



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



رسالة من عالم الفناء إلى
عالم البقاء



بعد خمس سنوات على
افتتاح فرع سطاوالي
اليوم الفرع يواصل في
تحقيق الأهداف



السيد : مالك شريط
مدير فرع سطاوالي



AL SALAM BANK
بنك السلام

مجلة شهرية تصدر عن خلية
التسويق و الاتصال
العدد السابع 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 و متينة، 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 17

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر
رسالة من عالم الفناء
إلى عالم البقاء



ص 04

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 31

مدير هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة
اعتبار التهمة في التصرفات المالية



ص 06

مفاهيم محاسبية



ص 35

عمود مجلة السلام

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



ص 08

المعايير الشرعية أوفى



ص 37

نشاط فروع المصرف

فرع سطاوالي



ص 10

التنظية الإعلامية تنشاطات المصرف



ص 51

أعلام الجزائر



ص 16



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

رسالة من عالم الفناء إلى عالم البقاء



رُوحَ اللَّهِ وَرِيحَانَ رَبِّ غَيْرِ غَضْبَانَ فَتَخْرُجُ كَأَطْيَبِ رِيحِ الْمِسْكِ حَتَّىٰ أَنَّهُ لَيَنَالُوهُ بَعْضُهُمْ بَعْضًا حَتَّىٰ يَأْتُونَ بِهِ بَابَ السَّمَاءِ فَيَقُولُونَ مَا أَطْيَبَ هَذِهِ الرِّيحَ الَّتِي جَاءَتْكُمْ مِنَ الْأَرْضِ فَيَأْتُونَ بِهِ أَرْوَاحَ الْمُؤْمِنِينَ فَلَهُمْ أَشَدُّ فَرْحًا بِهِ مِنْ أَحَدِكُمْ بِغَائِبِهِ يَقْدَمُ عَلَيْهِ فَيَسْأَلُونَهُ مَاذَا فَعَلَ فُلَانٌ مَاذَا فَعَلَ فُلَانٌ فَيَقُولُونَ: دَعَاؤُهُ فَإِنَّهُ كَانَ فِي غَمِّ الدُّنْيَا... قال ابن قيم الجوزية: الأرواح قسمان : أرواح معذبة ، وأرواح منعمّة ؛ فالمعذبة في شغل بما هي فيه من العذاب عن التزاور والتلاقي ،

السلام عليك يا أختاه

هذه ثمانية أيام مضت منذ أن واريناك الثرى بقرب مثوى جدتنا " يما جوجة" بمقبرة القرية كما أوصيت... أيام معدودات ولا تزال كلمات آخر رسائلك لي قبيل ارتحالك إلى الملاء الأعلى تتداعى في ذاكرتي. قلت لي أن كل الآلام تزول في هذه الدنيا وأن الأحسن ينتظرنا في عالم الخلد أين سيلتئم شمل أسرتنا في بهجة البرزخ ثم في سعادة الجنة. قلت لي أن الموت ليس سوى رحلة وانتقال لعالم أفضل وأن الحياة الدنيا ليست سوى سراب يتهافت فيه الناس على الماديات في حين أن الغاية من وجودنا على الأرض هو الارتقاء بأرواحنا نحو بارئها ومحبتها ومحبته خلقه...

كنت دائما جميلة تحبين الجمال: جمال الطبيعة، جمال الأفكار النبيلة، جمال الأخلاق الحميدة، جمال الأشعار الرائقة والمدائح الروحية الرقيقة... جمال الخالق المتجلي في كل هذه الجمالات التي لا يدرك جماله فيها إلا العارفون وأحسبك منهم ولا أزكيك على الله هو أعلم بمن اتقى.

لطالما تمنيت أن تتعقي من أسار جسمك المعنى بالأورام والأسقام لتلتحي بالرفيق الأعلى وأنت منتصبة القامة كالطود متمتعة بأسماعك وأبصارك وقواتك فاستجاب الله رجاءك وارتقت روحك لبارئها وفي يدك سبحتك والشهادة على لسانك وآيات القرآن الكريم تصدح في غرفتك بالمستشفى وصويحباتك اللواتي كن بجانبك يعتقدن أنك غصت في نوم عميق...

كم أود أن أسألك كيف كان لقاءك بمن سبقك هناك في عالم البرزخ ممن أحبك وأحبيته والدنا وأختنا نادية وجدنا موسى وجدتنا يما جوجة وجدتنا الأخرى جوهر التي ولدت في عام وفاتها فسمك الوالد باسمها؟ وهل كرم الله روحك لتتقي بروح نبينا صلى الله عليه وسلم في الملاء الأعلى؟ فقد روى النسائي عن أبي هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: إِذَا حُضِرَ الْمُؤْمِنُ أَتَتْهُ مَلَائِكَةُ الرَّحْمَةِ بِحَرِيرَةٍ بَيْضَاءَ فَيَقُولُونَ اخْرُجِي رَاضِيَةً مَرْضِيًّا عَنْكَ إِلَى



والأرواح المنعمة المرسله غير المحبوسة تتلاقى وتتزاور وتتذاكر ما كان منها في الدنيا وما يكون من أهل الدنيا ، فتكون كل روح مع رفيقها الذي هو على مثل عملها ، وروح نبينا محمد صلى الله عليه وسلم في الرفيق الأعلى ، قال الله تعالى : (وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَالرَّسُولَ فَأُولَئِكَ مَعَ الَّذِينَ أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمْ مِنَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ وَالصَّالِحِينَ وَحَسُنَ أُولَئِكَ رَفِيقًا) النساء/69 وهذه المعية ثابتة في الدنيا ، وفي دار البرزخ ، وفي دار الجزاء ، و " المرء مع من أحب " في هذه الدور الثلاثة...

الأرواح يا أختاه نفحة ربانية نورانية تصبوا دائما للعودة لمنبعها ولا يكون لها ذلك إلا إذا تركت في هذه الدنيا وتطهرت من أدناسها وتسامت عن ذائلها وتطلعت للقاء بارئها. أعلم أنك عانيت في دنياك وخاب ظنك في كثير من الناس ولم تكوني بمنأى مما يصيبنا جميعا من ارتكاسات و معصيات ولكنني أعلم أيضا أنك كنت مشعة بحب الله محسنة الظن به عظيمة الرجاء في عفوه وستره ورحمته...

أسأله تعالى أن ينزل عليك شأبيب مغفرته وجميل عافيته وكريم مثوبته وأن يجعل ما قاسيت في مرضك وعانيت في حياتك الدنيا كفارة لجميع ذنوبك وإلى أن نلتقي في دار البقاء بلغي سلامي لأحبتنا هناك في عالم البرزخ جعله الله لك ظلا ظليلا وروحا وريحانا ونورا رضوانا.

أيا قبرا بسفوح الجبال منتصب

حويت جسما كم حوى من الآمال

أتاه داعي الموت في غربته

وكم في الاغتراب من الأهوال

فاستل منه روحا لربها عاشقة

فناالت ما كانت ترجوه من الوصال

وظلقت الدنيا راضية مرضية

وترجلت الفارسة بعد طول نزال

فيا رب كما ثبتها على الشهادة أولا

فثبتها في قبرها عند السؤال

وتجاوز عما ألمت به من خطايا

وتقبلها فيمن عندك يا متعال

أستودعك الله يا جوهرة آل حيدر

اعتبار التهمة في التصرفات المالية

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبية



الزجر وخرج عن الأصل هنا من الإباحة لحكمة سدّ الذريعة للممنوع.

وبناء على هذا، ذهب الحنفية والمالكية والحنابلة إلى منع العينة والحكم بفساد عقودها.

والذي يظهر مما سبق أن مفهوم العينة لا يقتصر على العينة الثنائية التي تعود فيها السلعة للبائع، بل يشمل كل الصور التي يحصل فيها المدين على نقد حاضر مقابل أكثر منه في ذمته، من خلال شراء سلع ليس له بها حاجة بثمن مؤجل، ثم بيعها نقداً، وهو معنى يشمل التورق أيضاً: وهو الحصول على النقد من خلال شراء سلعة بأجل ثم بيعها نقداً على طرف آخر غير البائع، وهذا المعنى هو الذي عناه شيخ الإسلام ابن تيمية في قوله: "متى قال له الطالب أريد دراهم فأني طريق سلكوه إلى أن تحصل له دراهم، ويبقى في ذمته دراهم إلى أجل، فهي معاملة فاسدة؛ وذلك حقيقة الربا"، والربا من أعظم صور أكل أموال الناس بالباطل.

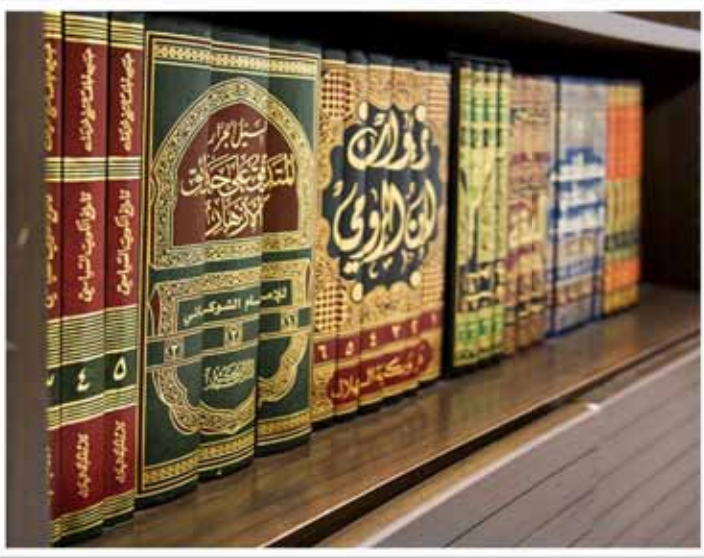
إن رعاية التهمة واعتبارها من قبل الشارع في الحكم على تصرفات المكلفين؛ ونعني بها التصرفات التي يكون إفضاؤها إلى المفسدة كثيراً لا غالباً ولا نادراً، انقسم الناس فيها إلى مذهبين:

المذهب الأول: ذهب الإمام مالك ومن وافقه من العلماء إلى أن مراعاة التهمة أصل يبني عليه الشرع، كما بين ذلك ابن رشد، وبناء عليه فإن التصرف الذي قويت فيه التهمة يمنع الدخول فيه، وإذا فقدت تلك التهمة جاز الدخول فيه واستدل على ذلك من ثلاثة وجوه:

الوجه الأول: كثرة النصوص الواردة بالمنع في هذا القسم، منها قوله عليه الصلاة والسلام "من أشرّ الناس عند الله منزلة يوم القيامة الرجل يفضي إلى امرأته وتفضي إليه، ينشر سرّها"، وهذا يعود لكثرة الفساد الذي يترتب على إفشاء ذلك السرّ، وكذلك نهيه عليه الصلاة والسلام عن الخليطين، وعن الانتباز في الأوعية التي لا يعلم تخمير النبيذ فيها، وعلّق الشاطبي قائلاً: "يعني أن النفوس لا تقف عند الحدّ المباح، ووقوع المفسدة في مثل هذه الأمور ليست بغالبة في العادة، وإن كثر وقوعها".

الوجه الثاني: عدّ الإمام مالك هذا النوع داخلاً ضمن باب سدّ الذرائع، وهذا بناء على كثرة القصد وقوعاً، وإن كان القصد لا ينضب في نفسه؛ لأنّه من الأمور الباطنة الخفية التي لا سبيل لقيامها، إلا أن له جهة يدرك بها هي كثرة الوقوع في الوجود، أو مظنة ذلك الوقوع، وكما عدنا جهة المظنة مع علمنا بصحة التخلف، وإمكانية وقوعه، وكذلك تعدّ الكثرة لكونها مجالاً للقصد.

الوجه الثالث: إن تشريع الأحكام يكون بناء على عللها، مع حدوث فوات تلك العلل كثيراً في بعض الأحكام، فحدّ الخمر مثلاً، مشروع للزجر، وحصول الازدجار به واقع في الوجود من جهة الكثرة لا الغلبة، فعدت الكثرة في الحكم بما هو على خلاف الأصل، وأن الأصل عصمة الإنسان عن الإضرار به وإيلامه، كما أن الأصل في مسألتنا الإذن، فخرج عن الأصل هناك لحكمة



فإذا وجب البيع بينهما قال المبتاع للبائع: بعها لي من رجل ينقد فإني لا أبصر البيع، فقال مالك: "لا خير فيه ونهى عنه".
المذهب الثاني: ذهب الإمام الشافعي إلى عدم منع المكلف من التصرفات التي كثرت التهمة فيها، وقالوا: بجواز دخوله في ذلك العمل، واستدلوا لذلك من وجهين:

الوجه الأول: أن العلم والظن بوقوع المفسدة منتفیان وغير حاصلين، إذ ليس هناك احتمال محض بين الوقوع وعدمه، ولا توجد هناك قرينة ترجح بها إحدى الجهتين عن الأخرى، واحتمال القصد للمفسدة والإضرار، لا يقوم مقام القصد نفسه، ولا يقتضيه لوجود العوارض من الغفلة وغيرها عن كونها موجودة أو غير موجودة.

الوجه الثاني: أن المكلف لا يصحّ عدّه هنا مقصراً ولا قصداً كما هو شأنه في العلم والظن؛ لأن حمله على القصد إليهما ليس أولى من حمله على عدم القصد إلى واحد منهما، وإذا كان كذلك فالدخول في العمل المؤذون فيه قوي جداً فلا يمنع.

وبناء عليه قال الإمام الشافعي: "أصل ما أذهب إليه أن كل عقد كان صحيحاً في الظاهر لم أبطله بتهمة، ولا عادة بين المتبايعين وأجزته بصحة الظاهر وأكره (أي أحرم) لهما النية إذا كانت النية لو أظهرت كانت تفسد البيع".

وما ذهب إليه الإمام مالك، ومن تبعه يعدّ الأحوط للدين ودفعاً من الحومان حول الحمى، الذي يؤدي إلى الوقوع في الشبهات المحرّمة، لقوله صلى الله عليه وسلم: "فمن وقع في الشبهات فقد وقع في الحرام".

ويرى ابن العربي أن هذا التصرف لا يمكن قبوله في الشريعة حتى وإن حصل التراضي عليه بين المتعاقدين، فإن الله عز وجل لا يرضاه، وهو معنى قوله: "ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل" [البقرة: 188] وهو معنى قوله صلى الله عليه وسلم: (أرأيت إن منع الله الثمرة فبم يأخذ أحدكم مال أخيه).

قال أبو بكر ابن العربي في كتابه القبس معلقاً على حديث الربويات الست: "ولم يقل أحد من الأمة أن الربا يقتصر على هذه الأعيان الستة، لا من الصحابة فمن دونهم، بل كانوا يتخوفون من الربا، ويتأسفون على أن البيان فيه لم يقع فيه بالجلاء، وقد كان عمر ابن الخطاب رضي الله عنه يقول على منبره: (إن رسول الله صلى الله عليه وسلم توفي ولم يبين لنا أبواباً من الربا فذرنا الربا والريبة)، وهذه هي الشبهة التي أثبتتها مالك، وتظن لها دون سائر الفقهاء.

وعن عالية بنت أنفع أنها سمعت عائشة رضي الله عنها، أو سمعت امرأة أبي السفر تروي عن عائشة أن امرأة سألتها عن بيع باعته من زيد بن أرقم بكذا وكذا إلى العطاء، ثم اشترته منه بأقل من ذلك نقداً، فقالت عائشة بئس ما اشتريت، وبئس ما ابتعت، أخبرني زيد بن أرقم أن الله عز وجل قد أبطل جهاده مع رسول الله صلى الله عليه وسلم إلا أن يتوب.

