء بفضـل هــذا القــرض أن تشــتري مباشــرة الثلاجــة الضروريــة مــن أجــل حفــظ المشــروبات لمــدة أطــول ولإبـقائهــا بــاردة و مناســبة للاســتهلاك. تســـتطيع ســناء أن تدفــع كامــل نفقاتهــا الأســبوعيّـة أن تدفــع كامــل نفقاتهــا الأســبوعيّـة بعــد أن تدفــع كامــل نفقاتهــا الأســبوعيّـة بمــا في ذلــك أقســاط القــرض المســتحقّة في مواعيدهــا المحــددة. وقــد وجــدت بسـناء فرصــة جيّــدة عندمــا شــغر محــل تجــاريّ في الســوق وأصــيح معروضــاً للإيجــار. مــع الازديــاد المســـتمر لحركــة المــرور في الســوق قــدّرت ســناء أن مبيعاتهــا ســتبلغ الضعــف في حـــال اســـتأجراها للمحــل الشــاغر، ولأنهــا احتاجــت أن تســتأجر المحــل مباشــرة اضطــرت ســناء لاقتــراض 5,000 ريــال مــن زوج أختهــا.

الجلسة الثانية: خيارات الإقراض / الإستدانة



# ملحق 1 بطاقات : الأسباب الّتي تدفع الناس الى الاستدانة







# ملحق 2 فيديو حياة و خلود (الجزء الاوّل)



# ملحق 3 دراسة الحالة : قصة حمد وسارة

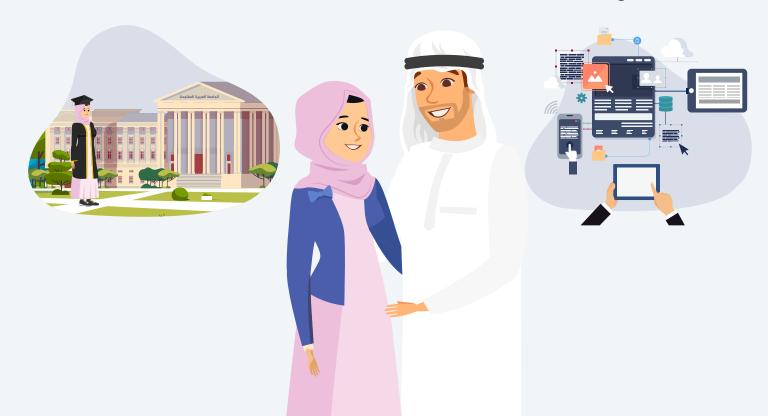
## قصّة حمد وسارة

حمــد وســارة زوجــان يملئهمــا الأمــل والطمــوح يقيمــان في الريــاض، حمــد يعمــل في مجــال التجــارة الالكترونيـــة، أمــا ســـاره فهــي تعطــي الــدروس الخصوصيـــة في اللغــة الإنجليزيـــة. ومنــذ 5 ســـنوات يقــوم الزوجـــان بالإدخـــار مــن أجـــل تكويــن رصيـــد خـــلال 20 أشــهر القادمــة يقــدر ب 60,000 ريــال كـدفعــة مقدمــة للحصــول على تمويــل وشــراء شــقة.

ومــن جهتــه، يــود حمــد بعــد خمســة أشــهر تطويــر مشــروعـه وهــو يعلــم أنــه لــو يوفــر خدمــات التوصيــل لعملائــه مــن خــلال الاســتثمار في وســيلة نقــل مناســبة (فــان موديــل) ســيتمكن مــن اســتقطاب فئــات جديــدة مــن العمــلاء والرفــع في مبيعاتــه ب 10,000 ريــال شــهريا.

