

# مجلة الخط

AL-KHAT.NET

العدد (٦٤) السنة السادسة شعبان ١٤٣٧هـ / مايو ٢٠١٦م



هلال آل احبيل لـ «الخط»

حملت لواء العلم بين  
عدد من مدن المملكة وسلطنة عمان



أرملة المرحوم الحاج علي المصطفى  
إلى رحمة الله

إنتروبيا الجاذبية  
والشروط الابتدائية الخاصة  
في لحظة الانفجار الكوني العظيم



السيد محمد المشعل

خطوة نحو التغيير



أديب أبو المكارم

عبير الشوق

ميرزا رضي الجشي لـ «الخط»

حبي للغة الإنجليزية نقلني إلى شركة أرامكو  
وحبي لوطني دفعني لرعاية الأيتام



للستائر والديكور

# عجيب

القطيف - شارع القدس

8540060 - 8540064

أسعارنا  
منافسة

أطقم كنب  
أمريكية وتركية

أحدث الموديلات الموائمة للحصر



أسعارنا  
منافسة

للستائر والديكور

عجيب

أطقم كنب  
أمريكية وتركية

القطيف - شارع القدس

8540060 - 8540064

أحدث الموديلات الموائمة للحصر







# مركز تجهيزات المسابح

## POOLS EQUIPMENT CENTER



زورونا على الموقع

[www.poolscenter.com.sa](http://www.poolscenter.com.sa)

- تصميم - برك سباحة
- وتنفيذ - جاكوزي
- معدات مسابح
- حمامات بخار (سونا)
- سخانات تدفئة المسابح
- صيانة مسابح



جميع منتجاتنا  
صناعة أمريكية وأوروبية

المملكة العربية السعودية - القطيف - ص.ب: ٤٢٩

تلفون: ٠١٣ ٨٣٦٦٩٨١ - فاكس: ٠١٣ ٨٣٦٦٩٨٢

Email: info@poolscenter.com.sa



بَارِكْ وَسَلِّمْ عَلَىكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ



رَضِيَ اللَّهُ عَنْكَ يَا مُحَمَّدٌ

# المدلولو حى لى المنيوم

سيهات - المكنب: ٨٣٨٢٤٠٩ / ٨٥٦٢١٤٣

المصنع: ٨٥٥٤٤٤ - الفاكس: ٨٣٨١١٢٥



رئيس التحرير / فؤاد نصرالله

Email: alkhatmag@yahoo.com

بسم الله الرحمن الرحيم

## إخوان الصفا منهج الاصطفاء والبحث عن نموذج للنقاء

والهندسة ، بلغة دقيقة ، قادرة على توصيل رسائل بعينها . تعتبر رسائل إخوان الصفا أقرب للموسوعة العلمية في تاريخ العرب بل والمسلمين ، تكلموا فيها عن أفكارهم التي اعتنقوها بشكل صريح وبين . تتكون مرجعيتهم من اثنتين وخمسين رسالة في العلوم الطبيعية والعلوم النفسية ، وفي المنطق وغير ذلك من أنشطة بشرية وعمرانية .

### \* الزمن :

هناك غموض في تحديد الفترة الزمنية التي عاش فيها أولئك المفكرون ، وإن كانت هناك دلائل على كونهم قد ظهروا في الربع الأخير من القرن العاشر الميلادي ، وكانت لديهم القدرة على الاستدلال المنطقي للأفكار من خلال قراءة بعض آيات القرآن الكريم ، والتوراة والإنجيل ، وهو الشيء الذي بدا غير مسبوق ، فقد رفعوا الحرج عن أنفسهم بالاستدلال على أفكار معينة بما يتوافق مع الرؤية التي أكدت عليها رسائلهم التي أجمعت على وجود الحقيقة العلمية ، وكونها في تضاعيف كل دين سماوي .

### \* نظرية التطور :

يؤمن إخوان الصفا بأن المخلوقات جميعها وجدت في سلسلة متصلة منفصلة ، عبر عوامل التحول التي يجريها عليهم الزمن ، باستثناء الكائنات العليا ومنها الإنسان والقرود وغيرهم ، فقد خلقوا من الطين مباشرة .

إن تأمل الحياة تجعلنا ندرك أن الإنسان هو آخر المخلوقات لأنه أكثرها تعقيدا فقد وجد بعد النبات والحيوان ، فهما مصدر الغذاء بالنسبة له . ويعتمد إخوان الصفا إلى تراتبية معرفية ، مؤداها أن الحيوان قد خلق بعد النبات لأن مصدر غذائه هو النبات ، والنبات ذاته خلق بعد المعادن لأنه مصدر غذائه ، والمعادن وجدت بعد ظهور الماء لأنه سبب تكوينه . وهنا نجد أنهم يستخدمون المنطق في شرح وجهة نظرهم بذلك وطلاقة . وعلى هذا الأساس استمروا في اجتهاداتهم الفكرية .

### \* ارتباطات شرطية :

لقد ربط إخوان الصفا الوجود كله بعلوم المعرفة على اختلاف درجاتها وأقانيمها من فلك ورياضيات ومنطق وهندسة وعمارة وعلم نفس وفلسفة ، وغيرها من علوم . واكدوا أن تلك العلوم متشابكة ، وفي علاقات جديدة لا تكاد تتفصم .

إخوان الصفا هم مجموعة من العلماء ، حجبوا أسماءهم عن جمهور القراء ، وبالتالي أمعنوا في إخفاء هوياتهم واسمائهم فظلوا هدفا للتخمين خاصة أن الباحثين قد اختلفوا في معرفة الفترة الزمنية التي ظهرها فيها ، وكتبوا من خلالها رسائلهم المهمة .

لقد تعددت الرؤى حول أهدافهم ، وأفكارهم ، وبواعث تجمعهم على هذا النحو الفريد ، فهناك من يرى أنهم من المتصوفة ، وهناك من يراهم من المعتزلة ، وبعض الاقوايل تذهب إلى كونهم يعتنقون مذهب الاسماعيلية .

### \* المكان :

إخوان الصفاء وخلصان الوفاء ، جماعة أخوية إسلامية سرية نشطت خلال القرن الرابع الهجري ، وكان مركزها الرئيسي في مدينة البصرة بالعراق . ولها فروع منتشرة في جميع أرجاء العالم الإسلامي .

### \* غموض الجماعة :

وعلى الرغم من الغموض الذي يلف هذه الجماعة وأشخاصها بسبب الطابع السري لنشاطها ولجوئها إلى التقية . إلا أنها تركت ميراثا فكريا وروحيا بقيت آثاره فاعلة بعمق شديد في مناحي الثقافة الإسلامية وادبياتها الفريدة عبر عصورها المختلفة ، يتمثل في اثنتين وخمسين رسالة لا يُعرف مؤلفوها ، وتستغرق في الطباعات الحديثة نحواً من ألفين وخمسمئة صفحة وأكثر ، حيث تبحث في شتى معارف عصرهم من فلسفة وعلوم وفلك ورياضيات وروحانيات وإلهيات ، وتهدف من وراء ذلك إلى التأسيس لمذهب إسلامي ذي طابع كوني ، يستغرق ويستوعب المذاهب كلها ، ويحقق وجوده بينها بشكل قوي ومتمكن ، يتخطى عتبات الإقليمية .

### \* المعنى في الرسائل :

المذهب مبثوث في شيايا الرسائل وفي كل رسالة تجد منه طرفاً ، بحيث لا تتوضح غاية الإخوان إلا بعد الإنتهاء من قراءة الرسائل ، من قبل قارئ فاهم ، قادر على ربط شتات الأفكار والتأليف بينها . هذا النشر للأفكار المتنوعة والجريئة التي تخدم موضوعاً واحداً نجده في كل محور من المحاور الرئيسية التي تشكل مذهبهم ، ويحرك فكرهم . لقد ألف أهل الصفا ، موسوعة علمية شديدة الثراء ، في مناحي عديدة ، منها : الرياضيات والطب والفلك والمنطق والموسيقى والجبر



التفكير الذي اعتمد على تفسيرهم لظواهر الكون عبر منهج انتقائي ميز تجربتهم .

#### \* نظرية التكوين:

تشكل نظرية التكوين المحور الرئيسي في مذهب إخوان الصفاء ، وعلينا ان نتوقف بالبحث والدرس لما دونوه ونشروه حسب ظروف الفترة التاريخية . تقول رسائلهم في معالجة عنصر تشكل العالم وتكوينه : « إعلم أن ملاك الأمر في معرفة حقائق الأشياء ، هو في تصور الإنسان حدوث العالم وكيفية إبداع الباري تعالى العالم واختراعه إياه ، وكيفية ترتيبه للموجودات ، ونظامه للكائنات بما هي عليه الآن ، لم كان ذلك . ثم اعلم أن كل عاقل إذا سمع كلام العلماء في حدوث العالم ، وأقويل الحكماء في كيفية إبداع الباري العالم . واختراعه له بعد أن لم يكن ، وتفكر فيما قالوه ، فإنه يشتهي ويتمنى لو علم كيف صنعه ، ومتى عمله ، ولم فعل ذلك بعد أن لم يكن قبل . فإن فكر في هذه المباحث ولم يتصور كيفية ذلك ولا متى ولا لم ، لصعوبتها ودقتها فربما تحير عقله وتشكك نفسه فيما قالت الحكماء ، وارتابت وتبلبلت » .

سنلاحظ هنا توظيف اللغة التي تجمع بين البعد الواقعي والمسحة الرومانسية بل والمثالية التي راحت تعالج أصعب المفاهيم عبر أسلوب في غاية الوضوح . لنستكمل رؤيتهم :

« ثم اعلم أن العلة في صعوبة التصور لحدوث العالم ، وكيفية إبداع الباري تعالى له من غير شيء ، هو من أجل العادة في الشاهد ، أن كل مصنوع فإن صانعه يعمل من هيولى ما ، في مكان ما وفي زمان ما ، بحركات وأدوات . وليس حدوث العالم وصنعه وإبداع الباري له هكذا ، بل إنه أخرج من العدم إلى الوجود هذه الأشياء كلها ، أعني الهيولى والمكان والزمان والحركات والأدوات والأعراض . فمن أجل هذا لا يُتصور كيفية حدوث العالم وإبداعه » .

يعتمد اهل الصفا على لغة مفارقة ، توظف افضل الاساليب لاقتناص المعرفة بشكل طيع وغير بعيد عن روح التكتّم والعرفانية التي تبلغ أقصى مداها في تلك التكوينات الإنشائية التي ترصد ميلاد العالم ، تساق بشكل ترابي يكشف عن عقل فاهم ، وروح يقظة ، تعالج الفكرة الصعبة بأساليب ميسرة :

« ثم اعلم أن الله تعالى قد علم بأنه يعرض للعقلاء هذه الشكوك والحيرة حيث تفكروا في كيفية حدوث العالم ، ولا يُتصور بهذه الطريقة لصعوبتها ، فجعل له طريقاً آخر أسهل من هذه وأقرب ، وركزها في نفوسهم كأنها مكتوبة فيها كتابة إلهية ، لا يمكن لأحد من العقلاء إنكارها إذا أنصف عقله ، لأنه يجد صدقها في نفسه شاهداً له بها ، وهي كيفية صورة العدد ، ومنشؤه من الواحد الذي قبل الاثنين » .

يستخدم إخوان الصفا معارفهم الحسابية في تقديم صورة متماسكة لصفات الله عز وجل ، يغلب عليها الاجتهاد ، محاولين الانفلات من الصور المنقولة ، واجترار آفاق جديدة ومدهشة في طرح رؤاهم :

ومن المدهش أن إخوان الصفا كانوا سابقين في تفسيراتهم لتطور المخلوقات ، على الرغم من وجود علوم متقدمة في عصرهم ربما استفادوا منها وطوروها بطريقتهم التي تعتمد على الحوار والجدل وتقليب الآراء على أوجهها الممكنة .

لقد سبقهم فلاسفة عظام مثل ارسطو وأفلاطون وبعض فلاسفة اليونان القديمة غير أن إخوان الصفا عالجوا الموضوع بطريقة مختلفة . لقد تناولوا القوى المؤثرة على الوجود البشري ، وذهبوا إلى حقيقة ان الخلية الاولى قابلة للتحويل إلى صور مختلفة ، وهذا عكس الخلية الثانوية التي لا يمكن أن تتحول إلى صور أخرى . قيل هذا قبل أن يكشف العالم « مندل » عن قوانين الوراثة التي تطورت فيما بعد كثيرا . كما خطط إخوان الصفا لمنهج شديد الرقي لتشجيع النفوس على الإرتقاء الحضاري ودعم النواحي الإيجابية في السلوك الإنساني . إن المرتبة التي ابتغاه إخوان الصفا هي مرتبة عليا أعلى وأرفع وأكثر سموا مما نجده لدى الفئات الخاملة والكسولة .

ولاشك ان طلب العلم والمعرفة أجدى من الانغماس في الملذات الحسية والشهوات الزائلة . إن إخوان الصفا يرفعون الإنسان إلى مرتبة عليا هو جدير بها خاصة إذا نبذ كل ما من شأنه تعطيل رغبته في السمو لمدارج عليا .

#### \* البحث عن الحقيقة:

يتجه إخوان الصفا للبحث عن الحقيقة بكل ما لديهم من عناصر معرفية متوهجة ، فمهمتهم الأولى تتمثل في البحث عن الحقيقة في أي مكان ، وأن لا نتحيز لمذهب ولا نتعصب لرأي مهما بانته وجاهته . يعمل إخوان الصفا على البحث عن الحقيقة المطلقة عند جميع الأديان ، فلا يوجد مصدر واحد للمعرفة الإنسانية . لديهم أداتان للكشف عن الحقيقة : الخبرة والحدس .

تتوفر المعرفة حسب رؤاهم عند المسيحيين والملاحدين والمؤمنين والشيعية والسنة ، فلا يجدون حرجا في ذلك ما دام العلم والدين يشجعان على القراءة والإطلاع ، لتصل النفس الإنسانية لغاياتها وسعادتها بالوصول لدرجة رفيعة من العلم والمعرفة .

#### \* تواصل الأمم :

يرى إخوان الصفا أن على عموم المسلمين أن لا يهجروا البحث في كيفية التطور احتجاجا على الفهم الخاطيء للكتب السماوية ؛ حيث كل أمة سابقة أثرت في فهم الأمم التالية لها . وبذلك نجد المسلمين والمسيحيين واليهود ، يحرمون ويكفرون من قال بنظرية التطور . ومن المهم في هذا المجال الإشارة إلى كون بعض الدوائر البحثية اتهموا إخوان الصفا بكونهم لا يؤمنون بالبعث ، وهذا قول فيه خلط واضح ، فمن الظلم ترديد هذا الرأي الذي يهدف إلى تنفير الناس من تلك الجماعة ، وصرفهم عن منهجهم ورسائلهم القيمة .

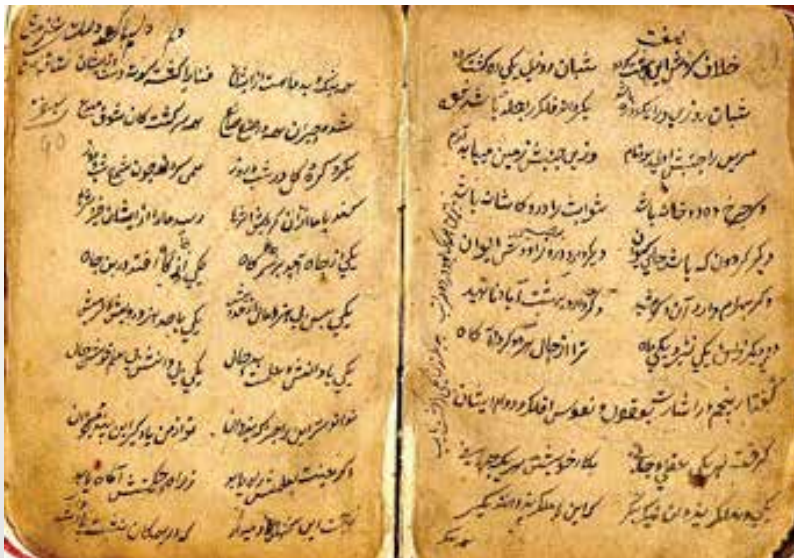
#### \* تحريف :

وجدير بالاهتمام أن بعض رسائل إخوان الصفا الموجودة حاليا من خلال وسائط ورقية أو إلكترونية ، يوجد فيها من التحريف والإضافة الكثير من الحشو فهناك دس غريب ومغلوط في المتن . وهذا الأمر حدث كثيرا في تاريخنا العربي لصرف النظر عن جهود يشار إليها بالبنان لينظر إليها بريية واتهام ، بلا سند أو دليل .

فقد توصل بعض المحققين والباحثين إلى وجود بعض الإضافات والتزيير رغبة في تشويه سمعة إخوان الصفا والصد عن علومهم .

#### \* النظرة الكلية:

لا يستطيع الباحث استقصاء أي محور من محاور نظريتهم إلا بعد قراءته للرسائل جميعها ليستخلص منها الأفكار المؤلفة لهذا المحور ، كي يعمل على تنسيقها والربط فيما بينها . ولاشك أن بعض المقتبسات من رسائلهم ستوضح منهجهم في





« ومن الناس طائفة أخرى فوق هؤلاء في العلوم والمعارف والعقل ، ترى وتعتقد أنه ليس بذى صورة، لأن الصورة لا تقوم إلا في الهيولى، بل ترى أنه نور بسيط من الأنوار الروحانية لا تدركه الأبصار وهو يدرك الأبصار .

ومن الناس ممن فوق هؤلاء في العلوم والمعارف والنظر والمشاهد، يرى ويعتقد أنه ليس بشخص ولا صورة بل هوية وحدانية ، ذو قوة واحدة وأفعال كثيرة وصنائع عجيبة ، لا يعلم أحد من خلقه ما هو ، وأين هو، وكيف هو ، وهو الفائض منه وجود الموجودات ، وهو المظهر صور الكائنات في الهيولى ، المبدع جميع الكيفيات بلا زمان ولا مكان ، بل قال : كن فكان . وهو موجود في كل شيء من غير المخالطة ، ومع كل شيء من غير الممازجة ، كوجود الواحد في كل عدد . »

حديث عن الخالق الواحد القادر الوهاب ، بلغة رصينة تعتمد على سموق اللغة العربية وعلى امتدادها البلاغي وتأثيرها المعرفي لندرك أن إخوان الصفا في جهدهم اعتمدوا على فكر مرتب ، وفهم طبيعيات التركيبة العربية ، مع معرفة أساليب القرآن الكريم ، ومعرفة شاملة بالنحل والطوائف التي شكلت خريطة العرب والمسلمين على وجه البسيطة في تلك الفترة التاريخية الحرجة .

وجه إليهم رسائل بعضها متخصص وبعضها عام ، فيها قدر لا بأس به من خصوصية التجربة التي تجمع بين الغموض وبين الوضوح والتماهي بينهما :

« ثم اعلم أن الله تعالى جعل بواجب حكمته ، في جيلة النفوس معرفة هويته طبعاً من غير اكتساب ولا تعلم ، لتكون تلك المعرفة داعية لها ، ومؤدية إلى طلب ماهيته ومعرفة أنبيته ، ولتكون طلبتها في هذه المعارف داعية لها ، ومؤدية إلى إحكام جميع العلوم والمعارف الإلهية، والطبيعية والرياضية والعقلية والحسية . حتى إذا أحكمت (أي النفوس) هذه العلوم والمعارف ، عرفته عند ذلك حق معرفته، وسكنت إليه واطمأننت وثبتت معه ، ونالت السعادة القصوى التي هي سعادة الآخرة . »

#### \*ختاماً:

على هذه الوتيرة يمضي إخوان الصفا في طرح افكارهم ، بشيء من الفيض الأسلوبى والثراء الدلالي بحيث نلاحظ عناصر ثقافية ورؤى فكرية وشحنات إيمانية تجمع الاسئلة بالأجابات في قالب لغوي محكم. لا شك إن إخوان الصفا كانت جماعة فلسفية توفيقية لأنها أخذت من كل فلسفة بمقدار . ومن كل دين بجانب ، وحاولت التوفيق بين الأديان كلها وبين المذاهب الفلسفية القائمة آنذاك من فارسية ويونانية وإسلامية ثم بين الأديان والفلسفة ولقد تطرق إخوان الصفا في فلسفتهم كغيرهم من التيارات المعاصرة لها لمشكلة الفيض وخصصوا لها الخير الكثير من اهتماماتهم ومعالجاتهم الفلسفية. ولكنهم في الأخير جماعة قدمت اجتهاداً واضحاً حول قضايا وجودية وفلسفية ومعرفية تحتاج إلى الكثير من الدرس والتحليل ■.

« ثم اعلم أن مسألة الخلاف للذات والصفات هي من إحدى المسائل الخلافية بين العلماء والمذاهب . وذلك أن كثرة الظنون والتخيلات العارضة للإفهام ، إذا تفكرت النفوس في ماهية الله وكيفية صفاته اللائقة ، فلا تسكن النفوس حتى يعتقد الإنسان رأياً من الآراء وتسكن نفسه إليه . »

ليست اللغة وحدها هي أدوات الجماعة لكن ما يميز الرسائل قدرتها على تشييط العقول التي تستقبل الكلام ، فيحدث التلاقي ، ويتم الحوار بشكل بالغ الثراء فيما يخص أدق العلاقات ، وانصع العلامات : « فمن الناس من يرى ، ويعتقد أن الله تعالى شخص من الأشخاص الفاضلة ، ذو صفات كثيرة ممدوحة وأفعال كثيرة متغايرة ، لا يشبه أحداً من خلقه ، ولا يماثله سواء من بريته ، وهو منفرد عن جميع خلقه في مكان دون مكان . وهذا رأي الجمهور من العامة ، وكثير من الخواص . »

يخوض إخوان الصفا معاركهم الفكرية بشيء من الهجوم المباغت على الافكار الساكنة ، المستقرة ، ليعاد بحث الجذور بدأب وفطنة وبلاغة غير مسبوقة إلى حد بعيد :

« ومنهم من يرى ويعتقد أنه في السماء فوق رؤوس الخلائق جميعاً . ومنهم من يرى أنه فوق العرش في السماوات ؛ وهو مطلع على أهل السماوات والأرض وينظر إليهم ويسمع كلامهم ويعلم ما في ضمائرهم؛ لا تخفى عليه خافية من أمرهم . وأعلم أن هذا الرأي والاعتقاد جيد للعامة ومن لا يعرف شيئاً من العلوم الرياضية والطبيعية والعقلية الإلهية ؛ لأنهم إذا اعتقدوا فيه هذا الرأي يتقنوا عند ذلك وجوده ؛ وتحققوا وعلموا وصاياه التي جاء بها الأنبياء من الأوامر والنواهي . » نلاحظ في الفقرات السابقة من إحدى رسائلهم ، مدى الحيلة والحذر في استخدام اللغة ، بمقدار ما يجعل خطابهم واضحاً ومؤثراً مع القدرة على الإقناع بلحمة ساحرة يجيدونها مع فهم طبيعة الجمهور المخاطب، وهذه إحدى صفاتهم في القدرة على التأثير عبر لغة جديدة غير مطروقة في وقتهم ، بها قدر كبير من الرصانة والقوة. وهو ما يظهر في مناطق أخرى من الرسالة :

« وكان في ذلك صلاح لهم ولمن يعاملهم ويعاشرهم من العام والخاص؛ وليس يضر الله شيئاً مما اعتقدوه .

ومن الناس طائفة أخرى فوق هذه في العلوم والمعارف ، ترى بأن هذا الرأي باطل ، ولا ينبغي أن يعتقدوا في الله تعالى أنه شخص يحويه مكان ، بل هو صورة روحانية سارية في جميع الموجودات ، حيث ما كان لا يحويه مكان ولا زمان ، ولا يناله حس ولا تغيير ولا حدثان ، وهو لا يخفى عليه من أمر خلقه ذرة في الأرضين والسماوات ، يعلمها ويراهها ويشاهدها ، وكان يعلمها قبل كونها وبعد فنائها . »

قدرة عالية على التفسير والتحليل وربط العناصر المختلفة والمتنافرة، والاعتماد على فنون الجناس والطباق وغيرها من صيغ بلاغية ومحسنات بدعية تجعل التأثير ممكناً تجاه كل من تصله الرسائل في أي أرض تنطق العربية . وهو ما نتابعه في فقرات تالية :



# أهلاً شهر الخير

عروض - مفاجآت - هدايا فورية



القطيف - المجيدية - شارع القدس

هاتف: ٠١٣٨٥٥١٨٦٣ - فاكس: ٠١٣٨٥٢١٢٢١

الدمام - شارع الخليج

هاتف: ٠١٣٨٣٥٦١٩٥ - فاكس: ٠١٣٨٣٥٦١٤٩



[www.Aljishi-group.com](http://www.Aljishi-group.com)

Email: [info@Aljishi-group.com](mailto:info@Aljishi-group.com)



[Mirzaaljishi.est](https://www.instagram.com/Mirzaaljishi.est)



## رحيل ناصر الصادق ومرارة الفقد

المرحوم ناصر الصادق



بسم الله الرحمن الرحيم  
(وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ الَّذِينَ إِذَا أَصَابَتْهُمُ مُصِيبَةٌ قَالُوا إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ،  
أُولَئِكَ عَلَيْهِمْ صَلَوَاتٌ مِنْ رَبِّهِمْ وَرَحْمَةٌ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ) <sup>١</sup> مَا مِنْ مُصِيبَةٍ  
يَبْتَلِي بِهَا الْمَرْءَ مِنْهَا إِلَّا وَهِيَ آمِتَانِ لِمَنْ يَصْبِرُهُ وَإِيمَانُهُ بِالْقَدَرِ خَيْرُهُ وَشَرُّهُ ... والصبر  
هو كَفُّ النَّفْسِ وَحَبْسُهَا عَنِ السَّخَطِ مَعَ وَجُودِ الْأَلَمِ وَتَمْنِي زَوَالِ ذَلِكَ، وَكَفُّ  
الْجَوَارِحِ عَنِ الْعَمَلِ بِمَقْتَضَى الْجَزَعِ .... وكما فِي قَوْلِهِ جَل وَعَلَا (سَلَامٌ عَلَيْكُمْ بِمَا  
صَبَرْتُمْ فَنِعْمَ عُقْبَى الدَّارِ) <sup>٢</sup> ... إِنْ تَجَرَّبْتَ مَعْنَى الصَّبْرِ وَالْإِحْتِسَابِ وَذَكَرَ مَرَارَةَ  
الْفَقْدِ قَدْ يَجْرَحُ أَجْرَ الصَّبْرِ وَلَكِنْ هِيَ طَاقَةٌ لِلتَّبَعِيرِ عَنْ مَعْنَى الْفَقْدِ لِأَخِينَا  
(نَاصِرِ) الَّذِي غَيَّبَهُ الْمَوْتُ وَلَمْ يَمُهَلِّهُ سِوَى سَاعَةٍ وَاحِدَةٍ أَهْدَتْ أَلَمَ الْفَجِيعَةِ فِي  
مَسَاحَاتِ نَفْسِنَا جَمِيعًا: وَالِدُهُ وَالِدَتُهُ أَخُوهُ زَوْجَتُهُ وَأَبْنَائُهُ وَنَحْنُ جَمِيعًا مِنْهَا  
أَقْرَابٌ وَمَعَارِفٌ وَأَصْدِقَاءُ ..

سَاعَةٌ وَاحِدَةٌ ..... فِي سَجَلِ حَيَاتِهِ مِنْذُ وَلادَتِهِ هِيَ الْفَارِقَةُ بَيْنَ حَيَاةِ الدُّنْيَا  
وَالرَّحِيلِ مِنْهَا ... وَأَنْطَفَأَ وَهَجُ الْحَيَاةِ فِي جَسَدِهِ ..... وَغَيَّبَ مَعَهُ مَسَاحَاتِ وَجُودِهِ  
حَيَاةً مَعْنَى لَتَبْقَى ذِكْرُهُ خَالِدًا فِي كُلِّ مَنْ عَرَفَهُ وَتَعَامَلَ مَعَهُ .....

