



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



كلمتي في افتتاح مؤتمر تلمسان
الدولي للصناعة المالية الإسلامية
10-11 ديسمبر 2024



الذكرى
السادسة عشر
لتأسيس
مصرف السلام
الجزائر



AL SALAM BANK
البنك الإسلامي

مجلة شهرية تصدر عن خلية
التسويق و الاتصال
العدد الثاني عشر 2024



مصرف السلام الجزائر



مجلة "السلام" هي مجلة داخلية شهرية تصدر عن خلية التسويق والاتصال؛ تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، وبإمكان جميع الموظفين المشاركة سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل؛ أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية ومثينة، و سنخصص لكل إدارة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم الأحداث... ما ينشر في المجلة من مقالات أو تصريحات تعبر عن آراء أصحابها و لا تلزم المصرف

مع التحية و التقدير



الفهرس

أقلام الموظفين



ص 15

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر
كلمتي في افتتاح مؤتمر تلمسان الدولي للصناعة المالية الإسلامية
11-10 ديسمبر 2024



ص 04

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 22

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة
العدل أساس العمران وعمود الانتظام في كل شيء



ص 06

مفاهيم محاسبية



ص 25

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :
السيد / محمد بوكريطاوي توفيق
رئيس خلية التسويق والاتصال



ص 08

المعايير الشرعية أوفى



ص 27

نشاط فروع المصرف

فرع وهران 02



ص 09

التنظية الإعلامية نشاطات المصرف



ص 33

أعلام الجزائر



ص 14



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

كلمتي في افتتاح مؤتمر تلمسان الدولي للصناعة المالية الإسلامية

11-10 ديسمبر 2024



الخطوات الأولى للصناعة المالية الإسلامية تلتها خطوات مترددة ومحتشمة هنا أو هناك في عالمنا الإسلامي الشاسع قبل أن تكتمل التجربة وتصل الى مرحلة النضج سنة 1975 بتأسيس بنك التنمية الإسلامي على المستوى الحكومي الرسمي وبنك دبي الإسلامي على مستوى القطاع الخاص.

ثم ما لبثت أن انتشرت المعاملات المالية الإسلامية و تطورت و تأصلت و تأسست لتصبح مكونا يحسب له حساب ضمن الصناعة المالية العالمية ان في مجال النشاط المصرفي او في مضمار اعمال التأمين على الأموال و الأشخاص أو في عمليات أسواق المال و الاستثمار ليس في بلادنا الإسلامية فحسب بل في عموم بقاع الأرض حيث أضحت هذه الصناعة جسر تواصل و حوار حضاري مع الاخر كشف ما تزخر به شريعتنا من مبادئ سامية كفيلة بتقويم تلكم الانحرافات الكبيرة و الخطيرة التي اكتنفت دواليب الاقتصاد

يسعدني أن أتقدم لإدارة هذا الملتقى العلمي الراقي ولجامعة مصالي الحاج ولمعهدنا للعلوم الاقتصادية بعميق شكري على إتاحة هذه الفرصة لي للمساهمة بتجريبي المتواضعة في مجال الصناعة المالية الإسلامية التي التحقت بركبها منذ نيف وثلاثون سنة خلت.

وليس بدعا على هذه البلدة الطيبة تلمسان الحضارة والتاريخ والريادة أن تدلي بدلوها في مضمار الاقتصاد الإسلامي وهي مسقط رأس أحد العلماء الأفاضل وهو الشيخ عبد القادر المجاوي (1848 - 1914) الذين أثروا مكتبة هذا العلم بكتاب نفيس أسماه " المرصاد في مسائل الاقتصاد" ألفه على منهج ابن خلدون في مقدمته طبع سنة 1904 وجاء فيه بأفكار وطروحات لم يسبقه إليها غيره.

ست وتسعون سنة مضت منذ أن أطلق أحد علماء الجزائر دعوته لتأسيس أول مصرف حديث تقوم معاملاته على قواعد شريعتنا الإسلامية السمحة فكانت الجزائر بذلك المههد الذي احتضن

ضمن المنظومة القانونية الوطنية و تسد بذلك ممارسة عملياتها في غياب أساس قانوني واضح يعترف بخصوصياتها الشرعية. وقد اثبتت تجربة ادماج الصناعة المالية الإسلامية في المنظومة المالية الوطنية صحة المقاربة التي تنطلق من الممارسة الميدانية للوصول للتأطير القانوني المناسب بدل انتظار تعديل القوانين والأنظمة للشروع في نشاطات ومبادرات اقتصادية أو اجتماعية أو ثقافية تستجيب لاحتياجات المجتمع وتطوره.

فليست القوانين هي القادرة على انشاء حركية اقتصادية ناشطة وفاعلة بقدر ما يجب أن توّطر وتنظم وتضع ضوابط لأنشطة اقتصادية يحفزها واقع الناس ومصالحهم واحتياجاتهم والتطورات التي تفرضها بيئتهم وقد أقرت شريعتنا الإسلامية السمحة الأعراف والمصالح المرسلّة وما جرى به عمل الناس مما لا يصادم مبادئها العام ومقاصدها الكلية ونصوصها القطعية مصدرا من مصادر احكامها الملزمة قضاء إن لم تكن ديانة.

و بالنظر لما تشهده هذه الصناعة المالية في بلادنا من انتشار كبير و اقبال واسع كان لازما ان نستتير بالمعايير و الضوابط الشرعية و المهنية التي انتجتها المؤسسات الداعمة للصناعة في مسعى مواكبة المنظومة القانونية المؤطرة للنشاط المالي لمسار هذه الصناعة بما يكفل نماءها و رقيها و سلامة معاملاتها و استجابتها للمتطلبات القانونية و الشرعية في ذات الوقت.

أنا على ثقة من اسهام بحوث العلماء والأساتذة و المشاركين في اثناء و افادة هذا الجهد التأصيلي و التأطيري المشكور للارتقاء بهذه الصناعة للأفاق المؤملة و الأهداف المنشودة بما يخدم اقتصادنا و مجتمعنا و يرضي ربنا و خالقنا. اجدد شكري للقائمين على هذا الملتقى العلمي الكبير على مبادرتهم الطيبة جعل ذلك كله في ميزان حسناتهم ومآثور أعمالهم وإسلام عليكم ورحمة الله.

العالمي فأغرقتة في دوامة المديونية المفرطة و المضاربات البورصية المنفلتة حتى نشأت عن تلکم المعاملات الربوية و القمارية الصورية في أسواق المال فقاعة مالية وهمية ضخمة تنفجر بين الفينة و الفينة فتحدث زلزالا لا تنحصر آثاره المدمرة على الأسواق المالية بل تمتد إلى دائرة الاقتصاد الحقيقي مخلفة وراءها قوافل من المؤسسات المفلسة و مناصب العمل المفقودة و المساكن المحجوزة لعدم قدرة أصحابها على الوفاء بأقساطها مثلما حدث في أزمة الرهون العقارية لسنة 2008 التي لا يزال الاقتصاد العالمي يعاني من تبعاتها إلى اليوم.

و قد واكب هذا التوسع الكبير في انشاء المؤسسات المالية الإسلامية بمجالاتها الخمسة الكبرى من مصارف و تأمينات و أسواق مال و زكاة و وقف تأسيس مؤسسات داعمة مثل هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية التي تعنى بإصدار المعايير الشرعية و المحاسبية و الحوكمية و الرقابية و الأخلاقية المتعلقة بالمعاملات المالية الإسلامية و مجلس الخدمات المالية المهتم بالمعايير الاحترافية و إدارة المخاطر و المجلس العام للبنوك و المؤسسات المالية الإسلامية المختص في نشر الثقافة المالية الإسلامية و التدريب و البحوث و الشركة الإسلامية لإدارة السيولة و الوكالة الإسلامية للتصنيف و المركز الإسلامي الدولي للمصالحة و التحكيم وغيرها من الهيئات التي ترافق و تسند الصناعة المالية الإسلامية في مختلف المجالات.

وفي بلادنا منذ تلك الدعوة التاريخية اللافتة التي أطلقها عالم غرداية ومصّلحها الشيخ إبراهيم أبو اليقظان كان على بلادنا تربص قرابة ثلاثة عقود بعد الاستقلال لتلتحق بركب هذه الصناعة المالية الإسلامية الناشئة عبر تأسيس بنك البركة الجزائري استثمارا مصرفيا مشتركا ما بين بنك الفلاحة و

التنمية الريفية الحكومي و مجموعة البركة السعودية ليكون أول بنك ذو رأسمال خاص و اجنبي يلج السوق الجزائري على ضوء قانون النقد و القرض الجديد الذي فسح المجال للاستثمار الخاص في النشاط المصرفي تلاه بعد ثمانية عشر عاما انشاء مصرف السلام الجزائر ثاني اثنين يقدم خدمات مصرفية وفق قواعد الشريعة الإسلامية و بينهما و بعدهما العديد من النواذ التي انشأتها البنوك التقليدية العمومية و الخاصة التي التحقت بهذا النهج الإسلامي الأصيل في ممارسة العمل المصرفي استجابة لطلب مجتمعي متنام و واسع جعل السلطات المالية في البلاد تدلي بدلوها في ترسيخ و ترسيم هذا المسار الإصلاحية المستتير بإقرار نصوص تنظيمية ثم تشريعية بدءا من سنة 2018 تدمج الصناعة المالية الإسلامية



العدل أساس العمران و عمود الانتظام في كل شي

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة



عليها، عمدت الشريعة إلى تعيين أصحاب الحقوق، وبيان أولية بعض الناس ببعض الأشياء، أو بيان كيفية تشاركهم في الانتفاع بما يقبل التشارك على طريق فطري عادل، لا تجد فيه النفوس نفرة، ولا تحس في حكمه بهزيمة، فهي لم تعتمد في هذا على المصادفة، ولا على الإرغام، ولكنها توخت نظر العدل والإقناع حتى لا يجد المنصف حرجا، ثم لما أحكمت سدها وركزت مداها أمرت الأمة بامتثاله، وحددته تقريبا لنواله، ولهذا كان العدل واجبا في جميع التصرفات بين الناس، فمتى بنوا تصرفاتهم على هذا الأصل تحسنت طرق أدائهم في الحياة، وترسخ التعاون والتعامل العادل بينهم، وحصلت الثقة بين أفراد المجتمع، وقلت الخصومات والمشاجرات، وحسنت سبل المنازعات في معظمها.

ولئن كانت الشريعة قد ألزمت الناس بالعدل في جميع تصرفاتهم بإيجابه عليهم، فإننا نجد في المقابل قد نذبت إلى الفضل، وحثت المسلمين عليه؛ حيث قال تعالى: " ولا تنسوا الفضل بينكم " (البقرة: 237)، والفضل هو العفو عن بعض الحق، والمحابة في المعاملة كما قاله العلماء.

وبناء عليه فإن ما يقع من وجوه الفساد في تصرفات الناس المختلفة مرجعه أو نتيجته الخروج من حال العدل إلى حال الجور والظلم؛ لأنه لا يمكن أن يوجد فساد كان العدل علة وقوعه، قال الماوردي في كتابه "تسهيل النظر": (إنك لن تجد صلاحا كان الجور علة وجوده، ولا فسادا كان العدل علة ظهوره، وإنما تجتذب العلل إلى أصول نظائرها).



إن اسم العدل مشتق من المعادلة بين شيئين، وهو بذلك يقتضي وجود شيء ثالث وسط بينهما، وقد جاء في كلام العرب استعمال اسم الوسط بمعنى العدل في بعض الأحيان، فقد أخرج الترمذي في "سننه" عن أبي سعيد الخدري عن النبي صلى الله عليه وسلم في قوله تعالى: " وكذلك جعلناكم أمة وسطا " (البقرة: 143) قال: (عدلا، والوسط العدل). وعن سفيان الثوري في تفسير قوله تعالى: " وكان بين ذلك قواما "؛ (الفرقان: 67) أي عدلا وفضلا.

وقد عرف ابن عاشور العدل في تفسيره "التحرير والتنوير" بقوله: (هو مساواة بين الناس، أو بين أفراد أمة، في تعيين الأشياء لمستحقيها، وفي تمكين كل ذي حق من حقه بدون تأخير). وقال أيضا: (لا يُعدُّ من العدل توزيع الأشياء بين الناس بالتساوي بدون استحقاق).

