



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



من وحي نوفمبر

« توحيد الرؤية والأهداف مفتاح النصر والنجاح »



فرع أدرار يحرص  
دائما على تطوير  
السوق المصرفية  
في ولاية أدرار  
عموما، وعن الأفاق  
الاقتصادية فيها  
خصوصا



السيد : داي الدين علوي  
مدير فرع أدرار



AL ISLAM BANK  
بنك إسلام الجزائر

مجلة شهرية تصدر عن ولاية

الاسونق و الألمان

العدد الحادي عشر 2024



مصرف السلام الجزائر



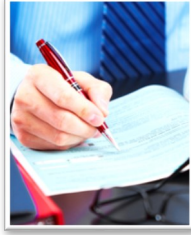
مجلة "السلام" هي مجلة داخلية شهرية تصدر عن خلية التسويق والاتصال، تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، وبإمكان جميع الموظفين المشاركة سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل، أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية و مثبته، و سنخصص لكل 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 16

## الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر



ص 04

## مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 23

## منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة  
من مقاصد الشريعة في المعاملات  
التوثيق بالرهن والكفالة



ص 07

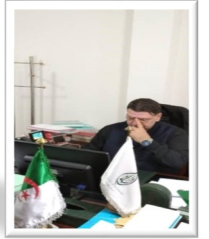
## مفاهيم محاسبية



ص 26

## عمود مجلة السلام

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



ص 09

## المعايير الشرعية أوفى



ص 28

## نشاط فروع المصرف

فروع أدرار



ص 10

## التنظية الإعلامية نشاطات المصرف



ص 33

## أعلام الجزائر



ص 15



بقلم السيد المدير العام  
: حيدر ناصر

## من وحي نوفمبر توحيد الرؤية والأهداف مفتاح النصر والنجاح

من كان يبغى ودنا فعلى الكرامة والرحب  
أو كان يبغى دننا فله المهانة والحرب  
وحري بنا أيضا أن نتذكر تلك الثلة من الشباب الوطني المؤمن  
الذي سُم تلك التجاذبات السقيمة والصراعات الشخصية البئيسة  
بين أتباع الزعيم التاريخي للحركة الوطنية مصالي الحاج وأنصار  
اللجنة المركزية لحركة انتصار الحريات الديمقراطية تلك  
الخلافات التي كادت تنسي كليهما الهدف الأول من نضالهما ألا  
وهو تحرير الجزائر.

تأسست اللجنة الثورية للوحدة والعمل بالقصبة من قبل مناضلين  
قدامى في المنظمة الخاصة لحزب الشعب الجزائري وبعض  
أعضاء اللجنة المركزية في محاولة أخيرة لرأب الصدع وتوحيد  
الصف وقد حان الأوان للانتقال بالنضال التحرري من إيسار  
الخطابات الجوفاء والأطر الحزبية الجرداء إلى أفق العمل الموحد  
الفعال في ميادين المقارعة والقتال لافتككك حق شعبنا في  
الاستقلال. ولما باءت تلك المساعي التوحيدية بالفشل بادر الزعماء  
الستة التاريخيون مصطفى بن بولعيد والعربي بن مهدي وديدوش  
مراد وكريم بلقاسم ورباح بيطاط ومحمد بوضياف للدعوة  
للاجتماع بعدد من الأعضاء القدامى للمنظمة الخاصة في المدنية  
والذي أطلق عليه فيما بعد اجتماع مجموعة 22 في أواخر شهر  
جوان أين تم تفويض

الزعماء الستة ورفاقهم الثلاثة المتواجدين خارج البلاد أحمد بن بلة  
وحسين آيت أحمد ومحمد خيضر بالإعداد لإطلاق الكفاح المسلح  
لتحرير البلاد .

عقد الستة اجتماعا يوم الثالث والعشرين من شهر أكتوبر 1954  
في شقة أحد المناضلين القدامى في ريس حميدو بضواحي  
العاصمة وحدد الفاتح نوفمبر من سنة 1954  
ميعادا لإعلان الجهاد .



أحيينا في فاتح هذا الشهر الذكرى السبعين لاندلاع شرارة ثورتنا  
المباركة التي أثمرت استرجاع بلادنا لحريتها وسيادتها واستقلالها  
بعد قرن وثلاثين سنة من نير الاستعمار الفرنسي البغيض. حق  
لشعبنا في هذه المناسبة العزيزة أن يستعرض في احتفال بهيج قوة  
جيشه المظفر سليل جيش التحرير الوطني رسالة أمان وسلام لمن  
يسالمننا وزمجرة منعة و عنفوان لمن يعادينا مصداقا لقول رائد  
نهضتنا الشيخ الإمام عبد الحميد بن باديس :



أعضاء مجلس الإدارة المحترمين برفقة المدير العام السيد ناصر حيدر في زيارة لبعض المعالم التاريخية والثقافية بالقصبة رمز معركة الجزائر الكبرى بالعاصمة

وفي تلك الليلة الحاسمة وفي نفس التوقيت هجم الرعيل الأول من مجاهدينا الأشاوس على ثكنات ومراكز أمن ومؤسسات المستعمر إيذانا بأن عهد المماثلة والمفاوضة والمساومة على حقوق شعبنا قد ولى وأن الكلمة أضحت للغة البارود والرشاش كما قال أبو تمام :

السيف أصدق إنباء من الكتب  
في حده الحد بين الجد واللعب  
بيض الصفائح لا سود الصحائف  
في متونهن زوال الشك والريب

عن المثابرة لتحقيق المراد مستعينين بالله كما فعل أولئك المجاهدون الأوائل الذين تحدوا إحدى أكبر القوى العسكرية في العالم ببضعة بنادق ومسدسات قديمة ولكن بعزيمة صلبة وإيمان راسخ وهمة عالية كذلك التي أبدع في وصفها أبو الطيب بقوله:

وإذا غامرت في شرف مروم      فلا تتقع بما دون النجوم  
فطعم الموت في أمر حقير      كطعم الموت في أمر عظيم  
وقوله في قصيدته الأخرى :

على قدر أهل العزم تأتي العزائم      وبقدر الكرام تأتي المكارم  
وتعظم في عين الصغير صغارها      وتصغر في عين العظيم العظائم  
وبعد توحيد الرؤية وتحديد الهدف الاستراتيجي وخطه تحقيقه العملية لا بد من وحدة الصف والقيادة والعمل بروح الفريق الواحد لتحقيق الهدف وهو ما يفسر إصرار مفجري الثورة التحريرية على انصهار كل الفعاليات الدينية والسياسية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية في بوتقة جبهة التحرير الوطني الجامعة وجعل تلك المشارب الإيديولوجية والفكرية المختلفة عوامل تكامل و قوة دفع بدل أن تكون عنصر انقسام و تشردم وهو ما أمر الله به في كتابه العزيز في قوله تعالى: "واعتصموا بحبل الله جميعا ولا تفرقوا" وقوله في موضع آخر: "ولا تنازعوا فتفشلوا وتذهب ريحكم". صحيح أن المسيرة نحو الاستقلال لم تكن خالية مما لا يخلو منه أي جهد بشري من نقائص واختلاف في وجهات النظر وبعض التعارض في الاجتهادات وأحيانا الأمزجة الشخصية بل اكتنفت تلك المسيرة الشاقة العديد من التجاوزات والانحرافات والارتدادات. لكن بوصلة الثورة بقيت واحدة موحدة محروسة بعناية الرحمان الذي لم يكن ليضيع تلك

سبع سنوات ونصف كانت مفعمة بالدماء والدموع والآلام بقدر ما كانت ممزوجة بالإباء والعزيمة و الآمال حتى أذعننا فرنسا بجبروتها وعنجهيتها ورضخت لإرادة التحرر لشعبنا الذي قدم مليون ونصف مليون من الشهداء قربانا لاسترجاع حريته المغتصبة. وخرج الجزائريون في الخامس جويلية 1962 للشوارع مهللين ومكبرين ومغردين :

الحمد لله ما بقاش استعمار في بلادنا  
تكسر سيف الظلم في الحروب هلكوه الشجعان  
ضحات الرجال في الغيب الصحرا وجبالنا  
تحيا الجزائر حرة و يحياو الشبان

وخرجت معنا شعوب العالم الإسلامي وجميع أحرار العالم ليشاطرونا فرحة انتصار الحق على الباطل والدم على السيف والمستضعفين على المستكبرين وأضحت ثورتنا المباركة نبراسا يقتدي به المظلومون المقهورون في الأرض لكسر قيود الذل والاستعباد واسترجاع حريتهم وكرامتهم وإنسانيتهم.

ولن نفي لأولئك الأبطال الأشاوس الذين ضحوا بحياتهم لنعيش أسيادا في ديارنا حقهم دون أن نستلهم منهم تلك الدروس والعبر التي ينبغي لنا جميعا كل في مجال عمله وبالخاصة نحن العاملون في حقل النشاط المصرفي الإسلامي أن نجعل منها منارا يضيئ مسيرتنا في خدمة ديننا و أمتنا و أوطاننا.

واعتقد أن أول ما يستفاد من ثورتنا المباركة أهمية وحدة الرؤية والأهداف والمنهج في أداء أعمالنا وفق استراتيجية واضحة المعالم محددة المقاصد مفصلة الوسائل ضمن خطة عمل صالحة للتنفيذ قابلة للقياس والتقييم والتقويم أيضا إن اقتضى الحال. ولا يجب أن يثنينا سمو الأهداف وإكراهات الواقع وصعوبة المهمة

وتجدد كامل وبروح جماعية منسجمة ومبدعة لتحقيق ما حدد لنا من إنجازات. فلنقتبس من تلك المعاني السامية المستوحاة من ثورتنا المباركة الطاقة الإيجابية اللازمة ليتبوأ مصرفنا المكانة اللائقة به في الساحة المصرفية كحامل لواء إحياء قيم شعبنا وأصالته التي ضحى من أجلها أسلافنا الأمجد.

رحم الله شهداءنا ووقفنا للسير على دربهم الوضاء.

أعضاء مجلس الإدارة المحترمين برفقة المدير العام السيد ناصر حيدر في زيارة لبعض المعالم التاريخية و الثقافية بالقصبة رمز معركة الجزائر الكبرى بالعاصمة



التضحيات الجسام والدماء الزكيات الطاهرات بسبب هاتيك الهفوات والعثرات. ألم يغفر الله لأهل بدر ومنهم من فعل ما فعل؟ فالخلافات والحساسيات لا تفل في فعالية العمل ولا تؤثر في روح الفريق إذا ما تم استيعابها ومعالجتها ضمن أطر العمل الجماعي الواحد وأثر الجميع المصلحة العليا للمشروع على الرؤية أو المصلحة الفردية الضيقة.

ومن مقتضيات العمل الجماعي أيضا تعزيز الانضباط والسمع والطاعة في غير معصية فقد كان المجاهد ينفذ ما يؤمر به دون تردد ولو أوردته ذلك موارد الهلاك أو تطلب منه التضحية بأحب الناس إليه. ولعل في قصة ذلك الليث الهزبر من قادة إحدى الولايات الذي كان على خلاف مع قيادة الثورة فما كان منه إلا أن خاض معارك استشهادية مع جيوش المحتل طالبا الشهادة ليريح ويستريح كما كان يقول ولما حكمت محكمة الثورة بإعدامه وأرسلت إليه مجاهدا واحدا من رفقاء السلاح لتنفيذ ذلك الحكم سلمه البطل المغوار نفسه دون مقاومة ولسان حاله يقول كما قال سيدنا إسماعيل لأبيه " يا أبتى افعل ما تؤمر ستجدي إن شاء الله من الصابرين ". وبعد أن صلى لله ركعتين أمر الرفيق المأمور بتنفيذ الحكم ففعل المجاهد ذلك باكيا. يا لها من تضحية ويا له من تجرد ويا له من انضباط من القاتل والمقتول! وكذلك ينبغي أن يكون العمل الجماعي المنظم نتشاور ونتناقش ويدي كل منا بدلوه في صياغة استراتيجية المرحلة وكيفية تجسيدها ثم إذا توافقت الأغلبية على الأهداف والوسائل وجب على الجميع أن يلتزم بها ويسعى جاهدا لتحقيقها عملا بقول النبي صلى الله عليه وسلم : "عليكم بالجماعة فإنما يأكل الذئب من الغنم القاصية "

وأخيرا وجدت الورع والأمانة والخلق القويم أحد أهم مفاتيح التوفيق والفلاح في ثورتنا المجيدة فقد كان الرجل يقطع بمفرده المئات من الكيلومترات عبر الجبال والوهاد والشعاب حاملا الاشتراكات المالية للثورة من كتيبة إلى أخرى ليس عليه من رقيب سوى الله وضميره فيوصلها كاملة لا ينقصها سنتيم واحد و تشددت الجبهة في معاقبة الخونة ومنع المحرمات من زنا و خمر و دخان و خوارم المروءة الأخرى بما يحفظ للجهاد نصاعته و يحفظ للنصر موجباته مصداقا لقول سيدنا عمر بن الخطاب: " نحن أمة لا نتصر بالعدة والعناد، ولكن نتصر بقلة ذنوبنا وكثرة ذنوب الأعداء، فلو تساوت الذنوب انتصروا علينا بالعدة والعناد". ولا يخفى ما لقيم الأمانة والانزمام بأحكام الشريعة ومكارم الأخلاق من أهمية في مزاوله العمل المصرفي الإسلامي وما قد يترتب عن الإخلال بها من عواقب وخيمة.

