



## الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



AL SALAM BANK  
البنك الإسلامي

مجلة شهرية تصدر عن خلية  
التسويق والاتصال  
العدد العاشر 2024



مصرف السلام الجزائر

شهد نشاط الفرع  
خلال السنة الجارية  
تطورا معتبرا جعل  
منه واحد من اكبر  
فروع المصرف



السيد : فريد بوجابي  
مدير فرع وهران 01



مجلة "السلام" هي مجلة داخلية شهرية تصدر عن خلية التسويق والاتصال؛ تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، وبإمكان جميع الموظفين المشاركة سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل؛ أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية ومثينة، و سنخصص لكل إدارة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور وأهم الأحداث... ما ينشر في المجلة من مقالات أو تصريحات تعبر عن آراء أصحابها ولا تلزم المصرف

مع التحية والتقدير



# الفهرس

## أقلام الموظفين



ص 20

## الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر



ص 04

## مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 24

## منبر هيئة الفتوى

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



ص 06

## مفاهيم محاسبية



ص 28

## عمود مجلة السلام

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



ص 08

## المعايير الشرعية أبوفي



ص 30

## نشاط فروع المصرف

فرع وهران



ص 09

## التنظية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 36

## أعلام الجزائر



ص 16



**بقلم السيد المدير العام  
: حيدر ناصر**

## علم أصول الفقه: تعريفه ونشأته وتطوره وفوائده

لتبيين الحق لرسوله

وتصحيح ما قد يعتري اجتهاداته من أخطاء.

وبعد وفاة رسول الله (ص) سار الصحابة على منهجه في استنباط الأحكام، فكانوا يعرضون ما يطرح عليهم من قضايا على الكتاب ثم السنة، فإن لم يجدوا ضاللتهم فيها قاسوا ما لا نص فيه على ما ورد فيه نص. وكان نبراسهم في ذلك حديث معاذ بن جبل حين أرسله رسول الله (ص) إلى اليمن وقال له: ماذا تصنع إن عرض عليك قضاء؟ قال: أقضي بما في كتاب الله، قال: فإن لم تجد في كتاب الله؟ قال: فبسنة رسول الله (ص) قال: فإن لم يكن في سنة رسول الله (ص)؟ قال: أجتهد رأيي ولا آلو. فضرب رسول الله (ص) على صدر معاذ، وقال: الحمد لله الذي وفق رسول رسول الله (ص) لما يرضي رسول الله" رواه أحمد وأبو داود والترمذي وابن عدي والطبراني والبيهقي وقال الدارقطني: المرسل أصح. وقال البخاري في التاريخ الكبير: مرسل إلا أن عدم اتصال اسناده لا يمنع صحته، لأنه مروى عن أصحاب معاذ وكلهم ثقات.

وقد استعمل الصحابة في اجتهاداتهم الكثير من القواعد الأصولية مثل تقديم المتأخر على المتقدم في حالة تعارض الأدلة، وتقديم الخاص عن العام. ومن ذلك ما روي عن عبد الله بن مسعود من قوله: "عدة الحامل المتوفي عنها زوجها وضع الحمل، من شاء باهله (من المبالغة) أن سورة النساء القصوى نزلت بعد صورة النساء الكبرى" ويعني بقوله أن سورة الطلاق التي جاء فيها قوله تعالى: "وأولات الأحمال أجلهن أن يضعن حملهن" قد نزلت بعد سورة البقرة التي ورد فيها قوله تعالى: "والذين يتوفون منكم ويذرون أزواجا يتربصن بأنفسهن أربعة أشهر وعشرا" وهو بذلك يقرر أن المتأخر ينسخ المتقدم أو يخصه. ومن ذلك أيضا ما روي من أن علي بن أبي طالب حدد عقوبة شارب الخمر بثمانين جلدة وعلل ذلك بقوله: "إذا شرب سكر وإذا سكر هذى وإذا هذى اقترى فحدّه حد المقترين" والمفتري هو القاذف وحده ثمانون جلدة بنص قوله تعالى: "والذين يرمون المحصنات ثم لم يأتوا بأربعة شهداء فاجلدوهم ثمانين جلدة ولا تقبلوا لهم شهادة أبدا وأولئك هم الفاسقون" فاعتبر كرم الله وجهه أن السكر ذريعة للاقتراء فيعاقب عقوبة المقترين سدا لهذه الذريعة.



يعرف علماء الشريعة علم أصول الفقه بأنه مجموعة القواعد الكلية التي يتوصل بها المجتهد إلى استنباط الأحكام الشرعية العملية من أدلتها التفصيلية. فهو العلم الذي يوفر للفقيه أو المفتي الأسس التي يبني عليها الحكم الشرعي لعمل من أعمال المكلفين انطلاقا مما جاء بشأنه في مصادر الشرع الكلية من كتاب أو سنة أو إجماع أو قياس أو عرف أو مصلحة مرسل أو استحسان أو سد ذريعة أو استصحاب أو فتوى صحابي أو شرع ما قبلنا على اختلاف المدارس الفقهية في أخذها ببعض هذه المصادر من عدمه.

في عهد الوحي كان رسول صلى الله عليه وسلم يتصرف بوصفه مبلغا عن الله تعالى ومبينا ومفسلا لنصوص القرآن الكريم، وبوصفه حاكما وقاضيا يجتهد فيما لا قرآن فيه. وكان الوحي ينزل عليه اما مؤيدا أو موافقا واما مخطئا معاتبا مصححا. ففي غزوة بدر استشار رسول الله صلى الله عليه أصحابه فيما يفعل بالأسرى فقال أبو بكر: "قومك وأهلك استبقهم لعل الله يتوب عليهم وخذ منهم فدية تقوي بها أصحابك" وقال عمر: "كذبوك وأخرجوك من بلدك فقومهم وأضرب أعناقهم، هؤلاء أئمة الكفر والله أغناك عن الفدا" فأخذ رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول أبي بكر وقبل الفداء، فتنزل القرآن مخطئا لاجتهاده ومعاتبا له في شيء من القسوة. قال الله تعالى: "ما كان لنبي أن يكون له أسرى حتى يثخن في الأرض، تريدون عرض الدنيا والله يريد الآخرة والله عزيز حكيم. لولا كتاب من الله سبق لمسكم فيما أخذتم عذاب أليم" يستخلص مما سبق أن عصر رسول الله صلى الله عليه وسلم لم يكن في حاجة إلى قواعد أصولية يضبط بها الاجتهاد، لأن الوحي كان كفيلا

المحصل في علم الأصول للفخر الزازي و كتاب الأحكام في أصول الأحكام لسيف الدين الأمدي وكتاب منهاج الوصول لعلم الأصول للبيضاوي.

و مما ألف على طريقة الأحناف: كتاب تقويم الأدلة في أصول الفقه لأبي زيد الدبوسي و كتاب الفصول في الأصول لأبي بكر الجصاص و كتاب تمهيد الفصول في الأصول لشمس الأئمة السرخسي و كتاب تنقيح الفصول في علم الأصول لشهاب الدين القرافي وروضة الناظر لابن قدامة المقدسي الحنبلي.

وقد جمع فريق من الأصوليين المتأخرين بين الطريقتين في التصنيف في هذا العلم عبر تحقيق القواعد الكلية بالدليل العقلي أو النقل أو اللغوي ثم تطبيق تلك القواعد على الفروع الفقهية. وممن ألف على هذه الطريقة التوفيقية: الإمام مظفر الدين الساعاتي الحنفي في كتابه بديع النظام والإمام صدر الشريعة البخاري في كتابه التوضيح والإمام كمال الدين بن الهمام في كتابه التحرير والإمام تاج الدين السبكي في كتابه جمع الجوامع والإمام محمد بن علي الشوكاني في كتابه الفذ: إرشاد الفحول إلى تحقيق علم الأصول. ونحى الإمام الشاطبي في كتابه الموافقات والإمام ابن قيم الجوزية في كتابه إعلام الموقعين عن رب العالمين نفس المنحى مع إضافة باب مقاصد الشريعة الإسلامية لمباحث هذا العلم. وسار على هذا المنهج معظم الأصوليين المعاصرين مثل الشيخ محمد الخضري بك والشيخ أبو زهرة والشيخ الطاهر بن عاشور والدكتور أبو العيين بدران والدكتور عبد الكريم زيدان وغيرهم.

إن علم أصول الفقه من علوم الآلة كعلم اللغة العربية وعلم مصطلح الحديث التي لا يستغني عنها أي مجتهد يتصدى لاستنباط الأحكام الشرعية وتوقيع الفتاوى عن رب العالمين فهو من أنبل العلوم الشرعية وأنفعها وأنفعها لفهم أحكام الشريعة الإسلامية وتنزيل أحكامها على الحوادث والمستجدات تنزيلاً صحيحاً يؤكد صلاحيتها لكل زمان ومكان.

أختم هذه المقالة الأصولية الدسمة بتلطيفها بهذه الأبيات الطريفة في الغزل صاغها صاحبها باستخدام مصطلحات علم أصول الفقه :

أَيَا مُجِبِّ (أَصُولِ الْفَقْهِ) أَبْيَاتِي  
جَاءَتْ إِيَّاكَ بِأَسْرَارٍ (مُبَاحَاتِ)  
(أَجْمَعْتُ) (أَمْرِي) أَنْ تَبْقَى مَوَدَّتُكُمْ  
قَلْبِي (تَهَانِي) عَنْ مَرِّ الْمَجَافَةِ  
قَبِلْتُ (فَتَوَى) فَوَادِي فِي وَصَالِكُمْ  
وَلَمْ أَخَالَفْهُ فِي تِلْكَ (الِإِشَارَاتِ)  
فَحِينَ رَامَ (خَطَابِي) أَنْ يُطَوِّعَهُ  
(تَوَقَّفْتُ) (النُّطْقُ) (عَجْزًا) فِي (الدَّلَالَاتِ)  
لَا (النَّصُّ)، لَا (ظَاهَرٌ)، لَا (مَجْمَلٌ) أَبَدًا  
تَفِي بِذِكْرِ (بَيَانِي) عَنْ مَوَدَّاتِي  
أَنْتَى (لَفَحْوَى خُطَابِي) أَنْ تُثَلِّغَكُمْ  
حَجَمَ اسْتِيَاقِي لَكُمْ فِي كُلِّ أَوْقَاتِي  
(أَسْتَصْجِبُ) الْحُبَّ فِي قَلْبِي لَكُمْ أَبَدًا  
عَلَى (الْعُمُومِ)، وَمَا (خُصَّتْ) عُومَاتِي

ففي عهد الصحابة بدأت تظهر الكثير من القواعد الأصولية وإن لم تكن مدونة مستقلة بعلم خاص، وذلك لأنهم كانوا عرباً أقحاحاً يفهمون معاني النصوص ومدلولاتها فلم تكن لهم حاجة إلى وضع ضوابط أصولية يضبطون بها اجتهاداتهم.

وسار التابعون في بداية أمرهم على نهج الصحابة فكانوا يستنبطون الأحكام الفقهية من نصوص الكتاب والسنة مستهدين بفتاوي الصحابة دون حاجة إلى وضع قواعد أصولية تحكمها وتضبط كيفية استنباطهم لها.

وبعد اتساع رقعة الدولة الإسلامية مع الفتوحات واختلط العرب بالعجم، فسد اللسان العربي ودخل في العربية الكثير من المفردات والأساليب الأعجمية. كما بدأت تظهر المدارس والمذاهب الفقهية، فكان بالعراق أهل الرأي وبالحجاز أهل الحديث واحتدم الخلاف بينهما. فأضحى تدوين القواعد الأصولية ضرورياً لضبط الاجتهاد والمقارنة بين المذاهب.

ومناقشة أقوالها بالدليل والبرهان. ولذا بدأ الفقهاء في تدوين هذه القواعد معتمدين على ما قرره أئمة اللغة وما دل عليه استقرار مقاصد الشريعة.

كان المجتهدون يذكرون المسألة الفقهية مصحوبة بدليلها ويذكرون معه وجه الدلالة فيه. وهكذا انتشرت المسائل الأصولية وسط المسائل الفقهية. فمثلاً، يقول أبو حنيفة مبيناً أصول مذهبه: "أخذ بكتاب الله فما لم أجد فبسنة رسول الله فإن لم أجد في كتاب الله ولا في سنة رسول الله أخذت بقول أصحابه، أخذ بقول من شئت منهم وأدع من شئت منهم، ولا أخرج من قولهم إلى قول غيرهم، فإذا ما انتهى الأمر أو جاء إلى إبراهيم والشعبي وابن سيرين والحسن وعطاء وسعيد بن المسيب وغيرهم فقوم اجتهدوا فاجتهد كما اجتهدوا" وقال أيضاً: "نحن لا نقيس إلا عند الضرورة الشديدة، وذلك أننا ننظر في دليل المسألة من الكتاب والسنة أو أفضية الصحابة، فإن لم نجد دليلاً قسنا مسكوتاً عنه على منطوق به".

