



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



الحاجة إلى الانتقال بالصناعة المالية
الإسلامية من نطاق الاقتصاد الجزئي
إلى رحاب الاقتصاد الكلي

نشاط خلية التجزئة عدد خاص / ملحق بالمجلة



AL SALAM BANK
المصرف السلام

مجلة شهرية تصدر عن خلية
التسويق والاتصال
العدد الخامس 2024



مصرف السلام الجزائر

نشاط فرع عين وسارة



مجلة "السَّلام" 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 ومثلية، و سنخصص لكل إدارة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم الأحداث... مايلشر في المجلة من مقالات أو تصريحات تعبر عن آراء أصحابها و لا تلزم المصرف

مع الاحياء و التقدير



الفهرس

نشاط نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية



ص 17

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر

الحاجة إلى الانتقال بالصناعة المالية
الإسلامية من نطاق الاقتصاد الجزئي
إلى رحاب الاقتصاد الكلي



ص 04

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 33

مدير هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبية

الغرر و أثره في التصرفات المالية
تحرير مفهوم الغرر



ص 07

مفاهيم محاسبية



ص 37

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطوي توفيق
رئيس خلية التسويق والاتصال



ص 09

التغطية الإعلامية تنشطات المصرف



ص 42

نشاط فروع المصرف

فرع عين وسارة



ص 10

نشاط خلية التجربة عدد خاص / ملحق بالمجلة



ص 15

أعلام الجزائر





يقدم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

الحاجة إلى الانتقال بالصناعة المالية الإسلامية من نطاق الاقتصاد الجزئي إلى رحاب الاقتصاد الكلي

قرية صغيرة تتشابك فيها الأسواق وتدفقات رؤوس الأموال بل هو مطلب حثيث لتفعيل مقاصد الشريعة الإسلامية في مجال المعاملات الإسلامية للمحافظة على مقدرات الأمة واستغلالها بما يحقق مصالحها الكبرى ويخدم في ذات الوقت احتياج الاقتصاد العالمي لنموذج جديد أكثر عدالة وتوازنا وارتباطا بالمتطلبات الحقيقية لنمو اقتصادي مستدام ومسؤول وأخلاقي. وكما أشار الدكتور منذر قحف أحد رواد الفكر الاقتصادي

احتضنت إسطنبول هذه الأيام قمة البركة للاقتصاد الإسلامي بعنوان: "الأفاق العالمية للاقتصاد الإسلامي: المقومات والاحتياجات". وقد ألقى رئيس الجمهورية التركية السيد رجب الطيب أردوغان إلا أن يشارك شخصيا في الافتتاح الرسمي لأعمال الندوة وألقى خطابا قويا أشار فيه لحاجة الاقتصاد العالمي للمبادئ والقيم التي جاءت بها الشريعة الإسلامية لتقويم مساره و تطهير ما شاب ولا يزال الأسواق المالية العالمية من انحرافات وانزلاقات خطيرة بسبب هيمنة أقلية من أصحاب النفوذ على الجزء الأكبر من حركة الأموال حيث أضحي 1% من سكان العالم يستحوذون على أكثر من نصف ثروات المعمورة وأنه حان الأوان للعمل من أجل إعادة تأسيس النظام الاقتصادي الدولي على أسس العدالة و القيم الأخلاقية لتحل محل الظلم والحيثف و المجازفة والاستهتار بمصالح البشرية الحقيقية.

وقد تطرقت العديد من المداخلات لأهمية الانتقال بالصناعة المالية الإسلامية من مرحلة تقديم البدائل الشرعية القابلة للتطبيق للمعاملات المالية التقليدية إلى المساهمة الفعالة في التنمية الاقتصادية المستدامة الحقيقية مع إعطاء الأولوية للاستثمار المنتج في المشاريع الخلاقة للثروة والقيمة المضافة وتوظيف العمالة في الدول الإسلامية عملا بقوله تعالى " كيلا يكون دولة بين الأغنياء منكم". فإذا نهى الشارع الحكيم عن احتكار الثروة بين أغنياء المسلمين ودعا إلى توسيع تداولها ورواجها وتثميرها، فمن باب أولى تحرير مقدرات الأمة من هيمنة محتكري أسواق المال والأعمال في العالم الغربي لتوجه لما يخدم اقتصاديات العالم الإسلامي أولا والاقتصاد العالمي تبعاً لذلك. إن ذلك ليس دعوة للتفوق والانطواء على الذات فالعالم أضحي



صورة مع الدكتور منذر قحف

الإسلامي الحديث في محاضراته إن من مقاصد تحريم الإسلام للربا تنافيه مع دعوته لاحترام قواعد العدل والإحسان في المعاملات من حيث اعتبار الاسترباح دون التوزيع العادل والمتوازن للمسؤوليات والمخاطر بين أطراف المعاملة والتزام أقصى شروط الشفافية التعاقدية،



ومساهمتها في المشاريع التنموية بما يتناسب مع متطلبات مبادئها الأساسية.

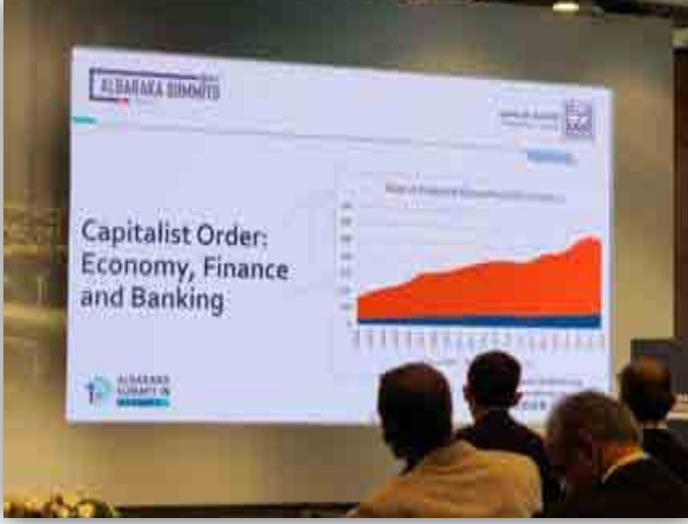
ومع كل ذلك فإن أهمية مراجعة أولويات العمل المالي الإسلامية ليكون أكثر ارتباطا بمقتضيات التوزيع العادل للمفرص والموارد بين أفراد مجتمعاتنا وفيما بين بلداننا أضحت فناعة راسخة لدى العاملين في هذا المضمار وأصحاب الفكر والفقهاء المواكبين لهذه التجربة الفتية حتى لا تكون صورة محتشمة للصناعة المالية التقليدية في جوهرها ومآلاتها وحتى تتمكن من تحقيق الآمال المعقودة عليها لتكون مصدر إلهام لتصحيح نظام اقتصادي ومالي عالمي قائم على الظلم والإجحاف والمقامرة بأرزاق الناس ومستقبل الأجيال الآتية.

إننا في مصرف السلام الجزائر نسعى في استراتيجيتنا للتوفيق دوما بين متطلبات التطوير الدائم للأداء التجاري الضامنة للديمومة والحفاظ على المكاسب ومستلزمات تحقيق مبادئ العدل والإحسان في المعاملات عبر تطوير منتجات مالية موجهة للتكفل بالفئات الاجتماعية المحتاجة ولا سيما النساء منها لتمكينها من سبل الاسترزاق والعيش الكريم بتنمية روح المقاولاتية وريادة الأعمال لديها. كما نهتم أيضا بإدراج معيار المحافظة على البيئة والصحة العامة ضمن منتجات الادخار والتمويل وإيلاء حصة أكبر لتمويل المشاريع الإنتاجية المفضية لتقليص الواردات وزيادة الصادرات خارج المحروقات. لا نزع أننا وفقنا في هذا المسعى تماما إذ لا يزال علينا بذل المزيد من الجهد والمثابرة للعناية بهذا الجانب الذي نحرص على إيلائه الأهمية التي يستحقها وإدراجه ضمن أهدافنا الاستراتيجية.

يعد كسبا غير مشروع من المنظور الشرعي كما أن الوازع العقائدي والإيمان بالآخرة وفضل العمل الصالح يضيف بعدا تعديليا أخلاقيا للتصرفات المالية عبر الإنفاق في سبيل الله ليكون الإحسان مكملا للعدل في تعامل المسلمين ليس فيما بينهم فحسب بل مع غيرهم أيضا.

كثيرا ما تطرقت أدبيات الاقتصاد الإسلامي إلى ارتباط المعاملات المالية الإسلامية بالاقتصاد الحقيقي بابتعادها عن التعامل في المشتقات المالية والقيم الوهمية والفوائد الربوية والمجازفات البورصية وارتكازها على التعامل بالنقود لا في النقود كما هو عليه الأمر في الاقتصاديات الرأسمالية. هذه ميزة حقيقية حرصت المؤسسات المالية الإسلامية وهيئاتها الشرعية على تجسيدها في تصميم منتجاتها وصياغة عقودها لتكون معاملاتها منصبة في بوتقة تبادل السلع والخدمات والأصول الحقيقية مع توخي قواعد العدالة والشفافية التعاقدية في تداولها.

ولئن كان الأمر كذلك فإنه من دواعي الأمانة العلمية والمسؤولية الأخلاقية أن نتساءل عن مدى نجاحنا نحن العاملون في حقل المعاملات المالية الإسلامية في تحقيق مقصد ربط تلك المعاملات بمتطلبات التنمية الاقتصادية المستدامة والمتوازنة في استراتيجياتنا الميدانية التي ينبغي لنا الاعتراف أنها لا تزال في العديد من الأسواق رهينة المحافظة على المواقع السوقية والتنافسية التجارية والمردودية المالية فضلا عن إكراهات التأقلم مع الأطر القانونية والجبائية والإشرافية والإدارية المصممة أصلا لتأطير المعاملات المالية التقليدية والتي تشكل في العديد من البلدان كوابح حقيقية تحول دون انتشار هذه المعاملات



الإسلامية في التيار المالي الغربي المهيمن الذي يسعى لتدجينها وتوظيفها بما يخدم مصالح الفئات المسيطرة التي تتحكم فيه وإبقائها مجرد ميكانيزمات هندسة فقهية جزئية منفصلة عن أهداف الشريعة الكلية.

قال تعالى: ﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾

إن الصناعة المالية الإسلامية اليوم أحوج ما تكون لإعمال فقه المقاصد في معاملاتها وعدم الانحصار في تصميم منتجات مالية بديلة للمنتجات التقليدية مختلفة عنها في التزامها بالأحكام الشرعية الجزئية ولله الحمد ولكنها لا تتميز عنها دائما في تحقيق أهداف الشريعة الكلية. وبعبارة أخرى حري بنا نحن أهل الصناعة أن ننقل بمقاربتنا الشرعية لأعمالنا من نطاق الاقتصاد الجزئي الضيق إلى رحاب الاقتصاد الكلي الواسعة.

وعيا منه لأهمية هذه النقطة النوعية للعمل المالي الإسلامي في تجسيد روح الشريعة وجوهرها في المعاملات المالية، دعا مجمع الفقه الإسلامي الدولي في قراره 247 الصادر عن دورته الخامسة والعشرين المنعقدة في جدة بالمملكة العربية السعودية ما بين 20 و 23 فبراير 2023 إلى "إعمال مقاصد الشريعة في توجيه المعاملات المالية المعاصرة بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية" مبينا أن "مقاصد الشريعة في المعاملات المالية هي المعاني والغايات التي تهدف الشريعة إلى تحقيقها من المعاملات المالية مثل مقصد العدل في المعاملة، وتداول المال، ورواجه، ووضوحه، وحفظه وتنميته"

إن تنزيل الأحكام الشرعية الفرعية على المعاملات المصرفية لا يمكن أن يحقق مقصود الشارع الحكيم منها دون فهمها وتطبيقها في إطار المقاصد الكلية الكبرى للشريعة حتى لا تفقد مغزاها ومفعولها والغرض منها.

يقول شيخ الإسلام ابن تيمية في مجموع الفتاوي: "الشريعة جاءت بتحصيل المصالح وتكميلها وتعطيل المفاسد وتقليلها وترجيح خير الخيرين ودفع شر الشرين وتحصيل أعظم المصلحتين بتفويت أدناهما ودفع أعظم المفستدين باحتمال أدناهما". إن فقه المقاصد هو صمام الأمان الذي يحول دون انجراف الصناعة المالية





الغرر وأثره في التصرفات المالية تحرير مفهوم الغرر

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغيبه



قال القاضي عياض: أصل الغرر لغة، ما له ظاهر محبوب وباطن مكروه، وقد سميت الدنيا متاع الغرور، قال: وقد يكون من الغرارة: وهي الخديعة، ومنه الرجل الغر بكسر العين المخداع، ويقال المخدوع أيضا.

أما في الاصطلاح فالذي نستخلصه من خلال تعريفات الفقهاء في المذاهب الأربعة، أن الغرر هو ما تعلق بذات المعقود عليه حيث يكون

مستور العاقبة، ولا يُدرى هل يحصل أم لا، مع استواء طرفي العقد في عدم العلم بذلك.

وقد تتداخل في المعنى مع الغرر أو تشببه به على الباحث بعض المصطلحات مثل الجهالة والقمار والغش، وسنقوم في هذا المقال بتحريرها وبيان وجه الفرق بينها وبين الغرر.

1 - الغرر والجهالة:

وقد فرق القرافي تفريقا دقيقا بين الغرر والمجهول، فالغرر عنده هو الذي لا يدري هل يحصل أم لا، أما المجهول فهو الذي علم حصوله وجهلت الصفة التي سيحصل بها أو يقع عليها، فهما مشتركان في جهة عدم العلم، فإن كان ذلك في الوقوع فهو الغرر، وإن كان في صفة الوقوع والحصول فهو المجهول. وتوجد بين الغرر والجهالة علاقة خصوص وعموم وجهي، فقد يقع كل واحد منهما مع الآخر في العقد نفسه وقد يحصل أحدهما دون الآخر؛ لأن أصل الغرر هو الذي لا يدري هل يحصل أم لا، كالطير في الهواء والسماك في الماء، وإن علم حصوله وجهلت صفته فهو المجهول كبيع ما في كفه، فهو يحصل قطعاً لكنه لا يدري أي شيء هو، ونظراً لهذا التداخل في المعنى فإن العلماء يتوسعون في هذين اللفظين فيستعملون أحدهما مكان الآخر.

ومن الاستعمال المشترك للفظ الغرر حيث يقصد به الغرر والجهالة معاً، ما جاء عن مالك في المدونة، قال ابن وهب: وقال

لي مالك: "وتفسير ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم من بيع الغرر، أن يعمد الرجل إلى الرجل قد ضلت راحلته أو دابته أو غلامه، وعن هذه الأشياء خمسون ديناراً، فيقول أنا أخذها منك بعشرين ديناراً فإن وجدها المبتاع ذهب من البائع بثلاثين ديناراً، وإن لم يجدها ذهب البائع منه بعشرين ديناراً، وهما لا يدريان كيف يكون حالها في ذلك الوقت، ولا يدريان أيضاً إذا وجدت تلك الضالة كيف توجد وما حدث فيها من أمر الله، مما يكون فيه نقصها أو زيادتها، فهذا أعظم المخاطرة."

وبهذا الاستدلال يتبين أن معنى الغرر عند مالك هو: "ما جهل وجوده أو جهلت صفته."

2 - الغرر والقمار:

أصل القمار: الرهان على اللعب بالآلات المعدة للقمار، وقد يطلق على اللعب بهذه الأشياء مطلقاً، أي مع الرهان ودونه.

وقد وردت آثار عن مجاهد ومحمد بن سريين وغيرهما أن القمار من الميسر، والميسر قمار العرب (عرب الجاهلية) بالأزلام، وقال مالك: الميسر ميسران: ميسر اللهو، وميسر القمار، ومن ميسر اللهو النرد والشطرنج والملاهي كلها، وميسر القمار ما يتخاطر الناس عليه، وكل ما قورم به فهو ميسر عند مالك وغيره من العلماء.



وبالتدقيق يتبين لكل باحث أن القمار والميسر هو عقد خاص أساسه المراهنة في اللهو واللعب، ولذلك كانت كلمة الغرر أعم منهما من حيث الدلالة، فالقمار والميسر هما داخلان في الغرر من غير شك، ولكن ليس كل العقود المتضمنة للغرر المفسد للعقود هي من باب القمار، بل هناك عدد من العقود المتضمنة للغرر، لكننا لا نطلق عليها عقود القمار، فالبيع الذي فيه غرر، والإجارة التي فيها غرر أيضاً وغيرهم من عقود الغرر فإنه من غير الصائب إطلاق كلمة القمار عليها، أو وصفها بالعقود المشابهة له، إلا العقود التي تحققت فيها أوصاف القمار وميزاته، كبيع الحصاة مثلاً فإنه قمار حتى وإن قلنا عنه بيع، وفي الحقيقة ما

كلاهما، وكذلك المجهول، بينما عدم العلم في الغش حاصل في إحدى الجهتين دون الأخرى، كأن يعلمه البائع ويجهله المشتري، أو علمه المشتري برؤيته له وجهه البائع، لكن إذا كان العلم بحال المعقود عليه وعدم العلم به يشترك فيه العاقدان أو الطرفان فلا غش هنا، فالمعاملة جائزة، وإنما يمتنع ذلك من الجهة الواحدة.

هو إلا قمار سمي بيعاً، قال الضرر: ولهذا نجد ابن رشد عندما يتحدث عن بيوع الغرر يذكر منها بيع الحصاة، ويقول عنه هذا قمار.

