



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



دعوة لبعث الدور الاقتصادي لصندوق الزكاة



مدير فرع مسيلة ،
سهيل عثمانى مرابوط :

في ظل سياق اقتصادي يتميز بوجود لوائح صارمة ومنافسة متزايدة، تميز مصرف السلام فرع المسيلة بلعب دوراً محورياً في المنطقة في استقطاب السيولة من الأفراد والمؤسسات



AL SALAM BANK

الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد 2 سنة 2025



مصرف السلام الجزائر



مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

مجلة «السلام» هي مجلة داخلية شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال، تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، فيمكن أن يشارك فيها جميع الموظفين سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل، أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية و متينة، و سنخصص لكل إدارة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم الأحداث... إلخ

ندعوكم لإرسال مقالاتكم و اقتراحاتكم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التوبة و التقدير

أقلام الموظفين



ص 18

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر
دعوة لبعث الدور الاقتصادي لصندوق الزكاة



ص 04

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 22

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة
مقاصد التشريع
سلطان الشريعة الحاضن للواقع وقبضتها على
مستجدات النوازل والوقائع



ص 06

مفاهيم محاسبية



ص 23

عمود مجلة السلام

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



ص 07

المعايير الشرعية أيوفي



ص 27

نشاط فروع المسيلة



ص 08

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 34

ركن أعلام الجزائر



ص 17



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

دعوة لبعث الدور الاقتصادي لصندوق الزكاة



الوزارة بتقديم العون الفني والكادر الإداري والإشراف التنظيمي فقط وإن كان معظم المزمكين يفوضون هذه الأخيرة عمليا لإدارة العملية فعليا بإشراف إمامي أكبر مسجدين في البلدة أو الدائرة الإدارية.

وبالعودة إلى صندوق استثمار أموال الزكاة الذي سمي كذلك بمفهوم الاقتصاد الاجتماعي فإن فكرته الرئيسية تقوم على شعار " كي تصبح زمكيا" أي مساعدة القادرين على الكسب من المستحقين للزكاة على الخروج من دائرة الفقر والفاقة إلى دائرة الاكتفاء والغنى و من وضع المستحق للزكاة إلى وضع الدافع لها مما من شأنه تنمية موارد الصندوق من الزكوات و توسيع إمكانياته.

و قد وافقت لجنة الفتوى للوزارة على فكرة تقديم هذه القروض الحسنة من أموال الزكاة انطلاقا من نظرة مقاصدية للمسألة و حديث النبي عليه الصلاة و السلام " لا زكاة لغني و لا لذي مرة سوي" و بهدف ترسيخ الذهنية المقاولاتية لدى المستفيدين من هذه القروض و تمكين الصندوق من إعادة توظيف ما يستعيده من هذه القروض في تمويل مشاريع مصغرة أخرى.

التخريج الفقهي لهذه القروض لا يعدو كونها في حكم التملك الجماعي لموارد الصندوق للمستفيدين المستترزين تدار بينهم لتمويل حاجاتهم الحرفية بإشراف لجان الزكاة المحلية و وزارة الشؤون الدينية و الأوقاف بصفتها نائبة عن الحاكم و يعفى المعسر منهم من السداد و يمكن للمسدد أن يستفيد ثانية من قروض أخرى.

وقد جاء في قرار لمجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 15 (3/3) الذي عقد في عمان الأردن أكتوبر 1986 ما يلي :



في سنة 2006 تأسس صندوق خاص باستخدام جزء من أموال الزكاة لتقديم قروض حسنة للمستحقين للزكاة من الفقراء العاطلين والقادرين على العمل لمساعدتهم على إقامة مشاريع مصغرة لغرض الاستزراق. وقد كان لي شرف المشاركة في وضع الآليات الإجرائية لتسيير هذا النشاط ببنك البركة الجزائري الذي عهد إليه بإدارة توزيع القروض الحسنة للمستحقين و متابعة تحصيل الأقساط وإرسال التقارير للجنة الوطنية للصندوق.

والصندوق المذكور امتداد للصندوق الوطني للزكاة الذي أنشأته وزارة الشؤون الدينية و الأوقاف من أجل تنظيم و هيكلة جمع و توزيع الزكاة على المستوى الوطني حيث تتم العملية على مستوى لجان محلية مكونة من كبار المزمكين يساعدهم متطوعون من الأئمة والمحاسبين والقانونيين والإطارات المحلية بالوزارة. وتقوم هذه اللجان المحلية بجمع الزكوات من الواجبة عليهم إما على مستوى المساجد بإشراف من الأئمة أو في الحساب الجاري البريدي المفتوح لهذا الغرض كما تقوم بتحديد قائمة المستحقين للزكاة من الفقراء والمساكين بالبلدية أو الدائرة الإدارية المعنية والإشراف على صرف مبالغ مالية لهم عن طريق حوالات بريدية حفظا لكرامتهم.

ومن المهم الإشارة إلى أن قرار تحديد المستحقين ومراقبة عملية صرف المستحقات لهم منوط للمزمكين أنفسهم حيث ينحصر دور



" يجوز من حيث المبدأ توظيف أموال الزكاة في مشاريع استثمارية تنتهي بتمليك أصحاب الاستحقاق للزكاة، أو تكون تابعة للجهة الشرعية المسؤولة عن جمع الزكاة وتوزيعها، على أن يكون بعد تلبية الحاجة الماسة الفورية للمستحقين وتوافر الضمانات الكافية للبعد عن الخسائر "

ومن محاسن عمل هذا الصندوق أنه ساهم في ترسيخ ثقافة الزكاة كعبادة ذات بعد اجتماعي واقتصادي وإضفاء ذلك البعد المؤسساتي للزكاة مما يقوي ويفعل دورها الاجتماعي والاقتصادي. ومن إيجابيات هذا الطرح إحياء الدور الاجتماعي للمساجد كإحدى مؤسسات المجتمع المدني. كما أن هذه المقاربة الاقتصادية للزكاة نجحت في تنمية قيمة العمل وروح المقاولاتية والتصدي لذهنية التبعية والأتكالية لدى فئات كبيرة من المستفيدين

وبالمقابل سجلنا العديد من نقاط الضعف التي شابت هذه التجربة منها أن المقاربة هيمن عليها الطابع الكمي دون قياس للأثر الاجتماعي المتوخى ونقص في الإفصاح عن شروط و معايير الاستفادة من القروض وضعف تأطير و متابعة المشاريع من قبل اللجان المحلية.

ومن أهم العوامل التي أعاققت نجاح هذه التجربة عدم اقتناع معظم الأئمة بالتحريج الفقهي للإقراض من أموال الزكاة وإفتائهم بجواز الامتناع عن سداد القروض للصندوق ما دامت الزكاة تملكية للمستحقين حسب رأيهم.

وقد أدى تضافر هذه الأسباب إلى إضعاف ثم تجميد العمل بالفرض الحسن من صندوق الزكاة والاكتفاء بزكاة القوت وبالتالي تضييع ذلك الزخم الاقتصادي الدافع نحو العمل و الانتاج والسعي للاستزاق مما يدعو إليه ديننا الحنيف.

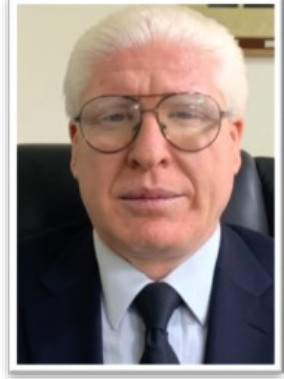
و قد تقدمنا في تلك الفترة بمقترحات لتحسين أداء الصندوق و مردوده أهمها:

◆ إشراك اللجان المحلية بصفة أوسع في متابعة المشاريع و مراقبة استعمال الأموال.

◆ تدعيم الشفافية بتعيين و نشر شروط اختيار المشاريع.
◆ استخدام التقنيات المستعملة في التمويل المصغر كالكفالة التضامنية للجماعة، الضامن المعنوي و الضغط الاجتماعي على المستفيدين غير الجادين (عن طريق الأئمة مثلا).

◆ مرافقة المقاولين في تجسيد مشاريعهم.

◆ الاستفادة من التجارب الرائدة في مجال صناعة التمويل الأصغر لتعزيز وتطوير أداء الصندوق.
ولفناعتنا الراسخة بما يمكن للصندوق أن يقدمه للأمة من نموذج تعاوني منتج وبناء وحتى نخرج من الخلاف الفقهي في موضوع جواز إقراض الزكاة من عدمه فإن تحويل صندوق القرض الحسن لصندوق ضمان لفائدة المؤسسات المالية الإسلامية المدعوة لتمويل مشاريع الفقراء المستحقين للزكاة لتشجيعها على مرافقتهم انطلاقا من سهم الغارمين قد يكون مخرجا مناسباً لبعث الدور الاقتصادي الاجتماعي المترابط للزكاة.



وبناء عليه فإن جميع وجوه تصرف العلماء بفقههم في الشريعة سواء في فهم أقوالها بحسب الاستعمال اللغوي والنقل الشرعي، أو البحث فيما يعارض الأدلة التي لاحت لهم في الحكم على واقعة معينة، أو قياس ما لم يرد حكمه في أقوال الشارع على ما ورد حكمه فيه، أو إعطاء حكم لنازلة نزلت بالناس، أو واقعة وقعت فيهم، لا يعرفوا حكمها فيما توفر لديهم من الأدلة، ولم يجدوا له بعد البحث والاستقراء نظيراً يمكنهم القياس عليه، فهم في كل وجوه التصرف الاجتهادي السابقة الذكر باستثناء ما هو تعديدي محتاجون إلى معرفة مقاصد الشريعة لأنها الكفيلة بدوام أحكام الشريعة الإسلامية للعصور والأجيال التي أتت بعد عصر التشريع والتي تأتي بعدهم إلى انقضاء الدنيا ومن ثم تعد المقاصد العامة المرجع الأبدي لاستيفاء ما يتوقف عليه التشريع والافتاء والقضاء والخطاب الإسلامي الموجه للعامة والخاصة من المسلمين وغير المسلمين.

والذي ينبغي قوله في هذا المقام أنّ المقاصد بوصفها طريقاً من طرق التفسير والاستنباط لا بدّ منها في عملية الاجتهاد؛ لأنّ الوقوف بالنصوص عند ظواهرها ومنع تأويلها بالمسالك والأدوات المعتمدة شرعاً، يؤدي إلى الجمود وعدم مواكبة التطور، وهو ما يتناقض والشريعة التي من أجلّ خصائصها العموم والشمول والديمومة.

إن استخدام المقاصد في عملية الاجتهاد ليس أمراً جديداً، وإنما هو قديم قدم الاجتهاد نفسه؛ بل هي ملازمة له منذ بزوغ فجره في العهد النبوي، فلم يتخلف الصحابة ولا التابعون من بعدهم ولا كبار الفقهاء ولا المجتهدون في جميع عصور التشريع عن استخدام المقاصد بجميع أنواعها في اجتهاداتهم؛ بل كان المعول عليها فيما لم تستوعبه النصوص بدلالات ظاهرة، وإنما كان الإفصاح عن تلك القواعد المقاصدية المستعملة في الاجتهاد جاء متأخراً مثل ما تأخر الإفصاح عن القواعد الأصولية، بغض النظر عن المدة الزمنية التي استغرقها هذا التأخر بعد ظهور القواعد الأصولية أو علم أصول الفقه.

ولقد أناطت الشريعة مقاصدها بجملة من الضوابط تحدد المعيار منها من غير المعيار في عملية الاجتهاد، حتى تيسر على الفقيه الرجوع إليها والأخذ بها، وتمنع المغرضين من اللوذ بها في هجومهم على أصولها ومبادئها، وهذه الضوابط هي: الظهور – الانضباط – الثبوت – الاطراد.

