



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



إتحاف السادات والسيدات بسيرة السلف
الصالح في تولي المناصب والولايات



الحمد لله؛ فبتكامل الجهود بين الطاقم
التنفيذي، الإشرافي، الإداري، التوجيهي و
غيرهم، استطاع الفرع تحقيق نتائج
معتبرة من الناحية المالية و كذا من
الناحية الوجودية و المساهمة في العجلة
الاقتصادية للمنطقة؛



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية
التسويق و الاتصال
العدد 3 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

إتحاف السادات والسيدات بسيرة السلف الصالح
في تولي المناصب والولايات

ص 04



مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 35

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة

الشرعية وحرية التصرفات المالية الإحكام الإلهي

ص 07



ركن ومضات تحسيسية



ص 38

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد توفيق بوكريطاوي
مسؤول الاتصال

ص 09



المعايير الشرعية أيوفي



ص 40

نشاط فرع سطيف



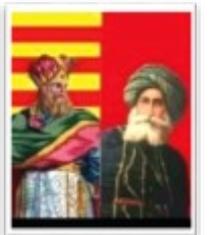
ص 10

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 46

ركن أعلام الجزائر



ص 19



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

إتحاف السادات والسيدات بسيرة السلف الصالح في تولي المناصب والولايات



إن لم تعضدها الحصافة وحسن التدبير اللذان يمنحان المتولي القدرة على التمييز واتخاذ القرارات السليمة والحفاظ على مصالح المسلمين.

ثم يبقى تقدير ولي الأمر لهذه الصفات مسألة نظر واجتهاد وموازنة بين الإيجابيات والسلبيات مما يحتمل الصواب والخطأ. ويرشدنا الله تعالى في كتابه العزيز للتخلي بالسمع والطاعة ما لم يترتب عن التعيين في المناصب محرم أو مفسدة ظاهرة وإلا ذهب الاستقرار وضاعت الحقوق والواجبات ودخلت الجماعة في أتون من الصراعات والشقاكات التي تهلك الحرث والنسل.

هذا أسامة بن زيد يرسله النبي صلى الله عليه وسلم على رأس جيش لمحاربة الروم وهو فتى في الثامنة عشر مؤمرا إياه على كبار الصحابة وفيهم أبو بكر وعمر. ولما رأى النبي صلى الله عليه وسلم بعض الناس يلغظون ويتقولون ويستقلون سن أسامة انتهرهم فقال: إن تطعنوا في إمارته، فقد كنتم تطعنون في إماره أبيه من قبل، وأيم الله إن كان لخليقا للإمارة وإن كان لمن أحب الناس إلي، وإن هذا لمن أحب الناس إلي بعده.

وهذا سيدنا عمر بن الخطاب يعزل من قيادة جيش المسلمين سيدنا خالد بن الوليد سيف الله المسلول وهو من هو جهادا وإقداما وعبقرية حربية وذلك في أوج حرب الروم ببلاد الشام وولى مكانه أبا عبيدة بن الجراح فبقي خالد يقاتل تحت إمرة أبي عبيدة سامعا مطيعا. وكان سبب عزله خلاف حول صلاحيات الولاية فالخليفة أبو بكر الصديق كان يطلق يد خالد في تصريف شؤون الإمارة دون الرجوع إليه وكان عمر يرى أن تقيد سلطات الوالي حتى لا يسرف في الحكم. عن مالك بن أنس: أن عمر لما ولى الخلافة كتب إلى خالد: ألا تعطي شاة، ولا بغيراً إلا بأمرى. فكتب إليه خالد: إما أن تدعني وعملي، وإلا فشانك بعملك. فقال عمر: ما صدقتُ الله إن كنت أشرت على أبي بكرٍ بأمرٍ، فلم أنقذه. فعزله.

كثيرا ما تحدث التغييرات في الهياكل التنظيمية للمؤسسات وما يترتب عنها من حركة للموظفين والمسؤولين حالة من القلق لدى البعض و التذمر لدى البعض الآخر لما قد تولده لدى هؤلاء و هؤلاء من تخوف على مآل مسارهم المهني أو إحساس بالغبين لا عقادهم بأنهم أولى بذاك المنصب ممن تولاه وهذا مما جبلت عليه النفوس من توق للريادة و اعتداد بالذات والمنافسة على السؤدد بل هو من مظاهر علو الهمة وشرف المروم.

بيد أن ديننا علمنا أن نضبط كل هذه المشاعر والمطامح بقيود الشرع وسريال العقيدة و آداب الكتاب والسنة حتى لا تزل أقدامنا في مهلوي التهاوش و التحاسد و التباغض و التفرق والشقاق. وأول ما يجنب الأمة مثل هذه المزلق أن يتحرى ولي الأمر حيث يضع أمانة من يوليه شأننا من شؤون المسلمين فيختار من يراه الأنسب دينا وكفاءة عملا بقوله تعالى: " يا أبت استأجره إن خير من استأجرت القوي الأمين " وقول النبي صلى الله عليه وسلم لأبي ذر الغفاري لما سأله الولاية " يا أبا ذر إنك ضعيف وإنها أمانة و إنها يوم القيامة خزي وندامة " وتقرير سيدنا عمر بن الخطاب و تثبيته لمعاوية ابن أبي سفيان على ولاية الشام بعد أن أنكر عليه اتخاذ القصور ومظاهر الترف و الأبهة عندما اقتنع بتفسير معاوية لذلك بقوله: " نحن بأرض جواسيس العدو بها كثير، فيجب أن نظهر من عز السلطان ما يرهيبهم، فإن نهيتني، انتهيت. قال: يا معاوية! ما أسألك عن شيء إلا تركتني في مثل رواجب الضرس، لئن كان ما قلت حقاً، إنه لرأي أريب، وإن كان باطلاً، فإنه لخدعة أديب. قال: فمرني. قال: لا أمرك، ولا أنهاك . فقيل: يا أمير المؤمنين، ما أحسن ما صدر عما أوردته. قال: لحسن مصادره وموارده، جسمناه ما جسمنا"

فالقدرة وحدها لا تكفي إن لم تسندها الأمانة التي تمنع صاحب الولاية من التعسف في استخدام سلطته والأمانة وحدها لا تكفي

الكلمة الافتتاحية



أمير المؤمنين عمر بن الخطاب أن ينهرهن فامتنع وقال: دعهن بيكين على أبي سليمان ما لم يكن نفع أو لقلقة. على مثل أبي سليمان تبكي البواكي.



وقال عنه: قد تلم في الإسلام ثلثة لا ترتق وليته بقي ما بقي في الحمى حجر كان والله سداداً لنحور العدو ميمون النقيبة.

تلك كانت أخلاق الصحابة الكرام في أمور الإمارة وتولي المناصب والولايات قد يختلفون في شأنها وقد يرى بعضهم أنه أولى بها ممن ولوها وقد يختار لها من هم من ذوي الفضل و السابقة و النجدة أو من هم أقل باعا في ذلك و قد يعزل منها من أبلى فيها بلاء حسنا لا اعتبارات يراها ولي الأمر أقرب لتحقيق أرجح المصالح أو درء أسوأ المفساد. هذا على ألا يكون القرار نابعا عن هوى أو محاباة أو ظلم مبيت.

هذه سيرة السلف الصالح نهدي بهديهم ولا نجد في أنفسنا غضاضة فيما أوتينا أو حرمانا نحرى الصواب ما استطعنا ويغفر الله لنا إن أخطأنا وما توفيقنا إلا بالله عليه توكلنا و إليه ننيب.

ثم كان يدعو إلى العمل، فيأبى إلا أن يخليه يفعل ما يشاء، فيأبى عليه.

وهذا أبو عبيدة بن الجراح يخاطب خالدا بعد عزله ليطيب خاطره فيقول: وما سلطان الدنيا أريد، وما للدنيا أعمل، وإن ما ترى سيصير إلى زوال وانقطاع، وإنما نحن أخوان، وفؤام بأمر الله عز وجل، وما يضير الرجل أن يلي عليه أخوه في دينه، ودنياه، بل يعلم الوالي أنه يكاد يكون أدناهما إلى الفتنة، وأوقعهما في الخطيئة لما تعرض من الهلكة إلا من عصم الله عز وجل، وقليل ما هم. ثم يخطب في المسلمين ليعلي من شأن خالد ويشيد بفضله قائلا: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: خالد سيف من سيوف الله، نعم فتى العشيرة. ولما كلفه رضي الله عنه بمهمة عسكرية أجابه خالد: أنا لها - إن شاء الله تعالى - وما كنت أنتظر إلا أن تأمرني! فقال أبو عبيدة: استحييت منك يا أبا سليمان! فقال خالد: والله لو أمر علي طفل صغير لأطيعن له، فكيف أخالفك وأنت أقدم مني إيمانا، وأسبق إسلاما، سبقت بإسلامك مع السابقين، وأسرت بإيمانك مع المسارعين، وسمائك رسول الله صلى الله عليه وسلم بالأمين، فكيف ألحقك، وأنال درجتك، والآن أشهدك أنني قد جعلت نفسي حيسا في سبيل الله تعالى، ولا أخالفك أبدا، ولا وليت إمارة بعدها أبدا.

أما سيدنا عمر فقد كتب للأمصار أيضا ليرفع عن سيدنا خالد أية ظنون في نفوس المسلمين: إنني لم أعزل خالدا عن سخطه ولا خيانة ولكن الناس فتنوا به فخفت أن ياكلوا إليه، ويبتلوا به، فأحببت أن يعلموا: أن الله هو الصانع، وألا يكونوا بعرض فتنة. وفي ذلك قال شاعر النيل حافظ إبراهيم:

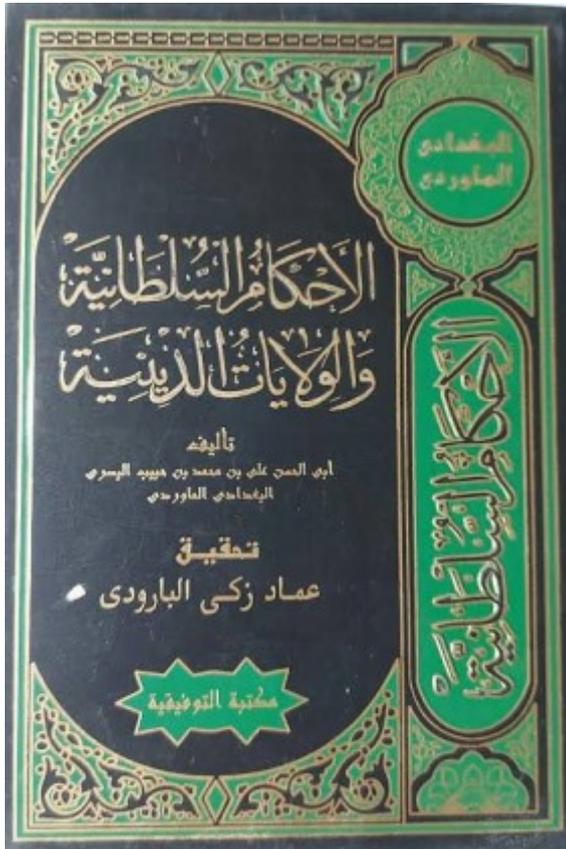
وَقِيلَ خَالَفتَ يَا فَارُوقُ صَاحِبِنَا

فِيهِ وَقَدْ كَانَ أُعْطِيَ القَوْسَ بَارِيهَا

فَقَالَ جَفْتُ أَفْتِنَانَ المُسْلِمِينَ بِهِ

وَفَتِنَةُ النَّفْسِ أُعْيِيَتْ مَنْ يُدَاوِيهَا

ولما حضرت خالد بن الوليد الوفاة قال: جعلت وصيتي، وتركتي، وإنفاذ عهدي إلى عمر بن الخطاب، فبكي عمر - رضي الله عنه. ولما توفي نذبه نساء قومه فطلب بعض الصحابة من





على عدم الاشتغال في التجارة يكون ذلك العقد غير مفيد؛ لأن حرية الإنسان في اختيار الوسيلة المشروعة لاكتسابه من النظام العام في الإسلام فلا ينبغي تقييدها.

واستناداً إلى هذه المعاني اتفق العلماء على اشتراط الاختيار، وإطلاق التصرف في الشخص الذي يباشر عقد البيع، وإلا فإن البيع لا يصح.

ومما يندرج تحت هذا المعنى قول المالكية بفسخ بيوع الثنايا ما دام البائع متمسكاً بشرطه؛ وهي أن يبيع الرجل السلعة؛ على أن المشتري لها لا يبيعها ولا يهبها، أو إن باعها المشتري فالبائع أحق بها بالثمن الذي اشترى به منه، أو على أنه فيها بالخيار إلى أجل بعيد لا يجوز الخيار إليه، أو ما يشبه ذلك من الشروط التي تقتضي التحجير على المشتري وتقييد حرية تصرفه في السلعة التي اشتراها.

وحتى يكون لزوم العقد لزوماً صحيحاً وذا أثر في الواقع اشترط في وجوده حصول صيغ العقود، وهي الأقوال الدالة على التراضي بين المتعاقدين، أو ما يحل محلها ويأخذ حكمها، كالأفعال والإشارة في بعض التصرفات؛ لأن المقصود من العقود هو الرضا فما دل عليه كفى. ومن أجل هذا قال الفقهاء في حكمة مشروعية البيع؛ هي الوصول لما في يد الغير على وجه الرضا، وجعلوا أول أركانه الصيغة، وقالوا في تفسيرها: هي الإيجاب والقبول، أو ما يشاركهما في الدلالة على الرضا الباطن من قول أو فعل قصد به ذلك.

والذي يتضح من هذا الكلام أن التراضي أساس الالتزام؛ أي إنه إذا تعاقدا شخصان على تصرف معين، وتراضيا به، وجب عليهما الالتزام بمقتضياته.

ولهذا جعل الفقهاء ظهور ما يدل على الرضا بالعيب من المشتري مانعاً من الخيار ومبطلاً للرد مطلقاً سواء كان ذلك بالقول أو بالسكوت أو بالفعل.

إن من أعظم الأسس التي بني عليها نظام التصرفات المالية: رعاية حق التملك، وصيانة الأملك عن كل يد ظالمة تعتمد إلى إلغاء هذا الحق، أو الحد منه من دون مسوغ شرعي، ويحصل هذا عندما يختص كل مالك بما يملكه، ويتصرف فيه بوجوه التصرف المختلفة، المعبر عنها بـ: "حرية التصرف"، وهي أصل جبلي وشرعي وسلطاني، ودليله قوله صلى الله عليه وسلم: "من أحيا أرضاً ميتة، فهي له، وليس لعرق ظالم فيها حق"، وقال مالك: (والعرق الظالم كل ما احتقر أو أخذ أو غرس بغير حق)، ثم قال: (وعلى ذلك الأمر عندنا).

وهذا إقرار من الشريعة بأن المال حق للذي اكتسبه بطريق من الطرق الصحيحة شرعاً؛ لأن حق الاكتساب للمال يخول المرء حيازته والاستياد به عن الغير، فلا يباح إلا بإباحته، ويمنع بمنعه، ولا يتصرف في جزء منه إلا بإذنه، فأصبحت له سلطة على ما اكتسبه، صار معها حق الله تابعاً لحقه، قال ابن عبد السلام: (... أما الأموال فحق الله تعالى فيها تابع لحقوق العباد، بدليل أنها تباح بإباحتهم، ويتصرف فيها بإذنتهم)، ومن ثم استحق مكتسب المال صفة المالك تمييزاً لسلطته على ما اكتسب عن غيره من الخلق، قال صلى الله عليه وسلم: "كل ذي مال أحق بماله، وكل ذي حق أحق بحقه، وكل ذي ملك أحق بملكه".

واعتباراً لمعنى حرية التصرفات المالية، جاء عن مالك أنه بلغه أن عاملاً لعمر بن عبد العزيز على آيلة كتب إليه: أن قومي يمترون القمح منها إلى غيرها، وأنه بلغني أن أمير المؤمنين منع طعماً أن ينتقل. فكتب إليه عمر بن عبد العزيز: ما ظننت أن أحد أبه لهذا، وأن الله تعالى أحل البيع وحرم الربا، فخل بين الناس، وبين البيع والابتياح، قال مالك: (كان من العيب الذي يعاب به من مضى، ويروونه ظلماً عظيماً منع التجر).

ولولا اعتبار حرية التصرف في الأقوال والأعمال، لما كانت الإقرارات، والعقود، والالتزامات، وصيغ الوصايا، والوقف، مؤثرة آثارها؛ ولذلك لا يلتفت إليها متى تحقق أنها صدرت في حالة إكراه، وبناءً على هذا ذهب الحنفية إلى أنه لو تعاقدا اثنان



ولا يفهم من هذا الكلام أن كل ما رضى به العاقدان أو أحدهما من التصرفات والالتزامات ملزم لهما كيفما كان، وإنما يلزمهما مما رضيا به من التصرفات ما كان وقوعه موافقاً للشريعة، أما ما كان مخالفاً لها فهما ممنوعان منه، ولا عبرة لرضاهما به، قال ابن حارث الخشني: (انظر فكل صفة انعقدت على ظاهر الصحة والسلامة ثم تبين فيها وجه، لو تعاملنا عليه لم يجز البيع فلا يجوز أن يتراضيا بتنفيذ ذلك الوجه الذي لا يحل التعامل فيه). ولما كان التراضي والطوعية شرط في كل عقد، كان الإكراه على البيع مانعاً من لزومه للمكره عليه؛ وذلك لافتقاده أهلية المعاوضة المبنية على الرشد، وعدم الإكراه، ولهذا المعنى قال الفقهاء في بيع المضغوط: إن البيع لازم من جهة غير المضغوط، ولا خيار فيه إلا للمضغوط وحده.

