مجلة السلام

الكلمة الإفتتاحية

بقلم المـدير العــام السيد : حيدر ناصر

الأمـانـة

ص 4

مدير فـرع وهـران لمصرف السـلام الجزائـر، السيد فريد بوجابي : فرع وهران 1 حقق معدلات تقارب 20 بالمائة

ص 7

مصرف السلام

AL SALAM BANK

Algeria الجـزائـر

مجلـة شهريـة تصدر عـن خليـة التسويـق و الاتصـال

عـدد مارس 2021

مصرف السلام الجزائر

مجلة السلام

مجلة "السلام" هي مجلة داخلية شهرية تصدر عن خلية التسويق و الاتصال؛ تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، وبإمكان جميع الموظفين المشاركة سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل؛ أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية و متينة، و سنخصص لكل إدراة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم النشاطات...إلخ

مع التحية و التقدير

مجلة السلام

الفهـــرس

الكلمــة الافتتاحيــة

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

الأمــانــة

ص 04

منبر هيئــة الفتــوى

بقلم فضيلة الدكتور : عزالدين بن زغيبة

أثر الجائزة والتكريم في حياة الأمم

ص 05

عمود السلام

بقلم السيد : محمد توفيق بوكريطاوي

مسؤول خلية التسويق والاتصال

علاقــة التســويق بالعنصــر البشــري

ص 06

نشاط المصرف

فرع وهران 1

ص 07

نشاط خلية

المسؤولية الاجتماعية

ص 11

خلية التسويق و الاتصال

نشاط مركز الاتصالات

ص 13

نشاط لجنة مندوبي العمال

تكريم موظفات مصرف السلام الجزائر

بمناسبة عيد المرأة 8 ماس

ص 14

المنوعات

مقالات متنوعة للموظفين

ص 15

المعايير الشرعية

السيولة

ص 19

المشاركة في التظاهرات و

الملتقيات لشهر مارس

2021

من مصرف السلام

ص 20

مجلة السلام

بقلم المـدير العـــام السيد : حيدر ناصر

الأمـــانـــة

قال تعالى :
"إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا". النساء : ٥٨

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم في الحديث الذي رواه أبو هريرة وصححه الحاكم في المستدرك و الألباني في سلسلة الأحاديث الصحيحة :" أد الأمانة إلى من ائتمنك ولا تخن من خانك" . الأمانة أيها الزملاء هي ذاك الحمل الثقيل الذي أشفقت السماوات والأرض والجبال منه مخافة وزره و تحمله بنو آدم وقلما رعوها حق رعايتها جهلا وظلما فكانت مناط التكليف و مناط التشريف ومناط الثواب و العقاب " ليعذب الله المنافقين و المنافقات و يتوب الله على المؤمنين و المؤمنات و كان الله غفورا رحيما "" سورة الأحزاب آية 72.

والأمانة أيها الإخوان تبدأ بأداء حقوق الله تعالى من توحيد وعبادة فطرة الله التي فطر الناس عليها " وإذ أخذ ربك من بني آدم ذريتهم من ظهورهم و أشهدهم على أنفسهم ألست بربكم قالوا بلى شهدنا أن تقولوا يوم القيامة إنا كنا عن هذا غافلين"(سورة الأعراف 172). فيدخل في ذلك ما افترضه الله علينا من معرفة الخالق وتصحيح الاعتقاد و أداء العبادات الواجبة على الوجه المشروع.

وتشمل الأمانة حقوق الناس بأداء الودائع لأصحبها ورد الديون لمستحقيها و إيتاء أجور العمال في حينها والقيام بالأعمال على وجهها كما ونوعا والإنفاق على العيال و أداء الزكاة وغير ذلك من الواجبات التي على المرء الوفاء بها.

كما يدخل في الأمانة ما للوالدين من حق البر على الأولاد وما للأولاد من حق التربية على الوالدين وما لأئمة المسلمين من حق الطاعة في غير معصية والنصيحة بالمعروف وحق الرعية على حكامها من إقامة العدل وحفظ الدين والنفس والمال والعرض والعقل وحق الناس بعضهم على بعض من حسن الجوار وحق الطريق و مراعاة الأدب و حسن الخلق والصدق في التعامل وحفظ الأسرار والوفاء بالعهود و العقود وكف الأذى باليد واللسان وما إلى ذلك من الآداب الشرعية المطلوبة.

ومن عظم شأن الأمانة عند الله أن يغفر ما قد يفرط فيه العبد من حقوقه تعالى عليه ما لم يكن شركا ولا يتجاوز عن حقوق العباد بعضهم من بعض ما لم يعفو صاحب الحق أو يستوفي حقه فإن لم يكن في الدنيا ففي الآخرة فعن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : "أتدرون ما المفلِسُ؟ قالوا: المفلِسُ فينا من لا درهمَ له ولا متاعَ. فقال: إنَّ المفلسَ من أمَّتي، يأتي يومَ القيامةِ بصلاةٍ وصيامٍ وزكاةٍ، ويأتي قد شتم هذا، وقذف هذا، وأكل مالَ هذا، وسفك دمَ هذا، وضرب هذا. فيُعطَى هذا من حسناتِه وهذا من حسناتِه. فإن فَنِيَتْ حسناتُه قبل أن يقضيَ ما عليه، أخذ من خطاياهم فطُرِحت عليه ثمَّ طُرِح في النَّار" رواه مسلم

وإليكم أيها الأحبة هذه القصة المعبرة من القصص النبوي الشريف لنختم بها مقالنا هذا سائلا الله عز وجل أن اتعظ بها قبل غيري:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضى الله عنه عَنْ رَسُولِ اللهِ صلى الله عليه وسلم:أَنَّهُ ذَكَرَ رَجُلاً مِنْ بَنِى إِسْرَائِيلَ سَأَلَ بَعْضَ بَنِى إِسْرَائِيلَ أَنْ يُسْلِفَهُ أَلْفَ دِينَارٍ ، فَقَالَ ائْتِنِى بِالشُّهَدَاءِ أُشْهِدُهُمْ . فَقَالَ كَفَى بِاللهِ شَهِيدًا . قَالَ فَأْتِنِى بِالْكَفِيلِ . قَالَ كَفَى بِاللهِ كَفِيلاً . قَالَ صَدَقْتَ . فَدَفَعَهَا إِلَيْهِ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى ، فَخَرَجَ فِى الْبَحْرِ ، فَقَضَى حَاجَتَهُ ، ثُمَّ الْتَمَسَ مَرْكَبًا يَرْكَبُهَا ، يَقْدَمُ عَلَيْهِ لِلأَجَلِ الَّذِى أَجَّلَهُ ، فَلَمْ يَجِدْ مَرْكَبًا ، فَأَخَذَ خَشَبَةً ، فَنَقَرَهَا فَأَدْخَلَ فِيهَا أَلْفَ دِينَارٍ ، وَصَحِيفَةً مِنْهُ إِلَى صَاحِبِهِ ، ثُمَّ زَجَّجَ مَوْضِعَهَا ، ثُمَّ أَتَى بِهَا إِلَى الْبَحْرِ ، فَقَالَ اللَّهُمَّ إِنَّكَ تَعْلَمُ أَنِّى كُنْتُ تَسَلَّفْتُ فُلاَنًا أَلْفَ دِينَارٍ ، فَسَأَلَنِى كَفِيلاً ، فَقُلْتُ كَفَى بِاللهِ كَفِيلاً ، فَرَضِىَ بِكَ ، وَسَأَلَنِى شَهِيدًا ، فَقُلْتُ كَفَى بِاللهِ شَهِيدًا ، فَرَضِىَ بِكَ ، وَأَنِّى جَهَدْتُ أَنْ أَجِدَ مَرْكَبًا ، أَبْعَثُ إِلَيْهِ الَّذِى لَهُ فَلَمْ أَقْدِرْ ، وَإِنِّى أَسْتَوْدِعُكَهَا . فَرَمَى بِهَا فِى الْبَحْرِ حَتَّى وَلَجَتْ فِيهِ ، ثُمَّ انْصَرَفَ ، وَهُوَ فِى ذَلِكَ يَلْتَمِسُ مَرْكَبًا ، يَخْرُجُ إِلَى بَلَدِهِ ، فَخَرَجَ الرَّجُلُ الَّذِى كَانَ أَسْلَفَهُ ، يَنْظُرُ لَعَلَّ مَرْكَبًا قَدْ جَاءَ بِمَالِهِ ، فَإِذَا بِالْخَشَبَةِ الَّتِى فِيهَا الْمَالُ ، فَأَخَذَهَا لأَهْلِهِ حَطَبًا ، فَلَمَّا نَشَرَهَا وَجَدَ الْمَالَ وَالصَّحِيفَةَ ، ثُمَّ قَدِمَ الَّذِى كَانَ أَسْلَفَهُ ، فَأَتَى بِالأَلْفِ دِينَارٍ ، فَقَالَ وَاللهِ مَا زِلْتُ جَاهِدًا فِي طَلَبِ مَرْكَبٍ لآتِيَكَ بِمَالِكَ ، فَمَا وَجَدْتُ مَرْكَبًا قَبْلَ الَّذِى أَتَيْتُ فِيهِ . قَالَ هَلْ كُنْتَ بَعَثْتَ إِلَىَّ بِشَىْءٍ قَالَ أُخْبِرُكَ أَنِّى لَمْ أَجِدْ مَرْكَبًا قَبْلَ الَّذِى جِئْتُ فِيهِ . قَالَ فَإِنَّ اللَّهَ قَدْ أَدَّى عَنْكَ الذي بَعَثْتَ فِي الْخَشَبَةِ فَانْصَرِفْ بِالأَلْفِ الدِّينَارِ رَاشِدًا" رواه البخاري

مجلة السلام

بقلم فضيلة الدكتور
السيد : عزالدين بن زغيبة

أثر الجائزة والتكريم في حياة الأمم

عندما يقف المرء أمام قوله صلى الله عليه وسلم لأصحابه: "ليس أحدٌ منكم ينجيه عمله. قالوا: ولا أنت يا رسول الله، قال: ولا أنا إلاّ أنْ يتغمدني الله منه بمغفرةٍ ورحمة"، ثم ينظر في الآيات والأحاديث التي تتحدث عن الجزاء الأوفى، والمقام الكريم، والتعميم المقيم، لمن حسن عمله، واستقام لسانه وجوارحه، يدرك أنَّ النفس البشرية قد جبلت على حب الثناء على الأعمال الحميدة التي يقوم بها أفراد أو جماعات، والاعتراف بها من قبل الغير.

