



نشاط المصرف

خلية التسويق و الاتصال زيارة ميدانية لمقر شركة سافيتام / ولاية تيارت ً ص 14



الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد: حيدر ناصر التطلع للمستقبل



__ص 04

نشاط المسؤولية الإجتماعية

خلية المسؤولية الاجتماعية

ص 16



منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور: عزالدين بن زغيبة

الوازع ودوره في حماية المقاصد الشرعية ومنظومة القيم الإسلامية

نشاط مندوبي العمال تغطية انتخابات لجنة مندوبي العمال

لسنة 2021-2023



عمود السلام

بقلم السيد:

السيد / محمد بوكريطاوي _ توفيق رئيس خلية التسويق والاتصال



ص 06

نشاط المصرف

فرسان شهر ديسمبر

ص 19

ص 17



نشاط المصرف

فرع سيدي يحيى



ص 07

المعايير الشرعية

المتاجرة في العملات الجزء1

ص 23



نشاط المصرف

إدارة التنظيم

حوصلة حول نشاط إدارة التنظيم



ص 11

الكلمة الإفتتاحية

المالية المالي

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

التطلع للمستقبل





لن أحدثكم أيها الزملاء عن حصيلة السنة

المنقضية كما جرت العادة في مثل هذه

المناسبات, فقد انقضت بما طوته من ألام

وحوته من أمال و ديننا الحنيف يحثنا دائما

للتطلع للمستقبل ليس بمفهومه الزمنى

المحدود فحسب بل إلى أبعد من ذلك مما

وراء الدنيا الفانية من عالم البقاء السرمدي

اللامحدود. الزمن في عقيدتنا أيها الزملاء

تيار متواصل متدفق تتلاقى وتتمازج فيه

حصائد الماضي و لحظة الراهن وأفاق

المستقبل القريب والبعيد وغير المرئى في

سيرورة يعلم الله مداها ومجراها ومرساها

و كلفنا نحن خلفاءه في الأرض بالتفاعل

معها بروح إيجابية بناءة لعمارة الأرض بالعمل الصالح النافع وإقامة العدل و

الإحسان في أرجائها و السمو بالأرواح نحو

بارئها لترتقي من درك النفس الأمارة إلى

معالى النفس المطمئنة عروجا بالنفس

اللوامة التي تتوق للانعتاق من الجاذبية السفلية للانطلاق في رحاب الروحانية

العلوية مستجيبة للنداء الأزلى: " يا أيتها

النفس المطمئنة ارجعي إلى ربك راضية

مرضية فادخلي في عبادي و ادخلي جنتي".

لقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يلقن

أصحابه حتى في أحلك فترات البلوي

والشدائد التي عادة ما تنهار من قسوتها

النفوس الضعيفة ألا بيأسوا من روح الله بل

يبشر هم بالتمكين في الأرض والفتح المبين.

تأملوا معى هذا الحديث الذي رواه البخاري

في صحيحه عن عدي بن حاتم رضي الله

عنه قال: " بينا أنا عند النبي صلى الله عليه

وسلم إذ أتاه رجل فشكا إليه الفاقة ثم أتاه

آخر فشكا إليه قطع السبيل فقال يا عدي هل

قال فإن طالت بك حياة لترين الظعينة ترتحل من الحيرة حتى تطوف بالكعبة لا تخاف أحدا إلا الله قلت فيما بيني وبين نفسي فأين دعار طيئ الذين قد سعروا البلاد ولئن طالت بك حياة لتفتحن كنسوز كسسرى قسلت كسسرى بسن هرمز قال كسرى بن هرمز ولئن طالت بك حياة لترين الرجل يخرج ملء كفه من ذهب أو فضة يطلب من يقبله منه فلا يجد أحدا يقبله منه وليلقين الله أحدكم يوم يلقاه وليس بينه وبينه ترجمان يترجم له فليقولن له ألم أبعث إليك رسولا فيبلغك فيقول بلى فيقول ألم أعطك مالا وأفضل عليك فيقول بلي فينظر عن يمينه فلا يرى إلا جهنم وينظر عن يساره فلا يرى إلا جهنم قال عدى سمعت النبي صلى الله عليه وسلم يقول اتقوا النار ولو بشقة تمرة فمن لم يجد شقة تمرة فبكلمة طيبة قال عدى فرأيت الظعينة ترتحل من الحيرة حتى تطوف بالكعبة لا تخاف إلا الله وكنت فيمن افتتح كنوز كسرى بن هرمز ولئن طالت بكم حياة لترون ما قال النبى أبو القاسم صلى الله عليه وسلم يخرج ملء كفه"

رأيت الحيرة قلت لم أرها وقد أنبئت عنها

وها هوذا النبي صلى الله عليه وسلم يبشر أصحابه وقد أحاط بهم الكفار في غزوة الخندق و بلغت قلوبهم الحناجر وظنوا بالله الظنونا من اليأس فيقول لهم: " أُعْطِيتُ مَفاتيحَ الشامِ، واللهِ إني لَأَبْصِرُ قصورَ ها الحُمْرَ الساعةَ" ثم يقول: " أُعْطِيتُ مفاتيحَ فارسٍ، واللهِ إني لَأَبْصِرُ قصرَ المدائنِ أبيضً" ثم يقول " أُعْطِيتُ مَفاتيحَ اليَمَنِ، واللهِ إني لَأَبْصِرُ قصرَ المدائنِ واللهِ إني لَأَبْصِرُ قصرَ المدائنِ المناعة" رواه النسائي عن البراء بن هذا الساعة" رواه النسائي عن البراء بن عازب رضي الله عنه.

هكذا حال المؤمن دائم التفاؤل و الثقة في الله و الاجتهاد في العمل لا تثنيه الصعاب و لا تفت في عضده الخطوب ولا تعترض عزيمته الحدود ولا القيود بل يبذل وسعه وحيثما بلغ فله أجر ما بذل من جهد متمثلا

قول النبي صلى الله عليه وسلم فيما رواه الإمام أحمد عن أنس بن مالك: " إن قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة، فإن استطاع ألا تقوم حتى يَغرسَها "

ويظهر هذا التشوف المستقبلي في اجتهاد أمير المؤمنين سيدنا عمر بن الخطاب رضي الله عنه في أراضي سواد العراق التي رفض توزيع أربعة أخماسها على المقاتلين وفق ما يقتضيه ظاهر آية الفيئ وتوجيهه سعد بن أبي وقاص لإبقائها بين يدي أصحابها مقابل خراج يؤدونه لبيت مال المسلمين مبررا ذلك بقوله: " إنا لو قسمناها بين من حضر لم يكن لمن بعدهم شيء". إن هذا التوجه نحو الحفاظ على حقوق الأجيال المستقبلية في ثروات الأمة أضحى اليوم ركيزة مفهوم التنمية المستدامة التي اعتمدتها الأمم المتحدة ضمن الأهداف التي على الدول الحديثة الاهتمام بها في إدارتها للشأن الاقتصادي.

ومما يبين سبق شريعتنا السمحة في الاهتمام بهذا التشوف المستقبلي مكانة الصدقة الجارية في أعمال البر والإحسان التي لا ينقطع أجرها عن فاعلها بعد موته كما ورد في الحديث الشريف إلى جنب دعوة الولد الصالح و العلم المنتفع به ولعل من أبرز من النفع العام إلا طرقته لا تستثني من ذلك من النفع العام إلا طرقته لا تستثني من ذلك إنسانا ولا حيوانا ولا جمادا رغبة في تجارة لا تبور وأجر لا يزول على مر العصور إلى أن يرث الله الدنيا وما فيها.

نستقبل إذن سنة 2021 أيها الزملاء وكلنا عزم وتحفز لمواصلة مسيرة مصرفنا نحو مزيد من الإنجازات متخطين الصعوبات رافعين للتحديات فنحن قبل أن نكون صيارفة يسعون لتحقيق أفضل النتائج لمن ائتمنونا على أموالهم أصحاب رسالة ربانية نحرص على أدائها بما يليق بمقامها السامي ومقاصدها الكبرى والله ولي التوفيق وهو يهدى السبيل.

ص 4



بــاب كلمــة الدكتور بن زغيبة منبر رئيس الهيئـة الشرعيـة

بقلم فضيلة الدكتور

السيد: عزالدين بن زغيبة

الوازع ودوره في حماية المقاصد الشرعية ومنظومة القيم الإسلامية



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

وينقسم الوازع عند أهل العلم إلى مراتب ثلاث وهي:

1 - الوازع الجبلي.

إن هذه المرتبة قد اعتمدتها الشريعة في أول أمرها, حيث إنها لم تطل في تشريع الأحكام للمنافع التي تطلبها النفوس بدافع الفطرة السليمة, كذا لم تطل في تشريع نواهي المفاسد التي تأنفها الفطرة السليمة أيضا؛ لأن وجود هذه المرتبة من الوازع تجعل الشريعة في ترفع عن الإطالة في تقنين هذه الأمور إلا ما تستدعيه الضرورة, وضرب الإمام ابن عاشور لذلك مثالا فقال: "مثل منافع الاقتيات, واللباس, وحفظ النسل والزوجات, فلا تجد في الشريعة وصايات تحفظ الأزواج, لأنه في الجبلة إذ كانت الزوجية كافية في ذلك كما قال: عمرو بن كلثوم.

يَقُتْنَ جِيادنا وَيقُلْنَ لستم بعولَتَنا إذا لم تمنعونا 2 - الوازع الديني.

