JOTAA

Journal Of the arab account

العدد السابع

مجلة المحاسب العربي

مجلة المحاسبة العربي - مجلة محاسبية شهرية متخصصة

وائـــل مـــراد - رئيس تحرير

تـصـمـيـم - وائـــل مـــراد

إقرأ في هذا العدد

كلمة العدد

كلمة رئيس التحرير

* الأعمال التجارية الشخصية - قسم القانون

مفهوم وأهمية التحليل المالي - قسم التحليل

* مقارنه القيد المحاسبي للمصارف التجارية والإسلامية - **قسم الإقتصاد الإسلامي**

فرضية التغيير - قسم التنمية البشرية

* مفهوم المشروع الحديث ووظائفة - قسم الإدارة

* الإثبات في المراجعة - **قسم المراجعة**

* تنظيم إدارة العمليات والإنتاج - **قسم إدارة العمليت والإنتاج**

* البنوك المتخصصة - **قسم الإقتصاد**

تأمل صنيع نملة!- **القسم الإسلامي**

* هدية العدد

التعريف بالمجلة

مجلة شهرية تعني بنشر وتعزيز ثقافتك المحاسبية ، كما تهدف المجلة على إلقاء الضوء على بعض المواضيع التي لم يتم طرحها في المنتديات المحاسبية بشكل مباشر وكذا بعض المواضيع المشابهة لما في المنتديات ولكن هنا ستجد لها طابع أخر عن المنتديات ، كما تهدف إلى مساعدة جميع المحاسبين والمحاسبات للرقي بعلم المحاسبة ، وإذا ما عمل المحاسب أو المحاسبة بجد واجتهاد على الدراسة والتدريب ، فإنه ستصبح قادر/ ستصبحين قادرة على وضع قدميك وبكفاءة على سلم الارتقاء في مجال المحاسبة لما لها أهمية كبرى في هذا العصر .

أهداف المجلة

خطوات نحو التقدم والرقي في هذا المجال ، ابتغاء مرضاة الله ، زيادة وتنمية معلوماتك المحاسبية

الفئات المستهدفة لهذه المجلة

- الموظفون .
- الطلبة في المعاهد والجامعات .
- المهتمون بتعلم علم المحاسبة من مختلف الفئات .

أسرة التحرير

وائل مراد - رئيس التحرير

-هايل طشطوش - رئيس قسم الإقتصاد الإسلامي

- مخلف محمد سليمان - قسم التحليل المالي

- مصعب فتحي - قسم التنمية البشرية

وائل مراد

هايل طشطوش

مصعب فتحي

مخلف سليمان

أقسام المجلة

مجلة المحاسب العربي
العدد السابع

* المحاسبة العامة
* محاسبة التكاليف
* محاسبة الضرائب
* محاسبة الميزانيات
* محاسبة التمويل والإستثمار
* محاسبة البنوك
* محاسبة أسواق المال
* محاسبة التمويل
* القسم الإسلامي
* أقسام أخرى

كلمة العدد

عشر همسات

الهمسه الاولى:

أيها المصاب الكسير .. أيها المهموم الحزين .. أيها المبتلى ... أبشر .. وأبشر .. ثم أبشر .. فإن الله قريبٌ منك .. يعلم مصابك وبلواك .. ويسمع دعائك ونجواك .. فأرسل له الشكوى .. وابعث إليه الدعوى .. ثم زيِّنها بمداد الدمع .. وأبرقها عبر بريد الانكسار .. وانتظر الفَرَج .. فإنَّ رحمة الله قريبٌ من المضطرِّين .. وفَرَجه ليس ببعيدٍ عن الصادقين ..

الهمسه الاولى:

أيها المصاب الكسير .. أيها المهموم الحزين .. أيها المبتلى ... أبشر .. وأبشر .. ثم أبشر .. فإن الله قريبٌ منك .. يعلم مصابك وبلواك .. ويسمع دعائك ونجواك .. فأرسل له الشكوى .. وابعث إليه الدعوى .. ثم زيِّنها بمداد الدمع .. وأبرقها عبر بريد الانكسار .. وانتظر الفَرَج .. فإنَّ رحمة الله قريبٌ من المضطرِّين .. وفَرَجه ليس ببعيدٍ عن الصادقين ..

الهمسة الثالثه:

أوصيك بسجود الأسحار .. ودعاء العزيز الغفَّار .. ثم تذلّل بين يدي خالقك ومولاك ... الذي يملك كشف الضرِّ عنك .. وتفقَّد مواطن إجابة الدعاء واحرص عليها .. وستجد الفَرَج بإذن الله ... (أمَّن يجيب المضطرَّ إذا دعاه ويكشف السوء (..

الهمسة الرابعه:

احرص على كثرة الصدقة .. فهي من أسباب الشفاء .. بإذن الله .. وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم : (داووا مرضاكم بالصدقة) .. حسَّنه الألباني وابن باز .. وكم من أناسٍ قد عافاهم الله بسبب صدقةٍ أخرجوها .. فلا تتردد في ذلك ..

الهمسه الخامسه:

عليك بذكر الله جلَّ وعلا .. فهو سلوة المنكوبين .. وأمان الخائفين .. وملاذ المنكوبين ... وأُنسُ المرضى والمصابين .. (الذين ءامنوا وتطمئنُّ قلوبهم بذكر الله ألا بذكر الله تطمئنُّ القلوب) .

الهمسة السادسه:

احمد الله عز وجل أن مصيبتك لم تكن في دينك .. فمصيبة الدين لا تعوَّض .. وحلاوة الإيمان لا تقدّر بثمن .. ولذة الطاعة لا يعدلُها شيء .. فكم من أناسٍ قد تبدَّلت أحوالهم .. وتغيَّرت أمورهم .. بسبب فتنةٍ أو محنةٍ ألَّمت بهم ..

الهمسه السابعه:

كن متفائلاً .. ولا تصاحب المخذِّلين والمرجفين ... وابتعد عن المثبِّطين اليائسين .. وأشعِر نفسك بقرب الفَرَج ... ودنوِّ بزوغ الأمل ..

الهمسه الثامنه:

تذكر - وفقني الله وإياك - أناساً قد ابتلاهم الله بمصائب أعظم مما أنت عليه .. ومِحن أقسى مما مرت بك .. واحمد الله تعالى أن خفّف مصيبتك .. ويسَّر بليَّتك .. ليمتحِنك ويختبِرك .. واحمده أن وفّقك لشكره على هذه المصيبة .. في حينِ أن غيرك يتسخَّط ويجزع ...

الهمسة التاسعه:

إذا منَّ الله عليك بزوال المحنة .. وذهاب المصيبة .. فاحمده سبحانه واشكره .. وأكثِر من ذلك .. فإنه سبحانه قادر على أن ينزِع عنك العافية مرة أخرى .. فأكثر من شكره ..

الهمسة العاشره والاخيره:

أن الدنيا طبعها هكذا لا تحب أحدا..تأخذ منه..وإن أعطته شيئا فستأخذه منه عاجلا أم آجلا فلا تأمن لها..و لا تحزن ..

اللَّهُمَّ كَمَا سَتَرْتَ ذُنُوبَنَا وَعُيُوبَنَا فِي الدُّنْيَا فَاسْتُرْهَا يَوْمَ القِيَامَةِ؛ يَوْمَ الحَسْرَةِ وَالنَّدَامَةِ، يَوْمَ يَرَى كُلُّ إِنْسَانٍ مِنَّا عَمَلَهُ أَمَامَه، بِرَحْمَتِكَ يَا أَرْحَمَ الرَّاحِمِين!

قامت بنقلة لنا الأم الفاضلة / الدرة العصماء

نائب المدير العام بمنتديات النور الإسلامي

كلمة رئيس التحرير

الحمد لله الكريم الوهاب ، خلق خلقه من تراب ، غافر الذنب وقابل التوب شديد العقاب ، ذي الطول لا إله إلا هو إليه المصير، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدًا عبده ورسوله، صاحب الوجه الأنور والجبين الأزهر، إمام الأنبياء وسيد الحنفاء، صلوات الله وسلامه عليه وعلى آله وأصحابه وأتباعه، الذين آمنوا وهُدوا إلى الطيب من القول ، وهدوا إلى صراط العزيز الحميد .

إخواني وأخواتي الكرام أحييكم بتحية الإسلام وأقول السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ، أسال الله أن تكونون بأفضل حال ، مازلنا متواصلين معكم في طرحنا لهذه المجلة التي الله أسأل أن يوفقني وزملائي الكرام في الإستمرار على إخراجها في أفضل ما يجب ان تكون حتى يستفيد منها أكبر عدد من الباحثين عن العلم في هذا المجال ، والله أسال أن يكون عملنا هذا خالصاً لوجهة الكريم

، كنت قد وعدتكم في العدد السابق بإنني على تواصل مع أحد مدربي التنمية البشرية ، وها انا في هذا العدد بتوفيق من الله ازف اليكم خبر مشاركة الإستاذ مصعب فتحي ضمن اسرة التحرير « مدرب التنمية البشرية ، وايضاً قد إنضم إلينا الإستاذ مخلف سليمان ضمن أسرة التحرير « قسم التحليل المال ، أسأ الله ان يجعل هذا العمل في ميزان حسناتنا جميعاً ،وما زلنا بإنتظار كل من يجد في نفسة القدرة على المساهمة معنا بمقال فليتقدم والله الموفق والمستعان وبإذن الله وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

وائل مراد

المشرف العام على المجلة

الأعمال التجارية الشخصية - قسم القانون

من إعداد - وائل مراد

نظرية الأعمال التجارية بالتبيعة

١- مدلول نظرية الاعمال التجارية بالتبيعة والأسس القانونية والعمليات التطبيقية .

أولا :- مدلول النظرية

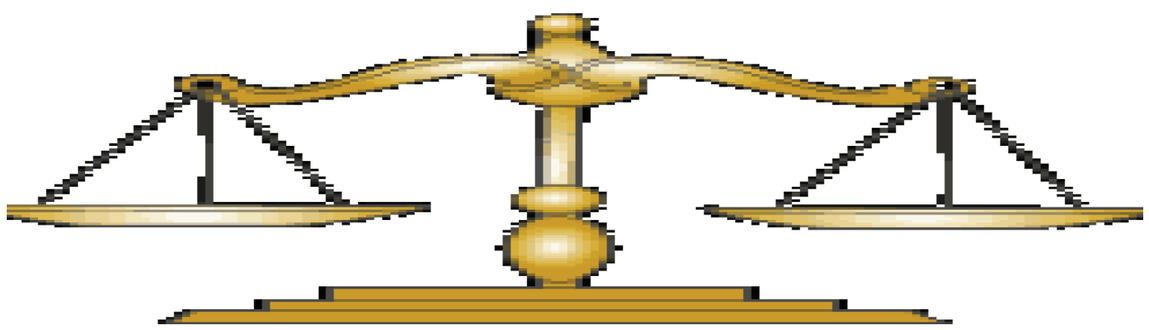
يقصد بالأعمال التجارية بالتبيعة تلك الأعمال التي تعتبر مدنية بحسب طبيعتها ولكنها تكتسب الصفة التجارية وتخضع لأحكام القانون التجاري لصدورها من تاجر غما لسد حاجات تجارية أو

ثانياً : الاسس العلمية والقانونية لنظرية الاعمال التجارية بالتبيعة .

تتأسس نظرية الاعمال التجارية بالتبيعة على أساسين أحدهما **عملي** والاخر قانوني

فأما الاساس العملي: فهو مستمد من الإعتبارات العلمية التي تقتضي إخضاع الأعمال المتفرقة التي يباشرها التاجر بصدد مهنته التجارية سواء كانت مدنية او تجارية إلى نظام قانوني واحد وليكن القانون التجاري تيسيراً على التاجر والمتعاملين معه في آن واحد

أما الأساس القانوني : الذي تقوم نظريته على الاعما لالتجارية بالتبيعة فهو صراحة نص المادة الثامنة من قانون التجارة « والتي تقيم الفقره الثانية مها قرينة قانونية تجارية الاعمال ما لم يثبت غير ذلك .



٢- نطاق تطبيق نظرية الأعمال التجارية بالتبيعة .

نطاق تطبيق تطبيق نظرية الأعمال بالتبيعة يشمل الإلتزامات العقدية والإلتزامات غير العقدية :-

أولا :- الإلتزامات العقدية

الأصل هو تطبيق نظرية التبعية على جميع العقود التي يبرمها التاجر بصدد مباشرة مهنته ، ومن هذه العقود شراء التاجر الالآت لمصنعه أو الأثاث ... وعقود العمل ... الخ

إلا أن هناك بعض العقود تثير بعض الصعوبات فيما يتعلق بخضوعها لنظرية التبعية ومن أمثلة ذلك

١- العقود المتعلقة بالعقارات

الاصل انها تخرج عن عن نطاق القانون التجاري وتخضع للقانون المدني ، ولكن الفقه والقضاء الحديثان يتجهان إلى التفرقة بصدد العقود المتعلقة بالعقارات بين تلك التي يكون موضوعها ملكية العقار كالشراء والبيع وهي تظل مدنية وبين العقود التي يكون موضوعها إنشاء إلتزامات يكون العقار محلا كأستئجار عقار لممارسة التجارة فيه أو إبرام عقد التأمين على العقار الذي يوجد فيه المتجر من مخاطر الحريق أو إبرام عقد لترميم المتجر أو العمل ، كل هذا يخضع

٢- اعقد الكفالة

الاصل أن الكفالة تعتبر عمل مدني لانها من عقود التربع وخرجاً على هذا الاصل تعتبر الكفالة تجارية بالتبعية في حالات ثلاثة : -

- إذا كان الكفيل بنك
- إذا تمت الكفالة لمصلحة التجارة كما لو كفل تاجر عميلا لدية حرصاً على بقاء التعامل معه .
- إذا كانت الكفالة على ورقة تجارية كالضمان الإحتياطي

٣ - شراء وبيع المحل التجاري

شراء التاجر محلاً تجارياً للإتجار به يعتبر عملاً تجارياً بالتبيعة لان الشراء يعد من مستزمات الحرفية

ثانياً : - الإلتزامات العقدية

لا يقتصر تطبيق نظرية التجارة بالتبعية على الإلتزامات العقدية للتاجر وإنما تمتد لتشمل الإلتزامات غير العقدية .

ويقصد بها : - تلك الإلتزامات التي تنشأ بمناسبة مباشرة النشاط التجاري بحيث يثبت أنه لولا مباشرة هذا النشاط ما نشات هذه الإلتزامات سواء أكان مصدرها الفعل الضار أم النافع ومن أمثلة هذه الإلتزامات

- التزام التاجر بتعويض تاجر أخر عن الأضرار التي لحقته من جراء منافسة غير مشروعه كأغتصاب أسمة التجاري أو تقليد علامته التجارية ...

كذلك يعتبر عملاً تجارياً بالتبعية إلتزام التاجر بتعويض الغير عن الأضرار التي لحقتهم سواء كانت ناشئة عن خطئة الشخصي او خطأ تابعية أو فعل الحيوانات أو الأشياء .

