

الطبعة الثانية من مؤتمر تميزا الدولي « مستقبل المالية الإسلامية في ظل التطورات » المعاصرة قي الجزائر ص 19



منبر هيئة الفتوى

« قصة حقيقية تهز الأبدان وترتجف
منها القلوب ! »
بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة
ص 05



الكلمة الافتتاحية

« تجد في النهر مالا تجد في البحر »
بقلم السيد المدير العام : « حيدر ناصر »
ص 04



فيروس كورونا

« كيف بدأ وطرق الحماية »

ص 13



مقتطفات من كتاب

« الإدارة بالأهداف »

ص 9



المشاركة في التظاهرات
و الملتقيات لشهر فيفري 2020

ص 18



قصص و عبر

« حبة عنب جعلته يفكر في آخرته »
ص 13





AL SALAM BANK
الجزائر Algeria



AL SALAM BANK
الجزائر Algeria

مجلة السلام

مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

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

ندعو جميع الموظفين لإرسال مقالاتهم و اقتراحاتهم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التحية و التقدير

قصص و عبر

رُبَّ أشعث أغبر

ص 12



الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

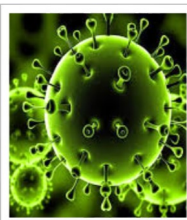
” تجد في النهر مالا تجد في البحر“

ص 04



فيروس كورونا

ص 13



منبر هيئة الفتوى

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبية

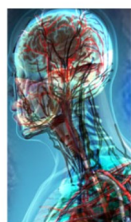
قصة حقيقية تهز الأبدان
وترتجف منها القلوب !

ص 05



وفى أنفسكم أفلا تبصرون

ص 15



فتاوى هيئة

الرقابة الشرعية

ص 6



الميزات السبع للتمويل الإسلامي

ص 16



حبة عنب جعلته يفكر في آخرته :

ص 13



مقتطفات من كتاب

” الإدارة بالأهداف “

ص 9



المشاركة في التظاهرات و الملتقيات لشهر فيفري 2020

من مصرف السلام الجزائر

ص 18





بقلم المدير العام السيد :
حيدر ناصر

قصة كلمة الافتتاحية

تجدد في النهر ما لا تجد في البحر

أرسل لي أحد المشايخ هذه القصة الجميلة فأحببت مشاركتها معكم للاعتبار: "لا تقلل من شأن أحد"

تعرض صاحب مصنع صابون لمشكلة كبيرة أصابت سمعة مصنعه وهددته بخسارة كبيرة وكانت المشكلة في أن بعض علب الصابون

تكون فارغة بسبب سرعة ماكينة التغليف. وجاء صاحب المصنع بخبراء لكي يجدوا له حلا فقال له الخبراء: الحل

الوحيد ان تأتي بماكينة ليزر

توضع فوق خط سير الإنتاج

وتكشف كل علبة تمر وهل

تم تعبئتها ام لا . وهذه

الماكينة سعرها 100 ألف

دولار. عندما سمع تكلفة

الماكينة الجديدة وضخامة

المبلغ جلس ليفكر ، ثم قرر

ان يشتريها حتى يحافظ على

سمعة مصنعه. وخلال فترة

جلوسه في مكتبه وتفكيره

دخل عليه عامل صغير في

مصنعه وقال له: اعطني 100

دولار وسأجد لك حلا للمشكلة. فتعجب صاحب المصنع من كلام العامل

وأعطاه المبلغ ، وفعلاً في الصباح أتى العامل بمروحة ووضعها أمام خط سير

الإنتاج وقامت المروحة بتطير أي علبة فارغة ليس بداخلها صابون والعبوات

المعبئة تمر على خط الانتاج بثبات ! مهما كان الشخص بسيطاً فلا تقلل من

شأنه فربما يكون لديه أفكار ليست لدى خبراء وأناس يمثلون الطبقة المُفكرة

بالمُجتمع."

فعلاً صدق الشيخ الفاضل فقد تجد لدى عامة الناس ومنهم موظفو المصرف من

الأفكار والخبرات العملية المتراكمة ما قد لا تجده عند خاصة القوم و رؤساءهم

مهما علا باعهم علما و نضجت عقولهم ممارسة فكلما ارتقى المرء في المراتب الإدارية و تعددت مسؤولياته و تشعبت و تعقدت كلما قل تركيزه في جزئيات الأمور و فروعها من فرط انكبابه على كلياتها ومجاميعها. وقد تتسبب مشكلة بسيطة في إحدى الجزئيات بتعطيل مشاريع كبرى برمتها وإعاقة تنفيذ مخططات المؤسسات واستراتيجياتها دون أن يتفطن المسؤولون لما سبب ذاك العطل وإذا تفتطنوا يحتارون في علاجه وقد يلجأون إلى الاستعانة بمكاتب خبرة أو إنجاز استثمارات ضخمة لا تتناسب إطلاقاً مع حجم المشكلة وطبيعتها.

والكثير من المسؤولين لا

يلتفتون لما قد يقترحه صغار

مرؤوسيههم من حلول قد توفر

عليهم جهداً لهما وما لا جماً والكثير من الموظفين البسطاء لا

يرغبون أو لا يجروون على الإدلاء بدلوهم في مسائل يعتقدون

أنها ليست من صلاحياتهم وربما لو أوصلوا المعلومة لجنبوا

مؤسستهم مصاريف ووقتاً وربما خسائر ومناصب عمل فضلاً

عما يعود عليهم شخصياً وعلى مسارهم المهني من اعتبار ومزايا

وقبل هذا وذاك ما سيثابون من أجر رباني على أداء النصيحة

للمسلمين عامتهم وخاصتهم.

فيا موظفي و موظفات مصرف السلام الجزائر في أي المناصب و المراتب كنتم لا

تدخلوا على مسؤوليكم و إدارتكم العامة بأفكاركم و آرائكم و نصائحكم بما

يحسن من أداء مصرفكم بتقليل مصاريفه و تعظيم عوائده و تجويد و تنويع

خدماته و توطيد سمعته ومكانته وتحسين ظروف العمل فيه وتوطيد أواصر

الألفة والتآزر بين موظفيه.

النصح أرخص ما باع الرجال فلا تردد على ناصح نصحا ولا تلم

إن النصائح لا تخفى مناهلها على الرجال ذوي الألباب والفهم



بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة

نائب رئيس هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية

قصة حقيقية تهز الأبدان وترتجف منها القلوب



اليمنى ودفعت الثعبان بيدها اليسرى وأنا كالميت من شدة الخوف ... ثم جلست فاطمة في حجري كما كانت تجلس في الدنيا وقالت لي يا أبي ألم يان للذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله يقول: يا بني ... أخبريني عن هذا الثعبان!! قالت : هذا عملك السيئ أنت كبرته ونميته حتى كاد أن يأكلك .. أما عرفت يا أبي أن الأعمال في الدنيا تعود مجسمة يوم القيامة..؟ ثم قال :وذلك الرجل الضعيف... قالت ذلك العمل الصالح .. أنت أضعفته وأوهنته حتى بكى لحالك لا يستطيع أن يفعل لحالك شيئاً ... يقول: فاستيقظت من نومي وأنا أصرخ: قد آن يارب.. قد آن يارب، نعم ألم يان للذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله ..يقول: واغتسلت وخرجت لصلاة الفجر أريد التوبة والعودة إلى الله يقول: دخلت المسجد فإذا بالإمام يقرأ نفس الآية : ألم يأن للذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله..... ذلك هو مالك بن دينار من أئمة التابعين هو الذي اشتهر عنه أنه كان يبكي طوال الليلويقول إلهي أنت وحدك الذي يعلم ساكن الجنة من ساكن النار ، فأى الرجلين أنا ... اللهم اجعلني من ساكن الجنة ولا تجعلني من ساكن النار ... لا إله إلا أنت سبحانك إني كنت من الظالمين ...



يقول مالك بن دينار : بدأت حياتي ضائعاً سكيراً عاصياً .. أظلم الناس وأكل الحقوق .. أكل الربا .. أضر الناس افعل المظالم .. لا توجد معصية إلا وارتكبتها .. شديد الفجور . يتحاشاني الناس من معصيتي ويقول: في يوم من الأيام .. اشتقت أن أتزوج ويكون عندي طفله .. فتزوجت وأنجبت طفله سميتها فاطمة .. أحببتها حباً شديداً .. وكلما كبرت فاطمة زاد الإيمان في قلبي وقلت المعصية في قلبي .. ولربما رأيتي فاطمة أمسك كأساً من الخمر ... فاقتربت مني فأزاحته وهي لم تكمل السنتين .. وكان الله هو من يجعلها تفعل ذلك ... وكلما كبرت فاطمة كلما زاد الإيمان في قلبي .. وكلما اقتربت من الله خطوه وكلما ابتعدت شيئاً فشيئاً عن المعاصي ..حتى اكتمل سن فاطمة 3 سنوات فلما أكملت الـ 3 سنوات ماتت فاطمة.....

يقول : فانقلبت أسوأ مما كنت .. ولم يكن عندي الصبر الذي عند المؤمنين ليقويني على البلاء.. فعدت أسوأ مما كنت .. وتلاعب بي الشيطان .. حتى جاء يوماً يوسوس : لتسكن اليوم سكرة ما سكرت مثلها من قبل وتخرج مما أنت غارق فيه من الهموم !! فعزمت أن أسكر وعزمت أن أشرب الخمر وظللت طوال الليل أشرب وأشرب وأشرب فأرأيتني تتقاذفني الأحلام .. حتى رأيت تلك الرؤيا رأيت يوم القيامة وقد أظلمت الشمس .. وتحولت البحار إلى نار.. وزلزلت الأرض ... واجتمع الناس إلى يوم القيامة .. والناس أفواج .. وأفواج .. وأنا بين الناس وأسمع المنادي ينادي فلان ابن فلان .. هلم للعرض على الجبار ...

