

أسس التعامل الأمثل  
مع الراتب



# الطبعة الأولى

١٤٣٦ هـ - ٢٠١٤ م

ISBN 978 - 9948 - 455 - 12 - 7

## حقوق الطبع محفوظة

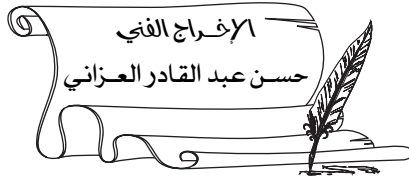
لدائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري بدبي  
إدارة البحوث

هاتف: ٦٠٨٧٧٧٧ ٤ ٩٧١ + فاكس: ٦٠٨٧٥٥٥ ٤ ٩٧١ +  
الإمارات العربية المتحدة ص. ب: ٣١٣٥ - دبي  
www.iacad.gov.ae mail@iacad.gov.ae



التدقيق اللغوي

شروق محمد سلمان





سلسلة  
أهمية التخطيط المالي  
( ٣ )

# أسس التعامل الأمثل مع الراتب

بقلم

د. إبراهيم عبد اللطيف إبراهيم العبيدي

باحث أول بإدارة البحوث

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## افتتاحية

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين..

وبعد: فيسر « دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري

بديي - إدارة البحوث » أن تقدم إصدارها الجديد « أسس

التعامل الأمثل مع الراتب » لجمهور القراء من السادة

الباحثين والمثقفين والمتطلعين إلى المعرفة.

وهي رسالة مختصرة احتوت على أفكار ورؤى نظرية

وعملية في مسألة التعامل الإيجابي مع الراتب والمحافظة عليه

من الاستهلاك العفوي الذي يؤدي في الغالب إلى مشاكل

وتبعات وآثار سلبية كبيرة والذي يشكو منها كثير من

أفراد المجتمع.



وهذا الإنجاز العلمي يجعلنا نقدم عظيم الشكر والدعاء  
 لأسرة آل مكتوم حفظها الله تعالى التي تحب العلم وأهله،  
 وتؤازر قضايا الإسلام والعروبة بكل تميز وإقدام، وفي  
 مقدمتها صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد بن سعيد آل  
 مكتوم، نائب رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء، حاكم دبي  
 الذي يشيّد مجتمع المعرفة، ويرعى البحث العلمي، ويشجع  
 أصحابه وطلابه .

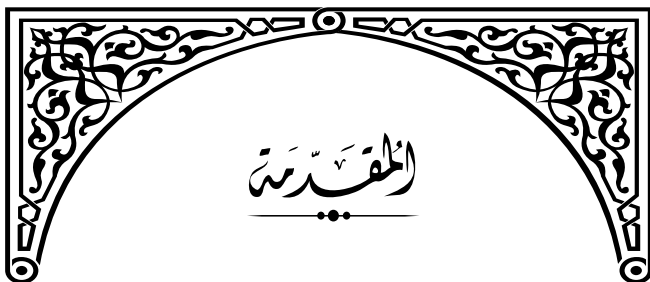
راجين من العلي القدير أن ينفع بهذا العمل، وأن يرزقنا  
 التوفيق والسداد، وأن يوفق إلى مزيد من العطاء على درب  
 التميز المنشود.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين، وصلى الله وسلّم  
 على النبي الأمي الخاتم سيّدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

**الدكتور سيف بن راشد الجابري**

**مدير إدارة البحوث**





الحمد لله رب العالمين وأفضل الصلاة وأتم التسليم على  
 إمام المتقين وسيد المرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه ومن  
 اهتدى بهديه إلى يوم الدين، وبعد:

فمع رصد تزايد معاناة الكثيرين من الناس بمختلف  
 الطبقات المجتمعية في شيوع ظاهرة تسرب الراتب والدخل  
 الشهري بشكل عام، وحاجة الكثيرين وخاصة من فئة  
 الموظفين من كلا القطاعين العام والخاص إلى بيان الأسس  
 السليمة التي من خلالها يمكن لهم التعامل الأمثل مع ما  
 يتقاضونه من راتب شهري، جاءت هذه الرسالة لتبين الطريق  
 الأمثل والسبيل الأقوم فيما يمكن أن يؤدي القيام به إلى نتائج



ثمرة، وتجنب بعض العادات المضرة، التي لا تؤدي إلى تسرب الراتب وضياعه وحده فحسب، بل ربما إلى التزامات مالية تفوق قيمته السنوية.

وقد عنيت شريعتنا الغراء أيها عناية بمسألة التخطيط المالي؛ لما يترتب عليها من آثار إيجابية في حياة الأفراد والمجتمعات، ويجد المتأمل في كتاب الله العزيز وسنة نبيه عليه الصلاة والسلام ذلك بجلاء، ففي قصة رؤيا الملك التي أولها سيدنا يوسف عليه السلام ظهرت في المستقبل آثار التخطيط المالي بعد برنامج تخطيطي تقشفي مرسوم، وفي جملة من أفعال رسول الله ﷺ نرى نماذج لذلك ومنها على سبيل المثال موقفه مع السائل من الأنصار الذي أتاه يسأله، فقال: «أما في بيتك شيء؟» قال: بلى، جلس<sup>(١)</sup> نلبس بعضه ونبسط

(١) الجلس: هو كساء يجعل على ظهر البعير تحت رحله، والجمع (أحلاس) مثل حمل وأحمال، والجلس) بساط يبسط في البيت.

المصباح المنير للفيومي ١/ ١٤٦.





بعضه، وقعب<sup>(١)</sup> نشرب فيه، من الماء. قال: «أئتني بهما» فأتاه بهما فأخذهما رسول الله ﷺ بيده وقال: «من يشتري هذين؟» قال رجل: أنا أخذهما بدرهم، قال: «من يزيد على درهم؟» مرتين أو ثلاثا، قال رجل: أنا أخذهما بدرهمين فأعطاهما إياه وأخذ الدرهمين، وأعطاهما الأنصاري، وقال: «اشتر بأحدهما طعاما فانبذه إلى أهلك واشتر بالآخر قدوماً<sup>(٢)</sup>» فأتني به» فأتاه به، فشدّ فيه رسول الله ﷺ عودا بيده ثم قال له: «اذهب فاحتطب وبيع ولا أرينك خمسة عشر يوما» فذهب الرجل يحتطب ويبيع، فجاء وقد أصاب عشرة دراهم، فاشترى ببعضها ثوبا وببعضها طعاما، فقال رسول الله ﷺ: «هذا خير لك من أن تحييء المسألة نكتة في وجهك يوم القيامة، إن المسألة لا تصلح إلا لثلاثة: لذي فقر مدقع، أو لذي غرم مفطع، أو

(١) القعب: هو القدح الضخم الذي يشرب فيه. القاموس المحيط، للفيروز آبادي، ١/١٦٢.

(٢) القدوم: هو الفأس. ينظر: عون المعبود، ٥/٣٧.



لذي دم موجه»<sup>(١)</sup>، فتحديده عليه الصلاة والسلام للرجل بفترة زمنية: «اذهب فاحتطب وبيع، ولا أرينك خمسة عشر يوماً» تعد نظرة مستقبلية بحد ذاتها، فضلاً عن وجود كثير من النصوص الأخرى التي بيّنت أهمية التخطيط المالي وأكدت عليه بشكل عام.