هذا نزر قليل من فيض الشريعة في مجال المعاملات المالية التي وضعتها للمكلفين الداخلين تحت سلطانها، أردت من خلاله أن ألفت عناية أخواني المنتمين إلى الاختصاصات الاقتصادية أو ما يدور حولها أو في فلكها من فروع العلم الفير مرتبط بالنظام الإسلامي في هذا المجال أن يطالعوا حكمة الشريعة وفسفتها في هذا النظام المحكم للمعاملات المالية؛ فإنهم سيستمتعون بما يسبح بهم في عالم الأحكام الإلهي الذي بسلطانه يصلق النفس، ويهذب الطباع، ويعرج بالتفكير إلى مدارج النماذج المنتخبة لقيادة الأمة والإشراف على سلوكها ليكون مطابقاً للسلوك النبوي، ومستنسلاً من معين ومعاني النظام الأخلاقي الذي بعث الرسول صلى الله عليه وسلم من أجل إتمامه في الخلق.



السيد / محمد توفيق
بوكريطاوي
مسؤول الاتصال

خير امة



حَرَامٌ: دَمُهُ وَمَالُهُ وَعِرْضُهُ)). رَوَاهُ مُسْلِمٌ رَقْمَ 2564.
حق لخير امة دخول حيز كينونة معادلة التمكين بعد أن صححت التوحيد الخالص لله وتجردت من الشرك والظلم وجسدت الولاء والبراء قال تعالى ((وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنكُمْ وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَيَسْتَخْلِفَنَّهُمْ فِي الْأَرْضِ كَمَا اسْتَخْلَفَ الَّذِينَ مِن قَبْلِهِمْ وَلَيُمَكِّنَنَّ لَهُمْ دِينَهُمُ الَّذِي ارْتَضَى لَهُمْ وَلَيُبَدِّلَنَّهُم مِّن بَعْدِ خَوْفِهِمْ أَمْنًا يَعْبُدُونَنِي لَا يُشْرِكُونَ بِي شَيْئًا وَمَن كَفَرَ بَعْدَ ذَلِكَ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ))

إن معادلة التمكين التي نبحت عنها هي في متناول أيدينا، وبين دفتي كتاب ربنا منذ أكثر من ألف وأربعمائة عام إنها سنة كونية إلهية لا تتغير ولا تتبدل، التمكين يحتاج إلى تمكين، والنصر يحتاج إلى نصر، كي يكون تمكين في الأرض لابد أن يتمكن الإيمان من القلب، ولكي يكون نصر على الأرض لابد أن ينتصر دين الله في القلب، والصالحون هم الأعلون، يقول صلى الله عليه وسلم ((بشر هذه الأمة بالسنة والدين والرفعة والنصر والتمكين في الأرض، فمن عمل منهم عمل الآخرة للدنيا لم يكن له في الآخرة نصيب)) ويقول سبحانه ((وَلَقَدْ كَتَبْنَا فِي الزُّبُورِ مِن بَعْدِ الذِّكْرِ أَنَّ الْأَرْضَ يَرثُهَا عِبَادِيَ الصَّالِحُونَ)).

لقد تحقق هذا الأمر في عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم ثم القرون التي تلتها وتحقق في كل عصر تشبثت فيه خير امة بالمحجة البيضاء وسيتحقق يوم الوعد الحق قال تعالى ((فإذا جاء وعد أولاهما بعثنا عليكم عبادا لنا أولي بأس شديد فجاسوا خلال الديار))

يختم كاتب المقال عذرا قدسناه هذا جهد المقل وحققت صرخة الشاعر علي محمود طه /

أخي جاوز الظالمون المدى..... فحقَّ الجهادُ، وحقَّ الفداء
أخي إن في القدس أختًا لنا..... أعد لها الذابحون المدى
أخي فم إلى قبلة المشرقين..... لنحمي الكنيسة والمسجدا
فلسطين يفدي جمالك الشباب..... وجلَّ الفدائي والمفتدى
فلسطين تحميك منا الصدور..... فإمَّا الحياة وإمَّا الردى

واقع ما نعيشه من احداث متسارعة مست بوصلة امتنا في العشر الأواخر من الشهر الفضيل و بالذات بالمسجد الأقصى المبارك آثرت اليوم ان اقسامكم موضوع اسباب العز والنصر والتمكين وهي نواميس سنها الله تبارك وتعالى على خلقه لا تبديل للكلمات الله وهي قواعد شاملة يمكن إسقاطها على حياتنا وفي جميع الميادين وهي في الحقيقة أسطر ازفها لأرواح شهدائنا بأرض فلسطين العزة ، أسطر اكتبها من اعماق جوفي وهو يتقطع مضاضة لما آلت اليه خير امة من هون وضعف وخذلان لذلك و قبل الولوج في ماهية الموضوع لابد ان ندرك شيئا من المهم بما كان و هو ان هذا الضعف و التراجع هو بما كسبت ايدينا لقوله تعالى ((وَمَا أَصَابَكُمْ مِّن مُّصِيبَةٍ فَبِمَا كَسَبَتْ أَيْدِيكُمْ وَيَعْفُو عَن كَثِيرٍ)).

كما أن الله تبارك رد على الصحابة حينما تساءلوا في غزوة أحد لما قالوا أنى هذا فجاءهم الجواب ((قُلْ هُوَ مِنْ عِنْدِ أَنْفُسِكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ)) لذلك أول ما يجب القيام به مراجعة النفس والذات مصحوبة بالإنابة والافتقار والعودة الى جادة الصراط المستقيم اعتقادا قولاً وفعلاً.

بعد ان تطهر خير امة نفسها من درن الشرك والظلم وموالاته اهل الكفر المحاربين والخضوع والاستكانة لهم ما عليها إلا أن تجسد اول فعل تسير قام به خير الأنام وهو تحقيق معادلة الأخوة التي شرعها الله على لسان نبيه في الحديث الخامس و ثلاثين من الأربعين نووية فعن ابي هريرة رضي الله عنه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ((لَا تَحَاسَدُوا، وَلَا تَنَاجَشُوا، وَلَا تَبَاغَضُوا، وَلَا تَدَابَرُوا، وَلَا يَبِعْ بَعْضُكُمْ عَلَىٰ بَيْعِ بَعْضٍ، وَكُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا، الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ، لَا يَظْلِمُهُ، وَلَا يَخْدُلُهُ، وَلَا يَكْذِبُهُ، وَلَا يَحْقِرُهُ، التَّقْوَىٰ هَاهُنَا، وَيُشِيرُ إِلَىٰ صَدْرِهِ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ، بِحَسَبِ أَمْرٍ مِّنَ الشَّرِّ أَنْ يَحْقِرَ أَخَاهُ الْمُسْلِمَ، كُلُّ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ

نشاط فرع سطيف



السيد رؤوف يحيى شريف مدير فرع سطيف

السلام عليكم و رحمة الله و بركاته،
باسم الله الرحمان الرحيم، و الصلاة و السلام على أشرف خلق الله
-النبى الأمين-، فما خاب من اتبعه و اهتدى إلى الصراط المستقيم؛
و الحمد لله على فضله أن أعننا بانتمائنا إلى مصرفنا الرائد في
مجال الخدمات المالية و المصرفية التي تتوافق و متطلبات الشريعة
الاسلامية

فرع سطيف 14/10/2012 - فرع سطيف 14/03/2025، أكثر
من 12 سنة من الوجود، تقلد فيها المراتب الأولى من بين فروع
المصرف، تداول على قيادته أربع (04) مديرين كل منهم يدلوه
من أجل هدف واحد و هو تميّز المصرف من بين بنوك الساحة و
العمل من أجل رفع راية المصرف عاليًا؛

الحمد لله؛ فبتكامل الجهود بين الطاقم التنفيذي، الإشرافي، الإداري،
التوجيهي و غيرهم، استطاع الفرع تحقيق نتائج معتبرة من الناحية
المالية و كذا من الناحية الوجودية و المساهمة في العجلة
الاقتصادية للمنطقة؛

الحمد لله؛ فبنك الجزائر بسطيف يشهد لجهود المصرف في تأمين
السيولة و كذا الإيداعات المعتبرة التي تودع لديه يوميًا إذ يتعدى
متوسطها 500 مليون دج؛

الحمد لله؛ فانسجام الفريق داخل الفرع ساهم بشكل كبير في السير
الحسن لمتطلبات متعاملي المصرف و تلبية حاجاتهم من خلال
المرافقة الطيبة و التواصل معهم و التنسيق مع مختلف المديريات
المركزية و الخلايا من أجل تحقيق معادلة راجح / راجح؛

فرغم التغيرات الاقتصادية التي شهدتها البلاد في السنوات الأخيرة
التي أثرت على العمل البنكي بصفة عامة، إلا أنّ المصرف استطاع
التصدّي للعقبات التي واجهته، و ما يكون الفرع إلا صورة مصغرة
لما شهدته المصرف بصفة عامة و ذلك بالمساندة و الدّعم من الإدارة
العامة بمختلف مديرياتها و خلاياها؛ و قد انتهج الفرع سياسة
"الاحتفاظ بما لديك و الاعتناء به ثم انتقاء ما يوجد في السّاحة"، و
بالتالي اعتمدنا على الاعتناء بمتعاملينا و السهر على تلبية حاجياتهم

مهما كانت ما لم تتعارض و مصالح المصرف، حتى نأمن بذلك شرّ
المنافسة المجحفة من طرف البنوك الزميلة، ثم انتقاء المتعاملين
الاقتصاديين المتميّزين المتواجدين على الساحة المحلية و عرض
خدماتنا عليهم من أجل ضمّهم إلى أسرة المصرف، ثم عرض
خدماتنا حتى خارج إطار العمل سواء في الإطار المؤسساتي، أو

الفردية؛
و قد أثرت هذه السياسة بتنامي محفظة الفرع، إذ قفزت قيمة
الودائع من مبلغ 19,5 مليار دج سنة 2022 إلى مبلغ 24,08 مليار
دج سنة 2024، أمّا بالنسبة للتمويلات فقد قفزت من مبلغ 12,76
مليار دج خلال سنة 2022 إلى مبلغ 17,41 مليار دج خلال سنة
2024 محققين بذلك نتيجة صافية قدرت بـ 281,74 مليون دج سنة
2022 و التي قفزت إلى 566 مليون دج خلال السنة المالية 2024
هذا بعد خصم المخصّصات التي أثرت بشكل كبير على النتائج
الحقيقية للفرع؛

كما جعل الفرع كذلك تحصيل المتعثرات من أولويات العمل خلال
السنة المالية الحالية 2025 و ذلك بالتعاون مع خلية التحصيل التي
تعمل على مرافقة الفرع في كل صغيرة و كبيرة؛

كما ساهم الفرع في تكريس بنود الاتفاقية التي أبرمها العام الماضي
مع جامعة فرحات عباس بسطيف من خلال مشاركة المصرف في
ندوات أكاديمية و كذلك المشاركة في تطوير البرامج الأكاديمية
للجامعة لا سيما منها الماستر المهني الذي سيعاد انطلاقه خلال
السنة الجامعية المقبلة تحت عنوان: مالية و بنوك إسلامية، كما
توفر في المقابل جامعة فرحات عباس بسطيف دورات تكوينية
لفائدة موظفي المصرف في مجالات الإدارة، المالية، تسيير الموارد
البشرية، المحاسبة و غيرها

نشاط فرع سطيف



و ما هذه الثمرات إلا بفضل الله، ثم بالروح القتالية الراسخة في فريق فرع سطيف، ثم بالمرافقة الحثيثة للإدارة العامة بمختلف مديرياتها و خلاياها كل باسمه، فلا القائد له أن ينجح لو حده لو لم يكن وراءه جيش شجاع و دعم دائم و حكيم. و قد ورد في الشعر العربي: "و ما نيل المطالب بالتمني، و لكن تؤخذ الدنيا غلاباً"

و نختتم حديثنا بالحمد لله أوله و آخره، و الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، و الحمد لله الذي أنعم علينا بأسرة مصرفية يسودها الإخاء، التعاون و التلاحم، و الحمد لله الذي سخر لنا قيادة رشيدة، بروية حكيمة.

و فقني الله و إياكم لما يحبّه و يرضاه، و العمل من أجل رقي و ازدهار المصرف و موظفيه.

قال الله تعالى: {إِنَّ اللَّهَ وَمَلَائِكَتَهُ يُصَلُّونَ عَلَى النَّبِيِّ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا صَلُّوا عَلَيْهِ وَسَلِّمُوا تَسْلِيمًا} تقبلوا منا أجمل تحية



الرقابة الذاتية في

العمل :



بقلم السيد : نجيب عربات نائب مدير فرع سطيف



هي إحساس الفرد والموظف والعامل بأنه مكلف بأداء العمل ومؤتمناً عليه، من غير حاجة إلى مسؤول يذكره بمسؤوليته، والرقابة الذاتية منطلقاً من الحديث الشريف (كلكم راعٍ وكلكم مسؤول عن رعيته) والعموم في لفظ الكل يشمل من يرعى عملاً أو غيره.

من أسس الإيمان لدى كل مسلم أن يعلم كل مسلم أن الله تعالى معه ويعلم تفاصيل ما يقوم به، قال تعالى: (ما يلفظ من قول إلا لديه رقيب عتيد) (ق: 18). وقال تعالى: (إن الله كان عليكم رقيباً) (النساء: 1)، ولو استشعر كل مسلم هذا الحديث لصلح حاله، ومن ثم ارتقى المجتمع الإسلامي إلى ما نطمح إليه من تطور ورقي بين أمم الأرض.

ومن أعظم ما بقي من الفساد السعي لمرتبة الإحسان التي حدد النبي صلى الله عليه وسلم معالمها في حديث جبريل والذي فيه: قال جبريل: ما الإحسان؟ فقال صلى الله عليه وسلم: (أن تعبد الله كأنك تراه فإن لم تكن تراه فإنه يراك)

وللرقابة الذاتية أهمية كبيرة حيث تعتبر أهم عامل لنجاح العمل؛ لأنها تغني عن كثير من النظم والتوجيهات والمحاسبة والتدقيق وغير ذلك.

ولقد ورد في القرآن الكريم ونهجنا القويم الكثير من الآيات والعظات التي تحث على أهمية الرقابة الذاتية لدى المسلم وتحدث خبراء علم الإدارة عن أهمية ووسائل الرقابة الذاتية عند الموظف ولكن المهم هو وسيلة الحصول على هذه الرقابة والتي تهدف إلى تمكين الرقابة الذاتية لدى الموظفين ومن أهم الوسائل ما يلي :

أولاً - خشية الله تعالى :

حيث يشعر الموظف أنه محاسبٌ على عمله، لا من قبل الناس، وإنما من قبل رب الناس، وليس في الدنيا، بل في الآخرة، قال سبحانه: (إِنَّ إِلَيْنَا إِيَابَهُمْ، ثُمَّ إِنَّ عَلَيْنَا حِسَابَهُمْ) (الغاشية: 25)، وقال عز وجل: (فَوَرَبِّكَ لَنَسْأَلَنَّهُمْ أَجْمَعِينَ، عَمَّا كَانُوا يَعْمَلُونَ) (الحجر: 92، 93) وقال عيه الصلاة والسلام: (لا تزول قدما عبد يوم القيامة حتى يسأل عن عمره فيم أفناه، وعن شبابه فيم أبلاه، وعن ماله من أين اكتسبه وفيم أنفقه، وعن علمه ماذا عمل به) (رواه مسلم).

ثانياً - الشعور بالمسؤولية :

حيث يشعر الموظف أنه مكلفٌ بالعمل المناط به، ويجب عليه الالتزام بالعقد المتفق عليه، هذا من جهة المسؤولية الوظيفية، ومن جهة أخرى فإن الموظف عليه مسؤولية اجتماعية تجاه المجتمع، فالطبيب والقاضي والمعلم والجندي يقومون بخدمة اجتماعية لا يمكن أن يقوم بها غيرهم،

نشاط فرع سطيف



فتنامي الإحساس بهذه المسؤولية عندهم يحثهم على جودة الأداء الوظيفي بغض النظر عن الرقابة الإدارية، والمسؤولية الوظيفية. إن النفوس العالية لا تعيش لنفسها، بل تعيش للآخرين، لذا فإنها تتعب لإسعاد الناس.

ثالثاً - الاهتمام بالمصلحة العامة :

حيث للوظيفة هدفٌ تحققه للمؤسسة التي تعمل فيها، فإذا راعى الموظف أنه يخدم شريحةً كبيرة من الناس من خلال وظيفته، لا ينفع نفسه فقط ولا صاحب المؤسسة التي يعمل فيها فحسب، فعند ذلك يجتهد في تحسين أدائه ويخلص في عمله، بعكس من يستغل الوظيفة لمصلحته الشخصية ضارباً مصالح الآخرين عرض الحائط.