لقد وردت نصوص عديدة عن تصرفات رجال السلف تمنع ما فيه التهمة من التصرفات المالية منعا حاسماً نذكر منها:

عن أبي كعب عبد ربه بن عبيد الأزدي أنه قال: قلت للحسن بن يسار: إني أبيع الحرير فتبتاع مني المرأة والأعرابي، يقولون: بعه لنا فأنت أعلم بالسوق، فقال الحسن: "لا تبعه ولا تشتريه ولا ترشده إلا أن ترشده إلى سوق".

قال ابن القاسم: سألت مالكا عن الرجل يبيع السلعة بمائة دينار إلى أجل،





بقلم مسؤول خلية التسويق و الإتصال
توفيق محمد بوكريطاوي



قرية من مدرسة قرآنية أو زاوية تعلوها صومعة فأدركت علما يقينيا سر نصره الله لرجال تصدوا لجيش صنف من اقوى الجيوش بعدده و عدته ، إنهم رجال صدقوا الله فصدقهم الله . عند وصولي الى قرية ايقراعين رحب بي اهل القرية و تم توجيهي لركن السيارة بالمكان ومع اقترابي الى الدار لأداء واجب العزاء وإذا بصوت القرآن يدوي من الدار التي عمتها السكنية ليستقبلنا أخونا السيد ناصر حيدر والذي نحسبه قبل كل شيء أخ أكبر بعد ان جمعنا به عشرة ستة وعشرين سنة، استقبلنا صابرا محتسبا مؤمنا لقضاء الله وقدره مرحبا بنا بشيم اهل القرية مصرا على سقاية المعزين من الزملاء والمشيعين بالماء البارد شخصيا، فالمسافر في أوج شدة حرارة شهر جويلية أفضل ما تقدمه له هو شربة ماء يطفئ بها ظمئه وعناء سفره ، كما صلى بنا جماعة صلاة الظهر والعصر جمع تقصير لنشيع بعد ذلك جنازة المرحومة أخته الصغرى ونصلي عليها صلاة الجنازة بمقبرة العائلة بأعالي قرية ايقراعين تحت تراثيل القرآن الكريم والدعاء الخالص للمرحومة وسائر موتى المسلمين كانت جنازة مهيبه غشيتها الرحمة و بعدها أسر الأخ الأكبر على المشيعين جميعا العودة الى دار العزاء لتناول الغذاء (الكسكي التقليدي) و أخذ قسط من الراحة قبل الشروع للعودة. أخيرا الله اسأل أن يتغمد الفقيدة برحماته وأن يوجد عليها برضاه ومحبتة وأن يلهم أهلها الصبر والسلوان، لقد كانت سالكة في حياتها وجعلتنا نرتوي من سر منطقة القبائل التي لا أشك أنها شربت من خلوته فاللهم لا تحرمننا أجرها ولا تفتنا من بعدها وأعفوا عنا إذا صرنا الى ما صارت إليه.

مقال هذا العدد خاص يعبر عن مشاعر جياشة، اجتمعت فيها الروحانية والرقائق وشوقي لاحتضان جبال بلادي التي احببتها كحب الحبيب لجبل أحد كلما وجدت بين أحضانها، ألهمت فيها ذكر الرحمان تسكن الجوارح والوجدان تاركة روعي تسمو عالية في قممها منيية خاشعة لعظمة خالق الأكوان.

بعد إخلاص النية لله والتوكل عليه لحضور تشييع جنازة روح مؤمنة وبوصية منها أبت إلا أن تدفن بمسقط رأسها وهي التي كانت مقيمة بكندا وما أدركت سر وصيتها إلا بعد أن وارينا التراب على قبرها وتجلت لي بركة المنطقة.

الانطلاقة كانت من الجزائر شرقا على الساعة السابعة صباحا نحو ولاية تيزي وزو عبر الطريق السيار، شغفي لمطالعة كتب تاريخ ثورتنا المجيدة وأنا متوجها الى المنطقة الثالثة القلب النابض لثورة التحرير تذكرت مهندسي ثورتنا حسين آيت أحمد ، و اسد جبال القبائل كريم بلقاسم و مهندس مؤتمر الصومام عبان رمضان والقادة العقلاء عميروش وإخوانه محمدي السعيد و أو عمران ومحمد أولحاج والقائمة تطول فالمنطقة كانت خزان و مرتع للرجال الريانيين ورثوا جينات الجهاد والمقاومة و التصدي من اسلافهم من العلماء العاملين و أولياء الله الصالحين ضحو بالغالي و النفيس لا لشيء إلا لتكون الجزائر محمديّة و تبقى راية التوحيد خفاقة في ارض ارتوت بأنهار من الدماء لدفع الغزو الصليبي من ارض الإسلام و استحضر منهم في هذه العجالة الشيخ الحداد و لالة فاطمة نسومر و الشيخ محمد الأمد بن عبد المالك المدعو الشريف بوبغلة و الشيخ المقراني و الشيخ بوزيان نعم إنه سر هذه المنطقة لا يعلمه إلا أولي العلم و النهى من الذين فتح الله عليهم معرفة حقيقة تاريخ هذه المنطقة.

عند وصولي الى دائرة عزازقة اضطررت الى التوقف لأسأل عن الطريق فالتمست ذلك الترحاب وخفض الجناح الذي عرفت به رجالات المنطقة ولم يكتفي الإخوة أن دلوني عن الطريق بل رافقتي أحدهم الى غاية مفترق الطرق المؤدي الى بلدية أيلولة.

كان طريق قرية ايقراعين وهو مكان تشييع الجنازة طريقا وعرا لا يختلف عن الطرق المؤدية الى مرتفعات قمم جبال القبائل الكبرى الشاسعة ، رغم أن الطريق كان موحشا لا تكاد أن تلتقي فيه بإنسان ، طريقا غابيا ضيقا بمنعرجات جزء منه معبد ومنه ما ليس كذلك إلا أنني كنت في غاية الاطمئنان والخلوة وانتابني حال وأنا أشهاد جبال وقرى بلادي وشعرت فعلا انها عامرة بأرواح الشهداء الخالدين والأولياء الصالحين فلا تخلوا

نشاط فرع سطاوالي

مدير فرع سطاوالي
السيد : مالك شريط

بعد خمس سنوات على
افتتاح فرع سطاوالي اليوم
الفرع يواصل في تحقيق
الأهداف



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

بعد خمس سنوات على افتتاح فرع سطاوالي اليوم الفرع يواصل في تحقيق الأهداف مع نمو في محفظة المتعاملين وتنوعها و التركيز على الملائنة الحسنة و السمعة الجيدة لهم في الساحة الاقتصادية وهذا بفضل تضافر جهود جميع موظفي الفرع على العمل الجماعي المتناسق والمتكامل وتقديم خدمة مرموقة تعبر عن التميز وعن روح الفريق تادي الى التمكن من مجابهة العراقيل التي قد تكبح من استمرارية النشاط وتطوره

ان إدارة الفرع تولي أهمية كبيرة لتقديم نوعية خدمة مرموقة و التقرب من المتعاملين و هذا بالاستماع لانشغالاتهم و التركيز على إيجاد الحلول و تسهيل الخدمة المصرفية.

كل هذا يتم عبر المتابعة الحثيثة لموظفي الفرع و جعلهم يتفانون في تقديم صورة تعبر عن جوهر توجه مصرف السلام ان الإدارة الجيدة للموظفين تجعل منهم أكثر فعالية وكفاءة لتحصيل اكثر إنتاجية فالسعي لخلق جو عمل اخوي مناسب يرقى لطموحهم في اكتساب المهارات والخبرات عملية وجعل الفرع مكان محبوب للعمل.

بالفعل الفرع له تحديات كبيرة في ضل الظروف الاقتصادية المتغيرة الا اننا نسعى كفرق لتجاوز الصعوبات و توسيع النشاط و تنوعه وخلق توازن بين التمويل المؤسساتي و تمويل الأشخاص لمواصلة عجلة النمو.



دور الصكوك الإسلامية في تمويل التنمية الاقتصادية

السيدة : أسماء عبايدي
نائبة مدير فرع سطاوالي



تعتبر التنمية الاقتصادية هدف تسعى لتحقيقه أي دولة وذلك من خلال توفير الموارد اللازمة لتمويل المشاريع المختلفة والتي تسمح بتحقيق هذا الهدف، وفي هذا الصدد يمكن أن تصادف الدولة صعوبات مالية بسبب شح الموارد أو عجز في موازنتها والذي يحتم عليها تقليل الانفاق العام وهو ما يهدد الكثير من المشاريع التنموية والتي يحكم عليها بالفشل في حالة لم يتم مواصلة تمويلها وتمامها،

وأمام هذه المشكلة والتي تتمحور حول مصادر التمويل من جهة وكذا صعوبة التوجه للبحث لمصادر أخرى كالاقتراض الخارجي أو اللجوء لتمويل المشاريع بصيغ غير تقليدية من جهة أخرى برز التمويل الإسلامي في السنوات الأخيرة كبديل فعال لتمويل التقليدي لما يمتلكه من خصائص محفزة لجميع الأطراف والذي أصبح يستخدم في كثير من الدول وفي سبيل تحسين الآليات التمويلية الإسلامية سعت الهندسة المالية لابتكار صيغ جديدة تتماشى والتطورات المالية الحاصلة والتي تمحورت أساسا في الصكوك الإسلامية والتي تعتبر ابرز الأدوات التمويلية الإسلامية التي تستخدم في تعبئة المدخرات وجذب السيولة اللازمة والتي يتم تحويلها لتمويل المشاريع الاقتصادية والتي تعود



بالنفع على الدولة و المستثمرين في تلك الصكوك ومن ابرز الأمثلة الناجحة في العالم تحتل التجربة الماليزية الريادة في مجال تمويل الاقتصاد باستخدام الصكوك الإسلامية والتي حققت من خلالها نمو كبير في السنوات الأخيرة

نشاط فرع سطاوالي

ضرورة التواصل الفعال في نجاح بيئة العمل

السيدة : ليلى ميقا
رئيسة مصلحة التجارة الخارجية



يسهم في بناء علاقات قوية ومستدامة ويفتح الباب لفرص جديدة للتعاون والنمو المشترك.

لذلك فإن التواصل الفعال يعد أمراً حيوياً وأساسياً لنجاح بيئة العمل، يساهم في بناء الثقة وتعزيز العلاقات وحل النزاعات واتخاذ القرارات الصحيحة لذا يجب أن يكون أولوية للشركات والأفراد ويجب العمل على تطويره من خلال التدريب والممارسة المستمرة.

يتحقق نجاح المؤسسة فقط عندما يتمتع الجميع بمهارات التواصل الفعال.

التواصل الجيد بين الموظفين له أهمية كبيرة في أي شركة أو مؤسسة مهما كانت طبيعة نشاطها فالتواصل يؤثر تلقائياً على إنتاجية الشركة و هذا ما يهمله العديد من أصحاب الأعمال حيث يبحثون عن نجاح المؤسسة و لا يهتمون بالتواصل الداخلي لأفرادها و يجهلون دوره و فعاليته في زيادة الإنتاجية حيث يعمل التواصل على تفعيل الثقة بين الموظفين و رؤسائهم فالتدفق السلس للمعلومات بينهم يساعدهم على الاطلاع على التحديات الخاصة بالعمل و يمنع حدوث فجوات و يجنبهم الالتباسات و الوقوع في الأخطاء و بالتالي يقومون بمهامهم بدقة و في مواعيدها المحددة.

التواصل الفعال يعمل على تحقيق التنسيق والتكامل بين مختلف مصالح المؤسسة مما يتيح للموظفين فهم رؤية المؤسسة وأهدافها وبالتالي يمكنهم من العمل بتناغم لتحقيق هذه الأهداف , فعندما يكون هناك قنوات مفتوحة للتحدث والاستماع يتمكن الموظفون من تبادل الأفكار والاقتراحات بحرية و هذا ما يشجع على التفكير و الإبداع مما يشعرهم أن آراءهم مهمة و أنهم جزء لا يتجزأ من المؤسسة و هذا ما يعزز من الولاء لها بالإضافة الى أنه يسهل عملية حل المشاكل و النزاعات حيث يمكن للموظفين التغلب على التحديات بطريقة مشتركة و اتخاذ القرارات الصائبة و في الأوقات المناسبة و بالتالي تقديم خدمات عالية الجودة و تلبية احتياجات العملاء بشكل فعال مما يحسن من سمعة المؤسسة و يساهم في الحفاظ على العملاء و جذب عملاء جدد.

والتواصل الجيد مهم أيضاً مع العملاء والشركاء الخارجيين فهو



السيد : وليد سعدي
رئيس مصلحة الصندوق

بسم الله الرحمن الرحيم و الصلاة و السلام على أشرف المرسلين و بعد،

أتقدم بالشكر لكل عمال المصرف و علي راسهم المدير العام و خاصة زملائي بفرع اسطاولى بقيادة مدير الفرع و الأخ :مالك شريط

مستقبل مصلحة الصندوق :

رغم ثبات عمليات السحب و الإيداع بشكل مجمل إلا أن التغيير الأهم كان مع شريحة الأفراد، الذين توجهوا بشكل واضح نحو استعمال بطاقات الدفع على الأقل لسحب الأموال على مستوى الصراف الآلي، او لتسديد فواتير الماء و الكهرباء، و بالتالي تقليص تعاملهم مع مصلحة الصندوق لأقصى حد، و حتى بالنسبة للعمليات البنكية الأخرى، فعموما يفضل كثير من المتعاملين من صنف الافراد اجراءها عن بعد عن طريق منصة البنك الرقمي.

وفي الجانب الآخر نجد أن أغلب المتعاملين من صنف التجار لم يغيروا من عاداتهم، و بقي استعمال الأوراق النقدية هو غالب في التعاملات التجارية، وحتي القوانين المختلفة الخاصة باستعمال وسائل الدفع لم تجد سبيلا لتطبيقها في الواقع و لاقت مقاومة شرسة،

و السؤال المطروح هو هل يمكن تعميم استعمال الوسائل الرقمية على الافراد من دفع التجار الي تبنيها؟ و يصل بنا الى الهدف الذي لم تستطع وصوله القوانين الردعية؟ القضية قضية وقت و قد أنت الازمة الصحية لتسريعها، و

لربما نصل الى نسبة معتبرة من استعمال وسائل الدفع الرقمية خلال المدى المتوسط،

لكل ما سبق تأثير مباشر على عدد و حجم العمليات المقدمة من طرف مصلحة الصندوق، و المضي الي الرقمنة سيقص هذا الحجم بشكل كبير و يؤدي على الأرجح إلى ضرورة مراجعة الهيكل التنظيمي لمصالح الصندوق و طريقة عملها بما يتماشى مع الواقع الجديد.