إن المتتبع لفروع الشريعة يلاحظ، أنه قد شرع في كل أحكامها وتصرفاتها ما يحصّل مقصود ذلك الحكم أو التصرف، ويوفّر مصالحه، كما أنه شرع في كل باب من أبوابها المختلفة ما يقيم مقصده الخاص به، فإذا عمّت تلك المقاصد جميع أبواب الفقه، عدّ ذلك مقصداً عاماً، وشرع في كل حكم وتصرف صادر عن الشريعة، وهذا يفضي إلى أن عملية استنباط الأحكام لا بدّ من أن تكون مبنية على المقصد الذي لأجله شرع ذلك الحكم أو التصرف، حتى تكون هذه الأخيرة مندرجة في المراد الإلهي، ويكون القائم بها ممثلاً لأوامر الشارع الحكيم ونواهيه، فيتحقق بمجموعها الغاية من هذا الوجود.

ولما كانت جزئيات المقاصد المؤدية إلى كلياتها مطنوناً بها في الكثير منها، كان لزاماً علينا في عملية الاستنباط الفقهي مراعاة المقصد العام من ذلك؛ لأنه مقطوع به، وذلك ضمناً لبناء فقهي متناسق ومتكامل من أدناء إلى أعلاه، فالأخذ بهذا المسلك، يجعل الشريعة خصبة ثرية ومنتجة، مشبعة لحاجات الناس في كل عصر ومصر.

وحفاظاً على هذا التناسق العام في العملية الاجتهادية وعلى جودة ثمارها من الأحكام الملائمة للحوادث والوقائع النازلة، طلب من المجتهد أن يلحق كل اجتهاد أو مسألة أو نازلة عرضت له بمقصدتها الخاص، وكذا المقصد العام الذي تتخرط فيه بصفتها جزئي من التشريع، ومثل هذا الاجتهاد يجعل صاحبه حرياً أن يتبوأ منزلة القائم مقام النبوة.

وبناء عليه فإن سبب حفظ الشريعة في أصولها وفروعها وفي عمومها وشمولها وديمومتها هو رجوعها إلى حفظ أصول المقاصد في جميع ما تضمنته من كليات وجزئيات، وأن مصالح الدارين لا تكون إلا برعايتها، قال الشاطبي: "ولذلك كانت محفوظة في أصولها وفروعها كما قال تعالى: "إِنَّا نَحْنُ نَزَّلْنَا الذِّكْرَ وَإِنَّا لَهُ لَحَافِظُونَ" [الحجر: 9]؛ لأنها ترجع إلى حفظ المقاصد التي يكون بها صلاح الدارين، وهي الضروريات والحاجيات والتحسينات، وما هو متم لها ومُكَمَّل لأطرافها، وهي أصول الشريعة، وقد قام البرهان القطعي على عدها، وسائر الفروع مستندة إليها، فلا إشكال، فهي أصل علم راسخ الأساس ثابت الأركان".

وبنى الإمام الشاطبي كلامه هذا على أن القرآن والسنة لم يخرجوا عن إقامة هذه الأصول وتعزيزها وتقويتها، فالقرآن أتى بها أصولاً يرجع إليها، والسنة أتت بها تفريعاً على ما في الكتاب، وبياناً لما فيه.

بقلم مسؤول خلية التسويق والاتصال :
توفيق محمد بوكريطاي



الفقهاء من يرى عدم جواز هذا النوع من البيع، واعتبر الزيادة مقابل الأجل من الربا، واستدلّ بنهي النبي عليه الصلاة والسلام عن بيعتين في بيعة واحدة، ويرى منهم أنّ الزيادة في السعر المؤجل عن السعر الحاضر، تُعتبر زيادة في الدّين بغير عوض وهذا المضمون الحقيقي للربا لكن أباح جمهور الفقهاء البيع إلى أجل كونه أسلوب تيسير على الناس في الحصول على حاجاتهم لكن بشرط التراضي اعتمادا على قوله تعالى ((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ)) سورة النساء آية 29 وعدم الاستغلال والمغالاة والاحتكار ووجود سعر واحد في المعاملة إلا أنّ هناك من بقي مُتمسكاً برأيه من الفقهاء حول حكم البيع إلى أجل، حتى يتساوى سعر الأجل بالسعر الحاضر.

لذلك لا بد من التحري في اجتناب الوقوع فيما نهى عنه أنصار القائلين بحضر هذا النوع من البيوع واجتناب الإقراض بنية المنفعة الفاحشة تحت ذريعة قاعدة الأصل في الأشياء الإباحة خاصة ان مصطلح الأجل في ذاته قد يفسد ظاهر التعامل المباح خاصة ان سد الذرائع من أصول مذهب مالك ومرجعية اغلبيه المجتمع الجزائري.

إن شعرة معاوية التي تفصل بين منع من جواز التعامل بالبيع لأجل هي النية الصادقة في وضع ميكانيزمات تمويلية شرعية لتحقيق ديناميكية إيجابية ترضي الجميع، أما بناء التعامل بحيلة الثراء الفاحش او الاحتكار في السلع والهيمنة على السوق نكون بذلك قد وقعنا في المحذور.

أخيرا لنجعل سويا هذا النوع من صيغ التمويل قاطرة لمحاربة الاحتكار بمرافقة المتعاملين الاقتصاديين لتمويل دوراتهم التشغيلية وتمويل الأفراد لاقتناء حاجياتهم الاستهلاكية دون التأثير على قدرتهم الشرائية وكل ذلك يتم عبر سياسة تسويقية راشدة يتم مراعاة التسعير العقلاني بما يحقق الرضا لجميع المتدخلين في هذه العملية.

سويا نحقق الريادة تحقيقا لا تعليقا.

تناولت في الأعداد السابقة دراسة مقارنة بين منظومة التمويل التقليدي وفلسفة النظام المالي الدولي وهيمنته على السوق العالمي لتحقيق مظنة العلم لدى العاملين في مجال الهندسة المالية الإسلامية وأنها منفردة في أسس تأصيلها القرآني ومناهجها المحمدي ومستهدفها الاستراتيجي للمساهمة في أخلة المنظومة المالية لبناء حصر اقتصادي متين والمشاركة في تحقيق التنمية المستدامة للوطن بمقاربة اجتماعية.

كما انني تطرقت الى مجموعة من صيغ التمويل المستخدمة لدى المصرف على نحو التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء وركزت على ضرورة الحفاظ على المركز السوقي لهذا المنتج الذي فضله كانت شعلة الصيرفة الإسلامية.

اتناول في عدد هذا الشهر، موضوع التمويل عن طريق البيع لأجل وهو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد ثمنها إلى وقت معلوم، سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه على ان يسدد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، فإذا تم سداد القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع أجل أما إذا تم سداد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو البيع بالتقسيط.

لا بد ان اشير الى أن قوة الهندسة المالية الإسلامية يكمن في ابتكار منتجات التمويل ومشتقاتها لإشباع حاجيات الزبائن فمثلا دلا يملك بعض المتعاملين السيولة الكافية لشراء السلع التي يريدونها في وقت الحاجة اليها ما تحتهم اللجوء الى البنوك لتمويل السلع /او المواد الأولية الموجهة للتصنيع /او لبيعها على حالتها مع الاستفادة من تأجيل ثمنها على دفعات.

يحرص مصرفنا على توفير مختلف صيغ التمويل المعتمدة من قبل هيئته الشرعية التي تسهر على احترام الضوابط والأحكام و المعايير الشرعية ومن هنا أتت فكرة عمود المجلة الداخلية للتعريف بصيغ التمويل و مختلف المنتجات و الخدمات التي يقدمها المصرف لزبائنه على ان يكون العمود بوصلة لطاقتهم وفريق موظفي المصرف ، اعود الى موضوعنا فالبيع لأجل هو من أنواع عقود البيوع يقوم المصرف بشراء السلعة تملكا فعليا لإعادة بيعها للمتعامل بشكل دفعات وهذا ما يُسمى ببيع التقسيط شريطة توضيح العقد للمتعامل وإظهار قيمة هامش ربحية المصرف والحصول على الموافقة المبدئية للمتعامل دراية تامة منفية للجهل والغبن و الإذعان مع الإشارة ان بعض

نشاط فرع مسيلة

مدير فرع مسيلة
السيد : سهيل عثمانى مرابوط



المصرف.
تمكن الفرع من رفع نسبة التمويلات الممنوحة من خلال التركيز على التمويلات التي تتوافق مع متطلبات واحتياجات المتعاملين، حيث سجل على سبيل المثال "تمويل الاجارة" نسبة نمو قدرت بـ 221% مقارنة بالسنة الفارطة وهذا راجع لتخصص المنطقة بنشاط نقل البضائع على غرار النشاطات الأخرى ما جعل الطلب على هذا النوع من التمويل في تزايد مستمر مقارنة بالتمويلات الأخرى. أما فيما يخص "تمويل الأفراد" ركز الفرع في نشاطه على التقرب من عدة مؤسسات إدارية واقتصادية وكذا مرقيين عقاريين من اجل التعريف بخصائص المنتجات العقارية الممنوحة من المصرف لاستقطاب المتعاملين الباحثين عن التمويلات التي تتوافق مع المعايير الشرعية المعمول بها، ما سمح بتسجيل نتيجة إجابيه بنسبة نمو قدره 12%.

يسعى الفرع خلال السنة الجارية الى تحسين أدائه أكثر من خلال تعزيز الكفاءة التشغيلية عبر تدريب أفضل للموظفين وفق متطلبات المهام لتحسين تجربة المتعاملين المواطنين وكذا استقطاب عملاء جدد "افراد ومؤسسات" من خلال تقديم منتجات مصرفية تتناسب مع احتياجات مختلف الفئات، ناهيك عن تعزيز التفاعل الرقمي مع العملاء والذي يمكن من تقديم خدمات مصرفية متكاملة تساهم في تثبيت وتعزيز مكانة المصرف بالمنطقة ومنها المضي في تحقيق النتائج المرجوة.

في الأخير، أود تقديم الشكر للزملاء بالفرع نظير الجهود الكبيرة التي بذلوها في تحسين أداء الفرع وتحقيق أهدافه وهذا كله بفضل الله وعونه، فقد كان لتعاونهم وإبداعهم دور بارز في تعزيز مستوى الخدمة المقدمة للعملاء، مما ساهم في تحقيق هذه النتائج. أتطلع إلى المزيد من التقدم والتطور في السنوات القادمة بفضل جهودهم المستمرة ان شاء الله.

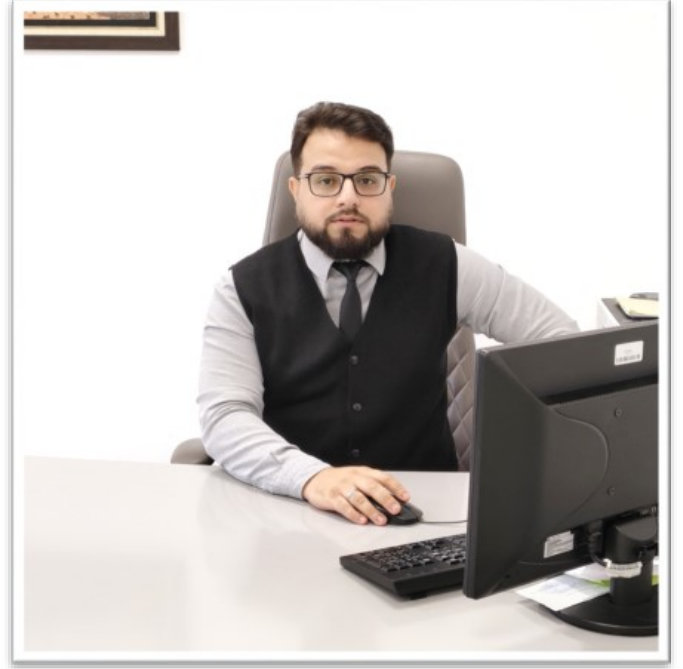
بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه أجمعين...
في البداية أقدم لكم جزيل الشكر على هذه الالتفاتة الطيبة التي سمحت للفرع بالتعريف عن نشاطه وخدماته على غرار الفروع الأخرى.

