



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

ومضات سريعة عن علم مقاصد الشريعة



مدير فرع أدرار لمصرف السلام الجزائر،
السيد : عبد الرحيمي رضا :

استراتيجية الفرع سوف تتمحور حول
مضاعفة محفظة التمويلات الى
ضعف ما حقق السنة الفارطة
والمحافظة على وتيرة تطور ثابت
للودائع



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد 2 من سنة 2023



مصرف السلام الجزائر



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

مع التحية و التقدير



الفهرس

نشاط لجنة الخدمات الإجتماعية



ص 18

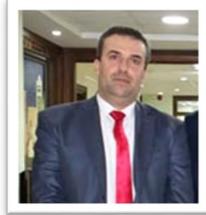
الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر
ومضات سريعة عن علم مقاصد الشريعة



ص 04

المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة



ص 19

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة
أفكار في النهوض بالصناعة
المالية الإسلامية في الجزائر



ص 07

10 قواعد للإدارة



ص 20

عمود مجلة السلام

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



ص 08

بأقلام موظفي المصرف



ص 23

نشاط فروع المصرف فرع أدرار



ص 10

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 39

نشاط إدارات و خلايا المصرف

خلية التحصيل الودي والجبري



ص 14

ومضات سريعة عن علم مقاصد الشريعة



ومن ثم نتبين مدى أهمية علم مقاصد الشريعة الإسلامية لربط الأحكام الشرعية الفرعية بمقاصدها الكلية ليتحقق مراد الله من تشريع تلك الأحكام فهو علم لا يستغني عنه طالب تحصيل و لا مفت و لا مجتهد و لا قاض و لا مقنن ليكون قوله في دين الله أقرب للصواب وموافقة الحق.

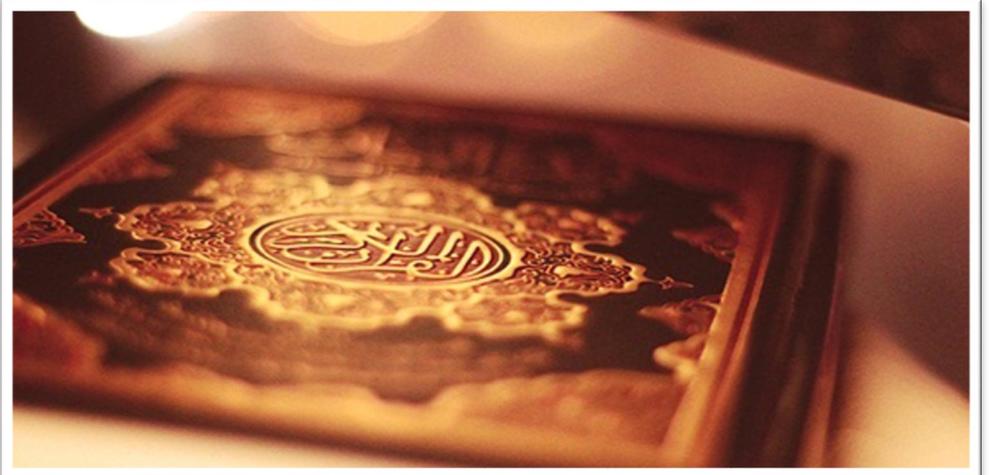
وقد أجمع علماء المقاصد أن الغاية الكبرى للأحكام الشرعية هي تحقيق مصلحة العباد في حياتهم الدنيوية والأخروية سواء أدركوا تلك المصلحة أم خفيت عليهم لأن الله عز وجل أدري بما هو أصلح لهم. يقول شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله في منهاج السنة النبوية : "إن الشريعة الإسلامية جاءت بتحصيل المصالح وتكميلها، وتعطيل المفاسد وتقليلها "فمن صلاح العباد في الآخرة تحقيق توحيد العبودية بإفراد الله تعالى بالعبادة بما شرعه في كتابه المنزل وسنة نبيه الصحيحة من فرائض وسنن اهتم في بيانها فقه العبادات في أبواب الطهارة