و بانتظار ذلك، علينا بمواصلة الجهد للحفاظ على صورة و سمعة المصرف من خلال



مصلحة الصندوق من جهة، و الاستثمار بقوة في منصة البنك الرقمي للمساهمة الفعالة في هذا التحول الذي انطلق قطاره. و في الأخير أتقدم لكم بأسمى عبارات الشكر و التقدير و العرفان

مصلحة الصندوق





السيد : أيوب يحي عيسى
مستشار الزبائن

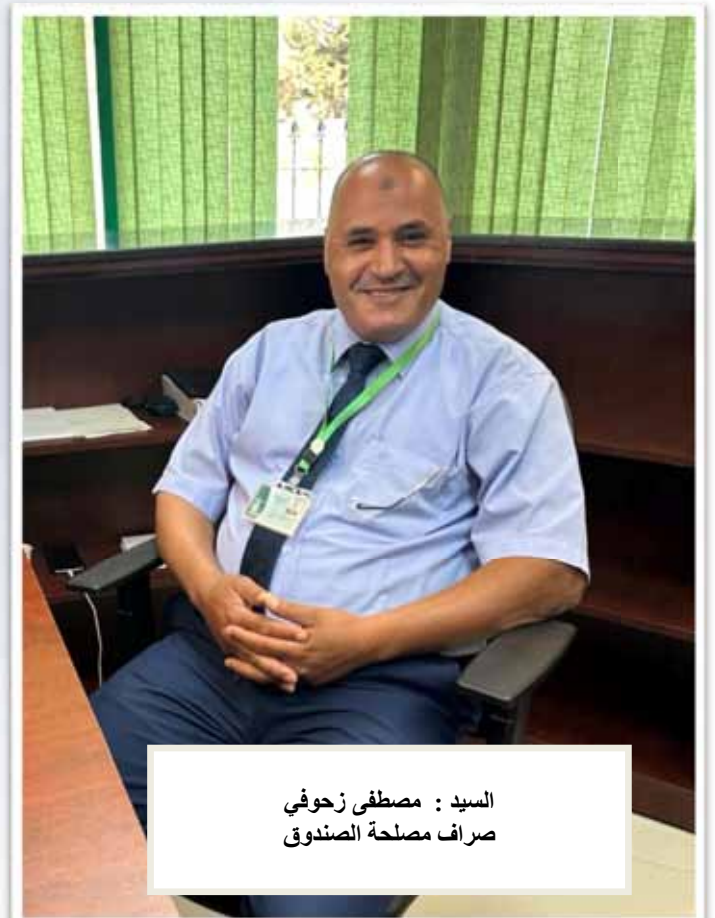


السيد : علاء الدين بن شريف
مندوب التمويلات

العلاقة بين خدمة العملاء ورضا العملاء هي علاقة وثيقة ومتداخلة. فتقديم خدمة عملاء عالية الجودة يساهم في رضا العملاء وولائهم للشركة. عندما يشعر العملاء أنهم محترمون وأن مشاكلهم ومخاوفهم تتم معالجتها بسرعة وكفاءة، فإنهم يتجهون نحو تكوين صورة إيجابية عن الشركة، وهذا يؤدي بدوره إلى رضاهم وإعادة الشراء والتوصية بالشركة للآخرين. الرضا هو الأساس الذي يبني عليه الولاء والتزام العملاء، وهو الدافع الأقوى لنمو وازدهار الأعمال. باختصار، خدمة العملاء ليست مجرد وظيفة، بل هي استراتيجية تساهم في تقديم تجربة فريدة لهم. بذلك نحقق ليس فقط رضا العملاء ولكن نجاحنا وازدهارنا في السوق.



السيدة : صبرينة حراق
مندوبة العمليات



السيد : مصطفى زحوفي
صراف مصلحة الصندوق



محمد بن عبد الصمد المشدالي

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغيبية



على إمامته في العلوم في مجلد ذكر في آخره أنه فرغ منه عام ستة وثلاثين وثمانمائة، و "مختصر البيان لابن رشد"، رتبته على مسائل ابن الحاجب وجعله شرحًا له، أسقط التكرار منه، ورد كل مسألة إلى موضعها من الإحالات، فجاءت في غاية الاتقان والتيسير، وترك من مسائله ما لا تعلق له أصلًا بكلام ابن الحاجب ولا يقرب إليه بوجه، فجاء في أربعة أسفار في مقدار تسعين كراسًا، ومنها "اختصار أبحاث ابن عرفة في مختصره"، والمتعلقة بكلام ابن شاس وابن الحاجب وشرحه مع زيادة شيء يسير في بعض المواضع، مما لم يطلع عليه ابن عرفة، وهو في مجلد نحو سبعة عشر كراسًا من القالب الكبير، وله فتاوى نقلت في المازونية والمعيار للونشريسي.

توفي ببجاية في سنة: ست وستين وثمانمائة.



هو محمد بن أبي القاسم بن محمد بن عبد الصمد المشدالي، شهر بالمشدالي، بفتح الميم المعرفة وشد الذال، نسبة لقبيلة من زواوة، البجائي؛ فقيها وإمامها وخطيبها ومفتيها، الفقيه المحقق النظار البركة، وكان إمامًا كبيرًا مقدمًا على أهل عصره في الفقه وغيره، ذو وجهة عند صاحب تونس، وخطب بالجامع الأعظم ببجاية وتصدر فيه وفي غيره بالتدريس وتخرج به ابنه وأئمة، وكان يضرب به المثل حتى يقال: أتريد أن تكون مثل أبي عبد الله المشدالي. أخذ عن أبيه بل ترقى معه في بعض شيوخه. وأخذ عنه جماعة من الأعلام، منهم: أبي الربيع المسناوي، وأبي مهدي عيسى بن الشاط، ومحمد بن مرزوق الكفيف، وولديه، وغيرهم.

وقد ترك المشدالي وراءه آثارا علمية عظيمة منها: "تكملة حاشية أبي مهدي عيسى الوانوعي على المدونة"، في غاية الحسن والتحقيق تدل



السيد : أمين بوفاتيت
رئيس خلية إدارة المخاطر



إدارة الحشود



كثيرا ما تطالعنا الأخبار عن حدوث كوارث في مهرجانات أو أحداث رياضية أو تجمعات جماهيرية أخرى، يذهب ضحيتها العشرات بل المئات من الأشخاص ناهيك عن الإصابات التي قد تكون بليغة في الكثير من الأحيان نتيجة التدافع أو الاختناق مع تسجيل اضرار مادية أخرى وهنا تثار التساؤلات عن عدم تحكم منظمي التجمع في الأمر وكذا عدم كفاءة إدارة الحشود في هذا الحدث أو ذلك.

ومن هنا تظهر أهمية إدارة الحشود في التجمعات الكبرى لضمان سلامة المشاركين، وتجنب الإصابات والوفيات من جهة وتجنب المنظمين للعقوبات القانونية في حال عدم الامتثال للقوانين التي تحكم التجمعات الجماهيرية من جهة أخرى.

ما هي إدارة الحشود؟

هي عملية تنظيم وتوجيه تدفق الجماهير الكبيرة بغرض الحفاظ على سلامتهم وتجنب الإصابات والوفيات ومنع الحوادث، تنظيم الحركة وتدفق الأمواج البشرية من خلال توجيه الحشود بشكل صحيح ومنع الازدحام،

يتم الإشراف على إدارة الحشود من طرف فريق عمل يتشكل من: المنظم – المسؤول عن الإدارة – أفراد الدعم (الاستقبال والإرشاد، الأمن، التنظيم والتنسيق، الإسعافات الأولية، الإخلاء والإنقاذ).

تشمل إدارة الحشود عدة عناصر رئيسية، أهمها:

التقييم الأولي: حيث يتم تحديد الحشود المتوقعة وأماكن التواجد الرئيسية،

تصميم المساحة: حيث يتم توزيع الحشود بشكل متوازن منعا للازدحام،

البنية التحتية: التي تساهم في ضمان راحة الحضور وتقليل المخاطر الصحية كدورات المياه ومواقف السيارات ومنافذ الطعام والشراب وغيرها،

التواصل مع الجمهور: باستخدام إشارات واضحة لتوجيه الحشود وتوفير المعلومات الضرورية عبر مكبرات الصوت أو الشاشات الرقمية،

التحكم في الحشود عبر استخدام الحواجز والممرات لتنظيم تدفق الأشخاص وتوجيههم بشكل منظم، وكذا توفير فرق الأمن كالشرطة ورجال الإطفاء والإسعافات الأولية للتعامل مع أي مشكل قد يطرأ،

وضع خطة طوارئ مع توقع مسارات الإخلاء ونقاط التجمع الآمنة،

ومع هذا، فقد يمكن أن تواجه إدارة الحشود العديد من التحديات منها على سبيل المثال لا الحصر:

سلوك الجمهور غير المتوقع،

الظروف الجوية،

الطوارئ غير المتوقعة،

إدارة الحشود في الحج



هي عملية إدارة حركة حشود ضيوف الرحمن منذ لحظة وصولهم لمطاري جدة والمدينة وتنقلهم بين المناسك وطوال رحلة الحج أو العمرة لحين مغادرتهم.

تعتبر شعيرة الحج من أكبر فعاليات الحشود وأكثرها تنوعا جغرافيا وعرقيا وثقافيا على مستوى العالم، ويعد حشد الحجاج من الحشود المليونية، وما يزيد في صعوبة إدارة حشد الحجاج هو وجود قيود جغرافية على المساحة المتاحة للحجاج في الأماكن المقدسة، إضافة إلى ثقافة ولغات الحجاج المتنوعة وكذا أعمارهم التي غالبا ما تكون متقدمة مما يؤثر سلبا على صحتهم ويشكل تحديا إضافيا للمسؤولين على إدارة الحج.

كما تحمل حشود الحج مخاطر محتملة حيث يرتفع خطر الإصابة بالأمراض المعدية مع زيادة كثافة الحشد.

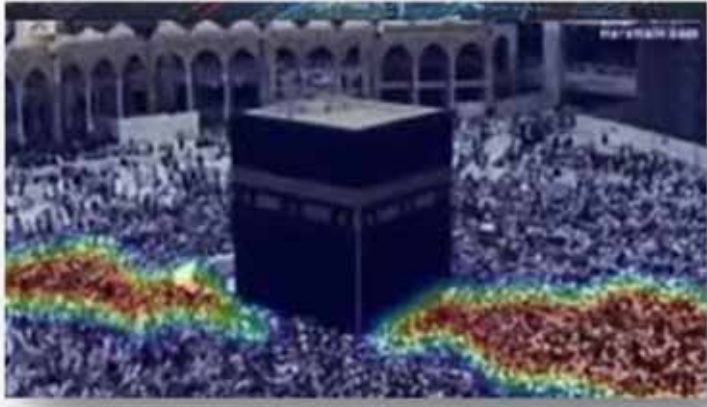
من بين تحديات إدارة الحشود كذلك، القدرة على تحديد عدد الباصات المطلوب لكل موسم، وتحديد الطاقة الاستيعابية للمشاعر مع متابعة الباصات والفرق أثناء عمليات التنقل. وكذا توقع وتحديد المناطق الحمراء (المتزاحمة) بشكل آلي والتنبؤ مسبقا بمناطق الاختناق إضافة إلى إمكانيات التدخل السريع في حالات الطوارئ.

عدم وضوح مواقع محطات حفظ المفقودات بشكل يسهل معرفة مكانها وعدم توفر أنظمة تقنية لتسهيل إعادتها لأصحابها مع عدم تنوع وكفاية اللوحات الإرشادية إضافة إلى الصعوبات التي تواجه مراكز إرشاد التائهين (اللغات، التباعد والمسافات، ووعي وسلوكيات الحجاج والمعتمر)، كلها تحديات تواجه القائمين على تسيير موسم الحج كل سنة.

ولمواجهة هذه التحديات، فقد تم توفير بنية تحتية متطورة وتقنيات حديثة لإدارة الحشود كالذكاء الاصطناعي من خلال استخدام نظم المراقبة الذكية لمتابعة تدفق الحشود وتحديد نقاط الزحمة بواسطة الكاميرات الذكية، وتحليل البيانات المجمع لتوقع أماكن التجمع وتحديد الإجراءات الوقائية المناسبة، وتنظيم فعاليات التوعية والإرشاد للحجاج، وإدارة المخيمات والإقامات بطريقة تسهل حركة الحجاج وتوفير الراحة لهم.

كما يمكن، إضافة إلى ذلك، دراسة إمكانية إدخال الطائرات بدون طيار ضمن منظومة إدارة طب حشود الحج حيث يمكن الاعتماد على هذه التقنية الحديثة لإيصال الأدوية والإمدادات الطبية إلى الحجاج في أماكنهم وكذلك مراقبة مسار الحشود إضافة إلى مراقبة عمليات الإطفاء عند حدوث الحريق ومراقبة حوادث التدافع ونقاط الاختناق.

ختاما، يمكن القول أن التخطيط الجيد والتواصل الفعال واستخدام التكنولوجيا الحديثة مع التقييم المستمر لأداء فريق العمل المؤهل و المدرب، من شأنه أن يساهم في سلامة و أمن الجمهور و تفادي المخاطر في التجمعات الكبيرة، كما أن المرونة و الإبداع شرطان و يجب توفرهما لتكثيف الخطط و الإجراءات مع تغير الظروف و الحالات غير المتوقعة.



بقلم السيدة : سناء العقبى
مسؤولة خلية التجزئة المصرفية

ظاهرة تشغيل الأطفال الصغار قبل السن القانوني



2 نقص الوعي بحقوق الطفل

قلة الوعي بحقوق الطفل ومعايير العمل المناسبة للأطفال تعد من الأسباب الرئيسية لتشغيل الأطفال. في كثير من الأحيان، لا تكون العائلات مدركة للمخاطر الصحية والنفسية التي يتعرض لها الأطفال العاملون، مما يؤدي إلى استمرار هذه الممارسات.

3 اليتيم

وفاة رب الأسرة يترك الأسرة تعاني الفقر والحاجة. تجد الأم نفسها في موقف صعب، حيث تشكو لأطفالها صعوبة الحصول على المال لشراء قوت يومهم. هذا يجعل الطفل الأكبر يترك المدرسة والدراسة للبحث عن أي عمل لتوفير المال. يستغل أرباب العمل هذا الوضع ويشغلون الأطفال مقابل أجر زهيد دون تأمين قانوني، ويكلفونهم بأعمال شاقة قد تعرض أجسادهم للخطر. في حالة الإصابة، يفصلونهم عن العمل دون أي تعويض.

تشغيل الأطفال الصغار قبل السن القانوني أصبح ظاهرة اجتماعية عالمية تثير القلق والجدل. هذه الظاهرة لم تعد مقتصره على الدول النامية فقط، بل امتدت لتشمل العديد من المجتمعات حول العالم. تتعدد الأسباب التي تدفع العائلات والمجتمعات إلى تشغيل الأطفال في سن مبكر، منها الأسباب الاجتماعية، الاقتصادية، وظاهرة الهجرة الداخلية. في هذا المقال، سنقوم بتحليل هذه الظاهرة بشكل معمق، مسلطين الضوء على الدوافع والتداعيات والإجراءات الممكنة للتصدي لها.

الأسباب الاجتماعية

1 العادات والتقاليد

في العديد من المجتمعات التقليدية، تعتبر مشاركة الأطفال في العمل جزءاً من عملية التنشئة الاجتماعية. يُنظر إلى العمل كوسيلة لتعليم الأطفال المهارات الحياتية وتحمل المسؤولية. هذه العادات قد تكون متجذرة في الثقافة المحلية وتجعل من الصعب تغيير السلوكيات والاتجاهات تجاه تشغيل الأطفال.

4 الطلاق

الطلاق يؤدي إلى تكفل الأم بمسؤولية الأسرة. تجد الأم نفسها مضطرة لتشغيل أطفالها في سن مبكرة للحصول على المال، حتى وإن كانت الأعمال شاقة وتؤثر على جسدكم ونفسيتهم. في بعض الحالات، يتم استغلال الأطفال في أعمال غير قانونية مثل كراء الأطفال الرضع للمتسولات، حيث يبقى الطفل يوماً كاملاً تحت أشعة الشمس أو البرد أو المطر، مما يعرضه للخطر.

5 عمالة الأطفال في الشوارع

يرى الطفل أسرته تعاني من شدة الفقر والبؤس، فيترك المدرسة ليساهم في قوت أسرته. بعض الأطفال يعملون في العطل المدرسية ليجمعوا المال لشراء الكتب والأدوات المدرسية أو الملابس التي تقيهم برد الشتاء. يخاف هؤلاء الأطفال من الطرد من المدرسة بسبب عدم قدرتهم على توفير الكتب والأدوات. يعمل البعض ببيع الخبز أو الفواكه على حافة الطريق السريع تحت الشمس المحترقة، مما يعرضهم لخطر الحرق أو الخطف.

