



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



من وحي ما كتب
عبد الرحمان ابن خلدون



أخذنا كأولوية المبادرات
الاستثنائية التي تطلقها
المديرية العامة على سبيل
الذكر والخاصة باستقطاب
الودائع لأجل من خلال استصدار
سندات مساهمة لمدة
سنوات



AL SALAM BANK

الجزائر Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية
التسويق و الاتصال
العدد الأول 2025



مصرف السلام الجزائر



مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

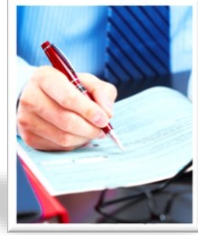
مجلة «السلام» هي مجلة داخلية شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال، تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، فيمكن أن يشارك فيها جميع الموظفين سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل، أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية و مثينة، و سنخصص 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 التحيّة و التقدير

أقلام الموظفين



ص 18

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر

من وحي ماكتب
عبد الرحمان ابن خلدون



ص 04

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات

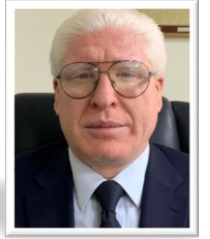


ص 22

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغيبية

الغرر و أثره في التصرفات المالية
تحرير مفهوم الغرر



ص 06

مفاهيم محاسبية



ص 25

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطاوي توفيق
رئيس خلية التسويق والاتصال



ص 08

المعايير الشرعية أيوفي



ص 27

نشاط فروع المصرف

فرع ورقلة



ص 09

التغطية الإعلامية
نشاطات المصرف



ص 34

أعلام الجزائر



ص 17



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر



من وحي ما كتب عبد الرحمان ابن خلدون

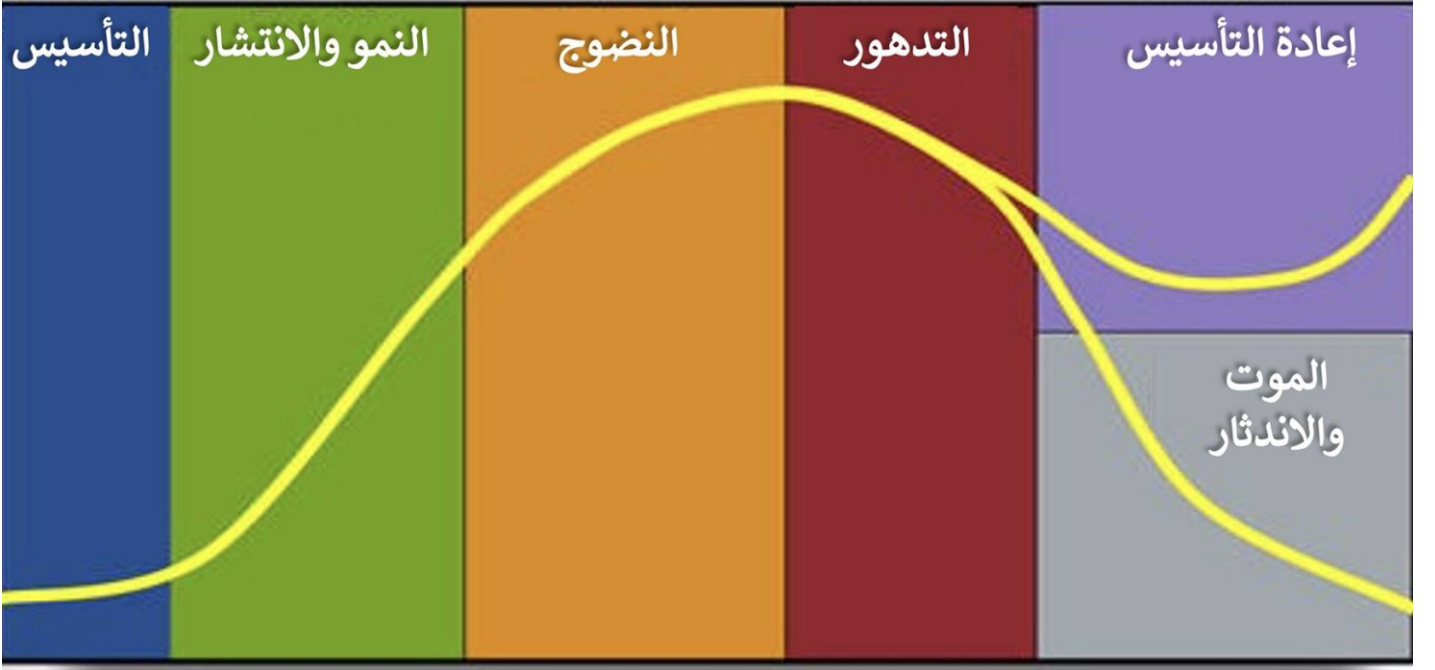


عن مراحل التطور لدى المؤسسات (المنظمات) كما بين ذلك الاقتصادي البريطاني ألفريد مارشال ومدرسته والمتمثلة في ميلاد المؤسسة وبداية مزاوتها لنشاطها وتلمس طريقها والاجتهاد لافتكاك موقع لها في مجال عملها وبيئتها ثم تأتي مرحلة النمو وفيها تعمل المؤسسة على توسيع نشاطها وتعزيز موقعها وتطوير أدائها ثم تليها مرحلة النضج عندما تحتل المؤسسة موقعا معتبرا في محيطها ويكون لها سمعة جيدة ومحفظة زبائن وفية وكفيلة بتحقيق حجم نشاط متمم وأرباح مرضية ثم تليها فترة من التباطؤ التي تتميز بتراجع حصة المؤسسة في السوق و تآكل محفظة زبائنها بسبب ضعف قدرتها على مواكبة التطورات التي طرأت على محيطها والتهديدات الناتجة عن ظهور منافسين لها بمنتجات أكثر جاذبية وأقل كلفة ثم يؤول الأمر إن لم تبادر المؤسسة إلى استجماع أمرها ومراجعة طرق تسييرها والبحث عن تطوير منتجات جديدة للتكيف مع مستجدات السوق إلى مرحلة الزوال سواء بإعلان حل المؤسسة وانسحابها من السوق نهائيا أو اندماجها مع غيرها أو استحواذ الغير عليها.

وبالفعل قد تكون مرحلة التأسيس حرجة ومحفوفة بالمخاطر والتحديات ولكن روح المبادرة والحرص على النجاح وإثبات الذات تمد المؤسسات ومن معهم بطاقة إيجابية وزخم قوي يمكنهم من بلوغ مرحلة النمو والنضج. وبراياي أن هذه المرحلة الأخيرة هي الأخطر في حياة المؤسسة إذا ما استسلم أصحابها وفريق عملهم لشعور بالرضا عما أنجز وتهيأفتوا على اقتنطاف ثمرات النجاح والاستفادة من الربيع وتطلع عمالها لمزيد من المزايا دون أن يكون ذلك مصحوبا بزيادة في الانتاجية كما ونوعا فتضعف الهمة وتتلاشى قدرة المؤسسة على الإبداع والابتكار للمحافظة على موقعها بله توسيعه وتنميته وتعجز عن التصدي لتهديد منافسيها ولا سيما الطارئين الجدد منهم فتبدأ بفقدان صيتها وتدهور جودة خدماتها فيهجرها زبائنها ثم الجيدون من العاملين فيها ثم تتراكم ديونها

وأنا أستذكر مسيرة مصرفنا الفنية والمراحل التي مر بها والأحداث التي عايشها والمكانة المحترمة التي وصل إليها في الساحة المصرفية خطر على بالي نظرية العلامة ابن خلدون في نشأة وتطور واضمحلال الدول حيث قسم حياة الدولة في مقدمة تاريخه " ديوان العبر " إلى خمسة أطوار: طور التأسيس و التمكن والظهور على أنقاض الدولة السابقة وتتميز بالعنفوان و الإقدام و القوة والفتوة المدعومة بالعصبية والتميزة بخشونة البداوة والتشرف ونزعة التوسع و الاستحواذ ثم يليه طور ترسيخ وتوطيد أركان الدولة والمحافظة على مكتسباتها ومكانتها وهيبتها ثم تأتي مرحلة " الفراغ والدعة لتحصيل ثمرات الملك" كما وصفها صاحب المقدمة وتنسم بالركون للراحة والسكون والأبهة والانشغال بالعمران و التطاول في البنيان تليها فترة " القنوع و المسالمة" وفيها تزداد مظاهر الترف والتنعم و البلهنية لدى أرباب الدولة و رعيتهم فيرضون بما حققوه من إنجازات ومغانم و وينزعون للمسالمة والغفلة عن تنامي قوة الخصوم وتجاهل التهديدات ثم تجري على الدولة سنة الله في خلقه فتدخل في " طور الإسراف و التبذير و يكون صاحب الدولة في هذا الطور متلغا لما جمع أولوه في سبيل الشهوات و الملاذ ... فيكون مخربا لما كان سلفه يؤسسون و هادما لما كانوا يبنون و في هذا الطور تحصل في الدولة طبيعة الهرم و يستولي عليها المرض المزمن الذي لا تكاد تخلص منه ولا يكون لها منه براء إلى أن تنقرض."

كان هذا وصف ابن خلدون لأطوار الدولة في القرن الرابع عشر. وقد استرجعت ما تعلمناه في دراستنا لعلم التسيير (المناجمنت)



دورة حياة المؤسسة

المناصب والامتيازات وذلك بانتهاج سياسة حكيمة في إدارة فرق العمل متسمة بحد أدنى من العدل والإنصاف والموضوعية والوعي المشترك بوحدة المصير والمصلحة مهما تفاوتت الحظوظ المراتب وتباينت المطامح والمطامع.

وبالعودة لمؤسستنا المحروسة بإذن الله تعالى فهي بصدد تنفيذ الخطة الاستراتيجية للسنوات الثلاث المقبلة. وقد قطع مصرفنا شوطا كبيرا في نموه و توقعه إلى غاية اليوم تهدف الخطة لتعزيز موقعنا وتنمية إنجازاتنا في سوق مليئ بالتحديات والتهديدات من جهة وبالفرص والإمكانات من جهة ثانية. ولتحقيق تلك الأهداف الطموحة سطرت الخطة محاور عمل يتعين علينا جميعا العمل كفريق واحد لتجسيدها بما يرتقي بالمصرف لموقع الصدارة بين المصارف الخاصة من حيث الأداء المتوازن من ناحية وإعطاء القدوة الحسنة في تجسيد مبادئ الشريعة الإسلامية ومقاصدها على أرض الواقع وإثبات صلاحيتها لتحقيق المصالح العليا للناس في دينهم ودنياهم من ناحية ثانية.

وإذ بدأت هذا المقال بذكر عالمنا الجهيد ابن خلدون لا بأس أن أختم هذه السطور بعبارة له تلخص كل ما أوردناه سالفا حيث كتب رحمه الله في مقدمته الفذة: " إذا تأذن الله بانقراض الملك من أمة حملهم على ارتكاب المذمومات وانتحال الرذائل وسلوك طريقها وهذا ما حدث في الأندلس وأدى فيما أدى إلى ضياعه" اللهم إنا نسألك من فضلك وأفضل علينا من رزقك وانشر علينا من رحمتك وأنزل علينا من بركاتك واحفظنا بما تحفظ به عبادك الصالحين يا أرحم الراحمين.

فخسائرنا ويكون ذلك مؤذنا بحلول أجلها وزوالها. إن الوصول للذروة قد يتاح لكثير من الناس والقليل منهم من يستطيع البقاء فيها لما تزدهم بالمنافسين والنادر من تلك القلة القليلة من يستطيع مواصلة النمو والارتقاء وإن بوتيرة أقل إذ لا يسع ذلك إلا لأولئك الذين يبقون في يقظة دائمة لما يجري حولهم ويستغلون عناصر القوة والتميز التي مكنتهم من بلوغ تلك المنزلة السامية ويتحلون بالقدرة على استنبات أفكار ومنتجات ومقاربات متجددة تحافظ على بريقهم وسط النجوم الصاعدة من حولهم.

إن القدرة على التجديد والابتكار والابداع والتفكير خارج الصندوق والعصف الذهني الوقاد ومفاجأة المتعاملين بما لا يخطر على بالهم من منتجات تلبى احتياجات ضامرة في وعيهم الباطن فهي أهم مفاتيح النجاح في هذا الامتحان الصعب المتمثل في الاستمرار في النمو والتوسع بعد بلوغ مرحلة النضج.