يقول: فأرى فلانا هذا وقد تحول وجهه إلى سواد شديد من شدة الخوف حتى سمعت المنادي ينادي باسمي .. هلم للعرض على الجبار يقول: فاخترى البشر من حولي (هذا في الرؤيا) وكان لا أحد في أرض المحشر .. ثم رأيت ثعباناً عظيماً شديداً قويا يجري نحوي فاتحا فمه . فجريت أنا من شدة الخوف فوجدت رجلاً عجوزاً ضعيفاً فقلت: أنقذني من هذا الثعبان فقال لي ...

يا بني أنا ضعيف لا أستطيع ولكن إجر في هذه الناحية لعلك تنجو ... فجريت حيث أشار لي والثعبان خلفي ووجدت النار تلقاء وجهي .. فقلت: أهرب من الثعبان لأسقط في النار فعدت مسرعاً أجري والثعبان يقترب فعدت للرجل الضعيف وقلت له: بالله عليك أنقذني أنقذني .. فبكى راقعاً بحالي .. وقال: أنا ضعيف كما ترى لا أستطيع فعل شيء ولكن اجر تجاه ذلك الجبل لعلك تنجو فجريت للجبل والثعبان كأنه سيخطفني ... فأريت على الجبل أطفالاً صغاراً فسمعت الأطفال كلهم يصرخون: يا فاطمه أدركي أباك أدركي أباك يقول: فعلمت أنها ابنتي .. ويقول ففرحت أن لي ابنة ماتت وعمرها 3 سنوات تنجدي من ذلك الموقع فأخذتني بيدها

فتاوى هيئة الرقابة الشرعية



جواب الهيئة:

- يوكل المتعامل في الدخول في المناقصة نيابة عن المصرف.
- إذا رست المناقصة على المتعامل بصفته وكيلًا عن المصرف فإن عليه أن يرسل عرضا إلى المصرف يشتري معه الموقع الذي يستخرج منه الطين ، فإذا رد عليه المصرف بالقبول تم العقد بينه و بين المصرف.
و لا مانع من أن يأخذ المصرف من المتعامل وعدا بشراء الطين.



السؤال:

السؤال:

هل يجوز تحويل دين مستحق في عملية إعتقاد مستندي إلى رأس مال سلعة تسلم لاحقاً ، و بعد إستلام السلعة في الآجال يقوم المصرف بتوكيل المتعامل بالبيع بحيث يسلم للمصرف رأس المال زائد جزء من الربح متفق عليه. المراسلة ملخصا عنها.

جواب الهيئة:

يتم تنفيذ المعاملة كالتالي:

- يعد عقد بيع بضاعة عادي.
- يعد عقد وكالة في بيع بضاعة ويكون للوكيل أجر معلق محدد ، و يجوز النص في التوكيل على أن ربح البضاعة إذا زاد عن نسبة محددة فإن الزائد يكون حافزاً للوكيل ، أما الربح فإنه كله للموكل.

إستفاد أحد المتعاملين من سقف تمويل عن طريق المراجعة من أجل إقتناء مصنع آجر ، و قد عرضت له صفقة لإستغلال موقع لإستخراج الصلصال المادة الأولية و الأساسية لصنع الآجر من خلال مناقصة وطنية ، فشارك في المناقصة التي تتطلب من المناقص تقديم عرض تقني و آخر مالي عبر مرحلتين ، المرحلة الأولى تتعلق بالعرض التقني حيث إذا قبل عرضه التقني كان له تقديم العرض المالي ، و قد قبل عرضه التقني ، و إستكمل الفوز بالمناقصة سيقدم عرضه المالي الذي يقتضي منه تقديم مبلغ 100.000.000 دج مائة مليون دينار جزائري ، و عليه فقد تقدم بطلب تخصيص جزء من السقف التمويلي المقدم له من أجل اقتناء مصنع الآجر لتنفيذ هذه العملية ، و يستفسر المصرف من ثم عن الصيغة المناسبة لتمويل المتعامل في مثل هذه الحالة و هل يكون ممكنا تمويله مرابحة على أساس التوكيل في الشراء ثم البيع مرابحة بعد تنفيذ الوكالة ؟



ركن مقتطفات من كتاب موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والتقارير الأسواق المالية



الاعتمادات المسندية في القانون والشريعة تجديد الاعتماد وانقضاؤه في الشريعة والقانون

تجديد الاعتماد:

يحدد البائع والمشتري المدة التي يتم خلالها تنفيذ العقد حسب توقعاتها
تحدينا تقريبا عند التعاقد ، وقرب نهاية مدة الاعتماد يسرع البائع إلى
المشتري أو إلى البنك الوسيط طالبا مد أجل الاعتماد.

ويتم مد أجل باتفاق الأمر والبنك المنشئ ، أما البنك المؤيد فمن حقه
أن يؤيد أو لا يؤيد ، وإذا أيد فمن حقه أن يجري تأييدا كلياً أو جزئياً ، ولا يلزم
رضاء المستفيد لانقضاء أو صحة اتفاق الامتداد ، وإن كان هذا الاعتماد غالبا
ما يتم بناء على طلبه ، ومع ذلك إذا تضمن الاعتماد شروطا لا يقبلها كان له
أن يرفضه .

وينصب مد أجل الاعتماد على الاعتماد بصورته التي انتهت إليها في نهاية
أجله الأول ، فيدخل في نطاق الامتداد التعديلات التي أدخلت على الاعتماد
أثناء مدته السابقة ، وفي هذا يختلف مد أجل عن إنشاء اعتماد جديد مماثل
لا اعتماد كان مفتوحا من قبل ، وفي هذه الحالة تنشأ العلاقة الجديدة
بالشروط الأصلية لهذا الاعتماد ، ولا تؤخذ التعديلات في الاعتبار إلا إذا نص
صراحة فيه على ذلك .

وإذا رفض المستفيد مد أجل ؛ لكونه يتضمن شروطا جديدة لا يقبلها ، فإن
الامتداد لا يتم ، وينتهي الاعتماد عند نهاية مدته دون امتداد ؛ إذ لا يملك
المستفيد أن يجبر البنك المنشئ والأمر على مد أجل ، بل ذلك أمر اختياري
لها .

ولا يختلف مد أجل الاعتماد طبقا للشرع الإسلامي عنه في القوانين
الحديثة ؛ لأن الامتداد اتفاق كما أن الإنشاء كان باتفاق ، وكل من هذين
الانفاقيين يجب الوفاء به وبشروطه

انقضاء الاعتماد المستندي :

لانقضاء الاعتماد المستندي طرق إرادية ، وغير إرادية . فالطرق الإرادية
لانقضائه هي :

• الوفاء .

• ما يقوم مقام الوفاء كالمقاصة .

• حلول أجل انتهاء الاعتماد .

• تنازل المستفيد عن الاعتماد .

• والطرق غير الإرادية لانقضاء الاعتماد هي :

• وفاة المستفيد أو انقضاؤه إن كان شركة .

• التقادم .

• اتحاد الذمة .

ويلاحظ أن بعض طرق الاعتماد البسيط لا يؤدي حصولها إلى انقضاء
الاعتماد المستندي ، مثل إفلاس العميل ، أو فقده الأهلية أو وفاته ؛ لأن حق
المستفيد مستقل عن علاقة العميل بالبنك .

الأسباب الإرادية لانقضاء الاعتماد المستندي :

أولا: الوفاء :

ينقضي الاعتماد إذا قدم المستفيد خلال أجل الاعتماد مستندات الشحن
المطلوبة ، وكانت مطابقة لشروط الاعتماد فأدى إليه البنك قيمتها .

ويكون الوفاء بنفس العملة المنصوص عليها في الاعتماد ، ويتم في
المكان المنصوص على الدفع فيه ، والذي غالبا ما يكون بلد المستفيد ،
وقد تعدد مكان الوفاء ، ويكون ذلك خاصة في الاعتماد القابل للتحويل
عندما تختلف محال إقامة كل من المحال إليهم ، فيدفع البنك كل منهم
في بلده ، ثم يدفع الفرق بين فواتيرهم وفواتير المستفيد الأول إلى هذا
الآخر في بلده .

وكيفية الوفاء هي في الغالب الاستعانة ببنك مراسل في الخارج سواء
مبلغا ، أو مؤيدا ، أو معينا ، أو لم تكن له صلة بالاعتماد ، ولا يوجد ما
يمنع من أن تم الوفاء بشيك مصرفي .

وقد يكون الوفاء منجزا أو متعلقا على شرط إذا وجد البنك اختلافا
بين المستندات المقدمة وبين شروط الاعتماد ، وكان هذا الاختلاف
يسيرا ينتظر أن يتغاضى الأمر عنه فيقرر البنك أن يقع تحت التحفظ أي
دفعاً معلقاً على شرط فاسخ ، هو أنه إذا رفض الأمر المستندات تحقق
الشرط الفاسخ واسترد البنك ما أداه .