الأسباب الاقتصادية

1 الفقر والحاجة المادية

يعتبر الفقر من أكثر الأسباب تأثيراً في تشغيل الأطفال. تعاني العديد من العائلات من الفقر المدقع، مما يدفعهم إلى تشغيل أطفالهم لمساعدة الأسرة في تأمين احتياجاتها الأساسية. في هذه الحالات، يُنظر إلى دخل الطفل كجزء لا يتجزأ من اقتصاد الأسرة.

2 البطالة وضعف الاقتصادات المحلية

تعاني العديد من المجتمعات من معدلات بطالة عالية وضعف في الاقتصادات المحلية، مما يجعل من الصعب على الأفراد البالغين العثور على فرص عمل مناسبة. في مثل هذه البيئات، يكون تشغيل الأطفال خياراً بديلاً لضمان الحصول على دخل إضافي.

3 الاقتصاد غير الرسمي

يشكل الاقتصاد غير الرسمي جزءاً كبيراً من الاقتصادات في العديد من الدول النامية. في هذا السياق، يعمل الأطفال في وظائف غير رسمية وغير موثقة، مما يجعل من الصعب تنظيم ومراقبة ظروف العمل. تساهم هذه الوظائف غير الرسمية في زيادة تشغيل الأطفال، حيث لا توجد قوانين صارمة تنظمها.

الهجرة الداخلية أو البيئية

1 النزوح من المناطق الريفية إلى الحضرية

تعد الهجرة الداخلية من المناطق الريفية إلى المدن سبباً آخر لظاهرة تشغيل الأطفال. تنتقل العديد من العائلات بحثاً عن فرص عمل أفضل في المدن، إلا أن هذه العائلات غالباً ما تواجه تحديات كبيرة في التكيف مع الحياة الحضرية. عدم توفر السكن المناسب والتعليم والخدمات

الاجتماعية يجعل من الأطفال عرضة للعمل في ظروف غير آمنة وغير صحية.

2 العمالة الموسمية

تشغيل الأطفال في العمالة الموسمية يعد ظاهرة شائعة في بعض المناطق. يشارك الأطفال في أعمال الزراعة والصيد والبناء خلال مواسم محددة للمساهمة في دخل الأسرة. هذه الأعمال غالباً ما تكون شاقة وخطرة، وتؤثر سلباً على صحة

3 الهجرة الداخلية بسبب التعليم

تضطر بعض الأسر إلى الهجرة من المناطق الريفية إلى المدن بحثاً عن فرص تعليم أفضل لأطفالهم. بعد الانتقال، تواجه هذه الأسر صعوبات اقتصادية تجعل من الصعب توفير جميع احتياجات الأسرة. في هذه الحالات، يضطر الأطفال للعمل للمساهمة في دخل الأسرة، مما يؤثر على تعليمهم وحياتهم الاجتماعية. الأطفال ونموهم

التداعيات السلبية لتشغيل الأطفال

1 التأثير الصحي

تشغيل الأطفال يعرضهم لمخاطر صحية جسيمة. العمل في بيئات غير آمنة قد يؤدي إلى إصابات جسدية، كما أن التعرض للمواد الكيميائية والظروف القاسية يمكن أن يؤثر سلباً على صحتهم العامة. بالإضافة إلى ذلك، يواجه الأطفال العاملون إجهاداً نفسياً وعاطفياً نتيجة الضغوط المستمرة.

2 التأثير التعليمي

غالباً ما يتسبب تشغيل الأطفال في حرمانهم من التعليم. بدلاً من الذهاب إلى المدرسة، يقضي الأطفال العاملون أوقاتهم في العمل، مما يحرمهم من فرصة التعلم وتطوير مهاراتهم. هذا الحرمان التعليمي يؤدي إلى دورة مستمرة من الفقر والجهل، حيث يجد هؤلاء الأطفال صعوبة في تحسين أوضاعهم في المستقبل.

3 التأثير النفسي والاجتماعي

يؤثر تشغيل الأطفال على نموهم النفسي والاجتماعي. يعاني الأطفال العاملون من الإجهاد والتوتر المستمرين، مما يؤثر على صحتهم العقلية. بالإضافة إلى ذلك، يواجهون صعوبة في تكوين علاقات اجتماعية سليمة، حيث يفقدون فرصة اللعب والتفاعل مع أقرانهم. هذا يمكن أن يؤدي إلى انعزالية وشعور بالاغتراب.

4 الاستغلال والإساءة

يكون الأطفال العاملون عرضة للاستغلال والإساءة من قبل أصحاب العمل. يمكن أن يتعرضوا لسوء المعاملة الجسدية والنفسية، بالإضافة إلى العمل في ظروف غير إنسانية. هذا الاستغلال يؤدي إلى تدمير ثقة الأطفال بأنفسهم وبالأخرين، ويترك أثراً نفسية طويلة الأمد.

الاجتماعية لضمان توفير الدعم اللازم للعائلات الأكثر ضعفاً.

3 تعزيز نظام التعليم

تحسين نظام التعليم وجعله أكثر جاذبية وشمولية يعد خطوة هامة في مكافحة تشغيل الأطفال. يجب توفير التعليم المجاني والجيد لجميع الأطفال، وضمان توافر البنية التحتية اللازمة لدعم العملية التعليمية. كما يجب توفير الدعم للأطفال العاملين لمساعدتهم على العودة إلى المدارس واستكمال تعليمهم.

4 التشريعات والتنفيذ الفعال

تحتاج الدول إلى وضع وتفعيل تشريعات تحظر تشغيل الأطفال وتضمن حمايتهم. يجب تطبيق القوانين بصرامة ومحاسبة المخالفين لضمان الالتزام بها. كما يجب تعزيز التعاون بين الجهات الحكومية والمنظمات غير الحكومية لضمان تنفيذ البرامج والسياسات الرامية إلى مكافحة تشغيل الأطفال. امين.

5 تعزيز الحماية الاجتماعية

تعزيز أنظمة الحماية الاجتماعية يمكن أن يساهم في تقليل تشغيل



إحباط الطفل واضطراب سلوكه

تشغيل الأطفال يؤدي إلى إحباط الطفل واضطراب سلوكه. يشعر الطفل بالظلم والنقمة على المجتمع نتيجة حرمانه من حقوقه الأساسية. يمكن أن يؤدي هذا إلى كراهية الآخرين والعنف، حيث يشعر الطفل بالعزلة والرفض.

ضعف التنمية الاجتماعية

تشغيل الأطفال يؤثر سلباً على التنمية الاجتماعية. يفقد الأطفال العاملون فرصة التعليم والتطوير الشخصي، مما يؤثر على مستقبلهم المهني والاجتماعي. هذا يؤدي إلى استمرار دورة الفقر والجهل، حيث يجد هؤلاء الأطفال صعوبة في تحسين أوضاعهم.

تأثيرات طويلة الأمد على المجتمع

تشغيل الأطفال يترك أثراً طويلاً على المجتمع. يساهم في تعزيز الفقر والجهل، مما يؤثر على التنمية الاقتصادية والاجتماعية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يؤدي إلى زيادة معدلات الجريمة والعنف نتيجة اليأس والإحباط بين الأطفال الخ.



الأطفال. يجب توفير دعم مالي وخدمات اجتماعية للأسر الفقيرة لتمكينهم من تلبية احتياجاتهم الأساسية دون اللجوء إلى تشغيل الأطفال. كما يمكن توفير برامج دعم نفسي واجتماعي للأطفال المتضررين لمساعدتهم على التعافي والتكيف.

6 تعزيز البنية التحتية الريفية

تحسين البنية التحتية في المناطق الريفية يمكن أن يحد من الهجرة الداخلية ويقلل من تشغيل الأطفال. يجب توفير الخدمات الأساسية مثل التعليم والصحة وفرص العمل في المناطق الريفية لضمان بقاء العائلات في مجتمعاتها الأصلية وتجنب الحاجة إلى تشغيل الأطفال.

7 دعم المبادرات المجتمعية

تشجيع ودعم المبادرات المجتمعية التي تهدف إلى مكافحة تشغيل الأطفال يمكن أن يكون له تأثير إيجابي. يمكن للمجتمعات المحلية تطوير برامج توعوية، ودعم التعليم، وتوفير فرص العمل لأفرادها. تشجيع المسؤولية الاجتماعية والمشاركة المجتمعية يمكن أن يساهم في خلق بيئة داعمة لحقوق الطفل.



الحلول للحد من انتشار الظاهرة في المجتمعات

1 التوعية والتثقيف

تعد التوعية والتثقيف أحد أهم الإجراءات لمكافحة ظاهرة تشغيل الأطفال. يجب تنظيم حملات توعية تستهدف العائلات والمجتمعات لتعريفهم بمخاطر تشغيل الأطفال وأهمية التعليم. يمكن للمنظمات غير الحكومية والمؤسسات الحكومية لعب دور حيوي في نشر الوعي وتحفيز التغيير الاجتماعي.

2 تحسين الظروف الاقتصادية

للتصدي للأسباب الاقتصادية لتشغيل الأطفال، يجب العمل على تحسين الظروف الاقتصادية للأسر الفقيرة. يمكن تحقيق ذلك من خلال توفير فرص عمل للكبار، دعم المشاريع الصغيرة، وتقديم مساعدات مالية للأسر المحتاجة. كما يجب تعزيز برامج الحماية

8 مراقبة الأسر التي تدفع أطفالها إلى العمل

يجب متابعة الأسر التي تدفع أطفالها إلى العمل قبل السن القانوني وفرض غرامات مالية أو عقوبات بالسجن على المخالفين. هذه الإجراءات القانونية تساعد في تقليل الظاهرة وضمان حماية حقوق الطفل.

9 الدعم النفسي للأطفال

تقديم الدعم النفسي للأطفال الذين يعانون من مشاكل أسرية يعتبر ضرورياً. يجب توفير برامج تأهيل نفسي للأطفال المتضررين لمساعدتهم على التغلب على تجاربهم السلبية والاندماج في المجتمع.

دور البنوك في تقديم الحلول المالية

تلعب البنوك دوراً محورياً في تقديم حلول مالية مبتكرة تساعد في الحد من ظاهرة تشغيل الأطفال، من خلال دعم الأسر ذات الدخل الضعيف أو غير المستقر. في هذا السياق، تبرز تجربة مصرف السلام الجزائر كنموذج ملهم يمكن تعميمه وتطويره لتحقيق تأثير أكبر.

خدمة "حرفتي":

خدمة "حرفتي" تعتبر من المبادرات الرائدة التي يقدمها مصرف السلام الجزائر لدعم الحرفيين وأصحاب الشركات الصغيرة، بالإضافة إلى النساء المالكات بالبيت اللواتي يزاولن نشاطهن من المنزل. من خلال هذه الخدمة، يمكن لهؤلاء الفئات فتح حسابات ادخار خاصة تساعدهم على إدارة مواردهم المالية بشكل أكثر فعالية.

حسابات الادخار: توفر خدمة "حرفتي" إمكانية فتح حسابات ادخار مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات الحرفيين وأصحاب المشاريع الصغيرة. هذه الحسابات تتيح لهم تجميع الأموال اللازمة لتطوير مشاريعهم وتحسين مستوى معيشتهم.

تمويل أصغر قصير ومتوسط المدى: تقدم الخدمة تمويلاً أصغر قصير ومتوسط المدى، مما يمكن أصحاب المشاريع من الحصول على السيولة النقدية اللازمة لتوسيع أعمالهم أو بدء مشاريع جديدة. هذا التمويل يأتي بشروط ميسرة وفوائد مخفضة، مما يجعلها متاحة للجميع. **تأمين تكافلي:** تتضمن الخدمة أيضاً تأميناً تكافلياً أصغر من قبل شركة السلامة للتأمينات. هذا التأمين يحمي المستفيدين من المخاطر المالية المرتبطة بالمشاريع الصغيرة، مما يوفر لهم الأمان المالي والاستقرار.

دعم الحاضنات: تقوم الحاضنات المعتمدة من مصرف السلام الجزائر بتسيير هذه الخدمة، حيث تقدم المشورة والتوجيه اللازمين للمستفيدين لضمان نجاح مشاريعهم وتحقيق أهدافهم.

منتج "درستي"

هي مبادرة أخرى من مصرف السلام الجزائر تهدف إلى دعم التعليم والاستثمار في مستقبل الأبناء. تتيح هذه الخدمة للأهالي الاستثمار في مستقبل أبنائهم من خلال فتح حسابات ادخار مخصصة لتمويل دراستهم.

حسابات الاستثمار: يمكن للأهالي فتح حسابات استثمارية خصصة بأبنائهم تحت اسم "درستي". هذه الحسابات تتيح لهم تجميع الأموال اللازمة لتمويل التعليم الخاص لأبنائهم، سواء في المدارس أو الجامعات.

تمويل دراسي: تقدم الخدمة تمويلاً خصصاً لتغطية تكاليف الدراسة في المؤسسات التعليمية الخاصة. هذا التمويل يتيح للأهالي ضمان حصول أبنائهم على تعليم عالي الجودة دون القلق بشأن التكاليف المالية.

استثمار طويل الأجل: يتيح دفتر الاستثمار "درستي" للأهالي الاستثمار في مشاريع تعليمية طويلة الأجل، مما يضمن مستقبل أبنائهم ويعزز



فرصهم في النجاح الأكاديمي والمهني.

الفوائد المجتمعية لخدمات البنوك

تساهم هذه الخدمات المالية المبتكرة في تحسين الأوضاع الاقتصادية للأسر ذات الدخل الضعيف، مما يقلل من الحاجة إلى تشغيل الأطفال. من خلال توفير الدعم المالي والتعليم الجيد، يمكن للأطفال التركيز على دراستهم وتحقيق إمكاناتهم الكاملة.

الشؤون الاجتماعية

بالإضافة إلى دور البنوك، تلعب الجهات الحكومية دوراً هاماً في دعم الأسر ومكافحة تشغيل الأطفال. يمكن للشؤون الاجتماعية تقديم مساعدات مالية وبرامج دعم للأسر الفقيرة، بما في ذلك توفير المنح الدراسية، وتوزيع الكتب المدرسية مجاناً، وتقديم العون النفسي للأطفال الذين يعانون من مشاكل أسرية.

الخاتمة:

من خلال تكاتف جهود المصرف والسلطات المعنية، يمكن تحقيق تأثير كبير في مكافحة ظاهرة تشغيل الأطفال. تقديم حلول مالية مناسبة ودعم تعليمي شامل يساعد في تحسين ظروف الحياة للأسر.

ظاهرة تشغيل الأطفال الصغار قبل السن القانوني تعد مشكلة معقدة تتطلب جهوداً متكاملة وشاملة للتصدي لها. من خلال التوعية والتثقيف، تحسين الظروف الاقتصادية، تعزيز نظام التعليم، وتفعيل التشريعات، يمكننا أن نحقق تقدماً ملحوظاً في مكافحة هذه الظاهرة وضمان مستقبل أفضل للأطفال في جميع أنحاء العالم. تحقيق هذا الهدف يتطلب التزاماً جماعياً من الحكومات، المجتمع المدني، والأفراد لضمان أن يتمتع كل طفل بحقوقه الأساسية في التعليم والحماية والتنمية الشاملة.



السيد : زهير غولي
رئيس لجنة الخدمات الاجتماعية

والعسل يا شيخ؟؟

قال الرجل: لا.
قال له الأسد الذي يجري ورائك هو ملك الموت...
والبئر الذي به الثعبان هو قبرك...
والحبل الذي تتعلق به هو عمرك...
والفأرين الأسود والأبيض هما الليل والنهار يقصون من عمرك...
قال الرجل: والعسل يا شيخ؟؟
قال هي الدنيا من حلاوتها أنستك إن وراءك موت وحساب!
اللهم إنا نعوذ بك من الفتن؛ ما ظهر منها وما بطن.
اللهم أحسن خواتيمنا.
وذكر فان الذكرى تنفع المؤمنين !