ولقد أشار ابن خلدون إلى عنصر العصبية محدد ومؤثرا مباشرا في حياة الدول مفسرا انحسارها وتهاويها باضمحلال تلك اللحمية التي توحد تطلعات قادة الدولة ورعييتهم نحو تحقيق نفس الأهداف سواء كانت مادية أو معنوية أو كلاهما معا. وبالقياس مع ذلك يمكننا القول أن مرادف العصبية في حياة المؤسسات الاقتصادية هي روح الفريق الواحد. إذ تتسم مرحلتنا النشوء والنمو بقوة تلك الرابطة التي تدفع بالمؤسسة دائما نحو الأمام وفي حركة متناسقة متناغمة متماسكة موحدة تمكنها من مواجهة تحديات كل مرحلة. ولما تبلغ المؤسسة مرحلة النضج لا بد من العمل على المحافظة على تلك الروح الجماعية الخلاقة ومعالجة بوادر التفكك والتآكل الذاتي والتحاسد والتباغض بسبب التنافس والتهاافت على

الغرر وأثره في التصرفات المالية تحريرو مفهوم الغرر

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة



بعشرين ديناراً فإن وجدها المبتاع ذهب من البائع بثلاثين ديناراً، وإن لم يجدها ذهب البائع منه بعشرين ديناراً، وهما لا يدریان كيف يكون حالها في ذلك الوقت، ولا يدریان أيضاً إذا وجدت تلك الضالة كيف توجد وما حدث فيها من أمر الله، مما يكون فيه نقصها أو زيادتها، فهذا أعظم المخاطرة.”

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

2 - الغرر والقمار:

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

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



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

أما في الاصطلاح فالذي نستخلصه من خلال تعريفات الفقهاء في المذاهب الأربعة، أن الغرر هو ما تعلق بذات المعقود عليه حيث يكون مستور العاقبة، ولا يُدرى هل يحصل أم لا، مع استواء طرفي العقد في عدم العلم بذلك.

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

1 - الغرر والجهالة:

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

ومن الاستعمال المشترك للفظ الغرر حيث يقصد به الغرر والجهالة معاً، ما جاء عن مالك في المدونة، قال ابن وهب: وقال لي مالك: "وتفسير ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم من بيع الغرر، أن يعمد الرجل إلى الرجل قد ضلت راحلته أو دابته أو غلامه، وعن هذه الأشياء خمسون ديناراً ، فيقول أنا أخذها منك

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



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

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

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

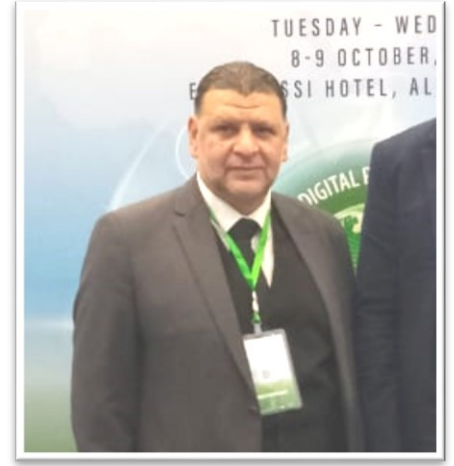
3 - الغرر والغش:

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

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

عمود مجلة السلام

بقلم مسؤول خلية التسويق و الإتصال
توفيق محمد بوكريطوي



وتحقيق الاكتفاء الذاتي في جميع القطاعات للعيش في كنف الحرية وانوار العلم والمعرفة والإبداع وهذا هو المعنى الحقيقي لحياة الإنسان الحر الذي يحمل صفة المستخلف في الأرض.

يختم صاحب العمود مشروع النهضة مرتبط ببذل الجهد لإصلاح جميع القطاعات والنهوض بها بما يحقق خير العباد والبلاد كل في اختصاصه ومجاله و هي مسؤولية النخب والعلماء تحتضن أمتها وتأخذها لتحقيق الرقي والتقدم والعز والتمكين والسؤدد وهو عمل عظيم لا يناله إلا أولي العزم من الرجال غايتهم سيادة الأوطان و همتهم مشروع الشهداء .

يغوص بكم صاحب عمود المجلة في هذا العدد في محيطات مقومات النهضة لما تعيشه امتنا من انتكاسة بعد أن تداعت علينا الأمم كما تنداعى الأكلة على قصعتها و من مسؤولية نخبنا كل في اختصاصه و مركزه أن يدلي بدلوه و يساهم في إيجاد الحلول للخروج من هذا النفق المظلم الذي تعيشه أمتنا ، لا أرى في هذه العجالة أن أغوص بكم في تفاصيل أسباب الوهن والضعف والتخلف و يمكن حصره في آثار للاستعمار الاستيطاني الذي سعى في تجهيل الأمة و نهب خيراتها و تشتيتها الى دويلات متناحرة تارة باسم الوطنية و تارة بتوظيف نعرات العرقية و الطائفية و في أكثر الأحيان إشعال الصراعات السلطوية بإشراف من قوى الاستكبار و وصايتها تصل الى الاقتتال بين أفراد الوطن الواحد لا لشيء إلا لإضعاف أمتنا و نهب خيراتها و التحكم في ساستها

الحل الجامع الذي يخرجنا من حالنا المتردي ويحقق لأمتنا النصر والعز والتمكين، يكمن في ثورة فكرية نهضوية، ثورة علمية تقودها نخبنا من علماء ومفكرين وأدباء وشعراء ثورة علمية تغيير الذهنات تسموا بالتركيبة الاجتماعية الى العلياء، ثورة علمية تحمل في طيها مشروع رسالي رباني ينبع من اصالة هذه الأمة ومنبعها الصافي وانتمائها الحضاري، ثورة علمية تحمل من خلالها نخبنا مشعل العلم لنشر قيم المعرفة والبحث والتطوير والتسيير الراشد.

إن مشروع النهضة مرتبط بإصلاح ما أفسد الناس والتكفل بنشر الوعي والفكر السليم ودعوة الناس الى العلم والتعلم والمعرفة وحثهم على التعايش والتعاون على البر والتقوى والمحبة والتضامن والصدق في المعاملة.

مشروع النهضة مرتبط بمعادلة التحرر من قاعدة الغالب والمغلوب وعدم الخضوع للتبعية اقتصاديا وثقافيا وفكريا

نشاط فرع ورقلة



مدير فرع ورقلة
السيد : جمال الدين قطاقي



بسم الله الرحمن الرحيم،
والصلاة والسلام على أشرف خلق الله، عليه أفضل الصلاة
والتسليم

بادئ ذي بدء، أود أن أهني أسرة مصرف السلام الجزائر وعلى
رأسها الطاقم المسير لحصول المصرف على الشهادة الدولية " ايزو
9001 " نسخة 2015 في مجال جودة الخدمات.

هذا التتويج المتميز الذي حضي به مصرفنا ما كان ليكون إلا
من خلال مجهود معتبر أتى أكله بالنظر إلى صعوبة المهمة
والمنافسة الشرسة بين البنوك والتي تصبو كلها إلى تحسين
خدماتها والاستحواذ على أكبر قسط من السوق خصوصا بعد
انتهاج السلطات العمومية لسياسة الشمول المالي، حيث تعتبر
فرصة سانحة لاستقطاب أكبر عدد من المتعاملين الاقتصاديين
والأفراد لتلبية حاجياتهم المصرفية.

الشيء الذي يستوجب التعبئة الكلية للمكون البشري للوكالة من

خلال مخطط عمل مع تقسيم للمهام والأهداف بصفة فردية لكل
عنصر والذي يتم من خلاله قياس المرودية الفردية والجماعية
للفريق ومدى تحقيق النتائج المسطرة للفرع من طرف المديرية
العامة.

أخذنا كأولوية المبادرات الاستثنائية التي تطلقها المديرية العامة
على سبيل الذكر والخاصة باستقطاب الودائع لأجل من خلال
استصدار سندات مساهمة لمدة 05 سنوات.

حيث نقوم باجتماعات تحسيسية لكل تشكيلة الفرع، بشرح
ومناقشة مختلف التعليمات الواردة والتي تعتبر ورقة الطريق
والكل معني بالعملية. ويتم التأكيد على التجاريين من أجل
الاتصال بزبائن الفرع من أجل الاعلام والاقناع وأيضا من خلال
خرجات مبرمجة.



نشاط فرع ورقلة



كما نعتبر استقطاب الودائع أولوية في نشاط الفرع وذلك لتغطية الحجم الكبير من التمويلات الذي نسجله، بالنظر للكم المعبر من المنتجات المصرفية المتنوعة والمطابقة للضوابط الشرعية التي يزر بها المصرف والتي يتميز بها عن باقي البنوك العمومية والخاصة، سواء للمؤسسات أو الأفراد والتي تستهوي معظم شرائح المجتمع والمتعاملين الاقتصاديين يجعلها قوة تجارية حقيقية إن أحسن استغلالها وتوظيفها وما يكون هذا إلا إذا اجتمع عنصران أساسيان هما:

الثقة: فهو عنصر أساسي في العلاقة بين المتعامل والمصرف ولا تكون الا من خلال التعامل في ظل الاحترام المتبادل، إعطاء أحسن صورة للمصرف من خلال الهدام ونظافة المحيط، السرية في التعاملات وكنمان السر.

التكوين: المعرفة المفصلة بجميع منتجات المصرف والدراسة الكافية بتفاصيلها والذي يكون من خلال مراجعة مذكرات استعمالها وكذا التكوين المستمر المبرمج من المصالح المركزية.

حيث نطمح خلال هذه السنة لاعتماد نمط تسيير تجاري، يكمن في امضاء اتفاقيات مع هيئات مستخدمة مثل " الجمعية الوطنية لممارسي الصحة العمومية (أطباء) جنوب وسط والتي يمكن تعميمها على المستوى الوطني، CNAS, CASNOS, CNR. ورقلة، باقترح جملة من المنتجات في آن واحد فتح حساب شيك مع حساب توفير، بطاقة مصرفية، حساب بالعملة الصعبة، التذكير بمختلف المنتجات دفتر عمرتي، سياحتي، تمويل عقاري.. الخ) من أجل التعريف بها وبيع أكبر عدد وغرس ثقافة الاستهلاك للمنتج المصرفي في إطار الشمول المالي.

بنفس الأسلوب مراقبة المتعاملين من خلال خدمات شخصية تلبى احتياجاتهم من تمويل دوراتهم الاستغلالية وكذا استثماراتهم ومعاملاتهم التجارية المحلية، الخارجية والخدماتية، حيث يبت في طلباتهم وحسب الحالة في وقت جد وجيز من طرف لجنة التسهيلات التي اثبتت جدواها في التكفل الناجع للطلبات المعروضة، الشيء الذي يحفز على استقطاب متعاملين فاعلين وتميزين بالمنطقة والمناطق المجاورة.

مع الحرص والوقوف على التنفيذ المطابق للعمليات طبقا للنصوص القانونية والتنظيمية المسيرة للعمل المصرفي، لتفادي الاحتراوات، الأخطاء والتحفظات التي يمكن ان تصدر عن الهيئات الرقابية الداخلية وحتى الخارجية والوقوف على تصحيحها وتسويتها في اجال جد معقولة لأننا نعتبرها أولوية مطلقة لخصر المخاطر العملية، والمؤشر الحقيقي للتحكم في التسيير وتقييم المردود الفردي والجماعي للفريق.

في الأخير باسم عمال وعاملات فرع ورقلة ارفع أسمى عبارات الشكر والامتنان لخلية الاتصال والتسويق على الالتفاتة الطيبة

والاهتمام المولى للفرع من خلال البرجمة في العدد الأول للمجلة الشهرية لهذه السنة، من خلالها الشكر موصول لكل عمال وعاملات واطارات وإطارات سامية مسيرة كل حسب رتبته ومقامه.

وفقكم الله وجزاكم الله عنا كل خير.
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

نشاط فرع ورقلة

السيد وليد غطاس
نائب مدير الفرع



باسم الله والصلاة والسلام على خير رسل الله نستهل كلمتنا هذه بتهنئة أسرة مصرف السلام- الجزائر بحلول السنة المالية الجديدة والتي نسأل الله عز وجل أن تكون سنة ازدهار وتفوق وتحقيقا للأهداف المسطرة من طرف الإدارة العامة.