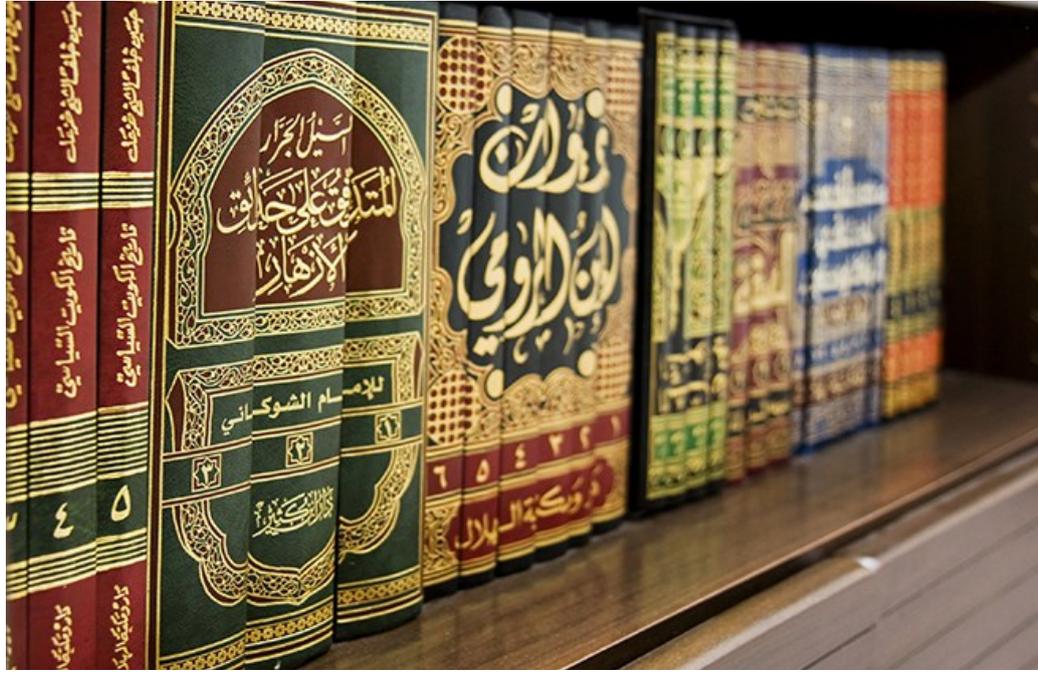
بعد أن حدثتكم في العديدين السابقين عن القواعد الفقهية وعلم أصول الفقه سأستور اليوم موضوعا من اختصاص شيخنا الدكتور عز الدين بن الزغبية وهو علم مقاصد الشريعة الإسلامية لا لأخوض فيه خوضا أكاديميا معرفيا مفصلا فالمقام لا يتسع لذلك ولكن أحببت أن أركز على فوائد هذا العلم على العمل بأحكام الشريعة سواء في مجال العبادات أو المعاملات. فقد أوصانا النبي صلى الله عليه وسلم بالتفقه في الدين فقال في الحديث الذي رواه الترمذي عن ابن عباس: " من يرد الله به خيرا يفقهه في الدين" والتفقه يعني الاجتهاد في فهم الدين على حقيقته والغوص في حكمة التشريع وغاياته وعدم الاكتفاء بظاهر النصوص دون معرفة الغرض المقصود منها فيقع المكلف في مغبة الفهم المجزأ أو المبتور أو حتى المتعارض مع ما أراده الشارع الحكيم من تلك النصوص وما يترتب عن ذلك من تطبيق سيئ أو منحرف لها.

والصلاة والصيام والزكاة والحج والأيمان والنذور والكفارات و من فلاحهم في الدنيا تنظيم أمورهم في تصرفاتهم بعضهم مع بعض مما تناوله فقه المعاملات في أبواب البيوع والأطعمة والنكاح و الفرائض و الجنائيات والحدود والأقضية والشهادات وغيرها.

والمصالح الكلية التي جاءت الشريعة للمحافظة عليها وتكميلها هي عند أهل هذا الفن خمسة:

الدين والنفس والمال والعرض أو النسل والعقل. واختلف العلماء في ترتيبها من حيث الأولوية وجمهورهم على أن الدين أولها وهو الذي تبذل النفوس والأموال للدفاع عنه ونشره بين الناس. وقد شرعت العبادات كلها لحفظ الدين وتحقيق تلك العبودية لله عز وجل. ثم يأتي بعد ذلك حفظ النفس بما شرعه الله تعالى من أحكام القصاص و الديات والنهي عن الانتحار أو إيذاء المرء لنفسه والإفطار عند المرض وأكل الميتة عند الاضطرار





الطباع ويتنافى مع محاسن الأخلاق وإفطار المريض أو صيامه في غياب المشقة مباح كون الإفطار حينئذ تحسيني ولكن صيامه عند المشقة الكبيرة مكروه لمخالفته رخصة التيسير ورفع الحرج وهي من الحاجيات في هذه الحالة فإذا ترتب عن صيامه مظنة الهلاك حرم عليه الصوم ووجب عليه الإفطار لأن الأمر أضحى من الضروريات.