إن هذه المرتبة درجة تمكنها من النفوس قوة وضعفاً حسب الأفراد, وهذا يعود إلى مدى سلامة الفطرة نفسها من تأثير عوامل التربية الاجتماعية, التي تتحدر بها نحو الحضيض, وكذلك مدى تمكن سلطان الإيمان من تلك النفوس, ولذلك تجد ذوي النفوس الفاضلة أكثر الناس تمسكا بهذه المرتبة, ومن دونهم من الناس دونهم في التمسك, والشريعة صيانة لأصولها وفروعها من الانتهاك, أناطت معظم الوصايا التي قد تتهرب النفوس منها بالوزاع الديني فجعلتها أوامر ونواهي, لتكسبها الصيغة الإلزامية, ويقول الشيخ ابن عاشور في هذا السياق: "معظم الوصايا الشرعية منوط تنفيذها بالوازع الديني, وهو وازع الإيمان الصحيح المتفرع إلى الرجاء والخوف, فلذلك كان تنفيذ الأوامر والنواهي موكولاً إلى دين المخاطبين بها, قال الله تعالى: وَلَا يَحِلُّ لُهُنَّ أَن يَكُتُمْنَ مَا خَلَقَ اللَّهُ فِي أَرْحَامِهِنَّ إِن كُنَّ يُؤْمِنَّ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ [المبقرة: ٢٢٨], وقال عَلِمَ اللهُ أَنَّكُمْ سَتَذْكُرُونَهُنَّ وَلُكِن لَّا تُوَاعِدُوهُنَّ سِرًّا إِلَّا أَن تَقُولُوا قَوْلًا مَّعْرُوفًا [البقرة: ٢٣٥],

وقال وَاعْلَمُوا أَنَّ اللهِّ يَعْلَمُ مَا فِي أَنفُسِكُمْ فَاحْذَرُوهُ [البقرة: ٢٣٥], وغير ذلك من الآيات والآثار النبوية".

3 - الوازع السلطاني.

إن هذا الوازع تستدعي الحاجة إليه عند ضعف الوازع الديني في النفوس, وذلك إذا حلت ظروف, ووقعت وقائع, يظن الناس أنه لا بد من مسايرتها بمنكراتها وحرامها ومكروهها بحجة أنها أقوى على النفوس من الوازع الديني, هنا يصار إلى الوازع السلطاني لإلزام المكلفين بتنفيذ الأحكام الشرعية بعد إخفاق الوازع الديني في التمكن من نفوسهم, وهذا ما دفع بالخليفة عثمان بن عفان إلى القول: "إن الله يزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن", وضرب الشيخ ابن عاشور لذلك مثالاً عن ابن عطية, فقال: "إن أوصياء زمانهم لا يقبل قولهم في رشد اليتامي فقال: "إن أوصياء زمانهم لا يقبل قولهم في رشد اليتامي أمانة الشريعة في قوله تعالى: فإنْ آنستُم منهم منهم أمواهم أمواهم أمواهم أمواهم أمواهم أمواهم أمواهم أوالنساء: "] .

وبعد بيان ماهية مراتب الوازع يمكننا أن نقول أن للوازع دور كبير في حماية المقاصد الشرعية ومنظومة القيم الإسلامية من الإنخرام والاضمحلال التدريجي بل إن حماية تلك المقاصد يتم حسب أهمية المقصد نفسه؛ لأن هناك من المقاصد ما يستدعى في تحقيقة الوازع الجبلي فقط, ذلك لأن النفوس البشرية ترفضه بطبعها دون أن تحتاج إلى مانع يمنعها عنه, كستر العورة, ونكاح المحرمات, ومنها ما يستدعي حضور الوازع الديني, لأن التصرفات عندها يكثر فيها الالتباس, فلا يمكن للوازع الجبلي من تحديد ما هيتها مما يجعلها تفوقه إلى الوازع الديني الذي يفصل فيها الحكم بأمر أو نهي من السماء, كتحريم أنواع من الأنكحة, وأنواع من المعاملات المالية لدخولها في الربا المحرم, ولكن هناك شرائح من النفوس لا يزعها الوازع الديني, فهنا يكون لزاماً استدعاء الوازع السلطاني لتنفيذ تلك الأحكام, وتمكين الوازع الديني من دوره, لكن الشريعة الإسلامية تسعى دائماً إلى تمكين الوازع الديني من النفوس, وتهدف إلى قطع كل الأسباب المؤدية إلى استدعاء الوازع السلطاني - إلا في حالة الضرورة - وذلك يحفظ للمكلفين حريتهم وكرامتهم, لأن الوازع السلطاني عند استخدامه يكون من توابعه إهدار بعض الحريات ومصادرتها, وإهانة بعض الكرامات وإسقاطها, وذلك تحت ضغوط ظروف معينة وما

تسندعية الواقعة من الاحتياط حفاظا على المصلحة العامة تقوت في جانبها بعض المصالح الخاصة, وإن كانت سليمة من حيث المشروعية, كما أن الشريعة تسعى من جانب آخر إلى قلب بعض أفراد الوازع الديني إلى جبلي, وذلك باستعمال أسلوب الترهيب والتحذير من العقاب, هذا فقال: "ليس من العسير قلب الوازع الديني إلى وازع هذا فقال: "ليس من العسير قلب الوازع الديني إلى وازع جبلي بالتحذير من العقاب وبث التشنيع في العادة, فإن كثيراً من الأمور التي تظهر في صورة الجبليات ماكانت كثيراً من الأمور التي تظهر في صورة الجبليات ماكانت والأبناء, وقد نجد مباحات مذمومة يتنزه الناس عنها لمذمتها, فقد كان أهل الجاهلية يبيحون تزوج الابن زوجة أبيه بعد موته, ومع ذلك فهم يسمونه نكاح المقت".

ونلاحظ أن علماء الأمة ومجتهديها قد سلكوا مسلك الشريعة عندما يريدون المبالغة في سد ذريعة فعل ما, وقطع الوسائل المؤدية إليه, خوفاً من الوقوع فيه, أو إفضائه إلى ما هو أكثر منه حرمة, حتى يكون تمكنه في النفوس قوياً, وساق لنا الشيخ ابن عاشور في ذلك مثالا جاء فيه: "فقد قال مالك رحمه الله بنجاسة عين الخمر, وهو يعلم أن الله إنما نهى عن شربها لا عن التلطخ بها, ولكنه حصل له من استقراء السنة ما أفاده مراعاة قصد ولكنه حصل له من استقراء السنة ما أفاده مراعاة قصد ميل النفوس إليها بكثرة ما نوه الشاربون بمحاسن رقتها ولونها, أرادت [السنّة] تقوية الوازع الديني عن شربها بإشراب النفوس معنى قذارتها, وجعلها كالنجاسات, في حين أنه لم يقل بنجاسة الخنزير الحي".

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

عمــود الســلام



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





عمود المجلة سيكون بمثابة بوصلة توضح فيها الخطوط العريضة للاستراتيجية التجارية للمصرف، إن توظيف الأموال (التمويلات) وخطة

وصول قادة الميدان المتمثلين في مدراء الفروع كل مع فريقه بذل الجهد لبلوغ الفئات المستهدفة (الشركات المتوسطة والصغيرة).

عجيب امرك يا كاتب العمود تستعمل مصطلحات كأننا في معركة، بالفعل السوق هي ساحة لمعركة تجارية تنافسية لا يخوضها إلا الأسود ولا يفوز بها إلا الأذكياء، يمهدون للانتصار من خلال تحديد الأهداف والخطط الممزوجة بالمرونة والبراغماتية والاستشراف، بعد معرفة استعلامية دقيقة وشاملة للسوق واقعه ومحيطه وتركيبته وخباياه ثم النزول الى ميدان المعركة بذهنية مشحوذة بإرادة التفوق والتمكن من تحقيق الأهداف وبأقل كلفة.

متأكد أن قارئ المقال تحدثه نفسه لقد شوقتنا يا كاتب العمود ؟؟ هات ما عندك لنركب جميعا سفينة الريادة ونأنس بنشوة يرغب فيها كل قائد وهو الفوز في التحديات.

يجيب كاتب العمود نعم شريطة أن نلبس سويا الدرع الواقي للمعركة المتمثل في روح وذهنية الفريق الواحد لتحقيق هدف موحد مفاده استقطاب شهريا اكبر عدد من المؤسسات ، على ان تتمتع الشركات المستهدفة الشروط والمعايير المعتمدة لدى

المصرف بما يصنفها قابلة للتمويل

إنها معادلة قوتها تكمن في بساطتها ليست دالة معقدة كالمعادلة اللوغاريتمية بل هي معادلة سهلة الحل وقريبة المنال لا ينالها إلا أولي العزم من أصحاب الهمم العالية نالوا شرف وسلم القائد المثالي .

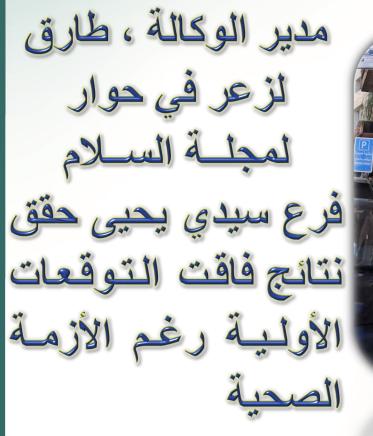
يتساءل قارئ المقال ما هو سر هذه المعادلة يا كاتب العمود كيف نبلغ وسام القائد المثالي ؟؟؟

يجيب كاتب العمود نعم لتصبح قائدا يلزمك استعمال الذكاء بوضع خطة محكمة نابعة من دراسة تحليلية للسوق ومناخ النشاط التجاري ومعرفة تامة لشبكة التجار والمتعاملين الاقتصاديين ثم ولوج معركة التسويق المباشر بذهنية القائد الواثق من نفسه ، واضعا نصب عينية الهدف مقداما بعلم وبصيرة لريادة السوق ومسح أفضل ما فيها من شركات ومتعاملين اقتصاديين ذاك هو القائد صاحب التحدي.