في ظل سياق اقتصادي يتميز بوجود لوائح صارمة ومنافسة متزايدة، تميز مصرف السلام فرع المسيلة بلعب دوراً محورياً في المنطقة في استقطاب السيولة من الأفراد والمؤسسات ومن ثم تحويلها إلى تمويلات تساهم في تعزيز النشاط الاقتصادي بالمنطقة وهذا يعود للجهود المبذولة من طرف طاقم الفرع منذ افتتاحه والتي تجسدت في النتائج المحققة طيلة هذه السنوات.

تعتبر السيولة أحد أبرز العناصر التي يعتمد عليها القطاع المصرفي ككل، حيث ركز الفرع من اجل جذبها على تفعيل كل الوسائل المتاحة وتسويق المنتجات الادخارية المتنوعة التي يوفرها المصرف لتلبية احتياجات العملاء المختلفة، كحسابات التوفير، والسندات الاستثمارية، والودائع لأجل. والتي سمحت باستقطاب نسبة جيدة من السيولة المتواجدة بالمنطقة سواء من الأفراد أو المؤسسات من خلال إضفاء الجانب الشرعي لهذه المعاملات والذي كان له دور كبير في تعزيز ثقة المتعاملين تجاه

نشاط فرع مسيلة

السيد سهيلي عبد المنعم
نائب مدير الفرع



مهارات التواصل الفعال



يحكي ان صديقان كانا يتجولان، فإذا بأحدهما يسقط في حفرة، فأخذ يصرخ و يطلب نجدة صديقه الذي بالخارج. أصبح يفكر كيف ينقذ صديقه و لم يجد إلى ذلك سبيلا وأصبح الوقت يمر ويمر ولكن لم يجد اي حل فقرر ان يملا الحفرة بالتراب كي لا يبقي صديقه يتعذب و كان ما أراد فأخذ يذرف الاتربة على صديقه حتي قتله .يقول الراوي لو ان الشخصين فكرا معا لوصلوا إلى الحل بسهولة فقط كان على الشخص الذي بالخارج ان يذرف التراب شيئا فشيئا فيصعد الشخص الذي بالداخل على هذا التراب حتى يخرج و ينقذ حياته فالتواصل البناء هو النجاة.

الافراد امتلاك مهارات الاتصال و التواصل الضرورية التي تمكن من التعبير عن أفكارهم و آرائهم بشكل فعال و فهم رسائل الاخرين بطريقة صحيحة و ادارت الصراعات و المناقشات بشكل بناء.

كذلك الحال في عملنا اليومي المصرفي ان التواصل هو السبيل الأنجع لحل المشاكل. فالفكرة مع الفكرة تنتج الحل او تصحيح الخطأ و هذا التواصل البناء هو الذي يقي البنك من المخاطر العملية المحدقة و كذا الخسائر التجارية التي تهوي بالأهداف الى ما لا يحمد عقباه .

قد تجد الفكرة الصائبة عند موظف ذو خبرة قليلة و قد تجدها عند موظف يتهياً لك انه ضعيف المستوي فقد يوجد في النهر مالا يوجد في البحر.

ويظل التواصل الفعال هو المفتاح الحقيقي للنجاح في جميع المجالات ولتحقيق و ذلك يجب على

نشاط فرع مسيلة

مندوب العمليات : السيد بن ذيب علي



"اللَّهُمَّ إِنَّ هَذَا تَقْوَى عَلَيَّ بِقُوَّتِهِ عَلَيَّ ضَعْفِي عَلَيَّ مَا رَزَقْتَنِي ظُلْمًا فَأَرِنِي قُدْرَتِكَ فِيهِ "

إِعْلَمْ يَا صَاحِبَ كُلِّ ذِي كُرْسِيٍّ أَنَّ الظُّلْمَ ظِلْمَاتٌ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَأَنَّ الْمَظْلُومَ لَيْسَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ اللَّهِ إِلَّا دَعْوَةُ الْمُسْتَغْفِرِينَ بِالْأَسْحَارِ وَأَنَّ اللَّهَ سَأَلَكَ عَنْهُ "فَوَرَبِّكَ لَنَسَأَلَنَّهُمْ أَجْمَعِينَ عَمَّا كَانُوا يَعْمَلُونَ " "فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ خَمْسِينَ أَلْفَ سَنَةٍ " وَأَنَّ الْحَقَّ فِي ذَلِكَ الْيَوْمِ لَا يَكُونُ لَا بَدْرَهُمْ وَلَا بَدِينَارٍ وَإِنَّمَا هِيَ حَسَنَاتٌ وَسَيِّئَاتٌ "الْيَوْمَ تُجْزَى كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ لَا ظُلْمَ الْيَوْمِ إِنَّ اللَّهَ سَرِيعُ الْحِسَابِ وَاسْتَغْلِ كُرْسِيَّكَ فِي طَاعَةِ اللَّهِ لِأَنَّهُ لَوْ دَامَ لَكَ لِدَامَ لِغَيْرِكَ وَاعْلَمْ رَعَاكَ اللَّهُ أَنْ " كُلُّ مَنْ عَلَيَّهَا فَانٍ وَبِئْسَ وَجْهَ رَبِّكَ ذُو الْجَلَالِ وَالْإِكْرَامِ ".و السلام

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
قال تعالى في محكم التنزيل على لسان سيدنا نوح عليه السلام مخاطبا قومه: "ابلغكم رسالات ربي وانا لكم ناصح امين" اما بعد،

ويقول سبحانه و تعالى " وَلَا تَحْسَبَنَّ اللَّهَ غَافِلًا عَمَّا يَعْمَلُ الظَّالِمُونَ " بدأ الرجل يحكي قصته بعبارة من رأني فلا يظلمن أحدا؛ يقول الرجل أنه كان يُساعد الظالمين في ظلمهم على الناس و كان أكثرهم ظلما وفي يومٍ من الأيام بينما هو يسير على شاطئ النهر، رأى صيادا فقيرا قد اصطاد سمكة كبيرة؛ فنظر الظالم الى السمكة و قد اعجبته فذهب الى الصياد و قال له بأسلوبٍ حادٍ " أعطني هذه السمكة يا هذا؛ فرد عليه الصياد قائلا أن هذا قوتُ أبنائه؛ فقام الرجل بضربه و اخذها منه بالقوة؛ و بينما هو يمشي إذ بالسمكة تعضه عضه قويةً لئحدث له ألما شديدا فلم يستطع ليلتها أن ينام وفي الصباح الباكر ذهب الرجل الى الطبيب يشكو ألمه فقال له الطبيب أنه يجب عليه بقطع إبهامه فوراً وإذا انتظر أكثر من الممكن أن يضطر إلى قطع ذراعه بالكامل؛ ذهب الرجل إلى بيته مُحْتَارًا في أمره؛ لا يدري ماذا يُقرر؛ و بمرور الساعات بدأت يده بكاملها تؤلمه ألما شديداً ثم انتشر الألم في الساعِدِ فذهب الرجل يستغيثُ بالطبيب فنصحه بقطع يده إلى المرفق؛ وفعلاً قرر الرجل هذه المرة أن يخضع لنصيحة الطبيب وقام بقطع يده إلى المرفق؛ إلا أن الألم لم يتوقف و انتشر إلى العضد وأصبح أكثر و أشد مما مضى؛ فقال له الطبيب عليك أن تقطع يدك إلى الكتف حتى لا ينتشر في جسدك كله؛ و فعلاً قام الطبيب بقطع ذراعه.

و حينما كان الناس يسألونه عن السبب يقول أنه صاحب السمكة؛ و في يومٍ ذكر هذا الرجل قصته لأحد الشيوخ فقال له الشيخ "لو كُنت ذهبت من البداية إلى صاحب السمكة و استحللت منه لما اقتطعت أعضائك و نصحه بالذهاب إليه و طلب السماح و العفو منه؛ خرج الرجل يبحث عن صاحب السمكة حتى وجدته؛ فوقع على قدميه يُقبلها و يبكي بكاءً شديداً و يستحلف بالله أن يعفوا عنه و يسامحه؛ فتعجب منه و سأله من أنت؛ فأجابته الرجل انا الذي أخذت منك السمكة و ذكر له قصته؛ فقال له صاحب السمكة أنه قد سامحه لِمَا رَأَى مِنْ حَالِهِ؛ فسأله الرجل إذا كان قد دَعَى عنه فأجاب بنعم. قلتُ وقتها:

نشاط تمويلات الشركات في مصرف السلام الجزائر والنظرة المستقبلية



مندوبة التمويلات الشركات السيدة خرخاش جميلة

يُعتبر مصرف السلام الجزائر أحد أبرز البنوك الإسلامية الرائدة في الجزائر، حيث يلعب دورًا محوريًا في دعم القطاع الخاص والشركات عبر تقديم حلول تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

يتميز نشاط تمويلات الشركات في المصرف بالمرونة والابتكار، مما يجعله شريكًا استراتيجيًا للعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة .

يقدم مصرف السلام الجزائر مجموعة واسعة من الخدمات التمويلية المصممة خصيصًا لتلبية احتياجات الشركات، حيث يتطلع إلى تعزيز دوره كشريك أساسي في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال :

- التوسع في خدمات التمويل: تطوير منتجات مالية جديدة تلبي احتياجات السوق المتغيرة، خاصة في ظل التحديات الاقتصادية العالمية .

- التحول الرقمي: الاستثمار في التكنولوجيا المالية لتقديم خدمات مصرفية إلكترونية سريعة وآمنة، مما يسهل على الشركات الوصول إلى التمويل .

- دعم الاستدامة : التركيز على تمويل المشاريع الصديقة للبيئة والتي تسهم في تحقيق التنمية المستدامة .

- تعزيز الشمول المالي: توسيع نطاق الخدمات لتشمل المناطق النائية والشركات التي تواجه



صعوبات في الوصول إلى التمويل التقليدي .

- التعاون مع الجهات الحكومية والخاصة : العمل يداً بيد مع الجهات المعنية لتحفيز الاستثمار ودعم القطاع الخاص .

إن نشاط تمويلات الشركات في مصرف السلام الجزائر يمثل ركيزة أساسية لتحقيق رؤية المصرف في دعم الاقتصاد الوطني وتمكين الشركات من النمو والازدهار، مع التزامه بأحكام الشريعة الإسلامية وتركيزه على الابتكار والاستدامة، حيث يتطلع المصرف إلى مستقبل واعد يعزز فيه مكانته كواحد من أهم البنوك الإسلامية في الجزائر .

عملية منح القروض



مستشار زبائن السيد شيكوس عبد الصمد



تعتبر عملية منح القروض، في حقيقة الأمر، بمثابة الثقة التي يضعها البنك في زبائنه وعلى الرغم من اعتبار الثقة ركيزة أساسية لعملية الإقراض، إلا أنها لا تضمن للبنك حمايته من المخاطر التي قد يتعرض إليها عند منحه لتلك القروض ويرجع ذلك إلى إمكانية وقوع أحداث أو مؤثرات تعيق المقرض أو تمنعه من الوفاء بالتزاماته تجاه البنك، وفي هذا الحالة فإن حقوق البنك على المقرض تصبح في وضع خطير والقروض التي تصل إلى هذا الوضع يطلق عليها مجموعة من المسميات من أهمها: الديون الحرجة، الديون المتعثرة، الديون المجمدة،- الديون المعلقة ، الديون الهالكة الديون الراكدة ، الديون الخاصة ، الديون غير العاملة ، الديون الصعبة، الديون المشكوك في تحصيلها، ونجد أكثر المسميات شيوعاً في الاستخدام في اللغة العربية هي القروض غير العاملة والقروض المتعثرة.