رابعاً - حب نفع الآخرين :

حيث أن الوظيفة من المجالات الواسعة في تقديم الخدمات للناس، حين يسعى الموظف للتعجيل في أداء العمل الذي كلف به وتسليمه وفق موعده بل قبل ذلك، وأيضاً يسعى إلى إنهاء معاملة أحد المراجعين، وربما كانت المعاملة معطّلة لمدة طويلة قبل ذلك، فيكون الفرج على يد هذا الموظف، ألا ما أجمل

اللحظة التي يخدم فيها الموظف أحد الناس، فينصرف وهو يرفع يديه إلى الله تعالى يدعو لهذا الموظف الذي خدمه، بأن يوفقه الله ويسدد خطاه.. فمتى استشعر الموظف هذا المعنى تُلدِّدُ - إن صح التعبير - بأداء العمل، لأنه يحب الخير للآخرين راجياً بذلك الأجر من الله تعالى، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (خير الناس أنفعهم للناس) (رواه الطبراني).

في الأخير ولكوننا نعمل في مصرف إسلامي فنحن مطالبون أكثر من غيرنا بالالتزام بالصفات المذكورة أعلاه ، لتحقيق مفهوم الرقابة الذاتية ، وبالتالي تقليل الرقابة الإدارية .

نسأل الله الرضا والتوفيق وسداد الخطى لما فيه الخير والصلاح والعتاء.



نشاط فرع سطيف

بإقليم السيد : ناجي قنفود رئيس قسم التجارة الخارجية
فرع سطيف



حركة المبادلات الخارجية بالنسبة لعمليات الاستيراد والتصدير، على حد سواء، بما يتوافق مع الضوابط الشرعية، وهو ما لقي استحسان وقبال كبير من المتعاملين، كما ساهم بشكل كبير في تحقيق اهداف المصرف وتوسيع نشاطه.

كما يولي فرع سطيف أهمية كبيرة لمصلحة التجارة الخارجية وحرص على تقديم خدمات احترافية للعملاء وحسن استقبالهم والرد على انشغالهم، السرعة والدقة في تنفيذ العمليات... نظرا للمنافسة الكبيرة من البنوك الزميلة المجاورة بحكم ان المصرف يقع في حي مالي بسطيف، حيث حقق الفرع نتائج جيدة ومتنامية من الأهداف المحددة وتكوين محفظة من أحسن المتعاملين من ذوي الخبرة والملاءة المالية.

في الأخير، أتوجه بالشكر الجزيل لكل عمال المصرف وعلى رأسهم السيد المدير العام والشكر الخاص لزملائي وزميلاتي في وكالة سطيف والإدارة العامة للفرع.



الحمد لله رب العالمين، وصل اللهم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد،،

لقد مرت السياسة الاقتصادية للتجارة الخارجية للبلاد بتطورات كبيرة خلال السنوات الأخيرة، وتمثلت بعض هذه التطورات في التحول من استراتيجية الإحلال محل الواردات إلى التوجه للتصدير خارج قطاع المحروقات والانفتاح على العالم ، وذلك لأن التجارة الخارجية تؤدي الي توثيق العلاقات بين الدول وهذا الترابط يكون سبب في نقل التطور التقني فيما بينها ، وايضا تؤدي الي زيادة الدخل القومي لدى البعض منها التي تكون نسبة صادراتها تزيد عن وارداتها ، وبالتالي تحسين مستوى المعيشة لدي الأفراد. وتتمثل أهمية الصادرات في أنها مصدر أساسي لزيادة الحصول علي العملات الأجنبية وتوفير فرص عمل في قطاع التصدير، وتساهم كذلك في جذب الاستثمار الاجنبي والمحلي والذي يترتب عليه ارتفاع المستوى التقني والمهاري داخل الدولة المستثمر فيها، وايضا تكون لديها القدرة على تغطية الواردات، وهي بذلك تلعب دور المحرك الأساسي للتنمية وقاطرة النمو الاقتصادي.

ولذلك تدرك الكثير من الدول أن عملية تنويع القاعدة الاقتصادية بصفة عامة وهيكل الصادرات بصفة خاصة أمرا ضروريا لا بد منه وذلك لتجنب المشاكل التي تواجه الاقتصاد الريعي، وايضا من أجل تسريع معدلات النمو الاقتصادي ، ولتحقيق ذلك يتطلب التوجه نحو كافة القطاعات المؤهلة للمشاركة في عملية التجارة الخارجية ومن أهمها القطاع الصناعي كقطاع مؤهل بالإسهام بفاعلية في عملية التنويع ورفع مساهمة صادرات القطاع الصناعي من أجل إيجاد مصادر أخرى تساهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي.

حيث تعتبر التجارة الخارجية من بين القطاعات الحيوية في المجتمعات و الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدول في احداث التنمية الاقتصادية وتعتبر مصدرا رئيسيا لدعم أنشطة البنوك والمصارف الاسلامية ، لذا يولي مصرف السلام الجزائر أهمية كبيرة للتجارة الخارجية حيث قام بالتكيف مع القوانين في تطبيق الصيغ الإسلامية من اجل تنشيط وتسهيل

خاية التمويلات



وضعها تحت المجهر و متابعتها قضائياً، و هذا ما قد يخصّ وراءه عنصر من الخلية يكلف بالمتابعة أمام مختلف الإدارات الخارجية للمصرف لا سيما منها المتعلقة بالشؤون القانونية من أجل حماية حقوق المصرف، فتبقى الخلية بعنصرين فقط رفقة رئيسهم، ممّا يتطلب مضاعفة الجهود من باقي أعضاء الخلية التي تحارب يومياً و تصارع من أجل تغطية العجز البشري لتلبية حاجيات المتعامل بكل فخر و عزيمة مستعملين الرّوح القتالية لمواجهة العقبات مخلصين بذلك عملهم لله وحده و مدافعين على ولائهم للمصرف.

و بفضل الله تعالى، ثم بالعزيمة و الإخلاص، تهون كل العقبات من أجل تحقيق أفضل النتائج على كل المستويات. فلا يمكن تحقيق النتائج الإيجابية ما لم نخض كل التحدّيات و الله الموفق

نعرض عليكم التحدّيات التي يقوم بها أعضاء الخلية؛ خلية التمويلات بالفرع مكوّنة من رئيس الخلية و ثلاثة (03) أعضاء مقابل كمّ هائل من الملفات و التفعيلات يومياً فخلية التمويلات بالفرع التي تعتبر القلب النابض للفرع – كباقي الفروع- تعتبر كذلك المحرّك الفعال في الفرع، إذ باقي خلايا الفرع تعتمد بالدرجة الأولى على التمويل حتى تستمر الحياة المالية للمتعاملين، و رغم قلة عناصر الفريق، إلا أنّ خلية التمويلات بالفرع تلعب دورين أساسيين:

دور المكتب الخلفي و هي المهمة الرئيسية للخلية من أجل إعداد الوثائق الأساسية لتفعيل التمويلات و المتابعة المرفقة لها

دور المكتب الأمامي من أجل إيجاد الحلول للمتعاملين السريعة لسدّ حاجياتهم المالية اليومية و كذا التكفل بالمتعاملين دون التنتقل بين مختلف خلايا الفرع و منه كسب ثقة المتعاملين

و بهذا فخلية التمويل بالفرع غالباً ما تفوق المستهدف سنوياً و تحقّق أفضل النتائج رغم التعثر من بعض المتعاملين الذين يؤثرون على النتيجة الصافية للفرع إن لم نقل المصرف

و مع كبر الفرع و توسّعه، كبرت معه الملفات الواجب

التميز: المفتاح إلى النجاح في عالم يتزايد فيه التعقيد

بقلم السيد : إلياس كسكاس رئيس مصلحة الصندوق

التميز هو مصطلح يُستخدم على نطاق واسع في مختلف المجالات، بما في ذلك الأعمال البنكية. يُعتبر التميز هدفاً يطمح إليه العديد من الأفراد والمؤسسات، لكن ما هو التميز بالضبط؟ وكيف يمكننا تحقيقه؟

التميز هو حالة من التفوق والتفوق على الآخرين في مجال معين. يمكن أن يكون التميز نتيجة للجهد والالتزام، أو نتيجة لموهبة فطرية. في أي حال، التميز يُعتبر هدفاً مرغوباً فيه، حيث يمكن أن يؤدي إلى النجاح والتقدير. وله أهمية كبيرة في مختلف المجالات. في الأعمال، كما يمكنه أن يؤدي إلى زيادة الإنتاجية والربحية.

في الاقتصاد، التميز يمكن أن يؤدي إلى تحقيق الأهداف الاقتصادية وتحسين جودة الاقتصاد. لتحقيق التميز يتطلب الجهد والالتزام وبعض النصائح التي يمكن أن تساعدنا على تحقيق التميز



تحديد أهداف واضحة ومحددة يمكن أن يساعدنا على تحقيق التميز
الجهد والالتزام ضروريان لتحقيق التميز
التعلم المستمر يمكن أن يساعدنا على تحسين مهارتنا وتحقيق التميز
الابتكار يمكن أن يساعدنا على تحقيق التميز وتفوق على الآخرين .
وفي الاخير التميز هو هدف مرغوب فيه يمكن أن يؤدي إلى النجاح والتقدير علما ان تحقيق التميز يتطلب الجهد والالتزام، وتحديد الأهداف، والتعلم المستمر، والابتكار. يمكن أن يساعدك التميز على تحسين مهاراتك وتحقيق أهدافك في مختلف المجالات



مصلحة الصندوق فرع سطيف

أثر الزكاة في الصيرفة الإسلامية

بقلم السيدة : حمادو كوثر مساعدة مدير الفرع .



ومؤيد. استدلت الفريق المعارض لعدم استثمار أموال الزكاة وعدم المساهمة فيها؛ لأنها محصورة بـ"إنما"، وهي أداة حصر قوية استعملت في الآية الكريمة في قوله تعالى:

"إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ" [سورة التوبة الآية: 60]، هذه الآية تحدد مصارف الزكاة الثمانية التي شرعها الله تعالى والمقصود في "سبيل الله" هم الغزاة والمجاهدون، وهنا اتفق الجمهور على توجيه أموال الزكاة نحو مشاريع طويلة الأجل والتعاون مع المنظمات والمؤسسات الإنسانية التي تحقق عوائد مستدامة تُسهم في توسيع نطاق البرامج الاجتماعية والاقتصادية وذلك مع هيئات رقابية؛ لضمان توجيه أموال الزكاة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية فمن هنا جاء التأييد بفكرة استثمار أموال الزكاة.

في نظري يمكن البدء من هذا السياق و من هذه الآية و العمل بها بما يوافق الضوابط الشرعية، وكاقترح يمكن فتح "حساب زكاة" خاص بمتابة صندوق استثماري يقوم المصرف بإيداع أموال الزكاة فيه؛ ليتم توجيهها نحو تمويل المشاريع النفعية، وكبداية تكون مع أكبر العملاء بالاقترح عليهم تحويل نسبة من مقدار الزكاة المحتسبة عليهم في هذا الحساب؛ للمساهمة في استثمار مشاريع مصغرة ذات جدوى اقتصادية؛ بهدف دعم الفئات المحتاجة خاصة في مجال القطاع الفلاحي مما يحقق تنمية مستدامة بدلاً من الاكتفاء بالمساعدات المؤقتة، كما يمكن استثمار هذه الأموال بطرق شرعية يُعادُ ضخ أرباحها في مشاريع جديدة مما يضمن استمرارية العطاء وتعظيم الأثر الاجتماعي والاقتصادي للزكاة، كما يمكن استعمال الرقمنة في تسهيل العملية بطريقة أكثر فعالية .

تُعَدُّ الصيرفة الإسلامية امتداداً لمبادئ الاقتصاد الإسلامي التي جاءت بها الشريعة الإسلامية، حيث شكلت تحدياً كبيراً في التكيف مع المتطلبات الحديثة، بما يضمن توافقها مع الأسس الدينية والضوابط الشرعية. ومن أبرز معالمها تحريم الربا في المعاملات المالية، وتشجيع التجارة المشروعة، وتحقيق العدل من خلال تقاسم المخاطر، والمشاركة في الأرباح والخسائر.

ويُعَدُّ الإنفاق في سبيل الله من القيم الأساسية في الإسلام، وكان أقوى خطاب في سورة المنافقون في قوله تعالى: "وَأَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَّ أَحَدَكُمُ الْمَوْتُ فَيَقُولَ رَبِّ لَوْلَا أَخَّرْتَنِي إِلَىٰ أَجَلٍ قَرِيبٍ فَأَصَّدَّقَ وَأَكُنْ مِنَ الصَّالِحِينَ" [سورة المنافقون الآية 10]، وهذا يبرز جانباً من الحرص على الإنفاق في سبيل الله، والتكافل الاجتماعي الذي يسعى الإسلام إلى ترسيخه.

يدخل استثمار أموال الزكاة في المسائل المعاصرة، حيث نالت اهتماماً كبيراً لدى الدارسين للفقهاء الإسلامي والباحثين في الاقتصاد؛ لكونها تحتلُ ثالث أركان الدين الإسلامي؛ إذ هي عبادة مالية ذات أبعاد اقتصادية واجتماعية مما يجعلها ركناً أساسياً في النظام المالي الإسلامي الفعال، وترسخ الشعور بالمسؤولية الاجتماعية والتكافل بين أفراد المجتمع. كما أنها تؤدي دوراً مهماً في تحقيق العدالة والتوازن الاقتصادي والاجتماعي، من خلال إعادة توزيع الثروة، وتقديم الدعم للفئات المحتاجة، وقد جعل الإسلام ترك الزكاة من صفات المشركين، كما جاء في قوله تعالى: "وَوَيْلٌ لِلْمُشْرِكِينَ الَّذِينَ لَا يُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَهُمْ بِالْآخِرَةِ هُمْ كَافِرُونَ" [سورة فصلت الآية: 7]. وتشير هذه الآية إلى الأثر السلبي؛ لعدم إخراج الزكاة.

يدخل استثمار أموال الزكاة في المسائل المعاصرة، وقد نالت اهتماماً كبيراً لدى الدارسين للنظام المالي الإسلامي، فتفرق بين معارض



الزميل الجديد في العمل

لا شك أن الذكاء الاصطناعي سوف يصبح أكثر حضوراً في حياتنا العملية على مدار السنوات القليلة المقبلة. وفي الواقع، فإن من المرجح أن يكون قد دخل بالفعل، حتى من دون أن تعلم بذلك

الذكاء الاصطناعي في كل مكان

فقاً لدراسة حديثة أجرتها مؤسسة «غالوب»، يستخدم جميع الأميركيين تقريباً (99 في المائة في الواقع) منتجات تتضمن ميزات الذكاء الاصطناعي، ولكن (64 في المائة) لا يدركون أنهم يفعلون ذلك

قد يبدو مستوى استخدامنا الحالي للذكاء الاصطناعي خفياً وغير ضار؛ فكر في المساعدين الافتراضيين، أو تطبيقات الملاحة، أو مواقع الويب التي تقدم توقعات الطقس. لكن سرعة التكنولوجيا الجديدة سريعة، والوعود التي تحملها لتحويل عملنا



بقلم السيد بلال مسعي مستشار زبائن

مغرية للغاية بالنسبة لكثير من الشركات لتقويتها. سواء أعجبك ذلك أم لا، وبغض النظر عن مجالك الذي تعمل فيه، فمن المرجح أن يكون الذكاء الاصطناعي زميلك الجديد في العمل.





ركن أعلام الجزائر

محمد بن أحمد الأبلي



وممن أخذ عنه: ابن خلدون، وأخوه يحيى، والمقري، ولسان الدين بن الخطيب، ابن الصباغ المكناسي، والشريف التلمساني، وابن عباد النفزي، وغيرهم، ويذكر عبد الرحمن الجليلي أن يحيى بن خلدون قال في الثناء على الأبلي: إني لا أعرف بالمغرب وإفريقية فقيهاً كبيراً إلا وله عليه مشيخة. من المؤسف أنه لم يصلنا من آثار هذا العالم النجيب مؤلف أو رسالة. توفي محمد بن أحمد الأبلي بعد عمر من طلب العلم ونشر المعرفة، سنة 757هـ.



هو أبو عبد الله محمد بن إبراهيم بن أحمد العبدري التلمساني، عُرف بالأبلي، الإمام العلامة العمدة المحصل الفقيه الفهامة. ولد بتلمسان عام (681هـ)، ويعتبر من أشهر علماء المغرب الأوسط، وأحد أساتذة العالمين الكبيريين عبد الرحمن بن خلدون، ولسان الدين بن الخطيب.

هاجرا أبوه إبراهيم، وعمه أحمد من الأندلس إلى تلمسان، واشتغلا جنديين في جيش الأمير يغمراسن الزياني، وعمل إبراهيم قائداً لحماية مرفأ هنين شمال تلمسان، وتزوج من ابنة قاضي تلمسان أبي الحسن محمد بن غلبون، وأنجب ولده هذا محمد الذي اشتهر بلقب الأبلي.

فنشأ الطفل في كفالة جده القاضي، فحبيب إليه العلم والعلماء، ورغبه فيه، فمال إلى اتحال العلم، فبرع في فنون الحكمة من رياضيات، وطبيعيات، واشتغل بالمعقولات فكان فيها أوجد زمانه، وعالم عصره. قال تلميذه المقري: “هو الإمام نسيج وحده، ورحلة وقته في القيام على الفنون المعقولية، وإدراكها”، ويذكره صاحب الإعلام بمن حل بمراكش وأغمات من الأعلام، أنه “الإمام المجمع على إمامته، أعلم خلق الله بفنون المعقول.”