وكما جرت العادة يحمل كل عام معه عدة تحديات وأفاق نابعة من استراتيجية المصرف التوسعية والهادفة إلى الريادة في معترك الصيرفة الإسلامية في الجزائر. ومن أهم التحديات التي يرفعها فرعنا في هذا العام هو ضخ دماء جديدة لمحفظة الزبائن الخاصة به، وتدعيمها بمتعاملين ذوو ملاءة أدبية ومالية وسمعة مهنية والناشطين على مستوى ولاية ورقلة والولايات المجاورة، مع الحرص على عرض باقة المنتجات والخدمات المتنوعة المتاحة للأفراد والمؤسسات، وكذا مرافقة المتعاملين الاقتصاديين المتميزين في توطين وتمويل نشاطاتهم على المدى القصير والمتوسط. تلتقي هذه الأهداف الطموحة مع الاجراءات سارية المفعول والمستجدة الصادرة عن بنك الجزائر وباقي الهيئات السيادية والمتعلقة بالعباية الواجبة بالمتعاملين (الاستباقية والبعدية)، والتي تستجيب للمتطلبات في إطار تحليل المخاطر المصاحبة للعمليات غير الاعتيادية والتصريحات المنقوصة للمتعاملين. ومن بين تلك الاجراءات سلطنا الأضواء على اثنتين وهما:

-الامتثال لسياسة "اعرف عميلك": تتمثل أهمية مفهوم "اعرف عميلك" (KYC) في التحقق من صحة هويات

المتعاملين. يعتبر الامتثال لهذا الإجراء أمراً أساسياً في مجموعة واسعة من القطاعات، لكنه يكتسب أهمية خاصة في القطاع المصرفي وأسواق الأوراق المالية.

تتضمن عملية الامتثال لإجراءات اعرف عميلك ثلاثة خطوات: أولاً جمع تفاصيل العملاء والتحقق منها، مثل الأسماء وبطاقات الهوية، بهدف منع الاحتيال. ثانياً العبابة الواجبة والتي تقتضي إجراء فحوصات خلفية شاملة ولإطلاع على التاريخ المالي للمتعامل. وثالثاً المراقبة المستمرة من خلال آليات وأنظمة الرقابة المتطورة والتحديث المستمر للبيانات.

يجب أن يكون التعرف على العملاء دقيقاً ومستمرًا، ويجب أن تلتزم المؤسسات المالية والبنوك بهذا كجزء من التزامها القانوني. وتكريسا للعمل الدولي المشترك في مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب.

-الامتثال لإجراء تحديد المستفيد الحقيقي: ويأتي ذلك عملا بالمرسوم التنفيذي رقم 23-429 المؤرخ في 29 نوفمبر 2023، والمتعلق بالسجل العمومي للمستفيدين الحقيقيين من الأشخاص المعنوية الخاضعة للقانون الجزائري، وذلك في إطار الوقاية من تبييض الأموال وتمويل الإرهاب ومكافحتها.

وينص المرسوم على استحداث سجل لدى المركز الوطني للسجل التجاري، يتضمن المعلومات المتعلقة بالمستفيدين الحقيقيين من الأشخاص المعنوية، وذلك عبر قاعدة بيانات عمومية تجمع فيها

نشاط فرع ورقلة



العمليات بالنسبة للمتعاملين وعدم سلاستها وقد يتسبب في امتعاضهم وانزعاجهم من كثرتها. لكننا كلنا ثقة في إمكانية تعويض ذلك بتوفير خدمات نوعية متميزة ومنتجات أصيلة ومتطورة ترقى إلى احتياجات المتعاملين أفرادا كانوا أو مؤسسات، هذا بجانب اقناعهم بحقيقة أن الامتثال لإجراءات العناية الواجبة سيعود قطعاً بالنفع العام للجميع وسيثمر لنا علاقة شراكة مالية وتجارية صحية ومستدامة.

المعطيات والمعلومات الخاصة بالمستفيدين الحقيقيين. ويلزم المرسوم كل شخص معنوي بالتصريح بالمستفيد الحقيقي والمعلومات المتعلقة به لدى مصالح المركز، وذلك خلال الشهر الموالي لإنشاء أو قيد الشخص المعنوي، مع تحديد الشخص الذي يحوز ملكية مسيطرة فعلياً بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، ومن يحوز حصة تساوي أو تفوق 20 بالمائة من رأس المال أو من حقوق التصويت.

كما نص المرسوم على تمكين السلطات والهيئات المخولة، من الحصول "بدون تأخير"، على جميع المعلومات المتاحة لدى المركز الوطني للسجل التجاري حول المستفيد الحقيقي. وفي هذا الإطار، سيتولى المركز، إنشاء نظام معلوماتي مؤمن، يمكن من خلاله التبادل الفوري والإلكتروني للمعلومات مع السلطات المختصة، وذلك في إطار احترام الاتفاقيات الدولية والتشريع الوطني المتعلق بحماية المعطيات ذات الطابع الشخصي.

ختاماً وجب التأكيد على ضرورة تحقيق توازن مثالي بين الامتثال لإجراءات العناية الواجبة المذكورة أعلاه وتوفير تجربة ممتازة للمتعاملين ودمج هذا التوازن بدقة في الاستراتيجية التسويقية للمؤسسات الناشطة في القطاع المالي والتجاري. على الرغم من أن الامتثال لتلك الإجراءات قد يؤدي إلى تعقيد

نشاط فرع ورقلة

السيد عبد القادر عمران
رئيس مصلحة الصندوق



يبدلها طاقم عمل مصلحة الصندوق يوميًا. إن تفانيكم في تقديم خدمة مميزة، والحرص على تلبية احتياجات عملائنا بابتسامة ورحابة صدر، لهو محل تقدير واعتزاز. أنتم الخط الأمامي في معركتنا للحفاظ على عملائنا الحاليين وجذب المزيد منهم. إن انطباع العميل الإيجابي الذي يخرج به من تعامله مع موظف الصندوق هو خير دعاية للبنك وأفضل وسيلة لتوسيع قاعدة عملائنا. فلتكن خدمتكم عنوانًا للجودة والاحترافية، ولتكن ابتسامتكم مفتاحًا لكسب ولاء العملاء.

ختامًا، أؤكد لكم ثقتي الكبيرة بقدراتكم وإمكاناتكم، وأتطلع إلى مواصلة العمل معكم جنبًا إلى جنب لتحقيق المزيد من النجاح والتميز لبنك السلام الجزائر. مع خالص تحياتي،

بسم الله الرحمن الرحيم، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين. زملائي الأعزاء، أسرة بنك السلام الجزائر الكرام، يسرني ويشرفني أن أتواصل معكم عبر صفحات مجلتنا الغراء في هذا الشهر. بداية، أتوجه إليكم جميعًا بتحيةة تقدير واحترام لما تبذلونه من جهود مخصصة في سبيل رفعة هذا الصرح المالي العريق.

وانطلاقًا من موقعي كرئيس لمصلحة الصندوق، أود أن أسلط الضوء على الدور المحوري الذي يلعبه الصندوق في منظومة عملنا المصرفي. فالصندوق ليس مجرد مكان لتبادل الأموال، بل هو الواجهة الأولى التي يلتقي بها غالبية عملائنا. هو المرأة التي تعكس صورة البنك وانطباعه الأولي لدى الزائر. إن كفاءة وسرعة ودقة موظفي الصندوق هي خير دليل على احترافية البنك والتزامه بتقديم أفضل الخدمات.

وفي هذا السياق، أود أن أركز بشكل خاص على أهمية السر المهني، الذي يُعد حجر الزاوية في عملنا المصرفي، وخاصة بالنسبة لنا كعاملين في الصندوق. إن طبيعة عملنا تضع بين أيدينا معلومات حساسة وهامة تخص عملائنا، وثقتهم بنا هي أئمن ما نملك. الحفاظ على هذه السرية ليس مجرد التزام أخلاقي ومهني، بل هو واجب قانوني وأساس لبناء علاقات متينة وطويلة الأمد مع عملائنا. تذكروا دائمًا أن كل معلومة نطلع عليها هي أمانة يجب صونها والحفاظ عليها بعيدًا عن أي تداول غير مصرح به. إن أي تساهل في هذا الجانب قد يضر بسمعة البنك وثقة عملائنا بنا، وهي خسارة لا تُقدر بثمن.

ولا يسعني في هذا المقام إلا أن أشيد بالجهود المضنية التي



مصلحة الصندوق

بيئة العمل وأثرها على الإنتاجية والرضا الوظيفي

وفتح قنوات التواصل المستمر تعزز العلاقات الجيدة بين الزملاء تدعم بيئة عمل متناغمة إيجابية، مما يعزز من أدائهم ويساهم في تحقيق التوازن وتلبية أهداف المؤسسة. كما أن الثقافة التنظيمية تلعب دورًا هامًا في تعزيز الانتماء بين الموظفين، من أجل تحفيز رغبتهم على العمل الجماعي لفهم احتياجاتهم وتوقعاتهم. من خلال توفير مساحات مريحة وملائمة. كذلك، إدارة الضغوط تعد ضرورية للحفاظ على بيئة صحية، مع تشجيع الموظفين على أخذ فترات راحة منتظمة. لتحقيق المزيد من العطاء لأن العطاء يصبح خيارا مدفوعا بالشعور بالانتماء بالإضافة إلى بناء الثقة بين الإدارة والموظفين وتعزيز الولاء المؤسسي



بقلم السيدة :
خلفاوي فاطمة الزهراء رئيسة خلية التمويل



في البداية أود أن أتقدم بجزيل الشكر والتقدير لمصرف السلام على إتاحتها لنا الفرصة للمشاركة في هذا العدد من المجلة، حيث أن هذه المبادرة القيمة تعكس التزام المصرف بتعزيز التواصل والتفاعل داخل الفريق، مما يساهم بلا شك في تعزيز الروابط وتبادل المعرفة بين جميع الأفراد. ونحن على يقين أن هذه الفرصة ستساهم في تقوية التعاون والابتكار داخل المؤسسة، مما ينعكس إيجابياً على جميع الجهود المشتركة. تعد بيئة العمل من العوامل الأساسية التي تؤثر في أداء الموظفين ورضاهم، حيث تساهم في تحسين الإنتاجية وتشجيع الابتكار والإبداع. بيئة العمل المهنية الجيدة تؤثر إيجابياً على الصحة النفسية والجسدية للموظفين، مما يساهم في تقليل التوتر ويعزز روح الفريق وزيادة الإنتاجية. من أهم عوامل تحسين بيئة العمل هي المرونة في ساعات العمل، الدعم النفسي، تشجيع الإبداع، تحفيز الأداء، وتقدير الاختلافات الفردية، بحيث يشعر الموظف بأن جهوده تقدر على أساس إنجازاته وليس على قاعدة موحدة للجميع وتهيئة بيئة صحية منصفة. فالموظف الذي يشعر بالإنصاف يكون أكثر قدرة على المساهمة. فالتواصل الجيد داخل بيئة العمل يعد من العوامل المهمة التي تساهم في تقليل النزاعات وتعزيز التعاون

حب العمل والإخلاص فيه وأهميته

السيد : بالقاسم جغال مستشار زبائن



1 حب العمل

يعدُّ حبُّ العمل والإخلاص فيه عمادَ النجاح في العمل، والروح له، فقد أوجب الإسلامُ وأمر المسلمين بالإخلاص في العمل وإتقانه، وجعل جميع العبادات مرتكزةً عليه بشكلٍ أساسيٍّ، فمن أدّى عبادةً غير خالصةٍ لله تعالى فإنه لا يكسب أجرها، كأن يصلي مثلاً ليقول عنه الناس إنه ملتزمٌ لا يقطع الصلاة، فهنا يعطيه الله تعالى ما نوى به، أو أن



يدخل الحربُ ليقال عنه شجاع، فيفقد أجر الجهاد ويأخذ الصيت عند الناس، لذلك فعماد الأعمال والعبادات هو الإخلاص ليكون بناؤها قوياً ومتميناً، قال تعالى: (أَقْمِنَ أَسَسَ بُنْيَانَهُ عَلَى تَقْوَى مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانٍ خَيْرٍ أَمْ مَنْ أَسَسَ بُنْيَانَهُ عَلَى شَفَا جُرُفٍ هَارٍ فَانْهَارَ بِهِ فِي نَارِ جَهَنَّمَ. وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ) [التوبة:109]

2 الإخلاص في العمل

يُعرّف الإخلاص لغةً من قولنا: "ذهب خالصٌ" أي خالٍ من الشوائب، وكذلك والإخلاص في العمل حيث يقوم الفرد بالعمل بكلّ تفانٍ وإتقان، بحيث يخلو من أيّ نقصٍ يعيب صحّة العمل، وينبع الإخلاص من قلب الشخص حيث يخلص بعمله ليس طمعاً بالثواب أو هرباً من العقاب المرافق للعمل، ولا يقتصرُ الإخلاص في العمل على الأعمال الجسديّة فقط، إنما لا بدّ من الإخلاص في الأعمال النفسيّة أو المعنويّة، مثل تقديم الدعم النفسي لمن فقد عزيزاً عليه أو من وقع في مشكلةٍ ما، أو تربية الأبناء. يؤدّي حبُّ العمل في الغالب إلى الإخلاص فيه، فعندما يحبُّ الشخص ما يعمل فإنه يتفانى في تحقيق الأفضل وتطويره والإبداع فيه، فحبُّ العمل مرافقٌ للإخلاص فيه، ولكن ليس شرطاً أن يرتبط الإخلاص بحب العمل دائماً، إنما قد يُخلص

الشخص في عمله على الرغم من عدم محبته له، ويعود ذلك إلى أخلاق الشخص وإيمانه.