وكما تُعرف القروض غير العاملة بانها القروض التي لم تعد تحقق للبنك إيرادات من الفوائد، أو القروض التي يجد البنك نفسه مضطراً لجدولتها بما يتفق مع الأوضاع الحالية للمقرض؛ وقد تم ربط موضوع التعثر بنسبة احتمال عدم مقدرة البنك على تحصيل القروض حيث عرفت بانها

القروض البنكية التي تتعدى احتمالات عدم سداد % 51

أسباب حدوث المتعثرات

تعتبر القروض المتعثرة أزمة تواجه البنوك في نشاطاتها حيث تؤدي إلى تجميد جزء هام من أموال البنك نتيجة لعدم قدرة العملاء على تسديد القروض وعوائدها إذ تتعد أسباب تعثر القروض وعدم سدادها في مواعيد استحقاقها إلى العديد من الأسباب لعل أهمها

استخدام القرض لغير الغرض الذي منح لأجله بالإضافة لضعف القدرات التسييرية للمقرض ضف الى ذلك عدم تقديم معلومات وبيانات صحيحة عن المقرض أو المشروع الممول بالإضافة لوجود مشاكل في التشغيل لدى صاحب المشروع كما لا نغفل سوء نية العميل واشهار افلاسه وهروبه خارج الوطن. كما توجد أسباب أخرى خارجة عن نطاق العميل وأيضاً المصرف نوجزها في التالي القوة القاهرة أو الحادث المفاجئ كنشوب حريق أو وقوع زلزال يؤدي إلى خسارة المشروع الممول. عدم الاستقرار الأمني والسياسي. ضعف الأداء الاقتصادي.

نشاط فرع مسيلة



تحتاج إلى تكامل كل الأبعاد والجوانب حتى تأتي المعالجة محققة لأهدافها. كما يجب على البنوك التقييم الجيد لوضعية العميل والضمانات المقدمة بالإضافة الى عدم تسبيق عامل العائد على عامل المخاطرة من اجل تفادي الوقوع في المتعثرات التي يصعب تحصيلها.

مراحل تعثر القروض يعتبر تعثر القرض المرحلة النهائية التي يصل فيها العميل إلى حالة التعثر وعدم قدرته على سداد الدين المستحق بل إن تعثر العميل يمر بمجموعة من المراحل التي تصبح فيها المؤسسة أو المشروع متوقفة عن السداد تماماً

1-مرحلة حدوث العارض وهو البداية الحقيقية للتعثر المالي، حيث يحدث حادث " ما " ويمثل ذلك اختباراً لإدارة المشروع، فإذا تنبأ له وأدرك خطورته لا يحدث أي تعثر، وإذا أغفله واستهان به بدأ التعثر، مثل ظهور التزام لحادث غير مخطط له أو الدخول في التزامات غير مخطط لها ولا تعطي عائداً سريع

2- مرحلة تجاهل الوضع القائم : وهي المرحلة التي يتم فيها تنبه القائمين على إدارة البنك والمشروع إلى خطورة الأسباب والبواعث المؤثرة على عملية التعثر، إلا أنهم يتجاهلون ذلك تجاهلاً وتقليلاً من شأنها

3- مرحلة استمرار التعثر والتهوين من خطورته: في هذه المرحلة يزداد الوضع سوءاً، ويزداد تجاهل القائمين على المشروع لخطورة الوضع، وعدم مبادرتهم لحل المشكل

4- مرحلة التعايش مع التعثر وهذه المرحلة هي أخطر المراحل على الإطلاق، بحيث يصبح التعثر الطابع اليومي للحياة داخل المشروع، ويكون المشروع على وشك الإفلاس، وخلال هذه المرحلة يتم وقف الاستثمارات الجديدة وتنعدم الزيادة في القدرة الإنتاجية واغلاق خطوط الإنتاج

5- مرحلة حدوث الأزمة المدمرة في هذه المرحلة تصل أخبار تعثر المشروع إلى المتعاملين معه وتبدأ عملية المطالبات المالية

6- مرحلة معالجة الأزمة أو تصفية المشروع في هذه المرحلة يتم استدعاء عدد من الخبراء والمختصين لدراسة أسباب التعثر وعلاجها سواء من خلال عمليات الدمج أو التصفية أو إعادة المشروع إلى مسيرته الطبيعية وقدرته على النمو والتوسع وسداد التزاماته المستحقة بعد إعادة جدولتها وبما يتناسب مع قدرته الجديدة على السداد.

في الأخير أن القروض المتعثرة قضية تحتاج الى زيادة الجهود الفكرية والعملية لتفادي وقوعها وهي ظاهرة تتعدى نطاق البنوك والمقترضين، حيث

نشاط فرع مسيلة



مستشار زبائن السيد محمد وليد بن عيسى



VISA خلال فترة معينة بعد الشراء.
يشمل أيضًا تمديد ضمان المنتجات مقارنةً بالضمان العادي.
3/التأمين على تأجير السيارات
يغطي تكاليف الإصلاح أو التعويض عند استخدام بطاقة
VISA لاستئجار سيارة.
يلغي الحاجة إلى دفع تأمين إضافي لشركات التأجير.
4/التأمين ضد الاحتيال

يحمي حامل البطاقة من المعاملات غير المصرح بها في حالة
سرقة البيانات أو الاستخدام غير المشروع للبطاقة.
يشمل تعويضات عن الخسائر الناتجة عن الاحتيال.
5/التأمين الصحي أثناء السفر
يوفر تغطية للمصاريف الطبية الطارئة خارج البلد الأصلي.
يشمل تكاليف العلاج، والإقامة في المستشفى، وإعادة الشخص
المؤمن عليه إلى بلده في حالة الطوارئ.
كيفية الاستفادة من التأمين المرتبط ببطاقات VISA
يحتاج العميل إلى استخدام بطاقة VISA لإجراء المعاملة
المتعلقة بالتأمين (مثل حجز رحلة أو شراء منتج).

يتم تفعيل التأمين تلقائيًا، ولكن في بعض الحالات قد يتطلب
تقديم طلب للبنك أو لمزود البطاقة.
عند الحاجة إلى المطالبة بالتأمين، يجب على العميل تقديم
المستندات المطلوبة مثل إيصال الشراء أو حجز السفر مع
تقرير الحادث إن وجد.

أهمية هذه الميزة لحاملي بطاقات VISA :

راحة وأمان: يوفر التأمين حماية مالية ضد المخاطر غير
المتوقعة.
توفير التكاليف: يقلل الحاجة إلى شراء تأمين منفصل على
السفر أو المشتريات.
سهولة الاستخدام: يتم تفعيل التأمين تلقائيًا دون إجراءات معقدة.
الخاتمة

يمثل ربط بطاقات VISA مع التأمين خطوة مهمة في تطوير
الخدمات المالية، حيث يمنح العملاء حماية إضافية وأمانًا أثناء
استخدام بطاقتهم في مختلف المعاملات. ومع استمرار التطور
في قطاع البطاقات البنكية، من المتوقع أن يتم
تحسين وتوسيع نطاق هذه الميزات لتلبية
احتياجات المستخدمين بشكل أفضل.

في ظل التطور السريع للخدمات المالية، أصبح ربط بطاقات
VISA مع التأمين أحد الحلول المبتكرة التي توفر حماية
إضافية للمستخدمين، سواء أثناء السفر أو التسوق أو إجراء
المعاملات اليومية. يهدف هذا التكامل إلى تقديم تجربة مالية
أكثر أمانًا وسهولة، مما يعزز ثقة العملاء في استخدام البطاقات
البنكية.

ما هو ربط بطاقات VISA بالتأمين؟

يعني ربط بطاقات VISA بالتأمين أن حامل البطاقة يحصل
تلقائيًا على تغطية تأمينية عند استخدام بطاقته في عمليات
معينة، مثل حجوزات السفر أو شراء المنتجات أو استئجار
السيارات. هذه الميزة تأتي ضمن عروض البنوك أو مقدمي
الخدمات المالية لتعزيز القيمة المقدمة للعملاء.

أنواع التأمين المرتبط ببطاقات VISA

1التأمين على السفر.

يشمل تغطية المصاريف الطبية الطارئة، وإلغاء الرحلات،
وفقدان الأمتعة، وتأخير الرحلات الجوية.

متوفر لحاملي
البطاقات الذهبية
والبلاتينية
والبطاقات
المميزة.

**2التأمين على
المشتريات.**

يوفر حماية ضد
السرقعة أو التلف
للمنتجات
المشتريات
باستخدام بطاقة



نشاط فرع مسيلة



مستشارة زبائن السيدة رفيق برة مونة



المصرفية بمرونة وكفاءة. في ظل طبيعة العمل المصرفي، تتطلب بعض العمليات المصرفية تواصلًا مستمرًا وتنسيقًا دقيقًا لضمان تلبية احتياجات العملاء وفق سياسات المصرف. ومن خلال تقديم الدعم والإرشاد، يمكن تسهيل إيجاد حلول متوازنة تحقق المنفعة المشتركة وتساعد في تحسين تجربة العملاء، مع الأخذ بعين الاعتبار الإطار العام للسياسات والإجراءات المعتمدة. ورغم التحديات، تبقى وکالتنا ملتزمة بتقديم خدمة متميزة، مستفيدة من الدعم الذي يوفره مصرف السلام وبرامجه التطويرية. من خلال التعاون والابتكار والسعي المستمر للتحسين، يمكننا تجاوز العقبات وتعزيز ثقة العملاء بنا، مما يساهم في ترسيخ مكانة مصرف السلام كمؤسسة مالية رائدة.

تعد وکالتنا، كفرع من مصرف السلام، جزءًا من منظومة مصرفية تسعى إلى تحقيق رضا العملاء وتقديم خدمات مالية تلبى احتياجاتهم. لكن كما هو الحال في أي بيئة عمل، نواجه تحديات يومية تتطلب المرونة والابتكار لضمان سير العمل بكفاءة وتحقيق الأهداف المنشودة.

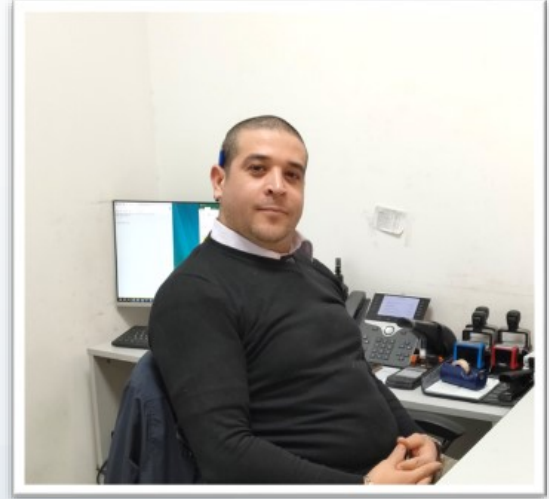
العمل ضمن فريق مصرفي يتطلب تنسيقًا مستمرًا لضمان تقديم أفضل خدمة للعملاء، وهو ما قد يواجه أحيانًا بعض الصعوبات التي تحتاج إلى تعزيز روح التعاون وتطوير آليات العمل المشترك لضمان سير العمليات بسلاسة وكفاءة بفضل الدعم الذي يوفره مصرف السلام من خلال برامجه التدريبية والتطويرية، نتاح لنا فرص مستمرة لاكتساب مهارات جديدة وتحسين أساليب العمل، مما يساعد في رفع مستوى الأداء وتعزيز قدرتنا على التعامل مع مختلف الجوانب



نشاط فرع مسيلة



السيد شيكوس صراف رئيسي



وتطويره والذي ينعكس إيجاباً على تعزيز وتمتين ثقتنا
بعملائنا
في الختام، أتوجه بالشكر الجزيل لفريق العمل، وفريق
التأطير على دعمهم المستمر. معاً، سنواصل تحقيق
النجاحات وبناء مستقبل مالي أكثر إشراقاً.
شكراً لكم .