ذهب أغلب مؤرخي الفقه الإسلامي إلى أن أول من صنف في علم الأصول بصفة مستقلة عن علم الفقه هو الإمام الشافعي رحمه الله في كتابه "الرسالة" الذي تضمن مباحث تتعلق بأدلة الأحكام من حيث حجية كل منها ومواطن اختلاف الفقهاء وأسبابه ومسائل النسخ والمنسوخ وخبر الواحد والإجماع والقياس والاستحسان وغير ذلك من القضايا التي صارت تشكل أبواب هذا العلم. ويروى أن الإمام الشافعي ألف هذا الكتاب بطلب من الإمام المحدث الحافظ عبد الرحمان بن مهدي الذي سر به. سرورا عظيماً حتى كان يقول فيه "ما أصلي صلاة إلا وأنا أدعو للشافعي فيها".

فيمكن اعتبار كتاب الرسالة للشافعي باكورة التأليف في علم الأصول بصفته علماً مستقلاً قائماً بذاته حيث تتابع التأليف فيه بعده على منهجين: طريقة المتكلمين وهم الجمهور المبنية على استقرار القواعد الأصولية بصفة منطقية مجردة من غير تقيد بالفروع الفقهية ومنهج الفقهاء أو الحنفية الذين كانوا يستقروون القواعد الأصولية مما تقرر في فروع المذهب من أحكام فرعية. فمما ألف على طريقة المتكلمين: كتاب البرهان لإمام الحرمين الجويني و كتاب المستصفي للغزالي وكتاب

## من مقاصد الشريعة في المعاملات التوثيق بالرهن والكفالة

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبية



تكون توثيقه ناقصة أو ديناً أو غير مقبوضة فما الذي يمنع من ذلك, وعموم الأمر الوفاء بالعقود يتناول هذا.

وبناء على هذا قال: بصحة أخذ الرهن بالمسلم فيه في عقد السلم معللاً ذلك بأن الحاجة للتوثيق في دين السلم أبلغ من غيرها فكيف يرخص في غيره ويمنع فيه.

والذي يبدوا لي أن قبول الرهن ناقصاً عن مقدار الدين نقصاً بيناً أمر فيه نظر, لأن الرهن شرع وثيقة بالحق, ولا يمكن للوثيقة أن تتضمن نقصاً بيناً عن مقدار الدين, كما أن العادة جارية بان الناس يرهنون ما يساوي قدر ديونهم أو يقاربها لا مالا يفي بها, فإذا مات الراهن وكان المرتهن ضامناً له تنزلت قيمة الرهن في الشهادة منزلة عينه.

ولما كان الرهن توثيقاً بالحق وجعله الله بدلاً من الكتب والإشهاد في التوثيق عند تعذرهما, دل على أنه يقوم مقامهما في بعض أحوالهما, إذ لا يجوز أن يعوض شيء من شيء وهو لا ينوب مثله في حال.

وبناء على هذا المعنى ذهب مالك إلى أن الرهن شاهد لمرتهنه إلى مبلغ قيمته لأنه إنما صار رهنًا من أجل قيمته, فكان الرهن شاهداً بقيمته, كما أن الشهود قيام بما أشهدوا عليه خلافاً لأهل العراق.

وعلق ابن القيم على قول مالك هذا فقال: (وقوله هو الواضح في الدليل لأن الله سبحانه جعل الرهن بدلاً من الكتاب والشهود, فكأنه الناطق بقدر الحق, وإلا فلو كان القول قول الراهن, لم يكن الرهن وثيقة, ولا جعل بدلاً من الكتاب والشاهد, فدلالة الحال تدل على أنه رهنه في قيمته أو ما يقاربها, وشاهد الحال يكذب الراهن إذا قال: رهنت عنده هذه الدار على درهم ونحوه فلا يسمع قوله).

**أولاً: التوثيق بالرهن.**

إن المقصود من تشريع الرهن هو أن يستوثق الدائن من استيفاء دينه من المدين عند حلول الأجل أو من ثمن العين المرهونة عند بيعها إذا تعذر على المدين الوفاء بما عليه للدائن وبناء على هذا فإنه لا يصح رهن مالا يصح الاستيفاء منه كالخمر.

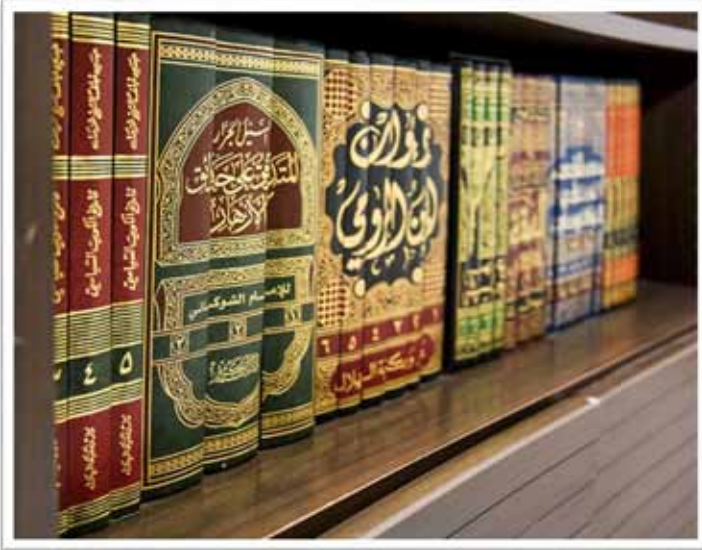
ولما كان المقصود من الرهن هو توثيق الدين منع العلماء رد بعضه بقضاء جزء من الدين الذي في مقابله؛ لأن الوثيقة لا يمكن تبعضها فهي قائمة ما بقي جزء من الدين في ذمة المدين ولا تسقط إلا إذا أدى كل ما عليه, قال ابن المنذر: (أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن من رهن شيئاً أو أشياء بمال, فأدى بعض المال, وأراد إخراج بعض الرهن, أن ذلك ليس له, ولا يخرج من الرهن شيء حتى يوفيه آخر حقه أو يبرأ من ذلك).

ومقصد التوثيق الذي أنيط بالرهن يقتضي منع المرتهن من التصرف في الرهن توثيقاً له وذلك بحبسه وقبضه من مالكه, ومن ثم فإن المرتهن إذا تعدى في الرهن زال انتمانه وبقي مضموناً عليه ولم تبطل توثيقته, واعتماداً على معنى التوثيق في الرهن ذهب ابن ناصر السعدي من الحنابلة إلى أن الصحيح الذي لا ريب فيه أن الرهن يجوز في كل عين ودين ومنفعة, وأنه إذا رضي الراهن بشيء من ذلك أن الحق له فيلزم ما تراضيا عليه قائلاً: (إن هذا هو الذي يدل عليه عمومات النصوص ومعانيها, ويحتاج الناس إليه, ولا دليل يدل على المنع في شيء من ذلك).

أما الغرر الذي قد يلحق بعض تلك الأنواع من التوثيقات, فهو يرى أن الغرر الذي لا يغتفر هو غرر المعاوضات, وأما التوثيقات فإنها زيادة على مجرد المعاملة فيها مصلحة لمن له الحق, وإذا كان الحق له ورضي أن

قال مالك: لا تجوز الكفالة في الحدود وتجوز الكفالة في الحقوق والكل كفالة عن المكفول عنه لأن مرجوع الكفالة إنما هو استيفاء الحق من الكفيل إذا تعذر استيفاؤه من المكفول عنه، وفي الكفالة لا يجوز أن يؤخذ الحد من الكفيل في غيبة المكفول عنه، إذ لا يؤخذ الحد إلا من فاعله، وسائر الحقوق يجوز أخذها من الكفيل عند عدم الغريم فافترقا.

وقال ابن عبد البر: (ولا بأس بالضمان في الجراح التي يؤول حكمها إلى المال)، وشذ أبو يوسف ومحمد بن الحسن فأجازا الكفالة في الحدود والقصاص



### ثانيا: التوثيق بالكفالة.

إن المقصد من تشريع الكفالة هو حفظ المال بالتوثيق لتحسين ما في الذمة من الدين والرفق والتوسعة على الغريم، وبهذا فهي وثيقة بالحق كالرهن لأنهما سبب يتوصل به الشخص إلى ماله عن طريق الوثيقة كالوثيقة بالرهن.

فالكفالة إذن شرط ملائم للعقد محقق لما شرع له، وهو الوصول إلى الحق من جهة الكفيل عند تعذر الوصول إليه من جهة الأصيل، وفي هذا تيسير لعقود الناس وتسهيل لمدايناتهم التي يحتاجون إليها في حياتهم ومعاشهم، ورفع لخوف الدائن على ماله من الضياع في حال غياب الغريم أو عجزه عن السداد لأي سبب من الأسباب، ودفع لخوف المدين على نفسه من العجز عن الوفاء بما أقدم على أخذه مداينة.

ويعد هذا العمل من أسمى صور التعاون التي حث الله عليها فقال: " وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ " {المائدة: 2}.

ولهذا كانت الكفالة من الأمور التي يقتضيها الشرع ويرتضيها العقل لما فيها من تعظيم أمر الله، وإظهار للشفقة على الخلق وتضمينها للفضائل كلها ومكارم الأخلاق بأسرها، ومراعاة للأخوة ببذل الذمة ليضمها إلى الذمة فينسخ وجه المطالبة ويسكن قلب المطالب بسبب السعة.

فإذا كانت الكفالة وثيقة بالحق كالرهن فهل للدائن أن يطالب أيهما شاد بالدين أم لا ؟

هذه مسألة قد اختلف العلماء فيها على قولين

**القول الأول:** وهو أن يأخذ من شاء منهما حتى يستوفي حقه وبه قال الثوري والكوفيون والشافعي وأحمد وكان هو قول مالك ثم رجع عنه.

**القول الثاني:** وهو أن لا يأخذ الكفيل بالغرم إذا كان الذي عليه الدين حاضراً ملياً إلا أن يفلس أو يغيب لأن التبديلة بالذي عليه الحق أولى إلا أن يكون معدماً فإنه يؤخذ من الحميل، لأنه معذور في أخذه في هذه الحالة، وهو قول مالك الذي رجع إليه ورواية ابن القاسم عنه.

قال القرطبي: (هذا قول حسن، والقياس أن للرجل مطالبة أي الرجلين شاء).

ولا تجوز الكفالة إلا فيما تصح فيه النيابة، وذلك يكون في المتعلق بالذمة أو ما يؤول إلى المال المتعلق بها، فالزعامة في الحقوق الثابتة المستقرة كلها جائزة، فإن لم تكن الحقوق ثابتة لازمة لم يجز الضمان فيها، وبناء عليه فلا تجوز الحماله في شيء من الحدود والقصاص والجراح التي فيها القصاص والتعزير.

بقلم مسؤول خلية التسويق و الإتصال  
توفيق محمد بوكريطاوي



## المزيج التسويقي للمنتجات



يعرج بكم صاحب العمود في هذا العدد نحو الاتجاه المعتمد لدى مصرفنا فيما يخص المزيج التسويقي. لقد ذكرت في عدد المقال السابق أن نشاط التسويق أصبح يشكل أحد أهم أنشطة البنوك الحديثة، فالتسويق هو همزة وصل بين البنك والفئات المستهدفة من خلال عمليات الترويج التي تشمل مختلف المنتجات والخدمات التي يسوقها المصرف من خلال خطة عملياتية واضحة المعالم والأهداف.

أصبح المزيج التسويقي قلب العملية التسويقية ومؤشر لمعرفة مستوى أداء المصرف التسويقي، حيث نعيش اليوم عصر الثورة الرقمية بدون منازع وعصر منصات مواقع التواصل الاجتماعي التي أصبحت بديل قنوات الاتصال التقليدية المرئية والسوعية والمكتوبة. إن النمو الهائل والرهيب في استخدام الإنترنت أدى إلى ظهور نموذج جديد للتسويق لم يكن معروفا في السابق هو نموذج التسويق الإلكتروني الذي يعتبر من أهم إفرازات العصر الرقمي المنبثق عن ثورة تكنولوجيا المعلومات وشبكات الاتصالات.

إن التحولات المؤثرة على ذهنية المتعاملين في مجال الخدمات الرقمية يفرض علينا التأقلم معها للحفاظ على حصتنا السوقية ويتطلب منا الاستشراف والتأقلم مع هاته المتغيرات، وما باقة المنتجات الرقمية التي يقدمها مصرفنا الا دليل أننا نسير في الاتجاه الصحيح كما أن مشروع البنك الرقمي سيسمح لنا تجاوز عائق التواجد الجغرافي بما يمكننا توسيع محفظة زبائن المصرف دون عناء الاستثمار المفرط في الفروع البنكية والاكتفاء بالفروع الجوارية، مما يقلص حجم ميزانية النفقات.

كان لزاما علينا التأقلم وبسرعة مع هذه المتغيرات وتبني سياسة مزيج تسويقي إلكتروني رقمي، وبالفعل هذا ما تم القيام به في خطة في السنوات الثلاثة السالفة وبفضل الله ومنته يتمركز مصرفنا حاليا في المرتبة الأولى مقارنة بالبنوك الزميلة في مجال التسويق الرقمي والترويج عبر شبكة التواصل الاجتماعي حسب ما خلصت اليه نتائج الدراسة

عملية اظهار لعلامة المصرف التجارية عبر كل قنوات الاتصال الرقمية ، بما فيها التغطية الإعلامية للتسويق المباشر حيث يتم نشر مراسيم الاتفاقيات الموقعة مع مختلف الهيئات، فسلجنا تكاثف طلبات توقيع اتفاقيات مع المصرف بالنظر الى مختلف الإعلانات و التغطية الإعلامية للتظاهرات و الأيام الدراسية التي يشارك فيها المصرف.