ولما كانت نفوس الناس مجبولة على حب الماديات والماليات والوجاهات والتسلطات، وما أورثها ذلك الحب من سوء تمييز بين ما لها وما عليها، وبين حقها وحق غيرها، مما تولد عن ذلك إنخراط لقاعدة العدل والإحسان التي أمر الله بها، وقاعدة التعاون على البر والتقوى التي حث الله المؤمنين



ولما كان نظام الكون كله مبنيا على تعاون جميع أجزائه وتكاملها فيما بينها متجانسة وغير متجانسة، كان الإنسان الذي هو جزء من هذا الكون لا يمكنه أن ينفرد بمصلحة نفسه، بل لابد له من الاستعانة ببني جنسه، حيث قال تعالى: "أهم يقسمون رحمة ربك نحن قسمنا بينهم معيشتهم في

الحياة الدنيا ورفعنا بعضهم فوق بعض درجات ليتخذ بعضهم بعضا سخريا ورحمة ربك خير مما يجمعون" (الزخرف: 32)، فوجب عليه التعاون ضربا من ضروب الدنيا والدين، فلو لم يجب على بني آدم أن يبذل هذا لهذا ما يحتاج إليه لفسد الناس، وفسد أمر دنياهم ودينهم، ومن ثم فإن مصالحهم لا تقوم إلا بتعاونهم، وصلاح التعاون لا يكون إلا بالعدل الذي بعثت به الرسل، وأنزلت به الكتب، وجعل هو الأصل في التصرفات كلها؛ حيث قال تعالى: " لقد أرسلنا رسلنا بالبينات وأنزلنا معهم الكتاب والميزان ليقوم الناس بالقسط" (الحديد: 25)، وانطلاقا من هذا المعنى ذكر علماؤنا: إن مناظرة غير المسلمين وأهل البدع ودعوتهم يجب أن تكون قائمة على العدل، فلا ينكر ما عندهم من حق، كما لا يسكت عما عندهم من باطل، قال ابن تيمية في "منهاج السنة": (والله قد أمرنا ألا نقول عليه إلا الحق، وألا نقول عليه إلا بعلم، وأمرنا بالعدل والقسط، فلا يجوز لنا إذا قال يهودي أو نصراني فضلا عن الرافضي قولا فيه حق أن نتركه أو نرده كله، بل لا نرد إلا ما فيه من الباطل دون ما فيه من الحق).

ولما كان القضاء أكثر مجالات الحياة احتياجا للعدل، بل هو ركنه الركين وأسه المتين، جاء الأمر به متكررا في آيات متعددة وبصيغ مختلفة، قصد التنبيه على خطورته في الحياة، وتأكيد وجوبه على القضاة فيما أسند إليهم من الحكم في الخصومات.

ولم يقتصر اهتمام القرآن بالعدل كمقصد من مقاصد الشريعة يجب نشره وإشاعته في المجتمع فحسب، بل اعتنى أيضا بوسائل إقامته، وذكر أخص الأمور له وهو الميزان والمكيال؛ لأن بهما تضبط مقادير الأشياء وتحدد مقاييسها، ويدخل في هذا المعنى كل ما كان الغرض من وجوده ضبط مقادير الأشياء، وتحديد مقاييسها؛ حيث قال تعالى: " والسماء رفعها ووضع الميزان *ألا تطغوا في الميزان * وأقيموا الوزن بالقسط ولا تخسروا الميزان" (الرحمن: 7، 8، 9).

ولما كان العدل ميزان الله المبرأ من كل زلة، ووسيلة استقرار نظام الأمم، عدّه الحكماء من جملة الفضائل، فقالوا: الإنفاق الكثير هو التبذير والتقليل جدا هو التقدير، والعدل هو الفضيلة.

وعلق الرازي في تفسيره "مفاتيح الغيب" على هذا بقوله: وهو المراد من قوله تعالى: " قل العفو" (البقرة: 219)، ومدار شرع محمد صلى الله عليه وسلم على رعاية هذه الدقيقة، فشرع اليهود مبناه على الخشونة التامة، وشرع النصارى على المسامحة التامة، وشرع محمد صلى الله عليه وسلم متوسط في كل هذه الأمور، فلذلك كان أكمل من الكل.

عمود مجلة السلام



استراتيجية مصرفنا وسر قوتها التي تعتبر مفتاح نجاحنا سويا وما اشرت إليه لا يعتبر إلا الخطوط العريضة كعنصر تشويقي لزملائي الأفاضل بالمصرف وأترك لكم البقية من خلال قنوات الاتصال الداخلي والورشة التي أدرجت ضمن أولويات الخطة التسويقية للسنوات الثلاث المقبلة. أخيرا أتوجه لزملائي جميعا بما فيهم طاقم الإدارة التنفيذية وعلى رأسهم المدير العام للمصرف بمناسبة نهاية سنة المالية 2024 بعد كل ما بذلناه جميعا من جهد كل في موقعه ووظيفته أرف اليكم تبريكات العام الجديد 2025 فكل عام وأنتم بخير وأتمنى للجميع كل باسمه وصفته عامًا مليئًا بالسعادة والفرح وأن يحقق الله أمانكم وأن تكون سنة 2025 سنة خير وسلام للأوطان ولعائلة مصرف السلام بمزيد من التآلق والتفوق والارتقاء.

سويا نواصل طريق بناء النجاح وبلوغ الريادة.

بقلم مسؤول خلية
التسويق و الإتصال
توفيق محمد
بوكريطاوي



تناولت في العدد السابق دور مركز دعم المتعاملين بالمصرف مستهدفا من ذلك جعل عمود المجلة بوصلة فرسان واجهة المصرف نطلعهم على القنوات التي يعتمدها المصرف في مجال التسويق المباشر أما العدد الأخير من سنة 2024 اريد مشاركة اخواني الزملاء حول المحاور الأساسية للاستراتيجية المعتمدة خلال الثلاث سنوات المقبلة بحول الله بما يمكنهم الاطلاع والسير في نفس النسق المسطر للإدارة العامة لتحقيق الأهداف التجارية المسطرة.

تضمنت الخطوط العريضة للاستراتيجية تعزيز الهيكل التنظيمي على مستوى الإدارة العامة بهدف تحسين الحوكمة في بعض الورشات الهامة، ضف الى ذلك الرؤية الاستراتيجية فيما يخص التحكم في أدوات ومحركات النمو التي تستند الى معايير الكفاءة وحسن الأداء وتنمية رأس المال البشري الذي أصبح مركز اهتمام سياسة المصرف لإنجاح مستهدفاته الاستراتيجية التي مفادها تحقيق ضمان الأداء الحسن والمستدام لتعزيز النتائج المسطرة. لا يمكنني الإفصاح أكثر مما اشرت إليه عن تفاصيل



نشاط فرع وهران 2



مدير فرع وهران 2 السيد : محمد أيت يونس



الحمد لله أولا واخرا على منه وكرمه وصلاة وسلام على من لا نبي بعده.

اود أولا بتوجهه بشكر والعرفان لكل الزملاء على مستوى الفرع وادارات المركزية على مساندتهم وتعاونهم لتحقيق نتائج نراها مرضية تقبل المزيد بحول الله

يُعد استقطاب الودائع أحد المحاور الرئيسية لعمل الفرع، حيث يسعى إلى جذب أكبر عدد من العملاء لفتح حسابات توفير وحسابات جارية حيث بلغ رصيد الودائع الى غاية تاريخ 09/12/2024 مبلغ 6984 مليار دج والذي عرف ارتفاع جد ملحوظ بالمقارنة مع السنوات السابقة ولتحقيق ذلك، يعمل الفرع على ترويج الجيد والامثل لمنتجات المصرف التي تتمثل في

1. تقديم منتجات تنافسية : تقديم ودائع بأسعار فائدة مميزة لجذب الأفراد والشركات.

2. تطوير برامج الادخار: طرح برامج توفير مرنة تتناسب مع احتياجات العملاء على المدى القصير والطويل.

3. الترويج والتسويق : استخدام الحملات الإعلانية والترويجية لتعزيز الوعي بخدمات الودائع.

4. التركيز على العملاء : تخصيص خدمات استشارية شخصية لتلبية احتياجات العملاء وتقديم الحلول المصرفية المناسبة.

كما عرف الفرع نشاط ملحوظ في رصيد التمويلات الممنوحة بالمقارنة مع السنوات السابقة حيث بلغ مبلغ محفظة التمويلات رصيد 4951 مليار دج الى غاية تاريخ 09/12/2024 مع التزامنا لرفعه مع دخول العام الجديد 2025 وهذا بتقديم وترويج الأمثل لخدمات المصرف والتي تتمثل في

1. التمويل الشخصي : توفير قروض شخصية بتسهيلات ميسرة تلبي احتياجات الأفراد مثل تمويل التعليم أو شراء العقارات والسيارات.

2. تمويل الشركات والمشاريع الصغيرة : دعم قطاع الأعمال من خلال تقديم تسهيلات ائتمانية وقروض تشغيلية تساعد على تحقيق النمو.

3. تمويل الأنشطة التجارية : توفير حلول تمويلية مخصصة لدعم المشاريع التجارية

4. التوافق مع الشريعة الإسلامية : تقديم منتجات تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة (مثل المرابحة والإجارة).

كما ان المصرف والفرع بدوره يقدم مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية لتلبية احتياجات الأفراد والشركات، ومنها 1. الخدمات الإلكترونية: تفعيل خدمات المصرفية عبر الإنترنت وتطبيقات الهواتف المحمولة لتسهيل عمليات التحويل والدفع.

2. إصدار البطاقات المصرفية: تقديم بطاقات ائتمانية وبطاقات خصم مباشرة تناسب مختلف الفئات.

3. الخدمات الاستشارية: تقديم استشارات مالية واستثمارية للعملاء.

4. إدارة الرواتب : تسهيل إدارة الرواتب للشركات عبر حلول تقنية مبتكرة.

كما لا ننسى ذكر جهود المبذولة من طرف الإدارة العامة مما يساعد الفروع على التميز على مستوى الساحة المصرفية وهذا رغم المنافسة الشرسة التي يعرفها هذا القطاع حاليا والتي تتمثل في

التطوير التكنولوجي: استثمار في التكنولوجيا لتحسين جودة الخدمة وسرعة الأداء.

رفع الكفاءة التشغيلية: تدريب الموظفين بشكل مستمر لتعزيز خبراتهم.

تحسين تجربة العملاء: العمل على تقليل وقت الانتظار وتبسيط الإجراءات.

وفي الأخير يسعى الفرع إلى تعزيز حضوره في السوق والساحة المصرفية من خلال استقطاب الودائع، توفير حلول تمويلية مبتكرة، وتقديم خدمات مصرفية شاملة توافق الشريعة الإسلامية وتلبي تطلعات العملاء، مع التركيز على الجودة والشفافية والتطوير المستمر.