تنطبق نظرية التبعية أيضاً على إلتزامات التاجر المتصلة بنشاطة التجاري والتي تنشأ عن مخاطر الإستغلال التجاري مثل مسئولية المتبرع عن أعمال تابعة أو المسئولية عن عن فعل الحيوانات المستخدمة في النشاط التجاري أو التي يون مصدرها الغثراء بلا سبب والفضالة ومن أمثلة ذلك رد التاجر ما أخذه من سعر زائد

أرجو ان اكون قد وفقت فيما جاء أعلاه
في العدد القادم بإذن الله سنتكلم عن الأعمال التجارية
المختلطة ، والتاجر وما هي شروط إكتساب صفة التاجر

مفهوم وأهمية التحليل المالي - قسم التحليل المالي

من إعداد - مخلف محمد سليمان

مقدمة :

يعد التحليل المالي أحد أهم مجالات المعرفة وكما يعتبر من الموضوعات الهامة التي تناولتها الدراسات الحديثة وتعود هذه الأهمية إلى بداية ثلاثينيات القرن الماضي بعد الانهيار الكبير لبعض المنشآت بعد أزمة الكساد العالمي , وقد ازدادت أهمية التحليل المالي بعد التقدم الصناعي واتساع حجم المشاريع وكذلك بعد انتشار ظاهرة التضخم بعد الحرب العالمية الثانية وأثر هذه الظاهرة على بنود القوائم المالية مما دعت الحاجة إلى استخدام الأساليب الكمية الحديثة والحاسوب في التحليل المالي للرفع من سوية وكفاءة هذا التحليل ليصبح الأداة الأساسية والفاعلة لمساعدة إدارة المنشأة المختصة في عمليات المتابعة والرقابة وقياس أداء الأنشطة واتخاذ القرارات المناسبة وترشيدها وذلك لما تتطلبه عملية الرقابة والإشراف الكثير من البيانات المالية والمحاسبية والإحصائية .

أولاً : مفهوم التحليل المالي :

تعددت تعاريف التحليل المالي وفيما يلي أهم هذه التعاريف :

١- التحليل المالي هو : «عملية معالجة منظمة للبيانات المالية المتاحة عن منشأة ما » وذلك بغية الحصول على معلومات تستعمل في عملية اتخاذ القرارات وتقييم أداء المنشآت , حيث إن معرفة الحالة المالية في الفترة الماضية والحالية تمثل نقطة البداية لأية سياسة مالية في المستقبل , فضلاً عن إن إعادة ترتيب البيانات المالية , والتي غالباً ماتكون بصورة مجملة ومطلقة واستخدام أدوات التحليل المالي يتيح اكتشاف نواحي القوة والضعف في المركز المالي وذلك بإبراز الأهمية النسبية لمختلف بنود البيانات المالية وإظهار اتجاهات السياسات المالية وإيجاد العلاقة المناسبة بين هذه البنود بحيث توضح المركز المالي الحقيقي للمشروع خلال فترة زمنية معينة

٢- التحليل المالي هو « عملية إجرائية لنظام المعلومات المحاسبي تهدف إلى تقديم معلومات من واقع القوائم المالية المنشورة ومعلومات أخرى مالية وغير مالية بهدف مساعدة المستفيدين من اتخاذ قراراتهم الاقتصادية »

٣- التحليل المالي هو « عملية تفسير للقوائم المالية المنشورة وفهمها بهدف تشخيص وتقييم أداء المنشأة في ضوء الفهم الكامل لأسس القياس والاعتراف المحاسبي »

ثانياً - أهداف التحليل المالي :

يسعى المحلل المالي لتحقيق الأغراض التالية :

١- معرفة المركز المالي والائتماني للمنشأة

٢- الحكم على قدرة المشروع الكسبية

٣- تقييم قدرة المنشأة على سداد ديونها والتزاماتها في المدى القصير والطويل

٤- معرفة وضع المنشأة ضمن القطاع الذي تعمل فيه

٥- المساعدة في اتخاذ القرارات الخاصة بالتقييم والرقابة وتحديد الانحرافات وكشف أسبابها

٦- الحكم على جدوى الاستثمار في المنشأة

٧- الوصول إلى القيم الاستثمارية في المشروع وتقويم مستوى كفاءة عملياته

٨- التعرف على نقاط الضعف في المنشأة واقتراح الحلول والتوصيات

ثالثاً - الأطراف المهتمة بالتحليل المالي :

هناك العديد من الأطراف المهتمة بتحليل القوائم المالية نظراً لما يقدمه هذا التحليل من إجابات على العديد من التساؤلات المحتملة لهذه الأطراف ومن أهم هذه الأطراف

١- الإدارة : يساعد التحليل المالي إدارة أية منشأة في عملية تقييم أدائها خلال الفترات السابقة وكذلك يساعد في قياس سيولة المنشأة وربحيتها حيث تهتم الإدارة بشكل خاص بدرجة السيولة التي تبين مقدرة المنشأة على مواجهة متطلبات العمل اليومية , كما يساعد التحليل المالي إدارة أية منشأة على اكتشاف الانحرافات السلبية في الوقت المناسب ومعالجتها , وكما يشكل التحليل المالي خير معين وأفضل أداة للمنشأة لاتخاذ القرارات الخاصة بالإنتاج أو قرارات المفاضلة بين البدائل المتاحة لشراء الأصول أو استئجارها

.

٢- المستثمرون : وهم الملاك وحملة الأسهم في الشركات المساهمة أو من يمتلكون النية في استثمار أموالهم في هذه الشركات , حيث يستخدم هؤلاء المستثمرون التحليل المالي لتقييم أداء هذه الشركات وقدرتها على تحقيق أهدافهم الرئيسية المتمثلة في تعظيم ثرواتهم ورفع القيمة السوقية لأسهمهم , كما يسعى هؤلاء المستثمرون إلى تحليل القوائم المالية للمشروع للتعرف على الأرباح المحققة خلال السنوات السابقة والتنبؤ بالأرباح المتوقعة في ا لمستقبل وكذلك المخاطر التي تتعرض لها أو تنتظرها وقدرة الإدارة على معالجتها .

٣- الموظفون والعاملون في المنشأة : تهتم هذه الفئة بمعرفة مستويات الربح المحققة والسياسات المالية المتبعة في المنشأة , وكيفية توزيع الأرباح على العاملين وذلك بغية الاطمئنان على الاستقرار الوظيفي والمرتبط باستمرارية المشروع وكذلك الضمانات التي تقدمها المنشأة للعاملين من تأمين صحي وإشراك هؤلاء العاملين بالتأمينات الاجتماعية وغيرها من المكاسب والحوافز .

٤- الممولون : يعتمد الممولون على التحليل المالي لمعرفة درجة السيولة لدى المنشأة وذلك لتقييم قدرة المنشأة على الوفاء بالتزاماتها تجاههم على المدى الطويل والقصير , وبالتالي معرفة هل هذه المنشأة قادرة على خدمة ديونهم وعلى تأمين متطلبات أعمالها ؟

٥-الموردون : عندما يقدم المورد للمنشأة البضائع أو الخدمات بالآجل فانه يعتمد على نتائج التحليل المالي لتحديد قوة المركز المالي للمنشأة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاهه وفي أغلب الأحيان يطلب هذا المورد من المنشأة تسديد ديونها تجاهه في اقصر فترة ممكنة وعادة لا تتعدى السنة .

وتختلف الجوانب التي يهتم بها كل طرف من الأطراف السابقة فمثلاً فيما يتعلق بالممولين :

يجب أن يظهر التحليل المالي ديون المنشأة تجاه الغير وذلك من خلال نسب المديونية

رابعاً -استخدامات التحليل المالي :

يستخدم التحليل المالي للتعرف والحكم على مستوى أداء المنشآت واتخاذ القرارات الخاصة , ويمكن استخدام التحليل المالي في الأغراض التالية :

١- التحليل الائتماني : ويقوم بهذا التحليل المقرض وذلك بهدف التعرف على الأخطار التي قد يتعرض لها في حال عدم قدرة المنشأة على سداد التزاماتها في الوقت المحدد

٢- التحليل الاستشاري (الاستثماري) : يقوم بهذا التحليل جمهور المستثمرين وذلك لتقييم استثماراتهم ومقدار العوائد عليها , وكما يستخدم هذا التحليل في تقييم كفاءة الإدارة في خلق مجالات استثمار جديد وكذلك قياس سيولة وربحية المنشأة .

٣- تحليل الاندماج : في حال رغبة منشأة شراء منشأة أخرى , تتولى الإدارة المالية للمشتري عملية التقييم فتقدر القيمة الحالية للمنشأة المنوي شراؤها , كما تقدر الأداء المستقبلي لها , وفي نفس الوقت تتولى الإدارة المالية للبائع القيام بنفس عملية التحليل لأجل تقييم العرض المقدم والحكم على مدى مناسبته .

٤- تحليل النمو : وهذا

التحليل لتقييم ربحية المنشأة , وكفاءتها في إدارة أصولها وتوازنها المالي وسيولتها والاتجاهات التي تتخذها في النمو , وذلك مقارنة أدائها بالمنشآت المثيلة لها والتي تمارس نفس مجال نشاطها

٥- التخطيط : تلعب أدوات التحليل المالي دوراً مهماً في عملية التخطيط من حيث الأداء السابق وتقييم الأداء المتوقع وذلك على اعتبار إن التخطيط من أهم الوظائف للإدارات وتتمثل عملية التخطيط هذه بوضع تصور بأداء المنشأة المتوقع في المستقبل .

خامساً - وظيفة المحلل المالي :

يقوم المحلل المالي بوظيفتين رئيسيتين وهما :

أولا: الوظيفة الفنية:

وهي تتجلى فنياً في كيفية التعامل في استخدام وتطبيق المعايير والقواعد المالية على النحو التالي:

١- كيفية احتساب النسب المالية رياضيا .

٢- تصنيف وتبويب البيانات والمعلومات بشكل يسمح بالربط بينها لإغراض الدراسة والمقارنة .

٣- مقارنة المعلومات المستخرجة بما هو متوقع .

ثانيا: الوظيفة التفسيرية:

وتتمثل هذه الوظيفة بتفسير النتائج التي تم الوصول إليها بشكل دقيق غير قابل للتأويل ووضع الحلول والتوصيات لهذه النتائج .

وعلى المحلل المالي عند مزاولته لوظيفته الفنية والتفسيرية مراعاة ما يلي :

١ - الشكل القانوني للمنشأة .

٢- طبيعة النشاط الذي تزاوله .

٣- إدارة المنشأة.

٤- مركز المنشأة في الصناعة أو القطاع الذي تنتمي له.

٥- خصائص الصناعة التي تنتمي لها المنشأة .

٦- طبيعة الأنظمة الحكومية التي تعمل المنشأة في ظلها.

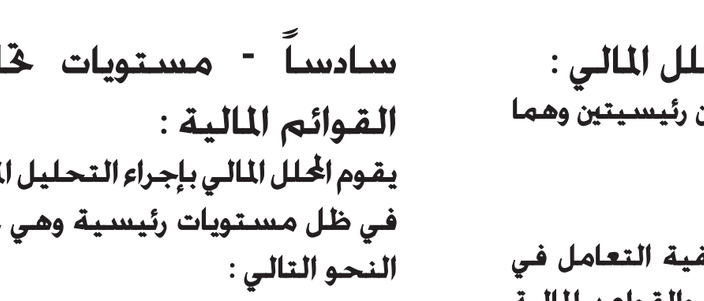
٧- طبيعة السوق الذي تعمل به.

٨- الموقع الجغرافي التي توجد به المنشأة .

سادساً - مستويات تحليل القوائم المالية :

يقوم المحلل المالي بإجراء التحليل المالي في ظل مستويات رئيسية وهي على النحو التالي :

١- **على مستوى المشروع :** في هذا المستوى من التحليل يقوم المحلل المالي بجمع البيانات والمعلومات اللازمة والمتعلقة بالمشروع نفسه فقط , ومن ثم يقوم بدراسة القوائم المالية واستخراج مجموعة من النسب المالية والمؤشرات من خلال قوائم نتائج الأعمال عن عدة سنوات مالية بحيث يتمكن المحلل في النهاية من إظهار نواحي القوة أو الضعف فيما يتعلق با لسيو لة و ا لر بحية والتناسب بين الملكية والمديونية في المشروع , ولكن هناك العديد من نقاط الضعف التي تؤخذ على هذا المستوى من التحليل كونه يفصل المشروع عن محيطه والعوامل المؤثرة فيه وبالتالي تختفي الايجابيات من جراء المقارنات بين المشاريع المتماثلة .



٢- **على مستوى القطاع :** في هذا المستوى من التحليل يقوم المحلل المالي بإجرائه على المشروع مع الأخذ بعين الاعتبار القطاع الذي ينتمي إليه , فيتم تحليل القوائم المالية للمشروع ومقارنتها مع القوائم المالية لمشاريع أخرى تعمل في نفس القطاع أو المجال وتتشابه في الحجم والنشاط . وبالتالي يمكن الحكم على أداء المشروع والتعرف على نقاط ضعفه وقوته وقد ظهرت أهمية هذا المستوى من التحليل من خلال ظهور العديد من الشركات المتنافسة , مما وضع المستثمرين أمام خيارات واسعة ومتعددة للمشاريع والحاجة للمفاضلة بين هذه المشاريع للاستثمار فيها .

٣- **المستوى العام :** ويعد هذا المستوى من التحليل هو الأشمل لأنه يقوم بدراسة المشروع وظروفه الاقتصادية وكذلك ظروف القطاع الذي ينتمي إليه وكذلك الظروف الاقتصادية العامة في البلد الذي يعمل فيه المشروع , وقد ازدادت أهمية هذا النوع من التحليل بعد ظهور الشركات متعددة الجنسيات الراغبة في العمل في مختلف الدول وازدهار حركة التجارة العالمية وما نتج عن ذلك من تأثر الدول بشكل عام بالمنافسة الخارجية وبعض السياسات الدولية

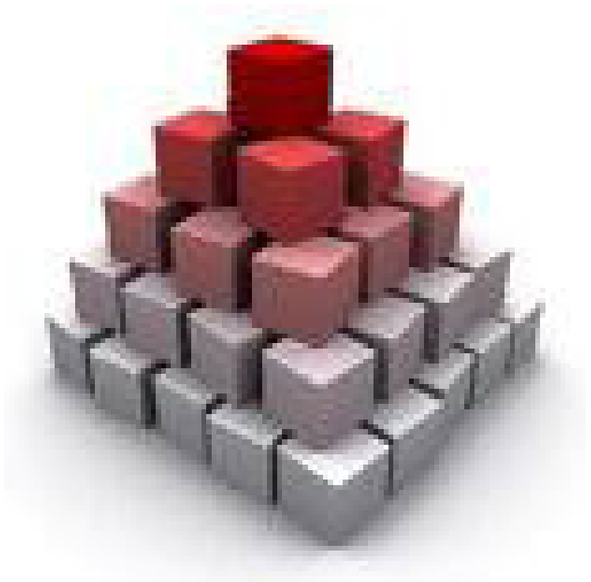
سابعاً - خطوات التحليل المالي :

إن التحليل المالي يقوم على الخطوات التالية:

١- إعداد البيانات المالية وتصنيفها في مجموعات متجانسة .

٢- التحليل والمقارنة لاكتشاف العلاقات القائمة بين مختلف عناصر القوائم المالية ومعرفة أسباب قيام هذه العلاقات .

٣- التفسير والنتائج وكتابة التوصيات والمقترحات .



ثامناً - الفرق بين التحليل المالي التقليدي وبين التحليل المالي المتقدم:

يهدف التحليل المالي التقليدي كما مر معنا إلى تقويم الأداء لأي منشأة سواء كان هذا التقويم شاملاً لأنشطة هذه المنشأة جميعها , أو جانب معين كالاهتمام بتحليل الربحية أو وغير ذلك .