يختم كاتب العمود هكذا كونوا أو لا تكونوا ، لأن الريادة هدفنا سويا نبلغها تحقيقا لا تعليقا / يتبع

باب نشاط المصرف فرع سيدي يحي







حقق فرع سيدي يحيى، حديث النشأة، نتائج يقول عنها مديره، طارق لزعر، في حواره أنها مقبولة على العموم بل أن بعض ما تم تحقيقه فاق التوقعات مع أن الظروف التي عاشتها البلاد خلال السنة الماضية أجبرت مسيري مصرف السلام الجزائر على تغيير وجهة النشاط الرئيسي للوكالة بفعل المستجدات في البلاد منذ سنة

تشرفون على فرع سيدي يحيى لمصرف السلام الجزائر منذ أقل من أربعة أشهر، ماذا يمكن القول عنه وهو من بين الوكالات التي تم افتتاحها حديثا؟

وكالة سيدي يحيى هي فتية، على اعتبار أن افتتاحها كان في منتصف 2018. وفي بداية نشاطها، كانت عملياتها موجهة لتمويل الأفراد خصوصا ما يتعلق بتمويل شراء السيارات. لكن بقرار من الإدارة العامة لمصرف السلام الجزائر تم تحويل نشاط الوكالة في اتجاه المؤسسات لاستقطاب العملاء التجاريين، وهذا بعد أن شهدت الجزائر ظروفا في سنة 2019 أثرت سلبا على تطوير عمليات تمويل اقتناء السيارات حيث نفد المخزون. وعليه عملنا على جلب مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة علاوة على عدد أقل

من المؤسسات الكبيرة ما يجعلنا نتوقع أن يتسمّع نشاط الوكالة أكثر سنة 2021.

ومنذ قدومي للإشراف على تسبير الوكالة وجدت أن المسيرين السالفين قدموا مجهودا يثنى عليه وكوّنوا فريق عمل من فئة الشباب، لهم طاقة ووجب استغلالها من خلال مرافقتهم ومنحهم نصيبا من التكوين المتواصل.

إن تغيير وجهة الوكالة إلى العملاء التجاريين لا يعني أنها تخلت عن عمليات تمويل الافراد. فلازالت هذه الخدمات مستمرة خصوصا ما يتعلق بمختلف التمويلات العقارية، كصفقات بيع وشراء السكنات وإيجارها وتهيئتها إضافة إلى تمويل شراء الدراجات النارية. في سنة 2021 سيتم تجسيد المفهوم الجديد للوكالة المتمثل في التعامل مع المؤسسات.

كيف كانت حصيلة الوكالة خلال السنة الماضية أمام الوضع الاقتصادي الذي تعيشه البلاد؟

أولا اعلمكم أن عدد حسابات الصكوك وصل إلى 1275 حسابا في وقت بلغ عدد حسابات الادخار 1006 حسابات أما بشأن الحسابات المتعلقة بالعملاء التجاربين فإنها في حدود 100 حساب.

ص 7



إن فرع سيدي يحيى حقق نتائج جيدة بفضل كل العاملين فيها والمديرين السابقين. فبالنسبة للخصوم فإن الوكالة حققت مع نهاية شهر نوفمبر 126 بالمائة من الهدف السنوي المسطّر، على اعتبار أن قيمتها تجاوزت 1.4 مليار دينار في حين كان متوقعا بلوغها مع نهاية السنة الماضية نحو 1.1 مليار دينار.

وفي هذا السياق، بلغت قيمة الأموال في الحسابات الجارية 508 مليون دينار مع نهاية شهر نوفمبر وهو ما يمثل نسبة 145 بالمائة من المقدر تحقيقه عند نهاية ديسمبر من سنة 2020، في حين أن حسابات وسندات الاستثمار بلغت قيمتها 185 مليون دينار في 11 شهرا من سنة 2020 وهو ما يمثل 65 بالمائة من النتيجة المتوقع تحقيقها عند نهاية السنة المقدرة بـ 280 مليون دينار. بفعل تغيير وجهة الوكالة بالنسبة لنشاطها الرئيسي من تمويل الأفراد إلى تمويل المؤسسات، ما أثر جزئيا على النتائج حيث المؤسسات، ما أثر جزئيا على النتائج حيث تحقيق في نهاية الشهر الحادي عشر من

السنة الماضية 65 بالمائة من الهدف المحدد. فالقيمة الإجمالية للأصول استقرت في مستوى 1.22 مليار دينار في حين كانت في حين كانت الأولية تشير إلى بلوغ الأصول في نهاية السنة 1.89 مليار دينار.

ومن الواضح أن سبب التعثر ذاته يعود إلى تعطل النشاط الاقتصادي المسجل في البلاد بفعل الأزمة الصحية.

وبالنسبة للتجارة الخارجية ومع جلب عملاء تجاريين حققنا معدلا مرتفعا. فالالتزامات خارج المركز المالي التي تعبر عن حجم الاعتمادات المستندية وبواصل التحصيل، علاوة على خطابات الضمان كانت أعلى بكثير من المتوقع على اعتبار أن نسبتها بلغت 3544 بالمائة مما كانت عليه التقديرات الأولية. إن هذه النتيجة طبيعية من منطلق أن الوكالة لم يكن مركزا على هذا النشاط ليصبح هذا الأخير محوريا في العمليات البنكية للفرع.



ماهي الخدمات المصرفية الأكثر طلبا على مستوى الوكالة؟

أكثر الطلبات المتأتية من الأفراد متعلقة بالتمويل العقاري سواء كانت المتعلقة بشراء وبيع السكنات بين الخواص أو من أجل اقتناء المنازل المعروضة ضمن المشاريع العمومية بالإضافة إلى تهيئة السكنات بما في ذلك سكنات البيع بالإيجار المعروف تسميتها بسكنات "عدل".

كما يتم عرض خدمات لتمويل عمليات شراء الدراجات النارية وهو منتوج يقبل عليه الشباب خاصة.









العملية خلال تحضير الملف وتحرير

معلوم أن هامش الربح بالنسبة للودائع غير ثابت ولا محددا مسبقا وهو يتراوح ما بين 3 إلى 5 بالمائة. ومع نهاية شهر نوفمبر الماضى تم توزيع مكافأت إجمالية للمودعين قيمتها 14 مليون دينار.

في ختام الحوار ونحن في بداية سنة 2021، هل يمكن الكشف عن مشاريع الوكالة خلالها؟ كما اشرت سالفا، فإن السنة الحالية ستكون فترة لتأكيد التوجّه الجديد للفرع المتمثل في التعامل أكثر مع المؤسسات. كما أن الوكالة كغيرها من وكالات المصرف تعمل على الدفع بالخدمات البنكية الإلكترونية لإجراء مختلف العمليات دون التنقل إلى الوكالة.

أودّ أن أقول في ختام الحوار أن فريق العمل في فرع سيدي يحيى مكوّن من شباب يريدون العمل وأريد مرافقتهم وصقل مواهبهم ورفع قدراتهم. لأن تقدم العمل يتم من خلال دعم المجموعة العقود ...إلخ.

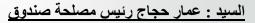
بحسب موقع الوكالة المتواجد بسيدي يحيى ما نوع نشاطات المؤسسات التي تستهدفون استقطابها؟

نحن نستهدف استقطاب الشركات التي تعمل خاصة في المجال الصيدلاني وشبه الصيدلاني خصوصا وكل مؤسسات الإنتاج وبيع السلع على حالها بعرض مختلف صيغ التمويل الشرعي. ومن المهم التأكيد على أن الوكالة يبحث عن المؤسسات التي لها هيكلية جيدة وتحقق مردودية مهمة ونتائج متميزة من حيث أرقام الأعمال.

ما هو معدل هامش الربح المحقق الموزع للمودعين لأموالهم في الوكالة؟ أما بخصوص الخدمات المصرفية الموجهة للمؤسسات، فإن الوكالة انطلاقا من تغيير اتجاهها نحو هذا النوع من العملاء خلال سنة 2019 تعرض كافة الخدمات المصرفية المطابقة للشريعة منها المرابحة والمضاربة الاستصناع وأيضا التجارة الخارجية.

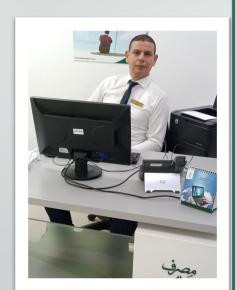
هذه الخدمات تتطلب توفير موارد بشرية لعرضها بشكل يليق بعملاء البنك.

يوظف هذا الفرع نحو 15 إطارا وعاملا. لدى أغلبية الموظفين في الوكالة الخبرة في المجال البنكي. وفي المدة الأخيرة تم إنشاء خلية التمويل المكلفة بمتابعة ملف التمويل انطلاقا من بعث



يعتبر فرع سيدي يحي من الفروع الفتية لسلسلة فروع مصرف السلام التي عرفت في أونة الأخيرة اتساع في ربوع الوطن وبحكم موقعها في قلب العاصمة وبحكم سياسة المصرف من حيث انه يحق لأي زبون موطن في مصرف بقيام باي عملية في مصلحة الصندوق في أي فرع ولان افراد المصلحة يتميزون بالمهنية العالية وروح المسؤولية و الاحترافية مما جعلها قبلة لزبائن الفروع

حيث نولي أهمية بالغة لمعاملات الزبائن من حيث السرعة و الإتقان فإذا كان القسم التجاري هو ركيزة الأساسية لأي فرع في استقطاب الزبائن فان مصلحة الصندوق و مصلحة التجارة الخارجية هو تطبيق الفعلي و عملي لسياسة التجارية للمصرف وكما نعلم ان المصرف هو مؤسسة خدماتية تعتمد في الأساس على تقديم خدمات جيدة للزبون و بلا شك فان راس مال مؤسسة خدماتيه في الأساس هو عامل البشري لهذا نركز على تأهيل الجيد و روح الاخوة و الانضباط في قسم مصلحة الصندوق ب فرع سيدي يحي وهذا و الله ولي التوفيق و القادر عليه.







