



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



مع بقي بن مخلد محدث الأندلس
في رحلته طلبا للعلم الشريف



يشهد فرع بجاية منذ انطلاق
نشاطه في شهر أفريل 2021 تطورا
ملحوظا من سنة لأخرى محققا
تدرجيا أرقام إيجابية في كل
المجالات ومطورا لمحفظته التجارية
كما وكيفا.



AL SALAM BANK
الجزائر Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد 4 سنة 2025



مصرف السلام الجزائر



مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

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

ندعوكم لإرسال مقالاتكم و اقتراحاتكم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التوبة و التقدير

أقلام الموظفين



ص 20

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر

مع بقي بن مخلد محدث الأندلس
في رحلته طلبا للعلم الشريف

ص 04



مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



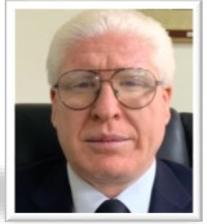
ص 32

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة

الوازع ودوره في حماية المقاصد الشرعية
ومنظومة القيم الإسلامية

ص 06



ركن ومضات تحسيسية



ص 37

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :
السيد / محمد توفيق بوكريطاوي
مسؤول الاتصال

ص 08



المعايير الشرعية أيوفي



ص 40

نشاط فرع بجاية



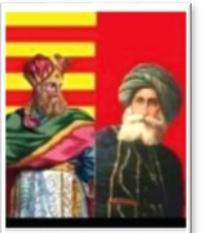
ص 09

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 41

ركن أعلام الجزائر



ص 19



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

مع بقي بن مخلد محدث الأندلس في رحلته طلباً للعلم الشريف



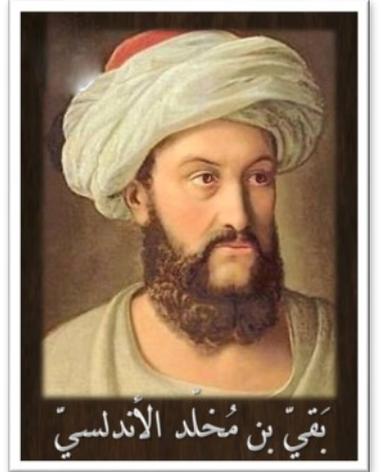
ثم إلى الرقة ثم ركبت إلى العراق كل هذا في سفري الأول وأنا ابن عشرين سنة" (يقصد أن هذه سفرته الأولى وتبعها بعد ذلك سفرات).

اخترت في هذا العدد أن أحدثكم عن القصة العجيبة لأحد علماء الأندلس الأفاضل الذي ضرب أعلى مثال في هذا الشأن وربما لا يعرفه الكثير منا: إنه الإمام المحدث أبو عبد الرحمان بقي بن مخلد بن يزيد القرطبي الأندلسي. ولد في قرطبة سنة 201 للهجرة

وتوفي سنة 276 للهجرة.

تلقى العلم على يد كبار علماء الأندلس مثل يحيى بن يحيى الليثي راوية موطأ الإمام مالك و عبد المالك بن حبيب السلمي محدث الأندلس وفقهها ثم أخذ عصا الترحال ليعبر إلى عدوة المغرب قاصداً بغداد للقاء إمام أهل السنة أحمد بن حنبل مشياً على قدميه حيث كان يعمل بالأجرة في كل مدينة ليتكسب نفقة مسيره للتي بعدها وليسمع من علمائها. ولما بلغ بغداد سأل عن الإمام أحمد فأخبر بمنعه من الحديث من قبل الخليفة الواثق في فتنة خلق القرآن التي ابتدعتها المعتزلة وأراد الخليفة المأمون ومن بعده المعتصم ثم الواثق حمل الناس على اعتقاد ذلك بالسيف وتصدى لها الإمام وثبت على رفضها وسجن بسبب ذلك وذاق من ألوان العنت والعذاب دون أن يثنيه ذلك عن موقفه الشامخ المدافع عن عقيدة أهل السنة والجماعة. وإذ تعذر عليه لقاء الإمام جلس في حلقة حديث صاحبه يحيى بن معين يسأله في جرح وتعديل الرواة وكان رحمه الله يحجز مكانه في الحلقة عصراً لفجر الغد لكثرة رواد الحلقة. ثم عقد العزم أن يلقي الإمام أحمد مهما كلفه. لندعه يقص علينا كيف حدث ذلك اللقاء العجيب كما يرويه عنه ولده القاضي أحمد بن بقي:

كلما حلت ذكرى يوم العلم في السادس عشر من شهر أبريل الذي يوافق يوم وفاة علامة الجزائر ورائد نهضتها الشيخ الإمام عبد الحميد بن باديس تجول بنا الذكرى إلى أولئك الجهابذة من علماء السلف الذين تجشموا مشاق الترحال وقطعوا الفيافي والقفار طلباً للعلم الشريف في زمن كان السفر فيه قطعة من



العذاب كما وصفه النبي صلى الله عليه وسلم.

سمعوا قول النبي صلى الله عليه وسلم: " مَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ طَرِيقًا إِلَى الْجَنَّةِ وَإِنَّ الْمَلَائِكَةَ لَتَتَعَرَّقُ أَجْنَحَتَهَا لِطَالِبِ الْعِلْمِ رِضًا بِمَا يَصْنَعُ وَإِنَّ الْعَالَمَ لَيَسْتَغْفِرُ لَهُ مَنْ فِي السَّمَوَاتِ وَمَنْ فِي الْأَرْضِ حَتَّىٰ الْحَيْتَانِ فِي الْمَاءِ وَفَضَلَ الْعَالَمُ عَلَى الْعَابِدِ كَفَضْلِ الْقَمَرِ عَلَى سَائِرِ الْكَوَاكِبِ وَإِنَّ الْعُلَمَاءَ وَرَثَةُ الْأَنْبِيَاءِ إِنَّ الْأَنْبِيَاءَ لَمْ يورَثُوا دِينَارًا وَلَا دِرْهَمًا إِنَّمَا ورَثُوا الْعِلْمَ فَمَنْ أَخَذَهُ أَخَذَ بِحِطِّ وَاقِرٍ " فأبت همتهم ونوازع إيمانهم إلا أن يبلغوا تلك المرتبة السامقة بالسعي في طلب العلم في أصقاع الأرض لا يثنى عليهم عن ذلك فراق الأهل والولد و البعد عن الأوطان وشطف العيش وركوب المخاطر.

قال أبو حاتم الرازي: " أول سنة خرجت في طلب الحديث أقمت سبع سنين أحصيت ما مشيت على قدمي زيادة على ألف فرسخ (مسيرة نحو أربعة أشهر) ثم تركت العدد بعد ذلك وخرجت من البحرين إلى مصر ماشياً ثم إلى الرملة (فلسطين) ماشياً ثم إلى دمشق ثم أنطاكية وطرسوس ثم رجعت إلى حمص

الكلمة الافتتاحية

ضَعِيفٍ فِي مَظْلَمَةٍ إِلَى إِشْبِيلِيَّةٍ وَمَشَى مَعَ آخَرَ إِلَى الْبَيْرَةِ، وَمَعَ امْرَأَةً ضَعِيفَةً إِلَى حَبَّانَ." وقال أحمد بن محمد بن عبد البر القرطبي: " كان فاضلاً تقياً صواماً قواماً متبتلاً، منقطع القرين في عصره، منفرداً عن النظير في مصره، قوياً جلدأً على المشي، لم ير ركباً دابة قط، وكان ملازماً لحضور الجنائز، متواضعاً"

عاد بقي بن مخلد إلى بلده الأندلس لينشر فيها سنة النبي صلى الله عليه وسلم وترك فيها إرثاً علمياً زاخراً لم يصل إلينا للأسف. صنف مسنداً قال فيه عالم الأندلس ابن حزم: "ومسند بقي روى فيه عن ألف وثلاثمائة صاحب ونيف ورتب حديث كل صحابي على أبواب الفقه فهو مسند ومصنف وما أعلم هذه الرتبة لأحد قبله مع ثقته وضبطه وإتقانه واحتقاله في الحديث." كما ترك تفسيراً للقرآن الكريم قال عنه ابن حزم أيضاً: " أَفْطَعُ أَنَّهُ لَمْ يُؤْلَفْ فِي الْإِسْلَامِ مِثْلُ تَفْسِيرِ بَقِيٍّ لَا تَفْسِيرَ مُحَمَّدَ بْنَ جَرِيرٍ وَلَا غَيْرِهِ " و ألف كتاباً في فتاوى الصحابة والتابعين.

كان رحمه الله صواماً قواماً مجاهداً في سبيل الله شارك في أكثر من سبعين غزوة ذوداً عن ديار المسلمين. وكان مستجاب الدعوة. قال الإمام الذهبي: " قَدْ ظَهَرَتْ لَهُ إِجَابَاتُ الدَّعْوَةِ فِي غَيْرِ مَا شَيْءٍ. قَالَ: وَذَكَرَ عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ أَحْمَدَ، عَنْ أَبِيهِ: أَنَّ امْرَأَةً جَاءَتْ إِلَى بَقِيٍّ، فَقَالَتْ: إِنَّ ابْنِي فِي الْأَسْرِ، وَلَا حِيلَةَ لِي، فَلَوْ أَشْرَيْتَ إِلَيَّ مَنْ يُفْدِيهِ، فَأَنْتِي وَالْهَيْهَةَ. قَالَ: نَعَمْ، أَنْصِرْفِي حَتَّى أَنْظُرَ فِي أَمْرِهِ. ثُمَّ أَطْرَقَ، وَحَرَكَ شَفْتَيْهِ، ثُمَّ بَعْدَ مَدَّةٍ جَاءَتْ الْمَرْأَةُ بِابْنِهَا، فَقَالَ: كُنْتُ فِي يَدِ مَلِكٍ، فَبَيْنَا أَنَا فِي الْعَمَلِ، سَقَطَ قَيْدِي. قَالَ: فَذَكَرَ النَّيْمَ وَالسَّاعَةَ، فَوَافَقَ وَفُتَّ دُعَاءَ الشَّيْخِ. قَالَ: فَصَاحَ عَلَى الْمَرْسَمِ بِنَاءً، ثُمَّ نَظَرَ وَتَحَيَّرَ، ثُمَّ أَحْضَرَ الْحَدَادَ وَقَيْدِي، فَلَمَّا فَرَغَهُ وَمَشَيْتُ سَقَطَ الْقَيْدُ، فَبَهْتُوا، وَدَعَوْا رُهْبَانَهُمْ، فَقَالُوا: أَلَيْكَ وَالِدَةُ؟ فُلْتُ: نَعَمْ، قَالُوا: وَافَقَ دُعَاءَهَا الْإِجَابَةَ إِلَى أَنْ قَالَ: ثُمَّ قَالُوا: قَدْ أَطْلَقَكَ اللَّهُ، فَلَا يُمَكِّنُنَا أَنْ نَقِيدَكَ. فَرَوَدُونِي، وَبَعَثُوا بِي."

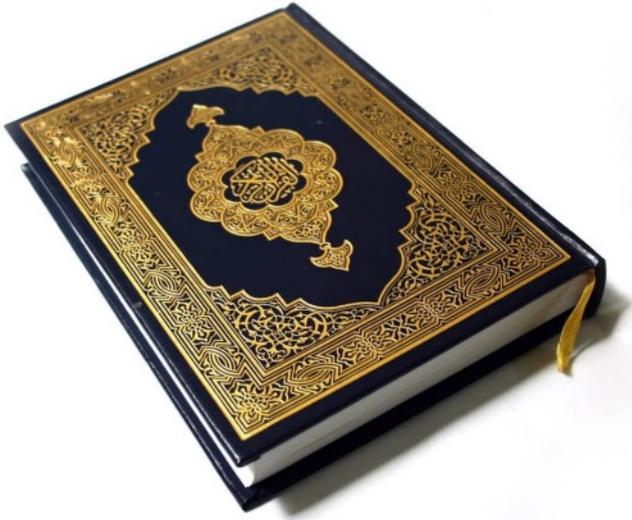
وقال حفيده عبد الرحمان بن أحمد: " أَنْ جَدِّي قَدْ فَسَّمَ أَيَّامَهُ عَلَى أَعْمَالِ الْبِرِّ: فَكَانَ إِذَا صَلَّى الصُّبْحَ قَرَأَ جُزْئَهُ مِنَ الْقُرْآنِ فِي الْمُنْصَحَفِ، سُدَسَ الْقُرْآنَ، وَكَانَ أَيْضاً يَخْتُمُ الْقُرْآنَ فِي الصَّلَاةِ فِي كُلِّ يَوْمٍ وَلَيْلَةٍ، وَيَخْرُجُ كُلَّ لَيْلَةٍ فِي الثَّلَاثِ الْأَخِيرِ إِلَى مَسْجِدِهِ، فَيَحْتَمُّ قُرْبَ انْصِدَاعِ الْفَجْرِ، وَكَانَ يُصَلِّي بَعْدَ جُزْئِهِ مِنَ الْمُنْصَحَفِ صَلَاةً طَوِيلَةً جَدًّا، ثُمَّ يَقْلُبُ إِلَى دَارِهِ - وَقَدْ اجْتَمَعَ فِي مَسْجِدِهِ الطَّلَبَةُ - فَيَجِدُّ الْوُضُوءَ، وَيَخْرُجُ إِلَيْهِمْ، فَإِذَا انْقَضَتِ الدُّوَلُ، صَارَ إِلَى صَوْمَعَةِ الْمَسْجِدِ، فَيُصَلِّي إِلَى الظُّهْرِ، ثُمَّ يَكُونُ هُوَ الْمُتَبَدِّئُ بِالْأَذَانِ، ثُمَّ يَهْبِطُ ثُمَّ يُسْمِعُ إِلَى الْعَصْرِ، وَيُصَلِّي وَيُسْمِعُ، وَرُبَّمَا خَرَجَ فِي بَقِيَّةِ النَّهَارِ، فَيَقْعُدُ بَيْنَ الْفُجُورِ يَبْكِي وَيَعْتَبِرُ، فَإِذَا غَرَبَتِ الشَّمْسُ أَتَى مَسْجِدَهُ، ثُمَّ يُصَلِّي، وَيَرْجِعُ إِلَى بَيْتِهِ فَيُفْطِرُ، وَكَانَ يَسْرُدُ الصَّوْمَ إِلَّا يَوْمَ الْجُمُعَةِ، وَيَخْرُجُ إِلَى الْمَسْجِدِ، فَيَخْرُجُ إِلَيْهِ جِيرَانُهُ، فَيَتَكَلَّمُ مَعَهُمْ فِي دِينِهِمْ وَدُنْيَاهُمْ، ثُمَّ يُصَلِّي الْعِشَاءَ، وَيَدْخُلُ بَيْتَهُ، فَيُحَدِّثُ أَهْلَهُ، ثُمَّ يَنَامُ نَوْمَةً قَدْ أَخَذَتْهَا نَفْسُهُ، ثُمَّ يَقُومُ، هَذَا دَابُّهُ إِلَى أَنْ تُؤْفَى."

ما أحوج أمتنا لتلك النجوم الزاهرة والبدور الطالعة والسير العاطرة من العلماء الربانيين العاملين الزهاد الصالحين المجاهدين الذين بذلوا أعمارهم في نشر العلم والقوة الحسنة في ديار المسلمين رحمهم الله وطيب ثراهم.

" خرجت أستدل على منزل أحمد بن حنبل، فدللت عليه، فقرعت بابيه، فخرج إلي، فقلت: يا أبا عبد الله: رجل غريب، نائي الدار، هذا أول دخولي هذا البلد، وأنا طالب حديث ومقيد سنة، ولم تكن رحلتي إلا إليك، فقال: ادخل الاضطوان (الدهليز) ولا يقع عليك عين. فدخلت، فقال لي: وأين موضعك؟ قلت: المغرب الأقصى. فقال: إفريقية؟ قلت: أبعد من إفريقية، أجوز من بلدي البحر إلى إفريقية، بلدي الاندلس، قال: إن موضعك لبعيد، وما كان شئ أحب إلي من أن أحسن عون مثلك، غير أنني ممتحن بما لعله قد بلغك. فقلت: بلى، قد بلغني، وهذا أول دخولي، وأنا مجهول العين عندكم، فإن أذنت لي أن آتي كل يوم في زي السؤال (المتسولين) ، فأقول عند الباب ما يقوله السؤال، فتخرج إلى هذا الموضع، فلو لم تحدثني كل يوم إلا بحديث واحد، لكان لي فيه كفاية. فقال لي: نعم، على شرط أن لا تظهر في الخلق، ولا عند المحدثين. فقلت: لك شرطك، فكنت آخذ عصا بيدي، وألف رأسي بخرقه مدنسة، وآتي بابيه فأصيح: الاجر - رحمك الله - والسؤال هناك كذلك، فيخرج إلي، ويغلق ويحدثني بالحديثين والثلاثة والاكثر، فالتزمت ذلك حتى مات الممتحن له، وولي بعده من كان على مذهب السنة (يقصد الخليفة المتوكل) ، فظهر أحمد، وعلت إمامته، وكانت تضرب إليه أباط الابل، فكان يعرف لي حق صبري، فكنت إذا أتيت حلقته فسح لي، ويقص على أصحاب الحديث قصتي معه، فكان يناولني الحديث مناولة ويقروءه علي وأقروءه عليه. فاعتللت علة أشفيت منها ففقدني من مجلسه، فسأل عني فأعلم بعلي، فقام من فوره مقبلاً إلي عائداً لي بمن معه، وأنا مضطجع في البيت الذي كنت اكثريت، ولدي تحتي، وكسائي علي، وكتبي عند رأسي، فسمعت الفندق قد ارتج بأهله، وأنا أسمعهم يقولون: هو ذاك، أبصروه، هذا إمام المسلمين مقبلاً. قال: فبدر إلي صاحب الفندق مسرعاً، فقال لي: أبا عبد الرحمن! هذا أبو عبد الله أحمد بن حنبل إمام المسلمين مقبلاً إليك عائداً لك. فدخل فجلس عند رأسي، وقد احتشى البيت من أصحابه فلم يسعهم، حتى صارت فرقة منهم في الدار وقوفاً، وأقلامهم بأيديهم، فما زادني على هذه الكلمات، فقال لي: يا أبا عبد الرحمن! أبشر بثواب الله، أيام الصحة لا سقم فيها، وأيام السقم لا صحة فيها، أعلاك الله إلى العافية، ومسح عنك بيمينه الشافية. فرأيت الأقلام تكتب لفظه، ثم خرج عني، فأتاني أهل الفندق يلطفون بي يخدمونني ديانة وحسبة، فواحد يأتي بفراش، وآخر بلحاف وبأطايب من الأغذية، وكانوا في تمرضي أكثر من تمريض أهلي لو كنت بين أظهرهم؛ لعيادة الرجل الصالح."

يا له من لقاء عجيب ! يتنكر بقي بن مخلد في هيئة المتسولين حتى يتمكن من سماع الحديث من الإمام أحمد دون أن يتقطن الحراس لذلك ! وكيف لا يحتال لذلك وهو من قدم من الأندلس مشياً على الأقدام في رحلة دامت حولين كاملين! ثم هؤلاء طلبة العلم يتبعون إمامهم ويدنون كل ما يقوله تعظيماً لسنة النبي صلى الله عليه وسلم التي يرون في الإمام خير ترجمان لها.

صحيح أن الإمام الذهبي يشكك في صحة هذه القصة ويستغربها ولكن في سيرة هذا الرجل الصالح ما يعضدها فقد ذكر من ترجم له أنه كان مشاء يكره الركوب يمشي في حاجات الناس على قدميه حتى تقضى. قال الذهبي نفسه: " كَانَ جَلْدًا، قَوِيًّا عَلَى الْمَشْيِ، قَدْ مَشَى مَعَ



والنواهي موكولاً إلى دين المخاطبين بها، قال الله تعالى: إِنَّا جَعَلْنَا فِي أَعْنَاقِهِمْ أَغْلَالًا فَهِيَ إِلَى الْأَذْقَانِ فَهُمْ مُقْمَحُونَ [البقرة: ٢٣٥]، وغير ذلك من الآيات والآثار النبوية".

3 - الوازع السلطاني.