ولسنا هنا - في هذه الرسالة المختصرة - في موطن إيراد النصوص الشرعية والتمثيل بها بقدر ما نهدف إلى بيان الهدف وإبرازه من غير إسهاب، بما يتوافق والمساحة المخصصة لها، لذا فقد جاءت هذه الدراسة في وقفين اثنتين، اشتملت كل وقفه منهما على بعض الأسس التي يؤدي العمل بها إلى التعامل الأمثل مع الراتب، حيث ركزت الوقفة الأولى على بيان أهمية

(١) رواه أبو داود في سننه برقم ١٦٤١ وابن ماجه في سننه برقم ٢١٩٨ عن أنس بن مالك رضي الله عنه.



موضوع التخطيط المالي والأثر المترتب عليه في التعامل الأمثل مع الراتب وهو (الجانب النظري)، بينما ركزت الوقفة الثانية على الصور والأشكال الواقعية التي تؤدي إلى ضياع الراتب وتسربه، من خلال التمثيل بنماذج وأمثلة مستوحاة من صميم حياة الناس وهو (الجانب العملي)، وذلك وفق الآتي:

الوقفة الأولى: (الجانب النظري) نفاذ الراتب الشهري بين الالتزامات المالية وإهمال التخطيط المالي.

ويقوم على خمسة أسس:

الأساس الأول: الانتباه إلى أهمية التخطيط المالي في حياة الفرد والأسرة.

الأساس الثاني: فرضية تقديرية للتعامل المتوازن الدقيق مع الراتب.



الأساس الثالث: أهمية تحديد مواعيد المستحقات المالية بدقة.

الأساس الرابع: التعامل الأمثل في تحديد مواعيد استحقاق (الشيكات) المصرفية.

الأساس الخامس: الخطوات العملية للوفاء بالالتزامات المالية.

الوقفة الثانية: (الجانب العملي) نحو تعامل أمثل مع الراتب الشهري من خلال التشخيص والعلاج. وفيها ستة أسس:

الأساس الأول: شيوع ظاهرة التسوق العشوائي وأثرها السلبي على نفاذ الراتب.

الأساس الثاني: أثر الاستهلاك الترفي على نفاذ الراتب.

الأساس الثالث: القروض المالية النقدية وأثرها السلبي  
في نفاذ الراتب.

الأساس الرابع: عدم وجود مصدر كافٍ لمستحقات  
قرض ما كفيل بنفاذ الراتب.

الأساس الخامس: الادخار باب مهم من أبواب المحافظة  
على الراتب.

الأساس السادس: عدم توافق ثمن المسكن مع قيمة  
الدخل أحد أسباب نفاذ جزء كبير من الراتب.

وتعد هذه الأمثلة عيئة مصغرة لواقع الكثير من الناس  
اليوم الذين يعانون من كثرة الالتزامات المالية وتزايدها  
وتداخل بعضها مع بعض من دون الالتفات إلى ما هو  
ضروري وغير ضروري منها، وهذه الرسالة تبين أولوية



التعامل مع هذه الالتزامات والطريقة العملية التي يؤدي  
العمل على وفق أسسها إلى تجنب الكثير من المشكلات المالية.

والله الموفق للصواب.



## الوقفه الأولى

### الراتب الشهري بين الالتمامات المالية واهمال التخطيط المالي (الجانب النظري)

ما يميز العمل الوظيفي بقطاعه العام والخاص عن العمل التجاري أنه معلوم الأجر ثابت التوقيت، بحيث يعلم الموظف العامل في القطاع الحكومي أو القطاع الخاص مقدار راتبه وتاريخ موعد تسلمه، بخلاف العمل التجاري والزراعي وغيره، إذ يجري العمل في مؤسسات القطاع العام والقطاع الخاص بالاعتماد على مبدأ تحديد قيمة الراتب الشهري المقطوع بشكل عام، باستثناء بعض الحالات التي تعرف بأصحاب العقود والأجور اليومية وما شاكلها، مما يعني أن جميع الموظفين والعمال يتقاضون في النهاية راتباً متفقاً عليه سلفاً، عند التعيين وتوقيع العقد بين جهة العمل



والموظف، الذي ينظر إليه أحياناً على أنه محدود الدخل؛ لأنه قد كيّف طريقة حياته ومعيشتة وفقاً لما يتقاضاه أو سيتقاضاه من راتب، فمهما ارتفعت قيمته أو انخفضت فهو مطالب بضرورة اتباع الخطوات المثلى في التخطيط المالي من أجل إيجاد توازن بين دخله ونفقاته، لكي يستطيع تنظيم طريقة الصرف والتسوق وفق الأولويات بما يتوافق مع سقف دخله المالي، لأنه في كل الأحوال سينفقه على إشباع حاجاته الشخصية ومن يعول من مأكّل ومشرب وملبس ومركب وتعليم وصحة وغيرها من المتطلبات التي تملئها عليه طبيعة الحياة، لكن - وكما نعلم - تختلف قيمة هذه المتطلبات من فرد إلى فرد ومن أسرة إلى أسرة بل ومن مجتمع إلى مجتمع آخر، مما يقتضي أهمية التخطيط المسبق لعملية الاستهلاك بشكل عام وما ارتبط بها من حاجات أساسية بما يتوازن مع قيمة الراتب





الذي يحصل عليه الفرد أو رب الأسرة، حتى لا يضطر إلى سلوك طريق القروض والديون، بعد أن يغرق نفسه في متاهات التسوق العشوائي غير المدروس، وما قد يترتب عليه من التزامات مالية ربما تكون طويلة الأمد وثقيلة، وربما تولدت عنها ديون أخرى مركبة بسبب عدم وجود الموارد المالية الكافية للدخل والتي تُمكنه من سداد ما ترتب بذمته.

ويعزى سبب نشوء المشكلة الاقتصادية من وجهة نظر الاقتصاد الوضعي<sup>(١)</sup> إلى أن الحاجات البشرية متعددة والموارد محدودة (ثابتة)، الأمر الذي يمكن أن ينعكس على المستوى الفردي، بحث يؤدي الطلب المتزايد على الحاجات إلى حدوث خلل في حال إشباع هذه الحاجات المتجددة بما لا

(١) المدخل إلى علم الاقتصاد، لمجموعة مؤلفين، مؤسسة الظواهر للطباعة والنشر، الطبعة الثانية، الإمارات العربية المتحدة - أبو ظبي، ١٩٨٣ م، ص ٢٤ وما بعدها.



يتوافق مع سقف الموارد المتاحة (الدخل)، ولما كانت السلع الاستهلاكية متعددة ومتجددة ومتطورة باستمرار فإن من الصعوبة بمكان تحجيم رغبات المستهلك، من دون وجود تخطيط مالي محكم، خاصة مع وجود تسهيلات البيع، المتمثلة بالبيع بالتقسيط، والسماح بسداد القسط الأول بعد مدة تمتد في بعض الأحيان لعدة أشهر، فضلاً عن وصول السلعة إلى مكان المستهلك أو إلى المكان الذي يختاره ويحدده، فضلاً عن تطور طرق التسويق وتنوعها، وتوسع ظاهرة الإعلان والترويج والدعاية ومرافقته للمستهلك في حله وترحاله من خلال ما يشاهده ويسمعه ويقرؤه في الفضاء الإلكتروني، مع انتشار ظاهرة التسويق التلفزيوني الذي يمكنه من التواصل مع المستهلك بمجرد رؤيته للسلعة أو الخدمة المعلن عنها في الإعلام والاتصال بالمصدر من خلال وكلائه ومندوبيه،

فضلا عن انتشار ظاهرة المندوبين الجوالين الذين يطوفون على البيوت بغرض عرض سلعهم وبضائعهم، وغيرها من التسهيلات التسويقية المغربية الأخرى.