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته.
يسعدني أن أتحدث اليوم عن الأداء المتميز لصندوق
مصرف السلام لفرع المسيلة خلال الفترة الماضية. لقد
شهدنا إنجازات كبيرة تعكس التزامنا بالتميز والابتكار في
تقديم الخدمات المالية، وتحقيق أهدافنا الاستراتيجية .
هذه النتائج ليست مجرد أرقام، بل هي انعكاس لثقة عملائنا
في قدرة مصرفنا على تقديم الحلول المالية التي تسهم في
تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. نحن ندرك أن
التحديات لا تزال قائمة، ولكننا واثقون بأننا نسير على
الطريق الصحيح. سنواصل العمل بجد لتعزيز أدائنا



فريق مصلحة
الصندوق



ركن أعلام الجزائر

رجل الإصلاح الشيخ محمد السعيد بن زكري الزواوي



مسجد سيدي رمضان بالقصبة

هو الشيخ محمد السعيد بن زكري الزواوي، الإمام الفقيه والمفتي المالكي، المولود ببلدة بني زكري بولاية تيزي وزو سنة 1851م و المتوفي عام 1914م بمدينة الجزائر، التي سكنها و أخذ العلم من مشايخها، ليتولى فيها منصب الإمامة بمسجد سيدي رمضان بالقصبة، كما اشتغل بها معلما و أستاذا بالمدرسة الثعالبية الشرعية، ليتصدر الإفتاء بالجامع الكبير بالعاصمة من سنة 1908 إلى حين وفاته. من أشهر تلامذته: مصطفى بلخوجة، محمد بن أبي شنب و أبو يعلى الزواوي.

له رسالة " أوضح الدلائل على وجوب إصلاح الزوايا ببلاد القبائل " و التي كان يدعو من خلالها و من خلال خطبه و باقي مؤلفاته و كتاباته إلى إصلاح الزوايا و الارتقاء بها إلى مستوى المعاهد الكبرى كالأزهر و الزيتونة، هذا إضافة إلى ترجمة و نشر نصوص في الفقه المالكي. امام في علمي التوحيد و الفقه على مذهب الإمام مالك، عكف طول عمره على تعليم و الإرشاد و الإفتاء و الخطابة، تولى شيخ بن زكري منصب الإمامة و توفى عام 1915م

مهاراتهم في الذكاء الاصطناعي وحماية البيانات لضمان سلامة وأمن الأنظمة المصرفية ومنع الاختراقات أو التهديدات السيبرانية.

4 التعاون مع الجهات التنظيمية :

يجب أن يتطور الإطار التنظيمي لمواكبة هذه الابتكارات التكنولوجية مع الحفاظ على الامتثال الصارم للمعايير الدولية، مما يضمن تحقيق التوازن بين الابتكار الرقمي والالتزام بالقوانين المصرفية.

الخاتمة :

يحدث التدقيق الإلكتروني والذكاء الاصطناعي تحولا جذريا في مهنة التدقيق المصرفي، حيث يعززان الدقة والسرعة والشفافية في عمليات التدقيق. لا تقتصر هذه التقنيات على تحسين فعالية الضوابط والكشف المبكر عن المخاطر، بل تسهم أيضا في تحديث وظيفة التدقيق الداخلي بما يتماشى مع المتطلبات التنظيمية والاستراتيجيات المصرفية الحديثة.

مع ذلك، يعتمد نجاح تبني هذه الابتكارات على الاستثمار في التكوين والتطوير التكنولوجي، بالإضافة إلى تعزيز التعاون مع الجهات التنظيمية لضمان استخدام منضبط يتماشى مع المعايير الدولية. في هذا السياق، يصبح من الضروري للبنوك احتضان هذا التحول الرقمي لضمان تدقيق أكثر كفاءة، وتحقيق امتثال صارم، وتعزيز ثقة جميع الأطراف المعنية في النظام المالي.



والتنبؤ بالمخاطر والكشف عن الحالات الشاذة. هذه الابتكارات تعيد تشكيل منهجيات التدقيق، مما يحولها من رقابة لاحقة إلى إشراف استباقي وفي الوقت الفعلي.

2 المزايا في تقليص الفجوات وتحسين الأداء :

يُساهم التدقيق الإلكتروني والذكاء الاصطناعي في :

- تحقيق دقة أعلى : من خلال تقليل الأخطاء البشرية.
- تحسين الكفاءة : عبر تنفيذ عمليات التدقيق بسرعة وتحليل البيانات بشكل مستمر.
- تعزيز الشفافية : يسمح بنتائج لكل الإجراءات التدقيقية.
- التنبؤ بالمخاطر مسبقاً : عبر تحديد الثغرات المحتملة قبل وقوعها.
- خفض التكاليف التشغيلية : عبر تقليل الحاجة إلى الموارد البشرية في بعض مهام التدقيق.
- ضمان الامتثال التنظيمي : من خلال التكيف مع المتطلبات والمعايير الدولية.

هذا التحول الرقمي يُساهم بشكل كبير في رفع مستوى التدقيق الداخلي وتعزيز دوره كأداة استراتيجية لضمان الحوكمة الفعالة في البنوك.

مستقبل التدقيق الداخلي مع الذكاء الاصطناعي وأوتوماتكية العمليات المنجزة :

1 تطور دور المدقق :

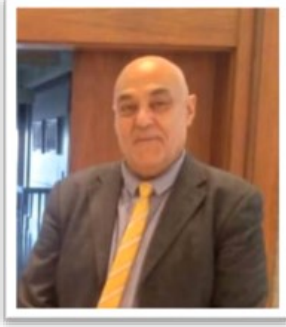
لم يعد دور المدقق يقتصر على المراجعة التقليدية للعمليات بعد تنفيذها، بل أصبح محللاً استراتيجياً يستخدم أدوات تحليل متقدمة للتنبؤ بالمخاطر واتخاذ قرارات استباقية، مما يعزز جودة الرقابة الداخلية.

2 أوتوماتكية واتخاذ القرار الفوري :

يسمح التدقيق بمراقبة العمليات المصرفية في الوقت الحقيقي، مما يعزز قدرة البنوك على التفاعل السريع مع أي حوادث تشغيلية أو مالية، مما يقلل من تأثير المخاطر المحتملة.

3 تعزيز المهارات في الذكاء الاصطناعي والأمن السيبراني :

لمواكبة هذا التحول الرقمي، يجب على المدققين الداخليين تطوير



بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

أنبل مهنة في العالم

هذا ليس كل شيء، إذ لا يقتصر التدريس على اكتساب المعرفة في موضوعات مثيرة للاهتمام فحسب، وإنما سوف تقوم أيضاً بتطوير العديد من المهارات القيمة الأخرى، وستتعلم كيفية إدارة الانضباط في الفصل الدراسي، والتحدث أمام الجمهور، وصقل مهارات العرض لديك، بالإضافة إلى تطوير مهارات الإدارة والقيادة وحسن السلوك.

وأخيراً، فالمدرسة عبارة عن منظومة حقيقية، فلن يقتصر الأمر على العمل مع العديد من الطلاب يوميًا، ولكنك ستعمل كفريق مع مدراء المدارس أو رؤساء المؤسسات، والزملاء المعلمين، ومستشاري التعليم الرئيسيين، ومتخصصين نفسانيين واجتماعيين، وممرضات المدارس، والمفتشين، وما إلى ذلك، سنكتشف أنك جزء من مجموعة مهنية قادرة تتبادل الأفكار باستمرار، ومهمتها هي صناعة جيل مسؤول في المستقبل، وستتفاعل أيضاً بانتظام مع أولياء الأمور، لتكتشف أنك تشارك في عملية عظيمة قائمة على المشاركة، والتعاون والتواصل مع الآخرين طوال اليوم وكل يوم!



التدريس مهنة نبيلة وعلى المدى الطويل، فهي تتجاوز الاعتبارات المالية، وتحدث تأثير كبير في بناء المجتمع من خلال تنمية الفطنة لدى تلاميذ الطور الأول الابتدائي وكذا زيادة مهارات طلاب المتوسطات والثانويات والجامعات حتى تعزز نجاحهم. وكذلك يتحمل المعلمون مسؤولية نقل القيم الأساسية للمجتمع إلى طلابهم وبالتالي فإنهم يُعدّون هؤلاء الشباب للعيش في وئام واحترام في المجتمع وأن يصبحوا مواطني الغد.. وأثناء عملية التعلم، ينظر الطلاب إلى معلمهم باعتباره الشخص الوحيد الذي يمكنهم الاعتماد عليه للحصول على النصائح ذات الصلة لأنه بعد الوالدين هو القدوة لطلابه في النجاح لأنه يزيد في فضولهم ويسهل عليهم طرق التخطيط لمسيرة علمية ناجحة حتى يتقادوا المطبات التي قد يكون المعلم نفسه قد وقع فيها.

وحين يطرح الطلاب العديد من الأسئلة، فمن الضروري أن يتمكن المعلمون من تقديم الإجابات، لأنه كمعلم، يجب عليك إثراء معرفتك باستمرار لإرضاء الفضول والعطش للتعلم في صفك. وبالتالي فإنه يجب عليك تعلم كل يوم شيئاً جديداً لم تكن تعرفه بالأمس حتى نرد على تساؤلات طلابك المستمرة سواء كنت تعمل على تحسين مهاراتك في الرياضيات، أو توسيع معرفتك بالتاريخ، أو إتقان لغة أخرى، فإن قاعدة معارفك تستمر في النمو، والتعلم المستمر سيبنى ثقافتك في الفصل الدراسي. لكن

لا تجعل بائع الباذجان يحدد قيمتك

السيد : عصام تالي
مستشار الزبائن والتوجيه فرع باب الزوار



الى محلات الصاغة وهناك عرض الخاتم للبيع استغرب الصائغ وقال اشترى منك الخاتم بألف دينار ولكن من اين لك هذا الخاتم فقال هو هدية لي من عند

استاذي أبو الحسن ذهب الصائغ مع التلميذ وقابلا الأستاذ واطمئن الصائغ الى صدق الطالب اعطى الصائغ ثمن الخاتم الى الطالب ورحل قال الأستاذ اين ذهبت عندما اردت بيع الخاتم فرد الطالب الى محلات الصاغة بالطبع فرد عليه الأستاذ لماذا ذهبت الى محلات الصاغة وليس الى بائع باذنجان فرد عليه الطالب هناك يثمنون الخواتم والمعادن الثمينة فرد عليه الأستاذ متعجبا فلماذا اذا قبلت ان يثمنك بائع الخضروات ويثمن علمك ويقول ان علمك لا ينفع شيئا هل يثمن البائع علمك لا يثمن الشيء سوى من يعرف قيمته وانا اثمنك انك من اعظم طلابي يا بني لا تدع من لا يعرف قيمتك يثمنك ثمن علمك عند من يعرف قدرك ارجع الى درسك وعلمك.

كم مرة نفع ضمن تثمين خاطئ من شخص لا يعرف قيمتنا والتقييم لا يصح الا من أصحاب العلم والاختصاص الذين يعرفون قيمة الانسان مهما كان صغيرا

الناس معادن ولا يعرف قيمة المعدن النفيس الا الصاغة.