التقادم:

يمكن أن ينقضي التزام البنك المنشئ بالتقادم إذا كان المستفيد قد تقدم بالمستندات ولم يدفع إليه البنك قيمتها حتى مضت مدة التقادم ، وتختلف مدة التقادم بحسب ما إذا كان المستفيد قد أرفق المستندات بكمبيالة مستندية أم لا ، ففي الغرض الأول تكون مدة التقادم خمس سنوات من تاريخ تقديم الكبيالة إذا كانت مستحقة الدفع لدى الاطلاع وقدمت في المواعيد المقررة بقانون الرصف ، أو من تاريخ استحقاقها إذا كانت مقدمة للقبول وتستحق الدفع بعد أجل معين ، ولم يتخذ المستفيد أي إجراء ضد البنك خلال هذه المدة ، ويستطع الدائن أن يوجه اليمين إلى البنك فإن حلفها اعتبر التقادم الخمسي تاما ، وإن نكل عنها أوردتها على المستفيد قطفها اعتبر الالتزام بصدد الكبيالة قائما .

وتقادم الحق الثابت في الكبيالة بخمس سنوات لا يمنع المستفيد من تعقب البنك المنشئ بدعوى الاعتماد المستندي نفسه ، ودعواه في هذا لا تقادم إلا بمضي خمس عشرة سنة .

أما في الفرض الثاني ، أي لم تكن المستندات مرفقة بكمبيالة مستندية وإنما طالب المستفيد البنك بمقتضى الفاتورة وسائر المستندات ، فإن حق المستفيد لا يسقط إلا بمضي خمسة عشر عاما ، وكل ذلك مشروط بأن تكون المستندات مطابقة لشروط الاعتماد المستندي ؛ إذ إن المستندات غير المطابقة لا تنشئ حقا في قيمة الاعتماد إذا كان البنك المنشئ قد أخطر المستفيد باختلاف تقديم المستندات .

اتحاد الذمة:

لا يؤدي اتحاد الذمة بين الأمر والمستفيد إلى انقضاء الاعتماد المستندي ؛ ذلك أنه من المألوف فتح اعتمادات مستندية بين فروع شركة واحدة يكون إحداها آمرا والآخر مستفيدا ، ومع ذلك فقد يختار الشخص المعنوي اعتبار الاعتماد منقضيا .

قبولها ، رغم ورودها بعد الأجل ؛ لذلك يخطر البنك بوصول المستندات متأخرة ويترك له قبولها أو رفضها ، ولكن يجب أن يلاحظ أن تأخير المستندات لدى البنك المنشئ قد يمكن المستفيد من التمسك بأن هذا السكوت يعني أنها قد قبلت ؛ لذلك يجب أن يتم تقرير رفض المستندات أو قبولها في وقت ممكن ، وإذا تعذر على البنك الاتصال بالأمر فلا يعلق الأمر حتى يتيسر الاتصال به ، بل يرد المستندات فوزا .

رابعاً: تنازل المستفيد عن حقه في الاعتماد: من الناحية العملية يندر أن يحصل هذا التنازل ، ولكن إذا صدر هذا التنازل من المستفيد فإنه يجب على البنك أن يحصل من المستفيد على صك خطاب الاعتماد الموجه إليه ، أو أن يستكتبه تنازلاً عن حقه الناشئ منه ؛ حتى يتأكد أن المستفيد لن يرجع عن هذا التنازل . ويترتب على التنازل إبراء البنك فينقضي التزامه بصدد الاعتماد المستندي. ثانياً : الأسباب غير الإرادية لانقضاء الاعتماد المستندي :

وفاة المستفيد :

يفتح الاعتماد المستندي لصالح المستفيد شخصيا ، فشخص المستفيد موضع اعتبار لدى الأمر ولدى البنك بالتالي ؛ لذلك لا يجوز أن يستفيد غيره ، حتى ورثته من الاعتماد المفتوح لصالحه ، وعلى ذلك فإن الاعتماد المستندي ينقضي ب وفاة المستفيد طالما أنه لم يكن قد تقدم بالمستندات قبل وفاته ، أو على الأقل لم يكن قد أعددها ليتقدم بها ، وقد يغض المشتري النظر عن الاعتبار الشخصي في العملية ويختار الاستمرار في تنفيذها مع ورثة البائع ، يخطر البنك بذلك ويصبح ورثة البائع ذوي صفة في الاستفادة من الاعتماد .ويستوي مع الوفاء انقضاء الشخصية المعنوية لشركة مستفيدة بحلها وتصفيته ؛ إذ ينقضي بذلك حقها في الاعتماد إذا كانت تقيّد الاعتماد من بين أعمال التصفية القائمة ، فتقبل منها المستندات إذا قدمت قبل انقضاء أجل الاعتماد .

ويكون الوفاء مضافا إلى أجل إذا منح المستفيد البنك المؤيد للبنك المنشئ أجلا للوفاء يستفيد منه الأمر بالتبعية ، وكثيرا ما يقرن منح هذا الأجل بالتوقيع على كميالة مستندية تستحق في الأجل المتفق عليه ، وتقل عنها المستندات لتسلم إلى الأمر ولرب الكميالة موقعة إلى المستفيد ، وتسمى عملية فصل المستندات ، ويصبح البنك بتوقيعه عليها مدينا صرفيا بعد أن كان مدينا بموجب الاعتماد المستندي .

ولا يسترد البنك خطاب الاعتماد من المستفيد عند الوفاء ، وإن كان يستطيع أن يحصل منه على مخالصة ، ولكن من الناحية العملية يكتب البنك المنشئ بإخطار البنك الوسيط إياه بحصول الوفاء ، ولا يطالبه بتقديم المستندات المثبتة لحصول الوفاء إذا نشب نزاع مشكك في حصوله ، وبعد الوفاء يرجع البنك المنشئ على الأمر بما وفاه وله حبس المستندات حتى يستوفيه .

ثانياً : ما يقوم مقام الوفاء:

يقوم مقام الوفاء وقوع مقاصة قانونية ، أو قضائية ، أو اتفاقية بين دين المستفيد في ذمة البنك بقيمة الاعتماد المستندي وبين دين عليه للبنك ؛ إذ تؤدي المقاصة إلى انقضاء الدينين في حدود الأقل منهما مقدرا ، ومع ذلك يترتب للبنك المنشئ الموفي الحق في الرجوع على الأمر بمقدار ما وقمت فيه المقاصة من قيمة الاعتماد .

ثالثاً: انقضاء الأجل الفاسخ:

يفتح الاعتماد المستندي دائما لأجل محدد ، وينقضي بانقضاء هذا الأجل المنهي أو الفاسخ ، فإذا تقدم المستفيد بمستنداته بعد ذلك كانت مرفوضة ، ولكن البنك لا يرد المستندات إلى المستفيد فوزا ، فقد تكون للأمر مصلحة في



الإدارة بالأهداف



الانطلاق إلى مستويات أعلى

من الرفاعية والتقدم.

تستخدم الإدارة الموارد البشرية من مختلف الخبرات والمهارات، كما تستثمر الموارد المادية من أموال ومعدات وتجهيزات وخامات طبيعية متنوعة، وتضم إلى تلك الموارد المعلومات وأساليب التكنولوجيا والمبادئ العلمية.

والإدارة هي حلقة الوصل بين المنظمة التي تقوم على إدارتها وبين المناخ الخارجي المحيط والمتمثل في الظروف والأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية وغيرها من عوامل ومؤثرات تبلور في النهاية على شكل فرص يمكن للمنظمة استثمارها والاستفادة منها وتحقيق الفوائد والأرباح المرغوبة. من ناحية أخرى تتمثل الظروف والعوامل الخارجية المحيطة

بالمنظمة في شكل تهديدات ومعوقات قد تُعرقل المنظمة وتعطلها عن تنفيذ خططها وبرامجها وتباعد بينها وبين تحقيق النتائج التي كانت تسعى إليها. اقرأ أيضاً: تعرف على أهم سر في الإدارة الناجحة وتتخذ الإدارة شكل عملية مستمرة ومتداخلة تتكوّن من عدة وظائف رئيسية تعارف كتاب الإدارة وممارسوها على تحديدها في الوظائف

التالية:

- تحديد الأهداف.
- التخطيط.



• التنظيم.

• التوجيه والتنسيق.

• الرقابة والمتابعة والتقييم.

إنّ القاسم المشترك في أعمال الإدارة ووظائفها هو اتخاذ القرارات، أي البحث عن البدائل والمفاضلة بينها لاختيار أفضلها الذي يعد بتحقيق الأهداف المرغوبة بأقل تكلفة (أو أعلى ربح، أو أسرع وقت، أو أعلى جودة).

الإدارة نظام مفتوح:

يمكن فهم حقيقة الإدارة من خلال فكرة النظام المفتوح، والتي نجدها في كثير من الظواهر الطبيعية والاجتماعية والإنسانية وتعبّر عن وجود مجموعة من العناصر الأساسية التي تتفاعل وتتكاثر معاً لإحداث نتائج معينة بحيث تكون تلك النتائج محصلة لتفاعل ومكونات النظام.

يقدم لنا المؤلف علي السلمي من خلال كتاب الإدارة بالأهداف طريق المدير المتفوق مجموعة من المفاهيم الأساسية التي نستطيع من خلالها أن نعالج كل المشاكل الإدارية والمتغيرات التي تؤثر على الإدارة، كما يرسم من خلاله الطريق الذي يجب على المدراء أن يتبعوه لكي يحققوا أهداف العمل بنجاح ومثابرة، فيما يلي سنقوم بتلخيص مجموعة من أهم الأفكار الواردة في هذا الكتاب المفيد.