جدير بالذكر أن سياسة المصرف في توحيد وشخصنة الديكور والأثاث والإضاءة والترتيبات الجمالية لشبكة فروع المصرف، لعب دورا في فرض صورته السوقية صف الى ذلك سياسة الجودة ليصبح المتعامل مركز اهتمام المصرف.

أخيرا نستشر في الثلاث سنوات المقبلة أن نرتقي بورشة تطوير المنتجات من خلال معادلة مزاي تحفيزية للمنتجات أو تقديم حزم سلعية وخدماتية متنوعة ذات قيمة مضافة يدركها المتعامل، وهي طريقة ناجعة مستحدثة لتسويق المنتجات ولما لا بلوغ نظرية إسعاد الزبون من خلال تحقيق الظروف المواتية عند اقتناء المنتج وتطوير المنتجات الرقمية الكفيلة بتحقيق هذا الهدف.

التي قام بها مكتب دراسات خارجي. إن المرتبة الأولى التي حققها المصرف في مجال التسويق الرقمي لم تكن دون نظرة الاستشراف بتوظيف المزيج التسويقي كآلية في مجال عملية الترويج للمنتجات المصرفية من خلال عملية إظهار العلامة التجارية للمصرف والترويج المكثف عبر مختلف القنوات الرقمية. تأقلمنا مع المتغيرات بخطة تسويقية وظفت فيها قوة منتجاتنا التمويلية حيث سهرنا على تصميم فيديوهات ومنشورات التمويل الإسلامي، نقطة قوتنا، للحفاظ على ريادةتنا. فالمصرف يحتل المرتبة الأولى ويتصدر البنوك الزميلة في مجال الترويج الرقمي لصيغ التمويل الإسلامية كما تم تكثيف الترويج لمنتجات الودائع حيث تمكن المصرف من استقطاب 26 % من حجم الودائع المستقطبة من قبل البنوك والنوافذ الإسلامية حسب دراسة بعض الخبراء.

اعتمدنا في خطتنا على معادلة المزيج التسويقي من خلال موازنة المنشورات بخلط مجموعة من عائلات المنتجات (تمويل، ودائع ، وسائل دفع رقمية ) بهدف الحصول على مزيج أو توليفة أكثر فعالية تصل لأكبر عدد ممكن من الفئات المستهدفة تسمح لهم من معرفة حاجاتهم ورغباتهم في الوقت وبالشكل الذي يريحه مع

# نشاط فرع وهران 1



مدير فرع وهران 1  
السيد : فريد بوجابي



سعيًا منا للتطوير خدماتنا المصرفية عن طريق التركيز على فئة معينة من المتعاملين و بمصادقة الإدارة العامة أصبح الفرع خاص بالشركات. و ذلك نابع من قناعتنا ان لفئة الشركات خصوصياتها من حيث احتياجاتها و متطلباتها تختلف عن فئة المتعاملين الأفراد. الشيء الذي لقي استحسان و رضى الكثير من اصحاب الشركات و نأمل من خلاله تحسين خدماتنا و الارتقاء إلى مرتبة التميز بما يرضي متعاملينا الحاليين و استقطاب متعاملين جدد و التحقيق بذلك اهدافنا المسطرة.

أخيرا اجدد ثقتي الكبيرة في الله عز وجل ثم في اخواني وزملائي على مستوى الفرع لرفع هذا التحدي. كما أغتنم الفرصة للاشادة بمساندة و دعم و ثقة كل الدوائر المركزية و المديرية العامة و أعضاء مجلس الإدارة الذين لولاهم ما كان لنا ان نحقق هذا الإنجاز.

شهد نشاط الفرع خلال السنة الجارية تطورا معتبرا جعل منه واحد من اكبر فروع المصرف، حيث قارب مستوى التزامات الفرع المباشرة إلى نهاية السداسي الأول 34 مليار دج مقابل 25 مليار لنفس الفترة من السنة الماضية أي بنمو قدره 65% و بذلك ياتي الفرع في المرتبة الثانية بعد فرع دالي إبراهيم.

كما ان ودائع الفرع سجلت نموا جيدا حيث قدرت بـ 28 مليار دج في نهاية جوان من السنة الجارية مقابل 25 مليار دج خلال نفس الفترة من السنة الماضية أي بنمو يقدر بـ 40%. و كنتيجة لذلك سجلت مداخيل الفرع نمو جيدا سمحت له بتحقيق أهدافه المسطرة الى غاية النصف الأول من السنة الجارية.

ولم يكن ذلك ممكنا لولا تجند فريق العمل ومساهمته الفعالة في تطوير المحفظة التجارية باستقطاب متعاملين جدد تتوفر فيهم معايير الملاءة الادبية والمالية و تعزيز علاقتنا التجارية مع المتعاملين القدامة عن طريق مرافقتهم في طلبات تجديد و رفع السقوف التمويلية القديمة من جهة والعمل الجاد والدؤوب لتقديم خدمات مميزة في مستوى تطلعاتهم من جهة اخرى.

# نشاط فرع وهران 1



## مفاتيح نجاح البنك الاسلامي لتحسين حصته السوقية

السيد : يعقوبي سفيان  
نائب مدير الفرع



في عالم المال المتغير باستمرار، يجب على البنوك الإسلامية التكيف والابتكار للحفاظ على حصة سوقية قوية. حيث نسلط الضوء على المفاتيح الأساسية التي يمكن أن تضمن نجاح المؤسسة المالية الإسلامية، مع التركيز على الاستراتيجيات الرئيسية التي يجب اعتمادها.

### 1. فهم السوق والعملاء

تتمثل الخطوة الأولى للنجاح في فهم السوق المستهدف بشكل جيد، خاصة فيما يتعلق بالمدى الإسلامي. يتضمن ذلك دراسة عميقة لاحتياجات وسلوكيات العملاء.

التقسيم: تطوير منتجات وخدمات متوافقة مع الشريعة الإسلامية لفئات مختلفة من العملاء (الأفراد، الشركات الصغيرة والمتوسطة، الشركات الكبرى).

بحوث العملاء: استماع مرّن لملاحظات العملاء لتحسين العروض وتصميم المنتجات الملائمة.

### 2. الابتكار التكنولوجي

يعتبر الابتكار بمثابة نصف المعركة للبنوك الإسلامية. الاستثمار في التكنولوجيا لا يُحسن الكفاءة فحسب، بل يُعزز أيضاً تجربة العملاء، شريطة أن تكون جميع الحلول متوافقة مع الشريعة.

برامج الولاء: تنفيذ برامج تكافئ العملاء الأكثر ولاءً وتقدم مزايا تتماشى مع القيم الإسلامية.

### 4. إدارة المخاطر

تساعد إدارة المخاطر الفعّالة على حماية أصول البنك ومصالح عملائه.

تحليل دقيق: استخدام أدوات التحليل لتقييم المخاطر المرتبطة بكل منتج أو خدمة، مع التركيز على المخاطر المالية غير المسموح بها بموجب الشريعة.

الامتثال التنظيمي: التأكد من الالتزام بكافة القوانين والمبادئ الإسلامية لتجنب الأخطاء الشرعية والحفاظ على السمعة.

البنك الرقمي والمحمول: توفير تطبيق آمن وسهل الاستخدام يتيح الوصول إلى الخدمات المصرفية الإسلامية على مدار الساعة.

الشراكات مع الشركات الناشئة: التعاون مع الشركات الناشئة لتطوير حلول مبتكرة مثل المدفوعات الفورية أو الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة.

### 3. علاقة العملاء

إقامة علاقات قوية مع العملاء مهمة لضمان الولاء وجذب عملاء جدد.

خدمة العملاء الاستثنائية: تدريب الموظفين لتقديم خدمة عملاء عالية الجودة مع التحقق من فهم مفاهيم الشريعة.

# نشاط فرع وهران 1



أخيراً، ومما سلف ذكره، يعتمد نجاح البنك الإسلامي في بيئة تنافسية على فهم عميق للسوق، والابتكار المستمر، والالتزام الحقيقي تجاه العملاء. من خلال دمج هذه الخطوات الأساسية في استراتيجيتها، يمكن للبنوك الإسلامية زيادة حصتها السوقية وبناء سمعة قوية ومستدامة في القطاع. البنوك الإسلامية المتفوقة والناجحة غداً، هم الذين سيتمكنون من الجمع بين التكنولوجيا الحديثة، وتجربة العملاء، والمسؤولية الاجتماعية، مع إدارة مخاطر قوية واستراتيجيات تسعير عادلة وشفافة تتوافق مع الشريعة.

الطلبات على الخدمات المصرفية الإسلامية قوية. قنوات توزيع متنوعة: استخدام الفروع، وأجهزة الصراف الآلي، والمنصات الرقمية للوصول إلى جمهور أوسع من العملاء.

7. المسؤولية الاجتماعية

مع تزايد الوعي بالقضايا الأخلاقية، يمكن أن تميز المسؤولية الاجتماعية القوية البنك الإسلامي عن منافسيه. الاستثمارات المسؤولة: تمويل المشاريع التي تحقق التنمية المستدامة وتلتزم بالمبادئ الاجتماعية. الالتزام المجتمعي: المشاركة في المبادرات المحلية ودعم القضايا التي تتماشى مع القيم الإسلامية لتعزيز صورة البنك.

5. استراتيجية التسعير

تعتبر استراتيجية التسعير التنافسية عاملاً حيوياً لجذب عملاء جدد مع الحفاظ على الربحية. عروض مرنة: مراجعة الرسوم ونسب الأرباح بشكل دوري للتأكد من كونها تنافسية وأخلاقية. الشفافية: إبلاغ العملاء بوضوح عن تكاليف الخدمات والأرباح المتوقعة، مع ضمان عدم وجود أي رسوم ربوية.

6. توسيع الشبكات

يمكن أن يساهم النمو الجغرافي في زيادة حصة السوق للبنك. يتطلب ذلك دراسة السوق لتحديد الفرص المتوافقة مع طلب الخدمات المصرفية الشرعية. أسواق جديدة: البحث عن المناطق أو الفئات غير المستغلة حيث تكون

## الثقة تحصد التميز

السيد : نور الدين دحدوح  
مستشار زبائن رئيسي



حيث يصبح العملاء سفراء للمصرف، كما يسهم بناء علاقات قوية في إقامة شراكات طويلة الأمد، مما يعزز الاستقرار المالي للمصرف. باختصار، يُعتبر تنظيم لقاء مع أفضل العملاء خطوة تتجاوز مجرد إبداء التقدير، بل يمثل استراتيجية فعّالة للاستقطاب، مما يضع المصرف في موقع قوي و متميز في السوق.



طاقم مستشاري الزبائن السيد صادق و السيد قنون

في ظل التنافس المتزايد والتطور المستمر في عالم المال، تُعتبر خدمة العملاء أساساً لتحقيق التميز. تعكس العلاقة بين المصرف وعملائه أهمية بالغة لنجاح الطرفين، حيث تقوم هذه العلاقة على الثقة وفهم احتياجات العملاء. علاوة على ذلك، يتطلب الأمر الالتزام بتقديم الحلول المناسبة، مما يعزز ولاء العملاء ويدعم قدرة المصرف على التفوق في السوق.

في هذا الإطار، ومن بين أهدافنا التسويقية، نعتزم تنظيم لقاء يجمع أفضل عملائنا في أجواء فاخرة تعكس تقديرنا لهم حيث تُعدّ هذه المبادرة استراتيجية مهمة تهدف إلى تعزيز الروابط والتميز في بيئة تنافسية.

يوفر هذا اللقاء فرصة للحوار الفعّال، حيث يستطيع العملاء تبادل تجاربهم وتوقعاتهم. من خلال هذه المبادرة، يؤكد المصرف قيمته العالية تجاه محفظته من العملاء. بتجمع أفضل عملائه، يتجلى أهمية الروابط بينهم وولائهم، مما يعكس التزام المصرف بتقديم خدمات استثنائية تلبي احتياجاتهم، وبالتالي يعزز مكانته وصورته في السوق. كما يهدف المصرف إلى خلق تآزر حقيقي من خلال هذا الحدث ومما يعزز التعاون والتفاعل بين العملاء ويعمق الروابط بينهم.

علاوة على ذلك، تسهم هذه المبادرة في بناء صورة قوية و متميزة للعلامة التجارية للمصرف من خلال جمع أفضل عملائه، يُنشئ المصرف أجواءً من التميز والاعتراف، مما يعزز التصور الإيجابي للجودة والخدمة الشخصية. هذا التميز يمكن أن يُحفز عملاء آخرين على السعي للحصول على تجربة مماثلة، مما يزيد من مستوى الرضا العام.

في الختام، يمكن أن تحقق هذه المبادرة عائدات ملحوظة وتُعزز ولاء العملاء من خلال توفير منصة للتعبير عن آرائهم وطموحاتهم، مما يخلق قيمة مضافة تتجاوز المعاملات المالية،

# الأمانة في العمل

الرحيم (قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ) حيث سأل الشيخ ابنته عن سيدنا موسى عليه السلام وما أدراك أنه القوي الأمين فأجابه لقد استطاع أن يرفع صخرة لا يستطيع رفعها إلا جماعة من الرجال الأقوياء ولما ذهب لاستدعائه كما طلبت مني تقدم أمامي مستقبلاً إليك وقال لي كوني من ورأي فإن اختلفت لي الطريق فأحدثي لي بحصة أعلم بها فأهتدي إليها فهنا تتضح لنا الأمانة في السير والأمانة في العمل والأمانة في الاتقان.