نشاط فرع وهران 2

تمكينهم من الاستفادة من مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات الراقية بطريقة مبسطة وتفاعلية وليتم ذلك تم وضع الثقة في فريق عمل شاب محلي ومدرب من ذوي الكفاءة والخبرة وهذا ما سمح للوكالة بالتطور التدريجي منذ افتتاح الفرع وتحقيق

أهدافه المسطرة على مستوى السنوات الماضية وبالأخص هذه السنة 2024 التي عرفنا فيها قفزة نوعية من ناحية استقطاب شركات كبير قيمة مميزة ويقابل ذلك رفع من قيمة الودائع للوكالة وخلق التوازن المالي

تحقيق هذه الأهداف كان بتوفيق من الله عزى وجلى ثم بتظافر جهود والتزام فريق العمل دون استثناء وكذا ثقة الإدارة العامة ومساندتها الذين بدورهم لم يدخروا جهدا في سبيل إعطاء أفضل صورة للتسويق الأمثل لمنتجاتنا الاصلية

وفي الأخير ندعو بالخير وبمزيد من الازدهار والرقى لمصرفنا وندعو من الله عزى وجلى ان يوفقنا ويوفقكم الى ما فيه الخير



السيد : السيد بن شارف احمد
نائب مدير الفرع

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام
يسرني ان التقي بكم في هذه المجلة المميزة مرة أخرى لأتكلم
في بضعت أسطر عن الأهمية الاستراتيجية والتنموية التي
جاءت من وراء فتح الفرع التجاري الثاني لمصرف السلام
الجزائر في مدينة وهران

فاهي تمر 04 سنوات على افتتاح الفرع منذ تاريخ 15 مارس
2020 بحيث كان بداية الامر هدف من طرف الإدارة العامة
وذلك ليستفيد متعاملي ومستطبي هذه المنطقة وكذا المناطق
المحيطة بها من تكفل سريع وشخصي واستقطاب أكبر عدد
ممكن من المتعاملين افراد منهم او شركات والسعي على



نشاط فرع وهران 2



السيد خابر بن علي
مستشار زبائن

الميدان التي تفرزها الدراسات والأبحاث المهمة مع تطور التقنيات وحادثة الوسائل التي سهلت من مهمة البنوك في التمويل. وفي جميع الحالات فهي تبحث عن الطريقة الأجدر بالتقدير الفعال لتلك المخاطر، في وقت تعرف فيه الحياة الاقتصادية تطورا سريعا، وطلبا متزايدا على التمويل. لذا يعتبر عنصر المخاطرة من أكثر اهتمامات الدراسات الأكاديمية والمهنية التي تعمل جاهدة على التقليل منها إلى أدنى حد ممكن مما يزيد من فرص الحصول على الأرباح وفي الأخير أوجه التحية لكامل زملائي في كل الفروع بدون استثناء
اترككم في رعاية الله

بسم الله الرحمن الرحيم وصلى الله على سيدنا محمد خاتم الأنبياء والمرسلين
بادئ الامر نشكر زملائي المشرفين على المجلة منحنا هذه الفرصة على التعبير اما بعد من خلال هذا المنشور سنقوم بالتكلم بعض الشيء عن مخاطر التمويل البنكي في ظل التطور الذي يعرفه المجال بحيث تعمل البنوك التجارية في ظروف اقتصادية متغيرة تتحمل فيها درجات مختلفة من المخاطر البنكية،
خاصة مخاطر منح التمويلات الشيء الذي يفرض عليها إعطاء هذه المشكلة قدرا كبيرا من الأهمية، والقيام ببعض الإجراءات الكفيلة بتقليل تلك المخاطر إلى أدنى حد ممكن، مستغلة في ذلك كفاءة مسيري البنوك التجارية و
ذا الجانب، خاصة مختلف الطرق والوسائل المتجددة في هذا



نشاط فرع وهران 2



السيد : محمد حكمت ابن السيد
مندوب التجارة الخارجية

والتي تواكب التغيرات الدائمة والتعليمات المحينة الصادرة من الهيئات الوطنية كالجمعية العامة للبنوك ووزارة التجارة.

حيث نقوم على مستوى ادارة الفرع باختيار العملاء بعناية ومرافقتهم في مختلف العمليات التجارية حسب استراتيجية المصرف والأهداف المسطرة للفرع مما أدى الى تحقيق نسبة نجاح قدرت بأكثر من 94 بالمئة وهذا بفضل تضافر جهود كل الزملاء من خدمة العملاء ومصحة الصندوق وذلك لتقديم احسن خدمة للعملاء من خلال فعالية دراسة ملفاتهم وكذلك سرعة تحقيق التحولات الخارجية الامر الذي أدى لكسب ثقة العملاء وارضائهم مما يؤدي الى استقطاب متعاملين جدد, وهذا ما يميز الفرع خاصة في ضل المنافسة الشرسة من البنوك الزميلة و كل هذا لا يتحقق بدون دعم الإدارة العامة وعلى راسهم المدير العام من خلال برمجة دورات تدريبية مكثفة إضافة الى توفير كل الوسائل اللوجستية الضرورية كما اشير الى العمل الجبار الذي يقوم به الزملاء في إدارة التجارة الخارجية في مرافقتنا الدائمة لتحسين الأداء مما يعود إيجابا على الفرع في إرضاء العملاء والذي يتماشى مع سياسة المصرف عامة.

وفي الأخير لا يسعني الا ان ارجوا ان نكون عند حسن الثقة التي وضعت فينا ونقوم بما يرضي الله عز وجل ونفيد البلاد والعباد والله ولي التوفيق.

بسم الله الرحمن الرحيم
احيكم بتحية الإسلام السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،
اما بعد فأتشرف في هذه الكلمة بتقديم نظرة شاملة عن
مصحة التجارة الخارجية في فرع وهران العثمانية،
فكما نعلم تمثل التجارة الخارجية العمود الفقري في
اقتصادات الدول والمؤشر في ازدهارها، وذلك منذ القدم
الى يومنا هذا وذلك من خلال حجم المبادلات التجارية
من استيراد السلع والخدمات وتوفيرها في السوق الوطنية
وكذلك تصدير الفائض في الإنتاج وجلب العملة الصعبة
مما يعمل على توازن الميزان التجاري.
وهنا يأتي دور البنك في مرافقة المتعاملين كونه وسيط
يدخل في تحقيق هاته المبادلات من خلال تحويل رؤوس
الأموال وتقديم الائتمان وكذلك تمويل العمليات في حالة
عدم توفر السيولة اللازمة وهنا يتميز مصرفنا كونه يدخل
كشريك في مختلف عمليات التمويل وهذا ما يؤدي الى
تحقيق القيمة المضافة ومرافقة المتعاملين في النمو
وبالتالي النهوض بالاقتصاد الوطني.
وبما ان التجارة الخارجية بصلة مع مختلف دول العالم
فتنظم غرفة التجارة العالمية آليات عمل البنوك وتقنينها
من خلال القوانين والأعراف الموحدة الصادرة من هذه
الهيئة من جهة، بالإضافة الى قانون الصرف الصادر من
بنك الجزائر من جهة أخرى وهذا ما نلتزم به في فرعنا
كذلك النصوص التنظيمية الصادرة من المديرية العامة

نشاط فرع وهران 2



السيدة : قوناني منال هاجر
مستشارة الزبائن رئيسي

و في الأخير تلعب الخدمات التي يقدمها المصرف دورا أساسيا في دعم الاقتصاد و تحقيق التنمية و مع التطورات التكنولوجية و الاحتياجات المتزايدة اصبح المصرف يسعى لتقديم حلول مبتكرة و شاملة تخدم جميع شرائح المجتمع.

المصارف تلعب دورا محوريا في الاقتصاد من خلال تقديم خدمات مالية متنوعة تساهم في دعم الافراد و الشركات و تطورت هذه الخدمات لتلبية الاحتياجات المتزايدة للمجتمعات سواء كانت متعلقة بالتمويلات الشخصية للافراد او المشاريع الكبرى للشركات.

يعد مصرف السلام من اهم البنوك الإسلامية لتمويلات فهو يقدم الكثير من القروض المتوافقة مع الشريعة مثل المرابحة الاجارة المنتهية بالتمليك الاستصناع شركة ملك في عقار و حتى تكاليف الدراسة و التعليم بالنسبة للافراد و تمويل المؤسسات عن طريق شراء بضاعة مع التوكيل بيع لاجل مضاربة و غيرها.

يتميز مصرفنا بالمصداقية في الخدمات المقدمة التي تلئم الاحتياجات المتغيرة للعملاء فهي تظهر للمستثمرين و الزبائن انه شريك يعتمد عليه و بالتالي الحفاظ على ثقتهم.

فرع وهران 2 لمصرف السلام
الجزائر





ركن أعلام الجزائر

بقلم الدكتور : عز الدين بن
زغيبية

رئيس هيئة الفتوى و الرقابة
الشرعية

ابن زاغو المغراوي التلمساني



هو أحمد بن محمد بن عبد الرحمن الشهير بابن زاغو المغراوي التلمساني. الإمام العالم الفاضل الولي الزاهد العلامة المحقق المتفطن، كان مولده على الراجح في حدود سنة اثنين وثمانين وسبعمائة، والله أعلم. أخذ العلم عن إمام الغرب أبي عثمان سعيد العقباتي، وعن السيد ابن يحيى الشريف، وغيرهما.

وأخذ عنه جماعة كالشيخ العالم يحيى بن بدير، والعالم المصنف ابن زكرياء يحيى المازوني، والحافظ التنسي وابن زكري، والشيخ العالم أبي الحسن القلصادي وقد ذكره في رحلته.

له تأليف منها: مقدمة في التفسير، وتفسير الفاتحة في غاية الحسن كثير الفوائد، والتذليل عليه في ختم التفسير، وشرح التلمسانية في الفرائض، ومنتهى التوضيح في عمل الفرائض، وشرح التلخيص لوالده، وحكم ابن عطاء الله وشرحها لابن عباد، ولطائف المنن، وتأليف أبي يحيى الشريف على المغفرة، والإحياء ومختصره للبلالي، وأقضية مختصر خليل لآخره، وابن الحاجب الفرعي وبعض الأصلي وله فتاوى عدة في أنواع العلوم، نقل منه جملة في المازونية والمعيار.

وهو الفقيه الإمام المصنف المدرس المؤلف أعلم الناس في وقته بالتفسير وأفصحهم، فاق نظراءه وأقرانه في الحديث والأصول والمنطق وله قدم راسخة في التصوف مع الذوق السليم والفهم المستقيم، وبه يضرب المثل في الزهد والعبادة.

وقال القلصادي في رحلته: لزمته مع الجماعة في المدرسة اليعقوبية للتفسير والحديث والفقه شتاء، والأصول والعربية والبيان والحساب والفرائض والهندسة صيفاً، وفي الخميس والجمعة التصوف وتصحيح تأليفه، وأوقاته معمورة وأفعاله مرضية وسجاياه محمودة.

وآخر ما قرئ عليه كتاب لطائف المنن، ويشير إلينا بأحوال تدل على موته، وكان يتأهب لذلك وتوفي يوم الخميس وقت العصر رابع عشر ربيع الأول عام خمسة وأربعين وثمانمائة

في الوباء، وعمره ثلاث وستين سنة، وصلى عليه يوم الجمعة وشهد جنازته العام والخاص وأسف الناس لفقده.

عهد الذكاء الاصطناعي للبنوك



بقلم السيد : سليم بوشحابة
رئيس خلية التحصيل الودي و الجبري

(Financial Times, 2023).

في حين في بنك نورديا في السويد أطلق "Nova" ، وهو روبوت محادثة ذكي أجاب عن أكثر من مليون استفسار في عامه الأول، ما قلل وقت الانتظار في مراكز الاتصال وساهم في تحسين رضا العملاء (Nordea Insights, 2022) ، و في الهند، أطلق بنك HDFC روبوت "Eva" ، الذي أجرى ما يزيد على 2.7 مليون محادثة خلال أول 12 شهراً من تشغيله. و قد اعتمد الروبوت على معالجة اللغة الطبيعية (NLP) لتقديم ردود دقيقة على استفسارات المتعاملين، مما رفع كفاءة عمليات خدمة العملاء

بنسبة كبيرة. (Indian Banking Review, 2023)

كما أن الكشف عن الاحتيال أصبح من أهم تطبيقات الذكاء الاصطناعي في البنوك، إذ تعتمد هذه الأنظمة على تحليل المعاملات في الوقت الفعلي واكتشاف الأنماط غير الطبيعية التي قد تشير إلى أنشطة احتيالية، ففي بنك سيتي بنك في الولايات المتحدة يعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي للتعلم الآلي لرصد المعاملات المشبوهة، حيث ساعد النظام على خفض الاحتيال بنسبة 20% خلال ثلاث سنوات (Citibank AI Report, 2022) ، أما في المملكة المتحدة، بنك باركليز يستخدم أنظمة تعتمد على الذكاء الاصطناعي لتحليل السلوكيات، مما يسمح له بتحديد الأنشطة غير الاعتيادية واتخاذ إجراءات استباقية لحماية العملاء (Barclays

Annual Report, 2023).

شهدت البنوك العالمية تحولات نوعية في العقد الأخير، بفضل استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي (AI) ، حيث أضحت هذا المجال أحد أهم المحركات التي تدفع عجلة الابتكار المالي، إذ يمكن القول إن الذكاء الاصطناعي لم يعد مجرد أداة مساعدة، بل أصبح استراتيجية محورية في العمليات المصرفية، بدءاً من تحسين تجربة العملاء، ثم مروراً بتطوير المنتجات المالية، وحتى وصولاً إلى تعزيز الأمن وحماية البيانات، وهو ما يستفز شغفنا كمصرفيين لاستعراض كيف غيرت هذه التقنية وجه البنوك عالمياً، من خلال الوقوف على أهم النماذج الدولية.