بقلم السيد: مهدي محمدي مكلف بالنيابة بفرع سدي يحي



الأزمات هي أفضل وقت لصنع الثروات، هكذا يقول الملياردير الأميركي:" وارين بافت " أحد أغنياء العالم بثروة تقدر بحوالي 76 مليار دولار سنة 2017، فهل فعلا يمكن تحقيق ثروات خلال أيام الركود الاقتصادي والأزمات الصحية؟

الرحود الاقتصادي والارمات الصحية؛ مما لا شك فيه أن العالم بأسره يواجه تحديات كبرى لمجابهة أزمة صحية متمثلة بوباء شرس انتشر في محيط الكرة الأرضية، وأزمات اقتصادية متراكمة تقاقمت بسبب الإجراءات التي ستستمر لحين التمكن من الحد من انتشار الوباء (على أقل تقدير) أو القضاء عليه، ثم أزمة تدهور أسعار النفط في ظل صراع

القوى المنتجة للنفط على التحكم بأسواقه العالمية، مما فرض عدم وضوح للرؤية المستقبلية للتعافى من هذه الأزمات.

ولكن الأزمات تصنع الثروات لمن يحسن انتهاز الفرص ، فبعد سنة و نصف من افتتاح فرع سيدي يحي و في ظل ركود نشاط التجزئة بسبب ندرة توفر السيارات ثم حلول الأزمة الصحية على مستوى الوطن ، تم طلب فتح المجال الاستغلال نشاط التجارة الخارجية وتوطين العمليات بالوكالة الرئيسي ، بعد استشارة و دعم من القطاع التجاري ثم موافقة الإدارة العامة ، أصبح التحدي الأكبر هو استقطاب المتعاملين الذين ينشطون في هذا المجال من ذوي الملاءة المالية و الأدبية على الساحة المصرفية ،

مما أدى الى تحقيق الأهداف المسطرة وترجمتها على أرض الواقع بالنظر الى النتائج المحققة و المرتبطة بالنشاط المستهدف.

كان ذلك بتظافر جهود جميع أعضاء فريق فرع سيدي يحي ؛ صرافين ، مندوبي التمويل ، مستشاري الزبائن و تحليهم بالحس التجاري و روح الفريق الواحد ثم المساهمة في استقطاب الودائع بصفة منتظمة ، دون أن ننسى إدارات الدعم و الخلايا النشطة التي كانت لها مساندة دورية من أجل تحسين جودة الخدمات و التكفل بطلبات الزبائن في آجال معقولة .

نتمنى أن يحافظ الوكالة على هذا النسق المتصاعد، و الارتقاء بخدماته و منتجاته على الساحة المصرفية

باب نشاط المصرف

إدارة التنظيم





يعتني التنظيم بصفة عامة بوضع كل شيء في مكانه وأن يكون لكل شيء مكان يوضع فيه، وكعملية يُعرّف التنظيم على أنه "تحديد الأعمال وتقسيمها وتوضيح علاقات السلطة والمسؤولية، وإنشاء العلاقات بين العاملين لتمكينهم من العمل معاً بأقصى كفاءة ممكنة لتحقيق الأهداف"، كما يبين العلاقات بين الأنشطة والسلطات الادارية في أي مؤسسة وكوظيفة يعتبر التنظيم عملية دمج الموارد البشرية والمادية من خلال هيكل رسمي يبين المهام والسلطات، وتبرز أنشطة التنظيم فيما يلي:

- تحديد أنشطة العمل الواجب إنجازها لتحقيق الأهداف التنظيمية والاستراتيجية.
 - تفويض العمل مع وضع قدر مناسب من السلطات الادارية.
 - تصميم مستويات اتخاذ القرارات وتحديد المسؤوليات داخل المؤسسة.

على مستوى مصرف السلام – الجزائر، تقوم بوظيفة التنظيم إدارة مركزية تحت مسمى "إدارة التنظيم" التابعة إدارياً لنيابة الإدارة العامة المكلفة بالمساندة والتنظيم والتي تسعى نحو تحسين مسار الاتصال وتبادل المعلومات بين مختلف الإدارات لتحقيق التكامل والتنسيق بين المهام ومختلف الوظائف من أجل بلوغ الأهداف المسطرة في ظل تنفيذ استراتيجية المصرف. يتمحور نشاط إدارة التنظيم حول إعداد النصوص التنظيمية المتعلقة بالعمليات المصرفية من خلال القيام بالدراسة والتحليل في محاولة لتأطير وتحديد نطاق تدخل مختلف المستويات التنظيمية لإدارات المصرف في سبيل تحسين وتطوير مستمر للأداء، وتقديم الخدمات للمتعاملين بجودة عالية وبهدف بلوغ مكانة التميز بين البنوك الزميلة في ظل المنافسة التي يعرفها السوق المصرفي وخاصة مع تقنين الصيرفة الاسلامية في بلادنا.



هدف إدارة التنظيم هو بذل الجهود لتصميم أدلة تنظيمية عملية توجه موظفى المصرف فى أداء اعمالهم وتحدد صلاحياتهم ومسؤولياتهم ضمن الاتصال الوظيفي والتنظيمي.

يتم إعداد المشاريع للنصوص التنظيمية من قبل إدارة التنظيم

سواء بمبادرة واجتهاد خاص من قبلها او طلب موظفيها بالحس التنظيمي الجماعي بعيداً عن مبدأ الخطوط العريضة من قبل الادارات المعنية ويتم بلورتها وتفصيلها على مستوى الإدارة.

> هيكلياً تتكون إدارة التنظيم من دائرتين هما دائرة الإجراءات ودائرة التنظيم والتصميم حيث يتميز



التخصص ويتمتعون بصفة تعدد المهام وينوب أحدهما عن الآخر ويتولى مهامه بكل جدارة في إعداد النصوص التنظيمية للمصرف.

تتمثل مهام دائرة الاجراءات في التنسيق بين مختلف

الإدارات المعنية لوضع النصوص التنظيمية المتعددة والتي تضم الآليات الوظيفية للتعريف بأداء عملية معينة داخل المصرف والهدف منها تحديد الخطوات المفصلة لاتباعها في التنفيذ من قبل الموظفين المعنيين.

السيدة : رزيقة عبوب رئيس دائرة التنظيم و التصميم





كما تسهر كذلك على تحديث النصوص التنظيمية والإجرائية وتبسيط الإجراءات وتصميم النماذج بما يتوافق مع متطلبات العصرنة ومع القوانين السارية المفعول لضمان السير الحسن للعمل وتحقيق الانسجام

السيد: بوعلام ملوان

رئيس دائرة التنظيم

والمسؤوليات بين أفراد المصرف من خلال تحديد العلاقات بينهم، وتحديد عدد المستويات التنظيمية وتطبيق نطاق الإشراف، حيث

يتم تجميع الأفراد في أقسام والأقسام في دوائر ووحدات أكبر وهكذا.

ولقد باشرت إدارة التنظيم وبالتعاون مع إدارات المصرف بالتكفل لوضع النصوص التنظيمية التي تمس معظم عمليات المصرف ونشاطه، حيث بلغ عدد النصوص التنظيمية المصادق عليها من قبل الإدارة العامة 331 نصا يتوزع ما بين إجراءات وهياكل تنظيمية وتعليمات ومذكرات إجراء وأدلة عملية

والتكامل بين مختلف الإدارات وتحسين وتطوير الخدمات وسياسات. المصرفية.

أما دائرة التنظيم والتصميم فتقوم بإعداد الهياكل التنظيمية لهيئات المصرف من خلال دراسة تطوير ها وتحديثها بما تقتضيه الحاجة لإحداث الوظائف وفق مستويات ومسميات خطة تصنيف الوظائف والمتطلبات التنظيمية وحجم العمل.

يستند وضع الهياكل التنظيمية على مبادئ توزيع الأعمال

وسيسات. وفي الأخير فإن إدارة التنظيم تعمل جاهدة لمرافقة ودعم

وفي الأخير فإن إدارة التنظيم تعمل جاهدة لمرافقه ودعم جميع هياكل المصرف وتلبية احتياجاتها في الجانب التنظيمي وذلك لضمان تقديم الخدمات والمنتجات المصرفية للمتعاملين وفق أفضل المعايير وبمستوى احتياجاتهم وتوقعاتهم.

باب نشاط المصرف خلية التسويق و الإتصال

زيارة ميدانية لمقر شركة سافيتام / ولاية تيارت

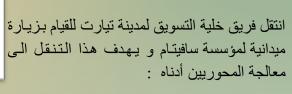


المحور الأول:

معاينة نقطة البيع المركزية لشركة سافيتام واخذ الصور و مخطط المحل التجاري لإعداد الملصقات واللافتات و التصاميم الخاصة

المحور الثاني: مناقشة المحاور الأساسية الخاصة بالجانب التسويقي و برنامج الإتصال.









المسؤولية الاجتماعية مقال مسؤول خلية المسؤولية الاجتماعية

السيد: سليم سلواني مسؤول خلية المسؤول خلية المسؤول يا



أولى مصرف السلام اهتماما كبيرا في تحسين المناخ الاجتماعي لموظفي المصرف وإعطاء أهمية في تطوير المستوى المعيشي للموظف، عبر مرافقة الإدارة العامة للجنة الخدمات الاجتماعية الدائمة و المتميزة عبر خلية المسؤولية الاجتماعية و مسؤولها الذي نكن له كل الشكر و العرفان، بحيث عرفت نشاطات اللجنة خلال العهدة قفزة نوعية ونتائج لافتة في تلقت رضا واسعا من الموظفين، اولت له الإدارة العامة أهمية كبيرة، من خلال تخصيص كل الوسائل للسير الحسن وضمان التطور الملائم المسطر في استراتيجية المصرف، مهمتها خدمة موظفي المصرف

إليكم مختلف نشاطات لجنة الخدمات الاجتماعية بالمرافقة خلية المسؤولية الاجتماعية للمصرف، والتي تعمل على تقديم صورة مميزة للنشاط الاجتماعي خلال السهر على تنفيذ برنامج الخدمات الاجتماعية الممنوحة للموظفين تهدف لضمان بيئة عمل متزنة ومستقرة.

