



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



## علم أصول الفقه وفوائده



مدير فرع وهران 2 لمصرف السلام  
الجزائر، جمال الدين ثابت :

ودائع الافراد حققت ارقام  
جد مرضية حيث بلغت  
نسبة النمو حوالي أربعين  
في المئة



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد 1 من سنة 2023



مصرف السلام الجزائر





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

مع التحية و التقدير

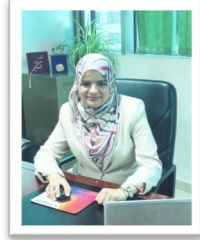




# الفهرس

## الجزء 3: الجودة وتكوين الكفاءات

ص 18



## الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر  
علم أصول الفقه  
وفوائده

ص 04



## نشاط لجنة الخدمات الاجتماعية

ص 19



## منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة  
أسباب القصور  
في تدوين السيرة النبوية

ص 06



## نشاط المسؤولية الاجتماعية

ص 20



## عمود السلام

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

ص 08



## بأقلام زبائن المصرف

ص 28



## نشاط فروع المصرف

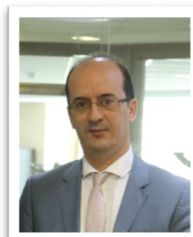
فرع وهران 2

ص 09



## بأقلام موظفي المصرف

ص 32



## التغطية الإعلامية لمشروع ترقية النظام البنكي

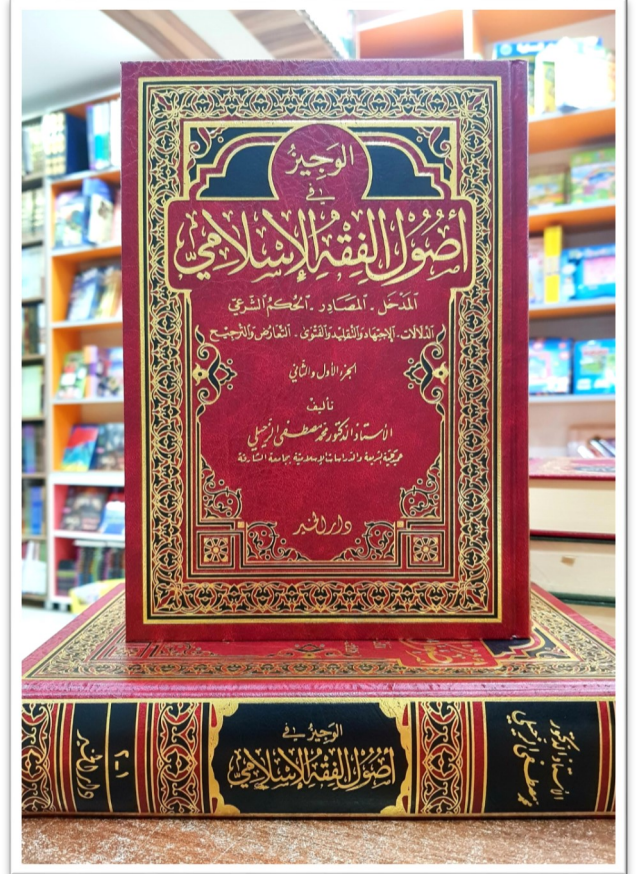
ص 13







# علم أصول الفقه وفوائده



محرمًا ولا مكروهًا وما هي الضوابط التي تسمح باعتبار المصلحة دليلًا على إسقاط أحد هذه الأحكام على فعل ما وكذا سد الذرائع لتحريم عمل ما وكيف نرجح بين الأدلة عند تعارضها وكيف نعرف الخاص من العام والمطلق من المقيد والناسخ من المنسوخ... إلخ؟

كل هذه المسائل وغيرها هي المواضيع التي يبحث فيها علم أصول الفقه الذي يمكننا تعريفه بأنه تلك القواعد الكلية التي يتوصل بها المجتهد إلى استنباط الأحكام الشرعية العملية من أدلتها التفصيلية. فالأصولي يبحث في نصوص الكتاب والسنة ويستقري صيغها وتعايرها ويستنتج أن النصوص ترد بصيغ متعددة. فمنها ما ورد بصيغة الأمر مثل قوله تعالى: "يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود" ومنها ما ورد بصيغة النهي مثل قوله تعالى "لا يسخر قوم من قوم" ومنها ما ورد بصيغة العموم كقوله تعالى: "الذين يذكرون الله قيامًا وقعودًا وعلى جنوبهم" ومنها ما ورد بصيغة المطلق كقوله تعالى: "والذين يظاهرون من نسائهم ثم يعودون لما قالوا فتحرير رقبة من قبل أن يتأسوا"... إلخ ثم يتوصل الأصولي بالاستعانة بأساليب اللغة العربية و باستقراءه للتطبيقات الفقهية إلى وضع قواعد كقاعدة الأمر يفيد الوجوب والنهي يفيد التحريم ما لم توجد قرينة تصرفها للندب أو الكراهة والعام يتناول جميع أفراد ما لم يستثنى بعضهم والمطلق يصدق على أي فرد ما لم يقيد.

يستدل أيضا على هذه الأحكام بالسنة النبوية الشريفة كقوله صلى الله عليه وسلم " لا صلاة لمن لم يقرأ بفاتحة الكتاب " الذي يفيد وجوب قراءة الفاتحة في الصلاة وقوله: "إن الله يحب إذا عمل

أحدكم عملا أن يتقنه" في استحباب إتقان العمل وقوله: "اجتنبوا السبع الموبقات " في تحريم هذه الكبائر ونبيه صلى الله عليه وسلم عن الشراء والبيع في المسجد الذي يفيد كراهة ذلك وجوابه لمن سأله في الحج: حَزْتُ قَبْلَ أَنْ أُرْمِيَ؟ قَالَ: ازْمِ وَلَا حَرْجَ، قَالَ آخِرُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، حَلَقْتُ قَبْلَ أَنْ أُحْرَجَ؟ قَالَ: انْحَرْ وَلَا حَرْجَ، فَمَا سُئِلَ عَنْ شَيْءٍ قَدِمَ وَلَا أُخِّرَ إِلَّا قَالَ: أَفْعَلُ وَلَا حَرْجَ." وقد تستقى هذه الأحكام بقياس شئ غير منصوص عليه على ما هو منصوص على حكمه لوصف جامع بينهما كتحريم المخدرات قياسا على الخمر لعلة الإسكار. وهناك مصادر أخرى للأحكام الشرعية كالعرف وإعمال المصالح المرسلة وسد الذرائع والاستحسان واستصحاب الحال و فتوى الصحابي و شرع ما قبلنا مما اختلفت المذاهب الفقهية في الأخذ بها من عدمه وفي نطاق العمل بها توسعا أو تضييقا.

فما هي القواعد التي تسمح للفقيه أو المفتي أن يميز بين أوامر الشارع التي تفيد الوجوب وتلك التي تفيد الندب والتفريق بين النواهي التي تفيد التحريم عن تلك التي تفيد الكراهة وكيف نحكم على أمر أنه مباح وليس واجبا ولا مندوبا ولا

نقوم معشر المسلمين بأفعال ومنتنع عن أخرى من منطلق الاعتقاد بوجود تلك أو استحبابها أو حرمتها أو كراهتها أو جوازها ونؤمن أن إتيان تلك الأفعال مما يرضي الله عز وجل ونستحق الثواب عليها وقد نأثم ونستحق العقاب إن تركنا بعضها منها وتينك الأخرى لا يحبها الله تعالى وقد نأثم ونستحق العقاب إن أتينا شيئا منها وبين هذه وتلك هناك ما فعله من باب العادات التي لا يثاب فاعلها ولا يلام فاعلها أو تاركها.

هذه ببساطة هي التي يطلق عليها الواجب أو الفرض والمندوب أو المستحب والحرام أو الممنوع والمكروه والمباح وهي مصطلحات نجدها في كتب الفقه لمن يطالع وعند أهل الفتوى لمن يسأل وتسمى عند أهل العلم بالأحكام الشرعية.

كثير من هذه الأحكام مصدرها نصوص من القرآن الكريم نستدل بها على وجوب فعل كالصلاة مثل قوله تعالى " وأقيموا الصلاة " أو " تحريم فعل كالزنا مثل قوله تعالى " ولا تقربوا الزنا " أو الاستحباب كقوله تعالى " وأشهدوا إذا تباعتم " أو كراهة فعل كقوله تعالى " لا تسألوا عن أشياء إن تبد لكم تسؤم " أو الإباحة كقوله تعالى " أحلت لكم بهيمة الأنعام ". وقد



ويأتي الفقيه فيستخدم تلك القواعد التي يسلم بها لاستنباط الحكم الشرعي العملي من الدليل التفصيلي ليستدل من قوله تعالى " يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود" على وجوب الوفاء بالعقد تطبيقاً لقاعدة الأمر يفيد الوجوب ويستدل بقوله تعالى: " وَالَّذِينَ يُظَاهِرُونَ مِنْ نِسَائِهِمْ ثُمَّ يَعُودُونَ لِمَا قَالُوا فَتَحْرِيرُ رَقَبَةٍ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَتَمَاسًا ذَلِكَ تُوعَظُونَ بِهِ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ" على أن كفارة الظهار تحصل بتحرير أي رقبة سواء كانت ذكراً أم أنثى أم مسلمة أم كافرة عملاً بقاعدة المطلق يدل على حقيقته ما لم يرد ما يقيدده. ويستدل من قصة بريدة التي دعاها النبي صلى الله عليه وسلم لمصالحة زوجها مغيث فقالت: "يا رسول الله أتأمرني؟ قال: لا.. إنما أنا شافع. فقالت: لا حاجة لي فيه" على أن أمر النبي صلى الله عليه وسلم لا يفيد الوجوب في هذه النازلة بل التخيير بين الفعل وترك عملاً بقاعدة الأمر يفيد الوجوب ما لم تصرفه قرينة للندب أو الإباحة والقرينة هاهنا قولية وقد تكون فعلية مثل الصلوات المندوبة وصيام التطوع والصدقة غير الزكاة وغير ذلك من العبادات غير المفروضة التي يؤجر فاعلها ولا يذم تاركها. ومن الأمثلة على الأحكام الشرعية المستمدة من قاعدة سد الذرائع وهو ما يسمى أيضاً بتحريم الوسائل أي منع عمل مباح في أصله توقياً من إفضائه لعمل محرم أو لكون القصد منه التوصل لمحرم قضاء عثمان بن عفان بتوريث مطلقة عبد الرحمان بن عوف في مرضه مخافة أن يكون فعل ذلك محرماً من الميراث فعامله بخلاف مقصوده. ويستدل على وجوب أخذ الأسباب للسفر للحج للقادر عليه أو السعي لصلاة الجمعة أو تعين فرض الكفاية إن عدم من يقوم به غيره كغسل الميت مثلاً بقاعدة ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب إذا كان مقدوراً عليه.

ومن ثم نستخلص أن علم الأصول يفيد المجتهد لاستنباط الأحكام الشرعية من مصادرها ويفيد طالب العلم في إدراك علل الأحكام وأدلتها والمفتي في تنزيل الأحكام المناسبة على النوازل بحسب اختلاف أحوالها وظروفها. ومن ثم فإن العلاقة بين الفقه وأصوله هي علاقة الفروع بأصلها والجزئيات بكلياتها فبعلم الأصول تتوصل إلى إدراك مراد الشارع في أفعال العباد وتحقيق غاية التعبد بالزمام أو أمره وترك نواهيه والتقرب إليه بفعل

الطاعات وتجنب القبائح والتمتع بما أحل الله من الطيبات المباحات وأداء واجب الشكر لله على تلك النعم.

ولفضل هذا العلم والحاجة إليه اهتم به علماء المسلمين إما استنباطاً لقواعده من الفروع الفقهية المنثورة في مختلف أبواب الفقه وهي ما يسمى في كتب الأصول بطريقة الحنفية الذين يؤصلون القواعد الكلية وفق ما يوافق ما اعتمد في مذهبهم من أحكام جزئية وإما استقراء من أدلة الكتاب والسنة والإجماع ومقتضى القياس والعقل ومقاصد الشريعة ومدلولات اللغة وهي طريقة المتكلمين والشافعية والمالكية الذين يقررون القواعد الأصولية بغض النظر عن الاختيارات الفقهية المذهبية. وجمع المتأخرون بين الطريقتين بتحقيق القواعد الأصولية بصفة مجردة مدعومة بالدليل العقلي أو اللغوي أو النقلية ثم يطبقون تلك القواعد على الفروع الفقهية.

يذهب جل المؤرخين لهذا العلم أن أول من صنف فيه هو الإمام الشافعي في كتابه "الرسالة" تناول فيه أدلة الأحكام وحجية كل منها ومواطن اختلاف الفقهاء وأسبابه والناسخ والمنسوخ وخبر الواحد والإجماع والقياس والاستحسان. ثم تتابع التأليف في الأصول بعد الشافعي. ولعل أهم هذه المصنفات على طريقة المتكلمين كتاب البرهان لإمام الحرمين أبي المعالي الجويني (ت 478 هـ) وكتاب المستصفي لأبي حامد الغزالي (ت 505 هـ) وكتاب الإحكام في أصول الأحكام لسيف الدين الآمدي (ت 631 هـ) وكتاب تنقيح الفصول في علم الأصول لشهاب الدين القرافي المالكي (ت 684 هـ).

ومما صنف على طريقة الحنفية كتاب الفصول في الأصول لأبي بكر الجصاص الرازي (ت 370 هـ) وكتاب كثر الوصول إلى معرفة الأصول لفخر الإسلام البزدوي (ت 482 هـ) وكتاب تمهيد الفصول في الأصول لشمس الأئمة السرخسي (ت 490 هـ) وكتاب منار الأنوار في أصول الفقه لأبي البركات عبد الله بن أحمد النسفي (ت 710 هـ). وقد جمع بعض المتأخرين بين الطريقتين فألف مظفر الدين بن أحمد المشهور بآب الساعاتي (ت 464 هـ) كتاب نهاية الوصول إلى علم الأصول المسمى أيضاً ببدع النظام جمع فيه بين أصول البزدوي والأحكام للآمدي وصنف صدر الشريعة

عبيد الله بن مسعود البخاري (ت 774 هـ) كتاب التوضيح في شرح متن التنقيح جمع فيه بين أصول البزدوي والمحصل للغزالي و مختصر- ابن الحاجب المالكي و لكمال الدين بن المهام (ت 861) كتاب التحرير في أصول الفقه الجامع بين اصطلاح الحنفية والشافعية ومن هذه التأليف الجامعة أيضاً كتاب جمع الجوامع لتاج الدين السبكي (ت 771 هـ) وكتاب إرشاد الفحول إلى تحقيق الحق من علم الأصول للإمام محمد بن علي الشوكاني (ت 1250 هـ) وغيرها كثير.

ولا يفوتنا في هذا السرد الموجز ذكر ما ألف في علم مقاصد الشريعة الإسلامية على رأي من اعتبره أحد مباحث أصول الفقه وعلى رأسها كتاب الموافقات لعالم الأندلس الشهير أبي إسحاق الشاطبي (ت 790 هـ) وهو العلم الذي سنخصص له مقالا بإذن الله تعالى.

