**بطاقة النشاط (2/3): كيف تخطّط لميزانيَّة أسرتك؟**

**كيف تخطط لميزانيَّة أسرتك؟**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **الزمن(أسبوع/شهر...)**  **العناصر** | **شهر....** | | | | **شهر....** | | | | **شهر....** | | | |
| **الأسبوع 1** | **الأسبوع 2** | **الأسبوع 3** | **الأسبوع 4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **الدخل المالي للأسرة:**  **1 –**  **2 –**  **3 –**  **4 -** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **إجمالي الدخل المالي** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **أبواب النفقات:**  **1 –**  **2 –**  **3 –**  **3 –**  **4 –**  **5 –**  **6 -** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **إجمالي النفقات** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **الفرق بين الدخل والنفقات**  **عجز مالي**  **فائض مالي** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* في حالة الدخل المالي الأسبوعيّ أو الشهريّ أو السنويّ يمكن لك تعديل الشكل المقترح.
* في حالة وجود فائض كيف سيتم استثماره؟
* في حالة وجود عجز كيف يجب أن تتمّ معالجته؟

**عنوان النشاط (2/4): مشكلة وحلّ.**

الطريقة: دراسة حالة:

السيدة راقية, موظفة في شركة اتصالات, تقتضي راتباً شهرياً, وقبل أن ينتصف كل شهر

تقع في عجز مالي وتلجأ إلى تقديم طلب تسليف مالي.

1- ما هو برأيك سبب مشكلتها الاقتصادية؟

2-اقترح حلّا مناسبًا لمشكلتها المحتملة.

|  |  |
| --- | --- |
| **المشكلة** | **الحلّ** |
|  |  |

**بطاقة النشاط (1/3): اختبار لمهارة التسوُّق.**

**اختبار التّخطيط الاقتصادي عند شراء الطعام.**

1. هل تكتب قائمة بكل ما تحتاجه ثمَّ تذهب للشراء بعد ذلك؟
2. هل تخطّط لعمليَّة الشّراء بمبلغ ما ولا تتجاوزه هناك حتّى ولو اضطررت أن تعيد بعض المشتريات لو تجاوزت الرقم المخطط له؟
3. لستَ حريصاً على شراء الماركات الشهيرة التي يحبذها الغير ويشتريها الأقارب، المهم في الشراء هو تلبيَّة احتياجات البيت؟
4. هل تشتري احتياجات الأسرة الشهرية دفعة واحدة ؟ أو بصورة يوميّة؟
5. عندما تدخل السوق تسأل عن عروض الأسعار المخفَّضة، ثم تطالعها وتغير من بعض طلباتك.
6. عندما تشتري تقرأ في البداية سعرالسلعة ووزنها، وتاريخ الإنتاج، والصلاحيَّة، ثمَّ تقرّر الشّراء أو عدمه؟
7. تذهب إلى السوق أسبوعياً وليس كل يوم؟
8. في حالة وجود عروض مخفَّضة على أشياء لا تحتاجها مطلقا،ً في الفترة الحاليَّة، لا تشتريها مهما كانت المغريات.
9. هل تذهبين بمفردك للتسوق أو تصطحبين أفراد الأسرة؟
10. عند خروجك لشراء مستلزمات البيت تأخذ معك مبلغ تقديري من المال بقدر ما تنوي الشراء به، مع هامش بسيط تحسباً لظروف طارئة ؟

**أعط لكل إجابة بـ (نعم) عشرة درجات فإن كنت حصلت على:**

* **أكثر من 80 درجة:**

أنت شخص ممتاز في تخطيطك للشّراء، واع جداً ومدبّر ولن تفلح معك سبل الإغراء عند الشّراء.

* **أقل من 80 درجة وحتى 60 درجة:**

يجب أن تضع حدود للإنفاق والإستهلاك، وإلا ستجد نفسك في خطر إن زاد استهلاكك عن إيرادك ولن تجد سبيلاً إلا الاستدانة.

* **أقل من 60 درجة:**
* أنت صيد سهل عند الشّراء، كما أنك في خطر بالغ قد يعصف بأسرتك.