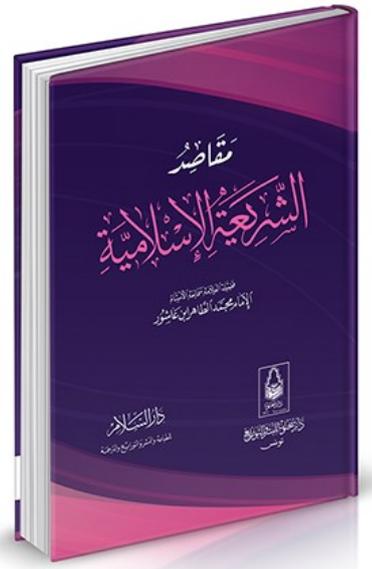
ويتبين مما سبق أن الأحكام الشرعية معللة بجلب المصالح ودرء المفاسد في الدنيا والآخرة عند جمهور أهل العلم ولم يخالف سوى الظاهرية وبعض الأشاعرة الذين نفوا التعليل لأحكام الشرع في خلاف كلامي لا محل له هنا. يقول ابن قيم الجوزية في كتاب شفاء العليل في مسائل القضاء و القدر والحكمة و التعليل: " وهل يمكن فقيهه على وجه الأرض أن يتكلم في الفقه مع اعتقاده بطلان الحكمة والمناسبة والتعليل وقصد الشارع بالأحكام مصالح العباد وجناية هذا القول على الشرائع من أعظم الجنايات، فإن العقلاء لا يمكنهم إنكار الأسباب والحكم والمصالح والعلل الغائية" و يقول العز بن عبد السلام في كتابه قواعد الأحكام في مصالح الأنام: "ولو تتبعنا مقاصد ما في الكتاب والسنة، لعلمنا أن الله أمر بكل خير دقّه و جلّه، وزجر عن كل شرّ دقّه و جلّه، فإن الخير يعبر به عن جلب المصالح و درء المفاسد، والشر يعبر به عن جلب المفاسد ودرء المصالح"

الموجبة دفع المشقة وأوجب الطهارة وستر العورة في الصلاة كونها مكملة لفرائض الصلاة وتحسينا لها وأباح التيمم للمريض أو المسافر للتيسير ورفع الحرج ولضرورة حفظ النفس أباح الشارع أكل الميتة توقيا من الهلاك في المسغبة وللحاجة أباح الفطر للمريض إذا شق عليه الصوم وللتحسين أباح أكل الطيبات مما تشتهي الأنفس ولضرورة حفظ النسل رغب الشرع في الزواج وأباح الطلاق والخلع لحاجة رفع حرج الموصلة في علاقة زوجية فيها ضنك ومشقة وأباح التعدد توسعة على من يستطيع النفقة و سترًا للأيامى.

ولئن كانت الأحكام المتعلقة بالضروريات تدور بين الوجوب والتحرير لما يترتب على ما يتعلق بها من فعل أو ترك من فساد واختلال في الدين أو الدنيا فإن الحاجيات والتحسينيات قد تكون الأحكام المتعلقة بها هي الوجوب أو الندب أو الإباحة أو الكراهة أو التحريم ولنضرب على ذلك بعض الأمثلة : الطهارة من حيث هي تحسينية ولكنها للصلاة واجبة وفي الجمعة مستحبة وستر العورة مع كونها تحسينية واجبة في كل حال لأن العري مما تأنفه الأنفس وتمجه

ثم حفظ المال بتحريم السرقة و أكل أموال الناس بالباطل و الربا وتشريع حد السرقة والحراية والترغيب في استثمار المال والكسب المشروع وإقرار العقود والمعاملات التي تعارف عليها الناس مما يحقق مصالحهم المعتبرة شرعا و لحفظ العقل حرمت الخمر و المسكرات الأخرى وشرع حد الشرب و لحفظ العرض أو النسل حرم الزنا وممهداته و شرع حده وأحكام العدة للمطلقة و المتوفى زوجها. فالأحكام الشرعية تدور كلها حول حفظ وتنمية هذه المصالح الكلية.