ومن أجل تحقيق تعاملٍ متوازن مع الراتب الشهري وفق تخطيط مالي مدروس بحيث يتم إنفاقه على وفق سُلم الأولويات الضرورية ثم الحاجة ثم الكمالية، فيمكن اتباع الأسس الآتية:

**الأساس الأول: الانتباه إلى أهمية التخطيط المالي في حياة الفرد والأسرة.**

تعد ظاهرة غياب التخطيط المالي هي الأبرز في حياة الأفراد والأسر في أغلب دول العالم بشكل عام، بحيث لا يتم تخصيص مصروف دوري ثابت لميزانية البيت والزوجة



والأولاد، وإنما يتم الصرف في الغالب بناء على الرغبات الآتية ومن دون تحديد سقف أعلى بحيث يؤدي تجاوزه دخول مرحلة الإنذار، التي ينبغي فيها على رب الأسرة أو من يتولى عملية الصرف ترشيد الاستهلاك وتقليله إلى أبعد الحدود لتجنب حدوث أزمة مالية قد تؤثر في مستوى معيشة الأسرة ببقية أيام الشهر قبل حلول أجل الراتب.

إن الحثّ على انتشار ظاهرة التخطيط المالي كفيل بإيجاد الحلول اللازمة للمشكلات المالية التي يعاني منها الكثير من الأفراد والأسر اليوم، والتي أوصلت بعضهم خلف القضبان! لأن عملية التخطيط المبنية على الحسابات الدقيقة باستخدام القلم والورقة في حساب الدخل (الوارد) والمصروفات الثابتة (الصادرة) تجعل الفرد والأسرة كذلك تدرك حجم المشكلة التي يمكن أن تحل بهم، عند إدراك عدم توافر الرصيد الكافي،



الأمر الذي يؤدي بطبيعة الحال إلى تعامل حذر مع كل عرض مقدم لشراء منتج من المنتجات أو خدمة من الخدمات صغيرة كانت أو كبيرة، أو فكرة من الأفكار التجارية أو العقارية أو شراء أسهم ما وغيرها من الأمور التي يغري ظاهرها بوجود ربح ما، والمبنية في الغالب على مخاطرة كبيرة، فضلاً عن السلع والخدمات الاستهلاكية الصرفة.

وكذلك تؤدي عملية التخطيط المالي إلى شيوع ثقافة مالية مقبولة لبقية أفراد الأسرة بأهم عناصرها التي تقوم على مجموعة عوامل منها:

- أهمية الادخار والتوفير وممارسته من قبل بقية أفراد الأسرة أنفسهم.

- التعامل الحذر مع العروض ومواسم التخفيضات وعدم الانسياق خلفها.



- تخصيص مبلغ ثابت لميزانية الأسرة والزوجة وبقية الأفراد كمصرف شخصي.

- تكيف أفراد الأسرة مع المصروف الشهري المخصص لهم من دون المطالبة بزيادته وسط أو آخر الشهر.

- تجميع فواتير الشراء وعدم رميها، لمعرفة مجموع المشتريات آخر الشهر، للانتفاع منها في إعداد ميزانية الأشهر القادمة.

- ضرورة فتح حساب مصرفي آخر غير الحساب الأصلي الذي يتم التعامل به، بحيث يمكن أن يكون الحساب الجديد خاصاً بالادخار والتوفير أو بالطوارئ أو حتى في الاستثمار مستقبلاً.

وختاماً فإن إهمال التخطيط المالي بحد ذاته ينذر بعواقب على مستقبل الأفراد والأسرة بشكل عام لما له من أثر كبير في مستقبل الجميع، والعكس صحيح كذلك.



الأساس الثاني: فرضية تقديرية للتعامل المتوازن الدقيق

مع الراتب.

لنفترض أن الشخص (س) يعمل موظفاً في مؤسسة حكومية أو خاصة براتب شهري قدره عشرة آلاف درهم مثلاً، ويسكن بالإيجار في بيت أو شقة وله ثلاثة أولاد، اثنان منهم في مدرسة خاصة، وعليه التزام مالي لسداد قسط شهري لسيارته التي مؤهلها بعقد مرابحة من مصرف، وعليه التزام مالي آخر لسداد قسط شهري عن تمويل قرض نقدي اقترضه.

والالتزامات المالية المقسطة المذكورة في المثال (قسط

السكن، وقسط المدرسة، وقسط السيارة، وقسط القرض

المالي) تكاد تتصدر جدول التزامات أغلب الأسر في دولة

الإمارات العربية المتحدة ودول الخليج العربي والمنطقة

بشكل عام تقريباً، أو يمكن اعتبارها القاسم المشترك لأبرز



الالتزامات المالية في الغالب، لوجود أفراد وأسر لهم التزامات مالية أكبر من ذلك، في الوقت الذي توجد فيه التزامات مالية على بعض الأفراد والأسر الأخرى أقل منها، أو لا توجد على بعضهم الآخر أي التزامات مالية أصلاً.

ومن أجل تنظيم طريقة سداد ما على الشخص المذكور في المثال، فلا بد من التخطيط المالي المسبق من خلال تحديد تاريخ محدد بشهر، خال من الالتزامات المالية المسبقة، أو أن يكون ما فيه من التزام مالي ضمن السقف المحدد المقدر على الشخص المعني الوفاء به، والذي غالباً ما يكون بنسبة ١٠-١٥٪ من مجمل قيمة الدخل الكلي حسب تقديرات خبراء التخطيط المالي، والذي لا يشكل عبئاً ثقيلاً مثل بقية الأعباء المالية الأخرى المترتبة في ذمته، والتي اعتاد أغلب الأفراد والأسر على جعل قسط تسديد السيارة أو تسديد قسط القرض، بهذه النسبة بسبب إمكانية





تمديدتها لعدة سنوات حتى لا تؤثر على مجمل ميزانية الفرد أو الأسرة.

وتكمن الغاية الرئيسة في تحديد تاريخ الوفاء بالالتزام المالي المترتب في ذمة المتعامل بدقة قبل إبرام أي عقد والتوقيع عليه، من أجل تلافي مشكلة تجمع أكثر من التزام مالي ثقيل في شهر واحد، مثل قسط إيجار المسكن مع قسط إيجار مدارس الأولاد، الذي يضاف إليهما القسط أو الأقساط الشهرية الثابتة التي مثلنا لها (بقسط السيارة وقسط القرض) بالأقل منها نسبياً، الأمر الذي قد يؤدي إلى حرج على المتعامل عند حلول أجل موعد السداد، بسبب عدم وجود السيولة المالية الكافية التي تؤمن المبلغ المطلوب، أو أن تكون القيمة المطلوبة متوافرة، لكن لم يبقَ للفرد أو رب الأسرة ما يبلغه وأسرته إلى نهاية الشهر لتأمين مستلزمات المعيشة الأساسية الأخرى.