ومن الكتب المعاصرة التي استفدت منها كثيراً في شبابي في تلقف مبادئ هذا العلم كتاب الدكتور عبد الوهاب خلاف الموسوم بعلم أصول الفقه الذي بسط مفاهيمه وشرح مصطلحاته ويسر فهم قواعده لطلبة العلم رحمه الله تعالى.

الحديث عن علم أصول الفقه ذو شجون ولا تكفي وريقات هذه المجلة لاستيفاء مباحثه فهذا غيض من فيض وخير ما أختم به مقالتي هذا مقتطف من منظومة الشيخ محمد بن المختار الكنتي (ت 1270 هـ) الموسومة بمنح الفعال في وريقات أبي المعالي التي صاغ فيها وريقات إمام الحرمين الجويني في أصول الفقه نظماً:

**لذلك يدعى العلم بالأصول**

**بفاضل والغير بالمفضول**

**فواجب صرف العناية إلى**

**تحصيله لذي ذكاء عقلا**





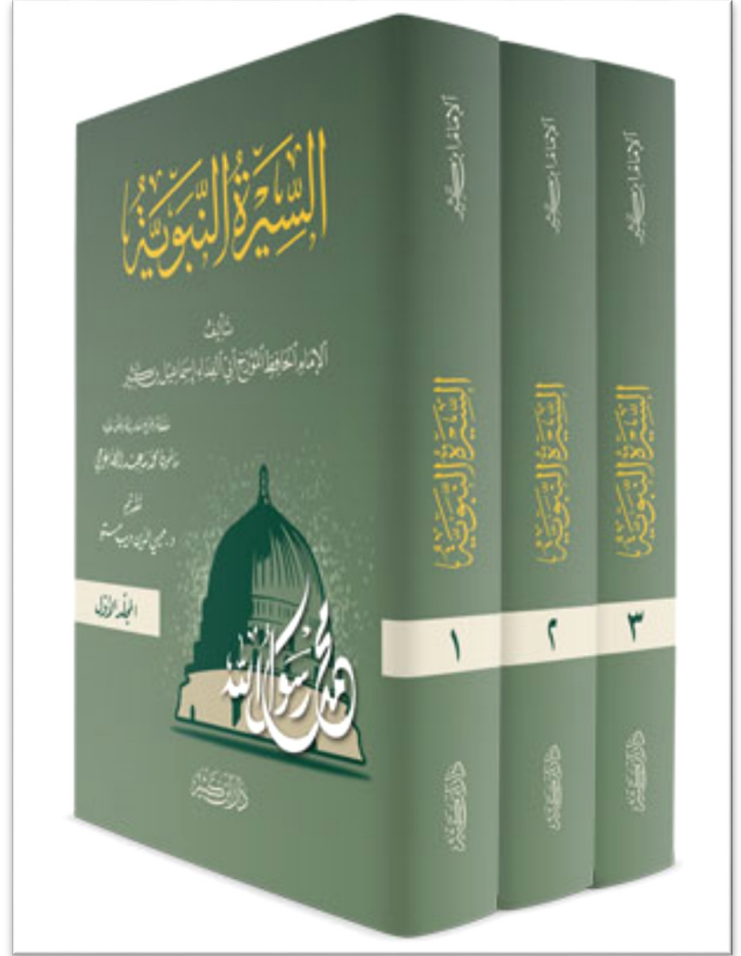
فضيلة الدكتور :  
عز الدين بن زحبيبة

## أسباب القصور في تدوين السيرة النبوية

وقد يكون الدافع الذي جعل المؤرخين المسلمين وكتاب السيرة المطهرة يبتعدون عن الخوض في الأسباب والعلل لتلك الغزوات هو تجنب أي تأثير لرأيهم الخاص في مجريات الأحداث، فهم يرون ذلك من باب تحرى الصدق والعدل والأمانة في النقل والرواية. وبالنظر في النصوص التاريخية التي دونها المؤرخون قبل الإسلام من شتى الحضارات ونصوص السيرة النبوية التي دونها علماءنا الأوائل تمكننا من حصر تلك الأسباب في سببين رئيسيين هما:

1 - لم تكن العرب قبل الإسلام تعرف كثيرا من الفنون والعلوم، ولم تكن تحفظ سوى أيامها وحروبها ومعاركها القبلية، وتخلدها في معلقاتها وأشعارها وأهازيجها وأغانيها لدى الكبير والصغير والرجل والمرأة، فكان القياس يتطلب أن تنتشر روايات مغازي الرسول صلى الله عليه وسلم قبل أقواله وأفعاله والأحداث الأخرى، وأن يتأسس فن المغازي قبل غيره. ولكننا نلاحظ تأخر روايات المغازي عن الروايات الأخرى، وذلك بسبب اهتمام الخلفاء الراشدين وكبار الصحابة بأقوال الرسول صلى الله عليه وسلم وأفعاله المتعلقة بالشريعة، وتلك التي تستنبط منها الأحكام الفقهية المتعلقة بالحلال والحرام؛ لأن المهم كان هو بناء الحياة الإسلامية على الأصول والقواعد الشرعية وتوحيد الأمة، ومن ثم لم يكن هناك مجال لاسترجاع تلك الذكريات التي قد تؤدي إلى إحياء تلك النعرات وغيرها، وبناء عليه لم يهتم أحد من الخلفاء وكبار الصحابة بالمغازي والسير حتى جاء عمر بن عبد العزيز الذي أولاهما

اهتمامًا خاصًا، فأمر بتكوين حلقات علم خاصة بغزوات الرسول صلى الله عليه وسلم، فأمر عاصم بن عمر بن قتادة الأنصاري المتوفى سنة 121هـ - وكان عالماً بالمغازي- أن يجلس في مسجد دمشق، ويحدث الناس بها ومناقب الصحابة، فصادف هذا الوضع السلطاني رغبة مكينة لدى عامة الناس في حب الاستماع لمرويات تلك المغازي والسرايا التي خاضها رسول الله صلى الله عليه وسلم وأصحابه مع المشركين من أجل نشر دعوة الإسلام، فتعلق الناس بأخبار تلك الأيام والأحداث من سيرته صلى الله عليه وسلم، وزاد تبعًا لتلك الحاجة اهتمام الرواة بها، والتدقيق في تفاصيلها بشكل لم تستطع المرويات من الأخبار الصحيحة والحسنة مجاراتها، وطغى ذلك طغيانًا كبيرًا على تفاصيل حياته اليومية وتصرفاته الاجتماعية وتراتبته الإدارية،



إننا إذا تأملنا فيما كتبه المدونون الأوائل للسيرة النبوية، ومن تبعهم من المؤرخين حول المغازي والسرايا وما يلحق بها، وما بثوه من تفاصيل دقيقة لتلك الأحداث، وربما توغلوها في دقائق يصعب التثبت من صحتها، فإننا نجدهم وغالب المؤرخين لم يتحدثوا عن أسباب تلك السرايا والغزوات، إلا ما كان من ابن سعد في طبقاته - حيث أورد سبب كل سرية من هذه السرايا تقريبًا، ولكن باختصار شديد، كأن يقول: بعث النبي صلى الله عليه وسلم السرية الفلانية لردع القبيلة الفلانية؛ لأنها كانت تستعد للإغارة على المدينة - وقد تبعهم معظم كتاب السيرة في ذلك، وهو ما أعطى الذريعة وأتاح الفرصة للمستشرقين والكتاب الغربيين الخوض في تلك الأسباب والعلل وتفسيرها على حسب مبادئهم ودوافعهم الشخصية، وجعلوها في كثير من الأحيان منطلقًا لمهاجمتهم الدين الإسلامي الحنيف والظعن فيه وفي نبيه الكريم صلى الله عليه وسلم، الذي وصفوه - والعياذ بالله - بالهمجية، وأنه كان يجب إراقة الدماء.



يكن بين دفتي هذه الكتب سوى الحديث عن المعارك والحروب ". إذا كانت هذه الطريقة في كتابة تاريخ السلاطين والدول ليست صحيحة، فإنها من باب أولى لا تناسب كتابة السيرة النبوية. لا شك أن المعارك والحروب جزء لا يتجزأ من حياة النبي صلى الله عليه وسلم، وفي هذه الأحوال الخاصة نراه في صورة مقاتل أو قائد عسكري، ولكن هذا لا يمثل إلا جانباً واحداً من شخصية النبي صلى الله عليه وسلم، وليس كل الجوانب، فكل صغيرة وكبيرة في حياة النبي صلى الله عليه وسلم تمثل فيها النزاهة والقدسية والحلم والكرم والعطف والرحمة والإيثار وما إلى ذلك. ولكننا قد ننخدع بتلك الصورة الجزئية، التي تصوره لنا قائداً عسكرياً كالإسكندر المقدوني الذي لا هم له إلا القتال، ولكننا حين نجعل البصر في حياته الشريفة نجد ملكاً في صورة إنسان.

وقد كان لهذا المنهج أثر كبير في بنية التفكير لدى المسلمين، الذين أصبحوا ينظرون للسيرة النبوية من زاوية المدونين الأوائل، ويمعزل عن السنة الشريفة؛ حيث غطت مظاهر القوة المعاني الإسلامية السامية في سيرته العطرة، مع العلم أن تلك المعاني كانت أوسع زماناً ومكاناً وبشكل كبير عن مظاهر القوة في حياته صلى الله عليه وسلم، ولذلك نجد أن أغلب استدلالات أولئك الذين اختار طريق العنف طريقاً للدعوة وتمكين الشريعة من سياسة الناس في حياتهم تستند إلى أحداث ووقائع من مدونات السيرة أو نصوص تتعلق بتلك الأحداث يجتثونها عن سياقها ويخرجونها عن مسارها وموقعها ليحققوا بذلك ما أرادوا، وقد يكون ما أرادوه هو مقصد الجميع في النهاية لكن سلوكهم الذي سلكوه ليصلوا إلى تلك الغاية ليس سلوكاً مرعياً، ولا مقصد شرعياً، ولا هو المنهج الأمثل والطريق المبتغى الذي يقره المنقول والمعقول، والأثر والنظر، ولا هو المنهج الذي تتراح إليه النفوس وتقبل عليه إقبال المقتنعين المثبتين.



وغدا ذلك واضحاً في سلوك الرواة والمدونين المهتمين بالسيرة النبوية المظهر، ولم يمض زمن طويل على هذا الوضع حتى قام الإمام الزهري بتأليف كتاب خاص عن المغازي، وكان هذا الكتاب هو الأول من نوعه، كما صرح بذلك الإمام السهلي، قال الشبلي النعماني: ويغلب الظن على أن الإمام الزهري ألف كتاب المغازي بناء على طلب الخليفة عمر بن عبد العزيز. ومن الملاحظ أن الإمام كانت له صلة بقصور السلاطين، بل كان من الخاصة، المقرين من الحكام الأمويين، فقد أوكل إليه هشام بن عبد الملك مهمة تعليم وتربية أبنائه.

وبفضل مجالس عاصم بن عمر بن قتادة الأنصاري وغيره من الرواة، وتأليف الإمام الزهري وغيره من المدونين، شاع علم المغازي، واشتهر بين الناس فكثرت عليه الطلب ومن هذه السدرة نسل علم موسى بن عقبة، ومحمد بن إسحاق، والواقدي في المغازي والسير، ومضى الناس على ذلك المنوال في تناول السير إلا القليل منهم.

2 - لقد كان مدونو التاريخ في القديم وفي الأمم السابقة للإسلام يهتمون كثيراً في تدوينهم لتاريخ أممهم بالمعارك والأحداث الكبرى وتسجيلها بالتفصيل، وأما ما يتعلق بالأحداث الخاصة بنظم الدولة وتسيير أمورها وبالمدنية والاجتماع، فكانوا يعرضون عنها في غالب أعمالهم، وإذا تعرضوا لها مروا عليها مرور الكرام، قال الشبلي النعماني: " ولم يكن ممكناً أن يبقى التاريخ بمنأى عن هذا التأثير، وقد ظهر بعض هذا التأثير في المغازي. وفقاً للطريقة القديمة لكتابة التاريخ كانت الفتوحات والمعارك والأحداث الكبرى تسجل بالتفصيل، وأما ما يتعلق بالأحداث الخاصة بنظم الدولة وتسيير أمورها وبالمدنية والاجتماع، فكان كتاب التاريخ يعرضون عنها، وإذا ما تعرضوا لها اكتفوا بإشارات بسيطة لا ينتبه لها القارئ. ولما بدأ التأليف والتصنيف كانت هذه الطريقة هي السائدة، ومن أولى نتائج هذه الطريقة إطلاق اسم المغازي على السيرة النبوية، تماماً كما يكتب تاريخ السلاطين تحت عنوان أخبار الحروب أو أخبار السلاطين كالشاهنامة. لذلك نجد الكتب الأولى التي ألفت في السيرة مثل سيرة موسى بن عقبة وسيرة ابن إسحاق تعرف باسم المغازي. وهذه الكتب رتبت الأحداث حسب تاريخ وقوعها تحت عناوين السنين، كأحداث السنة الأولى بعد الهجرة وأحداث السنة الثانية وهكذا، مثل الكتب التي تتحدث عن تاريخ السلاطين. لم



# عمود المجلة

السيد / محمد توفيق بوكريطاوي  
رئيس خلية التسويق والاتصال



يعتقد الكثير بوجود هيئة أو لجنة دولية أو أممية في كل الدول تراقب عملية طباعة النقود، وأن وظيفة هذه الهيئة أو اللجنة هي تحديد ومراقبة كمية وعدد من النقود أو العملات لطباعتها كل سنة أو كل مدة معينة، وهذا اعتقاد منتشر وشائع لكنه خاطئ تماما، عدد آخر يظن أن طباعة النقود أو العملات بشكل عام في كل الدول ترتبط بكمية الذهب الموجودة في خزانة كل دولة أو احتياطها من الذهب، يعني، بمقدار ما عند الدولة من ذهب يتم طباعة ما قيمته تقودا وحينما ينفذ هذا الذهب لا تستطيع الدولة ان الطبع؟؟؟؟ هذا الاعتقاد ايضا خاطئ بكل بساطة لأن معادلة "اصدار وطبع الورقة النقدية " مقابل " حجم الذهب " أصبح من الماضي وغير معمول به، إذا تحت أي معيار يتم طباعة النقود وما هو النظام المتبع في ذلك والمعمول به؟؟؟؟؟ يبدو ان الجهل المنتشر حول ماهية اصدار النقود مفتعل ومقصود؟؟؟؟؟ فحتى البرامج الأكاديمية في الجامعات المختصة في التعليم العالي اختصاص بنوك ومالية لا يتعرضون الى دراسة النقود من حيث منشأها ومعادلات استصدارها؟؟؟؟؟؟ ويكتفون بدراسة تفاعلاتها مع الاقتصاد ويتم تجنب التعمق وشرح تفاصيل منشأ النقود بشكل واضح؟؟؟؟؟ جميع النقود المطبوعة من اوراق او معادن او تلك التي في الحواسيب تعتمد قيمتها على ثقة الناس اولا ومن ثم على كمية ما يعرض منها في الاسواق.

الرعاية للمرضى والحد من انتشار الفيروس بشكل ملفت مع توفير أكبر قدر ممكن من الإغاثة والاستقرار خلال هذه الفترة من النشاط الاقتصادي المقيد.

أما المثال الثالث الحي، فيمكن في قرارات الاتحاد الأوروبي الامرة بطبع ما قيمته 1000 مليار يورو بهدف مواجهة تداعيات جائحة كورونا خارقين بذلك جميع النظريات الاقتصادية، مع الإشارة ان اروبا لا تحتاج الى بنى قاعدية أو الى بناء نسج صناعي.