إِنَّ الْحَدِيثَ عَنِ الْفَقْدِ ... يَتَكَرَّرُ لِكُلِّ مَنْ غَابَ عَنْ نَظَرِهِ حَبِيبٌ وَغَالٍ .... وَلَنْ  
يَسْتَوْعِبَ مَعْنَاهُ إِلَّا مَنْ ابْتَلَاهُ الْمَوْلَى بِفَقْدِ مِمَّا ثَلَّ .... وَكُلُّ فَقْدٍ لَهُ مَرَارَتُهُ وَأَلَمُهُ  
الَّذِي يَسْقُحُ الضُّلُوعَ ... فَيَفْقِدُ الْوَالِدِينَ يَخْتَلِفُ عَنْ فَقْدِ الْأَخُوَّةِ وَ عَنْ فَقْدِ الْأَبْنَاءِ  
.... كُلُّ فَقْدٍ لَهُ نَوْعٌ مُخْتَلِفٌ مِنَ الْأَلَمِ وَالْمَرَارَةِ ..... وَمَا يَخْفِضُ أَلَمَ الْفَقْدِ هُوَ  
أَنْ عُلَّاجُ الْمَصَائِبِ كَمَا يَذْكُرُ فِي سَجَلِ الْمُسْلِمِ مَنْ يَبْدَأُ بِمَعْرِفَةِ أَنَّ الدُّنْيَا دَارُ  
ابْتِلَاءٍ وَامْتِحَانٍ وَأَنَّ الْمُصِيبَةَ ثَابِتَةٌ وَرَحِيلُ الْأَحِبَّةِ مُتَوَقَّعٌ فَمَنْ الَّذِي يَخْلُدُ مِنْهَا ؟؟  
وَذَهُولُ لَحْظَةٍ مَعْرِفَتِنَا بِفَقْدِ أَحِبَّائِنَا يَجِيءُ مِنْ بَشَرِيَّتِنَا الضَّعِيفَةِ وَعَمَقِ مَحَبَّتِنَا لِمَنْ  
فَقَدْنَا ..... وَمُوَاجَهَةُ حَقِيقَةِ الْمَوْتِ الَّذِي غَيَّبَ هَذَا الْغَالِي مِنْ حَيَاتِنَا فَلَنْ نَرَاهُ مَرَّةً  
أُخْرَى وَلَنْ نَسْمَعَ صَوْتَهُ وَلَنْ يَكُونَ بَيْنَنَا ... وَلَنْ نَتِمَكَّنَ أَنْ نَقُولَ لَهُ كَمْ أَحْبَبْنَاهُ وَكَمْ  
نَحْنُ نَتَأَلَّمُ لْغِيَابِهِ .... مَوَاقِفٌ عَدِيدَةٌ تَمُرُّ بِنَا وَشَرِيطَةُ حَيَاةِ الْغَالِي الَّذِي فَقَدْنَاهُ  
مِنْذُ أَيَّامٍ يَمُرُّ أَمَامَ الْعَيْنِ ، طُفُولَةٌ وَشَبَابٌ ، وَضَجُّ الْحَيَاةِ فِي هَذِهِ الْمَوَاقِفِ يَدْفَعُنَا  
أَنْ نَتَسَاءَلَ مَعَ أَنْفُسِنَا وَمَعَ مَنْ حَوْلُنَا كَمْ هِيَ مَرَّةُ سَاعَةِ الرَّحِيلِ .... وَكَمْ هُوَ مُؤَلِّمٌ  
هَذَا الْفَقْدِ فَقَدْ أَخَذَ لَهُ مَرَارَةٌ وَأَلَمٌ يَزْدَادَانِ كُلَّ يَوْمٍ .... حَتَّى مَعَ هَدْوٍ نَهَايَةِ أَيَّامِ  
الْعِزَاءِ وَأَصْوَاتِ الْمُعْزِينَ وَوُجُوهِ الْأَحِبَّةِ وَالْمَعَارِفِ وَالْجِيرَانِ تَحِيطُ بِنَا مِنْ كُلِّ جَانِبٍ  
وَلِلْعِزَاءِ مَذَاقُهُ لِمَنْ ابْتَلَاهُ اللَّهُ بِمُصِيبَةٍ فَقَدْ الْأَحِبَّةِ وَرَغْمَ مَا يَكْتَنِفُ هَذِهِ الْأَيَّامُ مِنْ  
أَلَمٍ وَاضْطِرَابٍ وَأَنْفِلَاتِ الْمَشَاعِرِ ... إِلَّا أَنَّهَا كَالْبَلْسَمِ تَدَاوِي الْأَلَمَ كَامِلًا خُصُوصًا  
عِنْدَمَا تَكُونُ تَحْمِلُ مَشَاعِرَ الصَّدَقِ وَالْمَوَاسَاةِ وَلَيْسَ تَأْدِيَةٌ وَاجِبٌ فَقَطْ ...

وَأَيَّامُ الْعِزَاءِ الَّتِي مَرَّتْ بِنَا عِنْدَ فَقْدِنَا لِلْأَخِ نَاصِرٍ كَانَتْ نُمُودَجًا مُمْتِيزًا لِمَعْنَى  
الْإِلْتِحَامِ وَالْمَحَبَّةِ الَّتِي يَحْمِلُهَا مَحْبُوهٌ وَعَارِفُوهُ وَزَمَلَاؤُهُ وَلَيْسَ أَهْلُهُ فَقَطْ ... مِمَّا  
أَحْدَثَ طِمَائِنَةً مُسْتَمِرَّةً مِنَ الْإِيمَانِ بِقَضَاءِ اللَّهِ مَقْدَرَهُ أَوَّلًا ثُمَّ مِنْ هَذَا الْكَمِ  
مِنَ الْمُعْزِينَ وَهُمْ يَرْفَعُونَ أَكْفَهُمْ بِالْإِيمَانِ بِالرَّحْمَةِ وَالْمَغْفِرَةِ لَهُ ، وَرَغْمَ الدَّمُوعِ الَّتِي  
مَلَأَتْ عَيُونَ مَحْبِيهِ لَكِنَّهُمْ أَمَامَ احْتَوَاءِ الْآخِرِينَ لَهُمْ وَسَمَاعِهِمْ لِلدَّعَاءِ لَهُ عَادُوا  
أَكْثَرَ هَدْوٍ كَأَنَّهُمْ أَدْرَكُوا أَنَّ الْغَالِي لَيْسَ فَقْدَهُمْ هُمْ فَقَطْ وَكَمْ هُوَ مُهِمُّ هَذَا  
الشُّعُورِ لَنَا .

رَحَلَ أَخُونَا (نَاصِرِ) كَمَا يَرَحُلُ كُلُّ غَالٍ .... وَكَمَا سَنَرَحُلُ نَحْنُ لَاحِقًا لَا نَدْرِي  
مَتَى وَلَا كَيْفَ ؟ وَلَا أَيْنَ ؟؟

وَلَكِنْ الْيَقِينُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى الْإِيمَانُ بِقَضَائِهِ وَقَدَرِهِ ( قُلْ لَنْ يُصِيبَنَا  
إِلَّا مَا كَتَبَ اللَّهُ لَنَا ) هُوَ الْمَلَاذُ وَهُوَ الرَّجَاءُ فِي جِزَاءِ الْإِحْتِسَابِ وَالصَّبْرِ .....  
صدقني هلال حبيب

(١) - البقرة: ١٥٥ - ١٥٧

(٢) - الرعد: ٢٤

(٣) - التوبة: ٥١

## تكريم ١٢٦ متفوقاً بصفوى وآل احبيل وآل إبراهيم بالقطيف

كَّرَمَ مدير مكتب التعليم بمحافظة القطيف عبد الكريم  
بن عبد الله العليط الطالبين كريم مصطفى إبراهيم  
ومجتبى كفاح آل حبيل، وذلك في مكتبه.  
ويأتي هذا التكريم الذي حضره قائد مدرسة المجيدية  
الثانوية بالقطيف وائل الجشي بعد حصول المكرمين  
على الدرجة النهائية في اختبار القدرات لهذا العام.  
كما احتفل أهالي مدينة صفوى بتفوق ١٢٦ طالباً،  
وذلك في مهرجان التفوق الطلابي لمدارس مدينة  
صفوى للعام الخامس على التوالي بصالة نادي  
الصفاء الرياضي. وحضره مدير مكتب التعليم  
بمحافظة القطيف عبد الكريم العليط وشخصيات  
دينية واجتماعية إضافة لأولياء أمور الطلبة المتفوقين  
وعددٌ من السلك التعليمي وبدأ الحفل الذي قدمه  
إبراهيم المطرود بآيات من القرآن الكريم تلاها  
الطالب محمد الأبيض وتضمن الحفل كلمتين لمدير  
مكتب التربية والتعليم بالقطيف الأستاذ عبد الكريم  
العليط والشيخ حسن الخويلدي .





# أهالي القطيف يقدمون واجب العزاء لأسرة الصفيان



شارك عدد من أهالي القطيف في تقديم واجب العزاء، لأسرة الصفيان في فقيدهم عبدالعزيز الصفيان والذي أقيم لمدة ثلاثة أيام وكان في مقدمة مستقبلي المعزين ابنه محافظ القطيف خالد الصفيان وأخوه المتحدث الرسمي في أمانة المنطقة الشرقية محمد الصفيان وعدد من أفراد الأسرة، وذلك في حي الفاخرية بالدمام.

وعبر أهالي القطيف عن عميق حزنهم في فقد والد محافظ القطيف الذي تجمعه رحمه الله بهم علاقات ودية وأخوية في مجال العمل وعلى الصعيد الاجتماعي. وأكد رئيس نادي الصفا الرياضي بصفوى المهندس سمير الناصر على أن المرحوم ترك بعد موته إرثاً يجعله خالداً في قلوب

الجميع وهو أبنائه البررة «خالد ومحمد» اللذين عرفا بعطاءهما للوطن ولأبنائهما. ولفت رجل الأعمال فايز الزاير إلى أن ذهاب أهالي القطيف لتقديم العزاء ليس فيه من أحد بل هو واجب اجتماعي على كل من رافق عبد العزيز، حتى ورث تلك السيرة العطرة إلى أبنائه الكرام. ووجه رئيس إدارة جمعية القطيف الخيرية عصام الشماسي واجب العزاء والمواساة لمحافظ القطيف الذي عرفه «إنساناً» قبل

أن يعرفه «مسؤولاً».. «على حد قوله» ولجميع أسرة الصفيان في فقيدهم الغالي، سائلاً الله تعالى بأن يتغمده بواسع رحمته، وأن يسكنه فسيح جناته. وشدد رجل الأعمال محمد المسكين على وجود أواصر الأخوة والمحبة التي تجمع بين الفقيد الصفيان وأبنائه بأهالي محافظة القطيف منذ عشرات السنين، داعياً الله تعالى بأن تبقى هذه الأخوة وهذه المحبة تتوارثها الأبناء من الآباء والأجداد.

## والدة فاضل النمر



الحاج علي محمد النمر  
زوج المرحومة

انتقلت إلى رحمة الله تعالى الحاجة زهراء أحمد رضي آل إبراهيم (أم عبدالله النمر)، زوجة الحاج علي محمد النمر أبوعبدالله ووالدة كل من: عبدالله النمر (أبوطالب) رئيس جمعية العوامية سابقاً، والأستاذ أحمد (أبومصطفى)، حسين (أبو علي)، محمد (أبو إبان)، فاضل (أبو عباس) رئيس مجلس إدارة نادي السلام بالعوامية. والخط التي ألمها النبأ تتقدم إلى أسرة الفقيدة وأرحامهم بأحر التعازي، سائلين الله العلي القدير أن يتغمدها بواسع رحمته وأن يدخلها فسيح جناته وأن يلهمهم الصبر والسلوان، إنه سميع مجيب.

## الحاج رشيد أحمد آل سنبل



انتقل إلى رحمة الله تعالى الحاج رشيد بن أحمد حسن آل سنبل والد كل من: محمد ومجدي ومهند وميثم. والخط التي ألمها النبأ تتقدم إلى أسرة الفقيد وأرحامهم بأحر التعازي، سائلين الله العلي القدير أن يتغمده بواسع رحمته وأن يدخله فسيح جناته وأن يلهمهم الصبر والسلوان، إنه سميع مجيب.

## الطفل مهدي محمد الخنيزي



انتقل إلى رحمة الله تعالى الطفل مهدي محمد فهمي الخنيزي، أثر حادث مروري أليم. والخط التي ألمها النبأ تتقدم إلى أسرة الفقيد وأرحامهم بأحر التعازي، سائلين الله العلي القدير أن يتغمده بواسع رحمته وأن يدخله فسيح جناته وأن يلهمهم الصبر والسلوان، إنه سميع مجيب.

## أرملة المرحوم الحاج علي المصطفى



المرحوم الحاج  
علي المصطفى

انتقلت إلى رحمة الله نعيمة أحمد مهدي الخنيزي أرملة المرحوم الحاج علي بن حسن بن مهدي المصطفى، والدة كل من: الدكتور وجيه والصيدلي محمد و سامي ونزار وسماحة الشيخ حسين والدكتور بدر و افتخار وانتصار وازدهار. والخط التي ألمها النبأ تتقدم إلى أسرة الفقيدة وأرحامهم بأحر التعازي، سائلين الله العلي القدير أن يتغمدها بواسع رحمته وأن يدخلها فسيح جناته وأن يلهمهم الصبر والسلوان، إنه سميع مجيب.

## الحاج ياسين سلمان الهاجري



انتقل إلى رحمة الله الحاج : ياسين بن سلمان الهاجري - أبو سامي. عن عمر ٨٢ عاماً، من الهفوف ويسكن في الدمام. والد كل من: سامي ومحمد و باسم وأحمد. والخط التي ألمها النبأ تتقدم إلى أسرة الفقيد وأرحامهم بأحر التعازي، سائلين الله العلي القدير أن يتغمده بواسع رحمته وأن يدخله فسيح جناته وأن يلهمهم الصبر والسلوان، إنه سميع مجيب.

## السيد منير السيد عدنان المروحن

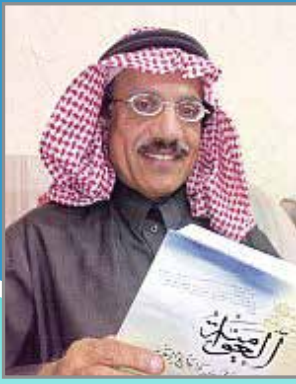


انتقل إلى رحمة الله تعالى السيد منير السيد عدنان المروحن والد كل من: عقيل وسراج وثلاث بنات. والخط التي ألمها النبأ تتقدم إلى أسرة الفقيد وأرحامهم بأحر التعازي، سائلين الله العلي القدير أن يتغمده بواسع رحمته وأن يدخله فسيح جناته وأن يلهمهم الصبر والسلوان، إنه سميع مجيب.



# يارامس الخير

ألقيت هذه القصيدة في حفل تكريم الحاج حسن علي الفرج أبو مالك  
يوم الثلاثاء الموافق ١٤٣٧/٧/١٢ هـ تقديراً لأعماله الجليلة



الشاعر سعود عبد الكريم الفرج

في فيئ سلمان ينمو ذلك العود  
في كل يوم بها الأرزاق والجدود  
ما أجمل النهر يسمو فيه تجديد  
تيهي كحقل له الآمال منشود  
حيث النوابع تسمو والفرقايد  
في كل حقل بها الإبداع موجود  
الشمس مشرقة والظل ممدود  
في تبرها الخير للإنسان معهود  
شمس البلاد بوقف فيه تشييد  
هذي صفاتك والإحسان مشهود  
هذي البلاد سيهنا فيك مجهود  
تردد الذكر في ذاك الأماجد  
وذاك فرع به الإحسان موعود  
ما ضاع أجر له المعروف تمهيد  
والحب في لغة الأيام محسود  
والشر عنه بذى الإيمان موصود  
عوام فيكم هي الإنسان والعيد  
يعيش وهما وهذا الوهم تفنيد  
هذي الحياة وهذا الحب تجسيد  
من غيره كل هذا الجهد تبديد  
ولا بلادا وعزم الناس مكود  
شر وتلك جهات الشر تهديد  
حقا علينا لهذا الحب توطيد  
فكلنا في جهات الحب تغريد

يارامس الخير هذا الخير مقصود  
وكف سلمان مازلت بشائرها  
أنى يرى الماء رمزا في منابعه  
عوام يا قبلة الإلهام يابدي  
فأنت يا بلد الإبداع موئلنا  
حيث الكفاءات نحو المجد ناهضة  
لا بد من يوم أن نرعاه نحو غد  
تعود عوام في أجلى منابعها  
فكن أبا مالك يا نسل من وهبوا  
خدمت عوام لا زهوا ولا طمعا  
الخير كل الخير في أبناء من خدموا  
تبقى مآثرهم في العمر خالدة  
والناس في عرفهم بين القرى اتفقوا  
قد بارك الله خيراً أنت فاعله  
تمضي الليالي وذى الأقدار تجمعا  
إني أرى الحلم في الإنسان منزلة  
حييت يا جامعا للحب نبض وفا  
من لا يرى هذه الأوطان مؤتلقا  
والحب للوطن الأسمى تعد له  
وذا التسامح للأوطان يحفظها  
والفرقة اليوم لا تبني لنا وطننا  
والعنف أن ساد قوما يستجد به  
فلنسع بالحب دوما كي نطورها .  
فكن أبا مالك بالخير مزدهرا



الأستاذ فاضل النمر رئيس نادي السلام  
يكرم الحاج حسن علي الفرج أبو مالك



المهندس نبيه البراهيم يكرم الفرج



الأستاذ محمد آل نوح  
يقدم هدية تذكارية للمكرم





# أهالي القطيف يستقبلون رجل الأعمال السند بالورود



عاد بحمد الله رجل الأعمال السعودي الحاج حسن بن علي آل سند إلى القطيف بعد تجربة قاسية من الاختطاف استمرت لمدة ١١ يوماً على يد عصابة مجرمة في أرض جمهورية مصر العربية حيث تم قطع الطريق عليه من قبل مجموعة من المجرمين المسلحين على طريق الأسماعيلية الصحراوي.

وأكد سفير خادم الحرمين الشريفين بمصر أحمد بن عبدالعزيز القطان «أن الأمن المصري نجح في تحرير رجل الأعمال السعودي المختطف حسن علي آل سند».

وأوضح علي آل سند نجل رجل الأعمال الى ان عملية مغادرة والده مصر جاءت بعد استكمال التحقيقات الأساسية مع الأجهزة الأمنية المصرية والتي استمرت ستة أيام، لافتاً إلى ان التحقيقات مع الأجهزة الأمنية تركزت على هوية الجهات الخاطفة بغية الوصول إليها وإلقاء القبض عليها.

وعبر عن شكر والده وجميع أفراد العائلة لكافة المسؤولين في المملكة للوقوف المشرفة مع محنة والده التي كابدها طيلة أيام الاختطاف.

وثنى في الوقت نفسه الجهود الكبيرة التي بذلتها السفارة السعودية وعلى رأسها السفير أحمد القطان، حيث تحركت السفارة بالاتصال مع الجهات الأمنية المصرية منذ اليوم الأول لعملية الاختطاف التي حدوث على الطريق الصحراوي بالإسماعيلية.

وأضاف، ان العائلة تقدر عالياً جهود الأجهزة المصرية طيلة الأيام الماضية سواء اثناء فترة الاحتجاز او الأيام التي اعقبت الإفراج عن والده.

و استقبل العشرات من أهالي القطيف رجل الأعمال السند بالورود بمطار الملك فهد الدولي بعد وصوله على متن الخطوط السعودية، ومن جانب آخر، أقيم حفل مركزي بمناسبة الافراج عن رجل الأعمال المختطف.





# مؤسسة عبدالعزيز أبو السعود

مقاولات - عوازل - سباكة - أصباغ



٣٦ عاماً من التميز ١٩٨٠م

القطيف - شارع الرياض - بجوار الفردان لتأجير السيارات

جوال : ٠٥٤٨٨٢٧٢٦٥ فاكس : ٠١٣ ٨٥٥٦٨٨٤



## كلية المانع الطبية تزف ٢٧٧ كوكبة من خريجات ٢٠١٦ م

كتب/ منى الخليفة

احتفلت كلية محمد المانع للعلوم الصحية بدفعة جديدة من خريجات كلية الصيدلة والتمريض والمختبرات ، ١٦١ خريجة من قسم الصيدلة و٩٨ خريجة من قسم التمريض و١٨ من قسم المختبرات الطبية ، الذي أقيم بقاعة سيف بالخبر بحضور الأميرة عبيد بنت فيصل بن تركي بن عبد العزيز آل سعود الدكتورة عايشة المانع والمشراف العام-رئيس مجلس الأمناء، وأعضاء هيئة التدريس بالكلية .

أفتتح بالسلام الملكي وبآيات من القرآن الكريم وعيون الأمهات تترقبن خروج كوكبة الخريجات يملؤها دموع الفرح باستقبال فلذات أكبادهن على منصة التخرج .

كلمة ترحيبية

ألقت المشرف العام رئيس مجلس الأمناء الدكتورة عائشة المانع كلمة ترحيبية للإمهات وللخريجات كلمة أوضحت فيها إنهن الأمل والرجاء والمستقبل وبهذا التخرج والشهادة ماهي إلا مفتاح لدخول معترك الحياة العملية .

كلمة عميد الكلية

أما كلمة العميد ألقته الدكتورة سناء المحمود (٠٠ يوم مشهود لكلية المانع وهي تزف للوطن كوكبة من خريجات تزودت بالعلم والمعرفة وصقلت المواهب وقدرتهن بالتدريب...

كلمة راعية الحفل سمو الأميرة

كلمة شكر قدمتها الأميرة عبيد لكل طاقم التدريس وللأمهات والخريجات عبرت فيها مدى السعادة والثقة ووعدت بمواصلة العمل والعطاء ليفخر بهن الوطن ، وشكر لوزارة التعليم ولحكومة خادم



الحرمين في دعم قطاع التعليم العالي الخاص وإدارة الصندوق الخيري الإجتماعي وصندوق تنمية الموارد البشرية لدعم المنح الدراسية .

تعهد الخريجات

أقسمت الخريجات بالعهد والمحافظة ع المهنة الصحية والوفاء للوطن والمليك ، وأختتم الحفل بتوزيع الشهادات وتكريم خريجات الإمتياز مع مرتبة الشرف .

## ٥٠٠ زائر في اختتام

## فعاليات اليوم العالمي لمرض الربو

محمد التركي، تصوير: وديعة العدنان، عباس النمر

أختتمت فعاليات اليوم العالمي لمرض الربو تحت شعار "الربو يمكنك السيطرة عليه" والتي نظمتها اللجنة الصحية التابعة للجنة التنمية الاجتماعية الأهلية بالقطيف وبالتعاون مع إدارة المراكز الصحية بالقطيف . واستمرت الفعالية التي أقيمت في مجمع القطيف سيتي مول التجاري لمدة ثلاثة حضرها ما يفوق على ٥٠٠ زائر جالوا الأركان التثقيفية المعدة لهذه المناسبة .

واحتوت الفعالية التي شارك فيها ٢٥ كادراً صحياً على ٦ أركان شملت ركن التسجيل وركن التعريف بالمرض والأعراض وركن مثيرات المرض وركن الأطفال والذي أشرفت عليه جمعية سيهات الخيرية وركن العلاج وركن الإسعاف .

وأكد رئيس لجنة التنمية الاجتماعية الأهلية بالقطيف المهندس عباس الشماسي على أن قيام لجنة التنمية الاجتماعية الأهلية بالقطيف وبالتيسيق مع إدارة المراكز الصحية بالقطيف لإقامة هذا المعرض يأتي رغبة في تعزيز الثقافة الصحية في المجتمع وبث الوعي الصحي عن مختلف الأمراض السائدة ، وأشار إلى أن الكوادر الصحية المتخصصة المشاركة تقوم بالتعريف بهذا المرض وأعراضه وأسبابه وطرق الوقاية



منه وعلاجه بأسلوب سهل مبسط ادراكاً من رؤية اللجنة الصحية التابعة للجنة التنمية الاجتماعية الأهلية بالقطيف بأن التثقيف الصحي هو حجر الزاوية للوقاية من هذه الأمراض .

وأشار الى انه من خلال ذلك يتم الارتقاء بالمعارف والمعلومات وبناء التوجهات وتغيير السلوكيات الخاطئة لاسيما أن التثقيف الصحي أضحي علماً من علوم المعرفة يستخدم النظريات السلوكية والتربوية وأساليب الاتصال ووسائل التعليم ومبادئ الإعلام للارتقاء بالمستوى الصحي للفرد والمجتمع .

وقدّم الشماسي شكره للقائمين على هذا المعرض والكوادر التطوعية التخصصية التي تعمل فيه والتي تحمل روحاً اجتماعية هادفة لما فيه خير الفرد والمجتمع .. «على حد قوله» .





ميرزا رضي الجشي - «الخط»

## حبي للغة الإنجليزية نقلني إلى شركة أرامكو

حوار/ فؤاد نصر الله - سلمان العيد

حين يذكر ميرزا بن رضي الجشي، تأتي سيرة وقصة المكيفات وأنظمة التكييف المركزية، وكل ما يتعلق بالتبريد والتكييف.. فالجشي بات إسمًا لامعًا في هذا المجال، إذ تجاوز نشاطه حدود محافظة القطيف ليصبح واحدًا من أبرز الموردين على الصعيد المحلي والخليجي والعربي.

هذا ما نراه ظاهراً، وما يعرفه الناس لأن الإسم لامع وحضوره واضح في كل مكان، بيد أن الذي لا يعرفه الكثير أن وراء هذا الإنجاز جهوداً كبيرة، بذلها الجشي منذ نعومة أظفاره، إذ رافق والده في العمل لدى إحدى شركات المقاولات، والتحق بالمعهد المهني بالدمام، ثم افتتح ورشة لصيانة المكيفات بحي البحر بالقطيف ثم نقلها إلى حي الدحل المحدود، وعمل بشركة أرامكو السعودية وهو لما يبلغ العشرين رغبة منه في تعلم اللغة، فأتقنها مثل أهلها، ثم مارس دوره في التكييف بالشركة نفسها.

بذلك، يكون الجشي قد انتقل من ورشة صغيرة متواضعة في الدحل المحدود (بجزيرة تاروت)، ليصبح واحدًا من المشرفين على نظام التكييف في شركة أرامكو السعودية، وليصبح أحد أبرز منفعي أنظمة التكييف في عدد من المشاريع العملاقة في المملكة. عن هذه التجربة، وعن موضوعات مختلفة أخرى جرى الحوار التالي:



الجشي مع والده وأخيه الأصغر بعمر ١٠ سنة

في القطيف، في مرحلة الطفولة التي كانت هادئة وجميلة بكل ما في الكلمة من معنى.

- وكيف نشأت العلاقة مع التكيف والتبريد؟

- إن ارتباطي ومرافقتي لوالدي جعلني أتعلم منه أشياء كثيرة، فقد كان كثير الحركة، وكثير البحث العملي عن سر الصناعة وكيفية عمل وحركة الأجهزة، وكان أكثر تعامله في البداية مع مضخات المياه، ومن خلال والدي اكتسبت حب الاطلاع والانضباط وكذلك التعامل مع الأجهزة الكهربائية، ومنه نشأت علاقتي مع المكيفات وتوابعها.. وفي الحقيقة أنني - ومنذ صغري - أحب أن أكسب الخبرة والتعلم بنفسني، حتى إنني تعلمت قيادة السيارة بدون معلم، فمن المضخات إلى المكيفات، فقد كنت

## التسترات التجاري ظاهرة سلبية وفساد وجريمة

أسعى دائماً لأن أقدم منتجاً صديقاً  
للبيئة ويحقق الترشيح في الطاقة

المؤسسات المشابهة لي ليست منافسة  
بل مكملّة سادعها بما استطعت

- في البداية، حبذا لو عرفتمونا على شخصكم الكريم؟

- أنا ميرزا بن رضي الجشي، من عائلة الجشي المعروفة في القطيف، ولدت في عيد الفطر السعيد الموافق ١٣٧٨/١٠/١، بحي السدرة التابع لمنطقة القلعة المعروفة، وكنت الثاني بين الإخوة والأخوات، والأكبر من بين الأولاد الذكور، ثم إن الوالد تزوج ثانية وأنجب أخي باقر، وكان بيت الوالد (يرحمه الله) هو بيت العائلة، وهو البيت الذي شهد أول مكيف هواء في القطيف، تم جلبه من شركة سانتفيه شويعر، التي كان (يرحمه الله) يعمل بها وكنت في فترة

الطفولة أرافقه خلال إجازة الصيف، عشنا فترة في السدرة ثم انتقلنا الى الدويج (قرب البريد في الوقت الحالي)، وعشنا فترة من الزمن في منطقة الوارش بالقلعة.. تلك هي الصورة المختصرة عن حياتي

# وحيّ لوطني دفعني لرعاية الأيتام



الجشي مع أصدقاء الصغر



الجشي في المدرسة الابتدائية



أذهب مع والدي في إجازة الصيف ولم أكن قد أنهيت المرحلة الابتدائية، في شركة سنتافيه شويعر وهناك بدأت التعامل مع المكيفات، ومن حبي للعمل في المكيفات التحقت بالمعهد المهني بالدمام، بعد المرحلة الابتدائية بصحبة عدد من الزملاء السعوديين، وبعد ذلك افتتحنا لنا ورشة للتكييف والتبريد في منطقة البحر ثم في الدخل المحدود قرب تاروت، وفي المعهد المهني كنت من المتفوقين في صيانة المكيفات بحكم الخبرة التي أملكها من الشركة، وكنت الأول على الدفعة فقد عرض علي الابتعاث إلى الخارج لأعود معيدا (مدربا) في المعهد، فلم اتفاعل مع الفكرة، وفضلت البقاء على الابتعاث.