الأساس الثالث: أهمية تحديد مواعيد المستحقات

المالية بدقة.

ويكمن السبب الرئيس في وجود تقارب في بعض تواريخ الوفاء بهذه الالتزامات المالية، من غير قصد، أن الطبيعة التعاقدية التي جرى العرف العام بها، قد اعتمدت في الغالب على تقسيط قيمة العقد المبرم بين الطرفين على دفعات، يحين موعد استحقاقها في الغالب عن طريق (شيكات) مصرفية وفق تواريخ معينة خلال السنة، يتم من خلالها تقسيط هذه المبالغ المترتبة في ذمة الطرف الثاني من باب التخفيف عليه، وكنوع من التسهيلات التي يقدمها الطرف الأول من باب الترغيب في بيع السلعة أو توفير الخدمة والسرعة في التسويق، وعلى ضوء هذا فإن الكثير من أصحاب المنازل المعروضة للاستئجار مثلاً وكذلك الكثير من إدارات المدارس يقبلون



استلام مستحققاتهم المالية المترتبة على ولي أمر الطالب المسجل في مدارسهم على شكل دفعات مقسطة مقسمة على ثلاث أو أربع أو ست دفعات في السنة، بل أحياناً تصل إلى اثنتي عشرة دفعة، حسب العرض والطلب بالنسبة للمدارس وكذلك السكن وغيرها، وهذا الأمر لا يقتصر على ما ذكر من أمثلة خاصة بالموظف فحسب وإنما يشمل كل فئات المجتمع تقريباً الأغنياء ومتوسطي الحال والفقراء على حد سواء، ومرجع ذلك انتشار الثقافة المصرفية وسرعة إجراءاتها ودقة تعاملاتها، إذ يكاد يكون هذا الإجراء هو الأصل في تعاملات اليوم تقريباً، فمن أراد شراء سلعة ما، من سيارة أو أثاث منزل أو مكتب أو تجهيز مركز طبي بمستلزماته أو آلات مصنع وغيرها من السلع والخدمات، فإنها في الأعم الأغلب تسوق عن طريق الحساب المصرفي العائد الى المتعامل من خلال (الشييكات)



المصرفية، أو التحويل النقدي عن طريق أجهزة الصراف الآلي المنتشرة في عموم أنحاء الدولة، أو الإيداع النقدي في حساب جهة تقديم الخدمة أو السلعة، أو عن طريق التحويل النقدي الإلكتروني وغيرها من الوسائل الأخرى، ويتم ذلك إما نقداً دفعة واحدة، أو من خلال التقسيط بدفعات مالية.

الأساس الرابع: التعامل الأمثل في تحديد مواعيد استحقاق (الشيكات) المصرفية.

بداية يجب على المتعامل أولاً النظر إلى ما بذمته من التزامات مالية سابقة خلال المدة الزمنية التي سيتم تحديدها من أجل تلافي التضارب في تحديد مواعيد استحقاق الالتزامات المالية المختلفة المترتبة عليه، وضرورة قيامه بالموازنة بين الالتزامات القديمة والجديدة، وبعد ذلك فلا بد من تحديد مواعيد سداد أثمان السلع أو الخدمات المقدمة



إليه إما من خلاله شخصياً، باعتباره الأعم من غيره بموعد تاريخ حلول راتبه في حسابه، وإما من خلال جهة تقديم الخدمة أو بيع السلعة بشرط إشراف المتعامل الكامل على كل تفاصيل كتابة (الشيك) وموعد استحقاقه.

والأمر الملاحظ على كثير من المتعاملين الذي يقعون ضحية هذا الإهمال أنهم لا يعتنون بدقة تحديدها، إما جهلاً منهم، أو نسياناً بوجود التزام مالي سابق مترتب بذمتهم لجهة ثانية في التاريخ نفسه أو موعد قريب منه في الشهر نفسه، أو أن يتولى مصدر تقديم الخدمة أو بائع السلعة عملية تحديد تاريخ الوفاء بالسداد المترتب على المتعامل وتحديد مواعيد التسديد، بينما يقتصر دور المتعامل على مجرد الإمضاء!

وهذه الأمور يمكن تجنبها بمزيد اهتمام وعناية قبل إبرام أي عقد، وخاصة تلك العقود التي يكثر تداولها ولا بد من



تجديدها باستمرار، كي يتمكن المتعامل من إجراء مراجعة شاملة لها، ولا بأس بأخذ هذه العقود إلى البيت ومراجعتها على مهل - إذا كان ذلك ممكناً - كأن يكون عقد إيجار مسكن بين المؤجر والمكتب العقاري المختص قبل التوقيع، وتصديقه النهائي من قبل دائرة البلدية أو الدوائر الرسمية المختصة الأخرى، وكذلك الحال عند تسجيل الأولاد في المدرسة وتحرير (شيكات) الرسوم، وبقية العقود والمعاملات الشبيهة بها، والغاية من هذا الإجراء هو الاستعانة بالأهل أو الأولاد الكبار في التأكد من الحسابات وإعادة جمعها قبل التوقيع والإمضاء وكتابة تاريخ الدفعات، وإذا لم يكن لدى المتعامل من يعينه من أهل أو ولد أو أصدقاء فلا بأس من مراجعة محاسب مختص، ولو من باب التعلم في بداية الأمر، وإن كلفه ذلك بعض الأجور إلا أن هذا الإجراء كفيل بتجنيبه بعض الملابس التي قد يتفاجأ بها في المستقبل.



الأساس الخامس: الخطوات العملية للوفاء بالتزامات  
المالية.

وبعد العرض السريع الذي تقدم في المطلب السابق  
يمكن بيان أهم ما ورد فيه من أفكار من خلال اتباع بعض  
الخطوات التي تسهل عملية السداد بسهولة ويسر، وفق  
الخطوات الآتية:

١- البحث عن الخدمة أو السلعة المطلوبة بما يتوافق  
مع دخل السقف المالي المناسب لطالبيها، بحيث يستطيع مع  
الحصول عليها تأمين مستلزمات المعيشة الأخرى له ولمن  
يعول من أفراد أسرته على مدى الشهر بشكل انسيابي.

٢- الاتفاق مع مصدر السلعة أو الخدمة على تقسيم  
المبلغ وفق دفعات فصلية أو شهرية حسب استطاعته، بحيث  
يستطيع الالتزام بتسديدها مستقبلاً.



٣- الانتباه إلى كتابة تاريخ التسديد في (الشيك) وتكراره في الورقة غير المقطوعة التي تبقى عنده في دفتر (الشيكات) حتى لا ينسى التاريخ المحدد ويقع في تبعات النسيان والإهمال.

٤- ضرورة كتابة وتنظيم (الشيك) من قبل صاحبه، وإن كان لا بد من الاستعانة بطرف ثانٍ، فلا بد من التقيد الكامل بكتابة المبلغ والتاريخ الذي يحدده صاحب (الشيك)؛ لأنه سيكون المسؤول الأول عن توقيعه والالتزام بها ورد فيه أمام القانون.

٥- تحديد تواريخ السداد بدقة بحيث يراعي فيها الآتي:

أ) التأكد من عدم وجود التزام مالي كبير سابق في التاريخ المحدد، ولا بأس بوجود التزام مالي دوري معتاد.