بينما أصبح التحليل في وقتنا الحاضر ونتيجة عوامل عديدة منها ارتفاع حدة المنافسة بين المشروعات المختلفة , وتزايد الدور الذي تلعبه الأسواق المالية وكذلك التطور الهائل في تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات , لا يقتصر على دوره التقليدي بل يقع على عاتق التحليل المالي تهيئة المناخ الملائم لاتخاذ القرارات الرشيدة ولرسم أفضل السياسات وذلك بتهيئة المعلومات النافعة والموضوعية والملائمة , أو بعبارة أخرى إعطاء مؤشرات تنير الطريق لاتخاذ أرشد القرارات .

وبالتالي أصبحت وظيفة المحلل المالي توفير كل ماهو ضروري وملائم لترشيد عملية اتخاذ القرارات ورسم السياسات الملائمة لمواكبة اتساع حجم وسرعة انجاز العمليات الاقتصادية المختلفة . وهذا الدور لم يقتصر على تحليل التقارير المالية (الختامية) المنشورة وذلك بغية تقويم الأداء المنصرم أو التأكد من صحة السياسات المتبعة في تسيير نشاطات الشركة بكفاءة أو حسن استغلال الموارد المتاحة .

بل أضحى التحليل المالي المتقدم يمتد بمفهومه المعاصر ليشمل المساعدة في تخطيط أوجه النشاط المستقبلي وتخطيط عملية الاستثمار والعمل على تقويم الأداء واتخاذ الإجراءات الوقائية التي تؤدي إلى إخضاع ظروف عدم التأكد حتى يمكن الرقابة عليها .

وبالتالي أصبح التحليل المالي عوناً لكل مستثمر ولكل مدير ولكل مقرض ولكل فئة من الفئات المعنية وهو العين التي يرى بها هؤلاء , وبذلك يكون التحليل أداة فعالة في خدمة وبناء المجتمع

ولابد من الإشارة إلى أن عملية التحليل المالي التقليدي تستند إلى تحليل القوائم المالية الختامية للشركة بعد إعادة تبويبها, في حين أن عملية التحليل المالي المتقدم لا يقتصر على بيانات القوائم المالية الختامية المنشورة وإنما تتعداها إلى معلومات مالية وغير مالية وذلك للتنبؤ عن خطط المستقبل وليس الاقتصار على تقويم ما تم في الماضي.

المراجع التي إستعان بها الإستاذ مخلف فيما تقدم بشرحة لنا جزاه الله عنا خي

١ - مفلح عقل - مقدمة في الإدارة المالية - مؤسسة عبد الحميد البساط - ١٩٩٥

٢ - محمد الناشد - الإدارة المالية (التخطيط المالي والنقدي) منشورات جامعة حلب - ١٩٨٦

٣ - مؤيد راضي خنفر - غسان فلاح المطارنة - تحليل القوائم المالية (مدخل نظري وتطبيقي) - دار المسيرة الأردن - ٢٠٠٦

٤- صادق الحسيني - التحليل المالي والمحاسبي - دار مجدلاوي للنشر - عمان - الأردن - ١٩٩٨

٥- Scatt Besly and Eugene F . Brigham «Essentials of managerial finance» Harcourt Inc - ٢٠٠٠

٦- J . Fred Weston and Eugene F . Brigham «Essentials of managerial finance» Dryden Press ١٩٩٢

٧ - محمد خالد المهايني - التحليل المالي ومؤشرات تقويم الأداء - محاضرة ضمن الفعاليات العلمية لجمعية المحاسبين القانونين السوريين نيسان ٢٠٠٩

* مقارنه القيد المحاسبي للمصارف التجارية والإسلامية - قسم الإقتصاد الإسلامي

من إعداد - هايل طشطوش

ندرك جميعا أن يقسم المجتمع إلى فئتين لا ثالث لهما وهما:

١. **وحدات فائض: وهي التي لديها موارد مالية ترغب باستثمارها.**
٢. **وحدات عجز : وهي بحاجة للتمويل لأغراض مختلفة كالاستهلاك والاستثمار .**

ومن البديهي ان ندرك ان وحدات الفائض هي التي تمول وحدات العجز ولكن كيف يؤمن النظام المالي انتقال الأموال من وحدات الفائض إلى وحدات العجز:

- **قد تكون العلاقة بين وحدات الفائض ووحدات العجز مباشرة مثل إقراض شخص مال لشخص آخر مباشرة دون وسيط.**
- **وقد تكون من خلال وسيط. لذا ظهرت الحاجة إلى المصارف حيث كان في الماضي الصيرفي هو الذي يلعب دور الوسيط بين وحدات الفائض ووحدات العجز ويستفيد من فرق الفائدة بين الطرفين .**
- **تطورت مؤسسة الصيرفي الى مؤسسة مصرفية ربوية بكافة ملامحها (البنوك) وعندما دخل الاستعمار الى العالم الإسلامي ادخل معه عددا من المؤسسات ومنها البنوك ، حيث أعلنت عن نفسها بأنها مؤسسات وساطة مالية بين وحدات الفاض ووحدات العجز ، وتقوم هذه القناعة على فكرة ان صاحب المال ومالك السيولة يعتقد انه حر يتصرف فيها كما يشاء ومن بين هذه التصرفات المعاوضة على منفعتها ، اي طلب اجر على السيولة .**

اسلاميا :

مثل هذه القناعه لا تسوغ لان الاسلام حتى وان اقر الملكية الخاصة الا انه يميز المليكة الخاصة والملكية العامة وبين ملكية الانتفاع وملية المنفعه .

المصرفية الربوية :

تقوم على الاقراض الربوي والإقرار بمشروعية الإقراض الربوي إي أنها تقوم على أساس المداينات بين وحدات الفائض ووحدات العجز.

الوساطة المصرفية الإسلامية تقوم على المشاركات وليس على المداينات، والطموح أن تكون وساطة استثمارية وليست وساطة مالية قائمة على المداينات .

المصارف التجارية

النظم المصرفية المعاصرة تتكون من :

١. المصارف التجارية
٢. المصارف المتخصصة .
٣. مصرف مركزي .

المصارف المتخصصة: تهتم بالتمويل طويل الأجل والذي يهتم بالاستثمار الحقيقي وهو محفوف بالمخاطر لذا كان لابد من وجود دعم حكومي لها .
المصرف المركزي:هو الأداة النقدية التي تعتمدها الحكومة لتنفيذ سياستها.

موازنة المصرف التجاري .

أولا : المطلوبات /الخصوم /الموارد:وتتكون من :

أ. الموارد الذاتية :

١. راس المال المدفوع: وهو المبلغ الذي يدفعه المساهمون.وهو الضمان الذي تطل من خلاله المؤسسة على الجمهور وهو مؤشر على متانه المصرف ويجب ان لا يقل عن نسبة معينه يحددها القانون .

٢. الاحتياطيات وهي نوعين:
- إجبارية : يحددها القانون .
- اختيارية: يحددها العرف هدفها زيادة عنصر أمان والثقة .

٣. الأرباح المحتجزة (غير الموزعة): وهي مبالغ يحتجزها المصرف من الأرباح بهدف تقوية مركزة المالي

ب. الودائع : وتقسم إلى :

-. ودائع جارية: يستطيع صاحبها أن يسحب منها متى شاء تكيف من الناحية القانونية على انها قرض ويد المصرف فيها يد ضمان أي انه يضمنها في كل الأوقات -. الودائع لأجل (حسابات استثمارية):

وهي قرض ربوي يتعهد المصرف بضمان اصل مالي وعائد مضمون ومشروط على اصل المال نظير التأجيل ويد المصرف فيه يد ضمان يتجاوز اصل المال إلى زيادة مشروطة مضمونه على اصل المال وهي تسمى(وديعة بإشعار) إي أن على صاحبها إشعار المصرف قبل مدة من سحب وديعته حتى يتسنى توفيرها له .

-. ودائع ادخارية (توفير) الهدف منها استدراج صغار المدخرين على إيداع أموالهم مع ضمان شيء من العائد لكنه قليل مع ضمان دفعها حين الطلب.

وعادة تقسم ودائع الادخار الى قسمين : قسم يتم ادخاره في المصرف كاحتياط وقسم يتم إعادة إقراضه .

الودائع يمكن ان تكون :

١. الجمهور ٢. الحكومة. ٣. القطاع الخاص وهي مصدر هام من مصادر الأموال في المصارف التجارية

ج. الاقتراض : يمكن تن يكون الاقتراض من :

١. المصارف التجارية الأخرى.

٢. المصرف المركزي باعتباره الملجأ الأخير .

د. حسابات البنوك المراسلة التي تربطها مع المصرف التجاري علاقات تجارية .

* * *

ثانيا :الاستخدامات ، الموجودات ، الأصول:

أ. الموجودات (الأرصدة) النقدية :

وتكون عادة موجودة في :

١. الصندوق .

١. البنك المركزي .

٢. حسابات جارية قابلة للسحب من البنوك الأجنبية .

٣. حسابات جارية لدى المصارف الاجنبية (المراسلة).

ب. التسهيلات الائتمانية :

ويقدمها المصرف للعملاء مثل:

١. حسابات جارية مدينه.

٢. كمبيالات .

٣. قروض نقدية مباشرة .

٤. سلف تمويلية .وكلها عبارة عن تمويل ربوي بفائدة .

ج. الأوراق المالية : وتتكون من :

١. سندات حكومية قصيرة وطويلة الأجل.

٢. سندات الإدارات المحلية.

٣.وسندات القطاع العام .

٤.سندات المشروعات الخاصة . وهذه كلها أوراق مديونية تثبت للمصرف استرداد قيمة التمويل مضافا إليه الفائدة .

د. الموجودات الاجنبية التي يحتفظ بها المصرف لتمويل التجارة الخارجية .

ميزانية المصرف الإسلامي

*. ان مسوغ وجود المصارف الإسلامية هو الابتعاد عن الروابط العقدية الربوية التي قامت عليها المصارف التجارية سواء إقراض او اقتراض .

*. هو مؤسسة يطلب منها ان تنجز غايات الوساطة بين وحدات الفائض ووحدات العجز لكن المطلوب هو تحريك المال بين هذه الوحدات على أسس غير ربوية ، لذا لابد من وجود روابط عقدية بديلة غير القرض الربوي وابرز طرق الحصول على المال من وحدات الفائض هي:المضاربات ويقوم المصرف بتقديم هذه الأموال الى وحدات العجز من خلال طرق مختلفة كالمشاركة والمضاربة والبيوع والجعالات والاجارات .. الخ

كيف يحصل المصرف الإسلامي على الأموال؟

الشركات المساهمة هي اطر عقدية دعت اليها الحاجة وذلك لحشد رؤوس أموال كبيرة تعجز عن توفيرها الأطر العقدية الاخرى وبدات في أوروبا بعد الثورة الصناعية .

الرأي الفقهي :

*.البعض قال انها حادثة ولا تتحقق فيها معنى المشاركة. لان الشركات في الإسلام هي: شركات أموال وشركات أعمال وشركات وجوة ، وهناك شركة المضاربة ، لذا عارضها البعض لكن الراجح أنها لا تصطدم مع أحكام الشرع وبما انها تمارس أنشطة مشروعه فهي حلال ومقبولة شرعا .

*. حتى تتحقق الشخصية الاعتبارية لمصرف لابد من ضم هذه المساهمات الى بعضها البعض .

*. والمصرف الإسلامي هو شركة أموال وشركة عنان لا يشترط المساواة بين الشركاء في الحصص .

*. الشركات المساهمة تبنت مبدا المسؤولية المحدودة اي ان مشاركتك بقدر مساهمتك في راس المال .

مصادر الأموال في المصارف الإسلامية (التمول):

١. رأس المال المدفوع فعلا .
٢. الاحتياطيات المتراكمة .
٣. الأرباح المحتجزة .

ملاحظة : والاحتياطيات يجب ان تكون من حصص المساهمين وليس المودعين

٤. الودائع : وهي انواع :

أ. الحساب الجاري : يعتبر قرض حسن لأنه مضمون ويد المصرف فيه يد ضمان ويكيف على انه قرض حسن .

ب. الحسابات الاستثمارية ومنها:

- المضاربات المشتركة (المصرفية) وهي بين رب المال والبنك باعتباره عامل مضاربة.
- هناك من اعتبر البنك وسيط بين أرباب المال وعمال المضاربة (بين وحدات الفائض ووحدات العجز). واستخدم هذا التكييف بهدف ضمان رأس المال باعتبار ان المصرف هو الطرف الثالث (ضمان الطرف الثالث) ونصيب البنك هو أجرة او جعالة .
- مقترح ثالث (سامي حمود): المصرف عامل مضاربة يأخذ المال من الجمهور (رب المال) ثم يعيد دفع هذا المال مضاربة الى عمال المضاربة عندها يكون له مركز مزدوج: تجاه رب المال يصير عامل مضاربة وتجاه وحدات العجز يكون رب المال ويأخذ نسبة من الربح.

حيث قال سامي حمود بجواز ضمان المصرف لمال المضاربة.

ج. حسابات التوفير: وتقسم إلى :

- جارية: مضمون ليس لها عائد.
- استثمارية: غير مضمونه ولها عائد.

٥. الاقتراض من المصارف الإسلامية او التجارية شريطة ان يكون قرضا حسنا .

بالنسبة لعلاقة المصرف الإسلامي مع المصرف المركزي فانه لا يستطيع أن يقترض منه بالفائدة .