وقد ذكر الضرير: أن ابن تيمية وتلميذه يجعلون الغرر من القمار أي هو من أجزائه، ولكنهما لا يقصدان كل غرر، وإنما يقصدون الغرر الذي يعد قماراً عندهما، وهو ما يحصل فيه أحد المتعاقدين على مال قطعاً، ويحتمل أن لا يحصل فيه المتعاقد الآخر على شيء مطلقاً، غير أن ابن تيمية قد أشار إليه بالمثل، وجاء به تلميذه تصريحاً.

ويرى الدكتور يوسف الشبيلي: أن القمار كالغرر وهو عقد مبناه على الجهالة متردد بين الغرم والغنم، والفرق بينهما أن القمار يكون في الألعاب والمسابقات، بينما يكون الغرر في المبيعات، فيقال باع غرراً، ولعب قماراً.

3 - الغرر والغش:

الغش: هو كتم حال المبيع عن المشتري، وعن البائع إذا جهله وقد علمه المشتري، وذلك ممنوع شرعاً وعرفاً، ومستند هذا أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على رجل يبيع طعاماً مصبراً فأدخل يده في الصبرة فرأى فيها بللاً قد أصابته السماء فأخرجه إلى ظاهر الصبرة وقال: "من غشنا فليس منا". ويدخل في هذا بيع الصبرة يعلم البائع بكيلها ولا يعلم المشتري ذلك، فلا يجوز ذلك حتى يعلمها جميعاً أو يجهلها جميعاً، وإنما يمتنع ذلك من الجهة الواحدة. ومن ذلك أن يدخل الرجل السوق بفص يظنه زجاجاً، فإذا رآه المشتري تحقق أنه فص ياقوت، فهذا غش إن انعقد البيع عليه لم يجز وكان البائع بالخيار.

والملاحظ هنا أن الغرر والغش يشتركان في عدم العلم؛ فعدم العلم في الغرر يتعلق بحصول المعقود عليه وعدم حصوله، بينما عدم العلم في الغش يتعلق بحال المبيع وسلامته من العيوب.

وهناك فارق جوهري بينهما وهو أن عدم العلم في الغرر حاصل في جهتي البائع والمشتري



بقلم مسؤول خلية التسويق و الإتصال
توفيق محمد بوكريطاوي

عمود مجلة السلام

" من هنا تؤكل الكآف "



تعيش الجزائر منذ اعتماد قانون الصيرفة الإسلامية انتعاش ملحوظ في المنظومة المالية من خلال البيانات المالية المصرح بها رسميا بموقع بنك الجزائر المركزي.

إن الوتيرة والسرعة التي ووضعتها الدولة الجزائرية لتجعل من الصيرفة الإسلامية قاطرة للنهوض بالاقتصاد الوطني سواء في مجال الشمول المالي أو في مجال تمويل المستثمرين والمتعاملين الاقتصاديين من خلال اعتماد صيغ التمويل الإسلامي.

السؤال الذي يطرح نفسه ما هي علاقة النظرية الاقتصادية الإسلامية وأو ما يسمى بالاقتصاد الإسلامي والصيرفة الإسلامية؟؟؟؟ وهل الأجر للعاملين في القطاع المالي وعلماء الاقتصاد الجلوس في طاولة ومناقشة موضوع من أين نبدأ؟؟؟؟ هل الصيرفة الإسلامية ستحقق مستهدفات السلطات العمومية لتحقيق التنمية المستدامة والنهوض بالاقتصاد الوطني في ظل ما هو معمول به؟؟؟؟ أخوف ما أخاف أن توظف الصيرفة الإسلامية وتصبح حصان طروادة لأرباب رؤوس الأموال لتسود في الأرض فسادا؟؟؟؟

الخلاف بين النظرية الرأسمالية والنظرية الاشتراكية، أردته مقال وجيز بأسلوب حماسي لشحد الهمم موجه للخوادم لمواكبة المتغيرات والنوازل.

أخيرا أقول استشراف لقارة الجزائر قبلة الثوار، ثورة اقتصادية تزدهر فيها قطاعات تنموية مختلفة في المجال الفلاحي والصناعة التحويلة والطاقات المتجددة والثورة يهندس لها رجال أمعاء بحبر ملقح بقيم الرسل والأولياء تحرسها عيون الأوفياء الفطاء يحملون في جبيناتهم قيم الشهداء.

الوفاء لأهل الوفاء والرجال بالرجال والجزائر تستكثر
خير رجالها.

اعتقد جازما أنه لا يمكن الفصل بين الصيرفة الإسلامية والنظرية الاقتصادية القرآنية وأن كليهما تكمل الأخرى ما يقتضي من علماء الاقتصاد في الجزائر إثراء المكتبة الاقتصادية وإعطاء الأولوية في أبحاثهم لمواكبة الديناميكية التي تمر بها الجزائر بعد اعتماد قانون الصيرفة الإسلامية.

حرصت من خلال مقالي هذا اشعال فتيل الفضول لتفجير قنبلة التحصيل المعرفي المكنونة في جوف علمائنا لحثهم على المساهمة في بناء اقتصاد الدولة الجزائرية والإدلاء بدلوهم ليكونوا في الريادة وقيادة سفينة الثورة الاقتصادية التي ستعيشها الجزائر في العشرية المقبلة بدلا من مقال أكاديمي جاف يعرف بأسس الاقتصاد الإسلامي وفلسفته العقيدية وتوضيح جوهر

نشاط فرع عين وسارة

مدير فرع عين وسارة
السيد : حسان سماري



السلام عليكم و مرحبا بكم مرة أخرى.
قبل كل شيء نشكركم من هذا المنبر على اتاحتكم لنا الفرصة مجددا للمشاركة في المجلة للتحدث و التعبير عن نشاط الفرع بخصوصياته و تطوره منذ أول مقابلة حظينا بها.
فكما تعلمون أن الفرع قد أفتتح في أواخر سنة 2019 و ها نحن ندخل السنة الخامسة و قد عرف خلال هذه المدة بالأخص تنامي نشاط الفرع حتى و إن لم يكن بالوتيرة المنشودة لكنه لم يتراجع نظرا لجميع المؤشرات المالية المحققة.
تم خلال هذه الفترة تعزيز الجهود و تجلى ذلك من خلال عملية استقطاب متعاملين جدد، ناشطين في مختلف المجالات صناعية كانت أم زراعية أو غيرها و اعتمدنا في ذلك من جهة على تفعيل معيار الانتقاء المشترك خصوصا للملاءة الأدبية خدمة لصورة الفرع على المدى الطويل بحكم أن عملية الدخول في علاقة العمل مع العملاء ترتكز بصفة أولية و ضرورية لانتهاج مثل هذه المعايير لتترجم في صيغة تحكم و متانة علاقة العمل المستمرة، و من جهة أخرى، أولينا أهمية كبرى لتحقيق مستوى مرضي لوفاء الزبائن و حسن تنفيذ مختلف طلبات العملاء القدامى خصوصا المصنفين متميزين منهم و بطبيعة الحال بدون إهمال باقي الأصناف. فمن خلال التواصل الدؤوب لمعرفة آراء و تطلعات عملائنا حول نوعية الخدمة المقدمة فأنا التمسنا حقيقة صدق و رضا ايجابيين مكننا من تثبيت ثقة عملائنا و كسب صورة و مكانة متميزة في منطقة عين وسارة التي استقلت بنفسها و رقيت لولاية منتدبة في محيط يسوده المنافسة من قبل البنوك الزميلة.



لتحقيق الأهداف المسطرة و تجاوزها بإذن الله. أما بخصوص طلبات تمويل المؤسسات، فتراوحت في مزيج استغلالي، استثماري و في شكل اعتمادات ايجارية. و قبل الختام لا أود أن أفوت شكري للإدارة العامة على موافقتهم لتوسعة مقر الفرع و ذلك بتهينة و استغلال الطابق الأول و مباشر الأعمال في وقت قياسي و لهذا فإن هذا المكسب سيعود بالتأكيد بالنفع على تطور نشاط الفرع خاصة و أننا كنا بحاجة ماسة لهذا التوسع لتحسين مناخ العمل و تماشيا مع تطلعات زبائننا الكرام. نسأل الله لنا و لكم التوفيق في عملنا هذا و أن يحقق لنا سبل النجاح و تحقيق ما نصبوا اليه و إلى الملتقى إن شاء الله، تقبلوا تحياتي و تحيات فريق العمل.

لذا أولا و بتوفيق من الله سبحانه و تعالى استطعنا تجاوز الأهداف المسطرة من طرف الإدارة العامة خلال الفصل الأول من السنة الحالية و لم يتأتى ذلك إلا بتضافر جهود كامل فريق العمل كل على حسبه و هم مشكورين على ذلك نظير تفانيهم و حملهم للحس الوظيفي المهني و الشعور بالانتماء للوحدة. بحيث أظهرت لغة الأرقام المالية إلى غاية شهر أفريل تعبئة تمويلات جارية قدرت قيمتها 2.4 مليار دينار بنسبة إنجاز قدرت ب 109 % من المستهدف و تحقيق نسبة قدرها 103 % من المستهدف قدر فيه مبلغ 2.3 مليار دينار فيما يخص ودائع العملاء، و للإشارة فقط فإن هذه الأرقام ستدعم و تتطور بعد تحصيل مختلف الضمانات المتعلقة بالملفات التمويلية المبلغة لأصحابها بدون أن ننسى أو نهمل الجانب الخاص بعملية استقطاب الودائع فيه تواصل جاري مع عملاء و شركات محتملين نعمل على اقناعهم و استقطابهم لإثراء محفظة الودائع في انتظار التأكيد.

عملا و أخذا بطبيعة موقع الفرع في المنطقة و العوامل المحيطة به انتهجنا توجه تجاري تنوعي في استقطاب العملاء من شركات، مهنيين، خواص و أفراد بحيث سجلنا توافد عديد من المتعاملين من مناطق الولايات المجاورة مثل: الأغواط، تيارت، المدية و تيسمسيلت. تمحورت طلبات العملاء شريحة أفراد في طلبات التمويل العقاري بمختلف صيغه في إطار منتج دار لسلام و كذلك طلبات التمويل الاستهلاكي من دراجات و سيارات بحيث سجلنا عدد معتبر و جد مقبول في تمويل ملفات الدرجات و ملفات انتظار لتمويل السيارات أمليين بذلك انفراج وضعية السوق الوطنية في انتاج مختلف الأصناف و معولين لدعم المحفظة التمويلية للفرع

نشاط فرع عين وسارة

بقلم السيد : حسين سوداني
صراف رئيسي



السلام عليكم ورحمة الله و بركاته

إن تولي دور صراف هو ان تصبح وجها لخدمة العملاء الماليين حيث تلتقي الدقة مع الشخصية، إنها وظيفة تتطلب مستوى عال من الدقة والاهتمام حيث يمكنك التعامل مع المعاملات المالية اليومية للعملاء بإعتبارك صراف فأنت في الخطوط الأمامية مما يضمن أن تكون التجارب المصرفية للعملاء سلسة وأمنة ومرضية في هذا الدور، يتميز يومك بالتدفق المستمر لتفاعلات العملاء والتعامل مع النقد وحفظ السجلات الدقيقة إنها مهنة تتميز بالروتين - حيث تكون الموثوقية ومهارات خدمة العملاء ذات أهمية قصوى وحيث يمكن لقدرتك على إدارة المهام المتعددة بكفاءة أن تحدث فرقا كبيرا في العمليات اليومية للمصرف بالنسبة لأولئك الذين ينجذبون إلى مهنة تجمع بين الكفاءة العددية والتواصل بين الأشخاص والذين يزدهرون في بيئة تقدر الدقة ورضا العملاء فإن كونك صراف في المصرف يوفر مسارا مستقرا ومجزيا ويعمل كنقطة إتصال أولى للعملاء الذين يقومون بإجراء المعاملات المصرفية. نظرا لتواجدها في طليعة أي مؤسسة مصرفية. فإن الصرافين يلعبون دورا محوريا في الحفاظ على علاقات العملاء ودعم سمعة المصرف في الخدمة والموثوقية.
خالص التحيات .

نشاط فرع عين وسارة



مصلحة التجارة الخارجية

الملاءة المالية والأدبية الجيدة؛ إلى ولاية الجلفة التي تعتبر مركزا اقتصاديا وتجاريا هاما، فتم وضع خطة عمل والعمل على التنقل المستمر إليهم من أجل استقطابهم وتوطين رقم أعمالهم لدى الفرع، ومن بين الأمور التي سهلت عملية استقطاب المتعاملين هي السمعة الجيدة لمصرف السلام خاصة في جودة الخدمات والمنتجات الراقية والمتنوعة، فما كان على فريق العمل سوى تطبيق قيم المصرف الراقية -التميز، الالتزام، والتواصل-. والحمد لله أن وقفنا لتحقيق نتائج جيدة والقادم أفضل بإذن الله تعالى.

التجارة الخارجية

بالنسبة للخدمات المتعلقة بالتجارة الخارجية؛ فقد شرعنا في تقديم هذه الخدمة بعد تحصل الفرع على اعتماد التجارة الخارجية، وقبل الحصول على الاعتماد كان توطین عمليات التجارة الخارجية بفرعي البليدة ودالي إبراهيم والذين نشكرهم بالمناسبة على تعاونهم وتكفلهم بملفات متعاملي فرع عين وسارة، فكانت أول عملية توطین بنكي على مستوى الفرع بتاريخ 26 جوان 2023 وكان لنا الحظ والشرف بالإشراف على عمليات التجارة الخارجية بفرع عين وسارة فكانت تجربة جد مفيدة بإشرافي على عمليات هذه المصلحة بالإضافة إلى مناصبي كمستشار زبائن رئيسي.

وفي الأخير، نحن كلنا أمل وعزم على رفع التحدي للوصول بمصرفنا إلى أعلى المراتب والحفاظ على الصدارة كأفضل مصرف إسلامي في الجزائر.

السيد : محمد رضا كديد
مستشار زبائن رئيسي
و مكلف بعمليات التجارة
الخارجية



بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء والمرسلين،
فرع عين وسارة هو الفرع السابع عشر لمصرف السلام الجزائر،
أفتتح بتاريخ 19 من ديسمبر 2019؛ وذلك تطبيقا لمخطط
مصرف السلام الجزائر الرامي إلى توسيع شبكة فروع، من أجل
تعزيز الشمول المالي وخدمة أكبر عدد ممكن من المتعاملين في
مختلف ربوع الوطن.

يقدم فرع عين وسارة الذي أشرف على افتتاحه المدير العام
لمصرف السلام الجزائر السيد ناصر حيدر المحترم؛ باقة متكاملة
من الخدمات المصرفية وصيغ تمويل موافقة لمبادئ الشريعة
الإسلامية؛ الموجهة للمتعاملين سواء أفراد؛ مهنيين أو شركات؛
والتي تواكب تطعاتهم وتلبي احتياجاتهم من التمويل الاستهلاكي؛
التمويل العقاري؛ التمويل الإيجاري والاستغلالي والاستثماري؛
حسابات الادخار والاستثمار، كما يعد هذا الفرع خطوة للتقرب
من متعاملي المصرف بولاية الجلفة والمناطق المجاورة؛ الذين
كانوا يتكبدون عناء التنقل نحو الولايات التي تتواجد بها فروع
المصرف للاستفادة من هذه الخدمات.

ومن بين التحديات التي تم تجاوزها بفضل الله من طرف فريق
العمل نذكر منها:

استقطاب المتعاملين

العملاء هم العمود الفقري ومحور اهتمام أي نشاط تجاري، ومن
خلال جذبهم واستدراجهم، تُبنى القاعدة القوية من الزبائن
المميزين ممن يساهمون في تحقيق النجاح المستدام؛ ويعتبر
استقطاب العملاء في عالم الأعمال اليوم، أمراً حاسماً لنجاح أي
منظمة أو شركة أو تجارة.

من خلال البحث عن كبار المتعاملين في منطقة عين وسارة كانت
نسبة كبيرة منهم مواطنين لدى الفروع الزميلة، وعملا بمبدأ
متعامل المصرف هو متعامل الفرع تم التكفل بهم وتقديم أفضل
الخدمات خاصة في مصلحة الصندوق ولقد لقي ذلك رضى
واستحسان مختلف المتعاملين.

وعليه تمت توسعة دائرة البحث والاستقطاب لمتعاملين ذوي



السيد : سليمان خير الدين قليل
مستشار زبائن

التَّوَكَّلُ وَ التَّوَاكُلُ

فحقيقة التوكل إنما هي عمل القلب وعلمه، فعمل القلب الاعتماد على الله عز وجل والثقة به، وعلمه معرفته بتوحيد الله سبحانه بالرفع والضر، وعمل القلب لا بد أن يؤثر في عمل الجوارح، والذي هو الأخذ بالأسباب، فمن ترك العمل - أي الأخذ بالأسباب - فهو العاجز المتوكل الذي يستحق من العقلاء التوبيخ والتهجين، قال ابن القيم: ولا بد مع هذا الاعتماد من مباشرة الأسباب وإلا كان معطلاً للأمر والحكمة والشرع، فلا يجعل العبد عجزه توكلاً، ولا توكله عجزاً.

واعلم أن تدبير العبد لأمر معاشه وسعيه وكده في طلب الرزق إنما هو من باب الأخذ بالأسباب، ومجرد الأخذ بالأسباب ليس مذموماً ولا ينافي التوكل - كما تقدم - وإنما المذموم هو تعلق القلب بذلك وترك التوكل على الله وعدم الرضا باختياره لعبد، لذلك فعندما يدبر الإنسان أمره ينبغي أن يتذكر سبق قدر الله عليه، وغلبة مشيئته، فإن لم يتحقق ما قصده من تدبيره استحضر حينئذ مشهد الإيمان بالقدر السابق، والاستسلام لمشيئته، قال سبحانه: وَمَا تَشَاءُونَ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا حَكِيمًا {الإنسان:30}.