وقد راعت الأحكام الشرعية في حفظ هذه المصالح كونها ضرورية أو حاجية وتحسينية. ويقصد بالضروريات تلك التي يؤدي تفويتها لهدم الدين أو إتلاف النفس أو ضياع المال أو ذهاب العقل أو اختلاط الأنساب. ثم يأتي في المرتبة الثانية الحاجيات وهي التي ينجم عن فواتها ضيق وحرج ومشقة ثم يأتي بعدهما التحسينيات وهي ما يحقق التوسعة والفضائل ومحاسن العادات. فلضرورة حفظ الدين أوجب الشارع إقام الصلاة ثم شرع رخصة القصر في السفر والصلاة جلوسا للمريض للحاجة



فالأحكام الشرعية تدور كلها حول جلب المصالح للعباد و درء المفساد عنهم علموها أم جهلوا. والتعليل بمفهومه المقاصدي غيره بمفهومه الفقهي. فالعلة الفقهية هي مناط الحكم الشرعي بحيث يدور معه وجودا وعدما وهي الوصف الجامع الذي يسمح بقياس فرع مسكوت عنه بإلحاقه بأصل منصوص عليه بينما العلة في علم مقاصد الشريعة هي الحكمة والغاية من التشريع فهي أعم وأوسع. فعلة حكم قصر الصلاة هي السفر أما قصد الشارع من هذه الرخصة فهة التخفيف والتيسير ورفع الحرج. وعلة تحريب الخمر هي الإسكار والحكمة المقصودة من التحريم هو حفظ العقل و درء ما يترتب عن السكر من مفساد. فالعلة هي وصف منضبط يسمح بإسقاط نفس الحكم الشرعي على كل ما ينطبق عليه أما المقصد فهو الغاية والحكمة المتوخاة من ذلك الحكم. فللمسافر أن يقصر الصلاة سواء وجد مشقة أم لم يجدها ولم يجعل الشارع المشقة مناطا للحكم لأنها غير منضبطة ولا يمكن العلم بها إلا بعد الفعل. وكل مسكر حرام سواء أذهب مقداره العقل أم لا وسواء كان خمرا أم غيرها.

ولا بد من التمييز عند الحديث عن مقاصد الشريعة بين قصد الشارع وقصد المكلف وهو النية المرتبطة بالتصرف عبادة أو معاملة. فقد يختلف الحكم الشرعي للفعل حسب نية الفاعل حيث يؤجر في عبادته إن أخلص النية لله ولا يؤجر إذا أتى العبادة رياء وسمعة. وقد يباح التصرف إذا وافق الفعل قصد الشارع من الحكم الشرعي ويحرم أو يبطل إذا خالفه. إن الطلاق يترتب عنه إنهاء العلاقة الزوجية فلا توارث بين المطلقين. غير أن الذي يطلق زوجه في مرض الموت يعامل بخلاف مقصوده بتوريث مطلقته لأن تطبيقه إياها كان بنية حرمانها من الميراث وهو مقصود يخالف قصد الشارع من إباحة الطلاق. فعلم مقاصد الشريعة يسمح بفهم أحكام الشريعة بإعمال الحكمة من التشريع. فعندما يقر النص النبوي الشريف أن القاتل لا يرث هل ينطبق على القاتل العمد أو شبه العمد أو بالخطأ؟ وبالرجوع لقصد الشارع بالاستنباط يفهم أن الهدف من هذا المنع هو الزجر وسد ذريعة القتل طمعا في الإرث ولا ينطبق ذلك على القتل الخطأ مثلا فيقيد الحكم بالعمدية دون سواها من حالات القتل.

وخير نموذج لإعمال مقاصد الشريعة في السياسة الشرعية لشؤون الأمة اجتهادات أمير المؤمنين عمر ابن الخطاب في إيقاف سهم المؤلفه قلوبهم من مصارف الزكاة وإنشاء الخراج على أراضي سواد العراق وتجميد حد السرقة في عام الرمادة مما ينم عن فهم دقيق لحكمة التشريع وغايات الشارع من الأحكام.