إن هذا الوازع تستدعي الحاجة إليه عند ضعف الوازع الديني في النفوس، وذلك إذا حلت ظروف، ووقعت وقائع، يظن الناس أنه لا بد من مسايرتها بمنكراتها وحرامها ومكروها بحجة أنها أقوى على النفوس من الوازع الديني، هنا يصر إلى الوازع السلطاني لإلزام المكلفين بتنفيذ الأحكام الشرعية بعد إخفاق الوازع الديني في التمكن من نفوسهم، وهذا ما دفع بالخليفة عثمان بن عفان إلى القول: "إن الله يزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن"، قال ابن عطية: "إن أوصياء زمانهم لا يقبل قولهم في رشد اليتامى حتى يرفعوا إثبات ذلك إلى القاضي، ولم يرههم مصداق أمانة الشريعة في قوله تعالى: وَابْتَلُوا الْيَتَامَى حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُمْ مِنْهُمْ رُشْدًا وَمَن ۚ فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ ۖ وَلَا تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِدَارًا أَن يَكْبَرُوا ۚ كَانَ غَنِيًّا فَلْيَسْتَعْفِفْ ۖ وَمَن كَانَ فَقِيرًا فَلْيَأْكُلْ بِالْمَعْرُوفِ ۚ فَإِذَا دَفَعْتُمْ فَآنَسْتُمْ ۖ فَاسْتَعْفِفُوا عَلَيْهِمْ ۚ وَكَفَىٰ بِاللَّهِ حَسِيبًا إِلَيْهِمْ أَمْوَالُهُمْ [النساء: ٦].

إن معنى الوازع في اللغة هو: الكاف عن فعل الشيء. أما معناه الاصطلاحي فلا يخرج عن معناه اللغوي، بل مطابق له تماماً، إلا ما يفيد به الشرع، طبيعة الكف التي يجب أن تتجه إلى أعمال السوء فقط، وهذا ما عبر عنه الشيخ ابن عاشور عند تعريفه للوازع فقال: "الوازع: اسم غلب إطلاقه على ما يزع من عمل السوء".

وينقسم الوازع عند أهل العلم إلى مراتب ثلاث؛ وهي:

1- الوازع الجبلي.

إن هذه المرتبة قد اعتمدتها الشريعة في أول أمرها؛ حيث إنها لم تطل في تشريع الأحكام للمنافع التي تطلبها النفوس بدافع الفطرة السليمة، كذا لم تطل في تشريع نواهي المقاصد التي تأنفها الفطرة السليمة أيضاً؛ لأن وجود هذه المرتبة من الوازع تجعل الشريعة في ترفع عن الإطالة في تقنين هذه الأمور إلا ما تستدعيه الضرورة، وضرب الإمام ابن عاشور لذلك مثالا فقال: "مثل منافع الاقتنيات، واللباس، وحفظ النسل والزوجات، فلا تجد في الشريعة وصايات تحفظ الأزواج؛ لأنه في الجبلية، إذ كانت الزوجة كافية في ذلك.

2 - الوازع الديني.

إن هذه المرتبة تكمن درجة تمكنها من النفوس قوة وضعفاً حسب الأفراد، وهذا يعود إلى مدى سلامة الفطرة نفسها من تأثير عوامل التربية الاجتماعية، التي تنحدر بها نحو الحضيض، وكذلك مدى تمكن سلطان الإيمان من تلك النفوس، ولذلك تجد ذوي النفوس الفاضلة أكثر الناس تمسكا بهذه المرتبة، ومن دونهم من الناس دونهم في التمسك، والشريعة صيانة لأصولها وفروعها من الانتهاك، أناطت معظم الوصايا التي قد تنهرب النفوس منها بالوازع الديني فجعلتها أوامر ونواهي؛ لتكسيها الصبغة الإلزامية، ويقول الشيخ ابن عاشور في هذا السياق: "معظم الوصايا الشرعية منوط تنفيذها بالوازع الديني، وهو وازع الإيمان الصحيح المتفرع إلى الرجاء والخوف، فلذلك كان تنفيذ الأوامر

أرادت [السُّنَّة] تقوية الوازع الديني عن شربها بإشرباب النفوس معنى فذارتها، وجعلها كالنجاسات، في حين أنه لم يقل بنجاسة الخنزير الحي".

وفي الأخير يمكن القول إن الوازع الديني هو المحور الذي تتحرك على وفقه مهمة الوازع بجميع مراتبه، وما الوازع الجبلي والسلطاني إلا خادمين له، فالأول التمهيد له، والثاني منفذ له عند خوف التقاعس عنه، والشريعة في معظم تصرفاتها لاحظت الوازع الديني، وكان هو عمدتها، ولم تترك للوازع الجبلي والسلطاني إلا مجالاً ضيقاً وحالات معدودة.



وبعد بيان ماهية مراتب الوازع يمكننا أن نقول إن للوازع دور كبير في حماية المقاصد الشرعية ومنظومة القيم الإسلامية من الإنخرام والاضمحلال التدريجي؛ بل إن حماية تلك المقاصد الشرعية يتم حسب أهمية المقصد نفسه؛ لأن هناك من الأعمال والسلوكات ما يستدعي في إقامته الوازع الجبلي فقط؛ ذلك لأن النفوس البشرية ترفضه بطبعها دون أن تحتاج إلى مانع يمنعها عنه، كستر العورة، ونكاح المحرمات، ومنها ما يستدعي حضور الوازع الديني؛ لأن التصرفات عندها يكثر فيها الالتباس، فلا يمكن للوازع الجبلي من تحديد ما هيتهما مما يجعلها تقوقه إلى الوازع الديني الذي يفصل فيها الحكم بأمر أو نهي من السماء، كتحریم أنواع من الأنكحة، وأنواع من المعاملات المالية لدخولها في الربا المحرم، ولكن هناك شرائح من النفوس لا يزعمها الوازع الديني، فهنا يكون لزاماً استدعاء الوازع السلطاني لتنفيذ تلك الأحكام، وتمكين الوازع الديني من دوره، لكن الشريعة الإسلامية تسعى دائماً إلى تمكين الوازع الديني من النفوس، وتهدف إلى قطع كل الأسباب المؤدية إلى استدعاء الوازع السلطاني - إلا في حالة الضرورة - وذلك يحفظ للمكلفين حريتهم وكرامتهم؛ لأن الوازع السلطاني عند استخدامه يكون من توابعه إهدار بعض الحريات ومصادرتها، وإهانة بعض الكرامات وإسقاطها، وذلك تحت ضغوط ظروف معينة وما تستدعيه الواقعة من الاحتياط حفاظاً على المصلحة العامة تقوت في جانبها بعض المصالح الخاصة، وإن كانت سليمة من حيث المشروعية، كما أن الشريعة تسعى من جانب آخر إلى قلب بعض أفراد الوازع الديني إلى جبلي، وذلك باستعمال أسلوب الترهيب والتحذير من العقاب، وبث التشنيع في تلك العادة. وعبر الشيخ ابن عاشور عن هذا فقال: "ليس من العسير قلب الوازع الديني إلى وازع جبلي بالتحذير من العقاب وبث التشنيع في العادة، فإن كثيراً من الأمور التي تظهر في صورة الجبليات ما كانت إلا تعاليم دينية، مثل ستر العورة، ومحرمية الآباء والأبناء، وقد نجد مباحات مذمومة ينتزعه الناس عنها لمذمتها، فقد كان أهل الجاهلية يبيحون تزوج الابن زوجة أبيه بعد موته، ومع ذلك فهم يسمونه نكاح المقت".

ونلاحظ أن علماء الأمة ومجتهديها قد سلكوا مسلك الشريعة عندما يريدون المبالغة في سد ذريعة فعل ما، وقطع الوسائل المؤدية إليه، خوفاً من الوقوع فيه، أو إفضائه إلى ما هو أكثر منه حرمة، حتى يكون تمكنه في النفوس قوياً، وساق لنا الشيخ ابن عاشور في ذلك مثالا جاء فيه: "فقد قال مالك رحمه الله بنجاسة عين الخمر، وهو يعلم أن الله إنما نهى عن شربها لا عن التلطيح بها، ولكنه حصل له من استقراء السنة ما أفاده مراعاة قصد الشريعة للانكفاف عن شربها، وإذا كان ذلك عسراً لشدة ميل النفوس إليها بكثرة ما نوه الشاربون بمحاسن رقتها ولونها،

خير امة



السيد / محمد توفيق
بوكريطاوي
مسؤول الاتصال



والنود عن مقدساتها، إنه إتباع الهوى قال تعالى "بَلِ اتَّبَعَ الَّذِينَ ظَلَمُوا أَهْوَاءَهُمْ بِغَيْرِ عِلْمٍ فَمَنْ يَهْدِي مَنْ أَضَلَّ اللَّهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ نَاصِرِينَ" و قال تعالى في ذم اتباع الهوى "وإن كثيراً ليضلون بأهوائهم بغير علم إن ربك هو أعلم بالمعتدين" و إتباع الهوى نتج عنه تحريفا للدين و اتباع ما تهوى الأنفس فقال تعالى " إِنْ يَتَّبِعُونَ إِلَّا الظَّنَّ وَمَا تَهْوَى الْأَنْفُسُ وَلَقَدْ جَاءَهُمْ مِنْ رَبِّهِمُ الْهُدَى" و إتباع الهوى نتج عنه الظلال و الانسلاخ من قيم و تعاليم الإسلام فقال تعالى " أَفَرَأَيْتَ مَنْ اتَّخَذَ إِلَهَهُ هَوَاهُ وَأَضَلَّهُ اللَّهُ عَلَى عِلْمٍ وَخَتَمَ عَلَى سَمْعِهِ وَقَلْبِهِ وَجَعَلَ عَلَى بَصَرِهِ غِشَاوَةً فَمَنْ يَهْدِيهِ مِنْ بَعْدِ اللَّهِ" و إتباع الهوى نتجت عنه الفرقة التي حذرنا الله منها فقال تعالى في محكم تنزيله "ولا تكونوا كالذين تفرقوا واختلفوا من بعد ما جاءهم البينات" و قال أيضا في ذم الفرقة " إِنْ الَّذِينَ فَرَّقُوا بَيْنَهُمْ وَكَانُوا شِيَعًا لَسْتَ مِنْهُمْ فِي شَيْءٍ إِنَّمَا أَمْرُهُمْ إِلَى اللَّهِ ثُمَّ يُنَبِّئُهُمْ بِمَا كَانُوا يَفْعَلُونَ" و قال أيضا ناهيا عن الفرقة " شرع لكم من الدين ما وصى به نوحا والذي أوحينا إليك وما وصينا به إبراهيم وموسى وعيسى أن أقيموا الدين ولا تفرقوا فيه " هذه الفرقة التي نتج عنها الظلم الذي حذرنا منه خير البرية فروى مسلم في صحيحه عن جابر أن رسول الله ﷺ قَالَ " اتَّقُوا الظُّلْمَ، فَإِنَّ الظُّلْمَ ظُلُمَاتٌ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، وَاتَّقُوا الشَّحَّ، فَإِنَّ الشَّحَّ أَهْلَكَ مَنْ كَانَ قَبْلَكُمْ، حَمَلَهُمْ عَلَى أَنْ سَفَكُوا دِمَاءَهُمْ، وَاسْتَحَلُّوا مَحَارِمَهُمْ " هذه الفرقة التي نتج عنها البغي الذي حذرنا منه خير الأنام فعن عائشة رضي الله عنها أن رسول الله ﷺ قَالَ " مَنْ ظَلَمَ قَيْدَ شِبْرٍ مِنَ الْأَرْضِ طَوْقَهُ مِنْ سَبْعِ أَرْضِينَ" هذا الخلاف الذي نتج عنه الظلم المحظور شرعا في دين الله ، قال تعالى في سورة الفرقان " وَمَنْ يَظْلِمْ مِنْكُمْ نُدْفَةً عَذَابًا كَبِيرًا " وقول النبي ﷺ في الحديث القدسي يقول الله " يا عبادي، إني حرمت الظلم على نفسي وجعلته بينكم محرماً، فلا تظالموا " ، لقد اجتمعت في أمتنا جميع المواصفات التي ذكرها نبينا ﷺ في حديثه " إِذَا تَبَايَعْتُمْ بِالْعِينَةِ، وَأَخَذْتُمْ أَذْنَابَ الْبَقَرِ، وَرَضِيْتُمْ بِالرِّزْقِ، وَتَرَكْتُمْ الْجِهَادَ، سَلَطَ اللَّهُ عَلَيْكُمْ ذُلًّا لَا يَنْزِعُهُ حَتَّى تَرْجِعُوا إِلَى دِينِكُمْ" لقد أوتي جوامع الكلم ﷺ فوصف داء هذه الأمة في آخر الزمان و زودها بالدواء و هو العودة الى قيم دين الإسلام .

أخيرا متيقن أن الله سيسخر لهذه الأمة قيادة راشدة يعز فيها المؤمنين ويذل المنافقين ويهزم الغزاة المحاربين، رجال شم الأنوف من الطراز الأول عدول ينفون عن دين الله تحريف الغالين وانتحال المبطلين وتأويل الجاهلين، رجال أعزة على الكافرين أدلة على المؤمنين، رجال يملؤون الأرض عدلاً بعدما ملئت جوراً وظلماً بهم تحرر ارض الإسلام وتسترجع المقدرات وتفتح الأمصار وبهم يكون النصر والعز والتمكين.

يعيش العالم على فوهة بركان حرب عالمية ثالثة بسبب شرذمة تريد فرض هيمنتها على ارض الأنبياء و جر العالم الى حرب عالمية لا شك أن هذه الذهنية فلسفتها النظرية الفرعونية التي تم تشريحها في كتاب الله "قَالَ فِرْعَوْنُ مَا أُرِيكُمْ إِلَّا مَا أَرَى وَمَا أَهْدِيكُمْ إِلَّا سَبِيلَ الرَّشَادِ" و قال تعالى " أنا ربكم الأعلى " ، و مصدرها معادلة أنا خير منه خلقتني من نار و خلقتهم من طين ، ومضمونها أنا ومن بعدي الطوفان لقد سقط قادة كيان الظلم والطغيان في فوهة ذنب الكبرياء رداء ملك الملوك الجبار القهار ومنذ بداية الخلق كل من سقط فيه إلا لحقته لعنة الملك الديان ويختم على قلبه وصدق الله العظيم في قوله " خَتَمَ اللَّهُ عَلَى قُلُوبِهِمْ وَعَلَى سَمْعِهِمْ وَعَلَى أَبْصَارِهِمْ غِشَاوَةً وَلَهُمْ عَذَابٌ عَظِيمٌ" وصدق الله العظيم في قوله " صُمُّ بَكْمٌ عُمِّي فَهُمْ لَا يَرْجِعُونَ" وصدق الله العظيم في قوله " وَقَالُوا قُلُوبُنَا غُلْفٌ بَلْ لَعَنَهُمُ اللَّهُ بِكُفْرِهِمْ فَقَلِيلًا مَّا يُؤْمِنُونَ "

لقد تعمد قادة كيان الظلم و الطغيان إظهار إبادة الشعب الفلسطيني على المباشر عبر قنوات الإعلام العالمي بهدف توجيه الرأي العام العالمي وصدق فيهم قول الله " وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَتَكْتُمُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ " ، لكن تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن فتعميم و نشر جرائم قتل الأطفال و النساء فضحت قادة كيان الظلم و الطغيان و بينت غل وحق و قساوة قلوبهم كما وصفت في القرآن الكريم " ثُمَّ قَسَتْ قُلُوبُكُمْ مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ فَهِيَ كَالْحِجَارَةِ أَوْ أَشَدُّ قَسْوَةً وَإِنَّ مِنَ الْحِجَارَةِ لَمَا يَتَفَجَّرُ مِنْهُ الْأَنْهَارُ وَإِنَّ مِنْهَا لَمَا يَتَفَجَّرُ مِنْهُ الْمَاءُ وَإِنَّ مِنْهَا لَمَا يَهْبِطُ مِنْ خَشْيَةِ اللَّهِ وَمَا اللَّهُ بِغَافِلٍ عَمَّا تَعْمَلُونَ "

أدركت علما يقينيا بعد معاينة جرائم قادة الظلم والطغيان أنه لا يوجد في قاموس تعاملهم لقواعد التوراة ولا الإنجيل كما يزعمون و يأتي القرآن الكريم لتعزيز ذلك " إِنَّا أَنْزَلْنَا التَّوْرَةَ فِيهَا هُدًى وَنُورٌ يَحْكُمُ بِهَا النَّبِيُّونَ الَّذِينَ أَسْلَمُوا لِلَّذِينَ هَادُوا وَالرَّبَّانِيُّونَ وَالْأَحْبَارُ بِمَا اسْتُحْفِظُوا مِنْ كِتَابِ اللَّهِ وَكَانُوا عَلَيْهِ شُهَدَاءَ فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَاخْشَوُا اللَّهَ وَلَا تَتَسَنَّوْا بِآيَاتِي تَمَنَّا قَلِيلًا وَمَنْ لَمْ يَحْكَمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْكَافِرُونَ) و باستنناهم لقص العزل من المستضعفين و نقضهم لعهد توقيف الدمار تبين أنهم ورثوا جينات أسلافهم في نقض العهود و صدق الله قوله فيهم قول الله تعالى "أَوَكَلَّمَا عَاهَدُوا عَهْدًا نَبَذَهُ فَرِيقٌ مِنْهُمْ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يُؤْمِنُونَ " و حق لأمة محمد معاملتهم بالمثل مصداقا لقوله تعالى " وَكَتَبْنَا عَلَيْهِمْ فِيهَا أَنَّ النَّفْسَ بِالنَّفْسِ وَالْعَيْنَ بِالْعَيْنِ وَالْأَنْفَ بِالْأَنْفِ وَالْأُذْنَ بِالْأُذُنِ وَالسِّنَّ بِالسِّنِّ وَالْجُرُوحَ قِصَاصٌ فَمَنْ تَصَدَّقَ بِهِ فَهُوَ كَفَّارَةٌ لَهُ وَمَنْ لَمْ يَحْكَمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ "

بعد معرفة ذهنية كيان الظلم و الطغيان لا بد من معرفة أسباب الضعف والهوان الذي جعل خير امة تعجز عن مقارعة هذا الظلم

نشاط فرع بجاية

السيد بوجمعة محقون مدير فرع بجاية



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته
أزول فلاون

منتوجات المصرف.
حولي 70 % من محفظة المتعاملين التجار والمؤسسات الذين استفادوا من تسهيلات مختلفة ينشطون في القطاع الصناعي بمختلف قطاعاته. تمكننا من استقطاب هؤلاء المتعاملين الاقتصاديين المعروفين بالمنطقة برغم أنهم قبل التحاق مصرف السلام بهذه المدينة كانوا جلهم مواطنين منذ عدة سنوات بمختلف بنوك المنطقة ولديهم تسهيلات وامتيازات متنوعة وهذا يدل على فعالية الاستراتيجية التجارية التي ننتهجها منذ فتح أبواب الفرع الى يومنا هذا.

من خلال تجربتنا الميدانية استنتجنا أن التعامل مع الصناعيين يسهل كثيرا مهمتنا في التسيير واتخاذ قرارات التمويل بحيث لاحظنا أن هؤلاء الصناعيين يجتنبون الى أقصى حد الوقوع في مشاكل تعثرات التسديد. الأغلبية منهم يفضلون التسديد المسبق لمستحقاتهم ويسيروا جيدا التزاماتهم وهذا ما سمح لنا بمرافقتهم بسلاسة ومن دون مشاكل تضر بنتائجنا. مع مرور الوقت لاحظنا أننا اكتسبنا ثقة هؤلاء المتعاملين بحيث لما على سبيل المثال لما نلاحظ توفر فائض في أرصدهم نقترح عليهم التسديد المسبق لمبالغ مستحقاتهم القريبة وفي أغلب الأحيان يوافقون على هذا من دون مشكل حتى أصبح هذا الأمر عادة إيجابية بفرعنا تجنبنا كثيرا التأخيرات في التسديد.

ميزانية فرع بجاية تظهر لحد اليوم مبالغ ايداعات تفوق 6.5 مليار دج وتمويلات مباشرة بأكثر من 07 ملايين دينار ومعدل نسبة التعثرات ضئيل جدا لا يتعدى 1,5 % . تحليل حجم التمويلات يظهر بأننا احترمنا معايير توزيع المخاطر بحيث أغلبية المتعاملين الكبار بفرعنا لديهم تسهيلات بمبالغ متوسطة 400 و 500 مليون يستعملونها بعقلانية طوال السنة.