ورحل في آخر المائة السابعة، فدخل مصر، والشام، والحجاز، والعراق، لاستزادة من مختلف العلوم، والمعرفة، ومجالسة العلماء، والفقهاء، سواء في تلمسان، أو خارجها.

وقد أخذ علومه عن علماء تلمسان، فدرس المنطق وعلم الأصول على أبي ريد وأخوه عيسى ابنا الإمام، وعلم الشريعة على جده ابن غلبون، ودرس علوم أخرى على أبي الحسن التنسي.

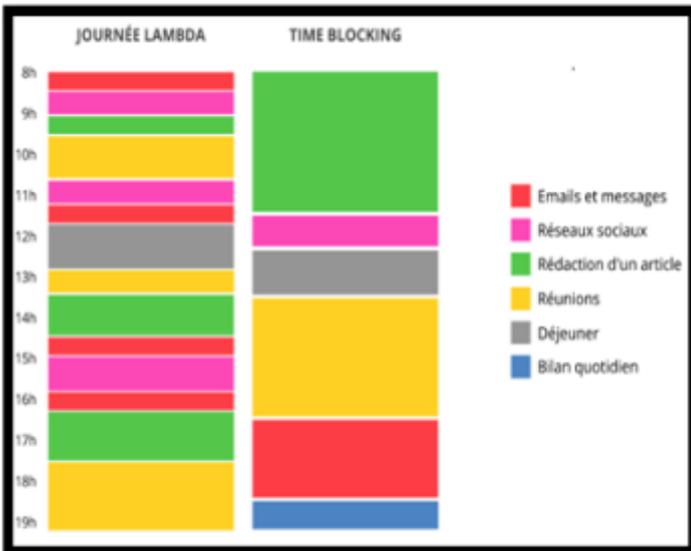
منهجية Time Bolking لإدارة الوقت



بقلم السيد : رياض العيشي رئيس قطاع المساندة



صباح أو في نهاية اليوم للتأكد من تحقيق الأهداف وإجراء التعديلات عند الضرورة.



مقدمة

في بيئة العمل تتطلب السرعة ودقة في العمل، يعد تنظيم الوقت بشكل فعال أحد أهم المهارات التي تساهم في زيادة الإنتاجية وتقليل التوتر. من بين الأساليب الفعالة في إدارة الوقت، تبرز طريقة **Time Blocking**، التي يستخدمها رواد الأعمال مثل إيلون ماسك لتحقيق أقصى استفادة من يومهم. في هذا المقال، سنستعرض مفهوم هذه الطريقة وكيفية تطبيقها لتحسين إدارة الوقت في العمل.

ما هي طريقة Time Blocking

تعتمد طريقة **Time Blocking** على تخصيص فترات زمنية محددة لكل نشاط أو مهمة خلال اليوم، بدلاً من العمل بطريقة عشوائية أو الاستجابة المستمرة للمقاطعات. بمعنى آخر، يتم تقسيم اليوم إلى "كتل زمنية"، حيث يتم تحديد كل فترة لنشاط معين مثل الاجتماعات، الرد على البريد الإلكتروني، العمل على المشاريع، أو حتى فترات الراحة.

كيف يتم تطبيق طريقة Time Blocking

1. **تحديد الأولويات** : قبل البدء، يتعين إعداد قائمة بالمهام التي يجب إنجازها، مع ترتيبها حسب الأهمية والإلحاح.
2. **تخصيص فترات زمنية لكل مهمة** : من خلال تحديد لكل مهمة فترة زمنية معلومة، مثل 30 دقيقة للبريد الإلكتروني، وساعتين لمشروع معين.
3. **الالتزام بالجدول** : يتعين لمن يطبق الطريقة عدم الانحراف عن الخطة، مع اعتبار كل فترة مخصصة كما لو كانت اجتماعاً رسمياً لا يمكن تغييره.
4. **إضافة فترات استراحة** : يجب تخصيص وقت للراحة بين الكتل الزمنية حتى تتم المحافظة على التركيز.
5. **مراجعة الجدول يومياً** : من المهم مراجعة جدول العمل كل

Time Blocking Method				
15 MON	16 TUE	17 WED	18 THU	19 FRI
9-10 AM Weekly Priorities	9 AM -11 AM Task #3	9 AM -11 AM Task #5	9 AM -11 AM Task #8	9 AM -11 AM Task #11
10 AM -12 PM Task #1	11 AM Break	11 AM - 12 PM Weekly Sync	11 AM - 12 PM Webinar	11 AM - 12 PM Brainstorming
12-01 PM Lunch	11:30 AM - 01 PM Deep Work	12-01 PM Lunch	12-01 PM Lunch	12-01 PM Lunch
01-02 PM Team Meeting	01-02 PM Lunch	01 PM -02:30 PM Task #6	01 PM -02:30 PM Task #9	01 PM -02 PM Task #12
02 PM -05 PM Task #2	02 PM -04 PM Task #4	2:30 PM Break	2:30 PM Break	02 PM -03 PM 1-on-1
	04 PM - 05 PM 1-on-1	03 PM -05 PM Task #7	03 PM -05 PM Task #10	03 PM -05 PM Task #13

فوائد استخدام Time Blocking

- زيادة التركيز والإنتاجية: يساعد على تقليل التشتت والتركيز على مهمة واحدة في كل مرة.
- تحقيق توازن أفضل بين العمل والحياة: من خلال تخصيص وقت للمهام المهنية والشخصية.
- تقليل الإجهاد والتوتر: لأن الموظف يعمل ضمن خطة واضحة بدلاً من الشعور بالإرهاق من كثرة المهام غير المنظمة.
- تحسين القدرة على اتخاذ القرارات: تعطي هذه الطريقة الوقت الكافي للتفكير بعمق دون ضغوط العمل المترابطة.

نصائح لضمان نجاح الطريقة

- المرنة: يمكن إعادة جدولة بعض الكتل الزمنية إذا دعت الحاجة.
- تجنب المهام غير المخطط لها: الالتزام واجب مع التقليل من المهام الغير المتوقعة التي قد تعطل الجدول.
- استخدم أدوات رقمية: مثل Outlook calendre أو تطبيقات إدارة الوقت للمساعدة في تنفيذ الخطة بسهولة.
- في الأخير يجب العلم أن الإنتاجية الفعالة تعتمد أساسا على كيفية إدارة الوقت بذكاء، وطريقة **Time Blocking** توفر أداة قوية لتنظيم يوم العمل بطريقة منظمة ومحددة. من خلال تخصيص وقت لكل مهمة، ستمكن هذه الطريقة على فرض تركيز أكبر، وتقليل التشتت، وتحقيق نتائج أفضل في الحياة المهنية والشخصية.

تعزير أمان تطبيقات المراسلة "واتساب" في بيئة العمل، نصائح ضرورية لحماية البيانات

بقلم السيد يحي حميزي مدير إدارة أمن نظم المعلومات



على سبيل المثال، في تجربة أجريت في عام 2023، استخدم خبير الأمن السيبراني جيك مور هجمات متطورة مثل استنساخ الصوت وتبديل بطاقة SIM عبر الذكاء الاصطناعي للتغلب على تدابير الأمان. وباستخدام مقاطع فيديو من "يوتيوب" المالك شركة، قام بتوليد صوت الشخص عبر الذكاء الاصطناعي، وفي خطوة أكثر تطوراً، اخترق حساب "واتساب" الخاص بالضحية عبر تبديل شريحة SIM.

بعد ذلك، أرسل رسالة صوتية إلى المدير المالي، يطلب فيها دفع 250 جنيهاً إسترلينياً لمقاول مزيف. ونظراً لأن الرسالة بدت وكأنها من شخص حقيقي، فقد اعتقد المدير المالي أنها شرعية وقام بإجراء التحويل في غضون 16 دقيقة فقط. تسلط هذه الحادثة الضوء على المخاطر المرتبطة باستعمال الواتساب في بيئة العمل مع استغلال تقنيات الذكاء الاصطناعي لخداع وإيهام الضحايا.

نصائح لحماية حساب "واتساب"

من الضروري على كل موظف خاصة مستعملي هذه التطبيقات في بيئة العمل اتباع بعض الممارسات الأمنية الأساسية للحفاظ على أمان حساب "واتساب"،

- أولاً، تأكد من استخدام كلمات مرور قوية ومركبة، تشمل مزيجاً من الحروف الكبيرة والصغيرة، والأرقام، والرموز. كما يُنصح بتفعيل ميزة المصادقة الثنائية (2FA)، التي تضيف طبقة أمان إضافية عبر طلب رمز يتم إرساله إلى جهازك عند محاولة الدخول إلى حسابك.
- علاوة على ذلك، يجب أن تكون حذراً في التعامل مع الروابط والمرفقات المشبوهة. حتى وإن جاءت من مصدر موثوق، فإنها قد تكون محملة بالتهديدات.
- إذا تلقيت رسالة مشبوهة، يفضل دائماً التحقق منها عبر القنوات الأخرى مع المرسل.



مقدمة

تعد تطبيقات التواصل الاجتماعي مثل "واتساب" إحدى الأدوات الأساسية التي يعتمد عليها الأفراد والشركات للتواصل اليومي. ومع تزايد استخدامها في بيئات العمل، تزداد المخاطر الأمنية المترتبة عليها، مما يفرض ضرورة الالتزام بالإرشادات الأمنية لحماية المعلومات الحساسة والحفاظ على الأمان الرقمي.

التهديدات المتزايدة

في السنوات الأخيرة، أصبحت التهديدات والهجمات السيبرانية على هذه المنصات أكثر انتشاراً وتعقيداً، خصوصاً مع التقدم التكنولوجي الذي يسهل على المهاجمين استغلال الثغرات. من بين هذه التهديدات: الاحتيال على الهوية، المرفقات الضارة، وروابط التصيد الاحتيالي. حيث يستغل مجرمو الإنترنت منصة واتساب بشكل متزايد لاستهداف البنوك وعملائها عن طريق انتحال شخصية عملاء، بإرسال رسائل احتيالية تحتوي على روابط لمواقع التصيد مصممة لسرقة المعلومات المالية الحساسة. وقد يؤدي هذا إلى الوصول غير المصرح به إلى حسابات العملاء أو إلى خسائر مالية. تلك التهديدات يمكن أن تشكل خطراً على الأفراد والشركات على حد سواء، إذا لم يتم التعامل معها بحذر ووعي.

وحمايتها أمرًا بالغ الأهمية، خاصة في بيئات العمل. ومن الضروري الالتزام بالقوانين الخاصة بحماية البيانات ذات الطابع الشخصي الخاصة بالموظفين والعملاء، كقانون 18-07 الذي يهدف الى حماية المعلومات ذات الطابع الشخصي التي تلزم كل الشركات باتخاذ تدابير أمنية ووقائية لضمان حماية المعطيات من التسريب، والتي قد تسبب أضرارًا جسيمة لصورة وسمعة المصرف وفقدان ثقة العملاء بها.

خاتمة : الحماية تبدأ منك

في نهاية المطاف، يظل الأمن السيبراني مسؤولية الجميع. وعبر اتباع النصائح والإرشادات المقدمة، يمكنكم حماية حساب "واتساب" من المخاطر المتزايدة وحماية البيانات الشخصية والمهنية من التهديدات المتطورة. وبتخاذ هذه الخطوات البسيطة والفعالة يمكن أن نعزز الأمان الرقمي ونحمي المعلومات الحساسة.

• بالإضافة إلى ذلك، تأكد من تثبيت برامج مكافحة الفيروسات على الأجهزة التي تستخدم برنامج "واتساب" وتحديثها بشكل دوري لضمان الحماية من البرمجيات الضارة.



إجراءات الطوارئ في حال التعرض للهجوم

في حالة تعرضك لهجوم إلكتروني، من الضروري اتخاذ إجراءات فورية.

أولاً، لا تقم بحذف الرسائل المشبوهة أو أي دليل آخر، بل احتفظ بها كدليل على النشاط غير الآمن.

قم بتغيير كلمات المرور الخاصة بك فوراً في حال لاحظت أي نشاط غريب على حسابك.

افصل جهازك عن الإنترنت لتفادي أي نشاط غير مصرح به .

كما يجب عليك الإبلاغ عن الحادث فوراً للجهات المختصة كإدارة أمن نظم المعلومات.

أهمية حماية البيانات في بيئة العمل

يعد الحفاظ على سرية البيانات خاصة ذات الطابع الشخصي

إدارة أمن نظم المعلومات



الجزر التنظيمية (The Organization Silos)

لماذا لا نتحدث الوحدات الإدارية مع بعضها؟

بقلم السيد محمد الحافظ التجاني
مدير الشبكة ودعم الفروع



هل سبق لك أن تعاملت مع مؤسسة شعرت فيها أن الوحدات التنظيمية تعمل كأنها عوالم منفصلة؟ تدخل إلى الفرع المصرفي لإنهاء معاملة، فيطلب منك التواصل مع قسم آخر، ثم قسم ثالث، ثم تعود إلى الأول لأن "المعلومات لم تصلهم بعد"! هذا ليس مجرد سوء حظ، بل هو مثال حي على ما يسمى في الأدبيات في مجال الإدارة بـ "الجزر التنظيمية (The organization silos)".

ما هي الجزر التنظيمية؟

الجزر التنظيمية (The organization silos) مصطلح إداري يُستخدم للإشارة إلى ظاهرة تفكك الإدارات والأقسام داخل المؤسسة، حيث تعمل كل وحدة بشكل مستقل دون تواصل فعال مع بقية الإدارات، هذه الظاهرة تعيق تدفق المعلومات، مما يؤدي إلى تكرار الجهود، وتأخير اتخاذ القرارات، وضعف تجربة المتعاملين وتذمرهم.

مفهوم للجزر التنظيمية:

- عرف كوتلر (Kotler, 2017) الجزر التنظيمية بأنها؛ "حواجز داخلية بين الإدارات تجعلها تعمل ككيانات منفصلة، مما يؤدي إلى عرقلة تدفق المعلومات وإبطاء العمليات".
- بينما أشار لينكر وجوميز (Linker & Gomez, 2019) إلى أن؛ "الجزر التنظيمية هي نتيجة مباشرة لضعف الثقافة المؤسسية وانعدام الاستراتيجيات الفعالة في إدارة المعرفة داخل المنظمة".

- ووفقا لدراسة أجرتها McKinsey & Company (2020)، فإن المؤسسات التي تعاني من الجزر التنظيمية تواجه انخفاضا في الإنتاجية بنسبة تصل إلى 20% بسبب فقدان الاتصال بين الإدارات.

لماذا تظهر الجزر التنظيمية؟

- التخصص الزائد: كل وحدة إدارية تركز على مهامها

- الخاصة دون التفكير في الصورة الكبرى والأهداف العامة للمؤسسة، مما يخلق عقلية "نحن وهم".
- **ضعف التواصل الداخلي:** غياب قنوات تواصل واضحة يعرقل تدفق المعلومات.
- **عدم تكامل الأنظمة التقنية:** استخدام أنظمة معلومات غير متوافقة بين الإدارات يؤدي إلى عدم تناسق البيانات وتأخير العمليات.
- **المنافسة الداخلية على النفوذ والموارد:** عندما تتنافس الإدارات فيما بينها بدلا من التعاون، تصبح المعلومات سلاحا يُحتكر بدلا من أن يتم تبادلها بحرية.
- **البيروقراطية المفرطة:** كل قرار يحتاج إلى موافقات عديدة، مما يزيد من الفصل بين الإدارات.

كيف تؤثر الجزر التنظيمية على البنوك؟

﴿تجربة متعامل سيئة: وفقا لدراسة أجرتها Harvard Business Review (2018)، فإن 72% من المتعاملين الذين واجهوا تأخيرات بسبب سوء التنسيق بين الإدارات فقدوا

5. إعادة هندسة العمليات المصرفية: استخدام البنك الخالي من الفاقد "Lean Banking" لتحديد ومعالجة نقاط الضعف في تدفق العمليات المصرفية.

البنك سفينة واحدة، لا جزر متفرقة!
في عصر البنوك الرقمية والذكاء الاصطناعي، أصبح التنسيق بين الإدارات أكثر أهمية من أي وقت مضى، باعتبار المتعامل لا يهتم بأي قسم يجب أن يتواصل معه، بل يريد حلا سريعا وكفاءة في الخدمة، فالبنوك التي تتجاوز الجزر التنظيمية وتعمل بانسيابية ستكسب ثقة المتعاملين وستحقق أداءً أقوى في السوق المصرفي.

الثقة في المصرف وانتقلوا إلى منافسين.

◊ **بطء في اتخاذ القرار:** تقرير صادر عن (Deloitte 2021) وجد أن المؤسسات ذات الهياكل المرنة تتخذ قرارات أسرع بنسبة 30% مقارنة بالمؤسسات ذات الجزر التنظيمية القوية. ◊ **إهدار الموارد:** دراسة من (Gartner 2019) أشارت إلى أن الشركات التي تعاني من الجزر التنظيمية تنفق في المتوسط 25% من ميزانيتها التشغيلية على تصحيح الأخطاء الناجمة عن سوء التنسيق.