وقد يأخذ الاعتراف صورًا عديدة تتدرج بين كلمة شكر وتقدير إلى الجائزة عرفانًا بقيمة العمل وجليل الخدمة التي يقدمها شخص أو جماعة أو مؤسسة أو غيرها.

وقد أدركت جميع الأمم هذا المعنى، فلم تتخلف في التعامل معه بإيجابية، فما من أمةٍ إلا فيها من الجوائز ومعاني التكريم الشيء الكثير تتنوع بحسب مجالات الحياة، ومقامات الناس، وطبيعة ما يقدمونه من الأعمال والخدمات، فمن الجوائز والتكريم ما يكون نتيجة لتفوق شخص ما في علم أو عمل، أو يكون وراء اختراع أو إبداع، ومنها ما هو نظير جهود أو أعمال خيرية يقدمها شخص أو جماعة للأمة أو للبلد فتلقى الاعتراف من الأهل والوطن.

ولكن من الناس من تتعدى جهوده وأعماله وآثارها إطار عشيرته وحدود بلده لتشمل وطنه الكبير، كما تتجاوز أبناء بلده وقوميته لتشمل هويته، بل أوسع من ذلك فقد تعم الإنسانية.

وهذا النوع من الناس أو الجماعات أو الهيئات أو المنظمات تستحق تقديرًا وتكريمًا من كل الجهات، عامة كانت أم خاصة، حتى يشعروا أنَّ ما يقومون به محل إكبار وتقدير، وأن الدنيا في حاجة لأمثالهم، وأنّ الإنسانية تنتظر منهم المزيد. حتى يمضوا في سبيلهم مجتهدين، ولأسباب الإحباط متجاهلين، ولعوائق الطريق متحدين.

ومثل هؤلاء يجب الشد على أيديهم وغض الطرف عن سقاطتهم، والتجاوز عن عثراتهم ، فاستكثار خيرهم يفيد الناس، والنيل منهم لا ينقص من قدرهم شيئًا.

والله الموفق لما فيه خير الصواب

علاقـة التسـويق بالعنصـر البشـري

بقلم السيد : محمد بوكريطاوي – توفيق مسؤول خلية التسويق والاتصال

تناولت في العدد السابق وسائل الدفع و اعرض عليكم اليوم عنصر من عناصر التسويق الخمسة و المتضمن " العنصر البشري "، حيث يُمكن أن تفشل العملية التسويقية عند وجود أشخاص غير قادرين على تنفيذها بالشكل الصحيح حتى لو كان هناك استراتيجية جيدة للتسويق؛ من هنا ندرك اهمية علاقة التسويق والعنصر البشري و لا يمكن لعملية التسويق تحقيق المستهدفات لجذب عملاء جدد و التوسع في السوق و المساهمة في تحقيق الأهداف التجارية و على المدى الطويل اذا كانت قرارات التوظيف غير سليمة من البداية ، والأمانة تقتضي بأن نصطفي الأحسن ، فإذا ملنا لهوى أو رشوة أو قرابة فقد ارتكبنا بتنحية القادر، وتولية العاجز و قد رُويت أحاديث تحذر من تولية المناصب لغير الأكفاء فقد روي عن النبي عليه السلام أنه قال

(**من استعمل رجلا على عصابة وفيهم من هو أرضى الله منه، فقد خان الله ورسوله والمؤمنين**) رواه الحاكم ، وهذا قائم على كل الوظائف والمناصب إن سُلّمت لمن هم ليسوا بأهل لها فمن شأن ذلك أن يؤدي إلى استشراء الفساد و الإفلاس وذلك ما نبه إليه النبي في الحديث الذي رواه البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه قال :قال رسول الله: (**إذا ضُيعت الأمانة فانتظر الساعة**) ، قال: (**كيف إضاعتها يا رسول الله ؟**) ، قال (**إذا أُسند الأمر إلى غير أهله فانتظر الساعة**) و رويَ في هذا المعنى قولُ عمر بن الخطاب رضي الله عنه أيضًا، ولفظه:

" **مَن استعملَ رجلاً لِمَوَدة أو لقَرابَةٍ، لا يستعمِلُه إلا لذلك؛ فقد خانَ اللهَ وَرسُولهُ والمؤمِنينَ**"، رواه ابن أبي الدنيا ،**كما في " مسند الفاروق** " لابن كثير(2/ 536) ، وعلق الشيخ بن تيمية في هذا الباب : " **فإن عدل عن الأحق الأصلح إلى غيره لأجل قرابة بينهما أو صداقة ، أو موافقة في بلد أو مذهب أو طريقة أو جنس، أو لرشوة يأخذها منه من مال أو منفعة، أو غير ذلك من الأسباب ، أو لضغن في قلبه على الأحق، أو عداوة بينهما، فقد خان الله ورسوله والمؤمنين، ودخل فيما نهي عنه في قوله تعالى(يَا أيهَا الذِينَ آَمَنُوا لَا تخُونُوا اللهَ وَ الرسُولَ وَتخُونُوا أمَاناتكُ مْ وَأنْتمْ تَعْلمُونَ)** الأنفال:72 .

كما أن الحفاظ على سعادة الموظفين هي من إحدى اهم القواعد لإنجاح عملية التسويق و إذا أخفقنا في تحقيقها سينجر عنها ايار الثقة والولاء و

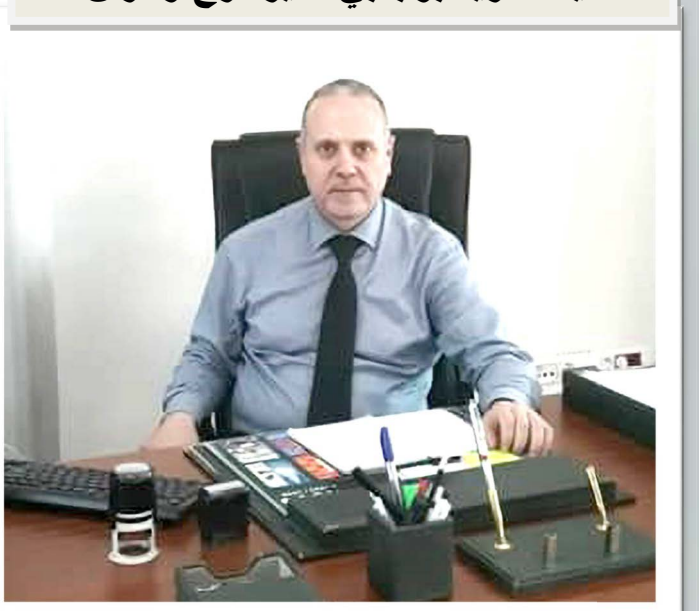
روح الانتماء و بذلك تنهار الهمة و العزيمة و يخفق فريق العمل في بلوغ المستهدفات التجارية و قد يصل الأمر الى الإفلاس و من اهم اسباب تحطيم ذهنية الفريق و عدم خلق بيئة عمل جيدة و تحطيم معنويات الموظفين الوعود الكاذبة للموظفين و أكل أموالهم بالباطل التي ى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن ذلك بقوله : (**من اقتطع حق امرئ مسلم بيمينه فقد أوجب الله له النار وحرم عليه الجنة**) فقال رجل : وإن كان شيئاً يسيرًا يا رسول الله؟ فقال : (**وإن قضيباً من أراك**) أخرجه مسلم في كتاب الإيمان/ رقم الحديث:812 و قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : قال الله عز وجل: **ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة ومن كنت خصمه خصمته يوم القيامة ، رجل أعطى بي ثم غدر ، ورجل باع حراً فأكل ثمنه ، ورجل استأجر أجيراً فاستوفى منه ولم يوفه أجره)** أخرجه

البخاري في كتاب البيوع (2227) من خلال ما أشرنا اليه ندرك جليا موقف علماء التسويق في دمج العنصر البشري في عناصر التسويق لأي مؤسسة ترغب في ريادة السوق ، لأن الموظفين و العمال هم العنصر الرئيسي في تحقيق الأهداف ، و بالتالي فالعنصر البشري هو مركز تحقيق النجاح المستمر ،و هو ميزة تحقيق

مجلة السلام

مدير فرع وهران لمصرف السلام الجزائر، فريد بوجابي: " فرع وهران 1 حقق معدلات تقارب 20 بالمائة "

السيد : فريد بوجابي مدير فرع وهران 1



حقق فرع وهران لمصرف السلام الجزائر معدلات يقول عنها مديره، فريد بوجابي، في حواره مع مجلة " السلام " أنها جيدة ومتنامية مع أن الأزمة الصحية التي يشهدها العالم كان لها الأثر السلبي على النشاط البنكي

ما الذي يمكن قوله عن الفرع كونه افتتح منذ سنوات؟

بدأ الفرع نشاطه منذ 5 أوت 2014 بعد حصوله على اعتماد بنك الجزائر في 7 جويلية من نفس السنة وهو نشاط شرع فيه فريق عمل مكون من ثمانية عناصر الى ان أصبح عددهم ثلاثة وعشرون موظفا، تزامنا مع تطور نشاط الفرع.

حقق الفرع خلال السنوات الماضية نتائج جيدة ومتنامية بمعدلات تقارب 20 بالمائة من الاهداف المحددة مع مراعاة تكوين محفظة من أحسن المتعاملين من ذوي الخبرة والملائة المالية والادبية، يعكسون بذلك صورة جيدة عن المصرف ويقللون من المخاطر الناتجة عن عدم السداد.