بئرا قديمة فقفز الرجل قفزة قوية فإذا هو في البئر وأمسك بحبل البئر الذي يسحب به الماء وأخذ الرجل يتمرجح داخل البئر وعندما أخذ انفاسه وهدأ روعه وسكن زئير الأسد وإذا به يسمع صوت زئير ثعبان ضخم الرأس عريض الطول بجوف البئر وفيما هو يفكر بطريقة يتخلص منها من الأسد والثعبان إذا بفأرين أحدهما أسود

والآخر أبيض يصعدان الى أعلى الحبل، وبدءا يقرضان الحبل، فهلع الرجل خوفا وبدا يحرك الحبل بيديه بغية ان يذهب عنه الفأرين وأخذ يزيد عملية الرج حتى أصبح يتمرجح يمينا وشمالا بداخل البئر وأخذ يرتطم بجوانب البئر، وهو على ذلك الحال، اذ به يحس بشيء رطب ولزج ضرب بمرفقه وإذا بك الشئ عسل حيث تبني النحل بيوتها في الجبال وعلى الأشجار وكذلك في الكهوف، فقام الرجل بالتذوق منه فأخذ لعقة وكرر ذلك ومن شدة حلاوة العسل نسي الموقف الذي هو فيه وفجأة استيقظ الرجل من النوم فقد كان حلما مزعجا! قرر الرجل أن يذهب الى مفسر الاحلام يفسر له هذا الحلم فذهب الى عالم وأخبره بالحلم فضحك الشيخ وقال: ألم تعرف تفسيره؟؟



يحكى أن رجلا كان يتمشى في أدغال افريقيا حيث الطبيعة الخلابة وحيث تنبت الأشجار الطويلة، بحكم موقعها في خط الاستواء وكان يتمتع بمنظر الأشجار وهي تحجب اشعة الشمس من شدة كثافتها، ويستمتع بتغريد العصافير ويستنشق عبير الزهور التي تنتج منها الروائح الزكية . وبينما هو مستمتع بتلك المناظر سمع صوت عدو سريع والصوت في ازدياد ووضوح والتفت الرجل الى الخلف وإذا به يرى اسدا ضخم الجثة منطلق سرعة خيالية نحوه ومن شدة الجوع الذي الم بالأسد أن خصره ضامر بشكل واضح. أخذ الرجل يجري بسرعة والأسد وراءه وعندما اخذ الأسد يقترب منه رأى الرجل

تعارض المصالح

السيد : كريم مرابط
رئيس خلية مراقبة الامتثال



تمهيد :

تضارب المصالح من بين مظاهر الفساد الخفية التي تهدد التسيير الراشد للشركات ، ولهذا السبب نجد أن المنظمات الحكومية الدولية وعلى رأسها منظمة الأمم المتحدة، قد أولت حرصا شديدا من أجل التصدي لهذه الآفة والعمل الدائم على وضع الآليات الكفيلة بإيجاد حلول ملائمة لها ، حيث أشارت اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الفساد إلى تعارض المصالح ، حيث تنص المادة 08 الفقرة 05 منها على:

المادة 8 الفقرة 5

« نعي كل دولة طرف، عند الانتقاء، وفقا للمبادئ الأساسية للتوافق الداخلي، إلى وضع تدابير ونظم تلتزم الموظفين العموميين بأن يخلصوا للسلطات العتية عن أيديها، منها ما لم من أنشطة خارجة وعمل وطني واستثمارات وموجودات وحيات أو منافع كبيرة قد تلحق إلى تضارب في الصالح مع مهامهم كموظفين عموميين.»

بناء على ذلك قام المشرع الجزائري وتماشيا مع أحكام الاتفاقية سالفة الذكر بتجريم تعارض المصالح بموجب المادة 34 من القانون 06-01 المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته التي تنص على : "يعاقب بالحبس من ستة (6) أشهر إلى سنتين (2) وبغرامة من 50.000 دج إلى 200.000 دج كل موظف عمومي خالف أحكام المادة 9 من هذا القانون".

المادة 09 : يجب أن تؤسس الإجراءات المعمول بها في مجال الصفقات العمومية على قواعد الشفافية والنزاهة والمنافسة الشريفة وعلى معايير موضوعية. ويجب أن تتركس هذه القواعد على وجه الخصوص:

- علانية المعلومات المتعلقة بإجراءات إبرام الصفقات العمومية،
- الإعداد المسبق لشروط المشاركة والانتقاء،
- إدراج التصريح بالنزاهة عند إبرام الصفقات العمومية،

- معايير موضوعية ودقيقة لاتخاذ القرارات المتعلقة بإبرام الصفقات العمومية،
- ممارسة كل طرق الطعن في حالة عدم احترام قواعد إبرام الصفقات العمومية.

كما تطرق قانون الوقاية من الفساد، إلى ضرورة اتخاذ الشركات النشطة في القطاع الخاص تدابير لمنع ضلوعها في الفساد، والنص عند الاقتضاء، على جزاءات تأديبية فعالة وملائمة وردعية تترتب على مخالفتها. ولهذا الغرض يجب أن تنص التدابير المذكورة، لاسيما على ما يأتي:

- تعزيز التعاون بين الأجهزة التي تقوم بالكشف والقمع وكيانات القطاع الخاص المعنية،
- تعزيز وضع معايير وإجراءات بغرض الحفاظ على نزاهة كيانات القطاع الخاص المعنية، بما في ذلك مدونات قواعد السلوك من أجل قيام المؤسسات وكل المهن ذات الصلة بممارسة نشاطاتها بصورة عادية ونزيهة وسليمة، للوقاية من تعارض المصالح وتشجيع تطبيق الممارسات التجارية الحسنة من طرف المؤسسات فيما بينها وكذا في علاقتها التعاقدية مع الدولة،
- تعزيز الشفافية بين كيانات القطاع الخاص،
- الوقاية من الاستخدام السيء للإجراءات التي تنظم كيانات القطاع الخاص،
- تدقيق داخلي لحسابات المؤسسات الخاصة.

تعريف تضارب المصالح :

ما يميز تضارب المصالح كونه مفهوم غير محدد و غير دقيق ، يتسع و يضيق حسب الظروف المحيطة به ، كما أن المشرع الجزائري لم يعطي تعريفا خاصا به ، بل اكتفى بذكر تضارب المصالح من خلال المادة 08 من القانون 06-01 المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته حيث تم الإلزام بالإفصاح عن التواجد في وضعية تضارب المصالح من قبل المعني بالأمر إلى مسؤوله المباشر.

تم تعريف تعارض المصالح في ميثاق أخلاقيات المهنة وحسن السلوك للمصرف كما يلي:

"تعارض المصالح هو قيام الموظف بممارسات من شأنها تحقيق منفعة شخصية، أو مادية أو معنوية، لصالحه أو لصالح أحد أفراد عائلته أو أصدقائه من خلال استغلال المنصب أو الوظيفة، لذلك، يمنع استغلال صلاحيات المنصب و الوظيفة أو معلومات غير متاحة للجمهور لكسب ميزة غير مستحقة طبقا للتشريعات السارية المفعول .

كما يجب تنفيذ جميع الأنشطة بما يحقق مصلحة المصرف، ويجب على المسؤولين والموظفين وجميع الأطراف الأخرى التي تقوم بأعمال وأنشطة نيابة عن المصرف تجنب أي اجراء قد ينطوي أو ينشأ عنه تعارض المصالح.

كما يعد أي نشاط أو عمل مواز يقوم به الموظف لدى جهة منافسة أو متعامل أو مورد، شكلا من اشكال تعارض المصالح، ويجب على كل موظف ان يصرح بأي نشاط خارجي قد يؤدي الى تعارض المصالح إلى لجنة أخلاقيات المهنة وحسن السلوك. "

يشير التعريف أعلاه لتعارض المصالح إلى مجموعة من الممارسات التي تتعارض مع مبدأ الحيادية والموضوعية في العمل، والتي من شأنها أن تؤثر سلباً على أداء الموظف وفعالية المؤسسة.

أبرز النقاط التي يغطيها التعريف:

استغلال المنصب : يشير التعريف بوضوح إلى أن تضارب المصالح يحدث عندما يستغل الموظف صلاحياته أو موقعه لتحقيق مكاسب شخصية على حساب المصلحة العامة أو مصلحة المؤسسة.

المصلحة الشخصية : يشمل التعريف مختلف أنواع المصالح الشخصية، سواء كانت مادية (مثل الحصول على رشوة) أو معنوية (مثل تفضيل معاملة أحد الأقارب أو المعارف).

مصلحة المؤسسة : يشدد التعريف على ضرورة أن تكون جميع أعمال الموظف موجهة نحو تحقيق مصلحة المؤسسة، وأن يتجنب أي تصرف قد يضر بها.

الأنشطة الموازية : يعتبر التعريف أن أي نشاط مواز يقوم به الموظف لدى جهة منافسة أو متعامل مع المؤسسة يمثل شكلاً من أشكال

تضارب المصالح.

الإبلاغ : على الموظفين الإبلاغ عن أي نشاط خارجي قد يؤدي إلى تضارب المصالح ،

2 التزامات الموظفين لتفادي تعارض المصالح :

يجب على الموظفين إحترام العديد من الإجراءات الاحترازية والالتزام بمبادئ الشفافية التالية :

- **الإبلاغ عن أي علاقة شخصية أو مالية :** يجب على الموظفين الإبلاغ عن أي علاقات شخصية أو مالية قد تؤثر على قراراتهم في العمل، مثل العلاقات مع الموردين أو العملاء أو المساهمين.
- **التصريح عن الهدايا والمنح :** يجب التصريح عن أي هدايا أو منح يتلقونها من أطراف خارجية، حتى لو كانت قيمتها صغيرة ، الى لجنة أخلاقيات المهنة و حسن السلوك ،
- **تجنب الأنشطة الجانبية المتعارضة :** يجب تجنب القيام بأي أنشطة جانبية قد تتنافس مع عمل الشركة أو تؤثر على ولائهم للشركة.
- **الإطلاع على سياسات الشركة :** يجب على الموظفين تصفح و مراجعة سياسات الشركة و موافقها المتعلقة بتضارب المصالح و الإبلاغ عن المخالفات و الالتزام الصارم بها.
- **التبليغ عن أي مخالفة :** يجب على الموظفين الإبلاغ عن أي مخالفة لسياسات الشركة المتعلقة بتضارب المصالح.
- **التواصل الدائم مع المسؤولين :** يجب على الموظفين الحفاظ على التواصل مع مسؤوليهم بشأن أي مسائل قد تثير مخاوف أو شبهات تتعلق بتضارب المصالح.
- **التصرف بأمانة وشفافية :** يجب على الموظفين التصرف بأمانة وشفافية في جميع تعاملاتهم.
- **المشاركة في برامج التدريب :** يجب على الموظفين المشاركة في برامج التدريب التي تهدف إلى تعزيز الوعي بأهمية الأخلاقيات في العمل وتجنب تضارب المصالح.



بأقلام الموظفين



3 أفضل الممارسات لكشف حالات تضارب المصالح وإدارتها:

لتمتكن المؤسسات من إدارة حالات تعارض المصالح بشكل شفاف لحمايتها من الآثار السلبية التي قد تنجم عنها ، عليها تطبيق مجموعة من الممارسات و الآليات التالية :

- 01 • وضع سياسة شاملة لتعزيز الشفافية ولتجنب تضارب المصالح
- 02 • تدريب الموظفين و توعيتهم
- 03 • وضع نظام رقابي دوري و منتظم
- 04 • تطبيق نظام الإبلاغ و المساءلة
- 05 • القدوة لتعزيز ثقافة الأخلاق و النزاهة

أمثلة عن تعارض المصالح : من بين الحالات التي تخلق تعارض مصالح لدى موظفي الشركات نجد :

إذا اخترت التعاون مع مورد معين لأنك ، أو أحد أفراد أسرتك أو أصدقائك ، مساهم لدى هذا المورد، فإنك بذلك تضع مصلحتك المالية الخاصة قبل مصلحة الشركة بشكل عام.

إذا قمت بتفضيل أحد أقاربك في التقدم الوظيفي ، هذه الحالة تعني أنك تستخدم نفوذك في الشركة لتعيين أو ترقية أحد أقاربك، حتى لو كان هناك مرشحون آخرون أكثر كفاءة. هذا يعتبر تضارباً في المصالح لأنك تضع مصلحة العائلة قبل مصلحة الشركة.

إذا قررت أن تتنازل شركتك عن دين مستحق عليها من شركة يعمل بها أحد أقاربك ، هذه الحالة تعني أنك تتخذ قراراً تجارياً يضر بشركتك من أجل مساعدة أحد أقاربك. هذا يعتبر تضارباً في المصالح لأنك تضع مصلحة العائلة قبل مصلحة الشركة.

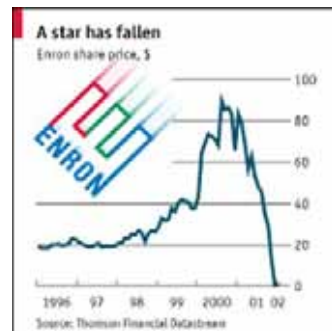
إذا كنت تعمل في مكتب محاماة وقبلت الدفاع عن المدعي والمدعى عليه في نفس القضية هذه الحالة تعني أنك تواجد نفسك في موقف يصعب فيه عليك أن تكون محايداً لأنك تمثل طرفين لهما مصالح متضادة. هذا يعتبر تضارباً في المصالح لأنك لا تستطيع تقديم أفضل تمثيل قانوني لكلا الطرفين.

إذا قبلت دعوة لقضاء عطلة من مورد، هذه الحالة قد تبدو غير ضارة، ولكنها يمكن أن تخلق وضعاً يمكن فيه للمورد أن يؤثر على قراراتك التجارية في المستقبل. قد يشعر المورد بأنه مدين لك، مما قد يؤدي إلى اتخاذ قرارات غير عادلة مستقبلاً لصالح هذا المورد.

حالات تعارض مصالح عرفتها شركات عالمية :

شركة إنرون:

انهارت شركة إنرون، وهي شركة طاقة أمريكية، في عام 2001 بسبب ممارسات محاسبية احتيالية وتضارب المصالح حيث شارك المسؤولون التنفيذيون في شركة إنرون في أنشطة التعامل الذاتي، مثل إنشاء كيانات ذات أغراض خاصة لإخفاء الديون



وتضخيم الأرباح. كان لدى مدققي الشركة، آرثر أندرسن، أيضاً تضارب في المصالح حيث كانوا يقدمون خدمات التدقيق والاستشارات لشركة إنرون، مما يعرض موضوعيتهم للخطر. تسلط هذه القضية الضوء على العواقب المدمرة لتضارب المصالح على سمعة الشركة

فضيحة انبعاثات فولكس فاجن :



في عام 2015، تم الكشف عن شركة فولكس فاجن، وهي شركة تصنيع سيارات ألمانية، بتهمة التلاعب في اختبارات الانبعاثات لجعل سياراتها التي تعمل بالديزل تبدو أكثر صداقة للبيئة مما كانت عليه في الواقع. كشفت هذه الفضيحة

عن تضارب المصالح بين رغبة فولكس فاجن في الحفاظ على صورة عامة إيجابية والتزامها باللوائح البيئية. وكان كبار المسؤولين التنفيذيين في الشركة على علم بالممارسات الاحتيالية، لكنهم اختاروا إعطاء الأولوية للأرباح قصيرة الأجل على الاعتبارات الأخلاقية، مما أدى إلى أضرار مالية كبيرة وضرر بالسمعة.