لقد صادق مجلس إدارتنا على الخطة الاستراتيجية للسنوات الثلاث المقبلة بأهدافها الطموحة وخطوات تنفيذها المحبوكة وهو ما يتطلب منا جميعا العمل بمنهجية محكمة وانضباط صارم

## ضوابط الغرر المفسد للعقود

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة



ومثل عقود التبرعات في عدم تأثير الغرر عليها، عقود المعاوضات غير المالية كالزواج والخلع، فالمال في هذه العقود ليس هو المقصود منها، ولذلك إذا كان في المهر أو في بدل الخلع غرر فينبغي ألا يؤثر عليه.

2 - أن يكون الغرر كثيراً.

لقد سبق وأن ذكرنا عند حديثنا عن الغرر الكثير أن المعتبر من الغرر في العقود هو الكثير الذي يغلب عليها حتى توصف به، وقد ذكر الباجي في شرح نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر أنه ما كثر فيه الغرر وغلب حتى صار البيع يوصف ببيع الغرر، ويرى أن هذا النوع هو الذي لا خلاف في المنع منه، وقال ابن رشد الجد: وبيع الغرر: هو البيع الذي يكثر فيه الغرر ويغلب عليه حتى يوصف به، لأن الشيء إذا كان متردداً بين معنيين لا يوصف بأحدهما دون الآخر إلا أن يكون أخص به وأغلب عليه.

وقد أجمع أهل العلم على أن الغرر إذا كان يوصف بالكثرة في العقد فإنه يؤثر فيه ويفسده، أما إذا كان يسيراً فلا تأثير له مطلقاً وهو مغتفر في الشريعة.

وإنما يختلف العلماء في فساد أعيان العقود لاختلافهم فيما فيها من الغرر، هل هو في حيز الكثير الذي يمنع الصحة، أو في حيز القليل الذي لا يمنعها.

وعلى هذا الأصل انبنت مسألة بيع السلعة الغائبة على الصفة فذهب مالك وأصحابه إلى أن هذا النوع من التعامل خارج عما نهى عنه صلى الله عليه وسلم من بيع الغرر.

وذهب الشافعي إلى خلاف ذلك وقال: بعدم جوازه معللاً ذلك بأن البيع على الصفة لا عين مرئية ولا صفة مضمونة ثابتة في الذمة فهو داخل في بيوع الغرر المنهي عنها.

3 - أن يكون الغرر في المعقود عليه أصالة.

إذا كان الغرر في المعقود عليه أصالة فإنه يفسد العقد مثل بيع الثمر قبل بدو صلاحه، دون بيع الأصل أي الشجر، ودون شرط القطع، أما إذا كان الغرر في التابع للمعقود عليه أصالة فلا يؤثر.

والصفات التي ينبغي الإحاطة بها من أجل ضبط المسلم فيه وإبعاد الغرر عنه هي التي يختلف الثمن باختلاف أحوالها، فيزيد عند وجود بعضها وينقص عند انتقاص بعضها، ولا طريق إلى العلم بهذه الصفات إلا بالرجوع إلى العوائد واعتبار المقاصد.

وقد حصر العلماء والباحثون ضوابط الغرر في أربعة

هي:

1 - أن يكون الغرر في عقد معاوضة مالية أو ما في معناها.

لا يوجد خلاف بين المذاهب الفقهية في اعتبار تأثير الغرر على عقود المعاوضات المالية وما في معناها على النحو الذي ثبت بالنص في عقود البيع، وما ألحق بها من عقود المعاوضات المالية لاشتراكهم في العلة وهي مظنة العداوة والبغضاء والتنازع وأكل أموال الناس بالباطل الذي شدد الله فيه بالوعيد، وكل عقد من المعاوضات تحقق فيه هذا المعنى ألحق بعقد البيع في منع الغرر وقلنا: إن الغرر يؤثر في هذه العقود كما يؤثر في عقد البيع، ومنه نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها، ولكنهم قد يختلفون في بعض التفاصيل الراجعة إلى تقدير الضرورة الداعية إلى التسامح والتجاوز عنه عادة، أو عن بعضه في بعض العقود، لأن القاعدة العامة في الفقه الإسلامي تقول: إن الغرر يؤثر في سائر عقود المعاوضات المالية، قياساً على عقد البيع الذي ورد النص بتأثير الغرر فيه.

أما سائر العقود الأخرى فلا يتحقق فيها المعنى الذي من أجله منع الغرر في عقود المعاوضات المالية، وإن وجد فيها أدى إلى بطلانها وفسادها. ومن هذه العقود التبرعات بجميع أنواعها.

وقد فرق مالك بين عقود المماكسات والتصرفات الموجبة لتنمية الأموال وما لا يقصد به تنمية المال، فمنع وقوعه في الأول، وجوز وقوعه في الثاني؛ لأن هذا النوع إذا فات على من أحسن إليه بها لا ضرر عليه، فإنه لم يبذل شيئاً فاقتضت حكمة الشرع وحته على الإحسان التوسعة فيه بكل طريق بالمعلوم والمجهول، فإن ذلك أيسر لكثرة وقوعه قطعاً وفي المنع من ذلك وسيلة إلى تقليبه، وتوسيع التبرعات والتكثير منها هو من المقاصد المنظور إليها في الشريعة بعين الاعتبار.

#### 4 - أن لا يكون العقد المشتمل على الغرر مما تدعو إليه الحاجة المعتبرة شرعاً.

والحاجة المقصودة هي: أن يصل المرء فيها إلى حالة إذا لم يتناول فيها الممنوع يكون في حرج وجهد ومشقة، ولكنه لا يهلك سواء كانت الحاجة عامة أو خاصة. وقد نظر الشارع الحكيم إلى هذه الحاجة، والحرج الواقع بسببها على المكلفين، فعمد إليه ورفع باباحة ما يزيله من الأعمال والترفات وإن كانت أصولها تقتضي المنع.

ويدخل في هذا الباب كل ما حمل من التصرفات على الجواز مع اقتضاء أصلها الكلي المنع مطلقاً دون التوقف على عذر، وذلك تخفيفاً وتسهيلاً على المكلفين ورفعاً للحرج عنهم، فيما تقتضيه حوائجهم في الأحوال العادية، ويطلق الأصوليون على هذا النوع (بالمشروع على خلاف القياس)، ومثال هذا السلم، الذي استنتني من بيع ما ليس عند الإنسان الذي ورد فيه النهي "نهى ﷺ عن بيع ما ليس عند الإنسان"، ومن هذا القبيل أيضاً المثال الذي ساقه المازري فقال: "قد علم أن الشرع ورد بالنهي عن المزبنة، وعن بيع التمر بالرطب، وقد حصل في شراء العرية هذا المعنى، وهو بيع التمر بالرطب الذي في معنى المزبنة وفيه أيضاً التفاضل، والتفاضل في التمر قد حرّمه الشرع، ونّبّه على علّة منع الرطب بالتمر بقوله: (أينقص الرطب إذا جفت) قالوا: نعم، قال: فلا إذا)، وعلم أيضاً أن بيع الطعام بالطعام نسيئة لا يحل، وقد حصل هنا هذا الممنوع، لأنه يستلم الرطب، ويدفع عوضه تماًراً يابساً عند الجذاذ، فهذه وجوه من التحريم تصوّرت في شراء العرية، ومع هذا أرخص الشرع فيها لمعنى أخرجها عن أصولها".

ولكن حتى تأثر الحاجة أثارها في تغيير الأحكام حال الاضطراب والاحتياج سواء كانت خاصة أو عام لا بد أن تكون متعينة في ذلك العقد أو تلك الصورة من التعامل حصراً، ولا يمكن سدها وتحقيقتها بصورة أخرى مشروعة، أو ذات غرر يسير معفو عنه في الشريعة، وإذا تعذر ذلك من كل وجه مشروع عندها يصار إلى ما تتطلبه الحاجة من الحكم مع تقديرها بقدرها ولا يتوسع فيها خارج المطلوب الذي أبيحت لأجله، وجاء في "المعايير الشرعية" فيما يتعلق بالحاجة المبيحة للغرر الكثير ما نصه: ( ويشترط في الحاجة أن تكون متعينة، بأن تنسد جميع الطرق المشروعة الموصلة إلى الغرض، سوى العقد المشتمل على غرر كثير، مثل التأمين التجاري عند عدم وجود التكافلي).



لأن القاعدة في هذا الباب هي: "يغتفر في التوابع ما لا يغتفر في غيرها" قال ابن ناصر السعدي: إن المسائل والصور التابعة لغيرها يشملها حكم متبوعها فلا تفرد بحكم، فلو أفردت بحكم لثبت لها حكم آخر، وهذا هو الموجب لكون كثير من التوابع تخالف غيرها فيقال فيها إنها ثابتة على وجه التبع.

ومن أمثله بيع الشجر مع الثمر قبل بدو صلاحه، فإن ذلك جائز لقوله صلى الله عليه وسلم "من ابتاع نخلة بعد أن تؤبر فثمرتها للذي باعها إلا أن يشترطها المبتاع"، وهذا معناه أن المشتري للنخلة المؤبرة إذا اشترط على البائع أن تكون الثمرة له، وقبل البائع ذلك الشرط ورضي به فإن البيع يكون جائزاً، ولو كانت الثمرة مما لم يبد صلاحه، فهذا الغرر يكون مغفراً لأنه لم يلحق الأصل وإنما كان في التابع فلم يلتفت إليه، قال ابن قدامة معللاً هذا الحكم: ( لأنه إذا باعها مع الأصل حصلت تبعاً في البيع فلم يضر احتمال الغرر فيها)، ومنها بيع ما لم يوجد من الزرع مع ما وجد منه، إذا كان الزرع مما تتلاحق أبعاضه في الوجود، كالقثاء والخيار مثلاً، وقد أجاز هذا البيع المالكية، وكان أبو بكر محمد بن فضل البخاري من الحنفية يقول: ( اجعل الموجود أصلاً في العقد وما يحدث بعد ذلك تبعاً)، أو بيع الحمل مع الشاة، أو بيع اللبن الذي في الضرع مع الشاة، ومنها: أنه لا يجوز بيع المجهولات التي لم توصف ولم يرها المشتري، لكنها إذا كانت تابعة لغيرها جاز ذلك كأساسات الحيطان إذا بيعت الدار تبعاً لبيع الدار المعلومة.

زمن هذا القبيل ما قاله بعض فقهاء الحنفية: من جواز بيع ما يكمن في الأرض، إذا كان الموجود منه أكثر من المعدم، لأن المعدم يكون تابعاً للموجود، وكذا ما قاله بعض فقهاء الحنابلة: من جوازه أيضاً إذا كان المقصود منه ظاهراً، لأن الكامن يكون تابعاً فلا تضر جهاته.



نحو الخدمات الرقمية ضف الى ذلك وعاء الزبائن المحتملين المستقطبة عبر قاعدة البيانات لمركز الاتصال من جهة و من جهة أخرى قاعدة البيانات لمواقع التواصل الاجتماعي للمصرف و موقع المصرف الرسمي.

دائما أؤكد على صعوبة تحقيق مضاة العلم في مواضيع تتطلب شرح مفصل لكن المقام يتطلب مني الاجتهاد في إيصال الفكرة و المحاور الأساسية في فقرات متجانسة و آخر ما يمكن ان أختتم به مقال عمود المجلة في عدده العاشرة لإنجاح مشروع مركز دعم المتعاملين بالمصرف لابد أن نعتمد على إدارة فعالة للمركز من خلال تحديد أهداف تتماشى مع استراتيجية المصرف و الفرص التجارية المتاحة لإشراك مركز دعم المتعاملين في الترويج و التسويق لمختلف منتجات المصرف و يتطلب هذا الدور مهارات متطورة في القيادة و التفكير النقدي و التواصل يجب أن يتميز به المشرف الأول على مركز دعم العملاء و الذي بدوره يسهر على تكوين فريق عمل يمثل الخطوط الأمامية و واجهة المصرف التسويقية ، فريق يتمتع بالمهارات و السلوك و الكفاءة تعزز الكفاءة التشغيلية المنوطة به فريق يحسن استخدام استراتيجيات التوظيف المستهدفة ، فريق جاهز مدرب تدريباً جيداً عملياتي سميته فريق فرسان الاتصال التسويقي .