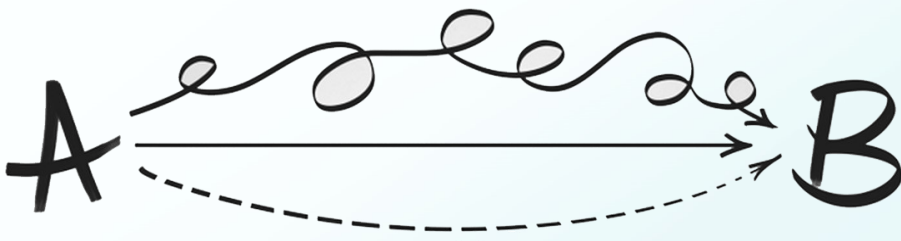
يشهد العالم الآن سلسلة من المتغيرات الاقتصادية والتكنولوجية والسياسية والاجتماعية والثقافية جعلته عالمًا مختلفًا تمامًا عما كان عليه منذ سنوات قليلة، كل شيء حولنا أصبح على الأقدام الماضية، التطورات العلمية تتسابق الإنتاج وتوفر قدرات هائلة على تقديم سلع ومتطورة لم يكن الإنسان يحلم بها. الشركات تتسابق على الأسواق وتقدم للمستهلكين المغريات العديدة لجذبهم للتعامل معها وترك المنافسين.

الدول ذاتها تتحالف في كتلتات إقليمية تهدف إلى زيادة القدرة التنافسية في مواجهة كتلتات أخرى. الكل في سباق العلم والتكنولوجيا والإدارة، إنّ القاسم والعامل الحاسم في التنافس الشديد وغير الشركات ومنظمات الأعمال، الإدارة الحديثة والبحث الموضوعي عن سبل استخدام الموارد المتاحة لتحقيق الأهداف.

إنّ السعي لتحقيق التنمية الاقتصادية للمجتمع، وتحسين مستويات المعيشة للمواطنين، والارتفاع بالكفاءة الإنتاجية في وحدات الإنتاج والخدمات المختلفة، إنّها تتوقف جميعاً على كفاءة الإدارة ومدى أخذها بالأساليب العلمية المتطورة في حل المشكلات وتخطيط وتنظيم ورقابة الأداء.

المفاهيم الأساسية للإدارة:

الإدارة: هي النشاط الإنساني الهادف إلى حصر وتجميع وتنمية وتوظيف موارد المجتمع المادية والبشرية المتاحة وتنظيم استخدامها في أفضل المجالات وأمثلها لتحقيق العوائد الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي توفر للمجتمع فرص



وينقسم النظام المفتوح إلى ثلاثة أجزاء رئيسية هي المدخلات، الأنشطة، والمخرجات، كما يحيط بالنظام مناخ أو بيئة خارجية تعتبر العنصر الرابع للنظام المفتوح.

وتشير المدخلات إلى الموارد والإمكانيات والتسهيلات التي يعتمد عليها النظام في أداء أنشطته بغرض تحويلها إلى نتائج ومنجزات، بينما تشير الأنشطة إلى الأعمال، والجهود والفعاليات المبذولة داخل النظام وتستهلك فيها الموارد وتستغرق وقتاً، ثم تنتهي بالوصول إلى نتائج ومنجزات، أما المخرجات فهي النتائج التي يتوصل إليها النظام نتيجة لما تم من أنشطة وما استخدم من مواد. ولضمان نجاح النظام المفتوح في أداء أنشطته والتوصل إلى النتائج المستهدفة يجب أن يكون في حالة مستمرة ومتواصلة من التوازن والتي تتمثل في مستويين من التوازن:

التوازن الداخلي ويتمثل في:

1. توافق وتوازن المدخلات فيما بينهما.
2. توافق وتوازن الأنشطة فيما بينهما.
3. توافق وتوازن المخرجات فيما بينهما.

توافق وتوازن كل من المدخلات والأنشطة والمخرجات وانسجامها فيما بينها.

طبيعة المشكلات والمعوقات الإدارية:

تحاول الإدارة دائماً تحقيق الأهداف التي قامت من أجلها المنظمة، وهي تبذل في سبيل ذلك جهوداً وتستخدم موارد مختلفة، ولكن تعترض الإدارة عادة مشكلات ومعوقات تُبعد عنها أهدافها وتقلل من احتمالات نجاحها في الوصول إلى النتائج التي كانت تعمل من أجلها.

وتمثل تلك المشكلات عقبات توضع على الطريق إما أن تصطدم بها الإدارة وقد تحدث نتيجة الصدام نتائج سلبية أشد ضرراً على المنظمة من مجرد عدم تحقيق الأهداف التي كانت تسعى إليها، أو أن تحاول الإدارة تفاديها والإلتفاف حولها لتجنب الآثار الضارة الناجمة عن الاصطدام بها ولكتها سوف تعطلها وتزيد من تكلفة وجهد ووقت إنجاز الأهداف المطلوبة.

لذا تحتاج الإدارة دائماً إلى أسلوب مرشد ومعاون في التعرف على تلك المشكلات والمعوقات، وأيضاً المساعدة في البحث عن مخرج منها وتجنب آثارها الضارة.

وقد اهتمت الإدارة الحديثة إلى أهمية تحديد الأهداف

وتوضيحها باعتبارها ذلك الأسلوب الكاشف عن المشكلات والمعاون في التعرف على أساليب حلها، ذلك لأن الهدف يمثل معياراً تقيس الإدارة به الأوضاع السائدة فإذا اتفقت معه كان ذلك مؤشراً على صلاحيتها، أما إذا اختلفت الأوضاع السائدة عن الهدف كان الفرق بينهما هو المشكلة التي يجب على الإدارة العمل على حلها.

البيئة (المناخ الخارجي) مصدر للمشكلات:

البيئة هي أول وأهم مصدر للمشكلات التي تواجه الإدارة في أي مجتمع في العالم. ففي البيئة المحيطة بالإدارة توجد قوى اجتماعية وعادات وتقاليد حضارية، كما توجد منظمات ومؤسسات حكومية وسلطات تشريعية، ووسائل للإعلام ومؤسسات تعليمية وثقافية، كما توجد قوى سياسية في شكل أحزاب وجمعيات أهلية تهتم بكثير من شؤون المجتمع وتحاول التأثير في مسيرته.

وتبدو في بعض أنحاء العالم تأثيرات واضحة للتجمعات الإقليمية سواء في المجال الاقتصادي أو السياسي أو الثقافي مثل المجموعة الأوروبية أو كتل الآسيان الذي يضم مجموعة من دول آسيوية أو مجلس التعاون الخليجي الذي يضم ست دول عربية خليجية، تلك التجمعات الإقليمية تمارس درجات متباينة من التأثير في المجتمعات الداخلة في نطاقها، وبالتالي تتأثر الإدارة في منظمات تلك الدول سلباً وإيجاباً.

الموارد المالية مصدر للمشكلات:

إن المشكلة الحقيقية للإدارة الحديثة ليست نقص الموارد المالية وغيرها، ولكنها عدم قدرة الإدارة على تحديد احتياجاتها من تلك الموارد بدقة، وعدم القدرة

توظيفها في المجالات الأكثر جدوى والأعلى عائداً. وتُعاني الإدارة الحديثة مشكلة جديدة هي التدفق الهائل من المعلومات الذي تحمله وسائل عصرية لنقل المعلومات منها الفاكس ووسائل البث التلفزيوني والقنوات الفضائية وأخيراً شبكة الأنترنت. إن الإدارة في العصر الحديث الذي يُسمى عصر المعلومات أصبحت تعاني من وفرة المعلومات وليس من نقصها كما كان العهد سابقاً.

إن التعامل مع المعلومات بمعنى إعدادها للاستخدام الإداري وتحليلها واستنتاج المؤشرات المفيدة منها لاتخاذها أسساً في القرارات الإدارية أصبح أعلى تكلفة من الحصول على المعلومات ذاتها الأمر الذي يوضح مشكلة الإدارة الحديثة وضرورة اعتمادها على خبراء في إدارة المعلومات حتى تحسن تخطيط احتياجاتها من المعلومات وتقدير أساليب التعامل معها بكفاءة.

تعتبر المعلومات الآن من أهم الموارد التي تحتاجها الإدارة الحديثة من أجل تخطيط عملياتها وتوجيه أنشطتها ومتابعة وتقييم الأداء، وتقدير الفرص المتاحة والتحديات والمشكلات القائمة والمحتملة.



كيف يبدو المناخ المحيط بمنظمات الأعمال في عالمنا المعاصر؟

يُحيط بمنظمات الأعمال مناخ يختلف تمامًا عما كان عليه الحال منذ سنوات قليلة مضت ، وهذا المناخ يمثل الواقع الجديد الذي تعيشه الإدارة الآن ، تتأثر به وتؤثر فيه .

وأهم عناصر الواقع الجديد هي:

1. الواقع الاقتصادي الجديد أو ما يُسمى النظام الاقتصادي العالمي الجديد.
 2. الواقع السياسي الجديد في العالم أو ما يُسمى النظام العالمي الجديد.
 3. الواقع الاجتماعي والثقافي الجديد في العالم أو ما يُسمى الثقافة العالمية.
- الثورة التكنولوجية والعلمية الهائلة والمستمرة في إعادة تشكيل الحياة.