وقال تعالى: مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ فِي الْأَرْضِ وَلَا فِي أَنْفُسِكُمْ إِلَّا فِي كِتَابٍ مِنْ قَبْلِ أَنْ نَبْرَأَهَا إِنَّ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرٌ لِكَيْلَا تَأْسَوْا عَلَىٰ مَا فَاتَكُمْ وَلَا تَفْرَحُوا بِمَا آتَاكُمْ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ {الحديد: 22-23}.

وليثق العبد أن تدبير الله له خير من تدبيره لنفسه، فهو أرحم بعبدته وأعلم بمصالحه من نفسه، فإذا شهد العبد بقلبه ذلك أورثه الرضا والطمأنينة وأبعد عنه الحزن والغم، ومما سبق يتبين أن مجرد كون الإنسان له أمان أو تطلعات دنيوية لا يقدح في رضاه عن الله تعالى، وإذا لم تتحقق أمانه فعليه استحضار ما ذكرنا، قال الله جل وعلا: مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَمَنْ يُؤْمِن بِاللَّهِ يَهْدِ اللَّهُ قَلْبَهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ {التغابن: 11}.

ونشير إلى أن النص المذكور في السؤال ليس حديثاً قدسياً ولا نبويًا، وإنما غايته أن يكون من الإسرائيليات، حتى وإن كان معناه صحيحاً في الجملة، وقريب منه ما ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: وارض بما قسم الله لك تكن أغنى الناس. رواه الترمذي وأحمد، وحسنه الألباني.

والله أعلم.

حديث قدسي مشهور :
(يَا ابْنَ آدَمَ خَلَقْتُكَ لِلْعِبَادَةِ فَلَا تَلْعَبْ ، وَقَسَمْتُ لَكَ رِزْقَكَ فَلَا تَتَّعِبْ ، فَإِنْ رَضِيتَ بِمَا قَسَمْتُ لَكَ أَرَحْتَ قَلْبَكَ وَبَدَنَكَ ، وَكُنْتَ عِنْدِي مَحْمُودًا ، وَإِنْ لَمْ تَرْضَ بِمَا قَسَمْتُ لَكَ فَوَعَزْتَنِي وَجَلَالِي

لَأَسْلَطَنَّ عَلَيْكَ الدُّنْيَا تَرْكُضَ فِيهَا رِكَضَ الْوُحُوشِ فِي الْبَرِّيَّةِ ، ثُمَّ لَا يَكُونُ لَكَ فِيهَا إِلَّا مَا قَسَمْتُ لَكَ ، وَكُنْتَ عِنْدِي مَذْمُومًا) .

قرأت أن هذا الحديث ورد في بعض الكتب السماوية الأخرى، ولكن إذا سلمنا بصحته فلدي بعض الأسئلة التي تدور في نفس الفلك،

كيف يجمع الإنسان بين الرضا بما قسمه له الله تعالى، وبين الأمان والمطالب الدنيوية، خاصة التي لم تتحقق كسيارة أو منزل أو زوجة؟.... وكيف يجمع الإنسان بين التدبير والسعي والكد في طلب الرزق ونيل المبتغى، وبين التوكل على الله؟

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه، أما بعد:

فالتوكل على الله والاعتماد عليه من شعب الإيمان، ولكنه لا ينافي الأخذ بالأسباب، فإن الله عز وجل لم يأمر بالتوكل إلا بعد التحرز والأخذ بالأسباب، قال الله تعالى: وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ {آل عمران:159}.

وقد كان سيد المتوكلين صلى الله عليه وسلم يبذل كل جهده في الأخذ بالأسباب مع كمال توكله واعتماده على ربه، ففي الصحيحين عن عمر: أن أموال بني النضير كانت للنبي صلى الله عليه وسلم خاصة، فكان ينفق على أهله نفقة سنة، وما بقي يجعله في الكراع والسلاح عدة في سبيل الله.

قال ابن مفلح في الآداب الشرعية: فيه جواز ادخار قوت سنة، ولا يقال هذا من طول الأمل، لأن الإعداد للحاجة مستحسن شرعاً وعقلاً، وقد استأجر شعيب موسى - عليهما السلام - وفي هذا رد على جهلة المترهدين في إخراجهم من يفعل هذا عن التوكل. اهـ.

وقد قال عليه الصلاة والسلام للذي سأله: يا رسول الله اعقلها - أي الناقة - وأتوكل، أو أطلقها وأتوكل؟! قال: اعقلها وتوكل. رواه الترمذي، وحسنه الألباني.





بقلم الدكتور : عزالدين بن زغبية

أحمد بن نصر الداودي التلمساني وشرحه للموطأ وصحيح البخاري



هو أحمد بن نصر الداودي، الأسدي، الأموي، الطرابلسي، التلمساني، من أئمة المالكية بالمغرب، ويكنى بأبي جعفر، وكناه الزركلي بأبي حفص، وهو غير صحيح، وقد اتفقت كلمة المترجمين حول اسمه وكنيته، إلا أنه قد يقع البعض في الخلط بينه وبين أحمد بن نصر الهواري أبو جعفر (ت: 319 هـ)؛ وذلك للتشابه الكبير بينهما، وقد استشعر صاحب الشجرة هذا الأمر فعمد إلى التعقيب على ترجمة أحمد بن نصر الهواري بقوله: "وفي المالكيين القرويين من يشبهه وهو أحمد بن نصر الداودي." إن جميع المصادر التي ترجمت للداودي، والتي أمكن الرجوع إليها، لم تذكر شيئاً عن ولادته ولو بالإشارة، إلا أن بعضها قد أشار إلى مكانها، حيث كانت بالمسيلة وقيل ببسكرة.

وقد كانت للداودي رحلة علمية ذات اتجاه واحد بدأت من طرابلس وانتهت به في تلمسان حيث مات هناك، وقد كانت المرحلة الأولى من حياته بطرابلس حيث كان طلبه للعلم، واشتداد عوده في المعرفة، مع اقتحامه ميدان التأليف، فكان بها تأليف كتابه "النامي في شرح موطأ الإمام مالك"، وإملاؤه على طلبته، ليتجه بعد ذلك إلى تلمسان، حسب ما يذكره جمهور المترجمين له، حيث ألف بها كتباً كثيرة وفي مقدمتها كتابه الذي حاز به الشرف والشهرة، ألا وهو "النصيحة في شرح صحيح البخاري"، وكتاب "الأموال"، وغيرها من الكتب الأخرى، ولم تذكر كتب التراجم السنة التي خرج فيها من طرابلس، ولا السنة التي دخل فيها تلمسان، كما أنهم لم يشارروا جميعاً إلى دخوله القيروان أثناء رحلته هذه. إلا أن الذي يظهر لي أنه قد دخلها أثناء مروره بها في رحلته السالفة الذكر، وذلك اعتماداً على العناصر التالية

2 - ما ذكره عياض في ترجمته لأبي بكر عبد الله بن أبي زيد وأخيه عمر من أن الداودي قد كتب عنهما ولم يكن بالطائل المعرفة، ولم يذكر عنهما أنهما انتقلا إلى طرابلس ولا إلى تلمسان، فدل هذا على التقائهما به في القيروان.

لقد اختلف العلماء في سنة وفاته على أربعة أقوال: الأول توفي سنة 402 هـ وهو رأى الجمهور من المترجمين، الثاني توفي سنة 442 هـ وهو ما ذكره الشريف العلمي في نوازله، الثالث توفي سنة 440 هـ وهو قول مخلوف عند ترجمته لأحمد بن نصر الداودي، الرابع أنه توفي سنة 307 هـ وهو قول مخلوف أيضاً ولكن هذا التاريخ لم يذكره عند ترجمته للداودي، وإنما ذكره في سياق التفريق بين مترجمنا وبين أحمد بن نصر الهواري أبي جعفر القيرواني. وممن أخذ بهذا القول من المعاصرين الزركلي وذلك لاعتماده على الشجرة فقط دون غيرها، والقول الصحيح هو

1 - ما ذكره مخلوف عند ترجمته لأحمد بن نصر الهواري حيث قال: "وفي المالكيين القرويين من يشبهه، وهو أحمد بن نصر الداودي"، فهذا تصريح واضح الدلالة في دخول الداودي إلى القيروان.



ركن أعلام الجزائر

عنه في باب الدراية، كما أن رواية الداودي لصحيح البخاري كانت من ضمن الروايات التي يرويها ابن حجر عن الصحيح، بل هي أعلى الروايات لديه من حيث العدد كما صرح هو بذلك حيث قال: (وأما رواية الداودي فهي أعلى الروايات لنا من حيث العدد)، وفي الأخير نشير إلى أن هذا الكتاب هو من بين الكتب التي ألفها بتلمسان حيث ألف أكثر كتبه بها .



المحدثين الجزائريين الذين خدموا صحيح البخاري من بينهم طريق أبي جعفر أحمد بن نصر الداودي

الأول الذي سار عليه جمهور المترجمين.

لقد ترك الداودي وراءه تركة علمية كبيرة وقيمة نكتفي منها بذكر الأثرين الذين حاز بهما شهرته وهما:

1 - النامي في شرح موطأ الإمام مالك: ويعتبر هذا الكتاب ثاني شرح للموطأ بعد شرح محمد بن سحنون القيرواني له. ولم تختلف كتب التراجم في اسمه إلا ما ذكره الخزاعي عند نقله لقول الداودي: وفي الإثبات قال: أبو جعفر أحمد بن نصر الداودي (الرطل في قول الجميع نصف منا، والمنا مائتا درهم كيلا وستون درهما، ذكر ذلك في الاكتفاء في شرح الموطأ ولم يعلق المحقق لكتاب الخزاعي على هذه التسمية.



الشيخ العلامة ر.عبد الرحمن الجليلي
1908 - 2010

ولست أدري هل هو شرح ثانٍ للموطأ لم تذكره كتب التراجم أو هو تحريف لكتابه (النامي) المعروف والمشهور اسمه وأظن أن الفرضية الثانية هي

الأقرب للصواب. وقد ذكر عبد الرحمن الجليلي أنه توجد نسخة منه بمكتبة القرويين بفاس تحت رقم: (527)، إلا أن الدكتور شواط يقول "بوجود جزء منه فقط، ويحيلنا على فهرس مكتبة القريين". وهذا الكتاب ألفه وأملاه بطرابلس أي في المرحلة الأولى من حياته.

2 - النصيحة في شرح صحيح البخاري: وهو كتاب جليل حاز به الفضل على غيره من جميع من تقدمه أو تأخر عنه من علماء الإسلام، وقد ذكر عبد الرحمن الجليلي أن شرحه هذا هو أول شرح لصحيح البخاري، وتبعه في ذلك عادل نويهض، وهذا غير صحيح لأن أول شرح وضع على صحيح البخاري هو كتاب أعلام الحديث للخطابي (ت: 338)، يأتي بعده شرح الداودي، إلا أنه يمكن القول بأنه أول شرح لصحيح البخاري ظهر في الغرب الإسلامي، إذ لم تنتقل لنا المصادر المتوفرة أنهم قاموا بدراسة حوله غير الشرح المسمى "بالنصيحة" الذي صنفته مترجمنا وقد اعتمد عليه ابن حجر العسقلاني في شرحه لصحيح البخاري الموسوم بـ: "فتح الباري" ناقلا عنه في باب الرواية كما نقل

نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية

تنفيذا لبرنامج خلية المسؤولية الاجتماعية للمصرف وتجسيديا لسياسة المصرف في مجال المسؤولية الاجتماعية وتزامنا مع شهر رمضان ، قام المصرف بمرافقة الفاعلين في النشاط الخيري و الاجتماعي بتنظيم نشاطات تتزامن والشهر الفضيل كان ابرزها:

النشاط الأول: توزيع وجبات ساخنة لفائدة عابري السبيل في شهر رمضان بالتنسيق مع جمعية خيرية بلدية سيدي أمحمد، نشاط سمح للمصرف بالانخراط في العمل التطوعي والاجتماعي من خلال رزنامة تم ضبطها من طرف خلية المسؤولية الاجتماعية.

وقدرت عدد الوجبات الموزعة ألف 1000 وجبة خلال شهر رمضان.

النشاط الثاني: تم اقتناء 200 قفة لفائدة العائلات المعوزة، بالتنسيق مع الجمعيات الفاعلة في هذا المجال، وقد شهدت هذه المبادرة مشاركة بعض كوادر المصرف ، و قد لقيت الاثر الطيب و استحسان كل من شارك في عملية التوزيع والاستفادة من تلك المبادرة.

النشاط الثالث: المساهمة ب 60 قفة في مشروع قفة حلوة العيد للعائلات المعوزة المقدمة من طرف جمعية دليل للشباب المتطوع.

النشاط الرابع: قام المصرف بالمساهمة في دعم مشروع لبسة العيد وذلك ب 100 كسوة لصالح المعوزين وذلك البهجة والسرور في قلوب الأطفال.

نسأل الله تعالى القبول و التوفيق في اعمالنا ،ودام المصرف في خدمة البرامج المجتمعية.



فوج الإشراف رابيس حميدو

28 mars à 15:06

تشرفنا الامس باستقبال كوادر من بنك السلام لبعث عملية نوعية لتوزيع قفة رمضان (الشرط الثاني) على العائلات المعنية في بلدية الرايس حميدو. سخاؤهم والتزامهم يحدث فارق في مجتمعنا. شكرا لبنك السلام

ولكل من يساهم في مشاريعنا

#محافظة_ولاية_الجزائر

#فوج_الإشراف_الرايس_حميدو

#بنك_السلام

#باباغي_الحير_اقبل

نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية



نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية



جمعية كافل اليتيم فرع لنوات بلدية الرايس حميدو -2-
26 mars a 16:53

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته متابعينا الأوفياء 🌟
في إطار مشروع الفقة الرمضانية 🌟 الثانية
تم اليوم مساهمة بنك السلام على رأسهم مدير البنك السيد ناصر خيدر والطاقم الإداري بمجموعة من المواد
الغذائية المتنوعة لفائدة ابنائنا الأيتام 🌟
ندعو الله عز وجل لهم بوافر الصحة والهناء وان يجزيهم خير الجزاء 🌟
دمتم لنا وللايتام مكسبا 🌟 وهذا لخدمة الأرملة و اليتيم والذي يدخل في شعار أنا وكافل اليتيم في الجنة
كهاتين
نحن وإياكم يعون الله نرعاهم 🌟





بقلم السيد : مصطفى مغيرف
مدير إدارة التجارة الخارجية



كيف تنظم وقتك وتحقق التوازن في حياتك؟

وفقاً للتغيرات في الظروف والأهداف يمكننا ضمان تحقيق النجاح والتقدم باتجاه أهدافنا بشكل أكثر فعالية.
التخطيط المسبق:



يعتبر عملية أساسية لتحقيق النجاح وإدارة الوقت بفعالية. يتضمن التخطيط المسبق تحديد الأهداف والمهام المطلوب تنفيذها في المستقبل القريب أو البعيد، ووضع خطة لكيفية تحقيقها. يتمثل الهدف من التخطيط المسبق في تحديد الاتجاه والتركيز، وتحديد المسار الذي يجب اتباعه لتحقيق الأهداف بنجاح تشمل خطوات التخطيط المسبق تحليل الوضع الحالي وتقييم الموارد المتاحة، وتحديد العوائق المحتملة التي يمكن مواجهتها في سبيل تحقيق الأهداف. بعد ذلك، يتم وضع خطة تحقيق تفصيلية تشمل الخطوات اللازمة والمواعيد الزمنية لإتمام المهام. من فوائد التخطيط المسبق زيادة الإنتاجية وتوجيه الجهود بشكل فعال، وتقليل التشتت والتأخير في العمل. كما يمكن للتخطيط المسبق أن يزيد من التركيز والتفكير الإبداعي، حيث يمكن للشخص أن يتقاعى القلق والتوتر الناتجين عن عدم وجود خطة واضحة. باختصار، التخطيط المسبق يعتبر أساسياً لتحقيق النجاح في أي مجال، حيث يمنحنا القدرة على تحديد الأهداف وتنظيم الجهود بشكل فعال لتحقيقها.

التحكم في الوقت هو مهارة حيوية تؤثر بشكل كبير على جودة الحياة والإنتاجية الشخصية. تعتبر إدارة الوقت أساسية لتحقيق الأهداف والتطور الشخصي. تساعدنا ممارسات إدارة الوقت على تقليل الإجهاد وزيادة الفعالية، وهناك العديد من الطرق المستخدمة لتحسين تلك المهارة أهمها:

وضع الأولويات:

قم بتحديد المهام الأكثر أهمية والتركيز عليها أولاً فاستخدم مبدأ "80/20" حيث يعتبر 20% من المهام مسؤولة عن 80% من النتائج.