3 أهمية حب العمل والإخلاص فيه

الإخلاص هو عكس الفساد والتساهل والتسيّب، وعند الإخلاص في العمل فإن ذلك يؤدي إلى تطوير العمل وتحقيق الأفضل فيه على عكس التساهل والتسيّب التي تؤدي إلى تأخر العمل وتخلفه عن ركب التطور والتسيّب بالكثير من الخسارة فيه. كما يخفّف حب العمل والإخلاص فيه من تكاليف المراقبة وإقامة اللجان التي هدفها مراقبة أعمال الناس والتأكد من قيامهم بها بالشكل الصحيح، ففي الدول المتقدمة يكون كلُّ شخص رقيباً على نفسه، فلا يحاول استغلال منصبه لتسيير مصالحه الشخصية أو يهمل في عمله ولا يتقنه، ولا يحتاج إلى لجانٍ لتراقبه من أجل أن يقوم بعمله بإتقان، إنما ينبع هذا الشعور من داخله ممّا أدى إلى تقدّمها وتطورها. لو قام المسلمون بتطبيق الشريعة الإسلاميّة على أصولها لكان الإخلاص في العمل هو الخطوة الأساسيّة والأولى عند القيام بالأعمال، ولكان التطور والتقدّم من نصيب الأمة

نشاط فرع ورقلة

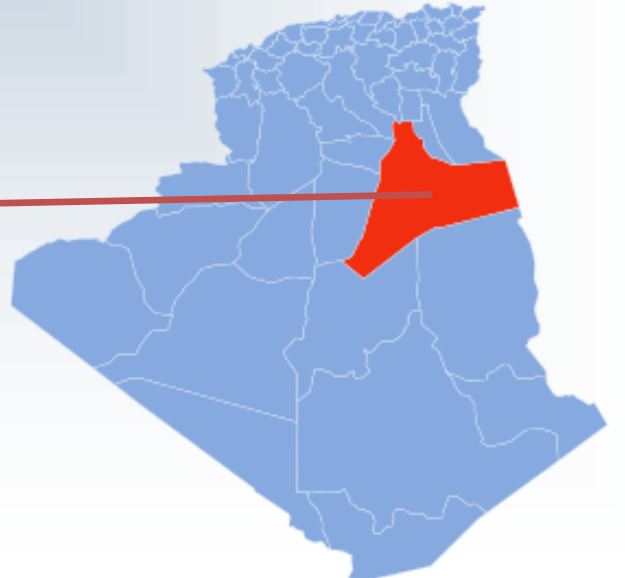


السيد عبد الباسط بوخشبة
مندوب التجارة الخارجية

أدى الى رضاهم وكسب ثقتهم بخدمات مصرفنا التي تتميز بالسرعة و الجودة و هذا أدى الى كسب عملاء جدد و زيادة نشاط المصلحة و حققنا الى غاية سبتمبر 2024 نسبة نمو مقدره بـ 174 % مقارنة بسنة 2023 , وكما لا ننسى دعم ومساندة الإدارة العامة وإدارة التجارة الخارجية بمرافقتنا من خلال تأطيرنا وتدريبنا في المجال من اجل التحكم الجيد في معالجة مختلف عمليات التجارة الخارجية وفق البيات و قوانين الأعراف الموحدة للغرفة التجارة العالمية و الإجراءات و النصوص التنظيمية للمديرية العامة و كذلك قانون الصرف للبنك الجزائر من اجل مساير التحديثات و التغييرات التي تحدثها الهيئات العمومية وهذا ما تم الحرص عليه من قبل فرعنا حسب سياسة و استراتيجية المصرف المتبعة من اجل تحقيق نتائج جيد للفرع و المصرف بصفة عامة، بالإضافة الى مساعدة الزملاء على مستوى الفروع ، كما نسعى لسنة الجارية على مضاعفة الجهودات لتحقيق اهدافنا المسطرة و نسال الله التوفيق لنا و لكل عمال المصرف .

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، و أما بعد اتشرف بتقديم كلمة عن نشاط مصلحة التجارة الخارجية بفرع ورقلة، بحيث إن موضوع التجارة الخارجية يتميز بمكانة هامة في علم الاقتصاد، هذا ما أدى إلى ضرورة البحث عن آليات فعالة لتنظيم التجارة الدولية ومحاربة الأساليب الحماية التي كانت تفرض عليها وكانت بمثابة عوائق وعراقيل في وجهها، من خلال تصريف الفائض من سلع والخدمات المختلفة والتصدير وتوفير السلع والخدمات غير متوفر في السوق المحلي من خلال عمليات التصدير، في حين أن هذه الأخيرة تكتسي أهمية قصوى في تنمية الاقتصاد الوطني، اما بخصوص نشاط فرعنا بورقلة حيث سنة 2022 استفاد فرعنا من الاعتماد لمزاولة نشاط التجارة الخارجية و التوطين من قبل بنك الجزائر و كانت بدايتنا في سنة 2023 ، بفضل الله و بفضل مجهودات فريق العمل قمنا باستقطاب عملاء و مرافقتهم في مختلف عملياتهم للتجارة الخارجية مما

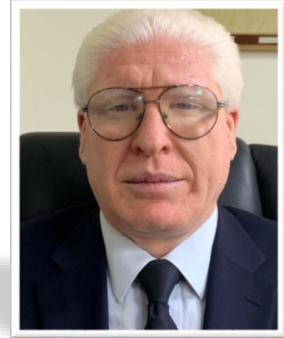
فرع ورقلة لمصرف السلام الجزائر





ابن زكري التلمساني

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة



منهم: الشيخ أحمد زروق، وأبو جعفر أحمد بن علي بن أحمد بن داود البلوي الوادي أشي: ويعرف أيضا بأحمد بن داود، وصفه ابن غازي بالفقيه المتقن المشارك الجامع المصنف، وأبو العباس أحمد بن محمد بن مرزوق المعروف بحفيد الحفيد: وهو واحد من عائلة المرزوق الشهيرة بالعلم والفضل، وأبو العباس أحمد بن يحيى الونشريسي التلمساني ثم الفاسي: حامل لواء المذهب المالكي على رأس المائة التاسعة.

أما مؤلفاته فقد تنوعت بين علم أصول الدين، وأصول الفقه، والحديث، والفقه، كما كانت له فتاوى ومراسلات مع علماء عصره، ومن هذه المؤلفات: "معلم الطلاب بما للأحاديث من الألقاب" في مصطلح الحديث. و"محصل المقاصد مما به تعتبر العقائد" نظم في علم الكلام و"بغية الطالب شرح عقيدة ابن الحاجب". و"غاية المرام شرح مقدمة الإمام" شرح ورفقات إمام الحرمين في أصول الفقه. "مسائل القضاء والفتيا" و"أجوبة وفتاوى مختلفة".



هو أحمد بن محمد بن زكري المغراوي التلمساني المالكي ويكنى بأبي العباس، لقب بشيخ الإسلام، والحافظ.

ولد بمدينة تلمسان ما بين عامي (820هـ و 827هـ) وتوفي أبوه وتركه يتيما صغيرا فكفلته أمه، وتعلم الحياكة فاستوَجِر للعمل بنصف دينار في الشهر، فرآه العلامة ابن زاغو، فأعجبه ذكاؤه، فسأله عن ولي أمره فقال أمي، فذهب إليها وتعهد بأن يعطيها في كل شهر نصف دينار وأن يفقه ولدها ويؤديه، فرضيت، واستمر إلى أن نبغ واشتهر.

أخذ ابن زكري العلم عن جملة من الأئمة الأعلام الذين كان لهم دور كبير في نشأته العلمية منهم: إبراهيم بن محمد بن علي اللنتي التازي نزيل وهران، وأبو الفضل القاسم بن سعيد بن محمد التجيبي العباني التلمساني: الفقيه الإمام الرحالة، قاضي الجماعة بتلمسان، وأبو زيد عبد الرحمن الثعالبي: الشيخ الإمام حجة الإسلام، صاحب تفسير «الجواهر الحسان».

وقد تتلمذ على يد ابن زكري خلق كثير من العلماء



منظومة معلم الطلاب بما للأحاديث من ألقاب من تصنيف الإمام

أبو العباس أحمد بن محمد بن زكري التلمساني

تأثير شعور " الفومو FOMO " في التسويق

السيد : سفيان جبالي نائب المدير العام



و ينشر إنجازاه العظيم على صفحته الالكترونية , هيستريا بمعنى الكلمة .
يبدو ان الرقص على موجة الترنند هو الدافع الأساسي لشراء علبة شكولاتة دبي و ليس بالضرورة الرغبة في تذوقها أي بمعنى اخر " انا كذلك كنت هناك " .

وانا اطالع بعض المقالات فيما استجد من تقنيات في عالم التسويق، شدني لفظ جديد على وهو - تأثير الفومو FOMO او FEAR OF MISSING OUT أي شعور الخوف من تفويت حدث جديد على مواقع التواصل الاجتماعي .

لا ادري اذا كان هذا شعور او مرض او متلازمة، لكن في النهاية اكيد هو عادة سيئة اكتسبناها من افراطنا في تناول الاحداث و متابعة كل صغيرة و كبيرة على مواقع التواصل الاجتماعي و ما يروج له المؤثرين و مشاهير الفايستوك، تيك توك و انستغرام .
و من خلال تحليل أخصائي التسويق الاستراتيجي , تستغل بعض الشركات هذا الشعور للترويج لمنتجاتها و خلق الرغبة في الاستهلاك من خلال التفاوض مع بعض المؤثرين الذين يملكون صفحات و مواقع بألاف و ملايين المتابعين وهذا ما يفسر مثلا الرواج الكبير لما اصبح يعرف اليوم بشكولاتة "دبي" فهذا المنتج التركي الأصل المصنوع من الكنافة و الفستق لم يعرف كل هذا الرواج و الشهرة و لم تسلط عليه الأضواء من قبل حتى جاءت احدى مشاهير السوشيل ميديا التي كانت في زيارة سياحية لدبي و صورت نفسها تأكل من هذه الشوكولاتة دون أي تعليق فقط صوت الكنافة و الفستق و هي تتلذذ بقضمها امام كاميرا هاتفها , هذا التسجيل الذي تابعه و تقاسمه الالف من الأشخاص خلق هذا الفضول عند المستهلكين و تفاجأت السيدة المصرية صاحبة المحل الصغير المنتج لهذه الشوكولاتة في دبي بطوابير من الناس تطلب حظها منه و كان كل من ينال علبة يصور نفسه



و لنا كذلك في رواج علامة "المرجان" الجزائرية دليل اخر على تأثير مواقع التواصل الاجتماعي في نجاح او فشل المنتج , فهذا المعجون كان يسوق منذ سنوات و لم يشهد كل هذه الضجة حتى جاء بعض المغتربين الجزائريين الذين اخذوا معهم بعض العلب و صوروا تجربتهم مع بعض المؤثرين الأجانب فانطلقت الشرارة كالنار في الهشيم و تهاطلت الطلبات على الشركة من كل انحاء العالم و لقد وقفت شخصا خلال زيارتي لاستقطاب هذه الشركة بالمصرف على رفض مسيرها الرد على مكالمات تجار من السعودية , قطر و الامارات يطلبون التمثيل الحصري للعلامة في بلدانهم ويريدون شراء كميات كبيرة من هذا المنتج , اصبح الطلب يفوق بكثير ما يمكن عرضه .