كيف هو وضع الفرع خلال الأزمة الصحية التي تشهد البلاد وسائر دول العالم؟

إن تحقيق النتائج سالفة الذكر تم بتضافر جهود الجميع ورفع التحديات، خاصة في ظل المعطيات الصعبة التي تشهدها الاسواق الداخلية والخارجية نتيجة للأثار السلبية للظروف الصحية التي يمر بها العالم، إضافة الى القيود القانونية التي مست بعض الأنشطة. علما أن أهم القطاعات التي يعتمد عليها الفرع، ومنها المواد الأولية البلاستكية والخشب، قد شهدت ندرة حادة في الأسواق العالمية مما انجر عنه ارتفاع محسوس في أسعارها وتقلص حجم معاملاتنا المصرفية منها من جهة وكذا تعليق استراد اللحوم الحمراء المجمدة خصوصا قبيل حلول شهر رمضان المعظم من جهة اخرى، حال هو ايضا دون تحقيق الاهداف المرجوة خلال الشهور الاولى من السنة الجارية.

لذلك نسعى لتنويع المحفظة التجارية للفرع باستقطاب متعاملين جدد ينشطون في قطاعات اخرى، ولن يكون ذلك ممكنا الا بتوفر مقومات النجاعة في العمل خاصة في ظل احتدام المنافسة ما بين البنوك على جذب المتعاملين الفاعلين في السوق وبأفضل الشروط.

هل يمكن الكشف عن الحصيلة الفرع؟

حسب البيانات المالية الاولية لهذه السنة (نهاية شهر فبراير) يبقى الفرع محافظا على توازن موارده ببلوغها 9.2 مليار دينار مقارنة باستعمالاته المحددة بـ 8.7 مليار دينار أي بفائض يقارب نصف مليار دينار، ومحققا لنتيجة صافية في حدود 46 مليون دينار.

وبفضل تكاتف جهود الجميع وبمعية الادارة العامة، قام الفرع باستقطاب متعاملين كبار فاعلين في السوق من حيث حجم تعاملاتهم وخبراتهم الطويلة، تماشيا مع السياسة الائتمانية العامة المسطرة من طرف المصرف لتحقيق النتائج المستهدفة للسنة الحالية.

ما هي تقديراتكم بخصوص نشاط الفرع مستقبلا؟

نأمل من خلال ذلك، بعون الله تعالى وفضله، مواصلة جهودنا مستقبلا لتحسين نتائجنا وتحقيق المستهدف، موقنين ان التوكل على الله واخلاص العمل لوجه والتفاني فيه والتميز في تقديم خدمات بالجودة المطلوبة من اهم اسباب نجاحنا.

ولا يسعني في الاخير الا ان اثني على الجهود الجبارة التي يقدمها فريق عمل فرع وهران وتمييزه بالنزاهة والمثابرة والاحترافية في اداء وظائفه حتى أصبح قدوة يحتذى بها لدى البنوك الزميلة وتلقيه بذلك اعترافات العديد من المتعاملين.

ص 7

بين تسطير الهدف وتحقيقه

السيد : يعقوبي سفيان نائب مدير فرع وهران

"استراتيجية بدون تكتيكات هي أبطأ طريق للنصر
التكتيكات بدون استراتيجية هي ضجيج قبل الهزيمة .
سون تزو – فن الحرب -

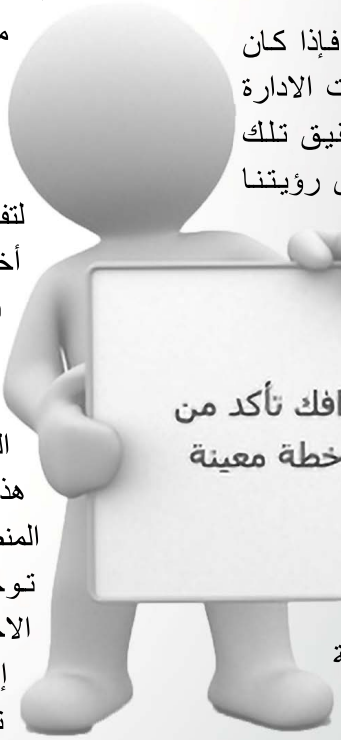
إن كل استراتيجية تتطلب خططا ميدانية لتحقيق مقاصدها, فإذا كان تحديد الاستراتيجية و الاهداف المنشودة من صلاحيات الادارة العامة , فإن الخطط الميدانية و التكتيكات من أجل تحقيق تلك الاهداف هما من صلاحية الفرع , و في هذا السياق فإن رؤيتنا ترتكز على ثلاثة محاور أساسية:

سياسة التميز, الانتقاء المحكم للزبائن, التسيير الذكي.

فسياسة التميز تهدف لخلق بصمة خاصة بالمصرف تميزه عن سائر منافسيه و ذلك من خلال ثقافته التي ماهيتها المساهمة في بناء الاقتصاد الوطني في ضل مبادئ الشريعة الاسلامية الحنيفة و من خلال تقديم خدمات نوعية تكون مقوماتها:

- **السرعة و الدقة في العمليات البنكية بكل احترافية .**
- **حسن استقبال الزبون و الاصغاء لانشغالاته من أجل كسب ثقته .**
- **تثمين منتجات المصرف و التعريف بها بشتى الوسائل و الطرق .**
- **تقديم الاستشارة.**

يمثل انتقاء الزبائن و حسن اختيارهم من أهم مبادئنا إذ نرى أن بناء محفظة الزبائن عملية دقيقة و حساسة قد تأخذ بعض الوقت و لكنها تعود للمصرف بمردودية معتبرة وعلى سبيل المثال يمكن تأكيد ذلك بالنظر الى مؤشر الديون المتعثرة الذي يسجل نسبا منخفضة مقارنة بأجمالي التمويلات الممنوحة من طرف وكالتنا .



نحن حريصون كل الحرص على جودة محفظة الزبائن و تنوعها بين مختلف الأنشطة التجارية لتفادي مخاطر السوق, من جهة , و من جهة أخرى لأن **سمعة المصرف تنبثق من مستخدميه و زبائنه.**

إن تحقيق الاهداف ووضع الخطط لا يمكن أن يتم بدون أفراد , فالعامل البشري هو الروح المحركة لأعضاء المؤسسة و بالتالي فالتحكم في هذا العنصر يعتبر مفتاح النجاح مهما كانت المنظومة و مهما كان الهدف.

توجهنا في هذا الميدان يقوم على تعدد الاختصاصات , تشجيع روح المبادرة و الابداع و إشراك جميع الموظفين لإدراك التحديات التي تواجهنا و إيجاد الحلول المناسبة من خلال التواصل المستمر, كما أننا نصر على تكوين إطاراتنا و نقل الخبرات بينهم, هذا من الجانب البشري , اما من الجانب التنظيمي فهو يقوم على تحليل المهام و إيجاد الآليات المناسبة لتبسيطها الى أبعد حد ممكن بغرض تسهيل استيعابها ثم معالجتها و ذلك باستعمال شتى الحلول و الادوات المعلوماتية و التنظيمية مما يجعلنا نكتسب مرونة معتبرة تمكننا من التأقلم مع جميع التغيرات التي قد تفرضها علينا البيئة الاقتصادية .

تحية لرجال الخفاء

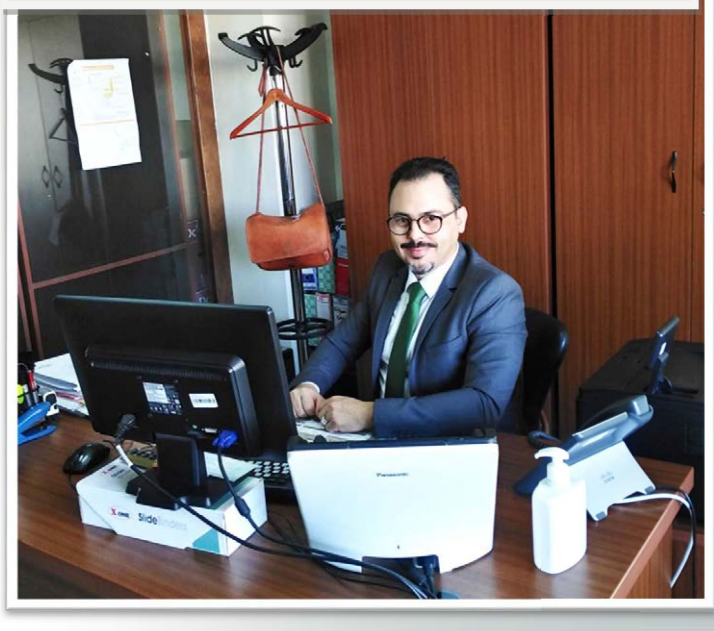
السيد : هشام بلبوزي رئيس مصلحة الصندوق

بداية اغتنم هذه الفرصة لأحمد الله واشكره على كوني عضوا من فريق مصلحة الصندوق 3101 الذي يعتبر الرائد في مجاله على مستوى ساحة وهران بشهادة البنك المركزي ومعظم الزبائن المتعامل معهم وهذا ليس الا نتيجة الاحترافية وروح المسؤولية العالية وكذا الامانة التي يتميز بها الطاقم دون ان ننسى شكرنا الخالص لإدارة الفرع التي تساندنا ,تضع فينا كل الثقة و تعتبرنا احد نقاط قوتها التي تعتمد عليها في استراتيجيتها التجارية للوصول لأهدافها,

شكرا لإخواننا في الادارة العامة على المجهودات الجبارة المبذولة سعيا منهم لتهيئة محيط عمل ملائم يسر للمصلحة اداء مهامها بتفوق مما جعلنا نتفاءل ونطمح اكثر لتجاوز الاهداف المسطرة من طرف الفرع خاصة والبنك عامة ان شاء الله .