مصفوفة أيزنهاور لإدارة الأولويات

	عاجل	غير عاجل
مهمة	انجزها نعم يمكنك عمل الفور	قرر جدول وقتاً لإنجازها
غير مهمة	فوض من بإمكانه ان ينجزها بفضلك	أحذف فم راجعها

هي خطوة أساسية في تحقيق النجاح وإدارة الوقت بفعالية. فعندما نحدد الأولويات بوضوح، نستطيع توجيه جهودنا وتركيزنا نحو المهام والأنشطة التي تحقق أكبر قيمة وتأثيراً على أهدافنا. لتحديد الأولويات بشكل فعال، يجب أن نبدأ بتحديد الأهداف الرئيسية التي نرغب في تحقيقها، ثم نقوم بتحليل المهام والأنشطة التي تسهم في تحقيق تلك الأهداف. بعد ذلك، نقوم بتصنيف تلك المهام والأنشطة وفقاً لأهميتها وعاجليتها، ونحدد الترتيب الذي يجب أن نتبعه في إتمامها. يُفضل أيضاً تقسيم المهام إلى فترات زمنية قابلة للتنفيذ، وتحديد الوقت المخصص لكل مهمة بناءً على أهميتها وحاجتها إلى انتهاء. وباستمرارية مراجعة الأولويات وضبطها

استخدام الجداول الزمنية:

يعد أداة حيوية لزيادة الإنتاجية وتحقيق الأهداف في وقت أقصر من خلال تحديد الأهداف وتقسيم المهام إلى خطوات صغيرة، يمكننا من توجيه جهودنا بفعالية. الجداول الزمنية تساعد في تنظيم اليوم وتخصيص الوقت لكل مهمة بدقة.

التقليل من التشتت:

ما هي الأشياء التي تشتت انتباهك أثناء العمل؟ هل تصفح وسائل التواصل الاجتماعي؟ الدردشة مع الأصدقاء أو زملاء العمل؟ تخلص من هذه الأشياء التي تشتتتك، وتعلم التحكم في مساحة العمل الخاصة بك حتى تكون منتجاً. قد نشعر بمشاعر غير مريحة مثل الملل أو الإحباط أو قلة الاهتمام خلال ممارسة عملٍ ما، فنسمح لأنفسنا بالتشتت وفقدان التركيز، ربما نتصفح الفيسبوك أو نتصل بصديق، وهذه استجابات مكتسبة مسببة للإدمان، ويمكن التغلب عليها بدلاً من التراجع عن استكمال المهمة.

يتشتت ثلث الموظفين لمدة 3 ساعات يومياً. MONYTHINK وفقاً لدراسة أجرتها. كما يُفضل إيقاف تشغيل المنبهات غير الضرورية وتقليل الانحرافات عن المهام بالتركيز الكامل على المهام المهمة والرئيسية وهي ما تعرف بتقنية p

الاستراحة اللازمة:

تلعب دوراً حيوياً في زيادة الإنتاجية وتحسين الأداء الشخصي والمهني. فهي ليست مجرد فترة من الراحة، بل هي جزء أساسي من عملية إدارة الوقت وتحقيق النجاح. يساهم الاستراحة في تجديد الطاقة وتخفيف التعب والإرهاق الناتج عن العمل المكثف، مما يساهم في تعزيز النشاط والتركيز عند العودة للعمل. كما تعمل الاستراحة على تقليل مستويات التوتر وزيادة الإبداع والإنتاجية، حيث تمنح العقل فترة للتفكير والتجديد. بالإضافة إلى ذلك، تساهم الاستراحة في تحسين الصحة العامة والعافية النفسية، حيث تقلل من خطر الإصابة بالإجهاد والاكتئاب. لذا، ينبغي أن نعتبر الاستراحة جزءاً أساسياً من روتيننا اليومي، ونخصص لها الوقت الكافي للاستفادة القصوى من فوائدها في تعزيز الصحة وزيادة الإنتاجية في حياتنا الشخصية والمهنية.

هناك العديد من الأمثال والأقوال التي تسلط الضوء على أهمية الوقت وضرورة الاستفادة منه بشكل صحيح من بين هذه الأقوال::

الوقت كالسيف، إن لم تقطعه قطعك.

ومنهم من صوب هذا المثل وقال أنه تعرض للتحريف و الاصح

أن نقول " الوقت كالسيل اذا لم تقطعه قطعك "

" الوقت أثن من الذهب "

" من أضاع وقته فقد أضاع حياته "

" الوقت كالماء في النهر، لا يعود مرة أخرى "



خلاصة القول.

إدارة الوقت ليست مجرد مهارة، بل هي فلسفة حياة تساعدنا على تحقيق التوازن بين العمل والحياة الشخصية، وتحقيق النجاح والسعادة، كما أن الوقت، هو الثروة الوحيدة التي لا يمكننا استعادتها مرة أخرى. إنه ليس مجرد تسلسل من الساعات والدقائق، بل هو القوة التي تحدد مسار حياتنا وتحقيق أهدافنا. ومن هنا، يبرز دور إدارة الوقت، كمهارة حيوية يجب أن نتقنها لضمان نجاحنا وتقدمنا في كل المجالات

الرقابة كأساس لتنظيم النشاط المصرفي:



بقلم السيد : حمزة عشاش
مدير إدارة الرقابة الدائمة



تعتبر الرقابة أحد أهم وأسس الأنظمة الحديثة وهذا في شتى الميادين سواء السياسية، الاقتصادية أو حتى الإجتماعية.

ويزداد حجم الرقابة حسب أهمية النشاط وطبيعته، وبما أن النشاط المصرفي من النشاطات الهامة في الاقتصاد الوطني، لذا سعت البنوك المركزية لوضع نظام رقابة محكم وصارم يهدف إلى تحقيق سلامة الأموال ومواقع صرفها.

ولمعرفة آليات الرقابة يجب التطرق إلى المقصود بالرقابة على البنوك الذي هي عملية إدارية تهدف إلى التأكد من احترام الأحكام التشريعية والتنظيمية والقواعد المحاسبية والوقائية، والتحقق من العمليات التي تقوم بها، إضافة إلى التعرف على مواطن الخطأ والإهمال لتصحيحها.

- إن الرقابة في البنوك هي عملية اكتشاف وتحليل المشاكل قبل تفاقم حدوثها والقيام بالعمليات التصحيحية اللازمة، كما تتميز عملية الرقابة بالمرونة حيث تتلاءم مع أي تغيير يطرأ على سير العمل بالمؤسسة المصرفية والقدرة على مواجهة المستجدات والانحرافات التي قد تحصل في المستقبل.

- تتصف الرقابة بصفة عامة بالموضوعية فهي لا تهدف إلى إرضاء رغبات أو دوافع شخصية أو لاعتبارات ذاتية، بل تعتمد على معايير وأسس موضوعية وواقعية.

- تنقسم الرقابة إلى ثلاثة أنواع:

رقابة وقائية: تهدف إلى حسن الأداء أو التأكد من صحة الالتزام بنصوص القوانين والتعليمات في اصدار القرارات.

الرقابة أثناء التنفيذ: فهي صورة من صور الرقابة لا بد من تأكيدها وتنظيمها، نظرا لأهميتها على المتابعة في تنفيذ العمل في البنك المعني بالأمر.

وأخيرا **الرقابة البعدية** وهي تهتم بعملية مراجعة وقياس النتائج وإبلاغ الإدارة بذلك، أي التركيز في هذه العملية على الأعمال التي تم تنفيذها من طرف البنك ونتائجها الفعلية.

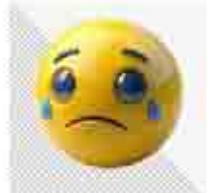
- من خلال ما سبق ذكره يتضح جليا دور الرقابة في



بقلم السيدة : سامية وارث
مديرة إدارة الدراسات
الانتمائية للمؤسسات



الحج : "السفر الروحاني عبر الزمن"



نفسى حيث اهتزت مشاعرنا و زعزت احساسنا برفعة المقام وبالعزة في الانتماء لأمة خاتم الأنبياء خاصة و نحن نصلي و نركع للخالق بجنابات قبر النبي بل بين بيته و منبره إنها روضة من رياض الجنة و لا أرفع من مقام، حيث كان لي فيها نصيبا من الدعاء لأحبابي و لأمتنا قاطبة.

ومن بيت النبي الى المواقع التي تشهد على الخطوات الاولى التي سايرها الإسلام، أخلص الأديان، تحت لواء خير الخلق فمن جبل أحد الى مزرعة سلمان الفارسي مرورا بمسجد قباء و باقي المشاهد التي تبقى شامخة عبر كل الأزمنة و يزخر بها ماضيها لينير درب المسلمين في كل البقاع.

ليأتي اليوم المشهود بالمكان المحمود "ابيار علي" حيث منطلق الدعوة و تلبية الله بحج بيته المحرم
"لبيك اللهم لبيك ان الحمد و النعمة لك و الملك لا شريك لك"

كلمات ليست كالكلمات انها تسري في العروق و يغرد بها اللسان دون انقطاع بصدق و ايمان.

ونحن على مشارف البيت الحرام تزداد النفحات الروحانية في الذات و الشوق يتصاعد لإلقاء أول نظرة على الكعبة

إن من أعظم المنح و العطايا الربانية التي انعم الله بها على عباده المؤمنين أن شرع لهم فريضة الحج الركن الخامس من اركان الإسلام و أولاه مكانة و أهمية خاصة لما يحمله من مقاصد و غايات تسمو بالروح و تزكيتها و تصلها بخالقها فمن رحمة الله بعباده المؤمنين أن سخرَ و مكنَ لهم من زيارة بيته الحرام امتثالا لقوله تعالى "وأذن في الناس بالحج يأتوك رجالا وعلى كل ضامر يأتين من كل فج عميق" و هو الزمن و المكان الذي يجتمع فيه الناس على اختلاف ألوانهم و أسنتهم و أشكالهم على مقصد واحد و هو ترسيخ توحيد الله سبحانه و تعالى و إخلاص العبودية له.

شعور إيماني يتجلى في أسمى معانيه بالوقوف على صعيد عرفة و هو الركن الأعظم في الحج فيباهي الله ملائكته بهم ، و هي تحمل في دلالتها صورة أجلّ و أعظم في المساواة بين الخلق، ليس هناك وجيها أو شريفا يسمو على الآخر بنسبه أو جاهه و سلطانه و هم يرفعون اكف الضراعة للخالق يتودّدون له و يطلبون العفو و الصفح عنهم و ما أعظمها من غنيمة إذا أحسن العبد المؤمن استغلالها على الوجه الأحسن بتجنبه الجدل و الرفث و الفسوق لقوله تعالى " الحج أشهر معلومات فمن فرض فيهن الحج فلا رفث ولا جدال ولا فسوق في الحج " البقرة 197 و لقوله صلى الله عليه وسلم " من حج لله فلم يرفث و لم يفسق رجع كيوم ولدته أمه .

"لقد حباننا الله و شرفنا بزيارة بيته الحرام في السنة الفارطة 2023 لأداء الركن الخامس من اركان الإسلام كانت رحلة روحانية بامتياز يمكنني أن أشبهها بأنها انتقال الى رحمة الله بنمط مغاير على النمط الذي ألفناه و هو الانتقال بالموت لكن بالحج هو انتقال الى الله بحياة القلوب ليس طلبا لدنيا نصيبها وإنما طلبا لآخرة عاقبتها روح و ريحان و جنات نعيم .

في كل محطة في الحج، بداية من الإحرام حتى طواف الوداع ، إحساس لا يمكن أن يوصف ويستشعره سوى من عايشه و أرتوى من كراماته و نفحاته الإيمانية.

ان الولوج الى أرض الحرمين له إحساس عظيم بالتقرب من الله و من أفضل ما خلق من بشر "نبينا محمد عليه أفضل الصلوات" و كان لزيارة طيبة مدينة رسول الله صلى الله عليه وسلم وكذا قبره الشريف، بالغ الأثر في





المشرفة فبمجرد تجليها للأبصار تبجلها الاحاسيس وتوقرها المشاعر.
 انه المنطلق لأداء أمد الأركان ألا وهو حج البيت.
 فبالإحرام والذكر نقرب أكثر من جنبات اليوم الموعود بالانتقال الى مجمع حجاج الله بمنى و يوم الحشر الدنيوي الذي يسبق الوقفة بعرفات و منه الاقتراب الأقصى من الخالق المصور تبجيلا لعظمته وتضرعا لجلاله راجين الغفران و الالتحاق بخير الخلق في الجنان.
 لتتواصل المناسك بإيمان و تناسي الجهد و التعب عبر وقفات ايمانية بالمزدلفة، و السير لرمي الجمرات الباردة عند راميهها و الملتهبة عند متلقيها.
 ليكتمل الحج بالطواف والسعي فتتسخ كلمة أخرى على صفة الحج ليصبح "حج مبرور" بإذن الله الغفور.
 صور لا تنسى وانجازات تبقى خالدة في الاذهان والقلوب، إنها رحلة العمر، ومهما طال الحديث لا يمكن أن نوفي لقدسية المكان حقّه لما يتجلى منها من نفحات إيمانية و تشويق متزايد للعودة لخير البقاع و السير على خطى خير الأنبياء فله الحمد والامتنان ما دمنا احياء. أسأل الله العلي القدير أن لا يحرم كل مسلم منه .





مدير فرع القبة
السيد : محمد بونيل

بر الوالدين

بر الوالدين دين ودين
فالأول: يأخذك إلى الجنة
والثاني: يردك لك أبناؤك



غاية المشاعر الجياشة، والعواطف النابضة أن يفرغ قلب الأم وأن تبيض عين الأب لأجل أولادهما و الله يقول: (فلا تقل لهما أف ولا تنهرهما وقل لهما قولا كريما واخفض لهما جناح الذل من الرحمة وقل رب ارحمهما كما ربياني صغيرا) .

فيا الله ما أسعد من مات عنه أبواه أو هو مات عنهما وهما عنه راضيان، لله ما أسعده وما أهناه، والله ما أحسن ما جاء عن إياس بن معاوية أنه لما ماتت أمه بكى عليها بكاء شديدا، فلما سئل قال: كان لي بايان مفتوحان إلى الجنة، فأغلق أحدهما .

ثم يا الله ما أخيب من ماتا عنه أو مات عنهما وهما عليه غاضبان، ألا ما أضله وما أخسره، بعدا له وسحقا، فإن الله قد قرن الإحسان بهما مع عبادته فقال : (واعبدوا الله ولا تشركوا به شيئا وبالوالدين إحسانا) ،

إن ثمة حقا بشريا عظيما، له من الهيبة والوقار ما ليس لغيره، إنه حق لا منة فيه لمن أداه، ولا براءة من اللؤم والسوء لمن تهاون فيه، وإنه لا أقبح فيه بين الناس من حور بعد كور، ولا من نقض بعد غزل، ولا أشد مضاضة فيه من نكران تجاه جميل، ولا غدر تجاه وفاء، ولا غلظة تجاه رحمة، ولا عقوق تجاه بر، بل إنه لا أخسر من امرئ يفتح له باب من أبواب الجنة فيأبى ولوجه بمحض إرادته، بل يقف دونه مستنكفا ثم يستدير ليحمله وراءه ظهريا، نائيا بنفسه عن ولوج ما فيه سر فلاحه وسعادته في دنياه وأخراه.

إنه بر الوالدين الذي هو باب من أبواب الجنة مشرع للإحسان إليهما ومصاحبتهما في الدنيا بالمعروف والبذل وخفض جناح الذل لهما بالرحمة.

الأبوان هما للأولاد في مهام دنياهم، كالشمس والقمر، بهما يستضيئون دروبهم، ويؤنسون وحشتهم، ويستلهمون سلوتهم، فهما كما قال يوسف لأبيه عن رؤياه: (يا أبت إنني رأيت أحد عشر كوكبا والشمس والقمر رأيتهم لي ساجدين) فكان الأب شمس؛ لما يبذله من الكدح والكسب لولده في النهار، و كأن الأم قمر لما توليه من سهر له وشفقة عليه في الليل.

وإن من مؤكدات سعادة المرء في دنياه: أن يدرك أبويه على قيد الحياة لينهل من معين برهما ويرتوي من كيزان حنانهما، ويستظل بفيء رضاهما، فهما جناحاه في جو الدنيا وزخرفها الفانية، وهما موئله الحاني حين تعترضه موجع الحياة وأكدارها، فإن الشيب الذي يراه خط أبويه إنما يلخص له قصة النعيم الذي يعيشه في حاضره، إنهما من شقيا ليسعد، ومن نصبا كي يستريح، إنهما ليسهران لأجل أن يرقد، ويخافان ليطمئن، وترتعد فرائصهما، ويحتبس دمعهما حين يخرج فلا يرتد إليهما الأمن إلا حين عودته.

الأبوان هما من يبكيان ليبتسم أولادهما، وهما من يحزنان ليفرح أولادهما، وهما من يشقيان ليسعد أولادهما، إنهما اللذان يجوعان ليشبعوا، ويعطشان ليرتوا، إنهما في الحقيقة كتلك الشمعة التي تحترق حتى تذوب ليستضيء الأولاد باحتراقها، إنه قلب الأم والله جل وعلا يقول: (وأصبح فؤاد أم موسى فارغاً)، وإنها عين الأب والله جل شأنه يقول: (وابيضت عيناه من الحزن فهو كظيم) ،إنها

معروف، وإنه مهما قضى من ذلك المعروف فلن يوفيهما حقهما بالغا ما بلغ من الجهد والبر، فقد رأى عبدالله بن عمر -رضي الله عنهما- رجلاً من أهل اليمن حمل أمه على عنقه، فجعل يطوف بها حول البيت، وهو يقول: إني لها بعيرها المذل إن أذعرت ركابها لم أذعر، الله ربي ذو الجلال الأكبر، حملتها أكثر مما حملتني فهل ترى جازيتها يا ابن عمر: قال: لا، ولا بزفرة من زفرتها، يقصد زفرات الولادة. لقد ضرب لنا سلفنا الصالح أروع الأمثلة في البر بالوالدين، حتى إن أحداً ليحقر بره أمام برهم، وإن من برهم بوالديهم ما جاء عن أسامة بن زيد: كانت النخلة تبُلُغ بالمدينة ألفاً، فعمد أسامة بن زيد إلى نخلةٍ فقطعها من أجل جُمَارها، فقيل له في ذلك، فقال: إن أمي اشتتهت عليّ، وليس شيء من الدنيا تطلبه أمي أقدر عليه إلا فعلته.