فرضية التغيير - قسم التنمية البشرية

من إعداد - مصعب فتحي

بسم الله الرحمن الرحيم ان الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور انفسنا ومن سيئات اعمالنا اللهم انا نعوذ بك من ان نقول زوراً او نغشى فجورا او ان نكون بك ياربنا من المغرورين صلاة وسلام عليك يا سيدى يا حبيبى يا رسول

حقيقة سعادة حقيقية من القلب تجول بوجدانى لكتابة المقالة الاولى بهذا الصرح الجميل (مجلة المحاسب العربى) وكعادتى فى بداية اى عمل يتردد المرء فى نقطة البداية فهل نتحدث عن هذا ام ذاك ام ماذا؟؟ وهذا يعود لما نراه اليوم من احداث متسارعه ومتضاربه يعجز المرء كثيرا عن الالمام بها جميعا فانت تتحدث اليوم عن اختراع جديد كل ٥٥ ثانيه وتتحدث اليوم عن منتج جديد كل ٧٢ ثانيه وتتحدث اليوم عن تسارع رهيب اصبح يفوق مستوى المامنا وادراكنا احيانا

قديما كنا نعتاد كلمتنا الشهيرة عندما يسال احدنا عن حاله واوضاعه فيقول كلمته الشهيرة(الحمد لله مفيش جديد) فالان لم يعد يصبح فى القاموس الحياتى كلمة مفيش جديد لان وقوفك كما انت فى الوقت الحالى هو معناه انك راجع الى الوراء وليس كما كنت تعتقد قديما (مفيش جديد) تعبيرا عن حالة الثبات الخاصة بك فى امور الدنيا وحياتك الان هناك جديد فى كل شئ فى الاخبار وفى السياسة وفى الدين وفى الاكتشاف وفى العلم وفى الدراسة وفى العلوم وفى الحياة وفى كل شئ فانت لست واقفا انت تتراجع حتى اصبحت سنة التغيير فرضا وليست سنة حياتيه كما كنا نحن كمدربين تطوير ذاتى ندعو لها

الان سنة التغيير اصبحت فرضا والا لا تلومن الا نفسك فى كل شئ وانا احدث بكل جديه ولا اربغ ان يتحول حديثى الى شئ من الخوف والترهيب ولكنى احدث بكل جديه عن فرضية التغيير فى كل شئ فى حياتنا فالتغيير مفروض علينا شئنا ام ابينا فانت تتحدث الان وقبل الان عن تجدد كل دقيقة وساعه للدورة الدموية فى جسدك وتتحدث كل ستة اشهر عن تجدد شبه كلى فى بشرة جلدك وتتحدث الان عن تغير مستمر ونمو مستمر ومتجدد لكل خلايا جسدك وانت تظن انه (لاجديد)

اصبحت فرضية التغيير ضرورة ملحة مع هذا التغير الاستراتيجى الحادث من حولنا من ثورات ربيع عربى مباركة ا وفى اقتصادات تنمو واخرى تنهار واخرى تنكمش وعن دول تعلو ويعلوا صيتها واخرى تنكمش على نفسها لعدم قدرتها على اللحاق بالسباق

اصبحت فرضية التغيير ضرورة ملحة مع هذا التغيير الحادث فى المعتقدات والافكار فكنا قديما نتحدث عن شخصية المدير ذو الستون او السبعون عاما ذو الشعر الاشيب وحكمته العالية ولكن الان تتحدث عن مدراء فروع وشركات عالمية ودولية لم تتعدى اعمارهم الثلاثون والاربعون عاما بحنكتهم وخبرتهم التى اكتسبوها فى زمن قصير تتحدث الان عن شاب فى العقد الثانى من عمره يمتلك ويدير اكبر واضخم شبكة تواصل مجتمعى على مستوى العالم وقارب اعضاء موقعه من المليار (الفيسبوك) تتحدث الان مجموعة شباب فى العقود الثالثة والرابعة من اعمارهم يمتلكون ويديرون احد اكبر مواقع البحث العالمية (جوجل) تتحدث الان مدراء فى العقود الثالثة والرابعة من اعمارهم يديرون بحرفية عالية كبرى شركات الاتصال بمصر (فودافون واتصالات) وغيرها من الأمثلة الكثير والكثير التى تفرض علينا المراجعة والمحاسبة فى كل شئ المراجعة والمحاسبة فى المعتقدات والاسلوب والادراك والطريقة والاليات وكل شئ . اصبحت ضرورة التغيير تفرض علينا المراجعة فيما كنا نفكر وما سوف نفكر

اصبحت ضرورة التغيير تفرض علينا المراجعة والمحاسبة فيما كنا نفعل وما سوف نفعل . اصبحت ضرورة التغيير تفرض علينا المراجعة فيما كنا نطمح (هذا ان كان لدينا طموح واهداف من الاصل) وفيما سوف نطمح وهل طموحاتنا اصبحت بقدر الجدية لهذا التغيير الحادث حولنا فهل انت تطمح لان تصبح لديك معرفة بالحاسب الالى والان انت تتحدث عن الايباد والايفون والتتش والبلازما . هل انت تطمح لان تحصل على البكالوريوس والان انت تتحدث عن اختراعات واكتشافات لا يقل مستوى صاحبيها عن الماجستير والدكتوراه

ان ما سبق هو دعوه للتذكير بالامر ويترك الامر للقارئ فى اعادة النظر فى جوانب عديدة من حياته بناءا على الخطوط العريضة لما سبق ذكره وان تهاون اى مرء منا فى التغيير اصبح شائبة ومانعا فى عجلة التغيير العظمى فالمرء نواه فى منظومة ضخمه انسانية فانت جزء من منطقتك ومنطقتك جزء من قريتك وقريتك جزء من مدينتك ومدينتك جزء من محافظتك ومحافظتك جزء من دولتك ودولتك جزء من وطنك ووطنك جزء من العالم الاسلامى فتقصيرك سيعود بالضرر وبكل صدق لكل هؤلاء ونفعك سيعود عليك وعلي ايضا كل هؤلاء وليس كما تظن او يظن البعض قديما بان ضررك على نفسك ونفعك على نفسك

بارك الله لنا ولكم ونفع الله بنا ويكم وجعلنا الله ميسرين لما خلقنا له والله نسال ان نكون بقدر الاحقية لما خلقنا له فعندما شكر الشاب ذلك الشيخ الكبير لما انقذه من موت محقق فقال له الشيخ الكبير : يابنى اتمنى ان تكون حياتك بقدر نجاتك

* مفهوم المشروع الحديث ووظائفة - قسم الإدارة

من إعداد - وائل مراد

قبل أن نتكلم عن ما هو المشروع لا بد ان نعرف ما هي المراحل التي مر بها المشروع منذ البداية

أ - مراحل تطور المشروع

في هذا الإطار مر المشروع بثلاث مراحل وهم

- مرحلة الميلاد
- مرحلة المشروع الكلاسيكي
- مرحلة ظهور المشروع الحديث

تعددت أنواع المشروعات فمنها المشروعات الكبيرة ومنها المشروعات المتوسطة ومنها المشروعات الصغيرة .

* ما هو تحليل المفاهيم الأساسية للمشروع ؟

هو عبارة عن مجموعة إنسانية مستقلة للإنتاج سواء للسلع أو الخدمات أو الافكار .

* ما هو مفهوم المشروع والوحدات الإنتاجية ؟

عبارة عن تجمع إنساني للإنتاج ولكن على عكس المشروع فإن الوحدة الإنتاجية غير مستقلة .

*

ما

هو

مفهوم المشروع والمجموعة ؟

عبارة عن مجموعة من الشركات التي تخضع لإشراف مركز واحد من مركز إتخاذ القرارات « الشركات القابضة »

الفرق بين المشروع والإدارات الحكومية

فالمشروع :- يقوم ببيع منتجات أو الخدمات في السوق .

أما الإدارات الحكومية : - فهي تقوم بتأدية خدمات حكومية لا يتم تبادلها في السوق .

ذاتية المشروع ككيان إقتصادي

يفهم البعض المشروع على أنه تحقيق الربح او إستخدام العمالة او الإبتكار أو الغنشاء او المبادرة . فالمشروع هو احدى المكونات الفعالة في الحياة الإقتصادية تقوم بعمليات الإستثمار وخلق فرص العمل كما لا بد وان يكون قيمة الإيرادات أعلى من المصروفات كما إنها تنتج أشياء يجب أن تشبع حاجات ورغبات المستهلكين .

وتحقق بعض المشروعات سواء صغيرة أو كبيرة نجاحاً ملموساً حيث يكون لديهم القدرة على طرح السلع الجديدة وكذلك مقدرتها على النمو والتطور . وهناك البعض الآخر لا يمتلك هذه القدرة لا على خلق الفرص ولا على الإستثمارات الناجة أو أي من مقومات التي تقوم على أساسها الشركات الناجحة .

الحالة الصحية للمشروع

من الإسم البعض يظن أن الحالة الصحية تخص فقط صاحب المشروع او الشركة من حيث قوة الشركة في السوق او كبر حجمها والبعض يظن أنها تخص المدراء لكن في الحقيقة هي تخص كل العالمين بالشركة وقوة صحة المشروع تتوقف على القرارات الصائبة من مداراء وروساء المشروع وبكدة نقدر نقول أن النواحي الإجتماعية لا يمكن أن تنفصل عن النواحي الإقتصادية للمشروع .

تحديات القرن والواد والعشرين .

المشروع لابد أن يعيش وينحرك ويقوم نجاح المشروع في أداء عملة على قدرته على التنبؤ بالمستقبل والإختيار بنن البدائل .

ما هو المقصود بالمشروع ؟

عند غير المتخصصين يفهمون أن المشروع هو ذلك المكان الذي يتجمع في الموظفين والآلات والمعدات التي تؤدي عمل معين لتحقيق الربح أو لاداء خدمة معين للجمهور ولكن يلاحظ انه من هذا التعريف لا يعطي صورة متكاملة عن المعنى وذلك لتجاهلة لحقيقتين

الحقيقة الاولى

تعيقد المنظمة أو المشروع الذي كون له حياة خاصة فهو يولد وينمو ويموت

الحقيقة الثانية

تنوع عالم المشروع فهو يعيش بجوار مشروعات أخيرى كبيرة ومتوسة وصغير الحجم شركات منافسة وشركات غير مناقسة .

تنقسم المشروعات إلى أنواع كثيرة وهي كالتالي

أولاً : من حيث طبيعة النشاط

١- المشروعات الزراعية .
٢ - المشروعات الصناعية .
٣- المشروعات الخدمية .
٤- المشروعات التجارية .
٥- المشروعات الخيرية .
٦- المشروعات الحكومية .

ثانيا : من حيث الهدف .

١- مشروعات هادفة للربح .
٢ - مشروعات غير هادفة للربح .

ثالثاُ : - من حيث الملكية

١- مشروعات مملوكة للقطاع العام .
٢ - مشروعات مملوكة للقطاع التعاوني .
٣- مشروعات مملوكة للقطاع المشترك .
٤- مشروعات مملوكة للأجانب .

رابعاً : من حيث الحجم

١ - مشروعات صغيرة .
٢ - مشروعات كبيرة .
٣-المشروع العملاق .
٤ - مشروع متعدد الجنسيات .

الخصائص المشتركة لكل مشروع ؟

١- الطبيعة

فالمشروع عبارة عن خلية إنتاج تتجمع فيها عدد من العناصر الإقتصادية « رأس المال - العمالة - الطاقة - العدد والادوات ... الخ » ويتم التنسيق بين كل هذه العناصر حتى يتم بيع هذا المنتج الذي نتج عن تفاعل العناصر سابقة الذكر كما يجب أن يتم تحيقي ربح لضمان إستمرارية العلم ويجب وجود عملاء أو مستهلكين وهكذا فإن كل المشروعات سوف تشترك في وجود ثلاث أبعاد لأنشطتها

البعد التنكنولوجي
الخاص بتحديد كمية ونوعية الغنتاج وتكلفته
البعد الإقتصادي
الخاص بتحديد سوق سوف ينتج المشروع
البعد الإنساني
هو الذي يحدد من الذي سيتخذ القرار وما هي العلاقات التي يمكن ان تنشأ داخل التنظيم .

٢- الدور

تمارس المروعات دورن أساسين على مستوى الافراد :- إنتاج السلع والخدمات المستخدمة في إشباع الرغبات .

على مستوى الشركة : - خلق الثروة ويقصد بذلك توليد قيمة مضافة يمكن أن تسهم في زيادة الدخل القومي .

المدخل الجديد لوظائف المشروع « المدخل الشمولي »

تحقق بعض المشروعات النجاح بينما لا يحقق البعض الاخر والسبب في ذلك أن المسئولين يواجهون بصفة مستمرة مشاكل متعددة تتلخص في كيفقة ضمان التوازن مع البيئة الخارجية وكذلك ضمان الإستقرار الداخلي للمشروع وكيف يمكن توفير وسائل النمو وترتكز النظرة الشمولية لتحيق هذا التوازن على أرع عناصر وهي : -

١- أن المشروع في علاقة مستمرة مع دائمة مع محيطة الخارجي .
٢- يجب على مشروع أن يحدد أهدافة .
٣- يجب أن تساهم كل العناصر في تحقيق الهدف المشترك .
٤- لابد من الإعتماد على نظام إداري متكامل وحديث بحيث أن تكون هناك مقارنة دائمة بين المحقق والمستهدف .

المشروع كنظام متكامل

المشروع كونه كون أي نظام يجب أن يكون له أهداف ومن ثم بعد معرفة الأهداف يكون هناك مدخلات ومن ثم إجراءات أو عمليات لهذه المدخلات لكي يتم إستخراج هذه المنتجات في شكل سلع او خدمات أو أفكار

ويتكون النظام المتكامل من مجموعة مترابطة من النظم ؟

١- نظم المعلومات . الذي يسمح بتحديد الإحتياجات التي يجب أن يغطيها القرار .
٢- نظام تشغيل التنظيم ، وعليه يتوقف التشغيل الفعال المتكامل حيث يسمح بتباجل المعلومات لإتخاذ القرار .
٣- نظام إتخاذ القرار . وهو الذي يسمح بتحسين الاداء من حيث من حيث إختيار الخطوات الفعالة للقرارات .

فعالية تشغيل المشروع:

يحتاج المشروع لزيادة فعالية من خلال عدة جوانب:

(أ) ترشيد استخدام عناصر إنتاجه.

(ب) تحقيق نوع من المصالحة والأتساق بين الأهداف الاقتصادية وبين آمال وتطلعات العاملين.

(ج) التأقلم مع البيئة المحيطة.

أنشطة المشروع ووظائفه:-

(أ) التسويق

(ب) إدارة المواد.

(ج) الإنتاج

(د) التمويل

(ه) الأفراد والموارد البشرية

أ)التسويق:

المسئولون عن التسويق:

- يبحثون عن وجود أسواق مربحة للمشروع.
- يحاولون غزو هذه الأسواق بوضع الاستراتيجيات والسياسات المناسبة.

عناصر النظام التسويقي:

(أ) الهـــــــدف:

أ. هدف يتعلق بالنظام التسويقي نفسه وهو البحث عن الأسواق وغزوها وتنميتها والمحافظة علي العملاء.

ب. هدف مشترك مع الأنظمة الفرعية الأخرى وهو المساهمة في تحقيق الأهداف الرئيسية للمشروع.

(ب) المدخلات:

خارجية:

معلومات عن البيئة خاصة العملاء والمنافسين وإمكانيات الشركة

داخلية

تتولد من النظام التسويقي كالمعلومات الخاصة برجال البيع

(ج) الإجراءات:

تحديد المزيج التسويقي.

(د) المخرجات:

نتائج الأنشطة التسويقية (أرباح محققة مثلاً).

المقصود بالتسويق:

يمكن تعريف التسويق من وجهة نظر المشروع بأنه مجموعة الوسائل والإمكانيات التي يمتلكها المشروع بقصد إنشاء الأسواق والمحافظة عليها وتنميتها.

والتسويق نشاط يبدأ قبل الإنتاج ويستمر إلي ما بعد البيع كذلك فإن التسويق لا يخص فقط المشروعات التي تنتج سلع استهلاكية وإنما كذلك التي تنتج سلع إنتاجية كذلك تشمل المشروعات التي لا تهدف إلي الربح.

ما الفرق بين سوق السلعة وسوق المشروع؟

سوق السلعة	سوق المشروع
مجموع الطلب أو العرض الكلي علي سلعة معينة في وقت معين	المناخ الذي يتحدد بناء علي متغيرات جغرافية وقانونية وبيئية وهو عبارة عن نصيب المشروع من السوق الكلي للمنتج

أنشطة وطبيعة التسويق:

١- إجراء بحوث التسويق للتعرف علي رغبات المستهلكين وعاداتهم.

٢- تخطيط المنتجات.

٣- الإعلان والترويج.

٤- التسعير.

٥- قنوات وطرق التوزيع

ب) نشاط الشراء والتخزين:

تنبع أهمية نشاط الشراء من أنه يمثل ٥٠٪ أو أكثر من تكلفة الإنتاج ولذلك فإن الشراء يعتبر علي درجة عالية من الأهمية وذلك لأنه سيعمل علي تخفيض التكلفة من ناحية وزيادة الربحية من جهة ولهذا فإن إدارة المواد لها هدفان أساسيان:

(أ) هدف الأمان.

وجود المواد والمستلزمات.