#### - يبدو أن تلك الورشة هي المنطلق الحقيقي لميرزا الجشي نحو عامل التكييف كيف كانت تلك الورشة؟

- كانت الورشة عبارة عن محل في عمارة لا يتعدى مساحته ٤٣م² وكنت أول مستأجر في تلك العمارة، وكنا نصلح المكيفات والثلاجات في ذلك المحل، وكنا أول من غسل المكيفات بالخيار، وقد كانت الورشة بإمكانات محدودة لكنها نظيفة ومنظمة، ولم نكتف بصيانة المكيفات بل صرنا نبيعها، فصار المحل ورشة ومعرضا ومصنعا للتمديدات (دكت) في آن واحد، وفي ذلك الوقت انتقلت إلى العمل في شركة أرامكو السعودية، لكنني لم أغلق الورشة، فكنت وبعد أن أرجع من العمل في الأرامكو أقصد الورشة سواء للعمل في الصيانة والغسيل، أو للبيع، وأستطيع أن أقول بأن تلك الورشة هي نقطة البداية لي في عالم التكييف والتبريد ..

#### - وكيف تمت عملية الانتقال إلى شركة أرامكو السعودية؟

- في الواقع كان الدافع لالتحاقني بشركة أرامكو السعودية هو رغبتني في تعلم اللغة الإنجليزية، خاصة وأنا أرى والدي وأخواتي يتكلمون بهذه اللغة، فالتحقت بالشركة من أجل الدراسة، وكان ذلك لي، وكان كل فصل دراسي الذي يستغرق شهرين أنجزه في شهر واحد، وأنهيت كل مناهج الشركة - في اللغة وغيرها - ومعدلي لم ينزل عن ١٠٠٪ حتى أنهم أطلقوا علي لقب «القاموس»، وبعد أن كنت أعلم من أخواتي اللغة صرت معلما لهم، وخلال تلك الفترة طلبت مني أرامكو السعودية الابتعاث خمس سنوات في أمريكا فرفضت رغم المحاولات والوساطات والضغطات التي تعرضت لها، فلم أترك الورشة، ولم التحق بالبعثة، لكنني أنهيت دراستها على فترات داخل شركة أرامكو.

#### - لا شك أن تجربة أرامكو ثرية، فكيف عامما قضيت بها، وكيف كانت؟

- بعد أن أنهيت مقررات اللغة، أكملت الدراسة في الشركة وأنهيت المقررات الفنية المطلوبة، وقد ساعدتني اللغة في تحقيق ذلك، حتى أن بعض المعلمين قالوا لي بالحرف الواحد «إنك لا تحتاج إلى دراسة الأنظمة الفنية للتكييف، ولكن النظام يقتضي أن تنتهي بعض المقررات في مدة زمنية معينة»، فالتزمت بذلك



ورشة الدخل المحدود عام ١٩٨٠م



في مكتب الصيانة



الجشي يشرح للموظفين



ورشة الدخل المحدود



## دوامي كان يبدأ من الرابعة صباحا وحتى الحادية عشرة ليلا

وأنهيت كل المقررات، فدخلت فيما بعد قسم التكييف والكهرباء في الشركة، فمن التكييف في الورشة والمعهد، إلى التكييف في شركة أرامكو السعودية، وقد أصبحت مسؤول التكييف بقسم البحرية بالشركة.

### - ماذا اضافت لك فترة العمل في الأرامكو؟

- استطيع القول بأن الشركة أضافت لي الدراسة والمعلومات فقط، أقول ذلك بكل ثقة وبدون تردد، ففي تلك الفترة كنت اجلس من نومي الساعة الرابعة والنصف صباحا، أصل الى الظهران في الخامسة والنصف، وأذاكر دروسي حتى السابعة إلا عشرا، وخلال هذه الفترة أقوم بحل كافة الواجبات الدراسية، وأعود من العمل في الرابعة والنصف عصرا واقصد الورشة في القطيف وابقى بها حتى الحادية عشر والنصف ليلا، ارجع الى المنزل وأنام حتى الرابعة والنصف صباحا، وهكذا كان برنامجي اليومي، وكنت اتمتع بقوة جسمانية تؤهلني لأن أحمل مكيفا بمفردي، وذلك كله بحول الله وقوته وتوفيقه وعنايته.

### - وكيف نشأت العلاقة مع شركة كاريير؟

- إن التعامل مع شركة عالمية مثل كاريير يمر بعدة مراحل حتى تمنح الفرصة لأن تكون موزعا لهم، إذ يمر الواحد بعدة تجارب، وعدة مواصفات، وتجري عملية تقييم للمحلات والورش، بعدها بعدة سنوات يتدرجون في منحه وكالة توزيع للمنتج، وبالنسبة لي قمت بدعوة الشركة لزيارة الورشة، فجاءوا وكانوا أربعة أشخاص ولما وصلوا وسألوا عن صاحبها، قيل لهم: «هو ذلك الشخص الذي يقوم بصيانة المكيف»، فرحبت بهم وأدخلتهم



الجشي في حوار مع رئيس التحرير فؤاد نصرالله ومدير التحرير سلمان العيد



الشيخ أحمد الجفالي يكرم ميرزا الجشي

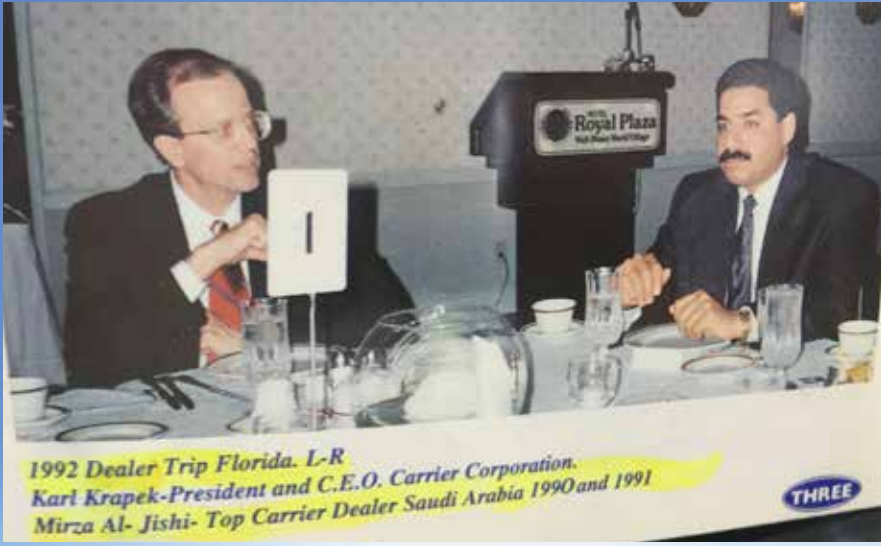


الجشي في إحدى دورات التدريب



الجشي في إحدى دورات التدريب





الجشي مع مدير عام كارير بالعالم عام ١٩٩١م



أجهزة MRJ



معرض وكالة يونيفرسال أير من الداخل

## رفضت الابتعاث إلى أمريكا من أجل بقاء ورشتي الخاصة

### أؤمن بالتخصص ولم أدخل مجال عمل غير التكييف

### العولمة خدمتنا كثيراً وجاءت بالزبون العارف الواعي

مشاكل المكيفات، لذلك تم العمل على إيجاد منتج خاص بنا صار يطلب بالإسم، فقد تم تصادي تلك العيوب في منتج (MRJ) وهو مختصر ميرزا رضي الجشي، فالميزة أننا نبيع مواصفات معينة، قد تكون الأعلى ثمنًا لكنها - أيضا - الأفضل جودة وأداء، فلدينا خدمات ما بعد البيع على مدار الساعة، ولدينا مصنع لقنوات الهواء يعمل آليا ويسير وفق أحدث المواصفات العالمية.

- وكيف حافظ ميرزا الجشي على وضعه في سوق يتسم بالمنافسة الحادة؟

- ربما كنا نحن من المؤسسات القلائل التي

خرجت من جلباب منطقتها، فلدينا فروع في الجليل والدمام والخبر والهفوف وسيهات، وتجاوز نطاق عملنا حدود المملكة فلدينا نشاط في دول خليجية، ولدينا تعامل خاص مع مصنع في تايلند وسوقنا منتجنا أيضا الشرق الأوسط وأفريقيا.. وعملنا على مستويات عليا في السوق المحلية، خصوصا في التكييف المركزي على مستوى جامعة الملك فهد، والبرج الطبي، وكلية البنات بالدمام، وبعض محطات ارامكو السعودية ومحطات شركة الكهرباء، وتستطيع أن تقول بأننا نستحوذ نسبة جيدة من سوق المنطقة الشرقية، ونسبة لا بأس بها خارجها، وكفي أن أقول بأنني لدي من العمل ما يكفي لفترات طويلة لو أردت أن أتوقف.. والسبب في ذلك أنني في كل خطوة أخذها كانت تتم عن دراسة، منذ مرحلة التأسيس حتى الآن، لذلك صرت متابعا لكل ما يتعلق بالتكييف في كل مكان في العالم، فأبما معرض أو ندوة أو ورشة عمل أقصدها أنا أو واحد من موظفي المؤسسة، لذلك صرت على اطلاع كامل بكل ما يتعلق بالمكيف، فتوصلت الى نموذج مكيف (MRJ) ..

المكتب، وبعد أن غسلت يداي جئتهم وأخبرتهم بأن النظام لدي في الورشة هو «أخدم نفسك بنفسك في احتساء الشاي والقهوة»، فقاموا بذلك، وبعد عدة أسئلة وحوارات حول التكنيك وبعض تفاصيل الصيانة والتركيب وما شابه ذلك، قال رئيسهم إن أول درس حصلنا عليه هو تطبيق نظام «أخدم نفسك»، فقد جئنا لنقيم فحصلنا على درس مفيد، ثم أصدر الرئيس بأن هذه الورشة تجاوزت المراحل فتم اقرار ميرزا الجشي

موزعا لمكيفات كارير من زيارة واحدة، ومنذ ذلك الحين كنت الأول في القطيف، وخلال عام صرت الأول في المنطقة الشرقية، والآن أنا الأول على مستوى المملكة، ففي الشرقية على سبيل المثال يوجد ٥٤ موزعا لمكيفات كارير يحتل ميرزا الجشي حوالي ٧٠٪ من مبيعاتها، وكل عام يتم تكريمنا من أفضل الموزعين للشركة، وفي الغالب يتم جلب المكيف بوحديته من مصدر واحد، ولكن من خلال التعامل معهم جلبت الوحدة الداخلية من اليابان، بينما الوحدة الخارجية من أمريكا، فدمجت الوحدتين، وبعد ذلك أصبحت الوحدات الخارجية تقوم بتصنيعها محليا، فكانت التكلفة أقل وصار سعر المكيف أقل بنسبة ٥٠٪ فكانوا في البداية رافضين لهذا المبدأ وأفتعتهم بذلك

- ما الميزة في المنتجات التي يبيعها ميرزا الجشي؟

- بعد خبرة السنوات التي قضيتها في المعهد وفي شركة ارامكو السعودية وفي الورشة وبسبب عملي اليدوي توصلت الى معرفة كل





الجشي أثناء دراسته للمشاريع بالمؤسسة



الاجتماع اليومي للمديرين التنفيذيين بمؤسسة ميرزا الجشي



التصنيع بالكمبيوتر



فرق تركيب التكيف السبلت والمركزي

مسؤولية دقيقة تتطلب مني أن أتعرف على ثقافة الهندي والمصري والسعودي، بل ينبغي أن أتعرف على ثقافتهم المصري القاهري والمصري الاسماعيلي ومصري الاسكندرية، والحمد لله توفقت في ذلك، كما أنني جلبت عددا من العمالة البنغالية منذ ١٦ عاما ولا زالوا يعملون معي، مخالفين بذلك الانطباع السائد عنهم والذي يذهب إلى أنهم عمالة يتسمون بالسلبية، وبعضهم عمالة عادية وصلت رواتب بعضهم الشهرية إلى ٤٠٠٠ ريال، لأنني وقبل أن ينطلق أي عامل في مجال عمله يخضع لمرحلة تدريب، ليست في الجانب الفني والمهني فقط، وإنما حتى في الأخلاقيات العامة للمجتمع، فمثلا العامل حين يدخل منزلا لابد وأن يستأذن، ولا ي تلفت يمينا ويسارا، ويحترم القواعد العامة للمجتمع.. تلك من الإجراءات التي تقوم بها، ونعتقد أنها - بعد توفيق الله - ساهمت في بقاء مؤسستنا لأكثر من ٤٠ عاما.

ولأنني بدأت عصاميا فأنا أشجع العصاميين، وادعم المبتدئين، ولا أخفي عليكم أن فتحت محلات لأخرين، بعضهم كانوا يعملون تحت إدارتي في ارامكو السعودية فشجعتهم لأن يفتحوا لهم مشروعات وأقوم بتزويدهم بالبضاعة، ولم أتعامل معهم كمنافسين لي، بل أراهم مكملين لي ولنشاطي في السوق، فأنا أبقى واستقر بهم، وهم يبقون ويستقرون ويتطورون بي - بإذن الله - والنقطة الاساسية التي تجعلني أقف ثابتا في هذا السوق أنني أقدم خدمات ما بعد البيع على مدار الساعة طوال السنة، حتى في الإجازات الاسبوعية والشهرية والسبوعية.. ولو جئت على الصعيد الداخلي فإن نمط التعامل أو النظام الداخلي يجعل من مؤسستنا مؤسسة متميزة.

- وكيف هي طريقة ميرزا الجشي في التعامل مع العاملين والموظفين في المؤسسة؟

- كيف وضع السعودية في المؤسسة؟  
- في الحقيقة إن السعودية بالنسبة لنا تسير في الطريق السليم، يكفي

- أي موظف يعمل معي أراه سفيرا لي، وممثلا لمؤسستي، وقبل أن يعمل معي أتأكد من أخلاقياته، وأقوم بنفسني بالتعرف عليه، وهذه



خدمات ما بعد البيع



After Sales Service

خدمات ما بعد البيع





التصنيع السريع



مشاريع التكيف الشلر

أننا في النطاق الأخضر المرتفع، ونسعى للوصول إلى النطاق البلاتيني، فلدينا تركيز على السعودية، فنحن بدأنا السعودية قبل أن يظهر هذا المصطلح، لأننا من الأصل عملنا في المؤسسة ونحن أبناء هذا البلد، وأنا صعدت السلم درجة درجة، وبعد ذلك التحق بالعمل معي سعوديون وغير سعوديين، وكلهم في وضع إيجابي معي في المؤسسة.. وتزعجني تلك الظواهر السلبية التي ظهرت في الأونة الأخيرة مثل التستر التجاري واعتبره نوعاً من الفساد والجريمة، وأتمنى للشباب السعودي أن يركزوا في أعمالهم، ومع احترامي للعمالة الوافدة، لكنني أرى أن بعض المجالات لا يمكن أن تترك لأي عامل واحد مهما يكن ومهما تكن كفاءته.

على هذا كيف هي علاقة الجشي مع زملائه رجال الأعمال المنافسين وغير المنافسين؟  
- كما سبق القول فإنني اتعاطى مع المبادرات ومع المؤسسات الأخرى بمنطق التكامل، وأتبادل مع زملائي المصالح والخبرات، وعلى استعداد تام لتقبل أي معلومة جديدة تقدم لي من أي طرف، وأنا على استعداد تام للتعاون والتنسيق والتفاهم.

ما هي الخطوة القادمة لتطوير نشاط المؤسسة؟  
- في الحقيقة أن المؤسسة باتت تعمل بإمكانيات شركة، فلدينا اسطول من السيارات، وعدد من المحلات، ولدينا قسم تدريب נוئل العاملين فنيا وأديباً وثقافياً، ونطاق عملنا لا تتحمله

**مؤسسة ميرزا الجشي التجارية**  
استهلاك كهرباء منخفض  
خبره ٤١ عاماً  
في مجال تكيف الهواء  
الامتداد في مختلف الميادين  
جودة وسرعة في التنفيذ

**MRJ**

الدمام - شارع الخليج - هاتف: ١٣٨٣٦١١٩ - فاكس: ١٣٨٣٦١١٩  
القطيف - الجديدة - شارع القدس - هاتف: ١٣٨٣٦١١٩ - فاكس: ١٣٨٣٦١١٩  
Email: info@Aljishi-group.com www.Aljishi-group.com

إعلانات MRJ



**مؤسسة ميرزا الجشي التجارية**  
استهلاك كهرباء منخفض  
خبره ٤١ عاماً  
في مجال تكيف الهواء  
الامتداد في مختلف الميادين  
جودة وسرعة في التنفيذ

**MRJ**

الدمام - شارع الخليج - هاتف: ١٣٨٣٦١١٩ - فاكس: ١٣٨٣٦١١٩  
القطيف - الجديدة - شارع القدس - هاتف: ١٣٨٣٦١١٩ - فاكس: ١٣٨٣٦١١٩  
Email: info@Aljishi-group.com www.Aljishi-group.com

إعلانات MRJ



- من المعروف أن التوجهات العالمية والمحلية هو الحفاظ على الطاقة، والحفاظ على البيئة، فكيف عاجلت مؤسسة ميرزا الجشي هذا الأمر في قطاع التكييف؟

- على ضوء المتابعة الدقيقة لتقنيات التكييف في العالم، وفي الداخل السعودي، فنحن وبعد دراستنا لكل متطلبات وإشكالات التكييف في العالم، وخرجنا بالنموذج الذي نسوقه، فإننا وضعنا في عين الاعتبار مسألة الاقتصاد في الطاقة، والتصميم الذي نسوقه يتم وفق أحدث الأنظمة العالمية، ووفق برامج تكييف مواكبة لموضوع الترشيد في الطاقة، لذلك نحن في السوق المحلية لا ننافس في السعر وإنما ننافس في الجودة، ومن متطلبات الجودة هي الترشيد في الطاقة، فحينما

مؤسسة صغيرة، لذلك نسعى لأن نتحول من مؤسسة فردية إلى شركة ذات مسؤولية محدودة، وبفعل التطورات المتوقعة للاقتصاد السعودي فسوف يكون لشركتنا المستقبلية نصيباً في أن تكون ضمن سوق الأسهم، بعد أن تمر بالمراحل المطلوبة، وقد بدأنا الخطوات الفعلية لذلك، فتم توكيل محام لوضع اللامسات القانونية للتحويل من مؤسسة إلى شركة.. واعتقد أن هذا التحول هو بمثابة حفاظ على الإنجاز، فلا أجد من السليم أن جهوداً لمدة ٤٠ عاماً تذهب بذهاب صاحبها أو توقفه، وإنما أردت أن يتواصل العطاء، ولا سبيل لذلك سوى فتح المجال لشركاء آخرين، وإضافة دماء جديدة للمؤسسة.



مهندسو الجشي باحتفال كاريير بجدة



الجشي يرفع الستار عن أجهزة كاريير عام ٢٠١٦م



خدمات ما بعد البيع



معرض الدمام



إحدى مجموعات تركيب التكييف المركزي



المقر الرئيسي بالقطيف



## الاقتصاد السعودي متين والمستقبل يحمل في طياتها الخير الكثير

من أجل الحفاظ على الإنجاز  
سوف تتحول المؤسسة إلى شركة

دخلت النطاق الأخضر المرتفع في السعودية  
وأطمح للوصول إلى البلاتيني



جانب من معرض التكييف بالمؤسسة



الجشي وحرمة مع مدير عام كارير بأمريكا

نقوم بتركيب جهاز تكييف لأي شخص، ننسى موضوع السعر والكلفة، وإنما نسعى لتقديم المنتج الجيد التي يقدم الخدمة بأقل كلفة.. وهذا ينطبق على شبكة التكييف المركزية، وعلى وحدة التكييف الصغيرة (الشباك)، بمعنى أننا نتعامل مع جميع الفئات، فلو أن شخصا جاء واشترى مكيف شباك نسالة عن الغرفة، وعن المساحة ومجموعة أسئلة درينا موظفي التسويق في محلاتنا على ذلك، وسيان في ذلك بين العمارة والمجمع وبين غرفة في منزل، كما أننا نحاول أن نضع حلولاً فنية لا يعرفها إلا المتفرسون في العملية، فلدينا قسم تحت مسمى (الحلول المتكاملة للتكييف).. وأما مسألة البيئة فمن الثابت أن الفريون القديم يسهم في توسعة ثقب الأوزون، ويضر بالبيئة وقد قد تم التوقف عن إنتاجه، أو توزيعه في سوقنا المحلية، وقبل ذلك في أوروبا وأمريكا، ونحن بدورنا وكل منتجاتنا صديقة للبيئة، وزدنا على ذلك بأن لدينا تقنية إعادة تدوير الفريون، بقسم الصيانة، بالتالي فنحن نقدم منتجاً صديقاً للبيئة وفق نظام يحقق الترشيد في الاستهلاك.

- على ضوء التجربة الطويلة التي خاضها الجشي في العمل، هل امتلك تقنية معينة في مجال التكييف والتبريد، وما المشاريع الجديدة لدى ميرزا الجشي؟

- إن المنتج الذي تقدمه يسير بمواصفات هي حصيله خبرة ٤٠ عاماً في عالم التكييف، لست أنا الذي صنع المكيف، لكنني وضعت المواصفات المناسبة لأن أقدم للمجتمع منتجاً يحقق له الراحة والرفاهية.

- ألم تفكر في ترك قطاع التكييف أو إضافة أنشطة معينة أخرى؟

- بدأت متخصصاً، وأؤمن بالتخصص، ولكنني في الوقت نفسه أتعامل مع الأنشطة التي تدعم نشاطي نفسه، كالسباكة والكهرباء، وهما أساس في عملية التكييف.

- ألم تتأثر تجارة الجشي بالعملة والتجارة العالمية؟

- بالعكس فالوضع الحالي أفضل فالعالم بات قرية واحدة والمعلومات باتت مفيدة للمستهلك الذي يعرف ماذا يريد ومن أين يشتري، وهذا الزبون العارف يريحنا كثيراً وهو المطلوب لدينا، لأنه إذا اشترى سلعة معينة فهو واثق بكل ما فيها من ميزات ومن عيوب.. وفي هذا الصدد ينبغي الإشارة بأننا في المملكة وقبل الانضمام لمنظمة التجارة العالمية كنا ولا نزال سوقاً مفتوحة ولا يوجد أي احتكار، بالتالي فالعملة حينما جاءت سوقنا المحلية قامت بعملية تطوير لواقع قائم

- هذا النجاح له ضريبة فماذا دفع الجشي ضريبة لهذا النجاح؟

- لقد دفعت ثمننا وهي العلاقات الشخصية، والجهد البدني فيحدث أن أذهب إلى أمريكا أو لندن وأعود خلال يوم أو يومين أو في اليوم نفسه، وأيام الدراسة والعمل في أرامكو كنت استأذن من المدرس أو



SAUDI ARABIA'S top Carrier Corp. dealer, Mirza Al-Jishi, talks about an air conditioning

system in a video that soon will be shown to prospective buyers in Saudi Arabia.

### Video tries to attract hot prospects

By Melissa Gedachian  
Contributing Writer

Saudi Arabian home owners will be able to gauge the temperature in every room of their houses, thanks to an instructional video created by WDBurdick Co. of Skaneateles.

The video illustrates how the "Comfort Zone," a central air conditioning system created by Carrier Corp., adjusts the temperatures in various rooms according to occupancy at different times of the day.

It features instructions for use, interviews of Saudi Arabian home owners and dealers explaining the benefits of the system, and Arabic background music. Arabic-speaking Americans provide the narration.

Arabic subtitles are shown to



BILL BURDICK, left, owner of WDBurdick Co., watches the video with Mac Cowling, the firm's manager of electronic media.

Identify the individuals interviewed.

"We wanted to make it very targetable to the people in Saudi Arabia," said Mac Cowling, WDBurdick's manager of electronic media.

The Comfort Zone video is part of a kit that comes with a plastic binder, video and print literature. Neither the cost of the kit nor the price of production would be disclosed.

"The video targets customers building a new home or those who would like to upgrade their air conditioner," Cowling said. Saudi Arabia's desert regions reach temperatures of 130 degrees by midday and plummet to 40 at night. Humidity in the coastal regions often rises to 100 percent.

Carrier plans to start showing the video in Saudi Arabia in a couple of months.



الجشي: يقترح تأسيس شركة قابضة وفقاً لخيرية القطيف

03/04/2016

pm 07:04



اقترح رجل الأعمال ميرزا الجشي فكرة إنشاء وقف خيري على شكل شركة قابضة يشارك فيه جميع رجال الأعمال بالمحافظة ويعود ريعه على مستفيدي خيرية القطيف.

أشاد الجشي بجهود خيرية القطيف وبأعضائها وشكرهم على ما يقومون به ضمن إطار برنامج خيرية القطيف للتواصل المجتمعي مع شركاء الخير والنجاح والداعمين.

الصيد إحدى هوايات ميرزا الجشي



المسؤول لساعات معينة، فأقوم وألبس ملابس وأذهب إلى جدة وأعود بعد ذلك إلى كرسي الدراسة أو مقر العمل.

– كيف يرى الجشي صورة الاقتصاد السعودي في المستقبل؟

– الاقتصاد السعودي قوي ومتنام ومتين، وسوف يزداد قوة ومتانة بعد تطبيق رؤية ٢٠٣٠ التي تركز على الابداع والاستغناء عن النفط وتنويع مصادر الدخل ودعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، بالتالي فإن المستقبل واعد ويحمل في طياته العديد من الافاق للمواطنين وللمستثمرين على حد سواء.

– كيف هي علاقة ميرزا الجشي بالأعمال التطوعية العامة؟

– ربما كان انهماكي في العمل التجاري ابعديني قليلا عن المجتمع، ولكني أسعى أن أتواجد مع الناس في همومهم ومشاكلهم، لذلك فالأعمال التطوعية التي أقوم بها، هي بمثابة تعويض عن حياتي الاجتماعية الأخرى، وحينما توجهنا في الآونة الأخيرة لرعاية دورة كافل اليتيم الرياضية الخيرية، فمنطلقنا في ذلك هو رعاية الأيتام فهم أمانة في أعناقنا، فضلاً عن أن في ذلك دعماً للمجتمع الرياضي بمثل هذه الفعاليات، ومنطقتي في ذلك ديني بحت كون الاسلام حثاً على رعاية وكفالة الأيتام، وقد تواصلت مع سعادة محافظ القطيف الأستاذ خالد الصفيان من أجل فعالية رياضية لخدمة الأيتام في محافظة القطيف ، وقد تجاوب معي، وسوف نفذها في شهر رمضان المبارك، خدمة



بطولة كافل اليتيم

لأيتام المحافظة، كل قرى وبلدات المحافظة من خلال ١٤ جمعية خيرية موجودة.

– على الصعيد الشخصي ما هوايات ميرزا الجشي؟

– السفر وصيد الأسماك.

– كلمة أخيرة في نهاية الحوار؟

– كل ما أنا فيه يعود أولاً لتوفيق الله جل شأنه، ثم لرضا الوالدين اللذين لم يبخلوا علي بالتربية الصالحة والدعاء الصالح، وأنا ابن هذا المجتمع، أتمني له كل خير .. وأدعو الشباب والجيل الناشئ إلى المبادرة والنشاط، فالفرص متاحة، وعلينا استغلال الفرص فإنها تمر مر السحاب ■.