سويا نحقق الريادة تحقياً لا تعليقا.

تدريب طاقم متحكم في فن الخطاب و حسن الجواب ملم بمنتجات المصرف و تقنيات البيع عبر الهاتف ، إذا أتحدث على معيار اختيار المواهب المناسبة لممارسة هذه المهنة ورعايتها وتمكينها من خلال التدريب الفعال واتباع الأداء .

يقترن نشاط: دعم العملاء بمصرفنا اليوم على معالجة المكالمات الواردة لمرافقة متعلمي المصرف وحل المشكلات المطروحة باختلاف طبيعتها وهذا يساعد في بناء علاقات أفضل وتشجع ذهنية ولاء المتعاملين للمصرف وتحفزهم على الانتماء الى اليه بشرط ضمان جودة الخدمة و سرعة و فعالية المعالجة و هذا ما يجعل من المشرف على مركز دعم المتعاملين مسؤولية متابعة حسن الأداء من خلال الاستماع بانتظام إلى المكالمات لتقييم أداء المندوبين و مدى التزامهم بمعايير الجودة و احترامهم متوسط وقت التعامل مع المكالمات و آجال معالجة طلبات المتعامل لقياس مهارة و فعالية المندوبين المكلفين بالتواصل مع زبائن المصرف و حسن أدائهم و جود مكالمتهم و مدى التزامهم و تحكهم في إجراءات المصرف حفاظا على ثقة المتعاملين ، و هنا جدير بالذكر فيما يخص معالجة المكالمات الواردة توظيف و استخدام التكنولوجيا و الاستفادة من برامج الذكاء الاصطناعي لتحسين جودة الخدمة.

يستشرف المصرف في استراتيجية للثلاث سنوات المقبلة الى تطوير البنك الرقمي يعززه مركز دعم العملاء ليصبح قوة مبيعات عبر مكالمات المبيعات الخارجية حسب الفئات المستهدفة (افراد - شركات) عبر وعاء الزبائن الوطنية تعرض عليها الخدمات الجديدة على



بقلم مسؤول خلية التسويق و الإتصال  
توفيق محمد بوكريطوي

تماشياً مع خطة الاتصال تعمدت تخصيص هذا العدد بهدف التعريف بماهية ودور مركز الاتصال بمصرفنا في اطار الحملة التحسيسية و سياسة الاتصال الداخلي للمصرف بعبارة أوضح اريد من خلال المقال توضيح الأهداف الرئيسية في توظيف عمليات مركز الاتصال بغض النظر عن المحاور المعروفة على نحو التكفل بالرد على أسئلة العملاء لكن الهدف الأساسي و الاستراتيجي هو تحقيق مستوى أعلى من رضا التعامل من خلال زيادة ولاءه للمصرف ليصل الى توطین شامل لعملياته المصرفية كما ان دور مركز الاتصال بصفته الواجهة المباشرة مع مختلف المتعاملين افراد و شركات دوره تقديم احسن صورة للعلامة التجارية من خلال التحكم في منتجات المصرف لتسويقها احسن تسويق و كذا التحكم التام في الخدمات و العمليات البنكية و الإجراءات بداية من فتح الحسابات مرورا بعمليات الصندوق و عوارض الحسابات و عمليات التجارة الخارجية و السياسة الائتمانية للمصرف للتمكن من الرد على استفسارات المتعاملين بما يحقق الرضا المتميز لمتعلمي المصرف.

إضافة الى السهر على الحفاظ على مستوى عال من رضا المتعاملين بإمكان مركز دعم العملاء أن يشكل قوة مبيعات و المشاركة في زيادة الإيرادات و المساهمة في نمو نتائج المصرف و توقيع ذلك في البيانات المالية من خلال التسويق المباشر و لتحقيق ذلك لابد من تحسين إدارة عمليات مركز الاتصال و اعتماد خطة بمستهدفات تجارية مخصصة للأفراد و الشركات مع ضرورة ضمان الجودة من خلال

**مركز الإتصال لمصرف السلام**  
**الجزائر في خدمتكم**  
**من الأحد إلى الخميس**  
**من 8:30 إلى 17:30**  
**السبت : من 10:30 إلى 17:30**



AL SALAM BANK  
البنك الإسلامي  
Algeria

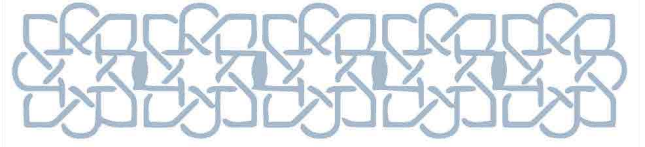


021 38 88 88

# نشاط فرع أدرار



## مدير فرع أدرار السيد : داي الدين علوي



السيدات والسادة أسرة مصرف السلام الجزائر المحترمين  
سلام الله عليكم ورحمته وبركاته،  
إنه لشرف عظيم أن تتاح لي الكلمة في هذا المقام، ويكون لي  
شرف الانضمام لمؤسسة عظيمة كمصرف السلام الجزائر الرائد  
في الصيرفة الإسلامية.

إن الحديث عن السوق المصرفية في ولاية أدرار عموما، وعن  
الأفاق الاقتصادية فيها خصوصا قد يطول لما تحويه عن  
إمكانيات كبيرة في مجالات عدة كالطاقات البترولية والغاز،

والطاقات المتجددة، الفلاحة والصناعة، والأشغال العمومية.  
ولاية أدرار التي تبلغ مساحتها أكثر من 242 كلم<sup>2</sup>، تشهد منذ  
السنوات الأخيرة ديناميكية اقتصادية معتبرة، مما دفعها أن تكون  
قطب اقتصادي بامتياز، وهذا بفضل تنوع الأنشطة الناشئة التي  
بدأت في العقود الأخيرة، وهذا مما دفعها إلى الانتقال من منطقة  
ذات طابع فلاحي، ومحاصيلها البستانية الاستراتيجية ومحاصيل  
البستنة التسويقية، إلى منطقة ذات اتجاه اقتصادي متنوع للغاية،  
لا سيما مع النسيج الصناعي الذي بدأ يكتسب زخما بفضل إطلاق  
العديد من المشاريع لإنشاء وحدات صناعية في مختلف  
النشاطات التجارية كالمشروع العملاق لشركة "بلدنا" القطرية  
لإنتاج الحليب المجفف وحليب الأطفال.

كما إن هذه الولاية تتمتع بممتلكات وثروات طبيعية هامة تؤهلها  
لأن تصبح مركزا اقتصاديا حقيقيا، خاصة في مجالات صناعة  
التعدين ومواد البناء والصناعات الغذائية والزراعية، كما أنها  
تتوفر على بنية تحتية مهمة من خلال شبكة الطرقات المطارات  
التي تضمن الاتصال المباشر مع مناطق مختلفة من الوطن و كذا  
الإفريقية منها.

تضم منطقة أدرار أيضًا شبكة كبيرة من الشركات الصغيرة  
والمتوسطة المنتشرة في مختلف المناطق الصناعية ومناطق  
النشاطات في جميع أنحاء الولاية.

كل هذه الإمكانيات الاقتصادية تشكل أساسا أهداف تجارية حيث  
أن فرع أدرار يحرص دوما على تطويره.



# نشاط فرع أدرار

فالقيادة الإيجابية لا تقتصر فقط على توفير التوجيه المهني، بل تشمل أيضا توفير بيئة من الاحترام المتبادل والتعاون

ان التلائم بين الموظفين ومشاركتهم في تحديد الأولويات يزيد من فرص للتطوير المهني داخل الشركات وبالتالي يزيد من شعور الموظف بالاستثمار في مستقبله المهني.

السلام عليكم ،

مع تسارع التطورات التكنولوجية والتحول الاقتصادي، أصبح تحقيق بيئة عمل سعيدة واحد من أهم التحديات التي تواجه الشركات

حيث لا يقتصر مفهوم بيئة العمل السعيدة على توفير الراحة المادية فقط، بل يتضمن أيضا توفير بيئة تفاعلية وداعمة تشجع على الابداع والتحفيز

تشير الدراسات الى أن القيادة الداعمة والمرنة تساهم في تحسين مزاج الموظفين وزيادة مستوى اندماجهم في العمل، وكذلك دعم المشرفين يعتر أساسا لتحفيزهم.



السيدة : سمية رايك  
رئيسة خلية التمويلات

ولكي يتألق مستشار المتعاملين عليه يتحلى بمهارات أساسية: كمهارة الاتصال، وحل المشكلات، وأن يتحلى بالصبر والتعاطف، والمهارات التنظيمية، والكفاءة الفنية والقدرة على التكيف، وكذلك الاهتمام بالتفاصيل، وتقنيات البيع.

كما أن هناك جملة من المسؤوليات التي تعد أساسية لضمان سير العمل بسلاسة في علاقات العملاء لدى المصرف.

ومن جملة هذه المسؤوليات:

- 1 - الإجابة على الاستفسارات.
- 2 - إيجاد الحلول للمشكلات ومعالجة شكاوي المتعاملين.
- 3 - تقديم الدعم الفني أو تعليمات استخدام المنتج لمساعدة العملاء.

4 - مساعدة العملاء في إعداد وإدارة حساباتهم.

5 - تحديد الفرص لتقديم منتجات أو خدمات إضافية قد تفيد العميل، مما يساعد على زيادة المبيعات، وزيادة قيمة العميل على المدى الطويل.

6 - العمل بشكل وثيق مع الإدارات الأخرى مثل المبيعات والتسويق وتطوير المنتجات.

7 - التدريب والتطوير.

ومن خلال هذه الأسطر القليلة التي توضح ما مدى أهمية هذا المنصب الحساس في المصرف، أتوجه إلى كل الزملاء بالتحية والتقدير على كل الجهود المبذولة لإعطاء الصورة الحسنة لمصرفنا، كما أتوجه بالشكر الجزيل لكل أسرة المصرف من سيادة المدير العام، ونائب المدير العام، والمدراء التنفيذيون وكل رؤساء الخلايا، وكل موظف يسعى بالبرقي ونجاح هذه المؤسسة، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته



السيد زبير باحمو مستشار زبائن

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين وعلى آله وصحبه ومن تبعهم إلى يوم الدين:

يمثل مصرف السلام الجزائر مرجعا مهما للبنوك التي تتبنى الصيرفة الإسلامية، ويعتبرا أحد أهمها وروادها، فمُنذ اعتماده في سبتمبر 2008 وهو يسوق لباقة متنوعة من المنتجات والتمويلات، بفضلها تم تموضعه في الساحة البنكية من خلال كسب ثقة فئة متنوعة من المتعاملين(تجار، صناعيين، مقاولين، أفراد)، وهذا نظير الجهود التي يقدمها من خلال توسيع الشبكة المصرفية شمالا وجنوبا، شرقا وغربا.

فالعمل الجبار الذي يقوم به مستشارو المتعاملين، من خلال تنوير وتوجيه العملاء، يعد ركيزة أساسية في العمل المصرفي الذي من خلاله يتم نجاح السياسة التسويقية لمختلف المنتجات.

# نشاط فرع أدرار

## الضمير المهني



السيدة حليلة بوتدارة  
مندوبة العمليات

وليس عليه بما يتخطى حدوده، ولكل إخلاص ثمرة طيبة ستستشعرها في نفسك أولاً قبل كل شيء ثم في المحيط الذي تعمل فيه.

أخيراً فإن الضمير المهني يملي علينا أن نعمل دوماً لتحقيق الأحسن والتركيز على ما نقوم به من عمل وجعل الرقيب الوحيد لنا هو الله سبحانه وتعالى.

ونحن كموظفين في مصلحة الصندوق من صرافين ومندوبين العمليات المالية نسعى كفريق عمل للعمل بإخلاص وصدق مع جميع المتعاملين دون استثناء.