وقول الله تعالى في سورة النمل بعد بسم الله الرحمن الرحيم (قَالَ عَفَرْتُ مِمَّنَ الْجِنَّ أَنَا آتِيَكَ بِهِ قَبْلَ أَنْ تَقُومَ مِنْ مَقَامِكَ وَإِنِّي عَلَيْهِ لَقَوِيٌّ أَمِينٌ) ففي تفسير هذه الآية أن عفرية قادر على حمل عرش ملكة سبأ بقوته وأمين على ما فيه.

إن المطلوب اليوم من كل موظف مهما كان منصبه أن يتقن عمله وأدائه بكل قوة وتميز ولا يضيع الوقت والأمانة التي وُكلت إليه من رب عمله فلا بد أن يتقي الله في أفعاله وأقواله فإنها الرسالة التي لا بد أن تصل إلى قلوبنا جميعاً فالواجب علينا أن نكون أمناء أين ما نكون فكيف ما نكون وعلينا أن لا نُضيع الأمانة والعمل.

الحفاظ على الأمانة في العمل من طرف فريق متكامل وتجانس يحقق استهداف شرائح أوسع من السوق، ونمو أكبر والحصول على حصة سوقية أكبر وتميز تنافسي وبالتالي استدامة في الأعمال وزيادة الأرباح.



بقلم السيد : مفتاح أحمد رئيس خلية التمويلات

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على أشرف خلق الله تعتبر البنوك الإسلامية جزءاً أساسياً من النظام المالي الإسلامي، حيث تتميز بأسلوب تشغيل يتفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية في جميع جوانب أعمالها فأصل البنوك الإسلامية يكون على أساس مبادئ العدالة وتجنب الربا من جهة والعمل بكل جدية واثقان لكل موظف في مكان عمله من حيث الأداء بكل قوة وتميز من جهة أخرى وهذه الصفة موضوع حديثنا وهي الأمانة في العمل نعم هذه صفة التي نحتاج إليها اليوم، إن ضمان صلاح الأعمال والوظائف بما تنص عليه مبادئ الشريعة الإسلامية في مجال تطبيق الصيرفة الإسلامية في كل البنوك عامة وفي مصرفنا خاصة يعتمد على فريق يتميز بالقوة التي تضمن القدرة على القيام بالعمل المطلوب وحصوله وتأديته من غير تقصير ويتميز بالأمانة التي تضمن اتقانه وحفظه دون نقص ولا زيادة وتأخير.

إن للقوة والأمانة نصيب في تحقيق التنمية الاقتصادية التي تقتضي توفير خدمات مالية متوافقة مع القيم الإسلامية في جميع أعمالها بما في ذلك التجارة والتمويل وإدارة الأموال، هذه القوة ليست قوة في البدن بل في الأعمال والوظائف بها يكون الأداء، الإلتقان، المهارة، التفكير، التدبير، التحليل والتدخل بكل شفافية وأخلاق.

ففي قول الله تعالى في سورة يوسف بعد بسم الله الرحمن الرحيم (قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) فقوة سيدنا يوسف عليه السلام في علمه وحسن تدبيره في الخزائن وكذلك في قول الله تعالى في سورة القصص بعد بسم الله الرحمن



طاقم خلية التمويلات السيد بن عبد الله و قادري

## نشاط فرع البلدية



بقلم السيد : هشام بلبوزي رئيس مصلحة الصندوق



الى القمة ومن أكبر الدلالات على ذلك ان تجعل عميلك مدمنا للخدمات التي تقدمها له وان تكون دوما الخيار الاول والأكثر امانا. النجاح في مجالنا لن يكون الا بالتفوق الذي يعتمد أساسا على فريق متماسك مؤمن بأهدافه له ضمير حي فنحن نحمد الله ان مصلحة الصندوق خاصة والفرع عامة لهم ذات الصفات.

للنجاح الكثير من المعاني المختلفة ولكنها في النهاية تأخذك إلى تحقيق مرادك، خطط وعلامات تضعها أمامك دوماً لتصل إليها، خطوات إن سرت عليها حصلت على النجاح. نجاحك ليس له شروط فيمكنك تحقيقه سواء من خلال دراستك بالاجتهاد والمثابرة، وكذلك في عملك من خلال اتقانه أينما كنت تعمل فكلما النجاح لها علاقة متينة لا مستقلة عن كلمة التفوق وهي الهاجس الذي نعيش به في كل لحظة خاصة نحن في مصلحة الصندوق لا يمكننا ان نرضى الا بالصدارة فنحن نبحت دوما عن اشكال او أدوات جديدة تمكننا من الوصول



مصلحة الصندوق



التي تواكب العصر الحديث و تنبع من مبادئ الشريعة الإسلامية، هذا من جهة، و من جهة أخرى، فوظيفة مندوب العمليات تشترط الجودة في الخدمة و هذا يكمن في روح الفريق الواحد في مصلحة الصندوق، صرافين أو مندوبي عمليات والتناسق بينهم يعتبر ضروريا ذلك كله لغاية واحدة و هي ضمان راحة العميل و رضاه و الثقة الدائمة بالمصرف. طموحاتنا المستقبلية التآلق المتواصل، الاستمرارية في النجاح، وتجسيد قيم التميز للمضي قدما والله المستعان.

بقلم السيد : أيوب صويلح  
مندوب العمليات



إن وظيفة مندوب العمليات تستلزم منه أن يكون دائما في خدمة العملاء الماليين حيث ترتكز على الثقة و الاحترافية و التركيز في تقييد جل العمليات المصرفية، كل هذا مع الحرص على احترام الإجراءات المعمول بها في المصرف





## ابن زكري التلمساني

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة

داود البلوي الوادي آشي: 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 المرازيق 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 ورفات إمام الحرمين في أصول الفقه. "مسائل القضاء والفتيا" و"أجوبة وفتاوى مختلفة".

توفي رحمه الله عام (899 هـ)



هو أحمد بن محمد بن زكري المغراوي المانوي التلمساني المالكي ويكنى بأبي العباس، لقب بشيخ الإسلام، والحافظ. ولد بمدينة تلمسان ما بين عامي (820 هـ و 827 هـ) وتوفي أبوه وتركه يتيما صغيرا فكفلته أمه، وتعلم الحياكة فاستؤجر للعمل بنصف دينار في الشهر، فرآه العلامة ابن زاغو، فأعجبه ذكاؤه، فسأله عن ولي أمره فقال أُمي، فذهب إليها وتعهده بأن يعطيها في كل شهر نصف دينار وأن يفقه ولدها ويؤدبه، 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 العقباني 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 منهم: الشيخ أحمد زروق، وأبو جعفر أحمد بن علي بن أحمد بن



منظومة معلم الطلاب بما للأحاديث من ألقاب من تصنيف الإمام أبو العباس أحمد بن محمد بن زكري التلمساني

### نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية بمناسبة الدخول المدرسي



السيد : سليم سلواني  
رئيس خلية المسؤولية الاجتماعية

يعرف النشاط الاجتماعي للمؤسسات على انه عمل له أهداف اجتماعية محددة تسعى المؤسسة من خلاله مضاعفة الفوائد الاجتماعية والبيئية عن طريق تمويل بعض الأنشطة التي تدير المنفعة وتهدف إلى العمل كجسر للأشخاص الذين هم في حالة ضعف اجتماعي ويعانون من صعوبة في الحصول على وظيفة وأولئك الذين يملكون وظيفة.

وتعتمد المؤسسات في نشاطها ولتحقيق أهدافها على الجمعيات التعاونية التي يتمثل هدفها الاجتماعي في توفير خدمات الرعاية عن طريق القيام بأنشطة صحية أو تعليمية أو ثقافية أو غيرها من الأنشطة الاجتماعية، أو القيام بأي نشاط اقتصادي يهدف إلى إدماج الأشخاص الذين يعانون من أي نوع من الإقصاء.

وتتبعاً لسياسة إدارة المصرف في هذا المجال وتنفيذاً لبرنامج الخلية، عرف الدخول الاجتماعي 2024/2025 مبادرة تمثلت في القيام بتوزيع أزيد من 380 حقيبة مدرسية بكل مستلزماتها ولمختلف الأطوار الدراسية لفائدة المعوزين والأيتام عن طريق جمعيات وطنية تملك خبرة في هذا المجال.

ولقد جرت العملية التي وقف عليها أعضاء الخلية في ظروف رائعة وسط استحسان كبير من قبل الجمعيات.



## نتائج تغير المناخ



بقلم السيد : زهير غولي  
رئيس مصلحة تسيير  
النشاط الخيري و  
الاجتماعي للمصرف



ومن المهم أيضا استخدام المعدات والأجهزة بشكل صحيح لتجنب تدهورها بشكل أسرع وإصلاح الأدوات عند تعطلها بدلا من استبدالها بأخرى جديدة.

### 03 - اختر البنى التحتية الخضراء والمعدات.

ومن الممكن أيضا اختيار المزيد من البنى التحتية والمعدات الصديقة للبيئة. وبهذه الطريقة، يمكن للشركات إنشاء أسطول من السيارات الهجينة أو حتى الكهربائية لتجديد سيارات موظفيها وفقاً لأحدث المعايير البيئية. أو عندما يحين الوقت لشراء طابعات جديدة أو مكيفات هواء أو أجهزة كمبيوتر محمولة أو شاشات أو لمبات أو مواد مكتبية، إذا كان من الممكن تثبيت الطابعات القديمة أو كانت هناك حاجة إلى المزيد، اختيار الأكثر كفاءة (الطاقة الحكيمة) ومستدامة (فيما يتعلق المنشأ أو معايير أخلاقيات القوى العاملة) منها.

### 04 - تعزيز طرق العمل الصديقة للبيئة.

بعض طرق العمل أكثر إيكولوجية من غيرها: العمل عن بعد، على سبيل المثال، له العديد من المزايا البيئية. يمكن للمرء أيضا النظر في مؤتمرات الفيديو التي تتجنب سفر الموظفين بالسيارة لعقد اجتماعات مع العملاء.

الأعمال الورقية لها أيضا تأثير بيئي قوي، وكذلك عمل الكمبيوتر والإنترنت بسبب الخوادم. في بعض الأحيان، تجنب نسخ شركة بأكملها في رسالة بريد إلكتروني تتعلق بقسم واحد فقط يمكن أن يوفر الكثير من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون.

### 05 - تعبئة لتحدي تغير المناخ.

وأخيرا، فإن دور الشركات هو أيضا سياسي. في أراضيها، على المستوى الإقليمي أو الوطني، يجب أن تكون الشركات التي ترغب في مكافحة تغير المناخ متشددة. من خلال دفع الجهات الفاعلة العامة للعمل على تبني هاته الأفكار، كما يمكن أن يكون لها تأثير كبير. إذا كانت الشركات نشطة، يمكن أن يؤدي ذلك إلى لوائح بيئية جديدة يمكن أن يكون لها تأثير كبير على ظاهرة الاحتباس الحراري. التزامنا يحفظ لنا ولمن بعدنا العيشة الكريمة والامنة.

نحن نعلم أنه بسبب نتائج تغير المناخ، ستتأثر العديد من الشركات وستتأثر بشكل كبير في المستقبل بعدة طرق مختلفة. ومع ذلك، لا يعرف الكثيرون ما يمكنهم فعله للمساعدة في محاربتهم. فيما يلي إجراءات يمكن لجميع المؤسسات اتخاذها للقيام بدورها في مكافحة ظاهرة الاحتباس الحراري والذي أصبح يؤرق كاهل الانسان وكل المخلوقات على وجه الأرض لما يسببه من تأثير على حالة الجو (امطار طوفانية، حرارة شديدة، زلازل...الخ).

### 01- تقليل استهلاك الطاقة.

إن إطفاء الأنوار في المكتب في المساء، أو خفض التدفئة أو تكييف الهواء قليلاً، أو فصل الأجهزة عن المقابس عندما لا تكون هناك حاجة إليها، هي بعض الإجراءات الجيدة التي يمكن للشركات تنفيذها. علاوة على ذلك، من خلال إيلاء المزيد من الاهتمام للإجراءات الروتينية اليومية الأخرى، يمكن للشركات تقليل استهلاكها للطاقة بشكل طفيف، وبالتالي تأثيرها على المناخ.

### تغير المناخ بيئة صديقة للبيئة

النفائات بشكل صحيح)، أو حتى تضطر إلى التغيير إلى موردين أكثر استدامة إذا رفض الموردون القدامى التغيير.

### 02 - تقليل النفائات ومكافحة التصادم.

هناك طريقة أخرى لتقليل البصمة المناخية للأعمال التجارية وهي تقليل كمية النفائات الناتجة. سواء كانت النفائات الصناعية لشركة كبيرة أو النفائات الورقية لشركة صغيرة ومتوسطة الحجم في القطاع الثالث، فإن جميع الشركات تنتج النفائات.