ففي مجال التحليل الذكي للبيانات تتعامل المصارف يومياً مع كميات ضخمة من البيانات التي تشمل معاملات المتعاملين، وتاريخهم المالي، واحتياجاتهم المستقبلية، مما يوفر بيئة نموذجية وقاعدة بيانات متاحة للذكاء الاصطناعي من خلال قوة تحليل هذه البيانات بسرعة ودقة، مما يمكن المؤسسات من اتخاذ قرارات استراتيجية بناء على أنماط متوقعة، فعلى سبيل المثال، استخدم بنك جي بي مورجان في الولايات المتحدة نظام "COiN" لتحليل الوثائق القانونية، ما أدى إلى معالجة 12,000 عقد قانوني في ساعات، بدلاً من أيام من العمل اليدوي (JPMorgan Annual Report, 2022) فهذا التطبيق لم يحسن فقط الكفاءة التشغيلية بل وفر موارد مالية كبيرة أعيد استثمارها في تطوير خدمات رقمية للمتعاملين.

أما في الصين، فتعد شركة Ant Financial نموذجاً فريداً في استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات الشخصية، حيث تعتمد الشركة على أكثر من 3000 نقطة بيانات لكل مستخدم لتقييم الجدارة الائتمانية، مما يجعلها قادرة على تقديم تمويلات سريعة وبدقة عالية دون الحاجة إلى مستندات تقليدية



لقد أحدث الذكاء الاصطناعي تحولاً جذرياً في تقييم الجدارة الائتمانية، فعلى سبيل المثال، بنك WeBank الرقمي في الصين يعتمد بالكامل على الذكاء الاصطناعي لتقييم مائة و أهلية العملاء في منحهم تمويلات، و ذلك من خلال الخوارزميات تأخذ في الاعتبار عوامل متعددة مثل نمط الإنفاق والتفاعلات الرقمية، مما ساهم في تحسين دقة التقييم وتقليل مخاطر التخلف عن السداد

(WeBank Financial Report, 2023).

وفي كينيا، تستخدم منصة M-Pesa تقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم خدمات تمويل متناهية الصغر، وتعتمد المنصة على بيانات الهاتف المحمول لتقييم قدرة المتعامل على السداد، مما ساعد على تحسين الوصول إلى الخدمات المالية للفئات التي لا تمتلك حسابات مصرفية تقليدية. (World Bank Report, 2022)

أما في دول الخليج، تسير البنوك بخطى ثابتة نحو تبني الذكاء الاصطناعي، فبنك الإمارات دبي الوطني، على سبيل الذكر، أطلق "Pepper"، وهو مساعد افتراضي يعتمد على الذكاء الاصطناعي لتقديم تجربة تفاعلية داخل فروعه، وهو قادر كنظام على الإجابة على استفسارات العملاء وتقديم توصيات مالية بناء على احتياجاتهم. (Gulf News, 2023)

وفي السعودية، استثمر بنك الراجحي في تطوير أنظمة ذكاء اصطناعي متقدمة لتحليل السوق ومعالجة طلبات العملاء بسرعة فائقة، وهذه الأنظمة ساهمت في تحسين الكفاءة التشغيلية وزيادة رضا المتعاملين بنسبة كبيرة. (Arab News, 2023)

ورغم ما يشهده الذكاء الاصطناعي من توسع وإنجازات لا يستهان بها، إلا أن القطاع المصرفي بالذات يشهد تحديات معقدة ومتعددة تحد من الاعتماد عليه، لاسيما قوانين حماية البيانات فعلى سبيل المثال فإن اللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR) في أوروبا تفرض قيوداً صارمة على كيفية جمع واستخدام بيانات العملاء، مما أعتبر البعض حداً من حرية الابتكار (EU GDPR Compliance Report, 2023).

كما أنه من حيث الأمن السيبراني، تعد الأنظمة التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي هدفاً محتملاً للهجمات الإلكترونية فقد أظهرت دراسة حديثة أن البنوك التي تبنت الذكاء الاصطناعي

تعرضت لـ 15% زيادة في محاولات الاختراق مقارنة بالبنوك التقليدية (McAfee Cybersecurity Insights, 2023). ورغم هذا، لقد أصبح الذكاء الاصطناعي جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيات البنوك المستقبلية، فبينما تواجه البنوك تحديات تتعلق بالأمن والامتثال، فإنها تستفيد من قدرات الذكاء الاصطناعي لتحقيق نمو مستدام، ولا مناص اليوم قبل الغد من الدخول المبكر في مجال الاستثمار والابتكار في مجال الذكاء الاصطناعي، فالمستقبل يبداً دهاقاً بالفرص لبنوك أكثر ذكاء في ظل التحولات الرقمية العالمية، وتعد البنوك الجزائرية تربة خصبة بحاجة ملحة إلى زرع تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحديث عملياتها وتعزيز قدرتها التنافسية على المستوى المحلي والدولي، فالطريق لا يزال طويلاً أمام تحقيق التكامل في الذكاء الاصطناعي في القطاع المصرفي الجزائري، لما يواجه من التحديات، لاسيما ضعف البنية التحتية الرقمية التي تشهد تطوراً محتشماً ربما تعززه مواقف الدولة الرامية إلى النهوض بالرقمنة، ومع ذلك، فإن الفرصة لا تزال هائلة وسانحة؛ إذ يمكن للذكاء الاصطناعي أن يلعب دوراً حاسماً في تحسين الخدمات المصرفية مثل تسريع معالجة التمويلات، والكشف عن الاحتيال، ولا سيما في تحسين تجربة المتعاملين، فإدماج الذكاء الاصطناعي في المصارف الجزائرية لن يكون مجرد تحديث تكنولوجي، بل سيكون رافداً أساسياً في تعزيز الشمول المالي، وتحفيز الابتكار، ودعم الاقتصاد الوطني في مواجهة تحديات العصر الرقمي الجديد.

الغيبة بمفهوم أعمق وتأثيرها على بيئة العمل



بقلم السيد : محمد محمودي
مكلف بتسيير المنازعات إدارة الشؤون القانونية



الغيبة، كما وردت في القرآن الكريم، هي واحدة من أخطر الظواهر الأخلاقية التي حذر منها الله تعالى. في الآية الكريمة "وَلَا يَغْتَبِ بَعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرَهُتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَحِيمٌ" (الحجرات: 12)، يُشَبَّه الله الغيبة بأكل لحم الأخ الميت، وهو تصويرٌ شديدٌ يُظهر بشاعة هذا السلوك وتأثيره السلبي على الفرد والمجتمع.

وقد عرفها العلماء بأنها اسم من اغتاب اغتياياً، وهي ذكرك لشخص بما يكره من عيوبه التي هي فيه فعلاً، فإن لم تكن فيه فهو البهتان، كما في الحديث: "قيل ما الغيبة يا رسول الله؟ فقال: ذكرك أخاك بما يكره، قيل: أفرأيت إن كان في أخي ما أقول؟ قال: إن كان فيه ما تقول فقد اغتبتته، وإن لم يكن فيه فقد بهته" رواه مسلم.

الغيبة والطاقة: مفهوم وتأثيرات

الغيبة ليست فقط ممارسة تُضر بالعلاقات الاجتماعية، بل إن لها آثاراً أعمق على مستوى الطاقات النفسية والبيئة المحيطة. وفقاً لما تم تناوله في علوم الطاقة الحديثة، يحمل كل فرد طاقتين رئيسيتين: طاقة إيجابية تحمّل التفاؤل والحب، وطاقة سلبية ممتدة ترتبط بالمشاعر السلبية مثل التوتر والقلق. عندما يغتاب شخص آخر، يُقال إن الطاقات

السلبية (الميتة) تنتقل إلى الشخص المغتاب، مما قد يُثقل عليه عاطفياً ونفسياً، وهو من بين مدلولات أكل لحم أخيك ميتاً.

الطاقات السلبية وتأثيرها

الطاقة السلبية قد تؤثر على الصحة الجسدية والنفسية، حيث أظهرت دراسات أن المشاعر السلبية المزمنة، مثل الغضب أو الكراهية الناتجة عن الغيبة، قد تُضعف جهاز المناعة، وتزيد من القلق، وتؤدي إلى الإرهاق أو حتى أمراض عضوية. كما أن الغيبة تخلق بيئة سامة في محيط العمل، مما يؤدي إلى ضعف الإنتاجية وانخفاض الثقة بين الزملاء.

الغيبة في بيئة العمل

في بيئة العمل، الغيبة لا تؤثر فقط على الأفراد المغتابين بل تمتد لتخلق حالة عامة من التوتر والاضطراب، مما يقلل من كفاءة الفريق. يُعتبر تحسين الطاقة الإيجابية حلاً عملياً؛ مثل تشجيع الحوار المباشر بدلاً من الغيبة، وممارسة أنشطة ترفع من الروح المعنوية داخل الفريق. الطاقة الإيجابية، من جهة أخرى، تعزز التواصل، التعاون، والإبداع، مما ينعكس إيجابياً على الأداء العام.



توصيات لمواجهة الطاقة السلبية بأسلوب احترافي

1 تعظيم الالتزام بأوامر الله ونواهيه: عند الوقوع في موقف يستدعي الغيبة، يجد الفرد نفسه بين خيارين: إما الاستجابة لمشاعره وهواه، مما قد يوقعه في قوله تعالى: *"بُفِرَأيت من اتخذ إلهه هواه"*، أو الاستجابة لنهي الله سبحانه وتعالى، تبعاً لقوله: *"وما كان لمؤمن ولا مؤمنة إذا قضى الله ورسوله أمراً أن تكون لهم الخيرة من أمرهم"* فهذا الاختبار تعرف من خلاله هل أنت ضمن دائرة المؤمنين في منظور الله أم لا، فاختيار الطاعة لنهي الله يترتب عليه جزاء إلهي عاجل وأجل على سبيل المثال علاقات صحية وراحة نفسية.

2 البحث عن الحلول الإيجابية والتواصل

البناء: عند مواجهة الخلافات أو المشكلات في بيئة العمل، يجب تجنب الغيبة واللجوء إلى الحوار الصريح والمواجهة الودية. يمكن طلب الحقوق بطريقة مشروعة ومباشرة مع التزام الحكمة والشجاعة. وكما قال الله تعالى *"ولمن انتصر بعد ظلمه فأولئك ما عليهم من سبيل"* المواجهة الإيجابية تقود إلى بيئة عمل متعاونة وخالية من التوتر.

3 تنمية ممارسات الشكر والتغافل الإيجابي: التركيز على الجوانب الإيجابية في زملاء العمل يعزز روح التعاون وينشر الطاقة الإيجابية في المحيط. الامتنان ينسجم مع وعد الله في قوله *"لئن شكرتم لأزيدنكم"* فيجعلك ترى جوانب أكثر إيجابية في زملائك تمكنك من الاستفادة منها، المقابل، الجوانب السلبية لا ينبغي أن تأخذ أكبر من حجمها، بل يمكن التغافل عنها في معظم الأحيان، استناداً إلى الحكمة القائلة: *"تسعة أعشار العقل في التغافل"*. ومع ذلك، تبقى المواجهة بحكمة مطلوبة في المواقف التي تستدعي معالجة القضايا بشكل مباشر.

لذلك، الغيبة ليست مجرد خطأ أخلاقي وليست أبداً طريقة لتفريغ الغضب، بل هي عامل يُضعف البيئة العامة، سواء

على الصعيد الشخصي أو العملي. التفكير في تأثير الغيبة على الآخرين وعلى النفس في الدنيا والآخرة يُعد خطوة أولى للحد منها وخلق بيئة عمل أكثر إيجابية.

العلاقات الاجتماعية و أهميتها في المجتمع

السيد : زهير غولي
رئيس لجنة الخدمات الاجتماعية



يعتبر موضوع العلاقات الاجتماعية من الموضوعات الهامة التي تستدعي اهتمام الباحثين في علم الاجتماع وعلماء النفس لما لها أثر بالغ في المجتمع، تعد العلاقات الاجتماعية أداة لتلبية حاجات الفرد البيولوجية والاقتصادية والاجتماعية وبها يستطيع تحقيق الامن النفسي والاجتماعي.