الجشي في لقاء الجمعية العمومية للجنة أصدقاء المرضى بالشرقية





السيد محمد المشعل

# خطوة نحو التغيير

- تشجيع شتى بلديات القطيف على ترشيح الكفاءات الشابة من الجنسين.

- العمل الدؤوب على حث المجتمع خاصة الشباب منهم على تسجيل قيد ناخب ليحق له التصويت.

- العمل على تثقيف المجتمع على أن تكون نظرتنا لاختيار المرشح على أساس الكفاءة العملية والعلمية والاخلاص والسمعة الحسنة بعيداً عن المنطقة أو التحيزات والتعصبات الدينية بل أن يكون معيار الاختيار هو لمن يخدم تنمية بلدنا دون تمييز.

- حث الشباب من عمر ١٨ حتى ٢٥ عاماً ومساعدتهم على تسجيل قيد ناخب.

- أن تكون هذه المبادرة بداية لتشجيع المجتمع على التفاعل لدخول المنافسة على تغيير واقع جميع المؤسسات الخدمية التي تتيح لهم الأنظمة المنافسة عليها.

مع تلك الجهود التي بذلها الفريق الانتخابي ووجود التكتلات صاحبة التجربة والقائم أغلبها على المناطيقية والتحزبات والعنصرية والطبقية !! إلا أن فريقنا استطاع بفضل وعي مجتمعنا أن يكسر تلك المعادلة الخائبة وأن يظفر أحد مرشحيه بكرسي المجلس البلدي رغم الفروقات الشاسعة في الامكانيات التي ذكرناها لأغلب المرشحين !!

وخالفنا توقع الكثير من المحبطين وكسرنا معايير الشروط والامكانيات التي زُرعت في أذهن الناس في السابق لفوز المرشحين والتي تحرم الطاقات العملية الفاعلة في المجتمع من خوض تجربة الانتخابات والمنافسة على كرسي المجلس البلدي وخدمة مجتمعهم من خلال القنوات الرسمية.

فقد حصل الفريق الانتخابي الشبابي على أكثر من ٥٠٠ صوتاً وذلك لو جمعنا كل الأصوات التي شُتت لدعم المرشحين والمرشحات وبأقل مجهود وتكلفة !!

علماً أن هذه الأصوات المباركة لم تكن من منطقة أو فئة معينة بل كانت متنوعة من كل مناطق القطيف بلا استثناء وأغلبهم ممن سجل حديثاً في قيد الناخبين.

أما اليوم وفي العام الأول من عُمر المجلس البلدي فيجب أن نترك المنافسة الانتخابية جانباً ونضع أيدينا وأملنا مع جميع المنتخبين والمعينين بلا استثناء ونعمل سوياً في تحقيق الطموح التنموي المأمول ومحاسبة الجميع ضمن صلاحياتهم ودورهم ووعودهم الانتخابية .

ختاماً تقانيك في العطاء والوفاء والبذل في خدمة وقضاء احتياجات مجتمعك بكل مصداقية وشفافية والمطالبة الدائمة بحقوقهم الخدمية والتنموية والتواصل البناء معهم هو الرصيد الحقيقي والواقعي لكل خيمة انتخابية في المستقبل القادم. ■

تأخرت كثيراً عن تدوين تجربة سباق الانتخابات البلدية بالقطيف في دورتها الثالثة ٢٠١٥م والتي اختلفت شكلاً ومضموناً وتفاعلاً عن الدوريتين الماضيتين، حيث تم فيها رفع نسبة أعضاء المجالس البلدية المنتخبين من النصف إلى الثلثين، وخفض سن القيد للناخب من ٢١ إلى ١٨ عام، إضافة لمشاركة المرأة كناخبة ومرشحة لتشارك جنباً إلى جنب مع الرجل في عملية المنافسة والبناء والتنمية وصنع القرار.

وفي ظل ضعف الثقافة الانتخابية لدى شرائح كثيرة في المجتمع، وعدم المعرفة التامة بالآلية نظام المجالس البلدية وحدود صلاحياته ومزاياه سادت قناعة كبيرة بعدم فعالية قرارات المجلس البلدي بالمساهمة والنهوض بمستوى الخدمات البلدية، نظراً لتجربتين سابقتين لا مجال هنا لتفصيل واقعهما ووضعهما تحت المجهر!!

ومع تراكم الظروف السلبية والمحيطية والتغيرات التنظيمية، فقد كانت لنا تجربة عملية مع مجموعة من الأخوة والأخوات في خوض تجربة المنافسة على مقاعد المجلس البلدي في دورته الثالثة حاملين فيها شعار التغيير ودعم الشباب الطموح ليكون في موقع المسؤولية والانجاز ودفع عجلة التنمية المحلية.

خضنا التجربة ولم نكن ننتهي لأي تحزبات، لم نمثل منطقة دون أخرى، لم تدعنا الواجهات، لم نملك المنتديات الثقافية ولا وسائل الإعلام، لم ننصب خيمة كمقر انتخابي، لم نرصد أموالاً تشغيلية، لم نطبع بروشورات دعائية، لم نعرض بنرات ولوحات تسويقية في الشوارع العامة.. والأهم من كل ذلك أنه لم يكن لدينا تجربة وخبرة انتخابية سابقة !!!!

لم نكن سوى شباب وشابات يُعدون على أصابع اليد قررروا أن يدخلوا غمار السباق الانتخابي لا من أجل أن يفوز مرشحهم بالدرجة الأولى بقدر ما كان الهدف الأهم هو إشراك الشباب العامل المخلص في العمل البلدي وإخراج المجتمع خاصة الشباب منهم من بوتقة الخوف من المنافسة على كرسي المجلس البلدي أو أي سباق إنتخابي آخر، ولتفتيت الموروث الاجتماعي الخاطئ في الترشح والمنافسة ولتسود ثقافة أن يكون صوتنا من أجل من يستحق والمؤهل لهذه المهمة .

فكرسي المجلس البلدي يجب أن يظفر به من يمثل المصلحة العامة لكل القطيف لا لمن يمثل لنا علاقة أو مصلحة شخصية مؤقتة تنتهي بإنهاء فترة التصويت .

وهنا لا أخفي على مجتمعي الحبيب أن هذا الفريق المتواضع استطاع بجهود بسيطة وغير مكلفة أن يعمل على تغيير جزء من المعادلة الحاصلة في أول تجربة عملية له.

حيث عمل الفريق على التالي :



# مجموعة الصادق



عاماً من العمل على التطور والتميز  
و ضماناً منا بالجودة والأسعار التنافسية



مجموعة الصادق منذ عام ١٩٧٦م

تخفيضات كبرى على أبواب الكراجات

تصل إلى

١٩٠٠ ريال للباب

+ ٢ ريموت + ضمان سنتين

والتخفيضات تشمل

جميع أنشطة المجموعة

مصنع الصادق للألمنيوم

الصادق لمطابخ الألمنيوم و PVC

مصنع الصادق للأبواب الأوتوماتيكية

الصادق للرخام والحجر والجرايت



تاروت - الشارع العام  
تلفون : ٨٢٣٢٢٢٢





عبدالله اليوسف

# يوميات الصيدلي السريري (الإكلينيكي)



لدى الصيدلي وطلب استشارته فيما يخص هذه الحالة المرضية وكيفية التعامل معها وخصوصاً أن أدوية علاج مرض معين قد تؤدي إلى انتكاسة مرض آخر وهكذا . وكتب في ملف المريض أنه يجب استدعاء الصيدلي للاستشارة،

فلما رأت المريضة ذلك سرت وعلتها ابتسامة وفرحة كبيرة.

واتصلت بالصيدلي السريري (الإكلينيكي) وأطلعت على الحالة



وطلب الطبيب الاستشاري استدعاءه بخصصها .

وجاء الصيدلي بكل هدوء ووقار وسكينة حاملاً بيده الكمبيوتر الصغير وقلماً ودفتر



وقد تسبب له الضرر.

قال الطبيب إنه سيدرس الحالة وسيقرر مايناسب المريض غداً والأُن ستعطى له الأدوية الضرورية والمناسبة له حالياً .

حينها قالت المريضة إن هناك صيدلياً سريرياً ألحق مؤخراً بالمستشفى عليكم الاستفادة منه .

عندها احمرت عينا الطبيب وبان عليه الامتعاض وقال كيف يكون الصيدلي أكثر خبرة ومعرفة مني وأنا الطبيب الاستشاري الذي كرس عمره في هذا المجال .

فكتمت ما في نفسها وقالت الله يعدي الأمر على خير ويحفظ هذا المريض .

دخل الطبيب إلى مكتبه لمراجعة بعض المعلومات من الكتب الطبية والمواقع العلمية الإلكترونية وأخذته الحالة طويلاً وعرضاً وخرج بما استطاع أن يكتبه من أدوية ونادى المريضة بعد مدة من الزمن وطلب منها أن تحضر الأدوية العلاجية من الصيدلية .

تمتت المريضة فيما تعانیه من الأطباء من سوء الخط وكتابة الأدوية باسمها التجاري أو بالاختصارات ومن التأخير في دخول الأدوية في الحاسب الآلي وفكرت في أن تستفيد من الوقت في أخذ المعلومات من قسم الصيدلة فيما يخص حفظ وطريقة إعداد الأدوية وتداخلاتها

وأخذ الطبيب يفكر في نفسه أنه مؤتمن على المرضى الذين بين يديه وهم أمانه عنده، فلماذا لا استفيد من الصيدلي السريري . فأخذ يبحث في الشبكة العنكبوتية عن مجال الصيدلي السريري ودراسته وعمله .

وتوصل إلى أن الصيدلي السريري يدرس علوماً متعددة للوصول إلى مستوى يقدم الحلول الصيدلانية للحالات المرضية والتي تتضمن تقديم المقترحات العلاجية والمتابعة السريرية للآثار الدوائية وتقديم النصح والإرشاد فيما يخص التعامل مع الأدوية بما يناسب كل حاله على حده وكل دواء بشكل منفرد وتأثيره على غيره .

عندها قرر الطبيب اختبار هذه القدرات التي

في يوم من أيام الشتاء القارص تم إحضار مريض إلى قسم الإسعاف في المستشفى وهو يعاني من عدة أمراض وقد تم فحصه من قبل فريق من الأطباء وتبين أنه يعاني من الآتي :

- ١- ارتفاع في معدل ضغط الدم والسكر
- ٢- التهابات شديدة في الصدر والجهاز التنفسي
- ٣- آلام في المعدة
- ٤- التهابات في المسالك البولية (التبول الإرادي)

وذلك على ضوء الفحوصات السريرية وتحليل الدم والأشعة وغيرها .

وتقرر حاجته إلى دخول أقسام التنويم تحت إشراف استشاري قسم الباطنية وقد استدعي عدة استشاريين لفحص المريض :

- ١- استشاري الصدر
  - ٢- استشاري المسالك البولية
- وبعد حضورهم ومعاينتهم للمريض دون له كل منهم وصفة طبية بالحالة التي أطلع عليها .

كانت هناك ممرضة ذات خبرة طويلة قالت بهمس في أذن أحد الأطباء كيف يأخذ المريض كل هذه الأدوية التي ربما تتداخل مع بعضها







وكل ما تريده من معلومات سوف تكون تحت تصرفك.

وسوف نلتقي قبل نهاية الأسبوع وإذا استقرت حالة المريض سوف نخرجه من المستشفى . وفي نهاية الأسبوع التقيا في محطة التمريض والممرضة تراقب هذا التناغم والانسجام وتتساءل في نفسها كيف تنازل الطبيب وتسامح مع الصيدلي من أجل مصلحة المريض. ولما اجتمعا تمت قراءة التحاليل والتقارير الأخرى من زيارة الأطباء وتم مناقشة المعلومات الإيجابية وأن الأدوية بان أثرها ومفعولها وقررا إخراج المريض في اليوم التالي.

شكر الاستشاري الصيدلي مجددا وقال له سوف نلتقي في حاله أخرى إذا لزم الأمر. وسمع هذا الحوار طبيب آخر وقال لهم ماذا حدث للمريض فقال الاستشاري أشكر الله وهذا الصيدلي الذي أنارنا بعلمه وموهبته وسرعة بديته وإحاطته بعلم الأدوية والصيدلة السريرية. فقال له :عرفنا عليه فقال له : هذا هو الصيدلي السريري الجديد لدينا بالمستشفى رحب به الطبيب الآخر وأخبره انه لديه حالة ويريد استشارته بها. فقال له الصيدلي اكتب استدعاء وسوف اكون تحت أمرك وفي خدمة المرضى فقال الطبيب إذا نلتقي بعد ساعة في غرفة العناية المركزة وسوف اجهز لك ملف المريض.

ومن هنا بدأ مشوار الصيدلي السريري في المستشفى والعمل بالتخصص الذي أحبه ودرسه وتعلمه والعمل جنباً إلى جنب مع الفريق الطبي سعياً إلى التكامل من أجل مصلحة المريض وتقديم الرعاية العلاجية والطبية له ■.

فيها وذلك لعدم التناغم والانسجام ومعرفة قدرة الصيدلي السريري في التقليل والحد من الأخطاء الدوائية واستخدام الأدوية بالشكل الأمثل والتعريف بالدواء وطرق استعماله وحساب الجرعات وتداخلاته مع الدواء والطعام وملاءمته للمريض وطرق حفظ الدواء وتخزينه ودرجة الحرارة الملائمة لكل دواء ومدة صلاحيته وانتهاء صلاحيته أشياء الاستخدام و الطرق الفنية في إعطاء الدواء مثل الأقراص والحقن والبخاخ والشراب وغيرها من الأشكال الصيدلانية كما تعرفين ذلك.

والمريض يطمئن إلى الطبيب أولاً وهذا هو المطلوب ولكل دوره من صيدلي وممرضة وأخصائي مختبر وأخصائي أشعة فالكل في خدمة المريض.

وفي هذه الأثناء جاء الطبيب الاستشاري وهو يريد أن يعرف ماذا فعل الصيدلي وماذا قال عن حالة المريض ولم تنتظر الممرضة سؤاله بل شرحت له كل ما قام به الصيدلي فشكرها الاستشاري على ذلك ، وقرأ ما كتبه الصيدلي. وسأل عنه ؟

**فكانت له إنه جالس في محطة التمريض يقرأ** فاقترب منه مسلماً ومرحباً وقال له اشرح لي ما كتبت في ملف المريض فقام الصيدلي بإعطاء ما بجعبته عن الدواء وعن حال المريض وأخذ الطبيب يسأل بعض الأسئلة ويناقش الصيدلي فيما كتبه. وفي كل مرة يجيب الصيدلي عن الأسئلة فتبسم الطبيب لذكاء الصيدلي وإجاباته وشكره لطفه وسعة صدره.

وقال له : سوف نطبق ما ذكرته وكتبته من أدوية، وأرجو أن تزور المريض معي صباح الغد لتتعرف على مدى استجابة المريض للأدوية.

ثم افترقا وكل منهما يدعو للآخر بالتوفيق. وجاء اليوم التالي وكان الصيدلي سعيداً ومستعداً للقاء وصعد القسم منتظراً عند محطة التمريض إلى أن جاء الطبيب وقد لاحظ الصيدلي الابتسام على محياه قائلاً لقد استقرت حالة المريض بشكل كبير جداً وكانت الاستشارة في محلها وبعدها ذهباً مع الفريق الطبي إلى جولتهم اليومية لزيارة المرضى .

وعندما دخلوا غرفة المريض بادرهم بالشكر وأخبرهم عن نومه مرتاح البال وزوال بعض الأعراض عنه.

أخذ الطبيب والصيدلي كل منهما ينظر للآخر مبتسماً ثم رجعا للمكتب وكانا يتناقشان في تغيير الخطة أم إضافة دواء جديد .

قال الصيدلي لنعط أنفسنا ثلاثة أيام وبعده ذلك نقرر معا ما سنفعله.

قال الاستشاري إذا تزور المريض معي كل يوم صباحاً وهذه دعوة لك في ملف المريض

ملاحظاته ووقف عند محطة التمريض مسلماً ومرحباً بالجميع وسأل عن الحالة فأعطته الممرضة الملف وأرشدته إلى المريض فاطلع على تشخيص وملاحظات الأطباء وقراءة التحاليل وتقارير الأشعة ثم توجه لزيارة المريض وألقى عليه التحية وتمنى له الشفاء العاجل .

ثم سألته بعض الأسئلة ومن ثم رجع إلى محطة التمريض وطلب منها بعض الوقت للمراجعة والعكوف على ملف المريض على ضوء ما جمع من معلومات عن حالة المريض وأخذ يحسب ويراجع في حاسوبه ويدرس الحالة ويدون المعلومات المهمة ثم قرر الآتي:

١- حذف بعض الأدوية.

٢- تعديل بعض الجرعات الدوائية.

٣- إضافة أدوية جديدة.

وكل ذلك تفادياً للتدخلات الدوائية والتقليل من فاعليتها وآثارها الجانبية ولتحقيق الهدف بأقصر الطرق وذلك مراعاة لحالة المريض والإسراع بعملية الشفاء وعدم بقاءه طويلاً في المستشفى مما قد يؤدي إلى انتقال العدوى له وحاجة المستشفى للأسرة ورجوع المريض إلى عمله والاستفادة منه في تطوير حركة الإنتاج والعمل ورسم البهجة عليه وعلى أسرته ومحبيه وأصدقائه.

دون الصيدلي التوصيات في الملف ووقع جانبها وقال للممرضة هل بإمكانني الانصراف الآن قالت ألا تريد مقابلة الاستشاري قال لها على الرحب والسعة نرجو إعطاءه خبراً وأنا بالانتظار وجلس يقرأ برهة من الزمن.

**قالت الممرضة عندي سؤال عابر؟!**

**وهذا ليس تدخل في عملكم أو خصوصياتكم لكن لماذا ليس هناك تناغم وتجاوب بين الطبيب والصيدلي وبحسب علمي أن من قام بتطوير أبحاث الدواء هو الصيدلي مستفيداً من الأطباء والتطبيقات الدوائية على المرضى.** شكرها الصيدلي على سؤالها وعملها في خدمة المرضى وتلمس احتياجاتهم .



وقال لها : نحن الصيادلة نسعى للرقى بالخدمات الصيدلانية في كل المجالات المتاحة لنا.

ولم نبرز ولم يتح لنا المجال إلى الآن للدخول في بعض المجالات التي يمكن للصيدلي البروز



حوار/ سلمان العيد  
يبقى الحديث عن العلم والتعليم  
جميلاً ورائعاً، مثل الحديث عن الحب  
والجمال، فكلاهما يحقق للإنسان  
حاجته الوجدانية، ويرفع من قيمته في  
هذا الكون، ويحدد الفوارق الكبيرة  
بين الإنسان كمخلوق عن باقي  
مخلوقات الله الأخرى.. لذلك فإن الحديث  
مع المتخصص يحقق الغرض، ويوفر  
المطلوب..

من هنا كان لنا في (الخط) حوار مع  
أحد المربين الأفاضل ممن قضى جل  
عمره في التعليم، منتقلاً من مدرسة  
إلى مدرسة في المملكة وفي سلطنة  
عمان، وكانت لديه خبرة طويلة في  
إدارة المدارس، ليس للطلاب الأسوياء  
في المراحل المختلفة، بل كان قد عمل  
مساعداً لإدارة مرفق تعليمي يقدم  
خدمة لفئة المكفوفين. بالتالي فإننا  
أمام تجربة تعليمية فذة يعرضها لنا  
الأستاذ المربي الفاضل هلال بن عيسى  
آل احبيل في الحوار التالي:

## المربي والمعلم هلال آل احبيل لـ «الخط»:



# حملت لواء العلم بين عدد من مدن الـ

(البحر سابقاً، الحسين لاحقاً)، ثم عدت الى تاروت مع عودة الوالدة .

### - ماذا عن الدراسة النظامية؟

- التحقت بمدرسة تاروت الابتدائية، أو ما يطلق عليها مدرسة الغالي الواقعة على الطريق المؤدي إلى المقبرة، وذلك في العام الذي توفي فيه والدي (١٣٧٧هـ) وكنت في أول سنة دراسية تشهدها تلك المدرسة، والتحقت مباشرة بالصف الثاني الابتدائي، ذلك بموجب النظام الذي يسمح بأن يخضع الطالب لامتحان مستوى يحدد من خلاله الصف الذي يليق به، فالتحقت بالصف الثاني، لأنني جئت وقد درست القرآن، ولدي القدرة على القراءة، وتعلمت شيئاً من الحساب، ولم يكن اختبار المستوى يتعدى ثلاث سور من القرآن وثلاثة مواضيع من المطالعة وثلاث مسائل من الحساب، وأتذكر بأن مدير المدرسة الأستاذ احمد سالم ومعه الرجل القوي الأستاذ احمد الجار.. أنهيت الابتدائية في العام ١٣٨٤هـ مع العلم بأنني تركت المدرسة في الصف الرابع نتيجة خلاف مع أحد المدرسين، لكنني عدت لها في العام ١٣٨٠ - ١٣٨١ هـ وحصلت على الشهادة الابتدائية . وكان ذلك أول اختبار لجنة في مدرسة

- في البداية نود التعرف على شخصكم الكريم، وكيف كانت النشأة والتربية؟

- أنا هلال بن عيسى بن سلمان آل احبيل من مواليد تاروت (بجزيرة تاروت) وكانت ولادتي حسب الأوراق الرسمية في العام ١٣٦٥ هـ تريت في كنف والدي رحمه الله إلى أن بلغت سن الثانية عشرة فقط، إذ انتقل إلى رحمة الله فعشت يتيم الأب، وتولت أمر تربيته والدتي يرحمها الله، فأنا وحيدها، التحقت بالمعلم (أو الكتاب) وتعلمت القرآن عند الملا عبد الكريم الطويل يرحمه الله، في منطقة الجوابير ضمن حي النجيمة بتاروت، ولمدة ستة أشهر وبقيت معه حتى انتقل إلى الديرة حينما اشترى منزل الحاج على ال سنان، وكان من زملاء المعلم كل من الملا احمد الوحيد (ابو ياسر)، والملا عبد الرسول البصاري (ابو أحمد يرحمه الله)، وفي تلك الفترة - وقبل وفاة الوالد - تتلمذت على يد الخطيب الملا عبد الله الميشر، فالوالدة كانت تتطلع لأن أكون خطيباً، وبقيت معه لمدة ٨ أشهر، ولكن الوفاة المفاجئة للوالد أوقفت هذا المشروع، لأن الوالدة غادرت تاروت إلى بيت الخال بالقطيف وكنت برفقتها، وقد درست فصلاً دراسياً في مدرسة القطيف الأولى





صور متنوعة للضيف لمراحل مختلفة من حياته

الضيف مع والده المرحوم عيسى احبيل

تاروت الابتدائية، بخلاف العادة المتبعة إذ أن الأسئلة والرقابة كانت تأتي من إدارة التعليم.

## عشت فترات حياتي الأولى يتيم الأب وعملت ليلاً ونهاراً

- ومن كان من زملاء الدراسة في تلك المرحلة، وأين كانت وجهتك بعد الابتدائية؟

- لعلني أذكر عدداً من زملاء المدرسة ومنهم رفيق العمر الدكتور احمد الزاير (يرحمه

الله)، والسيد هاشم عدنان، ومحمد حسن التركي، وحبيب آل زرع، ومحمد حسن الصفار (ابو عماد)، وعلى منصور الصادق (ابو صادق) وغيرهم.. التحقت بعد الابتدائية بمدرسة تاروت المتوسطة على طريق دارين، وأنهيت المرحلة المتوسطة في العام ٨٥ - ١٣٨٦ هـ بعدها التحقت بوظيفة في دائرة «مبركات الدمام»، وهي الأساس للهاتف السعودي فيما بعد كموظف في الفترة المسائية، وقد بقيت فيها لمدة ثلاث سنوات، كنت فيها طالبا منتظما بـ «معهد المعلمين» في الفترة الصباحية، كنت ادرس في النهار وأعمل في الليل، مما اضطرني لأن أسكن في الدمام لفترة زمنية ليست طويلة، حتى تخرجت من المعهد في العام ١٣٨٩ هـ. وأصبحت - بتوفيق الله - مؤهلاً للقيام بمهمة التدريس.

- والتحقت بعدها بالتدريس.. كيف كان وفي أي المواقع؟

- أول تعيين لي في السلك التعليمي كان في العام ٩٠ - ١٣٩١ هـ في راس تنورة وتحديداً في مدرسة ابن القيم المسائية، وكنت معلماً

ثم انتقلت كمدير لمدرسة جعفر الصادق عام ١٣٩٩ - ١٤٠٠ هـ ثم توجهت إلى سلطنة عمان في مدينة صحار ضمن برنامج التعاون العلمي بين المملكة والسلطنة، وبقيت هناك في مدرسة أحمد بمن سعيد الابتدائية، ثم انتقلت إلى مدرسة خلفان السيابي، وبقيت فيها معلماً لمادتي الاجتماعيات واللغة العربية للفصول العليا حتى نهاية فترة إعارتي في العام ١٤٠٤ هـ ثم عدت إلى المملكة والتحقت بمعهد النور في موسم ١٤٠٤ - ١٤٠٥ هـ وكيلاً ومساعداً للمدير عبدالرؤوف عبدالواحد (وقد كان كفيفاً)، ثم توجهت إلى مدرسة أبي ذر بالقطف مديراً ثم وكيلاً، ثم نقلت إلى مدرسة ذات الصواري، وبعدها استلمت إدارة مدرسة أبي موسى الأشعري في الدحل المحدود ١٤١١ هـ ثم في مدرسة الجزيرة بالمزروع (حي الرضا) مديراً لمدة ١٣ سنة متواصلة حتى التقاعد ١٤٢٥/٧/١ هـ.. تلك هي خلاصة مسيرتي في التعليم مع ملاحظة بأنني وخلال الفترة التي التحقت بالتدريس في مدرسة زين العابدين في الفترة المسائية كنت أعمل معقياً في الدوائر الحكومية خلال الفترة الصباحية مع مكتب نصر الشيخ، وفي بعض الفترات كنت أواظب في التدريس صباحاً وأدرّس في فرع الدفاع المدني ليلاً وقد استمر هذا الوضع خمس سنوات..

- على ضوء هذه المسيرة التعليمية والتربوية ما هو المبدأ التي سرت عليه كمعلم، هل هو التربية أولاً، أم التعليم أولاً؟

- العملية التعليمية صعبة، وحتى يحقق المعلم رسالته بشكل سليم لا بد أن تكون علاقته مميزة مع زملائه المعلمين، ومع طلابه باعتباره أباً لهم، فهو قبل أن يكون معلماً عليه أن يشعر طلابه بروح الأبوة، فالطالب إذا أحب معلمه

أحب مادته العلمية، فيتميز فيها، فأنا - حينما كنت طالباً في المرحلة الابتدائية - أحببت مادة الاجتماعيات لوجود معلم مصري يدعى محمد البارودي (ابو مصطفى)، لأن تعليمه يتسم بالوضوح، ولأنه يتسم بالعلم والاطلاع الواسع ولا يعتمد على ما يحتويه المقرر، وكان

# مملكة وسلطنة عمان

للمرحلا الابتدائية في مادتي اللغة العربية والرياضيات وبقيت بها ثلاث سنوات، وفي العام ٩٢ - ١٣٩٣ هـ انتقلت إلى الدمام للتعليم في مدرسة عثمان بن عفان، ثم التحقت بمدرسة زين العابدين في القطف في العام ٩٤ - ١٣٩٥ هـ كمعلم في البداية قبل أن أصبح وكيلاً عام ١٣٩٥ هـ



مع صديقه السيد هاشم عدنان أبو مجدي عام ١٣٨٤ هـ

مع صديقيه محمد حسن التركي السيد هاشم عدنان قرب إحدى عيون تاروت ١٣٨٣ هـ

الضيف مع رفيق الصبا المرحوم د. أحمد الزاير على رمال عين أم سبعة بالأحساء في رحلة مدرسية في الثاني المتوسط عام ١٣٨٤ هـ



مع عدد من الأخوة بسنابس بمنزل الأستاذ سعيد فريج عام ١٣٨٩هـ



مع عدد من معلمي مدرسة ابن القيم برأس تنورة عام ١٣٩٢هـ



في أحد بساتين تاروت

الخطأ الفادح، إذ أن من المفروض أن الطالب يتعلم من الصفوف الأولى كيف يعتمد على نفسه في العملية التعليمية، ومع هذا لدينا عينات من المعلمين مثل الذين ذكرتهم يفتنون عن المنزل.