ب) اختيار موعد للتسديد بعد موعد نزول الراتب بيومين أو ثلاثة، تلافياً لما قد يحدث من تأخير في بعض الأحيان في حسابات بعض البنوك.





ج) تقسيم مواعيد تواريخ الأقساط الكبيرة مستحقة الدفع في أشهر متباعدة، بحيث لا يجتمع أكثر من قسط كبير في شهر واحد.

مثال تقريبي:

- موعد تسلم الراتب في يوم ٢٦ من كل شهر  
- قيمة الراتب (١٠٠٠٠) عشرة آلاف درهم إماراتي شهرياً.

الالتزامات الشهرية

- تسديد قسط السيارة (شهري) ١٢٥٠ درهماً.  
- تسديد قسط القرض (شهري) ٧٥٠ درهماً.

الالتزامات الفصلية والدورية

- تسديد قسط السكن (فصلي ٤×) ١٠٠٠٠ درهم



- تسديد قسط المدارس (دوري  $\times 3$ ) ٧٠٠٠٠ درهم

وبذلك يتبين لنا:

أن مجموع الراتب الشهري لمدة سنة = (١٢٠٠٠٠٠)

درهم.

مجموع الالتزامات المالية المترتبة بذمة صاحب المثال

المذكور (س) = (٨٥٠٠٠٠) درهم.

وبطرح قيمة الالتزامات الشهرية والفصلية والدورية

من مجموع الدخل السنوي سيبقى (٣٥٠٠٠٠) درهم.

وعند تقسيم المبلغ المتبقي والبالغ (٣٥٠٠٠٠)

على ١٢ شهراً،

يتبين لنا أن مجموع الدخل الشهري الخاص بالمعيشة

يكون (٢٩١٦) درهماً.



وهو المبلغ الذي يخصص للمصروفات اليومية من مأكّل ومشرب وملبس ودواء، ولسداد فواتير الكهرباء والاتصالات ووقود السيارة وما إلى ذلك.

ويمكن استقطاع جزء يسير للادخار وجزء آخر للطوارئ (مراجعة الطبيب مثلاً) وجزء آخر يكون صدقة لله عز وجل تصرف في وجوه الخير المختلفة إن أمكن ذلك.

وتبقى القناعة والرضا هو أساس ومنطلق التدبير في الحياة الكريمة الهانئة إذ يمكن أن يعيش صاحب هذا الراتب وفق هذا التخطيط في استقرار وراحة بال.

في الوقت الذي يمكن أن يعاني فيه صاحب الراتب الذي يبلغ ضعف قيمته مثلاً «٢٠٠٠٠» عشرين ألف



درهم من تعثرات وأزمات مالية مستمرة عند غياب التخطيط المالي.

مع ملاحظة أننا اقتصرنا في هذا المثال على ذكر أهم متطلبات الأسرة متوسطة الحال وما دونها بما يتوافق مع معدل دخلها، وأهمنا ذكر بعض المتطلبات التي أصبحت من الحاجات اللازمة في كثير من دول المنطقة مثل: الخادמות والمربيات والسائقين وغيرهم، تماشياً مع معدل دخل الأسرة المتوسطة.



**الوقفه الثانية**  
**(الجانب العملي)**  
**نحو تعامل أمثل مع الراتب الشهري**  
**من خلال التشخيص والعلاج**

من خلال ما تم عرضه في الوقفه الأولى بأسسه الخمسة ثار أمامنا تساؤل مفاده: كيف يستطيع صاحب راتب مقداره (١٠٠٠٠) عشرة آلاف درهم أن يحيا بنوع من الاستقرار المعيشي النسبي، يصحبه الاطمئنان النفسي والأمان الأسري على اعتبار أن حالته المعيشية متوسطة ومستقرة، إذ يمكنه السكن بمسكن مناسب نوعا ما، ويستطيع تعليم أولاده بالمدارس الخاصة، ولديه سيارة مناسبة مع مرور مدة يسيرة من الزمن ستصبح ملكه بالكامل وعليه التزام مالي كذلك، في الوقت الذي يعاني فيه غيره رغم أنه يفوقه بضعف راتبه



كما مثلنا بصاحب دخل يبلغ (٢٠٠٠٠٠) عشرين ألف درهم  
أو أكثر؟

والإجابة عن هذا التساؤل تكمن في أكثر من سبب،  
تؤدي هذه الأسباب بمفردها أو مجتمعة إلى عدم التعامل  
المتزن مع الراتب خاصة بعد أن شخصنا في الوقفة الأولى  
غياب عملية التخطيط المالي (الجانب النظري)، حيث تبدو  
آثارها فيما يأتي:

أولاً: شيوع عمليات التسوق العشوائي غير المنضبطة  
والخالية عادة من القائمة المكتوبة المُعدَّة مسبقاً لأهم  
الاحتياجات المطلوبة.

ثانياً: الانشغال أكثر من اللازم بقضايا الاستهلاك الترفي  
وفي أوقات متقاربة مثل تغيير نوعية السيارة، أو الأجهزة  
الإلكترونية المحمولة، أو تغيير أثاث المنزل باستمرار، أو



إجراء عمليات التجميل، أو تتبع الماركات العالمية ومواكبة  
الموضات المستمر وما دار في هذا الفلك.

ثالثاً: افتتاح الحياة الزوجية بقرض مالي كبير يذهب  
معظمه في الأمور الكمالية الخاصة بلوازم العرس ونفقاته  
الباهظة، وعدم مراعاة سلم الأولويات من حيث توفير  
الضروريات ثم الحاجيات، مع ما يرتب على ذلك مستقبلاً  
من التزامات مالية مستمرة.

رابعاً: وجود ديون مالية سابقة (قروض في المصارف  
والبنوك) بصيغ التمويل الإسلامي المعاصرة والقروض  
بالفائدة، التي قد تتفاقم إلى أن تصبح ديوناً مركبة بسبب  
التهاون في سدادها منذ بدايتها، فضلاً عن القروض  
الربوية المحرّمة ومخاطرها وآثارها الشرعية والاجتماعية  
والنفسية وغيرها.



خامساً: إهمال فكرة الادخار وعدم ترويض النفس والزوجة والأولاد عليها.

سادساً: السكن في مسكن أو شقة لا تنسجم قيمة استثمارها مع مقدار الدخل، وما يترتب على ذلك من ضرورة تجهيزها بالأثاث والسجاد الفاخر والمقتنيات الثمينة من أجهزة وتحف ولوحات وما شابه.

وهذه النماذج تعد من أهم الأسباب التي تساعد على استنزاف الراتب أو تسهم في عدم التعامل معه بالأسلوب الأمثل من حيث الإجمال.