(ب) هدف التكلفة.

استخدام الحد الأدني من المواد الذي يوفر التكلفة إلي أقل حد ممكن.

مكونات نظام الشراء والتخزين:

١- الهدف:

توفير الاحتياجات اللازمة من المواد والمستلزمات بالكمية المناسبة وبالجودة المناسبة وبالسعر المناسب وفي الوقت المناسب ومن مصدر الشراء وذلك لضمان استمرار العملية الإنتاجية دون تعطيل.

٢- مدخلات النظام:

- داخلية:

تتعلق بسياسة واستراتيجية الشراء والتخزين والتي تم تحديدها بواسطة إدارة الشركة واحتياجات الجهات الطالبة,

- خارجية:

انسياب المعلومات من الموردين أو انسياب السلع والخدمات.

٣- الإجراءات:

تحتوي علي نظم الإدارة (معلومات - اتخاذ قرار) وهي التي تحدد المشتريات اللازمة طبقاً للأهداف المحددة.

٤- مخرجات النظام:

قرارات الشراء والإدارة الاقتصادية للمخزون.

-نشاط الإنتاج:

تحويل المدخلات إلي منتجات نهائية.

ويهدف هذا النشاط إلي احترام التعاقدات بتنفيذها في مواعيدها وبالجودة المطلوبة وهو بهذا يهدف إلي المساهمة في تحقيق الأهداف الهامة للمنشأة.

ومن أهم الأنشطة التي يشملها هذا النشاط:

١- اختيار موقع المصنع.

٢- التنظيم الداخلي للمصنع.

٣- مراقبة الإنتاج

٤- مراقبة الجودة

د-نشاط التمويل:

هدف هذا النشاط الموازنة بين الإيرادات والمصروفات حتي يمكن المشروع من الاستمرار.

مكونات نظام التمويل:

١- الهدف:

ويهدف هذا النشاط إلي إدارة التدفقات النقدية بطريقة تسمح لكل الأنظمة الإداري من تحقيق أهدافها دون أن تصطدم بمعوقات مالية.

٢- المدخلات:

وهذه لها طبقتان:

- معلومات عن الاحتياجات الكلية للمشروع.

- المدخلات النقدية والمالية

٣- الإجراءات:

التي تتعلق بتحقيق التوازن بين التدفقات الخارجية والداخلية

٤- المخرجات:

القرارات المالية

- نشاط إدارة الأفراد:

هذه الوظيفة في الواقع قديمة قدم الزمان ولكن أهمها ازدادت مع ظهور المشروع الحديث بصورته المعقدة.

مكونات نظام إدارة الأفراد:

١- الهدف:

صياغة سياسات الأفراد التي تتناسب مع حسن أداء المشروع والتي تسمح له بتحقيق أهدافه في الاستمرارية والنمو ويمكن تعريف الأهداف التي يسعي نظام إدارة الأفراد إلي تحقيقها بصورتين:

(أ) تعريف إنتاجي:

يختص بتوفير احتياجات المشروع من القوي البشرية المناسبة بالتكلفة المناسبة وذلك من خلال حسن أداء وظائف التعين التدريب... ألخ

(ب) تعريف اجتماعي:

يختص بتحقيق التوازن بين احتياجات المشروع ودوافع الأفراد الذين يعملون فيه.

٢- المدخلات:

- داخلية:

نواحي القوة والضعف في التركيب الوظيفي للمشروع والأهداف المحددة للمشروع.

- الخارجية:

المعلومات عن النواحي المتاحة من القوي العاملة أي سوق العمل والقوانين الاجتماعية وشروط العمل السائدة

٣- الإجراءات

التعيين- الترقية- التدريب... الخ

٤- المخرجات:

هوفريق عمل مناسب ومرضي.

* الإثبات في المراجعة - قسم المراجعة

من إعداد - وائل مراد

يتطلب المعيار الثالث من معايير العمل الميداني للمراجعة وجوب قيام المراجع بالحصول على قدر كاف من أدلة الإثبات عن طريق الفحص والملاحظة والإستفسارات والمصادقات كأساس سليم يستند عليه في التعبير عن الرأي في القوائم المالية موضوع الفحص .

يعد الإثبات في المراجعة الأساس الذي يعتمد عليه المراجع الخارجي في إبداء رأية بخصوص مدى صدق القوائم المالية وعدالتها بالنسبة للمنشاة التي يتولى مسئولية مراجعتها ولقد أهتمت معايير المراجعة المتعارف عليها بالإثبات حيث أفرد لها كما سبق معيار خاص من معايير العمل الميداني .

مفهوم الإثبات في المراجعة

هو إقامة الدليل على صدق أو عدم صدق المعلومات التي تحتويها القوائم المالية والتي تمثل أدلة الإثبات في مراجعة جميع الحقائق والمعلومات التي يعتمد عليها للوصول إلة قناعة معينة .

وتنقسم أدلة الإثبات التي يسعى المراجع إلى الحصول عليها لإبداء رأي فني بشأن القوائم المالية إلى قسمين رئيسين هما : -

١- البيانات والمعلومات المحاسبية الأساسية .
٢- معلومات إثبات أخرى .

العلاقة بين أهداف المراجعة وإجراءتها وأدلة الإثبات :

١- تحديد أهداف المراجعة وتوضيح ذلك في برنامج المراجعة .
٢- تحديد طبيعة أدلة الإثبات المطلوبة لتحقيق أهداف المراجعة وتوضيح ذلك في برنامج المراجعة .
٣- تحديد الوسائل اللازمة للحصول على أدلة الغثبات المطلوبة لتحقيق أهداف المراجعة وتوضيح ذلك في برنامج المراجعة .
٤- تحديد إجراءات الإختبارات المطلوبة والتي تكون كل وسيلة من وسائل أدلة الإثبات .
٥- تحديد الوقت اللازم لتنفيذ كل إجراء من إجراءات المراجعة وتحديد الشخص المسئول عن تنفيذ كل إجراء وتوقيعة بذلك .
٦- تنفيذ إجراءات المراجعة واداء الإختبارات المطلوبة والتي تؤدي إلى جمع ادلة الإثبات
٧- فحص وتقييم أدلة الإثبات .
٨- إبداء الر] الفني المحايد عن مدى صدق وعدالة القوائم المالية . بالإستناد إلى ادلة الإثبات التي تم جمعها وتقويمها .

على المراجع ان يسعى إلى تحقيق التأكيدات والاهداف الآتية عند فحص ومراجعة ارصدة القوائم المالية .

١- سلامة وكفاية الإفصاح في القوائم المالية .
٢- التحقق من صحة وشمول العمليات المالية .
٣- التحقق من وجود وملكية الاصول وصحة الإلتزامات .
٤- التحقق من إستقلال الفترة النالية .
٥ صحة وتقييم الإصول والإلتزامات .
٦- التحقق من الوجود .

الخصائص الواجب توافرها في أدلة الإثبات :

قررت معايير المراجعة المتعارف عليها أن أدلة الإثبات يجب أن تتصف بالكفاية والصلاحية ويعني ذلك أن المراجع عند قيامها بجمع أدلة الغثبات عليه التحقق من توافر هاتين الخاصيتين في الادلة التي توصل إليها ونوضح فيما يلي طبيعة كل من كفاية وصلاحية أدلة الإثبات .

أولاً : - كفاية أدلة الإثبات : -

١- شمولية أدلة الإثبات
٢- الاهمية النسبية للأخطاء والمخالفات المرتبطة بالعنصر .
٣- درجة الخطورة النسبية المرتبطة بالعنصر .
٤ تكلفة الحصول على الدليل والعائد المتوقع منه .
نظام الرقابة الداخلية

ثانياً : - صلاحية أدلة الإثبات : -

١- فعالية أدلة الإثبات .
٢- ملائمة أدلة الإثبات .
٣- موضوعية دليل الإثبات .
٤- توقيت الحصول على أدلة الإثبات .

ما هي انواع ادلة الإثبات : -

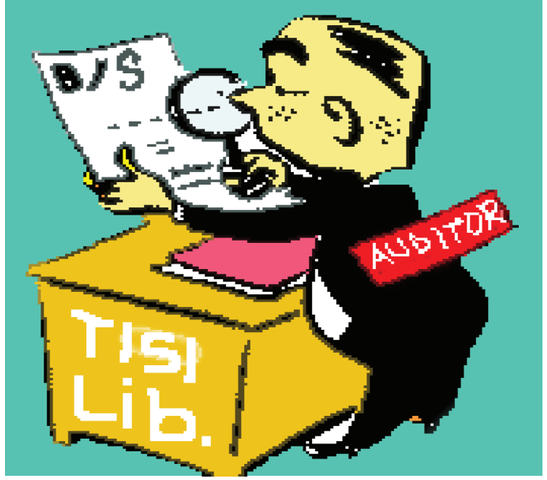
تعرف أدلة الإثبات بانها جميع الحقائق والمعلومات التي يحصل عليها المراجع الخارجي ويعتمد عليها كأساس في الوصول إلى راي فني محايد عن مدى صدق وعدالة القوائم المالية ، وتتخذ هذه الادلة مظاهر مختلفة وأشكالا متعددة ونتناول أنواع أدلة الإثبات في المراجعة على النحو التالي : -

١- الوجود الفلي .
٢- الدليل المستندي .
أ- مستندات خارجية .
ب- مستندات داخلية .
٣- الإقرارات التي يتم الحصول عليها من الغير .
٤- الشهادات والمعلومات التي يحصل المراجع من الإدارة .
٥- دليل الدقة المحاسبية .
٦ - نظام الرقابة الداخلية .
٧- العمليات التي تقع في تاريخ لاحق لتاريخ الإقفال وإعدام القوائم المالية .
٨- دليل الإرتباط بين بنود وعناصر القوائم المالية .

أساليب وإجراءات الحصول على أدلة الإثبات : -

١- المعاينة والجرد الفعلي .
٢- المراجعة والفحص المستندي .
ويتطلب إستخدام إسلوب المراجعة المستندية بطريقة سليمة التحقق من صلاحية المستندات وإمكانية الثقة بها ويتوقف ذلك على مصدر المستندات ، وبصفة عامة يمكن ترتيب المستندات ترتيباً تنازلياً وفقاً لصلاحيتها ودرجة الإعتماد كما يلي

١- المستندات التي أعدت خارج المنشأة وسلمت مباشرة للمراجع مثل كشوفات البنك الدورية والإقرارات .
٢- المستندات التي أعدت خارج المنشاة وسملت أولا للإدارة مثل فواتير الشراء المرسلة من الموردين .
٣- المستندات التي أعدت داخل المنشاة وتداولها أطراف أخرى خارج المنشاة قبل إرسالها للمراجع مثل الشيكات المنصرفة المرفقة بكشوف البنك الدورية .
٤- المستندات التي أعدت داخل المنشأة التي داخل المنشاة وتداولها أطراف أخرى من خارجها قبل إعادتها إليها مثل الشيكات المنصرفة المرفقة بكشوف البنك الشهرية .
٥- المستندات التي اعدت داخل المنشاة وسلمت أولاً للمراجع مثل فواتير المبيعات .
٦- المستندات التي اعدت داخل المنشاة وسلمت أولاً للإدارة مثل المستندات الشحن واوامر الشراء وتقارير الإستلام وملخصات المبيعات .



وعد القيام بالمراجعة المستندية يجب أن يأخذ المراجع في حسبانة الإعتبارات الآتية

١- التاكد من أن تاريخ المستند يقع في الفترة المالية موضع الفحص والمراجعة .
٢- أن المستند يؤيد عملية مالية تدخل في نطاق العمليات المالية التي تقوم بها المنشأة .
٣- أن المستند يستوفي كافة الإجراءات والإعتماد من السلطة المختصة وبذلك يكون إصدارة مشروعاً وليس مخالفاً لأية قوانين أو إجراءات .
٤- التأكد من دقة المستند من النواحي الحسابية .
٥- أن يكون المستند محل الفحص أصلياً وليس صورة منه عندما يكون الإحتفاظ بأصل المستند من حق المنشاة محل المراجعة .
٦- عدم وجود اي كشط أو شطب او تعديل أو إضافة في بيانات المستند .
٧- كفاية المستند المقدم لإثبات العملية المقدم عنها وعدم تعارضة مع مستندات أخرى وأن يرفق به صور كافة المستندات الأخرى المتعلقة بالعملية التي صدر عنها لزيادة درجة الاعتماد عليه .
٨- التوقع من جانبالمراجع أو مساعدة على المستند بعد مراجعته حتى لا يقدم أكثر من مرة لتأييد عمليات أخرى .

٣- الملاحظات .
٤-الإستفسارات .
٥- المصادقات .
- المصادقات الإيجابية .
- المصادقات السلبية .
- المصادقات العمياء .

ويتطلب إستخدام إسلوب المصادقات على النحو السليم إتخاذ الإجراءات الرقابية التالية :

* قيام المراجع أو أحد مساعدية بالإشراف على عملية إعداد طلبات المصادقات بواسطة موظفي المنشاة ومراجعة البيانات الورادة بها ومطابقتها مع دفاتر الإستاذ المساعد حيث الحسابات الشخصية للتحقق من المطابقة مع الأرصدة المذكورة في طلبات المصادقات .
* قيام المراجع أو احد مساعدية بوضع طلبات المصادقات في مظاريف وإرسالها بواسطة البريد .
* ضرورة إخطار الأطراف الخارجية المرسل لها طلبات المصادقات بإرسال الرد كتابة إلى مكتب امراجع المنشاة مباشرة وليس إلى المنشاة نفسها منعاً لوقوع اي تلاعب قد يقع من موظفي المنشاة بخصوص هذه المصادقات .
* يجب أن يرفق بطلب المصادقة مظروف آخر مطبوع عليه أسم وعنوان المراجع وملصق عليه طابع بريج لإستعمالة بواسطة الطرف الخارجي في الرد على المراجع وهدف ذلك تسهيل مهمة الرد على الأطراف الخارجية للتأكد من ان الردود وسوف يتم إرسال مباشرة إلى مكتب المراجع .
* قيام المراجع أو أحد مساعدية بمتابعة طلبات المصادقات الإيجابية والعمياء التي لم يصل رد بشأنها لمعرفة الاسباب .

٦- المراجعة الحسابية .
٧- إجراء التسوية .
٨- المراجعة التحليلية الإنتقادية .

تقييم أدلة الإثيات

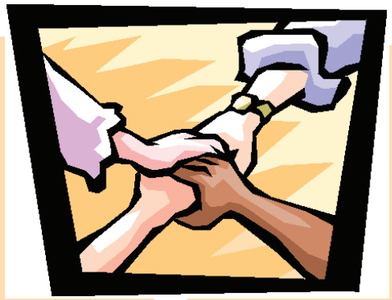
تتباين أدلة الإثبات من حيث قوتها ودرجة الاعتماد عليها. ويسعى المراجع دائماً عند حصوله علي أدلة الإثبات إلي تقييم هذه الأدلة والحكم عليها وتوجد مجموعة من العوامل يعتمد عليها المراجع عند إجراء هذا التقييم يمكن إيجازها في الآتي:

١- ارتباط دليل الإثبات بالعنصر موضع الفحص.
٢- صلاحية الإجراء الذي يتبع في الحصول علي دليل الإثبات.
٣- مصدر الحصول علي دليل الإثبات.