تعريف العلاقات الاجتماعية.
هي مجموع سلوكيات فردية او جماعية وأفعال متبادلة بين الافراد في المجتمع مما يحقق من خلالها التفاعل الاجتماعي، حيث تعتبر وسيلة أداة لتلبية الرغبات وسد الاحتياجات بين افراد المجتمع. تشمل العلاقات الاجتماعية مجموعة واسعة من الأنماط، مثل العلاقات الاسرية، الصداقة والزمالة والعلاقات المهنية.

وتفيد تلك العلاقات في تطوير دور الانسان وفعاليته في المجتمع الواحد خاصة مع تطور وسائل التواصل وسهولة استخدامها من قبل فئة كبيرة من الأشخاص في المجتمع.

أهمية العلاقات الاجتماعية.

يعتبر الانسان كائن اجتماعي بطبعه ولذلك فإن تكوين العلاقات في المجتمع بين الأشخاص شيء ضروري وهام في حياته وتكمن أهميتها في.

- تحسين نوعية الحياة.
- تقليل التوتر.
- تمتع الفرد بالصحة النفسية.

أنواع العلاقات الاجتماعية.

العلاقة الأسرية.

• علاقات الصداقة سواء عابرة او مقربة.

• العلاقات المهنية، بين الزملاء في العمل او بين الرؤساء والمرؤسين.

• العلاقات التعليمية، بين المعلمين والطلاب او بين الطلاب أنفسهم.

• العلاقات الرسمية، بين الموظفين في إطار المؤسسة او بين الافراد والسلطات.

أنواع الشخصيات.

من أبرز الجوانب في تكوين علاقات داخل المجتمع هي القدرة على

التعامل بحكمة مع أنواع البشر واصناف الناس التي تقابلنا في الحياة نذكر على سبيل المثال لا الحصر.

الشخصية العدوانية.

وهم من تغلب عليهم الذات المائلة للسيطرة على الآخرين والتحدث بصوت مرتفع وعصبية زائدة والميل للإيذاء وعدم الرغبة في المساعدة.

الشخصية المائلة للشكوى.

شخصية تعتمد على ابراز الشكوى الدائمة وسوء الحظ.

الشخصية المقفولة او الكتومة.

هم من نجد صعوبة بالغة في فهم ما يدور بخاطرهم لاعتمادهم على التكتم وعدم اظهار ردود أفعال واضحة مع قلة الكلام.

كما يوجد نوع من البشر الذي يصعب التعامل معهم وهو الانسان اللحوم والمجادل والسلبى.

العلاقات الاجتماعية وسبل الاندماج.

• قوة الكلمات.

انتقاء الألفاظ واستخدامها فكل شخصية مفتاح.

• التفاوض.

هو الاعتماد على الحوار البناء للوصول لحلول إيجابية.

• الطرفة والمزحة.

استخدام الدعابة الهادفة والطرفة للوصول للهدف المراد الوصول اليه.

العلاقات الاجتماعية لها دورها الفعال في الحياة الاجتماعية ولا سيما بعد التغيرات الكثيرة التي طرأت على المجتمع في السنوات الأخيرة نتيجة التقدم التكنولوجي مما عمل على تنمية وظهور أشكال جديدة لتلك العلاقات في المجتمع الواحد.



الإنسان يبلغ بنيتة مالا يبلغ بعمله

بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

- والله لا يضيع صدق النوايا ولو خفيت عن عباده، فأرح قلبك مهما أسيئت بك الظنون، وإياك أن تدخل في نوايا الناس فلا يعلم ما في القلوب إلا علام الغيوب، يقول الله تعالى: {رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا فِي نُفُوسِكُمْ} إِنْ تَكُونُوا صَالِحِينَ فَإِنَّهُ كَانَ لِلأَوَّابِينَ غَفُورًا { [الإسراء:25]

كتب سالم بن عبد الله إلى عمر بن عبد العزيز-رحمهم الله جميعاً- في بداية خلافته: "إفان نويت الحق وأردته أعانك الله عليه، وأتاح لك عملاً، وأتاك بهم من حيث لا تحتسب، فإن عون الله على قدر النية؛ فمن تمت نيته في الخير تم عون الله له، ومن قصرت نيته قصر من العون بقدر ما قصر منه" أخرجه أحمد في كتاب الزهد. سر صلاحك في صلاح سرك، وباب جنتك في طهارة قلبك-

إن سر صلاحك يكمن في إصلاح سرك، فضع نية الخير في قلبك وسيتولى الله أمرك، وكم من أبواب عظيمة فتحت بمفتاح النية الطيبة، وكم من شخص رزق بنيته الطيبة أكثر مما يتوقع، وعلى قدر نياتكم ترزقون.

لَوْ يَعْلَمُ الْمَرْءُ عَنْ تَدْبِيرِ خَالِقِهِ .. لَهُ لِمَا نَاحَ حُزْنًا أَوْ شَكَ أَلْمَا
خَرَقَ السَّفِينَةَ كَانَ الشَّرُّ ظَاهِرَهُ.. وَالْخَيْرُ فِيهِ فَسُبْحَانَ الَّذِي حَكَمَ....



قد يعجز المرء عن عمل الخير الذي يصبو إليه لرقه حاله، أو ضعف صحته، أو قلة حيلته، لكن الله المطلع على خبايا النفوس يرفع أصحاب النوايا الصادقة إلى ما تمنوه، لأن طيب مقصدهم أرجح لديه من عجز و وسائلهم.

فما أعظم النية! فإنك تستطيع بنيتك الصادقة وعمل قلبك الخالص أن تلحق بأجر المحسن العظيم، وإن لم يكن لديك مال تتصدق به، ففي حديث أبي كبشة الأنماري أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (إِنَّمَا الدُّنْيَا لِأَرْبَعَةِ نَفَرٍ: عَبْدٍ رَزَقَهُ اللهُ مَالًا وَعَلِمًا فَهُوَ يَتَّقِي فِيهِ رَبَّهُ، وَيَصِلُ فِيهِ رَجْمُهُ، وَيَعْلَمُ اللهُ فِيهِ حَقًّا، فَهَذَا بِأَفْضَلِ الْمَنَازِلِ، وَعَبْدٍ رَزَقَهُ اللهُ عِلْمًا وَلَمْ يَزُرْهُ مَالًا فَهُوَ صَادِقُ النَّيَّةِ يَقُولُ: لَوْ أَنَّ لِي مَالًا لَعَمِلْتُ بِعَمَلِ فُلَانٍ فَهُوَ بِنَيْتِهِ فَأَجْرُهُمَا سَوَاءٌ) [رواه الترمذي وقال: حسن صحيح].

وفي الحديث الصحيح يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: (من سأل الله تعالى الشهادة بصدق بلغه منازل الشهداء، وإن مات على فراشه) [رواه مسلم]، فكل من صدق الله صدقه الله جل في علاه.

- النية الصالحة تفتح أبواب الخير والتوفيق والمعونة

من أوجد نية الخير في قلبه أعانه الله على عمله، وفتح له من أبواب التوفيق والتيسير على قدر نيته، يقول سبحانه: {وَلَوْ عَلِمَ اللهُ فِيهِمْ خَيْرًا لَأَسْمَعَهُمْ} [الأنفال:23].

نبوءة الفاروق



عنه، فكتب إليه، إني قد قضيت عنهم وبقي في بيت مال المسلمين مال ، فكتب إليه: أن انظر كل بكر ليس له مال فشاء أن تزوجه فزوجه وأصدق عنه، فكتب إليه: إني قد زوجت كل من وجدت، وقد بقي في بيت مال المسلمين مال ، فكتب إليه بعد مخرج هذا أن انظر من كانت عليه جزية فضعف عن أرضه فأسلفه ما يقوى به على عمل أرضه، فإن لا نريدهم لعام ولا لعامين ، و من عدله رحمه الله روي أن الذئاب لم يسجل ضدها - باللفظ العصري - اي اعتداء على الغنم في عهده ، بل كانت الذئاب تمشي الى جنب الغنم وكأنهما قطع واحد، وذلك في جميع ولايات المسلمين التي كان عمر بن عبدالعزيز يحكمها، وفي احدى الليالي سجلت قضية اعتداء من احدى الذئاب على بعض الغنم، فأرخ ذاك اليوم وكأنه أمر عجيب ومستغرب، فلما بحثوا عن السبب وجدوا ان خليفة المسلمين في زمانه توفي في نفس ذلك اليوم.

فقد استمرت خلافة عمر بن عبد العزيز رحمه الله سنتين وخمسة أشهر وأربعة أيام، حتى توفي سنة 101هـ، و آخر ما قاله و هو في سكرات الموت قوله تعالى في الآية (83) سورة القصص : " **تَلِكُ الدَّارُ الْآخِرَةُ نَجْعَلُهَا لِلَّذِينَ لَا يُرِيدُونَ عُلُوًّا فِي الْأَرْضِ وَلَا فَسَادًا وَالْعَاقِبَةُ لِلْمُتَّقِينَ** " ، و اثبت ان التغيير لا يحتاج إلى وقتا إنما يحتاج إلى صدق و إرادة ، و تولى يزيد بن عبد الملك الخلافة من بعده، و يقع ضريح عمر بن عبد العزيز رحمه الله في قرية دير شرقي الواقعة شرق مدينة معرة النعمان التابعة لمحافظة ادلب في سوريا، رحم الله عمر وجمعنا وإياه في الفردوس الأعلى ، آمين .

بقلم السيد :

ياسر عبد العزيز حجاز.

رئيس قسم بتسيير
التمويلات العقارية



أبو حفص عمر بن عبد العزيز بن مروان بن الحكم الأموي القرشي هو ثامن الخلفاء الأمويين، ولد سنة 61هـ في المدينة المنورة، ونشأ فيها في عصر قريب من عصر النبوة، تتلمذ على ثلاثة و ثلاثين أستاذ منهم ثمانية من الصحابة رضوان الله عليهم فتأثر بهم وبمجتمع الصحابة في المدينة، وكان شديد الإقبال على طلب العلم ، وهو حفيد عمر بن الخطاب رضي الله عنه من جهة أمه ، ينحدر من بني أمية من جهة والده و ينحدرون من عبد مناف و هو الجد الثالث للرسول ﷺ ، فقد جمع الشرف من الطرفين في نسبه ، ويروى أن سيدنا عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال : **"من ولدي رجل به شجة يملئ الأرض عدلا "** فرمحته دابة من دواب أبيه فشجته في وجهه وهو غلام، فدخل على أمه فضمته إليها و عدلت أباه ولامته، حيث لم يجعل معه حاضنا، فقال لها أبوه عبد العزيز : **"اسكتي يا أم عاصم فطوباك إن كان أشج بني أمية فإنه سعيد "** .