وفي الختام تتلخص رؤية مصلحة الصندوق وهران3101 لمهامها في ان اقوى النجاح هو ما تفعله بما هو متوفر لك وهو حصيلة مجهودات نكررها كل يوم ولا يهم من اين نحن قادمون ما يهم الى اين نحن ذاهبون

السيد : نور الدين دحدوح مستشار زبائن رئيسي



لا يخفي على الجميع ان مصرف السلام اوقع ضجة كبيرة و صدى كبير في الاونة الاخيرة ما يميزه عن غيره و ما يهدف له المصرف هو المزيد في التألق والمبادرة، كما تجدر الإشارة انه محور مجهوداته بتسويق مستحدثات منتوجات الصيرفية الاسلامية بأشكال جديدة ,مبتكرة و مطابقة لما جاء به ديننا الحنيف.

اليوم بظهور منافسة شديدة و تحديات كبيرة و ذلك بإعادة هيكلة البنوك التجارية وعرضها للمنتوج الاسلامي و هذا ما اصبح يهدد الحصص السوقية للمصرف. فمن اهم الادوات الواجب اخذها بعين الاعتبار و هو الاهتمام بمحفظة العملاء و ذلك بتشخيص الخدمة والحرص على ادائها على الوجه المطلوب لتعزيز مركزه التنافسي بين مختلف البنوك.

يعتبر توجيه العملاء من المهام الاساسية التي تسمح للمصرف بفهم و تطوير الاليات المناسبة لمعرفة احتياجات و رغبات العملاء و يتم ذلك من خلال الاتصال و التفاعل المباشر معهم و هو الامر الذي يؤدي الى بناء علاقات قوية و دائمة.

انطلاقا من مبدأ العميل هو المصدر الرئيسي لدخل المصرف فان خدمة العملاء و التعامل المميز مع انشغالاتهم يعتبر اولوية اساسية حيث ان الافراد يختلفون حسب اختلاف العوامل النفسية و الاجتماعية و الثقافية التي تضبطهم و بالتالي فان هذا الاختلاف يؤثر على انماطهم السلوكية و شخصياتهم.

تعتبر العلاقة الجيدة بين مستشار الزبائن و العميل من اهم مفاتيح النجاح اذ انها تخلق ثقة متبادلة يتجسد من خلالها ازدهار الطرفين و تبنى بها السمعة الحسنة للمصرف .

الدخول في علاقة يترتب عنه مسؤولية اتجاه الاخر فقبل الخوض في فتح الحساب ينبغي فتح باب الثقة الذي لا يكون مفتاحه الا المعاملة الحسنة ، فجميعنا مفطورون على التعاطف باختلاف درجاته و هذه الميزة الاخلاقية والتنافسية ضرورية لبناء الثقة مع العملاء لأنهم بحاجة الى الشعور بأنه يصغى لهم سواء كانوا يفكرون في اقتناء منتوج جديد او انزعاجهم من خدمة ما .

فالتعاطف او Empathy يعزز علاقات العمل و يسمح بفهم افضل للزبائن مما يؤدي لولائهم واستقطاب ما حولهم حيث لا يجدر اعتباره تقنية تجارية محضة ، بل هو **حالة ذهنية** لا بد من تفعيلها اثناء التبادل .

التعاطف هو روح العمل على مستوى فرع وهران و ليس فقط بين مندوبي المبيعات فالجميع يسعى في تطوير النشاط التجاري و ذلك بزرع شعار" الحفاظ على رضا العميل".

مجلة السلام

مشاركة خلية المسؤولية الاجتماعية في ملتقى تمنراست

السيد : سليم سلواني
مسؤول خلية المسؤولية الاجتماعية

بتكليف من السيد المدير العام تمت مشاركتنا في الملتقى التي دعي له المصرف، بمداخلة بعنوان "عرض تجربة مصرف السلام في مجال المسؤولية الاجتماعية، في الملتقى الوطني الرابع عشر لموسم الشيخ مولاي الشريف الرقاني والمرسوم بعنوان "التكافل الاجتماعي والمجتمع المدني ودورهما في استقرار الأمة" تحت شعار" دروس المشكاة المحمدية"، من تنظيم زاوية مولاي الشريف الرقاني، بتمنراست بحضور رئيس المجلس الإسلامي الأعلى الي جانب الأمين العام للولاية ومجموعة من مشايخ المنطقة إضافة الي أساتذة ودكاترة من مختلف ولايات الوطن.

أكد شيخ الزاوية ان الموضوع آني ويجب معالجة خاصة في هذا الظرف الذي يعيشه الوطن من وباء كورونا والوضع الاجتماعي، من خلال إقرار التكافل الاجتماعي بين أفراد المجتمع وتقوية الجبهة الداخلية ودعم المجتمع المدني.

كانت المداخلة تتمحور أساسا في عرض صورة شاملة ومفصلة حول ما تم إنجازه في مجال المسؤولية الاجتماعية، والتي تعمل على تقديم صورة مميزة للنشاط الاجتماعي سواء على المستوى الداخلي من خلال السهر على تنفيذ برنامج الخدمات الاجتماعية الممنوحة للموظفين تهدف لضمان بيئة عمل متزنة ومستقرة، أو على مستوى خدمة المجتمع.

وتخلل العرض مبادرات دعم التعليم والأنشطة الرياضية، و مبادرات في الصحة من تغطية صحية شاملة، ومكملة لنظام التغطية الصحية الحكومية، ومختلف المنح والأنشطة التي نظمت ومبادرات الإدارة اتجاه الموظفين.

كما تم شرح تجربة المصرف في مبادرات خدمة المجتمع من خلال دعم مختلف الجمعيات الخيرية والمؤسسات التطوعية لتمكينها من خدمة المجتمع، من خلال تقديم الدعم لجمعيات وطنية ذات أثر كبير في المجتمع، منها الهلال الأحمر الجزائري، والكشافة الجزائرية، وجمعية كافل اليتيم الوطنية، والمدارس القرآنية والملتقيات العلمية، وكذا الجمعيات المتخصصة في تقديم يد المساعدة والعون لفئات من المجتمع جد حساسة كالمرأة الجزائرية، والطفولة، وذوي الاحتياجات الخاصة، كما شملت مساهمات المصرف كذلك دعم الملتقيات العلمية والمؤتمرات الاقتصادية، حيث رعى المصرف عدة فعاليات بصفة دورية ومستمرة.

نشاط مركز الاتصال

تحليل قاعدة البيانات لشهر مارس :

أسفر تحليل قاعدة البيانات عن عدة نقاط مشجعة من بينها ما يلى :

- المكالمات الخاصة بالاستفسارات بمؤشر 99 بالمائة بـ 2784 مكالمة ما يعادل التكفل بمعالجة 100 مكالمة يوميا 2782 عبارة عن زبائن غير موطنة لدى المصرف سيتم مباشرة اجراء عملياتي للتواصل معهم من جديد و توجيههم لتوطين حساباتهم لدى المصرف و(عملية استقطاب) مع الإشارة الى ما يلي :
- 166 مكالمة تضمنت طلب استفسارات حول المرافقة المالية حول عمليات الاستثمار (استخدامات) و 16 مكالمة تخص منتوج الإجارة على أصول منقولة نستشرف تخصيص عضو من فريق مركز الاتصال يكلف بالتواصل من الجديد لتوجيه الزبائن المحتملة لتوجيههم الى اقرب فرع للتكفل بهم و عدم الاكتفاء باستقبال المكالمات ما يحقق مردودية للنفقات الخاصة بمركز الاتصال و المساهمة بالفعل التجاري .
- 591 مكالمة تضمنت طلب استفسارات حول منتوج دار السلام (تمويل عقاري للأفراد) 393 منها تخص اقتناء عقار لدى الخواص تلاه 95 مكالمة حول منتوج توسعة البناء اما التهيئة العقارية و بمرتبة ثالثة بلغت 76 مكالمة ليأتي بعدها اقتناء مسكن بصيغة LPA ثم LPP بـ 9 مكالمة و في الأخير LSP بـ مكالمة واحدة

نستخلص منه ان الطلب على منتوج دار السلام متوفر بإمكاننا تخصيص محفظة توظف لمنتج دار السلام بمختلف صيغه و بالموازاة نحن بسدد اعداد حملة تسويق خاصة بمنتوج دار السلام .
كما أننا سجلنا من خلال تحليل المعطيات الخاصة بمنتج التيسير لاقتناء سيارة بـ عدد 1156 مكالمة و عليه يبقى المنتوج مطلوب و قد يتصاعد لذلك لابد الاستعداد و متابعة تطور هذه الورشة و جميع المعلومات الخاصة بها بما يمكننا تعزيز موقعنا في حالة عودة السوق .

القاعدة البيانية لمركز الاتصال تؤكد أن منتج تمويل الدرجات النارية كذلك مطلوب بـ عدد 95 مكالمة ما يؤكد امكانية توظيف محفظة خاصة لهذا المنتوج و متابعة تطور السوق و التمركز فيه لريادته .

أما فيما يتعلق باستقطاب الموارد فسجلنا 330 مكالمة موزعة على النحو التالي :

299 مكالمة تخص الحسابات الجارية
17 مكالمة تخص حساب الاستثمار
6 مكالمات تخص حساب التوفير

بالنسبة لوسائل الدفع فسجلنا 23 مكالمة تخص بطاقة فزا نتواصل مع مسير مركز الاتصال لاستيفاء معلومات اكثر حول طبيعة المتصلين للتأكد من ملاءة المتصلين و احتمال استقطابهم لبيع المنتوج .

أخيرا حول التوزيع الجغرافي تبقى الجزائر العاصمة الرائدة بـ 1191 مكالمة هاتفية تليها ولاية تيارت بـ 106 و الجلفة و وهران بـ 100 مكالمة ثم البليدة بـ 71 مكالمة و تبسة بـ 67 ـ مكالمة فـ باتنة و عنابة بـ44 ثم ورقلة ، قسنطينة ،تلمسان تيبازة متقاربة تجاوزت 40

نتابع على كثب السير الحسن لمركز الاتصال و السهر على تطوير قاعدة بيانته من اجل استغلال و تحليل المعلومات و البيانات الواردة منه مستهدفين توظيفه ليساهم في الفعل التجاري و ليصبح قوة مبيعات لمختلف منتجات المصرف .