العوامل التي ساعدتنا في الوصول الى هذه النتائج هي كما يلي :

1. نوعية الخدمة المقدمة للمتعاملين من طرف جميع الزملاء و الزميلات بالفرع بحيث أصبح حاليا الكثير من المتعاملين الاقتصاديين والمواطنين بالمنطقة يقصدون فرعنا لأنهم وصلتهم أخبار بأن فرع مصرف السلام بجاية مختلف عن البنوك الأخرى المنافسة من حيث نوعية الخدمة المقدمة وهذا يعود الى تفهم جميع الزملاء بالفرع لأهمية ضمان خدمة رفيعة المستوى لكل زوارنا

منذ انطلاق نشاطه في شهر أفريل 2021 فرع بجاية يشهد تطور ملحوظا من سنة لأخرى في كل المجالات ويحقق تدريجيا أرقاما إيجابية ويطور محفظته التجارية كما وكيفا.
منذ 04 سنوات فرع بجاية يواكب تطور نتائج المصرف ويوفر قيمة مضافة صافية من جميع الجوانب بحيث أن :

- 99% من محفظة متعاملي فرع بجاية استقطبوا من البنوك المنافسة دون اللجوء الى تحويلات داخلية وهذا يعتبر إضافة كبيرة ومساهمة معتبرة في تحسين مكانة وحصة مصرفنا في السوق الوطنية.
- منذ وصول مصرف السلام لمدينة بجاية تضاعفت المنافسة في السوق المحلي وفرضنا على البنوك المنافسة وتيرة تجارية قوية جدا حتى اضطر أغلبيتهم الى تغيير طرق عملهم وتحسين نوعية خدماتهم وهذا يشرف كثيرا كل فريق فرع بجاية ويرفع من قيمة وسمعة مصرف السلام الجزائر ببجاية.
- كذلك بحكم تواجد ميناء كبير بمدينة بجاية فرعنا حصل له الشرف في أن يشارك في نشاط أغلبية فروع المصرف بحيث نستقبل يوميا بكل احترافية العديد من كبار متعاملين الفروع الزميلة ونقدم لهم خدمة رفيعة المستوى ونصدر لصالحهم يوميا عشرات الشيكات البنكية في أوقات قياسية ونرسل شيكاتهم وقيمهم لتحويل مباشرة فور استلامها دون تأخر ونستقبل يوميا ايداعاتهم النقدية الخ ...

احصائيا المحفظة التجارية لفرع بجاية تتكون من 3014 متعامل منهم 672 تاجر أو مؤسسة و2342 متعامل خاص ومهني. هؤلاء المتعاملين ينتقلون الينا من مختلف بلديات ولاية بجاية. إضافة الى سكان ولاية بجاية نتشرف يوميا باستقبال عدة مواطنين ومواطنات تجار وخواص من ولاية جيجل المجاورة للاستفادة من مختلف

نشاط فرع بجاية

ونناقش ونفهم جيدا جميع الإجراءات وجميع توجيهات المديرية العامة للمصرف ونطبقها حرفيا ولكننا لا نتردد في اقتراح أفكارنا ووجهة نظرنا حول ما نراه صالح لتحسين الإجراءات او ما يأتي بإضافة سواء للفرع أو للمصرف عامة .

4.الحس التجاري الكبير الذي يتميز به جميع الزملاء بالفرع وخاصة منهم التجاريين اللذين يبذلون أقصى الجهود لاستقطاب متعاملين جدد وتلبية رغباتهم ومن اجل الاحتفاظ بهم وتطوير محفظة الفرع. اتفقنا مع جميع الزملاء بأننا مهامنا لا تنتهي عند استقطاب متعامل جديد بل الأصعب يبدأ من هنا لأننا يجب أن نسعى بصفة مستمرة الى الاحتفاظ به وأن يرتاح عند الدخول لفرعنا ويوطن كل نشاطاته الأخرى وكل أرقام أعماله بالفرع وأن يتحدث إيجابيا علينا خارج الفرع ويوجه بنفسه معارفه للالتحاق بنا.

هذه الطريقة أعطت ثمارها بحيث أن مع مرور الوقت عدة متعاملين انتقلوا من توطين نشاط واحد الى عدة نشاطاتهم وكذلك الكثير منهم نصحوا وأقنعوا لوحدهم عدة متعاملين اقتصاديين آخرين للالتحاق بفرعنا وهذا لم يكون ممكنا لو لم يشعروا براحة معنا واحترافية في تعاملنا جميعا معهم.

5.نشير الى أمر مهم لاحظناه وقمنا باستغلاله بفرع بجاية وساعدنا كثيرا في تحقيق أهدافنا وهو كون العديد من الزملاء قبل التحاقهم بمصرف السلام اشتغلوا في مختلف البنوك بالمنطقة وهذا الأمر وظفناه لمصلحة الفرع بحيث نتواصل ونناقش مع الزملاء كل نقاط القوة ونقاط الضعف التي نعرفها على البنوك المنافسة وهذا ما مكننا دائما من إيجاد وابتكار التبريرات اللازمة لإقناع المتعاملين بأن مصرف السلام هو الأفضل.

6.خطتنا بفرع بجاية هي أن من أجل اتخاذ قرارات سليمة حول طلبات التمويلات المختلفة نحن دائما نركز ونحاول الدراسة والتأكد بكل الطرق المتاحة لنا من العوامل وتوفر الشروط التالية :

أولا وقبل كل شيء نحاول التأكد من سمعة وجدية الأشخاص أو الشركاء المعنية بطلب التمويل هذا الشرط نعتبره العامل الأساسي والأهم الذي نركز عليه للموافقة على الطلب أو رفضه.

ثانيا طبيعة النشاط الذي سنموله ومدى توفر فرص في السوق لبيع المنتج.

ثالثا الوضعية المالية للأشخاص والشركاء والشركة ومدى توفرهم على مدخولات أخرى خارج المشروع المطلوب تمويله وهذا الشرط ان توفر فإننا نعتبره إضافة كبيرة لملائة الأشخاص أو الشركة.

رابعا نستفسر ونقيم الضمانات التي يقترحها علينا طالب التمويل بحيث نحن نعتبر هذه الضمانات المقترحة سواء العقارية أو الشخصية كاحتياجات ولا يجب أن تأثر لوحدنا على قرار التمويل من عدمه.



السيد : محمد تيغيث
رئيس مصلحة التجارة الخارجية

من دون استثناء. هذا الوعي وصلنا اليه بفضل التواصل والشرح المستمر لأهمية هذا الجانب من عملنا اليومي. في ضل المنافسة القوية بين البنوك واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي من طرف شريحة كبيرة من المواطنين نشهد في السنوات الأخيرة تغير جذري لسولوك وذهنيات المواطنين الذين أصبحوا يشترطون خدمات ذات مستوى من استقبال وسرعة تنفيذ أوامرهم والإجابة على انشغالاتهم باحترافية والهدام اللائق بموظف البنك ونظافة المكان الخ. في وقتنا الحالي أي مؤسسة تستقبل الجمهور عليها أن تستثمر في تكوين العنصر البشري في مجال تحسين نوعية الخدمة دون هذا فمن المستحيل أن تحقق نجاح مستمر ودائم.

نشير الى أننا بفرع بجاية نشجع كثيرا المتعاملين لاستعمال التواصل عن بعد عبر البريد الالكتروني لجميع الزملاء ونشرح لهم بأن يمكن لهم في حالات عديدة تجنب التنقل الى الفرع عبر استعمال ال e banking والبطاقات الإلكترونية وارسال أغلبية الوثائق المطلوبة منهم عن طريق الامايل وهذا ما أستحسنه كثيرا المتعاملين.

2. نحن نعتبر بأن الأمر الأصعب لنجاح الفرع هو كيفية اختيار وانتقاء أفضل المتعاملين واجتناب الدخول في علاقة مع متعاملين اقتصاديين ذو سمعة سيئة أو مشكوك فيها والحمد لله الى حد اليوم تمكنا من اختيار أفضلهم وكل الزملاء و الزميلات استوعبوا جيدا أهمية هذا الأمر الذي يتطلب منا أن نكون صارمين وجديين الى أقصى حد فيما يتعلق باختيار المتعاملين وخاصة منهم الذين يقصدوننا من اجل طلب التمويلات المختلفة.

3.التطبيق الصارم لجميع إجراءات المصرف وهذا نعتبره أيضا من أولويات مهامنا كمسيرين الفرع وبدون الصرامة في هذا الميدان لا يمكن لأي فرع أن ينجح أو يتطور. في فرع بجاية نقرأ

نشاط فرع بجاية



حاليا ومنذ استكمال شطر كبير من الطريق السيار الرابط بين بلدية أحنيف بولاية البويرة ومدينة بجاية و وصوله الى بلدية القصر نجد نسبيا أكثر سهولة في استقطاب متعاملين من منطقة أقبو وأوزلاقن وسنواصل بذل جهود أكثر من أجل اقتناع عدة متعاملين اقتصاديين من هذه المنطقتين المهمتين ولدينا عدة وعود واتصالات ستمكننا من تحقيق أهدافنا.

فرع مصرف السلام بجاية لديه طموحات مستقبلية كبيرة من أجل تعزيز مكانته بالمنطقة والالتحاق بالفروع الأولى بالمصرف وهذا سنتمكن ان شاء الله من تحقيقه بفضل الإصرار والجهود التي تبذل يوميا من طرف جميع الزملاء والزميلات بالفرع وبمساعدة المديرية العامة للمصرف وجميع الزملاء بالمديريات المختلفة. عبر هذه المقالة نتمنى أننا تمكنا من تقديم صورة شاملة لنشاط فرع مصرف السلام بجاية وكذلك التعريف الجزئي لنشاط الاقتصادي لمطقتنا ونشكركم جميعا ونتمنى النجاح للجميع والله ولي التوفيق.

تميرث نون .

7.ننوه أيضا الى المساهمة الكبيرة لزملاء في مختلف المديريات وكلهم مشكورين على ذلك وخاصة أعضاء لجنة التسهيلات الذين منذ انطلاق نشاط فرعنا وهم يتقون في اختياراتنا ويساعدوننا ويوافقون على أغلبية طلباتنا سواء المتعلقة بالتمويلات أو التجارة الخارجية أو توفير الإمكانيات المادية واللوجستية... الخ.

8. كذلك هناك أمر بسيط جدا ولكن بنسبة لنا لا يقل اهمية عن الاخرين بحيث ساهم في نشر والتعريف بالعلامة التجارية لمصرف السلام وتحسين سمعة فرعنا لدى عامة سكان بجاية ألا وهو الفضاء الإلكتروني الذي جعلناه مرآة خارجية للخدمة المقدمة بداخل الفرع. هذه الخدمة العمومية الموجهة لجميع المواطنين تطلبت منا ومن الصرافين جهود واهتمام مستمر بهذا الفضاء بنظافته وتزويد الآلات باستمرار وبأحسن الأوراق النقدية التي يخصصها مسبقا زملائنا الصرافين وهم مشكورين على ذلك وهذا ما جعله حاليا يسجل أكثر من 10.000 عملية في الشهر أي أن الالاف من المواطنين تعرفوا على جودة وجدية مصرف السلام عبر هذا الفضاء.

الطموحات المستقبلية لفرع بجاية:

ولاية بجاية هي ولاية معروفة بنشاطها الاقتصادي والتجاري. جميع البنوك الجزائرية الخاصة والعمومية ما عدى بنك ش س بي سي والبنك العربي فتحت منذ عدة سنوات فرع أو فرعين بهذه المنطقة ومصرف السلام الجزائر هو الأخير الذي التحق بهذه الولاية.

المناطق المعروفة كأقطاب اقتصادية وتجارية هامة هي بلدية بجاية المدينة وبلدية القصر وبلدية خراطة وبلدية أقبو وبلدية افري أوزلاقن ونحن نرحب كثيرا بالقرار الذي اتخذته المديرية العامة للمصرف لفتح قريبا فرع بمدينة أقبو هذا سوف يأتي بإضافة كبيرة جدا للمصرف كون أقبو قطب صناعي وتجاري بامتياز ومن أقوى البلديات اقتصاديا على المستوى الوطني.

كل القطاعات بهذه بهذه المناطق ولكن قطاع الصناعات الغذائية يسيطر بعلماته المعروفة وطنيا ودوليا مثل منتوجات دانون - سيفيطال - صومام - افري - ستر - توجة الخ دون أن ننسى القطاعات الأخرى التي فرضت نفسها أيضا على غرار جنرال امبلاج وقطاعات النقل و اللوجيستيك مثل ج م ف و نيميلوق و بجاية لوجيستيك . بسبب كل هؤلاء المتعاملين الاقتصاديين تشهد ولاية بجاية نمو اقتصادي كبير وجميع البنوك تتنافس يوميا من أجل اكتساب ثقة هؤلاء.

مصرف السلام بجاية دخل بقوة في هذه المنافسة منذ شهر أبريل 2021 ونجح في كسب البعض من هؤلاء المتعاملين الاقتصاديين وفرض علامته التجارية بهذه الولاية وحتى بولاية جيجل المجاورة.

نشاط فرع بجاية



بقلم السيد : موهوب لواسلي
نائب مدير الفرع

بسم الله الرحمن الرحيم الواحد الأحد والركن الشديد واشهد ان محمدا رسول الله صلوات عليه وعلى اهله أجمعين، كل الزملاء المحترمين، السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، أولا نفتخر لانتمائنا لهذا المصرف الإسلامي الشريف، وأفضل فريق محترف في الساحة البنكية، ونتمنى لهم المزيد من التفوق والازدهار في العمل في هذه المؤسسة المرموقة. فرع بجاية جوهره المصرف للإحتوائه على محفظة غنية، حصرية ومتنوعة من المتعاملين.

عرف فرع بجاية منذ افتتاحه سنة 2021 تقدما مطردا في جميع الجوانب، من حيث حجم الأعمال (التجارة الخارجية والتمويلات للمؤسسات.....) والنتيجة الإيجابية الصافية التي تتحسن في كل عام، اما في هذه السنة إن شاء الله، فلدينا طموحات بتحقيق الأهداف المسطرة من طرف المديرية العامة.

أريد في هذا العدد التطرق إلى موضوع لفت انتباهي والذي يعتبر من تحديات المستقبل القريب. كنا نسمع بكلمة الحوكمة الإلكترونية والرقمية، الرقمنة (Gouvernance électronique) (fintech) بما لها من أهمية العمل على توسيع نطاق تطبيق التكنولوجيا الحديثة (مثل تقديم منتجات مالية جديدة كحساب دراستي ووين بي، بطاقة فيزا لتصدير.....) في مجال الصيرفة الإسلامية بما يساهم في زيادة الخدمات والمنتجات المالية للعملاء.

في الواقع الحالي تعد المصارف الإسلامية ركيزة اقتصادية مهمة، وأداة أساسية من أدوات الإقلاع الاقتصادي، باعتبارها ذات أثر إيجابي من خلال استقطاب وتوظيف الأموال، وفي تطور ودفع عملية الاستثمار باتجاه يدعم الاقتصادات الوطنية. ويتعامل المستثمرون في المصارف الإسلامية لتحقيق أهداف مختلفة، ولكن جميعها تنصب في الحصول على الربح، فالغرض من المصارف الإسلامية الاستثمار لكن بشرط أن تكون هذه المصارف مواكبة للتطورات التكنولوجية مما يسهل التعامل معها.

يعتبر مصرف السلام من الرواد في الساحة الوطنية البنكية، بحيث تم إدماج هذه التطورات ضمن المبادئ الرئيسية للمصرف ونظرتنا المستقبلية ان المصرف السلام الجزائر سوف يتنافس بسهولة مع البنوك الوطنية والبنوك الجديدة التي تريد دخول في السوق المالي الجزائري.

وأخيرا أسأل الله لكل الزملاء المصرف، العافية في الدنيا والآخرة، لقد كان الدعاء بالعافية لا يعدله أي دعاء، وكان رسول الله -صلى الله عليه وسلم- يوصي به خاصته وأهل بيته؛ روى أحمد والترمذي عن العباس بن عبد المطلب -رضي الله عنه- قال: قلت يا رسول الله علمني شيئا أسأله الله، قال: (سل الله العافية) فمكنت أياما ثم جئت فقلت: يا رسول الله علمني شيئا أسأله الله، فقال لي: (يا عباس، يا عم رسول الله، سل الله العافية في الدنيا والآخرة). [رواه الترمذي].

ومن رزق العافية فقد حاز نفائس الرزق، فالعافية مفتاح النعيم، وباب الطيبات، وكنز السعداء، والخير بدونها قليل ولو أكثر، والعز بدونها حقير ولو شرف، والعافية لا يعدلها شيء من أمر الدنيا بعد الإيمان واليقين، لأن عافية الدين فوق كل عافية. إن كنت قد عدت إلى العافية

فإننا في عيشة راضية
إن بتَّ في صحّة ناعما
الله يكفيك الأذى والقذى
وتصبحن في فرحة كافية
أجازك الرحمان من كان ما
أعيذك من شرّ البلايا ومن
وابق بقاء الدهر في بلدة
المعمور ما عمرت في عافية
يا ابن سنان أنت في راحة
تتري وفي عيشة صافية
قلوبنا من أجلكم سائلة
والحمد لله الذي خصنا
بالعزّ والنعمة وبالعافية
مع التحية والتقدير لكم.

نشاط فرع بجاية

السيد : أمين جبريل يسعد مندوب تمويلات

الحمد لله ، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، نبي الهدى،
الذي بُعث رحمةً للعالمين، وعلى آله وأصحابه ومن سار
على نهجه إلى يوم الدين
وما المالُ إن لم يُستقم في سبيلنا **
سوى فتنةٍ تُورثُ القلبَ

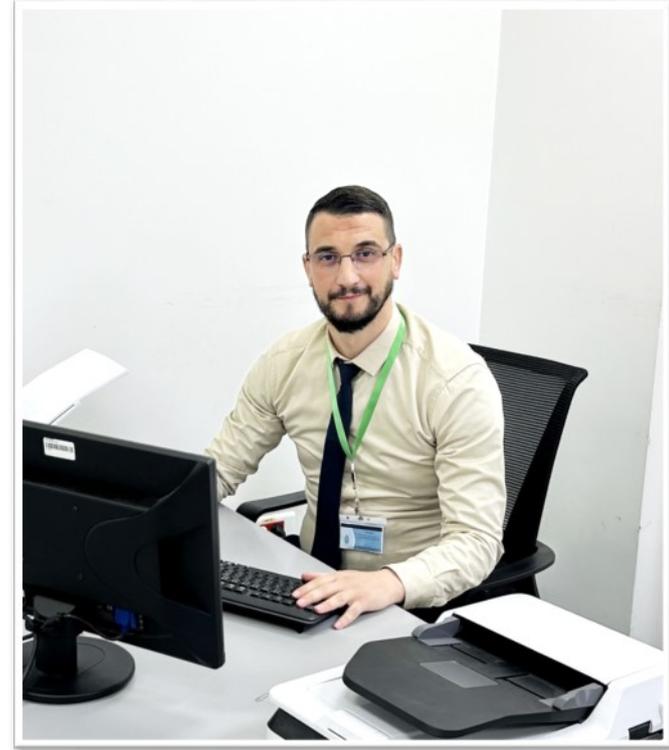
مَهْلِكَا

فكُنْ فيه تقياً، واستبِنْ سُنَّةَ الهدى **
تَفَرُّ بالرضا والرزقِ إن كان

مُباركا

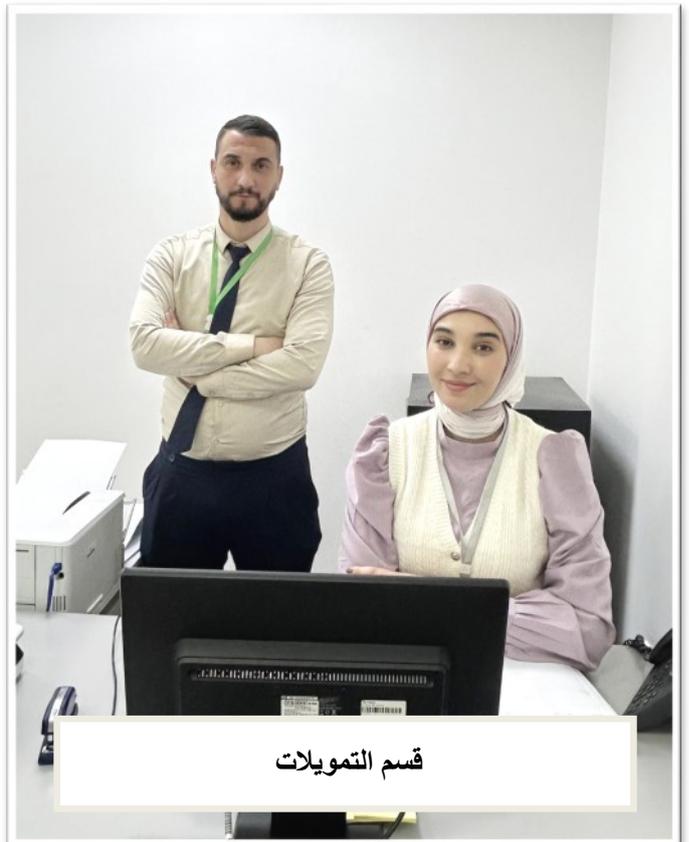
و عليه فإن لنا الشرف أن نكون افرادا من عائلة مصرف
السلام

الذي يعد من المؤسسات المالية الرائدة التي تسعى لتقديم
خدمات تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. بحيث يلتزم
بمبادئ عدالة المعاملات المالية ، ونسعى جاهدين لضمان
تقديم خدماتنا بما يتماشى مع هذه المبادئ مما يعزز من
مكانة المصرف في السوق المالي
و بصفتنا مكلفين بالتمويلات في فرع بجاية يأتي دورنا



للتسيق بين الجانب التجاري (المتعاملين) و من الجانب
الإداري و بما يتوافق مع مبادئ الصيرفة الإسلامية
و ذلك بالتسويق الأمثل للمنتجات و خدمات المصرف و
المتابعة و الارشاد للعملاء و تحقيق رضاهم، و كلما زاد
رضا العملاء عن خدماتنا، كلما عاد بالنفع المشترك، فهم
يستفيدون من جودة الخدمات و نحن نكسب ثقتهم وولاءهم،
وذلك ما يمنحنا دافعا لتقديم أفضل ما لدينا
فرضا العملاء تاج الالتزام و ذاك هو الأساس الذي تقوم
عليه مبادئنا

و في الختام ان رضا العملاء لآياتي من فراغ بل هو ثمرة
التزام حقيقي بقيم الصدق و الشفافية و هو ما نحرص عليه
في فرعنا ذلك بتطبيق مبادئ المصرف في كل معاملاته



قسم التمويلات

نشاط فرع بجاية

فريق مستشارين زبائن مؤسسات

بقلم السيد : ينيس عمارة مستشار زبائن
أساسي للمؤسسات

«وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا
وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي كِتَابٍ مُبِينٍ» (الآية 6 من سورة هود. «إِنَّ
رَبَّكَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَنْ يَشَاءُ وَيَقْدِرُ إِنَّهُ كَانَ بِعِبَادِهِ خَبِيرًا
بَصِيرًا» الآية 30 من سورة الإسراء.