كلها أفكار لم تكلف أصحابها اللجوء لحملات الترويج الكلاسيكية باهظة الثمن عبر قنوات التلفزيون والمجلات، استغلت فقط شعور الناس بالخوف من تفويت ما يقع في عالم المشاهير وبضرورة مواكبة الترنند الحالي. هل بإمكاننا كمصرف خلق مثل هذه النجاحات على بعض منتجاتنا بالتأثير على هذا الشعور؟

كما اعجبنتي فكرة هذا الشاب الجزائري في الترويج لمعطف شتوي عادي يؤكد فيه انه معطف عازل للماء فيظهر في أحد الفيديوهات مرتديا هذا المعطف وقافزا بملابسه داخل مسبح مملوء بالماء ثم يخرج ليثبت نجاعة منتوجه وينزع المعطف ويؤكد بالصورة والصوت ان الملابس الداخلية لم تتبلل، تقنية جريئة في عالم التسويق والترويج.



انتشر هذا الفيديو بسرعة على مواقع التواصل الاجتماعي مسجلا أرقاما قياسية في المشاهدة حتى انه جاء ضمن اخبار قناة CNN في الولايات المتحدة الأمريكية، فكرة جريئة لكن جد فعالة. و تذكرت ما قامت به شركة RED BULL عند اطلاقها لمشروب الطاقة المعروف عالميا اليوم فقد رمت بمئات العلب الفارغة من هذا المشروب داخل سلات الفضلات امام المراكز التجارية والجامعات و خلقت بهذا الفعل فضول الالاف من الشباب (مشروب مستهلك و انا لا اعرفه، سأجربه انا كذلك) .



بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

! التجدد يا رمضان

اقترن بالطبع بالنوم الكافي للساعات اللازمة دون السهر الطويل الذي لا طائل منه و عدم الاكل المفرط بعد اذان المغرب.

كما لتأثير الصيام على جسم الانسان دور في تخفيض الوزن بشكل عام، إذ ينخفض الوزن نتيجة للصوم واتباع نصائح غذائية سليمة لفترة الصوم، لما لانخفاض الوزن أثر إيجابي على توازن ضغط الدم، والسكري، والكبد الدهني، وغيرها من الحالات الصحية. أما في حالة المبالغة في تناول الأطعمة الغنية بالدهنيات والسكريات فقد يزداد الوزن و يصبح الشخص عرضة لكثير من المعضلات الصحية التي يمكن ان تستعصي على الطبيب عامة.

و يولد الصيام القدرة على تحمل ومواجهة ضغوط الحياة وبالتالي يساعد في الوصول إلى الاستقرار النفسي و يبعد المريض النفسي عن عزلته بحيث ان اجتماع افراد العائلة الكبيرة حول مائدة الإفطار الزامي في اعراف مجتمعاتنا الإسلامية سواء في فترات الإفطار او السحور، وهو ما يضيف شعوراً من التفاؤل والأمل و التماسك العائلي كما ان الاكل بالقدر المتوازن و عند الإحساس بالجوع يعمل على التخفيف من حدة أعراض القلق والغضب والأرق، نتيجة استغلال الجسم لطاقته الداخلية في القيام بعملياته ووظائفه الحيوية و تأثيره الملحوظ في التخفيف من أعراض الاكتئاب، خاصة وأن الصيام له تأثير فعّال في علاج المرضى الذين يعانون من مختلف أشكال الإدمان لما يمنحهم فرص تهذيب النفس و قوة الإرادة ليكون قادراً على تغيير حياته نحو الأفضل.

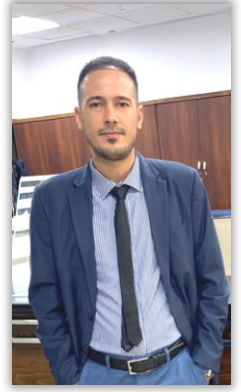
وخلاصة نقول ان الثلاثين يوماً التي يصومها المسلم تجعله يقوم بما امره الله اي يتعلم كيف يتحكم هو في نفسه و يديرها و ليس نفسه التي تديره و تتحكم فيه..



دعنا نلقي نظرة عن مكانة و شان شهر رمضان لدى كل مواطنة و مواطن جزائري بالقدر الذي أعطاه إياه دين الإسلام، فالجزائري بطبعه المتشبع بالفطرة الإسلامية لا يتهاون على أداء فريضة الصيام مهما كان وضعه الاجتماعي، طبع توارثناه عن جداتنا و اجدادنا الذين وبالرغم من تقدم أعمارهم و صحتهم الهزيلة الا انه لم نكن نسمع منهم الا كلمة الا صوم رمضان - غير رمضان ما نكلوش- فكانوا لا يفطرون فيه حتى و ان الم بهم المرض. فمظاهر الصيام و الإفطار في الجزائر و الحمد لله، واحدة موحدة بالتوقيت الذي انزله الله مبينا في كتابه العزيز ، وهو الكف عن الاكل و الشرب و كل ما يفطر من فعل او عمل أي صيام كل الجوارح حتى من الفجر الى غروب الشمس. و الكل يعلم انه في فترة الاستدماار البغيض المحتل حاول بشتى المناورات ابعاد المسلم و المسلمة الجزائرية عن عدم الانصياع لأمر الله في كتابه العزيز لكن هيهات. فعبادة الصيام في شهر رمضان لدينا نحن المسلمين منعطفا مهماً وإيجابياً في حياتنا لما تجلب لنا من صحة جهازنا الهضمي، إذ أن اعتياد الجسم على تناول كميات أقل من الطعام، يمنح الجهاز الهضمي فرصة للاستراحة ويؤدي إلى تقلص حجم المعدة بشكل تدريجي والحد من الشهية، ويمكن أن يكون له نتائج أفضل من جل أنواع الحميات الغذائية فعالية اذا

بقلم السيد عصام تالي

مستشار الزبائن مكلف بالتوجيه



يوسف الصديق



لا يأس في الحياة ان قصة يوسف كلها فرج بعد شدة فالنجاة من البئر كان فرجا بعدة شدة محاولة القتل وبعد ذلك فرج في قصر العزيز ثم تأتي الشدة بعد ذلك في السجن فيأتيه ذلك الفرج ويا له من فرج وقصة يوسف هي تجربة عملية لبني ادم حتى لا ييأسوا في اسوا الحالات ولهاذا عندما طلب نبي الله يعقوب من أولاده عدم اليأس في البحث عن يوسف فقال (يا بني اذهبوا فتحسسوا من يوسف وأخيه ولا تياسوا من روح الله انه لا يياس من روح الله الا القوم الكافرون) فالروح هو الرخاء والمتنفس والراحة .

ذكائك وقدراتك قد يريك فيها أياما اسوء من الأيام التي كنت تقطع فيها المسافات سيرا على قدميك .

يوسف الصديق عليه السلام الحاسدون ألقوه في الجب والسامسة باعوه بثمن بخس والعاشقون ألقوه في السجن والعقلاء جعلوه وزير المالية وأصحاب المصالح خططوا له وعليه والمحتاجون رفعوه على العرش فلا القصر علامة الحب ولا السجن علامة الكره ولا الملك علامة الرضا انما الامر كله (وكذلك يجتبيك ربك)

فطريق الاجتناء والولاية محفوف بالعناية الإلهية أراد اخوة يوسف ان يقتلوه فلم يمت ثم أرادوا ان يلتقطه بعض السيارة ليمحي أثره فارتفع شأنه ثم بيع ليكون مملوكا فأصبح ملكا ثم أرادوا ان يمحووا محبته من قلب ابيه فازدادت فلا تقلق من تدابير البشر فأرادة الله فوق كل إرادة

سياتي يوم تنقلب فيه الموازين راسا على عقب فيستبدل الفقير والغني مواضعهما يوسف الصديق يتنبأ بمستقبل مصر امام كهنة معبد امون فيالها من معجزة في مقدمة سورة يوسف يقول الله (نحن نقص عليك أحسن القصص) صراحة حينما تتأمل سورة يوسف تجد حقا أحسن القصص جرب ان تضع نفسك مكان يوسف وان تحكم على الأمور بعقلك المجرد تحب ان ابوك يحبك اذا كانت اجابتك نعم فاعلم ان حب ابي يوسف له القى به في البئر طيب تحب تلقى في البئر طبعاً لا القاء يوسف في البئر كان مقدمة لدخوله قصر العزيز واتخاذ له كولد تحب تعيش في قصر العزيز وان يعتبرك ابنه وان تتمتع بجمال وشباب وجاذبية وجاه كل هذه الأشياء أدت بيوسف الى السجن طيب تحب تدخل السجن من المؤكد إنك لا تحب لكن الا تعلم ان السجن قد أوصل يوسف الى العرش هذه هي تدابير الله لا تحكمه الأسباب (وانه هو اضحك وأبكى) يستطيع ان يضحكك من حيث اعتقدت ان يبكيك وان يبكيك من حيث توقعت ان يضحكك لو شغلتك عنه الوظيفة التي وفرها لك قد يحيلها سحناً تتعذب بداخله كل يوم بل كل ساعة لو شغلتك الزوجة التي اعطاك إياها قد يجعلها عدوا مبيناً لو انستك سيارتك الجديدة ان تحمده واعتقدت أنك حصلت عليها بي

القائد الحقيقي



يهتم بمصالح المجموع ، يحرص علي تأمين مستقبل المجتمع/المنظمة والأفراد، يبحث عن يحمل الرؤية من بعده ويعمل علي تطوير قدراتهم القيادية حتي يضمن استمرارية النجاح..

د. مراد علي

القائد المزيف

YES!!!



يضع مصالحه الشخصية فوق كل اعتبار ويسعي للحصول علي أقصى استفادة من انفراده بالمنصب القيادي، لذا يخشي علي كرسيه ويخاف ظهور قادة آخرين فيحيط نفسه بمن هم أضعف منه..

أنواع التفكير

التفكير المنطقي

يمثل التحسن الذي طرأ على طريقة التفكير الطبيعي بالاعتماد على التعليل لفهم واستيعاب الأشياء بهدف القياس والتقويم.

التفكير الحسابي

ويشمل استخدام المعادلات والإعداد والاعتماد على القواعد والرموز والنظريات والبراهين، للوصول إلى خلاصة.

التفكير العلمي

اتخاذ القرار الأنسب بشكل منهجي يمثل أحسن مسار لتحقيق الهدف في ضوء الإمكانيات والموارد المتاحة

التفكير العاطفي

فهم أو تفسير الأمور أو اتخاذ القرارات وفقاً لما يفضله الفرد أو يرتاح إليه أو يرغبه أو يآلفه.

التفكير الناقد

تفكير تأملي بقدرة الفرد على إبداء الرأي المؤيد أو المعارض في المواقف المختلفة ، مع إبداء الأسباب المقنعة لكل رأي.

التفكير الطبيعي

التفكير المبدئي، الأولي، الخام، حيث لا توجد مسارات صناعية للتدخل وعدم التفكير في الجزئيات والتفكير في العموميات



Ahmed Allam · 3e

Career growth consultant | Self-Development | Inspiration

Dammam, Province de l'Est, Arabie saoudite · [Coordonnées](#)

5 351 abonnés · Plus de 500 relations

+ Suivre

Message

Plus

القيادة ليست منصباً ولا مُسمىً وظيفياً ..
القيادة ليست كرسيًا ولا مكتباً فاخراً ..

قد تكونُ قائداً وأنت لا تع ذلك !

فالقيادة هي التأثير ..
و هي تشييدٌ وترسيخٌ للروابط الإنسانية ..
القيادة تنبعُ من الاهتمام الحقيقي بالكيان الآدمي
و فيها تتجلى مبادئُ تُمين القيمة البشرية ..

فالقائد الحقيقي هو من يصنع القادة ..
وهذا لا يُقاسُ بمرتبةٍ ولا رُتبه.

موظفين شركتي كرامتهم خط أحمر.

فيه عملاء لازم تفهم إن "الزبون دائماً على حق" ما تنطبق
على كل شيء. إذا جيت بتقل من قيمة أي موظف عندي،
حتى لو كنت دافع فلوس الدنيا، أقولك من الآن: ما راح أسمح
بهذا الشيء نهائياً.

أنا دائماً مع الموظف إذا كان له حق، وما راح أجي على
كرامته عشان أرضيك وأنت الغلطان.