الواقع الاقتصادي الجديد:

يتمثل الواقع الاقتصادي الجديد فيما يلي:

- سوق عالمية واحدة تتصارع فيها الشركات العملاقة متعددة الجنسيات.
- نظام تحرير التجارة الدولية وإزالة الحواجز الجبركية وغير الجبركية.
- انتشار نظم الاقتصاد الحر وإعمال آليات السوق العرض والطلب.
- حرية الحركة والتعامل والمرونة في انتقال رؤوس الأموال بين الدول.
- انتشار فرص الاستثمار الأجنبي في أجزاء كثيرة من دول العالم النامي.
- التوسع في عمليات نقل التكنولوجيا فيما بين الدول طبقاً لشرط.

نشأة التجمعات الاقتصادية الإقليمية واتساع تأثيرها في الاقتصاد العالمي .
النتيجة الأساسية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد تحول منظمة الأعمال إلى العالمية.

الواقع السياسي الجديد:

يتبلور الواقع السياسي الجديد أو ما عبّر عنه البعض بالنظام العالمي الجديد ، في المظاهر التالية:

- انتشار النظم الديمقراطية القائمة على التعددية الحزبية.
- انحصار وانهيار المجتمعات القائمة على النظم الحزبية.
- التركيز على احترام حقوق الإنسان.
- إعمال نظم الشورى والمشاركة الديمقراطية في اتخاذ القرارات.
- المحصلة للنظام العالمي الجديد هي تحول منظمات الأعمال إلى العمولة وظهور وانتشار تأثير المنظمات متعددة الجنسيات.

الواقع الاجتماعي والثقافي الجديد:

- يشهد العالم ثورة ثقافية وتحولات في النظم الاجتماعية تتمثل فيما يلي:
- ارتفاع مستوى الاهتمام بالتعليم وتطوير مؤسساته وتوسيع فرصة للمواطن العادي.

الواقع التكنولوجي الجديد:

يعيش العالم ثورة تكنولوجية غير مسبوقة أسهمت في تغيير وجه الحياة المعاصرة ، وحقق طفرات غير معهودة في أنماط العمل والإنتاج:

- إنجازات العلم والتطوير التكنولوجي تجد مجالها للتطبيق في مجالات الإنتاج بسرعة غير معهودة.
- نشأة إمكانيات هائلة نتيجة تزاوج التكنولوجيات الثلاث (الاتصالات ، الحاسب الآلي ، الإلكترونيات).
- ابتكار العديد من المواد الجديدة زهيدة التكلفة وسهلة التحضير لتحل محل المواد الطبيعية النادرة والغالية الثمن.
- إحلال الإنسان الآلي والآلات عمومًا محل العمل البشري في كثير من العمليات الإنتاجية.
- التركيز على الجوانب الخلاقة والإبداعية في الإنسان واستثمار طاقاته الذهنية في البحث والتطوير التكنولوجي.

إلغاء آثار التباعد المكاني والزمني وتحقيق التواصل بين أجزاء العالم على مدى الساعة .
تتجه منظمات الأعمال لاستثمار التكنولوجيا باعتماد الآلية الكاملة والدخول في مجالات إنتاج جديدة باستمرار.

الملامح البارزة للعصر الجديد:

يتميز العصر الجديد عصر المعلومات والمعرفة أو كما يُسميه البعض عصر ما بعد الصناعة ، بسمات وملامح أساسية تتبلور فيما يلي:

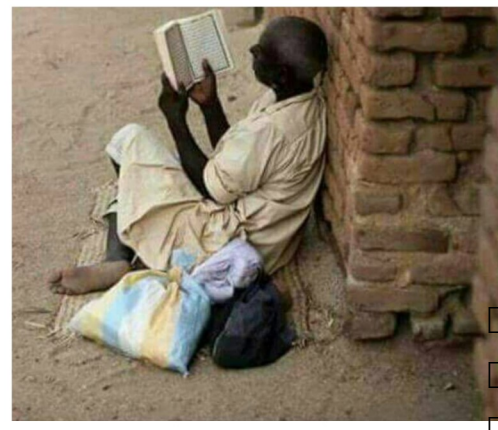
1. الاقترب من المستقبل واستشراف آفاقه والتعامل مع مؤثراته.
2. انتشار المعلومات وسهولة الحصول عليها بواسطة تكنولوجيا متطورة.
3. سرعة التغيير وشموله كافة قطاعات الحياة ، وقبول آثاره والتكيف معها.
4. التداخل والتشابك بين قطاعات المجتمع ومؤسساته ، وانتشار حالات التحالف والتكامل بين المنظمات المختلفة.

- انتشار وسائل الثقافة العامة واستخدام تكنولوجيا الفضائيات والحاسبات الآلية في توصيلها لجمهور الناس بسهولة.
- وضوح فكرة العالمية في المعرفة وتقارب الثقافات وتداخل الأنماط الثقافية بين مجتمعات العالم المعاصر.
- الاهتمام بالمرأة وتيسير تنمية مشاركتها في الحياة العامة.
- الاهتمام بالبيئة وقضايا التنمية المتواصلة.
- التأثير غير العادي للبث التلفزيوني المباشر عبر القنوات الفضائية.
- نشأة عن تلك التحولات الاجتماعية والثقافية أهمية مواكبة منظمة الأعمال لتلك التحولات و استثمارها كفرص لتطوير منتجاتها وخدماتها ، وتمثل آثارها على تكوين الموارد البشرية.

يتبع في العدد القادم أن شاء الله

قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم رُبُّ أَشْعَثَ أَغْبَر

مدفوع بالأبواب



فأراني الطويل والقصير والوجيه

فقلت : لا لا اما عندك غير هؤلاء ؟

فقال النخاس : ما عندي غير هؤلاء للبيع . يقول مالك :

وأنا خارج من البيت وقد أيسرت رأيت كوخا من خشب جوار الباب فقلت : هل

في هذا الكوخ من أحد ؟

فقال النخاس : من فيه لا يصلح .. أنت تريد أن تشتري عبدا ، ومن في هذا

الكوخ لا يصلح .

فقلت : أراه !! .. فأخرجه لي ، فلما رأيته عرفته .

فإذا هو الرجل الذي كان يصلي بالمسجد البارحة ..

قلت للنخاس : أشتريه .. فأجابني : لعلك تقول غشني الرجل .. هذا لا ينفع في

شيء .. هذا لا يصلح في شيء .. فقلت أشتريه .. فزهدي في ثمنه أعطاني إياه .. فلما

استقر بي المقام في بيتي رفع العبد رأسه إلي وقال :

يا سيدي لم اشتريتنني ؟

إن كنت تريد القوة فهناك من هو أقوى مني ..

وإن كنت تريد الواجهة فهناك من هو أبهى مني ..

وإن كنت تريد الصنعة فهناك من هو أحرف مني !

فلم اشتريتنني ؟

قلت : يا هذا ، بالأمس كان الناس في المسجد وظلت

البصرة كلها تدعو الله من الظهر إلى بعد العشاء ولم

يستجيب لهم ..

وما إن دخلت أنت ورفعت يديك إلى السماء

ودعوت الله واشترطت على الله حتى استجاب الله

لك وحقق لك ما تريد !

فقال العبد : لعله غيري ؟ وما يدريك أنت لعله رجل

آخر ؟

فقلت : بل هو أنت ..

فقال العبد : أعرفتني ؟ فقلت : نعم .

فقال : أتقنتني ؟ فقلت : نعم .

فيقول مالك : فوالله ما التفت إلي بعدها ، إنما خرَّ الله

ساجدا ، فأطال السجود ، فانحنيت عليه فسمعته

يقول :

(يا صاحب السر إن السر قد ظهر) --- فلا أطيق حياة

بعدها اشتهر (ففاضت الروح إلى بارئها !

يقول مالك بن دينار - رحمه الله -

دخلت البصرة يوما فوجدت الناس قد اجتمعوا في المسجد الكبير يدعون الله

من صلاة الظهر إلى صلاة العشاء لم يغادروا المسجد فقلت لهم ما بالكم ؟

فقالوا :

أمسكت السماء ماء ها وجفت الأنهار ونحن ندعوا الله أن يسقينا فدخلت

معهم .

يصلون الظهر ويدعون ، والعصر ويدعون ، والمغرب ويدعون ، والعشاء

ويدعون .. ولا تمطر السماء قطره ..

خرجوا ولم يستجب لهم .

يقول : ثم ذهب كل منهم إلى داره وقعدت في المسجد ولا دار لي .

فدخل رجل (اسود) .. (أفطس) أي صغير الأنف

(أبجر) أي كبير البطن .. (عليه

خرقتان) ستر عورته بواحدة وجعل

الأخرى على عاتقه من شدة فقره . فصلی

ركعتين ولم يطل .. ثم التفت يمينا ويسارا

ليرى أحدا فلم يراني .. فرفع يديه إلى القبلة

وقال : إلهي وسيدي ومولاي حبست القطر عن

بلادك لتؤدب عبادك فأسالك يا حليما ذا أناه ،

يا من لا يعرف خلقه منه إلا الجود

أن تسقيهم الساعة الساعة الساعة ..

يقول مالك فما ان وضع يديه إلا وقد أظلمت

السماء وجاءت السحب من كل مكان فامطرت

كأفواه القرب !

يقول مالك : فعجبت من الرجل ، فخرج من

المسجد فتبعته فظل يسير بين الأزقة والدروب حتى

دخل دارا " ، فما وجدت شيئا " أعلم به الدار إلا من

طين الأرض فأخذت منها وجعلت على الباب علامة .. فلما

طلعت الشمس تتبعت الطرق حتى وصلت إلى العلامة

فإذا هو بيت نخاس يبيع العبيد ..

فقلت يا هذا إني أريد أن أشتري من عندك عبدا ..