كيفية ادارة نضام تدوير التمويلات المتجددة لتوليد القيمة
المضافة و اثرها علي انتاجية المستشارين . :الموضوع
يتناول هذا الفصل بحث شخصي في هذا المجال.

القروض المتجددة هي خطوط ائتمان قصيرة الأجل يتم تجديدها
باستمرار، وهي تستخدم لتمويل متطلبات رأس المال العامل
لشركات لكن الائتمان المتجدد هو نوع المنتجات التي تقدمها
البنوك، وطريقة تطبيقها تؤثر اما ايجابيا او سلبيا على ربحية
المصرف.

فمعظم المستشارين في القطاع المصرفي يطبقون الا الطريقة
الكلاسيكية، التي تنص على توفير احتياطي نقدي لاستخدامه
عند الضرورة وتسديدها عند التاريخ حسب المواعيد النهائية
للعلاء والموردين حسب دورة تشغيل الشركات. لكن مع



التطور في عالم المالية والتمويلات الذي تدخل ممارسات جديدة
التي تنص على اجبار الشركات التي تتقيد في نضام الدورة
تشغيلية طويلة المدى للاستثمار في نشاطات ذو دورات تشغيلية
قصيرة المدى. والتي توفر تدفق نقدي في وقت وجيز، لتغطية
والتقليل من الابعاء المالية واستعمال المبلغ المتاح لعدة مرات
في السنة لضمان مخزون من المواد الاولية او السلع للاستمرار
النشاط.

هذه الممارسة تولد علاقة ربحية لكلا الطرفين، وتقليل من خطر
عدم تغطية المستحقات ومنح تمويل استثماري والاحتفاظ على
المتعامل لفترة طويلة وتسهيل تسيير التدفقات المالية بالنسبة
لشركة.

بالنسبة للإنتاجية المستشار التي يتكفل في التسيير الحسن في
استخدام الموارد وضامن ارباح معتبرة خلال الدورة السنوية
للمصرف. و ضمان التناوب اليومي في تسيير التمويلات و
الاستجابة للاحتياجات الزبائن. بحيث نسبة العائد يتم حسابها
بالاستعمال المؤشرات من بينها درجات رضا العملاء العالية
أوقات الاستجابة المتوسطة و القصيرة المدة و المؤشرات
المالية، حيث الشركات للاستثمار في الاوقات المناسبة و صافي
الدخل المصرفي الذي يمثل مجموع هامش الوساطة
والعمولات .

اختم مقالتي بشكر والعرفان لكل موظفي مصرف السلام
،وخصوصا مصلحة تنظيم الدورات التدريبية و السيد بوجمعة
محقون مدير فرع بجاية و نائبه السيد لواصل موهوب الذين
يوفرون لنا تأطير يومي لرفع من قدراتنا و مكتسباتنا المهنية.



السيد : سعيد مولوي مستشار زبائن مؤسسات

نشاط فرع بجاية



السيد : ينيس عمارة مستشار زبائن أساسي
للمؤسسات

و بهذا لا يكون مستشار الزبائن مجرد مقدم خدمة بل سفيراً لمبادئ المصرف و ركيزة أساسية في تحقيق رضا العملاء و استمرارية العلاقات بين الطرفين

لم يكن المال في الإسلام غايةً، بل وسيلةً لإقامة العدل و صون الكرامة، فقد قال الله تعالى ﴿كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ﴾ [الحشر: 7] اما بعد

نحن في مصرف السلام الجزائر نؤمن أن التميز ليس مجرد تقديم خدمات مالية مهنية فحسب، بل يشمل أيضاً حرصنا على تقديم أفضل تجربة للمتعاملين. من خلال التفاعل المستمر معهم، وفهم احتياجاتهم المالية و كذا تقديم حلولاً مبتكرة تدعم نجاحهم وتنمأشي مع أهداف المصرف و كمستشار زبائن الهدف الاسمي هو توجيه المتعاملين و توفير الخدمة المثالية و المنتج الأنسب لتلبية احتياجاتهم لتطوير نشاطهم مما يساهم في تطوير نشاط و تنمية المصرف

و كل هذا مع التنسيق مع الإدارات الأخرى للمصرف و احترام الإجراءات المعمول بها و احكام الصيرفة الإسلامية و يتجاوز دور مستشار الزبائن المهام التقليدية بحيث عليه ان يكون علاقات طويلة الأمد مع العملاء تقوم على مبدأ الاحترام و الصدق بما يحقق مصلحة الطرفين و ذلك مما يعزز ثقة المتعاملين في المصرف و بهذا ينشأ لدى متعاملي المصرف و حتى التأثير على متعاملي البنوك الزميلة و المساهمة في ترسيخ صورة المصرف كمؤسسة مالية مسؤولة تضع انشغالات زبائنها في قلب تعاملاتها



نشاط فرع بجاية



فريق مستشارات الزبائن

في ظل التحوّل المتسارع في عالم المال والأعمال، يشهد الإقبال على الخدمات المصرفية الإسلامية ازدياداً ملحوظاً، لما تقدمه من بدائل مالية قائمة على مبادئ العدالة والشفافية، ومتوافقة مع تعاليم شريعتنا الإسلامية.

وبصفتنا مستشاري زبائن أفراد، نفخر بانتمائنا إلى هذه المنظومة التي تضع القيم في صميم العمل المصرفي، وتُعطي من شأن العلاقة الإنسانية في تقديم الخدمات.

نحن نؤمن بأن البداية الحقيقية لأي خدمة متميزة تبدأ من لحظة الاستقبال والترحيب. غير أن ما يصنع الفارق فعلياً هو قدرتنا على الإصغاء بإنصات، وفهم تطلعات واحتياجات الزبائن، وتقديم الحلول المناسبة لهم، سواء تعلق الأمر بمنتجات التمويل، أو الحسابات، أو خدمات الادخار والاستثمار.

إننا نقدم لعملائنا الدعم والتوجيه والاهتمام الشخصي، ونحرص على أن تكون كل تجربة مصرفية بمثابة إضافة حقيقية لهم، من خلال توفير منتجات متوافقة مع الشريعة، ومعالجة انشغالاتهم بأقصى درجات المهنية والاحترام.

ندرك تمامًا أن التعامل مع الزبائن مسؤولية كبيرة تتطلب حضوراً دائماً وبقظة مستمرة. ورغم ضغوط العمل اليومية، إلا أن التزامنا تجاه رضا العملاء لا يتوقف، لأننا نعتبرهم شركاء

حقيقيين في مسيرة المصرف.

نؤمن بأن الثقة المتبادلة، والاحترام، والتواصل الصادق هي مرتكزات العلاقة الناجحة والمستدامة، ونسعى جاهدين لأن نكون دائماً في مستوى تطلعات من اختارونا بكل ثقة.

وفي النهاية، فإن تجربة العميل هي معيار النجاح. وكلما استطعنا أن نُصغي بصدق، ونُوجّه بدقة، ونُقَدِّمُ بعناية، كلما كنا أقرب إلى تحقيق الريادة في قطاع يتطور بوتيرة متسارعة، ويزداد فيه التحدي كل يوم



السيدة : كملية ايديرمستشارة زبائن خواص



السيدة : بن صغير راضية مستشارة زبائن خواص

قسم المحفظة و المقاصة الالكترونية

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته

نشاط فرع مصرف السلام بجاية تطور كثيرا منذ الافتتاح بفضل الاستقطاب المتواصل لمتعاملين جدد كذلك فرع بجاية معروف بأنه يستقبل يوميا العديد من العمليات لمتعاملين تابعين للمفروع الزميلة. حاليا مصلحة المحفظة بالفرع تعرف تزايد كبير في حجم وعدد العمليات.

من أجل التكفل الجيد بكل العمليات اليومية يجب علينا تنظيم وقتنا بدقة وبصفة مستمرة.

في ظل تسارع الحياة المهنية وكثرة المهام والضغوط اليومية، يصبح تنظيم الوقت ضرورة حتمية لضمان تحسين الأداء وزيادة الإنتاجية، بالإضافة إلى تقليل التوتر وتحقيق التوازن بين الحياة الشخصية والمهنية فهذا نحقق:

1 زيادة الإنتاجية والكفاءة.

عندما يتم تنظيم الوقت بشكل صحيح، يصبح الفرد قادرًا على إنجاز المهام في الوقت المحدد دون تسرع أو تأخير. هذا يساهم في زيادة الكفاءة العامة للموظف أو الفريق، حيث يتم تخصيص وقت كافٍ لكل مهمة، مما يقلل من الأخطاء ويحسن من جودة العمل.

2 تقليل التوتر والضغوط النفسية.

يعتبر الضغط الناتج عن كثرة المهام وعدم القدرة على التعامل معها من الأسباب الرئيسية للتوتر في بيئة العمل. لكن مع تنظيم الوقت، يستطيع الشخص توزيع مهامه بشكل مناسب على مدار اليوم أو الأسبوع، مما يقلل من شعوره بالضغط ويزيد من قدرته على التركيز.

3 تحقيق التوازن بين العمل والحياة الشخصية.

من أبرز فوائد تنظيم الوقت في العمل هو القدرة على الفصل بين الحياة المهنية والحياة الشخصية. تنظيم الوقت يساعد على تخصيص وقت كافٍ للعمل ووقت آخر للاستراحة أو ممارسة الأنشطة الشخصية، مما يساهم في تحسين جودة الحياة بشكل عام.

4 تحديد الأولويات.

من خلال إدارة الوقت بشكل فعال، يمكن تحديد المهام الأكثر أهمية والأكثر إلحاحًا. هذا يساعد على تجنب إضاعة الوقت في مهام ثانوية أو غير ضرورية، وبالتالي ضمان التوجه نحو الأهداف الأكثر تأثيرًا في تحقيق النجاح المهني.



السيد : سمير سعادة
مندوب عمليات

السيدة : ليدية تيغيت
مندوبة عمليات

5 المرونة والقدرة على التكيف.

يسهم تنظيم الوقت في تحسين مرونة الشخص في التعامل مع المفاجآت أو التغييرات الطارئة. عندما يتم التخطيط الجيد للوقت، يصبح الشخص أكثر قدرة على التكيف مع التحديات دون أن يؤثر ذلك بشكل سلبي على سير العمل.

6 تحقيق الأهداف المهنية.

تنظيم الوقت يساعد الفرد على تحديد أهدافه المهنية بشكل واضح والعمل على تحقيقها من خلال خطوات محددة ومدروسة. عندما يتم تقسيم الأهداف إلى مهام صغيرة ومحددة، يصبح الوصول إليها أكثر سهولة وتحقق بشكل أسرع.

خلاصة

إدارة وتنظيم الوقت في العمل ليست مجرد مهارة بل هي ضرورة حتمية فإن من يتقن فن تنظيم وقته يكون أكثر قدرة على تحقيق أهدافه المهنية والشخصية، ويعيش حياة أكثر توازنًا وراحة.

نشاط فرع بجاية



فريق مصلحة الصندوق

وعليه يقاس مدى فعالية التسيير في الفرع ومدى احترافية فريق الفرع في مجال الاستقبال والاستماع للمتعاملين وكذا جدية تنفيذ أوامر المتعاملين الخ .

بتوازي مع معايير الاحتراف التي نحترمها وواجب تقديم خدمة جيدة للمتعاملين فنحن واعييين كذلك بكل القوانين والإجراءات الواجب احترامها وتطبيقها والتي تتعلق بالحذر واليقظة في كل ما يخص مصادر الأموال واتجاهها وحماية الأشخاص والمصرف من أي مشاكل قانونية .

فيما يخص العمل اليومي لمصلحة الخزينة فنحن نستقبل ايداعات بمبالغ هامة من مختلف المتعاملين وكذلك نحن نسير 04 الات أتوماتكية لسحب. DAB

تشير هنا الى أننا بتوجيهات من مديرية الفرع ومن أجل إعطاء صورة حسنة لمصرف السلام نقوم بتخصيص يوميا الأوراق النقدية الجيدة لنزود بها هذه الآلات وهذا ما جعل الآلات توزيع فرعنا مطلوبة من المواطنين ويقصدونها من كل جهات المدينة.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته
في ظل التسارع الرقمي الذي نشهده اليوم أصبح قياس جودة الخدمة المصرفية أكثر أهمية من وقت مضي ولم يعد العملاء يبحثون عن الخدمات المصرفية التقليدية فقط بل يطمحون الي تجربة مصرفية حديثة متطورة ومتكاملة تسعى للابتكار والاستجابة السريعة.

نحن كصرافين فرع بجاية واعييين تمام الوعي بهذه التحديات ونسعى بكل جهد من أجل أن نقدم للمتعاملين خدمة متميزة ومختلفة عن باقي البنوك المنافسة.

نستقبل يوميا العديد من المتعاملين سواء متعاملين فرعنا أو متعاملين الفروع الزميلة ونعتبرهم كلهم كمتعاملين مصرف السلام الجزائر الذين هم مصدر رواتبنا وقوت يومنا.

من خصائص مصلحة الخزينة انها تستقبل جميع متعاملين الفرع بدون استثناء سواء خواص أو تجار أو مؤسسات وسواء لديهم التزامات أم بدون التزامات وهذا ما يجعل مهمة الصراف هامة وحساسة جدا لأنه يمثل ويعبر عن صورة جميع الزملاء



الفضاء الإلكتروني



السيد : وليد تحيات
صراف



ركن أعلام الجزائر

العلامة ابن مرزوق الخطيب



وعنه أخذ من لا يعد كثرة منهم ابنه أحمد، وابن فرحون، والشاطبي، ولسان الدين ابن الخطيب، وابن قنفذ القسنطيني، وغيرهم.

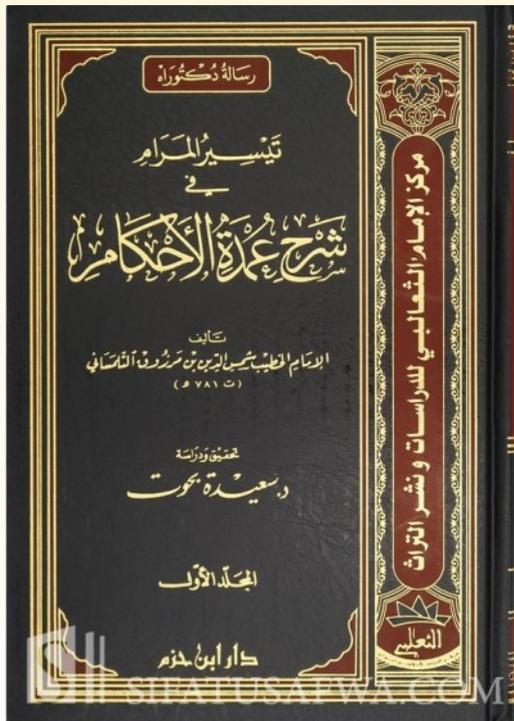
وله تصانيف بديعة مفيدة، منها: "تيسير المرام في شرح عمدة الأحكام" في خمس مجلدات، و"شرح الشفا" لم يكمل، و"شرح الأحكام الصغرى" لعبد الحق، و"إزالة الحاجب عن فروع ابن الحاجب"، و"شرح صحيح البخاري"، و"إيضاح المرائد فيما تشتمل عليه الخلافة من الحكم والفوائد".

توفي بالقاهرة سنة (٧٨٠هـ)، ودُفن بمقبرة القرافة الصغرى بين ابن القاسم وأشهب.

هو أبو عبد الله شمس الدين محمد بن أحمد بن محمد بن مرزوق التلمساني، الشهير بالخطيب والجد والرئيس، بيته بيت علم ودراية ودين وولاية، كعمه وأبيه وجدته وجد أبيه وولديه محمد وأحمد وحفيده وحفيد حفيده، وصفه لسان الدين ابن الخطيب بأنه: «فخر المغرب، وبركة الدول، وعلم الأعلام، ومستخدم السيوف والأقلام، ومولى المغرب على الإطلاق».

ولد ابن مرزوق الخطيب بتلمسان سنة (٧١٠هـ)، ورحل مع أبيه سنة 718 هـ ثم رجع سنة 732 هـ، وقد ولاه السلطان أبو الحسن المريني الخطابة بمسجد أبي مدين بالعباد، وحظي عنده فأعلى رتبته في مجلسه، ورافقه إلى الأندلس وحضر معه معركة طريف سنة (٧٤٨هـ)، واستقر مدةً بغرناطة حيث ولي الخطابة بجامع الحمراء، ثم عاد إلى تلمسان بدعوة أبي عنان المريني، فألحقه بمجلسه سنة (٧٥٤هـ)، وقد أثار الانتقال إلى تونس، فاستقر بها سنة (٧٦٦هـ)، فأكرم أبو إسحاق الحفصي مثواه، وأسند إليه الخطابة بجامع الموحدين، فأقام بها إلى سنة (٧٧٢هـ)، ثم رحل إلى الإسكندرية، ثم قدم القاهرة واتصل بالسلطان الأشرف، فأكرمه وألحقه بمجلسه، وأسند إليه قضاء المالكية.

وقد أخذ في رحلته هذه عن نحو ألفي شيخ من أهل المشرق والمغرب جمعهم في برنامج، ومنهم: ابن عساكر، وابن المنير، وابن راشد، والنويري والتوزري، وزكنون، والمغيلي، وأبو إسحاق الصفاقسي، وأخوه محمد، وأبو حيان، ومحمد الوادي أشي، وابن البراء، والزبيدي، وابن عبد الرفيح، وابن عبد السلام، وابن هارون، والناصر المشدالي، ومحمد الزواوي، وابنه الإمام.



الاقتصاد الجزائري مع نهاية عام 2024 وأفاقه على المدى المتوسط نحو إصلاحات ضرورية لإطلاق دينامية النمو المستدام



بقلم السيد : سفيان عزوق
رئيس قطاع الخزينة و العمليات
المالية المحلية و الدولية



نتيجة لانخفاض صادرات المحروقات، يُتوقع أن يسجل الحساب الجاري عجزاً في نهاية سنة 2024، وذلك بعد فائزين متتاليين (18.4 مليار دولار سنة 2022 و 6.3 مليار سنة 2023) بلغا على التوالي 8.4% و 2.4% من الناتج المحلي الإجمالي خلال عامي 2022 و 2023. وتُقدّر قيمة العجز المرتقب في نهاية سنة 2024 بنحو 1.4% من الناتج المحلي الإجمالي.

بالنسبة لقيمة الدينار الجزائري خلال عام 2024 ارتفعت قيمته أمام اليورو بنسبة 5.2%، بينما سجل تراجعاً طفيفاً أمام الدولار الأمريكي بلغ حوالي 1%. وعلى مستوى المؤشرات المركبة، ارتفع كل من سعر الصرف الفعلي الاسمي والحقيقي بنسبة 4.7% و 3.9% على التوالي، وهو ما أسهم في احتواء الضغوط التضخمية الناتجة عن الواردات (التضخم المستورد).