تجنب الأكواب والمحركات والكبسولات التي يمكن التخلص منها لآلة القهوة وإعطاء الأواني الفخارية للمطبخ بدلاً من ذلك، مما يقلل من عدد المطبوعات، وإعادة استخدام الأوراق كمسودات، وفرز النفائات لإعادة تدويرها بشكل صحيح... هناك الكثير من الحلول الممكنة اعتماداً على المرافق (مكتب أو مصنع) والأعمال الأساسية لمنظمة، وسيكون لدى العديد من الموظفين لدينا الكثير من الاقتراحات الجيدة إذا كان لديهم الدافع لتبني عقلية رواد الأعمال البيئية.

# آليات التحفيز المساعدة على تحسين أداء الموظفين :

استخدام قدراتهم الخاصة وتطوير مهاراتهم كما تحقق  
للمصرف خاصية المؤسسة الأكثر تحفيزاً.



السيد : خير الدين شبة  
مدير فرع العناصر



- تخطيط ووضع الأهداف حيث أن مشاركة الفرد في وضع أهداف نتائج له، والعمل على تحقيقها سيزيد من دافعيته وخاصة إذا كانت هذه الأهداف واضحة، ومحددة، وقابلة للقياس، ترضي طموحه وذات قيمة
- المشاركة في اتخاذ القرارات حيث أن مشاركة العاملين في القرارات والأمور ذات العلاقة بعملهم يزيد من حماسهم وانتمائهم والتزاماتهم ومن أهم النتائج المترتبة عن ذلك ترشيد عملية اتخاذ القرارات وأن المشاركة للأفراد تتفق مع ميل النفس لهم ليعملوا من خلال ما يقررونه أنفسهم وليس من خلال ما يطلبه ويفرضه الآخرون عليهم لذلك تأتي أعمالهم تعكس مدى رضاهم على عملهم والالتزام بأدائه على أحسن وجه .
- تعديل السلوك بتغيير أفعال العاملين وسلوكهم من خلال التشجيع المنتظم للأفعال المرغوبة وتثبيط الأفعال غير المرغوبة، ويقوم المشرفون على العمل بتحديد الأفعال المرفوضة التي تحتاج إلى تغيير ثم يستخدمون الطرق المناسبة للتدعيم والتعزيز لتشجيع العاملين على إحداث التغيير .
- أثر العامل من خلال توسيع وتنويع مهام العاملين ومسؤولياتهم وإتاحة لهم المزيد من الفرص للاجتهاد والمثابرة، ومن الأمور الهامة التي يجب على الإدارة مراعاتها أن تعمل على إشعار كل عامل بأهمية عمله مهما كان هذا العمل بسيطاً، كما يجب على الإدارة أن تعطي العامل صورة أكبر عن العمل بشكل عام وعن دوره بشكل خاص، إن ظروف العمل المحسنة تحقق النفع لكل من الفرد والمصرف على حد سواء، وإن تتوفر لهم فرصة

## ترقية النظام المعلوماتي T24 خطوة متقدمة لتحسين الأداء

المشروع الضخم تم القيام باستشارة دولية لاختيار مورد من قائمة الموردين المعتمدين من طرف مصمم النظام والتي كللت باختيار الأفضل من كل الجوانب.

وقد باشر فريق المورد أشغاله عن بعد من مقره في الهند للتكفل بالجانب التقني من المشروع على أن يلتحق بنا أحد أعضائه بمقرنا في وقت لاحق من المشروع إلى ما بعد الانطلاقة الفعلية للعمل على النسخة الجديدة.

بالموازاة، تم تشكيل فريق عمل من خبرات المصرف من مختلف الإدارات بعناية فائقة وهذا بالتنسيق بين رئيس المشروع ومدرء الإدارات المعنية و بموافقة الإدارة العامة . حيث تم تقسيم الفريق على سبع ورشات ، تتكون كل ورشة من رئيس مكلف بإعداد مختلف سيناريوهات التجارب و الذي يدعمه مهندس في نظم المعلومات الذي أوكلت له مهمة الوصل بين الجانب المهني و التقني بالسهر على حل جميع الإشكالات و الاختلالات التي قد تظهر خلال فترة المشروع. كما تم تعيين منسقين رئيسيين لمساعدة رئيس المشروع و هذا بالإشراف على فريق المنسقين من مهندسي المصرف و كذا التواصل مع الفريق التقني للمورد.

تم الانطلاق في أشغال المشروع في نهاية شهر جانفي واختير مقر الأشغال بالبلدية. يحذونا أمل كبير في الانتهاء من الأشغال قبل نهاية العام الحالي بإذن الله.



السيد : جلال معامير مسؤول خلية نظم المعلومات

يعد من الأنظمة الأكثر استعمالا عند الشركات الضخمة العاملة في قطاعات البنوك ، التأمينات و الاتصالات. في سياق المشروع ذاته تقرر التخلي عن إطار العمل الحالي TAFC و الانتقال الى الإطار TAFJ الذي يعطي مرونة عمل أكثر في مجال البنية التحتية و كذا تماشيا مع استراتيجية المصمم بجعل منتوجه أكثر مرونة بغض النظر عن مصنعي الخوادم.

بمقتضى هذا المشروع، تقرر أيضا الانتقال الى الإصدار الأخير من النظام الذي ينتج عنه سهولة أكبر في تفعيل وحدات وخدمات جديدة دون اغفال تقليص أتعاب إدارة النسخ القديمة.

### مراحل تجسيد المشروع

من أجل مرافقة المصرف خلال هذا

مصرف السلام الجزائر و منذ بداياته وفق النظام البنكي الحالي، يقوم بمجمل العمليات البنكية و عليه يعتبر هذا النظام العمود الفقري لمؤسستنا و في إطار استراتيجية المصرف بتوفير بيئة إنتاجية مستقرة و خدمات مصرفية متطورة قررت إدارة المصرف اطلاق مشروع ترقية النظام البنكي .

### الهدف من المشروع

شهد نشاط مصرفنا في السنوات الماضية تطورا كبيرا في المحفظة التجارية باستقطاب عدد كبير من العملاء مما نتج عنه نمو كبير في قاعدة البيانات، و عليه أصبح من الضرورة القيام بتغيير نظام إدارة البيانات الحالي المستخدم منذ انطلاق المصرف و الانتقال الى نظام ذو فعالية أكبر لما يتيح من مميزات إدارة البيانات ذات الحجم الكبير و الذي

# المسؤولية الاجتماعية ودورها في تحقيق التنمية المستدامة

السيد : سليم سلواني  
رئيس خلية المسؤولية الاجتماعية



الخيرية ودعم البرامج والأنشطة الاجتماعية والانسانية.  
**رابعا** الجانب الاقتصادية: إيجاد برامج وفرص لتعزيز النمو الاقتصادي.



ترتكز التنمية المستدامة على خلق فرص العمل والتعليم والتخفيف من وطأة الفقر والإدارة البيئية الرشيدة، وينبغي على جميع الفاعلين في المجتمع المشاركة في هذا الجهد، خاصة المؤسسات الاقتصادية التي لها بالغ الأهمية، وعليها وجب المشاركة والمساهمة من خلال مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات التي تتماشى مع أهداف التنمية الوطنية. وحيث يعتبر تحقيق التنمية المستدامة حجر الزاوية للوصول للازدهار المنشود والاستقرار على المدى الطويل، يجدر بالمؤسسات بوصفها كيان وطني صالح المشاركة في التنمية المستدامة والمساهمة في الارتقاء بمستوى مجتمعاتها، وبناءا عليه تحتاج إلى موائمة نفسها مع هذه الأهداف الوطنية التي تتمحور حول التنمية المستدامة، وذلك باستخدام الأداة القوية لمبادرات المسؤولية الاجتماعية للمساعدة في تحقيق هاته الأهداف.

هناك علاقة وثيقة تربط بين المسؤولية الاجتماعية للشركات ومفهوم حوكمة الشركات باعتبارها أحد أهم ركائزها من ناحية وبين التنمية المستدامة من ناحية أخرى، فمثلا تؤدي الحوكمة الرشيدة للشركات إلى تعزيز آفاق التنمية المستدامة بالدول باعتبارها منهج يساعد القادة والمدراء على تحقيق التنمية المستدامة، مع تشجيع الشفافية في الحياة الاقتصادية ومكافحة مقاومة المؤسسات للإصلاح، فإن قوة الاستدامة في المجال الاقتصادي، وما يصاحبها من إصلاحات مؤسسية، يكون من شأنه إتاحة القاعدة اللازمة لتحسين أوضاع الحوكمة بالقطاعين العام والخاص من خلال تطبيق المسؤولية الاجتماعية للشركات حال مراعاة البيئة والعدالة الاجتماعية وخلق الفرص للأجيال القادمة.

يمكننا تعريف المسؤولية الاجتماعية بأنها التزام بتقديم الدعم للبرامج والأنشطة الاجتماعية لأفراد المجتمع بشكل غير ربحي من قبل شركات القطاع الخاص ومؤسساته ومؤسسات المجتمع المدني المختلفة ، وبناء شراكة فاعلة بين هذين القطاعين لتبني مبادرات المسؤولية الاجتماعية والعمل على تحقيقها و استدامتها، حيث أن للمسؤولية الاجتماعية دور مهم في تحقيق التنمية المستدامة من خلال خلق فرص عمل مناسبة ، وتعزيز روح المشاركة والتعاون بين الفرد والمجتمع ، والاستغلال الأمثل للكوادر البشرية واستثمارها ، وتأتي أهميتها في تحسين مستوى المعيشة وتوفير الحياة الكريمة للفرد ، ومحاربة الفقر، واكتساب التعلم الجيد ، والتأهيل والتطوير الذاتي، ويمكن القول أن هنالك علاقة وارتباط وثيق بين المسؤولية الاجتماعية والتنمية المستدامة.

فالمسؤولية الاجتماعية ليست شعارات ترفع أو عبارات ينادى بها فقط بل هي عمل اجتماعي وأخلاقي و إنساني نبيل وفق أطر تنظيمية واستراتيجية بعيدة عن المصلحة الذاتية أو الفردية. يجب التركيز على أربعة جوانب مهمة للمسؤولية الاجتماعية وهي كالتالي:

**أولا** الجانب التعليمي: توفير فرص التعلم واكتساب المهارات اللازمة

**ثانيا** الجانب الصحي: تقديم الرعاية الصحية اللازمة.

**ثالثا** الجانب الاجتماعي: توفير الدعم المادي للمؤسسات



## عندما تجتمع العصي معاً لا يقوى أحد على كسرها

بقلم السيد : أحمد بوحاجب  
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال



إنّ الاتحاد أساس النصر والنّجاحات وتحقيق الأهداف، فيه ترداد القوة، ويتحقّق الخير، وكم من أمثلة كثيرة في الحياة تُعطينا دروساً وعبر، وكلّها تدلنا على ضرورة الاتحاد، وأن نكون دوماً يبدأ واحدة، حتى لا يكون للآخرين علينا سبيلاً، ففيه تتحقّق الهيبة، وتقوى الشوكة، ويصبح الأعداء من المهزومين. قال سبحانه: "إِنَّ الَّذِينَ فَرَّقُوا دِينَهُمْ

وَكَانُوا شِيعَةً لَأَسَتْ مِنْهُمْ فِي شَيْءٍ" الأنعام: 159

وقال صلى الله عليه وسلم: "إنما أهلك من كان قبلكم كثرة سؤالهم واختلافهم على أنبيائهم". رواه البخاري.

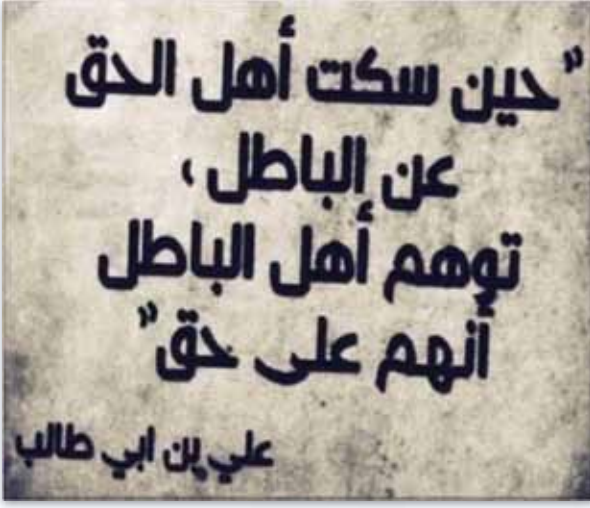
هكذا المؤمنون رحماء يتواصلون ويتعاونون على البر والتقوى ويتناصحون، كل واحد يحب لأخيه الخير ويكره له الشر ينصح له ... يؤدي له الأمانة يلقيه بوجه منطلق كما في الحديث الصحيح يقول ﷺ: لا تحقرن من المعروف شيئا ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق كونه يقابله بوجه منبسط هذا من المعروف، والحديث الآخر يقول ﷺ: إنكم لا تسعون الناس بأموالكم ولكن ليسعهم منكم بسط الوجه وحسن الخلق، ويقول ﷺ: البر حسن الخلق، ويقول ﷺ: إن أحبكم إلي وأقربكم مني مجلسا يوم القيامة أحاسنكم أخلاقا، ويقول ﷺ: لا تحاسدوا ولا تتناجشوا ولا تباغضوا ولا تدابروا وكونوا عباد الله إخوانا، المسلم أخو المسلم لا يظلمه ولا يحقره ولا يكذب، التقوى هاهنا ويشير إلى صدره ثلاث مرات "يعني القلب متى استقام القلب انقادت الجوارح إلى الخير." كل المسلم على المسلم حرام: دمه وماله وعرضه .