أصبح في نظري أن النظام المالي العالمي أصبح يستعمل الهندسة المالية لإبقاء الهيمنة على السوق المالية العالمية وليس كما توهم نحن أنها تضبط وتنظم السوق الداخلية والإقليمية والعالمية لأن المبالغ المصرح بها توحى علما يقينا أن جائحة كورونا كانت تمهيدا وتنفيذا لخطة دبر لها بليل، تحضيرا لما يعيشه العالم اليوم وأزمة أوكرانيا المفتعلة كانت ختام المسك ومدار كل هذا، الإبقاء على فرض الهيمنة للسوق المالية العالمية لفترة زمنية ما بين 50 الى المائة سنة المقبلة.

أخيرا أقول، ما هو محلنا نحن من الإعراب في كل ما يجري من حولنا؟؟؟؟؟؟؟؟ وماذا يجب علينا القيام به فيما يتعلق بتحقيق التنمية المستدامة والنهوض باقتصادنا، وما هي المعادلات المواتية التي تناسب منظوماتنا المالية للنهوض بالاقتصاد الوطني؟؟؟؟؟ وما زلت أصدم لما أستمع الى أحبار المالية و الاقتصاد من بني جلدتنا تتخذ من تقارير صندوق النقد الدولي مرجعية و تعطي قراءات لوضع كارثي كانوا مهندسين في تنفيذه نالوا بذلك براعة الاختراع في الفشل؟؟؟؟؟ هذا ما سأتناوله في العدد المقبل للمجلة لكن دون تخرج او تعديل بل بإعطاء العلاج الكافي والحل الشافي بنظرة استشرافية وبراغية عقلانية.

أعطي مثال أول لفهم ميكانيك طباعة الاوراق النقدية و آثارها على القدرة الشرائية "نفترض ان دولة الجزائر قد تأسست اليوم وقررت ان تعمل عملة خاصة بها هو الدينار الجزائري و لنفترض ان الدولة قد طبعت مليار دينار للتداول فيصبح سعر الخبز دينار واحد 1 دج مثلا فاذا قامت الدولة بعد سنة بطبع مليار دينار آخر ليصبح مجموع النقود المتداولة في السوق مليارين دينار فان سعر الخبز يصبح 2 دج اي ان طبع النقود يؤدي الى ارتفاع الاسعار و انخفاض قيمة العملة اي ان الارقام تتغير فقط و اذا كان راتب العامل يحصل على 100 دج شهريا من قبل و ارتفع دخله بعد ذلك نتيجة لاستصدار و طبع المليارين الى 200 دج فانه سيحصل على نفس كمية الاشياء التي كان يحصل عليها في السابق اما اذا بقي راتبه 100 دج كما هو فهو في الواقع، يكون قد خسر نصف راتبه دون ان يعلم بالأمر و هذا ما ينجر عنه ظاهرة التضخم و عليه طبع الأوراق النقدية لضخها في الميزانية التشغيلية تولد ظاهرة التضخم " لكن كيف نجرح اقتصاد الدول الكبرى رغم اعتمادها طبع النقود؟؟؟؟؟ ولماذا لم تصدم بظاهرة التضخم؟؟؟؟؟

كما اعطي مثال ثاني حي قام به المجلس الاحتياطي الاتحادي (الفيدرالي الأمريكي)، حيث جهم مبلغ 2.3 تريليون دولار لضخها في الأسواق المحلية، بهدف دعم الاقتصاد، ومواجهة التبعات الناجمة عن تفشي فيروس "كورونا و تم ذلك عن طريق البنوك تقدم على شكل قروض والهدف من ذلك توفير السيولة للمؤسسات المالية المشاركة في تنمية الاقتصاد وتحويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وإعادة شراء 600 مليار دولار من القروض لزيادة تدفق الائتمان من خلال أسواق رأس المال وإدارة ضغوط التدفقات النقدية، الناجمة عن جائحة الفيروس التاجي، وإنشاء سيولة للبلديات حتى تصل الى غاية 500 مليار دولار من الإقراض و لمعالجة أزمة الصحة العامة، وتوفير



## نشاط فرع وهران 2

مدير فرع وهران 2 لمصرف السلام  
الجزائر، ثابت جمال الدين :

ودائع الافراد حققت ارقام  
جد مرضية حيث بلغت نسبة  
النمو حوالي أربعين  
بالمائة.



لفريق مجلة السلام التي اتاحت لنا مرة أخرى الفرصة للتعريف بالخطوات التي يتبناها فرعنا لتحقيق الأهداف المسطرة. يعد فرعنا الثاني في مدينة وهران الذي تم افتتاحه سنة الفين وعشرين تزامنا مع انتشار وباء كورونا والظروف الاقتصادية الغير عادية التي مرت بها بلادنا.

بحمد الله ثم بفضل الجهود المبذولة من جميع عمال المصرف خلال السنتين الماضيتين تم تخطي هذه الصعاب وخاصة بعد حضر سلطات البلاد استيراد السلع للبيع على الحالة، الامر الذي جعلنا نتأقلم مع الوضع برسم استراتيجية ملائمة، الغاية منها استقطاب متعاملين جدد مختصين في ميدان التصنيع.

كما اننا نعطي أهمية بالغة لاستقطاب ودائع الافراد التي حققت ارقام جد مرضية اذ بلغت نسبة النمو حوالي أربعين في المائة. اذن رسالتنا اننا نجدون كلنا لتسويق المنتوجات الجديدة بما فيها سياحتي وعمرتي...

وأخيرا وليس اخرا، اولويتنا جعل مصرفنا دائما في القمة، وهذا من خلال خدمة كل متعاملينا افرادا او مؤسسات وهذا فوق كل اعتبار، بمهنية واخلاقية واحترافية، راجين من الله التفوق اكثر فاكتر لمصرفنا ولمديرياتنا المركزية وجميع فروعنا الحالية و

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة و السلام على أشرف المرسلين.  
أولا أتقدم باسمي الخاص وباسم فريق فرعنا بالشكر الجزيل







استطعنا تحقيق نتائج جد مرضية. ورغم التغييرات التي تعرفها البلاد على مستوى القطاع الاقتصادي، كغلق مجال الاستيراد للناشطين في اعادة البيع على الحالة والذي يعد من بين اهم الموارد التي يحقق فيها جل البنوك أرباح جيدة، الا اننا وبحمد الله نحاول ان نوع من محفظة زبائن الفرع كاستقطاب مؤسسات تنشط في مجال الإنتاج والخدمات ، محاولة منا لتحقيق النتائج المرجوة والمسطرة من طرف الإدارة العامة. كما اننا نسعى لتقديم خدمات ذات جودة عالية للحفاظ على السمعة الجيدة التي يعرفها مصرفنا على مستوى الساحة البنكية .

ومن جهة أخرى نسعى الى مرافقة كل الزملاء على مستوى الفرع وتأييرهم و ادماجهم ضمن التحديات التي تم تسطيرها. كما اننا نشير ونؤكد مرة أخرى ان الاستثمار في الكائن البشري هو افضل وسيلة لتحقيق الاهداف و المحافظة عليها .

في الأخير أوجه رسالة لكل الزميلات والزملاء على مستوى فرعنا للجهود المبذولة لتحقيق النتائج المرجوة، أيضا الشكر الموصول لكل الزميلات وزملاء على مستوى الفروع والإدارة العامة على المساعدة وسعة الصدر فيما بيننا .



**السيد : أحمد أيت يونس**  
**نائب مدير الفرع وهران 2**

بسم الله الرحمن الرحيم

تعد وكالة وهران من الوكالات الحديثة النشأة والتي كانت انطلاقتها في سنة 2020 في عز الجائحة التي مست العالم بأسره، الا انه وبفضل الله ثم بالمجهودات المبذولة من طرف الجميع



## نشاط فرع وهران 2



السيد : بن شارف أحمد  
رئيس مصلحة الصندوق



وهذا ما ادعو اليه و ادعو زملائي في العمل لنشر المحبة و حسن الظن بيننا وخاصة مع زبائن المصرف خاصة، لإعطاء صورة طيبة وحسنة عن مصرفنا وذلك دون التقليل أو الاحراج أو غياب الهيئة لأحد.

وقد حثنا ديننا الإسلامي على الابتسامة الدائمة ونشرها بين الناس فقد جعلها صدقة يؤجر عليها الإنسان، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم "تبسمك في وجه اخيك صدقة"،

وفي الاخير ادعو بالخير والتوفيق والسداد إلى كل الزملاء في المصرف لمزيد من النجاحات والرقى مع التأكيد انه نعم للابتسامة ولا للوجه العابس.

ارتأيت أن أتطرق في مقالي هذا لتبيان فاعلية الابتسامة وأثرها على نفسية افراد المجتمع، بحكم انها توحى بصفاء القلوب لكونها سلوك راق للتعبير عن الرضا والسعادة وحب الخير للغير بدون كلام أو حديث. فالتبسم وسيلة لنشر الطاقة الإيجابية في كل مكان، فما ان يتبسم الشخص حتى يجد من أمامه يتبسم أيضا. وحدها الابتسامة قادرة على حل الكثير من المشكلات وتصحيح وجهات نظر والقضاء على التوتر وسوء الظن في الغير، وخاصة في مكان العمل.



# نشاط فرع وهران 1



السيدة : قنوني منال  
مستشارة زبائن



وفي ظل هذه التغيرات أصبح العمل على كسب رضا الزبون والفوز بولائه امر أساسي للنجاح والبقاء. ولهذا نحرص على تحقيق هذا الهدف من خلال استعمال مختلف الوسائل و الإمكانيات و تقديم خدمات ذات جودة عالية بغية تلبية حاجات و رغبات زبائننا و الفوز بوفائهم . و في الأخير أتقدم لكل بجزيل الشكر فنحن من مؤسستنا هذه نشعر بالفخر بسمعتها المرموقة و الطيبة و باننا نعمل يدا واحدة من اجل ان نظل دائما الاكمل و الأفضل في الميدان. لأننا نؤمن بان الإخلاص في العمل هو أساس التطور في كافة المجالات، كما انه علامة على نبل الموظفين و صفاء نواياهم وحرصهم على التفاني المتواصل من اجل تحقيق غدا افضل للجميع.

بسم الله الرحمن الرحيم  
في ظل التغيرات والتحديات التي يشهدها العالم، يعتبر التسويق لما يحتويه من سياسات وأنشطة، عامل أساسي لنجاح او فشل البنوك على حد سواء وذلك لدوره الأساسي واهميته الكبيرة في تدعيم المركز التنافسي للمصرف من خلال كسب ولاء الزبون وتحسين سمعة المصرف والتعريف بها وبأنشطتها



السيدة : قنوني منال  
مستشارة زبائن

السيدة : فايذة أحمد الكبير  
مندوبة عمليات

السيدة : سميحة ياحي  
مستشارة زبائن



# التغطية الإعلامية لمشروع ترقية النظام البنكي



قطاعات البنوك ، التأمينات و الاتصالات.

في سياق المشروع ذاته تقرر التخلي عن إطار العمل الحالي TAFJ و الانتقال الى الإطار TAFJ الذي يعطي مرونة عمل أكثر في مجال البنية التحتية و كذا تماشيا مع استراتيجية المصمم بجعل منتج أكثر مرونة بغض النظر عن مصنعي الخوادم. بمقتضى هذا المشروع، تقرر أيضا الانتقال الى الإصدار الأخير من النظام الذي ينتج عنه سهولة أكبر في تفعيل وحدات وخدمات جديدة دون اغفال تقليص أتعاب إدارة النسخ القديمة.

## مراحل تجسيد المشروع

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

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

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

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



## السيد : جلال معامير مسؤول خلية نظم المعلومات

تمهيد

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

## الهدف من المشروع

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

# التغطية الإعلامية لمشروع ترقية النظام البنكي



السيد : سمير يقرب نائب مدير فرع العناصر



السيد : خير الدين شبة، مسؤول إدارة تأطير الوسائل

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله.

عرف مصرف السلام الجزائر قفزة نوعية من حيث عدد الفروع والانتشار على مستوى التراب الوطني وكذلك من حيث جملة الخدمات والمنتجات المالية التي يعرضها المصرف لفائدة المتعاملين سواء كانوا أفراد مهنيين أو مؤسسات، هذه القفزة لا بد أن يرافقها تحسين ومراجعة النظام المعلوماتي المسير لمختلف عمليات المديرات المركزية وكذا الفروع ولهذا اتخذت الإدارة العامة قرار المشروع في ترقية النظام المعلوماتي الخاص بالمصرف.

وإنه لمن دواعي سروري المشاركة في هذا المشروع والمساهمة في ترقية النظام، وأود التقدم بجزيل عبارات الشكر للإدارة العامة ومسؤولي المشروع على تجديد الثقة في شخصي بتكليف برئاسة ورشة الفرع بعد الانتداب الجزئي في مشروع ترقية النظام سنة 2018، عاملا بإذن الله عز وجل على تقديم الأفضل وتحقيق الإضافة المرجوة مني.

وأنا سعيد كذلك بالتواجد مع إطارات مصرفنا المساهمين في المشروع؛ إطارات تتمتع بخبرة كبيرة يمكنها تقديم الإضافة النوعية، آملين أن نوفق لإنجاح هذا المشروع وتهيئة الأرضية للرقي بمصرف السلام الجزائر وتعزيز مكانته وصورتها المرموقة في الساحة المصرفية المحلية والدولية.

نسأل الله عز وجل التوفيق والسداد.

باسم الله وكفى و الصلاة والسلام على الحبيب المصطفى،  
العمل الجماعي لتحقيق اهداف مشتركة

يعرف مصرفنا مرحلة هامة من تطوير قدراته، و التي تتطلب توظيف كل الوسائل المتاحة لأجل ترقية كل الوسائل التي من شأنها إعطاء إضافة فعالة و إيجابية لمصرفنا، حيث نعمل في جزء هام من هذه الوسائل، ألا و هو ترقية نظام تي 24 في شقة المتعلق بورشة الخزينة و العمليات المالية، حيث نعمل على تحضير الأرضية المناسبة لأجل تربيته ضمن فريق عمل واحد مقسم الى عدة ورشات ، و لعل من العوامل الأساسية لنجاح أي عمل جماعي هو:

-مهارات التواصل الفعال

-القدرة على حل المشكلات و الاختلافات

-الالتزام و الانضباط لتحقيق الهدف المشترك.

-التحكم في الذات و السيطرة على الاتا

يجب على كل فرد من الفريق ان يحاول تطوير نفسه ليكون افضل ما يكون، الامر الذي يؤدي الى تطوير الفريق كاملا و من تم تحقيق الأهداف المسطرة و ذلك لأجل بلوغ مراتب الفريق المتميز واضعين صوب اعيننا خلق التواصل-العمل الجماعي الجاد- التميز و التعلم و ذلك لأجل ترجمة نجاحاتنا الى أدوات لتطوير مستمر.