فضيحة حسابات ويلز فارغو المزيفة:

واجه Wells Fargo، أحد أكبر البنوك في الولايات المتحدة، تضارباً كبيراً في المصالح في عام 2016 عندما تم اكتشاف أن الموظفين فتحوا ملايين الحسابات غير المصرح بها للعملاء. وكان الدافع وراء هذا السلوك غير الأخلاقي هو ثقافة المبيعات العدوانية داخل البنك، مدفوعة بأهداف مبيعات وحوافز غير واقعية. واجه الموظفون تضارباً في المصالح بين تحقيق هذه الأهداف والتصرف بما يحقق مصلحة عملائهم. تؤكد هذه الحالة على أهمية تعزيز ثقافة الشركات الأخلاقية ومواءمة حوافز الموظفين مع قيم المنظمة.



ظاهرة خبيثة للعلاج

بقلم السيد : سعيد كنوني المسؤول
السابق عن خلية الأمن



الامراض كما نعرف عديدة و متنوعة، منها ما هو جسماني و منها ما هو نفساني، و لكل منها مخابر و ادوية و اخصائيين. رغم ان نسبة الشفاء في البعض منها ضئيل الا ان المؤكد و الملموس هو ان هناك محاولات و اجتهادات لإيجاد العلاج الفعال الذي يقهر فيروس كل مرض و يخفف من متاعب و ومعاناة كل نفس مريضة.

هذه امور- كما سبق ذكره - معروفة منذ القدم، لكن الشيء الذي نريد اثارته، ولفت الانتباه اليه، هو ان هناك شريحة من البشر لا يستهان بعدها، ان لم نقل الأكثرية، في كل المجتمعات، يسري في عروقها فيروس اسمه الخبيث و يتجلى في مظاهر الحقد و الحسد و زرع الفرقة و الكراهية بين الناس.

هذه الاعمال الخسيسة النابعة عن أفكار شريرة، تستهدف خاصة الأشخاص الذين يسلكون طريق النجاح بصدق و كفاءة و اخلاص.

هاته الافاعي التي تثبت سمومها بين الناس هي في حاجة- حسب اعتقادي- ان تثار حولها دراسات جدية على غرار الدراسات النفسية، لإيجاد علم جديد له منهجيته و مصطلحاته و رجالاته الذين يتكفون بعلاج هذا الداء الخبيث

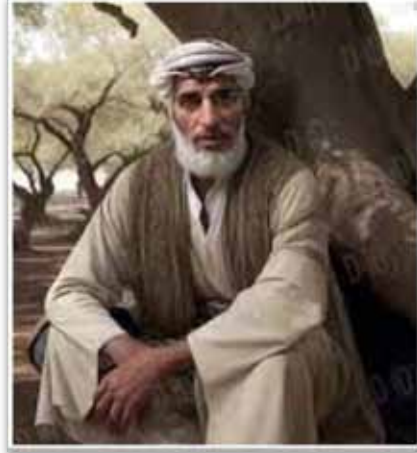
الذي ما فتئ يلحق الأذى و الضرر بكل انسان مخلص نزيه و شريف.

ان تحقيق هذا المسعى سيدفع -لا محالة- بالبشرية لتسمو درجات نحو المثالية التي طالما حلم بها أصحاب الخصال الحميدة و الاخلاق النبيلة.



بقلم السيد : ديك عبد الرحيم
مكلف بوسائل الدعاية و الترويج
خليّة الاتصال و التسويق

إذا أكرمت الكريم ملكته وإذا أكرمت اللئيم تمردا



الكريم هو اسم من أسماء الله الحسنى وورد اللفظ في القرآن الكريم أكثر من مرة، وأيضاً في الأحاديث النبوية الشريفة فقال الرسول صلّ الله عليه وسلم ” إن الله كريم يحب الكرم، ويحب معالي الأخلاق ويكره

سفاسفها “، والشخص الكريم هو الذي يعطي ولا تنتهي عطاياه و الشاكر لأنعم الله و الشاكر للناس على حسن صنيعهم ، بينما الشخص اللئيم هو مخالف نهائياً للكرم، حيث أن اللؤم من الصفات المنبوذة والمذمومة، فاللئيم لا يشكر الناس ولا يحمد الله ولا يتردد في إلحاق الأذى بالآخرين وليس له عهد، وقال السموأل بن عادي عن اللؤم ” إذا المرء لم يدنس من اللؤم عرضه .. فكل رداء يرتديه جميل “.

قد يخطأ الفرد كثيراً إذا ظن أنه لا بد أن يتعامل بنفس المعاملة مع البشر بمختلف نوعياتهم وأن يتعامل معهم بالتعامل الإنساني الراقى، حيث أن هناك نوعيات من البشر يظنون أن التعامل برقي ضعفاً ويتوقعون أن هذا الاحترام أو التقدير والكرم خوف وتقليل من القيمة، فلا يستطيع الفرد أن يجعل الناس جميعهم في مرتبة واحدة، فكل إنسان لا بد له من معاملة تتناسب مع طباعه، ولذلك فإن التعامل مع الناس فن صعب إتقانه ولكن لا بد من محاولة فهمه دون الوقوع في الأخطاء حيث وجب وضع الأقوال والأفعال في كفة و ما تضمنه النفس من ضغينة و قبح في كفة أخرى فإن رجحت كفة الكرم وجب التعامل بالمثل و إن رجحت كفة اللؤم أعرض و أمسك لسانه ، وأيضاً لا بد من التفريق ما بين الكريم واللئيم في المعاملة فالكريم لا بد من معاملته بنفس كرمه، أما اللئيم فلا بد من الحذر منه لأنه لا يشكر الناس و لا يحمد الله على النعم و يتلذذ بايذاء الآخرين .

ولذلك فإن الإنسان الحكيم هو الذي يعلم جيداً كيف يتعامل مع الناس جميعهم بقواعد مرنة ويخاطبهم على مقدار عقولهم، وعليه ألا يتوقع أن الناس جميعهم يتصفون بالكرم و الأمانة أو أن جميعهم

يتصفون باللؤم ، فالناس على كل نوع، بعضهم يشكر ويحسن والبعض لا يحمد الله على شيء.

كما يعد الكرم و الشكر صفة متأصلة و متجذرة في الشخصية الجزائرية لذلك تربي الأجيال منذ الصغر على هذه الصفة الحميدة

قصة هذا المثل /

بدأت القصة عندما وجدت اعرابية ذئباً حديث الولادة تم إلقاؤه في الطريق، فظنت الاعرابية أن أمه تركته وسوف تعود إليه لكي تأخذه، ولكنها بعد أن عادت إلى نفس المكان وجدت الذئب الصغير يكاد يموت من الجوع، أسرع إليها الذئب الصغير عندما وجدها وتمسح بها، وقررت الاعرابية أن تأخذ الذئب وتربيه بلا خوف، لأنها كانت لا تعرف عن طباع الذئب.

وأحضرت الاعرابية أفضل شاة لديها وجعلتها ترضع الذئب الصغير، وبعد أن مرت شهر والشاة ترضع الذئب فوجأت الاعرابية ذات يوم بالذئب وهو يهجم على الشاة التي أرضعته ويقتلها ويأكلها.

قال الأصعمي ” دخلت البادية فإذا أنا بعجوز بين يديها شاة مقتولة وجرو، فقلت لها ما هذا.

قالت : أنه جرو ذئب أدخلناه بيتنا ورببناه فلما كبر قتل شاتنا. فردد المتنبى : بقرت شويهتي وفجعت قلبي .. وأنت لشاتنا ابن ربيب .. غذيت بدرها وربيت فينا .. فمن أنبأك أن أباك ذيب .. إذا كان الطباع طباع سوء .. فلا أدب يفيد ولا حليب.

ولذلك لا بد من أخذ الحذر من مصاحبة اللئيم أو اكرامه، لأن هذا النوع من الأشخاص لا ينفع معه الكرم.

قصة كفاح

بقلم السيد : هاني شيريفي
مستشار خدمة دعم المتعاملين



الاحتفال بتنصيب السيد المحترم هاني شيريفي

حتى ولو كانت بسيطة، المهم أن أعمل ولا أهدر سنوات من التعب والكفاح. لكن صدمت لعدة مرات بالرفض. مباشرة هنا، كانت من أكثر خيبات الأمل في حياتي. إلا أنني رأيت نوراً خلال هذا الظلام، ألا وهو مصرف السلام الجزائر، الذي أعاد لي طموحي وثقتي بنفسي بعد التحاقني بفريق خلية إدارة الجودة الشاملة حيث تحول الضباب الى نور للمرة الثالثة. والله ولي التوفيق

اسمي هاني شيريفي، ابن عائلة متواضعة، وهذه الحكاية عني وعن كفاحي، تروي قصة مثابرة وعدم الاستسلام رغم الصعوبات، وجعل المستحيل ممكناً. الدنيا مختلفة في حياتي؛ أصوات تحول إلى صمت، والضوء إلى ظلام، لديناي اسم واحد: "ضباب".

كانت أول التحديات التي واجهتها هي الالتحاق بالمقاعد الدراسية، وهنا كانت أول خطوة لكسر قيود الإعاقة. فالإعاقة في الفكر وليست في الجسد. بفضل الله ودعم عائلتي، وفتت في مسيرتي الدراسية بتقدير جيد.

-درست في مدرسة المكفوفين بالعاشور في طوري الابتدائي والمتوسط، وكنت أعتبر مرحلة المتوسط من أفضل المراحل الدراسية، حيث اكتسبت فيها العديد من المعلومات القيمة. ثم تابعت دراستي في ثانوية تسالة المرجة. كانت أكبر الصعوبات التي واجهتها عند دخول الثانوية، حيث واجهت تحديات في التكيف مع اختلاف طرق الكتابة والقراءة. ومع ذلك، حصلت بتوفيق الله على شهادة البكالوريا بتقدير قريب من الجيد، وكانت الخطوة الثانية نحو النجاح وتحول الضباب إلى نور. حققت حلمي بالالتحاق بالتعليم العالي في المدرسة العليا للصحافة وعلوم الإعلام، وهو ما كان حافزاً للاستمرار في الإيمان بالنجاح. واصلت جهدي، وتحصلت على شهادة ليسانس في تخصص الاتصال وشهادة ماستر في الاتصال والعلاقات العامة.

بقوله تعالى: (وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ) التوبة/105، تخرجت والحمد لله، وحققت حلماً من أحلامي، وتحول الضباب إلى نور مرة ثانية. الأمر الذي تراه يفوق طاقتك لم يضعه الله أمامك إلا وقد وضع معه القدرة على تجاوزه.

كانت ثقتي بنفسي وبالله كبيرة، حيث بدأت رحلة البحث عن وظيفة. ومن أكثر المخاوف التي راودتني كانت "عدم القبول". توجهت لأكثر من مؤسسة بغية الحصول على فرصة عمل،



بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

إنَّ اللهَ ليزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن



وبإنهاء وجودها فيها بأسرع وقت ممكن. مقولة ان الله لا يزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن تؤكد ان سلطان القانون يمنع ارتكاب الفواحش والآثام، ما لا يمتنع كثير من الناس بالقرآن، بالرغم ما فيه من الوعيد الأكيد، والتهديد الشديد، وهذا هو الواقع. لكن تبقى هذه القرارات حبر على ورق ودول العالم اليوم أصبحت تتعامل فيما بينها وفقا للقوة العسكرية والمالية لكل بلد، فالكلام الموجه للضعيف امر ينفذ والكلام الموجه للقوي هو استشاري لا غير.

هذا أثر معروف وثابت عن عثمان بن عفان الخليفة الراشد الثالث، ويروى عن عمر أيضاً. أن من الناس من لا يصلحه إلا قوة السلطان، ومن الناس من يصلحه القرآن، إذا قرأ القرآن اتعظ وانتفع، ومن الناس من هو شرير لا يصلحه إلا السلطان، ولتقريب المعنى نقول ان السارق إذا سرق ماذا يُصنع به: تأتي به، نقرأ عليه القرآن، ونحذره من السرقة، وما أشبه ذلك، بل نسجنه؛ لأن هذا يردعه وأمثاله عن العودة إليه. فقوتا القانون والسلطان تمنعان من اقتراف المحارم أكثر مما يمنع بالقرآن؛ لأن بعض الناس ضعيف الإيمان لا تؤثر فيه زواجر القرآن ومناهيه، بل يقدم على المحارم ولا يبالي. و ربما تراني ابالغ في الامل اذا قلت ان ما يحدث في فلسطين من قتل و تهجير دفع بمحكمة العدل الدولية، يوم الجمعة، ان تطالب الكيان الصهيوني الغاصب، بوضع حدّ لاحتلال الأراضي الفلسطينية المحتلة بعد 1967، و هي خطوة قضائية غير مسبوقة، منذ 1948 سنة احتلال الصهاينة لفلسطين.

كما دعت هاته المحكمة الدولية المجتمع الدوليّ للتعاون من أجل الامتناع عن تقديم أي دعم للاحتلال الصهيوني الذي يرتكب المجازر المروعة التي فاقت ما ارتكبه هتلر وستالين وغيرهم...و الذي يستغل الموارد الطبيعية في الأراضي الفلسطينية، وهذا يمثل انتهاكا للقانون الدولي. كما أكدت المحكمة الدولية أن استمرار وجود إسرائيل في الأراضي الفلسطينية المحتلة غير قانوني، وأنها ملزمة بالتعويضات

نظرية ماكيلاند لتحفيز الموظفين



طور عالم النفس الأمريكي ديفيد ماكيلاند نظريته حول الاحتياجات في الستينيات، تقول نظرية ماكيلاند أن كل شخص مدفوع بأحد الاحتياجات الثلاثة: الإنجاز أو الانتماء أو السلطة، يتم تحفيز الأشخاص المختلفين من خلال دوافع مختلفة، تأخذ نظرية ماكيلاند نظرية ماسلو وتتعمق أكثر في الدوافع المحددة التي تساعدنا على تحقيق الذات

نظرية ماكيلاند للتحفيز



4 خطوات لتطبيق نظرية ماكيلاند مع الموظفين



6 صفات مدمرة للقادة ومفاتيح التخلص منها



بواسطة : عمرو طه دنوان

• استخدام التفويض الذكي
• فكر في النتائج بعيدة المدى



السيطرة التامة
هل تتفرد بالقرارات وتتحكم في كل الامور؟

• ضع معايير للأداء والحوافز
• فكر مرتين بعد ترك منصبك



الترهيب
هل تستخدم لغة التخويف لتحصل على نتائج اسرع؟

• ضع معايير معلنة وثابتة للعمل والمكافآت
• ابتعد عن كل ما قد يثير شبهة ضدك



المحسوبية
هل تميز أصدقائك عن باقي الموظفين؟

• إبحث في الجذور وعالجها
• تدرب أن تؤجل ثورتك لمدة 10 دقائق أو لليوم التالي



الفضب الدائم
هل تجد نفسك تأثر معظم الوقت؟

• لا تتخذ أول قرار يخطر ببالك
• إسأل أولا كل الملمين بالقرار



تحكيم المشاعر
هل تتخذ قراراتك بناء على العاطفة؟

• إنصت وأكتب أسئلة الموظفين وأجب عنها أول بأول
• شارك الاخبار مع الموظفين أول بأول



ضعف التواصل
هل تسأل الموظفين عن الأهداف والخطوات؟

المصدر: everyleader.net

7 سمات للقادة المتواضعين بحق

1 يستمعون بانفتاح لوجهات نظر الآخرين

يستمعون أفراد التي تتعارض مع آرائهم وآرائهم أنهم لا يشكوا برأيهم على أفكار أن أفكار أفضل من أي شخص

2 يعتذرون عندما يعلمون أنهم على خطأ

ليس لديهم مانع من إظهار الضمير على أنهم أخطأوا ذلك لتعريفهم بأنفسهم أنهم لا يهتمون للآخرين بقدر ما يهتمون للآخرين والتواضع والتواضع

3 لا يخشون الظهور كضعفاء أمام الآخرين

التواضع لغة قوية للآخرين الذين يفتقدون الثقة بهم، بل ويعتبرون أخطاءهم الآخرين للتعلم والتواضع معرّفان ما يتركه الآخرين يفتقدون الثقة

4 مستعدين لخدمة الأعضاء

يعطون لغيرهم دائماً قضاء العزيم أو استبدال بعضهم أو يتقدمون للخدمة بسببهم وفي حدود، ولا يترددون في القيام بواجبهم كلما ظهر احتياج

5 لا يكسرون القانون بحجة أنهم قادة

هم يتبعون في العمل، لكن يربطون دورهم في العمل الطبيعي من كما أنهم مستعدين دائماً لتكديف أول من يقدم التغييرات التي تتطلبها من فريقهم

6 يتصرفون برفق عندما يمدح الآخرون دولتهم

هم والتمتع بالتمسك بما يأتي ليظهروا أن أكثر مقادير يمتلكونها هناك، يشعرون كثر بهيبتها أفضل منهم ولا يترددون بتمسكهم في ذلك

7 يفرقون جيداً بين الممتلكات، والقيمة

بالممتلكات والقادة الآخرون قد يمتلكون سيارات أجرة، منزل أرفق، دة أعلى وأثمنهم يتركون أن هذه الممتلكات لا تربط أو تعال من قيمة أي شخص

تابع المزيد على EveryLeader.net

المصدر: اسم القادة لعالم، هيئة، بنسب، : Designed by Peter And

المدير المباشر (supervisor)

المدير المباشر هو العامل الرئيسي في تطور الموظف و نمو خبراته... وكذلك هو السبب الرئيسي في دفع الموظف المميز في ترك عمله... واستخدام كل ما لديه من خبرات وتجارب وعلاقات في مكان آخر... في الحقيقة الموظف يترك مسؤوله المباشر أو أصحاب القرار في المؤسسة ولا يترك المؤسسة بحد ذاتها...