**- هذا كان مبدؤك في التعليم، لو سألنا الأستاذ هلال عن مبدئه الإداري فماذا يقول؟**

- المبدأ الإداري الذي اعتمدته في إدارة المنشأة التعليمية تسير بمبدأ عدم التفويض في المسؤوليات المعني بها، بمعنى علي أن أقوم بأعمالي بنفسي، ولأؤكلها لأحد غيري، لكنني مع ذلك أعطي المجال والدور للأطراف الأخرى العاملة في التعليم كالمعلم والمرشد ومعلم التربية الرياضية ورائد النشاط وكافة المعلمين، ويقتصر دوري في هذا المجال على الإشراف والمتابعة والنصح والتشجيع والانتقاد بدون تجريح، وفي حال جاء مدرس جديد فأنا أجمع معه لمدة نصف ساعة أعطيه نظام المدرسة، ولذلك فعلى الرغم من أن بعض المدرسين جاؤوا من مناطق

يتعامل معي كإبن له، وكان قد وثق بي بأن أذكر مع أحد أبنائه، كذلك الحال في المرحلة المتوسطة كان لدي أكثر من استاذ متميز جعلني أحب المواد التي كانوا يدرسونها مثل الأستاذ عدنان شرف في الاجتماعيات، والأستاذ مختار وهو مدرس سوداني في التاريخ، والأستاذ فهد القصير مدرس الجغرافيا، والأستاذ محمد عووضة مدرس اللغة العربية، هؤلاء وغيرهم جعلوني أحب الدراسة وأحب العلم، فمنهم اعتمدت أسلوب التربية قبل التعليم، وفيما بعد شهدت عددا من المدرسين ممن جاؤوا بعدي، وصاروا تحت إدارتي فهم متميزون في عطائهم العلمي والتربوي ومنهم الاساتذة (محمد حسن العلق، نذير السنان، رائد محمد حسين، مكي العباس، غسان الوحيد)، الشاهد من كل ذلك أن علاقة الطالب مع المدرس لها دور كبير في العملية التربوية والتعليمية، فأنا تعاملت وفق هذا المبدأ حتى وإن مارست القسوة بعض الشيء على بعض الطلاب.. أما العلاقة مع المعلمين فهي مسألة أساسية لنجاح أي معلم.

**- وماذا كنت تعمل حتى كانت علاقاتك مع الطلاب جيدة، والتي ساعدتك على أداء دورك في التعليم؟**

- رغم القسوة التي مارستها ضد بعض الطلاب، إلا أنها قسوة محبة وأبوة، فأنا حتى أجعل علاقاتي مع الطلاب جيدة اجتمع معهم والتقوى مع أولياء أمورهم، وأسألهم عن شؤونهم، فالبعض من انسجامه معي كان يفضي إلي بما يجيش بخاطره، وبما يعتل في داخله، وأنا بدوري أتيح المجال للطالب كي يعبر عن رأيه، حتى لو كان الأمر غير متوافق معي، وأستطيع القول بأننا بتوفيق الله - أنا ورفقة زملائي المعلمين والإداريين - جعلنا من مدرسة الجزيرة نموذجية، لدرجة أن الطلاب من حبهم للمدرسة كانوا لا يغيبون إلا نادرا، وكانت تصدر من المدرسة مجلة يتم توزيعها على كافة المدارس وكافة الدوائر الحكومية، خصوصا تلك الدوائر ذات العلاقة بالتعليم، وكانت المدرسة تتلقى خطابات شكر وتقدير لما يتضمنه هذا الإصدار .

**- تطرقت قبل قليل إلى المدارس المتميزة، ما سر هذا التميز الذي تتصف به المدارس وتفتقده المدارس الأخرى؟**

- وفي الحقيقة إن نجاح أي مدرسة في أداء دورها يعتمد في الغالب على شخص المدير وطريقة عمله، فمن خلال شخص المدير يتم رفع المستوى وإحداث التطوير، وذلك يظهر في علاقة المدير مع زملائه المعلمين، وعلاقته أيضا مع أولياء الأمور، وعلاقته بالطلاب، وأظن أن من الخطأ سحب صلاحيات المدير، فهذا أدى إلى حدوث نتائج سلبية ليسن في صالح التعليم من الأصل، فالمدير الذي يشرف على عدد كبير من المدرسين والطلبة يحتم عليه أن يكون على معرفة تامة باللوائح الإدارية والتربوية والمنهجية، وأن يملك ثقافة إدارية واسعة، وأن يملك كذلك صلاحيات واسعة تساعد على أداء مهامه في العملية.. كما أن تميز بعض المدارس تعتمد على الحي الذي تقع فيه، فمثلا مدرسة أبي ذر وقت التحاقها بها كانت في حي راق وهو حي البحر، فكانوا يرفضون أن يتغيب أولادهم تحت أي ظرف، بعكس بعض الأحياء الذين يشجعون أولادهم على بعض السلوكيات الخاطئة في العلاقة مع المدارس دون أن يشعروا..

**- المدرسة والمنزل، أيهما الأولى بتحمل مسؤولية التعليم؟**

- في وقت ما كانت المدرسة هي كل شيء، ولذلك الزمن ظروفه ومبرراته، فالآباء والأمهات في أمية تامة، ولكن هذا الوضع تغير فالأب والأم باتا في وضع تعليمي جيد بل أكثر من جيد، والطالب نفسه حينما يأتي المدرسة كان قد التحق بالروضة قبل ذلك، فهو يملك حصيلة جيدة من العلم، بالتالي فالمنزل بات يقوم بدور أكبر من الدور الذي كان يقوم به في زمن سابق، بل بات المنزل هو الكل في الكل، ولذلك نجد أن المعلم لا يعطي كما يعطي في الزمن السابق، والطلاب بات يعتمد على أمه أو على الدروس الخصوصية، وهذا هو





مع عدد من العمانيين بينهم الشيخ سليمان الجابري رحمه الله



مع عدد من طلاب مدرسة زين العابدين الابتدائية بالقطيف عام ١٣٩٥هـ



مع عدد من معلمي مدرسة زين العابدين الابتدائية بالقطيف عام ١٣٩٥هـ

الحكومية، وصممنا برامج عديدة في المعهد ونظمنا عددا من الندوات، وبعض خريجي المعهد واصلوا دراساتهم العليا.

#### ماذا عن التجربة في سلطنة عمان؟

– في العام ١٤٠٠ وحتى ١٤٠٤ تمت إعارتي للتعليم في سلطنة عمان، فذهبت إلى هناك كمعلم في (صحار) تلك المنطقة التي وجدتها شبيهة بتاروت في كل شيء، فيها البحر والبساتين والصيد والفلاح والعامل، هذا فضلا عن العادات والتقاليد المشابهة في كل شيء، وهذا الذي شجعني لأن أدخل مع اسرتي مع الاسر والعوائل في صحار، وأقيم علاقات جيدة لا زالت قائمة حتى هذا اليوم، ومنذ العام ١٤٠٠ إلى الآن وبعد مرور ٣٦ عاما لم أترك عمان فأنا أقصدها في كل عام ثلاث إلى خمس مرّات في السنة، وفي كل مرة أذهب ترافقني زوجتي، وأولادي قبل أن يكبروا ويتحملوا المسؤولية، ولا أقصد السلطنة الا بسيّارتي، وفي نهاية المطاف فقد قمت ببناء منزل لي هناك، انتهيت من إنشاء الهيكل (العظم) ..

سعودية أخرى وبعد فترة زمنية معينة عادوا إلى مناطقهم لكنهم لا زالوا يتواصلون معنا، بل أن بعضهم يتمنى العودة الى تاروت، وكانوا يشاركوننا في كافة مناسباتنا السعيدة والحزينة.. من هنا أقول بأن المدير الناجح هو الذي يتصف بالعدالة في التعامل مع المدرسين وأولياء الأمور والطلاب على حد سواء، وأن تكون لديه خطة عمل يومية، شهرية وفصلية، يسير بموجبها.

#### خلال مسيرتك في المجال التعليمي والتي اتسمت بالتنوع والتعدد سواء في المناطق أو في المناهج، ما أبرز المشاكل التي واجهتك؟

– لم تواجهني أية مشكلة كمعلم أو كوكيل أو كمدير، لأنني - كما قلت قبل قليل - بأنني على علاقة جيدة مع أولياء الأمور، ومع الطلاب، ومع المعلمين، وبعض الطلاب لازالوا يتواصلون معي، ولعل أتذكر من الطلاب الذين درستهم وعلمتهم محافظ القطيف خالد الصفيان فقد درّسته في المرحلة الابتدائية في راس تنورة، وكذلك المقدم محمد على الشهري في الدمام، وخالد بن سعيد المحروس، وفؤاد الدهان (وكلاهما من رجال الأعمال)، وصالح نجيم في رحيمة، والدكتور سعيد الريامي، والشيخ محمد الصفار، والشيخ فيصل العوامي وغيرهم، كل ذلك رغم القسوة التي كنت أمارسها ضد الطلاب والمدرسين، واستطيع القول بأنني قمت بمسؤوليتي على أكمل وجه، والثواب أرجوه عند الله جل شأنه.

#### في هذا الصدد يثار سؤال ما أبرز سمات المعلم الناجح؟

– يوجد عدد من المعالم الشخصية لدى كل مدرس أو معلم ناجح، لعل أبرزها عدم الاضطراب السلوكي، وامتلاك الثقافة الواسعة، والتحضير الجيد للمادة العلمية، لأن بعض الطلاب أذكاء وعلى اطلاع قد يكونون أكثر من معلمهم، فالمعلم - في الحقيقة - أرض خصبة إذا كانت مثمرة سوف تنتج رطباً جنياً، والمعلم - بناء على ذلك - ينبغي أن يكون مكتبة متحركة، وأن يكون كثير الاطلاع على اللوائح الجديدة، وعلى ما يستجد في العملية التعليمية، حتى يكون متميزاً، خاصة وأنه يتعامل - كما سبق القول - مع طلاب ومع أولياء أمور على مستوى عال من التعليم والمؤهلات المختلفة، فيجب أن يثقف نفسه بالاطلاع ولا يقتصر على المنهج الذي يدرّسه، لذلك وجدنا أن بعض المعلمين سلبيون لأنهم محدودو الثقافة قليلوا التعليم، ولذا صارت شخصياتهم أمام طلابهم مهزوزة، فالمعلم مثل الطبيب ملزم بمتابعة التطورات والمستجدات في تخصصه، وفي وسائل إيصال المعلومة وغير ذلك.

#### كانت لكم تجربة لفترة معينة في معهد النور، والتعامل مع المكفوفين، هل لكم أن تحدثونا عن هذه التجربة؟

– في البداية اتصل بي مدير معهد النور عبدالرؤوف، وقد كنت رافضاً للفكرة، لكنه بإسلوبه وحسن أخلاقه اقنعني بذلك، فالتحقت به، كما كلّمني مسؤول معاهد النور محمد موسى وشرح لي الوضع، وإن هذا عمل خيري لخدمة عينة من أبناء الوطن، فشجعتني، وأتذكر بأنني حينما جئت لمعهد النور بالقطيف في العام ١٤٠٤ كان فارغاً، وليس به طلاب، وقمت بدوري في أحياء هذا المعهد بتشجيع من مدير المعهد، وكان يساعدني الأخ محمد اليوسف مدير المستودع، فقمنا بزيارة البيوت والالتقاء مع عدد من المكفوفين في المنطقة، فجمعنا ٢٥ طالباً، وكان الأخ فؤاد نصر الله (رئيس تحرير مجلة الخط) قد ساعدنا كثيراً في تحقيق هدفنا، حيث أجرى لنا لقاء صحفياً في جريدة اليوم، ونشرت المقابلة نفسها في التلفاز، مما عرفنا على الناس، وعرفهم بالمعهد، فاستقطبنا عدداً من المكفوفين الذين أصبحوا معلمين فيما بعد مثل حسن الأحمد، عبد النبي أبو السعود، فيصل جابر حماد، وشاكر الخنيزي، فأحيينا المعهد، وكان مدير المعهد رجلاً سخياً فمن سخائه كان يدفع لنا مصروف البنزين، وقد كان لدى المعهد ٥٤ مهنيّا كانوا جالسين في المعهد بلا عمل، فقمنا بحملة لتوزيعهم على الدوائر



الضيف يلقي قصيدة شعرية في زواج ابنه الأستاذ صدقي ١٤١٨هـ



الضيف باللباس العماني مع عدد من المعلمين الموفدين السعوديين بمدينة صحار عام ١٤٠١هـ



الضيف وابنه صدقي ( يلقي في جماعة الإذاعة المدرسية )  
بمدرسة خلفان بن جميل السيابي بصحار عمان ١٤٠٤هـ



مع عدد من طلاب مدرسة الجزيرة الابتدائية بالقطف ١٤٢٥هـ

٥ - المعلم ينبغي أن يكون تربويا من الأساس.

٦ - بالنسبة لولي الأمر لا ينبغي أن يكون سلبيا، بل عليه المتابعة والتواصل مع الإدارة، ولا يعتمد على زوجته في تعليم أولاده، خاصة إذا لم تكن الزوجة مؤهلة.

٧ - تنظيم دورات خاصة لوكلاء المدارس، على أن يتم ترشيحهم من قبل مدارسهم، وعدم تعيين أي مدير قبل أن يكون وكيلا مع التشديد على

## حب المعلمين جعلني أتميز في بعض المواد كالجغرافيا واللغة العربية

### احترفت التعليم وانتقلت بين مدراس الشرقية وتمت إعارتي للتعليم في عمان

### لكي يتميز المعلم عليه أن يكون مكتبة متنقلة

الشخصية أولا  
٨ - اعتماد درجات السلوك والمواظبة ضمن تقدير الطالب النهائي في المرحلة الثانوية.

٩ - واقتراح بأن تكون الفصول الأولى من الدراسة الابتدائية تحت اشراف وتعليم معلمات، وهذا معمول به في سلطنة عمان منذ أكثر من ٣٠ عاما.

١٠ - الاهتمام بالنشاط المدرسي، وإقامة ندوات شهرية، وإصدار صحف مختلفة، ومسابقات الفصول بين المدارس وغير ذلك من الأنشطة ذات التأثير المباشر على الطلاب.

- وكيف الوضع العائلي، هل كان مترافقا معك في هذه الرحلة الممتعة، أم أن كل واحد اتخذ طريقه بنفسه؟

- الحمد لله بعد تخرجي من معهد المعلمين اقترنت بزوجتي أم أولادي وهي من عائلة

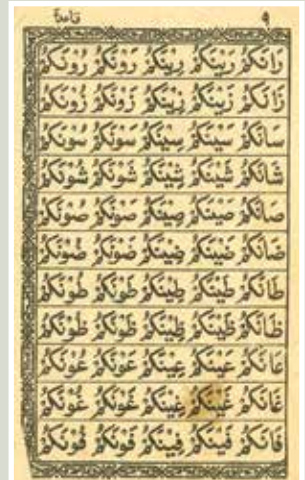
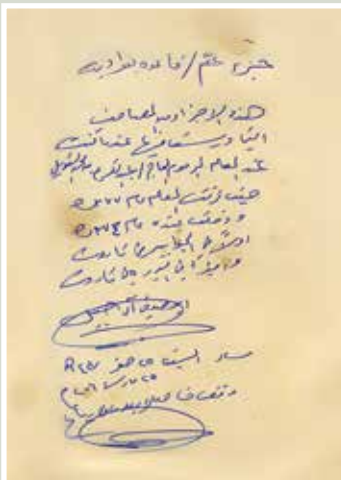
- على ضوء التجربة الكبيرة في العملية التعليمية ماذا تقترح لتحقيق المزيد من النمو في تعليمنا بشكل عام ؟

- هناك بعض المقترحات متداخلة مع بعضها اعرضها على شكل نقاط:

١ - بالنسبة للمعلم يجب عليه الاطلاع على اللوائح الجديدة، خصوصا لائحة الامتحانات، وكذلك الحال بالنسبة للمدير،  
٢ - إعادة مدرسة التربية الوطنية، وكذلك مادة المجتمع العربي التي كنا نأخذها في قسم الأدب العربي،

٣ - أرى بأن مدير المدرسة وقبل أن يصبح مديرا أن يخضع لاختبار حقيقي يحدد شخصيته ومدى ملاءمته لموقع مدير مدرسة، واقتراح بأن يكون المدير من الوكلاء المتميزين لا من المعلمين.

٤ - بعض المناهج بحاجة إلى إعادة نظر وتطوير







مع صديقه العماني الشاعر أحمد هلال العبري  
بمدينة الحمراء العمانية ١٤٣٠هـ



تكريم الضيف من قبل أهالي المزروع بمناسبة تقاعده ١٤٢٥هـ  
ويظهر في الصورة الشيخ عبدالله الدار وعبدالجبار سلاط



مع ابنه الأول صدقي ١٣٩٥هـ



ابنا الضيف صدقي وعيسى في يوم تكريم المعلمين  
بفندق البحيرة بالدمام بمناسبة تقاعده ١٤٢٥هـ

## أدعو لإعادة مادة التربية الوطنية ومادة المجتمع العربي

### اقترح إجراء اختبار خاص للوكلاء حتى يكونوا مدراء

#### لتطوير التعليم أوصي بجعل درجات السلوك ضمن التقييم النهائي لطلاب الثانوية

عريقة فهي بنت الحاج علي بن عبدالله الصادق، لدي ثلاث أولاد وثلاث بنات، الأولاد صدقي (مدرس)، وسعيد (عامل)، وعيسى (مبتعث في أمريكا على وشك الوصول)، ابتسام (إعلامية في قناة الجزيرة القطرية في القسم الرياضي)، وداد (مدرسة تربية خاصة)، سلمى (تدرس طب الطوارئ في الأردن على وشك التخرج). هؤلاء أعظم إنجاز في حياتي.. أنا الآن بعد التقاعد أعيش ما بين وطني الأول تاروت الحبيبة، ووطني الثاني صحار بسلطنة عمان الغالية، التي أنشأت لي فيها بيتا، ولدي عدد من الطلاب والأصدقاء هناك،

#### ما أبرز هوايات الأستاذ هلال ؟

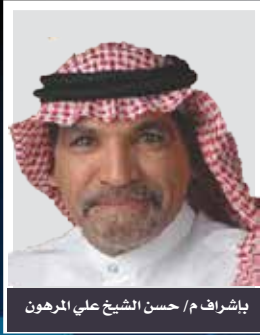
– لدي عدد من الهوايات أبرزها السباحة والقراءة فلدي مكتبة عامرة مبنية ومرتبطة، والكتابة فلدي هواية كتابة الخواطر، ورصد المذكرات اليومية، وكذلك السفر ولكن في حدود معينة لا تتعدى المناطق القريبة منا مثل مصر وسوريا والعراق والهند فضلا عن دول مجلس التعاون الخليجي وتحديدًا سلطنة عمان.. كما أن لدي هواية اقتناء الأشياء القديمة والأثرية.

#### وأين الأستاذ هلال من الحياة الاجتماعية؟

– بسبب حرمانني من الأخوة، فأنا كما قلت في بداية الحديث وحيد أمي وأبي، لذلك جعلت من المجتمع كله أصدقائي وأخواني، وأقرب الناس لي هم الدكتور أحمد الزاير يرحمه الله، وهاشم عدنان، ومحمد التركي، وعلى منصور الصادق، ومحمد حسن الصفار (ابو عماد)، ومن سلطنة عمان الشيخ حمزة الديري والشيخ سلمان الجابري، والشيخ محمد الريامي، والأستاذ حبيب الريامي.. كما أن بعض الطلبة ما زالوا يتواصلون معي.

#### – كلمة أخيرة استاذ ابو صدقي

.. أتمنى لكل أبنائي الطلاب الأعزاء والطالبات العزيزات متابعة الجد والاجتهاد في الدراسة وعدم الاعتماد على الدروس الخصوصية لأنها تعلم الإنسان الإنكالية وتسير معه في حياته كلها العلمية والعلمية أيضا، وانتهاج السلوك الحسن في المدرسة والبيت والشارع، والابتعاد قليلا عن الجوال وضياع الوقت، وأدعوهم جميعا لتعميق وتحسين علاقاتهم مع معلمهم ومعلماتهم، لتكن الثقة متبادلة بين الجميع.. كما أهيب بالآباء احتواء أبنائهم من وملاحظة سلوكياتهم من جميع الجوانب، وتربيتهم التربية الحسنة، لأنهم أمانة في أعناقهم... كما أهيب بمدير المدرسه أن يكون ملما بجميع اللوائح، وأن يكون أمينا في عمله التربوي والإداري، ويشجع معلميه وطلابه على بذل الجهد والعطاء وأن يكون يقظا داخل المدرسه كي لا تسجل عليه أخطاء وهفوات لأنه رأس الهرم التعليمي.. وفي الختام أشكر مجلة الخط على تهيئة هذا اللقاء الجميل وأخص بالذكر الأستاذ فؤاد نصر الله الذي كان له أيضا دور في إحياء معهد النور خاصة عام ١٤٠٥ هـ بتشجيع الأهالي ممن لديهم أولاد كفيفون بالالتحاق بالمعهد عبر تغطيته ومقابلاته مع مدير المعهد آنذاك الأستاذ عبد الرؤوف العبد الواحد ومعني حيث كنت وكيلًا أو ما يسمى مساعدا ■



باشراف م / حسن الشيخ علي المروهن



د. جاسم حسن العلوي



# إنتروپيا الجاذبية

## والشروط الابتدائية الخاصة في لحظة الانفجار الكوني العظيم

القهوة الساخن فإننا نعرف أن الحرارة تتدفق من القهوة الساخنة إلى الهواء البارد لكننا لا نرى العكس. الحرارة تتدفق دائما من الوسط الحار إلى الوسط البارد ويستحيل أن يحدث العكس. الإنسان يمر في حياته بمرحلة الطفولة، الشباب والشيوخة ولا سبيل لعكس هذه المراحل العمرية. وكلما تقدم الإنسان في العمر فخلياه تضعف وقواه تنهار وإذا ما أدركه الموت فإن جسمه يمر بمزيد من التدهور فيتحلل وتتناثر جزيئات جسمه في التراب. فعمر الإنسان والضعف والموت عمليات تأخذ مسارا واحدا.

إذن توجد عمليات في الطبيعة تتطور في مسار واحد فقط والأمثلة التي ذكرتها تؤكد هذه الحقيقة الكونية. ولكن السؤال لماذا هي - العمليات الطبيعية - تتطور في مسار واحد ولماذا هي مستحيلة الحدوث أو ضعيفة الإحتمال في الاتجاه العكسي؟ سنجيب عن هذا السؤال إذا ما نظرنا نظرة أكثر عمقا لهذه الفوضى.

### الإنتروبي : المعنى الميكروسكوبي

إذا ما أردنا أن نكون فهما معمقا للمعنى الفيزيائي للفوضى والذي على ضوئه وضع العلماء القانون الثاني في الديناميكا الحرارية والذي مضمونه أن درجة الفوضى في الكون في ازدياد. فما الذي يحدث لجملة الأمثلة التي عرضناها حتى يزداد مقدار الفوضى لديها؟ توصف تلك العمليات بأن لها ميل عالي جدا - احتمال كبير - لئلا تنتقل من حالة منظمة إلى حالة غير منظمة ( فوضى ) و احتمال ضعيف للغاية لئلا تنتقل من الفوضى الى وضع منظم. هذا الاتجاه الواحد لمثل هذه العمليات يعرف بالقانون الثاني للديناميكا الحرارية والذي ينص على الأنظمة المغلقة لو تركت فإنها تتطور باتجاه إما يزيد الفوضى لديها

تأخذ العمليات الطبيعية إتجاها محددًا يزيد من درجة الفوضى لديها أو يبقيها كما هي وهذا ما يعرف بالإنتروبي أو بالأحرى التغير في الإنتروبي. فهو (الإنتروبي) مقياس لدرجة الفوضى التي تحدثها جميع العمليات الطبيعية. وهذه الفوضى تأخذ خطا متصاعدا في العمليات الغير عكسية أي تلك التي تمنعها قوانين الطبيعة من أن تعود إلى النقطة التي إبتدأت منها. فما هو المقصود العلمي بالفوضى؟

الإنتروبي : المعنى الماكروسكوبي

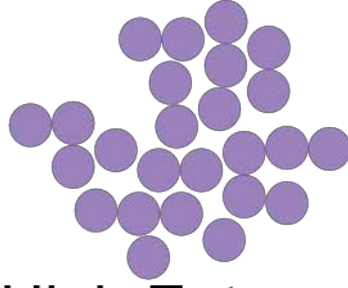
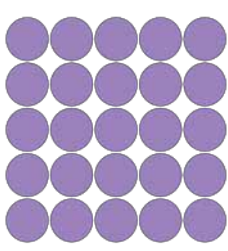
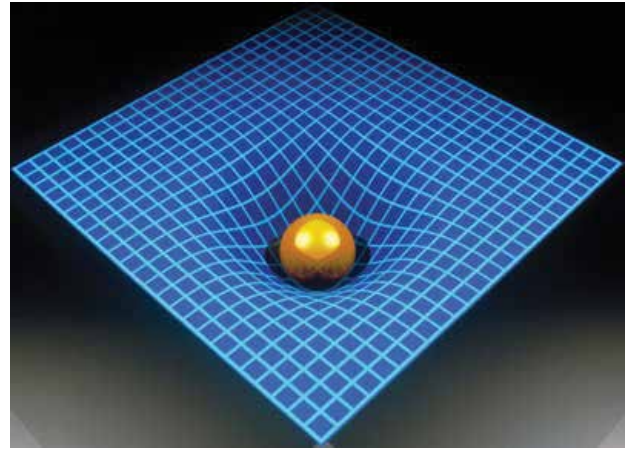
ولكي نفهم المعنى المقصود من الفوضى علميا سوف أضرب عددا من الأمثلة. لو سقط كأس زجاجيا من على سطح منضدة على الأرض وتحطم وتناثرت أجزاؤه فيقال في مثل هذه الحالة أن الفوضى قد زادت. ويقصد بذلك أن الكأس قبل سقوطه كان في وضعية منظمة وبعد سقوطه أصبح في وضعية مبعثرة. ومثل هذه العملية غير عكسية، فلا يمكن لأجزاء الكأس المتناثرة على الأرض أن تعيد ترتيب نفسها وتتجمع وترتفع عن الأرض لتصنع الكأس على سطح المنضدة تماما قبل لحظة سقوطه فمثل هذه العملية مستحيلة.

مثال آخر لو أن لدينا قنينة مسدودة وبداخلها غاز مضغوط بضغط عالي - أكبر من الضغط الجوي الخارجي - ثم قمنا بفتح السدادة فإن الغاز سوف يسارع في الخروج خارج القنينة وسوف يستمر خروج الغاز حتى يتعادل ضغط الغاز المتبقي داخل القنينة مع الضغط الجوي الخارجي المحيط بها. وهذه العملية لا تحدث بالعكس، فجزئيات الغاز لا تجتمع بعد أن إنتشرت في الفضاء المحيط و تسارع بالدخول إلى القنينة ذلك أمر مستحيل الحدوث أو احتماله ضعيف للغاية.