تجارب عالمية في تجاوز الجزر التنظيمية:

• **تحول مايكروسوفت بقيادة ساتيا ناديل:** عندما تولى ساتيا ناديل قيادة مايكروسوفت في 2014، كانت الشركة تعاني من "ثقافة الجزر التنظيمية"، حيث كانت الفرق المختلفة تعمل كخصوم بدلا من حلفاء. حيث قام ناديل بتغيير الثقافة المؤسسية، وركز على التعاون والابتكار المشترك بين الإدارات، مما ساهم في إعادة الشركة إلى الواجهة كمنافس رئيسي في سوق التكنولوجيا.

• **إصلاحات "Lloyds Bank" في المملكة المتحدة:** عانى بنك Lloyds من مشكلات كبيرة بسبب الجزر التنظيمية، حيث كان كل فرع يعمل وكأنه كيان منفصل، مما تسبب في ضعف جودة الخدمة وزيادة وقت المعاملات، وبعد اعتماد نظام إدارة متكامل وتوحيد الأنظمة التقنية، انخفضت شكاوى المتعاملين بنسبة 40% خلال عامين، وزيادة نسبة الرضا الوظيفي لدى المتعاملين الداخليين بنسبة 52% في نفس الفترة.

• **التجربة اليابانية: منهج "كايزن" في البنوك:** البنوك اليابانية تطبق منهج "كايزن" (Kaizen)، وهو نهج ياباني للتحسين المستمر يعتمد على إزالة العوائق التنظيمية وتعزيز التعاون بين الفرق المختلفة، هذا النهج جعل البنوك اليابانية من بين الأكثر كفاءة على مستوى العالم.

كيف يمكن كسر الجزر التنظيمية في البنوك؟

1. تعزيز ثقافة "الفريق الواحد": تحويل التركيز من الأداء الفردي إلى النجاح الجماعي.
2. إعادة تصميم الهيكل التنظيمي: الانتقال من التنظيم الهرمي الصارم إلى نماذج أكثر مرونة، مثل التنظيم الشبكي (Networked Organization).
3. التحول الرقمي وتوحيد الأنظمة: الاستثمار في منصات موحدة مثل Core Banking Systems لتسهيل تدفق المعلومات بين الإدارات.
4. عقد اجتماعات تنسيقية دورية: تنظيم اجتماعات شهرية بين الإدارات المختلفة لمراجعة التحديات وتبادل الحلول.



بقلم السيد : صابر هشام دروش رئيس دائرة النشاط التجاري للتجزئة

الذكاء الاصطناعي ودوره في تطوير القروض الاستهلاكية في القطاع البنكي



تسريع عمليات الموافقة على القروض :

في السابق، كانت عمليات الموافقة على القروض تتطلب وقتاً طويلاً نظراً للإجراءات اليدوية والتحقق من البيانات. بفضل الذكاء الاصطناعي، أصبحت هذه العملية أكثر سرعة وسلاسة، حيث تقوم الأنظمة الذكية بتحليل الطلبات والمستندات في ثوانٍ، مما يسمح للعملاء بالحصول على الموافقات الفورية للقروض الصغيرة والمتوسطة، مثل قروض شراء السيارات أو الأجهزة المنزلية.

تقليل المخاطر والحد من حالات التعثرات عن السداد :

تساعد تقنيات التعلم الآلي البنوك في التنبؤ بمخاطر التعثر عن السداد من خلال مراقبة سلوكيات العملاء وتحديد المؤشرات المبكرة لأي صعوبات مالية قد يواجهونها. بناءً على هذه التوقعات، يمكن للبنوك تقديم خطط سداد مرنة أو إعادة جدولة القروض للعملاء الذين قد يواجهون صعوبات مالية، مما يقلل من معدلات التعثر ويحافظ على علاقة جيدة بين البنك والعميل.

تعزيز تجربة العملاء من خلال الخدمات المخصصة

يسمح الذكاء الاصطناعي للبنوك بتقديم عروض تمويل شخصية مصممة خصيصاً لكل عميل، بناءً على تحليل بياناته المالية وسلوكه الاستهلاكي. فبدلاً من تقديم عروض موحدة، يمكن للأنظمة الذكية اقتراح معدلات فائدة مخصصة، فترات سداد مرنة، وعروض ترويجية تناسب احتياجات كل فرد (حالة الاتفاقيات)، مما يجعل تجربة التمويل أكثر راحة وسهولة.

شهد القطاع البنكي تحولاً جذرياً مع تطور تقنيات الذكاء الاصطناعي، حيث أصبح يعتمد بشكل متزايد على الخوارزميات الذكية لتحسين الخدمات المالية، لا سيما في مجال القروض الاستهلاكية. هذه التطورات لم تقتصر فقط على تسريع العمليات، بل أسهمت أيضاً في جعل التمويل أكثر دقة وشفافية، مما ينعكس إيجابياً على العملاء والمؤسسات المالية على حد سواء.

تحسين تقييم الجدارة الائتمانية تحليل المخاطر:

من أبرز تطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال القروض الاستهلاكية هو تحليل الجدارة الائتمانية. تقليدياً، كانت البنوك تعتمد على معايير محدودة مثل كشف الحساب البنكي والراتب الشهري لاتخاذ قرارات منح القروض. أما اليوم، فتستخدم خوارزميات الذكاء الاصطناعي لتحليل كم هائل من البيانات، بما في ذلك نمط الإنفاق، وحتى سلوكياته المالية، مما يتيح للبنوك تقييم المخاطر بدقة أكبر ومنح القروض بشكل أكثر إنصافاً.



مكافحة الاحتيال وضمان الأمان المالي

نظرًا لأن القروض الاستهلاكية تتطوي على مخاطر الاحتيال، يستخدم الذكاء الاصطناعي أنظمة متقدمة للكشف عن الأنشطة الاحتيالية من خلال تحليل سلوكيات العملاء ومعاملاتهم وحتى التحقق من صحة الوثائق المسلمة. فعلى سبيل المثال، إذا تم تقديم طلب قرض مشبوه أو لوحظ تغيير غير اعتيادي في البيانات، يقوم النظام تلقائيًا بتنبيه البنك أو حتى إيقاف المعاملة لحين التحقق من صحتها.

خاتمة

بفضل الذكاء الاصطناعي، لم يعد الحصول على قرض استهلاكي معقدًا كما كان في السابق. فقد أصبح العملاء يستفيدون من سرعة العمليات، أكثر دقة وأمانًا، فيما تستفيد البنوك من تقليل المخاطر وتحسين تجربة العملاء. مع استمرار التطور التكنولوجي، من المتوقع أن يصبح التمويل الشخصي أكثر ذكاءً، شفافية، ومرونة، مما سيؤدي إلى تحسين الوصول إلى القروض وتعزيز النمو الاقتصادي بشكل عام.



السعي والمثابرة : طريق النجاح والتميز

بقلم السيدة : ايمان بن لحوّل محللة هندسة العمليات
خلية إدارة الجودة الشاملة

يصنع الفرق بين النجاح العابر والنجاح المستدام. فالأشخاص الذين يضعون لمسات التميز في أعمالهم هم الذين يتركون أثرًا لا يُمحى، لأنهم لا يكتفون ببلوغ الهدف، بل يسعون لجعله متقنًا ومؤثرًا.

الصبر والتحمل: جسر العبور نحو القمة

لا طريق للنجاح يخلو من الصعوبات، ومن يطمح للوصول عليه أن يتحمل المشاق والعثرات. فكل قصة نجاح عظيمة تحمل في طياتها فصولاً من الكفاح، وكل إنجاز كبير كان وراءه سنوات من العمل والصبر.

وقد قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه: "وجدنا خير عيشنا بالصبر". فالصبر هو الحليف الأول لكل مثابر، وهو المفتاح الذي يفتح الأبواب المغلقة أمام أصحاب العزيمة.

وفي الأخير، إن السعي الدؤوب، والمثابرة المستمرة، والجهد المتقن، والصبر في مواجهة التحديات، كلها عوامل تصنع الفارق بين شخص عادي وشخص استثنائي. فمن أراد أن يخلد اسمه في سجل الإنجازات، عليه أن يجعل هذه المبادئ أسلوب حياة، لا مجرد شعارات.

فالنجاح ليس ضربة حظ، بل ثمرة اجتهاد لا ينقطع. ومن يتقن سعيه، ويبدل جهده، ويصبر على الطريق، سيصل لا محالة، لأن الله وعد بذلك في قوله: "ومن أراد الآخرة وسعى لها سعيها وهو مؤمن فأولئك كان سعيهم مشكورًا".



قال الله تعالى: "وأن ليس للإنسان إلا ما سعى. وأن سعيه سوف يُرى. ثم يُجزاه الجزاء الأوفى".

إن السعي والمثابرة من أعظم القيم التي يركز عليها النجاح، وهما أساس كل إنجاز باهر. فمن فهم أن النجاح لا يُوهب بل يُكتسب بالجد والاجتهاد، أدرك أن السعي الدؤوب هو السبيل الوحيد لتحقيق الأحلام والطموحات. لا يوجد طريق ممهّد بالورود لمن يريد الوصول إلى القمم، بل هناك تحديات تحتاج إلى عزيمة قوية وصبر جميل.

المثابرة: سرّ العظماء

المثابرة هي الوقود الذي يدفع الإنسان للاستمرار رغم العقبات والانكسارات. إنها ليست مجرد صفة، بل أسلوب حياة يتبعه الناجحون. فكم من أشخاص تعثروا في أول الطريق، لكنهم لم يستسلموا، بل أعادوا المحاولة حتى حققوا أهدافهم! وقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم خير مثال للمثابرة، حيث تحمل الأذى والرفض في بداية دعوته، لكنه لم يفقد الأمل حتى بلغ رسالته للعالمين.

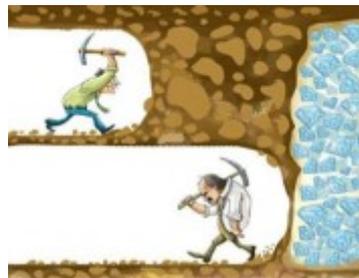
وفي هذا يقول النبي صلى الله عليه وسلم: "إن قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة، فإن استطاع أن لا يقوم حتى يغرسها فليفل". إن هذا الحديث العظيم يؤكد أن المثابرة لا تتوقف حتى في أصعب اللحظات، بل تستمر لأن العطاء والعمل الصالح لا يرتبط بزمان أو مكان.

الجهد والجودة: مقياس التميز

النجاح الحقيقي لا يُقاس فقط بحجم الجهد المبذول، بل بجودة ذلك الجهد. فمن يعمل دون إتقان كمن يبني بيتًا بلا أساس، سرعان ما ينهار. ولهذا كان الإتقان أحد أهم المبادئ التي دعا

إليها الإسلام، حيث قال النبي صلى الله عليه وسلم: "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه".

إن الجمع بين بذل الجهد والسعي المستمر مع الحرص على الجودة هو ما





خير امة

بقلم السيد : فاتح رويقي
صراف رئيسي فرع روية

قلنا يا رسول الله انا لنستحي والحمد لله، قال : ليس ذلك ولكن الاستحياء من الله حق الحياء ان تحفظ الراس وما وعى وتحفظ البطن وما حوى ولتذكر الموت والبلاء ومن أراد الآخرة ترك زينة الدنيا، فمن فعل ذلك فقد استحيا من الله حق الحياء. رواه الترمذي . كان عليه الصلاة والسلام اشد حياء من العذراء في خدرها وقال ايضا الحياء كله خير .
برايكم ما الذي راه موسى عليه السلام من ابنة الرجل الصالح في مدين حتى ينفق عشر سنوات من عمره لعل الجواب في قوله تعالى ” فجاءته احدهما تمشي على استحياء “
فالحياء من اجمل ما توصف به النساء الصالحات كما انا الحياء من مفاخر الرجولة ومفاتيح الانوثة اما الأردال فيوصفون بقلة الحياء ويالها من نقيصة ان يقال فلان قليل حياء وللحياء ثمرات وفضال كبيرة على صاحبها كهجرة المعصية والتقرب من الله بالأقبال على الطاعات والعبادات من استحي من الله ستره في الدنيا والآخرة ويبعده عن كل ما يذمه وجمال الشيء بلا حياء كوردة بلا عطر.

وفي الأخير ، يعيش المرء ما استحيى بخير ويبقى العود ما بقي الحياء فلا والله ما في العيش خير ولا الدنيا إذا ذهب الحياء وإذا لم تخش عاقبة الليالي و إن لم تستحي فافعل ما تشاء

دعوات بالرحمة الى ابي و امي رحمة الله عليهما.



بسم الله والصلاة والسلام على خير خلق الله سيدي وحببي محمد بن عبد الله وبعد،
في هذه السلسلة من خير امة، سنحاول ان شاء الله ان نتحدث في كل لقاء بجمعنا مع الاحبة في الله عن حديث من سيرة خير الانام .

قال عليه الصلاة والسلام ” ان لكل دين خلقا وخلق الإسلام الحياء “ ان الحياء خاصة من الخصائص التي اوجدها الله في الانسان وجعله مفطورا عليه لئيباعد بذلك عن الذنوب والمعاصي وهو خلق يبعث صاحبه على فعل الخير واجتناب القبيح ويعد الحياء من الاخلاق الرفيعة التي امر الإسلام بها واقرها ورغب فيها ، وهو من خلق الكرام وسمة اهل المروءة والفضل وقد قيل فيه ” من كساه الحياء ثوبه لم ير الناس عيبه “

والحياء يمنح صاحبه من التقريط في حق الله والتقصير في شكره فهو كالظل ملازم لصاحبه لا ايمان لمن لا حياء له وقال ايضا ” الايمان بضع وستون شعبة والحياء شعبة من الايمان “
” استحيوا من الله حق الحياء “



التجارة الخارجية في عصر الرقمنة : نحو نموذج جديد للتبادل التجاري العالمي

بقلم السيد : زين الدين تمام
مندوب متعدد المهام إدارة التجارة الخارجية

القائمة على تقنية البلوك تشين أتمتة عمليات التجارة الدولية، مما يساهم في:

تقليل الوقت المستغرق في التخليص الجمركي من خلال معالجة البيانات بشكل فوري وآمن.

خفض تكاليف المعاملات التجارية عن طريق تقليل الحاجة إلى الوسطاء.

تعزيز الثقة والشفافية عبر إنشاء سجلات غير قابلة للتغيير لكل معاملة تجارية.

على سبيل المثال، تعتمد منصة "TradeLens"، التي طورتها شركة IBM وشركة Maersk، على تقنية البلوك تشين لرقمنة سلاسل التوريد، مما يسهل تبادل المعلومات بين الأطراف التجارية المختلفة ويقلل من التأخير اللوجستي.

ب. الذكاء الاصطناعي في تحليل الأسواق وإدارة المخاطر

يعد الذكاء الاصطناعي (AI) أحد الأدوات الأكثر تأثيرًا في إعادة تشكيل التجارة الدولية، حيث يساعد في:

تحليل اتجاهات السوق العالمية والتنبؤ بالطلب عبر خوارزميات متقدمة.

إدارة المخاطر التجارية والجيوسياسية من خلال تقييم تأثير الأحداث العالمية (مثل الحروب التجارية أو الأزمات الصحية) على سلاسل التوريد.

تحسين استراتيجيات التسعير والتفاوض بناءً على تحليل البيانات الفورية من الأسواق.

تعد التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للاقتصاد العالمي، حيث تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي، وتحفيز الابتكار، وخلق فرص العمل. ومع ذلك، فإن المشهد التجاري يشهد تحولات غير مسبوقه مدفوعة بالتغيرات التكنولوجية والجيوسياسية والبيئية. في عصر الرقمنة، أصبحت الابتكارات مثل الذكاء الاصطناعي (AI)، وتقنية البلوك تشين، وتحليلات البيانات الضخمة، والعملات الرقمية، أدوات رئيسية في إعادة تشكيل تدفقات التجارة العالمية، مما أدى إلى ظهور نموذج جديد أكثر كفاءة وشفافية واستدامة.

هذا المقال يستكشف كيف تؤثر التكنولوجيا على التجارة الخارجية، ويحلل استراتيجيات الشركات الرائدة للتكيف مع التحولات، ويسلط الضوء على الفرص والتحديات التي تواجه هذا القطاع في المستقبل.

1 الرقمنة : عصر جديد للتجارة الدولية

أ. الأتمتة وتقليل التعقيد في العمليات التجارية



لطالما واجهت التجارة الخارجية عقبات تتعلق بالإجراءات الجمركية المعقدة، وتكاليف المعاملات المرتفعة، والتأخير في معالجة الوثائق. اليوم، تتيح الحلول الرقمية مثل العقود الذكية

ب . العملات الرقمية وتأثيرها على التجارة الخارجية
تلعب العملات الرقمية، خاصة العملات الرقمية للبنوك
المركزية (CBDC)، دورًا متزايدًا في التجارة الدولية عبر:
تقليل التكاليف المالية عبر التحويلات السريعة دون الحاجة إلى
بنوك وسيطة.
تعزيز الشفافية ومنع الاحتيال من خلال تتبع المعاملات المالية
في الوقت الفعلي.
تحرير التجارة من الاعتماد على العملات التقليدية مثل الدولار
الأمريكي، مما يمنح الدول الناشئة مزيدًا من الاستقلالية
المالية.
على سبيل المثال، تقوم الصين بتجربة "اليوان الرقمي" في
المعاملات التجارية عبر الحدود، مما قد يؤثر على توازن
القوى الاقتصادية العالمية ويعيد تشكيل النظام المالي الدولي.