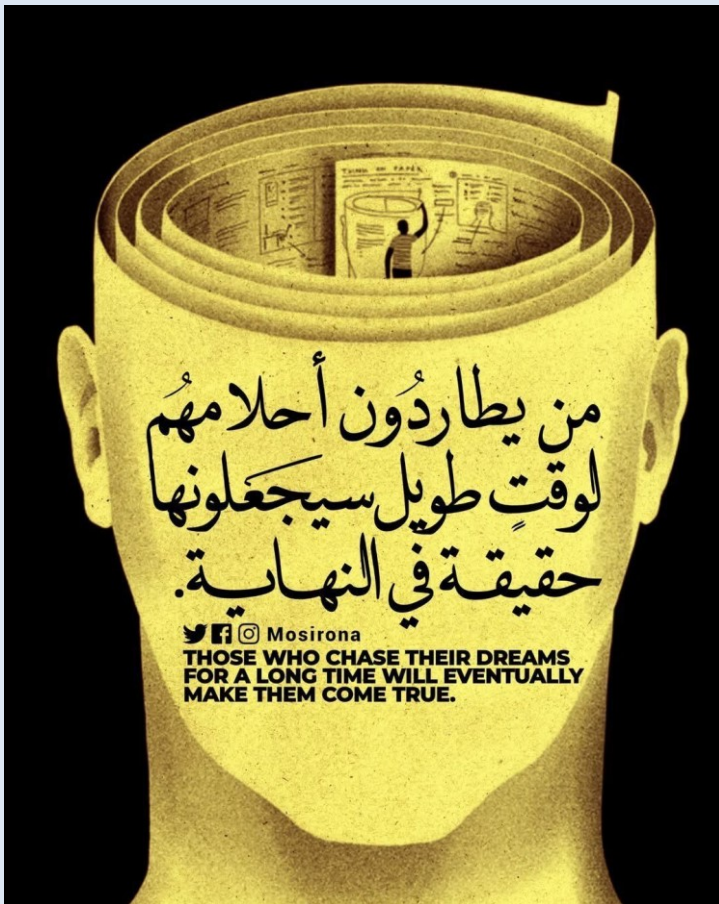
كلمة "الزبون دائماً على حق" أنا شخصياً ما أو من فيها.
بالنسبة لي، كرامة الموظف فوق كل شيء، وإذا صار من
العميل تصرف سيئ أو كلام غير لائق مع موظفي، هذا
موضوع مرفوض تماماً.

فيه عملاء أحياناً يغلطون ويحاولون يشكون على الموظف
عشان يشوفونه متهزئ أو يطلعون بخدمات مجانية زيادة. هذا
الأسلوب ما يمشي عندي. إذا لك حق، تأخذه بطريقة محترمة،
لكن لا تحاول تلعب دور المظلوم على حساب موظفي.

طبيعي الموظف يغلط، نحن كلنا بشر، لكن الشيء اللي مو
طبيعي إنك تقلل من احترامه بسبب غلطة بسيطة تقدر تنحل.
الموظف لما يشوف إن مديره واقف معه ويسانده، بيحس إن
الدنيا كلها معه.

صدقوني، كلنا عندنا ظروف وأوقات نحس إننا ما نقدر نعطي
100%، فلازم نحس ببعض. الدنيا أبسط و أفضل لما نتعامل
باحترام.

أنا جربت أكون موظف عند ناس ما يوقفون مع موظفينهم،
وأعرف الشعور تماماً. عشان كذا، أنا أحب موظفيني وأعتبرهم



شركاء ناجحي، ومستحيل أسمح لأي أحد يقلل من كرامة أحد
فيهم.

الفرق بين المُنتِج والمُنشِغ



المنتج



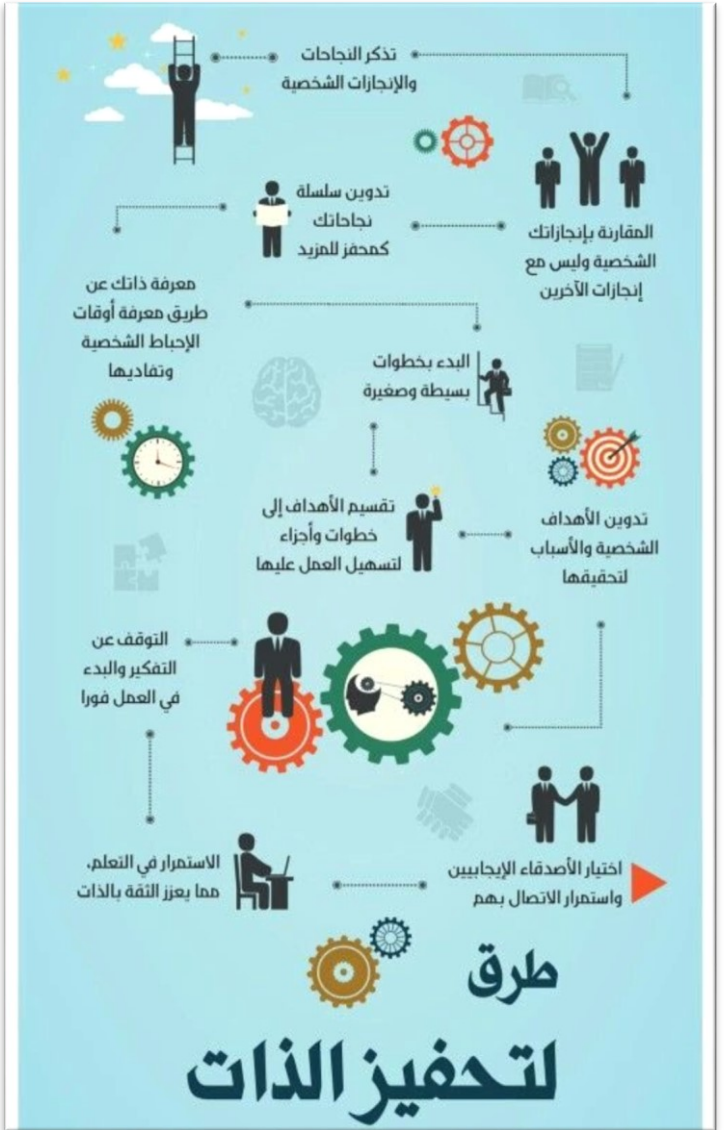
المنشغل

1. يمتلكون هدفاً محدداً وجميع مهامهم تصب في نفس الهدف
2. أولوياتهم مُحددة وواضحة
3. يوافقون "بطءاً" ويفكرون قبل قبولهم
4. رددهم المُفضل إن "لا" لزم الأمر
5. يتركون الحديث لإنجازاتهم
6. يخلقون الوقت لما يرونه مهماً ويستحق

1. بلا هدف لمهمة مُحددة، مهمة وإنجاز أكثر من مهمة وهدف
2. يمتلكون الكثير من الأولويات
3. يُوافقون ويُقبلون المهام الجديدة بسرعة
4. لا يرفضون
5. يُكررون أنهم منشغولون ولا يملكون الوقت
6. يستخدمون الوقت كذريعة وعذر

@AAlhadd

طرق لتحفيز الذات



- تذكر النجاحات والإنجازات الشخصية
- تدوين سلسلة نجاحاتك كمحفز للمزيد
- المقارنة بإنجازاتك الشخصية وليس مع إنجازات الآخرين
- معرفة ذاتك عن طريق معرفة أوقات الإحباط الشخصية وتفاديها
- البداية بخطوات بسيطة وصغيرة
- تدوين الأهداف الشخصية والأسباب لتحقيقها
- تقسيم الأهداف إلى خطوات وأجزاء لتسهيل العمل عليها
- التوقف عن التفكير والبدء في العمل فوراً
- اختيار الأصدقاء الإيجابيين واستمرار الاتصال بهم
- الاستمرار في التعلم، مما يعزز الثقة بالذات

تعلم من فشلك



1. اعكس نتيجة الفشل واستمد منه بطريقة إيجابية
2. أخطاؤك اليوم هي نجاحاتك في المستقبل
3. أخطائك وتعلمك وتوكلت في قواك الداخلية
4. الأخطاء هي أول الطرق للتعلم، راقبها وتعلم تجاوزها

Afkaryne

كيف تطور ذاتك



1. انطلق بيومك بنشاط
 - * استيقظ باكراً، لتكون أكثر إنتاجية على مدار اليوم.
 - * تناول وجبة فطور صحية.
 - * قم بممارسة قليل من التمارين الرياضية.
 - * خطط لباقى يومك.
2. كن طيباً ومعتاداً
 - * مد يد العون لموظفيك بمشروع ما.
 - * ساعد جارك المسنن.
 - * تطوع أو تبرع لجمعية خيرية.
 - * ابتسم للآخرين فذلك يحسن المزاج ويقلل من التوتر، ويجعلك إنساناً وودوداً في تعاملك مع الآخرين.
3. تقبل من أنت
 - * تقبل ذلك وكُن على ما أنت عليه.
 - * تأكد بأنك تمتلك عدداً من المهارات والكفاءات لا يمتلكها الأشخاص الذين تتلمذ على أيديهم.
4. تعلم شيئاً جديداً
 - * تعلم لغة جديدة.
 - * قم بأعداد وجبة طعام شهية.
 - * اذهب لرياضة جديدة.
 - * اكتسب مهارات وخرجات جديدة.
 - * اشترك في دورات دراسية مجانية عبر الإنترنت.
5. اجعل من الخوف حافزاً
 - * قد يشغل الخوف حيزاً أمامك في اتجاه تطوير وتحسين ذاتك. فاجعل من هذا الشعور دافعاً ومحفزاً لك لمواجهة جميع أنواع المخاوف التي تعترضك وبالتالي تطوير لمخاوفك وتحقيق الأحلام يوماً.
6. أقلم عن العادات السيئة
 - * قم بتناول الطعام الصحي بدلاً من تناول الوجبات السريعة.
 - * اذهب إلى صالة الألعاب الرياضية.
 - * ابتعد عن التدخين.
7. آمن بنفسك
 - * قم بأهدافاً واقعية.
 - * اكتب الأشياء التي تريد تغييرها.
 - * تأكد من أن الأهداف التي قد وضعتها إيجابية ومحددة قدر الإمكان.
8. تتمتع باستراحة من وقت لآخر
 - * كافئ نفسك باستراحة من حين لآخر للاستمتاع بنجاحك.
 - * مارس هوايتك بعيداً عن ضغط العمل.
 - * سافر إلى مكان جديد وتعرف إلى أصدقاء جدد.

www.nok6a.net



أهم مصطلحات المحاسبة المهمة لرواد الأعمال

الدائن:

هو من دفع أو أعطى مبلغ من المال أو خدمة أو سلعة، على أن يسترده أو يسترد ما يقابله خلال فترة زمنية معينة.

المدين:

هو من قبض أو أخذ مبلغ من المال أو خدمة أو سلعة، على أن يرده أو يرد ما يقابله خلال فترة زمنية معينة.

إشعار الدائن:

المستند الذي يرسل إلى العميل ويفيد بأنه دائن للمنشأة (العميل سيدفع للمنشأة). فهو إثبات من قبل المنشأة أن على العميل حق يجب دفعه له مثل دفع قيمة البضاعة المباعة.

إشعار المدين:

المستند الذي يرسل إلى المورد ويفيد بأنه مدين للمنشأة (المنشأة ستدفع للمورد). فهو إثبات من قبل المنشأة أن عليها حق يجب دفعه مثل دفع قيمة الآلات المستلمة.

الأصول:

الأصول هي الموارد الاقتصادية التي تمتلكها المنشأة من آلات، أراضي، نقدية وغيره. وقد تكون الأصول غير ملموسة مثل العلامة التجارية.

الأصول المتداولة:

هي الأصول التي يتوقع تحويلها إلى نقد أو بيعها أو استخدامها خلال السنة المالية.

الأصول الثابتة (الأصول غير المتداولة):

هي الأصول التي تقتنيها المنشأة بغرض الاستخدام في العملية الإنتاجية وليس بغرض إعادة بيعها.

الخصوم:

هي التزامات على المنشأة تجاه الغير مقابل حصولها على منتجات أو خدمات أو قروض.

حقوق الملكية:

ما يملكه أصحاب المنشأة من أموال في المنشأة.

الإيرادات:

كل ما تحققه المنشأة من دخل نقدي أو سلعي أو خدمي نتيجة تقديم منتج أو خدمة.

المصروفات:

كل ما تقوم المنشأة بصرفه مقابل إتمام العمل مثل: رواتب الموظفين، والإيجار، وغيرها.