مـن أجـل دراسـة قابليـة التطبيـق للمشـروع (أي الأهـداف الماليّـة) بـدأ الزوجـان بحصـر نفقـات العائلـة والمشـروع. ينبغـي مبدئيّـاً الاسـتمرار في تسـديد القـرض (5,000 ريـال شـهريا لمـدّة 8 أشـهر)، وعلى العائلـة دفـع النفقـات الأساسـيّة للعائلـة مثـل فواتيـر الكهربـاء والميـاه التـي تقـدّر بــ 900 ريـال/ 3شـهور، وتصـل كلفـة المـواد الغذائيـة بالمتوسـط إلـى 500 ريـال/ شـهر، وتصـل مثـل فواتيـر الكهربـاء والميـاه التـي تقـدّر بــ 400 ريـال/ شـهر، أمّـا شـراء الملابـس فيصـل إلـى 3,000 ريـال/ 3شـهور، كمـا تصـل الاستشـارات الطبيّــة والأدويّــة إلـى 100 ريـال/ شـهر. ويخصـص الزوجـان أيضـاً مبلـغ 400 ريـال/ شـهر للأنشـطة الترفيهيّــة والانترنـت. ويحتـاج حمــد إلـى 300 ريـال/ شـهر كمصاريـف شخصيّة أمـا سـارة فتحتـاج إلـى 150 ريـال. قـرّرت العائلـة تقسـيم النفقـات إلـى ثلاث فئـات: نفقـات العائلـة الأساسـيّة ونفقـات تسـديد القـرض والنفقـات الاختياريّـة

وقــرّرت العائلـــة ألا تمــسّ المدّخـــرات المخصّصـــة للمســـتجدّات غيـــر المتوقّعـــة (10,000 ريـــال) وأن خـــلال 20 شـــهرا بهـــدف تكويـــن رصيـــد يقـــدر ب 60,000 ريـــال كدفعـــة مقدمـــة للحصـــول على تمويـــل وشـــراء شـــقة.



# ملحق 4 ورقة موازنة مشروع حمد من شهر 1 الى شهر 5

				<u> </u>	
البنود	شهر1	شهر2	شهر3	شهر4	شهر5
إيرادات المؤسسة					
إيرادات النشاط المهني					
حجم المبيعات	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
المبيعات الإجماليّة	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
		النفقات الثابن	نة		
النفقات المتغيرة					
مشتريات بضائع	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
النفقات الثابتة					
راتب حمد	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
الضريبة	800	800	800	800	800
اشهار	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
الإيجار	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
الكهرباء	300	300	300	300	300
مواد التنظيف	200	200	200	200	200
الوقود	300	300	300	300	300
تأمين السيّارة	100	100	100	100	100
التسويق الالكتروني	650	650	650	650	650
أجرة عامل	200	200	200	200	200
مصاريف الغير متوقعة	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250
إجمالي النفقات	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
التوفير	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
صافى الميزانيّة	0	0	0	0	0

# ملحق 5 بطاقة لوح " نموذج موازنة مشروع حمد شهر 6"

شهر1	البنود
	إيرادات النشاط المهني
	حجم المبيعات
	المبيعات الإجماليّة
	مشتريات بضائع
	راتب حمد
	ضمان اجتماعي
	الضرائب
	الإيجار
	الكهرباء
	مواد تنظیف
	المواصلات
	تأمین سیارة
	دیکورات
	أجرة عامل
	إجمالي النفقات
	التوفير
	صافي الميزانيّة

# ملحق 6 فيديو حياة و خلود (الجزء الثاني)







# ملحق 7 بطاقات خيارات القرض

# الخيار الأوّل

مبلغ القرض: 30000 ريال

الكفالة: كفيل متضامن

مدّة القرض: 10 أشهر

**فترة السداد:** شهريّاً

مقدار القسط: 3400 ريال

طريقة الدفع: نقداً في فرع البنك

رسوم الطلب: 2000 ريال

كلفة المواصلات لكل قسط: 25 ريال

الوقت الضروريّ: نصف نهار (200 ريال للعامل)