تنفق الشركات الكثير من الأموال على الموظفين لجعلهم أكثر خبرة... أكثر إستقراراً... دفع رواتب مجزية لهم... توفير الدورات التدريبية التي تزيد من إنتاجهم... لكن للأسف المدير المباشر يمكنه ان يهدم كل هذا بإدارته السيئة للموظفين الذين تحت إمرته...

إذا كنت تعاني من ترك الموظفين الجيدين لوظائفهم فانظر أولاً لمن فوقهم من مديرين ومسؤولين فهناك تكمن العلة...

معظم الموظفين يصبرون على قلة الرواتب... ومشقة العمل... إن كان هناك مديراً جيداً يعرف كيف يسوس الأمور بينه وبين موظفيه... أي أن الموظف يهتم بطريقة معاملته من مسؤوليه وإحترام إنسانيته أكثر مما يتقاضى من أجر جراء عمله



قواعد عامة لاستغلال وقت الفراغ

- أداء الفرائض والعبادات
- تدبر القرآن وفهم معانيه
- السعي في قضاء الحوائج
- صلة الرحم
- الاهتمام بعملك وتخصصك
- أداء السنن والنوافل (فقر الاستطاعة)
- القراءة في سيرة النبي (صلى الله عليه وسلم)
- مساعدة المحتاجين
- القراءة بصفة عامة
- الاهتمام بالتربية الرياضية لجسمك

ما يراه الناس



ما لا يراه الناس..





الأمراض السبعة المميتة التي تعيق عملية الجودة والتحسين:

ويليام إدوارد ديمينغ



1. عدم وضوح الهدف وتغييره.
2. تكاليف العناية الصحية الزائدة.
3. اعتماد تقييم الأداء على التقييم السنوي وعلى الملاحظات والأحكام الشخصية.
4. كثرة القفزات الوظيفية بين المدراء والقياديين مما يؤدي إلى عجز الإدارة عن أداء وظائفها.
5. التركيز على الأرباح قصيرة الأجل وإهمال الأرباح طويلة الأمد.
6. إهتمام الإدارة بالمعلومات النظرية السهلة دون التركيز على الخطوات العملية اللازمة لتحسين الجودة ورفع الكفاءة.
7. الأعباء القانونية الزائدة

النصائح العشر للتعليم الذاتي



رسم: إبراهيم البكلي

1. **عادة يومية**
حدد وقت ثابت بشكل يومي لتعلم والقيام بالتدريبات
2. **جدد نشاطك**
لا تملق نفسك بالتعلم لفترات طويلة. تحرك بالفرقة حرك جسمك
3. **تمرن**
مشاركة الدروس لا تكفي تحتاج للتدريب والممارسة وتطبيق ما تعلمته بشكل متف
4. **قاعدة 80:20**
احسن طريقة للتعلم كل 10 دقائق من مشاهدة الدروس قم بتطبيق 20 دقيقة من التدريبات
5. **تحسين النفسية**
اخرج خارج المنزل بالهواء الطلق، ذلك سيساعدك على تحسين مزاجك ونشاطك اليومي
6. **لا تستعجل**
الفقر من درس لآخر بدون التساقط من قمة الجبل
7. **غير مكان الدراسة**
إذا وصلت لمرحلة الملل جرب التعلم بملف أو مكتبة أو مكان ملهم
8. **اختر مدربك**
أسلوب وطريقة المدرب قد يناسب شخص دون الآخر، ابحث عن الأسلوب المناسب لك
9. **تدريس الآخرين**
تحقق نفسك وقم بتعليم الآخرين مما استفدته غير تسجيله باليوتيوب، سيساعدك ذلك لإيجاد النص والاستفادة من الآراء.
10. **تحدث عنها**
من المهم مشاركة التجربة والتفكير مع الأشخاص المهتمين بنفس مجالك

www.theCS.net

REF: Yasimadesigner.com

@theCSnet



الحكمة هي أن تعرف ما الذي يجب أن تفعله.
المهارة أن تعرف كيف تفعله.
النجاح أن تفعله.



Salim Kumati, CPA, MBA, MA

الإستراتيجية المالية

الوظائف المتأثرة

التخطيط و التطوير المالي	الخزينة	المحاسبة	الإمتثال	تقنية المعلومات	الرقابة المالية	الضرائب	المخاطر	المراجعة	الأمن
--------------------------	---------	----------	----------	-----------------	-----------------	---------	---------	----------	-------

الركائز الأساسية

- التخطيط
- إدارة المخاطر
- العائد على الإستثمار

إدارة التكتيك و إدارة الإستراتيجية

الإستراتيجية	التكتيك
<p>الغرض : تنفيذ الأهداف الإستراتيجية من خلال تحديد الاتجاه المالي العام و الذي يتماشى مع الأهداف العامة للمنظمة</p> <p>القرارات : التركيز على التخطيط طويل المدى و الذي يمتد عادة لعدة سنوات (أكثر من سنة)</p> <p>النطاق : يتناول القضايا والفرص المالية الواسعة مثل الإدمج والاستحواذ أو شركة رأس المال أو الدخول في أسواق جديدة</p> <p>القرارات : تلتوي على قرارات رضية المسلوب مثل إستراتيجيات النمو، أو التمويل طويل الأجل، أو الإستثمار في المشاريع الكبرى</p> <p>الأدوات : يعتمد على التنبؤ المالي طويل المدى، وتخطيط السيناريوهات، والنماذج المالية الإستراتيجية</p> <p>أصحاب المصلحة : غالباً ما يشمل مجلس الإدارة وإدارة العليا وأصحاب المصلحة الخارجيين مثل المستثمرين</p> <p>المخاطر : التركيز على إدارة المخاطر و عدم الضيق طويل المدى مثل التغييرات في الصناعة، أو التغيرات في المشهد التنافسي</p> <p>المقاييس : التأكيد على العائد على الإستثمار (ROI) والقيمة الاقتصادية المضافة (EVA)، وغيرها من مؤشرات القيمة طويلة الأجل</p>	<p>الغرض : تنفيذ الأهداف الإستراتيجية من خلال إجراءات محددة وتأمين العميات المالية اليومية بسهولة</p> <p>القرارات : التركيز على التخطيط قصير المدى، والذي يمتد عادة لسنة مالية أو ربع سنوية</p> <p>النطاق : يتحدد في مهام مالية محددة مثل إدارة التدفقات النقدية، وضمان السيولة أو التعامل مع الديون قصيرة الأجل</p> <p>القرارات : تتضمن قرارات مثل إدارة رأس المال العامل أو الإفراض قصير الأجل أو تخصيص الموارد للميزانية</p> <p>الأدوات : استخدام أدوات مثل القوائم التشفيتية، والميزانيات، وتحليل التباين، و التنبؤات المالية قصيرة المدى</p> <p>أصحاب المصلحة : و تشمل بشكل رئيسي الفريق المالي ورؤساء الأقسام ومدراء العميات</p> <p>المخاطر : التركيز على إدارة المخاطر المالية قصيرة المدى مثل صكبات السيولة أو تقلبات السوق أو المخاوف الائتمانية المباشرة</p> <p>المقاييس : التأكيد على نسب السيولة، والسياسة الحالية، والمؤشرات المالية الأخرى قصيرة المدى</p>

التحديات	نوع التحدي
كيفية علاجه	إدارة المواسم
بناء علاقة مع لفضل المرشحين المحتملين وتعزيز لثقة للشركة المبنية على النزاهة و طرق العمل	فرض البيانات
تحديد البيانات ذات الأهمية القصوى و العمل على تنفيذ أنظمة إدارة البيانات للاستفادة من تحليل البيانات وأيضاً الاستفادة من أنظمة التصور visualization	تخفوط الإمتثال و الجهات التنظيمية
بناء بنية تحتية تكنولوجية ممتازة، واعتماد منهجيات مرنة، التركيز فقط على التكنولوجيا المصممة لتحقيق أهداف المؤسسة، والإستثمار في تطوير المهارات التقنية	التكنولوجيا
التحديات المالية: على الميزانية التنظيمية، واستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لتطوير الموهين الناضجة، وخبريات لفضل للمخاطر، والتركيز على مخاطر الإمتثال عالية و الموسومة	التطور في النماذج المالية
طور المزيد من النماذج والمقاييس المالية الربطية لتحليل تأثيرات الإستثمار	

نموذج جديد

1 معالجة وتحليل البيانات المتقدمة	2 القيادة وتوجيه الناس	3 الإستثمار في العلاقات
4 الرقمنة والأتمتة (AI)	5 تخطيط السيناريوهات	6 الإمتثال للجهات التنظيمية

فائدة الإدمج والاستحواذ	القيادة الإستراتيجية
<ul style="list-style-type: none"> هل يتوافق الاستحواذ مع الأهداف طويلة المدى؟ ما هو تخريم الشركة المستهدفة؟ ما مدى جودة تمويل عملية الاستحواذ؟ هل هناك اختلافات كبيرة في ثقافتنا شركت؟ ما هي أوجه التماثل التشغيلية؟ ما هي الآثار التنظيمية في الرقابة القضائية ذات الصلة؟ كيف سيتم دمج الشركتين بعد الاستحواذ؟ كيف سيتم دمج موظفي الشركة المستهدفة؟ ما مدى تأثير عملية الاستحواذ على وضع السوق؟ ما مدى تأثير الاستحواذ على سمعة العلامة التجارية؟ هل هناك تكامل تكنولوجي محتمل؟ 	<ul style="list-style-type: none"> إلزام الموظفين للعمل نحو هدف مشترك العمل بأمانة وشفافية ومعايير أخلاقية عالية بناء الثقة مع الموظفين وأصحاب المصلحة نقل المعلومات بشكل فعال وتعزيز الحوار المفتوح الإستثمار في نمو وفرصية أعضاء الفريق الاستفادة من المهارات ووجهات النظر المتنوعة تشجيع الأفكار والأساليب الجديدة لمواكبة التحديات تشجيع التنوع في الجنس والجنسية

إدارة المخاطر

مخاطر مالية	مخاطر تشغيلية	مخاطر إستراتيجية	مخاطر الإمتثال
مخاطر الائتمان : هي احتمال فشل المقرض في سداد القرض أو الوفاء بالتزاماته المالية.	مخاطر العمليات : يشير إلى احتمال حدوث أخطاء أو فشل في العمليات التجارية التي يمكن أن تؤثر على العمليات والأداء.	مخاطر الإستثمار : قرارات إستثمارية غير صحيحة بما في ذلك قرارات الإدمج والاستحواذ والصفقات الرأسمالية أو الإستثمارات الإستراتيجية الأخرى	مخاطر الضرائب : مخاطر عدم الالتزام بالتاليق الضريبية المحلية والدولية
مخاطر السيولة : خطر عدم توفر الأموال الكافية للشركة لتلبية احتياجاتها المالية على المدى القصير	مخاطر الأخطاء : مخاطر عمليات الأخطاء المالية الداخلية أو الخارجية أو الأخطاء أو الأنشطة الضارة الأخرى	مخاطر السمعة : المخاطر المرتبطة بالإجراءات التي يمكن أن تضر بسمعة المنظمة والتي يمكن أن يكون لها أثر مالي	مخاطر القوائم المالية : المخاطر المرتبطة بعدم استيفاء معايير إعداد التقارير المالية مما يؤدي إلى فرض غرامات أو إجراءات تنظيمية أخرى
مخاطر أسعار الفائدة : مخاطر التغيرات في أسعار الفائدة التي تؤثر على تكلفة الإفراض من عوائد الإستثمارات	مخاطر التكنولوجيا : المخاطر المرتبطة بأنظمة تكنولوجيا المعلومات المالية بما في ذلك تحديثات الأمن السيبراني	مخاطر سيكل رأس المال : عدم التوازن في نسبة الدين إلى حقوق الملكية مما قد يؤدي إلى ضيقة مالية أو ضيق الفرض	مخاطر الإمتثال : عدم الامتثال للتاليق الخاصة بالصناعة والتي يمكن أن تؤدي إلى عقوبات مالية
مخاطر الأسعار : مخاطر تقلب أسعار السلع ذات الصلة بالشركات التي تنتج أو تستهلك كمية كبيرة من السلع	مخاطر العقود : المخاطر المرتبطة بتنفيذ ومراقبة العقود على العقود والتي يمكن أن تؤدي إلى خسائر إذا لم تتم إدارتها بشكل صحيح	مخاطر بيئة : مخاطر مثل الكوارث الطبيعية أو التغيرات والمعايير البيئية المتطورة التي يمكن أن تؤثر على العمليات التجارية والأداء المالي	مخاطر البيئة والاجتماعية والحوكمة : هي التأثيرات سلبية على البيئة والمجتمع والحوكمة يمكن أن تضر بسمعة الشركة.

القياس

معدل العائد الداخلي (IRR)	القيمة الاقتصادية المضافة (EVA)	العائد على رأس المال المستثمر (RIC)	صافي القيمة الحالية (NPV)
IRR = (Future Value + Present Value) / (Number of Periods) - 1	EVA = NOPAT - (WACC * Invested Capital) NOPAT = Net Operating Profit After Tax WACC = Weighted Average Cost of Capital	RIC = EBIT (1 - Tax Rate%) / (Fixed Assets + Net Working Capital + Acquired Intangibles + Goodwill)	NPV = Present value of Inflows - Present values of outflows

دليل إدارة النقد Cash



Salim Kumati, CPA, MBA, MA

دورة التحويل النقدي



رأس المال العامل

يشير رأس المال العامل إلى مقدار الأموال المتوفرة لدى الشركة لتغطية عملياتها اليومية. رأس المال العامل يعتبر بالغ الأهمية لأنه يضمن قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها قصيرة الأجل والحفاظ على سلسلة. تعتمد القيمة الجيدة لرأس المال العامل أو النسبة الحالية على الصناعة، ولكن بشكل عام، تكون النسبة الأعلى من 1 جيدة، مما يشير إلى أن الشركة لديها أصول متداولة كافية لتغطية التزاماتها المتداولة.