كانت مدينة سامراء في شمال بغداد مدينة علم وفيها جامعة كبيرة على راس هذه الجامعة العلامة الكبير أبو الحسن وكان أبو الحسن من المع رجالات الفكر في العراق ولديه عدد كبير من الطلاب من دنيا العرب وكان من بين تلامذته تلميذ فقير الحال لكنه يحمل ذهنا متوقدا كان طموح التلميذ ان يصبح أحد أعمدة العلم في العراق وفي يوم قانظ خرج التلميذ الفقير من الدرس جائعا الى السوق يحمل في جيبه فلسا ونصف الفلس لكن الوجبة من الخبز والباذنجان تكلف فلسين اشترى بفلس واحد خبزة واحدة وذهب الى صاحب محل

الخضروات وطلب منه حبة باذنجان وقال للبائع معي نصف فلس فقط فرد عليه البائع ولكن حبة باذنجان بفلس واحد قال الولد سوف أفيدك في مسالة علمية او فقهية مقابل باذنجان فرد عليه بائع الخضروات لو كان علمك ينفع لكسبت نصف فلس من اجل اكمال سعر حبة باذنجان واحدة اذهب وانقع علمك بالماء واشربه حتى تشبع كانت كلمات البائع اشد من ضرب الحسام على نفسه قال الولد لنفسه نعم لو كان علمي ينفع لأكملت به سعر حبة باذنجان واحدة نصف فلس علم عشر سنوات لم يجلب لي نصف فلس لا تركن الجامعة وابحث عن عمل يليق بي واستطيع ان اشترى ما اشتهي بعد أيام من الغياب افتقد الأستاذ الكبير تلميذه النجيب وفي قاعة الدرس سال الطلاب اين زميلكم المجد فرد عليه الطلاب انه تخلى عن الجامعة والتحق بعمل يتغلب فيه على ظروفه القاسية اخذ الأستاذ عنوان الطالب وذهب الى بيته كي يطمئن عليه سألته الأستاذ عن سبب تركه الجامعة فرد عليه ساردا له القصة كاملة وعيناه تذرفان الدموع بغزارة فأجابه استاذاه ان كنت تحتاج الى نقود اليك خاتمي هذا وبعه واصلح به حالك قال الولد انا كرهت العلم لأنني لم انتفع منه قبل الطالب هدية استاذاه وسار

9 مبادئ من ديل كارنيجي تجعلك قائداً أفضل

1. ابدأ بالثناء والتقدير الصادق



– اعترف بجهود الآخرين؛ المجاملات الصادقة تبني العلاقات وتخفف من حدة النقد.
– مثال: "شكراً لأنك توليت هذه المهمة في وقت قصير. لقد أظهرت قدرًا كبيرًا من الالتزام".

2. لفت الانتباه إلى أخطاء الآخرين بشكل غير مباشر



– تجنب النقد المباشر؛ أرشد من خلال تقديم الملاحظات بطريقة تعاونية تدعو للتفكير وتحفز التغيير.
– مثال: "أعتقد أننا يمكن أن نحسن العرض التقديمي إذا أضفنا بعض التفاصيل هنا. ما رأيك؟".

– مثال: إذا تأخر موظف عن تقديم تقرير، يمكنك القول: ما رأيك أن نعمل معاً لتحديد طريقة تجعل الجدول الزمني أكثر سلاسة؟

3. تحدث عن أخطائك قبل أن تنتقد الآخرين



– اعترف بأخطائك لتخفيف حدة الانتقاد، ويجعل الآخرين أكثر تقبلاً للملاحظات.

– مثال: "مررت بنفس هذا الموقف عندما كنت جديداً في الفريق، وكنت بحاجة لبعض الوقت للتأقلم. لنراجع الخطوات معاً".

– مثال: "أحياناً كنت أؤخر قراراتي بسبب التردد، لذلك أدركت أهمية الالتزام بالمواعيد. أعتقد أن بإمكاننا جميعاً تحسين ذلك".

4. استخدم الأسئلة بدلاً من إعطاء الأوامر المباشرة



– الأسئلة تُشجّع التفكير وتعزز الشعور بالملكية وتُشركهم في صنع القرار.
– مثال: "كيف تعتقد أننا يمكن أن نخفض الأخطاء في هذه العملية؟ هل لديك اقتراحات لتحسينها؟".

5. دع الشخص الآخر يحافظ على ماء وجهه



– تجنب النقد العلني أو الإهانة؛ بدلاً من ذلك، ساعد الآخرين على الشعور بالثقة والكرامة واعترف بالجهود.
– مثال: إذا أخطأ أحدهم في مهمة، يمكنك قول: "هذه المهمة معقدة بعض الشيء، وأنا أعلم أنك بذلت جهداً كبيراً. لننتحدث عن كيفية تحسينها".

6. امتدح أصغر التحسينات وكل تحسين



– اعترف بالانتصارات الصغيرة؛ فهي تحفز وتبني الثقة.
– مثال: "ألاحظ أنك أصبحت أسرع في إنهاء تقاريرك، وهذا تطور رائع!".

7. استخدم التشجيع لجعل الخطأ يبدو سهلاً في التصحيح



– بدلاً من تضخيم الأخطاء قدمها كفرصة وشجع على اتخاذ خطوات يمكن تنفيذها.
– مثال: "أعتقد أن هذا الخطأ بسيط ويمكن تصحيحه بسهولة. دعنا نراجع الخطوات معاً".

8. امنح الآخرين سمعة طيبة ليعيشوا وفقها



– أبرز نقاط القوة علناً؛ فهذا يشجع على التميز والتمسك بالصورة الإيجابية التي يرونها عن أنفسهم.
– مثال: "أنت دائماً دقيق في عملك، وأنا واثق أن هذا التقرير سيكون مثالاً على ذلك".

9. اجعل الشخص الآخر سعيداً بفعل ما تقترحه



– قم بمواءمة الطلبات مع اهتماماتهم؛ الإخلاص يزيد الحماس.
– مثال: "إذا أكملنا هذه المهمة في الوقت المحدد، سيكون لدينا الوقت لتجربة الفكرة الجديدة التي اقترحتها الأسبوع الماضي".

10 علامات تثبت أنك قائد ناجح بكل المقاييس



3. يمتلك رؤية واضحة للمستقبل

يدرك أهمية تأمين بيئة تدعم النجاح الجماعي.



2. يشعر بالمسؤولية تجاه من يقودهم

لا يتخذ قرارات دون مراعاة تأثيرها على الآخرين.



1. يوفر بيئة آمنة للآخرين

يساعد فريقه على الشعور بالاستقرار، مما يمكنهم من الإبداع والتطور دون قلق.



5. يحفز التقدم والابتكار

يمنح فريقه الفرصة للتركيز على التطوير والإبداع بدلاً من الانشغال بالضغوط.



www.kitabwbs.store



4. يتخذ قراراته بناءً على مزيج من المنطق والتعاطف

يوازن بين مصلحة المؤسسة وحاجات الأفراد.



7. لا يسعى وراء الإنجازات السطحية

يركز على بناء قيمة حقيقية بدلاً من البحث عن مكافآت فورية.



6. يحمي فريقه من التهديدات الخارجية

سواء كانت هذه التهديدات اقتصادية أو بنية أو وظيفية.



10. يمتلك النزاهة والأخلاق في اتخاذ القرار

لا يضحي بالقيم الأخلاقية من أجل تحقيق مكاسب مالية أو مؤقتة.



9. يؤمن بروح الفريق والعمل الجماعي

يدرك أن النجاح لا يعتمد على فرد واحد، بل على المجموعة ككل.



8. يفهم التأثير البشري لقراراته

يدرك أن كل قرار إداري يؤثر على حياة أشخاص حقيقيين.

القائد الجيد ليس من يصدر الأوامر فقط، بل هو من يوفر بيئة آمنة، ويهتم بأفراد فريقه، ويقودهم بروح المسؤولية والتعاطف.

6 طرق لتطوير ذكائك العاطفي



1. الوعي الذاتي

- اسأل نفسك: "كيف أشعر الآن؟"
- حاول تحديد مشاعرك وفهم تأثيرها على تصرفاتك.

2. إدارة المشاعر

- توقف لحظة قبل الرد على المواقف الصعبة.
- تعلم تقنيات التنفس العميق للسيطرة على الانفعالات.

3. التعاطف

- ضع نفسك مكان الآخرين لفهم مشاعرهم.
- استمع بإصغاء دون مقاطعة أو حكم.

4. التواصل الفعال

- استخدم عبارات مثل "أشعر بـ" بدلاً من إلقاء اللوم.
- وضح مشاعرك بصدق مع الآخرين.

5. تنمية المهارات الاجتماعية

- كن مبادراً في بناء علاقات جديدة.
- شارك في الأنشطة الجماعية لتعزيز روح التعاون.

6. المرونة العاطفية

- تقبل الانتقادات وتعلم منها.
- لا تسمح للفشل بأن يحدد قيمتك الشخصية.

✦ نصيحة ختامية: تطوير الذكاء العاطفي عملية مستمرة. ابدأ بخطوة واحدة، وستلاحظ تأثيراً إيجابياً على حياتك اليومية وعلاقاتك.

@bocacino

12 خطأ إداري يجب تجنبها

في بيئة العمل المعاصرة، تعرف على اثني عشر خطأ إدارياً شائعاً يجب تجنبها لتحسين الإنتاجية والمحافظة على بيئة عمل إيجابية.



3 تجاهل المشكلات
تفادي مناقشة المشاكل في الأداء قد يضعف روح الفريق والالتزام



2 عدم تحديد الأهداف
الفرق تحتاج إلى أهداف واضحة للبقى ملتزمة وموجهة نحو الإرتفاع
@kitabwbs



1 إغفال المشاركة
إذا شعر الموظفون بأن آرائهم لتجاهل. قد يبدون في فقدان الاهتمام بالعمل.

www.kitabwbs.store



6 الإدارة المتحممة
يجب على الإدارة تمكين الموظفين لا مشاركة الموظفين في القرارات التي والابتكار



5 صعوبة الوصول
التواصل الفعال يتطلب تواجدك واستجابتك للموظفين



4 عدم تقدير الجهود
التقدير مهم للحفاظ على التفاعل والالتزام الجيد للموظفين



9 الاستقلالية في القرارات
مشاركة الموظفين في القرارات التي تؤثر عليهم تعزز الشعور بالانتماء والرضا



8 إهمال التطوير المهني
توفير فرص للنمو المهني يقلل من الجمود ويحفز الموظفين



7 إرهاق الأخطاء
من الضروري موازنة العبء الوظيفي للحفاظ على حماس وظافة الموظفين المتميزين.



9 عدم الالتزام بالقدوة
من المهم أن تكون أمثلة متسقة مع أفعالك لكسب احترام وتقدير فريقك



11 الجمود في السياسات
المرونة مطلوبة لمواكبة التغيرات وتعزيز الابتكار داخل الفريق



10 التواصل غير الفعال
يجب أن يكون التواصل واضحاً ومنسقاً لتجنب الأخطاء وتحسين الأداء

هل تريد المزيد من المحتوى المشابه؟ تابع @kitabwbs لمزيد..

7 حقائق سيكولوجية ستغير نظرتك للعالم

04:

أحياناً، يكون من الحكمة منح بعض المسافة بين الشريكين في العلاقة، حتى يتسنى لكل طرف أن يدرك قيمة الآخر وأهمية وجوده في حياته. المسافة تعزز التقدير المتبادل، وتسمح للنضوج العاطفي أن ينمو، مما يجعل العلاقة أكثر عمقاً وصدقاً.

01:

بينما تختبئ معظم الطيور عند هطول المطر... تحلق النسور شامخة فوق الغيوم، متجاوزة العاصفة.

وكذلك هي الحياة، فالمشاكل لا تتغير في جوهرها، لكن كيف تواجهها هو ما يحدث الفارق.

05:

في كثير من الأحيان، 80% من الحديث في التجمعات يتناول الشكوى والتذمر. من الطبيعي أن نسمع ذلك، لكن لا تسمح له بالتأثير على طاقتك أو توجهك، فالسلبية جزء من الحياة، ونحن من نقرر كيف نرد عليها.

02:

السعي وراء الكمال أشبه بمطاردة السراب في صحراء قاحلة. السعادة الحقيقية تتبع من تقبل نقص الحياة وجمال عدم اكتمالها، لأن المثالية لا تجلب سوى التوتر والإرهاق النفسي.

06:

السفينة لا تغرق بسبب المياه التي تحيط بها، بل بسبب تلك التي تتسلل إلى داخلها. فاحذر من السماح لتأثيرات العالم الخارجي أن تتسلل إلى قلبك وعقلك، فقد تدمرك من الداخل إن لم تنتبه لها.

03:

التفكير المفرط غالباً ما يرتبط بالعاطفة، ويعكس اهتمامك العميق بالآخرين. أولئك الذين يعانون منه يسعون دائماً لفهم مشاعر الآخرين واحتياجاتهم، لكنهم غالباً ما يتجاهلون مشاعرهم واحتياجاتهم الخاصة.

07:

ليست الأغنية هي من تحرك مشاعرك، بل الأشخاص والذكريات التي تستعيدتها كلما سمعتها.