3 التحديات والفرص أمام الشركات والدول

أ . تحديات التحول الرقمي في التجارة الخارجية
رغم الفوائد الكبيرة التي توفرها الرقمنة، إلا أن هناك تحديات
يجب معالجتها لضمان نجاحها، من بينها:
1. الأمن السيبراني وحماية البيانات: مع ازدياد الاعتماد على
التكنولوجيا، تزداد مخاطر الهجمات السيبرانية والقرصنة
الإلكترونية التي تهدد استقرار التجارة الدولية.
2. التشريعات والتنظيمات المتغيرة: يتطلب استخدام تقنيات
مثل البلوك تشين والعملات الرقمية إطارًا قانونيًا وتنظيميًا
جديدًا يتناسب مع التطورات الرقمية.
3. الفجوة الرقمية بين الدول: لا تزال العديد من الدول النامية
تفتقر إلى البنية التحتية الرقمية والتكنولوجية اللازمة للاستفادة
الكاملة من الفرص المتاحة.



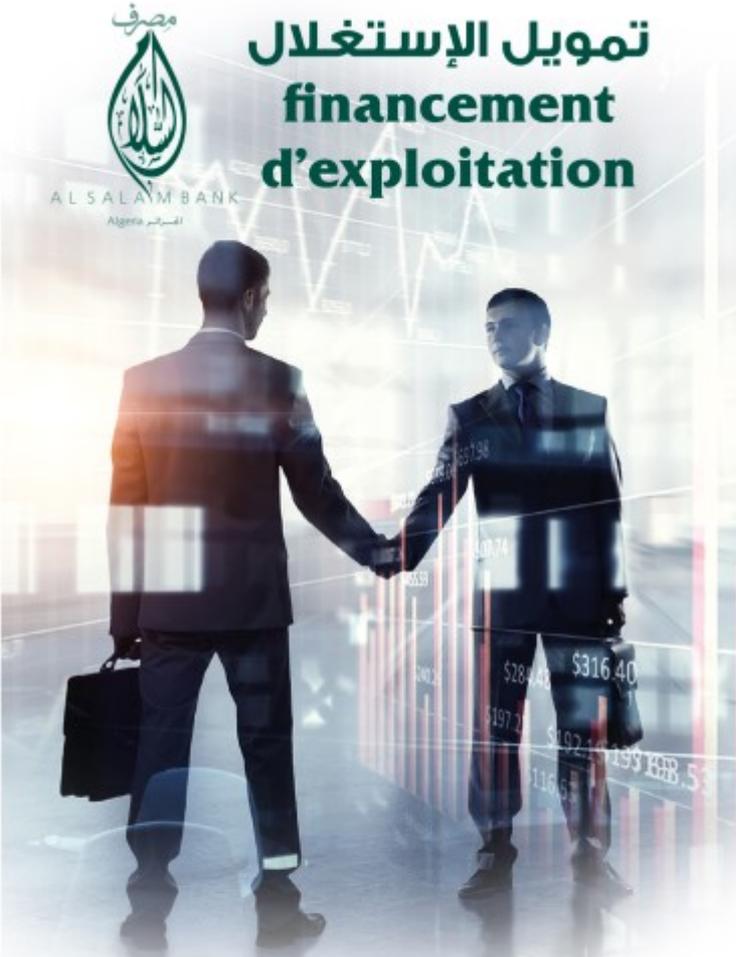
على سبيل المثال، تستخدم كبرى الشركات التجارية منصات
الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات الاقتصادية وتقديم توصيات
حول الأسواق ذات الفرص العالية.

2 نماذج جديدة للتبادل التجاري الدولي

أ . منصات التجارة الرقمية وتفكيك الحواجز التقليدية
التجارة لم تعد محصورة بين الشركات والحكومات فقط، بل
أصبحت أكثر انفتاحًا بفضل الأسواق الرقمية العالمية. توفر
منصات التجارة الإلكترونية الدولية مثل Alibaba و Amazon Business و MercadoLibre فرصًا هائلة
للشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) لدخول الأسواق
العالمية بسهولة.
تقليل التكلفة والإجراءات المعقدة عبر البيع المباشر إلى
العلاء الدوليين.

استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل تفضيلات المستهلكين
وتوجيه استراتيجيات التسويق.
تعزيز المرونة عبر الاعتماد على حلول الدفع الرقمي
والتمويل الإلكتروني لتسهيل عمليات التبادل التجاري.





- Bai Liadjel
- Salem
- Mourabaha
- Moudharaba
- Moucharaka

- البيع لأجل
- السلم
- المرابحة
- المضاربة
- المشاركة



ب. فرص الابتكار والنمو المستقبلي
 على الجانب الآخر، توفر الرقمنة فرصًا هائلة للشركات التي تتبنى استراتيجيات رقمية مبتكرة:
 إنشاء سلاسل توريد ذكية تعتمد على البيانات الفورية والذكاء الاصطناعي لتحسين كفاءة العمليات التجارية.
 الاعتماد على نماذج التجارة المستدامة من خلال استخدام التكنولوجيا لتقليل انبعاثات الكربون وتحسين استدامة عمليات النقل والتوزيع.
 الاستثمار في التعليم والتدريب الرقمي لضمان جاهزية القوى العاملة لمواكبة التغيرات في التجارة العالمية.

الخاتمة

تمر التجارة الخارجية بمرحلة تحول ثوري مدفوع بالتقدم التكنولوجي والتغيرات الجيوسياسية، حيث أصبحت الرقمنة عاملاً أساسياً في تحسين الكفاءة، وزيادة الشفافية، وتقليل التكاليف. الشركات التي تتبنى التقنيات الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين والعملات الرقمية ستكون الأقدر على المنافسة في السوق العالمية المتغيرة.
 بينما تفتح الرقمنة آفاقاً جديدة، فإن نجاح هذا التحول يعتمد على القدرة على التكيف مع التحديات التنظيمية والأمنية، واستثمار الشركات والحكومات في بناء بنية تحتية رقمية قوية. المستقبل ينتمي لأولئك الذين يتبنون الابتكار ويسعون إلى إعادة تعريف التجارة الخارجية بطرق أكثر ذكاءً ومرونة واستدامة.



بقلم السيد : أحمد بوحاجب

مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

لا بد من حافز في الحياة

يكتشف بنفسه ما هي الأشياء التي يمكن أن تشكل قيمة بالنسبة إليه والتي يمكن أن تكون مصدر طاقة، بالتالي حافزاً في حياته. إن ما يحرك أحد منا ويجعله يعمل بجِد، قد لا يعني شيئاً بالنسبة إلى شخص آخر. وما يمكن أن يشكل حافزاً بالنسبة إلى سيدة ما، قد يبدو مسألة تافهة بالنسبة إلى أخرى. لهذا نقول: إن مصادر التحفيز لكل منا مختلفة. وفي المقابل، فإن ما يبقى ساري المفعول بالنسبة إلينا جميعاً، هو أنه إذا بدأ أحدنا في مشروع يستجيب لاحتياجاته ويتمشى مع قناعاته الأساسية، فإنه سيشعر بالمتعة وهو يعمل فيه...

كيف نجدد حافزنا؟

من أجل ربط الاتصال من جديد بطاقتنا الداخلية، سيكون من المفيد لنا أن نطرح بشكل منتظم بعض الأسئلة العميقة، مثلاً، ما أكثر شيء احتاج إليه اليوم؟ ما الشيء الذي يهمني أكثر؟ حياتي وكل ما أقوم به هل هو متناغم مع قيمي واحتياجاتي الخاصة؟ إذا كانت الإجابة هي لا، فما الذي يمكنني فعله لتحسين الأمور. و هذا ما اطلق عليه مسائلة النفس. و قدوتنا نحن المسلمين هو النبي محمد صلى الله عليه و اله وصحبه وسلم الذي كان حافزه الأول ان يدخلنا الجنة و يبعدنا عن النار فلنقتبس من نور نبوته و لو جذوة.



ليست الأهداف
ضرورية لتحفيزنا
فحسب، بل هي
أساسية فعلاً
لبقائنا على قيد
الحياة.

حافزنا في الحياة هو الطاقة التي تحركنا وتدفعنا إلى الأمام، من دون هذه الطاقة ستكون حياتنا رمادية لا طعم لها ولا رائحة، وسنفقد الرغبة في كل شيء. هل فكرنا يوماً ما هي أكبر حوافزنا في الحياة؟ وكيف نجد حافزاً لنا إن شعرنا بأن لا حافز لدينا؟ عندما يغيب الحافز في حياة كل منا، وعندما يغيب الدافع الذي ينقلنا من حالة الجمود إلى حالة العمل والإنتاج، فإن الحياة تصبح بلا طعم، ذلك أنّ الحافز هو الذي يجعلنا ننتج ونبتكر ونتقدم ونعطي ونستمتع، والحافز هو الطاقة التي من دونها لا نستطيع أن نتحرك خطوة واحدة إلى الأمام. أن نعرف ما الذي يحفزنا هو أمر سيساعدنا على العثور على حافز عندما نحتاج إلى ما يرفع معنوياتنا ويدفعنا إلى بذل الجهد لتحسين حياتنا. إليكم هنا بعض النصائح سهلة التطبيق، التي وضعها أخصائيو علم النفس في سيكولوجية الوسط المهني، والتي ستساعدنا على العثور على محفزات داخلية لكل حوافزه الخاصة:

مثلاً احتياجاتكم كامرأة كنت أو رجل لا تُشبه احتياجات غيرك من النساء أو الرجال، وإذا ما استثنينا الاحتياجات الحيوية، فإن قيم كل منا تختلف عن قيم الآخرين. لهذا، على كل واحد أن

ناصر حيدر (المدير العام لمصرف السلام - الجزائر):



وضعنا استراتيجية ثلاثية لزيادة الودائع واستقطاب متعاملين جدد وارتفاع حجم العمليات المصرفية

يضطلع «مصرف السلام - الجزائر» بدور في نشاط الاقتصاد الجزائري، إذ يعمل وفق استراتيجية واضحة تتماشى ومتطلبات التنمية الاقتصادية في المرافق الحيوية. وتتمثل رسالة «مصرف السلام» بالتميز والتفوق في توفير خدمات مصرفية مبتكرة وبجودة عالية تتواءم مع المستجدات والحلول المالية العصرية، ووفق أحكام الشريعة الإسلامية لتحقيق أفضل قيمة ومنفعة مستدامة لجميع الأطراف. وحقق المصرف خطوات مهمة في مجال التحول الرقمي، إذ اعتبر المدير العام للمصرف السيد ناصر حيدر في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أن أتمتة العمليات المصرفية خطوة مهمة جداً، وتمثل فرصة لتوسيع دائرة الاستفادة من الخدمات المصرفية وصولاً إلى تحقيق الشمول المالي.

نحرص على الاستفادة من الفرص المتاحة

■ تحضن بنوك مركزية كثيرة في العالم العربي على عمليات الاندماج بهدف الوصول إلى كيانات مالية ضخمة ومليئة. هل تؤيدون مثل هذه العمليات؟ وهل لديكم النية للقيام بخطوات مماثلة؟

- نشهد توجهاً لعدد من المصارف لتوسيع القاعدة الرأسمالية لتعزيز حصتها في السوق، والتصدي للتحديات والأزمات المستجدة. وفي ما يخص مصرف السلام - البحرين الذي يحوز حالياً على ٦٨٪ من رأسمال مصرف السلام - الجزائر، فلديه (مصرف السلام - البحرين) إستراتيجية للاستحواذ على مجموعة من البنوك، إذ تملك مؤخراً بنك إثمار، وبيت التمويل الكويتي فرع البحرين، وأضحى مصرف السلام - البحرين - المصرف الإسلامي الأول في البحرين، من حيث القاعدة الرأسمالية وحجم المحفظة. لذا، نحن نحرص على الاستفادة من الفرص المتاحة في السوق الجزائرية، لتوسيع القاعدة الرأسمالية للبنك في المستقبل.

نتائج إيجابية جداً

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة خلال عام ٢٠٢٤؟

- سجل مصرف السلام خلال عام ٢٠٢٤ نتائج إيجابية جداً، إذ بلغ مجموع الأصول ٣٧٢ مليار دينار جزائري (٢,٨ مليار دولار أميركي) بنمو ١١٪ مقارنةً بنهاية عام ٢٠٢٣. أما رصيد التمويلات فبلغ ٢٦٤ مليار دينار (١,٩٨ مليار دولار أميركي) بزيادة ١٩٪ مقارنةً بعام ٢٠٢٣، أما بالنسبة إلى ودائع العملاء، فبلغت ٣١٥ مليار دينار (٢,٣ مليار دولار أميركي) بزيادة ١٢٪ مقارنةً بالعام الماضي، كما حقق المصرف نتائج صافية بقيمة ٦ مليارات دينار (٤٥ مليون دولار أميركي) بارتفاع نسبته ١٥٪، وبلغت نسبة العائد على حقوق المساهمين ١٨,٤٪، ونسبة العائد على الأصول ٨,٥٪. أما بالنسبة إلى الخطط المستقبلية، فقد وضع المصرف استراتيجية ثلاثية، تهدف إلى زيادة حجم الودائع واستقطاب متعاملين جدد وزيادة حجم العمليات المصرفية.

وبموجب قانون المالية لعام ٢٠٢٥ يُسمح للخرزينة العمومية إصدار صكوك استثمار سيادية مما يضيف لبنة أخرى للصناعة المالية الإسلامية في الجزائر في مجال سوق المال، إذ لم يكن بإمكان البنوك الإسلامية سابقاً الاستثمار في سندات الخزينة بسبب اشتغالها على فوائد ديون. ويمثل هذا القانون الآن فرصة مهمة لخلق التوازن في فرص الاستثمار خارج التمويلات العادية بين المؤسسات المالية الإسلامية ونظيرتها التقليدية ويُعد فرصة ذهبية لـ «مصرف السلام» لاستثمار جزء من فائض سيولته في صكوك الدولة الجزائرية. ■

■ كيف تقوّمون واقع القطاع المصرفي في الجزائر خلال عام ٢٠٢٤؟

- يشهد القطاع المصرفي الجزائري تطوراً مستمراً، وتحديداً على مستوى تحديث الخدمات ورقمنتها وتطوير المنظومة القانونية المتعلقة بالنشاط المصرفي والمالي، فضلاً عن رقمنة وسائل الدفع وتوسيع رقعة الشمول المالي التي تحظى باهتمام السلطات المالية في البلاد.

وفي سياق متصل، يشهد القطاع المصرفي نمواً في تمويل النشاطات الاقتصادية، مع ارتفاع ملحوظ في مدخرات الأفراد والمؤسسات.

إنجاز اتنا على قدر نطلعاتنا

■ ما هي أبرز الإنجازات التي سجلها مصرف السلام خلال عام ٢٠٢٤؟

- واصل مصرف السلام نشاطه في مجال رقمنة الخدمات المصرفية، لتمكين المتعاملين من الحصول على جزء كبير من خدماتهم من بُعد، من خلال الدفع الإلكتروني والتقنيات الرقمية. إلى جانب ذلك، قام المصرف بتطوير منتجات تهدف إلى تمكين المصدرين من استخدام بطاقة فيزا لتسديد قيمة صادراتهم. كما أطلقنا منتج «دفتر الادخار الأخضر»، والهدف منه تنفيذ استراتيجية تكريس فلسفة الاقتصاد الاجتماعي البيئي، حيث ستوظف مدخرات «دفتر الادخار الأخضر» في مشاريع استثمارية صديقة للبيئة، للحفاظ على التوازن الاجتماعي والبيئي.

ومع نهاية عام ٢٠٢٤ حصد المصرف شهادة «أيزو» لجودة الخدمات المصرفية، وهذا دليل على الجهود المستمرة لتحسين جودة خدماتنا، بما يتماشى مع متطلبات العملاء والمجتمع الجزائري والأطراف ذوي الصلة.

أتمتة العمليات المصرفية خطوة مهمة

■ إلى أي مدى يساهم الاستثمار في التحول الرقمي بتحقيق الشمول المالي؟

- يمتلك مصرف السلام ٢٥ فرعاً، لكن هذا العدد غير كافٍ لتأمين الخدمات للمواطنين في أرجاء البلاد ذات المساحة الجغرافية الضخمة. ومن هنا تأتي أهمية الخدمات المصرفية الرقمية، التي ستتيح للمواطنين والمتعاملين مع المصرف القيام بمختلف أنواع العمليات المصرفية وفق الشريعة الإسلامية، انطلاقاً من الطلب الكبير على الخدمات المصرفية الإسلامية في المجتمع الجزائري. وتُعد أتمتة العمليات المصرفية خطوة مهمة جداً، وتمثل فرصة لتوسيع دائرة الاستفادة من الخدمات المصرفية وصولاً إلى تحقيق الشمول المالي، بحيث أن التحول نحو رقمنة الخدمات يجذب الكتلة النقدية خارج النظام المصرفي ويمثل فرصة لاستيعاب مدخرات المواطنين والنشاطات الاقتصادية والتجارية.

نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية

السيد : سليم سلواني
مسؤول خلية المسؤولية الاجتماعية



- تنظيم وترتيب أزيد من 300 قفة رمضان بمختلف المواد الغذائية والأساسية بالتنسيق مع فرق الجمعيات الخيرية. هذه المبادرة الخيرية تهدف إلى تقديم مساعدات غذائية للأسر المحتاجة. تتكون القفة من سلة تحتوي على المواد الأساسية التي تحتاجها العائلات لتحضير وجبات الإفطار. - تنظيم مطعم عابر السبيل خلال شهر رمضان، حيث تم تقديم أزيد من 1.500 وجبة للمحتاجين وعابري السبيل والعمال الذين لا يستطيعون تحضير وجباتهم.