باب نشاط مندوبي العمال

السيد : زوهير غولي
رئيس لجنة الخدمات الاجتماعية

السيدة : نسرين أيت راضي
عضو لجنة الخدمات الاجتماعية

لجنة الخدمات الاجتماعية تكرم موظفات مصرف السلام الجزائر بمناسبة عيد المرأة يوم 8 مارس 2021

العمل الوظيفي بين الأمانة والإتقان ومراقبة الضمير

بقلم السيد : بشير زنداح رئيس خلية النشاط العقاري

النجاح هو ثمرة الأمانة والإخلاص في العمل وهو أمر إلهي، قال الله سبحانه وتعالى: {وما أمروا إلا ليعبدوا الله مخلصين له الدين حنفاء ويقيموا الصلاة ويؤتوا الزكاة وذلك دين القيمة ، فبدون الإخلاص والمراقبة لله لن تكون هناك ثمرة ولن يقبل الله عملا حتى يكون خالصا لوجهه الكريم موافقا لشرعه.

فإخلاص العمل وأداء أمانته الذي التزم به الإنسان نحو غيره من بني البشر كولاة الأمور صغارا وكبارا أو مرؤوسين أو مدراء أمانتهم أن يقوموا و يسيروا عملهم حسب ما تقتضيه المصلحة في الدين والدنيا، ومن الخلل الذي تفشي في بعض المؤسسات والشركات العامة و الخاصة هي عدم الإخلاص في إتقان العمل الموكل إلى الموظف حسب القوانين المتبعة.

إن من واجب الأمانة في الوظيفة وما أعظمه من واجب أن بعض الناس قد يتهاون في ذلك وهي من الخيانة في اداء المهام المنوطة و اذ أن الواجب على الموظف أن يؤدي أمانة الوظيفة على الوجه المطلوب وأن لا يتأخر في أعماله و يعطل مصالح الناس أو يتشاغل بغيرها إذا حضر مكان العمل وأن لا يتدخل في أمر لا يعنيه فإن من حسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه.

والأعجب من ذلك تجد أن بعضهم يذهب إلى عمله ويكون أول الحضور لا لأجل إنجاز الأعمال المناطة به بل كما قال بعضهم ليوقع على الحضور ويتصفح مواقع صفحات التواصل المتاحة أو الجريدة، وتجد أن بعضهم هداهم الله يتأخر عن وقت الدوام الرسمي و يغادر منصبه مع ترك بعض الأعمال الملقاة على مسؤوليته التي من شأنها تعطيل مصالح الناس الذين هم في حاجة ماست لقضائها ، وليعلم بأن وقت الدوام يأخذ عليه الموظف مرتبا فكل وقت يستغل من قبل الموظف خارجا عن نطاق العمل كالاشتغال بالحاسب الآلي و هاتفه أو إنجاز مهامه اخرى خارجة عن نطاق المهام المسندة اليه من مرؤوسيهم و يتركها معلقة متحججا بعدم منحه الوقت الكافي لانجازها، فالساعات التي قضاها الخارجة عن نطاق العمل على رأي بعض أهل العلم بأن راتبه الذي يأخذه فيه شبهة من الناحية الشرعية و مشكوك فيه ، ومن جملة ما يقولونه بأن هذه الأنظمة ليست أمورا دينية حتى أتمسك بها أو أن الأجرة أو الراتب الذي آخذه هو من المؤسسة وهذه خدعة يغتر بها. أما قوله إن هذه الأنظمة ليست أمورا دينية فإن النظام إن كان ولاة الأمور قد نظموه وهو لا يخالف الشريعة فإن الواجب على الرعية طاعتهم فيما لا يخالف الشريعة فإنه لا طاعة لمخلوق في معصية الخالق قال (جلا وعلا): (يا أيها الذين آمنوا أطيعوا الله والرسول وأولي الأمر منكم) وأما الراتب الذي يأخذه من بيت المال يقول حلالا لكل أحد فإن هذا الراتب الذي يأخذه إنما يستحقه في مقابل عمل قام به وإلا فما الذي يحلله له ويحرمه على الآخرين الذين ليسوا في وظيفة إنه أخذ الراتب وهو لا يقوم بالوظيفة فهو كمن أخذ راتبا وهو غير موظف وكلاهما لا يستحق، والبعض يشتكي أن راتبه لا يوجد به بركة ونسي هذا المسكين أن البركة لا تأتي إلا بالأمانة والإخلاص في الوظيفة.

ومن أمانة العمل كذلك قضاء حاجة أخوانه فمن كان في حاجة أخيه كان الله في حاجته ويقول المصطفى (صلى الله عليه وسلم):(من فرج عن مؤمن كربة فرج الله عنه بها كربة من كرب يوم القيامة)، وكذلك من الأمانة الاحتفاظ بأسرار العمل حيث أن كل وظيفة حكومية أو تابعة للشركات أو المؤسسات الخاصة تتضمن أسرارا معينة، لذا على الموظف ألا يفشي سرا من أسرار هذه الوظيفة في مجالسه الخاصة أو المجالس التي تجمعه مع أصدقائه عن تلك الأسرار لأن الإفشاء بها يضر بالمصلحة العامة.

فالفقر الحقيقي في الأمة الإسلامية الكبيرة يرجع إلى هذا الشلل الغريب في (الهمم والمواهب) وهذا التخلف السحيق في مجال (الإنتاج والإجادة) حتى أن أحدهم عندما يخرج للعمل يخرجه كالسقط يخرج من بطن أمه لا يعلم له دليل حياة أو علامة عليه.

إن الأمانة شيء عظيم تصان به حقوق الله وحقوق عباده وتحفظ بها الأعمال من التفريط والإهمال إنها قيام بالمسؤولية في جميع وجوهها ، مصداقا لقوله تعالى:" إِنَّا عَرَضْنَا الْأَمَانَةَ عَلَى السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَن يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الْإِنسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا " ، وقوله ايضا (عليه الصلاة والسلام): (كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته) إنها داخلة في كل حق وممتدة في كل مرفق في الراعي والرعية والإدارة والسياسة والتربية والتعليم والتجارة والصناعة والقضاء والجندية في شؤون الحياة كلها، فعناصر الوحي تشبه عقاقير الأدوية لا يتم الشفاء بها إلا إذا أخذناها كما جاءت، أما إذا طرحنا عقارا وتناولنا آخر فلن يذهب لنا سقام، فمتى كانت الأمة مخلصة في عملها فسترتفع شأنها حتى عند عدوها حتى أنها تخلق مهابة لها ومتى كانت الأمة غير مبالية بالأمانة ضحكت عليها الأمم فالحل إذا هو (العودة إلى الإسلام ظاهرا وباطنا وترسم خطا السلف الأول في صدق الإيمان وحسن العمل، ثم يمسوا بأصابعهم أي شيء في متناول اليد فسوف يتحول إلى أداة نصر ومفتاح نجاة) ، فبالأمانة والإخلاص تسير الأمة على الركب الميمون المحفوف بعناية الله ورعايته اللهم إنا نسألك الإخلاص في القول والعمل والخلاص في الدنيا والآخرة.

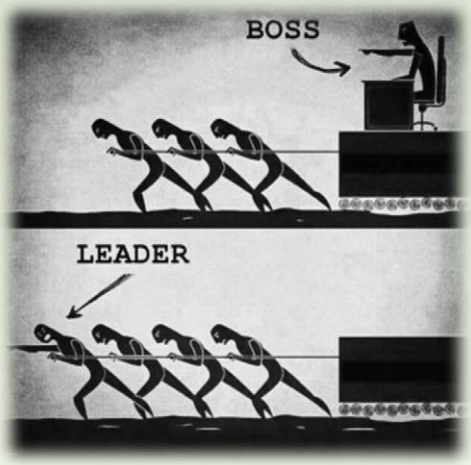
المسؤولية تكليف وليس تشريف

لكل إنسان طموح مشروع يسعى إليه؛ وآمال في الحياة يتمنى أن تتحقق، ويمثّل هذا الأمر لغالبية الناس المُحرّك الفعلي لحياتهم والدافع الرئيسي لتقدمهم نحو مستقبلٍ أفضل،والتسابق لنيل المنى وتحقيق الأمل أمرٌ مشروع بين سائر البشر مادام يجري وفق شروطٍ عادلة ، غير أن مالا يُحمد أبداً تلك الطرق الملتوية التي يسلكها بعض البشر لتحقيق رغباته وطموحاته، زاجين بأنفسهم في سباقٍ محموم للوصول إلى كرسي وظيفةٍ مرموقة، أو منصبٍ مسؤول.

من هنا نقول أن المنصب أو الوظيفة أو العمل الذي يتبوؤه الإنسان هو تكليف له بأمرٍ ينبغي أن يقوم به على أكمل وجه، إنه مسؤولية يضّطلع بها تجاه مجتمعه، و المسؤولية شيء عظيم تصان به حقوق الله وحقوق عباده وتحفظ بها الأعمال من التفريط والإهمال ، مصداقا لقوله تعالى:" إِنَّا عَرَضْنَا الْأَمَانَةَ عَلَى السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَن يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الْإِنسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا "

كما أنه لم يكن المنصب في حقيقة الأمر تكريماً وتشريفاً وامتيازاً لأحدٍ أبداً، طبعاً هذا الكلام مؤكدٌ في سماء الحقيقة وإن اختلف في كثير من الأحيان على أرض الواقع نتيجة فسادٍ ما هنا وهناك.

فليس المُراد من أستاذ المدرسة أن يتعالى ويزهو بعلمه على طلابه الذين يتتلمذون على يديه؛ بل المراد به أن يُعلمهم وينحو بهم نحو سلوكٍ صالحٍ قويم. وليس المراد من مدير المدرسة أن يتعالى على الموظفين بل أن يديره بحكمة ومحبة. وليس المراد من مدير معملٍ أو شركةٍ أو مديريةٍ ما أن يذل العاملين أو يتصيّد أخطاءهم أو يستعلي عليهم لمنصبه؛ بل المراد به أن يحقق التوازن والإنتاج بروح المسؤولية العادلة. وليس المراد من الوزير أياً كان أن يفخر بمنصبه على الناس بل أن يقوم بواجبه المُناط به على النحو الصحيح، وهكذا في كل



منصبٍ ووظيفة وعمل.