# التغطية الإعلامية لمشروع ترقية النظام البنكي

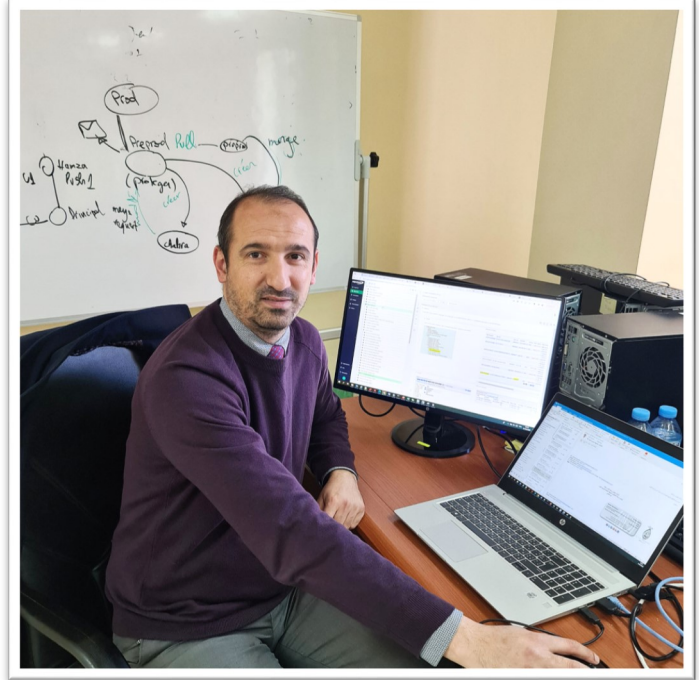
السيد : سمير مومن  
مدير البيئة التحتية لنظم  
المعلومات



الورشة التقنية:

يتكون فريق الورشة التقنية من مجموعة من المهندسين في الإعلام الآلي من مختلف التخصصات: نظم معلومات، أنظمة تشغيلية و شبكات و أمن نظم المعلومات، و قد أسندت اليهم عدة مهام من بينها:

- مساندة و دعم الورشات الأخرى من خلال توفير الولوج للأنظمة و الخوادم و كذا التطبيقات الضرورية لإنجاز مهامهم على أكمل وجه،
- إنشاء بيئة تجريبية تسمح بإجراء ترقية نظام ت24 و تجريبه خصوصا مع الأنظمة ذات الصلة،
- السهر على توفير و دعم خدمة الولوج عن بعد لتقنيي الشريك المتعاقد من أجل مباشرة أشغال الترقية على البيئة التجريبية المحلية،
- تحيين البيئة الإنتاجية للمصرف من أجل دمج نظام ت24 المحيين،



السيد : ياسين خليل منسق تقني رئيسي ضمن خلية  
نظم المعلومات

لا يزال الانسان يسعى لتجديد إيمانه و يجتهد ليرتقي بنفسه لأسمى القيم و الأخلاق، و ما تقاعست الدول العظمى في ترميم مصانعها و تحديث مستشفياتها و المسارعة لعصرنة مراقفها، و ما فتئ المخططون ينتكرون أساليب جديدة لمواجهة التحديات المعاصرة التي يفرضها زماننا اليوم، و شاء الله عز و جل أن لا يشذَّ مصرفنا عن سُنَّة التجديد بعد خمس سنوات عن آخر تحديث للنظام المعلوماتي الخاص بالبنك.

فكانت بداية السنة الجديدة فاتحة صفحة مشرقة من صفحات المصرف و التي عزم فيها كلُّ غيور عليه المضيَّ قُدماً نحو الرقي بنظامه المعلوماتي إلى مراتب تجعله يواكب آخر التحديثات في عالم المعلوماتية و يجابه الضغط المتزايد على قاعدة بياناته الناتج عن استمرار المصرف في استقطاب زبائن جدد و التوسع المتواصل الذي تعرفه شبكته. و بفضل الله و مته شرَّعَ مداد عطاءات إطارات المصرف في كتابة فصول هذا المشروع المهيكَل عبر ورشاته الوظيفية والتقنية، و من بين هذه الورشات ورشة النقدية و الرقمنة، ورشة الخزينة و ورشة الفرع، وكنسق تقني رئيسي لهذه الورشات الثلاث، هدفنا هو مرافقة رؤساء و أعضاء الورشات في تأدية المهام المنوطة بهم و التدخل السريع لرفع الحواجز التي تعيق السير الحسن لبلوغ الأهداف المسطرة و العمل على تحليل كل خلل ناجم عن التحديث الجديد و على تصحيحه و التنسيق مع الشريك إذا تطلب الأمر ذلك.

ومما تجدر الإشارة إليه والتذكير به هو أن كل موظف في البنك معني بهذا المشروع لا سيما أننا تركنا أعمالنا اليومية للتفرغ الكلي لهذا المشروع فتحتمل ثقلها من ينوب عنا، فهم بمثابة حماة ظهورنا نسأل الله لهم الثبات في مواقعهم و أن يوفقنا و إياهم في انجاح هذا المشروع .

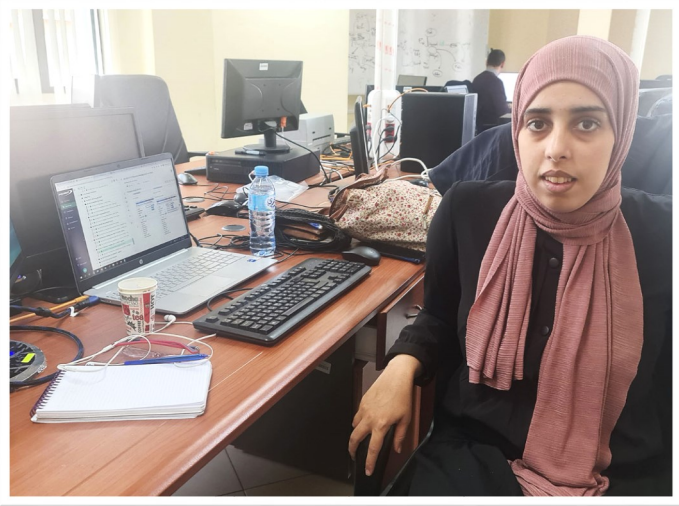
السيد : شهرزاد تواتي  
مهندسة تطوير  
خلية تطوير و إدارة البرامج  
المعلوماتية



بعد استعمال علم البيانات في الخدمات المصرفية أكثر من مجرد ركوب للموجة، فقد أصبح أكثر من ضروري في خضم المنافسة الشديدة التي يشهدها هذا المجال خاصة في الآونة الأخيرة، إذ يتعين على جميع الأطراف الفاعلة ان تدرك انه يمكن ان يساهم بشكل فعال في تسيير مواردها، اتخاذها للقرارات الاستراتيجية وتحسين مردودها. على سبيل المثال لا الحصر نستعمل علم البيانات في:

1. **الكشف عن الاحتيال:** بما في ذلك البطاقات الائتمانية، الحسابات المشبوهة، التأمينات ... الخ. من خلال تنفيذ سلسلة من خطط الكشف عن الاحتيال (fraud detection schemes)، يمكن للبنوك تحقيق الحماية اللازمة وتجنب خسائر كبيرة للمصرف و متعامليه.
2. **إدارة بيانات العملاء:** يمكن لأدوات التعلم الآلي وعلوم البيانات تحليل وتخزين كميات هائلة من معلومات الزبائن المجمعة وتحويلها إلى اداة لمعرفة المزيد عن عملائهم لجذب فرص إيرادات جديدة بدلاً من النظر إلى هذه العملية (جمع المعلومات) على أنه مجرد تمرين امثال.
3. **نظام التوصية:** عن طريق تحليل نشاط المستخدم من أجل اقتراح العناصر الأكثر صلة ودقة. تُظهر هذه المحركات العناصر التي قد تثير اهتمام المستخدم، حتى قبل أن يبحث عنها بنفسه.

# التغطية الإعلامية لمشروع ترقية النظام البنكي



**السيدة : مروة سمية بورويس مهندس تطوير  
ضمن خلية تطوير و إدارة البرامج المعلوماتية**

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته، في إطار مشروع ترقية النظام البنكي الذي انطلق في 22 جانفي 2023، تتمثل مهمتي في المساعدة التقنية لرئيسة ورشة النقدية والرقمنة. وقد شرعنا في تحضير سيناريوهات التجارب التي سنقيمها على النسخة الجديدة من نظامنا البنكي ت 24. أتمنى أن يسير المشروع في أحسن الظروف وأن نكفل مجهوداتنا بالنجاح كما أقدم تشكراتي الخالصة لرئيس المشروع من أجل وضعه تقته في امكانياتي واختياري لأكون ضمن الفريق المنفذ للمشروع.



**السيد : محمد أمين شنوف مهندس تطوير ضمن  
خلية تطوير و إدارة البرامج المعلوماتية**

إن الدور الأساسي لأي نظام معلومات هو القيام بجمع البيانات وتشغيلها بالطرق المناسبة وكذا متابعة التعديلات والتغيرات التي تحدث عليها وتحديثها واسترجاعها في الوقت المناسب. ونظرا لكمية البيانات المعالجة من طرف المصارف وحساسيتها، أولت هذه الأخيرة أهمية كبيرة لمثل هذه الأنظمة. فاستخدام نظم المعلومات المصرفية يؤدي إلى تنوع وسهولة استخدام الخدمة المصرفية وبالتالي سرعة إنجازها مما يوفر زمن العميل، جرده وماله.

كما تعلمون فإن نظام المعلومات هو العمود الأساسي لمصرفنا ومشروع ترقيته الذي نحن بصدد القيام به لا يمكن إلا أن يعود بالفائدة علينا من خلال تحسين أداءه للوظائف الأساسية والتقليل من نسبة الوقوع في الخطأ أو حصول عطب في النظام إضافة إلى تقليل التكلفة للخدمات المقدمة وبالتالي زيادة في إيرادات المصرف.

بصفتي مهندس تطوير في البنك، وكلت إلي مهمة المساعدة التقنية لرئيس ورشة التمويلات. نحن في المرحلة الأولى من المشروع والتي علينا خلالها إحصاء جميع العمليات المستعملة في النظام الحالي وتحضير سيناريوهات تجريب لها مع الأخذ بعين الاعتبار جميع المشاكل الممكنة مواجهتها من أجل تجربتها في البيئة الجديدة للنظام.

مشروع ترقية النظام هو مشروع ثري بالمعلومات حيث يسمح لنا كمهندسي إعلام آلي وفي وقت وجيز الإلمام والتعرف على مختلف جوانب الخدمات المصرفية والتي تستوجب سنوات من الخبرة من أجل استيعابها.

تسعى المؤسسات المالية بصفة عامة والبنوك خاصة الى مواكبة التطورات واكتساب التكنولوجيات الحديثة ونظم المعلومات التي تلائم طبيعة نشاطها بهدف تحسين الأداء الاستراتيجي في كفاءاته الفاعلية من خلال استخدامها في تسهيل تبادل المعلومات ومعالجتها لصنع القرارات وتحقيق ميزة تنافسية في السوق.

وفي هذا السياق، تبنى مصرفنا هذه الاستراتيجية عبر مشروع ترقية النظام المعلوماتي وكانت اول تجربة في سنة 2018 بالانتقال من النسخة السابعة الى النسخة السابعة عشر والتي كللت بنجاح وكنجربة ثانية مشروعنا هذا للانتقال الى النسخة الثانية والعشرون مع بعض التغيرات في البنى التحتية، ومن خلال ورشتنا، نهدف لتوفير المساعدة ومرافقة كل الورشات في مختلف أعمالهم من جهة، والقيام بالتحقق من جميع العمليات والتقارير المالية لنظام بنسخته الجديدة من جهة أخرى. نسأل الله عز وجل التوفيق.

**السيد : محمد أنيس العاقل إطار محاسبي خلية المحاسبة و  
الرقابة المالية**

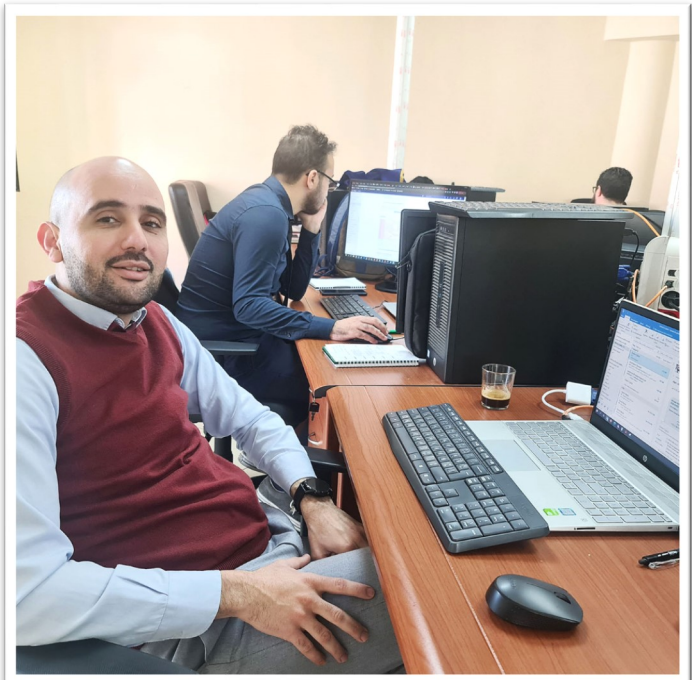




# التغطية الإعلامية لمشروع ترقية النظام البنكي



**السيدة : صبرينة شمارخ مشرفة على خلفية النقد الآلى ضمن خلية النقدية و الرقمنة**



**السيد : سليمان بوغزالة محمد رئيس مهمة إدارة التدقيق الداخلي**

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله رب العالمين وبه نستعين  
روى أبو داود عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «إن الله يبعث لهذه الأمة على رأس كل مائة سنة من يجدد لها دينها»  
عرف الانسان منذ البداية تطور وتقدم في جميع المجالات ومن بينهم التطور التكنولوجي الذي ساعد في العديد من المجالات اليومية، وتم ابتكار أدوات وأجهزة جعلت الحياة أسهل وأسرع وأفضل فاليوم يسعى مصرفنا لهذا الابتكار والتطور من خلال مشروعنا لهذه السنة الجديدة وهو ترقية النظام البنكي من أجل التحسين وتقديم أحسن خدمة لعملاء المصرف.

انطلق مشروع ترقية النظام البنكي لدى مصرفنا يوم 22 جاني 2023 وتم تشكيل ضمن هذا المشروع ست ورشات من بين هذه الورشات ورشة النقدية و الرقمنة

## **دور ومهام رئيس ورشة النقدية و الرقمنة ؟**

كوفي كرئيسة ورشة النقدية و الرقمنة فهمتي تتمثل في قيادة الورشة و ذلك من خلال مراجعة جميع السيناريوهات التي تم تنفيذها أثناء مشروع الترقية للنظام المعلوماتي لعام 2018، و إضافة جميع السيناريوهات الجديدة فند بداية المشروع قمنا بتحسينات وإضافة 80 % من هذه سيناريوهات جديدة و هذا من خلال المقارنة مع نظام المعلومات الحالي.

**تتجزأ ورشة النقدية والرقمنة إلى وحدتين هامتين وهما كالتالي:**

## **الوحدة الأولى وتتمثل في النقدية وتنقسم الى:**

البطاقات المحلية للأفراد والبطاقات المحلية للمؤسسات، البطاقات البولية VISA وكذلك الصرافات الآلية وأجهزة الدفع الإلكتروني.