وكان أبوهريرة إذا أراد أن يخرج من بيته وقف على باب أمه فقال: السلام عليك يا أمه ورحمة الله وبركاته، فتقول: وعليك السلام ورحمة الله وبركاته، فيقول: رحمك الله كما رببتني صغيراً، فتقول: رحمك الله كما بررتني كبيرة.

وقال سعيد بن سفيان الثوري: ما جفوتُ أبي قط، وإنه ليدعوني وأنا في الصلاة غير المكتوبة فأقطعها له.

وعن عمر بن ذر: أنه لما مات ابنه قيل له: كيف كان بره؟ قال: ما مشى معي نهارة قط إلا كان خلفي، ولا ليلاً إلا كان أمامي، ولا رقي على سطح أكون تحته.

إذا كانت تلکم أمثلة سطرها سلفنا الصالح في برهم بوالديهم، فثمة خلوف في أعقاب الزمن قد سطوروا أسوأ الأمثلة وأقبحها في عقوق الوالدين، من خلال هجرانها أو التأفف منها، أو تقديم الأصحاب والزوجات عليهما، ناهيك عن إهمالهما واعتبارهما عبئاً ثقيلاً عاقبته الزج بهما في المصحات ودور الرعاية، وربما عجت المحاكم بصور مفجعة من عقوقهما، عافانا الله وإياكم من ذلك.

أما يعلم العاق أنه بعقوقه هذا يعد مصرًا على كبيرة من كبائر الذنوب؟ التي قال النبي -صل الله عليه وسلم- عنها: (ألا أنبئكم بأكبر الكبائر قالها ثلاثاً؟ قالوا: بلى يا رسول الله، قال: الإشراف بالله، وعقوق الوالدين، وجلس وكان متكناً، فقال: ألا وقول الزور) رواه البخاري ومسلم.

ألا فليتأمل العاق ملياً أن الجزاء من جنس العمل، وأنه كما يدين المرء يدان، وأن جزاء السيئة سيئة مثلها، وأن البر في أكثر الأحيان يلحق، والعقوق كذاكم، وليتأمل بكامل فكره في ما ذكره بعض أهل العلم في كتب البر والصلة عن واقعة حصلت لبعض الناس يقول فيها: كنت أطوف بالأحياء، حتى انتهيت إلى شيخ في عنقه حبل يستقي بدلوا لا تطيقه الإبل في الهاجرة والحرّ شديد وخلفه شاب في يده حبل من جلد مدبوغ، ملوي يضربه به، قد شق ظهره بذلك الحبل،



وقرن شكرهما مع شكره فقال: (أن اشكر لي ولوالديك إلي المصير)، بل إن الله جل وعلا جعل بر الوالدين من أسباب قبول العمل والتجاوز عن السيئات كما قال في كتابه العزيز: (ووصينا الإنسان بوالديه إحساناً حملته أمه كرها ووضعته كرها وحمله وفصاله ثلاثون شهراً حتى إذا بلغ أشده وبلغ أربعين سنة قال رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وأن أعمل صالحاً ترضاه وأصلح لي في ذريتي إني تبت إليك وإني من المسلمين أولئك الذين نتقبل عنهم أحسن ما عملوا ونتجاوز عن سيئاتهم في أصحاب الجنة وعد الصدق الذي كانوا يوعدون).

وقد قال الفاروق رضي الله عنه لأويس القرني: سمعت رسول الله -صل الله عليه وسلم- يقول: يأتي عليكم أويس بن عامر.. الحديث، إلى أن قال: له والده هو بها بر، لو أقسم على الله لأبره، فإن استطعت أن تستغفر لك فافعل فاستغفر لي فاستغفر له" رواه مسلم إن الفؤاد إذا لامس شغافه بر الوالدين كان له حصناً منيعاً من الكبر والغلظة والعقوق والنكران، فإن البر طبع متين طارد لخصال السوء والسفاسف، فما رأى الناس باراً خبيث الطبع، ولا رأوا خبيثاً باراً؛ وقد أحسن الخليفة الراشد عمر بن عبدالعزيز حين قال لابن مهران، لا تصاحب عاقاً، فإنه لن يقبلك وقد عاق والديه، ولا عجب، فإن الله جل شأنه فرق بين الجبروت وبين البر بالوالدين كما في قوله في سورة مريم: (وبرا بوالديه ولم يكن جباراً عصياً).

إنه لن يحبك أحد كحب والديك لك، إنهما يأخذان من نفسيهما ليمنحانك، نعم قد لا يمنحانك كل شيء تريده، لكنهما دون ريب أنهما قد منحاك ما يملكانه.

إذا علم ذلكم: فإن البر أمانة يحملها الأولاد على عاتقهم ما داموا أحياء، فالبر لا يهرم ولا ينبغي له أن يهرم، بل لا تزيده الأيام والسنون إلا جمالاً وصلابة وتجديداً، فبر الوالدين ينبغي أن يكون شاباً لا يشيخ، وإن شاخ الآباء والأولاد، ولا ينبغي أن يكون عبئاً ثقيلاً يتقاسمه الأولاد بينهم تقاسماً وظيفياً خروجاً من المسؤولية وانسلالاً من التبعية، وإنما البر في الحقيقة بين ودين، فهو سباق ديني أخروي يتلذذ به البار ليفضي به إلى باب من أبواب الجنة، وكذلك هو وفاء دين دنوي يقضي به المرء ما في ذمته لوالديه من



ووصينا الإنسان بوالديه إحسانًا

ثم احذروا أيها الأولاد أشد الحذر من أن يدعو عليكما الأب أو الأم، فإنه لا يدعو أحد منهما على ولده إلا لعقوق عظيم ناله منه، بعد أن حمله صغيراً وأطعمه جائعاً وكفكف دمه باكياً فلما شب عن الطوق ورأى أنه قد استغنى بعقله وقواه سل سيف عقوقه وانتزع سهم نكرانه، فلمثل ذلك تخرج الدعوات الصادقات منهما، فويل لمن دعا عليه أبواه ويل له ثم ويل له، فإن الدعوات لا ينطقها إلا لسان أم أو أب سحقهما الإحساس بعقوق ولدهما سحقا، وشرقا بمرارة جوده شرقا، ولا تسألوا حينئذ عن نفس منكسرة، ومرارة تذكي تلكم الدعوات، ولا عجب فهي دعوة مكلوم قمن أن يستجاب لها، كما نقل بعض السلف عن أحد السالفين يدعو على ولده العاق قائلا:

وإني لداع دَعْوَةٌ لو دعوتهُ

على جبلِ الرِّيَّانِ لانفضَّ جانبُهُ

فاتقوا الله أيها الأولاد، وإياكم واحتقار كلمة أف، فهي وإن كانت من أقل الكلمات حروفاً وأهونها نطقاً إلا أنها من أبينها جرماً وأجزها عقوقاً، واعلموا كذلك أنه من اتقى والداه ردود أفعاله فهو عاق دون ريب، وأنه كما قال عروة بن الزبير: ما بر والديه من أحدٍ النظر إليهما.

ثم لتتق الله أيتها الزوجة وأيها الزوج، وليكن كل واحد منكما عوناً للآخر على بر والديه، فبئست زوجات الأبناء وبئس أزواج البنات إذا لم يكونوا عوناً على بر الوالدين وصلتهم.

هذا ونسأل الله السلامة والعافية لنا ولكم و أن ييسر لنا البر بالوالدين و يبارك في عمر من مازال منهم حيا و يرحم من مات فهو ولي ذلك و القادر عليه ، و الله من وراء القصد و هو يهدي السبيل.

فقلت: أما تتقي الله في هذا الشيخ الضعيف؟ أما يكفي ما هو فيه من هذا الحبل حتى تضربه؟ قال: إنه مع هذا أبي. قلت: فلا جزاك الله خيرا. قال: اسكت فهكذا كان هو يصنع بأبيه، وهكذا كان يصنع أبوه بجده. فقلت: هذا أعق الناس.

ألا ما الأم من عامل والديه بسوء وما أحقره، كيف يهنا وهما عليه غاضبان، وكيف يفرح وهما منه حزينان، وكيف يشبع وهما بسببه جائعان، كيف يقدم أهله وولده عليهما في الإحسان، كيف يفعل بهما ذلك وهما من غسلا بأيديهما عنه الأذى وآثراه على نفسيهما بالشراب والغذاء، وصيرا حجرهما له مهدا، وإن أصابه عارض أو شكاية أظهرها من الأسف ما يهد قواهما، ولو خيرا بين حياته وموتها لأثرا حياته على حياتهما.

إن الأم ستظل أما والأب سيظل أبا مهما ارتفع ضجيج أولادهما، ومهما اتسع شقاقهم، واستفحل عقوقهم، فحقوق الوالدين لا تسقط بالتقدم، وعقوقهما لا يغسله ماء البحر، ولا كفارة للعقوق بعد التوبة إلا البر والبر لا غير.

فيا أيها العاقون البدار البدار بالتوبة الخالصة والبر الصادق قبل فوات الأوان برحيلهما من هذه الدنيا، فإنهما لن يريا دموعكم التي ستدفونها بعد أن تغادر روحهما جسديهما، ولن يشعرا بقبلاكم لجهنمانهما ولا بضمكم لهما ولا بتتهيداتكم لرحيلهما، فلا قيمة لشيء من ذلك البتة ما دام لم يرياها منكم وهما على قيد الحياة، فتالله وبالله و الله لقد رغمت أنوفكم ثم رغمت أنوفكم ثم رغمت أنوفكم أن تدرخوا أبويكم فلم يدخلاكم الجنة.

جاء رجلٌ لعبد الله بن عباس وقال له قتلت نفسا فهل لي من توبة؟ فقال له: أمك حية؟ قال: لا، فقال له: أكثر من الاستغفار، ولما انصرف الرجل قال عطاء بن يسار لابن عباس: يا ابن عم رسول الله رأيتك سألته عن أمه فقال ابن عباس: لا أعلم عملا أحب إلى الله من بر الوالدة.

واعلموا أن للثمر بذرا، وللبذر سقاية، فكذلكم البر له بذر وله سقاية، فحري بالوالدين أن يحسنا تربية الأبناء وينشئناهم نشأ صالحا، وإنما يكون الجذاذ يوم الحصاد، فعند الجذاذ يتبين حلو الثمار من مرها، ومن أحسن غراسه حسن قطافه، والبلد الطيب يخرج نباته بإذن ربه والذي خبث لا يخرج إلا نكدا.

ثم اعلم أيها الأب، واعلمي أيتها الأم: أن بر الوالدين نتيجة لمقدمة سابقة من التربية الحسنة والعاطفة والعدل والبذل، فاتقوا الله واعدلوا بين أولادكم ليكونوا لكم في البر سواء.

دخل الأحنف بن قيس على معاوية بن أبي سفيان ويزيد ابنه بين يديه، فقال معاوية سائلا الأحنف: يا أبا بحر ما تقول في الولد؟ فقال: يا أمير المؤمنين، هم عماد ظهورنا، وثمر قلوبنا، وقرّة عيوننا، بهم نصول على أعدائنا، وهم الخلف منا لمن بعدنا، فكن لهم أرضا ذليلة، وسماء ظليلة، إن سألوك فأعطهم، وإن استعجبوك فأعتبهم، لا تمنعهم رفقك فيملؤا قربك، ويكرهوا حياتك ويستبطنوا وفاتك، فقال معاوية: لله درك يا أبا بحر، هم كما وصفت.

رحلتي نحو السعادة في العمل



الجزء الأول: بقلم إيمان
بن لحوول / محللة هندسة
العمليات خلية الجودة
الشاملة

"النجاح ليس مفتاح السعادة؛ السعادة
مفتاح النجاح... أن تحب ما تفعله هو
مفتاح تحقيق النجاح"



فرحة فريق النساء خلال الاحتفال باليوم العالمي للمرأة 08 مارس 2024

هل تسعى وراء النجاح؟
ربما عليك التركيز على
السعادة بدلا من العمل بجهد،
انس تسلق السلم... ابحث عن
المتعة في كل خطوة،
وسيتبعها النجاح؛
السعادة ليست الجائزة، بل
هي اللعبة.

لطالما كانت السعادة هاجس
للإنسان ومقصدا للنفس

لطالما أثارت مخاوفي فكرة السعادة في العمل، فكنت حائرة من
المجهول ومن تجربة العمل لأول مرة؛ فكانت تبدو لي كشيء بعيد
المنال وغير محقق، حتى خضتها وكانت العامل الرئيسي في
تحويل خوفي إلى رضا، فتلك اللحظات الأخوية وروح الجماعة
والتعاون المستمر الذي يجمعنا دائما كعائلة واحدة اعتبرته المحفز
الأول الذي استمدت منه الطاقة وتجاوزت به التحديات رغم
العقبات؛

البشرية؛ لكن تطبيقها يؤثر بشكل مباشر على جودة عمل الموظف
وجودة مخرجاته، فالدراسات تؤكد ان الموظف السعيد انتاجيته
اعلى بنسبة 20%؛ فالاهتمام بسعادة الموظف لها أثر كبير على
الولاء الوظيفي الذي يدفع الموظف للإيمان بتحقيق اهداف
المؤسسة والقدرة على العمل بحب وحماسا وسعادة؛ فقد تكررت
على مسامعنا العبارة الشهيرة: "انقن عملك تفتح لك الأبواب"،
وبالفعل كانت هذه المقولة أهم ما تعلمته وأمنت به من أول يوم
التحقت فيه بمصرف السلام الجزائري، لأنها لا تجلب النجاح
وحسب بل تجلب تلك السعادة التي تختبئ خلف التفاصيل
الصغيرة، وأهمها تقديري لذاتي؛ وقد أدركت بوضوح أن السعادة
في العمل ليست مجرد عبور من خلال الأيام، بل هي عامل
أساسي في بناء فرق عمل منظمة ومتكاملة، إنها الطاقة الإيجابية
التي تتبعث من كل فرد وتنتقل بيننا كفريق متماسك، الامر الذي
دائما ما يدفعني للتفكير الإبداعي والابتكار في تحقيق الأهداف
المشتركة لأكون قدوة لزميلاتي و زملائي كوني شابة طموحة
توظفت بخلية إدارة الجودة في أولى خطواتها نحو بناء نظام إدارة
الجودة الذي أقل ما ينتظره مني هو المساهمة و المشاركة فيه و
لا ينتج ذلك إذا لم أشعر بسعادة العمل.

حصة رياضية على مستوى ملعب 05 جويلية مع مسؤولة الخلية بتاريخ
2023/10/06





فطور جماعي بمقر الخلية احتفالاً بالزيادة في الأجور بتاريخ
28/01/2024

عضو في فريق العمل بأن قوة الفريق هي قوة شخصية له، ويتأكد أيضاً قائد الفريق بأن قوة كل عضو من أعضاء الفريق هي قوة للفريق سيزيد الإنجاز، وستتبدل الروح التي يعمل من خلالها الفريق وهذا حالي الى حد اليوم والحمد لله. فدايماً أتذكر قول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه"، فالسعادة في العمل تكون أولاً وأخيراً في الإخلاص والإحسان والتقوى؛ وهذا يجلب لي رضا الله وسعادة في قلوبي، مما يزيد إدراكي أن السعادة في العمل ليست هدفاً نهائياً بل هي وسيلة لتحقيق النجاح والتفوق، فلنعمل جميعاً على تعزيز جو السعادة في عملنا وبناء جسور التواصل والتفاعل الإيجابي بيننا، لنصنع مستقبلاً مشرقاً ومليناً بالإنجازات والتقدم والازدهار.

وما أجمل أن تكتسب الثقة والاعتراف بجهودك واجتهادك! هناك لحظات عديدة تجلب البهجة لروحي، كلما تلقيت شكراً أو تقديراً على عملي، إنها اللحظات التي تجعلني أشعر بالفخر والسعادة الحقيقية وأنا أعمل.

فاكتشفت عوامل كثيرة تساهم في خلق حالة من السعادة والتوازن، أهمها روح المبادرة الموجودة في بيئة العمل، سواء بدرت عن طريقة السيدة نبيلة بوغلة في التعامل مع فريق العمل بترك المجال مفتوح لكل الأفكار و الانتقادات البناءة في سبيل التحسين المستمر، أو عن الاحترام والتقدير الصادر عن زملائي بالمكتب؛ الامر الذي وجهته بديهياً منذ التحاقني بمنصبي، حيث شعرت بروح الانتماء والمحبة وأحسست بالراحة والانسجام وتعلمت أن سرعة القائد من سرعة فريق عمله، وقوتهم من قوته، وأداؤهم محصلة أداء كل الفريق؛ حيث لا يوجد قائد من غير فريق، ولا "السعادة" تلك المتعة اللامتناهية من الطاقة الإيجابية التي تعطيك همة في النفس، وإشراقات في الوجه، ولمعة في العين، وهي طاقة إبداع تصنع المستحيل، هذا هو الموظف الإيجابي الذي يريده المصرف؛ متفائل، واثق بقدراته، مؤمن بنفسه، لا يقف ولا يتردد، ولا ينتظر غيره، بل يبادر ويكون دائماً في الصف الأول...