وهناك الكثير من الأمثلة اليومية على هذا المسار الواحد للعمليات الفيزيائية التي تحدث في حياتنا اليومية. فعندما نرتشف فنجان







Low Entropy

High Entropy



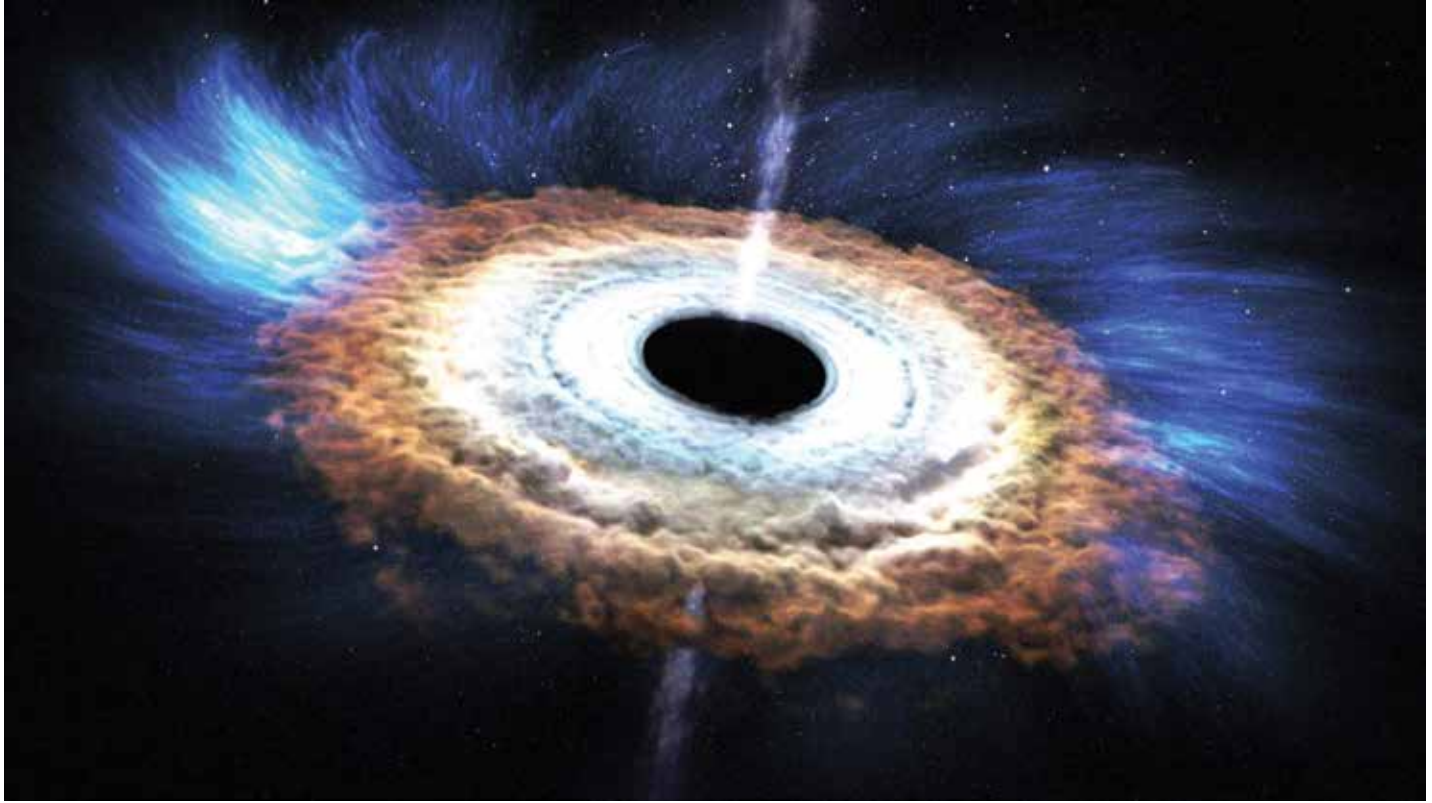
لدينا عشرون لعبة توزعت عشوائياً على ١٠٠ بلاطة، فإن عدد الطرق التي يمكن أن تتوزع فيها عشرون لعبة على ١٠٠ بلاطة يكون ١٠٠٢٠. وإذا ما استخدمنا اللوغاريتم لهذا العدد يكون حجم الفوضى مساوياً ٤٠. هذا يعني أن الفوضى قد زادت من ٢٠ إلى ٤٠. وإذا قمنا بإعادة الألعاب إلى ترتيبها السابق فسوف تنخفض الإنتروبي - الفوضى - إلى ٢٠ ولكن في مقابل هذا سوف تزداد الإنتروبي - الفوضى - لجزيئات الهواء الموجودة في الغرفة بحيث تفوق الـ ٤٠. مما يعني أن القانون الثاني للديناميكا الحرارية لا يمكن مناقضته. فعلى ضوء ما تقدم يمكن أن نعرف الإنتروبي بأنها عدد الطرق المحتملة لتوزيع نظام ما، فكلما زاد عدد هذه الطرق زادت الإنتروبي. فجزيئات الغاز كما في المثال السابق بعد أن تحررت من القينة توزعت على عدد كبير من مستويات الطاقة وبالتالي فإن عدد الطرق التي يمكن أن تتوزع بها ستكون كبيرة جداً مما يؤدي إلى حالة من الفوضى العالية.

### تناقضات الإنتروبي الكونية

واجه العلماء في القرن الثامن عشر السؤال التالي إذا كانت نجوم هذا الكون تشع منذ الأزل باعتبار أن الكون ليس له بداية فلما لم يصل إلى حالة من التوازن الحراري؟ والتوازن الحراري الكوني يعني أن يمتلئ الفضاء بطاقة إشعاعية تكون فيها درجة حرارة الفضاء مقاربة إلى درجة حرارة النجوم. واحدة من دلالات عدم التوازن الحراري هو الظلام الذي يغطي السماء في الليل. هذا يقود إلى أن الكون له بداية وهذه البداية كانت بشروط خاصة أفضت إلى أن يتطور الكون إلى اللحظة التي عليها الآن. ولنحاول أن نجيب عن هذا السؤال الذي طرحه علماء القرن الثامن عشر بالعودة لمثال الغاز السابق الذي كان داخل القينة ثم انتشر وتوزعت جزيئاته في الفضاء المحيط بعد أن قمنا بفتح السدادة ولكننا سوف نتصرف به قليلاً. لتتصور صندوقاً نصفه مليء بالغاز والنصف الآخر فارغ ويفصل بين نصفيه حاجز يمكن إزالته. ففي البداية حيث الغاز محصوراً في النصف الأول من الصندوق بفضل وجود هذا الحاجز يكون الغاز عند درجة حرارة معينة وفي حالة من الانتظام نسبياً يعني ذلك أن الإنتروبي له منخفضة، وبعد إزالة هذا الحاجز ينتشر الغاز داخل الصندوق بالكامل وترتفع

في العمليات الغير عكسية التي تحدث داخل هذه الأنظمة أو يبقى الفوضى ثابتة في العمليات العكسية التي تحدث بداخلها.

من الممكن أن يحدث تدخل خارجي يخرج هذه الأنظمة من حالة الفوضى ويعيد إليها حالة الإنتظام والترتيب لكن ذلك يتطلب إستهلاك مقدار من الطاقة يعادل الشغل الخارجي المبذول الذي يتطلبه إعادة النظام لمثل هذه الأنظمة. فلو استخدمنا على سبيل المثال مضخة حرارية كالثلاجة تضخ طاقة حرارية من الهواء البارد إلى فنجان القهوة الساخن. فإننا حينئذ سنعكس مسار الحرارة. إذن من الممكن أن نعكس العمليات ذات المسار الواحد بتدخل خارجي فهل يعني ذلك أن الإنتروبي أو الفوضى قد تناقصت؟ لا بالطبع، ذلك لو أخذنا القهوة الحارة كنظام مستقل وأضافنا إليها الطاقة المبذولة وما تحدثه هذه الطاقة في الهواء المحيط فإننا سنرى أن الفوضى الكلية تزداد ولا تقل. أخيراً سوف أضرب مثلاً فنياً يعيد تعريف الإنتروبي بصورة جديدة مرتبطة بالإحتمالات. هذا المثال إقتبسته لكن بتصرف من العالم الفيزيائي كيب ثورن والذي ورد في كتابه « الثقوب السوداء وإنحناء الزمن ». يقول كيب لو تصورنا غرفة ألعاب مربعة الشكل تحوي عشرين لعبة، وأرضية هذه الغرفة مكونة من ١٠٠ بلاطة كبيرة، موزعة بحيث تكون عشر بلاطات في كل صف. فما هي عدد الطرق التي يمكن أن نوزع بها العشرين لعبة على عشر بلاطات في صف واحد من الغرفة؟ كل لعبة يمكن أن تتوزع على عشر بلاطات فإذا كان لدينا عشرين لعبة فإن عدد الطرق يصبح ١٠٢٠ طريقة يمكن أن نوزع بها هذه الألعاب على الصف الواحد المكون من عشر بلاطات. وهذا العدد كبير وهو يعطي وصفاً حجم العشوائية - الفوضى - في توزيع الألعاب. وبما أن هذا العدد كبير فسوف نستخدم مقياس رياضي آخر يعطي أرقاماً صغيرة. فإذا استخدمنا اللوغاريتمات ( الذي قاعدته عشرية ) للتعامل مع هذه الأرقام الكبيرة. فيمكن بدل أن يكون لدينا ١٠٢٠ سنحصل على رقم ٢٠ إذا استخدمنا اللوغاريتم ذا القاعدة العشرية ونكون بذلك قد حددنا الفوضى في مثل هذه الحالة بالرقم ٢٠. والآن لنفترض أن طفلاً دخل هذه الغرفة ولعب في مثل هذه الألعاب ووزعها بشكل عشوائي على كامل أرضية الغرفة يعني تركها في وضعية من الفوضى. فما هو حجم الفوضى الآن؟



بعد تطبيق النظرية الكمية على الثقوب السوداء أن إنثروبيا الثقوب السوداء هي أعلى بكثير من النجوم ذات الكتل المماثلة لهذه الثقوب. وبالأخذ بهذه الحقيقة والعلاقة بين الإنثروبي والإحتمال فإن نظام متجانس من الجاذبية من المحتمل أن يتطور أكثر ليشكل ثقوب سوداء وليس هذا التوزيع الغير متجانس من النجوم. روجر بنروز العالم الفيزيائي الكبير قام بحسابات ليجد أن كون الثقوب السوداء يعني أن تسود به الثقوب السوداء وليس النجوم هو الأكثر احتمالية، بحيث تصل احتمالية كون تسوده الثقوب السوداء بالمقارنة مع كون تسوده النجوم تعادل ١٠ مرفوعة الى (١٠٣٠) الى واحد ٢٠ بهذا الإحتمال المذهل يبدو من الغريب جدا أن ينتج الانفجار الكوني هذا الكون الحالي الذي تسوده النجوم وليست الثقوب السوداء هذا دليل على أن الوضع الحالي للكون هو نتيجة شروط إبتدائية خاصة جدا وأنه لا يوجد فهم حقيقي لإنثروبيا أنظمة الجاذبية ■.



درجة الفوضى لديه حيث تزداد عدد الطرق التي يمكن أن نوزع بها جزيئات الغاز وبالتالي تكون الإنثروبي لديه عالية. لكن الغاز بعد انتشاره قد انخفضت لديه درجة الحرارة التي كانت لديه قبل إزالة الحاجز وأصبح الغاز داخل الصندوق متوازنا حراريا. لو تصورنا أن هذا الصندوق لديه قابلية للتمدد باستمرار فما الذي يحدث للإنثروبي ودرجة الحرارة. بالطبع كلما تمدد الصندوق فإن جزيئات الغاز يمكن توزيعها بطرق أكثر مما يعني أن الإنثروبي سوف تزداد وأن درجة الحرارة ستواصل الانخفاض وأن حالة التوازن الحراري لا يمكن الوصول اليها الا في الحالة التي يصل فيها الغاز الى درجة الصفر المطلق حيث يكون الموت الحراري.

والآن لتتصور نفس هذا المثال ونطبقه على النظام الكوني. فالصندوق يمثل حدود فضاء الزمان- المكان وبديل الغاز سيكون لدينا توزيع متجانس لنظام من الجاذبية مجموعة من النجوم مثلاً. فكيف لمثل هذا النظام أن يتطور داخل الفضاء الكوني مع الأخذ في الاعتبار أن هذا الفضاء يتمدد. سوف يتطور الأمر بحيث تكون كثافة وسرعة النجوم القريبة من المركز عالية بينما تنتشر بقية النجوم في الأطراف البعيدة من المركز وتكون حركتها ضعيفة. هذا الميل لأنظمة الجاذبية أن تنمو على هذا النحو الغير متجانس لهو مثال على التنظيم الذاتي للجاذبية. إذن أنظمة الجاذبية تعيد تشكيل منظومتها بحيث تتطور من حالة التجانس الى حالة غير متجانسة على عكس الطريقة التي يتوزع بها الغاز حيث يعيد انتشاره في الفضاء بطريقة تجعله أكثر تجانسا حراريا وأكثر فوضوية. وإذا كان الغاز سينتشر كلما إمتد الفضاء من حوله حتى يصل الى الموت الحراري فما الحالة التي سينتهي اليها نظام الجاذبية و تقضي به الى حالة من التوازن حيث تصل الإنثروبيا الى قيمتها القصوى؟ سوف يتطور هذا النظام الى ثقب أسود حيث ينحني الفضاء زمنيا. ويمثل الثقب الأسود حالة التوازن النهائية لنظام من الجاذبية حيث تكون الإنثروبيا في وضعها الأقصى. لقد اكتشف ستيفن هوكينغ و جيكل بينكشتين المراجع:

1- The Matter Myth, Paul Davies and John Gribbin, Simon & Schuster Paperbacks-1, 1992.

2- God & The New Physics, Paul Davies, Simon & Schuster Paperbacks-2, 1983.





# الشماسي

## للإنارة والكهرباء

خبراتنا ضمان لتمييزنا

متخصصون في الإنارة الداخلية والخارجية بمنتجات حصرية



لدينا فنيون مختصون  
لتوزيع وهندسة الإنارة

● سبوت لايت LED عالي الجودة ● مفاتيح وأفياش  
● إنارة خارجية وداخلية بأحدث الموديلات



نهنئكم بحلول  
شهر رمضان المبارك

المنطقة الشرقية - القطيف - شارع الفتح

هاتف: ٨٥٥١٣٣٤ - ٨٥٥١٦٠١ - فاكس: ٨٥٥٩٦١٦  
alshammasi\_light@hotmail.com





هادي عبد الواحد آل سيف



# نظرة إلى معايير منح الائتمان و التحليل الائتماني في البنوك

٢-١

## مقدمة

المحتلة والتي من الممكن أن يواجهها البنك، والتي تنشأ من عمليات منح الائتمان الخاطئ، لأنه لا يستند إلى الأسس والمعايير السليمة في منح الائتمان.

وبما أن هدف البنك من منح الائتمان هو تحقيق كسب الفوائد وتحقيق الربح تبرز هنا أهمية هذه المعايير والمبادئ السليمة في منح الائتمان من خلال تأمين والتأكد إلى الحد الممكن من أن المقترض سيكون قادراً على سداد الدفعات كما هي مجدولة وفوائدها بالكامل وضمن الوقت المحدد. فالحد والتقليل من من حالات التعثر الائتماني من جهة، ويوفر الجاهزية المسبقة لدى إدارة الائتمان في البنك على التقليل من المخاطر الائتمانية Proactive use of Credit Mitigation وهي تساعد البنك على تحسين الربحية واستمراريتها، وعكس ذلك فإن أي ربح من الفائدة المكتسبة سيتناقص (وربما يشطب بكامله) بسبب الديون المدومة عندما يحدث النكول (عدم الدفع) من قبل العميل. وسوف نستعرض أهم هذه المعايير وذلك كما يلي:

## - نموذج المعايير الائتمانية AC's:

### ١- الشخصية Character

تشكل شخصية المقترض دوماً العامل الرئيسي والركيزة الأساسية في أي قرار أئتماني، وهي من العناصر الأكثر تأثيراً في المخاطر التي تتعرض لها البنوك، ويقصد بشخصية المقترض هي مجموعة الشروط و الصفات والسلوكيات الواجب توافرها في المقترض ومن أمثلتها السمعة والصدق والأمانة والنزاهة، فوفاء المقترض بالتزاماته في مواعيدها ونزاهته وعلاقاته التجارية وطريقة معيشته وأسلوبه في الأنفاق وعاداته الشخصية ووضع الاجتماعي وحالته الصحية كل ذلك ينعكس على معاملاته مع البنك وفي تصرفاته، فالعميل الذي لا يتصف بالأمانة يمكن أن يعرض نفسه والبنك الذي يتعامل معه للعديد من المشاكل، فبعض العمليات المصرفية المتكررة يتم تنفيذها تلقائياً من جانب البنك أستاذاً إلى الثقة في احترام العملاء لتعهداتهم، حيث يتم تنفيذ بعض العمليات بناء على تعليمات شفوية لحين ورود التعزيز الكتابي من العميل لذلك تبدو أهمية توافر الأمانة والنزاهة والنوايا

يمثل الائتمان المصرفي المحور الرئيسي في نشاط البنوك التجارية ومن أهم الوظائف المصرفية التي تمارسها البنوك و الذي يعكس أهميته من خلال العوائد المتولدة من هذا النشاط وأثرها على نمو البنوك والتوسع في أنشطتها التشغيلية. وتهدف هذه الوظيفة المصرفية والمتعلقة بتوفير السيولة (المال) للجهات التي تحتاج لها (العملاء) وهو ما يطلق عليه عملية تقديم الائتمان فمن خلال مصادر الأموال التي تستطيع البنوك توفيرها (مثل الودائع) فإن الائتمان المصرفي قد جاء فاعلاً رئيسياً لهذا الهدف من خلال منح العملاء السيولة اللازمة لهم لدعم استثمارية أنشطتهم المختلفة الحالية أو للنمو والتوسع فيها. وتجدر الإشارة إلى أن أهمية البنوك تظهر في فترات التراجع الاقتصادي وفترات الكساد الطويلة، حيث يصبح دور البنوك دوراً وطنياً وإقتصادياً ذو أهمية كبرى. وعليه فإن البنوك لها دور كبير في استمرار العملية الاقتصادية.

وعلى الرغم من كل الإجراءات التي تتخذها إدارة الائتمان في البنوك في كافة مراحل عملية الائتمان فإنه لا يمكن التوصل إلى ائتمان خال من المخاطر، ولا يمكن لأي إدارة ائتمان مهما كانت قدراتها وإمكاناتها أن تتجنب كافة أنواع المخاطر، إلا أنه على إدارة الائتمان أن تسعى دوماً إلى تقليل المخاطر إلى أدنى درجة ممكنة. لأجل ذلك تتجه البنوك نحو الاعتماد على مجموعة من المعايير والمبادئ في تقييم كل عملية ائتمان مقدمة إليها، والغاية منها الوصول إلى القرار الائتماني المناسب، وضمان جودة محافظها الائتمانية من حيث النوعية والتركيبية الجيدة، والتقليل من المخاطر الائتمانية، وتكوين قيمة للبنك.

هذه المعايير والمبادئ المتعارف عليها لمنح الائتمان ويشار لها في المراجع العلمية بمعايير القرار الائتماني أو معايير الإقراض Canons of Lending أو مناهج التقييم الائتماني Credit Evaluation Models أو مناهج دراسة الجدارة الائتمانية أو مبادئ الإقراض الجيد Principles of Good Lending ويجرى تطبيقها من قبل البنوك عند تقييم طلبات الائتمان. فالمنح الجيد للائتمان يؤدي إلى تسهيلات جيدة، وضمان استثمارية علاقة البنك مع العميل، وتخفف من الخسائر الائتمانية





الطيبة في المتعاملين مع البنوك.

مما سبق يمكننا القول أن شخصية العميل تتحدد برغبته بالوفاء بالتزاماته، ورغم أهمية هذا العنصر في قرار منح الائتمان إلا أنه لا يحدد حجم المبالغ التي يجب على البنك أن يقرضها لعميل معين. وبعد تحديد السلوكيات الخاصة بشخصية العميل يتم البحث في العنصر الثاني من شخصية العميل وهو الإدارة، حيث يجب الوقوف على قدرة العميل على إدارة شركته بنجاح، ومن هم الأشخاص الذين سيناط بهم مسؤولية تسديد القرض (وهنا يتحدد الهدف من الاطلاع على شخصية المديرين في الشركات للتعرف على أخلاقيات هؤلاء المدراء ومدى التزامهم بمشاريع الشركة من جهة والالتزامات المترتبة عليها من جهة أخرى)، فنجاح الشركة أو فشلها يعتمد على قدرة الإدارة على تحمل أعباء العمل والتي من ضمنها أعباء الديون. فرغم أهمية عنصر النزاهة والأمانة إلا أنها ليست المظاهر الوحيدة في الشخصية الواجب تقييمها لذا تعد دراسة الإدارة من الأمور الهامة جداً للقرار الائتماني، وعادة يتم النظر في الأمور التالية:

-هل الإدارة مؤهلة علمياً وعملياً؟

-هل هناك عمق إداري يسمح بالتغييرات الداخلية؟

-ما هي سمعة الإدارة في السوق؟

-هل الإدارة مدركة للمخاطر المحيطة بأعمالها؟

-هل يوجد بالشركة سياسة واضحة ومكتوبة لإدارة الشركة؟

-هل لدى الشركة مستشارون ماليون ذو سمعة جيدة؟

أن تقييم شخصية المقترض ليست بالعملية السهلة والإحاطة بهذه العملية تتسم بالصعوبة والتعقيد، وسبب ذلك أن شخصية العميل لا يمكن تقييمها مادياً إنما يتم من خلال المعلومات التي يتم جمعها من مصادر داخلية وخارجية، كما أن حجم المعلومات المتوفرة عن شخصية المقترض تساعد البنك في تحديد نوعية وخصائص الإدارة التي سوف تستخدم الائتمان الممنوح لها. هذا وتقوم البنوك بدراسة شخصية المقترض كدراسة أولية بإحدى الطريقتين التاليتين أو كلاهما:

-السجل التاريخي Past Record : من خلال دراسة تاريخ تعامل العميل مع البنك للحكم على ما إذا كان مراقباً جيداً لأمواله في الماضي، وإذا لم يكن للعميل حساب مع البنك، فهذه إشارة يجب الانتباه لها جيداً ، فلا بد من معرفة السبب أو الأسباب التي جعلت العميل يقرر عدم الطلب من البنك أو البنوك التي يتعامل معها القرض المطلوب.

-المقابلة الشخصية Personal Interview : يمكن الحكم على شخصية العميل من خلال المقابلة الشخصية والتي يفضل أن تدعم بزيارة ميدانية إلى مقر عمله. ومع ذلك، فلا يكفي أن يستنتج بناءً على المقابلة والانطباع الشخصي أن العميل ذو شخصية جيدة أو قدرة جيدة. إذ يجب أن يكون هناك معلومات حقيقية يتم اعتماداً عليها تقييم صفات العميل من هذه النواحي.

هذا ويتوجب على إدارة الائتمان التحقق أكثر من شخصية المقترض وهناك العديد من الطرق التي يتم من خلالها التحقق من شخصية المقترض وهي:

أ-كشوفات حساب العميل لدى البنوك الأخرى التي يتعامل معها ولآخر ست أشهر، بحيث يتم تحليلها أصولياً لتحديد المؤشرات الإيجابية أو السلبية الخاصة بالعميل.

ب-مركزية المخاطر من خلال الاستعلام عن المقترضين من خلال البنك المركزي ، ويمكن من خلالها الوقوف على العديد من المؤشرات الإيجابية والسلبية في تعاملاته المصرفية.

ج-الوسط التجاري أو الصناعي الذي يعمل به.

د-استعلام البنوك فيما بينها من خلال تزويد أحد البنوك للبنك الآخر بمعلومات ائتمانية تحدد سلامة الوضع الائتماني للعميل.

هـ-البيانات والمعلومات الداخلية المتوافرة عن العملاء وبشكل خاص في ما يتعلق بالقضايا القانونية أو الإنذارات الموجهة إليه.

## ٢-القدرة Capacity

يقصد بالقدرة هي القدرة على الاستدانة أو الإقتراض أو بعبارة أخرى قدرة العميل على الحصول على القروض من البنوك. ويقصد بالقدرة من زاوية فنية هي امتلاك المصادر البشرية والمادية للتشغيل بربحية والنجاح في العمل، فعلى المقترض المؤسسي أن يمتلك المصادر البشرية والمادية والمالية اللازمة للنجاح، وللتأكيد للبنك بأنه سيكون قادراً على سداد ديونه، كما يجب أن يعطي المقترض المؤسسي مظهر المسائر للتغيرات في الأعمال والتكنولوجيا، كما يجب أن يمتلك مبان ومعدات ووسائل نقل وموظفين متناسبين مع الاستخدام المتوقع لأموال القرض. على إدارة المقترض المؤسسي أن تكون مدربة التدريب المناسب وتمتلك الخبرة الكافية، وعلى أعضاء مجلس الإدارة والمديرين أن يقدموا فريقاً متوازناً بطيف مناسب من الخبرات، مع ضرورة امتلاك العميل نظم

# Credit Score



كافية لضمان مخاطره وتسديد ما عليه من التزامات مستحقة اتجاه البنك، وبشكل عام فإن قدرة المقترض على تسديد القرض تعتمد على حجم التدفق النقدي للمقترض.

-الاتجاه الرابع: ينظر إلى القدرة بمقدار التدفق النقدي المتوقع للعميل، إذ ينظر أصحاب هذا الاتجاه إلى أن قدرة العميل على سداد الائتمان تعتمد على مقدار التدفقات النقدية المتوقع تحقيقها من قبل العميل وهناك نوعين من التدفقات النقدية المتاحة للمقترضين هي: أ-التدفقات النقدية التشغيلية **Operating Cash Flow**: وهي التي تنتج عن الأنشطة والأعمال التي يمارسها المقترض، وهي الأساس في تسديد ما عليه من التزامات تجاه البنك، ويجب على إدارة الائتمان في البنك دراسة وتحليل هذه التدفقات النقدية وربطها مع طريقة السداد. لأن أحد الأسباب الرئيسة في تعثر الائتمان تعود إلى عدم الموائمة ما بين التدفقات النقدية التشغيلية المتوقعة وطريقة السداد. وهذا يعني قدرة المقترض على استغلال الأصول والموارد المتاحة له بكفاءة وفاعلية بشكل يمكنه من تحقيق العوائد أو التدفقات النقدية الكافية لسداد ما عليه من التزامات في مواعيد الاستحقاق.

ب-التدفقات النقدية غير التشغيلية **Non-operating Cash Flow**: وهي تنشأ من الأنشطة غير التشغيلية مثل امتلاك العميل لوديعة لدى أحد البنوك يحصل من خلالها على فوائد دائنة أو محفظة استثمار في الأوراق المالية يحصل من خلالها على توزيعات الأرباح أو إيراد عقار مؤجر. أن هذا النوع من التدفقات النقدية يدعم التدفقات النقدية التشغيلية للمقترض.

### ٣- رأس المال **Capital**

يعتبر رأس المال أحد أهم أسس القرار الائتماني ولهذا تهتم إدارة الائتمان في البنك بتحليل رأس مال العميل من أجل الوقوف على درجة المخاطر التي قد تتعرض لها. ويقصد برأس مال العميل هو مقدار ما يمتلكه العميل المقترض من ثروة **Wealth**، أو ما يملكه من أصول منقولة وغير منقولة تكون على شكل ودائع وأسهم وسندات وعقارات مطروحة منها المطلوبات التي بذمتها، وكلما كان رأس المال للعميل كبيراً كلما زادت درجة الأمان لدى البنك، فرأس مال العميل يمثل قوته المالية وهو أيضاً الضمان الإضافي لإدارة الائتمان عندما يعجز العميل عن تسديد التزاماته، حيث يرتبط عنصر رأس المال بمصادر التمويل الذاتية أو الداخلية للمنشأة والتي تشمل كل من رأس المال المستثمر والاحتياطيات والأرباح المحتجزة. هذا ويعتبر رأس المال خط الدفاع الأول لامتصاص أي خسائر قد تلحق بالعميل، ومن وجهة نظر البنوك فرأس المال هو صمام الأمان أو الضمان المقدم من قبل العميل والمتاح للدائنين لسداد مختلف الالتزامات تحت أسوأ الظروف، وعدم كفاية رأس المال يعرض العميل للآزمات المالية. بعبارة أخرى

رقابة فعالة.

هذا وتعني القدرة على الاستدانة بمفهومها العام هي قدرة العميل على تحقيق الدخل من خلال خلق تدفقات نقدية كافية من الإيرادات، وبالتالي قدرته على سداد أصل القرض والفوائد والعمولات.

هذا وتختلف القدرة على الاستدانة من شركة إلى أخرى، وذلك حسب حجم الشركة ووضعها الائتماني، كما أن القدرة على الاستدانة ترتبط بملكية الشركة والوضع القانوني لها، فشركات الأشخاص تكون مسؤولية الملاك عن ديون الشركة بالتضامن والتكافل إلى أن يتم السداد لكامل هذه الالتزامات، لذا فإن المسؤولية تصل إلى أموالهم الشخصية، إذا لم تغطي موجودات الشركة لسداد هذه الالتزامات. كما ترتبط القدرة على الاستدانة بأهلية العميل، فالقاصر مثلاً لا يتصف بالأهلية القانونية. كما يقصد بالقدرة على الاستدانة هي القدرة القانونية للأقتراض والتوقيع على العقود واتفاقيات التعامل مع البنك، وعمل ضابط التسهيلات هي أن يطلع على العقود والنظم القانونية لشخصية المدين وذلك قبل الشروع بأي تحليل أو دراسة. ففي حال كون الشخص الذي سيوقع عقد الائتمان وكيلاً، فيجب أن تتضمن الوكالة نصاً صريحاً، لا لبس حوله يتضمن التفويض بالاقتراض من البنك وحق كفالة الغير وتوقيع العقود والمستندات القانونية. وقد جرت العادة في البنوك أن يتم اعتماد الوكالة المقدمة من العميل من قبل المستشار القانوني وذلك تلافياً لحدوث تفسيرات مختلفة لنصوص الوكالة.