# الخيار الثاني

مبلغ القرض: 30000 ريال

الكفالة: تعمّد خطي من طرف ثالث بالسداد

مدّة القرض: سنة واحدة

**فترة السداد:** شهريّاً

مقدار القسط: 3300 ريال

**طريقة الدفع:** دفع الإكتروني هاتفيّاً

رسوم الطلب: 150 ريال

كلفة المواصلات لكل قسط: 0 ريال

الوقت الضروريّ: غير مطلوب

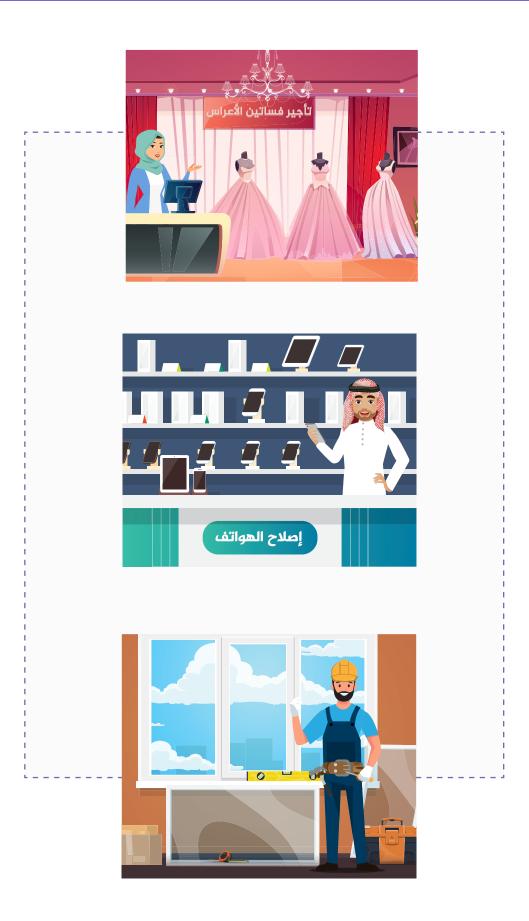
# ملحق 8 جدول مقارنة كلفة القرض

الخيار الثاني	الخيار الأول	البند
		تسديد القرض
		رسوم الطلب
		تكاليف المواصلات
		راتب العامل (ابن الأخ)
		الكلفة الإجماليّة

# ملحق 9 أسئلة نطرحها على المؤسسة الماليّة/المقرض

тіті М	نسبة الفائدة؟
الحد	الحد الأعلى لُأقساط تسديد القرض؟
ما هـ	ما هي إجراءات طلب القرض؟
ماھ	ما هي شروط اللَّازم توفرها في المقترض
للحد	للحصول على القرض؟
فترة	فترة الانتظار اللازمة للحصول على المال
المق	المقترض؟
مواع	مواعيد أقساط التسديد لكل من مبلغ القرض
والغو	والغوائد؟
ما قی	ما قيمة كل قسط من الأقساط؟
מט מ	هل هناك فترة سماح قبل البدء بالتسديد؟
	قيمة الرسوم الواجب دفعها من أجل الحصول على القرض؟
ما ھ	ما هي قيمة غرامات التأخير؟
أين و	أين وكيف يتم التسديد؟
کم ی	كم يبعد مكان التسديد عن مقر عملي؟
الفتر	الفترات التي تفصل بين اللقاءات؟
ما هـ	ما هي مدّة كل واحد من هذه اللقاءات؟
ماھ	ما هي الوثائق المطلوبة لتقديم طلب القرض؟

# ملحق 10 بطاقات سيناريوهات: قرض جيّد/ قرض سيّئ



# السيناريو الأول

قــررت ســارة أن تطلــق نشــاطها الموســميّ الــذي يقتضــي تأجيــر فســاتين العرائــس. لهــذا توجهــت ســارة إلــى إحــدى مؤسســات القــروض الصغيــرة الموجــودة في مدينتهــا بهــدف الحصــول عـلى قــرض لتمويــل مشــروعها. لــم تحصــل ســارة عـلى قــرار بالموافقــة وتحويــل الأمــوال إلا في شــهر تموز/يوليــو مــن ذلــك العــام. وهكــذا لــم يكــن لــدى ســارة الوقــت الــكافي للبــدء في زيــارة المورّديــن واختيــار الأثــواب التــي ينبغــي أن تعرضهــا عـلى العرائــس في مدينتهــا.

لقد تأخر وصول القرض عن الموعد المحدد ولم يكن بمقدور سارة أن تحقّق الإيرادات المأمولة.

#### قرض سارة هو :

- 🔾 قرض جیّد
- 🔾 قرض سيّئ



# السيناريو الثاني

أحالـت البلديّــة مؤخّــراً عطــاءً صغيــراً إلــى مؤسســة ســالم، ســيضطر ســالم إلــى تحديــث مشــغله وشــٍـراء معــدّاتٍ جديــدة أكثــر ســرعــة ودقــة مــن الإّلات التـــى يمتلكهــا لكـــى يتمكــن مــن احتــرام المواعيـــد المتفــق عليهــًا. أراد ســالم أن يرفــع وتيــرة الانتــَاج فَي ورشــة الألمنيــوم وحصــل عـلي قــرض مــن إحــدي الْمؤسســات الماليّــة لّتمويــل احــُتياجاتـــة.