* تنظيم إدارة العمليات والإنتاج -

قسم إدارة العمليت والإنتاج

من إعداد - وائل مراد



سنتكلم بإذن الله عن ما هية التنظيم وما هي مراحل وخطوات إعداد الإطار التنظيمي والأشكال التنظيمية المختلفة لإدارة العمليات والإنتاج في المنظمات المختلفة .

مفهوم التنظيم : - هو عبارة عن رسم توضيحي يوضح أقسام المنشاة ووحداتها التنظيمية وخطوات السلطة التنفيذية والوظيفية وقنوات الإتصال الرسمية .

مقاييس ابعاد الهيكل التنظيمي : -

* درجة التعقيد في الهيكل التنظيمي والتي تشير إلى عدد المستويات الإدارية وعدد الوحدات الإدارية ودرجة الإنتشار الجغرافي لوحدات التنظيم .
* درجة المركزية وتشير إلى مدى تركز سلطات إتخاذ القرارات ودرجة تفويض السلطة .
* درجة الرسمية في العلاقات الوظيفية والإتصال بين أفراد التنظيم ومدى وجود قواعد وإجراءات لتوجية سلوك وتصرفات العاملين ودرجة التمسك باللوائح والإجراءات .

الفرق بين السلطة والمسئولية :

السلطة : - هي القوة الشرعية التي تمنحها المنشاة لأحد أعضائها وتعطية الحق في التصرف بشكل معين .
إذن تعرف السلطة : -
عبارة عن مجموعة من الحقوق المكتسبة لشاغل وظيفة معينة أو مركز معين في الهيكل التنظيمي ويمارسها على عدد معين من المرؤسين .
ينتج عن هذه السلطة المسئولية التي تعطي الحق للمنشاة محاسبة الشخص الذي تم تفويضة ببعض الاعمال التي من واجبها تسير اعمال المنشاة ومن هنا يمكن أن نعرف المسئولية بأنها

المسئولية = إلتزام
= إمكانية المحاسبة عن نتائج القيام بأنشطة معين .

العوامل المحددة للهيكل التنظيمي لجهاز العمليات والإنتاج .
لا يمكن أن تقول ان هناك نظام أنتاجي أمثل نوصي بإستخدامة سواء في المنشات الخدمية أو الصناعينة فهناك بعض العوامل يتأثر بها النظام الإنتاجي نوجز بعضها هنا :-

١- الإستراتيجية .
٢- حجم المنشاة .
٣- التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج .
أ- وحدات الإنتاج الصغيرة .
ب - تنكولوجيا الإنتاج الكبير .
ج - تنكنولوجيا العمليات
٤- البيئة

أولاً : الإستراتيجية : -

تكلمنا قبل ذلك في أعداد سابقة عن الإستراتيجية وما تؤثرة الإستراتيجيات في المنشات اكبيرة او الصغيرة من نجاح أو فشل وبلا شك أن إستخدام الإسترتيجيات بما يتناسب مع المنشاة والسوق وعوامل أخرى لها سبب مباشر في نجاح المنشاة مثلاً كأضافة منتج جديد أو حذف منتج او حتى حذف او إضافة خط إنتاج كامل .

ثانياً : حجم المنشاة : -

يعتبر حجم المنشاة من العوامل التي تنظم الهيكل التنظيمي في المنشاة فعند كبر حجم المنشاة يلتزم أن يكون هناك زيادة أو عدد كبير فيعدد العاملين وزيادة في الوحدات الإدارية وكذلك زيادة عدد الوظائف الإشرافية والإدارية

ثالثاً : التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج

تؤثر التكنولوجيا في مخرجات النظام الإنتاجي سواء سلع أو خدمات لقد أشار جون ودوارج في دراسة إشتملت مائة شركة إنجليزية خلال الفترة ١٩٥٣ إلى عام ١٩٥٨ أن التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج تؤثر بصورة كبيرة في الهيكل التنظيمي للشركات التي تضمنتها الدارسة وقمات بتصنيف تكنولوجيا الإنتاج في ثلاث مجموعات وهم كالتالي

أ- وحدات الإنتاج الصغيرة .
يميل التنظيم في هذه الوحدات إلى البشاطة وعدم الرسمية ويميل إلى الإتجاه العضوي

ب - تنكولوجيا الإنتاج الكبير .
تقوم بإنتاج وحدات نمطية وبكميات كبيرة من خلال خطوط الغنتاج وتتميز بعزل بعض الأفراد والمعدات نتيجة إرتفاع أصوات المعدات ، العلاقة بين الافراد محددة ، إرتفاع درجة الرسمية في التعامل

ج - تنكولوجيا العمليات
هنا تقوم هذه الوحدات بإنتاج منتجات خاصة وبكميات كبيرة كما يقسم المصنع أو المنشاة إلى أقسام متخصصة وتعتمد على عمالة عالية المهارة ، تقل الحاجة إلى المشرفين والملاحظين كما قام تشارلز بيرو بعمل دراسة حيث أن دراسة جون ودوارج لم تضم المنشآت الحكومية والتجارية

قام بتقديم نموذج أخر لتصنيف تكنولوجيا الإنتاج وتأثيرها على الهياكل التنظيمية ويعتمد هذا النموذج على في تصنيف العمليات والإنتاج على عاملين اساسين

١- درجة تغيير مهام العمل .

٢- خصائص المشكلة وحاجات التحليل .

ويمكن تصنيفها في الشكل التالي :

درجة تغير المهام

	كبيرة	محددة
المشكلة محددة بدقة	هندسة	روتينية
المشكلة غير محددة بشكل دقيق	غير روتينية	حرفية

تصنيف تكنولوجيا المعلومات

وتميل المنشآت التي تعتمد على تكنولوجيا روتينية في الغنتاج مثل وحدات الشهر العقاري وحدات إستخراج الرخص والتراخيص ... الخ بينما الوحدات التي تستخدم تكنولوجيا غير روتينية إلى الإتجاه العضوي في التنظيم مثل أجهزة البحوث والتطوير .

البيئة

تشير البيئة إلى مجموعة المتغيرات المحددة للقرار الإداري والموجود في البيئة المحيطة

- البيئة الهادئة

حيث عدد المتغيرات البيئية محددة وتتميز بالإستقرار النسبي ولهذا يميل الهيكل التنظيمي إلى الألية .

- البيئة الهادئة العنقودية

حيث توجد مجموعة من المتغيرات البيئية المؤثرة إلا إنها تنظم في مجموعات .

- بيئة مضطربة وإنفعالية .

- بيئة مضطربة .

مراحل إعداد التنظيم الإداري لجهاز العمليات والإنتاج .

يتم الإعداد وفق الخطوات التالية

١- تحديد الاهداف

في هذه المرحلة يجب تحديد الأهداف الإستراتيجية طويلة الأجل وويجب مراعاة

- أن تكون قابلة للقياس .
- أن تكون قابلة للتحقيق .
- أن تكون قابلة لتحديد المسؤلية عن تحقيقها
- أن تشكل هذه الاهداف تحديا لجهاز الإنتاج والعمليات .

٢- تحديد الأعمال والأنشطة اللازمة لتحقيق الأهداف

مثل أنشطة تخطيط وتصميم المنتجات ، البحوث والتطوير ، الإنتاج ، ومراجعة الجودة ... الخ من الانشطة اللازمة القيام بها مع مراعاة أن تكون هذه الانشطة تفصيلية .

٣- تحديد الوظاائف المطلوبة

يتم ذلك من خلال تصنيف الأعمال المطلوبة في مجموعات على اساس التكامل أو التشابة . يتم تجميع الاعمال وتوضع في مجموعات واحدة مثل أعمال التصيم يتم تجميعها وتسمى أعمال التصميم وكذلك الأعمال الخاصة بصيانة المعدات ... الخ

٤- تحديد الأقسام

يتم تجميع الوظائف المطلوبة في مجموعات يتولى عليها مشرف وكلما زاد عدد المجموعات التي يشرف عليها مشرف واحد كلما قلة عدد الوظائف الإدارية وكلما وكذك العكس

وإن كان الامر يتوقف على طبيعة وظروف العمل ، ودرجة مهارة العمال ، ونمط الإدارة وحجم العمل والتكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج ودرجة المركزية واللامركزية في غتخاذ القرارات الإدارية .

٥- تحديد الإختصاصات والمسئوليات الخاصة بالوحدات الإدارية التابعة لها

يجب أن يتم تحديد الإختصاصات بوضوح حيث أن اغلب المشاكل تاتي من عدم التحديد بوضوح وتحديد قنوات الإتصال سواء الافقية أو الراسية بين المدراء والمرؤسين وبين المرؤوسين بعضعهم البعض

٦- وضع الهيكل التنظيمي وإعداد دليل التنظيم

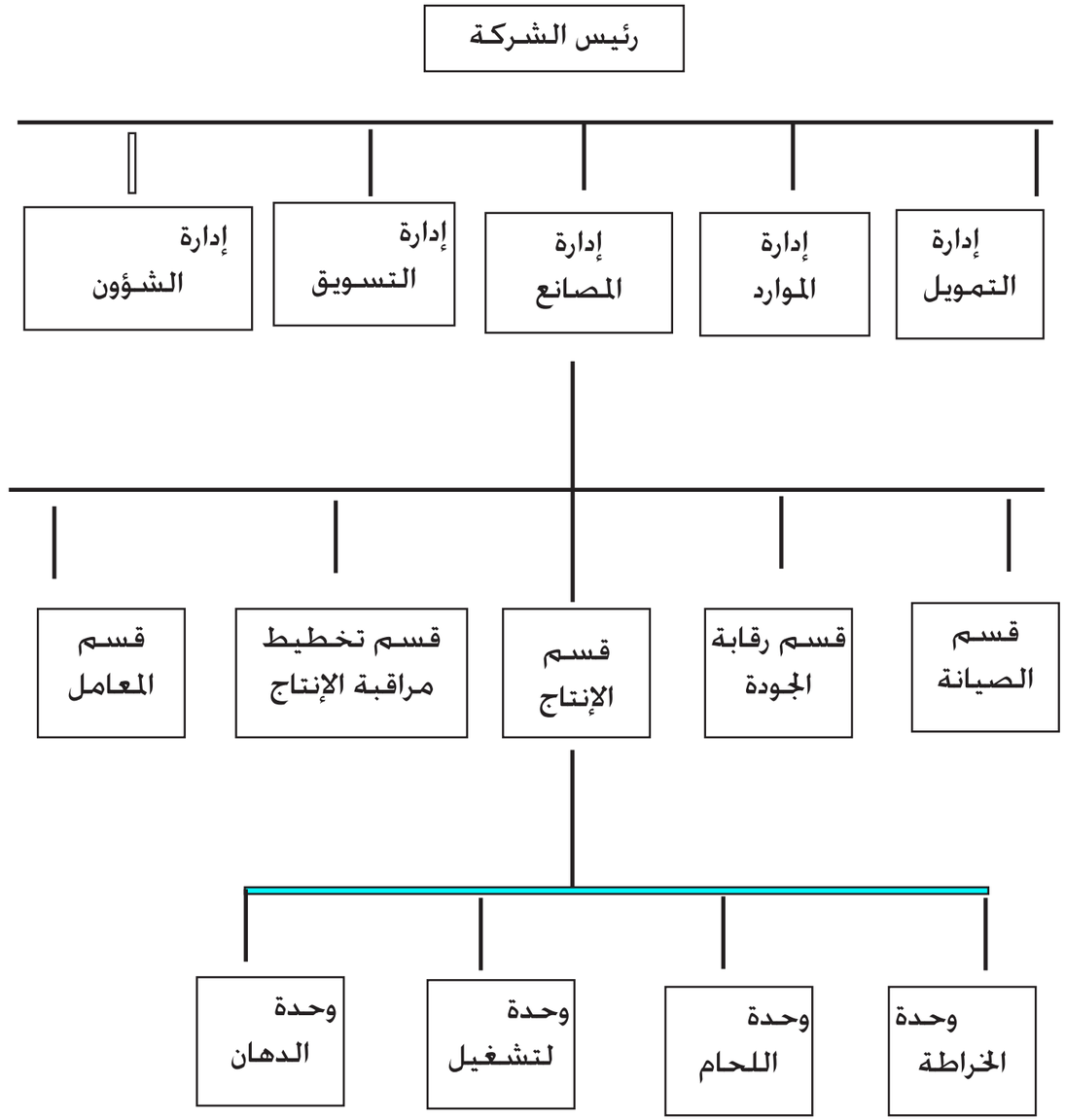
الإتجاهات العامة في تنظيم جهاز الإنتاج والعمليات

توجد عدد من الأطر التنظيمية اللبديلة لأجهزة الإنتاج والعمليات وكما سبق القول فإن إختيار أي منها يتوقف على عوامل كثير مثل الإستراتيجية ، البيئة والحجم ، التكنولوجيا وإضافة إلى ما سبق ذكرة من إستراتيجيات ومن أهم الأطر التنظيمية ما يلي : -

* التنظيم على أساس العمليات .
* التنظيم على أساس المنتجات .
* التنظيم على أساس مختلط .

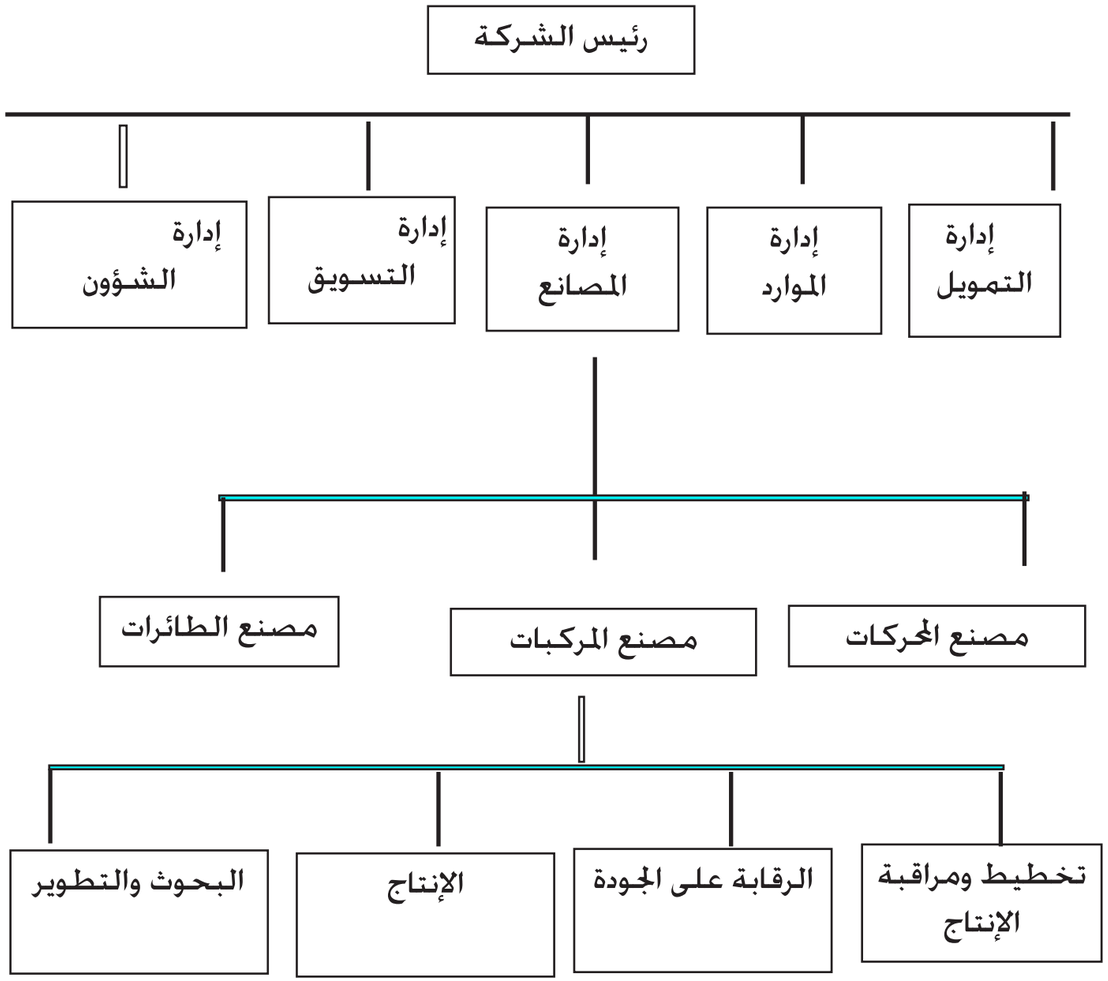
*** التنظيم على أساس العمليات**

يقوم الهيكل التنظيمي لجهاز الإنتاج والعمليات في تلك الحالة على تقسيم الجهاز إلى وحدات « أقسام » متخصصة في ضوء نوعية الأعمال والأنشطة المطلوبة .