ومن المهم دراسة الشكل القانوني للشركة المقدمة بطلب الاقتراض، ومحددات الاقتراض الواردة في عقد التأسيس والنظام الداخلي للشركة، والصلاحيات الممنوحة للمفوضين بالتوقيع عن الشركة في مجال الاقتراض.

هذا ويعد معيار القدرة على الاستدانة من أهم المعايير التي تؤثر في مقدار المخاطر التي تتعرض لها إدارة الائتمان. ورغم القدرة على الاستدانة تحدد مقدرة العميل في إعادة ما أقترضه من البنك، إلا أن هناك عدة اتجاهات حددت ماهية «القدرة» كمتغير في المخاطرة، ويمكن تجميعها وفقاً لأربعة اتجاهات رئيسة مختلفة هي:

-الاتجاه الأول: هو تفسير القدرة من خلال اقترابها من الشخصية فهي تعني أهلية الشخصية على الاقتراض.

-الاتجاه الثاني: القابلية الإدارية للمقترض في أن يكون قادراً على مباشرة أعماله وإدارتها إدارة حسنة سليمة تضمن للبنك سلامة إدارة الأموال المقدمة له في صورة قروض، ولهذا يشير البعض إلى قدرة العميل على إدارة أعماله وخصائص تلك الأعمال وشرعيتها تتضمن نوعاً من المخاطر المالية وهل هي مستقرة أم عرضة للتقلبات.

-الاتجاه الثالث: التركيز حول الأمور المالية في توضيح القدرة، حيث ينصب تركيزهم حول قدرة طالب الائتمان على إيجاد عوائد متوقعة



الموجودات (الأصول) الموسمية أو الدورية (التمويل الموسمي، القروض الموسمية) حيث يستعمل (التمويل الموسمي، القروض الموسمية) لتمويل زيادة موسمية في الموجودات المتداولة (الأصول المتداولة) بسبب زيادة موسمية في المبيعات، والموجودات المتداولة (الأصول المتداولة) التي تحتاج للتمويل تكون إجمالاً المخزون والمدينون، وتسدد قيمة القرض من تحول الموجودات إلى نقد على أساس أن الموجودات المتداولة الأخرى ستتدنى عند تدني المبيعات وتكون مدة الاستحقاق أقل من سنة ويتوقع من العميل (المقترض) التسديد بعد موسم البيع. وتلجأ مختلف الشركات إلى هذا النوع من القروض مثل شركات الألعاب خلال فترة ما قبل الأعياد ومعارض بيع الملابس الجاهزة.

أما التسهيلات الدورية فهي لتمويل رأس المال العامل عندما لا يكفي رأس المال والدائنون، باستمرار لتمويل الموجودات. ويوفر هذا القرض النقد المطلوب لجزء من متطلبات العمل (التشغيل) اليومية. والمقترض في هذا القرض إمكانية تسديده بتحويل الموجودات غير النقدية إلى نقد، إلا أن الشركات غالباً تحتاج هذا النقد باستمرار لتحويله من جديد إلى موجودات متداولة. وهذا القرض يجدد باستمرار ويراجع سنوياً، ومن المفترض أن لا يعاد دفعه في حالة أن حجم المبيعات للشركة يتطلب مستوى من المخزون والمدينين لا يمكن أن تؤمنه الأموال الخاصة والدائنون).

وفي نفس الأطار، يرتبط عنصر الضمانة بعنصر رأس المال وتكون العلاقة بينهما عكسية، فكلما ارتفعت الملاءة والسيولة والربحية والكفاءة والفاعلية للعميل كلما أنخفضت أهمية الضمانة. هذا ومن أجل أن تتأكد إدارة الائتمان في البنك من قوة الضمان يجب توفر الشروط التالية:

-سهولة التحويل والتسويق: ويقصد بها سهولة تحويل الضمانة إلى نقد عند الحاجة إلى ذلك وبسرعة ودون الوقوع في الخسارة أو على الأقل الحد الأدنى من الخسارة نتيجة تدني السعر مثلاً.

-سهولة التقدير: ويقصد بها سهولة تقدير قيمتها دون الحاجة إلى خبرات عالية متخصصة.

-مستقرة القيمة: بمعنى أن تحافظ الضمانة على قيمتها خلال المدة التي سيحتفظ بها لتغطية التسهيلات الممنوحة أي أن تكون غير قابلة للتلف أو التقادم أو الاستهلاك أو التدني في القيمة.

-سهولة نقل ملكيتها: وذلك تلافياً للانتظار الطويل عندما يراد التخلص منها.

-تغطي المديونية درجة كافية تمكن البنك من تلافي مخاطر هبوط قيمتها بسبب الركود الاقتصادي أو بسبب التحويل (التسييل) الإجباري. كما يجب على إدارة الائتمان في البنك الأخذ بعين الاعتبار الأمور التالية:

-ضرورة التوازن بين التسهيلات الائتمانية المقدمة للملاء وبين ما يقابلها من ضمانات، حيث أن احتمالية الخسارة واردة ومتوقعة تماماً كاحتمالية الربح، كما أن الخطأ في التقدير أمر وارد لما قد يحدث من تغيرات خارجة عن إرادة البنك والعميل على حد سواء.

-ضرورة التأكد من ملكية العميل للضمانة المقدمة ملكية كاملة وأنها ليست محل نزاع.

-ضرورة التأكد من قانونية الرهن خصوصاً في حالة وجود أطراف أخرى، من أجل ضمان الأسبقية للبنك لتحصيل حقوقه.

-ضرورة التأكد من كفاية الضمانات المقدمة من قبل العميل لتغطية قيمة الائتمان والفوائد والعمولات الأخرى.

-ضرورة أن تتوفر في الضمانات صفات مثل سهولة التسجيل والبيع والتسويق وإمكانية التخزين بدون تكلفة عالية.

وفيما يخص الأهمية النسبية للضمان كعنصر من عناصر منح الائتمان فإن العديد من الآراء تتفق على أنه لا يمثل الأسبقية الأولى في اتخاذ القرار الائتماني بل يضمن الأمان والسلامة للائتمان الممنوح وهناك مقولة معروفة تشير إلى أن «الضمان لا يصنع القرض» كما حذر البعض

يعد رأس المال عنصراً أساسياً من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية باعتباره يمثل ملاءة العميل المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له، فهو بمثابة الضمان في حال فشل العميل بالسداد. هذا ويجب على إدارة الائتمان في البنك أن تتأكد من تناسب مصادر التمويل الذاتية وبين الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية للعميل، وكذلك تحليل نسبة إجمالي المديونية كمصدر دائم لتمويل النشاط مقارنة بحقوق الملكية، أي بمعنى تحديد درجة الرفع المالي، وفي حالة ارتفاع نسبة إجمالي المديونية إلى إجمالي حقوق الملكية، فإن هذا يعطي مؤشراً إلى أن المنشأة تعتمد على مصادر التمويل الخارجية، وتكون مخاطرها في هذه الحالة مرتفعة وقد يعرضها إلى الإفلاس. كما لا بد من الوقوف على نسب إجمالي المديونية إلى إجمالي موجودات (أصول) الشركة لتحديد كيف يتم تمويل موجودات (أصول) الشركة، وللحصول على مؤشر يتعلق بأن كل ريال مستثمر في الموجودات (الأصول) كم يقابله دين. كما لا بد من دراسة السياسات المحاسبية المتبعة لدى الشركة.

هذا وتميل بعض البنوك في مختلف دول العالم إلى تطبيق قاعدة عامة تنص على أن لا يقوم البنك بإقراض أموال إلى مشروع ما أكثر من تلك الأموال التي قام العميل نفسه باستثمارها في ذلك المشروع مهما كان تقيم العميل وحتى وأن حصل البنك على ضمانات كافية.

كل ما سبق ذكره حول دراسة رأس المال للعميل هو يمثل في نهاية الأمر مؤشراً على ملاءة العميل المالية، وضمانة للبنك من أجل استرداد حقوقه. وفي العادة فإن البنوك لا تضع في اعتبارها عند دراسة حالة العميل افتراض تصفية مشروعه بهدف سداد حقوق البنك وإلا لكان البنك بمثابة مصفياً للمشروعات وليس وسيلة لدعم وتطوير النشاط الاقتصادي لهذه المشروعات.

#### ٤- الضمانة Collateral

يقصد بالضمان مجموعة الأصول التي يضعها العميل تحت تصرف البنك كضمان مقابل الحصول على القرض (الضمان المقدم يكون على شكل عقارات أو بضائع أو نقد أو أوراق مالية أو سيارات ومعدات)، ولا يجوز للعميل التصرف في الأصل أو مجموعة الأصول المرهونة، فهذا الأصل سيصبح من حق البنك في حال عجز العميل على السداد فبوجود الضمانة يستطيع البنك تحصيل حقوقه. ولذا يتعتبر الضمانة بمثابة تعزيز أو حماية للمخاطر الائتمانية التي يتعرض لها البنك، فكلما زاد احتمال الخطر الذي يحيط بالعملية الائتمانية كلما كانت الضمانات المطلوبة أكبر من قبل البنك. فالضمانات تعتبر خط الدفاع الثاني بعد رأس المال في حالة عجز العميل عن السداد.

ورغم اهتمام إدارة الائتمان في البنك بشخصية العميل من مختلف جوانبها إلا أنها لا تتجاهل الضمانات بمفهومها القانوني. هذا وتعطي الضمانات العميل شعوراً بأن العبء الأكبر لعملية التمويل يتحملها هو وتشعره بجدية مساهمته في تسديد ما عليه من التزامات في موعدها. تعطي الضمانة الدائن (البنك) حق الأولوية والامتياز في التسديد من عائدات العين المرهون في حالة إفلاس العميل أو تصفية الضمانة. لذلك فإن الضمانات هي حقوق عينية أو نقدية يعمل على رهنها أو تأمينها لأعطاء حق الأولوية على قيمتها لتسديد الالتزامات.

الضمانة كمعيار للقرار الائتماني، تعزز من معيار رأس المال في حال لم يأت التحليل الائتماني للعميل بكل ما يقبله البنك، ولا بد من التنبيه أن الضمانة لا تكون بديلة لضعف أساسي في معيار رأس المال إنما تأتي عنصراً مساعداً له.

تتحول الضمانة إلى مطلب أو شرط أساسي وفقاً لمواصفات التسهيلات الائتمانية المقدمة فهي جزء هام من شروط القروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل، وتعد مطلباً في كثير من حالات القروض المعدة لتمويل الأصول الثابتة أو التمويل الرأسمالي. بينما تقل أهمية الضمانة في حالات تمويل رأس المال العامل أو تمويل دورة تحويل

من أن يكون القرار الائتماني معتمداً على مدى وجود أو عدم وجود الضمان، بل مدى تعزيز الرغبة والقدرة على السداد عند العمل. لذا يجب أن يكون المنطلق الائتماني من ذلك هو مبدأ الانتاجية، بحيث يكون الائتمان عاملاً مساعداً من إنتاجية العمل وتكون بالناتج هذه الانتاجية تدفقات نقدية تكون مصدراً أساسياً لسداد الالتزامات.

#### ٥- الظروف المحيطة Condition

يقصد بالظروف المحيطة (الظروف العامة، المناخ العام، البيئة المحيطة، الظروف القطاعية والوطنية) الوضع الاقتصادي العام المحيط بالعمل، وينظر له من قبل إدارة الائتمان كمعيار في منح الائتمان، هذا ويتضمن الوضع الاقتصادي العام قسمين، المناخ الاقتصادي للقطاع والمناخ الاقتصادي للبلد. المناخ الاقتصادي للقطاع يتضمن وضع الانتاج والأسواق التي ينتمي إليها العمل ضمن قطاعه Industry Condition. أما المناخ الاقتصادي للبلد فهو ظروف الأسعار والأسواق للبلد بشكل عام وهذه المؤشرات لها أسباب عديدة منها اقتصادية، وسياسية، واجتماعية.

إن ظروف القطاع بما تتضمنه من التغيرات التي يتعرض لها العمل في شكل المنافسة والطلب على السلع، وظروف البيع والتوزيع، والحصة السوقية، ودورة حياة المنتج أو الخدمة التي يقدمها العمل، وموقع المشروع من دورة حياته (هل المشروع في بداية التقديم أو الولادة، مرحلة النمو، مرحلة الاستقرار، مرحلة الانحدار). وبالإضافة للظروف العامة المحيطة أو ما يعرف بالمناخ الاقتصادي العام السائد من ظروف اقتصادية وسياسية واجتماعية، وما يمر به الاقتصاد من انتعاش أو كساد أو تضخم (في حالة الانتعاش في الاقتصاد فإن البنوك تتوسع في منح الائتمان أما في حالة الركود فإن البنوك تتبع سياسة متشددة في منح الائتمان)، والاطار التشريعي السائد ومدى استقراره وما يتصل به من تشريعات نقدية ومالية. كل ما سبق من ظروف تؤثر على العمل وقدرته على السداد، وعلى البنوك وقدرتها في صياغة القرار الائتماني.

تلعب السياسة الاقتصادية التي تتبعها الدولة أثراً كبيراً على سياسة منح الائتمان لتشيط الوضع الاقتصادي أو تخفيض حجم الائتمان لمواجهة ظروف التضخم الاقتصادي كذلك قد يؤثر في توجيه الائتمان رغبة الدولة في تشجيع الصادرات غير التقليدية أو في تنشيط المنشآت السياحية أو في تدعيم قطاع معين من الصناعات أو رغبته في خلق وتطوير صناعات معينة في منطقة جغرافية بذاتها.

تصنف الظروف الاقتصادية أنها خارج قدرة المقترض على التحكم بها، ويتوجب هنا الأخذ بعين الاعتبار طبيعة التقلبات الاقتصادية في الأعمال سواء كانت طويلة الأجل أو قصيرة الأجل، وهل هي خاصة بقطاع معين دون غيره أو شاملة، أو أن لها طابعاً عالمياً يؤثر محلياً من أمثلتها الأزمات الاقتصادية، وإذا كانت الظروف إيجابية يتمكن المقترض من توظيف أموال الائتمان الممنوحة لها بشكل سليم، وتحقيق تدفقات نقدية وعوائد مناسبة تمكنه من خدمة الدين.

فكما هو متعارف عليه في بيئة الأعمال بأنه عندما يواجه النشاط أو القطاع الذي يعمل فيه المقترض حالة من الانحدار بسبب وجود الكساد أو الركود الاقتصادي أو عدم الاستقرار الأمني والسياسي فإنه تزداد حالات التعثر الائتماني بسبب انخفاض التدفقات النقدية. ونجد أن إدارة الائتمان في البنك تتشدد في عمليات منح الائتمان، أو يتم المنح بشروط أكثر صرامة مقارنة بحالات الانتعاش والرواج الاقتصادي والاستقرار السياسي، والتي تقل فيها حالات التعثر الائتماني.

يتوجب عند إعداد الدراسة الائتمانية من قبل موظف الائتمان الإلمام بالأحوال الاقتصادية العامة الداخلية والخارجية والأحوال الخاصة في فرع النشاط الذي ينتمي إليه المقترض، والاهتمام بالدورة الاقتصادية ومركز المشروع منها وقت طلب الائتمان، ويواجه البنك مخاطر أكبر في الصناعات التي تشهد منافسة كاملة والصناعات الجديدة التي لم

تحظى بدعم وتشجيع حكومي أما الصناعات التي فيها حدة المنافسة والتي تلقي منتجاتها رواجاً في الأسواق فالمخاطر فيها قليلة. ولا بد من الأخذ في عين الاعتبار الظروف الخاص بالمقترض التي تربط بظروف المنشأة أو المشروع من مدى كفاءة وإدارة القائمين عليه في مجال اتخاذ كافة القرارات المالية والانتاجية والتسويقية والفنية.

هذا ويتضمن التحليل القطاعي عدة عوامل لا بد من النظر إليها والدخول في تفاصيلها عند دراسة وتقييم الجدارة الائتمانية للعمل عند طلب الائتمان، ومن أهم هذه العوامل ما يلي:

أ- تقلبات الأسعار وحجم المبيعات.

ترتبط الجدارة الائتمانية للمنشأة ارتباطاً وثيقاً بقدرة المنشأة على بيع منتجاتها وخدماتها، وعملية البيع هذه تتأثر بشكل مباشر بأسعار المنتجات وتقلباتها وحجم المبيعات الكلي في هذا القطاع من هذه المنتجات، هذا بالإضافة إلى أسعار المواد الأولية التي هي أحد مدخلات عملية التصنيع وتقديم المنتج النهائي، ومدى توفر المواد الأولية ومستوى التغير في أسعارها، كون هذه التغير في توفر المواد الأولية وفي أسعارها، سوف ينعكس بالضرورة على الأسعار وحجم المبيعات وتوفر السلع في القطاع الذي تعمل فيه المنشأة (العمل) لأن ذلك بالضرورة يؤثر على قدرة المنشأة على الإنتاج والبيع والتحصيل وبالتالي القدرة على الوفاء بالتزاماتها تجاه البنك والدائنين المختلفين.

ب- القطاعات النامية والمتدهورة.

كلما ازدادت آجال المطلوبات، إزدادت أهمية متابعة نمو القطاع الاقتصادي الذي تعمل فيه المنشأة، وهذا وتحاول البنوك تجنب الاستمرار في التعامل مع القطاعات المتدهورة، ومن جهة أخرى فإن النمو السريع لبعض القطاعات يعني تقادماً سريعاً في المعدات والآلات والتكنولوجيا المستخدمة في هذه القطاعات، الأمر الذي يتطلب إستبدالها بأخرى جديدة وأكثر تطوراً مما يتطلب اعتماداً متزايداً على التمويل الخارجي من قبل هذه المنشآت التي تعمل في هكذا قطاعات سريعة النمو.

ج- هيكل الأسواق في القطاع.

تؤثر درجة المنافسة في تحديد الأسعار وحجم العرض والطلب، وبالتالي يؤثر ذلك على مبيعات المنشآت العاملة في هذه القطاعات وعلى حجم إيراداتها، وبالتالي فإن ارتفاع مستوى المنافسة في قطاع ما يؤدي إلى إزدياد إهتمام المنشآت العاملة في هكذا قطاع بمزيد من التسويق والترويج لمنتجاتها مما يؤدي إلى إزدياد مصاريف هذه المنشآت المتنافسة، وهذا الوضع يكون معكوساً في حالة المنشأة العاملة في سوق فيها درجة عالية من الإحتكار أو محدودية المنافسة وضعفها.

د- السياسات المالية والنقدية والاقتصادية

تتأثر المنشأة بكل من السياسات النقدية والمالية والاقتصادية والتجارية والعلاقات الاقتصادية الدولية ومجمل السياسات الأخرى التي تنتهجها الدولة، ومن هنا فإن مدى استقرار هذه السياسات أو تقلبها وعدم ثباتها يؤثر بشكل كبير ومباشر في نشاط المنشأة وقدرتها على الاستمرار وبالتالي القدرة على الوفاء بالتزاماتها.

هـ- المنطقة.

تؤثر الظروف الاقتصادية والاجتماعية للمنطقة التي تعمل فيها المنشأة على أداء هذه المنشأة وعلى قدرتها على تحقيق الإيرادات وخصوصاً إذا ما كانت هذه المنشأة في منطقة واحدة وليست موزعة في مناطق متعددة بفروع متمركزة في مناطق جغرافية متعددة ومختلفة.

#### ٦- التاريخ الائتماني للعميل Credit History

يعد التاريخ الائتماني للعميل من خلال التجارب السابقة معه من العناصر المهمة التي يستند لها في عملية منح الائتمان، وهي تتضمن دراسة ومراجعة تاريخ العلاقة مع البنك، فكلما كانت التجارب السابقة إيجابية كلما زادت فرصة العميل في حصوله على الائتمان، أما إذا كان سجل العميل غير مشجع للبنك، فإن فرصته تقل في الحصول على



-كل من المعايير (رأس المال، الضمانة، الظروف المحيطة)، هي معايير متداخلة مع بعضها والمطلوب إتخاذ قرار الائتمان بعد دراسة كل منها، ومن الطبيعي أن لا تستوفي جميع المعايير أعلى درجة تقييم لها لذلك فإن الضعف المقبول في أحد المعايير يمكن أن يعوض بقوة معيار آخر على أن تأتي الدراسة لها جميعاً مقبولة ومتوازنة.

نستخلص مما سبق أن إدارة الائتمان ومن خلال قدرتها على تحليل معايير الائتمان السابقة قد ساعدت إدارة الائتمان تكوين تصور شامل عن العميل (المقترض) والإحاطة بالمخاطر التي قد يتعرض لها الائتمان وبالتالي تجنبها أو تخفيفها، أضف إلى ذلك لجوء إدارة الائتمان بشكل خاص وإدارة البنك بشكل عام إلى أسلوب الإدارة الحذرة Prudential Management والتي تركز على جوانب الأمان في السياسة المصرفية من خلال تنظيمها للعلاقة بين السيولة والربحية والأمان.

ولا تقف إدارة الائتمان في تحليلها الائتماني عند تقييم معايير الائتمان وإنما تقوم بترتيب الائتمان لكل عميل (مقترض) وفقاً لدرجة مخاطره. ويقصد بترتيب الائتمان من خلال تقسيمه حسب درجة المخاطر الائتمانية التي يمكن مواجهتها مع العملاء (المقترضين)، ويتم ذلك إما من خلال إعطاء درجات (Score) أو منها ما يأخذ شكل نقاط أو أوزان (Points) ويعرف النظام الأول بنظام التمييز أو النظام الحكمي (Judgmental System) ويظهر هذا النظام قدرة إدارة الائتمان في البنك من تحديد قابلية العميل وقدرته على إعادة الائتمان بتاريخ الاستحقاق. أما النظام الثاني فإنه يعرف بالنظام التجريبي (Empirical System) ومن خلاله تعطي نقطة (أو وزن) لكل خاصية متوفرة عن العميل ومقارنة هذه النقاط مع معايير قياسية موجودة لدى البنك، إلا أن أهم هذه الأشكال هو أسلوب الدرجات (Credit Score).

ومن أشهر أشكال الدرجات تلك التي تعتمد على ثلاثة معايير من المعايير الثمانية وهي الشخصية، والقدرة، ورأس المال، إذ يمكن الحصول على (٩) درجات لنوع الائتمان من ناحية المخاطرة عندما يتم دمجها مع بعضها وهي:

المعيار	درجة المخاطرة
الشخصية + القدرة + رأس المال	مخاطر ائتمانية منخفضة جداً
الشخصية + القدرة - رأس المال	مخاطر ائتمانية منخفضة إلى متوسطة
الشخصية + رأس المال + قدرة غير كافية	مخاطر ائتمانية منخفضة إلى متوسطة
القدرة + رأس المال - شخصية ضعيفة	مخاطر ائتمانية متوسطة
القدرة + رأس المال - الشخصية	مخاطر ائتمانية مرتفعة
الشخصية + رأس المال - القدرة	مخاطر ائتمانية مرتفعة
الشخصية - رأس المال - القدرة	مخاطر ائتمانية مرتفعة جداً
رأس المال - الشخصية - القدرة	مخاطر ائتمانية مرتفعة جداً
قدرة - الشخصية - رأس المال	مخاطر ائتمانية مرتفعة (العميل مخادع)

ووفق هذه الدرجات تتمكن إدارة الائتمان من تحديد فيما إذا كانت هذه الدرجات متوفرة عند العميل أم لا، وعلى ضوء ذلك يتم إتخاذ القرار المناسب لمنح الائتمان أم رفضه.

المراجع:

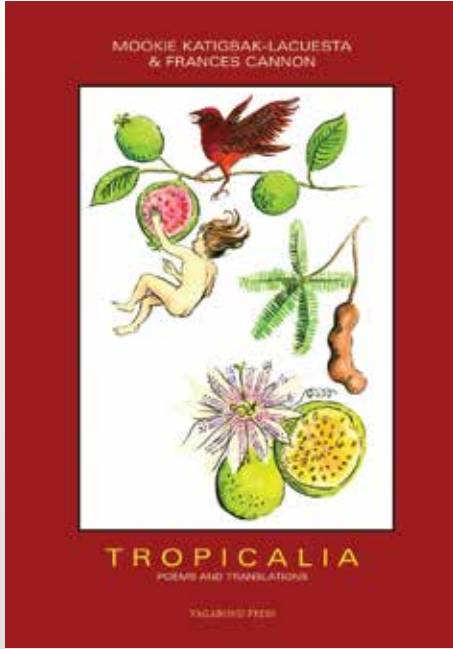
- الزبيدي، حمزة (٢٠٠٨). إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- رمضان، زياد. جودة، محفوظ (٢٠١٠). إدارة مخاطر الائتمان، الطبعة الثانية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، جمهورية مصر العربية.
- مختار، إبراهيم (١٩٩٣). التمويل المصرفي: منهاج لاتخاذ القرارات، الطبعة الثالثة، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، جمهورية مصر العربية.
- محمد، حسني خليل (١٩٧٥). إدارة الائتمان المصرفي: مع التركيز على الائتمان في المصارف العربية، الطبعة الأولى، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان.
- سلسلة كتب BPP البريطانية، إدارة المخاطرة الائتمانية (٢٠٠٢)، الطبعة الأولى، تعريب الدكتور خالد أمين عبد الله، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن.
- عثمان، محمد داود (٢٠١٣). إدارة وتحليل الائتمان ومخاطره، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، الأردن.
- حمود، سمير سليم (١٩٩٣). التحليل الائتماني، الطبعة الأولى، دار الوحدة للطباعة للنشر، بيروت، لبنان.
- ذيب، سوزان سمير وآخرون (٢٠١٢). إدارة الائتمان، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، الأردن.

إعداد وترجمة / رائد أنيس الجشي  
raedaljishi@gmail.com

# أدب عالمي



## موكي كاتيبياك لاقوستا Mookie Katigbak Lacuesta



موكي كاتيبياك لاقوستا Mookie Katigbak Lacuesta شاعرة وكاتبة من الفلبين مؤلفة لمجموعتين شعريتين حصلت على العديد من الجوائز وتم نشر الكثير من أعمالها في الكتب والمواقع الإلكترونية وهي زوجة كاتب دولي أيضا وأم لطفل يتبادلان أدوار رعاية الطفل عند مشاركة أحدهما خارج البلاد وتعتبر نصوصها الشعرية من النوع الشعري والمكثف بموسيقى النص والثقافة الدالة على سعة الإطلاع تكتب بالإنكليزية كلغة أولى وتحاضر بها. اخترت أن أترجم لكم نصا من ديوانها الحديث والذي صدر في شهر أبريل الماضي وهو نتاج تعاون أدبي فني أشبه بالترجمة الخلاقة رسما وشعرا مع فرانيس كانون Frances Cannon (توريبيكاليا قصائد و ترجمات - شعر وصور) وأظن أن الاسم مقتبس من الحركة الفنية التي نشأت في البرازيل أواخر الستينات Tropicalismo وكانت تمزج عدة فنون وفرانيسس حاصلة على درجة البكالوريوس في الشعر والطباعة الفنية وتحضر للماجستير حاليا في فن صناعة الكتب والكتابة الواقعية وقد نشرت عدة كتيبات تمزج بين الشعر والطباعة بالشاشة الحريرية

### بعد الصقيع القاتل

ترعرش الأشجار اضطرابها  
تصفر بوقت سريع  
وتكسى باللون الذهبي قبل حينها  
أتذكر عندما تسللنا خلصة لزورق رياضي بميناء مانهاتن ؟  
طوال تلك المدة ، والورقة المتيبسة التي سرقناها من سجل القبطان  
محشورة في جيب بنطالي الجينز  
جهة تلك الشية بين الورك والفخذ ، مبللة بعرق لقاء حبنا السري  
هل هذه الجزئيات في رؤيتي هي نبؤات الرغبة ؟  
أترأهن سيُوجِحن لما سأذكره أو لا أتذكره عنك ؟  
لو استطعنا سرقة فصل آخر ؟  
لو ذبنا لنكون واحدا .