أما احتياطات الجزائر بالعملة الصعبة، فقد بلغت مستوى يعادل 13.5 شهراً من الواردات (70 مليار دولار) مع نهاية ديسمبر 2024، مما يعكس هامش أمان خارجياً لا يزال معتبراً.

3 التوازنات المالية والإنفاق العمومي

سجل العجز العام الكلي ارتفاعاً ملحوظاً، حيث بلغ 4225 مليار دينار (31 مليار دولار) في نهاية نوفمبر 2024، أي ما يعادل حوالي 11.8% من الناتج المحلي الإجمالي، مقابل 5.5% في عام 2023. هذا الارتفاع ناتج إلى تراجع إيرادات المحروقات والجباية البترولية، في إطار الالتزام بحصص الإنتاج المقررة من قبل منظمة أوبك، فضلاً عن الانخفاض المسجل في أسعار المحروقات والزيادة الكبيرة في التحويلات الاجتماعية وكتلة الأجور.

من المتوقع أن يصل حجم الدين العام إلى 16.879 مليار دينار جزائري (126 مليار دولار) بحلول نهاية عام 2024، أي ما يعادل 49.61% من الناتج المحلي الإجمالي. هذا المستوى،

رغم أن أداء الاقتصاد الجزائري في عام 2024 يُعد إجمالاً مُرضياً، وذلك بالرغم من الصدمات الخارجية والداخلية المتتالية منذ عام 2020، فإن تنفيذ إصلاحات شاملة بات ضرورياً لتعزيز آفاق النمو على المدى المتوسط

1 تطور النشاط الاقتصادي ومعدل التضخم خلال عام 2024

شهد النشاط الاقتصادي خلال عام 2024 تباطؤاً ملحوظاً، حيث يُقدّر معدل النمو بـ 3%، ويرجع هذا الانخفاض أساساً إلى تراجع إنتاج المحروقات في ظل انخفاض أسعارها في الأسواق العالمية. غير أن النمو في القطاعات غير النفطية حافظ على قوته، إذ بلغ نحو 4.0%، مقارنة بـ 4.2% في عام 2023، مدعوماً بالزخم الإيجابي في قطاعات الصناعة والبناء والخدمات.

فيما يتعلق بمعدلات التضخم، سجل التضخم العام انخفاضاً ملحوظاً ليصل إلى 3% على أساس سنوي في ديسمبر 2024، مقابل 7.8% في نفس الشهر من عام 2023. ويعود هذا التراجع بدرجة كبيرة إلى انخفاض أسعار المواد الغذائية. أما التضخم الأساسي، الذي يستبعد من حساباته أسعار المنتجات المدعومة الخاضعة للتنظيم والسلع الغذائية الطازجة، فقد انخفض بدوره إلى 4.1% على أساس سنوي في ديسمبر 2024، مقارنة بـ 7.0% في الفترة ذاتها من العام السابق.

2 الحساب الجاري وتطورات سعر الصرف والاحتياطات بالعملة الصعبة

أسعار المواد الغذائية الطازجة. ومن المرجح أن يستمر عجز الحساب الجاري بدءًا من عام 2025، نتيجة لتراجع أسعار المحروقات وزيادة الطلب على الواردات الاستهلاكية. ويُتوقع وفقًا للسياريو الأساسي أن يتراجع النمو الاقتصادي على المدى المتوسط، نتيجة لانخفاض إنتاج المحروقات، وتقييد الإنفاق العام بسبب محدودية التمويل، ووجود اختناقات هيكلية تعيق نمو القطاع الخاص.

6 عجز الميزانية وتطور الدين العام

من المرجح أن يستمر العجز المالي الكلي في التوسع خلال عام 2025. إذ إن انخفاض أسعار المحروقات سيؤثر سلبيًا على الإيرادات، بينما تتوقع قانون المالية التكميلي لسنة 2025 زيادة في الأجور، والتحويلات، والنققات الاستثمارية. وفي هذا السياق، وحتى مع افتراض معدل تنفيذ منخفض للإنفاق الاستثماري مقارنة بسنة 2024 (60% مقابل 70%)، من المتوقع أن يرتفع عجز الميزانية من 12.2% من الناتج المحلي الإجمالي في 2024 إلى 13.1% في 2025. ومع استنفاد حساب ضبط الموارد (FRR) بنهاية عام 2024، يُتوقع تمويل العجز بشكل رئيسي من خلال إصدار الدين العام، مما سيرفع نسبة الدين الحكومي إلى 56% من الناتج المحلي الإجمالي.

7 إصلاح السياسة النقدية

تتطلب تحسين السياسة النقدية الاستمرار في تنفيذ الإصلاحات، خاصة فيما يتعلق بتقوية القدرات وتطوير الأسواق المالية.

8 مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

تبذل السلطات جهودًا كبيرة لمعالجة أوجه القصور التي تم تحديدها في مجال مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب. وقد أحرزت تقدمًا في تنفيذ خطة العمل الخاصة بمجموعة العمل المالي (GAFI)، بعد إدراج البلاد في قائمة الدول الخاضعة للمراقبة المعززة في أكتوبر 2024. وتم إنشاء لجنة وطنية للتقييم لتنسيق التعديلات اللازمة على الإطار القانوني، وتعزيز القدرات الرقابية، ومتابعة التقدم المحرز في تنفيذ عدد كبير من التوصيات الصادرة في تقرير التقييم المتبادل. وتشمل هذه الجهود تحسين الرقابة القائمة على المخاطر، وتطوير إطار فعال لجمع معلومات عن الملكية الفعلية، وتعزيز نظام الإبلاغ عن المعاملات المشبوهة، وإنشاء إطار قانوني ومؤسسي فعال لتطبيق العقوبات المالية المستهدفة المتعلقة بتمويل الإرهاب

المصادر:

المؤشرات الاقتصادية لبنك الجزائر،
البيانات الصحفية للبنك العالمي، نوفمبر 2024
تقرير صندوق النقد الدولي
بيانات صحفية داخلية

الذي يتكون من 99% من الديون الداخلية، يظل أقل من المؤشر المرجعي للأسواق الناشئة الذي يتراوح بين 60% و 70%. ورغم تراجع الإنفاق الاستثماري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، ما مكن جزئيًا من امتصاص الضغوط الناجمة عن الإنفاق الجاري، فإن العجز الأولي غير النفطي بقي عند مستويات مرتفعة، وإن عرف تراجعًا طفيفًا، حيث يُتوقع أن يبلغ 28.8% من الناتج المحلي غير النفطي في عام 2024، مقابل 30.5% في السنة السابقة. وقد لجأت السلطات المالية إلى الاعتماد المكثف على موارد صندوق ضبط الإيرادات لتغطية هذا العجز، وهو ما أدى إلى استنفاده بالكامل.

4 القطاع المصرفي والاستقرار المالي



يُظهر القطاع المصرفي مؤشرات إيجابية من حيث السيولة والملاءة والربحية، حيث تفوق المعدلات الإجمالية للسيولة والملاءة الحدود التنظيمية المعتمدة. غير أن ارتفاع مستوى القروض غير المنتجة لا يزال يشكّل مصدر قلق على جودة الأصول البنكية، إذ ارتفعت نسبة هذه القروض على مستوى القطاع إلى 20% مع نهاية 2023. كما تسجّل البنوك العمومية نسبًا أعلى بكثير مقارنةً بالبنوك الخاصة، ما يعكس تحديات هيكلية في إدارة المخاطر.

وفي سياق يتميز بتزايد التمويل الموجه نحو القطاع العام، حافظ نمو القروض الممنوحة للقطاع الاقتصادي على وتيرة معتدلة، حيث بلغ 5.9% خلال سنة 2024، ما يدل على استمرار ضعف التوسع الائتماني الموجه نحو الأنشطة الإنتاجية.

5 التوقعات الاقتصادية على المدى القصير والمتوسط

تُعدّ الأفاق الاقتصادية على المدى القصير إيجابية إجمالًا، غير أنها تعتمد على المدى المتوسط على الجهود المبذولة لتنويع الاقتصاد وجذب الاستثمارات الخاصة.

من المتوقع أن يتباطأ النمو الاقتصادي، لكنه سيظل قويًا، حيث يُقدّر أن يبلغ في المتوسط 3.4% عام 2025 و 2.9% عام 2026، ويرجع ذلك جزئيًا إلى ارتفاع الإنفاق الحكومي. كما يُتوقع أن تتباطأ معدلات التضخم في عام 2025 وما بعده نتيجة لانخفاض



التنظيم الإداري في الإسلام

بقلم السيد بوعلام ملوان مدير إدارة التنظيم



وأنا أتصفح بعض المجالات العلمية لفت انتباهي مقال يطرق الى التنظيم الإداري وأهميته في تحقيق الأهداف المرجوة، بحيث يمكن من إزاحة المفاصل وجلب المنافع التي تسعى لها كل مؤسسة. يُعدّ التنظيم الإداري من الوظائف الأساسية لأي مؤسسة بحيث يسمح بتقديم الوسائل التي تضبط العمل سواء بصفة فردية أم جماعية والتي من خلالها يستطيع توفير الجهد والإكثار من فعاليته.

تعريف التنظيم الإداري:

يُعدّ التنظيم أداة من أدوات الإدارة التي تُستخدم من أجل ضمان تحقيق الأهداف، والحقيقة أن التنظيم يُعدّ جزءاً من العملية الإدارية، وقد تعددت التعاريف للتنظيم الإداري بتعدد الباحثين والكتّاب في هذا المجال، حيث عرّفه بعضهم إنه تحديد للنشاطات الضرورية، وعرّفه آخرون بأنه نظام يعمل على تحديد الفاعليات والقوى الشخصية المنظمة.

التنظيم أساس المنهج الإسلامي:

إن النظام العبادي من صلاة، وصوم، وزكاة، وحج، قائم في كل جزئياته وتفصيلاته على أصول تنظيمية صارمة.

ففي نطاق دعوة المسلمين إلى أن تكون لهم قيادة يحتكمون إليها، وينزلون عند حكمها يقول الله - تعالى -: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِن تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِن كُنتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا) (النساء: 59).

وهكذا تتكاثر الآيات وتنتشر في كل جانب من جوانب التوجيه والتشريع القرآنيين مؤكدة أهمية التنظيم ومكانته في كتاب الله.

التنظيم أساس عمل الرسول - صلى الله عليه وسلم -:

إن خير ما يتمثل حيز التنظيم في سلوك النبي - صلى الله عليه وسلم - ما قام به حين هجرته إلى المدينة وذلك بما يلي:

* طلبه إلى علي بن أبي طالب المبيت في سريره لتضليل المشركين ريثما يكون هو قد غادر مكة وبلغ غار ثور.

* اختياره غار ثور الذي يقع في اتجاهه، معاكس لطريق المدينة

* تكليفه عبد الله بن أبي بكر بنقل ما يجري في مكة من أخبار ليكون على اطلاع، على ما يجري حوله.

* تكليفه أسماء بنت أبي بكر بتأمين ما يلزمهم من طعام، وشراب.

* تكليفه عامر بن فهيرة أن يمر بغنمه مساء عليهما ليأخذا حظهما من اللبن، ولتطمس الأغنام بحوافرها آثار الأقدام التي تتردد على الغار.

أهداف التنظيم الإداري:

إن الهدف الأساسي من التنظيم، ينبثق من العمل الجماعي الهادف حيث توزع الأعباء، وتقسّم الأعمال من أجل تحقيق الأهداف بين الفرد ومجموعات العمل في إطار نظامي يعتمد على الانسجام والملاءمة والترابط في النشاطات والأهداف. لذلك فإن التنظيم يهدف إلى :

[البقرة: 235].

ويقول الرسول - عليه الصلاة والسلام: " البرُّ ما اطمأنت إليه النفس واطمأن إليه القلب، والإثم ما حاك في النفس، وتردد في الصدر، وكرهت أن يطَّلَع عليه الناس".

مبدأ وحدة الأمر والتوجيه: وهو يعني أن الفرد يجب أن يتلقى التوجيه والأوامر من شخص واحد فقط هو رئيسه المباشر. وعلى هذا ينبهنا القرآن الكريم حيث يقول - تعالى -: (صَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا رَجُلًا فِيهِ شُرَكَاءُ مُتَشَاكِسُونَ وَرَجُلًا سَلَمًا لِرَجُلٍ، هَلْ يَسْتَوِيَانِ مَثَلًا الْحَمْدُ لِلَّهِ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ) (الزمر: 29).

في حين حثنا القرآن على الطاعة لشخص النبي - صلى الله عليه وسلم - واعتبر ذلك معياراً للإيمان ودليلاً عليه قال تعالى: (وَاطِيعُوا اللَّهَ وَاطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا فَإِن تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُوا أَنَّمَا عَلَى رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ). (المائدة: 92).

مبدأ النمو الوظيفي: وهو يعني أنه كلما زاد حجم العمل بالمنظمة كلما تطلب ذلك توسيع قاعدة الوظائف من أدنى الهرم الوظيفي إلى أعلاه.

مبدأ انطلاق الإشراف: ينبني مفهوم نطاق الإشراف حول فكرة أن قدرات المديرين محدودة، ولا يستطيعون بالتالي الإشراف والمتابعة على عدد كبير من المرؤوسين، وفي العادة فإن نطاق الإشراف يتأثر بطبيعة العمليات ومدى تعقيدها أو سهولتها.

مبدأ التوازن الوظيفي: وهذا يعني أن توضح الحدود حيل توسيع الأعمال الوظيفية وحجم الوحدات أو الأقسام أو الإدارات.

مبدأ التوفيق بين أعمال الاستشاريين والتنفيذيين.

مبدأ مرونة التنظيم: ويتضمن هذا المبدأ ضرورة أن يتم التغيير في التنظيم عند حدوث ظروف ملزمة لهذا التغيير، سواء كانت داخلية أو خارجية. قال - تعالى -: (ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ) (النحل: 125).

آليات التنفيذ:

لقد عُرِفَ التنظيم بأنه تأسيس أو بناء العلاقات بين أجزاء العمل، مواقع العمل، والأفراد والعاملين من خلال سلطة فعالة بهدف تحقيق الترابط وأداء العمل بطريقة جماعية منظمة وفعالة. ومن هذا المنطلق فإن على الإدارة، للتأكد من تحقيق هدف التنظيم، أن تسترشد ببعض القواعد أو المبادئ التي من شأنها ضمان تحقيق أقصى فائدة منه، وعلى سبيل المثال فإن على الإدارة العمل على ما يلي:

1. تحديد الأهداف بشكل واضح.
2. تحديد السلطات والمسؤوليات من خلال الأدلة التنظيمية أو اللوائح وقواعد العمل.
3. تحديد دقيق لتوصيف الوظائف: مكوناتها، أعبائها، ومؤهلات القائمين بها.
4. تفويض السلطة أو الصلاحيات، حينما يتأكد للإدارة قدرة المفوض إليهم في ممارسة هذه السلطات وتحمل أعبائها.
5. تصميم الهيكل التنظيمي بشكل يحقق التفاعل بين الأفراد ولا يضعهم في صناديق مغلقة.
6. تصميم الوظائف بشكل يوفق بين متطلبات العمل الداخلي والظروف الداخلية والخارجية.

1. إنجاز الأهداف المرجوة.

2. تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المادية والمعنوية.

3. إيجاد التعاون والانسجام والتكامل والترابط بين مختلف مكونات المنظمة من أفراد وجماعات.

4. الاستفادة من المعلومات والخبرات المتركمة العلمية والعملية والفنية مثل جمع المعلومات والإحصاءات. عَنْ خُدَيْفَةَ قَالَ كُنَّا مَعَ رَسُولِ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - فَقَالَ أَحْصُوا لِي كَمْ يَلْفِظُ الْإِسْلَامَ قَالَ فَقُلْنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ أَتَخَافُ عَلَيْنَا وَنَحْنُ مَا بَيْنَ السَّبْعِ مِائَةٍ إِلَى السَّبْعِ مِائَةٍ؟ قَالَ إِنَّكُمْ لَا تَدْرُونَ لَعَلَّكُمْ أَنْ تُبْتَلُوا قَالَ فَابْتُلِينَا حَتَّى جَعَلَ الرَّجُلُ مِنَّا لَا يُصَلِّي إِلَّا سِرًّا". (رواه مسلم).

5. تحديد المسؤولية وتطبيق مبدأ المساءلة القانونية عن الأعمال والتصرفات وبالتالي تحديد إجراءات الحفز من ثواب أو عقاب.

6. تحديد قنوات الاتصال والربط بين أجزاء المنظمة من خلال نظام اتصال فعال يستند إلى التقنية المعاصرة.

7. تحديد علاقات السلطة والمسؤولية بين الرؤساء والمرؤوسين والزملاء في نفس المستوى الإداري.

أسس التنظيم الإداري:

لا ينشأ أي تنظيم إلا وفقاً لأسس ومبادئ ومعايير عدة من أهمها:

*** مبدأ تسهيل تحقيق الأهداف:** لكي يكون الأداء ذا فاعلية فإن على المنظمة أن توفر الإمكانيات المعلنة والتسهيلات التي تضمن أداء الأعمال وتنفيذها بصورة فعالة تتطابق مع الأهداف المعلنة.

*** مبدأ الفاعلية في الأداء:** لكي يكون البناء التنظيمي الرسمي أكثر فعالية يجب على الإدارة أن تسعى إلى تحقيق الأهداف بأقل تكلفة ممكنة، وبدون الإسراف في الموارد المتاحة وبأقصى استغلال للقدرة الفردية الموجودة، وتحديد واضح لخطوط السلطة، والمسؤولية وتقديم الوسائل اللازمة لتطوير الأفراد.

*** مبدأ تجميع الوظائف المتشابهة:** وهذا يعني أن تقوم الإدارة بتجميع الوظائف المتشابهة تحت سقف إداري واحد، وذلك من أجل تحديد المهارات البشرية المطلوبة لكل مجموعة من هذه الوظائف.

*** مبدأ التوازن بين السلطة والمسؤولية:** نظراً لأن السلطة تعني الحق المكتسب من الوظيفة لممارسة العمل، ونظراً لأن المسؤولية تعني الالتزام بتنفيذ العمل المطلوب، فلا بد إذاً من أن يكون هناك توازن بين هذه السلطة والمسؤولية.

*** مبدأ المحاسبة الفردية:** على ضوء مفهوم السلطة والمسؤولية فإن محاسبة الفرد ومراجعة أعماله يجب أن تتم من قبل رئيسه المباشر، وهذا ما نراه جلياً في القرآن الكريم بقوله تعالى:

(وَلَوْ شَاءَ اللَّهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَكِنْ يُضِلُّ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ وَلِنَسْأَلَنَّ عَمَّا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ) (النحل: 93).

(مَا يَلْفِظُ مِنْ قَوْلٍ إِلَّا لَدَيْهِ رَقِيبٌ عَتِيدٌ) (ق: 18).

(وَإِنَّ عَلَيْكُمْ لَأَحْفَظِينَ (10) كِرَامًا كَاتِبِينَ (11) يَعْلَمُونَ مَا تَفْعَلُونَ) (الانفطار: 10-12). (فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (7) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ). (وَأَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي أَنْفُسِكُمْ فَاحْذَرُوهُ)



بقلم السيد محمد الحافظ التجاني
مدير الشبكة ودعم الفروع



مجموعة إنسان

شيء في مكانه الصحيح، كأن الحقائق ثابتة لا تتبدل. وأحيانا أخرى، كنتُ أرى كل شيء ينهار، كل فكرة تستحيل إلى نقيضها، كل يقين يبتلع الشك، كنتُ أحاول أن أقبض على الحقيقة، لكنها كانت تفلت من بين أصابعي كما يفلت الماء من كفِّ ظمأى. سألتُ الكتب، فلم تجبني إلا بلغة الرموز. سألتُ العقول، فاختلقت آراؤها حتى كدت أفقد الإيمان بالأسئلة ذاتها. لكن في لحظة، وسط هذا التيه، أدركتُ أنني لم أكن أبحث عن الحقيقة خارجا، بل كنتُ أبحث عنها في داخلي، في ذلك النور العميق الذي لا يخفت مهما تلاعبت به العواصف. عندها فقط، هدا الضجيج، وأدركت أن السالك لا يصل، لكنه يعرف أنه على الطريق أو بداية الطريق.. وفي النهاية؛ بعد كل شيء، بعد الرحلة الطويلة بين الوجوه والأقنعة، بين الحقيقة والوهم، بين ما أراه في نفسي وما يراه الآخرون، أدركت شيئا واحدا.. أنا لست شخصا واحدا؛ بل مجموعة إنسان.