*** التنظيم على أساس المنتجات**

يقوم الهيكل التنظيمي لجهاز الإنتاج والعمليات على أساس تقسيم الجهاز إلى أقسام وفقاً لنوعية المنتجات .



*** التنظيم على أساس مختلط**

ويقوم الهيكل التنظيمي في تلك الحالة على الإستفادة من مزايا التنظيم على أساس المنتجات ويميل إلى أي من الإتجاهات في ضوء العوامل والظروف الخاصة بالإنتاج وتكنولوجيا الإنتاج والمنتجات وكافة العوامل الاخرى التي سبق الإشارة إليها .

* البنوك المتخصصة - قسم الإقتصاد

من إعداد - وائل مراد

البنوك المتخصصة

* يضم الجهاز المصرفي مجموعة من المؤسسات المصرفية ، بجانب البنك المركزي والبنوك التجارية ، والتي تشمل بنوك الإستثمار والبنوك ذات الطبيعة الخاصة والبنوك المتخصصة .

* يقصد ببنوك الإستثمار والاعمال البنوك التي تباشر عمليات تتصل بتجميع وتنمية المدخرات لخدمة الإستثمار وفقاً لخطة التمية الإقتصادية .

كما يمكن أن تنشئ شركات إستثمارية أو تقوم بتمويل عمليات تجارية

* كما أن البنوك ذات الطبيعة الخاصة تعد من قبل بنوك الإستثمار غير انها تتخصص في تحقيق أهداف إجتماعية معينة . مثل بنك ناصر الإجتماعي مثلاً

* تتصف البنوك المتخصصة بمجموعة من السمات التي تميزها عن غيرها من البنوك

طبيعة البنوك المتخصصة

تتميز هذه البنوك بمجموعة من الخصائص التي تكسبها طبيعة خاصة في مجال الإئتمان أبرزها

١- تعامل البنوك المتخصصة في الإئتمان طويل الأجل حيث تقوم بتوفير القروض « الربوية المحرمة » طوية الأجل طويلة المدى اللازمة للعمليات المتخصصة

٢- تعتمد البنوك المتخصصة في كثر من أعمالها على رأس المال المدفوع وعلى الأرباح المتراكمة في شكل إحتياطيات بالإضافة إلى بعض السندات المصدرة .

٣- لا يعتمد نشاط البنوك المتخصصة على منح القروض ولكنه يمتد كذلك إلى الإستثمار المباشر عن طريق إنشاء بعض المشروعات الكثيرة وذلك التي تساهم في رفع رأس المال أو تحقيق الأرباح .

٤- لا تعمد على فتح الحسابات للعملاء سواء هم أفراد أو شركات ، بإستثناء تلك التي ترتبط بالعمليات التي تزاولها البنوك أي انها لا تتخذ من فتح الحسابات للعملاء بصفة اساسية على عكس ما تقوم به البنوك التجارية .

٥- نظراً لما تقوم به البنوك المتخصصة من دعم للمشروعات أو توفير الإئتمان طويل الأجل ولقيامها ببعض الإستثمارات فإنها في اغلب الأحيان تتولى تقديم المشورة والخبرة الفنية للمشتثمرين فضلاً عن انها تقوم بتيسير عمليات التسويق .

٦- بجانب تحقيق الربح فقد تسعى البنوك المتخصصة إلى تحقيق الأهداف الإقتصادية على درجة بالغة من الأهمية في مجال دفع عمليات التنمية القطاعية ، وعلاج أوجة الإختلال في البيان الإستثماري غي مستوى القطاعات ولهذا تقوم الحكومة بدعم هذه البنوك دعماً ماليا حتى تمكن من اداء مهامها .

<u>أنواع البنوك</u>

١- البنوك الصناعية .

٢- البنوك الزراعية .

٣- البنوك العقارية .

أولاً : البنوك الصناعية :

هذا النوع من البنوك يأخذ شكل شركات المساهمة يقوم بإنشائها الافراد او الجمعات أو حتى الحكومات . كما ان هذا النوع من المؤسسات ينتمي إلى المؤسسات الصناعية الذي تتولى البنوك الصناعية توفير ما تحتاجة المصانع وإتحاد النقابات .

يمكن تلخيص بعض الوظائف التي تقوم بها البنوك الصناعية .

- تمويل التوسعات في المصانع القائمة وتوفير القروض طويلة الاجل لإقامة المباني والإنشاءات وشراء الآلآت بالإضافة إلى تمويل العمليات الجارية .
- إنشاء المشروعات الجديدة سواء بمفردها أو بالمشاركة مع الافراد أو المؤسسات الاخرى
- تشجيع الصناعات الحرفية والصناعات الصغيرة وإمدادها بإحتياجاتها التمويلة لشراء الخامات والمعدات مع تقديم المشورة الفنية لها .
- تشجيع الصناعات التصديرية والصناعات التي تقوم على تصنيع السلع الرأسمالية وتتطلب تكنولوجيا متقدمة من خلال توفير القروض والخبرات الفنية والتسويقية .

تحصل البنوك المتخصصة على قروض من البنك المركزي . أيضاً يحصل على المال من المؤسسات الاخرى .

أولاً: البنوك الزراعية :

- تأخذ البنوك الزراعية شكل شركات مساهمة يمتلكها الافراد والحكومات وكذلك تأخذ شكل المؤسسات الإئتمانية التعاونية التي تتولى الجمعيات الزراعية من تأسيس أو مساهمة فيها .
- تقوم البنوك الزراعية ببعض المهام الهدف منها هو تنمية النشاط الزراعي بتوفير التمويل اللازم لإستصلاح الأراضي الزراعية وتسويق المحاصيل ... الخ من العمليات التي تخص المزارع لتنمية وتطوير الطرق الزرعية .

- تختلف عمليات الإقراض الزراعي عن الإقراض الصناعي نظراً لطبيعة النشاط الزرعي الذي غالباَ ما يأخذ شكل وحدات صغيرة الحجم مع مقارنتها بالمنشآت الصناعية .

وظائف البنوك الزراعية

١- توفير القروض طويلة الأجل لمشروعات إستصلاح الأراضي .
٢- تقديم القروض متوسطة الاجل لتمويل عمليات شراء الماشية وبعض الآلات والادوات الزراعية ومعدات الري والإنشاءات اللازمة للتوسع الرأسي في الزراعة .
٣- تقديم القروض قصيرة الاجل لتمويل العمليات الجارية للمزارعين أو ما يسمى براس المال العامل . مثل تمويل عملية الشراء التقاوي والاسمدة والمبيدات الحشرية بشروط ميسرة
٤- توفير الإرشاد الزراعي لرفع الكفاءة الإنتاجية . مثل إعلام المزارعين بانواع التقاوي المنتقاه والاسمدة المناسبة وطرق الري الحديثة والمقننات المائية للمحاصيل المختلفة .
٥- تقديم خدمات تسويقية للمزارعين . مثل مدهم بالاسمدة والمبيدات والبذور وشراء المحاسيل الزراعية وتسويقها بالداخل والخارج

ثانياً : البنوك العقارية :

- يتجة نشاط البنوك العقارية اساساً إلى تمويل عمليات البناء والتشييد . فهي تقوم بتمويل عمليات بناء المساكن وتمويل التوسع العمراني والمدن الجديدة . كما تساهم مع البنوك الزراعية في تمويل عمليات إستصلاح الأراضي وإستزراعها .

- تعتمد البنوك العقارية في تمويل نشاطها على حصيلة السندات طويلة الأجل التي تطرحها للإكتتاب . وقد تعتمد على الإقتراض من البنك المركزي .

تأمل صنيع نملة!- القسم الإسلامي

سُئِلتْ أمُّ الدرداء: ما كانَ أفضلُ عبادةِ أبي الدرداء؟ قالت: التفكُّر والاعتبار [١].

سبحان الله! إنَّ التفكُّرَ في بديع صُنع الله وعظَمة خَلْقه مِن أجلِّ العبادات التي تُوصلنا إلى الاعتبار، وتَزيدُنا يقينًا بربِّنا المصرِّف لشؤون الكون، وتُعمِّق فينا رُوحَ التوحيد، عبادة سلَكها خليلُ الرَّحْمن؛ ليستدلَّ بالنجوم والشمس والقمَر على الخالِق الواحِد أمامَ قومه، عبادةٌ واظَبَ عليها حبيبُنا المصطفى - عليه الصلاة والسلام - قبلَ بعثتِه حين كان يخلو بغار حِراء يتحنَّث فيه [٢].

وأنتَ؟ قد تكون نَظرتَ، بل أمعنتَ نظراتِك يومًا صَوبَ جبلٍ تُناطح قمَّتُه السحاب، وهي في مكانِها راسيةٌ ثابتة، أو ربَّما استجبت لقولِ الحقِّ - تبارك وتعالى -: {أَفَلاَ يَنْظُرُونَ إِلَى الْإِبِلِ كَيْفَ خُلِقَتْ * وَإِلَى السَّمَاءِ كَيْفَ رُفِعَتْ * وَإِلَى الْجِبَالِ كَيْفَ نُصِبَتْ} [الغاشية: ١٧ - ١٩].

أو قدْ تكون رفعتَ رأسَك نحوَ السماء لترقُبَ سحابًا يعترض في أفقها أو برْقًا يَسْتطير مِن أعاليها، وصوتُ الرَّعْد يُداعِبُ أُذنيكَ دون استئذانٍ، ويَروي قصَّة تَتكرَّر؛ لترتويَ الأرض بالغيثِ المسيَّر إليها.
أو قدْ تكون رأيتَ يومًا جمالَ الكون وتأمَّلته في رَونق رَوضةٍ والوقت ربيع، وقد تَفتَّحَت عن زَهر بديع، وحُلل بلون قوس قزَح، رافقتْها نَسماتُ هواء تَشفي العليل، وتُريح السقيم، وقلتَ: سُبحانَ الله! سبحانَ مَن أحسنَ كلَّ شيءٍ خَلَقَه!

لكن أُتراك أمعنتَ نظراتِك نحو ذاك المخلوقِ الصغير، وهو يُلمْلِم فُتاتًا أو يحرِّك شيئًا أكبر بكثيرٍ مِن حجمه؟!

هل تأملتَ يومًا صَنيع نملةٍ؟!

أم تُراها خُلقت عبثًا؟!

يقول - عزَّ وجلَّ -: {وَمَا خَلَقْنَا السَّمَاءَ وَالْأَرْضَ وَمَا بَيْنَهُمَا لَاعِبِينَ} [الأنبياء: ١٦].

النَّمْل عالَم مدهِش ومميَّز، دورةُ حياة كاملة خصَّها الله بها، أجسام صَغيرة وقُدرات عجيبة، وطاقات مميِّزة، وبنظرةٍ أقرَب إلى مجتمَع النَّمل ومشاهدتك له، لن تملك أمامَه إلاَّ ترديد قوله - تعالى -: {إِنَّ فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ لَآيَاتٍ لِلْمُؤْمِنِينَ * وَفِي خَلْقِكُمْ وَمَا يَبُثُّ مِنْ دَابَّةٍ آيَاتٌ لِقَوْمٍ يُوقِنُونَ} [الجاثية: ٣ - ٤].

لنبدأ رحلتنا مع عالِم النَّمل.

١- التعاون والتكافل:

جانبٌ مضيءٌ مِن حياةِ النَّمل ومستوى مُتقدِّم مِن التعاون فيما بينها، فالنَّملة التي تَكتشِف مَصْدر الطعام تقوم بتوجيهِ الآخَرين إليه، بل في رحلة ملئها لمخازنها بالطعام تَحْدُثُ أمورٌ غريبةٌ عجيبة، فهل تعْلَم - يا رعاك الله - أنَّ النَّملة الجائِعة إذا التقَتْ بأخرى شبعى، فإنَّ الثانيةَ تُعطِي الأُولى خلاصات غذائيَّة مِن جِسمها؟

وهل تَعلم أنَّ النملات العامِلات تقوم بتغذيةِ اليَرقات؟

سبحان الله! كيف لهذا المخلوقِ الصَّغير أنْ يَعرف مبدأ التعاون والتكافُل! وكيف له أنْ يَتصرَّف بهذه الطريقةِ غير الأنانيَّة؟!

إنَّه سلوكٌ يَنبغي أن نتَّصف به نحن البشَر، فالتعاون والتكافُل مِن أخلاقيات الإسلام، يقول - عزَّ وجلَّ - في مُحكَم تنزيله: {وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلاَ تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللهَ إِنَّ اللهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ} [المائدة: ٢].
فمِن الصُّعوبةِ أن يَعيش الإنسانُ بمفرده في هذه الحياة، ومِن الصُّعوبةِ أيضًا أنْ ينال حاجاته كلَّها دون اللُّجوء لغيره، فحاجةُ الناس لبعضهم أمرٌ طبيعي، ومشارَكة الآخرين في تَحقيق المصالح المشروعة وارد أيضًا، والإنسان اجتماعيٌّ في علاقاته؛ لذا نَجد الإسلام قد حثَّ على التعاون؛ ليشمل جميعَ جوانب الحياة، إذًا فالتعاونُ هدفٌ ومطلَبٌ أسْمى فـ «إنَّ المُؤمِنَ للمؤمِنِ كالبُنيان، يَشُدُّ بعضُه بعضًا» [٤].
فهذا حالُ المؤمِن في تَعاوُنه مع أخيه المؤمِن، ولا يكون التعاون مِن أجْل إحقاق فائدة أو جلْب منفعةٍ فقط، وإنَّما يكون أيضًا من أجْل دفْع المنكَر ودحْض الشبهات وكفِّ الأذى.

وكما حدَّد ديننا القويم علاقةَ الإنسان بربِّه، فإنَّه حدَّد علاقته بأخيه الإنسان، والتكافُل صُورة أخرى للتَّعاون بيْن الأفراد في المجتمَع الواحِد بما يَشيعه مِن تَرابُط وحبٍّ وإيثار مِن أجْل تحقيقِ الحياة الكريمة للفَرْد.