لا يوجد إنجاز بغير تعب وجهد وكفاح، ولكن التعب يحتاج منا الطاقة. فمن أين نأتي بالطاقة؟ بالتفاؤل والإيجابية والطموح والثقة بالنفس. يوجد إنجاز حقيقي من غير روح الفريق؛ فعندما يتأكد كل



فريق خلية الجودة لشاملة بمناسبة عيد الفطر المبارك



محلة أداء الجودة إبتهاال حنان بن سديرة خلال تسليم شهادة الدورة التدريبية الخاصة بالمهارات المرنة

" السعادة " تلك المتعة اللامتناهية من الطاقة الإيجابية التي تعطيك همّة في النفس، وإشراقات في الوجه، ولمعة في العين، وهي طاقة إبداع تصنع المستحيل، هذا هو الموظف الإيجابي الذي يريده المصرف؛ متفائل، واثق بقدراته، مؤمن بنفسه، لا يقف ولا يتردد، ولا ينتظر غيره، بل يبادر ويكون دائماً في الصف الأول... لا يوجد إنجاز بغير تعب وجهد وكفاح، ولكن التعب يحتاج منا الطاقة. فمن أين تأتي بالطاقة؟ بالتفاؤل والإيجابية والطموح والثقة بالنفس.

رغبت أن أشارك معكم بعض اللحظات الجميلة والنشاطات المختلفة التي جمعتنا مع فريق خلية إدارة الجودة الشاملة داخل وخارج إطار العمل والتي تركت في نفوسنا أثرا إيجابيا وزادت الألفة والأخوة بيننا، نجد أن السعادة تتجسد في لحظات الفرح والانجاز وفي تلاقي الأفكار والتعاون الفعال مع فريقنا السعيد.



احتفال فريق الدوام الليلي بعيد الفطر 2024 بمقر مركز دعم المتعاملين



بِقلم السيد عصام تالي
مستشار الزبائن مكلف بالتوجيه

سحروا اعين الناس



كنت اعلم ان طريقي للتحرك سيواجه تحديات عظيمة ولكنني على يقين ان نور الله تجلى بقلبي وروحي سيعطيني القوة والحكمة لمواجهة شياطين الظلام وتذكرت امر الله لموسى عليه السلام ليرمي عصاه لتلقف افكهم وسحروهم الباطل لم يخف حينها لان يقينه بربه بلغ عنان السماء ان اليقين بالله يصنع المعجزات ومهما بلغ الظلام عنوته فان تجلى الله ونوره يشتت الظلام ويجعله رمادا.

ألهمني الله ان اضرب بيد من حديد بدون خوف ولا تراجع وان ارمي عليهم بسهام من آياته وثابرت بكل قوة وحزم وثبات بدون خوف سمعت في اذني قول موسى عليه السلام ان معي ربي سيهديني وحدثت المعجزة أصبح ظلامهم يتلاشى شيئا فشيئا لقد أحرقت سهام الله ارواحهم المظلمة وسمعت تأوهاتهم من الألم حينها بكيت بكاء شديدا لقد نصرني الله نصرا عظيما وتراءت اعين

الناس من حولي في استغراب ودهشة رددت عليهم في صمت اتعجبون من امر الله.

بسم الله الرحمن الرحيم (حقيق على ان أقول على الله الا الحق قد جنتكم بيينة من ربكم فأرسل معي بني إسرائيل)105(قال ان كنت جئت بأية فات بها ان كنت من الصادقين)106(فألقى عصاه فاذا هي ثعبان مبين)107(ونزع يده فاذا هي بيضاء للناظرين)108(قال الملا من قوم فرعون ان هذا لساحر عليم)109(يريد ان يخرجكم من ارضكم فماذا تأمرون)110(قالوا ارجه واخاه وارسل في المدائن حاشرين)111(يأتوك بكل ساحر عليم)112(وجاء السحرة فرعون قالوا ان لنا لأجرا ان كنا نحن الغالبين)113(قال نعم وانكم لمن المقربين)114(قالوا يا موسى اما ان تلقي واما ان نكون نحن الملقين)115(قال القوا فلما القوا سحروا اعين الناس واسترهبوهم وجاءوا بسحر عظيم)116(واوحينا الى موسى ان الق عصاك فاذا هي تلقف ما يافكون)117(فوقع الحق وبطل ما كانوا يعملون)118(فغلبوا هنالك وانقلبوا صاغرين)119(والقى السحرة ساجدين)120(سورة الأعراف) .

اشرار هذا الزمان لا بد ان نلقي عليهم وعي موسى لا نجاة الا من بعد القاء هذا الوعي على كل مايفعله سحرة فرعون قبل ان يؤمنوا) سحروا اعين الناس واسترهبوهم (جعلوا الناس يرون غير الحقيقة وهكذا من يوهم الناس بغير الحق فيسحر اعينهم ويجعلهم يرون خلاف الحق وضد الحقيقة. سحرة فرعون هزمهم موسى بعصاه فانقلبوا مسلمين لكن سحرة اليوم لا موسى لهم.



بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

التهور سبب التدهور

تعني الصبر والثبات والتعقل قبل الإقدام على الفعل، ولا تقاس بقوة البدن أو اللسان، بل أصلها يكون في القلب، فالصبر والتحلي بالسكون ينبئان الشجاعة في روح الإنسان التي تمكنه من إدراك حجم الخطر الذي سيواجهه، عكس المتهور تمامًا، فهو غير واع لما قد يترتب على أفعاله، وهذا أمر لا يرتضيه الشرع لنا. الإنسان الشجاع هو من يمتلك القوة الحقيقية التي تمكنه من مواجهة الحياة بكل قوة وعزم، وأيضًا يستطيع أن يواجه المخاطر لكي يصل إلى هدفه وارتقائه في الحياة من دون تردد أو خوف، ويؤدي جميع واجباته ولا يتنازل عن حقوقه، أما شخصية المتهور الذي يرمي نفسه في المهالك ظنًا منه بأنه شجاع فإنه ينزل من سلم النجاح ولا يقوم بالصعود. وخلاصة الأمر أن الشجاعة تفكير وتعقل ثم عمل، أما التهور فعمل ثم تفكير في العواقب، فشتان بين الاثنين.



اعتقدت سابقًا ان الإنسان المتهور مبتلى بمرض نفسي، ولكن اعتقادي لم يكن دقيقًا، لان الشخصية المتهورة ليست مريضة وانما لا يأخذ الشخص المتسرع الوقت الكافي لتقلب الموضوع بهدوء من جميع جوانبه بفهم مسبباته اولا بعد رسم مخطط عمل ثم إيجاد حلول له.

فالسرعة الفائقة في الانفعال لأتفه الأسباب، صفة مذمومة شرعا تؤدي بصاحبها إلى الظلم والندم وصدق من قال: «في كثير من التآني السلامة وفي كثير من العجلة الندامة.»

فالتسرع على الحكم على الأشياء والاحداث والأشخاص، تجعل لسان المرء وفعله متقدمين على عقله وقلبه، فيقع بسببها في أخرج وأخطر المواقف التي من الصعب أن يتخلص منها، وصدق رسول الله صلى الله عليه وسلم إذ قال: (ولا تكلم بكلام تعتذر منه غداً).

والمثال الذي يصب قالباً في موضوعنا هو طريقة قيادتنا للسيارات فإن السرعة في القيادة تُعد من أخطر التهورات على حياة الانسان وعلى المجتمع أيضاً! ربما الذي يقود السيارة بارعاً جداً ولكن من فرط السرعة لا يتدارك المأساة التي سيقع بها. فإن كان هذا التهور سوف يصلك قبل موعدك بدقيقتين، ربما تخسر روحك في هاتين الدقيقتين، وتجر معك ضحايا آخرين.

ومن الشائع في أوساطنا ان المتهور في حياتنا يُطلق عليه الشجاع.. ولكن هناك فرق شاسع بين التهور والشجاعة، فالشجاعة

كيفية التغلب على التسويف



1- فهم السبب الجذري

إن فهم الأسباب الأساسية يمكن أن يساعدك على معالجة مشكلة التسويف بشكل أكثر فعالية.

2- تحديد أهدافاً واضحة

حدد أهدافاً محددة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق وذات صلة ومحددة زمنياً (SMART)

3- تحديد أولويات المهام

حدد المهام الأكثر أهمية وإلحاحاً، وركز طاقتك على إكمالها أولاً.

4- إنشاء جدول زمني منظم

قم بإنشاء روتين أو جدول زمني يخصص فترات محددة للعمل والترفيه والأنشطة الأخرى.

5- استخدم تقنيات إدارة الوقت

العمل على فترات قصيرة مع فترات راحة منتظمة أو تحديد الوقت (تخصيص فترات من الوقت لمهام محددة).

6- تقليل عوامل التشعيت

حدد عناصر التشعيت التي تعيق إنتاجيتك وقم بإزالتها.

7- تقسيم المهام إلى خطوات أصغر

إذا كانت المهمة مرهقة ، قم بتقسيمها إلى خطوات أصغر وأكثر قابلية للإدارة.

8- مكافأة نفسك

أنشئ حوافز أو مكافآت مقابل إكمال المهام، مثل أخذ فترات راحة أو الاستمتاع بالهوايات أو الاستمتاع بشيء تستمتع به.

9- التعاطف مع الذات

تعاطف مع نفسك إذا واجهت انتكاسات أو صعوبات. تجنب النقد الذاتي وركز بدلاً من ذلك على التعلم من الأخطاء والمضي قدماً.

10- طلب الدعم

فكر في طلب الدعم من الأصدقاء أو العائلة أو الموجهين أو المتخصصين إذا كنت تواجه صعوبة في التغلب على التسويف.

SWOT analysis

Weaknesses نقاط الضعف



هي العوامل الداخلية التي تؤثر سلباً على نشاط الشركة، بمعنى أي ظروف وعوامل نقص داخلية موجودة فعلاً تعيق القدرة على استغلال الفرص. كما أن الغياب الفعلي لنقاط القوة ما هو إلا نقاط ضعف تواجهها الشركة.

مثل:

- عدم القدرة على حماية براءات الاختراع الخاصة بالشركة.
- علامات تجارية ضعيفة.

Strengths نقاط القوة



نقاط قوة أي شركة هي عبارة عن مصادرها وقدراتها المتوفرة، والتي يمكن استخدامها لإيجاد ميزات تنافسية، فهي تلك الجوانب التي تستطيع أن تنافس بها الشركة في الأسواق، والتي تبني حولها استراتيجياتها.

مثل:

- توفر السيولة المطلوبة.
- وجود العمالة ذات الخبرة والكفاءة.

Threats التحديات

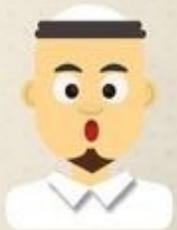


أي ظروف أو اتجاهات خارجية أثرت أو قد تؤثر بشكل سلبي، وهي عامل مهدد أو قد تسبب خسارة وضرر، كما أن أي تغييرات تنشأ في البيئة الخارجية قد ينتج عنها تهديدات تؤثر على الشركة وأدائها بشكل مباشر

مثل:

- انحراف في أذواق المستهلكين مبتعدين فيه عن المنتجات التي تنتجها الشركة.
- حدة المنافسة، ودخول مفاجئ لمنتج بديل لما تنتجها الشركة إلى السوق.

Opportunities الفرص



العوامل الخارجية التي تصب في مصلحة الشركة، بمعنى أي ظروف أو اتجاهات خارجية ذات أثر إيجابي مكنت أو تمكّن فرصة للتطور والنمو. قد ينتج أحياناً عن تحليل البيئة الخارجية للشركة بعض الفرص لتحقيق الأرباح و النمو للشركة

مثل:

- وجود الدعم الحكومي.
- سهولة إيجاد التقنية وتطبيقها.

الأنماط الأربعة في اتخاذ القرارات

نمط القرارات	المفهوم العام	إيجابيات النمط	سلبيات النمط	متى يستخدم هذا النمط؟	ما هو دور القائد؟	ما هي علامات تغيير النمط؟
النمط التوجيهي (Directive Style)	<ul style="list-style-type: none"> • تدريس إجراءات وساليب العمل. • يبنى على ما هو معروف مسبقاً. • القرارات سريعة وبنية على الخبرات السابقة. • لا يفضل أصحاب الثراء الضعيف. • إلى الأذنين للحصول على المزيد من المعلومات. 	<ul style="list-style-type: none"> • سرعة اتخاذ القرار. • يعتمد على خبرة وحكم القائد في اتخاذ القرارات. • جمع كم كبير من المعلومات. • يقدم حلولاً إبداعية ومبتكرة. • يرسل الغموض والتعقيد. • النقاش ضمن خيارات محددة وليست مفتوحة. 	<ul style="list-style-type: none"> • تتخذ القرارات اتخذاً تلقائياً. • وتتوسعاً دون وضع خلفية المعلومات اللازمة. • لا يهتم مشاورة الآخرين. 	<ul style="list-style-type: none"> • في المواقف التي تتميز بالاستقرار والأنماط المتكررة والأحداث المتسمة الروتينية. • فضائل للحالات التي توجد فيها علاقة واضحة وتيز متنازع عليها بين السبب والنتيجة. • الإجابة الصحيحة موجودة ولكن تحتاج إلى الوصول إليها. 	<ul style="list-style-type: none"> • القدرة على تصنيف الموقف إلى نمط اتخاذ قرار مناسب. • والاستجابة استجابة مناسبة. • يتطابق مع لنحل الممارسات المعمول بها في العمليات. 	<ul style="list-style-type: none"> • إذا بدأ القائد باستخدام قرارات توجيهية من أجل معالجة المواقف المعقدة.
النمط التحليلي (Analytical Style)	<ul style="list-style-type: none"> • يتصور صناع القرار التحليليون الكثير من المعلومات قبل اتخاذ قرارهم. • يربط صانع القرار التحليلي المعلومات والمطورة من الأذنين لتأكيد أو نفي معرفتهم. • يتمتع صناع القرار هؤلاء بدرجة عالية من تعقل الغموض. 	<ul style="list-style-type: none"> • جمع كم كبير من المعلومات. • مشاورة الأذنين والاستفادة من معرفتهم وخبراتهم. • يستخدم هذا النمط في المواقف المعقدة التي تتطلب تقييم دقيق وتحليل شامل. 	<ul style="list-style-type: none"> • يربوون في التحكم بمعظم جوانب عملية اتخاذ القرار. • يستغرق وقتاً طويلاً. 	<ul style="list-style-type: none"> • في المواقف التي قد يكون فيها أكثر من إجابة واحدة صحيحة. • لنحل المشكلات التي يكون فيها العلاقة بين السبب والنتيجة غير واضحة. • استتسكك العديد من الخيارات أو الحلول. 	<ul style="list-style-type: none"> • تحليل جميع المعلومات قبل اتخاذ قرار. • تجميع فريق من خبراء الصلابة للمساعدة على اتخاذ القرارات. • مراعاة وجهات نظر غير الخبراء أيضاً. 	<ul style="list-style-type: none"> • عندما يبدأ القائد المبالغة في التحليل والتعرج بشكل التحليل (Analysis paralysis).
النمط المفاهيمي (Conceptual Style)	<ul style="list-style-type: none"> • نوع اجتماعي أكثر مقارنة بالأنماط الأخرى. • تشجيع التفكير الإبداعي والتعاون. • يهدف إلى فهم العلاقات التي يمكن أن تشمل العمل. • يستخدم هذا النمط في تطوير استراتيجيات جديدة والمشاركة المستقبل. 	<ul style="list-style-type: none"> • يشجع على العمل الجماعي. • يقدم حلولاً إبداعية ومبتكرة. • يرسل الغموض والتعقيد. 	<ul style="list-style-type: none"> • يحتاج إلى الصبر والمثابرة. • قد يستهلك وقتاً كثيرة من الطاقة والفرق. 	<ul style="list-style-type: none"> • في المشكلات التي تتطلب على العديد من الأفكار المتضاربة. • مناسب للمتعلمين الإبداعية والمبتكرة. • عندما لا توجد حلول فوراً. • عند التقييم من حلول إبداعية. • عند صياغ قرار طويل الأمد والمفكرات غير مرفوضة. 	<ul style="list-style-type: none"> • خلق بيئة تشجيع التجارب المصعقة للكشف عن أفكار إبداعية وغير متوقعة. • التركيز على إرساء التماسك والتواصل بين أعضاء الفريق. • إنشاء مجموعات تعاونية تشجعهم المساعدة في أفكار مبتكرة. • الصبر على المفكرات والصورات الطويلة. • عند قبول لتستخدم وقتاً للتفكير. 	<ul style="list-style-type: none"> • عندما يتطلب موقفاً يحتاج إلى نتائج هيكلية ومحددة المعالم والسمات. • في القرارات التي تتطلب نتائج فورية والتطوير التي لا يوجد فيها مجال للخطأ.
النمط السلوكي (Behavioral Style)	<ul style="list-style-type: none"> • نوع اجتماعي قريب من النمط المفاهيمي. • تعالي المجموعة الذاتيات المتأجبة لها. • يأنف لتنادي القرار بالمسئولين بالمعنى من وجهات النظر والآراء المختلفة في العملية. • يركز على تأثير القرار على سلوك الأفراد والفريق. 	<ul style="list-style-type: none"> • النقاش ضمن خيارات محددة. • وليست متقوسية. • يربح للفريق العمل المتكاتفه. • والحجاء وإبداء الرأي. 	<ul style="list-style-type: none"> • يستلج الحلول من خبرات سابقة. • لا يتناول صناع القرار البحث عن لعاطف جديدة. 	<ul style="list-style-type: none"> • في المؤسسات التي لها تاريخ عريق من النجاحات والخبرات. • عند البحث في حلول العائس ونجاحات سابقة تحققت في تاريخ المنظمة. 	<ul style="list-style-type: none"> • تتيح تواتر التواصل مع المتكربين في صنع القرار. • إنشاء مجموعات يمكنهم المساعدة في اتخاذهم. • تجميع المناقشات المسموحة. • يبحث القائد عن التفرق الذي يخلق أكبر قدر من الانسجام داخل المنظمة. 	<ul style="list-style-type: none"> • إذا لم تتواصل جلسات المناقشة الجماعية إلى اتفاق مطلق. • إذا لم تظهر أفكار جديدة أو لم يتخذ أحد الآراء العظيمة.