قصص و عبر:

حكى أحد الأفاضل قصة عجيبة قال :

في أحد الأيام ذهبنا لأحد المساجد ، وكان إمام المسجد صديقاً لوالدي ، فقال له : إن هذا المسجد له قصة عجيبة:

ذات يوم اشترى أحد التجار 2 كلف من العنب ، وقال لخادمه : احملة للبيت واعطه زوجتي ، وذهب هو لعمله ، ثم عاد لبيته عصرًا ، وطلب العنب ليأكله.

فقال له زوجته : لقد أكلته أنا والأولاد !

فقال : لقد اشتريت 2 كلف من العنب ولم تضعوا لي ولو حبة ! فقام وخرج من البيت وزوجته تناديه ، فلم يستجب ، فذهب لأحد سماسرة الأراضي والعقارات وقال له : أريد أفضل قطعة أرض عندك ، واشتراها وذهب إلى مقاول وقال له : تعال معي وأراه الأرض ، وقال له : أريدك أن تبني لي مسجداً ، والآن تبدأ أمامي ، فأحضر المقاول العمال في الحال وبدأوا في البناء ! ورجع إلى بيته ، فقامت له زوجته : أين كنت ؟ فقال لها : الآن أموت وأنا مرتاح البال ، إنكم لم تتذكروني ب حبة عنب وأنا حي بينكم ، فكيف تتذكروني بالصدقة

حبة عن من جعله
يفكر في آخره



علي بعد موتي ؟ والآن عمر هذا المسجد أربعمئة عام !! وهذا المسجد صدقة جارية لهذا الرجل ، لأنه اتخذ من حبات العنب درس وعبرة.
فيا أيها الإنسان قدّم لنفسك قبل الموت ، ولا تعتمد على أحد لفعل الخير نيابة عنك ، فقد ينساک أحب الناس إليك ، ولو كانوا أولادك .

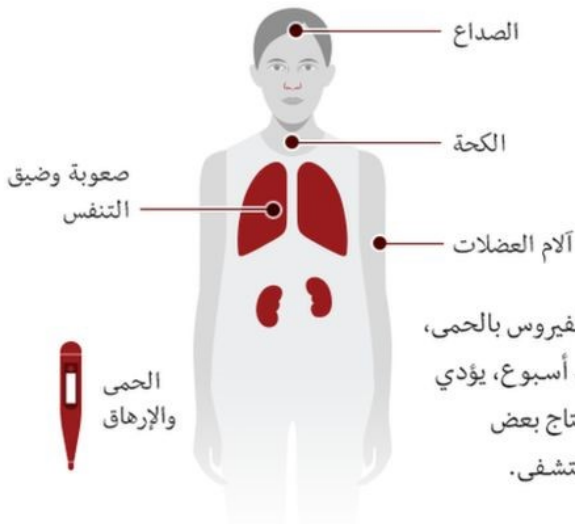
فيروس كورونا

وعلى سبيل المثال ، ظهر مرض متلازمة الالتهاب التنفسي الحاد (سارس) لأول مرة في الخفافيش ، ثم انتقل إلى القطط ، ومنها إلى البشر.

وبدأ وباء سارس في الصين عام 2002 ، وحصد أرواح 774 شخصا من بين 8098 مصابا. والفيروس الحالي ، هو واحد من سبعة أنواع معروفة لفيروس كورونا ، ولا يبدو أنه يتحول حتى الآن. لكن في الوقت الذي يبدو فيه الفيروس مستقرا ، يواصل العلماء مراقبته عن كثب



أعراض فيروس كورونا



تبدأ أعراض الإصابة بالفيروس بالحمى، ثم الكحة الجافة. وبعد أسبوع، يؤدي إلى ضيق التنفس، ويحتاج بعض المصابين للعلاج في مستشفى.

كيف بدأ الفيروس ؟

الفيروس ليس "جديدا" (كان يصيب الحيوانات)، لكنه جديد بالنسبة للبشر بعد أن أصبح بإمكانه الانتقال بين أنواع مختلفة من الكائنات.

ويرتبط الكثير من الإصابات الأولى بسوق للمأكولات البحرية في ووهان في جنوب الصين.

ويتعامل الكثير من الناس في الصين عن قرب مع حيوانات حاملة للفيروسات ، التي يسهل تقشيرها في البلد ذي الكثافة السكانية العالية.

كيف تحمي نفسك من خطر الإصابة بفيروس كورونا ؟

الحرص على نظافة اليدين بالماء والصابون أو بمطهرات تحتوي على الكحول



تغطية الفم والأنف بالمناديل عند السعال /العطس أو بواسطة المرفق



تجنب الاختلاط بأشخاص تبدو عليهم أعراض الإصابة بنزلات برد وما شابهها



التأكد من طهو اللحوم والبيض بشكل جيد



تلافي الاحتكاك بالحيوانات سواء في البرية أو المزارع بدون الإجراءات الوقائية.



كيف أحمي نفسي من الإصابة ؟

تقول منظمات الصحة العالمية إن غسل اليدين بشكل منتظم وشامل أمر بالغ الأهمية في مكافحة لتجنب العدوى بالمرض.

ولم يعرف بعد على وجه الدقة كيف ينتشر فيروس كورونا من شخص لآخر ، بيد أن الفيروسات المماثلة تنتشر عبر الرذاذ ، مثل تلك التي تنتج عندما يسعل أو يعطس شخص مصاب.

وتوصي منظمة الصحة العالمية بالتالي:

- غسل اليدين جيدا ، فبإمكان الصابون قتل الفيروسات.
- تغطية الفم والأنف عند العطس أو السعال وغسل اليدين بعدها لمنع انتشار الفيروس.
- تجنب لمس العينين والأنف والفم حال ملامسة اليد لسطح يُرجح وجود الفيروس عليه ، إذ يمكن أن ينتقل الفيروس إلى الجسم بهذه الطريقة.
- لا تقترب من المصابين بالسعال أو العطس أو الحمى ، إذ يمكن أن ينشروا جسيمات صغيرة تحتوي على الفيروس في الهواء. ويُفضل الابتعاد عنهم لمسافة متر واحد



ما مدى خطورة الفيروس وهل ستتحسن حالتي الصحية ؟

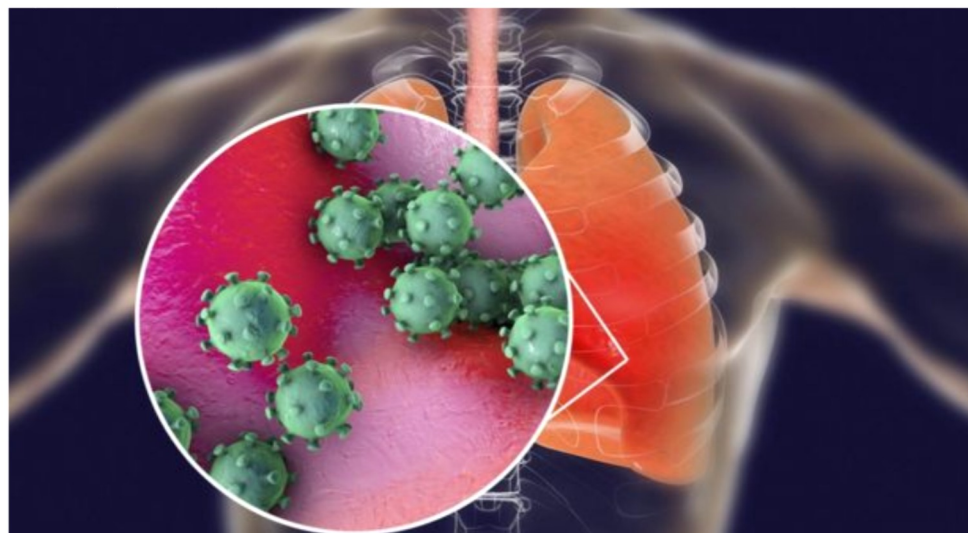
تقول منظمة الصحة العالمية وفقا لبيانات 56 ألف مريض ، إن أربعة من كل خمسة أشخاص من المصابين بفيروس كورونا تظهر عليهم أعراض طفيفة فقط ، وتضيف:

- 80 % في المئة يصابون بأعراض طفيفة.
- 14 % في المئة يصابون بأعراض قوية.
- 6 % في المئة يمرضون بشكل خطير.

وتبدو نسبة الوفاة بسبب المرض منخفضة (بين واحد واثنين في المئة) ، لكن هذه النسب غير مؤكدة.

ويخضع الآلاف للعلاج حتى الآن ، وقد يموت بعضهم. لذا من المحتمل أن ترتفع نسبة الوفيات.

لكن من غير المعروف حتى الآن عدد حالات الإصابة الطفيفة التي لم يُبلغ عنها ، لذا يحتمل أيضا أن تقل نسبة الوفيات. وللنظر في الأمر بصورة أشمل ، يُصاب نحو مليار شخص بالأنفلونزا سنويا ، ويموت منهم ما بين 290 و650 ألفا. وتختلف شدة الأنفلونزا من عام لآخر.