وتختلِف أشكالُ التكافُل والعطاء على شاكلةِ الزَّكاة والصَّدَقة، والوقف والنَّفقة والكفَّارات، يقول الحق - تبارك وتعالى -: {وَلاَ يَحْسَبَنَّ الَّذِينَ يَبْخَلُونَ بِمَا آتَاهُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ هُوَ خَيْرًا لَهُمْ بَلْ هُوَ شَرٌّ لَهُمْ سَيُطَوَّقُونَ مَا بَخِلُوا بِهِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلِلَّهِ مِيرَاثُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ} [آل عمران: ١٨٠]، ممَّا يضمن العيشَ الكريم للمحتاج والفقير مِن جهة، ويروِّض نفْسَ باذِلِ المال ويُقصِي مشاعرَ البُخل والشحِّ.

فهل طبَّقنا ووعيْنا؟ وهل تعاونَّا وتكافلنا؟ كم مِن مسلم باتَ طاويَ البطن يتضوَّر جوعًا وجارُه يتقلَّب في النَّعيم! وأين نحن مِن سدِّ جوع الجائِع، وكسْي عُري العاري؟ بل أين نحنُ مِن مسلمين يموتون بالآلاف جوعًا، شبَّانًا وشيبًا، نساءً ورجالاً؟! ألاَ نستحي مِن نملة تُطعِم أختَها!

خرَج أحدُهم مع أبي هُرَيرةَ يُسائِله، فلمَّا انتهى إلى باب بيته أقْبَل عليه، وقال: «ألاَ أخبرك بشر ممَّا سألتَني عنه؟ الرَّجلُ يَبيتُ شبعان وجارُه جائِع»[٥].

كما لا يَرتبط العطاءُ بمقابل أو تحقيق مصلحةٍ شخصيَّة، بلْ هو بابُ خيْر انفتح على مِصراعيه للمُعين، يقول الحبيبُ المصطفى - عليه الصلاة والسلام -: «مَن نَفَّسَ عن مُؤمنٍ كُربةً مِن كُرَب الدنيا، نفَّسَ الله عنه كُربةً مِن كُرَب يوم القِيامة، ومَن يَسَّرَ على مُعسِر، يَسَّرَ اللهُ عليه في الدُّنيا والآخِرة، ومَن سَتَر مسلمًا، سَتَره الله في الدُّنيا والآخِرة، والله في عونِ العبدِ ما كان العبدُ في عَون أخيه» [٦]، وبهذا التوازن نكون قدْ حقَّقْنا المنفعة لأنفُسِنا وللبلادِ والعباد.

٢- التخطيط للمستقبل:

النَّمل - يا رَعاكم الله - مِن أحْرص مخلوقاتِ الله على تحقيقِ أمْنه المستقبلي، فهو يدَّخر في يومِه لغدِه، يُذكَر أنَّ سيِّدنا سليمان - عليه السلام - استحضَر نملةً وسألها عن كميَّة الطعام الذي تَكفيها خلالَ السَّنَة الواحدة، فأجابتْه أنَّها تستهلك ثلاثَ حبَّات مِن الحنطة سنويًّا، فأمَر نبي الله بإلقائِها في قارورة مسدودة وجعَل معها ثلاثَ حبَّات مِن الحنطة، ثم أمر بفَتْح القارورة بعدَ سَنةٍ كاملة، فوجَد حبَّةً ونصفَ حبة من الحنطة، فقال سليمان -عليه السلام- للنملة متعجبًا: أين زَعْمُك؟! أنتِ زعمتِ في قولك، كل سَنة ثلاث حبَّات؟! قالت: نعَمْ، ولكن لَمَّا رأيتُك مشغولاً بمصالح أبناء جِنسِك حسبتُ الذي بقِي مِن عُمري، فوجدتُه أكثرَ مِن المدَّة المضروبة، فاقتصرتُ على نِصف القُوتِ واستبقيتُ نصفَه استبقاءً لنفسي، فعَجِب سليمانُ من شِدَّة حِرصها [٧].

قد أوْدَع الله في النملةِ حُبَّ الادِّخار، فهي تحتفظ بالحبوب تحتَ الأرض في مستعمراتها، في مكانٍ رطب دافئ، دون أن يُصيبَ هذه الحبوب التلفُ أو التعفُّن، بل ويتفنَّن النملُ في طريقة ادِّخاره لغذائه، فنجده يقطَع حبَّةَ القمح نِصفين، ويقضم البقولَ؛ كي لا تُنبتَ مِن جديد! وهذا كلُّه تحسُّبًا لفصل الشتاء؛ كي يجدها جاهزةً للاستهلاك [٨].

فهل فَكَّرتَ في مستقبلك تفكيرًا إيجابيًّا يجعلك تخطِّط له، وتَضع تصوُّرات منهجيَّة لأهدافك؟ أم إنَّك تَسير وتَمضي إلى طريقٍ غير معلوم، غير واضح المعالِم؟ ومِن غير تَخطيط لهدف تصل إلى تحقيقِه على المستوى القَريب أو البعيد؟

إنَّ التفكيرَ في المستقبل والتخطيط له يَجعَلُنا نسمُو لنكونَ أفضل، وشتَّان بيْن التخطيط للمستقبل والخوف منه! بين التفكير الإيجابي المحفِّز، وبيْن الفزَع من الغيب المستور وطُول الأمَل الممقوتين شرعًا!

ولعلَّ ادِّخار النَّملة لغذاء سَنَة، يجعلنا نفكِّر في كيفية ادِّخار النقود؛ مِن أجْل تحقيق الأهداف المالية مثلاً، فالادِّخار يوازي الاستثمارَ، فهلاَّ استثمرْنا وقلَّدنا صنيعَ النملة؟

فاطوِ الماضي ولا ترْوه، وعشْ يومَك وكنْ ذَكيًّا أريبًا، كيِّسًا فطنًا، فكِّر في كيفية تحقيق أهدافك المستقبليَّة، وخذْ بالأسباب التي تُعينك على بُلوغِه، وفي نفْس الوقت، ارضَ بما قسَمه الله لك، فكلُّ شيءٍ بقضاءٍ وقدَر، ولعلَّ التفكير في المستقبل القريب في حياتنا الدُّنيا، يجعلنا نُفكِّر في يوم الجَمْع حيث فريقٌ في الجنَّة وفريق في السَّعير؛ {إِنَّهُمْ يَرَوْنَهُ بَعِيدًا * وَنَرَاهُ قَرِيبًا} [المعارج: ٦ - ٧].

٣- الجِدُّ والمثابرة:

جِدٌّ ومثابرة وعدَم استسلام، تِلكم بعض ما يمكن أن يُوصَف به مجتمعُ النمل، لا وجودَ لكلمة (فشل) في قاموسهم! يحاولون، ويُتبعون المحاولةَ بالأخرى، في جوٍّ من الاجتهاد الدؤوب والتعاون.

كلُّ شيءٍ يخضَع عندهم لتنظيم، وكلُّ عضوٍ في المستعمرة يقوم بواجباته، فهذه الملِكَاتُ لها أمرُ القيادةِ والتوجيه، وهي التي تضَع البيض، وهذه الإناثُ العاملات التي تُشكِّل غالبية سُكَّان المستعمرة نراها وهي تقوم مجدَّةً بمهامها، وهذا الذَّكَر الذي يقوم بوظيفةِ التلقيح [٩]، مستعمرات يسودُها تقسيمٌ مثاليٌّ للعمل فيما بينها، في جوٍّ لا مَلَل فيه ولا كلَل، نجد النملة تُحاول وتُحاول مرَّات عديدة إلى أن تُتمَّ عملها، فلا يعرف اليأسُ طريقًا إليها.

فيا لَيتنا نُدرك أنَّ العيش في الدُّنيا جهادٌ دائمٌ مستمرٌّ، وسعيٌ متواصِل، فما الناسُ إلا الماء يُحييه جريُه، فالإسلامُ دِين عمَل لا دِين خمول واتِّكال وكسل، وفي سِيرة أنبياءِ الله خيرُ قدوةٍ لنا، فقدْ سَعَوْا في الأرض لكسب قُوتِهم؛ يقول الله -عزَّ وجلَّ-: {هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ} [الملك: ١٥]، فهي دعوةٌ صريحةٌ للجدِّ وبذلِ الجُهد؛ لتحصيل الرزق، وإعْمار الأرض، قال الشاعر:

قُلْ لِلَّذي طَلَبَ المَعَالِيَ قَاعِدًا
لاَ مَجْدَ فِي الدُّنْيَا لِغَيرِ العَامِلِ

ولسانُ حالِ الكثيرين يقول: حاولتُ مرَّةً، فشِلتُ، استسلمتُ لليأس، لا أستطيع، لا أقدِر، مستحيل، غير ممكِن!

ونحن مُستخلَفون في هذه الأرْض؛ لإعمارها وبثِّ الحياة فيها؛ يقول تعالى: {هُوَ أَنْشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُجِيبٌ} [هود: ٦١]، والمثابرةُ في العمل تكون في كلِّ مجالات الحياة، في الطَّاعات والعبادات، كما في كسْب الرِّزق وتحصيل الخير، وعلى المسلِم مجاهدةُ نفْسه للوصول إلى هدفه المنشودِ والمأمول، وأعظم النجاحات تأتي بعدَ أشقِّ العثرات، ولم تخلُ قصَّةُ ناجحٍ متميِّز من المثابرة وتخط للصِّعاب، فلتكنِ المثابرةُ من أسرار تميُّزنا، وعنوانًا عريضًا لتفوُّقنا.

إذًا إنَّها صُور من عالم الأحياء - اقتصرتُ على ما شدَّ انتباهي، وإلاَّ فهي أكثرُ ممَّا عرضتُ - يُمثله مخلوقٌ صغير يُشعِرنا بالحياة ودَورنا فيها، أفلا يحقُّ لنا بعد هذه الجولة المقتضبة أنْ نُصيح بحناجِرنا وفيْض مشاعرنا قائلين: {رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَذَا بَاطِلاً سُبْحَانَكَ فَقِنَا عَذَابَ النَّارِ} [آل عمران: ١٩١]؟!

فهل ستتأمَّل نملةً؛ لتدركَ آياتِ الله في أصغرِ مخلوقاته؟! وهل ستتوقَّف عندَ قوله -تعالى-: {إِنَّ فِي السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ لَآيَاتٍ لِلْمُؤْمِنِينَ * وَفِي خَلْقِكُمْ وَمَا يَبُثُّ مِنْ دَابَّةٍ آيَاتٌ لِقَوْمٍ يُوقِنُونَ} [الجاثية: ٣ - ٤]؟ اللهمَّ اجعلْنا من الذين يتَّعظون إذا وُعِظوا، ويتذكَّرون إذا ذُكِّروا.

أ. شميسة خلوي

---

[١] وكيع بن الجرَّاح، «الزهد» (٤٧٤/١).

[٢] عن عائشةَ زوْج النبيِّ - صلَّى الله عليه وسلَّم - قالت: « كان أوَّل ما بُدِئَ به رسولُ الله - صلَّى الله عليه وسلَّم - الرؤيا الصادِقة في النوم، فكان لا يرَى رُؤيا إلا جاءتْ مِثل فَلَق الصُّبح، ثم حبِّب إليه الخلاءُ، فكان يلحق بغار حِراء فيتحنَّث فيه - قال: والتحنُّث: التعبُّد - الليالي ذواتِ العدَد»؛ صحيح مسلم (١٣٩/١).

وجاء في «فتح الباري» (٨/ ٧١٦) لابن حجر العسقلاني في صِفة تعبُّد الرسول - صلَّى الله عليه وسلَّم - في غارِ حراء: «جاءَ عن بعضِ المشايخ أنَّه كان يتعبَّد بالتفكُّر».

[٣] ينظر: ماهر أحمد الصوفي، «الموسوعة الكونيَّة الكُبرى (آيات لله في ممالك الطَّير والنَّحل والنَّمل والحَشرات)» (١٢/ ٢١٠).

[٤] صحيح البخاري (١/ ١٠٣).

[٥] ابن المبارك، «الزهد والرقائق» (٢٧٠).

[٦] أبو عيسى الترمذي، «السنن»، باب ما جاءَ في الستر على المسلم، (٤/ ٢٠٧٤).

[٧] ابن قيِّم الجوزية، «شفاء العليل في مسائل القضاء والقدر والحكمة والتعليل» (٧٠).

[٨] ينظر: ماهر أحمد الصوفي، «الموسوعة الكونيَّة الكبرى (آيات لله في ممالك الطير والنحل والنمل والحشرات)» (١٢/ ٢٠٠).

[٩] ينظر: ماهر أحمد الصوفي، الموسوعة الكونية الكبرى (آيات لله في ممالك الطير والنحل والنمل والحشرات)، ١٢ / ١٩٠ - ١٩١.

* هدية العدد

أهدي إليكم إخواني وأخواتي في هذا العدد بعض الهداية منها

الهدية الاولى

مدنة إسلامية للشيخ
محمد عبد الحفيظ
إمام وخطيب بوزارة الأوقاف
حاصل على ماجستير في الحديث وعلومه
ومسجل بدرجة الدكتوراه
لن أتكلم كثيراً عن الشيخ جزاه الله خير ولكني سأترككم مع
المدونة لتقوموا بتحميل الدروس

/http://mqrishy.blogspot.com

الهدية الثانية

١- المفكرة الدعوية

/http://www.dawahmemo.com

٢- موقع الشيخ محمد المنجد

/http://almunajjid.com

الهدية الثالثة

مواقع تعليم المحاسبة باللغه الإنجليزية

١- /http://www.accountingeducation.com

٢- htm.http://www.bls.gov/oco/ocos٠٠١

المراجع التي إعتمد عليها وائل مراد في كتابة الموضوعات

١- القانون التجاري - د. محمد قايد - د. أميرة صدقي

٢- أساسيات الإدراة ٢ - د . محمد الكردي - د . فوزي شعبان - د . عادل أمين

٣- إدارة العمليات والإنتاج د . سمير علام

٤-الإقتصاد المستوى الثاني د . ماهر علتم / د. محمد فتحي / د . سميحة فوزي

الخاتمة

وفي الختام لا يسعني إلا أن أتقدم لكم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان على حسن متابعتكم لهذه المجلة راجياً من الله لكم دوام الصحة وزيادة المعرفة والمغفرة من جميع الذنوب ، كما أستسمحكم إن كنت قد أسأت إلى أي منكم بقصد أو بغير قصد ، كما أتقدم بالشكر لكل من قدم لي نصيحة أو شجعني على هذا العمل فلهم مني جزيل الشكر وعظيم الامتنان

أترككم في رعاية الله وآمنة إلى أن نلتقي في العدد القادم إن شاء الله

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

في الختام أرجو أن أكون قد وفقت في سرد ما يساهم في ثراء معلوماتك أخي وأنتي اختي بما يعود علينا بالفائدة ويساعدنا على التقدم والرقي في مجال عملنا وتحقيق ما نريد .

أخي الفاضل / أختي الفاضلة

إذا أعجبتك المجلة ووجدت أنك قد استفدت منها وعندك المقدرة المالية لدفع قيمة العدد بما لا يشق عليك يمكنك **إخراج ما يعادل ٢ جنية مصري صدقة لأحد الفقراء والمحتاجين** ولمن لا يستطيع أرجو أن يتصدق بابتسامة في وجه أخيه المسلم .

للإتصال بنا

Elmosaly7@gmail.com

+965 97484057

موقع المجلة http://w-e-٢٠٠٧.forumarabia.com/

مدونة المجلة http://waelmourad-wael٧٠٠.blogspot.com/

https://www.facebook.com/groups/waelmourad/