ولا شك أن ارتفاع الإنسان من درجةٍ وظيفيةٍ إلى درجةٍ أعلى وأكبر مسؤولية يُعطي مؤشراً على قدرة المُكَلَّف بذلك المنصب غير أنه لا يُعطيه الحق بالتقاعس والتكبر وعدم القيام بالعمل، ولا يُعطيه الحق باستغلال منصبه كوسيلةٍ للكسب غير المشروع أو لتمرير أمور ما كانت لتمر لولا وجوده في ذلك المنصب.

وهذا الأمر قرره الذي لا ينطق عن الهوى رسول الله صلى الله عليه وسلم عندما جاءه عامله على جباية الزكاة قائلاً: (هذا لكم، وهذا أُهديَ إلي) حيث قام صلى الله عليه وسلم خطيباً، يُقرر حدود الموظفين، أو المسؤولين أو ذوي المناصب فقال: (أما بعد فما بال العامل نستعمله فيأتينا، فيقول: هذا لكم، وهذا أهدي إلي، أفلا قعد في بيت أبيه وأمه؟ فينظر هل

يهدى له أم لا؟ فو الذي نفس محمدٍ بيده لا يغلُّ أحدكم منها شيئاً -أي يأخذ- إلا جاء يوم القيامة يحمله في عنقه، إن كان بعيراً جاء به وله رغاء، وإن كانت بقرة جاء بها ولها خوار، وإن كانت شاة جاء بها تيعر، فقد بلّغت) رواه أبو داود.

إن المنصب ليس تاجاً يضعه المسؤول على رأسه وليس عرشاً يعتلي عليه ليأمر وينهى؛ بل هو خدمةٍ لقضاء حوائج الناس وليخدم المجتمع الذي وضعه في ذلك المنصب. وكذلك انتخاب الناس لشخصٍ ما يُعتبر ثقةً منهم بهذا الشخص لتحقيق متطلباتهم المُحِقة وهذا بحدِّ ذاته يمنحه قيمةً عظيمة غير أن ما يُرقيه ويجعله في مصاف العظماء هو قيامه بواجبه على الوجه الأمثل. وتاريخ الأمة العربية والإسلامية مليء بشخصيات قاموا بواجبهم على أكمل وجه فكانوا أكبر من مناصبهم واستحقوا بذلك الخلود في تاريخنا والأجر العظيم عند ربنا.

وقد رُوي في الخبر عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قوله: (إن لله خلقاً خلقهم لقضاء حوائج الناس، آلى على نفسه ألا يعذِّبهم بالنار) ، وورد أيضاً في الخبر (طوبى لمن قُدِّرَ على يديه خيراً ، وويل لمن قُدِّرَ على يديه شراً) رواه ابن وهب في القدر ، فيا أيها الإنسان: كن طموحاً لأي رتّبةٍ شئت؛ على أن تعلم أنها تكليف وليست تشريفاً. فالمنصب ماضٍ، والرتبة ماضية، والجاهُ ماضٍ، جميعهم إلى زوال، وما أبعد الماضي مهما كان قريباً، وما أقرب الآتي مهما كان بعيداً، كل شيء سيمضي؛ وسيبقى عملك لصيقاً بك، شاهداً عليك، فاعمل لما هو آت؛ واحذر الذلات، افعل الخير من موقعك الذي أنت فيه، ولا تنتظر تكريماً من آدمي، فالخالق العظيم هو الذي سيُكرمك في الدارين، وسيُفشي بين الناس ذكرك الحسن؛ وهذا الأمر مجرّب لكلِّ من أحسن ظنّه بالله تعالى.

اللهمَّ وفّقنا جميعاً للعمل بالتكليف واجعلنا أهلاً لنيل التشريف.

تأثير الهاتف النقّال على صحة الأطفال

بقلم السيد : عبد الرحمان حيمن

مندوب مكلف بالمراقبة و التحصيل

لا شكّ ان الاستهلاك الإعلامي المفرط لدى الأطفال يبطئ تطور اللغة وله صلة باضطراب نقص الانتباه مع فرط النشاط، كما يقول الأطباء.

ويزداد هذه الخطر خاصة مع زيادة عدد الأطفال الصغار الذين يلعبون بهواتف آبائهم.

وهذا ما بيّنته منظمة الصحة العالمية (WHO) في دراسة لها عن المجالات الكهرومغناطيسية والصحة العامة واستخدام الهواتف النقّالة في تشرين الأول لعام 2014.

حيث بينت أن استخدام الهواتف النقالة من الممكن أن تسبب مرض السرطان للبشر، وسوف تقوم المنظمة بإجراء تقييم المخاطر الناجمة عن التعرض للموجات اللاسلكية للهاتف المحمول خلال عام 2016.

وفي محاضرة للدكتورة ديفرا ديفيس (Devra Divas) أكدّت تأثير الهواتف المحمولة بالإشعاع اللاسلكي سلبياً على صحة الاطفال، كون أنها خبيرة الإشعاع الكهرومغناطيسي الناتج عن الهواتف النقالة.

وشغلت ديفيس منصب أستاذ في العديد من الجامعات الأوروبية والأمريكية، كما أنها المدير المؤسس لمركز الاورام في جامعة **"بيتسبيرغ"** وهو المركز الأول من نوعه في العالم الذي يدرس العوامل التي تساهم في غالبية حالات السرطان.

وقد بيّنت ديفيس أن استخدام الهواتف المحمولة لساعات طويلة في اليوم من الممكن أن يشكّل خطراً على دماغ الإنسان من خلال الموجات الإشعاعية التي يطلقها الهاتف المحمول.

مما قد يؤدي إلى انتشار الأورام السرطانية.

فالهواتف المحمولة تبعث طاقة ترددات راديوية (وهي شكل من أشكال الإشعاع الكهرومغناطيسي ويتم قياسها بوحدة الهرتز).

ويمتصّ جسم الإنسان الإشعاعات الناتجة عن الأجهزة الخليوية وإذا ما زادت جرعة الإشعاعات التي يستقبلها الدماغ سوف تؤدي إلى تأثير سلبي عليه.

فبدلا من تقليب صفحات الكتب المليئة بالصور، يزداد اليوم عدد الأطفال الصغار الذين ينقرون على شاشات اللمس، وهو تطور يدق ناقوس الخطر بين الأطباء. ويحذر الآباء على مدى عقود الأطفال من أن يصابوا بـ"العيون المربعة "بعد مشاهدة التلفاز لفترة طويلة.

وأشار بحث أجرى في ألمانيا إلى أن نحو 70 بالمائة من الأطفال في سن ما قبل المدرسة يلعبون بهواتف آبائهم الذكية لأكثر من نصف ساعة يوميا.

ويقول الطبيب **"أوفه بوشينغ"** الذي ترأس مؤتمرا سنويا أقيم مؤخرا لرابطة أطباء الأطفال الألمانية إن الأطفال الصغار "ليس لهم أي شأن "باستخدام الهاتف الذكي. ويضيف أنه من المعروف أن الاستهلاك الإعلامي المفرط يبطئ تطور اللغة وله صلة باضطراب نقص الانتباه مع فرط النشاط.

وينصح الأطباء الآباء الذين لديهم أطفال صغار أن يستشيروا المعنيين بشأن مخاطر الاستهلاك الإعلامي الرقمي كإجراء احترازي ضد الإدمان الإلكتروني.

ولهذا السبب يجب على الإباء فرض قيود لاستخدام الهاتف النقّال من قبل الأطفال وأخذ التحذيرات والتنبيهات والنصائح اللازمة بعين الاعتبار حتى لا يتسبب امتلاك الطفل للهاتف المحمول له بأي أذى سواء أكان أذى نفسي أو مادي.

القيود التي يجب فرضها على الطفل في استخدام الهاتف النقّال :

مع انتشار الهاتف المحمول في كل مكان على نحو مزايد في جيوب الأطفال والمراهقين، ومع إتاحة الوصول إلى الانترنت وشبكات التواصل الاجتماعي بشكل بسيط وسهل.

أصبح من الضروري ان ينتبه الأهل إلى أهمية مراقبة استخدام أطفالهم للهاتف المحمول بطريقة غير مباشرة حيث لا تلفت الانتباه.

وتجعل الطفل يشعر بأنه مراقب وأنه محط شكوك من قبل والديه. ونستعرض هنا **بعض الأفكار التي تساعد الأهل على ضبط استخدام طفلهم للخليوي:**

1. حدد أوقاتا لاستخدام الموبايل للأطفال

تحديد أوقات محددة لاستخدام الطفل للهاتف المحمول، حتى لا ينشغل عن دراسته أو واجباته وحتى لا يسبب استخدامه له شكل من أشكال الإدمان. فمثلاً:

من الجيد تخصيص عطلة نهاية الأسبوع لإعطاء الطفل الهاتف النقّال سواء للعب فيه أو لاتصاله بالإنترنت، أو لاستماعه للموسيقى.

2. ضع ضوابط لطول فترة المحادثة أو المكالمة

تحديد وضبط مدة المكالمات أو الرسائل النصيّة المسموح للطفل باستخدامها حتى لا يضطر الأهل إلى دفع رسوم اشتراك باهظة الثمن إذا ما تمّ إعطاء الطفل حريته في استخدام الهاتف دون مراقبة.

3. لا تبقي الهاتف مع الطفل ليلا

عدم السماح لطفلك بإبقاء الهاتف المحمول بغرفته ليلاً، فإذا ما تمّ استخدم الطفل لهاتفه ليلاً سوف يلجأ إلى السهر لأوقات متأخرة منشغلاً به، وبالتالي لا يحصل على الوقت الكافي والضروري للنوم.