يولي مصرف السلام للتعليم اهتماما خاصا من خلال دعم ورعاية أنشطة الجامعات، وحرصه الكبير على تكريم الناجحين سنويا من أبناء الموظفين الطلبة المتفوقين بجوائز قيمة وهذا من خلال تنظيم احتفالية تضم الأبناء والأولياء بحضور الطاقم التنفيذي للمصرف على رأسهم السيد المدير العام. دأب المصرف عبر لجنة مندوبي العمال على تنظيم مباريات في كرة القدم أسبوعيا، بالإضافة إلى أنشطة رياضية متنوعة أخرى، انخرط فيها عدد معتبر من الموظفين.

تأتي مبادرات دعم الخدمات الصحية ضمن أولويات الأنشطة الاجتماعية للمصرف، حيث قام على المستوى الداخلي، بضمان



تغطية صحية شاملة، ومكملة لنظام التغطية الصحية الحكومية، بالتعاقد مع شركة متخصصة لتسيير ودراسة الملفات الصحية للموظفين من أجل التغطية الصحية في إطار التكفل والمساعدة والمساهمة في التكاليف العلاجية للموظف، مهما كان نوعها، وهذا لفائدة 560 موظفا، وإجمالي 1400 منخرط بإحصاء ذوي حقوق الموظفين وقد لاقت رضى كبير من طرف الموظفين، للتغطية الصحية الداخلية بمختلف أنواعها وعبر كل الفروع.

حرصا من الإدارة العامة للمصرف على خلق بيئة عمل متزنة وتعزيز العلاقة مع الموظفين، قامت بعقد لقاءات مع إطارات المصرف تم من خلالها إيصال رؤية

ورسالة المصرف واستراتيجيته المسطرة، والاستماع إلى اقتراحاتهم بهدف تحسين وتطوير إجراءات العمل، والذي ينعكس إيجابا على بيئة العمل والتي تؤدي إلى التحفيز للإنجاز والتميز.

وفي إطار تدعيم روح الانتماء للمصرف والتواصل مع الموظفين وتوثيق العلاقة بينهم، قامت خلية المسؤولية الاجتماعية للمصرف بتقديم عدة أنشطة، تضمنت:

- تنظيم رحلات داخل وخارج الوطن، شارك فيه عدد كبير من الموظفين وعائلاتهم،

- قيام المصرف من خلال لجنة مندوبي الموظفين بمشاركتهم ودعمهم في مختلف مناسباتهم الاجتماعية، من خلال منح قروض حسنة اجتماعية، لمواجهة دين أو تسديد ايجار أو ترميم منزل، وبذلك يكون المصرف قد ساهم في هذا الإطار الاجتماعي في مواجهة حرج الدين أو مشكل الايواء على كثير من الموظفين.

- تكريم الموظفين في مناسبات عديدة (حلول شهر رمضان، عيد الفطر وعيد الأضحى، عيد المرأة، مناسبة المولد النبوى).

- تنظيم قرعة لفائدة الموظفين من أجل الذهاب لأداء مناسك العمرة، وهي عادة دأب المصرف على العمل بها، بالإضافة إلى تكريم الموظفين ذوي الأقدمية، وكذا الذين تحصلوا على شهادات علمية ومهنية. ومن أجل استغلال الموظفين لفترة اجازتهم السنوية بصفة مميزة، تم تنظيم عدة رحلات سياحية في فترة الموسم السياحي، وتم السهر على تقديم منحة سياحية خارج الجزائر وداخلها.

باب نشاط مندوبی العمال

انتخاب ممثلي مندوبي العمال للعهدة







تم الإعلان عن انطلاق عملية الاقتراع شهر ديسمبر لاختيار ممثلي العمال خلال الفترة الممتدة من 2021 الى غاية 2023، حيث ترشح 18 موظفا، وبلغت نسبة التصويت 84,75% بـ 500 موظف من أصل 590،

كما تم الإعلان عن النتائج يوم الجمعة 25 ديسمبر 2020 التي كانت كالتالي:



السيد : كمال حفصي 146 صوت



السيد: محمد حسين نقاز 199 صوت



السيد: خير الدين شبة 283 صوت



السيدة : نسرين آي<mark>ت</mark> راضي



السيد: إبراهيم بن عياش

183 صوت



السيد: زوهير غولي 231 صوت





كلمة رئيس <mark>مكتب</mark> مندوبي العمال <mark>السابق</mark> السيد : محم<mark>د بونيل</mark>

لم تكن لجنة الخدمات الاجتماعية التي جمعتنا سنة 2018، مجرد لجنة يعمل أفرادها في إطار اداري وقانوني فقط بل كانت مجموعة من الزملاء والاخوة والأشقاء، سطروا برنامج عمل متناسق، متكامل ومتجانس، جامع لكل الأفكار و الأراء التي اجتهد أعضاء اللجنة دون خلفية ذاتية او فردية.

- لقد عملت اللجنة على منذ انتخاب أعضاءها على تحديد برنامج متوازن يهدف إلى خلق جو اجتماعي وتضامني، متوافق مع جميع مستويات الموظفين والموظفات، ومختلف مراكز عملهم، فكانت المنح الاجتماعية في المناسبات الدينية او المناسبات الدينية احد اهم روافد زيادة القدرة الشرائية للموظف بمصرف السلام الجزائر، ولم يكن ذلك سهلا تحقيقه لولا فضل الادارة العامة التي كانت تدعم ماديا خاصة المنح الدينية، كعيد الأضحى المبارك والشهر الفضيل.

- لم تتوقف خدمات اللجنة عند تقديم المنح فقط بل سعت دائما إلى تقديم نشاطات اجتماعية مختلفة عما هو معتاد، فوسعت نشاطها للسياحة والاهتمام بالأطفال في دراستهم، واجتهد في هذا المجال الزملاء لإيجاد أفضل مراكز الراحة والاستجمام في الجزائر وخارجها، فيما كانت اللجنة تبحث دائما عن أحسن الهدايا لأطفال موظفينا بمناسبة نجاحهم في مختلف الشهادات التعليمية.

- تميزّت كل هذه النشاطات والأعمال في اجتماعاتها الدورية طيلة ثلاث سنوات مضت، من طرف أعضاءها بالجدية في العمل، قوة الطرح والرأي والهدف الثابت،



وذلك ما جعل وتيرة العمل عالية، ولم يتوان فريق العمل في التراخي أو التراجع، بل واصل تطبيق برنامجه الذي وبحمد الله وجزيل شكره تم تنفيذه بحصيلة إيجابية، وذلك باعتراف الكثير من الزملاء، الذين كنا في خدمتهم كمكأفين بمهمة نبيلة وليس تشريفا

- في الأخير لقد فضّلت اللجنة الحالية بكل أعضاءها عدم الترشح مرة أخرى لمندوبية العمال، ليس خوفا من المسؤولية أو تهربا منها، بل لمنح الفرصة لموظفين أخرين يواصلون ما تم بناؤه ويطورون ما يمكن تطويره، وما يسعنا في هذا إلا أن نتمنى لهم الترفيق والسداد والرقي في هذا المجال.

مرت الأيام سريعا و لكل بداية نهاية وليس بعد التمام الا النقصان ، و أغتنم هذه الفرصة السعيدة لأتقدم لكم جميعا أصالة عن نفسي و نيابة عن باقي أعضاء لجنة الخدمات الاجتماعية بجزيل الشكر و جميل العرفان على الثقة التي و ضعتموها فينا ، و قد سعدنا بخدمتكم و نرجو أن نكون قد أدينا واجبنا على أكمل وجه فان كان كذلك فهو من فضل الله و حده سبحانه و تعالى و منه (و ما توفيقي الا بالله)، و ان لم يكن كذلك فنحن نعتذر منكم.

السادة موظفو المصرف المحترمين.

مصداقا لقوله تعالى" إِنَّ اللَّه يَأْمُرُكُمْ أَن تُؤدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا " وقوله هي من لا يشكر الناس لا يشكر الله، فإننا نتقدم بالشكر الى كل موظفي مصرفنا على الثقة التي وضعتموها فينا، وهي و ان كانت فهي تكليف و حمل ثقيل عزمنا على حمله، و التضحية بأوقاتنا و راحتنا لأجل خدمة موظفي مصرفنا الغالي، حيث نعلمكم انه تم تنصيب المكتب المجيد من طرف السيد المدير العام، و كذلك انتخاب أعضاء مكتبه يوم الجديد من طرف السيد المدير العام، و كذلك انتخاب أعضاء مكتبه يوم 106/01/2021

اذ لنا الشرف ان نكون خدامكم بما امكننا من ذلك، و سنعمل على بلوغ الهدافنا المنشودة، و ندعو الجميع الى مساندتنا و عدم البخل علينا باي اقتراحات قد تكون في الصالح العام، و سنعمل على رفع شعار "الخدمات الاجتماعية و ترقيتها مسؤولية الجميع".

هذا و تقبلوا منا اسمى عبارات النقدير و الاحترام عن/أعضاء لجنة مندوبي العمال



كلمة رئيس مكتب مندوبي العمال الحالي السيد : خير الدين شبة

فرسان المصرف لهذا الشهر

السيدة: منى رقيق



السيدة: جميلة خرخاش



السيد: عبد الكريم غالب



السيد : مصطفى حسان عمرانى



السيد: وليد سعيدي



السلام عليكم و رحمة الله و بركاته

خير ما نبدأ به الكلام هو ذكر اسم الله الرحمن الرحيم و يليها سلام الله على اهل السلام و بعدها أقول بعد توفيق من الله او لا اقدم شكري لزملائي داخل المصرف على مجهوداتهم التي بذلوها طيلة هذا العام والتي كالمت بنجاح مصرفنا خاصة في هاته الفترة العصيبة و أيضا لا ننسي الزملاء بفر عنا الرئيسي على تجاوبهم معنا و تسهيلاتهم لجميع امورنا , و نسأل الله التميز و التفوق للعام القادم مستعينين بالله سبحانه و تعالى و بزملائنا بمختلف الفروع فما انقاها من قلوب صفية تملأ بيئة عملنا الفريدة من نوعها شكرا لله ثم شكرا لكم جميعا .