وقفتُ أمام المرأة، تأملتُ وجهي، تساءلتُ: "هل عرفوني حقا؟ هل رأوني كما أنا، أم كما أرادوا أن يروني؟" ثم ابتسمتُ، كأنني وجدت الجواب في اللجاب. فحتى أنا، رغم كل ما مررت به، رغم كل ما بحثت عنه.. فحتى أنا أجدني حائرا في نفسي..

كتبه بتماسين المحروسة
02/04/2025
عبد؛ محمد الحافظ التجاني

لم أكن أفكر في العناوين كثيرا، لكنها قفزت إلى ذهني لحظة سمعت الشاعر السعودي الأمير خالد الفيصل يلقي قصيدته باللسان النبطي "مجموعة إنسان" بصوته العميق وإحساسه العذب، وكأن كلماته كانت تصفني، تصف كل إنسان يعيش بين تناقضاته، بين ما يُظهره وما يخفيه، بين قناع يرتديه حين يواجه العالم، ووجه حقيقي لا يراه إلا حين يكون وحيدا أمام مرآته..

يقال إن البشر يشبهون الكواكب، يدورون في مداراتهم الخاصة، يقتربون، يبتعدون، يضيئون أحيانا، ويختفون خلف العتمة أحيانا أخرى. كل واحد منهم يظن نفسه مركز الكون، بينما هو مجرد جرم صغير في فلك الآخرين.

أنا واحد من هؤلاء.. أو بالأحرى مجموعة إنسان. في العمل، أرى نفسي الموظف المثالي، أؤدي دوري بإتقان، أجد التوقيت، أختار كلماتي بحذر، وأحمل حقيقتي الثقيلة بكل جدية، الجميع يظنني ذلك الشخص الواضح، المحدد، الذي لا يخرج عن القواعد، بينما في داخلي أعاصير لا تهدأ، أفكار تتقلب، وأحلام تتبدل كما تتبدل الفصول.

في المنزل، أنا الأب الذي ينتظر منه الجميع الثبات، والهدوء، والقرارات الحكيمة. يتحدثون معي كأنني الجبل الذي لا يهتز، ولا أحد يعرف أنني، حين أكون وحيدا، أقف أمام نفس المرأة وأتساءل: "هل أنا فعلا كما يظنون؟ أم أنني مجرد رجل يجيد تقمص الأدوار؟"

في علاقاتي؛ أنا الصديق أو صاحب الذي يبتسم في اللقاءات، الذي يروي النكت، لكنني أيضا الرجل الذي يجلس وحده في نهاية اليوم، يتأمل سقف غرفته، ويسأل نفسه: "من أنا؟"

في الروح؛ وبمثنابتي أتمنى أن أكون سالك في طريق الحق، كنتُ أبحث عن النور وسط زحام الأصوات والأفكار، عن الحقيقة التي لا تنكسر أمام المرايا المشروخة للعالم. سرث في دروب الفلسفة، قرأتُ ما كُتبت في الظاهر والباطن، تنقلت بين محطات الشك واليقين، وكنت كلما ظننت أنني وصلت، وجدت أن الطريق ما زال يمتد أمامي، كسراب يلوح لي من بعيد..

أحيانا، كنتُ أرى الكون متماسكا كخيوط هندسية محكمة، كأن كل



التصيد الاحتيالي عبر البريد الإلكتروني

بقلم السيد يحي حمزي
مدير إدارة أمن نظم المعلومات

تتميز هجمات التصيد الاحتيالي بمحاولة المهاجم الظهور بصورة منشأة موثوق بها وأن تبدو الرسائل (أو الاتصالات) رسمية من شركات شرعية أو أفراد شرعيين، بحيث يتم خداع الضحية لفتح بريد إلكتروني، رسالة واتس اب، SMS أو لضغط على رابط معين أو طلب معلومات خاصة مثل كلمة السر و أرقام البطاقة البنكية عبر اتصال هاتفي .

أساليب الوقاية

لا يجب الرد على الرسالة
عدم النقر على الروابط أو الملفات المرفقة من البريد المشكوك فيه .
إعلام إدارة أمن نظم المعلومات في حالة استلام رسالة إلكترونية مشبوهة
حذف الرسالة من البريد الوارد
حضر المرسل في البريد غير المرغوب فيه
التأكد من نجاعة التدابير التقنية الواجب توفرها في الأجهزة (كمبيوتر أو الهاتف) من مضاد للفيروسات، تحديثات أمنية و ما الى ذلك

هاته التدابير صالحة أيضا لحماية بريدكم و أجهزكم الشخصية والتي يمكن أن تكون نقطة ضعف يتم استغلالها للمرور الى أجهزكم أو بريدكم المهني، يمكنكم تحميل و الاطلاع على الملف المرفق لمزيد من التفاصيل الوقائية



لاحظنا في الفترة الأخيرة وبعد تلقينا لعدة تنبيهات أن هنالك حملات متصاعدة تستهدف البريد الإلكتروني للمستخدمين و ذلك عبر محاولة التصيد الاحتيالي.

حيث يعتبر التصيد الاحتيالي Phishing من أسهل أنواع الهجمات الإلكترونية التي يقوم بها المخترقون ومن بين أسهل أنواع الهجمات التي يمكن الوقوع فيها أيضا وغالبا ما يتم ذلك لغاية :

سرقة بيانات المستخدم مثل كلمات المرور ،

سرقة أرقام بطاقات الائتمان ،

سرقة معلومات شخصية أو مصرفية

تثبيت برامج خبيثة في جهاز الضحية مما قد يسمح بتجميد و

تشفير الأنظمة (نوع من هجوم فيروس الفدية)

السيطرة على الجهاز عن بُعد مما يترتب عنه الولوج إلى

ملفات خاصة للكشف عن معلومات حساسة أو انتحال شخصية

المستخدم الحقيقي (مثلا عبر ارسال بريد إلكتروني الى زملاء

الضحية، الولوج الى الأنظمة المتاحة كنظام ت24، السويقت،

أنظمة النقدية فيزا و بطاقات الائتمان، أنظمة الرقابة المستغلة

في المصرف، تحويل الاموال....) خاصة ان كانت الضحية

تتمتع بصلاحيات عالية للأنظمة المذكورة.

التجسس باستعمال كاميرا و ميكروفون جهاز الضحية

الابتزاز بأخذ صور عن بعد من جهاز الضحية دون علمه



From: Anna <anna@pandafastener11.com>

Sent: Monday, December 9, 2024 1:09 PM

To: :

Subject: Vous voulez économiser 10 % sur les coûts ?

مسألة واردة من خارج المصرف. الرجاء توخي الحيلة و الحذر.

[EN] Caution: This email originated from outside of the bank

Bon après-midi!

J'aimerais vendre nos produits à votre entreprise et je pense que vous êtes la bonne personne pour opportunité.

Nous sommes spécialisés dans la production et la **vente de boulons, écrous et autres fixations.**
Nous nous spécialisons dans **DIN7981/7982, DIN7985, DIN7991, DIN912, DIN913/914/915/916, DIN9**

Merci pour votre temps, et si vous êtes intéressé, continuons à travailler ensemble.

PS : je suis heureux de partager plus d'informations (et des échantillons) sur les produits que nous développons pour votre considération.

С уважением
Anna

WhatsApp:+86 15226954147



Hebei Yunteng Metal Products Co.,Ltd.

<https://www.ytboltsnuts.com>

Add: Dongmingyang Village, Linmingguan Town, Yongnian County, Handan City, Hebei Province, China
ISO9001 /OEM /ODM

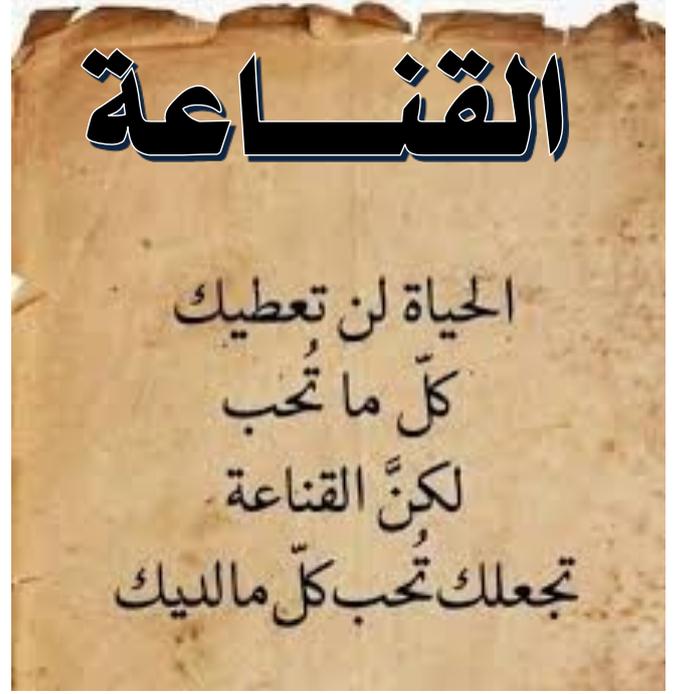


فريق إدارة أمن نظم المعلومات



بقلم السيد : يسين خليل
رئيس خلية إدارة و تطوير النظام البنكي

القناعة



أن حاجة العبد إلى الاكتساب, ما توقفت إلى غاية رجوعه إلى التراب, و هو يشقى و يكد في كل حقبة زمنية , ليرقى بطموحاته إلى أسمى ما هو متاح للبشرية, فهو لا يبحث عن ما يريح نفسه, و إنما ما كسبه بنو زمنه, أو قل نفسه لا تترتاح. إلا ببلوغ ما بلغه أهل الفلاح.

روى البخاري و ابن ماجة عن رسول الله صلى الله عليه و سلم: "ليس الغنى عن كثرة العرض, و لكن الغنى عن النفس".

فحري بالعبد أن يعلم أن التفاوت في الأرزاق , هي قسمة الله عز و جل إلى يوم المساق, من سخط عليها خاب و شاق , و من رضي بها سعد و للقاء ربه اشتاق.

قال الله عز و جل: "نحن قسمنا بينهم معيشتهم في الحياة الدنيا و رفعنا بعضهم فوق بعض درجات ليتخذ بعضهم بعضا سخريا". فلو تأملنا أحوال من هم أقل منا, لما زادت همومنا, و لا تشتت قلوبنا.

روى مسلم في صحيحه عن النبي صلى الله عليه و سلم: "انظروا إلى من هو أسفل منكم و لا تنظروا إلى من هو فوقكم فإنه أجدر أن لا تزدروا نعمة الله".

و هذا ما تنبّه له ابن الجوزي في خواطره و قال: "كلما زاد الحرص على فضول العيش, زاد الهمّ و تشتت القلب و استعبد العبد".

و كل من غلبه داء السخط و استعصى, عليه تذكر نعم الله عليه التي لا تحصى, من حمد الله تعالى عليها فقد تحلّى بأخلاق المصطفى, و من غفل عنها فسخط فقد عصى .

روى الترمذي و ابن ماجة عن رسول الله صلى الله عليه و سلم: « من أصبح منكم معافى في جسده أمنا في سربه عنده قوت يومه فكأنما حيزت له الدنيا » .

خذ القناعة من الدنيا و ارض بها *** و اجعل نصيبك منها راحة البدن و انظر لمن ملك الدنيا بأجمعها *** هل راح منها بغير القطن و الكفن

أتعبت الفلاسفة في معرفة كنهها، و نقّب الحكماء عن مضمونها , و سارع السالكون في تحصيلها منحت الزهور لطلابها, و قرّت أعين مرديديها, و كدّرت العيش عن من حرم منها.

جعلت من العانس عروسا تزفّ لبيت زوجها, و من الفقير أرضا أسبغت عليها الأمطار من بركاتها, و أضاعت دروب السالكين إليها.

إنها القناعة, تؤدّب كلّ نفس طماعة, و تهدئ كلّ مهجة لواعية, تذكر فضل الله في كل حين و ساعة. هي مفتاح السعادة , و أنيس كل مصيبة جادة , من تحلّى بها سلم, و من هاجرها ندم.

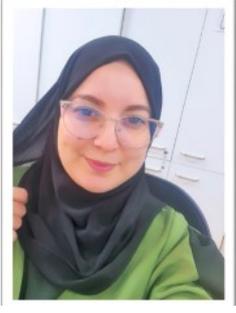
لا شكّ أن الانسان مجبول على حب المزيد, باحثا عن العيش الرغيد, كلما نال شيئا طلب المزيد.

روى البخاري في كتاب الرقاق عن النبي صلى الله عليه و سلم" لو كان لابن آدم و اديان من مال لا يتبغى و اديا ثالثا, و لا يملأ جوف ابن آدم إلا التراب و يتوب الله على من تاب".

فمن ابتغى التفوق و المجد , فلا ساء خلقه و لا تعربد , و هذا ما أراده صاحب لفظة الكبد في نصيحة الولد حيث قال : " و لا تقنع بالدون فقد قال الشاعر في ذلك(و هو المتنبي)

و لم أر في عيوب الناس شيئا كنعص القادرين على التمام".

و لكن لا ينبغي أن يجعل ما يتطلع إليه هو أكبر همه و منتهى علمه, فمن تأمل القرون الغابرة و الحضارات العامرة خلص إلى



بقلم السيدة : فايزة بن يحي
مندوبة متعددة المهام
خلية النشاط العقاري



3 التأثير على الإنتاجية: مع انتشار الشائعات، قد ينشغل الموظفون بما لا علاقة له بأداء مهامهم اليومية، مما يؤثر سلبًا على التركيز والإنتاجية.

اذن هل يمكننا تجنب هذه العادة السيئة داخل المؤسسة؟ نعم أكيد
1 تشجيع التواصل المباشر: من المهم تعزيز ثقافة التواصل المفتوح والمباشر بين الزملاء. عندما تكون هناك مشكلة أو استفسار، يجب تشجيع الأفراد على الحديث بشكل مباشر مع الشخص المعني بدلاً من تداول الأخبار بشكل غير رسمي.

2 التنقيف بالآثار السلبية: يجب على الإدارة أن ترفع الوعي بين الموظفين حول كيفية تأثير الشائعات على بيئة العمل، من خلال عقد ورش عمل أو جلسات توعية حول أهمية الحفاظ على بيئة مهنية خالية من التوترات الناتجة عن نقل الأخبار.

3 التركيز على الشفافية: من خلال تعزيز الشفافية في اتخاذ القرارات وتوفير المعلومات الصحيحة في الوقت المناسب، يتم تقليل فرص انتشار الأخبار المضللة.

4 تعزيز الإيجابية: من خلال تشجيع الموظفين على التركيز على الجوانب الإيجابية في بيئة العمل ودعم بعضهم البعض، يمكن تقليل الميل إلى التحدث عن الآخرين بشكل سلبي.

و من خلال ما تطرقت له فان نقل الأخبار والشائعات في بيئة العمل يعد سلوكًا يمكن أن يؤدي إلى العديد من الآثار السلبية على العلاقات المهنية والثقة داخل الفريق. من خلال الوعي والتنقيف وتوفير بيئة عمل تشجع على التواصل المباشر والشفافية، يمكن أن تساهم المؤسسة في بناء بيئة صحية ومستدامة. الابتعاد عن هذه العادة يمكن أن يساهم في تحسين الأداء العام، ويخلق مكانًا من التعاون والاحترام المتبادل

في بيئة العمل، تعتبر العلاقات بين الزملاء أحد العناصر الأساسية التي تساهم في نجاح المؤسسة وتقدمها. إلا أن بعض العادات السلبية قد تؤثر بشكل كبير على هذه العلاقات، وأحد هذه العادات هو نقل الأخبار بين الزملاء، وهو ما قد يسبب تأثيرات غير محمودة على الأجواء المهنية داخل المؤسسة.

يُعد نقل الأخبار بين الزملاء أحد الأسباب الرئيسية التي تؤدي إلى تدهور العلاقة المهنية بين أفراد الفريق. عندما يبدأ الزملاء في تبادل الأخبار والمعلومات غير الدقيقة أو غير رسمية، تتولد الشائعات التي تؤثر على سمعة الأشخاص وعلى الثقة المتبادلة داخل الفريق. ومن هنا، يبدأ الجو العام للمؤسسة في التحول إلى بيئة مشحونة بالتوتر وعدم الاستقرار

ماهي هذه الأسباب التي تولد نقل الاخبار ؟

1 فضول طبيعي: العديد من الأشخاص يشعرون بحافز طبيعي لمعرفة آخر الأخبار والتفاصيل عن حياة الآخرين، سواء كانت تلك الأخبار تتعلق بالعمل أو بالحياة الشخصية.

2 الملل أو التسلية: في بعض الأحيان، يصبح نقل الأخبار أداة للتسلية أو لتمضية الوقت، خاصة إذا كانت بيئة العمل تفتقر إلى الأنشطة المحفزة أو الداعمة.

3 الرغبة في التأثير: بعض الأشخاص قد يستخدمون نقل الأخبار كوسيلة لبناء نفوذ داخل المجموعة، معتقدين أن هذه الطريقة قد تزيد من أهميتهم أو تمنحهم الأفضلية في العيون.

هل تعلمون أن هذه العادة لها سلبيات كثيرة من بينها :

1 تدمير الثقة: نقل الأخبار والشائعات بين الزملاء يمكن أن يؤدي إلى تدهور الثقة المتبادلة. عندما يشعر الموظفون بأن الآخرين يتحدثون عنهم وراء ظهورهم، فإن ذلك يؤثر سلبًا على الروح المعنوية ويُقلل من التعاون الفعّال

2 خلق جو من الفوضى: الشائعات قد تُشوش على الحقائق وتسبب الارتباك داخل الفريق. هذا بدوره يؤدي إلى اتخاذ قرارات غير مدروسة وتشكيل انطباعات خاطئة عن المواقف والأفراد



خير امة

بقلم السيد : فاتح رويقي
صراف رئيسي فرع روية

المجتمع .وقد حثت عليها الشرائع السماوية من لدن ادم الى سيدنا محمد عليه السلام قال رسول الله صلى الله عليه وسلم .
(اكثر ما يدخل الناس الجنة تقوى الله وحسن الخلق)
وبعث رسوله بإتمامها فقال (انما بعثت لأتمم مكارم الاخلاق) وبين عليه السلام فضل محاسن الاخلاق فقال : ما من شيء في الميزان اثقل من حسن الخلق رزقنا الله هذه النعمة (اكمل المؤمنين ايمانا احسنهم اخلاقا)
وقال أيضا : ان الرجل ليدرك بحسن خلقه درجة الصائم القائم .
من هذا نكتشف ان من شق عليه الصيام والقيام على طول السنة، ما عليه الا التعويض بحسن الخلق وقال (ان من احبكم الى واقربكم مني مجلسا يوم القيامة احسنكم اخلاقا)
وقال ما من شيء اثقل في ميزان من حسن الخلق ان حسن الخلق وحسن الجوار يعمران الديار ويزيدان في الاعمار .
وفي الأخير لا بد ان نعرف ماذا نتخذ قدوة لنا في الحياة لقد كان لكم في رسول الله اسوة حسنة لمن كان يرجو الله واليوم الآخر وذكر الله كثيرا .
دعواتكم بالرحمة الى روح ابي وامي رحمة الله عليهما .



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

ويتجدد اللقاء مع الاحبة في سلسلة خير امة في حديث جديد ينير لنا الطريق ويبسط لنا متاعب البحث عن اطيب وارقي وسيلة لدخول الجنة مع نبينا وعظيمنا الحبيب رسول الله عليه الصلاة والسلام. سنتطرق ان شاء الله في الحديث على عمود من أعمدة الإسلام، الا وهو حسن الخلق فقد اثنى الله على نبيه صلى الله عليه وسلم بحسن الخلق (وانك لعلى خلق عظيم) وامره سبحانه بمحاسن الاخلاق فقال (ادفع بالتي هي احسن فاذا بينك وبينه عداوة كانه لى حميم)
وجعل جل وعلا الاخلاق الفاضلة سببا تنال به الجنة على لسان نبيه قال رسول الله صلى الله عليه وسلم . (اكثر ما يدخل الناس الجنة تقوى الله وحسن الخلق) ان الله جعل مكارم الاخلاق ومحاسنها وصلا بيننا وبينه فالأخلاق والقيم هي منظمة من المبادئ والسلوكيات التي تنظم حياة الافراد في



بقلم الأنسة : رياش ذكري
مكلفة بعوارض سير الحسابات مديرة
الشؤون القانونية والمنازعات

بيئة العمل السليمة : الأساس نحو إنتاجية مستدامة



فرصة حقيقية للارتقاء الوظيفي حيث أنه من الشائع في بعض المؤسسات أجدرية موظف ذو خبرة قليلة عن موظف ذو أقدمية.

خامسا: المدير الناجح في إدارة فريق عمله:

فالمدير الناجح ليس ذلك الذي يملك السلطة فقط، بل هو من يستطيع تحويل فريقه إلى وحدة متجانسة تحقق الأهداف بكفاءة وروح عالية.