4. امنع الموبايل عن الطفل في أوقات الدراسة

منع طفلك من استخدام الهاتف النقّال أثناء تناوله للوجبات، لأن في ذلك تجاوزاً لمبادئ احترام آداب الطعام، كما يجب منع الطفل من استخدامه عند الاجتماع والحضور في الأماكن العامة والمناسبات الاجتماعية.

لأن ذلك من شأنه تقليل احترام للحاضرين والموجودين في الاجتماع.

5. علم الطفل حول الاستخدامات السيئة للهاتف

من المحبّذ تنبيه طفلك إلى ضرورة عدم استخدام هاتفه كوسيلة لنشر الشائعات، أو إرسال الصور غير اللائقة دون إذن من صاحبها.

6. علم الطفل آداب الحديث وآداب استعمال الموبايل

من الجميل تنبيه طفلك إلى آداب التكلم عبر الهاتف المحمول بشكل مهذّب، كعدم التكلم بصوت عالي ومزعج، وعدم إرسال الرسائل النصّية بطريقة من شأنها أن تعكّر صفو الآخرين أو انتهاك خصوصيتهم.

7. اضبط أدوات الرقابة على الانترنت على هاتف الطفل

ضرورة ضبط إعدادات الهاتف النقّال الخاص بطفلك بطريقة من شأنها حظر المواقع الإباحية، فمن المعروف أن قابلية الوصول إلى الانترنت ووسائل التواصل الاجتماعي من الممكن ان تتيح مجالاً لفتح مواقع مخلّة بالآداب والأخلاق.

سلبيات امتلاك الأطفال للهاتف الذكي :

مجلة الرابطة الطبية الأمريكية (JAMA) وهي مجلة طبية تصدر 48 مرة في السنة من قبل الجمعية الطبية الأمريكية، بهدف نشر البحوث التي تغطّي جوانب العلوم الطبية والحيوية.

بينت أن أكثر من خمسة مليارات شخص في العالم يملكون الهواتف الخليوية، إذ أن هناك ما يعادل 90% ممن يملكون الهاتف المحمول يستطيعون الوصول إلى الانترنت من خلاله.

لكن في مقابل تلك الميزات التي يقدمها **الهاتف الذكي**، بيّنت المجلّة أن هناك نتائج سلبية من الممكن أن يسببها الهاتف لمالكيه قد تشكّل خطراً كبيراً على الأطفال.

فعند البحث عن التأثيرات السلبية التي من الممكن أن يسببها الهاتف المحمول للطفل؛ نجد بعض السلبيات لاقتنائه:

إدمان الأطفال على استخدام الموبايل

التعرض لمضايقات على الانترنت

التعرض للحوادث بسبب الانشغال باستخدام الموبايل

الهاتف قد يزيد من النسيان لدى الأطفال

ارتفاع مستويات القلق عند الأطفال

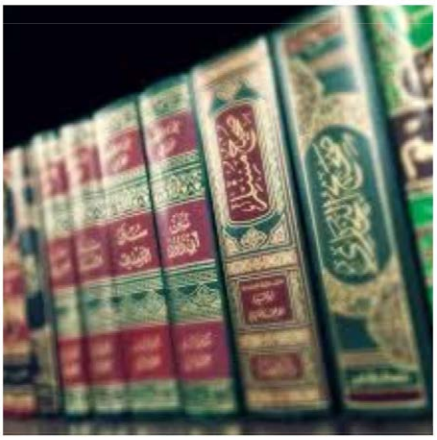
إيجابيات اقتناء الهاتف النقّال للأطفال وكيفية الاستفادة من تقنياته تربوياً وتعليمياً

لا شكّ أن لانتشار الهاتف النقّال بشكل كبير في جميع انحاء العالم؛ أسباب متعددة جعلت منه أمراً مهمّاً يحتاجه الأشخاص خلال حياتهم.

وعند بحثنا عن الأهداف التي دفعت الأهل إلى إعطاء أطفالهم والسماح لهم باقتناء الهواتف الخليوية؛ نجد أن هناك إيجابيات متنوعة تندرج تحت امتلاك الأطفال للهاتف المحمول ومنها:

1. **التواصل مع الأهل بغرض الاطمئنان على الطفل**
2. **طلب المساعدة عند الحاجة**
3. **يزيد تفاعل الطفل مع مجتمعه المحيط**
4. **يحسن القدرة على الكلام والتواصل**
5. **توسيع مدارك الطفل**
6. **استخدام الموبايل لاغراض تعليمية**

بناءا على ما تقدم يجب على كل فرد ان يكون مسؤولا و كفؤا في تربية ابناءه على المنهج الصحيح و لا يدع الهاتف يحل محله ، لأن أطفال الحاضر هم جيل المستقبل و لهذا يتوجب علينا إنقاذ اطفالنا من ادمان الهواتف، قال النبي ﷺ: "كلكم راع، وكلكم مسؤول عن رعيته: الإمام راع ومسؤول عن رعيته، والرجل راع في أهله ومسؤول عن رعيته، والمرأة راعية في بيت زوجها ومسؤولة عن رعيتها، والخادم راع في مال سيده ومسؤول عن رعيته، وكلكم راع ومسؤول عن رعيته".....



السيولة

1 نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار بيان المقصود بالسيولة والطرق المشروعة لتحصيلها وتوظيفها

2. تعريف السيولة وإدارة السيولة:

2 / 1 المقصود بالسيولة هي النقود وما يسهل تحويله إلى نقود.

2 / 2 إدارة السيولة هي تحقيق الملاءمة بين تحصيل السيولة بأقصر وقت وأفضل سعر، وبين استثمارها وتوظيفها بصورة مجدية.

ويختلف تحقيق السيولة بحب التطبيقات المختلفة؛ فهي على سبيل المثال في المؤسسات: القدرة على تلبية السحوبات، وفي الأسواق المالية: الإمكانية الفعلية لتحويل الأوراق المالية إلى نقود في فترة قصيرة، وفي الصكوك والصناديق الاستثمارية:

إتاحة الاسترداد أو توافر الرغبة في الاشتراك فيهما.

3. الحاجة إلى تطبيقات السيولة في المؤسسات؛

تحتاج المؤسسات إلى السيولة في عدة مجالات، منها:

3/ 1 توزيع الأرباح؛ حيث يتوقف على التنضيض الحقيقي (السيولة)،

وينظر المعيار الشرعي رقم (40) بشأن توزيع الربح في الحسابات الاستثمارية على أساس المضاربة.

3/ 2 توفية المستحقات على المؤسسة ببيع موجودات سلعية وتحويلها لتقول لسداد التزاماتها للغرماء، أو لمواجهة احتياجات طارئة عند تصفية الأوعية الاستثمارية أو المؤسسات نفعها، وكذلك لتوسيع أنشطتها، أو لتحقيق كفاية رأس المال، أو لجودة تصنيفها الائتماني. وينظر المعيار الشرعي رقم (43) بشأن الإفلاس.

4 . تحصيل السيولة وتوظيفها:

4 / 1 تحصيل السيولة بالاقتراض بفائدة، وتوظيفها بالفائدة محرم شرعا؛ سواء كان مباشرا، أم بالسحب على المكشوف، أم بالتسهيلات بفائدة أو عمولة. ويجب عند دعم الجهات الرقابية الإشرافية للمؤسسات بالسيولة أن يتم بالصيغ المباحة شرعا؛ مثل المضاربة والوكالة بالاستثمار للحصول على السيولة.

4 / 2 من الصيغ المشروعة لتحصيل السيولة:

4/2/1 السلم:

وذلك بأن تبيع المؤسسة سلعا بطريق السلم وتقبض أثمانها، ثم تحصل على المواد الملتزم بها بالشراء من السوق عند حلول أجل السلم. ويجوز الحصول على وعود بالبيع لتقليل المخاطرة بين ثمن البيع وثمن الشراء. وينظر المعيار الشرعي رقم (10) بشأن السلم والسلم الموازي.

4 /2/2 الاستصناع:

وذلك بأن تبرم المؤسسة عقد بيع بالاستصناع مع اشتراط تعجيل الثمن مع أنه ليس واجب التعجيل وإبرام عقد شراء بالاستصناع الموازي بأثمان مؤجلة أو مقسطة. وينظر المعيار الشرعي رقم (11) بشأن الاستصناع و الاستصناع الموازي.

4/ 2/ 3 بيع أصول ثم استئجارها:

وذلك بيع بعض أصول المؤسسة بثمن حال ثم يمكنها استئجارها بأقساط مؤجلة إن كانت محتاجة لاستعمالها، مع مراعاة ما جاء في المعيار رقم 9 بشأن الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك. البند 8/ 5.

4 / 2/ 4 تمويل رأس المال العامل لتوسع نشاط مؤسسة:

وذلك بأن تطرح مؤسسة على المستثمرين الاشتراك في تمويل رأس المال العامل على أساس المضاربة أو المشاركة لمدة محددة حسب الحاجة للميولة والتمكن من تصفية المشاركة أو المضاربة؛ وذلك بدخول المستثمرين بأموالهم في المشاركة أو المضاربة، ودخول المؤسسة بأصولها المتداولة بعد تقييمها لتكون قيمتها هي حصتها في المشاركة، أو حصتها في رأس المال في المضاربة، ولا تدخل الاصول الثابتة في المشاركة بل تعار إليها أو تؤجر إليها بأجرة تعتبر مصروفات على المشاركة أو المضاربة.

4 /2/ 5 إصدار الصكوك الاستثمارية لتوسيع نشاط المؤسسة:

وذلك بإصدار صكوك استثمارية بأنواعها المبينة في المعيار الشرعي رقم (17) بشأن صكوك الاستثمار، لجمع الأموال من المستثمرين في الصكوك والقيام بمشروعات مطلوبة من المؤسسة، أو بيع المؤسسة بعض أصولها للمكتتبين بتصكيكها، وإدارتها لها وتعهدها بشراء تلك الأصول بالقيمة السوقية أو بما يتفق عليه. وإذا كانت المؤسسة مستأجرة فقط لما تمثله الصكوك وليست مديرة، فيجوز تعهدها بشرائها بالقيمة الاسمية.