إن التاريخ ليشهد أن سقوط الأندلس ما كان ليكون لولا وجود إمارات متناحرة ومتشزمة، ولا زال إلى اليوم نذكر الأندلس

وحنين المسلمين إليها. لقد كان العامل المهم والأساس في سقوط الأندلس هو تنازع امرائها من أجل الحكم والسلطان فقاتل الأخ أخاه، بل تحالف مع الأعداء ضد المسلمين من أجل شهوة الحكم. ولن أتحدث عن المشاكل الاجتماعية التي كانت سببا في سقوط الأندلس فهي معروفة، لكن صراع العرب المسلمين ساهم في انقضاء اعداء المسلمين عليهم واحدا واحدا، ولن أحدثكم عن محاكم التفتيش التي جعلوها خصيصا للمسلمين إبان تلك الحقبة. و الآيات والأحاديث في هذا كثيرة، كلها تدل على أن الشحنة من أسباب إيقاف المغفرة عن المتشاحنين وهذه مصيبة كبيرة، فالواجب على كل مؤمن أن يحرص على المحبة لأخيه والصلح مع أخيه وعدم الشحنة. تحل المشاكل بالطرق الطيبة والتسامح لا بالشحنة والتهاجر.

# انس برتبة شيطان

بقلم السيد عصام تالي  
مستشار الزبائن مكلف بالتوجيه



حسبية بن بو علي الجميلة وهي كذلك في عز شبابها علما انها كانت من عائلة مرتاحة ماديا ومن أشعل الثورة سته اشخاص ونجحوا لماذا  
لأنهم امنوا بقضيتهم وبأنهم على حق وبفضلهم تمت المحافظة على الدين واللغة والهوية قال تعالى ( ان الله اشترى من المؤمنين أنفسهم واموالهم بان لهم الجنة ) .  
يعني هكذا نقول انا الشهيدة حسبية بن بو علي لوكانت ربت بيت خير لها وزوجها واطفالها ولكن ارادت ان تكون كلمة عليا ونالت الشهادة.

لقد علمتني تجارب الحياة ان الناس تغيظهم المزايا التي تنفرد بها ولا تغيظهم النقائص التي تعيينا وانهم يكرهون منك ما يصغرهم لا ما يصغرك وقد يرضيهم النقص الذي فيك لأنه يكبرهم في رأي أنفسهم ولكنهم يسخطون على مزاياك لأنها تصغرهم او تغطي على مزاياهم فبعض الذم على هذا خير من بعض الثناء لا بل الذم من هذا القبيل أخلص من كل ثناء لان الثناء يخالطه رياء اما هذا الذم فهو ثناء يقتحم الرياء وعرفت ان الذين اسخطهم لا يرضيهم عني شيء وان الذين ارضيهم لا يسخطهم على شيء فلا فائدة اذن من اتقاء السخط ولا من اجتلاب الرضى لان الذين يسخطون علي يرجعون الى خلائقهم التي لا تتغير والذين يرضون عني يعرفونني من عملي الذي يرتضونه ولا يريدون مني سواه.

الذي يسكت عن الحق ولا يأمر بالمعروف ولا ينهي عن المنكر ولا يغير ما يجب تغييره ويسكت وهو يستطيع ان يتكلم هذا يقال له شيطان اخرس من شياطين الانس.

حافظوا على الشرفاء ولو كانوا خصومكم ولا تفرحوا بالسفهاء ولو وقفوا معكم فالشريف تجده في مواقف الكرامة الا شهما يأبى ان يدنس مقامه بفعل قبيح او قول مشين والسفيه لا تفرح به ولا تركز عليه فهو اليوم معك وغدا عليك لان لا أحد يبحث عن الحقيقة في مكانها الصحيح بل يبحثون فقط في مجال الذي تراه اعينهم وليس في المجال الذي يحتاج الى عقول نظيفة لكي تراه وبدل من القول انه يتوجب على كل فرد ان يقف وقفته جادته لتصحيح أبي كانت مما تسما بسلوكيات منحرفة

فانه يتوجب القول أيضا ان السكوت على الحق يعتبر ايضا من الأفعال الرديئة ويمكن أيضا تصنيفه في جدول قانون السلوكيات المنحرفة

لماذا لم يهرب العربي بن مهدي وهو في عز شبابه وكذا

## 10 وسائل للتخلص من ضغوط العمل

- إدارة الوقت وتنظيمه وتحديد أولويات الأداء في العمل.
- ممارسة الرياضة والاسترخاء والتأمل.
- الابتعاد قدر الإمكان عن الصراعات في مكان العمل ومشاكله.
- مصارعة رؤسائك وزملائك في العمل بالضغوط التي تعرض لها.
- اتباع نظام غذائي صحي وسليم، والحصول على قدر كافي من النوم.
- تجنب مصادر الضغوط والبحث عن طول فعاله لمواجهةها.
- كن متفانيًا وإيجابيًا، وابعد عن كل مصادر الطاقة السلبية.
- وضع حدود فاصلة بين ساعات العمل، وحياتك الأسرية والاجتماعية.

## 6 خطوات لتنظيم وقتك

إن أهمية التنظيم تكمن في تمييز الإنسان الناجح عن غيره فالأهداف المنظمة لا تكون دون إدارة وتنظيم مدروسين للوقت

- فخر في أهدافك وانظر في رسالتك لهذه الحياة.
- انظر الى أدوارك في الحياة، فكل دور بحاجة لمجموعة من الأعمال.
- حدد أهدافاً لكل دور.
- نظم جدولاً أسبوعياً وضع أهدافك الضرورية فيه أولاً.
- نقذ وحاول أن تلتزم بما وضعت من أهداف في إسبوعك.
- قيم نفسك بنهاية الأسبوع وانظر الى جوانب التقصير وتداركها.



## مهارات التكيف مع ضغوط العمل

التكيف هو عملية نفسية ديناميكية مستمرة، يستطيع الفرد خلالها اتخاذ أساليب أكثر ملائمة لمعالجة المواقف المختلفة. وتتطلب هذه العملية مرونة وحكمة في نفس الوقت حتى يستطيع الموظف كسر الحاجز النفسي لمعالجة المواقف الصعبة التي تواجهه.

- تحديد الأولويات والتنظيم يقلل ضغوط العمل.
- التعرف على علامات الإجهاد المفرط: عندما تشعر بالإرهاق في العمل، وتفقد الثقة قد تصبح سريع الانفعال، ويمكن لذلك أن يجعلك أقل إنتاجية وفعالية في وظيفتك.
- تحسين الذكاء العاطفي يساعد على تقبلها: وهو القدرة على إدارة واستخدام المواقف بطرق إيجابية وبناءة.
- ترك العاطف السلبية يخفض ضغوط العمل.
- التواصل الفعال بين الموظف والمدير يمكن أن يساعد على تحسين العمل الجماعي، واتخاذ القرارات وحل المشكلات.
- الاعتناء بالنفس: مشكلة الضغوط أنها تجعل الناس مرضى سواء نفسياً أو جسدياً، فيمكنك الاسترخاء بالقراءة، أو مشاهدة التلفاز.
- تحديد مصدر الإجهاد وكيفية حله: كوجود مشكلة مع زميل والتفكير بطريقة الحل.
- الحجم الاجتماعي: مجموعة كبيرة من زملاء العمل يمكنهم المساعدة بخفيف عبء العمل التفتل، أو غير تقديم الدعم المعنوي لك فقط.
- معرفة كيف تقول لا: هي إحدى المهارات الأساسية لإدارة الإجهاد في مكان العمل، فعندما تأخذ أكثر من اللازم تفشل على المدى الطويل.

## 10 خطوات لتحسين مهاراتك في إدارة الوقت

- وضع أهداف لتحسين إدارة الوقت.
- تحديد أولويات عملك.
- توفير المهام لفريقك للقيام بها.
- توقف عن تعدد المهام.
- أخذ قسط من الراحة.
- نظم مساحة عملك.
- عمل جدول زمني للمهام.
- وضع حدود بين عملك وحياتك الخاصة.
- اصنع لنفسك روتين صباحي يناسبك.
- استخدم أدوات وتطبيقات إدارة الوقت.

## الفرق بين الإدارات الثلاث العليا والوسطى والدنيا

| وجه الاختلاف                               | المفهوم                                                                             | الدور الرئيسي                                                                                                         | المهام                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | العناصر                                                                                              | الهدف                                                                                    |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>إدارة العليا</b><br>Top Management      | تشير إلى أعلى مستوى في التسلسل الهرمي للإدارة داخل المنظمة.                         | تتولى الإدارة العليا صنع القرارات الاستراتيجية ووضع الأهداف الرئيسية للمنظمة.                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>وضع الرؤية والاستراتيجية العامة للمؤسسة.</li> <li>تحديد الأهداف الرئيسية وتطوير الخطط الاستراتيجية لتحقيقها.</li> <li>اتخاذ القرارات الهامة التي تؤثر على الاتجاه العام للمؤسسة.</li> <li>تمثيل المؤسسة على المستوى التنفيذي والتنسيق مع الجهات الخارجية.</li> <li>إدارة الموارد الرئيسية مثل الميزانية والموظفين العليا.</li> </ul>                                                               | تشمل الإدارة العليا على الأدوار كالرئيس التنفيذي (CEO) والمديرين التنفيذيين ورؤساء الأقسام الرئيسية. | تحقيق الرؤية الاستراتيجية للمنظمة واتخاذ القرارات الرئيسية.                              |
| <b>إدارة الوسطى</b><br>Middle Management   | تمثل الواجهة بين الإدارة العليا والإدارة الدنيا.                                    | يكون لدى الإدارة الوسطى دور تنفيذي وإداري في تنفيذ السياسات والاستراتيجيات التي وضعتها الإدارة العليا.                | <ul style="list-style-type: none"> <li>تنفيذ استراتيجيات الإدارة العليا وتحويلها إلى خطط عمل قابلة للتنفيذ.</li> <li>التواصل بين الإدارة العليا والإدارة الدنيا وتطبيق الرؤية والتوجيه.</li> <li>الإشراف على الأقسام الفرعية وضمان تحقيق الأهداف والمخرجات المطلوبة.</li> <li>تنسيق التعاون وتبادل المعلومات بين الأقسام والفرق المختلفة.</li> <li>مراجعة وتقييم أداء الفرق والموظفين وتوفير التدريب والخطط التطويرية اللازمة.</li> </ul> | تشمل الإدارة الوسطى على مديري الإدارات والأقسام الفرعية والمديرين المتوسطين في المنظمة.              | توجيه وإشراف فرق العمل وتنسيق العمليات اليومية وتوجيه الموظفين في تحقيق الأهداف المحددة. |
| <b>إدارة الدنيا</b><br>First-line managers | تمثل مستوى الإدارة الدنيا أو المباشرة وهو المستوى الأدنى في التسلسل الهرمي للإدارة. | تركز الإدارة الدنيا على توجيه وإشراف الموظفين وتنفيذ التعليمات والسياسات التي تم وضعها من قبل الإدارة الوسطى والعليا. | <ul style="list-style-type: none"> <li>تنفيذ الخطط والتوجيهات المحددة من الإدارة الوسطى.</li> <li>إدارة الفرق وتوزيع المهام وتحقيق الأهداف اليومية.</li> <li>مراقبة أداء الموظفين وتوفير التدريب والتوجيهات اللازمة.</li> <li>التعامل مع التحديات اليومية وحل المشكلات على المستوى الميداني.</li> <li>تبادل المعلومات وتقديم التقارير إلى الإدارة الوسطى.</li> </ul>                                                                      | تشمل الإدارة الدنيا على المشرفين المباشرين ورؤساء الفرق والموظفين الذين يعملون تحت إشرافهم.          | تنفيذ القرارات والتعليمات في مستوى الإدارة الدنيا ومن خلالها.                            |

## نصائح يومية لتعزيز صحتك النفسية في العمل

ابدأ يومك بروتين صباحي هادئ

حافظ على مساحة عمل منظمة

تواصل بفعالية مع زملائك

تناول وجبات صحية ومتوازنة

ابتعد عن الشاشات لبعض الوقت

خذ فترة استراحة قصيرة بانتظام

حدد أهدافاً يومية واضحة

مارس التمارين الرياضية بانتظام

تعلم كيفية إدارة وقتك بفعالية

اطلب المساعدة عند الحاجة



## كيف تتعامل مع نقاط ضعفك؟

يجب أن لا تعتقد أن نقاط ضعف شخصيتك ثابتة، فالشخص يمكن إذا تعرّفت عليها، وإذا كنت لا تعرفها فيمكنك ذلك بطرق عدة كسؤال من تثق برأيهم مثل الصديق أو الصديق أو الزوج.