ولاه الخليفة الوليد بن عبد الملك رحمه الله على إمارة المدينة المنورة في سن خمسة و عشرين سنة من عمره ، ثم ضم إليه ولاية الطائف ثم صار والياً على الحجاز كلها، ثم عُزل عنها وانتقل إلى دمشق، فلما تولى سليمان بن عبد الملك الخلافة قرّبه وجعله وزيراً ومستشاراً له، ثم جعله ولي عهده، فلما مات سليمان رحمة الله عليه سنة 99هـ تولى عمر الخلافة و هذا من حسن اختيار الولاة و القضاة فقد كان إدارياً حقيقياً ، و صاح المسلمين حينها و قالوا اخترناك لانفسنا و امرنا و رضينا بك ، فقد تميزت خلافة عمر بن عبد العزيز بالعدل و المساواة، وردّ المظالم ، وعزل جميع الولاة الظالمين ومعاقبتهم، كما أعاد العمل بالشورى، ولذلك عدّه كثير من العلماء **خامس الخلفاء الراشدين**، كما اهتم بالعلوم الشرعية، وأمر بتدوين الحديث النبوي الشريف ، و من المواقف المنسوبة إليه أنه كان عندَ عَمَرَ بن عبد العزيز قومٌ ذات ليلة في بعض ما يحتاجُ إليه، فغشي سراجُه، فقام إليه فأصلحه، فقبل له: يا أَمِيرَ الْمُؤْمِنِينَ! ألا نكفيك؟ قال: وما ضرتني؟ قمتُ وأنا عَمْرُ بنُ عبد العزيز، ورجعتُ وأنا عَمْرُ بنُ عبد العزيز ، و هذا من تواضعه، كما أن رجل من الأنصار قال كتب عمر بن عبد العزيز إلى عبد الحميد بن عبد الرحمن، وهو بالعراق: أن أخرج للناس أعطياتهم فكتب إليه عبد الحميد: إني قد أخرجت للناس أعطياتهم، وقد بقي في بيت المال مال ، فكتب إليه: أن انظر كل من ادان في غير سفه ولا سرف فاقض



10 طرق حتى تصبح إيجابياً في جهة عملك

- 1 **التواصل الفعال مع زملائك ورؤسائك، بكافة الوسائل، ولا تنس الدور الفعال للابتسامه والوجه البشوش.**
- 2 **المساهمة في حل المشكلات، وإيجاد حلول مبتكرة لها، ولا تكن صعباً للمشكلات، بقدر المستطاع.**
- 3 **المشاركة في صنع واتخاذ القرارات، وكن على درجة متميزة من الثبات الانفعالي، والموضوعية.**
- 4 **التعلم المستمر، وتطوير مهاراتك؛ حتى تواكب التطورات من حولك، وتزداد ثققت في نفسك، وتعمل على تحسين أدائك.**
- 5 **احتواء الانتقادات الموجهة لك ولذاتك، ولا تندفع في مواجهتها، وتذكر أن الكمال ليس من صفات البشر.**
- 6 **تذكر-دائفاً-إنجازاتك، وركز على تطوير ذاتك.**
- 7 **كن في عون زملائك، وشجعهم، ولا تبخل عليهم بما تعرفه؛ لأن خير الناس أنفعهم للناس.**
- 8 **احرص على اللمسة الجمالية في مكتبك، كوجود زهور أو نباتات رينة، وحافظ على نظافته، ورتبته بشكل مستمر.**
- 9 **اشكر زملائك ورؤسائك في العمل، وعبر عن امتنانك لهم، بلا رياء.**
- 10 **شارك في الأنشطة الترفيهية والرياضية، والمناسبات والحفلات، ومارس بعض هواياتك معهم.**



مؤشرات الكفاءات KPS
#KPS2020

in @tanmag

الإدارية

Appllist

توقف عن التفكير الزائد

- 1 **اكتب خطة أسبوعية للأعمال التي تنوي تنفيذها**
- 2 **حدد وقتاً معيناً للتفكير في مشاكلك، والقرارات التي ستتخذها**
- 3 **مارس الرياضة بانتظام**
- 4 **باشر العمل على تنفيذ قراراتك**
- 5 **مارس التمارين الرياضية بانتظام**
- 6 **إنشاء وسيلة تعتمد بها مسار التردد الذي تعجزه في تحقيق هدفك**
- 7 **حدد مسار كل ما تفعله، وحاول إيجاد وسيلة تعتمد بها مسار التردد الذي تعجزه في تحقيق هدفك**

كثير من الأحداث والظروف لا يمكن التحكم بها؛ فلا تُبدد وقتك في التفكير بها

Appllist

كيف تكون أكثر اتساقاً مع أهدافك؟!

- 1 **دعاً**
المشاريع التي لا تنه من إنجازها والموارد التي لا تكن معها من كل قلبك، فاليوم ستصبح أكثر اتساقاً مع ذاتك.
- 2 **خطط**
لتضمن استخدام برنامج تاريخ تسجل عليها التاريخ الذي ترون فيه البدء بتحقيق الهدف وضع نفسك تاريخاً تحدد فيه موعد تسجيل الهدف.
- 3 **أفهم**
ضرورة الالتزام بالوقت لتحقيق الهدف مع وضع جدول زمني يتضمن كل التفاصيل الممكنة.
- 4 **ضع**
للمسار تسجلاً عليها الخطوات التي ستحتاجها لتحويل تحقيق هدفك مع الالتزام بالوقت في ذلك.
- 5 **كافئ**
نفسك بهدية صغيرة على طول طريق تحقيق هدفك فهي ستكون معززاً لك على طول الطريق.
- 6 **ضع**
منه ساعة ليذكرك بضرورة تخصيص وقت لتحقيق هدفك وينبهك بضرورة الالتزام بجدولك الزمني.
- 7 **حدد**
مسار كل ما تفعله، وحاول إيجاد وسيلة تعتمد بها مسار التردد الذي تعجزه في تحقيق هدفك.

المصدر: البيان



Ahmed Allam · 3e

Career growth consultant | Self-Development | Inspiration

Dammam, Province de l'Est, Arabie saoudite · Coordonnées

5 351 abonnés · Plus de 500 relations

+ Suivre

Message

Plus

لا تنس أنك تستطيع:

- أن تفشل في العشرينات
- أن تحاول مرة أخرى في الـ 30
- أن تفشل مرة أخرى في الـ 32
- أن تبدأ مرة أخرى في الـ 35
- أن تواجه المزيد من التحديات
- أن تتحسن
- أن تكون مختلفًا
- أن تجد طريقك
- أن تبدأ من جديد في الـ 40

وما زال بإمكانك أن تنجح.



في عالم يتسارع فيه التغيير ويزداد فيه التحدي، المهارات الشخصية أصبحت ضرورة لا غنى عنها لأي قائد أو محترف يسعى للتميز.

1- إدارة الوقت بفعالية :

لأن السيطرة على وقتك تعني السيطرة على إنتاجيتك.

2- التواصل المؤثر :

القدرة على إيصال فكرتك بوضوح وإقناع الآخرين بها.

3- الذكاء العاطفي :

فهم مشاعرك ومشاعر من حولك للتعامل معها بحكمة.

4- المرونة والتكيف :

الاستعداد للتغيير والتعامل مع المجهول بروح إيجابية.

5- اتخاذ القرارات بثقة :

جمع المعلومات وتحليلها لاتخاذ خيارات مدروسة.

6- حل المشكلات بذكاء :

التفكير الإبداعي لتجاوز التحديات بشكل عملي.

7- القيادة بالتأثير :

تحفيز فريقك لتحقيق أفضل النتائج بدون فرض السيطرة.

8- التعلم المستمر :

لا تتوقف عن تطوير نفسك، فالنجاح رحلة وليس محطة.

التحفيز للإبداع!!

الابتكار والإبداع عنصران أساسيان في تطوير المنشآت وفي إيجاد حلول جديدة للتحديات والمشاكل التي تواجهها الكيانات.



الابتكار يشير إلى القدرة على إيجاد أفكار جديدة وتطويرها بشكل يجعلها قيمة ومفيدة، بينما الإبداع يشمل تحويل هذه الأفكار إلى حقائق ملموسة ومبتكرة.

محمد مقيبيل

@moqeabel X

Designed by M.Moqeabel

رکن مفاهیم محاسبیة



المعادلة الأساسية

Basic Education



المعادلة بتوسع

Expand Equation

الأصول = الالتزامات + رأس المال - المسحوبات + الإيرادات - المصروفات

Expenses	Revenue	Drawing	capital	Liabilities	Assets
Dr. Cr.	Dr. Cr.	Dr. Cr.	Dr. Cr.	Dr. Cr.	Dr. Cr.
+ -	- +	+ -	- +	- +	+ -
مدین دائن	مدین دائن	مدین دائن	مدین دائن	مدین دائن	مدین دائن

قواعد المدین والدائن
Debit / Credit Rules

طبیعیة حسابات الإلتزامات - دائنه

Normal Balance - Credit
Liability Accounts

Debit	Credit
-(decrease)	+(increase)
الالتزام اذا نقص	الالتزام اذا زاد
يصبح مدین	يصبح دائن

حسابات حقوق الملكية

Debit	Credit
-(decrease)	+(increase)
اذا زادت تصبح مدینة	اذا نقصت تصبح مدینة

حسابات الإيرادات

Debit	Credit
-(decrease)	+(increase)
الإیراد اذا نقص	الإیراد اذا زاد
مدین	دائن

طبیعیة حسابات الأصول - مدینة

Normal Balance - Debit
Assets Accounts

Debit	Credit
+(increase)	-(decrease)
الاصل اذا زاد	الاصل اذا نقص
يصبح مدین	يصبح دائن

حسابات المصروفات

Debit	Credit
+(increase)	-(decrease)
المصروف اذا زاد	المصروف اذا نقص
يصبح مدین	يصبح دائن



الموازنة vs التنبؤ vs التوقع



Salim Kumati, CPA, MBA, MA

التوقع المالي Projection	التنبؤ المالي Forecast	الموازنة المالية Budget	
توقعات طويلة الأجل للاداء المالي المستقبلي بناء على سيناريوهات وافتراضات مختلفة.	التنبؤ بالاداء المالي المستقبلي (عادة قصير الاجل) بناء على الاتجاهات والافتراضات الحالية.	خطة يتم من خلالها تخصيص الموارد المالية للشركة لأغراض محددة مثل النفقات و الاستثمار	الغاية Purpose
يشمل فترة أطول اجلا (على سبيل المثال 3-5 سنوات أو أكثر).	تغطي عادة فترة أقصر إلى متوسطة الأجل (على سبيل المثال، 1-3 سنوات).	تغطي عادة فترة محددة وأقصر (على سبيل المثال، سنة واحدة).	الإطار الزمني Time Frame
أقل تفصيلا. مع التركيز على الاتجاهات الأوسع والمؤشرات المالية رفيعة المستوى.	مفصلة إلى حد ما، مع التركيز على المقاييس المالية الرئيسية، والاداء العام.	مفصلة للغاية، مع بنود محددة للنفقات والإيرادات.	مستوى التفاصيل Level of Detail
مرن للغاية. فهو يخضع لسيناريوهات وافتراضات مختلفة.	مرنة إلى حد ما، مما يسمح بالتعديلات بناء على الظروف المتغيرة.	غير مرنة، مع مساحة محدودة للتغيرات خلال الفترة.	المرونة Flexibility
أقل دقة. لأن التنبؤات طويلة المدى غير مؤكدة.	دقيقة إلى حد معقول، ولكنها تخضع لظروف السوق المتغيرة.	تهدف إلى الدقة العالية، حيث أنها توجه القرارات المالية اليومية.	الدقة Accuracy
تتم مراجعته وتحديثه بشكل دوري لمراعاة المعلومات الجديدة.	تتم مراقبتها وتحديثها بالنظام لتعكس التغييرات في الأعمال.	يتم مراقبتها عن كلب واستخدامها للتحكم في الإنفاق والإيرادات.	المتابعة والمراقبة Monitoring and Control
بناء على افتراضات وسيناريوهات مختلفة حول المستقبل.	بناء على الاتجاهات الحالية وظروف السوق وتوقعات الإدارة.	بناء على البيانات التاريخية والخطط المحددة للفترة القادمة.	الأساس Basis
يدعم التخطيط الاستراتيجي طويل المدى وقرارات الاستثمار.	إبلاغ القرارات الاستراتيجية على المدى القصير إلى المتوسط.	توجه القرارات المالية اليومية وتخصيص الموارد.	صناعة القرار Decision-Making
يتم تقديمها إلى أصحاب المصلحة لتوصيل التوقعات المالية طويلة المدى.	يتم الإبلاغ عنها بشكل دوري لتقديم تحديثات حول الاداء المالي المتوقع.	مقارنة بالنتائج الفعلية لقياس الاداء و معرفة اسباب الانحرافات	التقارير Reporting
قد يغطي المنظمة بأكملها أو الصناعة أو حتى الاقتصاد.	يشمل المنظمة أو العمل بأكمله.	تركز على مؤسسة أو وحدة عمل محددة.	نطاق Scope
ارتفاع مستوى عدم اليقين. حيث أن التنبؤات طويلة المدى تتضمن المزيد من المتغيرات.	عدم اليقين معتدل، حيث يعتمد على افتراضات حول الاتجاهات المستقبلية.	قدر أقل من عدم التأكيد اليقين، لأنها تعتمد على خطط محددة وبيانات تاريخية.	التأكد Uncertainty
يأخذ في الاعتبار الظروف الاقتصادية والصنوعية الأوسع التي قد تؤثر على الصناعة.	تأخذ في الاعتبار العوامل الداخلية والخارجية التي قد تؤثر على الأعمال.	مركزة داخليا، مدفوعة بأهداف وخطط المنظمة الخاصة.	وجهة نظر Perspective
يستخدم مجموعة واسعة من مصادر البيانات، بما في ذلك المؤشرات الاقتصادية واتجاهات الصناعة.	تتضمن كلا من البيانات التاريخية ومعلومات السوق الحالية.	تعتمد بشكل أساسي على البيانات التاريخية والخطط التنظيمية.	المدخلات Inputs
يستكشف سيناريوهات متعددة وخطط طوارئ لمختلف النتائج المستقبلية.	حسابات التغييرات المحتملة في بيئة الأعمال.	قد تتضمن خطط طوارئ محدودة للأحداث غير المتوقعة.	التخطيط للطوارئ Contingency Planning
يتم تقديمها إلى مجموعة واسعة من أصحاب المصلحة، بما في ذلك المستثمرين والمقرضين ومحلي الصناعة.	تتم مشاركتها مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين، مثل المستثمرين والمقرضين.	تتم مراجعتها والموافقة عليها عادة من قبل أصحاب المصلحة الداخليين، مثل فرق الإدارة والمالية.	مشاركة أصحاب المصلحة Stakeholder Engagement

الأوراق التجارية

نصُّ المعيار

١- نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار الأوراق التجارية التي اقتصر عليها قانون جنيف الموحد للأوراق التجارية^(١)، وهي: الكمبيالة، والسند لأمر (السند الإذني) والشيك، من حيث التعامل بها وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. ولا يتناول هذا المعيار ما توافرت فيه خصائص الأوراق التجارية من غير الأنواع الثلاثة المذكورة.