وَيْفِي لَأَنْفُسِكُمْ أَفَلَا تُبْقِرُونَهُ

الآية 21 سورة الزلزال

واقف أمامك بجسمه المكون من ما يقارب 37 تريليون خلية، وكل خلية منها تحوي جسوراً ومصانع ونظام تشفير معقد متقن في الشيفرة الوراثية وينظر إليك بعينه التي تحوي نظام تصوير مميز للألوان ، وبدقة مذهلة تصل الى ما يقارب ل 576 ميغا بكسل مع آلية خيالية لتخزين الصورة المتحركة والساكنة، بل وتفسيرها بواسطة الدماغ وتحليلها بأقل من الثانية!! وبقوامه المعتدل الذي يدار من قبل 640 عضلة، ناسياً قلبه الذي يعمل منذ عشرات السنوات ليلاً ونهاراً، في النوم واليقظة، وبلا توقف ولا صيانة خارجية!! ثم يصدر الأمر من عقله الذي كتبت في أجزائه الرسائل العلمية المحكمة وما زال فيه من الغموض ما فيه.. ! بتحريك اللسان المرتبط بال فك بسبعة عشر عضلة ..! ليسألك بذكاء خارق للعادة: "أين الدليل على وجود الخالق...؟!"

الأمانة

أمانة

قال تعالى :

"إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تَوَدُّوا
الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا". النساء: ٥٨

الأمانة عبادة وخلق

يقول المتخصصون في علم الاجتماع ، مقارنة بوضعنا :

- إذا وضعت كمية من السكر أو الحليب في الشاي وأنت في فندق أكثر مما تفعل في المنزل ، فإن لديك استعداداً للفساد...
- إذا كنت تستخدم المزيد من المناديل الورقية أو الصابون أو العطور ، في المطعم أو المكان العام أكثر مما تفعل في المنزل ، فإنه إذا أتحت لك الفرصة للاختلاس فسوف تختلس...
- إذا كنت تقدم لنفسك المزيد من الطعام الذي يمكنك التهامه في الأفراح والبوفيهات المفتوحة لمجرد أن شخصاً آخر سيسدّ الفاتورة ، فإذا أتحت لك فرصة أكل المال العام فستفعل...
- إذا كنت تتخطى الناس عادة في الطوابير ، فستكون لديك إمكانية التسلّق على أكتاف غيرك للوصول للسلطة...
- إذا اعتبرت أن ما تلتقطه من الشارع من مال وغيره هو حقك فلديك بؤادر لصوية...
- إذا كنت تتجاوز إرشادات المرور ، ولم يكن لديك أي اعتبار لإشارات المرور ، فإن لديك استعداداً لكل التجاوزات ولو سقط فيها أبرياء...
- فلنحاول أن نكون أشخاصاً يتمتعون بالأمانة أينما وجدنا. وتذكر أن الأمانة هي ما تفعله بينك وبين نفسك وليس ما تفعله في حضور الناس

ISLAMIC FINANCE

الميزات السبع للتحويل الإسلامي

أي أن المصارف الإسلامية أكثر استقراراً من شقيقتها التقليدية. وهذه هي الميزة الثانية.

ثالثاً: غياب مخاطرة سوء الاختيار والنزوع السيئ

يقدم المصرف التقليدي التمويل على هيئة مال يمكن التصرف فيه. و لذلك فغالبا ما يجد نفسه بعيداً عن العلم بأحوال الممولين، وقدرتهم على حسن استخدام التمويل، وبالتالي يمكن أن يتعرض لمخاطرة سوء الاختيار بين الممولين، كما يجد نفسه غير قادر على تقييم مدى التزامهم باستخدام التمويل فيما خصص إليه، فيتعرض لمخاطرة النزوع السيئ، من قبل الممولين الذين يعتمدون إلى استخدام التمويل في غير ما خصص له. أما المصرف الإسلامي فلا يعطي الممولين مالا ليفعلوا به ما يشاءون، وإنما يمول المشروعات ذات الجدوى الاقتصادية بأساليب المشاركة والمشاركة المتناقصة، والمضاربة، أو يقدم تمويلاً سلعياً بأساليب المراجعة والبيع الآجل، والسلم والسلم الموازي، والإستصناع والإستصناع الموازي، أو يتيح لهم استخدام الأصول واقتنائها بأسلوب الإجارة والإجارة المنتهية بالتخليك. وفي حالة التمويل بالمشاركة، يشارك المصرف الإسلامي في إدارة المشروع، وبالتالي يتمكن من متابعة استخدام التمويل مباشرة والحرص على وضعه الموضع الصحيح. كما أنه من الممكن للمصرف أن يقرن بين المشاركة والمضاربة لكي يكون قريباً من موقع القرار في المشروع. وفي كل الأحوال، يكون المصرف قادراً على متابعة استخدام التمويل،

الإنتاج والتشغيل فيه. وهذه هي الميزة الأولى للتمويل الإسلامي.

ثانياً: الاستقرار

ومن المعروف أن الودائع لدى المصارف التقليدية تعتبر قروضا مضمونة. وتقوم تلك المصارف باستخدامها في إقراض الممولين. فإذا عجزت نسبة كبيرة من الممولين عن مصرف معين عن السداد، عجز المصرف عن الوفاء باحتياجات عملائه للسحب من ودائعهم. وبالتالي يشعر المودعون لدى المصارف الأخرى بالخوف على أموالهم المودعة لدى المصارف، فيتسابقون لسحبها. وهذا يعني أن النظام المصرفي التقليدي بطبيعته معرض لعدم الاستقرار. أما المصارف الإسلامية، فباستثناء الودائع الجارية، تشارك الودائع الاستثمارية في الأرباح والخسائر. وإذا لم يتمكن الممولون من تحقيق الأرباح، وتعتروا في السداد، شارك المودعون المصرف في الضراء، معتبرين هذا جزءاً من المخاطرة التي يجب أن يتحملها رب المال. ولذلك فإن المصرف الإسلامي أقل عرضة لمواجهة مشكلة الإعسار، وأكثر بعداً عن السقوط في هوة الإفلاس، مرغماً غيره من المصارف على التساقط وراءه. يضاف إلى ذلك، أنه عندما يقع متعامل في مشكلة يمكن أن تسبب إعساره، يجتهد المصرف في إيجاد الحلول المناسبة التي تيسر على المتعامل الوفاء بالتزاماته، بما في ذلك إعادة جدولة تلك الالتزامات، دون أدنى تكاليف أو فوائد تأخيرية، كما اعتاد عليه العمل في المصارف التقليدية.



هناك على الأقل سبع ميزات للتمويل الإسلامي، تظهر واضحة للعيان إذا أمعنا النظر في هذا التمويل من عدة جوانب تشمل الكفاءة، والاستقرار، والمخاطر المتعلقة بنقص وتفاوت المعلومات، ودور التمويل في مجال التنمية، ومدى تماسك الاقتصاد الوطني، والعدالة، والقدرة على الاستمرار. وسنورد باختصار كلمات حول كل من تلك الميزات.

أولاً: الكفاءة

كبدية، قد يعجب البعض إذا علموا أن الاقتصاديين قد توصلوا إلى نتيجة هامة لا يشكك فيها أحدهم، وهي أن الاقتصاد يصبح أكثر كفاءة عندما يصل سعر الفائدة إلى صفر. وهي نظرية قديمة تعود إلى منتصف القرن الماضي، وأعيد تأكيد صحتها في العديد من الأبحاث منذ ذلك الحين. ونظراً لأن التمويل الإسلامي يتجنب استخدام سعر الفائدة، فإنه كلما انتشرت أنشطته وتوسعت في الاقتصاد الوطني، كلما زادت كفاءة الاقتصاد، وارتفع مستوى



الإسلامي ، فهو أقرب للمباريات الجماعية ، التي يشارك فيها كل فرد ، ولا يهتم أحد بمجرد المشاهدة. فمن ناحية ، أشارك المودعون من أصحاب الأموال المصارف الإسلامية في المخاطر المرتبطة باختيار الاستثمار المناسب ومدى تحقيقه للنجاح. وتشارك المصارف ومؤسسات التمويل بدورها في المخاطر التي يتعرض لها مستخدمو الأموال.

وهكذا تتوزع المخاطر على عدد أكبر وأكثر تنوعاً من الأفراد ذوي الصلة بعملية الاستثمار ، كما أن المشاركة في المخاطر يقابلها في نفس الوقت مشاركة في اتخاذ القرار. و تؤدي المشاركة في المخاطرة على نطاق واسع ، إلى توزيع المسؤولية ، بحيث لا تثقل كاهل أحد دون أحد ، وبالتالي يكون نصيب الفرد منها أخف ، واعتماده على غيره أكبر ، ويصبح الاقتصاد الوطني أكثر تماسكاً ، لأنه قد صار أكثر قدرة على مواجهة الصدمات دون أن تصيبه في مقتل. وهذه هي الميزة الخامسة.

سادساً: تحقيق العدالة الاجتماعية

و تتمثل الميزة السادسة في الدور الذي يمكن للمصارف الإسلامية أن تقوم به في تحقيق العدالة الاجتماعية. فمن الممكن للمجتمع أن يسند توزيع جزء من حصيلته الزكاة إلى المصارف الإسلامية ، التي تستخدمها في تمويل مشروعات صغيرة الحجم تساعد الفقراء على حسن تأسيسها وإدارتها ، ومن ثم تملكها لهم لكي يخرجوا من ضيق الفقر إلى سعة الغنى ، ويساهموا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وبينما تعطي المصارف التقليدية جل اهتمامها لقدرة الممولين على سداد المديونية. من خلال الحصول على الرهون والضمانات ، وبذلك يذهب أغلب التمويل الذي تقدمه إلى الأغنياء ، تقوم المصارف الإسلامية بتقديم التمويل بالمشاركة الذي يعتمد على جدوى المشروع ، ويسهل من تقديم المزيد من التمويل عن طريق المضاربة. وفي حالة التمويل السلعي ، فإن

و بالتالي أكثر قدرة على حسن انتقاء التمويل الذي يحسن استخدام المال ، وعلى التأكد من أن المال قد وضع موضعه المخطط له. وبذلك تنتفي عنه مخاطرة سوء الاختيار والنزوع السيئ. وهذه هي الميزة الثالثة.