@bocacino

12 عادة لزيادة إنتاجيتك

اكتشف أبرز العادات اليومية التي تُعزز الإنتاجية وتسهم في تحقيق نتائج ملموسة في حياتك العملية والشخصية.

3. التركيز على مهمة واحدة

- العمل على مهمة واحدة في كل مرة يزيد الكفاءة ويحسن الإنتاجية.

4. البدء بالمهام الأكثر صعوبة

- تنفيذ أصعب المهام في بداية اليوم يعزز الشعور بالإنجاز ويحفز الطاقة لبقية اليوم.

7. ممارسة الرياضة يومياً

- النشاط البدني يحسن التركيز والطاقة والإبداع.

8. إدارة الفلق والتفكير الزائد

- تعلم كيفية التعامل مع الفلق والشكوك يمكن أن يساعد في الحفاظ على التقدم وتجنب الجمود.



11 استخدام التطبيقات والأدوات الرقمية
- تسخير التكنولوجيا لتنظيم المهام وتعزيز الكفاءة.



12 التفويض الذكي
- توزيع المهام بشكل فعال يسمح بإدارة أفضل للوقت وتقليل الضغوط.

1. ابدأ يومك بخطة

- التخطيط اليومي يساعد على التركيز وتجنب الانحراف عن المهام المهمة

2. تقليل المشتتات

- استخدم استراتيجيات مثل إغلاق الإشعارات وتنظيم بيئة العمل للحد من المشتتات.

5. أخذ فترات راحة منتظمة

- الراحة بين العمل تساعد في الحفاظ على مستوى أداء ثابت وتجدد الطاقة.

6. التخطيط التفصيلي

- التخطيط الدقيق لليوم يساعد في إدارة الوقت بفعالية وتجنب الإجهاد.

www.kitabwbs.store

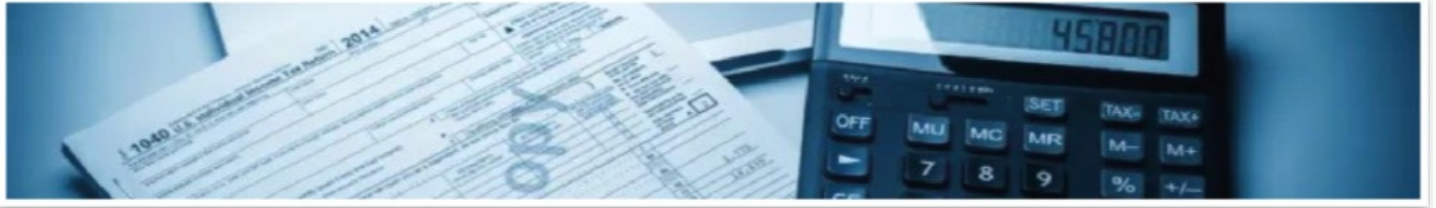
9. العمل بنية إيجابية

- التركيز على المساهمة وتحقيق أهداف أكبر يزيد الدافع والرضا عن العمل.

10. تقدير اللحظات الصغيرة

- العثور على الفرح حتى في المهام الروتينية يمكن أن يحسن الحالة النفسية والإنتاجية.

هل تريد المزيد من المحتوى المشابه؟ تابع @kitabwbs لمزيد..



قائمة المركز المالي هي بوصلة توجه المؤسسة نحو تحقيق أهدافها المالية وضمان استقرارها المالي على المدى الطويل .
وتتمثل مكونات المركز المالي فيما يلي :
الأصول : كل ما تملكه المؤسسة من ممتلكات واستثمارات .
الخصوم : الديون والالتزامات المالية على المؤسسة.

الخطوة الأولى

تحديد الإطار الزمني

قُم بتحديد الفترة الزمنية التي ستقوم بإعداد قائمة المركز المالي عنها وغالبًا قد تكون هذه الفترة في نهاية السنة المالية، والتي تعد التوقيت المُتعارف عليه لإعداد القوائم المالية والحسابات الختامية للمنشأة.

01

قائمة المركز المالي

ريال سعودي	ريال سعودي	
364,500	776,950	الأصول
210,000	270,000	الأصول الجارية
150,000	120,000	الخصوم
714,500	1,164,950	إجمالي الأصول الجارية
1,000,000	1,200,000	الممتلكات والسندات والمعدات
200,000	270,000	الاستثمارات
800,000	930,000	مساكن الممتلكات والمعدات والمعدات
1,164,500	2,094,950	إجمالي الأصول
		الخصوم
125,000	175,000	الخصوم الدائنة
50,000	25,000	الذمم المدينة
800,000	300,000	الديون
675,000	400,000	إجمالي الخصوم الجارية
300,000	300,000	رأس المال
489,500	1,494,950	إجمالي رأس المال
1,164,500	2,094,950	إجمالي رأس المال والأرباح المحتجزة

كيفية إعداد
قائمة
المركز
المالي

aftra

الخطوة الثالثة

تصنيف محتويات القائمة

بعد جمع البنود المتعلقة بعناصر قائمة المركز المالي، يتم تصنيف كل هذه البنود إلى مجموعات حسب نوعها فمثلًا تدرج النقدية والمخزون تحت بند الأصول المتداولة، بينما الاستثمارات طويلة الأجل والمعدات والأثاث والسيارات تكون ضمن بند الأصول الثابتة، وهكذا الأمر في الخصوم تكون الديون قصيرة الأجل والمصرفيات المستحقة مثل الأجور وضريبة الدخل ضمن بند الخصوم المتداولة، بينما تدرج القروض طويلة الأجل وسندات الدين تحت بند الالتزامات غير المتداولة.

03

الخطوة الثانية

جمع البيانات الرئيسية

اجمع كافة البيانات المرتبطة بـ بنود قائمة المركز المالي مثل الأصول المالية وما تضمنه من (الأرصدة النقدية، والمخزون، والأسهم، والسندات، والاستثمارات طويلة الأجل، والعقارات، والمعدات وغيرها ..)، وكذلك الخصوم التي قد تتمثل في (الديون، والتسهيلات الائتمانية، والمصرفيات المستحقة، والضرائب، والأجور).

02



قائمة الدخل هي بيان مالي لأي مؤسسة توضح بها أرباحها وخسائرها. وذلك عن طريق إظهار الإيرادات مطروحاً منها المصروفات ، وتسمى قائمة الدخل أيضاً بقائمة الأرباح والخسائر. وتعتبر قائمة الدخل أحد أهم 4 قوائم مالية يقوم بها المحاسب المالي

7 تجميع وترصيد المصروفات والإيرادات غير التشغيلية

تُعتبر هذه الخطوة من الخطوات الأخيرة الخاصة بكيفية عمل قائمة الدخل، حيث يتم جمع كافة الإيرادات والمصروفات الناتجة عن النشاطات غير التشغيلية الممثلة في الاستثمار في الأصول الثابتة سواء بالبيع أو الشراء، وذلك لإقفال بيان الدخل بحساب الربح الصافي

8 احرص على دقة بياناتك المالية

راعي معيار الدقة والتحري أثناء جمع الأرقام والبيانات المتعلقة بالتكاليف والمصروفات والإيرادات، واجعل المستندات والوثائق ودفاتر اليومية مرجعاً محاسبي مهم للتأكد من أن كافة العمليات المالية مسجلة بشكل صحيح

aftra دفتر

كيفية عمل قائمة الدخل



1 تحديد الفترة الزمنية

قبل البدء في إعداد قائمة الدخل يجب الاستقرار أولاً عن الأساس الزمني لها والذي يكون ربع سنوياً أو سنوياً

2 جمع الإيرادات

لابد من جمع كافة المعاملات المالية التي ترتبت عليها إيرادات خلال الفترة الزمنية المحددة، ومن أشكال هذه الإيرادات مبيعات المنتجات والخدمات، والفوائد المصرفية، والعوائد الاستثمارية وأي مصادر دخل أخرى

3 حساب تكلفة البضاعة المباعة

ويكون من خلال حساب تكلفة المواد الخام وأجور العمالة وأي تكاليف أخرى مباشرة أو غير مباشرة مرتبطة بإنتاج الخدمات والمنتجات التي حققت دخلاً خلال الفترة المالية المحددة

4 حساب الهامش الإجمالي للربح

يعتبر حساب الهامش الإجمالي للربح أحد أهم خطوات إعداد قائمة الدخل ويتم من خلال طرح تكلفة المبيعات من الإيرادات للحصول على الهامش الإجمالي المعروف بـ "صافي الإيرادات" أو "الربح الإجمالي"

5 حساب المصروفات العامة والإدارية

تسجيل المعاملات المنطوي عليها خروج مصروفات عامة أو إدارية مثل (الأجور، والإيجارات، ومصروفات الصيانة، والمصروفات التسويقية، ومصروفات التوزيع)

6 حساب الربح التشغيلي

بعد حساب تكلفة المبيعات والإيرادات وصافي الربح، يتم حساب الربح التشغيلي كجزء أساسي من خطوات إعداد قائمة الدخل ويكون من خلال طرح مجموع الربح الكلي من مجموع المصروفات التشغيلية



المقاصة

١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار انقضاء الالتزام بالدين عن طريق المقاصة. ولا يتناول هذا المعيار انقضاء الالتزام عن طريق الحوالة، والإبراء، والصلح عن الدين، والظفر بالحق، والإقالة، لأن لها معايير خاصة بها.

٢. تعريف المقاصة وأنواعها:

المقاصة هي: إسقاط دين مطلوب لشخص من مدينه في مقابلة دين مطلوب من ذلك الشخص لمدينه.

والمقاصة نوعان، هما: المقاصة الوجوبية، والمقاصة الاتفاقية.

١ / ٢ المقاصة الوجوبية:

المقاصة الوجوبية هي التي تقع جبراً أو وجوباً^(١) في حق الطرفين أو في حق أحدهما، وهي نوعان أيضاً: جبرية، وطلبية.

١ / ١ / ٢ المقاصة الجبرية هي سقوط الدينين تلقائياً دون طلب

أو توقف على تراضي الطرفين أو رضا أحدهما.



المقاصة

(أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائئاً للآخر ومديئاً له.

(ب) أن يكون الدينان متساويين جنساً، ونوعاً، وصفة، وحلواً أو تأجيلاً، وإذا تفاوت الدينان في القدر وقعت المقاصة في القدر المشترك وبقي صاحب الدين الأكثر دائئاً للآخر بمقدار الزيادة.

(ج) ألا يتعلق بأحد الدينين حق للغير؛ دفعا للضرر عنه، مثل حق المرتهن.

(د) ألا يترتب على المقاصة محظور شرعي، مثل الربا أو شبهة الربا.

٣/١/٢ المقاصة الطلبيه هي: سقوط الدينين بطلب صاحب الحق الأفضل وتنازله عما تميز به حقه، سواء رضي صاحب الحق الأدنى أم أبى.

٤/١/٢ شروط المقاصة الطلبيه هي:

(أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائئاً للآخر ومديئاً له.

(ب) رضا صاحب الحق الأفضل بالتنازل عن حقه في الأفضلية، مثل صفة الدين، كأن يكون دينه موثقاً برهن أو كفالة، أو أجل الدين، كأن يكون أجل دينه أقصر، أو أن يكون دينه حالاً ودين الآخر مؤجلاً.



المقاصة

(ج) تماثل الدينين في الجنس والنوع، لا في الصفة والأجل. وإذا تفاوت الدينان في القدر وقعت المقاصة في القدر المشترك وبقي صاحب الدين الأكثر دائناً للآخر بمقدار الزيادة.

(د) ألا يترتب على المقاصة محظور شرعي، مثل الربا أو شبهة الربا.

٢ / ٢ المقاصة الاتفاقية:

١ / ٢ / ٢ المقاصة الاتفاقية هي سقوط الدينين بتراضي الطرفين على انقضاء الالتزام فيما بينهما.