٢- تعريف الأوراق التجارية وتكييفها:

١/٢ الكمبيالة: أمر مكتوب موقع عليه من محرره وغير مقيد بشرط موجه منه إلى شخص آخر يكلفه فيه بأن يدفع مبلغاً معيناً من النقود عند الطلب أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين إلى شخص معين أو لأمره أو لحامل ذلك الأمر.

٢/٢ السند لأمر (السند الإذني): صك يتعهد بموجبه محرره (المدين) بأن يدفع مبلغاً معيناً بالاطلاع، في تاريخ معين أو قابل للتعيين إلى شخص

(١) الصادر عام ١٣٤٩/١٣٥٠ هجرية/ الموافق ١٩٣٠/١٩٣١ ميلادية وأخذت به معظم دول العالم.

الأوراق التجارية

٣ / ٣ / ٣ الشيك المسطر، ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروطه.

٣ / ٣ / ٤ الشيك المقيد في الحساب، ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروطه، وذلك بقيد قيمته في الحساب.

٣ / ٣ / ٥ الشيكات السياحية، ويجوز للجهة المصدرة لها أخذ عمولة مقابل الوساطة في إصدارها أو عند صرفها على ألا تتضمن فائدة ربوية.

٤- التظهير:

التظهير بجميع أنواعه إذا حصل مستوفياً للشروط والبيانات المقررة نظاماً يعتبر ملزماً لما يترتب عليه من آثار.

٥- تحصيل الأوراق التجارية:

تحصيل الأوراق التجارية يعتبر وكالة من المستفيد للمؤسسة في تحصيل قيمتها له، وتستحق المؤسسة الأجرة المتفق عليها بينها وبين المستفيد، وإذا لم يوجد اتفاق بينهما فيعمل بالعرف السائد بين المؤسسات في ذلك.

٦- حسم (خصم) الأوراق التجارية:

١ / ٦ لا يجوز حسم (خصم) الأوراق التجارية، ويجوز الوفاء بأقل من قيمتها للمستفيد الأول (الدائن) قبل حلول أجلها.

٢ / ٦ لا يجوز بيع الورقة التجارية المؤجلة بمثل مبلغها (ربا النسبيته) ولا بأكثر منها (ربا النسبيته والفضل).

الأوراق التجارية

٤ / ٢ / ٢ الاستصناع:

وذلك بأن تبرم المؤسسة عقد بيع بالاستصناع مع اشتراط تعجيل الثمن - مع أنه ليس واجب التعجيل - وإبرام عقد شراء بالاستصناع الموازي بأثمان مؤجلة أو مقسّطة. وينظر المعيار الشرعي رقم (١١) بشأن الاستصناع والاستصناع الموازي.

٤ / ٢ / ٣ بيع أصول ثم استئجارها:

وذلك ببيع بعض أصول المؤسسة بثمن حال ثم يمكنها استئجارها بأقساط مؤجلة إن كانت محتاجة لاستعمالها، مع مراعاة ما جاء في المعيار رقم (٩) بشأن الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك. البند ٨ / ٥.

٤ / ٢ / ٤ تمويل رأس المال العامل لتوسيع نشاط المؤسسة:

وذلك بأن تطرح المؤسسة على المستثمرين الاشتراك في تمويل رأس المال العامل على أساس المضاربة أو المشاركة لمدة محدّدة حسب الحاجة للسيولة والتمكن من تصفية المشاركة أو المضاربة؛ وذلك بدخول المستثمرين بأموالهم في المشاركة أو المضاربة، ودخول المؤسسة بأصولها المتداولة بعد تقييمها لتكون قيمتها هي حصّتها في المشاركة، أو حصّتها في رأس المال في المضاربة، ولا تدخل الأصول الثابتة في المشاركة بل تعار إليها أو تؤجر إليها بأجرة تعتبر مصروفات على المشاركة أو المضاربة.

٤ / ٢ / ٥ إصدار الصكوك الاستثمارية لتوسيع نشاط المؤسسة:

الأوراق التجارية

- ٣/٦ يجوز للمستفيد جعل الورقة التجارية المؤجلة ثمنًا لسلعة معينة أو منفعة معينة (غير موصوفتين في الذمة) بشرط قبض السلعة أو العين المنتفع بها حقيقة أو حكمًا. (الخصم السلعي للديون).
- ٤/٦ يجوز لحامل الورقة التجارية شراء سلعة إلى أجل (بقدر أجل الورقة التجارية)، وبعد أن يثبت الدين في ذمته يحيل حامل الورقة دائنه على المدين له بتلك الورقة، ويكون ذلك من باب الحوالة.

٧- قبض الأوراق التجارية:

- ١/٧ يعتبر تسلم الشيك الحالّ الدفع قبضًا حكميًا لمحتواه إذا كان شيكًا مصرفيًا (Banker's Cheque) أو كان مصدقًا (Certified Cheque) أو في حكم المصدق بأن يحجز رصيد في حساب الساحب، وذلك بأن تسحب الشيكات بين المصارف أو بينها وبين فروعها، وبناء على ذلك يجوز التعامل بهذا الشيك فيما يشترط فيه القبض كصرف العملات، وشراء الذهب أو الفضة به، وجعل الشيك رأس مال للمسلم.
- ٢/٧ لا يعتبر تسلم الشيك الحالّ الدفع قبضًا حكميًا لمحتواه إذا لم يكن مصرفيًا أو مصدقًا أو في حكم المصدق، فإذا لم يكن كذلك لا يجوز التعامل به فيما يشترط فيه القبض.
- ٣/٧ شيكات التحويلات المصرفية يجوز التعامل بها إذا كان المبلغ المراد تحويله من جنس النقد المدفوع، أما إذا كان من غير جنس النقد المدفوع فلا بد من إجراء عملية الصرف بين العملتين أو لا مع الاكتفاء بالقبض الحكمي ثم تحويله بعد ذلك. وهي صورة اجتماع الصرف والحوالة.

الأوراق التجارية

٨- قبول الوفاء بقيمة الورقة التجارية:

١ / ٨ يعتبر قبول الوفاء بقيمة الورقة التجارية تعهدًا والتزامًا من قبل المسحوب عليه بوفاء الدين الذي تمثله الورقة التجارية لحاملها في موعد الاستحقاق، وهذا التعهد والالتزام يجب الوفاء به شرعًا.

٢ / ٨ يعتبر جميع الموقعين على الورقة التجارية من الساحب والمظهر والكفيل ملتزمين بالتضامن بوفاء قيمتها لحاملها بحسب شروط التضامن، فيحق الرجوع عليهم منفردين أو مجتمعين بعد مطالبة المسحوب عليه (أو المحرر في السند لأمر) وامتناعه عن الوفاء.

٣ / ٨ الضمانات العينية التي يشترطها حامل الورقة التجارية تأكيدًا لضمان حقه فيها تعتبر رهنًا، ويترتب عليها ما يترتب على الرهن من أحكام.

٩- تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٧ ربيع الأول ١٤٢٤ هـ = ٨ أيار (مايو) ٢٠٠٣م.



*ليس هناك مادة للتجميل،
أكبر أثراً من الابتسامة.
ghozydes.tumblr.com



الشعور بالراحة

وأظهرت الدراسات، أن الابتسامة تطلق الإندورفين، ومسكنات الألم الطبيعية، والسيروتونين معاً، وهذه النواقل العصبية الثلاثة تجعل الإنسان يشعر بالارتياح بداية من الرأس إلى أخمص القدمين وكذلك تقليل الشعور بالألم.

تبدو أصغر سناً

الابتسامة تجعل الإنسان يبدو أكثر جاذبية، وشباباً حيث أن العضلات التي نستخدم للابتسام تقلل من ظهور التجاعيد، مما يجعل الشخص يبدو أصغر سناً.



حكم
و
أقوال

تعتبر الابتسامة هي إحدى علامات شعور الإنسان بالسعادة وراحة البال، ولكن لا يعلم الكثير إنها أيضاً تعود للجسم بفوائد صحية عديدة، تجعلك تبتسم دائماً، ولهذا نتعرف في السطور القادمة، على هذه الفوائد، وفقاً لما ذكره موقع . verywellmind

تخفيف الشعور بالإجهاد

تساعد الابتسامة في تخفيف الشعور بالإجهاد والتوتر والإرهاق، حتى وإن كانت الابتسامة بدون سبب .

تحسين الحالة المزاجية

تساعد الابتسامة في تغيير الحالة المزاجية للأفضل حيث يمكنها خدع الجسم في تغيير الحالة المزاجية وتحسينها، مما يؤدي إلى تنشيط المراسلات العصبية في الدماغ، وإطلاق التواصل العصبى الذى يعزز الببتيدات العصبية، بالإضافة إلى الناقلات العصبية التى تعزز المزاج مثل الدوبامين والسيروتونين، مما يحسن الحالة النفسية.

الوقاية من نزلات البرد

يمكن للابتسامة أن تحافظ على صحة الإنسان، حيث أثبتت إنها تساعد في تقوية الجهاز المناعى، مما يقى من الإصابة بالأمراض المعدية، مثل الأنفلونزا ونزلات البرد.

علاج ارتفاع ضغط الدم

تساعد الابتسامة على علاج ارتفاع ضغط الدم، ويمكن تحقيق ذلك من خلال الجلوس مع الابتسامة لبضع دقائق، وتلاحظ إن ضغط الدم انخفض.



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في إحتفالية مملكة البحرين بأعيادها الوطنية، إحياء لذكرى الدولة البحرينية الحديثة في عهد المؤسس أحمد الفاتح، مثل المصرف السيد سفيان جبايلي نائب المدير العام و السيد ينيس حمودي مدير إدارة النشاط التجاري مؤسسات و السيد مدير خلية التسويق و الإتصال كما تميز جناح عرض منتجات المصرف بزيارة وزير المالية السيد محمد القايد .