أما من حيث التفصيل فإن كل سبب مما ذكر من الأسباب يمكن أن يكون موضوعاً مستقلاً يسهم في دراسة أبعاد هذه الظاهرة الخطيرة التي يشكو منها كثير من فئات المجتمع، ويضع لها العلاج الناجع، من خلال اتباع مجموعة



أسس عملية تنطلق من حلول واقعية، تحاول تشخيص الداء وصولاً للعلاج، من خلال استقصاء عن أهم هذه المعوقات، وسنحاول إفراد كل سبب مما ذكر بشرح مختصر خلال بيان الأسس العملية الآتية:

**الأساس الأول: شيوع ظاهرة عمليات التسوق العشوائي وأثرها السلبي في نفاد الراتب.**

تعد عمليات التسوق العشوائي غير المنضبطة والحالية عادة من (قائمة التسوق) المعدة سلفاً لأهم الاحتياجات المطلوبة والتي ينبغي إعدادها من قبل الزوجة أو بالتشاور معها إحدى أهم أسباب نفاد الراتب، وذلك أن حاجات الأسرة متجددة باستمرار، ولكن لا بد عند التسوق من مراعاة سلم الأولويات في توفير الأهم ثم المهم، وذلك أن الأسواق عامرة وتعج - بحمد الله تعالى - بالسلع والبضائع



وبشتى الأشكال والأصناف ومن مختلف الأماكن، ناهيك عن فنون الترويج والتسويق والعروض الخاصة التي تقدم في بعض المواسم والمناسبات والتي تستثمر عادة نتيجة:

١- قرب موعد انتهاء الصلاحية مع تجميع كمية من السلعة نفسها بسعر أقل.

٢- تقارب بعض المنتجات بالأساء والأشكال واختلافها في الجودة.

٣- الانسياق خلف الإعلانات ذات المضمون الواحد (اشترِ واحدة واحصل على الثانية مجاناً، تخفيضات ٥٠٪، وغيرها).

والملاحظ أن المتعامل عادة إذا لم يكن معه قائمة المشتريات فإنه ومن باب كسب الوقت يحاول استيعاب أهم السلع التي جاء من أجلها ولكنه يفشل - كما يرصد خبراء التسويق -



في المهمة بسبب عدم وجود المرجعية التي يتقيد بها، مما يجعله أسيراً للعروض الخاصة التي تقوم على كسب المتسوق بشتى الطرق والوسائل، بحيث يخرج الداخل إلى السوق من أجل سلعة معينة ويخرج بأخرى غيرها، وربما نسي السلعة التي جاء من أجلها.

كذلك فإن تولي الزوجة مسؤولية التسوق يوفر على الأسرة شراء بعض السلع التي لم تنفذ بعد من البيت بشكل كامل، فضلاً عن شراء الكمية المطلوبة المناسبة لحجم استهلاك الأسرة، وخاصة في السلع المعرضة للتلف خلال مدة وجيزة. وثمة تسوق من نوع آخر يقع توفير مبلغه على عاتق رب الأسرة هو شراء وخياطة الملابس ولوازمها من الأحذية وغيرها لبقية أفراد الأسرة، والتي ينبغي أن تتقيد عملية الشراء بمواسم معلومة محدودة، كأن تكون مواسم بداية



الدراسة أو موسمي الصيف والشتاء أو موسمي عيد الفطر والأضحى المباركين وهكذا، فلا يترك الأمر على إطلاقه، بحيث تتكسد بعض الألبسة أحياناً وربما لم تلبس إلا مرة، أو مرات معدودة.

وهكذا نرى أن الشراء والتسوق العشوائي غير المحسوب عادة مع غياب التخطيط المسبق كفيل وحده في نفاذ الراتب تلو الراتب مهما كان مقداره، وإن تنظيم عملية تسوق المواد الغذائية والمستلزمات المنزلية والحاجات الشخصية من ألبسة وما في حكمها وفق السقف المحدد يساهم في تحقيق التصرف الأمثل في التعامل الراتب.

**الأساس الثاني: أثر الاستهلاك الترفي في نفاذ الراتب.**

تمثل السلع والخدمات الكمالية «التحسينية» غير الضرورية وغير الحاجة للفرد والأسرة التي اعتاد عليها



بعضهم مظهرًا مهمًا من مظاهر نفاذ الراتب وانتهائه، ربما حتى قبل أن يتمكن صاحبه من سحبه من رصيده، أي بمجرد حلوله في نهاية الشهر بالحساب، وذلك بسبب ما كَبَّلَ به نفسه من سلع كمالية ترفية ربما يكون في غنى عن أغلبها، ولكن الرغبة في مواكبة الجديد في عالم السلع والخدمات التي تتطور باستمرار والتي لن تتوقف في حد من الحدود في شتى المجالات تكاد تكون هي السبب الرئيس والأبرز في تسبب مشكلة نفاذ الراتب.

إذ يمثل الانشغال بقضايا الاستهلاك الترفي أكثر من اللازم والذي يتخذ أكثر من شكل ومظهر بسبب ما يشهده العالم من قفزات في التطور الإلكتروني والرقمي عبر ظهور الأجيال المتجددة من الأجهزة الإلكترونية المتمثلة بالهواتف النقالة والحواسيب المحمولة وغيرها، زيادة على القضايا



الاستهلاكية التي تأخذ طابع الترف عند تجاوز الحدود الطبيعية والمتمثلة باستبدال السيارة رغم حداثةها وتقديم طرازها وكذلك تغيير أثاث المنزل باستمرار، والمبالغة في اقتناء الجواهر الثمينة فضلاً عن إجراء عمليات التجميل غير الضرورية التي لا تخضع لتوصية طبيب أو حالة علاجية ماسة، وكذلك تتبع الماركات العالمية ومواكبة الموضات أولاً بأول، وغير ذلك من الأمور التي تؤدي إلى نقصان الراتب ونفاده بسبب إمكانية شراء هذه الأشياء عن طريق البيع الآجل من خلال التقسيط بدفعات شهرية.

وربما يكون من حق الجميع امتلاك هذه السلع والحصول على ما ذكر من الخدمات أعلاه وغيرها إذا كان يملك قيمتها المالية، ولا إشكال في ذلك، ولكن المشكلة تكمن فيمن يحاول الحصول عليها وهو من ذوي الدخل المحدود، وعليه



التزامات مالية أخرى، بحيث يؤدي به هذا الطريق إلى الحرج لا لنفسه فحسب بل على بقية أفراد أسرته، إذ يقول النبي ﷺ: «كفى بالمرء إثماً أن يحبس عمن يملك قوته»<sup>(١)</sup>.

الأساس الثالث: القروض المالية النقدية وأثرها السلبي

في نفاذ الراتب.

في الوقت الذي يفترض فيه أن يكون الزواج عامل استقرار للشباب باعتباره سيوفر له جواً مملوءاً من العاطفة والمودة مع الطرف الآخر الذي جعله الله تعالى سكناً له، إلا أن افتتاح بداية الحياة الزوجية بقرض مالي كفييل في بعض الأحيان بتعريض بيت الزوجية إلى الخراب، وذلك لما يتبعه من التزامات قد يعجز الزوج عن سدادها في المستقبل مما يترك

(١) رواه مسلم في صحيحه عن عبد الله بن عمرو رضي الله عنه برقم



أثراً سلبياً في علاقته بزوجته باعتبارها - من وجهة نظره - كانت سبباً فيما آل الوضع إليه من التزامات وقيود.

ولعل الأمر يخف أثره لو كانت قيمة القرض قد ذهبت إلى مشروع تنموي يعود على الأسرة الجديدة بيت مثلاً أو شقة صغيرة تكون ملكاً لهم، ولكن المشكلة أن أغلب مبلغ القرض أو معظمه يذهب في الأمور الكمالية الخاصة بلوازم العرس ونفقاته الباهظة، دون مراعاة سلم الأولويات من حيث توفير الضروريات ثم الحاجيات، زيادة إلى ما ينتج عن ذلك مستقبلاً من التزامات مالية كبيرة، بحيث يضطر الزوج إلى أن يقطع جزءاً كبيراً من راتبه ومن مجموع دخله لسداد نفقات يوم العرس التي ربما تمتد إلى زمن طويل.