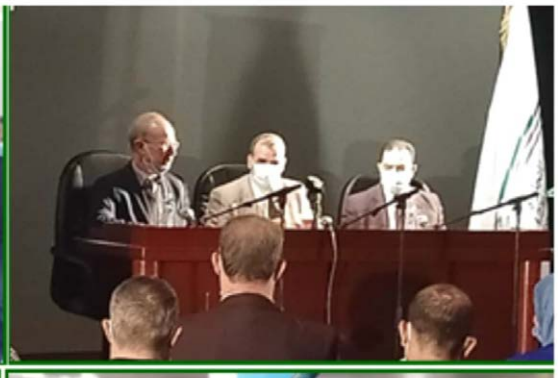
المشاركة في التظاهرات

الملتقى الوطني حول الصيرفة الإسلامية وأثرها في دعم قطاع الإنتاج والتسويق والتصدير

شارك مصرف السلام الجزائر في رعاية الملتقى الوطني حول الصيرفة الإسلامية وأثرها في دعم قطاع الإنتاج والتسويق والتصدير، الذي أقيم بفندق الغزال الذهبي بولاية وادي سوف، وذلك أيام 27 و28 مارس 2021، من تنظيم النادي الاقتصادي الجزائري بالشراكة مع مؤسسة سوف فوار لتنظيم الصالونات والمعارض،
حيث مثل المصرف المدير العام ومدير فرع ورقلة،
كما كان رئيسا للورشة الأولى بعنوان الصيرفة الإسلامية.

اليوم التوعوي للدفع الإلكتروني

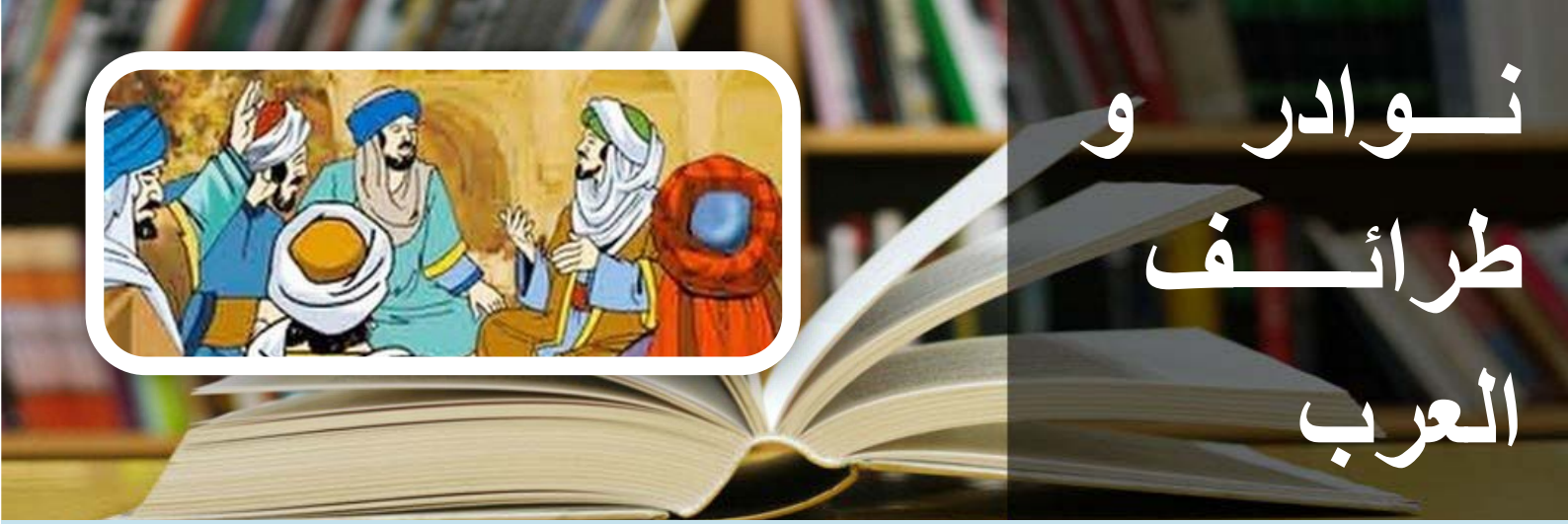
شارك مصرف السلام الجزائر في اليوم التوعوي للدفع الإلكتروني أيام 28، 29 و 30 مارس 2021 بمشاركة عدة بنوك عمومية و خاصة و عدة مؤسسات ناشئة و قد مثل مصرف السلام الجزائر كل من السيد رضوان زواتني مسؤول النقدية و كذا السيد طارق شرفاوي مكلف بالنقدية و قد زار وزير التجارة السيد رزيق كمال مختلف أجنحة العرض من بينها جناح مصرف السلام الجزائر كما أشاد السيد الوزير إلى دور المصرف في تطوير آليات الدفع الإلكتروني و امتصاص الكتلة النقدية في السوق الموازية.



أبرم مصرف السلام الجزائر اتفاقية شراكة مع مؤسسة «سافيتام» المختصة في بيع و تسويق المنتجات الإستهلاكية، سيتمكن من خلالها المواطنين الجزائريين الإستفادة من خدمات فريدة في أول تجربة من نوعها بالجزائر، عبر الولوج إلى المنصة الإلكترونية لمؤسسة «سافيتام» لاختيار المنتجات و طلب تمويلها بصيغة «البيع بالتقسيط» دون عناء التنقل إلى المحل التجاري أو الفرع البنكي.

روابط إلكترونية لحوارات السيد المدير العام

للمشاهدة الرجاء الضغط هنا



نـــوادر و طرائـــف العرب

من أروع القصص التي تدل على عظيمِ اللغة العربية:

يروي الأصمعيُّ مرة ؛ أنه كان يَحضر وليمة غداء، وكان بجانبه أعرابيٌّ يأكل بشراهة، نظر إليه الأصمعيُّ بتعجب واحتقار وقال له:

كأنك أثْلَةٌ فِي أرضِ هَشٍّ ****أتاها وابلٌ مِن بعد رشٍّ

فنظر إليه الأعرابي، فقال:

كأنك بَعْرَةٌ فِي اسْت كبشٍ ****** مُدَلاَّتٌ وذاك الكبشُ يمشِي

فغضب الأصمعيُّ وقال للأعرابي؛ أتقول الشعر ؟

فقال الأعرابي: كيف لا أقول الشعر وأنا أمُّه وأبُوه،

قال الأصمعي: ففكرت في أصعب قافية في الشعر،

فوجدت أنها الواوُ الساكنةُ، المفتوحُ ما قبلها.

فقال الأصمعي إئتني ببيتٍ آخرُهُ واوٌ ساكنة مفتوح ما قبلَها

فقال الأعرابي :

قوم بنجدٍ عَهِدتُّهم **** سقاهم الله من النوّ

فقال الأصمعي نَوْ ماذا؟

فقال الأعرابي :

نَوْ تلألأ في دُجَى **** ليلة مظلمة حالكةِ لَو ؟

(النو = القمر)

رد الأصمعي: لَوْ ماذا ؟ (يريد أن يعجِّزه).

فقال الأعرابي:

لو سار فيها فارسٌ لانثنى **** على بساط الأرض مُنْطَوْ

(منطو = سريع)

فقال الأصمعي : مُنْطَوْ ماذا؟

فقال الأعرابي:

منطو كشحَ هضمِ الحشا **** كالباز قد انقضُ من الجو

قال الأصمعي : جَوْ ماذا ؟

فقال الأعرابي:

جو السما والريحُ تعلوا **** قد شم ريح الأرض فاعلَوْ

قال الأصمعي : فاعلو ماذا ؟

فقال الأعرابي:

فاعلَوْ لمّا عِيل من صبره **** فصار نحو القوم ينعَوْ

قال الأصمعي : ينعو ماذا ؟

فقال الأعرابي:

ينعو رجالا للثنا **** شرعتا كفيت ما لاقوا ولاقَوْ

فقال الأصمعي: ما لا قو؟

فقال الأعرابي:

إن كنت لا تفهم ما قلته **** فأنت عندي رجل بَوْ

قال الأصمعي : ما البو؟

فقال الأعرابي:

البَوُّ سِلخٌ قد كسى جلده **** بألف قرنان تقوم أوْ

(البو = أحشاء الدابة بعد سلخها)

رد الأصمعي : أو ماذا يا أعرابي ؟

فقال الأعرابي:

أوْ أضربُ الرأس بصوانة **** تقولُ في ضربتِها قَوْ

قال الأصمعي: فخشيت أن أقول له (قَوْ ماذا) فيضربُني بالصوانة؛ أي (الصحن).

مصرف السلام الجزائر
أقرب إليكم

فروع الجزائر العاصمة

فرع دالي ابراهيم
233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

فرع باب الزوار
تجزئة بوسحاقي، ف-رقم 186 باب الزوار

فرع القبة
24 جنان بن عمر، القبة – الجزائر

فرع حسيبة
مجموعة السكنات أش أل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد

فرع سيدي يحيى
04 شارع حمداني لحسن – سيدي يحيى، حيدرة

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

فروع الغرب

فرع البليدة
نهج محمد بوضياف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

فرع وهران
تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير

فرع وهران العثمانية
حي العثمانية، المجمع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أ و ب

فروع الشرق

فرع سطيف
حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

فرع عين وسارة
حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة – الجلفة

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

فرع قسنطينة
نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

فرع باتنة
حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع المسيلة
حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع بجاية شارع محفوظي فاتح شارع 322 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة

فروع الجنوب

فرع ورقلة
حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

فرع أدرار
شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30

فرع بسكرة
حي سايحي قطعة رقم 69، ملكية رقم 109-110

www.alsalamalgeria.com
tawassol@alsalamalgeria.com
021 38 88 88

مصرف السلام الجزائر

Download on the App Store
GET IT ON Google Play