إن المسؤولية الاجتماعية في شهر رمضان تعكس القيم الإنسانية والأخلاقية التي يتميز بها هذا الشهر الكريم، حيث يتجلى التكافل والتراحم بين أفراد المجتمع. شهر رمضان فرصة عظيمة لتعزيز قيم المسؤولية الاجتماعية، حيث يشعر الجميع بروح الجماعة والتعاون، مما يسهم في بناء مجتمع أكثر تكافلا ورحمة دائما في إطار حملتنا السنوية تراحم أشرفت خلية المسؤولية الاجتماعية للمصرف على :



نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية





بقلم/ محمد مقيبيل

الفرق بين التواصل المؤسسي و العلاقات العامة

ويلعب الإعلام دوراً محورياً في كل من التواصل المؤسسي والعلاقات العامة، لكنه يختلف من حيث دوره وتأثيره في كل منهما:

الإعلام في التواصل المؤسسي

- يُستخدم كأداة لنقل الرسائل الاستراتيجية داخلياً وخارجياً.
- يشمل وسائل الإعلام التقليدية (الصحف، التلفزيون، الإذاعة) والرقمية (المواقع الإلكترونية، وسائل التواصل الاجتماعي، النشرات الإخبارية).
- يساهم في بناء صورة متماسكة ومتسقة عن المؤسسة عبر القنوات الإعلامية المختلفة.
- يُستخدم لإدارة السمعة المؤسسية والرد على الأزمات الإعلامية.

الإعلام في العلاقات العامة

- هو الوسيلة الرئيسية لنشر أخبار المؤسسة، بياناتها الصحفية، وإنجازاتها إلى الجمهور.
- العلاقات العامة تعتمد على الإعلام لتعزيز الوعي بالمؤسسة وزيادة الثقة بها.
- يشمل العمل مع الصحفيين، الإعلاميين، والمؤثرين لنشر محتوى إيجابي عن المؤسسة.
- يُستخدم للترويج للفعاليات والمؤتمرات وبناء علاقات قوية مع وسائل الإعلام.

الفرق في العلاقة مع الإعلام

- التواصل المؤسسي يرى الإعلام كجزء من استراتيجيته الشاملة للتواصل، ويهتم بكيفية ظهوره في الإعلام وتأثيره على مختلف الفئات المستهدفة.
- العلاقات العامة تعتمد بشكل مباشر على الإعلام كوسيلة رئيسية لنقل الرسائل الإيجابية وتعزيز سمعة المؤسسة أمام الجمهور.

الخلاصة

الإعلام أداة في التواصل المؤسسي، لكنه شريك رئيسي في العلاقات العامة.

التواصل المؤسسي والعلاقات العامة مفهومان متداخلان ولكنهما يختلفان في نطاقهما وأهدافهما:

التواصل المؤسسي

- هو منظومة متكاملة تهدف إلى إدارة جميع عمليات الاتصال داخل المؤسسة وخارجها لضمان توحيد الرسائل وتحقيق أهداف المؤسسة الاستراتيجية، ويشمل التواصل المؤسسي:
- **التواصل الداخلي:** مع الموظفين لضمان وضوح الرؤية والقيم والثقافة المؤسسية.
- **التواصل الخارجي:** مع العملاء، المستثمرين، الشركاء، ووسائل الإعلام.
- **الاتصال الإداري:** بين الإدارات المختلفة داخل المؤسسة.
- **إدارة السمعة:** بناء وتعزيز الصورة الذهنية للمؤسسة.

العلاقات العامة

- تركز العلاقات العامة على إدارة صورة المؤسسة وبناء علاقات إيجابية مع الجماهير المختلفة، من خلال:
- التعامل مع وسائل الإعلام.
- إدارة الأزمات الإعلامية.
- تنظيم الفعاليات والمؤتمرات.
- إعداد البيانات الصحفية.
- تعزيز العلاقات مع الجهات الحكومية والمجتمع.

الفرق الأساسي

- **النطاق:** التواصل المؤسسي أشمل ويعطي جميع قنوات الاتصال داخلياً وخارجياً، بينما تركز العلاقات العامة على تعزيز الصورة العامة للمؤسسة أمام الجمهور.
- **الجمهور المستهدف:** التواصل المؤسسي يخاطب الموظفين، المستثمرين، العملاء، والشركاء، بينما العلاقات العامة تهتم بالجمهور الخارجي بشكل أساسي.
- **الهدف:** التواصل المؤسسي يعزز التكامل الداخلي والخارجي، بينما العلاقات العامة تهدف إلى تحسين سمعة المؤسسة وبناء علاقات قوية مع المجتمع ووسائل الإعلام.

باختصار:

العلاقات العامة جزء من التواصل المؤسسي، لكنها تركز بشكل أكبر على الصورة العامة والتفاعل مع الجماهير الخارجية، في حين أن التواصل المؤسسي يشمل كل عمليات الاتصال داخل وخارج المؤسسة لضمان تحقيق أهدافها الاستراتيجية.

20 قاعدة في الإدارة على لسان الدكتور

www.kitabwbs.store

غازي القصيبي



عندما نتحدث عن الإدارة الناجحة، فإننا لا نتحدث فقط عن اتخاذ القرارات أو إصدار الأوامر، بل عن رؤية شاملة تُسهم في بناء مؤسسات قوية وفرق عمل متماسكة. الدكتور غازي القصيبي، بخبرته الإدارية الواسعة، وضع مجموعة من المبادئ التي يمكن لأي قائد أو مدير أن يستفيد منها في رحلته القيادية. دعونا نستعرض هذه القواعد بأسلوب بسيط وعملي:

11. لا تخضع للابتزاز - لا تجعل التهديد بالاستقالة وسيلة للضغط عليك، فالابتزاز مرة يعني الابتزاز دائمًا.

12. الإدارة بالأهداف هي الأساس - لكن عند الضرورة، قد يكون أسلوب إدارة الأزمات مطلوبًا.

13. حافظ على البساطة في التنظيم - عندما يكون الفريق صغيرًا، لا حاجة لتعقيد الهيكل الإداري.

14. التخطيط السليم أفضل من الحلول السريعة - الاستعجال قد يؤدي إلى قرارات غير مدروسة تضر بالمستقبل.

@kitabwbs

15. الإصلاح الإداري عملية مستمرة - كل قائد يبني على من سبقه ويترك أثره لمن بعده.

16. نجاحك قد يزعج البعض - استعد لذلك، فالبعض يتقبل فشلك أكثر من نجاحك.

17. المعرفة وحدها لا تكفي - ليس كل خبير قادر على نقل معرفته، لذا اختر المسؤولين بحكمة.

18. أنجز عملك دون تأخير - لا تؤجل مهامك، فالإدارة الناجحة تعتمد على الإنجاز السريع والفعال.

19. ثقة الفريق في القائد هي مفتاح النجاح - إذا غابت الثقة، تلاشى الأداء الجماعي الفعال.

20. عوّد نفسك على الفرغ - الإيجابية والرضا تصنع بيئة عمل محفزة وتحقق النجاح المستدام.

هذه القواعد ليست مجرد نصائح، بل دروس مستخلصة من تجربة إدارية عميقة يمكن لكل قائد الاستفادة منها لتحقيق النجاح والتميز.

1. القائد الحقيقي يصنع نظامًا لا يعتمد عليه - النجاح الإداري يكمن في تنظيم العمل بحيث يستمر بكفاءة حتى في غياب القائد.

2. لا تخشَ اتخاذ القرارات الصعبة - القيادة تتطلب الحسم، حتى لو كان القرار مؤلمًا مثل نقل موظف غير منتج.

3. اجعل إنجازاتك واضحة - لا تكثف بالعمل بصمت، بل اجعل نجاحاتك مرئية وملموسة.

4. تحقل المسؤولية عن النجاح والفشل - القائد الذي ينسب الفضل لنفسه ويحمل الآخرين الأخطاء سيفقد ثقة فريقه.

5. اختر مساعدين أكفاء وتقبل آرائهم - لا تبحث عن التابعين فقط، بل عن أشخاص قادرين على إبداء الرأي والنقاش.

www.kitabwbs.store

6. لا تتخذ قرارات دون معلومات كافية - الإدارة الناجحة تعتمد على معرفة كل الحقائق قبل اتخاذ القرار.

7. أدر الاجتماعات بذكاء - التحضير الجيد واحترام الحاضرين أساس نجاح أي اجتماع.

8. سجل كل شيء - لا تعتمد على الذاكرة، فالتوثيق يضمن تنفيذ القرارات بشكل دقيق.

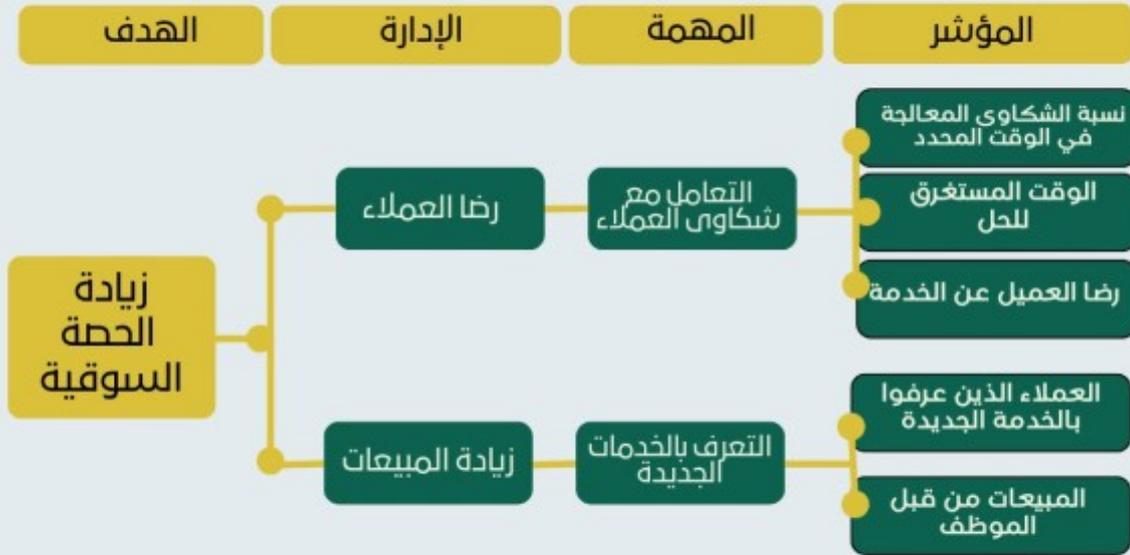
9. ابحث عن شريك إداري - وجود شخص يساعدك في المهام يمنحك الوقت للتخطيط بعيد المدى.

10. لا توسع عملك بلا ضرورة - التوسع العشوائي دون فائدة حقيقية قد يضر أكثر مما ينفع.

شجرة المؤشرات

نموذج بصري يستخدم لبناء مؤشرات الأداء ويربط بين الأهداف الاستراتيجية والأنشطة التشغيلية في المنظمة

نموذج شجرة المؤشرات



مالا يمكن قياسه لا يمكن إدارته

سمات صاحب التفكير القيادي



توقف عن التفكير الزائد





10 سلوكيات غير عادية تجعل الناس يحترمونك أكثر

قد تعتقد أن احترام الآخرين يأتي فقط من تحقيق الإنجازات الكبيرة أو امتلاك مهارات استثنائية، لكن الحقيقة أن بعض السلوكيات البسيطة وغير المعتادة يمكن أن تجعل الآخرين ينظرون إليك بتقدير واحترام. قد يبدو بعضها غريباً أو غير منطقي، لكن تلك التفاصيل الصغيرة يمكن أن تترك أثراً كبيراً. إليك عشرة سلوكيات غير تقليدية تجعل الناس يحترمونك أكثر:

6. استخدام لغة الجسد الإيجابية

قد تتحدث بثقة، لكن لغة جسدك قد تقول شيئاً آخر. حاول الحفاظ على اتصال بصري جيد، واستخدام إيماءات هادئة تعكس انفتاحك وثقتك بنفسك. مثل هذه التفاصيل تعزز من رسالتك وتجعل الآخرين يشعرون بأنك جدير بالاحترام.

7. الصمت عند اللزوم

أحياناً يكون الصمت أكثر بلاغة من الكلام. عندما تواجه موقفاً يتطلب التفكير أو الرد بحكمة، لا تتسرع بالكلام. خذ وقتك، وصغ كلماتك بعناية. هذا الصمت المدروس يعكس عمق التفكير ويجعل كلماتك أكثر وزناً وتأثيراً.

8. الاعتراف بالخطأ

الاعتراف بالأخطاء ليس ضعفاً، بل دليل على النضج والمسؤولية. عندما تخطئ وتعتزف بذلك، تُظهر استعدادك لتصحيح المسار وتعلم الدروس. هذا الصدق يجعل الآخرين يثقون بك ويحترمونك أكثر.

9. تقديم المساعدة دون مقابل

عندما تبادر بمساعدة الآخرين دون انتظار مقابل، تُظهر إنسانيتك وكرمك. هذه البادرة اللطيفة تجعل الآخرين يقدرونك ويشعرون بأنك شخص يعتمد عليه.

10. الحفاظ على الهدوء في الأزمات

الشخص الذي يتمتع بالهدوء في الأوقات العصيبة ينشر طاقة إيجابية ويعطي الآخرين شعوراً بالأمان. كن ذلك الشخص الذي يستطيع التعامل مع الضغط بهدوء وعقلانية، وستجد أن الآخرين يتطلعون إليك بإعجاب واحترام.

الدرس المستفاد: لا يتعلق احترام الآخرين بالمظاهر أو الأقوال فقط، بل ينبع من السلوكيات الحقيقية والواقعية التي تعكس نضجك وثقتك بنفسك.

1. مشاركة شيء لا تحبه في نفسك

غالباً ما نحاول إظهار أفضل ما لدينا أمام الآخرين، ونسعى لتقديم صورة مثالية خالية من العيوب. لكن المفارقة هي أن مشاركة نقطة ضعف أو أمر لا تحبه في نفسك يمكن أن يقربك من الآخرين ويجعلهم يشعرون براحة أكبر معك. عندما تكشف عن جانبك الإنساني، تفتح باباً للتواصل العميق والثقة.

2. ابتسم أقل

قد يبدو الأمر غير منطقي، لكن تقليل الابتسام يمكن أن يجعلك تبدو أكثر صدقاً وثقة. نحن كائنات بشرية ذكية، ويمكننا تمييز الابتسامات المزيفة من الحقيقية. عندما تبسم فقط في اللحظات الصادقة والمناسبة، تترك انطباعاً بأنك شخص جاد وصادق، مما يزيد من احترام الآخرين لك.

3. تكرار كلمات الآخرين

عندما تعيد صياغة كلمات شخص يتحدث معك أو تكرر جملة قالها بطريقة مختلفة، يشعر هذا الشخص بأنك تنصت باهتمام وتركز على حديثه. هذه التقنية تُظهر احترامك لأفكاره وتعزز من تواصلكما بشكل فعال، مما يترك انطباعاً إيجابياً عنك.

4. التحدث ببطء

يميل الأشخاص الواثقون إلى التحدث بوتيرة هادئة ومنضبطة. التحدث ببطء لا يعني الكسل أو الضعف، بل يعكس التفكير العميق والهدوء. كما يعطي المستمع فرصة لفهم كلامك بشكل أفضل ويجعل حديثك أكثر تأثيراً وقوة.

5. تقبل الانتقاد بصدر رحب

من الطبيعي أن نشعر بالإحباط عند تلقي النقد، لكن الشخص الذي يتقبل الانتقاد بنضج ويعبر عن تقديره للنصيحة يترك انطباعاً قوياً بالثقة والاحترام. هذا السلوك يُظهر استعدادك للتعلم والنمو، ويجعلك تبدو أكثر واقعية وإنسانية.



15 قانون لا يقدر بثمن للنمو

1. قانون الإرادة

النمو الشخصي يبدأ من داخلنا، ولا يتحقق إلا عندما نقرر أن نكون المسؤولين عن تطورنا. لا أحد غيرنا قادر على القيام بذلك.

2. قانون السلم

كلما تمكنت من إنجاز المهام المطلوبة منك في الوقت المناسب، ستمكن من تحقيق ما تريد في الوقت الذي ترغب فيه.

3. قانون الوعي

الوعي بالذات هو أساس النمو. عندما تكون قادرًا على تحديد مشاكلك والاعتراف بها تحتاجه، تستطيع التكيف مع الظروف المحيطة وتحقيق التقدم.

4. قانون الشرط المطاطي

النمو يتوقف عندما تقاوم التحديات بشدة. في تلك اللحظة، يجب أن تجد القدرة على التكيف مع الوضع وتستمر.

www.kitabwbs.store



@kitabwbs

6. قانون المراعاة

من الضروري أن ترى قيمة نفسك بوضوح، وتستمر في تعزيز هذه القيمة من خلال تطوير ذاتك وتحسين جودتك الشخصية.

7. قانون التفكير

التوقف عن التفكير والتأمل هو أكبر عائق للنمو. يجب أن تكون دائمًا في حالة تفكير واستكشاف؛ فالتفكير الصحيح يفتح لك آفاق جديدة.