ما أضعف الإنسان لولا قوة * في رأيه وأصالة في لبه من لا يقوم بشكر نعمة خله * فمتى يقوم بشكر نعمة ربه

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته؛

قال الشاعر:

الحمد الله الذي أنعم علينا بالعمل في هذا المصرف ، لكسب المزيد من المعرفة والخبرة ، ونجاحنا في المهمة المستندة الينا ناتج الاعن المبادئ الإسلامية الواجب اتباعها ، فلنعتر المصرف منزلنا والمتعامل ضيف لدينا ، واجب علينا إكرامه لقول أبو الدرداء " إن لضيفك عليك حق " ، حتى ولم نستطع ان نلبي احتياجاته، فلنسانده بكلمات طيبة يسعد بها . بإضافة الى أننا ملزمون بأداء العمل الذي وكل الينا على أكمل وجه ، فإتقان العمل واجب لقول رسول الله سلى الله عليه وسلم " إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه" وهو امانة وعلينا صون هذه الأمانة .

الشكر والتقدير لمدير فرع المسيلة إبراهيم بن الصديق ولكل الزملاء والزميلات على الجهد المبذول لتحقيق الأهداف المسطرة كما لا ننسى كل موظفي بنك السلام على دعمهم ووقوفهم بجانبنا متى احتجنا لهم . نسأل الله العاقية والتوفيق.

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي بِنِعْمَتِهِ تَتِمُّ الصَّالِحَاتُ

الحمد لله أو لا على أن مَنَّ على أهل هذه البلدة الطيبة بافتتاح فرع المسيلة، وذلك ما رفع على الناس الحرج وفتح لهم بابا ليَنْأُوا بأنفسهم عن الربا وما استشكل عليهم من المعاملات التي بها شبهات من الناحية الشرعية؛

وما يزيدنا غبطة وسرورا أن الله عدَّ وجلَّ مَنَّ علينا كذلك بنعمة التوفيق لإنجاز المطلوب منا تحقيقه كمًّا وكيفًا من جهة، وبين تلبية طلبيات زباتننا الكرام والمحافظة على الصورة المرموقة التي يحظى بها مصرفنا لدى الرأي العام من ناحية الضوابط الشرعية وكذلك سلاسة وبساطة الإجراءات من جهة أخرى، وما صاحب ذلك من بيع للمنتجات الأخرى التي يتوفر عليها مصرفنا؛ وهذا ما مكتنا من التفوق على جميع المصارف التي تتبح لعملائها الشراء بالتقسيط للدر اجات النارية على صعيد ولاية المسيلة أملين المحافظة على هذه الوتيرة في انتظار استتناف مختلف المنتجات الأخرى التي شهدت ركودا بسبب الظروف القاهرة التي نعيشها.

والله ولى التوفيق.

العمل ليس مجرد تشريفٍ ولا هو منصب للمفاخرة، بل هو تكليف وأمانة ، فما توفيقنا الا بالله ومن لا يشكر الناس لا يشكر الله و من هذا الصدد أود ان أوجه كلمة لمدير فر عنا بباتنة السيد إبراهيم اوراغ انه قدر المسؤولية والأمانة ، فأشكر له جهوده الرائعة في توجيهاته ، وعلى عمله وتعاونه مغي و مع زملائي في الوكالة و بمناسبة حلول السنة المالية الجديدة تمنياتي بالتوفيق لمصرفنا في مواكبة التحديات الجديدة ومن جهة و في ظل وباء كوفيد 19 تمنياتي بزوال الوباء و تعميم الخير للناس اجمع .

بسم الله الرحمان الرحيم والصلاة والسلام عل سيدنا محمد أشرف الأنبياء،

يطيب لي ان أتقدم بتحياتي الأخوية الى جميع الزملاء في المصرف عامة و في فرع سطاوالي خاصة على الدعم الممنوح في مقدمتهم السيد المحترم مالك شريط الذي منحني الثقة الكافية و النصح الجديد والإرشاد المهني و الهمني بتواضعه و هذا ما أتاح لي الحرية المطلقة لجلب مثل هذه الوديعة

دون نسيان الإدارة العامة التي وفرت لنا كل الإمكانيات و مناخ عمل مريح لتقديم الأفضل و الارتقاء بمصرفنا في مصاف الكبار وان شاء الله مزيد من النجاحات في استقطاب الودائع لتحقيق الأهداف المسطرة و تقديم الأفضل

و في الأخير احث الزملاء على اخذ الحيطة و الحذر في هذه المرحلة الحساسة التي نمر بها من هذا المرض الخبيث و اتباع إجراءات الحماية و التباعد

ونسال الله عز و جل ان يرفع علينا هذا الوباء و يحمي الإسلام و المسلمين

المنوعات



الدكتور فؤاد بوسطوان، شاب جزائري من مدينة عنابة، يبلغ 33 سنة من العمر، عاش تجربة نجاح ملهمة حولته من طالب بسيط لا يملك حتى جهاز كمبيوتر إلى أفضل مدير تنفيذي في الذكاء الاصطناعي في الولايات المتحدة الأمريكية.

في هذا المقال يتحدث فؤاد لسوبرنوفا عن مشواره العلمي والمهني وحجم التحديات التي مر بها والطموحات التي مازال يعمل للوصول إليها، ووسط كل هذا عن دور والديه في نجاحه.

دراسة الذكاء الاصطناعي وعلم البيانات بدأ اهتمام فؤاد بهذا التخصص مبكرا، رغم حداثته كعلم يهتم باستخدام البيانات في تطوير خوارزميات يمكن الاستفادة منها في المجال الصناعي. ولهذا بمجرد حصوله على البكالوريا في سنة 2005، من ثانوية القديس أو غستان عنابة، سجل في جامعة عنابة تخصص رياضيات وإعلام آلي، لأنه كان يعرف جيدا ما يريده. يقول فؤاد لسوبرنوفا: المنذ كنت طفلا في المدرسة القرآنية تأثرت بفضل العلماء على الانسانية والبشرية وقيمتهم في القرآن والأحاديث النبوية. وأصبحت أبحث في ذلك في المتوسط ثم في الثانوية".

تشكلت هذه المعرفة لدى فؤاد انطلاقا من اهتماماته الفكرية المبكرة، أين تعلم النظر إلى القرآن بنظرة رياضية، وكأنه خوارزميات. وتدعم هذا التوجه عندما بدأ يقرأ للعالم اسحاق أسيموف، الذي يعتبر أب الذكاء الاصطناعي ثم الكاتب دان براون. وهنا يوضح فؤاد: "كنت أملك قاعدة معرفية واضحة. ولهذا لم أجد مشكلة في التوجه الجامعي. لقد كنت متأكدا من اختياري".

طالب علم وليس تحصيل شهادات عندما التحق فؤاد بجامعة عنابة وبدأ في دراسة تخصص الرياضيات والإعلام الآلي، كان يطمح إلى تحصيل علم أكثر من مجرد تحصيل شهادة. وبالفعل قدم دراسة حول "استعمال الذكاء الاصطناعي المعرفة الأشكال في صور الأقمار الصناعية جعلته يحصل على شهادة ليسانس الأول في دفعته. ويقول فؤاد عن خصوصية دراسته: "التحدي الكبير كان في

حجم الصور الكبير جدار واحتوائها على أكثر من با1 بعد. لكن تمكنت من تطوير خوارزميات لتصنيف الأشياء وتحديد ماهيتها. كان فؤاد يتطلع إلى استخدام هذه التقنية في الثورة الزراعية والبحث عن حقول النفط عن طريق الصور التي تقدمها الأقمار الصناعية. ابتكر وطور نموذجا لمعالجة الصور، سمح له بالمشاركة في مؤتمر دولي حول الذكاء الاصطناعي وهو مازال في مرحلة الليسانس، أين تعرف على باحثين من فرنسا اقترحوا عليه الذهاب إلى الدراسة هناك لكنه فضل البقاء في الجزائر نظرا للوضع الصحي الوالده رحمه الله (توفى السنة الماضية).

يقول فؤاد عن هذه المرحلة السوبرنوفا: "فضلت البقاء رغم معاناتي الكبيرة من نقص الامكانيات. أقطع مسافة طويلة كل صباح للوصول إلى الجامعة. لا أملك حتى جهاز كمبيوتر محمول لتطوير خوارزميات أو نماذج في البيت. أتذكر أن والدي ذهب للعمل خارج الولاية لمدة 3 أشهر ليشتري لي جهاز حاسوب محمول يمكنني من العمل في البيت".

الطريق إلى الدكتوراه لم يكن سهلا كانت قناعة فؤاد أن طالب العلم يمكنه البحث في أي مكان. هكذا أكمل الماستر في تخصص الذكاء الاصطناعي في جامعة عنابة. ولأنه كان الأول في الدفعة تمكن من الحصول على منحة من المركز الأوروبي لدراسات الفضاء لإجراء تربص التخرج لمدة 6 أشهر في مدينة بوردو بفرنسا.

سافر فؤاد وبدأ البحث في المركز الذي وفر له كل الوسائل والامكانيات لأنهم كانوا مهتمين بصور الأقمار الصناعية ولكن بعد شهر تعطلت الإجراءات القانونية وتوقف التربص بسبب تماطل ورفض إدارة جامعة عنابة ارسال وثائق اتفاقية التعاون، يقول فؤاد. ويضيف: "كانت أصعب مرحلة في حياتي. لم أكن أملك حتى ثمن

المنوعات



تذكرة للعودة إلى الجزائر أو مكان أبيت فيه!. بعد مدة استطاع الحصول على دعم من بعض الجزائريين هناك الذين سمحوا له بالإقامة معهم وكذلك القنصلية الجزائرية في بوردو, إلى أن تمكن من جمع المال للعودة إلى الوطن.