## **أما الوحدة الثانية فهي تتمثل في منصة سلام مباشر**

فهذه المراجعة ستساعدنا لاحقاً عند استلام قاعدة البيانات الجديدة من أجل التحقق من سلامة المعلومات وصحة الوحدات وفعالية النظام وكذلك تحليل المشاكل التي من المحتمل أن نواجهها في تطبيق السيناريوهات الخاصة بالنقدية الجديدة

**وأخيراً أسأل الله عز وجل أن يوفقنا جميعاً في تنفيذ هذا المشروع بنجاح**

السلام عليكم بما ان مشروعنا هذا هو مشروع جماعي فلم أرى الا ان قصة حفر الخندق كمثل عن نجاح العمل الجماعي

نجاح العمل الجماعي في حفر الخندق

ان هذا المشروع والعمل نجح نجاحاً تاماً، حيث انه عمل جماعي قام على ضوابط ساعدت في نجاحه ، فالنبي صل الله عليه وسلم ادار هذا العمل بكفاءة فائقة غير متخيلة، وقام بوضع قواعد نجاح الاعمال الجماعية.

**حيث ان من ضوابط نجاح هذا العمل هي:**

ان القائد كان يشارك جنوده ، فبذلك نجد الجنود يبذلون اقصى جهدهم ليس خوفاً من القائد ولكن لشعورهم انه هناك عمل مشترك معهم.

ف نجد النبي صل الله عليه وسلم، وهو القائد الاعلى لجيش المسلمين، نزل بنفسه لحفر الخندق مع باقي الجيش.

كما انه من ضوابط النجاح انه كان هناك توزيع الاعمال على الجميع، فحرص النبي صل الله عليه وسلم بتوزيع الادوار كل حسب طاقته، فكان لا يوجد أي شخص متهاون او متراخي، فالكل كان في عمل دؤوب.

وهناك ضابط ثالث، وهو انهم جمعوا في الارادة بين الحزم والرفق، حيث تم وضع حدود وضوابط للعمل والاستئذان، وكان الزامية للجميع، فلا تتهاون فيها لا من كبير ولا صغير، وكانوا جميعاً يأتمرون بأمر القائد والخضوع التام لأوامره وأحكامه.

ومنها كذلك، ان النبي صل الله عليه وسلم كان يرفع الهمة عند **الصحابة** في كل المواقف الصعبة، وكان يبث فيهم روح الامل، فما فعله في هذا العمل كان يفوق الوصف والخيال

# إدارة الجودة الشاملة

## الجزء 3: الجودة وتكوين الكفاءات

السيدة: نبيلة بوغلة  
رئيسة خلية الرقابة على الجودة



والمكتسبات المتعلقة بالجودة ومتطلباتها، كما كانت فرصة لإطارات المصرف للالتقاء في جو من التناغم والتنسيق ومناقشة تحديات العمل لدفع عجلة التحسين والتطوير التي تعد من أهم مبادئ إدارة الجودة الشاملة. حتى أن الإدارة العامة للمصرف أبدت اهتمامها وتبنيها الصادق لنظام إدارة الجودة الشاملة بحضور نائب المدير العام المكلف بالنشاط التجاري السيد سفيان جبايلي للجلسة الختامية للدورة وتوزيع الشهادات للمشاركين. كما شاركت السيدة نبيلة بوغلة / رئيسة خلية إدارة الجودة الشاملة بمدخلة علمية خلال مؤتمر تيبازة الدولي المنعقد بتاريخ 20 و 21 فيفري 2023 تحت عنوان: 'إدارة الجودة الشاملة طريق التميز و الريادة \_ مصرف السلام نموذجاً' وذلك للتعريف بجميع ما تم انتجها من خطوات ميدانية على مستوى المصرف في إطار نظام إدارة الجودة الشاملة، و لتعزيز تبنيه لمتطلبات التميز و الريادة على الساحة المصرفية المحلية في ظل التحديات التي تعرفها الصيرفة الإسلامية مؤخراً.

إن الكفاءة والتكوين هما إحدى الوسائل المهمة للحصول على تسيير ناجح لنظام إدارة الجودة كما أكدت عليه جميع المعايير العالمية المتعلقة بالجودة والإدارة.

حيث أنه عند قراءة معايير ISO 9001 للجودة نسخة 2018، نفهم أن العامل البشري هو الحاسم في سوق العمل وجودة المنتجات والخدمات وهذه القراءة التي نصت ضمناً فصلاً هو "تسيير الموارد" و "الموارد البشرية" و الذي جعل الأفراد في مركز سيرورة و نجاح الجودة. فالمعيار ISO 9000/2018 تفتح على الأبعاد الديناميكية فيما يخص تسيير الموارد البشرية اعتماداً على المتطلبات المقدرة، وتنفيذ وتطبيق هذه المتطلبات والشروط هي فرصة للمؤسسة لممارسة تسيير الموارد البشرية للحصول على أهداف الجودة وحتى السيرورة الأساسية:

♦ **إنطلاقاً من تسيير الموارد، المعيار الجديد يفصل: الهيئة يجب أن تحدد وتقدم الموارد الضرورية لاستخدامها وترقية تسيير الجودة، يجب أن تقوم بالتحسين الدائم لفعاليتها لزيادة ارضاء الزبون والمستهلكين باحترام متطلباتهم.**

♦ **إنطلاقاً من الموارد البشرية: المستخدمون ينجزون ويؤدون محام لها تأثير على الجودة يجب أن يكونوا ذوي كفاءة بالاعتماد على التكوين الأولي والمهني وعلى المهارة والخبرة كذلك.**

وإيماناً من الإدارة العامة للمصرف بأن التكوين يعد من الركائز الأساسية لنجاح بناء نظام إدارة الجودة، شارك خلال الشهر الجاري عدد من إطاراته السامية في دورة تكوينية حول متطلبات مواصفة ايزو 9001 للجودة على مستوى معهد التكوين المصرفي نشطتها خبيرة في مجال الجودة السيدة سلمة شعبان.

حيث سجلت الدورة نجاحاً مميّزاً من حيث التفاعل وتطوير المعارف





# لجنة الخدمات الاجتماعية



السيد : زهير غولي  
رئيس لجنة الخدمات  
الاجتماعية



إذا تم الاقتراب منك عندما تكون قائمة مهامك ممتلئة، خذ دقيقة لصياغة إجابة.

ركز على نفسك وحاول تقييم عبء عملك موضوعية. إذا كانت فكرة إدارة اعمال جديدة تقلقك، لا ترفض من اجل الرفض تعاملك الجيد مع زملائك يؤدي الى تحرير عقلك وتقليل جرعتك من الإجهاد اليومي.

6 - ممارسة النشاط البدني

للرياضة فوائد لم تعد تستحق الإثبات. من المؤكد أن ممارسة النشاط البدني المنتظم سوف يتغلب على التوتر. لكن بصرف النظر عن جلسة الرياضة، امش، باختصار، تحرك: ستنفق طاقتك بطريقة إيجابية. ستنتج أيضًا الإندورفين، هذه الهرمونات الشهيرة التي تقلل التوتر وتساعدك على النوم بشكل أفضل.

7 - اعني بنومك

فمن الصعب أحيانًا أن تغفو عندما تكون متوترًا. ومع ذلك، من خلال الحصول على نوم جيد ليلاً، يتعافى الجسم والدماغ ويساعدك على مواجهة أفضل في اليوم التالي. للبدء، قم بإبعاد الشاشات قبل ساعة من موعد النوم، وقبل كل شيء، ألق الشاشات! لا يوجد شيء أسوأ من قراءة رسائل البريد الإلكتروني قبل إطفاء الضوء ... من ناحية أخرى، استمع إلى إشارات جسمك: إذا كان من الممكن الشعور بالنوم، فلا تنتظر. احصل على سبع ساعات من النوم على الأقل.

8 - تنفس

في أي موقف، بما في ذلك المواقف "الطارئة"، خذ دقيقة لتغض عينيك وتنفس ببطء وعمق. سيتدفق الأكسجين عبر جسمك، وسيبسط معدل ضربات قلبك، وسترتخي عضلاتك: حان الوقت لتبدأ. لست مضطرًا إلى اتباع إيقاع معين في التنفس: اختر الغريزة الأكثر فاعلية بالنسبة لك.

9- انتبه لنظامك الغذائي

. الشعور بالرضا عن نفسك يعتمد أيضًا على ما تأكله كل يوم. قبل كل شيء، لا نفوت وجبات الطعام وفضل نظامًا غذائيًا صحيًا ومتوازنًا بكميات مناسبة (لبس كثيرًا ولا قليلاً جدًا). قلل من المنبهات مثل الكافيين والنيكوتين وكذلك الكحول والنيكوتين.

10- الضحك

الضحك هو عدو التوتر: فهو يطلق الإندورفين، ويثبت معدل ضربات القلب، ويخفض ضغط الدم، ويعزز الأفكار الإيجابية. وهي تعمل سواء كانت طبيعية أو قسرية. لذا، مارس أو شاهد رسماً تخطيطياً لمثل كوميدي تحبه، أو تحدث مع زملائك الذين تتعامل معهم بشكل جيد: لا تحرم نفسك منها!

يشتكى الكثير منا من كثرة التوتر في الحياة اليومية والعملية اذ يمكن أن يكون التوتر إيجابيًا وسلبياً.

لكن في الحالة الأخيرة، من الأفضل معرفة كيفية ترويضها. لأنه يمكن أن تكون عواقب الإجهاد المفرط ضارة بكل من الجسد والعقل. ولحسن الحظ، مع بعض العادات (الجيدة)، يمكن الحفاظ على رفاهيتك.

ملف مهم لإكمال لليوم التالي وتأخرت؟ هل تشعر وكأنك دائماً تحت الضغط ولا تتحملة؟ نومك مضطرب، فقدت شهيتك، خفقان، تغضب بسهولة؟ الإجهاد يجعلك تفقد إمكانياتك.

إذا كان الإجهاد في بعض الأحيان يمكن أن يكون بمثابة معزز حقيقي لإكمال المهام بكفاءة فقد يكون أيضًا شراً خبيثاً، خاصةً عندما يكون طويل الأمد كن حذرًا ثم لا تدع نفسك تغمره في أوقات التوتر حتى للوقاية منه.

اليكم عشرة نصائح للعمل بها:

1- الارتباط

اهم مصدر يساعدك على تحطى التوتر، تقوية ارتباطك بالله عز وجل وكتابه الكريم وكذا اسرتك الكبير والصغيرة.

2 - تحديد مصدر التوتر

الضغط من متفوق، جو سيئ في الفريق، أهداف غير واقعية ... حاول إلقاء الضوء على ما يقلقك بشكل يومي وخذ خطوة للوراء. عندما تبدأ في الشعور بالهجوم، حاول رؤية محيطك من الخارج. إنها مسألة النظر في الموقف بموضوعية حتى لا تفقد بالفعل ثقتك بنفسك.

3 - كن منظمًا

إذا كنت تميل إلى المماطلة، فتعلم كيف تصبح منظمًا. الأمر نفسه، من ناحية أخرى، إذا غمرت بسهولة كل الأشياء التي يجب القيام بها وكان عقلك يسكنها باستمرار، بما في ذلك عندما تغادر العمل. حدد أولويات المهام الأكثر أهمية، وابدأ بالمهام الأكثر إلحاحًا، وطمع قوائم المهام حتى لا تنسى أي شيء: ستزى بالفعل بشكل أكثر وضوحًا. إذا لزم الأمر، تعلم أيضًا التفويض. إذا كنت تعمل في مشروع كبير، قسمه إلى عدة مراحل وطمع خطة للتقدم. أكمل مهمة واحدة في كل مرة وفقًا لجدولك الزمني.

4- خذ قسطًا من الراحة

لن يساعدك الجلوس طوال اليوم على مكتبك على التحرك بشكل أسرع. عندما تشعر بارتفاع الضغط، خذ قسطًا من الراحة. خذ مشروبًا ساخنًا، تجول قليلاً، تحدث مع زميل، قم ببعض تمارين الإطالة أو التنفس ... اجث عن الحيلة التي تسمح لك بقطع الاتصال لبضع دقائق. ستعود إلى مكتبك بشكل أكثر استرخاء وستكتسب الكفاءة.

5 - تعرف على كيفية قول "لا"

# المسؤولية الاجتماعية

## مقال مسؤول خلية المسؤولية الاجتماعية

### المسؤولية الاجتماعية للشركات



السيد : سليم سلواني  
مسؤول خلية المسؤولية الاجتماعية



من خلال: - التنمية المستدامة بما فيها الصحة ورفاهية المجتمع. - الأخذ بعين الاعتبار ما تتوقعه المجموعات الضاغطة. - احترام القوانين مع مراعاة المعايير الدولية. - جعلها ضمن ثقافة المنظمة وعلاقتها.

#### تأثير المسؤولية الاجتماعية للشركات

1. التوظيف: يعد من أهم مصادر التنمية الاقتصادية. فالشركات تقوم بتوظيف الأفراد بصورة مباشرة من خلال تعيين موظفين دائمين أو موظفين بموجب عقود.
2. توفير الموارد والمشتريات: توفير الموارد من شركات موجودة في المجتمعات المحلية قد يؤدي بالتالي إلى حفز التنمية الاقتصادية للمجتمع المحلي.
3. الاستثمار المالي: قيام الشركات باستثمار الأموال على أساس قصير أو طويل الأمد يعود على المجتمعات المحلية بالعديد من الفوائد.
4. الأعمال الخيرية والاستثمار في المجتمع المحلي. يتضمن هذا إجمالاً توجيه الأموال النقدية والموارد إلى الأنشطة التي تؤدي إلى حفز إيجاد الوظائف وتوليد الدخل في المجتمع المحلي، مثل التدريب بغرض الإعداد للتوظيف، وتوفير السكن بتكلفة معقولة، وتطوير وتوسيع مؤسسات الأعمال التجارية الصغيرة، والإنعاش الاقتصادي، والاستثمار في تعليم الشباب أو تعزيز الظروف الصحية للشباب في المجتمع المحلي. وتقوم الشركات بهذه الأنشطة من خلال التبرع للمنظمات المعنية بتطوير المجتمع المحلي، وبالشراكة مع الوكالات غير الربحية وتصدر برامج الإنعاش الاقتصادي.

المسؤولية الاجتماعية للشركات (RSE)، تعد آلية التنظيم الذاتي التي يمكن من خلالها العمل الذي من شأنه رصد وضمان التزامها بالقانون والمعايير الأخلاقية والدولية ووضع القواعد. ورجال الأعمال من شأنهم تبني المسؤولية عن طريق تأثير أنشطتها على البيئة والمستهلكين والعاملين، والمجتمعات المحلية وأصحاب المصلحة وجميع الأعضاء الآخرين في المجال العام.

يرى المختص أن هناك طلباً قوياً لقضية المسؤولية الاجتماعية للشركات التجارية، والشركات التي تستفيد بطرق عديدة من خلال العمل مع منظور أوسع وأطول من آثارها المباشرة الخاصة، أي الأرباح قصيرة الأجل.

ورد مصطلح "المسؤولية الاجتماعية لأول مرة عام 1923 م، حين أشار (شلدون) إلى أن مسؤولية أي منظمة هي بالدرجة الأولى مسؤولية اجتماعية، وأن بقاء أي منظمة واستمرارها يحتم عليها أن تلتزم وتستوفي مسؤوليتها الاجتماعية عند أدائها لوظائفها المختلفة. هناك عدة اجتهادات للتعريف بها؛ إذ عرفها بعض الباحثين بأنها " جميع القرارات والفلسفات والأفعال والطرق الإدارية التي تعتبر تطور ورفاهية المجتمع هدفاً لها.