ثقافة معظم الشعوب نجد اتفاقاً على أن العمل عبادة روحية. وديننا الحنيف يحث على إتقان العمل فعن عائشة رضي الله عنها قالت قال رسول الله صل الله عليه وسلم: (إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه) راوه الطبراني

أن تقدم المجتمعات يتوافق طردياً مع جودة العمل (إتقان العمل) قد يختلف الضمير المهني من مهنة إلى أخرى لكن مجتمعاتنا يشترك في أهمية تفعيل المسؤولية الذاتية والحفاظ على قداسة المهنة.

فالعامل في أي منصب عليه بذل الجهد والإتقان والإحسان فيما بين يديه وأن يعطي أفضل ما لديه في نطاق المتاح

الحمد لله وكفى والصلاة والسلام على المصطفى وبعد،

لكل مهنة ضمير ولكل موظف أي كانت طبيعة عمله ضمير يكون كالرقيب يوقظ صاحبه إذا حاد عن الدرب أو نسى أو تعدد الإخلال بمهنته.

الضمير المهني: هو بمثابة منبه يدق في وقته وينبه بضرورة التوقف ومراجعة النفس ومحاسبتها إن هي فرطت في حق الآخرين أو استعملت منصب صاحبها في خدمتها على حساب الناس، إذا بحثنا في

انه لا من دواعي الفرح ان حصل لي شرف العمل في احسن مصرف إسلامي عربي بالجزائر فالشكر لله سبحانه وتعالى ان اختارني واذن لي بان أكون واحداً من طواقم هذا المصرف .

فأوصي اخواني في مصالح الصندوق , بالفقاعة بما رزقكم الله, بالفقاعة كنز لا يفنى, والرضا بما قسم الله يجلب لكم الخير والسعادة .

وكذلك التحلي بالصبر فالصبر مفتاح الفرج وبه تتجاوزون المحن وتحققون الاماني دون ان انسى واذكر اخواني بالأخلاق الكريمة وحسن الخلق بالأخلاق زينة الانسان وبها

يرتقي في الدنيا والاخرة .



السيد : عبد القادر دهبي صراف رئيسي

# نشاط فرع أدرار



السيد : محمد رضا أوجيل مستشار زبائن

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على اشرف المرسلين

انه لمن دواعي السرور والفخر العمل في مصرف السلام الذي يركز على أسس وثيقة تساهم في تطوير الاقتصاد الوطني ويحضى مصرف السلام بالسمعة الطيبة التي تجعله في درجات التميز.

ان مصرف السلام يتماشى وفق رؤية شاملة تعمل على تقديم المنتوجات وفق معايير الجودة التي بدورها تساهم في تحقيق الريادة والازدهار في مجال الصيرفة الإسلامية

نحن مستشار زبائن فرع ادرار نسعى الى تقريب الفكرة نموذجية للمتعامل في ما يخص الخدمات مقدمة وتقديم كافة المعطيات للفهم واضح ونساعد في تقديم ما هو انطباق للعميل في مجال الاستثمار والادخار والتمويلات الاستهلاكية

وفي الأخير نشكر الطاقم مصرف السلام فرع ادرار بدوره نحن نسعى في تحقيق الاهداف المسطرة من طرف الإدارة العامة ونحن ثابتون على القيم وهي التميز الالتزام التواصل تحياتي الخالصة.



# نشاط فرع أدرار



السيد : علي مرابط صراف

الخسارات تعلمك الاعتراف... كخطوة اولى مع نفسك  
أولا ...ثم التحليق بين الحروف في سماء الاحساس ..لتدوين  
مشاعرك...دون اية قيود .... بشفافية تامة تلامس كل  
القلوب...تضع اليد على الجرح....تدون اسرار  
القلب...تلامس احساسا يتيما وحيد... بحاجة للمسة حنان  
وتذكيرا لك بوجوده تحت ركام الخيبات ...و بين مراجعة  
الأفكار...ومشاعر مبعثرة من هنا وهناك ... تكون انت في حالة  
ابداع ادبي... لتشكل بلورات ادبية...كل بلورة عبارة عن  
احاسيس مشكلة ممتزجة بالحزن والسعادة ..والحيرة  
والشك....فيه شيء من الجنون...وشيء من التمرد على واقع  
انت فيه مسجون.....كل صاحب حس عالي...سيدخل في كل  
بلورة.....مباشرة دون حواجز ودون تكلف وتكليف.....  
اسعد الله اوقاتكم....

فرع أدرار لمصرف السلام الجزائر





## إبراهيم بن يخلف أبو إسحاق التنسي المطماطي

وعن ورعه قال تلميذه ابن الحاج: رحم الله شيخنا أبا إسحاق التنسي من ورعه أنا مضيئا معه في قرى مصر فأصابنا عطش شديد فأدركنا بعض تلاميذه بلبن مشوب بسكر فامتنع من شربه فقلت له: كيف يا سيدي تتركه وأنت في غاية الحاجة إليه؟ فقال: خفت أن يكون فعله جزاء القراءة عليّ فتركته لذلك خوفاً أن ينقص من أجري، وردّ له الإناء. توفي رحمه الله في سنة: 680 هـ وهو أشهر الأقوال وأصحابها.

هو إبراهيم بن يخلف بن عبد السلام أبو إسحاق التنسي المطماطي من أعلام المالكية في القرن السابع الهجري بالغرب الإسلامي، انتهت إليه رئاسة التدريس والفتوى في أقطار المغرب كلها، وكانت ترد عليه الأسئلة من جميع حضائر المغرب العربي ومن كل فج عميق.



منطقة التنس بالساحل الجزائري

لأنه كان من أولياء الله الجامعين بين علمي الباطن والظاهر، والأثر والنظر، والفقه والحديث، ومن أبرز شيوخه في رحلته المغربية والمشرقية؛ شمس الدين الأصبهاني، وشهاب الدين القرافي، وسيف الدين الحنفي ولازم أبا الفتح بن دقيق العيد بمصر مدة وأخذ عنه كثيراً، وروى عن ابن كحيلي وناصر الدين المشدالي، ومن أشهر تلاميذه الشيخ أبو عبد الله بن الحاج صاحب كتاب "المدخل". شرح "التلقين" للقاضي عبد الوهاب في عشرة أسفار وقد ضاع الشرح في حصار تلمسان، وكان يرد زائراً على تلمسان فيقيم بها شهراً ثم ينصرف إلى حضيرة تنس رغم إلحاح السلطان بغمراسن عليه بالمقام فيها فكان يمتنع عن ذلك، ثم انضم إلى طلب السلطان العلماء والفقهاء، فأجابهم لذلك فاستوطن تلمسان ودرّس بها وانتفع به خلق كثير لا يحصون، وإليه شددت الرحال شرقاً وغرباً.

وتحدث عنه أبو عبد الله العبدري الحاجي في رحلته فقال: كان الشيخ أبو إسحاق التنسي وأخوه فقيهين مشاركين في العلم مع مروءة تامة ودين متين، وأبو إسحاق أسنهما وأسناهما وهو ذو صلاح وخير.

وكان الزين بن المنير يثني عليه خيراً كثيراً. ويقول في حقه: بلاد فيها مثل أبي إسحاق التنسي ما خلت من العلم.

## المهارات القيادية



السيدة : شفيقة خلف, رئيسة خلية التكوين وتطوير الكفاءات

إيجابية تشجع على الإبداع والابتكار. كما أن الجمع بين هاتين المهارتين يعزز قدرة المدير على التكيف مع أي تحديات يواجهها هو وفريقه، واتخاذ قرارات استراتيجية سليمة، وقيادة التغيير بنجاح داخل المؤسسة؛ بالإضافة إلى بناء علاقات قوية مع الموظفين والعملاء والشركاء.

فالمدير الذي يمتلك فن الإدارة والقيادة يكون أكثر قدرة على تطوير مهارات فريقه وجذب المواهب وتنميتها ليكونوا قادة في المستقبل، هذا ما يضمن استمرارية نجاح المؤسسة على الأمد الطويل ويعزز قدرتها التنافسية.

وبناءً على ما سبق، نستنتج أن أهمية تعلم فن الإدارة والقيادة للمدير تتمثل في تحفيز فريق العمل وتحقيق الأهداف التنظيمية، مع حل المشكلات واتخاذ القرارات، هذا إلى جانب التكيف مع التغيرات وتطوير مهارات العمل الجماعي، وتنمية المهارات الشخصية، وهذا ينعكس على تحسين بيئة العمل وتحقيق نتائج إيجابية ومستدامة.

### ما هي المهارات القيادية؟



يمكن تعريف المهارات القيادية بأنها المجموعة من المهارات والصفات التي يمتلكها الشخص المسؤول عن قيادة فريق العمل أو المؤسسة، وذلك لتحديد الرؤية والأهداف وتوجيه الفريق نحو تحقيقها. وتشمل هذه المهارات العديد من الصفات والمهارات مثل التواصل الفعال، والإدارة والتنظيم، والتفكير الاستراتيجي، والإلهام والتحفيز، والتعلم المستمر، وقدرة التفاوض، وصنع القرارات، والقيادة الإيجابية، والقدرة على العمل بروح الفريق.

المهارات القيادية هي المفتاح الرئيسي لنجاح المؤسسات في عالم الأعمال فهي تمثل القدرة على إدارة الفرق والإشراف على العمليات بكفاءة وفعالية، وتحقيق الأهداف المرجوة بأفضل طريقة ممكنة. وبالنظر إلى أن العالم الحديث يتسم بالتغيرات السريعة والمفاجئة، فإن المهارات القيادية أصبحت أكثر أهمية من أي وقت مضى

ويمكن القول إن المهارات القيادية تتمثل في القدرة على التواصل بشكل فعال مع الآخرين، وتحليل المشكلات بشكل دقيق، واتخاذ القرارات المناسبة في الوقت المناسب، وتطوير رؤية واضحة للشركة أو المؤسسة التي يتم قيادتها، وتنمية مهارات الفريق وتحفيزه لتحقيق الأهداف المشتركة وفي هذا المقال، سنتحدث عن أهمية المهارات القيادية في العمل، ونقدم بعض النصائح التي يمكن اتباعها لتطوير هذه المهارات بشكل فعال.

إن المناصب الإدارية ليست مجرد ألقاب وظيفية، وإنما مسؤولية كبيرة تحتاج إلى امتلاك مجموعة من المهارات والمعارف المتخصصة التي تشكل كلا من الإدارة والقيادة، وهذه المهارات هي ما تجعل المدير يحقق التوازن الأمثل بين تسيير العمليات اليومية بكفاءة وتوجيه الفريق نحو الأهداف الاستراتيجية بعيدة الأمد.

من خلال إتقان فن الإدارة، يستطيع المدير الناجح تنظيم الموارد وإسناد مهام العمل للأشخاص الصحيحين، مع ضمان الالتزام بالمواعيد النهائية، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتحسين جودة العمل.

أما مهارات القيادة، فيمكنه من خلالها إلهام وتحفيز فريقه وتوجيههم من أجل تحقيق رؤية مشتركة، وبناء ثقافة عمل





فريق خلية التكوين وتطوير الكفاءات

وبشكل عام، تتطلب المهارات القيادية الاستمرار في التطوير والتعلم، وفهم السياق الذي يتم فيه العمل، والقدرة على التعامل مع الناس والتعامل مع التغيرات والتحديات التي يواجهها قائد الفريق. وعلى الرغم من أن المهارات القيادية لا تكون متساوية في جميع الأفراد، فإنه يمكن تطويرها عن طريق التدريب والتعلم والتجارب العملية. وتعتبر المهارات القيادية أساسية لنجاح الشركات والمؤسسات في سوق العمل.



إن استخدام هذه المهارات القيادية يساعد في تطوير قادة فاعلين ومؤثرين، ويساهم في نجاح الشركات والمؤسسات في سوق العمل.