اكتشف نقطة ضعفك

1

معرفة الأمور التي تنسحب منها عادة

2

تقبل نقطة ضعفك

الجزء الأصعب بأن تتقبل ما وجدت، لا يهم ما وجدته إذا اخترت تجاهله، وهو ما يعني عدم قبولك بأنها نقطة ضعف

3

4

أحب نقطة ضعفك

يبدو الأمر غريباً، لكن نعلم أن نكون سعيداً في إيجاد نقاط الضعف، لنسهم في تعديلها تدريجياً

5

اكسر نقطة ضعفك

بعد وصولك لهذه المرحلة فأنت تعلم الآن ما يجب عليك فعله، وذلك بالتغلب على نقطة ضعفك والتقدم بحباتك

6

ضع بعضاً من الإيجابية على نقطة ضعفك

بتحويلها إلى نقطة قوة

7

انظر لخارج نفسك

غالباً ما نلجأ إلى داخلنا لمعالجة وبناء أوجه القصور، ويمكن أن يساعدك تحويل تركيزك إلى الخارج والتعامل مع الآخرين لتلافي ذلك

8

لا تسع نصفه الكمال

عدم السماح لنفسك بطفرة تافهة بأن تصرفك عن الصورة الأكبر

## عشر عادات يومية تجعلك أكثر ذكاء



## كيف تحصل على الأفكار؟





## مقارنة بين الأهداف الذكية (SMART) والمؤشرات الرئيسية للأداء (KPIs)

| المؤشرات الرئيسية للأداء (KPIs)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | عنصر المقارنة                                                                                                                                                                                                                                                               | الأهداف الذكية (SMART)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>هي مقاييس كمية أو نوعية تُستخدم لتقييم أداء الفرد أو الفريق أو المؤسسة تجاه تحقيق أهداف معينة.</p> <p>قياس ومراقبة وتقييم الأداء المستمر لضمان تحقيق الأهداف الإستراتيجية.</p> <p>يُستخدم بشكل رئيسي على نطاق واسع في المؤسسات والإدارات والمشاريع الكبرى لقياس الأداء.</p> <p>يركز على متابعة الأداء الفعلي وتقييم التقدم نحو الأهداف المحددة بشكل مستمر.</p> <p>مؤشرات كمية أو نوعية محددة مسبقاً تتعلق بمجالات الأداء الحرجة مثل الإيرادات، والأرباح، والإنتاجية، ورضا العملاء.</p> <p>يمكن أن تكون زمنية (تتبع الأداء على مدى فترات زمنية محددة) أو دورية (مراجعات مستمرة) بناءً على طبيعة المؤشر.</p> <p>يعتمد على البيانات الفعلية لمراقبة الأداء وتحليل الاتجاهات مع مرور الوقت.</p> <p>يساعد في تحديد مدى فعالية تنفيذ الخطط وتقديم التغذية الراجعة لتحسين الأداء.</p> <p>تقييم شامل لأداء المنظمة أو الفريق بناءً على المقاييس المحددة مسبقاً وتحديد ما إذا كانت هذه الأهداف تتحقق أم لا.</p> <p>أداة تحليلية تستخدم لتقييم الأداء بعد تنفيذ الخطط، وتقديم ملاحظات لتحسين الأداء.</p> <p>• معدل المبيعات الشهري.<br/>• نسبة دوران الموظفين.<br/>• معدل رضا العملاء.<br/>(يُقاس تقدمنا نحو الهدف)</p> | <p><b>التعريف</b></p> <p><b>الهدف الأساسي</b></p> <p><b>النطاق</b></p> <p><b>التركيز</b></p> <p><b>العناصر الأساسية</b></p> <p><b>الزمنية</b></p> <p><b>القياس</b></p> <p><b>الغرض العملي</b></p> <p><b>النتيجة النهائية</b></p> <p><b>المعالجة</b></p> <p><b>أمثلة</b></p> | <p>إطار عمل يُستخدم لتحديد الأهداف بطريقة تجعلها واضحة، وقابلة للقياس، واقعية، ذات صلة، ومحددة بالوقت.</p> <p>تقديم إطار منظم لوضع الأهداف وتحقيقها بشكل فعال ومنهجي.</p> <p>يُستخدم لتحديد الأهداف على المستوى الشخصي أو المؤسسي لوضع أهداف قصيرة أو طويلة الأجل.</p> <p>يركز على صياغة الأهداف بشكل دقيق لجعلها واقعية وقابلة للقياس والتحقيق ضمن أطر زمنية واضحة.</p> <p>محدد (Specific)، قابل للقياس (Measurable)، قابل للتحقيق (Achievable)، ذو صلة (Relevant)، محدد بزمان (Time-Bound).</p> <p>يتضمن عنصر الزمن بوضوح لضمان تحقيق الأهداف في إطار زمني محدد.</p> <p>يتم قياس التقدم بناءً على معايير محددة تم وضعها أثناء صياغة الهدف لضمان تحقيق النتائج المطلوبة.</p> <p>يدعم التخطيط الإستراتيجي ويعمل كمرشد لوضع وتنفيذ الأهداف.</p> <p>تحقيق أهداف محددة بوضوح ضمن إطار زمني معين.</p> <p>جزء من عملية التخطيط والتنفيذ؛ يتم تحديد الأهداف باستخدام إطار عمل SMART ثم تنفيذها بناءً على هذا التوجيه.</p> <p>• زيادة حصة السوق بنسبة 15% خلال السنة المالية القادمة.<br/>(يحدد ما نريد تحقيقه)</p> |



## قياس عناصر القوائم المالية

القياس هو عملية تحديد القيم النقدية للعناصر . و يتضمن ذلك اختيار اساس محدد للقياس .

### اسس القياس

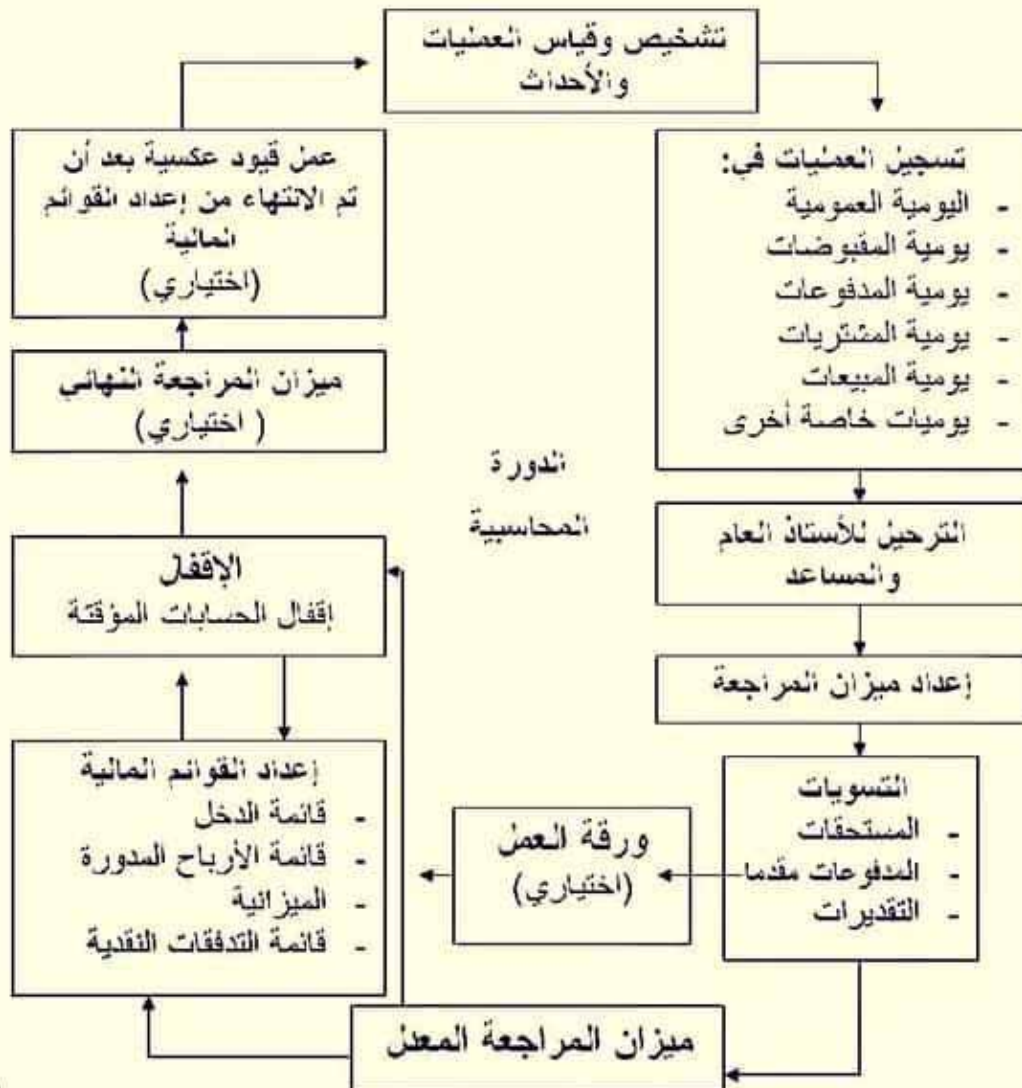
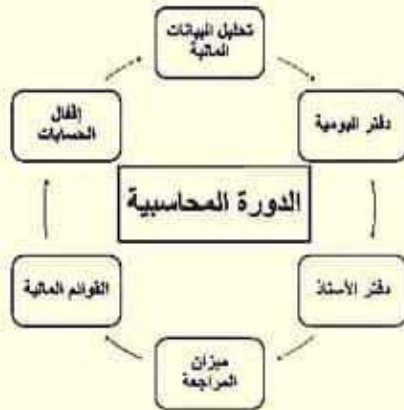
| القيمة الحالية                                                                                                                    | القيمة الاستردادية                                                                                                                                                                                                              | التكلفة الجارية                                                                                                                                                                                   | التكلفة التاريخية                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| تسجل الأصول بالقيمة المخصومة الحالية لصافي التدفقات النقدية المستقبلية التي من المتوقع أن يولدها الأصل ضمن النشاط العادي للمنشأة. | تسجل الأصول بمبلغ النقدية أو ما في حكمها الذي يمكن الحصول عليه في الوقت الحاضر مقابل بيع الأصل. وتسجل الالتزامات بقيمة السداد أي بمبلغ النقدية أو ما في حكمها التي من المتوقع أن تدفع لسداد الالتزام ضمن النشاط العادي للمنشأة. | تسجل الأصول بمبلغ النقدية أو ما في حكمها و الذي يجب دفعة للحصول على نفس الأصل أو ما يماثله في الوقت الحاضر . وتسجيل الالتزامات بمبلغ النقدية أو ما في حكمها المطلوب لسداد التعهد في الوقت الحاضر. | تسجيل الأصول بالمبلغ النقدي أو ما في حكمه أو بالقيمة العادلة لما أعطى بالمقابل في تاريخ الحصول عليها. وتسجيل الالتزامات بقيمة ما تم استلامه مقابل الالتزامات أو في بعض الظروف مثل (ضرائب الدخل) بمبلغ النقدية أو ما في حكمها الذي من المتوقع أن يدفع لسداد الالتزام. |
| تسجل الأصول بالقيمة المخصومة الحالية لصافي التدفقات النقدية المستقبلية التي من المتوقع أن يولدها الأصل ضمن النشاط العادي للمنشأة. | تسجل الأصول بمبلغ النقدية أو ما في حكمها الذي يمكن الحصول عليه في الوقت الحاضر مقابل بيع الأصل. وتسجل الالتزامات بقيمة السداد أي بمبلغ النقدية أو ما في حكمها التي من المتوقع أن تدفع لسداد الالتزام ضمن النشاط العادي للمنشأة. | تسجل الأصول بمبلغ النقدية أو ما في حكمها و الذي يجب دفعة للحصول على نفس الأصل أو ما يماثله في الوقت الحاضر . وتسجيل الالتزامات بمبلغ النقدية أو ما في حكمها المطلوب لسداد التعهد في الوقت الحاضر. | تسجيل الأصول بالمبلغ النقدي أو ما في حكمه أو بالقيمة العادلة لما أعطى بالمقابل في تاريخ الحصول عليها. وتسجيل الالتزامات بقيمة ما تم استلامه مقابل الالتزامات أو في بعض الظروف مثل (ضرائب الدخل) بمبلغ النقدية أو ما في حكمها الذي من المتوقع أن يدفع لسداد الالتزام. |



## الدورة المحاسبية

الدورة المحاسبية تعتبر من الضروريات والمتفق عليها في علم المحاسبة وهي عبارة عن الإجراءات المحاسبية المتبعة في أي منشأة لتسجيل العمليات واعداد القوائم المالية

الدورة المحاسبية





# المقاصة

## ١. نطاق المعيار:

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

## ٢. تعريف المقاصة وأنواعها:

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

والمقاصة نوعان، هما: المقاصة الوجوبية، والمقاصة الاتفاقية.

### ١ / ٢ المقاصة الوجوبية:

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

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

أو توقف على تراضي الطرفين أو رضا أحدهما.



# المقاصة

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

(ب) أن يكون الدينان متساويين جنسًا، ونوعًا، وصفة، وحلولًا أو تأجيلًا، وإذا تفاوت الدينان في القدر وقعت المقاصة في القدر المشترك وبقي صاحب الدين الأكثر دائئًا للآخر بمقدار الزيادة.

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

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

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

٤ / ١ / ٢ شروط المقاصة الطلبية هي:

(أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائئًا للآخر ومدينًا له.