المسؤولية الاجتماعية هي مسؤولية المنظمة أمام تأثيرات نشاطها على المجتمع، وللقيام بهذه الوظيفة ينبغي على المنظمة احترام القوانين، والقواعد التنظيمية والمعاهدات التي أبرمتها مع مختلف الأطراف، وحتى تؤدي المؤسسة هذه الوظيفة بشكل جيد يفترض أن تدخل في شركات محدودة مع مختلف الأطراف وتحديد المسار الموجه نحو إدراج اهتمامات المنظمة للمسائل الاجتماعية والبيئية والأخلاقيات واحترام حقوق الإنسان والمستهلك سواء في أنشطتها التشغيلية أو في وضعها لاستراتيجيتها.

#### تعريف منظمة الأيزو للمسؤولية الاجتماعية:

المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة تعبر عن مسؤوليتها تجاه تأثير القرارات والأنشطة التي تقوم بها على البيئة والمجتمع والتي تنعكس في سلوك خلقى



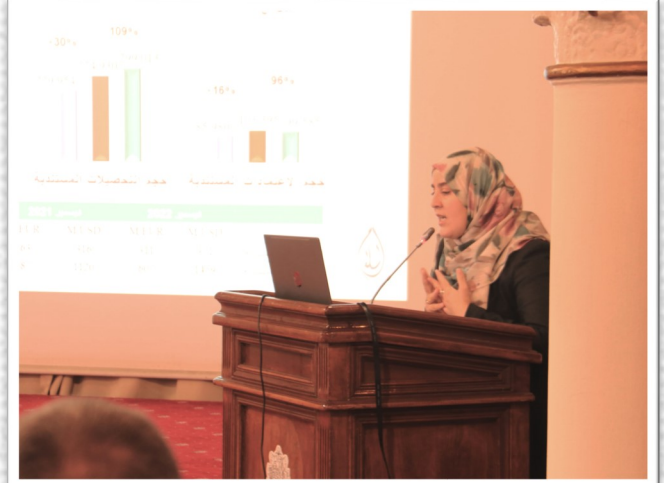
# التغطية الإعلامية

معارض - صالونات - تظاهرات

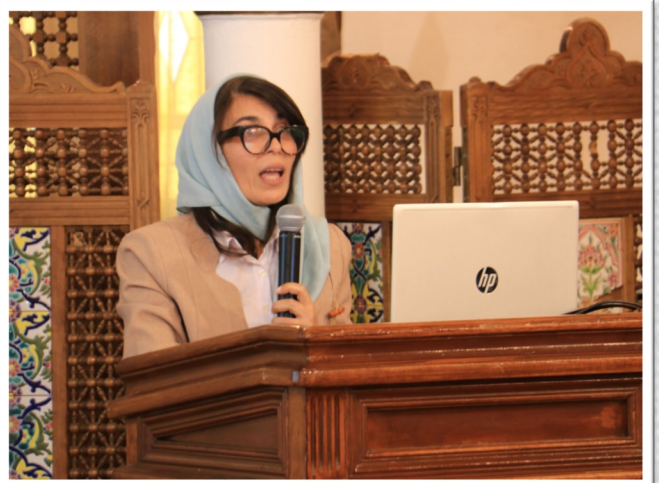
التجمع الفصلي لمدراء مصرف السلام الجزائر 25/02/2023













مشاركة مصرف السلام الجزائر في الطبعة السادسة عشر للصالون الوطني للتشغيل و  
التكوين تحت شعار الرقمنة أداة في خدمة الديناميكية الاقتصادية





توقيع اتفاقية بين مصرف السلام الجزائر و الغرفة الوطنية للمحضرين القضائيين في إطار المنتج الجديد الذي أطلقه المصرف لأصحاب المهن الحرة المسمى - ليزيرو





توقيع اتفاقية مع الإتحاد الوطني لنقابات المحامين في إطار المنتج الجديد الذي أطلقه المصرف لأصحاب المهن الحرة المسمي - ليزبرو





## دورة خاصة بالجودة الشاملة معهد التكوين المالي



المشاركة في حصة العالم في أرقام لإذاعة الجزائر الدولية حول موضوع استيعاب الموارد المالية في السوق المصرفية عبر حسابات الاستثمار الإسلامية







## سلسلة مصطلحات محاسبية من منظور إسلامي - الجزء 2

يقدم الدكتور محمد الساسي بالنور  
( أستاذ جامعي بمصرفي إسلامي معتمد من CIBAFI - مئق ومراقب شرعي CSAA معتمد AAOIFI )

مطبق في الفكر المحاسبي التقليدي الذي يقضي بأن تؤخذ كل خسارة متوقعة في الحسبان وإهمال كل ربح متوقع، وذلك عند تحديد نتائج الأعمال والمركز المالي وهذا يؤدي إلى تقدير الأرباح بأقل مما عليه وترحيلها إلى سنوات تالية، وبذلك لا يعتبر الربح المحسوب بهذه الطريقة الربح الحقيقي القابل للتوزيع.

أما الحيطة والحذر المطبقة في الفكر المحاسبي الإسلامي تنص على أنه يتم تقدير النفقات واليرادات تقديرا معقولا بدون مبالغة وهذا يمثل احتياطا دقيقا لما قد يحدث في المستقبل من نقص في اليرادات أو زيادة في النفقات، كما يتبع معيارا واحدا لكل من النفقات واليرادات وتظهر سياسة الحيطة والحذر في تقدير الأرباح.

وبخصوص محدد المنفعة الاقتصادية لنتائج القياس فقد أشارت معايير المحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية إلى أن إنتاج المعلومات المحاسبية كأى سلعة اقتصادية لا يتم بدون تحمل تكلفة، سواء على مستوى المصرف أو على مستوى المجتمع، وأن القاعدة الشرعية التي تنص على "أنه ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب"، تشكل سندا لبذل تكلفة في إنتاج المعلومات التي يراد منها منفعة القوائم المالية، ومن البديهي ألا تزيد تلك التكلفة عن المنافع التي تعود من استخدام تلك المعلومات.

### موقف المحاسبة الإسلامية من التكلفة التاريخية

وردت التكلفة التاريخية في معايير المحاسبة والمراجعة والحوكمة والأخلاقيات، الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI، حيث يقصد بالتكلفة التاريخية لأحد الموجودات، القيمة العادلة للموجود في تاريخ اقتنائه، بما في ذلك المبالغ التي تحملتها المنشأة لتهيئة الموجود للاستخدام، ويقصد بالتكلفة التاريخية لأحد المطلوبات القيمة التي تسلمتها المنشأة عند تحملها الالتزام أو المبلغ المستحق دفعه لسداد الالتزام.

التوصل إلى نتائج حقيقية من الناحية الاقتصادية بصرف النظر عن موضوعية الدليل،

### السيرة الذاتية المختصرة

الاسم واللقب : محمد الساسي بن عمران بالنور  
تاريخ ومكان الازدياد: 20 سبتمبر 1973 بالعفرون -ولاية البليدة- الجزائر-

الجنسية: جزائرية

الحالة الاجتماعية : متزوج وأب لخمسة أولاد

العنوان : ص.ب 11 بلدية كوينين ولاية الوادي - الجزائر-

♦ حاصل على شهادة الدكتوراه تخصص محاسبة وتدقيق من جامعة سطيف 1 سنة 2018 بدرجة مشرف جدا مع التوصية بالنشر؛  
حاصل على شهادة المصرفي الإسلامي معتمد DIB من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية CIBAFI سنة 2019م

♦ حاصل على دبلوم الصيرفة الإسلامية DIB من الامتثال للمالية الإسلامية بتونس سنة 2018 م؛

♦ حاصل على شهادة مدقق ومراقب شرعي معتمد CSAA من AAOIFI سنة 2022 م؛

♦ حاصل على شهادة إدارة وتحليل مخاطر الائتمان المصرفي الإسلامي سنة 2015 م؛

♦ حاصل على دبلوم الذاكرة الخارقة Sharper Memory  
Diplôme من البطولة العربية للذاكرة، فيفري 2018 م؛

♦ حاصل على شهادة Memory Given Meaning من بطولة الذاكرة للمحترفين سنة 2018 م؛

### المهام والوظائف الإدارية:

شريك مؤسس في شركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م سنة 2001م المدير المالي لشركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م من سنة 2003م إلى سنة 2015م  
مستشار مالي لشركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م من 2016م إلى يومنا هذا؛

أستاذ بجامعة الوادي سنتي 2016م، 2017م؛

أستاذ قسم المحاسبة والمالية بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة البليدة 2 سنتي 2019م و2020م؛

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة ال وادي من سنة 2021م إلى يومنا هذا؛

### محددات القياس المحاسبي في الفكر المحاسبي الإسلامي

تتميز محددات القياس المحاسبي في الفكر المحاسبي الإسلامي كون أن محدد مبدأ الحيطة والحذر المطبق في الفكر المحاسبي الاسلامي يختلف عما هو





## سلسلة مصطلحات محاسبية من منظور إسلامي - الجزء 2

دكتور محمد النابسي بانور  
(أساتذ جامعي بمصرفي إسلامي معتمد من CIBAFI - مئق ومراقب شرعي CSAA معتمد AAOIFI)

للأسعار.

أما القول الثاني فذهب إلى عدم جواز ربط المدفوعات المؤجلة بمستوى الأسعار سواء كان ديناً أو عقداً وهو ما أوصت به الحلقة العلمية التي نظمت في البنك الإسلامي للتنمية والمنعقدة لدراسة موضوع ربط الحقوق والالتزامات بتغير الأسعار سنة 1407هـ، ويستدلون في ذلك بجواب رد المثل في وفاء الديون والقروض (مثلية الأوراق النقدية)، والربط القياسي بمستوى الأسعار يقضي إلى زيادة على ما ثبت في الذمة من الديون والقروض فيما إذا ارتفع معدل مستوى الأسعار فتكون هذه الزيادة في الدين مقابل الأجل، وهذا هو ربا الجاهلية الذي ثبت تحريمه بالكتاب والسنة والاجماع، أما الربط عند تقديم القروض فهذه الزيادة مشروطة في العقد، وهو محرم بالإجماع كذلك.

أما القول الثالث فيجيز الربط القياسي بمستوى الأسعار في الأجور والرواتب دون القروض والديون وهذا ما انتهى إليه مجلس مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة سنة 1409هـ، ودورته الثامنة سنة 1414هـ.

والله ولي التوفيق والقادر عليه



الذي من الممكن أن يصبح غير ذي معنى مع مرور الزمن، أما من حيث فرض الاستمرارية كركيزة في النظرية المحاسبية التقليدية يرسخ لمبدأ التكلفة التاريخية حين يقال "ما دام المشروع مستمراً، فيمكن قبول تقويم الأصل الثابت على أساس التكلفة التاريخية، ولا شك أنه إذا تعرض هذا الأصل للبيع في حالات التصفية فلا بد من تقويمه على أساس أسعار السوق الجارية"، لذا ترفض النظرية المحاسبية الإسلامية فرض الاستمرار، وتحل محله فرض التصفيات المتتالية وبالتالي يرفض بنائها مبدأ التكلفة التاريخية، ويتناسب هذا البنيان مع أسس التقويم التي تتلاءم مع حالات التصفية الفعلية.

### موقف المحاسبة الإسلامية من التكلفة التاريخية المعدلة

على مستوى المحاسبة الإسلامية تمت عدة نقاشات حول هذه الطريقة التي تربط وحدة القياس بالأرقام القياسية للأسعار فذهب الفقهاء إلى ثلاثة أقوال، الأول يجيز المدفوعات المؤجلة بمستوى الأسعار سواء كان سببها ديناً أو عقداً، وحجتهم في ذلك قول رسول الله صلى الله عليه وسلم لابن عمر لما سأله عن أخذ الدراهم بالدنانير والعكس، عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال: كُنْتُ أبيعُ الإِبِلَ بالبَقِيعِ، فَأَقْبِضُ الوَرِقَ مِنَ الدَّنَانِيرِ، وَالدَّنَانِيرَ مِنَ الوَرِقِ، فَأَتَيْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ فِي بَيْتِ حَفْصَةَ فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللهِ رُوَيْدَكَ أَسْأَلُكَ: إِنِّي كُنْتُ أبيعُ الإِبِلَ بالبَقِيعِ فَأَقْبِضُ هَذِهِ مِنْ هَذِهِ، وَهَذِهِ مِنْ هَذِهِ، فَقَالَ: ((لَا بَأْسَ أَنْ تَأْخُذَهَا بِسِعْرِ يَوْمِهَا مَا لَمْ تَفْتَرِقَا وَبَيْنَكُمَا شَيْءٌ))، فوجه الدلالة هنا أن النبي صلى الله عليه وسلم ربط وفاء الدراهم عن الدنانير أو العكس بسعر يوم القضاء، وبالتالي يمكن الربط بالرقم القياسي



## السيولة

## 1 نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار بيان المقصود بالسيولة والطرق المشروعة لتحصيلها وتوظيفها

## 2. تعريف السيولة وإدارة السيولة:

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

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

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

إتاحة الاسترداد أو توافر الرغبة في الاشتراك فيهما.

## 3. الحاجة إلى تطبيقات السيولة في المؤسسات؛

تحتاج المؤسسات إلى السيولة في عدة مجالات، منها:

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

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

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

## 4. تحصيل السيولة وتوظيفها:

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

2 / 4 من الصيغ المشروعة لتحصيل السيولة:

## 1/2/4 السلم:

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

## 4 / 2/2 الاستصناع:

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

## 4 / 2 / 3 بيع أصول ثم استئجارها:

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

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

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

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

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







# بأقلام الموظفين



السيد : سفيان جبايلي  
نائب المدير العام لمصرف السلام الجزائر



الجراند و المجالات العالمية كما ان الحدث نقل عبر اهم القنوات التلفزيونية العالمية .

-رونالدو هو من اكثر الناس متابعة على مواقع التواصل الاجتماعي اذ يملك 528 مليون متابع على منصة انستغرام , 159 مليون على الفاييسبوك و 107 على تويتر و هذا ما سيزيد من استقطاب المتابعين للبطولة السعودية و الراعين الرسميين للفريق .

السعودية تحضر للفوز بتنظيم دورة كاس العالم لسنة 2030 و لن يكون رونالدو اللاعب الأسطورة الوحيد المنتدب في بطولتها بل سيتبعه العديد من نجوم الكرة العالمية، فالعملية كلها مبرمجة لتحضير هذا الموعد .

اغلب الظن ان العملية محسوبة بدقة و ما ستجنيه السعودية من هذه الصفقة يتجاوز بكثير قيمتها و لعل اكبر مكسب هو تحسين صورتها في الخارج و جعلها بلدا سياحيا يستقطب السواح، لما لا و نجوم الرياضة العالمية تعيش فيها و هذا دليل على ان التسويق الرياضي اصبح من ركائز الترويج لأي وجهة سياحية في العالم و قد وقفنا على ما أنجزته دولة قطر مؤخرا و كيف تمكنت من التعريف بالهوية العربية و الإسلامية للملايين من المتابعين و الزائرين في مدة لم تتجاوز 30 يوما .