٢ / ٢ / ٢ شروط المقاصة الاتفاقية هي:

- (أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائناً للآخر ومديناً له.
(ب) رضا كل واحد من طرفي المقاصة.
(ج) ألا يترتب على المقاصة محظور شرعي، كالربا أو شبهة الربا.

٣ / ٢ / ٢ تجوز المقاصة الاتفاقية مع اختلاف الجنس والنوع والصفة والأجل؛ لأن الرضا يعد تنازلاً من كل من الدائنين عن حقه في الأفضلية. وتجاوز كذلك إذا تفاوت الدينان في القدر، فتقع المقاصة في القدر المشترك ويحق لصاحب الدين الأكثر مطالبة الآخر بمقدار الزيادة (وينظر البند ١٠ / ٢ (أ) من معيار المتاجرة في العملات).



المقاصة

(ج) تماثل الدينين في الجنس والنوع، لا في الصفة والأجل. وإذا تفاوت الدينان في القدر وقعت المقاصة في القدر المشترك وبقي صاحب الدين الأكثر دائناً للآخر بمقدار الزيادة.

(د) ألا يترتب على المقاصة محذور شرعي، مثل الربا أو شبهة الربا.

٢ / ٢ المقاصة الاتفاقية:

١ / ٢ / ٢ المقاصة الاتفاقية هي سقوط الدينين بتراضي الطرفين على انقضاء الالتزام فيما بينهما.

٢ / ٢ / ٢ شروط المقاصة الاتفاقية هي:

- (أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائناً للآخر ومديناً له.
(ب) رضا كل واحد من طرفي المقاصة.
(ج) ألا يترتب على المقاصة محذور شرعي، كالربا أو شبهة الربا.

٣ / ٢ / ٢ تجوز المقاصة الاتفاقية مع اختلاف الجنس والنوع والصفة والأجل؛ لأن الرضا يعد تنازلاً من كل من الدائنين عن حقه في الأفضلية. وتجاوز كذلك إذا تفاوت الدينان في القدر، فتقع المقاصة في القدر المشترك ويحق لصاحب الدين الأكثر مطالبة الآخر بمقدار الزيادة (وينظر البند ١٠ / ٢ (أ) من معيار المتاجرة في العملات).



المقاصة

٣ - المواعدة على إجراء المقاصة:

تجوز المواعدة بين المؤسسة وعملائها أو المؤسسات الأخرى على إجراء المقاصة فيما ينشأ من ديون في المستقبل، وتطبق الشروط الواردة في البند ١/٢ و البند ٢/٢.

وإذا كان الدينان بعملتين مختلفتين فتكون المواعدة على إجراء المقاصة بينهما بسعر الصرف السائد عند وقوع المقاصة، منعاً للتواطؤ على الربا.

٤ - التطبيقات المعاصرة للمقاصة:

من التطبيقات المعاصرة للمقاصة ما يأتي:

١/٤ اشتراط المقاصة في الديون الناشئة بين المؤسسة والعميل عن البيوع الآجلة، وهذه المقاصة معمول بها في معظم المؤسسات وتعرف بـ (Set-off and consolidation).

وتكون هذه المقاصة وجوبية أو اتفاقية بحسب توافر شروط إحداهما. واشتراط هذه المقاصة مقدماً يغني عن الاتفاق عليها في حال اختلاف العملتين أو أفضلية أحد الدينين.

٢/٤ المقاصة بين المؤسسة القابلة للشيك والجهة الدافعة له عن طريق غرفة المقاصة. وهي مقاصة وجوبية أو اتفاقية بحسب توافر شروط إحداهما.

٣/٤ المقاصة بين المؤسسات المالية عن طريق الشبكات العالمية أو المحلية، مثل المنظمات الراعية لبطاقات الائتمان أو الجهات المنظمة لبطاقات الحسم الفوري، وهي مقاصة وجوبية أو اتفاقية، بحسب توافر شروط إحداهما.



المقاصة

المقاصة

المعيار الشرعي رقم (٤)

٥ - المقايضة النقدية:

لا تجوز «المقايضة النقدية» (*swaps*) التي تتم على أساس الربا؛ لأنها مقاصة بين الفوائد الربوية لسندات بفائدة مع سندات بفائدة.

٦ - تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٢٩ صفر ١٤٢٢هـ = ٢٣ أيار (مايو) ٢٠٠١م.





قصة اللحظات الأخيرة من حياة أبي زرعة الرازي رحمه الله: قصة الحافظ المحدث العالم الناقد البصير، من المجددين في هذا العلم

معاذ بن جبل قال قال رسول الله صلى الله عليه و سلم :
من كان آخر كلامه لا إله إلا الله فخرجت روحه مع
هواء حرف الهاء لفظ الجلاله رحمه الله
فكان آخر كلامه
لا إله إلا الله و مات عليها كما عاش عليها طوال عمره
معلماً موحداً نحسبه كذلك.

أبو زرعة الدمشقي، عبد الرحمن بن عمرو بن عبد الله
بن صفوان بن عمرو النصرى. (توفي في جمادى
الأخرة 281 هـ)، أحد العلماء ومن
رواة الحديث عند أهل السنة والجماعة.
سكن دمشق وكانت داره عند باب الجابية شرق زقاق
الأسديين.

قال الذهبي: لما قدم أهل الري إلى دمشق، أعجبهم علم
أبي زرعة، فكنوا صاحبهم الحافظ عبيد الله بن عبد
الكريم بكنيته.

عند قرب موت أبي زرعة كان عنده أبو حاتم الرازي
ومحمد بن مسلم فقالا نريد أن نلقن أبا زرعة الشهادة
وكلاماً

يستحي أن يلقنه الشهادة لأنهم يهابونه فهو المعلم الذي
كان يعلمهم الحديث فيستحيون أن يلقنوه أي شيء
فتوصلوا لفكرة و هي أن يتصنعوا أنهم يتذكرون حديث
من كان آخر كلامه لا إله إلا الله دخل الجنة أمامه لعله
يذكر فينطق الشهادة، و قد كان فدخلوا عليه..

فقال محمد بن مسلم حدثني الضحالك بن مخلد عن عبد
الحميد بن جعفر عن صالح ثم تلجلج من صعوبة
الموقف و حزنه على أبي زرعة وحيائه منه..

فقال أبو حاتم حدثنا بندار قال حدثنا أبو عاصم عن عبد
الحميد بن جعفر عن صالح، ثم تلجلج كصاحبه فقال أبو
زرعة أجلسوني فاعتدل و قال حدثنا بندار قال حدثنا أبو
عاصم قال حدثنا عبد الحميد بن جعفر عن
صالح بن أبي غريب عن كثير بن مرة الحضرمي عن

مؤتمر السلام الدولي للمالية الإسلامية



مؤتمر السلام الدولي للمالية الإسلامية



مؤتمر السلام الدولي للمالية الإسلامية





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



مشاركة مصرف السلام الجزائر في فعاليات الطبعة الرابعة للصالون الدولي للبناء والأشغال العمومية والمنشآت الطاقوية بولاية ورقلة في الفترة من 08 إلى 11 فيفري 2025 .



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



مشاركة مصرف السلام الجزائر في فعاليات صالون التشغيل، التكوين والمقاولاتية في الفترة من 08 إلى 10 فيفري 2025 بقصر الثقافة مفدي زكريا، الجزائر العاصمة.



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الرعاية الذهبية للحفل الختامي لتكريم 500 حافظ لكتاب الله بجامع الجزائر من تنظيم مؤسسة النهضة بالقرآن الكريم .



مشاركة مصرف السلام الجزائر في الصالون الدولي للأشغال و العقار BATI HIDAB-STIF من 12 إلى 15 فيفري 2025 بسطيف



قمة البخل

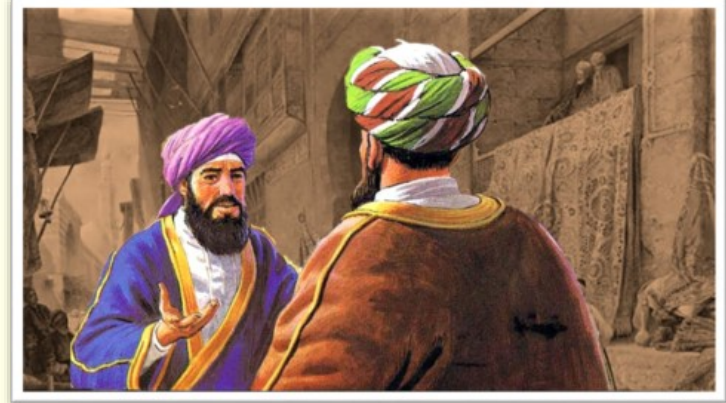
كان في مَنْ أعرفُ من الناس ، رجلاً لا يعرف الناس أبخل منه . كان هذا الرجل إذا اشتتهت نفسه الشيء مما تشتتهيه الأنفس من طيبات المأكَل والملبس ، أخرج القرش من كيسه ، فنظر إليه نظرة العاشق المدنف إلى معشوقته ، ثم رده إلى الكيس وقال : هذا القرش ، لو أضيف إليه تسعة وتسعون مثله ، لصار جنيهاً ، والجنيه بعد الجنيه يجلب الثروة العريضة ، ويجمع المال الخير .

وهبني تهاونت بإنفاقه اليوم ، وسمحت نفسي به ، فلا آمن أن تسخو بغيره غدا ؛ فإنما القروش كلها واحدة في القيمة ، وليس بقرش أعلى من قرش ، والشهوات حاضرة في كل وقت . فكأنني اليوم بإنفاقي هذا القرش ، أنفقت جميع ما سوف أملكه وأدخره من المال ، وفتحت على نفسي باب الفاقة الدائمة والعري المستمر ، مطاوعة الشهوة حمقاء : إن أنا قوّمْتُها الآن ، ماتت واسترحت منها ، وإن آتيتها بما تدعوني إليه كل ساعة ، كنت كمن يرمي الوقود في النار ليخمدها ؛ وكنت كمن يشتهي الفقر ، ويتمنى الإعدام . وتلك والله ! ، حماقة بعينها . تشييع الجنيه إلى لحده وكان إذا تم عنده الجنيه على هذه الكيفية ، أسقطه في صندوق ثقب له ثقباً في غطاءه ولم يجعل له مفتاحاً ، لئلا يتعود الفتح والإفقال ، ويجراً على ذلك الذخر بالكشف والابتذال ، وخوفاً من أن تراوده نفسه – لفرط شغفه بالذهب – على مس جنيه من تلك الجنيهات ، فيجر المس إلى التحريك ، ويجر التحريك إلى الأخذ فالإخراج : وهناك الطامة العظمى ، والداهية الشؤمى ! فإذا سقط الجنيه في ذلك الصندوق ، كانت السقطة آخر عهده بالهواء والنور ، وآخر عهده بالهبات والبيوع ، وآخر عهده بالأنامل والكفوف ، وهوى من ذلك الصندوق في منجم كالمنجم الذي كان فيه ، وشتان المهد والحد ! ومات موتة لا تنشره منها إلا يد الوارث ، إن شاء الله ! وقد فعل !



قمة التملق

كان أبو نواس خارجاً من دار الخلافة، فتبعه الشاعر الرقاشي وقال له:
أبشر يا علي، إن الخليفة قد ولّأك في هذه الساعة ولايةً،
قال أبو نواس: وما هي ؟
قال الرقاشي: ولاك على القردة والخنازير،
فقال أبو نواس: إذن اسمع وأطع!



زلازل بمصر

لما كثرت الزلازل بمصر في أيام الحاكم : كافور الاخشيدي
أنشده الشاعر محمد بن عاصم قصيدة يقول بها :
ما زلزلت مصر من سوء يراد بها *** لكنها رقصت من
عدله فَرَحاً



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

فروع الجزائر العاصمة

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

فروع الغرب

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

فروع الوسط

فرع المسيلة حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01	فرع عين وسارة حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الجلفة	فرع البليدة نهج محمد بوضياف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102
---	---	---

فروع الشرق

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

فروع الجنوب

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

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