ومن الجدير بالذكر أن صندوق الزواج في دولة الإمارات العربية المتحدة الذي يحظى بدعم مباشر من قبل





الحكام والشيخوخ قد بذل جهوداً جبارة في دعم وتزويج الشباب من الجانب المادي بالدرجة الأولى فضلاً عن دعمهم بالجانب المعنوي من خلال حملات التثقيف والتوعية المستمرة التي تستهدف المقبلين على الزواج من كلا الجنسين عبر تأهيلهم من خلال الدورات التثقيفية والبرامج التدريبية التي تهدف إلى بث الوعي وأهمية بناء البيت على قاعدة من الحب المتبادل والتفاهم القائم بين الزوجين.

**الأساس الرابع: عدم وجود مصدر كافٍ لسداد مستحقات قرضٍ ما، كفيل بنفاد المال المدخر.**

إن وجود مصدر ثابت من شأنه التخفيف من تبعات القرض المالي الذي ترتب بذمة المقترض، ولكن المشكلة تكمن في إلزام الذمة في قرض ما من دون وجود ضمانات لهذا الالتزام أصلاً، ولا شك أن من واجب الجهة التي تقدم القرض التأكد من وجود ضمانات أولاً، وكذلك التأكد من



عدم ارتباطه بالتزامات مالية أخرى، قد تؤثر على سداد قرضها، وغيرها من الأمور المهمة.

زيادة على ما تقدم فإن من المشكلات الكبيرة التي من شأنها أن تؤدي إلى نفاذ المال المدخر ذهاب المصدر الرئيس للراتب وهو الوظيفة التي تمثل للمقترض الجهة التي توفر المال الذي يقوم بالسداد منه.

وعليه فإن كل قرض يتهاون في سداد قسطه الشهري، لأمر أو لآخر، سوف يؤدي بطبيعة الحال إلى تراكم المستحقات المترتبة عليه!

وهذا ما يجعله كثير من المتعاملين، إذ يظنون أن الأمر ينتهي بمجرد مخاطبة جهة القرض (البنك) مثلاً بالموافقة على طلب التأجيل، وليس الأمر كذلك.

سواء كان المصدر (بنكاً) تقليدياً أو مصرفاً إسلامياً.



فحينما يوافق (البنك) التقليدي مثلاً على تأجيل قيمة قسط قرض متعامل ما، فإنه يكون بذلك قد وافق على تأجيل قيمة قسط الشهر المستحق إلى آخر الأقساط في نهاية المدة، ولتقريب الصورة، لنفترض أن المتعامل قد أعسر في الشهر الأول من عام ٢٠١٤م، وأن تسديد قيمة كامل القرض تنتهي بالشهر العاشر من العام نفسه، وبناء على ذلك فكل شهر عليه قسط معلوم، وما قام (البنك) بالموافقة عليه هو تأجيل القسط المستحق في الشهر الأول، إلى نهاية الأقساط كلها في الشهر العاشر وبذلك يكون الشهر الحادي عشر هو تعويض عن الشهر المؤجل (الأول) ولكن الفترة الزمنية الممتدة من الشهر الأول إلى الشهر الحادي عشر تحسب عليها فائدة جديدة بسبب التأجيل الذي طرأ على القسط الذي كان مستحقاً في الشهر الأول، وعليه فإن المقرض سيتفاجأ بارتفاع قيمة القسط عن



المبلغ المتفق عليه سلفاً بسبب التأجيل العارض، حيث ظن المقترض أن (البنك) عند إصداره موافقته على التأجيل أنه لم يلزمه بفائدة أخرى. ولا يخفى على ذي لب، أن القروض المالية بالفائدة المقطوعة مسبقاً، أو الفوائد الجديدة المترتبة على التأجيل كلها من الربا المحرّم.

أما إذا كان المصرف إسلامياً وكان ما قدمه للمقترض ليس على سبيل القرض الحسن، وإنما كان عن طريق تمويل عقد ما، نحو بيع تورق مصرفي منظم أو عقد سلم مواز - على رأي من يرى جوازهما<sup>(١)</sup> - فإن بعض المصارف الإسلامية

---

(١) هي عبارة عن عقود مصرفية تمويلية يجري العمل بها في بعض المؤسسات المالية الإسلامية وفق آلية معينة، وثمة خلاف بين أهل العلم في جواز التعامل بها، وقد صدرت بها قرارات من مجمع الفقه الإسلامي بشأنها مع ضوابط وشروط وكذلك صدرت فيها فتاوى معاصرة بشأنها، والخلاف يكمن حول طريقة التنفيذ داخل كل مؤسسة مالية إسلامية تتعامل بها.



أخذت ترتب على من يباطل في تسديد التزاماته معها ما يعرف بـ ( الغرامة التأخيرية) كإجراء احترازي زاجر منها لضمان عدم ماطلة المتعاملين معها، على أن لا تأخذ من هذه الغرامات المالية (العقوبات) شيئاً منها وإنما تقوم بالتصدق به والتبرع إلى الجهات الخيرية، وهذا الإجراء فيه نظر على رأي كثير من العلماء المعاصرين.

والخلاصة مما ذكر أن المقترض المسكين يتفاجأ في نهاية المطاف بارتفاع أصل القرض المتفق عليه من دون أن يحسب ذلك في حساباته.

الأساس الخامس: الادخار باب مهم من أبواب المحافظة على الراتب.

ولاشك أن إهمال فكرة الادخار وعدم ترويض النفس والزوجة والأولاد عليه يؤدي بطبيعة الحال إلى استحكام



الطبيعة الاستهلاكية على الطبيعة الادخارية، وإن كان مآل الادخار يصير في الغالب إلى استهلاك كتحصيل حاصل في النهاية، إلا أنه في العادة يكون استهلاكاً نافعاً، منظماً، بحيث يصب في خدمة الفرد والأسرة بشكل عام ويعود بثمرة مفيدة، تشبع ظمأ حرمان عدم التمتع بالمال طيلة مدة الادخار.

وهناك أكثر من طريقة للادخار، نختار منها ثلاثة لأهميتها تعد من أسس التعامل الأمثل مع الراتب الشهري هي:

**الطريقة الأولى:** فتح حساب مصرفي جديد مستقل، حتى ولو لم يكن حساب توفير وكان حساباً جارياً شأنه شأن الحساب الأول العادي، الذي يتم عن طريقه تحويل الراتب، والذي يتم من خلاله السحب منه نقداً وكذلك الشراء عن طريق البطاقة الإلكترونية وغيرها، وتكمن



الحكمة في فتح الحساب الجديد، بتحديد كمية المال الذي يمكن ادخاره ونقله بعيداً عن الحساب اليومي للحفاظ عليه بحيث يودع فيه الفائض الشهري، أو أية مداخيل مالية واردة، وألا يترك هذا المال ضمن نفس الحساب الأول، وكلما كان موضوع الحساب الثاني محاطاً بنوع من الكتمان كان أفضل للاستمرار.