لعل اهم ما ميز الساحة الإعلامية مع بداية سنة 2023 هو الصفقة الخيالية التي ابرمها نادي النصر السعودي مع اللاعب البرتغالي كريستيانو رونالدو و التي تعد اضخم صفقة لرياضي في كل الأزمنة اذ سيحصل اللاعب على راتب 500 مليون يورو لمدة سنتين و نصف أي ما يقارب 200 مليون يورو للسنة او 17 مليون يورو للشهر ( 3.4 مليار دج للشهر !!!!!!! )  
تساءلت شخصيا كيف لفريق ينشط في الدوري السعودي ان يبرم صفقة بهذا الحجم مع لاعب عمره 37 سنة و مؤهل للتقاعد في مثل هذا السن؟  
علما ان الإمكانيات المالية للفريق لا تسمح له بإبرام اكبر صفقة رياضية في التاريخ. لكن مع متابعة تطور احداث هذه العملية التسويقية المنجزة بامتياز، اتضح ان جهة ما في السعودية مولت الصفقة، و اغلب الظن انها وزارة الرياضة السعودية.



ماذا سيجني فريق النصر و السعودية من جلب لاعب عمره 37 سنة براتب 200 مليون يورو سنويا ؟  
-اعلن الفريق عن بيع 20.000 قميص للنادي مباشرة بعد الإعلان عن انضمام اللاعب و ينتظر بيع اكثر من 01 مليون قميص للاعب خلال الموسم الأول ( بمتوسط سعر 80 دولار للقميص) .  
-تؤكد الاخبار ان القيمة السوقية للنادي تجاوزت 100 مليون يورو بعد ان كانت في حدود 54 مليون يورو قبل ابرام الصفقة.

-ظهر اسم النادي و السعودية على الصحف الأولى لأكبر



# روتين العمل



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

الموضوع فلا يمكنك أن تراها وبالنهاية أنت من يقرر أن يجعل يومه روتيني أو تجعل فيه قيمة و فائدة لك وللشركة التي تعمل فيها.

من بين الاقتراحات الموجهة و هي التطوير من عملك ، و هذا عن طريق التطوير في تقارير العمل أو النظام أو حتى بتسهيل مهام الزملاء المتواجدين في الفروع الأخرى و الذي يسمى بمهارة العمل، يعني تعطي قيمة كبيرة و أهمية لعملك مهما كان حجمه صغيرا أو روتيني، لان تطويرك لعملك و مهامك الوظيفية مهم جدا فهو دائما يمنحك الحافز و تحسن بقيمتك كموظف.

و هناك اقتراح أخر يمكن به كسر الروتين و هو أن يكون لك الشجاعة و النشاط أنك تتحرك و تخرج من مكتبك و تحاول أن تكون جزء من فريق أو تدريب أو تكوين ل اكتساب مهارات جديدة أو الدخول في مشاريع و إبداء الرأي و الاقتراحات و محاولة إثبات نفسك في الميدان ، فالكثير من الناس تتذمر من كثرة الروتين و الملل في العمل و في نفس الوقت لا تريد الدخول في أي مشروع أو تدريب أو مبادرة في الشركة. يعني بالمختصر المفيد لا تنتظر فقط دخول الراتب نهاية كل شهر !!!

إذا أردت كسر الروتين أطرق باب المدير ،باب الموارد البشرية ، أطلب بنفسك أن تكون جزء من مهمة جديدة أو تغيير جديد و بادر بمساعدة و لو بسيطة ،

هنا فقط يمكنك كسر روتينك اليومي و التقدم للأمام و هنا تكون قد استفدت أنت و و استفادت شركتك منك.

أعطيكهم مثال بسيط تكسر به روتينك لمدة زمنية معينة، أن تعلمون أن التغيير في ديكور المكتب يكسر الروتين أيضا فهو يعتبر عامل أساسي يؤثر على الموظف بشكل كبير.

و هناك جانب أخر كذلك يمكنك كسر الروتين فيه وهو المشاركة في تحسين بيئة الشركة يعني تعزيز الثقة لدى الموظفين في بيئة العمل حتى يكونوا فريق واحد وكذا تحسين قنوات الاتصال بين الادارة العامة و باقي الفروع ، أو حتى النشاطات الاجتماعية الداخلية التي تكسر الجمود ما بين الموظفين ،و يمكن لأي شخص أن يكون جزء فعال في جميع هذه النشاطات ، اذن اعمل الصح و لا تحاسب غيرك ، بل حاسب نفسك على جمودك و برودك ، اعمل الصح احفر طريقك بيدك كن أنت المميز ، كن انت الشخص المرغوب فيه ، حاول أن تكون صديق نفسك ، اعمل الصح ، قوي علاقتك بمكان عملك .

هذا كان عبارة عن بعض اقتراحات صادقة مني لزملائي حتى لا يولد عندهم الروتين القاتل.



أي شخص ينتقل إلى وظيفة جديدة ينتابه حماس جد عال ، فيبدأ بالعمل و الالمام بمفاهيم جديدة و البحث عن كيفية السيطرة على الوضع و يحاول إثبات نفسه في الميدان. و في هذه المرحلة، مع أنها متعبة، يكون فيها حماس و متعة رائعة ، ولكن مع مرور الوقت و لما يصبح العمل الذي يشتغل عليه الموظف فيه تكرر و روتين يصبح لدى الموظف ملل و تذمر من عمل نفس الشيء يوميا ،إذن كيف يمكننا أن نقتل الروتين و الملل الذي يستولي علينا في وظائفنا و الذي يدفعنا في بعض الاحيان الى ارتكاب أخطاء كبيرة بالإضافة الى أنه يولد ردات فعل سيئة في العمل و التي لم تكن موجودة أصلا.

فقد شدني هذا الموضوع من خلال ما لاحظته و ما نعيشه يوميا في بيئة عملنا و أتمنى من الجميع قراءة النقاط التي ممكن أن تغير حتى من نفسية الموظف. تابعوا معي :

الروتين و التكرار موجودان في كثير من الوظائف و هذا شيء مفروغ منه، خصوصا الوظائف التي لا يكون فيها احتكاك مع الناس أو العالم الخارجي أي انه يصبح الموظف عبارة عن آلة يكرر نفسه يوميا و هذا هو ما يخلق الملل و الاحباط مع الوقت و الذي يدفع الكثير من الأشخاص باكتساب عادات سيئة مثل : الملل و النسيمة و الذي يتحول الى مكان مشحون بالطاقة السلبية و هذا يؤثر على نفسية الموظف و على الشركة التي يشتغل فيها بشكل عام.

هنا يأتي السؤال هل الروتين هذا هو ذنب الادارة أو نظام الشركة أو المدير أو الموظف نفسه ؟

سأكون واقعية معكم ، بالنهاية كل شركة و لها أولوياتها و كل وظيفة لها مهامها و أهميتها ، بما أنك تأخذ رزقك من هذه الشركة اذن فأنت مؤتمن على العمل الذي تقوم به اكان روتينيا أو غير ذلك. و لكي تتمكن من الخروج من عالم الملل و الروتين في عملك سأحاول فقط إعطاء بعض الاقتراحات و التلميح إلى أشياء هي بالأصل موجودة أمامكم ، لكن كونك أنت في وسط



## البورصة

بقلم السيد : ياسر عبد العزيز حجاز.  
مكلف بتسيير التمويلات العقارية



اقتنائها، فتحقق شركة الطيران خسائر كبيرة ، من جهة أخرى حتى العامل البسيط يتأثر من مخاطر تقلب أسعار السلع المهمة ، فمزارع القطن بعد جهده الكبير طوال السنة يتفاجأ بانهيار سعر القطن ، فيكون سعر السوق أقل من تكلفة زراعة القطن مما يؤدي الى خسائر مالية كبيرة لتجار السلع ، و لهذا تجد معظمهم يستعينون بخبراء ماليين و اقتصاديين تفاديا للمخاطرة ليحدد سعر البرميل في السنة إذا زاد يتحمل الخسارة الخبير و اذا نقص يأخذ

الربح الخبير و هو ما يسمى بعقود مستقبلية و هو احد انواع المشتقات المالية ، كما يمكن للمتداول الاستفادة من انخفاض الأسعار، من خلال تداول منتجات مشتقة والتي تسمى العقود مقابل الفروقات، بدلاً من شراء الأصل بشكل فعلي.

إن الهدف من البورصة ليس المقامرة او المراهنه او تحقيق الأرباح الطائلة لكن ماهي الاسواق مثل اي نوع اخر من الاسواق هدفها تسهيل عمليات البيع والشراء لمنتجات مهمة جدا للأفراد والشركات والدول.

البورصة أو الأسواق المالية تنصدر يوميا نشرات الاخبار الاقتصادية، و ترتبط بصحة السوق العالمي فهي تشكل جزر كبير من اقتصاد عالمنا ، من أشهرها بورصة وول ستريت بالولايات المتحدة الأمريكية التي تأسست في 17 ماي 1792 و المعروفة بتمثالين و هما تمثال الثور ( يدل على الحركة و النشاط) و معناه أن السوق متقلب الأسعار ، و تمثال الدب ( يدل على السبات ) معناه أن السوق راكد ، قديما كانوا يرفعون في بورصة وول ستريت لافتات مكتوب عليها بالقلم لمعرفة قيمة و تقلبات الأسعار ، أما حاليا مع التكنولوجيا المتقدمة فاللوحات و الشاشات إلكترونية ، و في الجزائر تأسست البورصة سنة 1997 ،

و هناك ثلاث أنواع من البورصة و هي : بورصة العملات (Forex) ، بورصة رأس المال، بورصة المنتجات المالية ، عندما يكون اقتصاد العالمي في صحة جيدة يكون سوق البورصة الخيار الافضل لجني المال ويكون السوق صاعد سواء كان سوق العملات أو المعادن أو السلع (سهم باللون الأخضر للأعلى)، ويمكن للمتداول أو المستثمر أو المساهم الذي يفهم في أداء الأسواق، الاستفادة من الأسواق الصاعدة في حالة ضعف العرض وقوة الطلب (كما هو الحال مع السلع مثل النفط أو الغاز الطبيعي) سيؤدي إلى ارتفاع الأسعار بسبب رغبة المستثمرين في شراء الأصول أكثر من بيعها، وفي العكس عندما تكون هناك ازمات مالية و اقتصادية تعاني البورصة في هذه الحالة من خسائر في سوق المال و يكون السوق هابط سواء كان سوق العملات أو المعادن أو السلع ( سهم باللون الأحمر للأسفل)، كمثال : عندما يكون سعر برميل البترول في الدولة A بـ: 50 دولار ، تكون تسعيرة تذكرة شركة طيران A منخفضة و الطلب عليها يكون كبير، و عند ارتفاع سعر برميل البترول بسبب الأزمات في نفس الدولة إلى: 100 دولار ترتفع تسعيرة تذكرة نفس الشركة مما يؤدي إلى انخفاض طلب العملاء على

Majors	Value	Change
EURUSD	12.032	-0.048
USDJPY	10.285	+0.652
GBPUSD	8.705	-0.100
AUDUSD	12.933	-0.712
USDCHF	12.860	





بقلم السيد : أحمد بوحاجب  
مندوب متعدد المهام  
خليفة التسويق و الاتصال

# بأقلام الموظفين أحرقوا القرآن ، فماذا بعد ؟

ليلبو بعضكم ببعض) (سورة محمد/الآية 4)، غير أننا ومع كل الأسف فشلنا في هذا الابتلاء، على مستوى الأمة والأفراد والدول -مع استثناءات محدودة ومعدودة- في اختبار الانتصار لرنا ولرسولنا صلى الله عليه وسلم ولقرآنا الكريم، وكانت الردود الرسمية محدودة وليست على مستوى عظم الجريمة، كأن الجريمة موجهة إلى تركيا فقط لا إلى كل المسلمين، وذلك بشكل مخجل ومعيب.

ليس المطلوب اعلان حرب او تجهيز جيوش، فلسنا في زمن الصديق والفاروق والكرار وذي النورين، كل المطلوب ضغط حقيقي على المجتمع الدولي لاستصدار قانون علمي يمنع ازدراء الأديان، كل الأديان، فيخرص بذلك المستهزؤون ويهدأ الغاضبون. وحتى ذلك الحين نردد مع الامام الشافعي رحمه الله،

-اعرض عن الجاهل السفیه - فكل ما قال فهو فيه  
-ما ضر بحر الفرات يوما- ان خاض بعض الكلاب فيه



زعيم الحزب الدانماركي المتطرف الذي قام بحرق نسخة من القرآن الكريم، اختار عمدا يوم الجمعة لارتكاب جرمه في مدينة رينكي، غربي ستوكهولم، العاصمة السويدية، بعدما جاء تحت حماية الشرطة السويدية، الى هذه المنطقة التي يقطنها مسلمون. ولأنه كان تحت حراسة الشرطة السويدية فهذا يعني ان الدولة السويدية متواطئة، وبهذا اجتمع السويدي مع الدانماركي مع النرويجي من قبل، للإساءة للمسلمين ولا زلنا نحن المسلمون، امة القرآن، لم نق من غفلة التفرفة التي طالت أقدس مقدساتنا. وليست المرة الأولى التي تمت فيها ايادي الحقد والجهل والتخلف محاولة الإساءة الى كلام الله ولا يبدو انها ستكون المرة الأخيرة، بالرغم من شعارات ومزاعم الغرب، حبرا على ورق، بانه يؤمن بان جرائم الكراهية والعنصرية لا تندرج في إطار حرية الفكر والتعبير. لكن القرآن الكريم محفوظ، ليس بضمانة جامعة الدول العربية مجتمعة او متفرقة، وليس بعهدة منظمة التعاون الإسلامي الغير متعاونة، انما القرآن محفوظ لان الله تكلف بحفظه وهو محفوظ بشري الآية التاسعة من سورة الحجر -انا نحن نزلنا الذكرى وانا له لحافظون-

لكن الا يغري هذا الحدث الشنيع بعض قادة العالم الإسلامي، قبل ان يرحلوا عن هذه الدنيا، ان يلقوا ربهم وقد دافعوا عن قرانه عسى ان يغفر لهم ذنوب بطشهم وجشعهم، و يغفر لشعوبهم ذنوب الصمت والهوان، فالناس على دين ملوكهم يرقصون على إيقاع دفوفهم، و الدليل، ان ردودنا ليست على مستوى الجريمة، فحرق نسخة المصحف الكريم وصدور قرار رسمي من السلطات السويدية بالسماح بذلك وحمايته أمر، يحتمل هذه الحكومة المسؤولية الكاملة عن هذا الفعل الخزي. وإذا كان لكتاب الله رب يحميه (إنا نحن نزلنا الذكر وانا له لحافظون) (سورة الحجر/الآية 9) وهو الحليم والمنتقم الجبار سبحانه: (ذلك ولو يشاء الله لانتصر منهم ولكن





## بأقلام الموظفين



السيد عبد الرحيم ديك  
المشرف على قسم وسائط الترويج والدعاية

# شركة فوجي فيلم من شركة لصناعة الكاميرات على وشك الإفلاس إلى شركة رائدة في مجال صناعة مستحضرات التجميل و الأدوية وواحدة من أكبر الشركات العالمية

الفوتوغرافي هو أن سهولة تصنيع الكاميرات الرقمية جعلت سوق التصوير سهل الدخول أمام الكثير من المصنعين. فقد كان بإمكان أي مهندس ماهر أن يجمع بنفسه مكونات الكاميرا الرقمية ويصنعها.