أسرقني  
وستنمو ذهبيين  
في الوقت الضائع .  
ستتير الشمس أوردتنا  
كعروق أوراق الجنكة<sup>١</sup> في الخريف .  
المطر الدافئ<sup>٢</sup> يمزق هذا الشتاء المتنامي  
يذيب العواصف بيننا  
هذا الفصل ليس فصلنا ،  
هذه الدرجات اللونية الأرجوانية والخمرية لا تتناغم تماما .  
الصيف الهندي<sup>٣</sup> يغوي دمننا حتى السطح .  
يتحدث صقيع شتائنا القاسي  
ويذوب في الضوء القادم قبل أوانه

١- شجرة الجنكة ( عُرفت بشجرة الحياة ) بعد أن بقيت حية بعد انفجار القنبلة الذرية بهيروشيما  
٢- الجزء العلوي من قطرات هذا المطر لا تصل إلى درجة الصفر بعكس ما هو متوقع في شتاء قارس  
٣- الصيف الهندي: نوبة مبكرة من الطقس المشمس تحدث في غير أوانها





علي بوصالح



أديب أبو المكارم

## رمضان الضيف الكريم

## عبير الشوق

بسم الله الرحمن الرحيم  
والصلاة والسلام على أفضل الخلق أجمعين محمد وعلى آله الطيبين  
الطاهرين .

قال تعالى : ( يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُتِبَ عَلَيْكُمُ الصِّيَامُ كَمَا كُتِبَ عَلَى  
الَّذِينَ مِنْ قَبْلِكُمْ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ ) .

إذا علم أحدنا أن ضيفا سيحل عليه بعد شهر وعلم أيضا أن هذا  
الضيف شخص كريم لا يأتي إلا حاملا معه الهدايا المتنوعة لمضيفه .  
فلا شك ولا ريب أننا سنستعد لهذا الضيف الكريم وسيكون استعدادنا  
بما يليق وهدايا ذلك الضيف إن صح التعبير خصوصا أنه لا يأتي إلا  
مرة واحدة في السنة . ( كلما كان الاستعداد أكثر كانت الهدايا أكثر  
وكلما كان بذلنا من وقتنا ومالنا لهذا الضيف كلما حصلنا على المزيد  
والمزيد ) .

لقد كان النبي والأئمة الطاهرون عليهم السلام يستعدون لهذا الضيف  
وهو شهر رمضان . الذي هو أفضل الشهور والذي تضاعف فيه  
الحسنات وتمحى فيه السيئات حيث يعتبر شهر الحصاد للمؤمنين  
كالفلاح الذي ينتظر قطف الثمر في شهر من الشهور .

علما أن هناك من يستعد لهذا الشهر من خلال الطعام والشراب  
وللإمام علي عليه السلام عبارة بليغة جدا يخاطب بها كميل . يا  
كميل : ( إن هذه القلوب أوعية فخيرها أوعاها )

ونظرة سريعة تأملية في خطبة النبي صلى الله عليه وآله في آخر  
شعبان تستنهض فيها عزمك وإرادتك لكي تنهض بصوم يختلف عن  
صوم العوام ولقد ورد عن أمير المؤمنين عليه السلام ( كم صائم ليس  
له من صيامه إلا الظمأ وكم قائم ليس له من قيامه إلا العناء )

فالمؤمن الكيس يهيئ نفسه لكل لحظة من لحظات هذا الشهر الكريم  
ليستفيد من هداياه وعطاياه حيث أن أوله مغفرة وآخره عتق من  
النار . كما يستعد المؤمن ليلة القدر وما أدراك ما ليلة القدر ليلة  
القدر خير من ألف شهر .

فلا ينبغي علينا تضيق هذه الفرص الثمينة لاسيما أن الشيطان  
يعمل جاهدا على تضيق هذه الفرصة علينا عن طريق الوسوسة بفعل  
المحرمات وهذا ما أشار إليه النبي صلى الله عليه وآله ( إن أفضل  
الأعمال في هذا الشهر . الورع عن محارم الله عز وجل )

نسأل الله أن يوفقنا جميعا لطاعته والابتعاد عن معصيته إنه سميع  
مجيب

تَضَوُّعٌ فِي رُبَى الْخَطِّ  
عَلَى الرِّبَواتِ وَالشَّطِّ  
سِرِّ وَالتَّرْحَالِ وَالشَّطِّ  
وَمِنْ حُبِّي وَمِنْ فُرْطِي  
رِيحِ الْمَسْكِ وَالْقَسَطِ  
عَ مِنْي غَالِي السُّمُطِ  
فَ كَفَ الْجُودِ وَالْبَسَطِ  
سَنِي الْمَهْدِ وَالْقَمَطِ  
بُعِيدَ الْقَبْضِ وَالْبَسَطِ  
سَمًا مِنْ حُسْنِهَا خَطِّي  
سَتَفَنَ الشَّكْلَ وَالضَّبَطِ  
بَلَا مَيْنَ وَلَا خَلَطِ  
بَرِيًّا مُسْتَوْدَعَ النَفْطِ  
طُيُورُ الْحُبِّ وَالْبَطِّ  
سَنِينَ الْخَيْرِ وَالْقَحْطِ  
وَيَا أُمِّي وَيَا رَهْطِي  
كُ سِرُّ الدَّرَبِ فِي حَبَطِ  
عَلَيْهِ سَارَ لَمْ يُخْطِ  
وَعِنْدَ الْبَرْدِ كَالْمُرْطِ  
سِرِّ وَالْإِيْمَانِ وَالْقَسَطِ  
دَمٌ مِنْ مَنَحْرِ السَّبَطِ  
لَغَيْرِ ثَرَاكَ لَا أُعْطِي  
جَنَانٍ كُتِبَتْ مِنْ شَرْطِي  
وَلَوْ عَذِبَتْ بِالسَّوْطِ  
فَلَا تَسْتَكْثِرُوا سُخْطِي

عَبِيرُ الشُّوقِ فِي قَلْبِي  
وَذَابَتْ نَفْسِي الْوَلْهِي  
أَتَيْتُ لَهَا بُعِيدَ الْهَجِّ  
أَجْدُ السَّيْرِ مِنْ شَوْقِي  
أَعَانِقُ تَرْبَهَا فَأَشْمُ  
وَأَنْظُمُ مِنْ نِثَارِ الدَّمِّ  
وَتَحْوِينِي بِضَبْعِ الْعَطِّ  
تَذَكَّرْنِي حَنَانًا مِنْ  
فِيغْدُو الْقَلْبُ مُنْشَرَحًا  
أَنَا مُذْ صَغْتُ أَحْرَفَهَا  
وَمُذْ أَعْرَبْتُهَا أَتَقَنُ  
وَشَعْرِي بَاتَ مُتَسَقًا  
قَطِيفِي يَا بِلَادَ الْخَيْدِ  
وَيَا حَقْلًا تَلُوذُ بِهِ  
وَيَا بَحْرًا تَوْمَلُهُ  
قَطِيفِي يَا أَبِي وَأَخِي  
وَيَا بَدْرَ الْهَوَى لَوْلَا  
وَيَا دَرْبَ الصَّبَابَةِ مَنْ  
حَرِيرَ أَنْتَ فِي صَيْفِي  
فِيَا أَرْضَ الْهَدَى وَالطَّهْ  
وَيَا أَفْقًا يُلَوْنُهُ  
خُذِي رَوْحِي الْفِدا فَأَنَا  
فَعَهْدًا لَوْ خُشِرْنَا لَدُ  
قَطِيفِي لَا أَبْدُلُهَا  
أَنَا مِنْهَا، لَهَا، وَبِهَا





– للتواصل مع الصفحة

إعداد: فراس أحمد أبو السعود



Email: fras@alkhat.net



Twitter: @TheFiras -



Instagram: @MyHamasat

## زينب الزاير...عائقة الانعكاسات

زينب الزاير: فنانة متميزة لفتت انتباه متابعيها منذ بداية دخولها لعالم التصوير وبات الجميع يميز أعمالها حتى قبل أن يقرأ اسمها عليها فلها أسلوب خاص بها بدأت به وأجادته لحد الاحتراف. كان لمجلة الخط لقاءً خاصاً معها باحت من خلاله يبعث الأمور التي ساهمت في تميزها في عالم التصوير بشكل عام وموضوع الانعكاسات بشكل خاص.



بدأت زينب التصوير مع بداية ثورة الكاميرات الرقمية في الجوال وبعدها تشجعت لتطوير هذه الهواية وممارستها بشكل جدي عندما امتلكت كاميرا احترافية خاصة بها عام ٢٠١٤. تقول زينب: «دخلت هذا العالم واقتنعت فيه بشكل شخصي وليس من الغرابة أن أكون مصورة بالفطرة كوني قد رببت في بيت كان فيه والدي مصوراً وأخي من هواة التصوير أيضاً» وفي سؤال الخط لها عن من كان له الأثر الأكبر في تشجيعها للاستمرار في هذا المجال أجابت: «مشجعي الرئيسي هم متابعيني على برامج التواصل الاجتماعي وهم أكبر داعم معنوي لي أيضاً ، بأرائهم وملاحظاتهم المحفزة والقيمة.» أما عن مشاركتها الفنية فقالت: «حتى الآن ليست لي مشاركات جديرة بالذكر على مستوى المعارض أو المسابقات، فأنا حديثة العهد حالياً بهذا العالم الكبير، ولكن بكل تأكيد أطمح أن أصل إلى مستويات متقدمة ومتميزة تؤهلني للمنافسة في هذا المضمار الضوئي المحلي والعالمي بإذن الله».

وعن سؤالنا لها عن سبب اختيارها لموضوع الانعكاسات ليكون محور اهتمامها قالت زينب: «بعدما اتجهت لتصوير الشارع وحيث اني قمت بتصوير نفس المنطقة والأحياء لأكثر من مرة حاولت أن أخرج عن المألوف وأخرج بنتائج جديدة ومختلفة لنفس الأماكن فوجدت في الانعكاسات ضالتي وبدأت أطور نفسي فيها وألفت إليها أكثر بعد إعجاب وتشجيع الكثير من المصورين لي ، وأصبحت الانعكاسات اليوم جزءاً مهماً من تصويري وذوقي الشخصي في التصوير» لاحظ الجميع أن أغلب أعمال زينب تكون بالأحادي (الأبيض والأسود) وفي هذا تقول: «قد استخدم الاحادي لحل المشاكل اللونية للصورة اذا كانت الألوان غير متناسقة او غير مسيطر عليها او لا تخدم الموضوع وأحياناً أخرى يكون اختيار الاحادي من باب التغيير لا أكثر»



وفي الختام طلبنا من فنانتنا أن تقدم كلمة أخيرة للقراء فقالت: «أود أن أقدم نصيحة أخوية لجميع المصورين، خصوصاً الإناث منهم، بأنه إذا وجدو شغفهم وعززوه بالإرادة والإصرار فلا شيء يمكن أن يقف في طريقهم للنجاح والإبداع في التصوير حتى مع كثر الالتزامات العائلية والمشاغل فبقليل من الصبر وتنظيم الوقت سيجدون طريقهم لهذا الفن الجميل ودعوة للجميع لتأمل كل ما حولنا وكل ما يستحق أن يكون لوحة فنية وبإمكاننا ان نظهر صورته الجمالية خصوصاً في القرى والأحياء وأماكن المعيشة، فهي تحفل بالكثير من المشاهد التي تحتاج إلى تركيز واستكشاف فقط»

تتقدم مجلة الخط بالشكر الجزيل للأخت زينب الزاير على إعطائها جزءاً من وقتها للإجابة على أسئلتنا ونتمنى لها كل التوفيق والنجاح. للمزيد من اعمال زينب الزاير نرجو زيارة حسابها على الانستجرام: Znob\_14 ■







## أفراح العوامي والجشي



احتفلت عائلة العوامي والجشي بزواج ابنها ميثم السيد حسين حيدر العوامي على كريمة الأستاذ ماجد سعيد منصور الجشي بآرك الله لهما وبالرفاء والبنين







## أفراح الشيخ



احتفلت أسرنا الشيخ وبوزيد في الأحساء بزواج أبنهم الدكتور علي بن حسن الشيخ  
على كريمة مصطفى طاهر بوزيد، بارك الله لهما وبالرفاء والبنين

## أفراح العوامي والشماسي



احتفلت عائلتنا العوامي والشماسي بزواج ابنها حسين حيدر علي العوامي  
على كريمة رياض أحمد مكي الشماسي، بارك الله لهما وبالرفاء والبنين







احتفل الدكتور جميل بن عبد الله الجشي بزواج نجله فراس على كريمة المرحوم حسين جواد الزاير ، بارك الله لهما وبالرفاء والبنين

## أفراح الجشي والزاير



## أفراح الطراح وآل أخوان

احتفلت عائلة الطراح وآل أخوان بزواج ابنها بدر سعيد سلمان الطراح على كريمة المرحوم منصور عبد الله آل إخوان ، بارك الله لهما وبالرفاء والبنين







## أفراح الجشي والسنان

احتفلت عائلة الجشي والسنان بزواج ابنها حسن شاكر الجشي على كريمة عبدالعزيز سعيد السنان ، بارك الله لهما وبالرفاء والبنين



احتفلت عائلة آل شرف وآل مغيص بزواج ابنها سيد يوسف السيد جمال آل شرف على كريمة الحاج رضي أحمد آل مغيص بارك الله لهما وبالرفاء والبنين

## أفراح آل شرف وآل مغيص







محمد محفوظ

# الوطن للجميع

أسوق هذا الكلام ، ليس من أجل الدخول في محادثات على هذا الصعيد مع أحد ، وإنما للقول للجميع وبدون استثناء ، أنه اقلعوا عن هذه الطريقة في التعامل مع

شركاءكم في الوطن ، ولا تساهموا في تأزيم العلاقة بين أهل الوطن الواحد . المطلوب من الجميع العمل على رص الصفوف وسد الثغرات وتقوية اللحمة الداخلية ، وإذا لا أود لأي سبب من الأسباب المشاركة والمساهمة الفعالة في هذه الأدوار ، فعلي التوقف عن بث الفرقة والدخول في هذه المهاترات الأيدلوجية ، التي لن تغير من حقائق الوطن ، ولن تحول هذه الحقائق إلى أوهام أو أرقام مجردة . فالوطن للجميع بكل خصوصياتهم ، ولا يجوز لأي طرف المزايدة في هذا السياق . وتباين القناعات لن يدخل أو يخرج أحد من هذا الوطن الذي يسع الجميع ومن حقهم جميعا .

وفي هذا السياق أيضا نود التأكيد على الأفكار التالية :  
١. ثمة ضرورة وطنية قصوى وبالذات في هذه الظروف الحساسة ، أن نعترف جميعا بمقتضيات التنوع ، وإن هذا التنوع الأفقي والعمودي ، ليس عورة الوطن التي يجب إخفاؤها ، وإنما هي ثروة الوطن التي تتطلب رؤية حضارية ووطنية عميقة لاستثمارها في تعزيز البناء الوطني وتمتين لحمته الداخلية .

ونحن جميعا كأهل وطن واحد ، نتحمل مسؤولية العمل لمواجهة التحديات التي تواجه الوطن ، بدون الدخول في سوق المزايدات التي يضمّر أكثر مما يظهر ، وكأن الأوطان تباع وتشترى .

٢. تعالوا جميعا وبدون استثناء نعمل ونكافح من أجل أن لا تكون العلاقات الوطنية بين مختلف الأطراف والأطراف صدى لمشكلات الخارج وأزماته .

فالمطلوب من الجميع حماية الوطن من مشكلات الخارج . وما يجري اليوم على أكثر من صعيد ، إننا جميعا رهنا علاقاتنا الوطنية بطبيعة الأحداث والتطورات التي تجري في المنطقة .

وهذا بطبيعة الحال سيقود إلى مآلات سلبية على الجميع . قد نختلف في تقويم الأحداث التي تجري في هذا البلد أو ذلك ، وقد تتباين وجهات نظرنا في النظر إلى تطورات المنطقة وأحداثها المتسارعة ، ولكن لا يجوز لأي طرف أن يرتب علاقته مع شريكه في الوطن على ضوء تطورات المنطقة والإقليم .

والمطلوب دائما وأبدا رفض نقل معارك الخارج إلى الداخل ، وتحميل وزر أحداث الخارج على أحد مكونات الوطن . وقراءتنا المختلفة لأحداث المنطقة ، لا يشرع لأي طرف نقل مقتضيات تلك المعركة إلى الداخل . لأن تحويل وطننا إلى صدى لمشكلات الخارج ، يضر باستقرارنا ، ويهدد نسيجنا الاجتماعي .

فتعالوا جميعا نقرر أن نحصن وطننا ، ونحمي وحدته ، ونذود عن عرينه ، ولا نحمل أنفسنا وزر معارك الخارج وتوتراته المتقلبة . ولا بد أن يدرك الجميع أن حماية السلم الأهلي ، أولى من كل المعارك والياقظات الأيدلوجية .

لعل من المآزق التي تواجه المجتمعات المتنوعة عموديا وأفقيا ، هو أن كل لون من ألوان الوطن ، يريد الوطن بأسره من أقصاه إلى أقصاه على مقاسه ومنواله .

لذلك حينما يتحدث عن الوطن ، يتحدث وفي رؤيته العميقة أنه يقصد ذاته ، ويريد من الآخرين أن يتمصوا ذاته ويلتزموا بقناعاته . وهذه الإشكالية بطبيعة الحال ، تقود إلى إشكاليات وأزمات أخرى . وبعيدا عن الدخول في متواليات وتأثيرات هذا المآزق ، نود القول : أن الأوطان مهما صغرت جغرافيتها أو كبرت ، لا يمكن أن تكون بمقاس لون من الألوان ، أو طرف من الأطراف .

لأن الأوطان بطبيعتها هي للجميع ، وأي جهد تعسفي يبذل لكي تكون الأوطان بمقاس لون أو مكون من المكونات ، فإن مآل الأخير هو الإخفاق والفشل . لذلك من الضروري الإقرار على المستويين النفسي والمعرفي ، ومن قبل جميع الأطراف ودوائر الانتماء ، أن الوطن يسع جميع الألوان ، ويحتضن جميع الأطراف . وأن هذه الأوطان ستصاب بأزمات شديدة ، حينما يقرر طرف من الأطراف أنه يريد أن يكون هذا الوطن بمقاسه ومزاجه ووفق ما يشتهي . إن هذه الإرادة ستقود إلى أزمات ومشاكل بين ذات الأطراف والمكونات ، كما أنها ستدشن لحالة من تصغير الوطن سواء على مستوى معناه أو على مستوى رسالته ، وهذا بطبيعة الحال يضر براهن الوطن ومستقبله .

وعليه من الضروري الانطلاق من هذه المسئلة ، التي بحاجة أن يدرك مغزاها ومدلولها الجميع . أن هذا الوطن لا يخضع لمقتضيات القلة أو الكثرة ، ولا يخضع لمقتضيات القريب والبعيد ، هو ، أي الوطن ، للجميع بكل ألوانهم وأطيافهم وقناعاتهم .

وحينما تتمايز وجهات النظر بين أهل الوطن الواحد ، أو تتعدد انتماءاتهم التقليدية والتاريخية ، لا يعني هذا بأي حال من الأحوال أن هناك طرف من الوطن وطرف آخر من خارج حدود هذا الوطن . فهما كان الرأي والتباين فيه ، لا يحق لأي طرف من أطراف الوطن أن يدخل أحدا أو يخرج أحدا من هذا الوطن الذي يعيشه الجميع وعلاقة الجميع به ، ليست علاقة فوقية أو طارئة ، بل علاقة عميقة وذات أبعاد مادية ومعنوية ، لا يمكن لأي أحد أن يتجاوزها أو يتغافل عن متطلباتها .

من هنا تعالوا جميعا على المستويين النفسي والمعرفي ، نخرج الوطن بكل لوازمه ، من سوق المزايدات الإعلامية أو السياسية أو الأيدلوجية . لأن هذه المزايدات ، لن تغير من حقيقة انتماء الجميع لهذا الوطن من أقصاه إلى أقصاه . وإن اختلاف القناعات والأفكار ينبغي أن يقود إلى الإنصات المتبادل والتفاهم المشترك والحوار المستديم ..

وليس الدخول في سوق المزايدات على وطنية المواطن . فأهل الوطن والذين لا يعرفون غيره في الوجود ، وذاكرتهم التاريخية في الانتماء ، لم تتعدى حدود هذا الوطن ، ليسوا بحاجة إلى فحص دم من أحد ، ولا يجوز أخلاقيا ووطنيا ، مع أي اختلاف أو تباين في الرأي أو الموقف أو القناعة ندخل في مربع المزايدة على هذا الصعيد .

ولو فتح كل شخص أو طرف لنفسه ، حق فحص دم الأشخاص أو الأطراف الأخرى على المستوى الوطني ، فإن كل طرف قادر أن يتحدث ويشكك ويزيد ، ولكن ما هي النتيجة الفعلية لذلك . لا شيء ، سوى المزيد من الإحن وتهمية الأحقاد واستدعاء التاريخ بكل حمولاته السلبية .





## إشكالية أدب الطفل

حسن الشيخ

مجلة شهرية متنوعة  
تعنى بشؤون المملكة العربية السعودية  
والمنطقة الشرقية بشكل خاص

تصدر عن : UAR - بيروت - لبنان

رئيس التحرير : فؤاد نصرالله  
مدير التحرير : سلمان العيد  
المدير الفني : مهدي العسيف  
الإشراف الإلكتروني : م/فراس أبو السعود

### موقع المجلة



alkhatmag@yahoo.com



www.facebook.com/  
khatmag  
www.alkhat.net



@Khatmag

### مواقع صديقة



القطيف الإخبارية  
www.Qatifnews.com



جھينة الإخبارية  
www.jhaina.com



برودكاست القطيف  
www.Qatifbroadcast.  
com



القطيف اليوم  
http://goo.gl/NNHTL1  
http://goo.gl/6iVa5a  
أيفون أندرويد

للحصول على العدد

966505841951

كثيرا ما تطرح الصحافة المحلية ، على استحياء أدب الطفل من فترة لأخرى . وهو في الحقيقة من المواضيع القديمة الجديدة . فبعد أي طرح للقضايا المتعلقة بأدب الطفل ، تعود للاختباء مرة أخرى .

أي إن في مسيرة أدب الطفل إشكاليات عدة . تطفو على السطح حيناً وتغمرها المياه حيناً آخر ، طبقاً للمتغيرات الثقافية الطارئة . ولعل من أبرز تلك الإشكاليات ، تخطي خارطة الثقافية مبدعي أدب الطفل ، وتخطي إنتاجهم الإبداعي . فهم المبدعون الحاضرون والغائبون في آن واحد .

لقد بقي أديب الطفل خارج تلك الخارطة الثقافية لسنين عدة . ونظر إلى أدبه كأدب من الدرجة الثانية . كما أن مبدعي أدب الأطفال عاشوا هم أيضاً في الظل بعيداً عن الأضواء والشهرة . بينما حصد غيرهم ممن كتبوا للكبار ، الجوائز والمال والشهرة معا .

اليونيسف أخيراً أقرت حقوقاً للطفل ، ذات علاقة بأدبهم . أو بالأدب الذي يكتب لهم . إلا أننا نرى في إقرار اليونسف بحقوق الطفل إشكالية إبداعية أيضاً . فمن يقرأ أدب الأطفال غير الأطفال أنفسهم ! أي إن الأطفال متلقين سلبيين . لا يستطيعون في الغالب على مناقشة هذا الأدب ولا الكتابة عنه ولا تقويمه . ويمكن للمراقب أن يتلفت حوله وينظر للجوائز الأدبية الهامة ، يسجد أن أدب وأدباء الأطفال بعيدين عنها ، إلى حد كبير .

لا شك أن خطوة اليونسف خطوة هامة تحتاج إلى ردفها بمؤسسات ثقافية تهتم بأدب الطفل ، وتمييز الأدب الأصيل من الأدب الغث .

وهنا لابد أن نشير إلى أن عدداً من الكتاب قد استسهلوا الكتابة في هذا الفن . وكتبوا من دون دراية ولا معرفة . فصار لدينا أدباً هزلياً ، نقدمه لأطفالنا دون وعي بخطورته .

وكون أدب الطفل هو بسيط في أدواته ولغته ، فقد عملت تلك البساطة على إرباك الناقد نفسه . فلم يستطع أن يستخدم أدوات النقد بمهارة . إلا النقد المتخصصين في هذا المجال . لذلك فإن أدب الطفل لا يحتاج إلى مبدع متميز فقط بل يحتاج إلى ناقد متميز أيضاً . ناقد قادر على تمييز الإبداعات في هذا النوع من الأدب .

واعتقد أن خطوة اليونسف سوف تعمل في تعزيز أدب الأطفال مستقبلاً . ونطالب مؤسساتنا الثقافية أن تلتفت إلى هذا النوع من الإبداع وترعاه .



السيد إبراهيم السيد محمد الياسين  
رئيس مجلس الإدارة

# مجموعة الأمانة الخليجية

## Gulf Amana Group

أجهزة أمنية



تصميم مواقع انترنت



هناجر ومباني حديدية



خدمات صناعية وكهربائية



مواد غذائية وبهارات



مقاولات عامة



سياجات أمنية



خدمات تشغيل زائد عمالة

الأحساء :  
الرياض :  
الدوحة - قطر :  
الإمارات - أبوظبي :

ص.ب : ٨٢٦٣ الدمام : ٣١٤٨٢  
المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي : الدمام  
تلفون : ٨١٧٨٦٨٥ ١٣ ٩٦٦ +  
فاكس : ٨١٧٨٦٨٥ ١٣ ٩٦٦ + تحويلة ١٠٦  
الجوال : ٥٠٥٨٦٧٨٠٣ ٩٦٦ + - ٥٠٦٣٨٤٠٧٧ ٩٦٦ +

www.gulfamanagroup.com

Email: ibrahim@gulfamanagroup.com

بارك عليكم الله







# توقيت القمر للساعات

## MOON TIMING WATCH



FREDERIQUE CONSTANT  
GENEVE



EDOX



Aigner



Alpina



ESCADA



هدفنا هو رضاكم

توقيت القمر لأشهر الماركات السويسرية العالمية المختصة بالساعات والاكسسوارات  
يهنئكم بالشهر الفضيل و يقدم لكم أفضل العروض طوال الشهر الكريم

**ترقبوا مفاجأتنا ويشرفنا زيارتكم**

الفرع الرئيسي : شارع القدس بالقرب من بنك الراجحي 013 - 8634600  
الفرع الآخر : شارع القدس بالقرب من البنك الفرنسي 013 - 8634700  
الخبر .. مجمع الراشد ... بوتيك فريدريك كونستنت 013 - 8971017

ندعوكم لزيارة فروعنا  
بالمنطقة الشرقية :



# مجموعة شركات عبدالله السيهاتي

## SAIHATI GROUP OF COMPANIES



المجموعة الهندسية السعودية العالمية  
للإستشارات الهندسية والتصاميم وإدارة المشاريع والعمليات المساندة الهندسية  
Saudi Engineering Group International  
Project Managers, Engineers, Designers, Consultants & Engineering Support Services



مجموعة عبدالله السيهاتي للإنشاءات العامة  
Abdullah Al Saihati Group For General Construction



مجموعة عبدالله السيهاتي للملفات البلاستيكية  
Abdullah Al-Saihati Group for Plastic Files



مجموعة عبدالله بن علي السيهاتي التجارية  
Abdullah Bin Ali Al-Saihati Trading Group



مؤسسة توابل الهند للتموين الغذائي  
Saihati Food & Catering Services



للتواصل: المكتب الرئيسي / ٣٠٦ ٨٣٣ ٩٦٦٣ / ٩٧٩٨ ٨٣٤ ٩٦٦٣ / ٢٢٦٦ ٨٣٢ ٩٦٦٣ / ٨٨٢٢ ٨٣٢ ٩٦٦٣

Saihati Bldg., King Abdul Aziz St., P.O. Box 5289, Dammam 31422, Kingdom of Saudi Arabia

Tel: +9663 832 8822 / +9663 832 2266 / +9663 834 9798 / +9663 833 3060 | Fax: +9663 833 5572