#### الطريقة الثانية: المشاركة في الجمعيات أو نظام السلفة

- على اختلاف في مسمياتها - وتتلخص فكرتها: في قيام مجموعة من الموظفين أو الأقرباء أو مجموعة من الناس - بشرط وجود معرفة بينهم - لأنها تقوم في الغالب بالاعتقاد على مبدأ الثقة، بالاتفاق على جمع مبلغ يستقطع منهم بالتساوي في موعد دوري ثابت، يكون من حصة كل شخص منهم بالتناوب، بحيث يحصل الشخص منهم على كل المبلغ



دفعة واحدة في الوقت الذي يستقطع منه دورياً جزءاً من هذا المبلغ، وهكذا يكون الحال دواليك مع بقية أفراد المجموعة. وهي طريقة قديمة نوعاً ما من طرق الادخار المعروفة على مستوى المجتمعات المختلفة.

**الطريقة الثالثة: المشاركة في صناديق التكافل،** حيث دأبت بعض المؤسسات وعلى رأسها دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري بدي قبل أكثر من عشرين عاماً على تأسيس صندوق يقوم على فكرة التكافل بين الموظفين، من أجل تحقيق أهداف تكافلية بين الموظفين بحيث يسهل عليهم - للمشاركين في الصندوق- الحصول على قرض حسن وفق المهام والاختصاصات المناطة بالصندوق<sup>(١)</sup>.

(١) صندوق التكافل بدائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري بدي، إعداد لجنة الصندوق بالدائرة، ١٤٣٤هـ - ٢٠١٣م.





الأساس السادس: عدم توافق ثمن المسكن مع قيمة الدخل سبب من أسباب نفاذ جزء كبير من الراتب.

السكن في بيت أو شقة فوق المستوى من حيث الحجم والحداثة والمنطقة وما يترتب على ذلك من ضرورة تجهيزه بالأثاث والسجاد الفاخر والمقتنيات الثمينة التي في داخله من تحف ولوحات وما شابه يؤدي بطبيعة الحال إلى ذهاب جزء كبير من الراتب إلى صاحب السكن كبديل إيجار، الأمر الذي يحتم على من يجيد عملية التخطيط المالي إعادة النظر في البحث عن سكن يتناسب مع دخله الشهري وفي بالحد الأدنى من متطلباته الأسرية من حيث الحجم، وقد لا يكون بالضرورة جديداً أو في منطقة تتوافر فيها جميع الخدمات بدرجة كبيرة أو قد يكون في منطقة نائية، بحيث يستطيع رب الأسرة توفير بقية المستلزمات المعيشية الأخرى لأفراد العائلة، وأن



لا يذهب جزء كبير من الراتب على بهرجة السكن وما يستلزم من تأثيث ومقتنيات لدرجة أنه قد لا يتمكن من تأمين بقية الحاجات المهمة الأخرى لأسرته. مع التأكيد على ضرورة التفكير والتخطيط لبناء أو شراء مسكن مهما كان متواضعاً، للخلاص من تبعات الإيجار، وما يمكن أن يؤديه بدل قسط الإيجار في مشروع العمر الحيوي.





وفي نهاية هذه الرسالة -المختصرة- رأينا من خلال  
 وقفتيها والأسس التي احتوتها كل وقفة منها، أن إمكانية  
 التعامل الأمثل مع الراتب ومجمل الدخل الشهري العام  
 للأفراد والأسر أمر ممكن ويسير، إذا ما تم التخطيط والإعداد  
 المسبق لعملية الإنفاق وفق أسس عملية مدروسة مسبقاً، مع  
 مراعاة اجتناب المظاهر الآتية:

١- التسوق العشوائي الذي يخلو عادة من قائمة  
 المشتريات المعدة مسبقاً.



٢- الاستهلاك الترفي الذي يخلو من الحاجة الحقيقية  
للسلعة أو الخدمة المطلوبة.

٣- القروض المالية غير الضرورية والتي يمكن الاستغناء  
عنها بالقروض الحسنة أو الجمعيات وصناديق التكافل.  
والله المستعان والموفق للصواب، والحمد لله رب العالمين.



## قائمة المصنّاور

- ١ - سنن أبي داود، سليمان بن الأشعث أبو داود  
السجستاني الأزدي، تحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد، دار  
الفكر.
- ٢ - سنن ابن ماجه، محمد بن يزيد أبو عبدالله القزويني،  
تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، دار الفكر، بيروت.
- ٣ - صحيح مسلم، مسلم بن الحجاج القشيري  
النيسابوري، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث  
العربي، بيروت.
- ٤ - صندوق التكافل بدائرة الشؤون الإسلامية والعمل  
الخيري بدبي، إعداد لجنة الصندوق بالدائرة، ١٤٣٤ هـ -  
٢٠١٣ م.



٥- القاموس المحيط، محمد بن يعقوب الفيروزآبادي،  
مؤسسة الرسالة، بيروت.

٦- قاموس المصطلحات الاقتصادية في الحضارة  
الإسلامية، د. محمد عمارة، دار السلام، القاهرة، الطبعة  
الأولى.

٧- المدخل إلى علم الاقتصاد، لمجموعة مؤلفين،  
مؤسسة الظواهر للطباعة والنشر، الطبعة الثانية، الإمارات  
العربية المتحدة - أبوظبي، ١٩٨٣ م.

٨- المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي،  
أحمد بن محمد بن علي المقرئ الفيومي المكتبة العلمية، بيروت.



## قائمة المحتويات

٥	افتتاحية
٧	المقدمة
	- الوقفة الأولى: (الجانب النظري) نفاذ الراتب الشهري بين
١٥	الالتزامات المالية وإهمال التخطيط المالي
	- الأساس الأول: الانتباه إلى أهمية التخطيط المالي في حياة
١٩	الفرد والأسرة
	- الأساس الثاني: فرضية تقديرية للتعامل المتوازن الدقيق
٢٣	مع الراتب
	- الأساس الثالث: أهمية تحديد مواعيد المستحقات المالية
٢٦	بدقة
	- الأساس الرابع: التعامل الأمثل في تحديد مواعيد استحقاق
٢٨	(الشيكات) المصرفية
	- الأساس الخامس: الخطوات العملية للوفاء بالالتزامات
٣١	المالية
	- الوقفة الثانية: (الجانب العملي) نحو تعامل أمثل مع الراتب
٣٧	الشهري من خلال التشخيص والعلاج



- الأساس الأول: شيوع ظاهرة التسوق العشوائي وأثرها  
السلبى على نفاذ الراتب ..... ٤١
- الأساس الثاني: أثر الاستهلاك الترفي على نفاذ الراتب ..... ٤٤
- الأساس الثالث: القروض المالية التقديية وأثرها السلبى في  
نفاذ الراتب ..... ٤٧
- الأساس الرابع: عدم وجود مصدر كافٍ لمستحقات قرض  
ما كفيل بنفاذ الراتب ..... ٤٩
- الأساس الخامس: الادخار باب مهم من أبواب المحافظة  
على الراتب ..... ٥٣
- الأساس السادس: عدم توافق ثمن المسكن لقيمة الدخل  
أحد أسباب نفاذ جزء كبير من الراتب ..... ٥٧
- الخاتمة ..... ٥٩
- قائمة المصادر ..... ٦١
- قائمة المحتويات ..... ٦٣