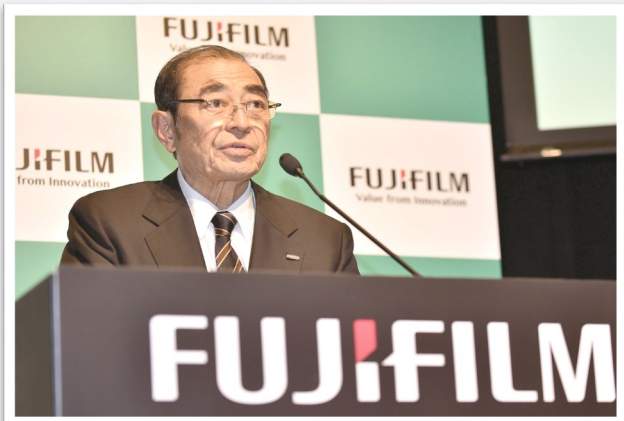
في لمح البصر خسر كل من "كوداك" و"فوجي فيلم" ميزتها الرئيسية التي سمحت لها بالتحكم في السوق وهوامش الربح وهي احتكارها لتقنيات التصنيع. بعبارة أخرى، وجدت الشركتان نفسها فجأة في ملعب مختلف لا تملكان أدواته وليس لهما فيه ما يميزهما عن غيرها. فالسوق يتشكل من جديد والكل يبدأ معاً من الصفر في صناعة جديدة تماماً.

لكن رغم فقدان سوق التصوير الفوتوغرافي لأكثر من 9 أعشار حجمه خلال الفترة ما بين عامي 2000 و2010، تمكنت "فوجي فيلم" من زيادة إيراداتها بنسبة 57% خلال هذه الفترة في حين تراجعت إيرادات "كوداك" بنسبة 48%.

### اليابانيون .. خطط جديدة لواقع جديد

كان العنصر الأساسي وراء نجاح "فوجي فيلم" في النجاة من هذه العاصفة هو التنوع. ففي مواجهة الانخفاض الحاد الذي شهدته مبيعات أعمالها الأساسية حاولت "فوجي فيلم" التصرف بسرعة وعدلت نموذج أعمالها من خلال الابتكار والتوسع الخارجي.

وتحت قيادة رئيسها التنفيذي "شيجيتاكا كوموري" المعين في عام 2000 فذت الشركة بسرعة إصلاحات ضخمة، أهمها خطة "فيجن 75" التي أطلقها "كوموري" في عام 2004 لهدف رئيسي واضح وبسيط وهو إنقاذ "فوجي فيلم" من الكوارث وضمان سلامتها كشركة رائدة بمبيعات تبلغ 2 أو 3 تريليونات ين سنوياً.



في تسعينيات القرن الماضي سيطر على سوق التصوير الفوتوغرافي العالمي شركتا "كوداك" الأمريكية و"فوجي فيلم" اليابانية دون أي منافسة تذكر لكليهما على خلفية احتكارهما لأحدث تقنيات تصنيع الأفلام الفوتوغرافية.

وفي عام 2000 أي قبيل ثورة التصوير الرقمي شكلت مبيعات الأفلام الفوتوغرافية 72% من إيرادات "كوداك" و66% من إيراداتها التشغيلية، وذلك في مقابل 60% و66% لدى "فوجي فيلم".

ومنذ ذلك الحين شهد السوق تطورات كثيرة أدت في نهاية المطاف إلى أفول نجم "كوداك" -التي كانت في يوم من الأيام أكبر شركة لتقنيات التصوير الفوتوغرافي في العالم- قبل أن تتقدم بطلب إعلان إفلاس في عام 2012، بينما لا تزال "فوجي فيلم" تتف على قدميها باعتبارها واحدة من أكبر الشركات اليابانية وتعد الأقوى عالمياً.

السؤال الذي يطرح نفسه الآن هو كيف نجت "فوجي فيلم" من مصير "كوداك" على الرغم من أن الشركتين كانتا تعملان بنفس الصناعة وواجهتا نفس التحديات؟ وكيف اختلف تعامل الأمريكيين واليابانيين مع ثورة التصوير الرقمي التي دمرت سوقهم الرئيسي وقضت عليه ليصبح أثراً بعد عين؟

### الابتكار المزعج

في عام 2001 بلغت مبيعات الأفلام الفوتوغرافية ذروتها حول العالم. ولكن كما يذكر رئيس "فوجي فيلم": "الذروة تخفي وراءها دائماً وادياً سحيقاً". ففي البداية بدأ السوق يتقلص ببطء شديد، قبل أن ترتفع وتيرة التراجع لتصل إلى ما يتراوح بين 20 و30% سنوياً. وفي عام 2010 انخفض الطلب على الأفلام الفوتوغرافية إلى أقل من عُشر ما كان عليه قبل 10 سنوات فقط.

كان السبب الرئيسي وراء التراجع السريع الذي شهدته سوق التصوير



## بأقلام الموظفين

من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ على الشركات التي تمتلك التقنيات بالفعل.

على سبيل المثال استحوذت الشركة اليابانية على "تويوما كيميكال" في عام 2008 لدخول صناعة الأدوية. ولاحقاً قامت بتعزيز وجودها في القطاع من خلال الاستحواذ على شركة أدوية إشعاعية أصبحت تسمى الآن "فوجي فيلم أر أي فارما".

في عام 2010، أي بعد 9 سنوات من بداية انحدار سوق التصوير الفوتوغرافي كانت "فوجي فيلم" شركة جديدة تماماً. فبينما جاءت 60% من مبيعاتها وثلثا أرباحها في عام 2000 من الأفلام الفوتوغرافية وملحقاتها، لم يشكل هذا القسم أكثر من 16% من إيراداتها في عام 2010. ببساطة تمكنت فوجي فيلم من النجاة من العاصفة عبر استراتيجية إعادة هيكلة وتنوع مثيرة جداً للإعجاب.

### لماذا فشلت "كوداك" الأمريكية؟

كان سبب فشل "كوداك" الأمريكية هو ذاته سبب نجاح "فوجي فيلم" اليابانية وهو التنوع. فافتقار "كوداك" للتنوع هو الذي جعل الشركة تتلاشى وتصبح جزءاً من التاريخ. على عكس فوجي فيلم التي أدركت بسرعة أن عصر التصوير الفوتوغرافي في طريقه للأفول، ولذلك سارعت إلى استغلال أصولها بشكل مختلف وتحويل اهتمامها إلى صناعات أخرى.

استمرت "كوداك" في ضخ الأموال بكثافة في صناعة التصوير لديها رغم خسائرها الكبيرة. وفي الوقت الذي كانت "فوجي فيلم" تقوم فيه بالاستثمار بكثافة في صناعتي الأدوية والرعاية الصحية للحد من تعرضها لصناعة التصوير الفوتوغرافي الأخذ في التراجع، قامت "كوداك" في عام 2007 ببيع قسم التصوير الطبي المربح جداً مقابل 2.35 مليار دولار من أجل ضخ المزيد من الأموال في صناعة الكاميرات، والتي كانت أشبه ببئر لا قاع له، في لفتة مثيرة للدهشة والاستغراب ولكنها توضح الفارق بين عقلية الأمريكيين واليابانيين في التعامل مع ذلك التحدي.

في النهاية أقل نجم "كوداك" بينما تقف "فوجي فيلم" اليابانية في السوق اليوم باعتبارها أحد أكبر اللاعبين في صناعة الأدوية ومستحضرات التجميل بالعالم، بالإضافة إلى سيطرتها على أكثر من 70% من السوق العالمي لشاشات الـ"إل سي دي

وفي إطار تلك الخطة أعادت الإدارة هيكلة أعمال التصوير الفوتوغرافي من خلال تقليص خطوط الإنتاج وإغلاق المنشآت الزائدة على الحاجة. وفي الوقت نفسه تم نقل أقسام البحث والتطوير إلى منشأة بنيت حديثاً لتوحيد جهود البحث وتعزيز ثقافة التواصل بين مهندسي الشركة.

في ظل التراجع الحاد الذي يشهده سوق التصوير الفوتوغرافي أمر الرئيس التنفيذي للشركة رئيس قسم البحث والتطوير بتقييم التقنيات والتكنولوجيا التي تمتلكها الشركة والنظر في ما إذا كان هناك طلب عليها في الأسواق الدولية.

وبعد عام ونصف من البحث والتدقيق التكنولوجي قدم رئيس القسم إلى الرئيس التنفيذي رسماً بيانياً يوضح جميع التقنيات المملوكة للشركة والتي يعتقد القسم أنها تتناسب مع الأسواق المستقبلية.

رأى "كوموري" أن التقنيات التي تمتلكها "فوجي فيلم" يمكن استغلالها في الصناعات الناشئة في ذلك الوقت مثل الأدوية ومستحضرات التجميل وغيرهما. فعلى سبيل المثال كانت الشركة قادرة على التنبؤ بالطفرة التي شهدتها صناعة شاشات الـ"إل سي دي" واستثمرت بكثافة في ذلك السوق من الأفلام إلى الأدوية ومستحضرات التجميل



السؤال الذي قد يشغل أذهان البعض هو: ما علاقة شركة تصنيع أفلام فوتوغرافية بسوق مثل سوق مستحضرات التجميل؟ ببساطة مستحضرات التجميل تعتمد بشكل أساسي على الجيلتين و"فوجي فيلم" كان لديها خبرة تصل إلى 70 عاماً في التعامل مع الجيلتين باعتباره أحد المكونات الرئيسية الداخلة في صناعة الفيلم الفوتوغرافي.

وفي نفس الوقت كان لدى "فوجي فيلم" معرفة عميقة بعملية الأكسدة التي تؤثر على جودة الصور الفوتوغرافية مع مرور الوقت، وتؤثر أيضاً على شيخوخة الجلد البشري ونضارته. ومع محاولة الاستفادة من خبرتها وما تمتلكه من معرفة أطلقت "فوجي فيلم" خطأً إنتاجياً لصناعة المكياج في عام 2007 يسمى "أستيلفت".

على الجانب الآخر عندما وجدت "فوجي فيلم" أنها لا تمتلك الكثير من التقنيات الواعدة التي يمكن أن تساعد على دخول الصناعات الناشئة سعت الشركة اليابانية لتعويض ذلك النقص



## طرائف العرب



دخل أشعب على أمير المؤمنين أبي جعفر المنصور فوجده يأكل من طبق من اللوز والفسق فقال أشعب: يا أمير المؤمنين (ثاني اثنين إذ هما في الغار). فألقى إليه أبو جعفر اللوزة الثانية. فقال أشعب: (فعزنا بثالث فقالوا إنا إليكم مرسلون) فألقى إليه الثالثة. فقال أشعب: (فخذ أربعة من الطير فصرهن إليك) فألقى إليه الرابعة. فقال أشعب: (ويقولون خمسة سادسهم كلبهم) فألقى إليه الخامسة والسادسة. فقال أشعب: (ويقولون سبعة وثامنهم كلبهم) فألقى إليه السابعة والثامنة. فقال أشعب: (وكان في المدينة تسعة رهط) فألقى إليه التاسعة. فقال أشعب: (فصيام ثلاثة أيام في الحج وسبعة إذا رجعتم تلك عشرة كاملة) فألقى إليه العاشرة. فقال أشعب: (إني رأيت أحد عشر كوكباً والشمس والقمر رأيتهم لي ساجدين) فألقى إليه الحادية عشر. فقال أشعب: والله يا أمير المؤمنين إن لم تعطني الطبق كله لأقولن لك: (وأرسلناه إلى مائة ألف أو يزيدون) فأعطاه الطبق كله! \*ان اشعب، على ما فيه من حب الطعام، كان يحفظ القرآن.

مدرس لغة عربية يوصي ابنه  
مهما أحسست "بالكسرة"،  
اترك في قلبك "فتحة" ليدخل منها الأمل!!  
لا ترض أن تكون "مجروراً" لأحد،  
مهما كان قريباً منك!!  
كن دائماً "مرفوع الرأس"، ولا تثق بكل  
من ابتسم لك، وانتبه "لأدوات النصب"!!  
لا تترك مستقبلك "مبنياً للمجهول"،  
ولا تتردد في التعبير عن مشاعرك، فالمشاعر  
بعد أوانها تصبح "ممنوعة من الصرف"!!

### على سبيل المزاح.....؛

1. إذا كان الرجل ما زال على قيد الحياة. فيقال عنه أنه حي، أما إذا كانت المرأة على قيد الحياة..... فيقال أنها حية.
2. إذا أصاب الرجل في قوله وحديثه.... يقال عنه أنه مصيب،  
أما إذا أصابت المرأة في قولها فيقال أنها "مصيبة".
3. إذا تولى الرجل منصب القضاء... يقال عنه قاضي،  
أما إذا تولت المرأة نفس المنصب يقال أنها قاضية،  
والقاضية هي المصيبة العظمى التي تنزل بالشخص فتقضي عليه.
4. إذا كان للرجل هواية يتسلى بها فيقال عنه هاوٍ،  
أما المرأة يقال عنها هاوية، والهاوية هي أحد أسماء جهنم.
5. إذا دخل الرجل المجلس النيابي يقال عنه نائب،  
أما المرأة فيطلق عليها نائبة، والنائبة هي أخت المصيبة.
6. وأهم غدر لغوية، ، ، ،  
إذا كان الرجل يتبع لمذهب الإمام أبو حنيفة فهو حنفي،  
أما المرأة فهي حنفيه!!

أجبن العرب!  
هو أبو حية النميري كان جبناً يضرب به المثل في الجبن، روي عنه أن كلباً دخل في ظلام الليل بيته فخرج هو وزوجته من المنزل وتناول السيف وأخذ يقول: الله أكبر وعد الله حق! فاجتمع أهل الحي، وقالوا: مالك؟ فقال عدو محارب انتهك حرمة بيتي ودخل علي وهو الآن في البيت. ثم قال أيها الرجل: اخرج إن كنت تريد مبارزة، فأنا أبو المبارزة، وإن كنت تريد قتلاً فأنا لها.. أنا شجاعها، وإن كنت تريد المسالمة فأنا عندك في مسالمة.. فبقي يتراود و يضرب الباب بالسيف وينادي.. فلما أحسن الكلب بجلبة الناس خرج من بينهم، فألقى أبو حية السيف من الخوف وقال: الحمد لله الذي مسخك كلباً وكفأنا حرباً!  
حجوة (الأخبار) ابن قتيبة



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

# مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

## فروع الجزائر العاصمة

### فرع القبة

24 جنان بن عمر، القبة

### فرع سطاوالي

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

### فرع العناصر

218 شارع حسيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر

### فرع باب الزوار

تجزئة بوسحاقي، ف-رقم 186 باب الزوار

### فرع سيدي يحيى

04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة

### فرع دالي ابراهيم

233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

### فرع حسيبة

مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد

## فروع الغرب

### فرع وهران العثمانية

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

### فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير

### فرع البليدة

نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

## فروع الوسط

### فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

### فرع عين وسارة

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

## فروع الشرق

### فرع عنابة

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

### فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

### فرع برج بوعريش

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

### فرع بجاية

شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نويميدا عمارة ب

### فرع سطيف

حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

### فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

### فرع قسنطينة 2

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

### فرع عين مليلة

فرز 164 قطعة ترقيوي طريق باتنة

## فروع الجنوب

### فرع بسكرة

حي سايحي 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](http://www.alsalamalgeria.com)

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

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