حيث أنه يبدأ النجاح الإداري من فهم شخصية كل فرد في الفريق، وتحديد نقاط القوة والضعف وتوزيع المهام بناء على الكفاءات. كما يجب أن يتحلى المدير بالقدرة على التواصل الفعال وإعطاء تغذية راجعة بناءة ومعالجة النزاعات بحكمة.

إضافة إلى ذلك فإن المدير الناجح هو قدوة في الانضباط والالتزام ويظهر إهتماما حقيقيا برفاه الفريق وتطويرهم المهني. كما ينبغي عليه إتاحة فرص للتدريب المستمر وتشجيع ثقافة التعلم الذاتي والمبادرة وعدم التمييز بين الموظفين خاصة، فالقيادة بالقوة والتشجيع والدعم المتوازن تعد من أهم مفاتيح الإدارة الناجحة.

وفي الختام، يشار إلى أن الإستثمار في بيئة العمل السليمة هو إستثمار إستراتيجي ينعكس على جودة الأداء، وتقليل معدلات الدوران الوظيفي ورفع مستوى الرضا الوظيفي فالمؤسسة التي تدرك ذلك وتطبقه عمليا تضع نفسها على الطريق الصحيح نحو النجاح المستدام.

تعد بيئة العمل السليمة عاملا محوريا في تحقيق الاستقرار الوظيفي، رفع الإنتاجية وتعزيز الولاء للمؤسسة كونها تشمل منظومة متكاملة من العلاقات الإنسانية، الإدارة الواعية والإهتمام بالصحة النفسية والجسدية للموظف لها عناصر عديدة نذكر منها:

أولا: الصحة النفسية في بيئة العمل:

فالموظف الذي يشعر بالطمأنينة والإرتياح النفسي يكون أكثر قدرة على الإبداع وإتخاذ القرارات وأقل عرضة للضغط والتوتر يتم تحقيق ذلك عن طريق توفير المؤسسة لبيئة خالية من التمييز والتشجيع على ثقافة الحوار.

ثانيا: العلاقات بين الزملاء:

فالعلاقات المهنية الصحية تلعب دورا هاما ورئيسيا في خلق بيئة عمل محفزة، فالإحترام المتبادل والتعاون وحسن التواصل يساهمون في تعزيز الروح الجماعية وتقليل النزاعات بين الزملاء في العمل.

ثالثا: القيادة الواعية :

فالقيادة هي القلب النابض لجميع المؤسسات، فالقائد الناجح هو الذي يصغي، يدعم ويوجه برؤية واضحة والأهم من كل ذلك ضمان العدالة والشفافية في القرارات ما يعزز ثقة الموظف ويشجعه على التطور المهني.

رابعا: التأثير النفسي لجلب موظفين من خارج المؤسسة:

فمن أكثر العوامل التي قد تؤثر سلبا على الموظف في مسيرته المهنية هو تعيين موظف جديد من خارج المؤسسة في منصب كان من المتوقع أن يمنح له بناء على إنجازاته ومؤهلاته المهنية والذي يشعر الموظف بعدم تقديره، إحباطه وفقدانه للحافز، لذلك ينبغي على الإدارة أن توازن بين إستقطاب الكفاءات الجديدة والإعتراف بجهود الموظفين الحاليين والشفافية في التعيينات وإعتمادها لمبدأ "الترقية للأجدر" بدلاً من الترقية على أساس الأقدمية فقط، يخلق مناخا تنافسيا إيجابيا يشجع على الابتكار والاجتهاد، ويمنح كل موظف



بقلم السيد : أحمد بوحاجب

مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

كيف نقرأ أكثر؟



نفس الوقت لأنه أحيانا تبدو فكرة قراءة أكثر من كتب في نفس الوقت فكرة ذكية ومفيدة، إلا أنها في الحقيقة تبطئ من سرعتك في إنهاء الكتب بشكل عام، وقد تحبطك أحيانا. لو فكرنا في الموضوع بطريقة مبسطة: لا تضع في فمك أكثر مما يمكنك مضغه. ومن جهة أخرى تعدد الكتب -خاصة إذا كانت في مواضيع متشابهة- تشتت انتباهك عندما يتعلق الأمر بالاحتفاظ بالمعلومات لوقت أطول. فالحل هو ان نقرأ كل مرة كتاباً واحداً وسيشكرك عقلك و نتوقف عن القراءة عندما لا نرغب بذلك لان التوقف عندما تشعر برغبة شديدة للمتابعة يضمن عودتك من جديد لأنك تريد معرفة ما سيحدث.

وفي الأخير اقترح على كل الزملاء لزيادة حماسة المطالعة، المنتقية طبعاً، هذا الموقع: **what should I read** والذي يظهر مجموعة من الكتب المقترحة لنقرأ أحدها بعد إكمال كتابنا الحالي.

يرحم الله والدينا الذين كانوا يحثون دائما عن القراءة مرددين علينا الكلمة الخالدة -المغروسة في عقولهم الباطني والنابعة من شريعتنا السمحاء- وهي اول ما نزل من القران على نبي الرحمة محمد: كلمة اقرا.

ومع مرور الزمن و تزايد بعض الوعي ادركنا ان هناك كثير من الأسباب لنقرأ، جميعها غير مهمة إذا لم تجد في نفسك الرغبة والحماس لان جعل القراءة مهمة الزامية ضمن قائمة مهامك اليومية يولد الملل. فلنقرأ للمعرفة والمغامرة، و قبل كل شيء للمتعة وليس لأنه يتوقع منك ذلك. ومن بين التكتيكات التي كنا نستعين و نتباهى بها ونحن في المتوسط و الثانوي هي ان نحمل كتابا معنا نسال بعضنا البعض كزملاء هل قرأته ام لا.

و نضع كتاباً نحبه ونود قراءته في مكان ظاهر من المنزل، على طاولة القهوة مثلاً، أو نصنع رفا مختصراً للكتب خارج مكتبتنا في غرفة الجلوس، نضع فيه مجموعة من الكتب الممتعة نلتقطها كلما كانت اللحظة مناسبة لان بضع دقائق يومياً تصنع الفرق. كما اننا كنا لا نقرأ أكثر من كتاب واحد في



مخطط القيادة والإدارة: كيف تبني فريقًا ناجحًا وتحقق أهدافك بفعالية

القيادة الناجحة لا تتعلق فقط بإصدار الأوامر، بل ببناء فريق قوي، وتحفيز أفرادهم، والتخطيط بذكاء لتحقيق الأهداف. هذا الدليل يوضح لك أهم المبادئ التي تساعدك على إدارة فريقك بفعالية وتحقيق النجاح في عملك.

ثقافة العمل

- أنشئ بيئة عمل إيجابية تحفز الإنتاجية.
- شجع التنوع الفكري وروح الفريق.

الرؤية والرسالة

- حدد أهدافك بوضوح وانقل رؤيتك بفعالية.
- شجع الإبداع وراجع الأهداف باستمرار.

التخطيط الاستراتيجي

- حدد الأهداف وضع خطة مرنة وقابلة للتطوير.
- قيّم الأداء وأجر التحسينات بانتظام.

الأمان النفسي

@kitabwbs

- وفر بيئة آمنة للتعبير والتجربة.
- عزز الثقة والشفافية داخل الفريق.

إدارة الفريق

- اختر الأشخاص المناسبين وعزز التعاون.
- حدد المسؤوليات وتعامل بحكمة مع التحديات.

إدارة الموارد المالية

- خطط للنفقات بحكمة واستثمر في التطوير.
- راجع الأداء المالي لتحسين العائدات.

اتخاذ القرارات

- اجمع المعلومات، قارن الخيارات، واستشر عند الحاجة.
- تعلم من التجارب السابقة لتطوير قراراتك.

الابتكار والتكيف

- شجع الأفكار الجديدة وتكيف مع التغييرات.
- استخدم التكنولوجيا بذكاء لتعزيز الأداء.

تفضلوا بزيارة موقعنا: www.kitabwbs.store لاستكشاف المزيد!

التطوير الشخصي

- حدد أهدافك، استمر في التعلم، وحافظ على التوازن.
- حسن مهاراتك في التواصل والتأثير.

مهارات التواصل

- استمع بفعالية، كن واضحًا، وتعلم فن الإقناع.
- استخدم التكنولوجيا لتعزيز التواصل.

القيادة الأخلاقية

- كن قدوة، تصرف بنزاهة، والتزم بالقيم الأخلاقية.
- عزز المسؤولية والامتثال للقوانين.

إدارة الأداء

- ضع توقعات واضحة، تابع الأداء، وقدم تغذية راجعة.
- احتفل بالنجاحات وشجع التحسين المستمر.

القيادة مسؤولة تتطلب رؤية واضحة، تواصل فعال، وقرارات مدروسة. بتطبيق هذه المبادئ، يمكنك بناء بيئة عمل ناجحة، تحفيز فريقك، والتكيف مع التحديات لتحقيق نتائج مستدامة.



خمسة طرق للحفاظ على تحفيز فريقك خلال الأوقات الصعبة، وهي كالتالي:

كن شفافاً. فريقك يقدر الصدق، حتى عندما لا تكون الأخبار جيدة. الشفافية تعزز الثقة وتمنح الفريق شعوراً بالأمان.



**التواصل
المفتوح**
(Open
Communication)



**الاعتراف
بالجهود**

(Recognizing Effort)

اعترف بالعمل الجاد. الانتصارات الصغيرة تحدث فرقاً كبيراً في رفع المعنويات.

التشجيع هو وقود الفريق. أظهر لفريقك أنك تؤمن بهم وبقدراتهم.



**الدعم
والتشجيع**

(Support &
Encouragement)



**التركيز على
الصورة
الكبيرة**

(Keeping the Big
Picture in Focus)

ذكر فريقك لماذا بدأوا هذا العمل وإلى أين يتجهون. هذا يعطيهم معنى وهدفاً في العمل.

الطاقة الإيجابية معدية. أظهر القوة والمرونة، وسيتبعك فريقك بنفس الروح.



**القيادة
بالتفاؤل**

(Leading with
Optimism)



12 علامة تثبت أنك تمتلك ذكاءً عاطفيًا عاليًا!

الذكاء العاطفي ليس مجرد مهارة، بل هو أسلوب حياة يساعدك على فهم نفسك والتعامل بذكاء مع من حولك. إليك أبرز العلامات التي تدل على أنك تمتلك هذه المهارة:

1. تجعل الآخرين يشعرون بأنهم مسموعون

عندما يشاركك شخص مشكلة، تعيد صياغتها له للتأكد من أنك فهمت جيدًا، فيرد قائلاً: "بالضبط، هذا ما كنت أقصده!"

4. تستطيع قراءة مشاعر الآخرين

تلاحظ أن زميلك يبدو أكثر هدوءًا من المعتاد، فتسأله بلطف: "هل كل شيء بخير؟"

6. تقدم الدعم دون إصدار أحكام

عندما يعترف أحد زملائك بخطأ ارتكبه، لا تلومه، بل تقول: "الجميع يخطئ، كيف يمكنني مساعدتك في إصلاحه؟"

8. تحافظ على هدوءك تحت الضغط

عند مواجهة موقف متوتر، تأخذ نفسًا عميقًا وتقترب استراحة قصيرة لإعادة التوازن قبل اتخاذ أي قرار.

10. لا تأخذ الأمور على محمل شخصي

إذا تحدث إليك زميل بحدة، لا تفترض أنه يقصدك شخصيًا، بل تفكر: "ربما يمر بيوم سيئ."

2. تركز على ما يمكنك التحكم فيه

إذا تم إلغاء رحلتك، لا تنزعج، بل تعيد الحجز بهدوء وتبحث عن بدائل بدلاً من الاستسلام للقلق.

3. تتحمل مسؤولية مشاعرك

إذا فقدت أعصابك على أحد، لا تبرر أو تلقي اللوم، بل تبادر بالاعتذار فورًا وتعترف أنك كنت متوترًا.

5. تفهم ما يثير انفعالاتك

تدرك أنك تنزعج عند مقاطعتك أثناء الحديث، فتتعامل مع الأمر بأسلوب هادئ بدلاً من الانفعال.

7. تحترم حاجة الآخرين للمساحة

إذا لاحظت أن أحد أفراد عائلتك يمر بيوم صعب، لا تضغط عليه للحديث، بل تخبره: "أنا هنا متى ما كنت مستعدًا."

9. تساعد الآخرين دون التقليل منهم

بدلاً من أن تقول "هذا خطأ"، تقترح حلًا بطريقة إيجابية مثل: "يمكن تحسين هذا الجزء عن طريق كذا."

12. تتعلم من الأخطاء والانتكاسات

ذا كنت تمتلك هذه الصفات، فأنت تتمتع بذكاء عاطفي عالٍ يساعدك على بناء علاقات قوية وإدارة حياتك بوعي وحكمة!



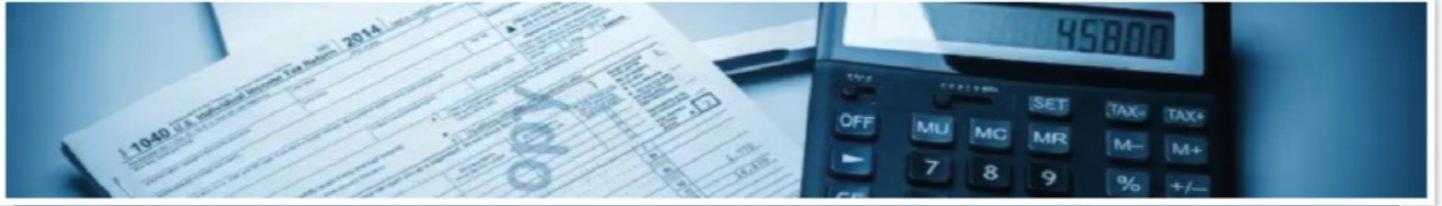
@kitabwbs

www.kitabwbs.store

11. تعرف كيف تجمع الناس معًا

في لقاء اجتماعي، تقدم شخصين لديهما اهتمامات مشتركة مثل: "كلاكما يحب الرحلات الجبلية، يجب أن نتحدثا عن تجاربكما!"

ذا كنت تمتلك هذه الصفات، فأنت تتمتع بذكاء عاطفي عالٍ يساعدك على بناء علاقات قوية وإدارة حياتك بوعي وحكمة!



12 مهارة مالية مهمة للمدراء الماليين CFO's



Salim Ben Ali, MA, MBA, CPA

3 تحليل نقطة التعادل Break-Even Analysis

العمل : احتساب النقطة التي تكون عندها إجمالي المصاريف مساوية لإجمالي الإيرادات

الهدف : تحديد متى ستبدأ الشركة في تحقيق الأرباح

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تحديد التكاليف الثابتة والمتغيرة
- احتساب نقطة التعادل بإستعمال المعادلة التالية :
= المصاريف الثابتة / (سعر الوحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة)

2 التخطيط و التنبؤ المالي Budgeting and Forecasting

العمل : إعداد خطة مالية (Budget) للفرات القادمة و التنبؤ بالتغيرات (Forecast)

الهدف : توقع المخاطر والفرص وضمان الإستمرارية بالعمل

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تجميع بيانات مالية تاريخية
- إعداد توقعات Forecast للإيرادات و المصاريف
- التعديل في المخطط كلما حدث تغير جذري في المعلومات

1 تحليل القوائم المالية Financial Statement Analysis

العمل : مراجعة و تحليل قائمة الدخل والميزانية العمومية و قائمة التدفق النقدي بانتظام

الهدف : تقييم الأداء المالي و المركز المالي للشركة لتحديد أي انحرافات تحتاج الى تصحيح

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تعلم قراءة القوائم المالية و ملحقاتها
- مقارنة الارقام الحالية بالقوائم المالية و مقارنتها مع الفترات السابقة و أيضا مقارنتها مع الصناعة
- البحث عن أي تغيرات جوهرية في مبالغ الحسابات أو أي أنماط غير اعتيادية

6 إدارة رأس المال العامل Working Capital Management

العمل : إدارة العمليات المالية اليومية مع التركيز على المدينون و الدائنون و المخزون

الهدف : تخفيض معدل دورة التحويل النقدي (CCC) دون الإضرار بالعلاقات مع الزبائن أو المبيعات

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تحسين مستويات المخزون
- إدارة المدينون و الدائنون بكفاءة عالية
- مراقبة التدفق النقدي بإستمرار

5 الموازنة الرأسمالية Capital Budget

العمل : تقييم الإستثمارات أو المشاريع الكبيرة

الهدف : تحسين الأداء والنمو على المدى الطويل

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تحديد الفرص الإستثمارية المحتملة
- تحليل هذه الفرص الإستثمارية بإستخدام صافي القيمة الحالية NPV أو العائد على الإستثمار ROI
- المقارنة بين الخيارات و إختيار الأفضل

4 تحليل التكلفة-الحجم-الربحية Cost-Volume-Profit Analysis

العمل : تحليل تأثير التغير في التكلفة و التغير في حجم المبيعات على ربحية الشركة

الهدف : لإتخاذ أفضل القرارات بخصوص التسعير، حجم الإنتاج و إدارة التكلفة

الخطوات الواجب إتخاذها :

- فهم العلاقة ما بين التكلفة، حجم المبيعات و الأرباح
- إستعمال سيناريوهات مختلفة لتحليل CVP لفهم تأثير التغير في التكلفة و الحجم على الربحية

9 إدارة المخاطر Risk Management

العمل : تحديد، تقييم و إدارة المخاطر المالية للمؤسسة

الهدف : حماية المؤسسة من المخاطر المالية و مخاطر عدم الاستقرار المالي Uncertainties

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تحديد المخاطر المحتملة مثل : مخاطر السيولة، و مخاطر السوق و مخاطر الإنتمان
- تقييم احتمالية حدوث هذه المخاطر
- إيجاد و تطوير إستراتيجيات لتقليل هذه المخاطر Hedging

8 إدارة الأداء Performance Management

العمل : تحديد الأهداف و متابعة التطور و إبداء الرأي Feedback

الهدف : هوية أداء الموظفين و الإدارة مع الأهداف التنظيمية للمؤسسة

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تحديد أهداف واضحة و قابلة للقياس
- مراجعة أداء الموظفين بشكل مستمر
- إبداء نقد بناء و الدعم للموظفين Feedback

7 تحليل النسب المالية Financial Ratio Analysis

العمل : احتساب النسب المالية من القوائم المالية المتاحة

الهدف : الحصول على فهم أفضل للسيولة و الربحية و إدارة الديون و الملاءة المالية

الخطوات الواجب إتخاذها :

- احتساب النسب المالية بصورة مستمرة
- مقارنة النسب المالية للمؤسسة مع الصناعة
- تحليل الإتجاهات Trends و تسليط الضوء على المسائل المهمة التي تحتاج إعادة النظر فيها

12 تقييم الأعمال و الأصول Business & Asset Valuation

العمل : فهم و التأثير على العوامل المستعملة في التقييم Valuation

الهدف : التأثير بشكل فعال على تقييم الأصول والأعمال

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تعلم طرق التقييم المختلفة
- تحليل كيف يمكن ان تؤثر العوامل المختلفة في عملية التقييم
- تطوير الإستراتيجيات المناسبة لتحسين التقييم

11 مؤشرات الأداء Performance Metrics (KPI's)

العمل : تحديد و مراقبة مؤشرات الأداء المهمة

الهدف : توجيه عملية صنع القرار بما يتماشى مع الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة

الخطوات الواجب إتخاذها :

- إختيار مؤشرات الأداء المناسبة مثل : الربحية، التدفق النقدي، كفاءة التشغيل .. الخ
- مراجعة و مراقبة هذه المؤشرات بشكل مستمر
- إستخدام التحليل و المؤشرات (Insights) للإتفاق على أفضل القرارات الإستراتيجية

10 الملائة المالية و نسبة تغطية الديون Leverage and Debt Coverage

العمل : إتخاذ قرارات إستراتيجية بشأن التمويل بإستخدام الديون أو حقوق الملكية (طرح الأسهم)

الهدف : إيجاد الهيكل الأمثل لرأس المال و التمويل للوصول الى نسب النمو المثلى

الخطوات الواجب إتخاذها :

- تقييم مستويات الديون و البحث عن أفضل فرص للتمويل
- تحديد المزيج المثالي لهيكل التمويل مابين الديون و حقوق الملكية
- المراقبة و المراجعة و التعديل عند الحاجة

مفاهيم محاسبية



الأصول غير الملموسة

الأصول غير الملموسة هي الممتلكات التي ليس لها كيان مادي ملموس، ولكنها ذات قيمة، وتساهم في نشاط المنشأة، مثل: شهرة المحل وحقوق النشر والاختراع.