**ما هي الفوائد التي يمكن الحصول عليها من امتلاك مهارات القيادة في بيئة العمل؟**

يمكن الاستفادة من امتلاك مهارات القيادة في بيئة العمل بعدة طرق، ومن بين أهم هذه الفوائد

**تحسين الأداء الفردي والجماعي:** يمكن لقادة الفرق المؤثرين أن يساعدوا في تحسين أداء فريق العمل بشكل فردي وجماعي، من خلال إلهامهم وتحفيزهم للعمل على تطوير مهاراتهم وتحقيق الأهداف المحددة

**تعزيز روح الفريق:** تتيح المهارات القيادية للقادة إمكانية تعزيز روح الفريق وتحفيز أعضاء الفريق على العمل بروح الفريق وتحقيق الأهداف المشتركة

**تحسين الاتصال والتفاعل:** يمكن لقادة الفرق المؤثرين أن يساهموا في تحسين الاتصال والتفاعل بين أعضاء الفريق، وبالتالي تحسين أدائهم وإنتاجهم

**تحسين صورة المؤسسة:** يمكن لقادة الفرق المؤثرين أن يساهموا في تحسين صورة المؤسسة وزيادة مستوى رضا العملاء والشركاء، من خلال إدارة العلاقات العامة بشكل جيد

**تحقيق الأرباح:** يمكن للقادة المؤثرين أن يساهموا في تحقيق الربحية والنمو المستمر للمؤسسة،

**أهم المهارات القيادية في بيئة العمل**

تشمل المهارات القيادية العديد من الصفات والمهارات ومنها **التواصل الفعال:** القدرة على التفاعل مع الآخرين بشكل فعال وفهم احتياجاتهم. ومتطلباتهم

**الإدارة والتنظيم:** القدرة على إدارة الوقت والموارد والتنظيم بشكل جيد، بما في ذلك توزيع المهام والمسؤوليات بين أعضاء الفريق

**التفكير الاستراتيجي:** القدرة على وضع خطط استراتيجية وتحديد الأهداف والتخطيط لتحقيقها بشكل فعال

**الإلهام والتحفيز:** القدرة على إلهام الفريق وتحفيزه لتحقيق الأهداف المحددة، وتشجيعهم على تحسين أدائهم

**التعلم المستمر:** القدرة على الاستمرار في تطوير المهارات القيادية، والتعلم من الأخطاء والتجارب السابقة لتحسين الأداء في المستقبل

**قدرة التفاوض:** القدرة على التفاوض بشكل جيد مع العملاء والشركاء والجهات الخارجية، والتوصل إلى حلول تناسب جميع الأطراف

**صنع القرارات:** القدرة على اتخاذ القرارات المهمة بشكل سريع وفعال، وتقييم النتائج وتعديلها بناء على ذلك

**القيادة الإيجابية:** القدرة على توفير بيئة عمل إيجابية وصحية، وتشجيع الابتكار والإبداع في فريق العمل

**القدرة على العمل بروح الفريق:** القدرة على تحديد الأهداف المشتركة والعمل بروح الفريق، وتطوير دور كل عضو في الفريق لتحقيق النجاح المشترك

المنتجات والخدمات التي تقدمها البنوك الرقمية قد لا تختلف بشكل كبير عن تلك التي تقدمها البنوك التقليدية، إلا أن هناك بعض السمات التي تميزها:

• **الشفافية:** البنوك الرقمية عادة ما تتسم بالشفافية في الرسوم وعدم فرض رسوم مخفية.

• **تجربة العميل:** تقدم خدمات سريعة وسهلة الاستخدام ودعمًا فنيًا مستمرًا.

**الوصول:** تتيح البنوك الرقمية للعملاء الوصول إلى خدماتها في أي وقت ومن أي مكان.

البنوك الرقمية تركز بشكل أكبر على تلبية احتياجات العملاء المتصلين بشكل دائم. على سبيل المثال، بنك "فيدور (Fidor)" (Bank) يتيح للعملاء المشاركة في إدارة البنك عبر اتخاذ قرارات مثل "التفاوض بشأن أسعار الفائدة" أو "اختيار تصميم البطاقة". مثل هذه المبادرات تساهم في تعزيز العلاقة مع العملاء، خاصة خلال الأزمات مثل جائحة كورونا.

### التحديات المرتبطة بإطلاق بنك رقمي

بالرغم من الفرص العديدة التي تقدمها البنوك الرقمية، فإن إنشاء بنك رقمي ناجح لا يخلو من التحديات، وأهمها:

1. **اكتساب عملاء جدد:** الحصول على حسابات العملاء، خاصة الحسابات النشطة والودائع، هو تحدٍ كبير في البداية. من المهم تقديم منتجات مبتكرة تجذب العملاء، لكن بناء محفظة قوية يتطلب وقتًا وموارد كبيرة.



**بقلم السيد رضوان زواتني**  
رئيس خلية النقدية و الرقمنة

### تحديات وفرص التحول الرقمي في القطاع المصرفي: كيفية بناء بنك رقمي ناجح

التحول الرقمي أصبح ضرورة ملحة للبنوك في العصر الحالي. فالبنوك التقليدية تواجه تحديات عديدة تتطلب منها التكيف مع التغيرات السريعة في السوق. من اللوائح الجديدة إلى صعوبة تلبية احتياجات العملاء، إضافة إلى التعامل مع أنظمة قديمة، كلها تحديات تتطلب حلولاً مبتكرة.

تتجه العديد من البنوك التقليدية نحو التحول الرقمي على أمل التفوق على منافسيها من البنوك الرقمية. ففي السنوات الأخيرة، شهدنا تزايداً ملحوظاً في عدد البنوك الرقمية، حيث تضاعف العدد من 60 بنكاً إلى 256 بين عامي 2018 و2021. لكن، السؤال الذي يظل قائماً هو: **كيف يمكن بناء بنك رقمي؟**

### الخطوات الأولى لإطلاق بنك رقمي

إطلاق بنك رقمي ليس بالأمر السهل، فهناك العديد من التحديات والعقبات التي يجب التعامل معها. بداية، يجب تحديد ما الذي يعنيه بنك رقمي وكيف يتم بناؤه.

### ما هو البنك الرقمي؟

البنك الرقمي هو مؤسسة مالية تقدم خدمات مصرفية تقليدية ولكن عبر الإنترنت أو من خلال الأجهزة المحمولة. على الرغم من أن





1. **التنظيمات القانونية والرقابية: البنوك** تخضع لتشريعات صارمة تختلف حسب البلدان والمناطق. الحصول على الترخيص المصرفي قد يستغرق وقتًا طويلاً ويكلف الكثير، ولهذا يتعاون العديد من البنوك الرقمية مع بنوك تقليدية لتسريع الإجراءات. على سبيل المثال، البنك الرقمي "تشايم (Chime)" تعاون مع "بانكورب (Bancorp)" للحصول على الترخيص المصرفي وضمان الودائع. **التكنولوجيا والأنظمة القديمة: من الصعب** على البنوك التقليدية التكيف مع المتطلبات

بالإضافة إلى قدرة على التكيف مع التغيرات السريعة. سواء كنت تقوم بتأسيس بنك رقمي من الصفر أو تحويل بنك تقليدي إلى بنك رقمي، فإن خارطة الطريق المدروسة والتعاون مع الشركاء المناسبين هما المفتاح لتحقيق النجاح.

التقنية المتغيرة باستمرار. يجب أن تمتلك البنوك التكنولوجيا المرنة التي تتيح لها التكيف بسرعة مع التغيرات في السوق، وكذلك ثقافة مؤسسية تدعم الابتكار والتغيير.

## كيفية بناء بنك رقمي ناجح

إذا كنت تخطط لإطلاق بنك رقمي، يجب أن تبدأ بتطوير خارطة طريق واضحة. إليك بعض الخطوات التي يمكن أن تساعدك في هذا الاتجاه:

1. **تحديد الأهداف والرؤية:** يجب أن يكون لديك رؤية واضحة لما تريد تحقيقه. حدد الأهداف قصيرة وطويلة المدى للبنك، مع التركيز على الابتكار وتلبية احتياجات العملاء.

2. **الاستماع للعملاء:** من الضروري فهم احتياجات العملاء بشكل دقيق. استخدم البيانات لتعزيز الفهم وإنشاء عروض متميزة. تكرر وتعديل المنتجات والخدمات بناءً على تعليقات العملاء هو ما يميز البنوك الرقمية الناجحة.

3. **البحث عن الشركاء المناسبين:** بناء بنك رقمي ناجح يتطلب شراكات مع شركات تكنولوجيا متقدمة. لا يمكن للبنك الرقمي الناشئ أن ينجح بمفرده. التعاون مع شركاء ذو خبرة يعد عنصرًا أساسيًا لتحقيق النجاح.

4. **التكيف المستمر مع السوق:** يجب أن يكون البنك الرقمي قادرًا على التكيف بشكل مستمر مع تغيرات السوق. هذا يتطلب مرونة تقنية وثقافة تنظيمية تشجع على التجديد المستمر.

**التوسع التدريجي:** يجب أن يتم تطوير البنك بشكل تدريجي، مع التأكد من اختبار المنتجات والخدمات بشكل دوري قبل الإطلاق الكامل. بناء بنك رقمي ناجح يتطلب تنفيذ العمليات بشكل تكراري، مع أخذ تعليقات العملاء في الحسبان في كل مرحلة.

## الختام

إن التحول الرقمي في القطاع المصرفي ليس خيارًا بل ضرورة للبقاء في المنافسة. إن إنشاء بنك رقمي ناجح يتطلب مزيجًا من التكنولوجيا المتقدمة، فهم عميق للسوق واحتياجات العملاء،

# "التوتر"

السيد: زهير غولي  
رئيس لجنة الخدمات الاجتماعية



الأكثر إلحاحًا، وقم بعمل قوائم المهام حتى لا تنسى أي شيء: ستري بالفعل بشكل أكثر وضوحًا. إذا لزم الأمر، تعلم أيضًا التفويض. إذا كنت تعمل في مشروع كبير، قسمه إلى عدة مراحل وقم بوضع خطة للتقدم. أكمل مهمة واحدة في كل مرة وفقًا لجدولك الزمني.

## 4 - خذ قسطًا من الراحة

لن يساعدك الجلوس طوال اليوم على مكتبك على التحرك بشكل أسرع. عندما تشعر بارتفاع الضغط، خذ قسطًا من الراحة. خذ مشروبًا ساخنًا، تجول قليلاً، تحدث مع زميل، قم ببعض تمارين الإطالة أو التنفس... ابحث عن الحيلة التي تسمح لك بقطع الاتصال لبضع دقائق. ستعود إلى مكتبك بشكل أكثر استرخاء وستكتسب الكفاءة.

## 5 - تعرف على كيفية قول "لا"

إذا تم الاقتراب منك عندما تكون قائمة مهامك ممتلئة، خذ دقيقة لصياغة إجابة.

ركز على نفسك وحاول تقييم عبء عملك بموضوعية. إذا كانت فكرة إدارة أعمال جديدة تقلقك، لا ترفض من أجل الرفض تعاملك الجيد مع زملائك يؤدي إلى تحرير عقلك وتقليل جرعتك من الإجهاد اليومي.

يشتكى الكثير منا من كثرة التوتر في الحياة اليومية والعملية إذ يمكن أن يكون التوتر إيجابيًا وسلبياً.

لكن في الحالة الأخيرة، من الأفضل معرفة كيفية ترويضها. لأنه يمكن أن تكون عواقب الإجهاد المفرط ضارة بكل من الجسد والعقل. ولحسن الحظ، مع بعض العادات (الجيدة)، ممكن الحفاظ على رفاهيتك.

ملف مهم لإكماله لليوم التالي وتأخرت؟ هل تشعر وكأنك دائماً تحت الضغط ولا تتحملة؟ نومك مضطرب، فقدت شهيتك، خفقان، تغضب بسهولة؟ الإجهاد يجعلك تفقد إمكانياتك.

إذا كان الإجهاد في بعض الأحيان يمكن أن يكون بمثابة معزز حقيقي لإكمال المهام بكفاءة فقد يكون أيضاً شراً خبيثاً، خاصةً عندما يكون طويل الأمد كن حذراً ثم لا تدع نفسك تغمره في أوقات التوتر حتى للوقاية منه.

## اليك عشرة نصائح للعمل بها:

### 1- الارتباط

اهم مصدر يساعدك على تخطي التوتر، تقوية ارتباطك بالله عز وجل وكتابه الكريم وكذا اسرتك الكبير والصغيرة.

### 2 - تحديد مصدر التوتر

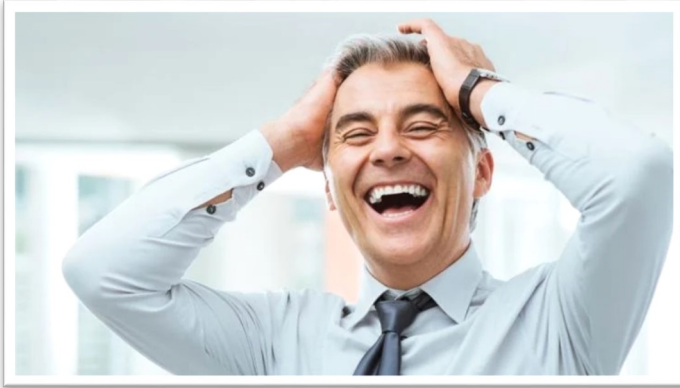
الضغط من متفوق، جو سيئ في الفريق، أهداف غير واقعية... حاول إلقاء الضوء على ما يقلقك بشكل يومي وخذ خطوة للوراء. عندما تبدأ في الشعور بالهجوم، حاول رؤية محيطك من الخارج. إنها مسألة النظر في الموقف بموضوعية حتى لا تفقد بالفعل ثقّتك بنفسك.