8. قانون الفضول

الفضول هو العامل الذي يحفزك على التعلم والاستكشاف. كلما زاد فضولك، زادت فرصك لاكتشاف أشياء جديدة.

9. قانون الثبات

الثبات والقدرة على الاستمرار في السعي نحو أهدافك مهما كانت الصعوبات هو ما يضمن لك النجاح. كن ثابتًا على أهدافك.

10. قانون التخطيط

التخطيط الجيد هو الأساس لتحقيق النجاح. الأشخاص الذين يضعون أهدافهم بوضوح ويرسمون خططًا منطقية يحققون التفوق.

12. قانون النموذج

من المهم أن تكون لديك نماذج تحذري بها، سواء كانت في حياتك الشخصية أو المهنية، لأن النمو يتطلب قدوة تحفزك.

11. قانون الإسهام

عندما تحقق نجاحًا في حياتك، أنت تفتح الطريق للآخرين ليحققوا نفس النجاح. نجاحك هو مصدر فخر لك وللآخرين.

15. قانون البيئة

البيئة التي تعيش فيها تؤثر بشكل كبير على نموك. إذا كانت البيئة المحيطة بك محفزة وداعمة، ستحقق تطورًا أكبر.

14. قانون التوسيع

القدرات البشرية ليست محدودة، بل قابلة للتوسع. إذا قررت أن تتجاوز الحدود التي وضعتها لنفسك، سنكتشف إمكانيات جديدة لديك.

13. قانون الألم

النجاح لا يأتي بسهولة، بل هو نتيجة اجتياز الصعوبات والتحديات. الألم والتحديات هي التي تصنع منا أشخاصًا أقوى.



القروض

نصُ المعيارِ

١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار القروض وما يصاحبها من منافع أو تكاليف، سواء أكانت المؤسسة مقرضة أم مقترضة.

ولا يتناول هذا المعيار ما ليس قرضًا، مثل ثمن البيع الآجل والحسابات الاستثمارية؛ لأن لها معايير خاصة بها.

٢. تعريف القرض:

القرض تملك مال مثلي لمن يلزمه رد مثله.

٣. أركان القرض، وشروطه:

١ / ٣ ينعقد القرض بالإيجاب والقبول بلفظ القرض والسلف، وبكل ما يؤدي معناهما من قول أو فعل.

٢ / ٣ يشترط في المقرض أهلية التبرع.

٣ / ٣ يشترط في المقرض أهلية التصرف.

٤ / ٣ يشترط في محل القرض أن يكون مالا متقومًا معلومًا مثليًا.



القروض

٣ / ٤ / ١ يملك المقترض محل القرض (المال المقرض) بالقبض،
ويثبت مثله في ذمته.

٣ / ٤ / ٢ الأصل وجوب رد مثل القرض في مكان تسليمه.

٤. أحكام المنفعة المشروطة في القرض:

٤ / ١ يحرم اشتراط زيادة في القرض للمقرض وهي ربا، سواء أكانت الزيادة
في الصفة أم في القدر، وسواء أكانت الزيادة عيناً أم منفعة، وسواء أكان
اشتراط الزيادة في العقد أم عند تأجيل الوفاء أم خلال الأجل، وسواء
أكان الشرط منصوباً عليه أم ملحوظاً بالعرف.

٤ / ٢ يجوز اشتراط الوفاء في غير بلد القرض.

٥. أحكام المنفعة غير المشروطة في القرض:

٥ / ١ لا يجوز للمقترض تقديم عين أو بذل منفعة للمقرض في أثناء مدة
القرض إذا كان ذلك من أجل القرض بأن لم تكن العادة جارية بينهما
بذلك قبل القرض.

٥ / ٢ تجوز الزيادة على القرض في القدر أو الصفة أو تقديم عين أو بذل
منفعة عند الوفاء من غير شرط ولا عرف، سواء أكان محل القرض
نقوداً أم غيرها.

٦. اشتراط الأجل في القرض، ولزومه:

يجوز اشتراط الأجل في القرض، فلا يلزم المقترض الوفاء قبل حلول الأجل،
وليس للمقرض مطالبة به قبله. أما إذا لم يشترط الأجل فيجب على المقترض الوفاء
عند الطلب.



القروض

٧. اشتراط عقد في القرض:

لا يجوز اشتراط عقد البيع أو الإجارة أو نحوهما من عقود المعاوضات في عقد القرض.

٨. اشتراط الجعل على الاقتراض للغير:

يجوز اشتراط الجعل على الاقتراض للغير على ألا يكون حيلة ربوية، وينظر المعيار الشرعي رقم (١٥) بشأن الجعالة البند ٨ / ٣ / ٢ الذي جاء في آخره: «شريطة عدم اتخاذ ذلك ذريعة لعمليات الإقراض بفائدة بالاشتراط أو العرف أو التواطؤ بين المؤسسات».

٩. نفقات خدمات القرض:

١ / ٩ يجوز للمؤسسة المقرضة أن تأخذ على خدمات القروض ما يعادل مصروفاتها الفعلية المباشرة، ولا يجوز لها أخذ زيادة عليها، وكل زيادة على المصروفات الفعلية محرمة. ويجب أن تتوخى الدقة في تحديد المصروفات الفعلية بحيث لا يؤدي إلى زيادة تتول إلى فائدة. والأصل أن يحتمل كل قرض بتكلفته الخاصة به إلا إذا تعسر ذلك، كما في أوعية الإقراض المشتركة، فلا مانع من تحميل التكاليف الإجمالية المباشرة عن جميع القروض على إجمالي المبالغ. ويجب أن تعتمد طريقة التحديد التفصيلية من هيئة الرقابة الشرعية، بالتنسيق مع جهة المحاسبة، وذلك بتوزيع المصروفات على مجموع القروض ويحتمل كل قرض بنسبته، على أن تعرض هذه الحالات على الهيئة مع المستندات المناسبة.



القروض

٢/٩ لا تدخل في المصروفات الفعلية على خدمات القروض المصروفات غير المباشرة، مثل رواتب الموظفين وأجور المكان والأثاث ووسائل النقل، ونحوها من المصروفات العمومية والإدارية للمؤسسة.

١٠. أهم التطبيقات المعاصرة للقروض:

من أهم التطبيقات المعاصرة للقروض ما يأتي:

١/١٠ الحسابات الجارية:

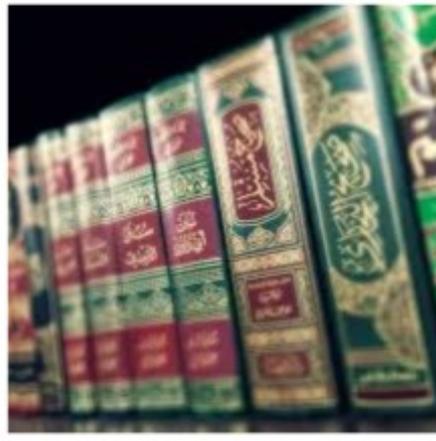
١/١/١٠ حقيقة الحسابات الجارية أنها قروض، فتتملكها المؤسسة ويثبت مثلها في ذمتها.

٢/١/١٠ يجوز للمؤسسة أن تتقاضى أجرًا على الخدمات التي تقدمها لأصحاب الحسابات الجارية.

٣/١/١٠ يجوز للمؤسسة بذل الخدمات التي تتعلق بالوفاء والاستيفاء لأصحاب الحسابات الجارية بمقابل أو بدون مقابل، كدفاتر الشيكات وبطاقات الصراف الآلي ونحوها. ولا مانع من أن تميز المؤسسة بين أصحاب الحسابات الجارية فيما يتعلق بجانب الإيداع والسحب، كتخصيص غرف لاستقبال أصحاب بعض الحسابات أو أن تميزهم بنوع من الشيكات.

٢/١٠ جوائز القرض:

لا يجوز للمؤسسة أن تقدم لأصحاب الحسابات الجارية بسبب تلك الحسابات وحدها هدايا عينية أو ميزات مالية أو خدمات ومنافع لا تتعلق بالإيداع والسحب، ومن ذلك الإعفاء من الرسوم



القروض

أو بعضها، مثل الإعفاء من رسوم بطاقات الائتمان وصناديق الأمانات ورسوم الحوالات ورسوم خطابات الضمان والاعتمادات، وليس في حكمها الجوائز والمزايا العامة التي لا تختص بأصحاب الحسابات الجارية.

٣/١٠ رسوم السحب النقدي بالبطاقات الائتمانية من أجهزة الصرف الآلي:

١/٣/١٠ الرسم المأخوذ على السحب النقدي بالبطاقات من أجهزة الصرف الآلي أجرة عن الخدمة، وهي منفصلة عن القرض.

٢/٣/١٠ يجب أن يكون الرسم المفروض على السحب النقدي بالبطاقات الائتمانية من أجهزة الصرف الآلي مبلغاً مقطوعاً في حدود أجرة المثل عن الخدمة دون الاسترباح من القرض، ولا يجوز ربط الرسم بالمبلغ المسحوب، ولا يجوز للمؤسسة التحايل بوضع شرائح للسحب من أجل تكرار الأجرة. كما لا يجوز مراعاة زمن السداد للمبلغ المسحوب. وفي حال اختلاف العملة يشترط تطبيق سعر الصرف السائد. وينظر المعيار الشرعي رقم (٢) بشأن بطاقة الحسم وبطاقة الائتمان البند ٥/٤.

٤/١٠ كشف الحسابات بين المؤسسة ومراسليها:

درءاً لدفع الفائدة بين المؤسسة ومراسليها فإنه لا مانع من أن تتفق المؤسسة مع غيرها من البنوك المراسلة على تغطية ما انكشف من حسابات أحدهما لدى الآخر من دون تقاضي فوائد. ينظر المعيار الشرعي رقم (١) بشأن المتاجرة في العملات البند ٢/٤/٤.أ.

أحداث تاريخية حدثت في شهر رمضان

في رمضان سنة 40 للهجرة 660م بويع للحسن بالخلافة بعد استنهاد أبيه.

في رمضان سنة 43 للهجرة 663م توفي عمرو بن العاص في مصر وله ما يقارب مائة سنة.

في رمضان سنة 58 للهجرة 677م توفيت أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها ولها 66 سنة.

في رمضان سنة 92 للهجرة 710م فتحت الأندلس على يد القائد طارق بن زياد.

في رمضان سنة 234 للهجرة 848م تم بناء مدينة فاس وجامع القرويين على يد يحيى بن محمد الإدريسي.

في رمضان سنة 264 للهجرة 877م فتح المسلمون مدينة سرقوسة في جزيرة صقلية.

في رمضان سنة 359 للهجرة 969م تم بناء جامع الأزهر في القاهرة.

في رمضان سنة 524 للهجرة 1129م تم تأسيس الدولة الموحدية في المغرب على يد عبد المؤمن بن علي.

في رمضان سنة 624 للهجرة 1226م توفي جنكيز خان طاغية التتار وسلطان المغول الذي أباد الأمم.

في رمضان سنة 654 للهجرة 1256م احترق المسجد النبوي الشريف.

في رمضان سنة 666 للهجرة 1267م استولى الظاهر بيبرس على انطاكية بعد القضاء على التتار.

في رمضان سنة 1255 للهجرة 1839م أعلن الأمير عبد القادر الجزائري الحرب على القوات الفرنسية.

حرب أكتوبر أو حرب العاشر من رمضان



في العاشر من رمضان المبارك الموافق للسادس من تشرين الأول 1973 شنت كل من مصر وسوريا الحرب على إسرائيل و عبر

الجيش المصري قناة السويس محطما خط بارليف

وقف تصدير البترول الى الولايات المتحدة

في 24 من رمضان

1393هـ الموافق 21 من

أكتوبر 1973م قامت كل

من الكويت وقطر والبحرين

ودبي باعلان وقف تصدير

بترولهم نهائياً إلى الولايات

المتحدة الأمريكية وهولندا،

وذلك تضامناً مع مصر وسوريا في معركتهما ضد اليهود

المحتلين في حرب العاشر من رمضان السادس من شهر أكتوبر/

تشرين

في رمضان سنة 5 للبعثة 614م نزلت سورة النجم وهي أول

سورة نزلت فيها سجدة وسجد النبي صلى الله عليه وسلم وسجد

معه المؤمنون والمشركون إلا رجلاً من قريش أخذ حفنة تراب

ورفعها إلى رأسه وقال: يكفيني هذه.

في رمضان سنة 10 للهجرة 631م اعتكف النبي صلى الله عليه

وسلم عشرين يوماً في المسجد وتدارس القرآن مع جبريل

مرتين .

في رمضان سنة 20 للهجرة 640م افتتح عمرو بن العاص

حصن نابليون بعد أن اكتسح في طريقه جنود الروم.

في رمضان سنة 40 للهجرة 660م استنهاد الخليفة علي بن

أبي طالب

التجمع الفصلي لمدراء الفروع



التجمع الفصلي لمدراء الفروع



حفل تكريم موظفات مصرف السلام الجزائر بمناسبة اليوم العالمي للمرأة





AL SALAM BANK
الجزائر المصرف

تيسير ماركت لليبيع بالتقسيط

مخزون مملوك لمصرف السلام



FourWeeks
Moins cher tout le temps





AL SALAM BANK
الجزائر مارش

مشاركة مصرف السلام الجزائر
في رعاية الحفل الختامي
للطبعة الرابعة للمسابقة
الجامعية لترتيل القرآن - في
رحاب القرآن - من تنظيم نادي
القراء بجامعة هواري بومدين
للعلوم والتكنولوجيا



AL SALAM BANK
الجزائر مارش

رعاية و مشاركة مصرف
السلام الجزائر في ملتقى
التنمية المنظم من طرف المركز
العربي الافريقي للاستثمار و
التطوير CAIAD الذي انعقد
بفندق الشيراتون بالعاصمة يوم
الجمعة 07 مارس 2025



الأصمعي و الخياط

حكى الأصمعي فقال : كنتُ أسير في أحد شوارع الكوفة فإذا بأعرابي يحمل قطعةً من القماش ، فسألني أن أدله على خياطٍ قريب . فأخذته إلى خياطٍ يدعى زيداً، وكان أعور فقال الخياط: والله لا خيطنه خياطةً لا تدري قميص هو أم قباء فقال الأعرابي: والله لأقولن فيك شعراً لا تدري أمدحُ هو أم هجاء



اختبار مادة البلاغة

بعد انتهاء اختبار مادة البلاغة؛ قام الأستاذ بشير بتصحيح أوراق الاجابة؛ و كعادته ما أن يمك الورقة حتى يبدأ بتصحيح إجابة السؤال الأول ومن ثم السؤال الثاني وهكذا... وفي بعض الأحيان يلحظ أن بعض الطلاب؛ يترك سؤالاً أو سؤالين بدون إجابة وهو أمر معتاد.

إلا أن الذي أثار استغرابه و أبدى دهشته ورقة إجابة لأحد الطلاب تركها خالية و لم يجب فيها على أي سؤال ووضع بدل الإجابة القصيدة التالية التي نظمها خلال فترة الامتحان:

أ بشير قل لي ما العمل واليأس قد غلب الأمل

قيل امتحان بلاغة فحسبته حان الأجل

و فزعت من صوت المراقب إن تنحنح أو سعل

وأخذ يجول بين صفوفنا و يصول صولات البطل

أبشير مهلا يا أخي ما كل مسألة تحل

فمن البلاغة نافع ومن البلاغة ما قتل

قد كنت أبلد طالب و أنا و ربي لم أزل

فإذا أتتك إجابتي فيها السؤال بدون حل

دعها و صحح غيرها و الصفر ضعه على عجل

فما كان من الأستاذ بشير سوى إعطائه درجة النجاح في مادة البلاغة؛ لأن الهدف الذي يسعى لتحقيقه من خلال تدريسه لمادة البلاغة متوفر في هذا الطالب الذي استطاع نظم هذه القصيدة الطريفة و البديعة

من طرائف أشعب

مر رجل بأشعب وكان يجر حماره، فقال له الرجل مازحاً: لقد عرفت حمارك يا أشعب ولم أعرفك.

فقال أشعب: لا عجب في ذلك فالحمير تعرف بعضها.



AL SALAM BANK
الجزائر الجزائر

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر الجزائر

فروع الجزائر العاصمة

فرع دالي إبراهيم
233 شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم

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

فرع القبة
24 جنان بن عمر، القبة

فرع حسبية

مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03،
بلدية سيدي امحمد

فرع سيدي يحيى

04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى،
حيدرة

فرع سطاوالي

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

فرع العناصر

218 شارع حسبية بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد
العناصر

فروع الغرب

فرع الشلف

عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري
الجديد، بن سونة

فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون
ايسطو بير الجير

فرع وهران العثمانية

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

فروع الوسط

فروع الشرق

فرع سطيف

حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة
رقم 11

فرع عنابة

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

فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك
الأعلى

فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع عين وسارة

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

فرع برج بوعريج

حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم

فرع البليدة

نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة
رقم 88 تجزئة 102

فرع بجاية

شارع محفوظي 332 مسكن عقاري
إقامة نوميدا عمارة ب

فرع قسنطينة 2

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

فرع عين مليلة

فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

فروع الجنوب

فرع ورقلة

حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

فرع أدرار

شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة
رقم 30

فرع بسكرة

حي ساحيي قطعة رقم 69، ملكية رقم
109-110

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