مهارات التعامل مع الآخرين

ويحتاج الموظف بشكل عام إلى عدد من الصفات الشخصية التي تمكن من التعامل مع مختلف أنماط الشخصيات، وهي:

- الموضوعية:** البعد عن العواطف والمشاعر والانفعالات، والبحث في الأمور واتخاذ القرارات على مبدأ الموضوعية؛ وفق القوانين والتحليلات الحقيقية.
- المرونة:** التعامل بكل الوسائل الممكنة، وعدم التمسك بالآراء والاعتقادات، وفتح المجال لمناقشتها وتعديلها.
- المصادقية:** أسرع طريق للتعامل مع الآخرين، وإبقاء الأمور تحت السيطرة دون غموض وعدم وضوح.
- التواضع:** وهو صفة تحفظ الحقوق الشخصية وحقوق الآخرين.
- الأمانة:** صفة أساسية يبنى عليها الاتصال الفعال بين الموظفين على اختلاف أنواع العلاقات بينهم.
- الإنسانية:** تقدير ظروف الآخرين والتعامل معهم حسب إمكانياتهم؛ ما يعزز الاتصال الفعال.

ثقافة تسويقية

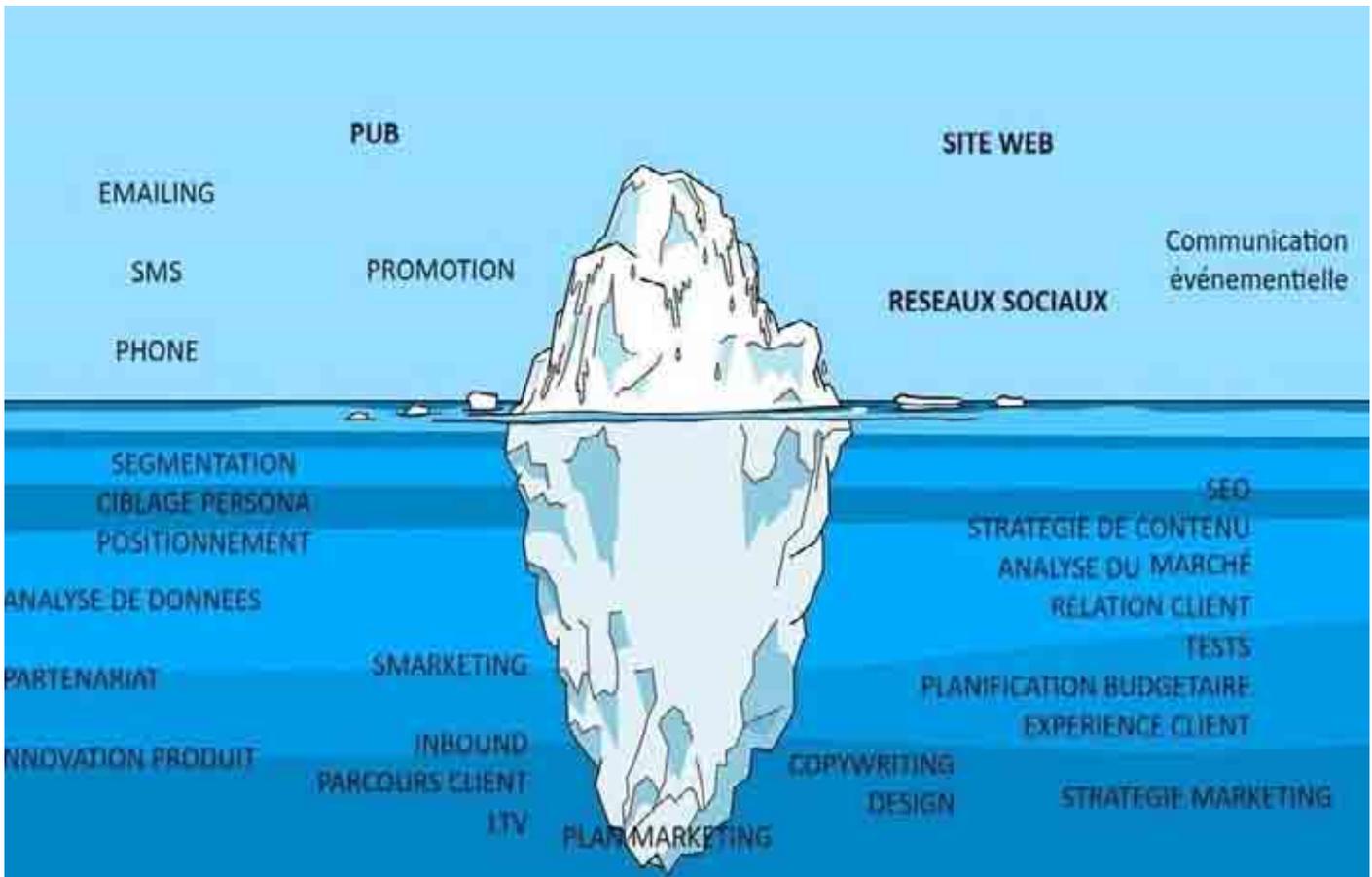
في كثير من الأحيان، عندما نتحدث عن التسويق، يتركز الاهتمام على الجزء المرئي من جبل الجليد:

- ◆ الاتصال المرئي و المقروء ،
- ◆ إدارة العلاقات العامة
- ◆ الإعلانات،
- ◆ الومضات الإشهارية ،
- ◆ المطويات ، اللافتات
- ◆ مواقع التواصل الاجتماعي ،
- ◆ الحملات الترويجية
- ◆ التظاهرات و المعارض الدولية و الصالونات .

لكن خلف هذه الواجهة المتألنة يكمن واقع أكبر وأكثر تعقيد، دعونا نتخيل الجبل الجليدي طرفه يبرز بشكل مهيب من الماء، ويجذب كل الأنظار هذا هو المكان الذي توجد فيه الإعلانات المبهرة، ومنشورات وسائل التواصل الاجتماعي واسعة الانتشار، والعروض الترويجية التي لا تقاوم وهذا ما يراه الجميع ويعلق عليه ومع ذلك، تحت السطح تكمن كتلة غير مرئية، يتم تجاهلها باستمرار:

- * الدراسات و الأبحاث التسويقية ، (دراسة السوق ، دراسة التنافسية ، محفظة و بائن المصرف افراد و مؤسسات
- دراسة منتجات المصرف و مؤشرات نمو كل منتج ... الخ)
- * تحليل مؤشرات نتائج الدراسات التسويقية و بياناتها
- * تطوير المنتجات و متابعة مراحل نضجها و تحليل نتائج تسويقها
- * إدارة علاقات محفظة العملاء أفراد و مؤسسات

على سبيل المثال لا الحصر وهذا الجزء المغمور هو الذي يدعم و يغذي كل ما يظهر على السطح ما يثير إحباطي هو أن المحادثات في كثير من الأحيان تقتصر على قمة جبل الجليد نتحدث عن الإعلانات والإعجابات والمشاركات، لكننا ننسى أنه قبل كل شيء، يجب علينا بناء استراتيجية تسويق شاملة والحفاظ عليها لقد حان الوقت للتعرف على أهمية كل جانب من جوانب التسويق، المرئي وغير المرئي. لأنه فقط من خلال فهم و تقييم الجبل الجليدي بأكمله، يمكننا حقًا تقدير حجم وتعقيد هذا النظام وبالتالي خدمة عملائنا بشكل صحيح من خلال تلبية توقعاتهم الحقيقية .



دليل إدارة النقد Cash



Salim Kumati, CPA, MBA, MA

دورة التحويل النقدي



أيام الدفع المستحقة
Days Payable Outstanding - DPO

أيام المخزون المعلقة
Days Inventory Outstanding - DIO

فترة إستحقاق المبيعات
Days Sales Outstanding - DSO

أيام المخزون المعلقة + فترة إستحقاق المبيعات - أيام الدفع المستحقة

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 عملياتها. 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 = $\frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الإلتزامات المتداولة}}$

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 الائتمانية أكثر صرامة لتقليل التأخير أو عدم الدفع من قبل العملاء.
- تبسيط وإتمتة عمليات حسابات القبض لتسريع عملية تحصيل الفواتير.
- تحسين إدارة المخزون لتجنب الإفراط في التخزين وتقليل تكاليف الاحتفاظ.
- تنفيذ التنبؤ 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 بالنظام 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 و فترة الاسترداد
- تتضمن إدارة مخزون و المدينون و الدائنون لتحقيق الكفاءة التشغيلية المثلى
- مثالية للتخطيط التشغيلي والاستراتيجي طويل المدى
- ليست فعالة لتحليل السيولة الشورية (قصير المدى)

طريقة تنبؤ لـ 13 أسبوع

هي طريقة لتقدير التدفق النقدي المستقبلي للشركة على مدار فترة 13 أسبوعاً. يتضمن تحديث التوقعات بالنظام 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 معالة للتخطيط الاستراتيجي طويل المدى بسبب الأفق المحدود

تحسين النفقات التشغيلية

تنبؤ التدفقات النقدية التشغيلية

- تنبؤ بالتغيرات
- تنبؤ بالتكاليف الثابتة
- تنبؤ بالتكاليف المتغيرة الإضافية
- تحليل الآثار التخريبية

إدارة المخاطر

- تقييم المخاطر والتخطيط لحالات الطوارئ وتقليل الاضطرابات في المشاريع الرأسمالية.
- مراقبة وتقييم الأداء لإجراء التعديلات اللازمة وتحسين النتائج المرجوة.

الاستثمار

- تمويل النفقات الرأسمالية بشكل مناسب
- إجراء تحليلات شاملة للتكلفة والعائد
- النظر في الكيارات الجديدة مثل التأجير أو الاستئجار

إدارة رأس المال العامل

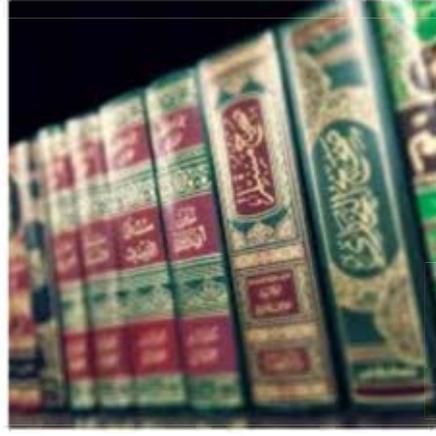
- تحسين إدارة المخزون لتقليل تكاليف الاحتفاظ
- تنفيذ ممارسات إدارة الحسابات المدينة والمدفوعة بكفاءة
- تبسيط العمليات التشغيلية لتقليل ملتقيات رأس المال العامل

إدارة الديون بشكل فعال

- 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 بناءً من النفقات غير الضرورية).
- التواصل مع المقرضين للحفاظ على خطوط اتصال مفتوحة مع المقرضين ومعالجة أي تحديثات أو البحث عن حلول محتملة.

- إعادة تمويل الديون عالية التكلفة منخفضة الفائدة.
- مراقبة النفقات والوفاء بها
- تخصيص الأموال بانتظام لتغطية مدفوعات خدمة الدين وتجنب التخلف عن السداد.
- موازنة مزيج الديون وحقوق الملكية (الحفاظ على توازن صحي بين الديون وحقوق الملكية)
- مراقبة تكاليف الدعم المباشر (تغطية خدمة الديون) القائمة على التقدّم
- تقييم القدرة على توليد تدفق نقدي كافٍ لتغطية التزامات الديون.





الإجارة و الإجارة المنتهية بالتمليك

للمؤجر أخذ العربون. والأولى أن تتنازل المؤسسة عما زاد من العربون عن مقدار الضرر الفعلي. ينظر البند (2/3)

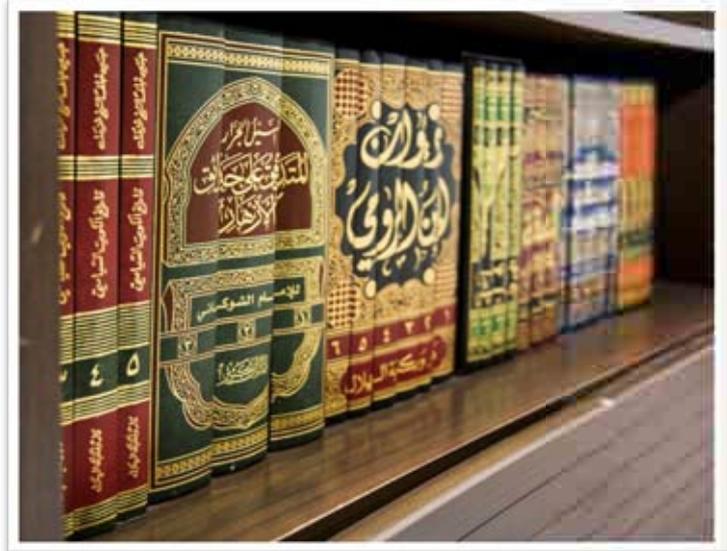
2/4 أحوال عقد الإجارة:

1/2/4 يجوز إبرام عقود إيجار لفترات متغايرة لمستأجرين متعددين بحيث لا يشترك عقدان في مدة واحدة على عين واحدة، وهذه الحالة تسمى (ترادف الإجازات)؛ لأن كل إجارة منها تكون رديفة (لاحقة) للأخرى، وليست مترامنة مع بعضها، وذلك على أساس الإجارة المضافة للمستقبل (ينظر البند 2/1/4).

2/2/4 إذا أبرم المؤجر عقد إيجار على عين لمدة معينة، فلا يصح إبرامه عقد إيجار مع مستأجر آخر خلال مدة عقد الإجارة القائم أو بمقدار الباقي في مدتها (ينظر البند 2/1/7)

3/2/4 يجوز أن تتوارد عقود الإجارة لعدة أشخاص على منفعة معينة لعين واحدة ومدة محددة دون تعيين زمن معين لشخص معين، بل يحق لكل منهم استيفاء المنفعة في الزمن الذي يتم تخصيصه له عند الاستخدام تبعاً للعرف وهذه الحالة من صور المهايأة الزمانية في استيفاء المنفعة.

4/2/4 يجوز للمستأجر تشريك آخرين معه فيما ملكه من منافع بتمليكهم حصصاً فيها قبل إيجارها من الباطن، فيصبحون معه شركاء في منفعة العين المستأجرة. وبعد تملكهم للمنفعة وتأجيرهم للعين من الباطن يستحق كل شريك حصة من الأجرة بقدر مشاركته.



4. إبرام عقد الإجارة وأحواله:

1/4 إبرام عقد الإجارة وآثاره:

1/1/4 عقد الإجارة عقد لازم لا يملك أحد الطرفين الانفراد بفسخه أو تعديله دون موافقة الآخر (ينظر البند 2/5 /2 والبند 2/7 /2) ولكن يمكن فسخ الإجارة بالعدر الطارئ (ينظر البند 2/1 /7)

2/1/4 يجب تحديد مدة الإجارة، ويكون ابتداءها من تاريخ العقد ما لم يتفق الطرفان على أجل معلوم لابتداء مدة الإجارة، وهي التي تسمى (الإجارة المضافة) أي المحدد تنفيذها في المستقبل.

3/1/4 إذا تأخر المؤجر في تسليم العين عن الموعد المحدد في عقد الإجارة فإنه لا تستحق أجرة عن المدة الفاصلة بين الموعد المحدد في العقد واسم الفعلي، ويحسم مقابلها من الأجرة إلا إذا تم الاتفاق على مدة بديلة بعد نهاية مدة العقد.

4/1/4 يجوز أخذ العربون في الإجارة عند إبرام عقدها، مع ثبوت حق الفسخ للمستأجر لمدة معينة ويكون العربون جزءاً معجلاً من الأجرة في حال نفاذ الإجارة، وفي حال النكول يحق



الإجارة و الإجارة المنتهية بالتملك

5. محل الإجارة:

1/5 أحكام المنفعة والعين المؤجرة:

1/1/5 يشترط في العين المؤجرة أن يمكن الانتفاع بها مع بقاء العين. و يشترط في المنفعة أن تكون مباحة شرعا، فلا يجوز إجارة مسكن أو أداة لعمل محرم مقصود من الإجارة؛ كمقر بنك يتعامل بالفائدة، أو حانوت لبيع أو تخزين ما لا يحل، أو سيارة لنقل ما لا يجوز.

2/1/5 يجوز أن يكون محل الإجارة حصة من عين مملوكة على الشيع، سواء أكان المستأجر شريكا فيها للمؤجر أم لم يكن شريكا فيها، ويكون انتفع المستأجر بتلك الحصة بالطريقة التي كان ينتفع بها المالك (بقمة المنافع بالمهاياة الزمانية أو المكانية) أو بطريقة أخرى بموافقة الشريك الآخر.