### 3 - كن منظماً

إذا كنت تميل إلى المماطلة، فتعلم كيف تصبح منظماً. الأمر نفسه، من ناحية أخرى، إذا غمرت بسهولة كل الأشياء التي يجب القيام بها وكان عقلك يسكنها باستمرار، بما في ذلك عندما تغادر العمل. حدد أولويات المهام الأكثر أهمية، وابدأ بالمهام

## 6 - ممارسة النشاط البدني

الضحك هو عدو التوتر: فهو يطلق الإندورفين، ويثبت معدل ضربات القلب، ويخفض ضغط الدم، ويعزز الأفكار الإيجابية. وهي تعمل سواء كانت طبيعية أو قسرية. لذا، مارس أو شاهد



رسمًا تخطيطياً لممثل كوميدي تحبه، أو تحدث مع زملائك الذين تتعامل معهم بشكل جيد: لا تحرم نفسك منها!



للرياضة فوائد لم تعد تستحق الإثبات. من المؤكد أن ممارسة النشاط البدني المنتظم سوف يتغلب على التوتر. لكن بصرف النظر عن جلسة الرياضة، امش، باختصار، تحرك: ستنتفخ طاقتك بطريقة إيجابية. ستنتج أيضًا الإندورفين، هذه الهرمونات الشهيرة التي تقلل التوتر وتساعدك على النوم بشكل أفضل.

## 7 - اعتني بنومك

فمن الصعب أحياناً أن تغفو عندما تكون متوترًا. ومع ذلك، من خلال الحصول على نوم جيد ليلاً، يتعافى الجسم والدماغ ويساعدك على مواجهة أفضل في اليوم التالي. للبدء، قم بإبعاد الشاشات قبل ساعة من موعد النوم، وقبل كل شيء، أغلق الشاشات! لا يوجد شيء أسوأ من قراءة رسائل البريد الإلكتروني قبل إطفاء الضوء ... من ناحية أخرى، استمع إلى إشارات جسمك: إذا كان من الممكن الشعور بالنوم، فلا تنتظر. احصل على سبع ساعات من النوم على الأقل.

## 8 - تنفس

في أي موقف، بما في ذلك المواقف "الطارئة"، خذ دقيقة لتغمض عينيك وتنفس ببطء وعمق. سيتدفق الأكسجين عبر جسمك، وسيبطئ معدل ضربات قلبك، وسترتخي عضلاتك: حان الوقت لتهدأ. لست مضطرًا إلى اتباع إيقاع معين في التنفس: اختر الغريزة الأكثر فاعلية بالنسبة لك.

## 9- انتبه لنظامك الغذائي

الشعور بالرضا عن نفسك يعتمد أيضًا على ما تأكله كل يوم. قبل كل شيء، لا تقوت وجبات الطعام وفضل نظامًا غذائيًا صحيًا ومتوازنًا بكميات مناسبة (ليس كثيرًا ولا قليلًا جدًا). قلل من المنبهات مثل الكافيين والنيكوتين وكذلك الكحول والنيكوتين.



## الأثر النفسي للدعاء

بقلم السيد : أحمد بوحاجب  
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

على آخرتك وحسناتك وقد ثبت عنه ﷺ استحباب تكرار الدعاء. قال البخاري رحمه الله: باب تَكْرِيرِ الدُّعَاءِ عن عائشة: حَتَّى إِذَا كَانَ ذَاتَ يَوْمٍ أَوْ ذَاتَ لَيْلَةٍ دَعَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ثُمَّ دَعَا ثُمَّ دَعَا. ومن التعدي في الدعاء ذكر تفاصيل فقد كان صلى الله عليه وسلم يتخير من الدعاء أجمعه لإن ذكر التفاصيل تضيق لواسع وعلامة من علامات سوء الأدب مع الله فلا ينبغي أن تطلب من الكبير إلا أجمع الأمر، فعن ابن سعد ابن أبي وقاص أنه قال سمعني أبي وأنا أقول اللهم إني أسألك الجنة ونعيمها وبهجتها وكذا وكذا وأعوذ بك من النار وسلسلها وأغلالها وكذا وكذا، فقال يا بُنَيَّ إني سمعت رسول الله -صلى الله عليه وسلم- يقول سيكون قوم يعتدون في الدعاء فإياك أن تكون منهم إن أعطيت الجنة أُعطيها وما فيها وإن أعدت من النار أعدت منها وما فيها من الشر...



لا شك أن الدعاء هو عبادة شأنه كالذكر والقرآن يحتاج للتدبر وبقين وحضور ذهني لقول الرسول صلى الله عليه وسلم "ادعوا الله وأنتم موقنون بالإجابة، واعلموا أن الله لا يستجيب دعاء من قلب غافل لاه." وإنما كان ذلك لأن للدعاء أثر نفسي مباشر يحتاجه المرء كما يريد الإجابة، إذ ليس المقصود أن يكون الدعاء مثل المصباح السحري متى أراد الإنسان شيء يتوجه إليه دون أن يعمل ويكد.

إن مخاطبة الله في الدعاء لها أثر مباشر على نفس الإنسان فضلا عن إجابته، فالاستعاذة بالله من الهم مقرونة بالاستعاذة من الكسل، وعندما يستعيد الإنسان من الكسل تنزع نفسه مباشرة إلى العمل والنشاط، والعمل هو المحرك الرئيسي للفرح والسعادة فبهما يحقق الإنسان ذاته ويجد في نفسه غاية أحياته يستعيد الإنسان بها ثقته بنفسه وتتجلي بها همومه.

وأما الإلحاح في الدعاء ففيه فائدة عظيمة وهي أنها تبقي الأمل في نفسك وكأنك مصرا على ما ترجوه، مما يحرم على اليأس الدخول لقلبك فيكون ذلك أدعى للهمة وتجديد للأمل ناهيك عن فضل ذلك



## ما يُميز ويُفرق الشخصية القوية عن الشخصية المتسلطة

### 3 يقودك العقل أكثر من العاطفة

تستخدم النهج العقلاني لحل  
المشاكل، معظم القوة في يد  
الجزء المنطقي القائم على  
المعلومات في عقلك

### 2 حاسم

أنت في عقلك وفي عزيتك  
الآخاذ القرارات الصحيحة ولا  
تأثر بالغير، وتعتبر التحليل  
مضيعة للوقت

### 1 لديك رأي مُقنع، ولكنك لست مُتجرفاً

تحتزم الاختلاف، ولا تُشعر  
بخبثة أهل إذا لم تتمكن من  
إقناع فرد ما

### 6 تعرف ما تريده في الحياة

تحافظ على رؤية واضحة لما  
أريد لحرفتي في الحياة ولا  
أتردد بشأن الخيار عن الضيق  
التي تواجهها

### 5 لا تحتّم بإرضاء الآخرين

ليس لديك الوقت أو الطاقة  
لتضييعه على الأشخاص الذين  
يريدون منك الاتفاق معهم  
طوال الوقت

### 4 متمسك بمبادئك

لا أحد يستطيع إقناعك أن  
تفعل شيئاً لا تشعر بأنه على  
صواب

### 9 يمكنك الاعتراف بأخطائك

أنت سريع في إدراك ذلك  
ومحاولة تعديله

### 8 تتعلم من أخطاءك

أنت قادر جداً على تحديد  
المكان الذي سأت فيه الأمور  
وتعديل تصرفاتك لمنع حدوث  
ذلك مرة أخرى

### 7 لا تسكن في الماضي

أنت أكثر اهتماماً بما يحدث الآن  
وكيف سيؤثر ذلك على  
مستقبلك



## مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات

خطوات



### في تغيير العادات

- 1 تحديد العادات المراد اكتسابها أو تغييرها
- 2 الالتزام بعادة واحدة في الوقت الحالي
- 3 البدء بالتغييرات الصغيرة
- 4 تجربة تحديات 30 يوماً
- 5 التخطيط للتغير وتدوين التغيرات في مذكرة
- 6 التحدث مع الذات
- 7 مكافأة الذات عند تحقيق الإنجازات
- 8 البساطة وعدم تعقيد الأمور
- 9 البحث عن محفز قوي للاستمرار
- 10 التعرف على العقبات ومواجهتها دون خوف



### 10 خطوات

### لتحسين مهاراتك في إدارة الوقت

- 1 وضع أهداف لتحسين إدارة الوقت
- 2 تحديد أولويات عملك
- 3 تفويض المهام لفريق للقيام بها
- 4 توقف عن تعدد المهام
- 5 أخذ قسط من الراحة
- 6 نظم مساحة عملك
- 7 عمل جدول زمني للمهام
- 8 وضع حدود بين عملك وحياتك الخاصة
- 9 اصنع لنفسك روتين صباحي يناسبك.
- 10 استخدم أدوات وتطبيقات إدارة الوقت



- إذن، بطاقة الأداء المتوازن سميت بهذا الاسم لأنها تساعد المؤسسات في النظر إلى الصورة الكاملة، متوازنة بين الجوانب المختلفة لضمان تحقيق الأهداف بصورة متكاملة ومستدامة

هل تساءلت يوماً لماذا سميت بطاقة الاداء بالمتوازنة The Balanced Scorecards بهذا الاسم؟

بطاقة الأداء المتوازن (The Balanced Scorecard) ليست مجرد أداة لقياس الأداء، بل هي إطار شامل يحقق التوازن بين عناصر متعددة تساهم في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسات.

- التوازن بين العناصر الملموسة وغير الملموسة: لا يقتصر التقييم على الأصول والموارد المادية، بل يشمل أيضاً القيم غير الملموسة مثل الابتكار والثقافة التنظيمية ورضا الموظفين. فبينما يمكن قياس العائد على الاستثمار، يصعب قياس التحفيز والولاء، لكن هذه العناصر غير الملموسة تلعب دوراً حاسماً في تعزيز الأداء العام.

- التوازن بين العناصر المالية وغير المالية: لا تقتصر بطاقة الأداء المتوازن على الأهداف المالية مثل الإيرادات والأرباح فقط، بل تمتد لتشمل مؤشرات غير مالية، مثل جودة الخدمة ورضا العملاء وتطوير الكفاءات. هذا يضمن للمؤسسات نظرة شاملة تتجاوز الأرقام المالية لتشمل العوامل المؤثرة في النمو المستدام.

- التوازن بين العوامل الإنسانية وغير الإنسانية: العنصر البشري هو قلب أي منظمة، لكن تحقيق الأهداف يتطلب مزيجاً من الكفاءات البشرية والعمليات الآلية. بطاقة الأداء المتوازن تسلط الضوء على الجوانب الإنسانية مثل التدريب والتطوير، جنباً إلى جنب مع الكفاءة التشغيلية والتكنولوجيا.



## أبرز صفات الشخصيات الكاريزمية في بيئة العمل

مصطلح "كاريزما Charisma" يوناني قديم، ويعني "النعمة" أو "الهبة الإلهية". وتتميز الشخصيات الكاريزمية بقدرات غير عادية في القيادة وإقناع وجذب الآخرين، وإلهامهم، والتواصل معهم. وتعدد صفات الشخصيات الكاريزمية، ولكن يمكن تحديد أبرز 11 صفة لها في بيئة العمل، وهي

الإبداع والتميز  
خارج الصندوق

الاهتمام بالآخرين ومساعدتهم  
وسرعة الاستجابة لهم

الثقة  
في النفس

الحرص على الاستماع  
والإصغاء

التواصل الواضح  
والتحدث بطلاقة

القدرة على القيادة  
(القيادة)

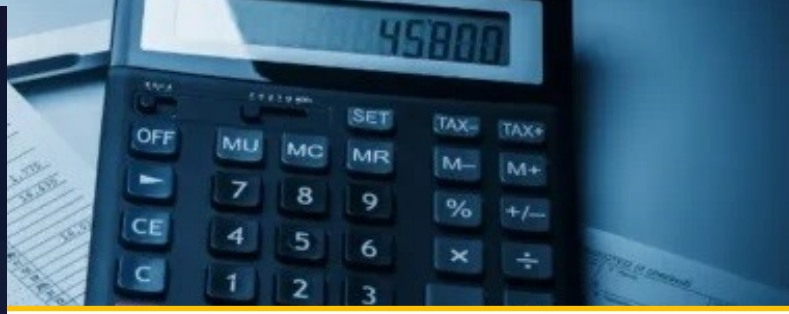
التفكير  
والنفس

القدرة على التكيف  
والثبات

عدم الاعتراف بالفشل  
بسهولة

الحرص على التعلم المستمر  
وتطوير الذات

التواضع والتعاطف  
والصدق



استراتيجيات تجعلهم قادرين على مواجهة التغييرات الاقتصادية بنجاح وتحقيق النجاح المستدام في مجال المحاسبة المالية.