الأصول الثابتة

الأصول الثابتة هي الممتلكات التي تحصل عليها المنشأة للاستخدام في العملية الإنتاجية للمنشأة، وليس الهدف من امتلاكها إعادة بيعها، وتتميز بالاستفادة منها لفترة تزيد عن السنة، وتشتمل الأصول الثابتة على الأراضي والمباني والسيارات والألات.

الأصول المتداولة

هي النقدية والأصول الأخرى التي من المتوقع تحويلها إلى نقدية أو بيعها أو استخدامها خلال السنة المالية، وتشتمل الأصول المتداولة على النقدية والمخزون والمصروفات المقدمة والإيرادات المستحقة.

الأصول

الأصول هي ما تمتلكه المنشأة من أشياء ومناقص ذات قيمة يمكن قياسها، وهي: الأصول المتداولة، الأصول الثابتة، الأصول غير الملموسة.

الخصوم طويلة الأجل

هي الالتزامات التي يستحق سدادها خلال فترة تزيد عن السنة، وتشتمل الالتزامات طويلة الأجل مثل: القروض والمخصصات طويلة الأجل.

الخصوم قصيرة الأجل

هي الالتزامات التي يلزم سدادها خلال السنة المالية، وتشتمل على الدائنين والمصروفات المستحقة، والإيرادات المقدمة، والقروض المستحقة سدادها خلال السنة المالية.

الخصوم

الخصوم هي التزامات المنشأة تجاه الغير مقابل الحصول على سلع أو خدمات أو قروض.

المصروفات

جميع التكاليف التي تتحملها المنشأة مقابل حصولها على الإيرادات مثل تكلفة البضائع والخدمات المستخدمة في العمليات والمصاريف العمومية والإدارية.

الإيرادات

جميع ما تحصل عليه المنشأة مقابل بيع البضائع وتقديم الخدمات، سواء حصلت أو لم تحصل إضافة إلى أرباح الاستثمارات.

حقوق الملكية

هي الالتزامات التي على المنشأة تجاه ملاكها، وهي عبارة عن الفرق بين الأصول والخصوم، وتشتمل على رأس المال واحتياطيات والأرباح المخصصة وغير المخصصة.

صافي الربح (الخسارة)

صافي الربح هو زيادة الإيراد المحقق عن المصروفات المرتبطة به خلال السنة المالية، بينما صافي الخسارة هو نقص الإيراد المحقق عن المصروفات المرتبطة به خلال السنة المالية.

قائمة الدخل

قائمة تبين نشاط المنشأة من ربح أو خسارة، وذلك بمقابلة الإيرادات بالمصروفات المرتبطة بها خلال السنة أو الفترة المحاسبية، أي أنها تشتمل على الإيرادات مطروحاً منها والمصروفات.

قائمة المركز المالي

عبارة عن قائمة مالية تفصح عن المركز أو الوضع المالي للمنشأة في تاريخ معين، وتشتمل القائمة على جميع عناصر الأصول والخصوم وحقوق الملكية.



12 طريقة للخروج من منطقة راحتك يوميًا

1. غير طريقك المعتاد

خطوات صغيرة مثل اختيار طريق مختلف عند العودة للمنزل تدرب عقلك على تقبل التغيير.

3. افتح آفاقك لوجهات نظر جديدة:

التفاعل مع أشخاص يحملون أفكارًا مختلفة يساعدك على إعادة تقييم معتقداتك وتوسيع مداركك.

5. تطوع في مجالات غير مألوفة

التجربة في العمل التطوعي تمنحك مهارات جديدة وتساعدك على مواجهة التحديات.

7. تجنب الخيار الآمن دائمًا

اختيار القرارات الصعبة والتحديات الجديدة يمنحك فرصًا للنمو مقارنة بالبقاء في المألوف.

9. اصنع تحديات صغيرة

ضع لنفسك تحديات يومية بسيطة، كطلب تخفيض سعر أو نقاش مع غريب، لتعزيز ثقتك ونموك.

11. تذكر أن الغد فرصة جديدة

كل يوم يحمل فرصة جديدة للتقدم والابتداء، مهما كان شعورك بالإخفاق اليوم.

2. جرّب بيئات جديدة

غير الروتين بتجربة أشياء بسيطة كزيارة أماكن جديدة أو تناول وجبات في مطاعم مختلفة لتعزيز إحساسك بالتجديد.

4. قل "نعم" للفرص

قبول التحديات الجديدة حتى لو شعرت بعدم الجاهزية قد يمنحك آفاقًا وتجارب مميزة.

6. واجه مخاوفك

بدلاً من تجنب ما تخشاه، اقتحم المواقف الصعبة لتجاوز حدودك النفسية.

8. اتخذ قرارات سريعة

تعلم اتخاذ قرارات يومية بسيطة بسرعة لتعزيز ثقتك بنفسك، مثل اختيار ملابسك أو تعديل خططك.

10. دع الآخرين يقررون أحياناً

إعطاء فرصة للآخرين لاتخاذ قرارات نيابة عنك قد يفتح لك خيارات لم تفكر فيها.

12. ابدأ بالخطوة الأولى

البدائيات قد تكون الأصعب، لكنها المفتاح لكل إنجاز. مواجهة المجهول تحتاج إلى شجاعة، ومع الوقت يصبح الأمر أسهل.



كيف تعزز ذكاءك العاطفي؟

أتقن هذه المهارات.. وسترتقي بذكاك العاطفي!



3

تحكم في عواطفك بذكاء

عندما تشتعل المواقف، خذ خطوة للوراء. لا تتسرع في الرد. بل امنح نفسك لحظة للهدوء والتفكير قبل الحديث.

@kitabwbs



2

اجعل الآخرين يشعرون بقيمتهم

الاعتراف بجهود الآخرين وتعزيز تقديرهم لذاتهم قوة لا تُقدر بثمن. لا تحترق الفضل، بل وزعه بصدق.



1

استمع بعمق، لا ترد فقط!

لا تجعل الاستماع مجرد انتظار دورك في الحديث، بل افهم حقًا ما يُقال، وأعد صياغته بطريقتك ليشرح الآخرون أنك تقول: "نعم، هذا ما قصدته بالضبط!"



6

انتبه لما لا يُقال!

لغة الجسد، نبرة الصوت، تعابير الوجه... كلها إشارات تخبرك بالكثير. لاحظها، وفهم الآخرين سيتحسن بشكل كبير.



5

واجه النزاعات بحكمة

تجاهل الخلافات لا يحلها، بل يعقدها. واجهها بهدوء، وركز على إيجاد حلول تُرضي الجميع بدلاً من تأجيج الصراع.

www.kitabwbs.store



4

كن مرناً، لا متصلباً

الحياة متغيرة، والذكاء العاطفي يعني القدرة على التكيف، جرب أساليب جديدة، وتقبل أفكار الآخرين بعقل منفتح.



9

حفّز نفسك بنفسك!

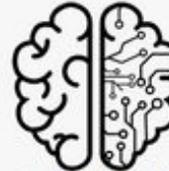
الدافع الحقيقي لا يأتي دائماً من الخارج، بل من داخلك. تحرك بشغف وهدف، بدلاً من انتظار الحافز من الآخرين.



8

التأثير يبدأ بالفهم

قبل أن تحاول إقناع الآخرين، افهم دوافعهم أولاً. لا تُمل عليهم رأيك، بل اجعلهم يرونه كخيار منطقي لهم.



7

التعاون ذكاء، وليس مجرد مجاملة

لا تعمل بمفردك، بل شارك، استمع، وكن جزءاً من نجاح الفريق. الأشخاص الذين يجيدون التعاون يُحدثون فرقاً حقيقياً!



كيف تطوّر عقليتك وتنقى قدراتك؟

12 عادة بسيطة تقودك نحو عقلية النمو والتطور

1. واجه التحديات بثقة

لا تهرب من التحديات، بل اعتبرها فرصة لاختبار قدراتك وتوسيع مهاراتك.

♦ قل نعم لتجربة جديدة حتى لو لم تكن مستعدًا تمامًا.

4. كن فضوليًا وتعلم باستمرار

اسأل وابدأ لفهم، لا فقط لتنتهي المهمة.

♦ اجعل لك عادة أن تسأل سؤالًا نافعا في كل موقف جديد.

6. تقبل أن تبدأ ضعيفًا

كل بداية صعبة، وهذا لا يعيبك.

♦ شارك في مجال لا تتقنه بعد، فهو أقصر طريق لتعلمه.

8. اطلب النصيحة لتحسن لا لتحكم على نفسك

اسأل الناس الصادقين عن رأيهم في عملك لتتطور.

♦ بعد كل إنجاز، اسأل على الأقل ٣ أشخاص عن ملاحظة واحدة لتحسينها.

10. أضف كلمة "بعد"

لا تقل "لا أستطيع"، بل "لا أستطيع بعد".
♦ غير نظرتك للضعف، فهو مجرد مرحلة مؤقتة.

مجال لا تتقنه بعد، فهو أقصر طريق لتعلمه.

2. قسم أهدافك الكبيرة لأجزاء صغيرة

حدد أهدافًا سهلة التطبيق، مثل "أدرّب ١٠ دقائق يوميًا" بدلًا من "أصبح الأفضل بسرعة".

♦ ابدأ بخطوات بسيطة يومية تُقربك من الهدف الكبير.

3. راقب حديثك مع نفسك

بدل أن تقول "أنا فاشل في هذا"، قل: "أنا ما زلت أتعلم".

♦ ذكّر نفسك دائمًا بما أنجزته من قبل لتبقى متفائلًا.

5. اختر من يحيط بك بحكمة

صاحب من يسعى للتعلّم، من يعترف بأخطائه، ويتطور منها.

♦ اقتد بمن يتحدث عن تجاربه وتعلمه، لا فقط عن إنجازاته.

7. ركّز على التقدم لا الكمال

قارن نفسك بنفسك، ولا تُنْهك بمقارنة طريقك بغيرك.

♦ احتفل بالتقدّم حتى لو كان بسيطًا، فهو علامة حياة.

9. استفد من قصص الناجحين

اقرأ عن من فشلوا ثم نجحوا، فكل عظيم مر من هناك.

♦ اقرأ سيرة شخصيات ملهمة مثل إديسون، أو مايكل جوردان، أو حتى علماء مسلمين عظام.

12. تعلم من أخطائك بدل أن تنكرها

كل خطأ هو فرصة لفهم جديد.

♦ دوّن بعد كل تجربة غير ناجحة ٣ دروس للمرة القادمة.

11. راجع يومك بما تعلمته

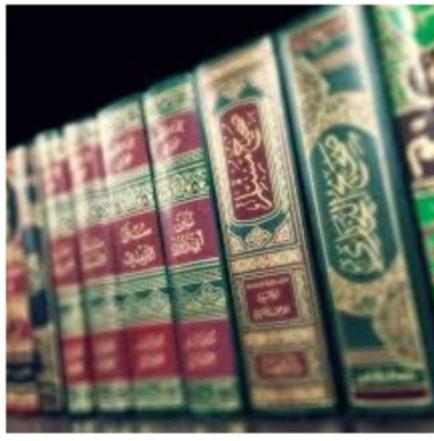
اسأل نفسك في نهاية اليوم: ماذا تعلمت؟ لا فقط ماذا أنجزت؟

♦ ركّز على الدروس والخبرات أكثر من النتائج فقط.

النتائج فقط.



KITABWBS.STORE



المدين المماطل

نص المعيار

نطاق المعيار:

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

ولا يتناول المعايير المدين المعمر أو المفلس، والمدين المتأخر عن مداد الدين لعذر شرعي.

2- الحكم الشرعي :

1.1.2 تحرم مماطلة المدين القادر على وفاء الدين.

2.1.2 لا يجوز اشتراط التعويض المالي نقدا أو عينا، وهو ما يسمى بالشرط الجزائي، على المدين إذا تأخر عن سداد الدين، سواء نص على مقدار التعويض أم لم ينص، وسواء كاف التعويض عن الكسب الفائت (الفرصة الضائعة) أم عن تغيير قيمة العملة.

3.1.2 لا تجوز المطالبة القضائية للمدين المماطل بالتعويض المالي نقدا أو عينا عن تأخير الدين.

4.1.2 يتحمل المدين المماطل مصروفات الدعوى كما يتحمل المصروفات التي غرمها الدائن من أجل تحصيل دينه.

5.1.2 يحق للدائن طلب بيع الرهن لتسييله، كما يحق له أن يشترط تعويض المدين له ببيعه من أجل الاستيفاء من ثمنه، دون الرجوع إلى القضاء.

6.1.2 يجوز الاشتراط حلول الأقساط جميعها إذا تأخر المدين المماطل عن مداد قسط منها. والأولى ألا يطبق هذا الشرط إلا بعد إشعار المدين ومضي مدة مناسبة وذلك ما لم توجد ظروف طارئة ينظر المعيار الشرعي رقم (5) البند (1/5).

7.1.2 إذا كانت العين المباعة في حالات المرابحة قائمة بحالتها التي كانت عليها، وكان المشتري مماتلا في أداء الثمن، ثم أفلس، فإن البائع (المؤسسة) يحق له استرداد العين المباعة، بدلا من الدخول في التقلية.

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

2/2 الكفيل:

1.2.2 يحق للدائن مطالبة أي من الكفيل أو المدين ما لم يشترط الكفيل

مطالبة المدين أولا.

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

3/2 المقاول أو المتعهد :

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

4/2 الجزاءات المعنوية للمماطلة:

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

5/2 أحكام عامة:

1/5/2 يحق للمؤسسة تتبع أحوال المدين المماطل وتصرفاته المالية بكل الوسائل المشروعة والقانونية.

2/5/2 لا مانع من قبول ما يقدمه المدين المماطل عند السداد من زيادة على الدين على ألا يكون هناك شرط مكتوب أو ملفوظ أو ملحوظ، أو عرف، أو تواطؤ على هذه الزيادة.

3/5/2 يجوز أن تشترط المؤسسة في عقد المدائنة أنه عند تأخر المدين عن السداد يحق للمؤسسة الاستيفاء من أي أرصدة في حسابات العميل لديها، سواء أكانت جارية أم استثمارية، وذلك دون الحصول على إذن من المدين إذا كانت الأرصدة من عملة الدين نفسه، أما إذا كانت مختلفة عنها فيجب تحديد سعر الصرف على أساس سعر السوق السائد في حينه.

6/2 ثبوت المماطلة :

تثبت المماطلة إذا تأخر المدين عن السداد في الموعد المحدد بعد المطالبة المعهودة ما لم يثبت المدين إعساره.

3 - تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ 27 صفر 1421هـ = 31 أيار (مايو) 2000م.

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

توزيع الجوائز على الفائزات في سحب قرعة حساب سيدتي الذي جرى بكل شفافية يوم 27 مارس 2025 تحت إشراف محضر قضائي





AL SALAM BANK
الجزائر Algeria

حسابات ادخارية متميزة لكل العائلة

حساب
دراستي

حساب
هديتي

حساب
سيداتي

حساب
عمرتي

حساب
سياحتي

الدفتر
الأخضر

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88

مصرف السلام الجزائر





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

بمناسبة عيد الفطر
المبارك 2025
مصرف السلام الجزائر يشارك
جمعية كافل اليتيم
في إدخال الفرحة على
اليتامى و المحتاجين
باهداهم كسوة العيد



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر
يرحب بكم في فرعكم
الجديد !

يسعدنا استقبالكم وخدمتكم
في مقرنا الجديد المخصص
للمتعاملين الأفراد، حيث نوفر
لكم أفضل الخدمات المصرفية
لتلبية جميع احتياجاتكم .
تجدوننا في : 14 شارع أحمد
واكد دالي إبراهيم، على بعد
أمتار من المقر الرئيسي .





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



رعاية مصرف السلام
الجزائر لحفل تكريم
الأطباء المقيمين الجدد
بفندق الرونيسانس
بولاية تلمسان



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



رعاية و مشاركة
مصرف السلام الجزائر في
حفل تكريم طلبة القرآن
الكريم بجامع الصابرين
العتيق ببوزريعة



وحيداً."

وحيداً أي متميزاً من كثرة خصاله الحميدة وقد تحققت البشرية.
رضي الله عن سيدنا ابي ذر الغفاري وأرضاه
وصل اللهم وسلم على سيدنا ونبينا وحبينا محمد

زوجة ابولهب

أما زوجته فهي (أم جميل) ، وكانت عوراء والأولى أن تسمى
بـ (أم قبيح)؛ وقد ذكرت في سورة المسد بـ (حمالة الحطب)،
فقد كانت تحمل حزمة من الشوك والحسك فتنثرها بالليل في طريق
النبي صلى الله عليه وسلم لإيذائه، فقد كانت خبيثة مثل زوجها،
وكانت تمشي بالنميمة بين الناس، وتوقد نار البغضاء والعداوة
بينهم،

ويحكى أنه كان لها قلادة فاخرة من جوهر، فقالت : واللات والعزى
لأنفقتها في عداوة محمد، فأعقباها الله حبلاً في عنقها من مسد جهنم.
ومن عجائب القصص والأخبار أن امرأة (أبي لهب) لما سمعت ما
أنزل الله في حق زوجها وفيها أنت رسول الله صلى الله عليه وسلم
وهو في المسجد الحرام ومعه أبوبكر الصديق رضي الله عنه، وفي
يدها فهر، أي : قطعة حادة من الحجر، تشبه السكين،
فلما دنت من الرسول صلى الله عليه وسلم، أعمى الله بصرها عنه،
فلم تر إلا أبا بكر، فقالت:

يا أبا بكر، بلغني أن صاحبك يهجوني أنا وزوجي، فوالله لئن وجدته
لأضربن بهذا الحجر وجهه، ثم أنشدت!
(مذمماً عصينا وأمره أبينا، ودينه قلينا)، أي : أبغضنا، ثم
أنصرفت.

فقال أبوبكر الصديق رضي الله عنه : يا رسول الله، أما تراها
رأتك؟ قال : ما رأنتي، لقد أعمى الله بصرها عني.
وكان المشركون يسبون الرسول صلى الله عليه وسلم ويقولون:
(مذمماً)، بدل قولهم (محمداً)!

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ألا تعجبون!، كيف صرف الله
عني أذاهم؟، إنهم يسبون ويهجون (مذمماً)، وأنا محمد.
صلى الله عليه وسلم.



الصحابي الجليل أبو ذر الغفاري رضي الله عنه

بكت زوجة سيدنا ابو ذر وهو يحتضر فسألها : ما يبكيك؟
قالت : تموت هنا في صحراء الربذة ، لا ثوب نكفئك فيه ولا احد
يصلي عليك.

فقال لها : ابشري هذا ما بشرني به النبي محمد صل الله عليه وسلم
ذات يوم ، فقد كنت انا وفلان وفلان وفلان وسماهم بالاسم ودخل
علينا النبي فقال:

"سيموت رجل منكم بالصحراء وسيصلي عليه جماعة عظيمة من
المؤمنين"

وقد مات جميع الصحابة الذين كانوا معي اثناء تلك البشرى النبوية
، ولم يبق الا انا فانا المقصود من تلك البشرى .

فقالت : و ماذا افعل الان؟؟؟

قال وهو يلفظ انفاسه الاخيرة : ضعيني على قارعة الطريق فاول
ركب قادم سيكون هم كبار الصحابة العظام الذين بشر بهم النبي
محمد صلى الله عليه وسلم ، وانهم سيصلون علي بلا ادنى ريب
كما بشرني النبي محمد صلى الله عليه وسلم .

وفي الحال مر وفد قادم من العراق من الصحابة الكبار وفي
مقدمتهم سيدنا عبد الله بن مسعود وكبار الانصار رضي الله عنهم
جميعا فسالوها : ما يبكيك ؟

قالت : هذا زوجي ابي ذر ، لا نجد ثوبا نكفنه فيه .

فتسابق الانصار من يكفنه في ثوبه فكفوه ثم صلوا عليه جميعا ،
ودعوا له بالجنة والمغفرة .

وتذكر الصحابة يوم غزوة تبوك لما تاخر ابو ذر عندما تعثر بعيره
، وجاء ماشيا يلهث ، يجري تارة ويمشي تارة اخري ، وحيداً بلا
أنيس ولا جمل يركبه في الصحراء المحرقة ، يريد اللحاق بالنبي
صلى الله عليه وسلم بتبوك.

وما ان راه النبي يومها حتى امتلأ وجهه صلى الله عليه وسلم
بالبشر والسرور ، ثم البسه تاج التميز والانفراد والاخلاص.

فقال يومها الرسول للصحابة:

"يرحمك الله يا ابا ذر تمشي وحيداً وتموت وحيداً وتبعث يوم القيامة



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

فروع الجزائر العاصمة

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

فروع الغرب

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

فروع الوسط

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

فروع الشرق

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

فروع الجنوب

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

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