3/1/5 يجوز أن تعقد إجارة على مسكن أو معدات ولو لغير مسلم إذا كان الغرض المعقود له حلالا؛ كالبيت للسكنى، والسيارة للنقل أو النقل، والحاسوب لتخزين المعلومات، إلا إذا علم المؤجر أو غلب على ظنه أن العين المؤجرة يراد استئجارها لعمل محرم؛ تستخدم في محرم.

4/1/5 يجب على المستأجر التقيد بالاستعمال الملائم للعين المؤجرة أو بالمتعارف عليه، والتقيد بالشروط المتفق عليها المقبولة شرعا. كما يجب تجنب إلحاق ضرر بالعين بسوء الاستعمال أو بالتعدي أو بالإهمال.

5/1/5 لا يجوز للمؤجر أن يشترط براءته من عيوب العين المؤجرة التي تخل

طريقة معلومة للطرفين (ينظر البند 2/5/3)

2/2/5 تجب الأجرة بالعقد، وتستحق باستيفاء المنفعة أو بالتمكن من استيفائها لا بمجرد توقيع العقد. ويجوز أن تدفع الأجرة بعد إبرام العقد دفعة واحدة أو على دفعات خلال مدة تساوي أو تزيد أو تقل عن مدة الإجارة، فإذا تأخر تسليم العين المؤجرة عن المدة المحددة مدة تزيد عن المتعارف عليه لم يجب الدفع.

3/2/5 في حالة الأجرة المتغيرة يجب أن تكون الأجرة للفترة الأولى محددة بمبلغ معلوم، ويجوز في الفترات التالية اعتماد مؤشر منضبط تتحدد على أساسه الأجرة للفترات اللاحقة،

ويشترط أن يكون هذا المؤثر مرتبطا بمعيار معلوم لا مجال فيه للنزاع، ويوضع له حد أعلى وحد أدنى، لأنه سيصبح أجرة الفترة الخاضعة للتحديد.

بالانتفاع، أو أن يشترط عدم مسؤوليته عما يطرأ على العين من خلل يؤثر في المنفعة المقصودة من الإجارة سواء أكان بفعله أم بسبب خارج عن إرادته.

6/1/5 إذا فاتت المنفعة كليا أو جزئيا بتعدي المستأجر مع بقاء العين، فإنه يضمن إعادة المنفعة أو إصلاحها، ولا تسقط الأجرة عن مدة فوات المنفعة.

7/1/5 لا يجوز أن يشترط المؤجر على المستأجر الصيانة الأساسية للعين التي يتوقف عليها بقاء المنفعة. ويجوز توكيل المؤجر للمستأجر بإجراءات الصيانة على حساب المؤجر. وعلى المستأجر الصيانة التشغيلية أو الدورية (العادية).

8/1/5 العين المؤجرة تكون على ضمان المؤجر طيلة مدة الإجارة ما لم يقع من المستأجر تعد أو تقصير. ويجوز له أن يؤمن عليها عن طريق التأمين المشروع كلما كان ذلك ممكنا، ونفقة التأمين على المؤجر، وللمؤجر أخذها في الاعتبار ضمنا عند تحديد الأجرة، ولكن لا يجوز له تحميل المستأجر بعد العقد أي تكلفة إضافية زادت على ما كان متوقعا عند تحديد الأجرة. كما يمكن للمؤجر أن يوكل المستأجر بالقيام بإجراء التأمين على حساب المؤجر.

2/5 أحكام الأجرة:

1/2/5 يجوز أن تكون الأجرة نقودا أو عينا (سلعة) أو منفعة (خدمة). ويجب أن تكون الأجرة معلومة، ويجوز تحديدها بمبلغ للمدة كلها، أو بأقساط لأجزاء المدة. ويجوز أن تكون بمبلغ ثابت أو متغير بحسب أي



من أحاديث الأربعين النووية.

الحديث 5 من الأربعين النووية

عَنْ أُمِّ الْمُؤْمِنِينَ أُمِّ عَبْدِ اللَّهِ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ:
قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

**مَنْ أَحْدَثَ فِي أَمْرِنَا هَذَا
مَا لَيْسَ مِنْهُ فَهُوَ رَدٌّ**

رواه البخاري ومسلم
وفي رواية لمسلم:

{ مَنْ عَمِلَ عَمَلًا لَيْسَ عَلَيْهِ أَمْرُنَا فَهُوَ رَدٌّ }

الحديث 6 من الأربعين النووية

عن أبي عبد الله الثُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ:
سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ:

إِنَّ الْحَلَالَ بَيْنَ وَإِنَّ الْحَرَامَ بَيْنَ
وَبَيْنَهُمَا أُمُورٌ مُشْتَبِهَاتٌ لَا يَعْلَمُهُنَّ كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ،
فَمَنْ اتَّقَى الشُّبُهَاتِ فَقَدْ اسْتَبْرَأَ لِدِينِهِ وَعَرْضِهِ،
وَمَنْ وَقَعَ فِي الشُّبُهَاتِ وَقَعَ فِي الْحَرَامِ.
كَالزَّاعِي يَزْعَى حَوْلَ الْحِمَى يُوْشِكُ أَنْ يَرْتَعَ فِيهِ،
أَلَا وَإِنْ لِكُلِّ مَلِكٍ حِمَى، أَلَا وَإِنْ حِمَى اللَّهِ مَحَارِمُهُ،
أَلَا وَإِنْ فِي الْجَسَدِ مُضْغَةٌ إِذَا صَلَحَتْ صَلَحَ الْجَسَدُ كُلُّهُ،
وَإِذَا فَسَدَتْ فَسَدَ الْجَسَدُ كُلُّهُ، أَلَا وَهِيَ الْقَلْبُ

رواه البخاري ومسلم

الحديث 7 من الأربعين النووية

عَنْ أَبِي رُقَيْبَةَ تَمِيمِ بْنِ أَوْسٍ الدَّارِيِّ رَضِيَ اللَّهُ
عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ:

(الدِّينُ النَّصِيحَةُ)

قلنا: لمن؟ قال:

لِلَّهِ وَلِكِتَابِهِ وَلِرَسُولِهِ وَلِأَنْفُسِ الْمُسْلِمِينَ وَعَامَتِهِمْ

رواه ومسلم.

الحديث 8 من الأربعين النووية

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا
أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ:

أَمَرْتُ أَنْ أَقَاتِلَ النَّاسَ
حَتَّى يَشْهَدُوا أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ،
وَيُقِيمُوا الصَّلَاةَ، وَيُؤْتُوا الزَّكَاةَ.
فَإِذَا فَعَلُوا ذَلِكَ عَصَمُوا مِنِّي دِمَاءَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ
إِلَّا بِحَقِّ الْإِسْلَامِ، وَحِسَابُهُمْ عَلَى اللَّهِ تَعَالَى

رواه البخاري ومسلم.

توقيع اتفاقية شراكة بين مصرف السلام الجزائر و النقابة الوطنية لملاحي الطيران التجاري الجزائرية في إطار التمويل الاستهلاكي و العقاري





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

النتائج المالية لبنك السلام البحرين

للفترة المنتهية في 31 مارس 2024



تطور صافي الدخل التشغيلي

124,8

مليون دولار أمريكي

31 مارس 2023

182,2

مليون دولار أمريكي

31 مارس 2024



46%

تطور إجمالي الأصول

13,7

مليار دولار أمريكي

31 ديسمبر 2023

14,1

مليار دولار أمريكي

31 مارس 2024



3,3%

بنك السلام البحرين المساهم
الرئيسي لمصرف السلام الجزائر
ينهي عملية الإستحواذ على بيت
التمويل الكويتي - البحرين.

الندوة التفاعلية بعنوان الصيرفة الإسلامية و دورها في التنمية الاقتصادية بفندق الغزال الذهبي ولاية واد سوف الجنوب الجزائري



الندوة التفاعلية بعنوان الصيرفة الإسلامية و دورها في التنمية الاقتصادية بفندق الغزال الذهبي ولاية واد سوف الجنوب الجزائري



ندوة الصيرفة الإسلامية تحديات و آفاق من تنظيم نادي الرقيم العلمي لجمعية العلماء المسلمين و رعاية مصرف السلام الجزائر مع مشاركة عدة دكاترة مختصين في مجال الصيرفة الإسلامية



مصرف السلام الجزائر يوقع
اتفاقية شراكة مع شركة
فيات الجزائر
SPA STELLANTISE EL DJAZAIR
في إطار التسويق لإقتناء سيارات
بالنسبة للأفراد و الإجارة المنتهية
بالتميك بالنسبة للمؤسسات
و المهن الحرة



نرافقكم لإمتلاك سياراتكم



مشاركة مصرف السلام الجزائر في الطبعة الأولى لمنتدى الخبراء تحت شعار الابتكار-الإستدامة-النكاه من أجل خدمة نقل مبتكرة و مستدامة تحت رعاية وزارة النقل ووزارة إقتصاد المعرفة و المؤسسات الناشئة و المؤسسات المصغرة ممثلة بمسؤول خلية التسويق و الإتصال السيد محمد توفيق بوكريطاوي و السيد مصطفى طامي نورين رئيس قطاع تكنولوجيا المعلومات يوم 14 ماي 2024



مشاركة مصرف السلام الجزائر في القافلة المتنقلة "شباب فكرة" طبعة ولاية بسكرة و التي جرت فعاليتها بقاعة المحاضرات لكلية علوم التسيير و الاقتصاد بجامعة محمد خيضر بسكرة بحضور نائب رئيس الجامعة و الأمين العام للجامعة و عميد كلية التسيير و الاقتصاد. بالإضافة الى ممثلي المجتمع المدني ; المجلس الأعلى للشباب و مؤسسات مالية و تأمينات



مشاركة مصرف السلام الجزائر في فعاليات الطبعة السادسة من صالون
الترقية العقارية الذي يقام بولاية بجاية في الفترة الممتدة
من 18 إلى 22 ماي 2024



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

اختتام الدورة التكوينية 23/05/2024 للفوج الثالث في مجال منتجات التأمين التكافلي في إطار مشروع البنك التأميني للتأمين عن الأشخاص المؤطر من طرف شركة الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي عن الحياة بالتنسيق مع خلية التكوين والنشاط العقاري ،
بحيث شهدت حضور جميع المتكويين المسجلين بالفروع ، مرت هذه الدورة في ظروف جيدة و جو ملائم مفعم بالحيوية و تحمس المتكويين بالفروع لتحصيل المعلومات و تحمسهم لتسويق هذا المنتج .



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

اختتام الدورة التكوينية 23/05/2024 للفوج الثالث في مجال منتجات التأمين التكافلي في إطار مشروع البنك التأميني للتأمين عن الأشخاص المؤطر من طرف شركة الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي عن الحياة بالتنسيق مع خلية التكوين والنشاط العقاري ،
بحيث شهدت حضور جميع المتكويين المسجلين بالفروع ، مرت هذه الدورة في ظروف جيدة و جو ملائم مفعم بالحيوية و تحمس المتكويين بالفروع لتحصيل المعلومات و تحمسهم لتسويق هذا المنتج .



قصة و عبرة

حدث في عهد عمر بن الخطاب جاء أشخاص ممسكين بشباب وقالوا: يا أمير المؤمنين نريد منك أن تقتص لنا من هذا الرجل فقد قتلنا

والله ما قال عمر بن الخطاب: لماذا قتلته؟ قال الرجل: إني راعى ابل وأعز جمالي أكل شجرة من أرض أبيهم فضربه أبوهم بحجر فمات فامسكت نفس الحجر وضربته به فمات قال عمر بن الخطاب: سأقيم عليك

الرجل: أمهني ثلاثة أيام فقد مات أبي وترك لي كنزاً أنا وأخي الصغير فإذا قتلتنني ضاع الكنز وضاع أخي من بعدي فقال عمر بن الخطاب: ومن يضمنك فنظر الرجل في وجوه الناس فقال: هذا الرجل

فقال عمر بن الخطاب: يا أبا ذر هل تضمن هذا الرجل فقال أبو ذر: نعم يا أمير المؤمنين

فقال عمر بن الخطاب: إنك لا تعرفه وأن هرب أقمت عليك الحد فقال أبو ذر أنا أضمنه يا أمير المؤمنين ورحل الرجل ومر اليوم الأول والثاني والثالث وكل الناس كانت قلقله على أبي ذر حتى لا يقام عليه الحد وقبل صلاة المغرب بقليل جاء الرجل وهو يلهث وقد أشتد عليه التعب والإرهاق ووقف بين يدي أمير المؤمنين عمر بن الخطاب

قال الرجل: لقد سلمت الكنز وأخي لأخواله وأنا تحت يدك لتقيم علي ما الذي أرجعك وقد أمكنك الهروب

طرائف العرب



وقف أعرابي معوج الفم أمام أحد الولاة فألقى عليه قصيدة في الثناء عليه التماساً لمكافأة، ولكن الوالي لم يعطه شيئاً وسأله: ما بال فمك معوجاً فرد الشاعر: لعله عقوبة من الله لكثرة الثناء بالباطل على بعض الناس.

مات أحد المجوس وكان عليه دينٌ كثير، فقال بعض غرمانه لولده: لو بعت دارك ووفيت بها دين والدك.. فقال الولد: إذا أنا بعت داري وقضيت بها عن أبي دينه فهل يدخل الجنة؟ فقالوا: لا.. قال الولد: فدعه في النار وأنا في الدار!

فقال الرجل: خشيت أن يقال لقد ذهب الوفاء بالعهد من الناس فسأل عمر بن الخطاب أبو ذر لماذا ضمنته؟؟؟

فقال أبو ذر: خشيت أن يقال لقد ذهب الخير من الناس فتأثر أولاد القتييل

فقالوا لقد عفونا عنه فقال عمر بن الخطاب: لماذا؟

فقالوا نخشى أن يقال لقد ذهب العفو من الناس

الحاسوب الابتكار إسلامي

أكدت الموسوعة الذهبية للعلوم الإسلامية أن الكمبيوتر هو في الأصل ابتكار عربي إسلامي يرجع تاريخه إلى القرن الرابع عشر الميلادي، وأن العلماء المسلمين اخترعوا هذا الجهاز واستخدموه في أصعب القياسات والعمليات بأساليب علمية دقيقة وواقعية قبل أن يعرف الأوروبيون الجيل الأول من الكمبيوتر بعدة قرون.

وأشارت الموسوعة التي أعدتها الدكتورة فاطمة محجوب أن العالم العربي جمشيد بن مسعود الملقب (بالكاشي) قد وضع في سمرقند في عهد أولغ بك الكثير من الكتب العلمية في الرياضيات والفلك وعلوم الميكانيكا ومن بينها مخطوط

مؤلف باللغة العربية ويحمل عنوان "نزهة الحدائق" يصف فيه اختراعه لجهاز علمي يمكن باستخدامه التعرف على تقويم الكواكب وعروضها وأبعادها وتحديد الكسوف الشمسي والخسوف القمري بأسهل الطرق، وقد انتقل هذا المخطوط من سمرقند إلى لندن ضمن الكثير مما تم نقله من التراث العربي الإسلامي إلى العواصم الغربية في بدايات العصر الحديث وهي محفوظة بالمكتب الهندي تحت رقم 210.

وتضمن المخطوط وصفا لهذا الجهاز الذي أطلق عليه اسم (جهاز الاتصالات) أو جهاز حسابات المناطق الفلكية وكيفية تشغيله والآلة الملحقة به والمسماة بلوح الاتصالات

حكم و أمثال

”ليس الفخر أن تقهر قوياً،



AL SALAM BANK
السلام

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
السلام

فروع الجزائر العاصمة

<p>فرع القبة 24 حنان بن عمر، القبة</p> <p>فرع سطوالي الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04</p> <p>فرع العناصر 218 شارع حسنية بن بوعلين بلدية محمد بلوزداد العناصر</p>	<p>فرع باب الزوار لجزة بوسحاقي، فا-رقم 186 باب الزوار</p> <p>فرع الرويبة : لجزة كادات رقم 173، الرويبة</p> <p>فرع سيدي يحيى 04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، صبرة</p>	<p>فرع دالي ابراهيم 233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم</p> <p>فرع حسنية مجموعة السكنات أنش ال أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد</p>
---	--	---

فروع الغرب

<p>فرع وهران العثمانية حي العثمانية، المجموع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أوب</p>	<p>فرع وهران تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ابسطوير الجير</p>	<p>فرع الشلف عمارة 03 مجمع ترقوي، العطب الحضري الجديد، بن سونة</p>
---	--	---

فروع الوسط

<p>فرع المسيلة حي 361 قطعة، تجزة رقم 01</p> <p>فرع عين وسارة حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الحلقة</p> <p>فرع البليدة نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزة 102</p>
--

فروع الشرق

<p>فرع عنابة حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة ب، رقم 03</p> <p>فرع باتنة حي المطار رقم 240، طريق بسكرة</p> <p>فرع برج بوعريخ حي 05 حويلية تجزة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، قيم 76</p> <p>فرع بجاية شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة ب</p>	<p>فرع سطيف حي المياورات لعمارة تجزة 143 قطعة رقم 11</p> <p>فرع قسنطينة نهج زوبن عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى</p> <p>فرع قسنطينة 2 المركز التجاري رناج مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب</p> <p>فرع عين مليلة فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة</p>
---	---

فروع الجنوب

<p>فرع بسكرة حي سباحي قطعة رقم 69، ملكية رقم 109-110</p>	<p>فرع أدرار شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30</p>	<p>فرع ورقلة حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49</p>
---	--	---

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