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



# المقاصة

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

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

## ٢ / ٢ المقاصة الاتفاقية:

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

٢ / ٢ / ٢ شروط المقاصة الاتفاقية هي:

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

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



# المقاصة

## ٣ - المواعدة على إجراء المقاصة:

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

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

## ٤ - التطبيقات المعاصرة للمقاصة:

من التطبيقات المعاصرة للمقاصة ما يأتي:

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

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

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

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



# المقاصة

المقاصة

المعيار الشرعي رقم (٤)

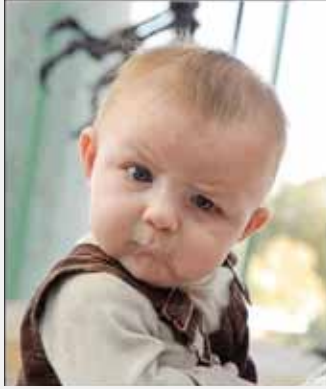
## ٥ - المقايضة النقدية:

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

## ٦ - تاريخ إصدار المعيار:

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





كثرة الهموم ليست  
سببا منطقيا للعبوس  
في وجه الناس .. فقد  
كان رسول الله صلى  
الله عليه وسلم أثقل  
الناس هما ولكنه  
أكثرهم **تبسما** ..



لحكم  
ل  
أقوال

قال رسول الله صلى الله عليه وعلى آله وسلم :  
**مَنْ قَالَ : لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَاللَّهُ أَكْبَرُ ،**  
صدقهُ ربُّهُ ، فقال : **لَا إِلَهَ إِلَّا أَنَا ، وَأَنَا أَكْبَرُ ،**  
وإذا قال : **لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ**  
قال : يقول الله : **لَا إِلَهَ إِلَّا أَنَا وَحْدِي ،**  
وإذا قال : **لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ ،**  
قال الله : **لَا إِلَهَ إِلَّا أَنَا وَحْدِي لَا شَرِيكَ لِي ،**  
وإذا قال : **لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ لَهُ الْمُلْكُ وَلَهُ الْحَمْدُ ،**  
قال الله : **لَا إِلَهَ إِلَّا أَنَا ، لِي الْمُلْكُ وَلِي الْحَمْدُ ،**  
وإذا قال : **لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَلَا حَوْلَ وَلَا قُوَّةَ إِلَّا بِاللَّهِ ،**  
قال الله : **لَا إِلَهَ إِلَّا أَنَا ، وَلَا حَوْلَ وَلَا قُوَّةَ إِلَّا بِي**  
وكان يقول : مَنْ قالها في مرضه ثم مات لم تطعمه النار  
حديث صحيح - صحيح الترمذي للألباني ٢٤٢٠

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم  
"مَنْ قَالَ : (السلام عليكم)  
**كُتِبَتْ لَهُ عَشْرُ حَسَنَاتٍ ،**  
وَمَنْ قَالَ : (السلام عليكم ورحمة الله)  
**كُتِبَتْ لَهُ عَشْرُونَ حَسَنَةً ،**  
وَمَنْ قَالَ :  
(السلام عليكم ورحمة الله وبركاته)  
**كُتِبَتْ لَهُ ثَلَاثُونَ حَسَنَةً .**

قال رسول الله ﷺ  
**من لزم الاستغفار**  
**جعل الله له من كل**  
**ضيق مخرجا ، ومن كل**  
**هم فرجا ، ورزقه**  
**من حيث لا يحتسب**  
رواه أبو داود ١٥١٨

لا يشرع أن تقول للغضبان صل على النبي  
قال رسول الله صلى الله عليه وسلم  
**إِنِّي لَا أَعْلَمُ كَلِمَةً ، لَوْ قَالَهَا**  
**لَذَهَبَ عَنْهُ مَا يَجِدُ ، لَوْ قَالَ :**  
**أَعُوذُ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيمِ**  
**ذَهَبَ عَنْهُ مَا يَجِدُ**  
صحيح الجامع : 2491

## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مداخلة السيد المدير العام لمصرف السلام الجزائر الأستاذ ناصر حيدر خلال ورشة تطوير المالية الإسلامية و التمكين الاقتصادي تحت اشراف وزير المالية السيد لعزیز فايد حيث كان عنوان المداخلة دور المؤسسات المالية في تحقيق الشمول المالي من خلال تجربة مصرف السلام الجزائر لمنتج حرفتي



## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

زيارة وفد عن مجموعة البنك الإسلامي للتنمية لمصرف السلام الجزائر في إطار زيارة العمل التي تقوده إلى الجزائر تحت إشراف وزارة المالية، وفي إطار مسعاه لتبادل الخبرات و المرافقة الفنية للتمويل الاصغر الاسلامي في اطار منتج مصرف السلام الجزائر حرفتي



مشاركة مصرف السلام الجزائر في معرض الجزائر للخدمات و التجارة الإلكترونية ، مداخلة السيد محمد توفيق بوكريطاوي مسؤول خلية التسويق و الاتصال تحت عنوان أهمية الدفع و التجارة الإلكترونية في الجزائر



## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في مؤتمر صندوق النقد العربي بالتعاون مع بنك الجزائر الذي ينظم الاجتماع الدوري التاسع والعشرين للجنة العربية لنظم الدفع والتسوية



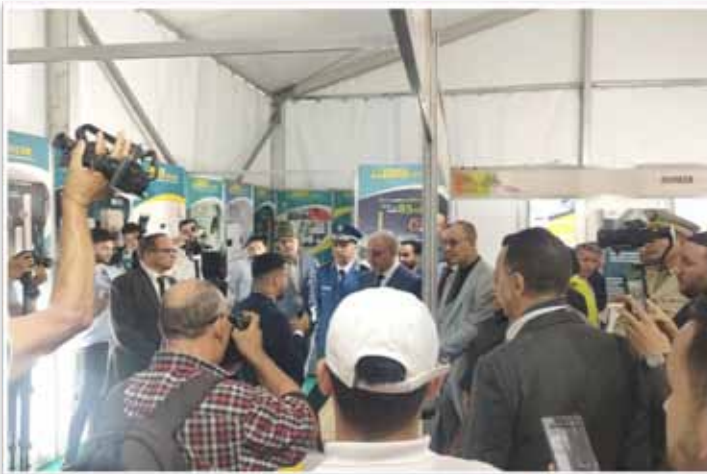
## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الطبعة 21 للصالون الدولي للعقار، البناء، السكن و الأشغال العمومية بولاية وهران



## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الصالون الدولي للبناء ، الأشغال العمومية و العقار بالشرق الجزائري  
ولاية قسنطينة



## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

تكرم مصرف السلام الجزائر لبعض أبناء مكتبي دفتر الاستثمار الأخضر بهدايا رمزية على مستوى فرعي حسبية و روبية بمناسبة اليوم العربي للبيئة ، تشجيعا لثقافة الشمول المالي و نشر الوعي البيئي .

**الدفتـر الأخضر**

اليوم العربي للبيئة  
الاثنين 14 أكتوبر 2024

تكریم رمزي لمكتبي دفتر الاستثمار الأخضر  
تشجيعا لثقافة الشمول المالي و نشر الوعي البيئي .



استثمروا مدخراتكم في مشاريع تحافظ  
على بيئة اولادكم

**الدفتـر الأخضر**

اليوم العربي للبيئة  
الاثنين 14 أكتوبر 2024

تكریم رمزي لمكتبي دفتر الاستثمار الأخضر  
تشجيعا لثقافة الشمول المالي و نشر الوعي البيئي .



استثمروا مدخراتكم في مشاريع تحافظ  
على بيئة اولادكم

**الدفتـر الأخضر**

اليوم العربي للبيئة  
الاثنين 14 أكتوبر 2024

تكریم رمزي لمكتبي دفتر الاستثمار الأخضر  
تشجيعا لثقافة الشمول المالي و نشر الوعي البيئي .



استثمروا مدخراتكم في مشاريع تحافظ  
على بيئة اولادكم

**الدفتـر الأخضر**

اليوم العربي للبيئة  
الاثنين 14 أكتوبر 2024

تكریم رمزي لمكتبي دفتر الاستثمار الأخضر  
تشجيعا لثقافة الشمول المالي و نشر الوعي البيئي .



استثمروا مدخراتكم في مشاريع تحافظ  
على بيئة اولادكم

مصرف السلام  
AL SALAM BANK  
السلامة المالية

الدفتري الأخضر

الدفتري الأخضر  
استثمروا مدخراتكم في مشاريع تحافظ على بيئة أولادكم

اليوم العربي للبيئة  
الاثنين 14 أكتوبر 2024  
تكریم رمزي لمكتبي دفتر الإستثمار الأخضر  
تشجيعا لثقافة الشمول المالي ونشر الوعي البيئي .

# من طرائف العرب



## الأعرابي و المجوسي

جاء في كتب النوادر؛ أن رجلاً من الأعراب سعى في الزواج من ابنة عم له يقال لها الرباب .. فأكثر عليه أبوها في المهر ليحول بينه وبين غرضه..

فسعى الأعرابي في طلب المهر بين قومه فلم يُنجدّه منهم أحد، فلما ضاق به الحال قصد رجلاً من المجوس فأنجده وأعانه، حتى تزوج من ابنة عمه، فقال في المجوسي شِعراً؛ قال :

كفاني المجوسي مهر الرباب

فدئ للمجوسي خالاً وعم

وأشهد أنك رطب المشاش

وأن أباك الجواد الخضم

وانك سيد أهل الجحيم

إذا ما ترديت فيمن ظلم

تجاوز قارون في قعرها

وفرعون والمكتني بالحكم

فقال له المجوسي:

أعنتك بالمهر على ابنة عمك؛ ثم كافأني بأن جعلتني في قعر الجحيم ؟!

فقال له الأعرابي:

أما يرضيك أني جعلتك مع ساداتها، فرعون وقارون وأبي جهل!

\*\*\*\*\*

## قتيل القطائف

كان لأحد البخلاء في العصر العباسي، طبق قطائف قد نسي أن يأكله، ففسد، فخشي البخل أن يأكل ما في الطبق فيمرض، ولم يطاوعه قلبه على رمي القطائف، فاهداها إلى الشاعر جحظة البرمكي، وكان الأخير من مشاهير المتطفلين في زمانه، فما أن رأى الطبق حتى انكب يلتهم القطائف، غير عابئ بطعمها الحامض، فتعجب البخل وندم، وحاول استرجاع ما تبقى من القطائف بحجة خوفه على جحظة من الموت؛ لأنها تالفة، لكن عبثاً،

فقال جحظة راوياً الرواية :

دعاني صديق لأكل القطائف

فأمعنت فيها آمناً غير خائف

فقال بحزن : رويداً ومهلاً

فإن القطائف إحدى المتالف

فقلت له : ما سمعنا بميت

يقال له : قتيل القطائف.

\*\*\*\*\*

## موسى و الصرة

لقى أعرابي صرة فيها دراهم؛ ثم دخل المسجد يُصلي؛ وكان اسمه موسى ...

فقرأ الإمام {وما تلك بيمينك يا موسى}.

فقال الأعرابي : والله إنك لساحر؛ ثم رمى الصرة وخرج.

\*\*\*\*\*

## القاضي ابن خلف

قال ابن خلف: اختصم رجلان إلى بعض الولاة فلم يُحسن أن

يَقْضِي بينهما فضربهما معاً ضرباً مبرحاً.

وقال: الحمد لله أن لم يُفْثِنِي الظالمُ منهما.

\*\*\*\*\*

# مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم

## فروع الجزائر العاصمة

|                                                                          |                                                                |                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>فرع القبة</b><br>24 جنان بن عمر، القبة                                | <b>فرع باب الزوار</b><br>تجزئة بوسحاقي، ف-رقم 186 باب الزوار   | <b>فرع دالي ابراهيم</b><br>233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم          |
| <b>فرع سطوالي</b><br>الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04    | <b>فرع الرويبة</b><br>تجزئة كادات رقم 173، الرويبة             | <b>فرع حسبية</b><br>مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد |
| <b>فرع العناصر</b><br>218 شارع حسبية بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر | <b>فرع سيدي يحيى</b><br>04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة |                                                                      |

## فروع الغرب

|                                                                                                      |                                                                    |                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <b>فرع وهران العثمانية</b><br>حي العثمانية، المجمع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أ و ب | <b>فرع وهران</b><br>تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير | <b>فرع الشلف</b><br>عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري الجديد، بن سونة |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|

## فروع الوسط

|                                                 |                                                                              |                                                                     |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>فرع المسيلة</b><br>حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01 | <b>فرع عين وسارة</b><br>حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الحلفة | <b>فرع البليدة</b><br>لهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102 |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|

## فروع الشرق

|                                                                                      |                                                                      |                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>فرع عنابة</b><br>حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة 'ب' رقم 03                      | <b>فرع باتنة</b><br>حي المطار رقم 240، طريق بسكرة                    | <b>فرع سطيف</b><br>حي المناورات لغراسية تجزئة 143 قطعة رقم 11                                   |
| <b>فرع برج بوعريج</b><br>حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، قيم 76 | <b>فرع بجاية</b><br>شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة ب | <b>فرع قسنطينة</b><br>لهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى                                   |
|                                                                                      |                                                                      | <b>فرع قسنطينة 2</b><br>المركز التجاري رتاج مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب |
|                                                                                      |                                                                      | <b>فرع عين مليلة</b><br>فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة                                           |

## فروع الجنوب

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

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

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

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