كان سالم على عجـل مـن أمـره فاسـتورد الآلات الضروريـة وقـام بتركيبهـا في وقـت قياسـيّ وهكـِذا أنفـق كامـل المبلـغ الـذِّي اقترضـه. واثنـاء تجريـب ألمعـدّاتُ ألجديـدة انتُبُـةُ سـالم إلــي أَنَّ العمّـالَّ في ورشـته لـَّمُ يتلقّـوا التدريـب المناسـب الــذيُّ يمكُنهــم ُمــن اســـتُخْدام الماكينات/المعــدّات الجديــدة، وُهــذا مــن شــأنهِ أَن يُتســبب في إضِاعــة الوّقــت و عـــدم احتـرّام المواعيــد المتفـق عليهـا. وجــد سـالم نفســه مضطـراً للاقتــراض ثانيــةً وهــذه المـرّة مـّنُ أجــل تمويــل الــدوراتُ 

#### قرض سالم هو:

- 🔾 قرض جيّد
- О قرض سيّئ



# السيناريو الثالث

قِـرِّر الشـاب يوسـف أن يطلـق مشـروعـه الخـاص في إصـلاح الهواتـف الجوّالـة. لـم يكـن يوسـف يمتلـك مـا يكفـي مـن الأمــوال لتمويــل المشــروع فتوجــه إلــى إحــدى مؤسســات القــروض الصغيــرة وحصــل منهــا عـلى قــرض مقــداره 5000 إيــال خصّصٍهــا لشــراء جهــاز حاســوب قــويّ الأداء ولشــراء الأدوات الأخــرى الضروريــة لممارســة عملــه. ينبغــي عـلى يوســف أُنّ يُســدد أصــل القــُـرض والُفوائـــدُ المترتُبِـّـة عـليــُه نهايــة كُلِ شــهر. ُيجــبُ ٱسْــتخدام الدخــل الناتــَج مــنّ نشــاطُه فِي تســديـد القــرض وتغطيــة النفقــات اليوميّــة للمشــغل. بعــد أن يســدد مبلــغ القــرض بأكملــه ســيبقــق الحاســوب ملكيّـــــة 

قرض يوسف هو:

🔾 قرض جیّد

🔾 قرض سيّئ



# استبيان تقييم دليل المدربين والمدربات في التثقيف المالي [طبعة 2022] رابط الاستبيان 🔭

يهدف هذا التقييم الى تحديد فرص تحسين المحتوى والمنهج التدريبي المتبع في دليل المدربين والمدربات في التثقيف المالي الذي وقع تطويره من طرف مركز المرأة العربية للتدريب والبحوث "كوثر" بالشراكة مع اللجنة النسائية للتنمية المجتّمعية -امارة منطقة الرياض وبدعم من برنامج الخليج العربي للتنمية "اجفند". يرّجى من مدربي ومدربات التثقيف المالي ملئ هذا الاستبيان بعد استعمال الدليل

	ا. معلومات عامّة
الجنس کانثی کار انثی	الاسم اللقب
كتروني	تاريخ الولادة رقم الهاتف البريد الإل
	المؤسسة الصفة
	اا. التقييم العام للدورة التدريبية (خاص بالتقييم البعدي)
و مدربة)؟ (5 لبّت و 1 لم تلبي)؟ 1	إلى أي درجة تلبّي االادوات التدريبية المقدمة احتياجاتك (كمدرب أ <b>2 3 4 5</b>
	اا. تقييم أدلة التدريب (بعد التدريب)
اقتراحات	اا. تقييم أدلة التدريب (بعد التدريب) السؤال
اقتراحا <i>ت</i>	
	السؤال هل كان المحتوى المقدم في الدليل صعبا؟ (5 صعب جدا و 1 سهل جدا)
	السؤال هل كان المحتوى المقدم في الدليل صعبا؟ (5 صعب جدا و 1 سهل جدا) 1 2 3 4 5 ما هو مستوى صعوبة التمارين المقترحة؟
	السؤال هل كان المحتوى المقدم في الدليل صعبا؟ (5 صعب جدا و 1 سهل جدا) 1 2 3 4 5 ما هو مستوى صعوبة التمارين المقترحة؟ (5 صعب جدا و 1 سهل جدا)

سب رأيك، ماهي الحلقات، الجلسات، الوحدات، المحاور والادوات التدريبية التي يجب تعدلها في النسخة القادمة؟ دحظات / توصيات / اقتراحات	<b>حا</b> ملا