رابعاً: توظيف تعبئة الموارد المكتنزة في التنمية

والحقيقة أن استخدام المصارف الإسلامية لأساليب التمويل التي بينها يجعله أقرب من المصارف التقليدية على تمويل إنتاج الأصول و تمويل اقتنائها. بالإضافة إلى أن أسلوب المشاركة ينطوي على إنشاء الشركات الجديدة و المساهمة في القائم منها. وهذا يجعل المصارف الإسلامية أقرب إلى عملية تمويل التنمية من المصارف التقليدية ، ويتيح لها دوراً هاماً في تسريع التنمية في البلاد التي تعمل فيها ، وهذه هي الميزة الرابعة. ولما كانت تعاليم الإسلام تعتبر الربا من الكبائر ، فإن العديد من المسلمين يبقون أموالهم خارج النظام المصرفي ، مما يضيع فرصة استغلالها في تمويل التنمية. ويأتي التمويل الإسلامي ليفتح الباب أمام استغلال تلك الأموال بدلاً من تركها معطلة. وبفتح للمسلمين طريقاً للمشاركة في عملية التنمية دون أن يضطروا إلى تجاوز معتقداتهم الدينية. وهذه هي الميزة الرابعة.

خامساً: تماسك الاقتصاد الوطني

يشبه التمويل التقليدي مباريات النظارة ، التي تنشط فيها مجموعة قليلة من اللاعبين المحترفين داخل الملعب ، و يكتفي الحشد الكبير بمتابعة اللعب من الخارج.



فالمصارف

والمؤسسات المالية تأخذ من أصحاب

الأموال قروضا مضمونة الأصل والعائد ، وتقدم لمستخدميها بقروض مضمونة برهون. وهكذا تترك المخاطرة ليتحملها قلة من مستخدمي الأموال. أما التمويل

المصرف يستخدم الأصول التي يتم تمويلها كضمان عيني للتمويل الذي يقدمه. الأمر الذي يقلل الحاجة إلى ضمانات إضافية ، ويسهل لمن لديهم مشروعات مربحة الحصول على التمويل ، حتى ولو لم يكن لديهم ما يقدمونه من ثرواتهم كرهن. وفي ذلك تحقيق للمزيد من العدالة الاجتماعية في توزيع التمويل بين الفقراء والأغنياء.

سابعاً: القدرة على الاستثمار

ومن المعروف أن الفائدة على الدين الربوي تحتسب على رصيد الدين القائم مركبة كل عام وأحياناً على فترات أقصر. كما تحتسب على المدين الذي يتأخر في السداد فوائد تأخير بأسعار تفوق سعر الفائدة على الدين. وكثيراً ما يجد المدين في نهاية الأمر أنه دفع خدمة للدين تساوي عدة أمثال الأصل الذي اقترضه. وعلى المستوى الدولي ، أن الدول النامية ما زالت تواجه مشاكل المديونية التي تتأزم من حين إلى آخر ، بالرغم من قيام الدول والمؤسسات الدائنة باتخاذ بعض الوسائل والآليات لتخفيف عبء الديون على الدول المديونة. ولذلك يمكن القول أن التمويل التقليدي المبني على سعر الفائدة تعوزه القدرة على الاستثمار. حيث يضطر الدائنون إلى التوقف كل بضعة سنوات لتخفيف عبء الديون عن طريق إعادة جدولة بعضها وإلغاء البعض الآخر. وقد يتضمن ذلك بيع الديون للدول المدينة بأسعار منخفضة ومقايضة قيمتها بمساهمات ، وهذا هو النهج الذي كان من الواجب إتباعه منذ البداية.

وبالمقارنة ، فإن قيمة الدين الناجم عن التمويل الإسلامي السلعي محددة ومعروفة لكل من الدائن والمدين منذ البداية. ويتم في العادة دفعها على أقساط دون زيادة في قيمة الدين. وعندما يصبح المدين معسراً ، تتم إعادة جدولة دينه على فترة أطول دون زيادة في المديونية على الإطلاق. وبذلك يمكن القول أن التمويل الإسلامي أكثر قدرة على الاستثمار. وهذه هي الميزة السابعة.



القافلة التحسيسية حول الرقمنة التي نظمتها مؤسسة قيديني للتجارة الالكترونية



حضر مصرف السلام الجزائر في فعاليات المسابقة التي نظمتها مؤسسة قيديني للتجارة الالكترونية على هامش القافلة التحسيسية حول الرقمنة التي أطلقتها المؤسسة السالفة الذكر ، يومي الجمعة والسبت 28 و29 فبراير 2020 ، والحظيرة التكنولوجية Address The بحيدرة الجزائر . تهدف المسابقة لاختيار المؤسسة الناشئة التي سوف تمثل الجزائر في AIM الملتقى السنوي للاستثمار بدبي ، وذلك بمشاركة ثلاثون فريقا ، حيث فاز مشروع " بصمة " ، وهو عبارة عن منصة وتطبيق لحماية المنتجات من التقليد ، هذا وقد عرفت المسابقة اختيار مشروع ثان وهو Genew-In ليستفيد من المشاركة في ملتقى دبي على عاتق لجنة التحكيم

الملتقى الدولي حول العلامة
الشيخ محمد العربي بن
التباني، الذي تم تنظيمه من
طرف المجلس الإسلامي
الأعلى ، وذلك يومي 25 و26
فبراير بولاية برج بوعريريج.



شارك مصرف السلام الجزائر ممثلا بالسيد رؤوف يحي شريف في رعاية الملتقى الدولي حول العلامة الشيخ محمد العربي بن التباني ، الذي تم تنظيمه من طرف المجلس الإسلامي الأعلى ، وذلك يومي 25 و26 فبراير بولاية برج بوعريريج .



الطبعة الثانية من مؤتمر تيازة الدولي الموسوم بـ " مستقبل المالية الإسلامية في ظل التطورات المعاصرة في الجزائر

مثل مصرف السلام الجزائر في مشاركته في رعاية الطبعة الثانية من مؤتمر تيازة الدولي الموسوم بـ "مستقبل المالية الإسلامية في ظل التطورات المعاصرة في الجزائر" كل من السيد ناصر حيدر

المدير العام للمصرف ، أين ألقى كلمة على مرئي ومسمع الحاضرين للمؤتمر بعنوان " نموذج الاستثمار الوقفي بصيغة عقود البناء والتشغيل والتحويل " ، وبحضور السيد محمد هشام قاسمي الحسني مدير التوجيه والتكوين الشرعي للمصرف ، وذلك يومي 18 و19 فبراير 2020 بالقطب الجامعي - تيازة. حيث لاقت هذه التظاهرة حضور قامات دولية وعالمية كأمثال الأستاذ الدكتور

علي محي الدين القره داغي الأمين العام للاتحاد العالمي للعلماء المسلمين ، وكذا شخصيات أجنبية من دول مسلمة (مصر ، ليبيا ، ماليزيا ، قطر ، المغرب) ، تحت إشراف السيد بشير مصيطفى الوزير المنتدب المكلف بالإحصاء والأسـتـشـراف. أين شهدت التظاهرة وجود كثيف لوسائل الاعلام الوطنية (العمومية والخاصة).

ناشطون في مجال البنوك : من الضروري إدخال تعديلات على القوانين للوصول إلى صيرفة إسلامية حقيقية

[للمشاهدة الرجاء الضغط هنا](#)



شبكة فروع مصرف اسلام-الجزائر

فرع دالي ابراهيم :

233 شارع أحمد واكد
دالي ابراهيم – الجزائر

فرع حسينية :

مجموعة السكنات أش آل أم
رقم 03، بلدية سيدي امحمد
الجزائر الوسطى

فرع سيدي يحيى :

04 شارع حمداني لحسن
سيدي يحيى، حيدرة

فرع القبة :

24 جنان بن عمر،
القبة – الجزائر

فرع سطاوالي :

الطريق الوطني رقم 11
القطعة رقم 402، القطعة
رقم 04، سطاوالي

فرع باب الزوار :

تجزئة بوسحاقي،
ف-رقم 186
باب الزوار – الجزائر

فرع البلدية :

نهج محمد بوضياف
ملكية مجموعة
رقم 88 تجزئة 102
البلدية

فرع وهران :

تعاونية عدنان مصطفى
05 زون ايسطو بير الجير
وهران

فرع سطيف :

حي المناورات لعرارسة
تجزئة 143 قطعة
رقم 11 – سطيف

فرع قسنطينة :

نهج زويش عمار رقم 08
سيدي مبروك الأعلى
قسنطينة

فرع عنابة :

حي 240 مسكن
السهل الغربي الحصة ب
رقم : 03 عنابة

فرع ورقلة :

حي شرفة، الطريق
الوطني رقم 49 ورقلة

فرع أدرار :

شارع بوزيدي عبد القادر
ملكية رقم 145 تجزئة
رقم 30 – أدرار

فرع بسكرة :

حي سايحي قطعة رقم
69 ملكية رقم 109-110
بسكرة

فرع باتنة :

حي المطار رقم 240
طريق بسكرة، باتنة

فرع المسيلة :

حي 361 قطعة، الوحدة
رقم 02 محل رقم 01 -
المسيلة

فرع عين وسارة :

حي المقراني رقم 01 القطعة
رقم 1309، عين وسارة الجلفة



مصرف السلام الجزائر

021 38 88 88