قدم فؤاد بعد عودته، الموضوع للمناقشة وتم رفضه في جامعة عنابة، وهو ما دفعه لاختيار مشرف جديد وموضوع جديد حول استخدام الذكاء الاصطناعي لتشخيص السرطان" وتمكن من المناقشة في سبتمبر بدلا من جوان، وكان الأولى في دفعته.

يقول فؤاد: "سجلت في الدكتوراه بنفس الجامعة بالتعاون مع مركز بحث في جامعة كالي في فرنسا. رغم الفرص التي كانت متاحة لي للسفر لم أفعل ورفضت الخروج من الجزائر لأن والدي كان مريضا".

كانت مرحلة الدكتوراه بالنسبة إليه أمر من المرحلة السابقة من حيث البير وقراطية والمشاكل الإدارية التي واجهته في الجامعة. يوضح فؤاد: "تمكنت بعد 6 أشهر من نشر مقال علمي في مجلة علمية مصنفة "أ" مع ذلك تعرضت لتعسف ولم أتمكن من المناقشة قبل مرور 5 سنوات تقريبا رغم أن دراستي كانت جاهزة، ما دفعني لتقديم شكوى للوزارة من أجل تسريع إجراءات المناقشة".

هكذا وصل إلى مرحلة السفر إلى أمريكا قبل المناقشة كان فؤاد قد شارك في مؤتمر دولي في برشلونة اسبانيا حول الذكاء الاصطناعي وهناك النقى بباحث من جامعة بيركلي بكاليفورنيا، إحدى أرقى الجامعات في الولايات المتحدة. يتحدث فؤاد عن اللقاء: "أبدى إعجابه بدراستي، وقال لي إذا أردت أن تكمل أبحاثك في أمريكا سأصارع من أجلك، أنا أثق بك أكثر مما تثق بنفسك وسنعترف بشهادتك ونسجلك باحثا ما بعد الدكتوراه ما أشدة"

وافق فؤاد على عرضه مباشرة. وقام بجميع الإجراءات، ويؤكد: "لقد جمع لي والداي وأصدقائي ثمن التذكرة". ناقش الدكتوراه في الجزائر في بداية مارس 2015. في نهاية مارس 2015 سافر مباشرة إلى الولايات المتحدة. يتحدث فؤاد: "كنت قد وصلت إلى هذه المرحلة بعد معاناة طويلة. أتذكر صورة والداي في المطار يبكيان. ولكنهما يشجعاني على الذهاب، كان والدي يقول إذهب أنت طالب علم ويجب أن تتعلم لتفيد نفسك والناس والجزائر اذا استطعت في يوم من الأيام".

بدأت رحلة فؤاد في جامعة لاس فيغاس في الولايات المتحدة، ورغم أنهم لا يعترفون بشهادة الدكتوراه الجزائرية أخضعوه للاختبارات نجح فيها فتمت معادلة شهادته ومنحه شهادة دكتوراه أمريكية في الإعلام الآلي والذكاء الاصطناعي.

بدأ هناك العمل كباحث ما بعد الدكتوراه، وأشرف على طلاب الدكتوراه من جنسيات مختلفة، أين قضى سنتين من البحث توفرت له فيها جميع الوسائل.

يقول فؤاد السوبرنوفا: ثمن جهاز الكمبيوتر الذي وضع تحت تصرفي في الجامعة، كان مليار سنتيم الننا نحتاج في بحوث الذكاء

الاصطناعي الى أجهزة متطورة، قبلها بسنوات فقط كان والدي يدخر المال ليشتري لي جهاز حاسوب محمول".

التوجه نحو الصناعة في أمريكا نشر فؤاد العديد من البحوث التي كان لها تأثير على الصناعة في أمريكا. وقدم مداخلات في عدة جامعات منها ستانفورد في كاليفورنيا تيكساس في ام اي تي في بوسطن وغيرها. بعد ذلك قرر الخروج من الجامعة والتوجه نحو المجال الصناعي. تحصل على فرصة عمل في مركز بحث في الذكاء الاصطناعي وعلم البيانات. يقول فؤاد: "في العام الأول دخلت كباحث، العام الثاني تمت ترقيتي إلى مدير في العام الثالث أصبحت المدير التنفيذي للمركز". يشرف حاليا على أكثر من 80 مهندسا في الإعلام الألي والذكاء الاصطناعي من مختلف الجنسيات منهم الهنديين والصينيين.

عمل منذ سنتين على تطوير منظومة نظر اصطناعي للتعرف على الأشياء بطريقة سريعة وذكية. بعد عامين طور أحسن منظومة نظر اصطناعي في أمريكا تستطيع معرفة حتى أنواع الأقنعة ومستوى الحماية الذي توفره من فيروس كورونا. وبفضل هذه التقنية فـاز بـجـائـزة أفضـل مدير تنفيذي في مجال الذكاء الاصطناعي في مدينة شيكاغو بأمريكا. يوضح فؤاد: "اختارتلي اللجنة المتكونة من 15 عالما من عمالقة التكنولوجيا من مدراء تنفيذيين ومدراء برمجة في نات فليكس غوغل، أبل، وغير هم رفقة 3 مترشحين آخرين من بين أفضل 500 مشروع. ثم حصلت في مرحلة التصويت على أكثر من 10 آلاف صوت في شيكاغو وكنت الفائز ". يعود نجاح فؤاد كمدير تنفيذي إلى الخبرة التي اكتسبها في القيادة والإدارة عندما كان باحثا في جامعة نيفادار حيث أخذ دروسا هناك. وفي مركز البحث اكتسب خبرة أيضا وخضع لتدريب وبرنامج سريع ليصبح أفضل مدير تنفيذي في الذكاء الاصطناعي في شيكاغو. خلق اقتصاد المعرفة في الجزائر يتطلع الدكتور فؤاد بوسطوان إلى المزيد من العلم وتطوير منظومة تساعد في تحسين حياة الناس ومعالجة الأمراض مثل السيدا والسرطان باستخدام الذكاء الاصطناعي لتسريع وتيرة تطوير الأدوية واللقاحات وتطوير المدن الذكية والسيارات والثورة

يعمل فؤاد كذلك مستشارا ل10 شركات مصغرة في أمريكا تستخدم الذكاء الاصطناعي، إلى جانب عمله كمدير تنفيذي في الذكاء الاصطناعي ويرغب في مشاركة هذه الخبرة مع شباب بلاده، موضحا: "أمريكا نجحت لأنها تملك أحسن مناخ لمساعدة الشركات المصغرة ويمكننا خلق نفس المناخ في الجزائر".

ويستشهد بالمفكر مالك بن نبي، الذي تأثر به، حيث برى في تصوره للحضارة والازدهار أن إنشاء مراكز البحث والشركات الكبرى يسرع وتيرة المعرفة، حيث يجب تقديم الأفكار في الوقت المناسب. ويختتم الدكتور المختص في الذكاء الاصطناعي لقاؤه مع سوبرنوفا قائلا: "من هذا المكان أرسل سلامي إلى جميع الجزائريين أينما كانوا، أصدقائي وعائلتي. خاصة أمي العزيزة بهلول عاجية وأبي رحمه الله شعبان بوسطوان".

المصدر: www.supernova-dz.vet

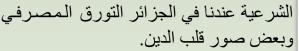
الزراعية للحد من الجوع.

المنوعات

البنوك الإسلامية بين الرخصة و العزيمة رمداخلة المدير العام لمصرف السلام الجزائر في مؤتمر علماء الشريعة على الزوم يوم 11 نوفمبر 2020



المدير العــام السيد : حيدر ناصر



◊ قاعدة تنزيل الحاجة العامة منزلة الضرورة
 في حفظ أموال الناس مع تقدير ها بقدر ها طبعا
 كالترخيص باللجوء للتأمين التقليدي في غياب

التكافلي وكذا السماح بإنشاء مخصصي تعديل الأرباح و مخاطر الاستثمار أو ضمان الطرف الثالث في المشاركات.

 قاعدة مراعاة فساد الذمم كالترخيص بإلزام المدين المماطل بالتبرع و نقل عبئ إثبات الإعسار إلى المدين و كذا نقل عبئ إثبات التعدي و التقصير إلى الشريك أو المضارب أو الوكيل وتوسيع مفهومهما ليشمل سوء التقدير و الإدارة مقارنة بما هو مقبول حسب المعايير المتعارف عليها مهنيا.

هذا ما سمحت به الدقيقتان وأعتذر إن كنت تجاوزتهما و بارك الله فيكم جميعا.





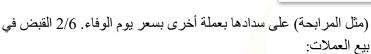
ما يمكن قوله في دقيقتين عن العلاقة التكاملية والتفاعلية التي ينبغي أن تجمع بين الهيئات الشرعية والإدارات التنفيذية للمؤسسات المالية الإسلامية لتحقيق المقصد من وجودها على ضوء موضوع الملتقى نلخصه في هذه الومضات السريعة:

- يجب ان يتحلى القائمون على إدارة هذه المؤسسات بالورع و الالتزام التلقائي و الفعلي بالضوابط الشرعية في جزئياتها الفرعية و في مقاصدها و قواعدها الكلية معا لتنزيه معاملاتها من الوقوع في الصورية و الذرائع المفضية إلى منتجات صحيحة في شكلها فاسدة في حقيقتها أو مآلاتها.
- يجب أيضا أن تتسم مقاربة الهيئات الشرعية بمراعاة اكراهات الواقع القانوني والميداني على ضوء متطلبات مقصد حفظ أموال المساهمين والمودعين والمستثمرين والمشتركين من الضياع أصلا أو قيمة. ولعل ما يجمع بين هذين المحددين الأساسيين هو التوفيق ما أمكن بين هذه القواعد الثلاث:
- ♦ قاعدة تشديد الفتوى عندما تقوى التهمة لارتباط المعاملات المالية الإسلامية المعاصرة بمنظومة مالية كلية يهيمن عليها المنطق التقليدي المشوب بمحظوري الربا والغرر و ما يفضى إليهما ومنه منع الهيئات









AAOIFI
ACCOUNTING AND AUDITING ORGANIZATION

النص الكامِل المُعَايِيرِ الشِّعَيْتِ

الِيَّةِ ثَمَّ اعْتَادَهَا حَتَىٰ صَفَى ١٤٣٧هـ - دِلسِمْبِر ٢٠١٥م

2/ 6/ 1 إذا تم التعاق<mark>د على</mark> بيع مبلغ من العملات فلا بد من تسليم وقبض جميع المبالغ موضوع المتاجرة قبل التفرق.