أوامر الشراء:

عبارة عن موافقتك على الشراء قبل وصول المشتريات إلى منشأتك.

قيد محاسبي:

أسلوب لقيد المعاملة المالية بطريقة توضح كلاً من تاريخ المعاملة وقيمة المعاملة وقيمة كل طرف مع شرح مختصر يصف هذه المعاملة.

القوائم المالية:

هي البيانات المالية الخاصة بالمنشأة التي تكون في شكل تقارير توضح الحالة المالية للمنشأة خلال فترة ما أو في وقت ما، وتمثل القوائم المالية في قائمة الدخل والمركز المالي، وقائمة التدفقات النقدية، وحقوق الملكية.

دفتر الأستاذ العام:

يكون على شكل حرف T ويوضح حركة الحسابات وأرصدها من واقع اليومية العامة ويعد هذا الحساب رقابي للحسابات الفرعية. يكون لكل حساب صفحة أو صفحتين والترحيل إليه من اليومية العامة بتسجيل أطراف القيد.

قيود الإقفال:

هي عملية إقفال حسابات المنشأة مؤقتاً في نهاية الفترة المحاسبية. يتم على إثرها تخفيض أرصدة كل الحسابات (الإيرادات والمصروفات) إلى الصفر وتحديد صافي الربح أو الخسارة.

الإهلاك:

النقص التدريجي في التكلفة التاريخية للأصل مع مرور الزمن والاستخدام، ويكون الإهلاك للأصول الثابتة (غير المتداولة) وليست المتداولة.



طرق المعالجة المحاسبية للإهلاك

تعريف الإهلاك :

الإهلاك هو توزيع قيمة الأصل على الفترات المالية التي يستفاد فيها من هذا الأصل، وليس المقصود به تقسيم الأصل. > ويأخذ الإهلاك عدة مسميات مرتبطة بنوع الأصل الثابت < :
 ١- **الأهلاك** : الأصول الثابتة المادية مثل المباني والالات والسيارات والأثاث.
 ٢- **الاطفاء** : الأصول الثابتة الغير ملموسة مثل شهرة المحل، براءات الاختراع، حقوق الملكية.
 ٣- **الاستنفاد** : الأصول الثابتة الطبيعية مثل آبار البترول والمناجم الطبيعية.
الأراضي اصل غير قابل للإهلاك لان عمرها المفيد غير محدود

مسببات الاهلاك

١- **تلف الأصل**: بسبب استعماله في عمليات المشروع.
 ٢- **التقادم**: ظهور اختراعات جديدة افضل كفاءة واحسن كفاءة تؤدي للتجديد.
 ٣- **مضى المدة**: قد يحدث الاهلاك بالنسبة للأصل الثابت نتيجة لمرضى المدة حتى من غير استخدامه في الانتاج طبقا لمعايير المحاسبة الدولية.

العوامل التي تؤثر في حساب الإهلاك

١- تكلفة الأصل.
 ٢- العمر الاقتصادي للأصل.
 ٣- قيمة الخردة.
 ٤- الطريقة المستخدمة لتوزيع التكلفة على العمر الانتاجي.

اهم طرق احتساب الاهلاك حسب الانتاجية

(طريقة القسط الثابت)

$$\text{قسط الاهلاك السنوي} = \frac{\text{تكلفة الأصل - قيمة الخردة}}{\text{العمر الانتاجي}}$$

(طريقة وحدات الانتاج)

$$\text{١- اهلاك الوحدة الواحدة} = \frac{\text{تكلفة الأصل - قيمة الخردة}}{\text{عدد وحدات الانتاج}}$$

(طريقة القسط المتناقص) * مضاعف القسط الثابت *

هي مضاعف القسط الثابت

$$\text{* يعمل كل سنة} = \text{١- قسط الاهلاك} = \frac{\text{تكلفة الأصل - مجمع الاهلاك} \times \text{نسبة الاهلاك}}{\text{العمر الانتاجي}}$$

* يعمل كل سنة

$$\text{٢- اهلاك السنة الاولى} = \text{عدد الوحدات المنتجة في السنة الاولى} \times \text{معدل اهلاك الوحدة الواحدة}$$

قيود الاهلاك

(الطريقة الغير المباشرة)

xx من د / إهلاك الأصل
 xx الى د / مجمع او مخصص إهلاك الأصل

(الطريقة المباشرة)

xx من د / إهلاك الأصل
 xx الى د / الأصل



التمويل المصرفي المجمع

نصُ المعيار

١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار عمليات التمويل المصرفي المجمع، سواء تلك التي تتم بين المؤسسات أو بينها وبين البنوك التقليدية، مع بيان العلاقات بين مجموع المؤسسات المشاركة، والعلاقات بين المؤسسات والعملاء.

٢. تعريف التمويل المصرفي المجمع:

التمويل المصرفي المجمع هو اشتراك مجموعة من المؤسسات في تمويل مشترك بموجب أي من الصيغ الاستثمارية المشروعة، وتكون للتمويل المجمع خلال مدة العملية حسابات مستقلة عن حسابات المؤسسات المشاركة.

٣. محل التمويل المصرفي المجمع:

يجب أن يكون محل التمويل المصرفي المجمع تمويل أنشطة استثمارية مشروعة لا تدخل فيها أنشطة وخدمات محرمة، ولا يجوز أن يقوم التمويل المصرفي المجمع كلياً أو جزئياً عليها أو على التمويل الربوي.

٤. صيغ منح التمويل المصرفي المجمع للعملاء:

يجب أن يتم تقديم التمويل إلى العملاء بصيغ الاستثمار المقبولة شرعاً، ومنها:



التمويل المصرفي المجمع

- ١/٤ البيع مساومة أو مرابحة بالأجل أو بالتقسيط.
- ٢/٤ الإجارة أو الإجارة المنتهية بالتملك.
- ٣/٤ السلم أو السلم الموازي.
- ٤/٤ الاستصناع أو الاستصناع الموازي.
- ٥/٤ المضاربة.
- ٦/٤ المشاركة الثابتة أو المتناقصة.
- ٧/٤ المزارعة أو المساقاة أو المغارسة.
- ٨/٤ الصكوك الاستثمارية.

٥. مشاركة المؤسسات مع البنوك التقليدية في التمويل المصرفي المجمع:

- ١/٥ الأصل أن يتم التمويل المصرفي المجمع بين المؤسسات المالية الإسلامية.
- ٢/٥ لا مانع شرعاً من اشتراك البنوك التقليدية مع المؤسسات في التمويل المصرفي المجمع ما دامت المشاركة والتمويل يتمان وفق الصيغ الإسلامية المشروعة.
- ٣/٥ الأصل أن تكون قيادة التمويل المصرفي المجمع لإحدى المؤسسات المالية الإسلامية، ولا مانع شرعاً من قيادة أحد البنوك التقليدية للتمويل المصرفي المجمع ومبادرته بوضع آليات وشروط إدارة العملية منفرداً أو بمشاركة المؤسسات المالية الإسلامية، طالما كانت العقود شرعية وموضوع الأنشطة ونوع التمويل يتم وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة



التمويل المصرفي المجمع

الإسلامية.

٤ / ٥ يجب أن يتم تنظيم وتنفيذ ومتابعة التمويل المصرفي المجمع بإشراف هيئات الرقابة الشرعية للمؤسسات المشاركة في التمويل، ويفضل تكوين لجنة مشتركة من تلك الهيئات يكون قرارها ملزماً لتلك المؤسسات.

٥ / ٥ لا مانع من تقديم التمويل المصرفي المجمع من مؤسسات مالية إسلامية لحصة من مشروع واحد في حين أن الحصة الأخرى ممولة من جهات أخرى بطرق تقليدية بشرط الفصل بين حسابات التمويلين وطريقة قيادة وإدارة كل منهما، علماً بأن الإقراض والاقتراض الربوي حرام شرعاً ومسؤوليته على من قام به.

٦. الأساليب المشروعة للعلاقة بين أطراف التمويل المصرفي المجمع:

يمكن أن يتم اشتراك المؤسسات في التمويل المصرفي المجمع وفق إحدى الطرق الآتية:

١ / ٦ المضاربة: بحيث تقوم المؤسسة القائدة أو المديرية بدور المضارب، وتفرد بإدارة العمليات وفقاً لشروط عقد المضاربة. وينظر المعيار الشرعي رقم (١٣) بشأن المضاربة.

٢ / ٦ المضاربة مع الإذن للمضارب بخلط ماله بمال المضاربة. وينظر المعيار الشرعي رقم (١٣) بشأن المضاربة الفقرة رقم ٨ / ٩.

٣ / ٦ المشاركة: بحيث تقوم المؤسسات مجتمعة بتقديم التمويل وتحمل المؤسسات الخسارة بقدر مساهمة كل مؤسسة،



التمويل المصرفي المجمع

وتوزع الأرباح حسب الاتفاق، وفي هذه الحالة يمكن أن تختار المؤسسات لجنة مشتركة للإدارة، أو تفوض إحدى المؤسسات بإدارة الشركة مع زيادة حصتها في الربح أو بمقابل محدد بشرط إبرام عقد إدارة معها منفصل عن عقد الشركة. وينظر المعيار الشرعي رقم (١٢) بشأن الشركة (المشاركة) والشركات الحديثة.

٤ / ٦ الوكالة بأجر معلوم: بشرط أن يكون التوكيل بعقد مستقل، وأن يكون العمل موصوفاً والزمن مقدراً، ويستحق الوكيل الأجرة سواء تحققت أرباح أم لا. ويمكن أن يستحق الوكيل حافزاً بمبلغ مقطوع أو بنسبة محددة من الربح إذا زادت الأرباح عن حد معين دون إخلال باستحقاق المؤسسة ربح مساهمتها إن وجدت. وينظر المعيار الشرعي رقم (٢٣) بشأن الوكالة وتصرف الفضولي.

٥ / ٦ الوكالة دون أجر: بحيث تقوم المؤسسة القائدة أو المديرية بإدارة العملية دون مقابل عن عملها، والربح كله للأطراف الممولة بما فيها المؤسسة بالنسبة لمساهمتها إن وجدت.

٧. الأعمال التحضيرية والعمولات:

١ / ٧ يجوز للمؤسسة القائدة أن تحصل على عمولة مقابل الأعمال التحضيرية التي تقوم بها، مثل دراسة الجدوى للعملية، والتنظيم، وتجميع المشاركين، وإعداد العقود ونحو ذلك سواء كانت تلك العمولة بالتكلفة أو بأقل أو بأكثر، وسواء عهد إلى المؤسسة بالإدارة أم لم يعهد إليها بالإدارة (مع مراعاة البند ٤ / ٦، والبند ٥ / ٦).



التمويل المصرفي المجمع

٢/٧ لا يجوز الحصول على عمولة الارتباط. وينظر المعيار الشرعي رقم (١٧) بشأن صكوك الاستثمار والمعيار الشرعي رقم (٨) بشأن المرابحة البند (٢/٤/١).

٨. تضمين المصرف المدير وكفالاته:

١/٨ مدير عملية التمويل المصرفي المجمع يده يد أمانة، فلا يضمن رأس المال إلا بالتعدي أو التقصير أو مخالفة الشروط، سواء أكان مضارباً أم مشاركاً أم وكيلًا. وينظر المعيار الشرعي رقم (٥) بشأن الضمانات البند (٢/٢/٢).

٢/٨ لا يجوز للمدير على أساس المضاربة أو المشاركة أن يكفل المدينين لصالح شركائه أو أرباب المال ولا أن يضمن لصالحهم تقلبات أسعار صرف العملة لاسترداد مساهماتهم وينظر المعيار الشرعي رقم (٥) بشأن الضمانات البند (٢/٢/٢)، والمعيار الشرعي رقم (٢٣) بشأن الوكالة وتصرف الفضولي، البند (٢/٥) بشأن الجمع بين الوكالة والكفالة.

٩. أسعار الصرف:

١/٩ يجب تحديد عملة معينة للتمويل المصرفي المجمع، ويمكن للأطراف المشاركة أن تقدم مشاركتها بعملات مغايرة لعملة التمويل بشرط إجراء تقويم لها بتحويلها إلى عملة التمويل على أساس سعر الصرف السائد يوم تسليم مبلغ المساهمة.

٢/٩ يجوز لأي من المؤسسات المشاركة تسلم جميع أرباحها وحقوقها بعملة مغايرة لعملة التمويل على أساس سعر الصرف السائد يوم تسليم الأرباح والحقوق.