النظر في الجوانب الأساسية التي يجب تحديثها في مفاهيم المحاسبة عند النظر في تحديث مفاهيم المحاسبة المالية رداً على التغييرات الاقتصادية، يجب النظر في الجوانب الأساسية التي يجب تحديثها. من بين هذه الجوانب تشمل تطور طرق تحليل البيانات المالية، ومراجعة وتعديل السياسات المحاسبية، وتحسين استراتيجيات التقارير المالية، وتطوير قواعد تقييم الأصول والخصوم. التركيز على هذه الجوانب يساعد في ضمان أن المفاهيم المحاسبية تكون متكيفة مع التغييرات الاقتصادية الحالية وتلبي احتياجات الشركات والمستثمرين بشكل فعال ومحدث.

استراتيجيات تطبيق المحاسبة المالية

لتطبيق المحاسبة المالية بفعالية في سياق اقتصادي متغير، يجب وضع استراتيجيات فعالة. قم بتحديد الأهداف والخطط الاستراتيجية التي تناسب الظروف الاقتصادية الحالية. كما يجب أيضاً تطوير اتصال فعال وشفاف مع فريق المحاسبة والإدارة المالية. ضمن هذه الاستراتيجيات، يمكن استخدام تحليل البيانات المالية لاتخاذ قرارات محاسبية مستنيرة، بالإضافة إلى تحديد المؤشرات المالية الرئيسية التي تساهم في تقييم أداء الشركة واتخاذ تحسينات تنظيمية ومالية أكثر فعالية. من خلال تبني هذه الاستراتيجيات، ستتمكن من تحقيق أهدافك المالية وتعزيز الاستدامة والنجاح في ظل التحولات الاقتصادية.

شرح استراتيجيات فعالة لتطبيق المحاسبة المالية في سياق اقتصادي متغير

عندما تكون في سياق اقتصادي متغير، يجب أن تتبنى استراتيجيات فعالة لتطبيق المحاسبة المالية بنجاح. قم بتحديد الأهداف والخطط الاستراتيجية الخاصة بك وضعها تحت الاعتبار تغيرات السوق المحتملة أو الأزمات الاقتصادية المحتملة. قم أيضاً بتحليل البيانات المالية بدقة واستخدمها في اتخاذ قرارات محاسبية مستنيرة. ولا تنسى تواصل وتعاون مع فريق المحاسبة والإدارة المالية للتأكد من تنفيذ الاستراتيجيات بشكل صحيح وفعال.

الأزمات الاقتصادية والتضخم وانخفاض الطلب يعدان تحديات كبيرة للشركات. وبالتالي، يجب على المديرين الماليين والمحاسبين فهم هذه التغيرات واعتماد استراتيجيات محاسبية ملائمة. قد يتطلب ذلك تحديث مفاهيم المحاسبة المالية لتلائم البيئة الاقتصادية المتغيرة. يجب أيضاً مراجعة النظم المحاسبية وتطويرها بشكل مناسب لمواكبة التغييرات الاقتصادية. الاستعداد والمرونة هما المفتاح للتعامل مع تلك التغييرات ومواجهة التحديات المالية بنجاح في عالم المحاسبة المالية.

تأثير الأزمات الاقتصادية على المحاسبة المالية

عندما تواجه الشركات أزمات اقتصادية، يكون لهذه الأزمات تأثير كبير على المحاسبة المالية. فعندما يتراجع الاقتصاد وتنخفض المبيعات، ينخفض أيضاً الإيرادات وقد يحدث تجميد في السيولة المالية. بالإضافة إلى ذلك، قد يتعين على الشركات اتخاذ إجراءات لتقليل التكاليف وتحسين الكفاءة المالية، ويجب على المحاسبين تتبع وتوثيق هذه التغييرات بدقة وشفافية. من المهم أيضاً أن يتم مراجعة إجراءات المراقبة المالية والعمل على تحديثها لمواجهة الصعوبات الاقتصادية بنجاح.

تأثير التضخم وانخفاض الطلب على المحاسبة المالية

عندما يحدث التضخم وينخفض الطلب في الاقتصاد، يواجه المحاسبون تحديات جديدة في مجال المحاسبة المالية. فنتيجة للتضخم، يزداد تكلفة المواد الخام والأجور وبالتالي يزداد التأثير على الأرباح والخسائر. بالإضافة إلى ذلك، يحدث تغير في الطلب على المنتجات والخدمات، مما يؤثر على تقدير قيمة المخزون وحسابات العملاء. لذلك، يحتاج المحاسبون إلى ضبط وتحديث الأساليب المحاسبية لمواجهة تحديات التضخم وانخفاض الطلب بفعالية.

تحديث مفاهيم المحاسبة المالية

المحاسبة المالية هي مجال يتطور باستمرار لمواكبة التغييرات الاقتصادية. لذا من الضروري تحديث مفاهيم المحاسبة المالية لتتواءم مع التحديات الجديدة التي تواجهها الشركات. يتطلب تحديث المفاهيم إضافة عناصر جديدة مثل التحليل المالي المتقدم والتقارير التنبؤية وإدارة المخاطر المالية. بالإضافة إلى ذلك، يجب النظر في ضبط الأساليب المحاسبية لمعالجة التحديات الجديدة مثل الاضطرابات الاقتصادية والتغيرات في السياسات الحكومية والتكنولوجيا الجديدة. من خلال تحديث مفاهيم المحاسبة المالية، ستتمكن الشركات من التكيف مع التغييرات الاقتصادية وتحقيق الاستدامة والنجاح.

البحث في كيفية تطور مفاهيم المحاسبة المالية رداً على الاقتصاد المتغير عندما يتغير الاقتصاد، يجب على المحاسبين الماليين أن يتكيفوا مع هذه التغييرات ويحدثوا تحديثاً في مفاهيم المحاسبة المالية. يتم ذلك من خلال إجراء البحث واستكشاف الأساليب والأدوات المحاسبية الجديدة التي يمكن استخدامها في هذا السياق المتغير. يعني ذلك أن المحاسبين الماليين يقومون بدراسة وتحليل التغييرات الاقتصادية وتأثيرها على السوق المالية، وبناء المفاهيم الجديدة التي تساهم في تحقيق الاستدامة والتنمية المستدامة. من خلال البحث والابتكار، يصبح بإمكان المحاسبين الماليين تشكيل



## النظام المحاسبي للمنشآت ذات الفروع

### الطريقة اللامركزية

يقوم المركز الرئيسي بالإضافة إلى كل فرع بإثبات العمليات وإمساك الدفاتر الخاصة به بشكل مستقل ويقوم كل فرع بإصدار قوائم مالية خاصة به يتم جمعها في كتيب للقوائم المالية المجمعة

- ضمان عدم حدوث تأخير في إعداد الحسابات واستخراج النتائج

المزايا

### الطريقة المركزية

يتم إثبات العمليات من خلال المركز الرئيسي فقط وهو من يقوم بإصدار القوائم المالية

- تحقيق الوفرة في تكلفة الأعمال المكتبية
- توحيد المعالجة المحاسبية لكل الفروع

العيوب

- ارتفاع في تكلفة الأعمال المكتبية
- قد ينتج اختلاف في المعالجة المحاسبية بين الفروع

- احتمال حدوث تأخير في إعداد الحسابات واستخراج النتائج

## مقارنة بين نظام الجرد الدوري والمستمر





## نصُ المعيارِ

### ١- نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار المدين الملسي المماطل، والكفيل الملسي المماطل، والمقاول أو المتعهد الذي يتأخر عن تنفيذ العمل فيصير مدينًا بمقتضى الشرط الجزائي .

ولا يتناول المعيار المدين المعسر أو المفلس، والمدين المتأخر عن سداد الدين لعذر شرعي.

### ٢- الحكم الشرعي:

#### ١/٢ المدين المماطل:

١/١/٢ تحرم مماطلة المدين القادر على وفاء الدين.

٢/١/٢ لا يجوز اشتراط التعويض المالي نقدًا أو عينًا، وهو ما يسمى بالشرط الجزائي، على المدين إذا تأخر عن سداد الدين، سواء نص على مقدار التعويض أم لم ينص، وسواء كان التعويض عن الكسب الفائت (الفرصة الضائعة) أم عن تغير قيمة العملة.

٣/١/٢ لا تجوز المطالبة القضائية للمدين المماطل بالتعويض المالي نقدًا أو عينًا عن تأخير الدين.



## المدين المماطل

٤ / ١ / ٢ يتحمل المدين المماطل مصروفات الدعوى كما يتحمل المصروفات التي غرمها الدائن من أجل تحصيل دينه.

٥ / ١ / ٢ يحق للدائن طلب بيع الرهن لتسييله، كما يحق له أن يشترط تفويض المدين له ببيعه من أجل الاستيفاء من ثمنه، دون الرجوع إلى القضاء.

٦ / ١ / ٢ يجوز اشتراط حلول الأقساط جميعها إذا تأخر المدين المماطل عن سداد قسط منها. والأولى ألا يطبق هذا الشرط إلا بعد إشعار المدين ومضي مدة مناسبة وذلك ما لم توجد ظروف طارئة ينظر المعيار الشرعي رقم (٥) البند (١ / ٥).

٧ / ١ / ٢ إذا كانت العين المبيعة في حالات المراهجة قائمة بحالتها التي كانت عليها، وكان المشتري ممطلاً في أداء الثمن، ثم أفلس، فإن البائع (المؤسسة) يحق له استرداد العين المبيعة، بدلاً من الدخول في التفليسة.

٨ / ١ / ٢ يجوز أن ينص في عقود المدائنة؛ مثل المراهجة، على التزام المدين عند المماطلة بالتصدق بمبلغ أو نسبة من الدين بشرط أن يصرف ذلك في وجوه البر عن طريق المؤسسة بالتنسيق مع هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة.

### ٢ / ٢ الكفيل:

١ / ٢ / ٢ يحق للدائن مطالبة أي من الكفيل أو المدين ما لم يشترط الكفيل مطالبة المدين أولاً.

٢ / ٢ / ٢ يطبق على الكفيل المماطل كل ما ورد ذكره بالنسبة إلى المدين المماطل.



## المدين المماطل

### ٣/٢ المقاول أو المتعهد:

يجوز النص على الشرط الجزائي في عقود المقاولات وعقود الاستصناع وعقود التوريد. وفي حال المماطلة عن أداء مبلغ الشرط الجزائي تطبق أحكام المدين المماطل ذات الصلة بالمقاول أو المتعهد. ويجوز حسم المبلغ من استحقاقات المقاول.

### ٤/٢ الجزاءات المعنوية للمماطلة:

يحق للمؤسسة إدراج اسم المدين المماطل في قائمة العملاء غير المرغوب في التعامل معهم (القائمة السوداء)، وتحذير المؤسسات الأخرى منه، سواء عند استفسارها عنه أم مباشرة بتبادل المؤسسات لتلك القوائم.

### ٥/٢ أحكام عامة:

١/٥/٢ يحق للمؤسسة تتبع أحوال المدين المماطل وتصرفاته المالية بكل الوسائل المشروعة والقانونية.

٢/٥/٢ لا مانع من قبول ما يقدمه المدين المماطل عند السداد من زيادة على الدين على ألا يكون هناك شرط مكتوب أو ملفوظ أو ملحوظ، أو عرف، أو تواطؤ على هذه الزيادة.

٣/٥/٢ يجوز أن تشترط المؤسسة في عقد المداينة أنه عند تأخر المدين عن السداد يحق للمؤسسة الاستيفاء من أي أرصدة في حسابات العميل لديها، سواء أكانت جارية أم استثمارية، وذلك دون الحصول على إذن من المدين إذا كانت الأرصدة من عملة الدين نفسه، أما إذا كانت مختلفة عنها فيجب تحديد سعر الصرف على أساس سعر السوق السائد في حينه.



## اعتماد المعيار

اعتمد المجلس الشرعي معيار المدين المماطل، وذلك في اجتماعه الرابع  
المنعقد في ٢٥-٢٧ صفر ١٤٢١هـ = ٢٩-٣١ أيار (مايو) ٢٠٠٠م.



\*ليس هناك مادة للتجميل،  
أكبر أثراً من الإبتسامة.