الأصول المتداولة

الإلتزامات المتداولة

نسبة السيولة الحالية = $\frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الإلتزامات المتداولة}}$ ← 1

تحسين شروط الدفع

- التفاوض على شروط سداد أطول مع الموردين لتأخير التدفقات النقدية الخارجة.
- تقديم خصومات على الدفع المبكر للعملاء لتشجيع التدفقات النقدية بشكل أسرع.
- تنفيذ سياسات التمايلية أكثر صرامة لتقليل التأخير أو عدم الدفع من قبل العملاء.
- تبسيط وأتمتة عمليات حسابات القبض لتسريع عملية تحصيل الفواتير.
- تحسين إدارة المخزون لتجنب الإفراط في التخزين وتقليل تكاليف الاحتفاظ.
- تنفيذ التليو الفعال للتدفقات النقدية لتوقع الاحتياجات النقدية والتخطيط لها.
- تشجيع المدفوعات الإلكترونية وعدم تشجيع المعاملات النقدية أو الشيكات لتسريع توافر الأموال.
- مراجعة العقود مع الموردين والتفاوض بشأنها بانتظام، للحصول على شروط دفع وخصومات أكثر ملاءمة.

طرق التنبؤ بالتدفقات النقدية

طريقة دورة التحويل النقدي

طريقة دورة التحويل النقدي هي طريقة للتنبؤ بالتدفق النقدي من خلال تحليل الوقت الذي تستغرقه الشركة لتحويل استثماراتها في المخزون إلى نقد. من خلال النظر في الوقت بين شراء المخزون وبيعه واستلام الدفع. يمكن للشركات تقدير تدفقاتها النقدية الداخلة والخارجة بشكل أفضل.

- تركز على الفترة ما بين التدفقات النقدية الخارجة وفترة الاسترداد
- تتضمن إدارة مخزون و المديون و الدائون لتحقيق الكفاءة التشغيلية المثلى
- مثالية للتخطيط التشغيلي والاستراتيجي طويل المدى
- ليست فعالة لتحليل السيولة الفورية (قصير المدى)

طريقة تنبؤ لـ 13 أسبوع

هي طريقة لتقدير التدفق النقدي المستقبلي للشركة على مدار فترة 13 أسبوعاً. يتضمن تحديث التوقعات بانتظام من خلال تضمين أحدث البيانات. تساعد هذه الطريقة الشركات على مراقبة وتوقع الاحتياجات النقدية قصيرة الأجل، مما يتيح التخطيط المالي واتخاذ القرارات بشكل أفضل.

- يتم تحديث توقعات التدفق النقدي الأسبوعية على أساس متجدد أسبوعياً
- تحليل التدفق النقدي والتدفقات الخارجة بمستوى عالٍ من التفاصيل.
- مثالي لإدارة السيولة على المدى القصير
- ليست فعالة للتخطيط الاستراتيجي طويل المدى بسبب الأفق المحدود

تحسين النفقات التشغيلية

تنبؤ التدفقات النقدية التشغيلية	الاستثمار
• تنبؤ بالإيرادات	• تمويل النفقات الرأسمالية بشكل مناسب
• تلبأ بالتكاليف الثابتة	• إجراء تحليلات شاملة للتكلفة والعائد
• تلبأ التكاليف المتغيرة الإضافية	• النظر في الخيارات البديلة مثل التأجير أو الاستئجار
• حل الآثار الضريبية	
إدارة المخاطر	إدارة رأس المال العامل
• تقييم المخاطر والتخطيط لحالات الطوارئ وتقليل الاضطرابات في المشاريع الرأسمالية.	• تحسين إدارة المخزون لتقليل تكاليف الاحتفاظ
• مراقبة وتقييم الأداء لإجراء التعديلات اللازمة وتحقيق النتائج المرجوة.	• تنفيذ ممارسات إدارة الحسابات المدينة والمدفوعة بكفاءة
	• تبسيط العمليات التشغيلية لتقليل متطلبات رأس المال العامل

إدارة الديون بشكل فعال

- إعادة تمويل الديون عالية التكلفة منخفضة الفائدة.
- مراقبة التعهدات والوفاء بها
- تخصيص الأموال بانتظام لتغطية مدفوعات خدمة الدين وتجلب التخلف عن السداد.
- موازنة مريح الديون وحقوق الملكية (الحفاظ على توازن صحي بين الديون وحقوق الملكية)
- مراقبة تكاليف الدعم المباشر (تغطية خدمة الديون) القائمة على النقد: تقييم القدرة على توليد تدفق نقدي كافٍ لتغطية التزامات الديون.
- مطابقة التمويل والتدفق النقدي (مواءمة جداول سداد الديون مع التدفقات النقدية المتوقعة لضمان السداد في الوقت المناسب).
- إعطاء الأولوية لسداد الديون (تخصيص الأموال المتاحة لسداد الديون بدلاً من النفقات غير الضرورية).
- التواصل مع المقرضين للحفاظ على خطوط اتصال مفتوحة مع المقرضين و لمعالجة أي تحديات أو البحث عن حلول محتملة.

الأوراق التجارية

نصُّ المِعيَارِ

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.

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

٥ / ٣ / ٣ 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 النسبئة) ولا بأكثر منها (ربا النسبئة 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 استجارها:

وذلك ببيع بعض أصول المؤسسة بثمن حال ثم يمكنها استجارها 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 محددة 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 حصتها في المشاركة، أو حصتها 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 الحال 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 للسلم.
- ٢/٧ لا يعتبر تسلم الشيك الحال 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.





الحديث 13 من الأربعين النووية

عن أبي حمزة أنس بن مالك رضي الله عنه خادم رسول الله صلى الله عليه وسلم عن النبي صلى الله عليه وسلم قال:

لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه

رواه البخاري ومسلم.

آيات السكينة

«هو الذي أنزل السكينة في قلوب المؤمنين ليزدادوا إيماناً مع إيمانهم والله جود السعوات والأرض وكان الله غليظاً حكيماً» (الفتح) ١٠

«وقال لهم فيهم إن آية ملكه أن يأتيهم القلوب فيه سكينة من ربهم وبقية مما ترك آل مؤمن آل هارون حملة الملائكة إن في ذلك لآية لمن كسب مؤمنين» (البقرة) ١٠٠

«لقد رحن الله عن المؤمنين إذ ينهونك تحت الشجرة فعلم ما في قلوبهم فأنزل السكينة عليهم وأثابهم فتحاً قريناً» (الفتح) ١٠

«ولم أنزل الله سكينة على رسوله وعلى المؤمنين وأولئك جلوداً لم تروها وعدت العين مطرواً وذلك جزاء الكافرين» (التوبة) ١٠

«إذ جعل الذين طغروا في قلوبهم الحية حمية الجاهلية فأنزل الله سكينة على رسوله وعلى المؤمنين وألهمهم كلمة الطوق وكانوا أحق بها وأهلها وكان الله بكل شيء عليم» (الفتح) ١٠

«إلا تنصروه فقد نصره الله إذ أخرجه الذين كفروا ثاني الذين إذ هنا في العار إذ يقول لصاحبه لا تحزن إن الله معنا فأنزل الله سكينة عليه وأثابهم بطور لم تروها وجعل كلمة الذين كفروا السفلى وكلمة الله هي العليا والله عزيز حكيم» (التوبة) ١٠

ضوابط s.h.a.t.h.a.r.a.t

الحديث 14 من الأربعين النووية

عن ابن مسعود رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

لا يجعل دم امرئ مسلم يشهد أن لا إله إلا الله وأني رسول الله إلا يأخذ ثلاث: الشيب الزاني، والنفس بالنفس، والتارك لدينه المفارق للجماعة

رواه البخاري ومسلم.

الحديث 15 من الأربعين النووية

عن أبي هريرة رضي الله عنه، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال:

مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلْيَقُلْ خَيْرًا أَوْ لِيَصْمُتْ، وَمَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلْيُكْرِمْ جَارَهُ، وَمَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلْيُكْرِمْ ضَيْفَهُ

رواه البخاري ومسلم.

التجمع الفصلي للمدراء



التجمع الفصلي للمدراء



التجمع الفصلي للمدراء



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

MDI
ALGERIA BUSINESS SCHOOL

دفتر الإستثمار
دراستي

EFTG
ECONOMICS & FINANCE TRAINING GROUP

مصرف
السلام

AL SALAM BANK
الجزائر



GEM
GRUPPO DES ÉCOLES DE MANAGEMENT



في اطار حفل اطلاق منتج دراستي الذي يجمع بين استثمار
الافراد وتمويل المؤسسات التعليمية و المعاهد الخاصة
توقيع اتفاقية شراكة بين مصرف السلام الجزائر والمجمع الدراسي
«GEM»



www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com



مصرف السلام الجزائر

021 38 88 88



توقيع اتفاقية بين مصرف السلام الجزائر و المجمع الدراسي في إطار حفل إطلاق منتج دراستي GEM





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

دفتر الإستثمار
دراستي



للطلبة
الجامعيين



تقسيم مصاريف التسجيل
و الدراسة لمدة 36 شهر

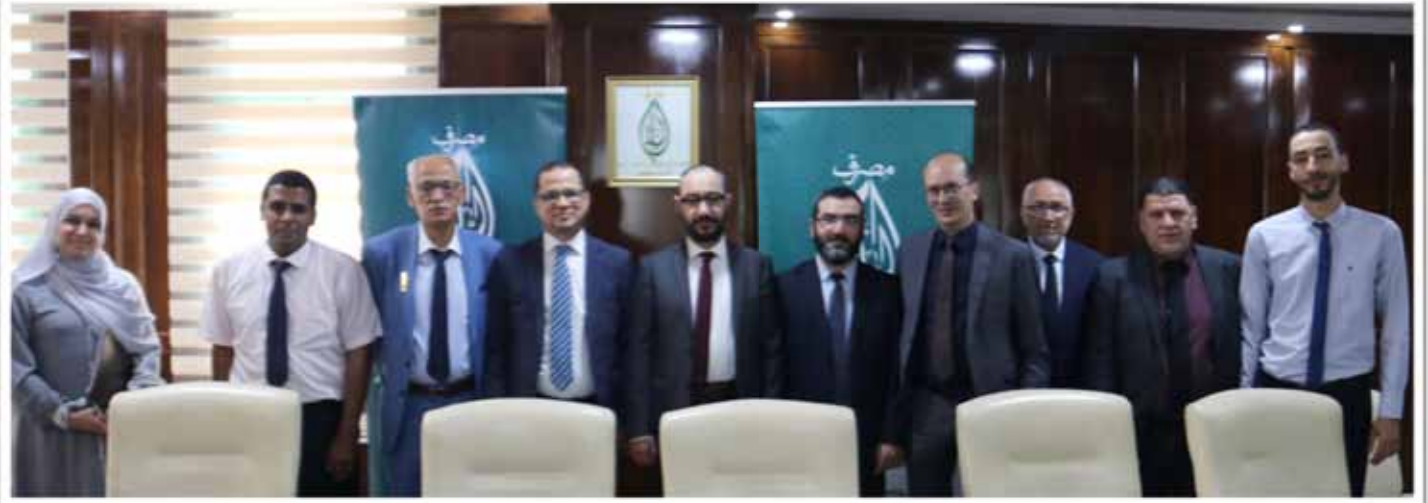


www.alsalamalgeria.com

حفل تكريم السيد سعيد كنوني بمناسبة انتهاء عقد عمله



إمضاء اتفاقية بين مصرف السلام الجزائر و مؤسسة شعر الديب
عبد المجيد في إطار تمويلات دار السلام لصالح المتعاملين
الراغبين اقتناء سكنات من مجمع شعر الذيب بولاية قسنطينة



إمضاء اتفاقية بين مصرف السلام الجزائر و مؤسسة شعر الديب عبد
المجيد في إطار تمويلات دار السلام لصالح المتعاملين الراغبين
اقتناء سكنات من مجمع شعر الديب بولاية قسنطينة



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



Groupe
CHAREDDIB
Promotion immobilière - Construction - Matériaux de construction - Agencement

مشاركة مصرف السلام الجزائر في فعاليات حفل تكريم الطلبة و الطالبات المتخرجين من المدرسة العليا للتسيير و الاقتصاد الرقمي بالقطب الجامعي بقلعة



تعزية

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

بقلوب مؤمنة بقضاء الله و قدره ، تلقينا نبأ وفاة كل من : أخت السيد المدير العام ناصر حيدر، والدة زميلنا نور الدين عثمانى نائب مدير فرع باتنة ، جدة زميلنا تحيات وليد صراف بفرع بجاية ، جدة زميلتنا نور الهدى بوحلة مندوب التمويلات فرع سيدي يحي ، أخ زميلتنا حكيمة هشام مندوب متعدد المهام خلية التجزئة ، والدة زميلنا السيد بوبكرية محسن فرع مسيلة ، زوج الزميلة مريم ظياف مستشارة زبائن فرع سطاوالي ، أب الزميلة عواطف كواديك مندوب التجارة الخارجية دالي إبراهيم ، أخ الزميلة لمياء اوشتا خلية التمويلات أخ زميلنا مدير فرع وهران بوجابي فريد

و على هذا المصاب يتقدم جميع موظفي مصرف السلام بتعزية السيد المدير العام و جميع زملائنا و زميلاتنا سائلين المولى عز و جل أن يرحم جميع من فقدناهم و يسكنهم فسيح جناته و أن يتغمدهم برحمته الواسعة و أن يلهم أهلهم جميل الصبر و السلوان .

لله ما أعطى و لله ما أخذ و إن لله و إنا إليه راجعون



طرائف العرب

دخل أشعب على أمير المؤمنين أبي جعفر المنصور فوجده يأكل من طبق من اللوز والفسق فلقى أبو جعفر المنصور إلى أشعب بواحدة من اللوز. فقال أشعب : يا أمير المؤمنين (ثاني اثنين إذ هما في الغار). فلقى إليه أبو جعفر اللوزة الثانية. فقال أشعب : (فعززنا بثالث فقالوا إنا إليكم مرسلون) فلقى إليه الثالثة. فقال أشعب : (فخذ أربعة من الطير فصرهن إليك) فلقى إليه الرابعة. فقال أشعب : (ويقولون خمسة سادسهم كلبهم) فلقى إليه الخامسة والسادسة. فقال أشعب : (ويقولون سبعة وثامنهم كلبهم) فلقى إليه السابعة والثامنة. فقال أشعب : (وكان في المدينة تسعة رهط) فلقى إليه التاسعة. فقال أشعب : (فصيام ثلاثة أيام في الحج وسبعة إذا رجعتم تلك عشرة كاملة) فلقى إليه العاشرة. فقال أشعب : (إني رأيت أحد عشر كوكباً والشمس والقمر رأيتهم لي ساجدين) فلقى 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 بيوصي 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 يتراود و يضرب الباب بالسيف وينادي .. فلما أحسن الكلب بجلبة الناس خرج من بينهم، فلقى أبو حية السيف من الخوف وقال: الحمد لله الذي مسخك كلباً وكفانا حرباً!
 حيرة الاخبار لابن قتيبة

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 القبة 24 جنان بن عمر، القبة	فرع باب الزوار تجزئة بوسحاقي، 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 حسبية مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد
فرع العناصر 218 شارع حسبية بن بوعلوي 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 الحصه رقم 134 أ و ب	فرع وهران تعاونية 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 - الحلفة	فرع البلدية لهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102
---	--	---

فروع الشرق

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

فروع الجنوب

فرع بسكرة حي ساهي 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