التمويل المصرفي المجمع

٣/٩ لا يجوز أن يقدم وكيل الاستثمار أو أحد أطراف المشاركة أو المضاربة التزامًا لطرف آخر بحمايته من مخاطر تقلب أسعار العملات. وينظر المعيار الشرعي رقم (١) بشأن المتاجرة في العملات البند ٩/٢ فقرة (ج).

١٠. التخارج في التمويل المصرفي المجمع:

١/١٠ يجوز الاتفاق على أن تكون عملية التمويل المصرفي المجمع مغلقة لا يسمح فيها بالتخارج حتى موعد التصفية.

٢/١٠ يجوز تخارج إحدى المؤسسات من عملية التمويل المصرفي المجمع لطرف أجنبي أو لأحد الشركاء قبل تصفية العملية حسب شروط التعاقد، وبالقيمة التي يتم الاتفاق عليها في حينه إذا كانت النقود والديون تابعة للأصول (الأعيان والمنافع) والحقوق المالية، وإلا فيجب مراعاة أحكام الصرف والتعامل في الديون. ولا يجوز الاتفاق السابق على التخارج بالقيمة الاسمية أو بضمان حد معين من الأرباح. مع مراعاة ما جاء في المعيار الشرعي رقم (١٧) بشأن صكوك الاستثمار، والمعيار الشرعي رقم (٢١) بشأن الأوراق المالية (الأسهم والسندات).

١١. تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٢٣ ربيع الأول ١٤٢٦ هـ الموافق ٢ أيار (مايو) ٢٠٠٥ م.



*ليس هناك مادة للتجميل،
أكبر أثراً من الإبتسامة.
ghozydes.tumblr.co

ابتسم

انه يوم جديد فى حياتك
فابدأه بحمد الله وشكره 🌟



حكم و أقوال



- ستجد أن الحياة لا تزال جديدة بالاهتمام، إذا كنت تبتسم .
- أحيانا الفرح هو مصدر ابتسامتك، ولكن في بعض الأحيان يمكن أن تكون ابتسامتك مصدر فرحك.
- الوجه المبتسم شمس ثانية.
- كل ابتسامة تجعلك أصغر بيوم.
- بالابتسام تتنزل الصعاب.
- ليكن وجهك باسمًا وكلامك لينًا، تكن أحب إلى الناس ممن يعطيهم الذهب والفضة.
- لا تستطيع إحصائيات العالم قياس دفاء ابتسامة.
- الحياة كالمرآة، تحصل على أفضل النتائج حين تبتسم لها.
- أكثر الابتسامات يميناً وشمالاً على طول الطريق، فإنك لن تعود للسير فيه ثانية.
- الابتسامة هي الطريق الأقصر إلى قلوب الآخرين.
- الابتسامة الرقيقة زورقٌ حالم يسعى نحو شاطئ الأمان.
- جميل أن تبدأ الصداقة بابتسامةٍ، والأجمل منها أن تنتهي بابتسامةٍ.

- إذا كنت لا تستطيع الابتسام فلا تفتح دكاناً.
- الابتسامة أقل كلفة من الكهرباء، ولكنها أكثر إشراقاً.
- الابتسامة تذيب الجليد، وتنتشر الارتفاع وتبلم الجراح: إنها مفتاح العلاقات الإنسانية الصافية.
- علمتني الحياة أن أبتسم في الوقت الذي ينتظرون فيه أن أبكي.





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



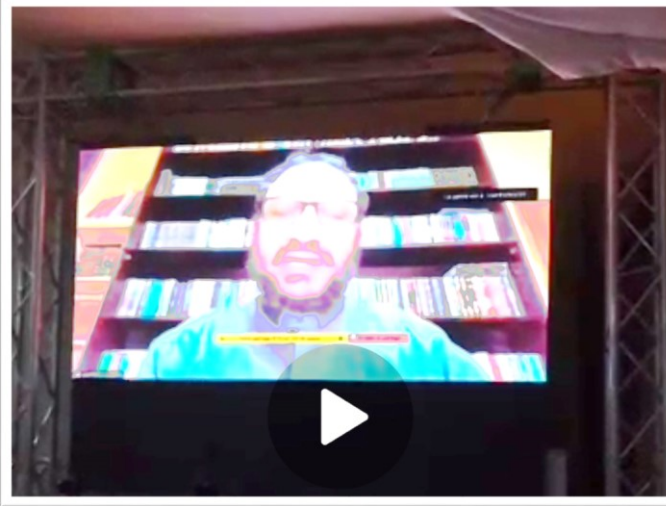
سلامة
SALAMA
سلامة للتأمينات الجزائر
SALAMA ASSURANCES ALGERIE

توقيع مصرف السلام الجزائر اتفاقية شراكة مع الجمعية الوطنية الخيرية كافل اليتيم و شركة السلامة للتأمينات في إطار التمويل الأصغر حرفتي الموجه للحرفيين يوم الثلاثاء 2024/12/31 بمقر الإدارة العامة لمصرف السلام الجزائر بدالي ابراهيم



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الملتقى الوطني السابع عشر و الدولي الثالث بمناسبة ذكرى وفاة المغفور له الشيخ محمد بن عبد الرحمن الزاوي من تنظيم زاوية الامام علي بن ابي طالب كرم الله وجهه بعين صالح ، حيث عرف الملتقى محاضرة عن بعد للأستاذ حيدر ناصر المدير العام لمصرف السلام الجزائر بعنوان المالية الإسلامية المعاصرة "جسر تواصل مع الذات و مع الآخر"



تنظم
زاوية الامام علي بن ابي طالب كرم الله وجهه
الملتقى الوطني السابع عشر والدولي الثالث


بمناسبة ذكرى وفاة المغفور له
الشيخ محمد بن عبد الرحمن الزاوي

**نحو آفاق واعدة للمجتمع الجزائري
باستثمار الموروث الحضاري**

ايام: 29- جمادى الثاني 01- 02 رجب 1446 هـ
الموافق ل: 31 ديسمبر 2024 / 01-02 جانفي 2025



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

حفل تخرج الدفعة الواحدة و الاربعون لطلبة المعهد الاقتصادي والجمركي بجامعة القليعة





حفل تكريم الأستاذ العربي دايم الله مستشار قانوني لدى مجلس الإدارة و المدير العام

بيننا خلال سنوات العمل المشترك. أتطلع بكل تقدير إلى استمرارية تواصلنا وتحول علاقتنا إلى صداقة تجمع بيننا.

أشركم من القلب على كل الأوقات التي قضيناها في التعاون والعمل الجاد، وأتمنى أن تبقى ذكرياتنا المهنية شاهداً على مرحلة مثمرة ومفيدة بيننا والآن، ونحن نتجه نحو مستقبل يحمل بعداً جديداً لعلاقتنا فلنبقى أصدقاء يجمعهم التقدير والمودة، ونشارك الأفرح كعائلة واحدة.

لقد كنتم حقاً فريقاً مميزاً، أعتز بكم وبكل لحظة قضيتها معكم وفي الأخير أدعو الله أن يوفقكم ويوفق مصرف السلام الجزائر في

مواجهة الصعاب والتحديات فحسب بل في مواصلة سلسلة النجاحات والإنجازات.

وأخيراً، أقدم لكم تحياتي الصادقة وتقبلوا مني أسماً عبارات التقدير والاحترام.

والله ولي التوفيق للجميع.

- السادة أعضاء مجلس الإدارة؛

- السيد المدير العام؛

- السيد نائب المدير العام؛

- السادة رؤساء القطاعات؛

- السادة مديرو الإدارات المركزية و الخلايا؛

- السادة مديرو الفروع؛

- أخواتي وإخواني الأعزاء في مصرف السلام الموقر؛

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

الموضوع : إعلان عن نهاية مساري المهني في مصرف السلام الجزائر

مع اقتراب نهاية مساري المهني المشترك في آخر هذا اليوم من نهاية السنة الحالية، أجد نفسي أمام لحظة معبرة تتجاوز حدود العمل والمهنية، إنه ليس وداعاً بل تحول جميل يمهد لمرحلة جديدة تجمعنا بعلاقة أكثر دفئاً وقرباً، علاقة تنتقل بنا من الزمالة في العمل إلى الصداقة.

قد حان وقت الفراق المهني، ولكنه بداية لفصل جديد يرتكز على مشاعر الود والاحترام المتبادل التي نمت



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر خدمات بنكية أصيلة



مصرف السلام الجزائر

www.alsalamalgeria.com
tawassol@alsalamalgeria.com

مبتسماً وسعيداً، فسأله بعضهم: لماذا أنت مبتسم وسعيد وقد لم تجد حمارك بعد؟ فقال: أنا سعيد لأنني لو كنت راكباً على الحمار لضعت معه!

حمار بدينار واحد فقط!

ضاع حمار جحا في أحد الأيام فقرر أن يبيعه إن وجده بدينار واحد فقط، فلما وجده جاء بقط وربطه بحبل وربط الحبل حول رقبة الحمار وأخرجهما إلى السوق وياشر بالنداء: من يشتري حماراً بدينار، وقطاً بمائة دينار؟ لكنني لن أبيعهما إلا معاً!

الحمير تعرف بعضها!

في أحد الأيام كان جحا راكباً حماره ذاهباً إلى السوق، وفي الطريق التقى ببعض أصدقائه فأراد أحدهم أن يمازح جحا فقال له: يا جحا لقد عرفت حمارك لكنني لم أعرفك، فقال له جحا: هذا طبيعي فالحمير تعرف بعضها البعض!



جحا يربح حماراً!

اشترى جحا في أحد الأيام عشرة حمير فركب واحدا منها وساق أمامه التسعة الباقية، ثم عد الحمير ونسي الحمار الذي كان يمتطيه فوجدها تسعة، فسارع بالنزول من ظهر الحمار وعداها ثانية فوجدها عشرة، فركب مرة ثانية وعداها فوجدها تسعة، ثم نزل وعداها فوجدها عشرة وبقي يعيد ذلك مراراً وتكراراً ثم قال: أن أمشي وأربح حماراً خيراً من أن أركب ويذهب مني حمار فمشى خلف الحمير حتى بلغ منزله.

فقد جحا حماره!

في أحد الأيام ذهب جحا راكباً حماره إلى السوق ليشتري بعض الأشياء لعائلته، وكان السوق مزدحماً جداً بالناس، ففقد جحا حماره في السوق، فأخذ بالبحث عنه، وكان طوال الوقت

ملك أعرج وبعين واحدة



يحكى أنه كان يوجد ملك أعرج وبعين واحدة... وفي أحد الأيام... دعا هذا الملك [فنانين] ليرسموا له صورة شخصية بشرط أن "لا تظهر عيوبه" في هذه

الصورة فرفض كل الفنانين رسم هذه الصورة! فكيف سيرسمون الملك بعينين وهو لا يملك سوى عين واحدة؟

وكيف يصورونه بقدمين سليميتين وهو أعرج؟ ولكن...

وسط هذا الرفض الجماعي (قبل أحد الفنانين رسم الصورة)

وبالفعل رسم صورة جميلة وفي غاية الروعة... كيف؟؟

صور الملك واقفاً وممسكاً ببندقية الصيد (بالطبع كان يغمض إحدى عينيه) ويحني قدمه العرجاء...

وهكذا رسم صورة الملك بلا عيوب وبكل بساطة...

لنبتنا نحاول أن نرسم صورة جيدة عن الآخرين مهما كانت عيوبهم واضحة...

وعندما ننقل هذه الصورة للناس... نستتر الأخطاء... فلا يوجد شخص خال من العيوب...



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 سطوالي

الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04

فرع العناصر

218 شارع حسبيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر

فرع باب الزوار

تجزئة بوسحافي، ف-رقم 186 باب الزوار

فرع الروبية : تجزئة كادات رقم 173، الروبية

فرع سيدي يحيى

04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة

فرع دالي ابراهيم

233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

فرع حسبيبة

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 ايسطو بير الجير

فرع الشلف

عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري الجديد، بن سونة

فروع الوسط

فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع عين وسارة

حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الجلفة

فرع البلدية

نهج محمد بوضياف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

فروع الشرق

فرع عنابة

حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة «ب» رقم 03

فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع برج بوعريج

حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، قيم 76

فرع بجاية

شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة ب

فرع سطيف

حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

فرع قسنطينة 2

المركز التجاري رتاج مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب

فرع عين مليلة

فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

فروع الجنوب

فرع بسكرة

حي سايجي 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