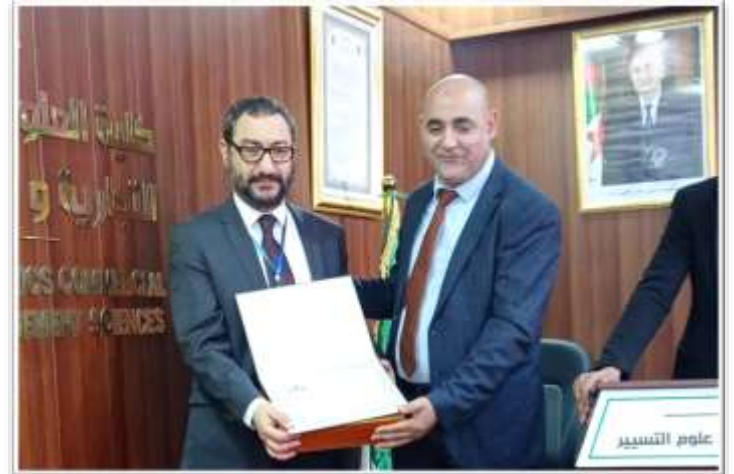
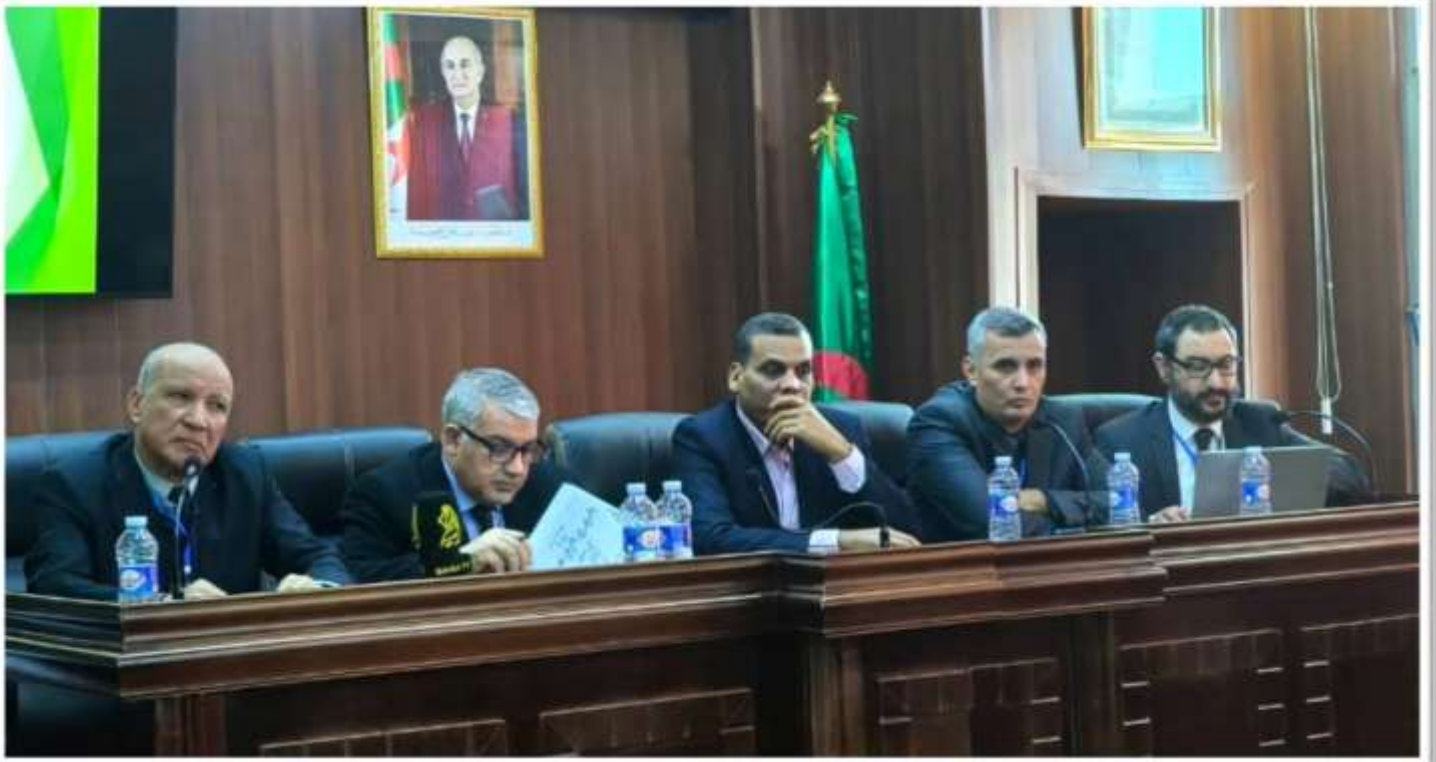
التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في إحتفالية مملكة البحرين بأعيادها الوطنية، إحياء لذكرى الدولة البحرينية الحديثة في عهد المؤسس أحمد الفاتح، مثل المصرف السيد سفيان جبايلي نائب المدير العام و السيد ينيس حمودي مدير إدارة النشاط التجاري مؤسسات و السيد مدير خلية التسويق و الإتصال كما تميز جناح عرض منتجات المصرف بزيارة وزير المالية السيد محمد القايد .



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مداخلة المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد " ناصر حيدر " في الملتقى الوطني حول "متطلبات تفعيل الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر" الذي نظم على مستوى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بولاية البويرة.



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في رعاية مؤتمر تلمسان الدولي للصناعة المالية الإسلامية تنظيم جامعة أوبكر بلقايد -
تلمسان بحضور السيد المدير العام للمصرف الأستاذ ناصر حيدر



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مداخلة السيد المدير العام لمصرف السلام الجزائر الأستاذ ناصر حيدر في ملتقى الصناعة المالية الإسلامية في ظل التحول الرقمي و التكنولوجيا المالية بعنوان واقع الصيرفة الإسلامية في مصرف السلام المنظم من طرف كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير لولاية الشلف .



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الملتقى العلمي و اليوم الدراسي الذي نظمته جامعة حسيبة بن بوعلي لمناقشة موضوع تطبيقات التدقيق الالكتروني و الذكاء الاصطناعي بهدف التقليل من فجوة التوقعات في مهنة و نشاط التدقيق الداخلي بمداخلة مدير إدارة التدقيق الداخلي لمصرف السلام السيد "عبد الرحماني دحماني"



مشاركة مصرف السلام الجزائر في ملتقى الابتكار الجزائري المنظم من طرف DZ HADINA TECH



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الحفل التكريمي لرواد العمل التطوعي في الجزائر في طبعته التاسعة على التوالي من تنظيم الجمعية الوطنية للعمل التطوعي و تحت رعاية وزارة الشباب والرياضة



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



توقيع مصرف السلام الجزائر اتفاقية شراكة مع الهلال الأحمر الجزائري، شركة
السلامة للتأمينات و الحاضنة اعمل لديار الدزاير يوم الخميس
2024/12/26 بمقر الإدارة العامة لمصرف السلام الجزائر بدالي ابراهيم



الذكرى السادسة عشر لافتتاح مصرف السلام الجزائر



بطاقتك مفتاح راحتك



طرائف العرب



دخل أشعب على أمير المؤمنين أبي جعفر المنصور فوجده يأكل من طبق من اللوز والفسق فقال أشعب يا أمير المؤمنين (ثاني اثنين إذ هما في الغار). فألقى إليه أبو جعفر اللوزة الثانية. فقال أشعب : (فعززنا بثالث فقالوا إنا إليكم مرسلون) فألقى إليه الثالثة. فقال أشعب : (فخذ أربعة من الطير فصرهن إليك) فألقى إليه الرابعة. فقال أشعب : (ويقولون خمسة سادسهم كلبهم) فألقى إليه الخامسة والسادسة. فقال أشعب : (ويقولون سبعة وتامنهم كلبهم) فألقى إليه السابعة والثامنة. فقال أشعب : (وكان في المدينة تسعة رهط) فألقى إليه التاسعة. فقال أشعب : (فصيام ثلاثة أيام في الحج وسبعة إذا رجعتم تلك عشرة كاملة) فألقى إليه العاشرة. فقال أشعب : (إني رأيت أحد عشر كوكباً والشمس والقمر رأيتهم لي ساجدين) فألقى إليه الحادية عشر. فقال أشعب : والله يا أمير المؤمنين إن لم تعطني الطبق كله لأقولن لك: (وأرسلناه إلى مائة ألف أو يزيدون) فأعطاه الطبق كله! *ان اشعب، على ما فيه من حب الطعام، كان يحفظ القرآن. فأين نحن من اشعب ذهب الاكل بعقولنا و قلوبنا

مدرس لغة عربية يوصي ابنه
مهما أحسست " بالكسرة " ،
اترك في قلبك "فتحة" ليدخل منها الأمل !!
لا ترض أن تكون " مجروراً " لأحد،
مهما كان قريباً منك!!
كن دائماً " مرفوع الرأس " ، ولا تثق بكل
من ابتسم لك، وانتبه " لأدوات النصب " !!
لا تترك مستقبلك " مبنياً للمجهول " ،
ولا تتردد في التعبير عن مشاعرك ، فالمشاعر
بعد أوانها تصبح "ممنوعة من الصرف " !!

أجبن العرب !
هو أبو حية النميري كان جبائلاً يضرب به المثل في الجبن، روي عنه أن كلباً دخل في ظلام الليل بيته فخرج هو وزوجته من المنزل وتناول السيف وأخذ يقول : الله أكبر وعد الله حق! فاجتمع أهل الحي، وقالوا: مالك؟ فقال عدو محارب انتهك حرمة بيتي ودخل علي وهو الآن في البيت. ثم قال أيها الرجل: اخرج إن كنت تريد مبارزة، فانا أبو المبارزة، وإن كنت تريد قتلاً فانا لها .. أنا شجاعها، وإن كنت تريد المسالمة فانا عندك في مسالمة .. فبقي يترادد و يضرب الباب بالسيف و ينادي .. فلما أحسن الكلب بجلبة الناس خرج من بينهم، فألقى أبو حية السيف من الخوف وقال: الحمد لله الذي مسخك كلباً وكفانا حرباً!
جمهورية الاخبار / أبو حية

على سبيل المزاح.....
غدرت اللغة العربية "بالمرأة" في ست مواضع هي :
1. إذا كان الرجل ما زال على قيد الحياة. فيقال عنه أنه حي، أما إذا كادت المرأة على قيد الحياة..... فيقال أنها حية.
2. إذا أصاب الرجل في قوله وحديثه.... يقال عنه أنه مصيب،
أما إذا أصابت المرأة في قولها فيقال أنها "مصيبة".
3. إذا تولى الرجل منصب القضاء... يقال عنه قاضي، أما إذا تولت المرأة نفس المنصب يقال أنها قاضية، والقاضية هي المصيبة العظمى التي تنزل بالشخص فتقضي عليه.
4. إذا كان للرجل هواية يتسلى بها فيقال عنه هاوٍ، أما المرأة يقال عنها هاوية. والهاوية هي أحد أسماء جهنم.
5. إذا دخل الرجل المجلس النيابي يقال عنه نائب، أما المرأة فيطلق عليها نائبة. والنائبة هي أخت المصيبة.
6. وأهم غدره لغوية، ، ، ،
إذا كان الرجل يتبع لمذهب الإمام أبو حنيفة فهو حنفي، أما المرأة فهي حنفيه..!!



AL SALAM BANK
السلام الجزائر

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
السلام الجزائر

فروع الجزائر العاصمة

فرع القبّة 24 جنان بن عمر، القبّة	فرع باب الزوار تجزئة بوسحاق، ف-رقم 186 باب الزوار	فرع دالي ابراهيم 233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم
فرع سطوالي الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04	فرع الرويبة تجزئة كادات رقم 173، الرويبة	فرع حسبيّة مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد
فرع العناصر 218 شارع حسبيّة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر	فرع سيدي يحيى 04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة	

فروع الغرب

فرع وهران العثمانية حي العثمانية، المجمع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أ و ب	فرع وهران تعاوية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير	فرع الشلف عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري الجديد، بن سونة
------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------

فروع الوسط

فرع المسيلة حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01	فرع عين وسارة حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الخلفة	فرع البلدية لهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102
-------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------

فروع الشرق

فرع عنابة حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة «ب» رقم 03	فرع سطيف حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11
فرع باتنة حي المطار رقم 240، طريق بسكرة	فرع قسنطينة لهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى
فرع برج بوعريريج حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، قيم 76	فرع قسنطينة 2 المركز التجاري رناح مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب
فرع بجاية شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة لوميديا عمارة ب	فرع عين مليلة فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

فروع الجنوب

فرع بسكرة حي ساحي قطعة رقم 69، ملكية رقم 109-110	فرع أدرار شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30	فرع ورقلة حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49
------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