2/ 6/ 2 لا يكفي لجواز المتاجرة بالعملات قبض أحد البدلين دون الآخر، ولا قبض جزء من أحد البدلين، فإن قبض بعض البدل صح فيما تم قبضه دون الباقي.

2/ 6/ 3 يتحقق القبض بحصوله حقيقة أوحكما، وتختلف كيفية قبض الأشياء بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضا لها.

2/ 6/ 4 يتحقق القبض الحقيقي بالمناولة بالأيدي.

2/ 6/ 5 يتحقق القبض الحكمي اعتبارا وحكما بالتخلية مع التمكين من التصرف ولو لم يوجد القبض حسا، ومن صور القبض الحكمي المعتبرة شرعا وعرفا ما يأتي:

(أ) القيد المصرفي المبلغ من المال في حساب العميل في الحالات الآتية:

1 - إذ أودع في حساب العميل مبلغ من المال مباشرة أو بحوالة مصرفية. 2- إذا عقد العميل عقد صرف ناجز بينه وبين المؤسسة في حال شراء عملة بعملة أخرى لحساب العميل.

3- إذا اقتطعت المؤسسة — بأمر العميل — مبلغا من حساب له لتضمه إلى حساب آخر بعملة أخرى في المؤسسة نفسها أو غير ها لصالح العميل أو لمستفيد آخر، وعلى المؤسسة مراعاة قواعد عقد الصرف في الشريعة الإسلامية.

1 نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار قضايا القبض الحقيقي والقبض الحكمي في العملات، واستخدام وسائل الاتصال الحديثة في التعامل بالعملات، وصرف ما في الذمة، والتعامل في العملات في الأسواق المالية، والمواعدة في بيع العملات، واشتراط الأجل أو إرجاء تسليم أحد البدلين في التعامل بالعملات، وبعض الحالات المطبقة في المؤسسات.

ولا يتناول هذا المعيار غير المتاجرة في العملات، ولا تأثير الصياغة في بيع الذهب والفضة، ولا الحوالات المجردة عن عمليات الصرف، ولا حسم الكمبيالات.

2. الحكم الشرعى للمتاجرة في العملات:

2/ 1 تجوز المتاجرة في العملات شريطة مراعاة الأحكام والضوابط الشرعية لآتية:

2/1/1 أن يتم التقابض قبل تفرق العاقدين، سواء أكان القبض حقيقيا أم

2/ 1 / 2 أن يتم التماثل في البدلين اللذين هما من جنس واحد ولو كان أحدهما عملة ورقية والآخر عملة معدنية؛ مثل الجنيه الورقى والجنيه المعدني للدولة نفسها.

2/ 3/1 ألا يشتمل العقد على خيار شرط أو أجل لتسليم أحد البدلين أو

2/ 1 / 4 ألا تكون عملية المتاجرة بالعملات بقصد الاحتكار، أو بما يترتب عليه ضرر بالأفراد أو المجتمعات.

2/1/5 ألا يكون التعامل بالعملات في السوق الآجلة.

2/2 يحرم التعامل في سوق الصرف الأجل سواء تم بتبادل حوالات أجلة أم بإبرام عقود مؤجلة لا يتحقق فيها قبض البدلين كليهما.

2/3 يحرم الصرف الآجل أيضا ولوكان لتوقي انخفاض ربح العملية التي تتم بعملة يتوقع انخفاض قيمتها.

2/4 يحق للمؤسسة لتوقي انخفاض العملة في المستقبل اللجوء إلى ما

2/ 4/ 1 إجراء قروض متبادلة بعملات مختلفة بدون أخذ فائدة أو إعطائها شريطة عدم الربط بين القرضين:

2/ 4/2 شراء بضائع، أو إبرام عمليات مرابحة بنفس العملة.

2/5 يجوز أن تتفق المؤسسة والعميل عند الوفاء بأقساط العمليات المؤجلة





من طرائف اللغة العربية



يقال أن رجلا من فارس يجيد اللغة العربية بطلاقة حتى أن العرب عندما يكلمهم يسألونه من أي قبائل العرب أنت؟ فيضحك ، ويقول: أنا فارسى وأجيد العربية أكثر من العرب! فذات يوم وكعادته وجد مجلس قوم من العرب

فجلس عندهم وتكلم معهم

وسألوه: من أي قبائل العرب أنت ؟!

فضحك و قال: أنا من فارس وأجيد العربية خيراً منكم فقام أحد الجلوس وقال له:

اذهب الى فلان بن فلان رجل من الأعراب وكلمه ؟ فإن لم يعرف أنك من (العجم) فقد نجحت وغلبتنا كما زعمت...

وكان ذلك الأعرابي ذا فراسة شديدة.

فذهب الفارسي إلى بيت الأعرابي و طرق الباب فإذا بابنة الأعرابي وراء الباب.

تقول: من بالباب؟!

فرد الفارسي: أنا رجل من العرب

وأريد أباك

فقالت: أبى فاء إلى الفيافي فإذا فاء الفي أفي ..

(و هي تعني أن أباها ذهب إلى الصحراء

فإذا حل الظلام أتى ..)

فقال لها: إلى أين ذهب؟!

فردت عليه: أبي فاء إلى الفيافي فإذا فاء الفي أفا ،

فأخذ الفارسي يراجع الطفلة ويسأل و هي تجيب من ورء الباب حتى سألتها أمها: يا ابنتي من بالباب

(أعجمي على الباب يا أمي)!! فكيف لو قابل أباها؟ !!! سُئِل الخوارزميُّ عالم الرياضيات عن الإنسان

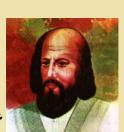
إذا كان الإنسان ذا أخلاق فهو = 1

وإذا كان ذا جمال فأضف إلى الواحد صفر = 10

وإذا كان ذا مال فأضف صفراً آخر = 100

وإذا كان ذا حسب ونسب = 1000 فإذا ذهب العدد واحد وهو الأخلاق ذهبت قيمة الإنسان

وبقيت الأصفار



واتخذوا محاريب فصلوا وصاموا بغير علم، والله ما عمل أحدُّ بغير علم إلا كان ما يفسد أكثر مما يُصلح

إنّ قوماً تركوا العلم

محمدابن سيرين

« إفساد النهضات يكون بانتاج إنسان النصف. »

" إنسان النص<mark>ف هو</mark> الإنسان الشديد الإلحاح بطلب حقوقه و لكنه لا يقوم بالحد الأدنى من واجباته أو من ثقافة المتاح رحم الله فيلسوف الحضارة مالك بن نبي...

يذهب للمدرسة ليمضى الساعات فقط و همه الأكبر الحصول على تلخيص أستاذه أو المادة المطلوبة للإمتحان

دون أن يكون هدفه التعلم ! يذهب للعمل و يقضى ساعاته بأى طريقة المهم بالنهاية أن ينقضى الوقت و يعود لحياته و يحصل على معاشه! لا يدرس كطالب و لا يعمل كموظف و لا يبدع في معمل

و لا يبتكر في متجر و لا ينجز في مشروع! هو باستمرار إنسان النصف .. يطالب بحقوقه و لا يقوم بواجباته. "



روابط إلكترونية لحوارات السيد المدير العام

لقاء صحفي مع السيد المدير العام السيد ناصر حيدر على قناة النهار تيفي في حصة 52 دقيقة إقتصاد



للمشاهدة الرجاء الضغط هنا



مصرف السنتي الجرائر أقرب إليكم



فبروع الجزائير العاصمية

فرع القبة

فرع سطاوالي

ملكية رقـم 04

24 جنان بن عمر ، القبة – الجزائر

فبرع بناب النزوار

تجزئة بوسحاقى، ف-رقم 186 باب الـزوار

فرع دالی ابراهیم

233 شارع أحمد واكد، دالى ابراهيـم

فرع سيدى يحيى

04 شــارع حمدانی لحسـن – سیدی یحیی،

فرع حسيبة

مجموعــة السكنــات أش أل أم رقــم 03، بلدية سيدي امحمد

فلروع الغلرب

فرع وهران العثمانية

مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أوب

الطريق الوطنى رقم 11، قطعة رقـم 402،

فرع وهران

تعاونيـــة عدنـــان مصطفى رقـــم 05 زون ايسطو بير الجيـر فرع البليدة

نهج محمد بوضياف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

فـروع الشــرق

فرع عنابة

حى 240 مسكن، السهل الغرب، الحصة «ب» رقـم 03

فرع المسيلة

حى 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع عين وسارة

حى المقراني رقم 01، قطعـة رقم 1309 حــى المنـــاورات لعرارســـة تجزئـــة 143 عين وسارة – الجلفة قطعـة رقم 11

فرع باتنة

فرع قسنطينة

فرع سطيف

نهج زويـش عمــــار رقم 08، سيـدي مبـروك 🌏 حي المطـار رقم 240، طريـق بسكـرة الأعلى

فبروع الجنبوب

فرع بسكرة

حى سايحى قطعـة رقم 69، ملكيـة رقم 109-110

فبرع أدرار

شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30 فرع ورقلة

حى شرفة، الطريـق الوطنــى رقــم 49

www.alsalamalgeria.com tawassol@alsalamalgeria.com 021 38 88 88











مصرف السلام الجزائر