إبتسم  
فالعزّة يأخذ  
منك أشياء  
كثيرة ولا  
تأتي بشيء  
مفكرة

حكم  
و  
أقوال

😊 الإبتسامة،،،

ان اهديتها الحبيب ، شعر بالفرح  
وان اهديتها لعدو ، شعر بالندم  
وان اهديتها لمن لا تعرف اصحت ، صدقه  
وان صنعتها لنفسك ازددت قوه ...



( عيس وتولى أن جاءه الأعمى )

جاء النهي عن العيوس في وجه الأعمى

وهو لا يرى

فكيف بمن يرى ؟

تبسموا لمن حولكم فالإبتسامة صدقة 😊



للإبتسامة قدرة ماهرة على سرقة

القلوب



الإبتسامة التي تأخذ  
حيزاً صغيراً من وجهك  
تأخذ حيزاً كبيراً  
في نفوس الآخرين





## زيارة الإدارة الشرعية لمصرف السلام البحرين ممثلة بمدير إدارة التدقيق الشرعي السيد محمد آل محمود



مشاركة مصرف السلام الجزائر في ملتقى صناع المحتوى الهادف المنظم من طرف جمعية العلماء المسلمين لجنة الشباب و الطلبة



# التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة كافة فروع مصرف السلام الجزائر عبر التراب الوطني في الأيام المفتوحة على التوعية و الشمول المالي بالجامعات و المدارس الوطنية العليا و ذلك بالتوأمة بين الجمعية المهنية للبنوك و المؤسسات المالية ووزارة التكوين و التعليم المهنيين



## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة كافة فروع مصرف السلام الجزائر عبر التراب الوطني في الأيام المفتوحة على التوعية و الشمول المالي بالجامعات و المدارس الوطنية العليا و ذلك بالتوأمة بين الجمعية المهنية للبنوك و المؤسسات المالية ووزارة التكوين و التعليم المهنيين







إطلاق ورشة أعمال الثانية للبنك الإسلامي للتنمية لمشروع حرفتي رفقة الجمعيات و  
الحاضنات المعتمدة من طرف مصرف السلام الجزائر و تحت إشراف وزارة المالية .



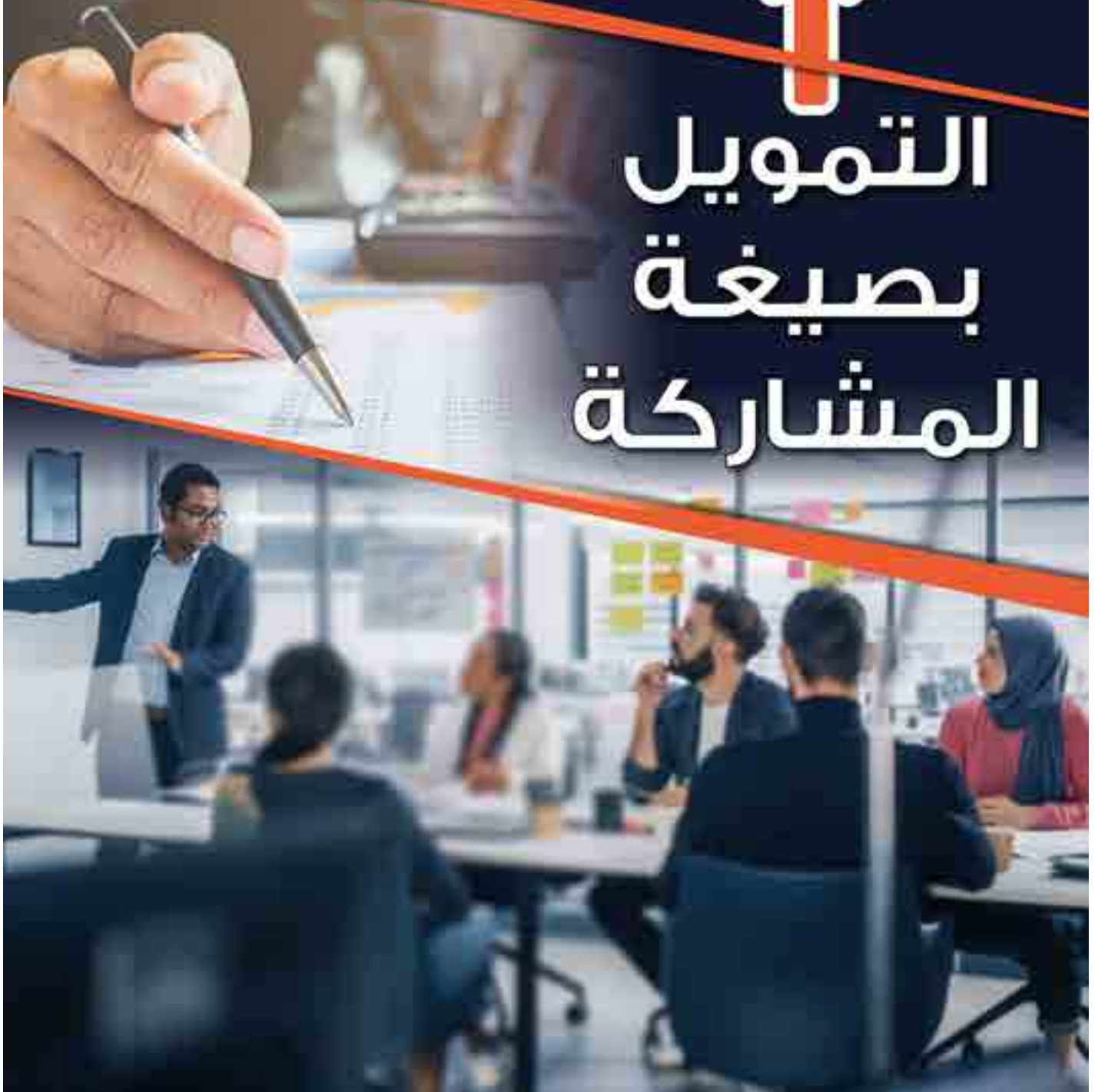


AL SALAM BANK  
السلام المصرف  
Algeria

# معنا ننجز



## التمويل بصيغة المشاركة





وكان الملوك يجعلون وظيفة الكاتب لرجل ذكي، حتى يُحسِن صياغة الرسائل التي تُرسَل للملوك، بل وكان أحياناً يصيرُ الكاتبُ ملكاً إذا مات الملك  
شعرَ الكاتبُ بأنَّ الملكَ ينوي الغدر بالأمير، فكتب له رسالةً عاديةً جداً، ولكنه كتبَ في نهايتها:  
"إنَّ شاء الله تعالى"، بتشديد النون!  
لما قرأ الأمير الرسالة، وقف متعجباً عند ذلك الخطأ في نهايتها، فهو يعرف حذاقة الكاتب ومهارته، لكنَّه أدرك فوراً أنَّ الكاتبَ يُحذِرُه من شئٍ ما حينما شدَّد تلك النون!  
ولم يلبث أن فطنَ إلى قوله تعالى :  
(إنَّ الملأَ يأتُمرون بك ليقتلوك )  
ثم بعث الأمير رده برسالة عاديةٍ يشكرُ للملك أفضلَه ويطمئنُه

على ثقته الشديدة به، وختمها بعبارته:  
(إنَّا الخادمُ المُقرُّ بالإنعام ).

بتشديد النون!

فلما قرأها الكاتبُ فطنَ إلى أنَّ الأمير يبلغه أنه قد تنبَّه إلى تحذيره المبطن، وأنه يرُدُّ عليه بقوله تعالى :  
(إنَّا لن ندخلُها أبداً ما داموا فيها )

و اطمئنَ إلى أنَّ الأمير ابنَ مُنقذٍ لن يعودَ إلى حَلَبَ في ظلِّ وجود ذلك الملكِ الغادر .

من كتاب:

المثل السائر

في أدب الكاتبِ والشاعر

للعلامة : ضياء الدين ابن الأثير

ومنذ هذه الحادثة، صارَ الجيلُ بعدَ الجيلِ يقولونَ للموضوع إذا كان فيه شكٌّ أو غموض:

« الموضوع فيه إن! »

## الموضوع فيه إن!!

هل تعرفون ما قصة إن؟؟؟  
دائماً نسمعها ولا ندري ما قصتها؟؟؟

الموضوع فيه إن 😊!

من ذكاء العرب ونباهتهم!

دائماً يُقال الموضوع فيه إن!!

ما قصة هذه الـ " إن " ؟

كان في مدينة حَلَبَ أميرٌ ذكيٌّ فطنٌ شجاعٌ اسمه (علي بن مُنقذ )، وكان تابعاً للملك (محمود بن مرداس)

حدثَ خلافٌ بين الملكِ والأمير، وفطنَ الأمير إلى أنَّ الملكَ سيقتله، فهزَّبَ من حَلَبَ إلى بلدة دمشق.

طلب الملكُ من كاتبه أن يكتبَ رسالةً إلى الأمير عليِّ بن مُنقذ، يطمئنُه فيها ويستدعيه للرجوع إلى حَلَبَ

من طرائف العرب:

يحكى أن رجلاً ارتكب جرماً، فحكم عليه القاضي أن يختار

عقوبة من ثلاث عقوبات وهي:

- إما أن يأكل مئة بصلة

- أو أن يُجلد مئة جلدة

- أو أن يدفع مئة دينار؟!!

فشاور الرجل زوجته!

فقالت له: البصل ابن عم العسل، يأكله كبار السنِّ، وإن أكثروا منه فلا بأس.

فاختار الرجل البصل، فما كاد يأكل البصلة الرابعة والستين حتى جحظت عيناه وأعلن عجزه عن المتابعة.

فقالت له زوجته: اسمع، ما دمت لا تستطيع فوجع ساعة ولا كل ساعة.

فوافق الرجل على جلده مئة جلدة، فجيئ بالجلاد وبدأ يعدُّ الجلادات وصار الرجل يلتوي، وما كاد يتلقى الجلدة الثانية



والسبعين حتى

ارتجفت ركبته

وأصبح يصيح:

كفى لم أعد

أتحمل.

فلم يعد له خيار

بعدها، فلملم ما

بقي من كرامته

وفتح محفظته

ودفع المئة دينار.

ثم طلب مقابلة الوالي ..

فلما وقف أمام الوالي قال له: يا سيدي، أوصيكم أن تكتبوا على قبري :

من أطاع الإناث، دفع الجزاء مثني وثلاث





AL SALAM BANK  
بنك السلام

# مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK  
بنك السلام

## فروع الجزائر العاصمة

<b>فرع القبة</b> 24 حنان بن عمر، القبة <b>فرع سطوالي</b> الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04 <b>فرع العناصر</b> 218 شارع حسينة بن يوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر	<b>فرع باب الزوار</b> تجزئة بونصافي، ف- رقم 186 باب الزوار <b>فرع الزوية</b> ، تجزئة خادفات رقم 173، الزوية <b>فرع سيدي يحيى</b> 04 شارع حمدالي لحسين - سيدي يحيى، خيدرة	<b>فرع دالي إبراهيم</b> 233 شارع أحمد واخذ، دالي إبراهيم <b>فرع حسينية</b> مجموعة السكنات أشرف أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد
--	--	--

## فروع الغرب

<b>فرع وهران العثمانية</b> حي العثمانية، المجمع السكني 100 مسكن، عمارة رقم 1 الحصة رقم 134 أوب	<b>فرع وهران</b> تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ابسطو بئر الخير	<b>فرع الشلف</b> عمارة 03 مجمع لرفوي، القطب الحضري الحديد، بن سونة
---	---	--

## فروع الوسط

<b>فرع المسيلة</b> حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01 <b>فرع عين وسارة</b> حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الخلفة <b>فرع البليدة</b> لحق محمد بوضيام، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102
---

## فروع الشرق

<b>فرع عنابة</b> حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة ب، رقم 03 <b>فرع باتنة</b> حي المطار رقم 240، طريق بسكرة <b>فرع برج بوعريزج</b> حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، قيم 76 <b>فرع بجاية</b> الشارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة بوميديا عمارة ب	<b>فرع سطيف</b> حي المناورات لغراسية تجزئة 143 قطعة رقم 11 <b>فرع قسنطينة</b> لحق زهران عمارة رقم 08، سيدي مبروك الأعلى <b>فرع قسنطينة 2</b> المركز الحضري، راج مول المدينة الجديدة على المنحلي رقم 89 بلدية الحروب <b>فرع عين مليلة</b> فرز 164 قطعة لرفوي، طريق بالله
---	---

## فروع الجنوب

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

[www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com)

[tawassol@alsalamalgeria.com](mailto:tawassol@alsalamalgeria.com)

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