إن إعمال النصوص دون النظر في غاياتها أو اعتبار المصالح فقط بما يخالف مقتضى النصوص كلاهما يؤدي للإخلال بقواعد الشريعة ولا بد من الأخذ بالنص الشرعي والغاية المقصودة منه معا ليكون الفهم والتطبيق وفق ما أراده الشارع الحكيم من جلب المصالح ودرء المفساد عن العباد. وصدق صاحب نظم "مكامن الفرائد في علم المقاصد" إذ يقول:

وبعدُ فالعلمُ بذِي المقاصدِ

من أعظم العلوم والفوائدِ

لأنها الأسرارُ للشرائعِ

وفهمها من غير ما شئنا





فضيلة الدكتور :
عز الدين بن زوغيّة

أفكار في النهوض بالصناعة المالية الإسلامية في الجزائر

والطروحات, ومطبقة للسياسة المقترحة عليها من قبل تلك المجالس وبخاصة في المجال الاقتصادي والاجتماعي والعسكري والسياسة الخارجية,

4 - العمل على إعداد أدلة عملية إرشادية جامعة يبين فيها بالتفصيل للموظفين بالمصارف الإسلامية العمليات التي يجوز لهم القيام بها والخطوات التي ينبغي عليهم اتباعها لتحقيق ذلك, كما يفصل لهم أحكامها, ويحدد لهم نماذج العقود التي يستعملونها , وتوضع هذه الأدلة على جهاز الكمبيوتر لكل موظف حتى يسهل عليهم الرجوع إليها

5 - العمل على نشر الفتاوى الشرعية لجميع الهيئاتحتى تعم الفائدة مع بناء قاعدة معلومات على الشبكة العنكبوتية تضم جميع المعلومات والفتاوى الصادرة عن الهيئات حتى تساهم بفعالية في تسهيل وتسريع تطوير هذا القطاع الحيوي.

والله الموفق لما فيه الخير والصواب

3 - على المؤسسات المالية الإسلامية أو النوافذ المنبثقة عن البنوك التقليدية وبخاصة الكبرى منها أن تنفق فيما بينها على تأسيس مجالس التفكير وإن لم يتحقق لها ذلك مجتمعة في عموم الوطن فليكن في شكل مجموعات تتعاون فيما بينها, وتتكون هذه المجالس من خبراء الشريعة والاقتصاد والاجتماع والقانون مهمتها وضع السياسات المالية والنظريات الاقتصادية والحلول العملية للمشكلات الواقعة والمتوقعة ثم اقتراحها على إدارة تلك المصارف لدراسة تنفيذها كل حسب إمكانياته, ولا سلطة لهذه المجالس على الهيئات الشرعية وإنما هي مساعدة لها, من حيث توفير المشروعات ورسم السياسات الملائمة لعملها, بدل من أن تقوم باستجلاب قوالب تقليدية وسياسات أجنبية - تكون بعض عناصرها غير مألوفة لدى المجتمع ولا ملائمة له -, ثم تقوم بمحاولات جعلها موافقة للشريعة, وهذا النظام هو المعمول به في جميع الدول الغربية يشكل خفي فما الرؤساء والحكومات التي تتداول على إدارة تلك البلدان إلا منفذة لتلك النظريات

إن تطوير أي عمل أو خدمة يحتاج إلى مناهج وأساليب وآليات يعتمد عليها في تحديثه وجعله مواكبا لعصره بما يقتضيه من تحكم في التكنولوجيا وطرق الإدارة الحديثة وأساليبها.

ومن الأعمال والخدمات التي تحتاج إلى إيجاد محركات إضافية تمكنها من المنافسة وإثبات الذات في سوق سريع التحديث وفائق التطور هي الصيرفة الإسلامية وبالذات في بلادنا الجزائر التي يعتبر فيها هذا القطاع من الأعمال والخدمات الحديثة نوعا ما, وحتى يلحق بالركب وما بلغه هذا القطاع من تطور في دول شقيقة وصديقة في أسرع وقت ممكن, لا بد أن يقوم بمجموعة من الخطوات تسهل عمله وتسرع تطوره وازدهاره ونجملها في العناصر الآتية:

1 - أن تقوم المصارف الإسلامية والبنوك التي لديها نوافذ إسلامية بالتعاقد مع كبريات الجامعات في الجزائر على فتح تخصص الصيرفة الإسلامية في كليات الاقتصاد والتسيير يقوم بتخريج الكفاءات العلمية والعملية في الرقابة الشرعية والصيرفة الإسلامية حيث يكون التكوين الأكاديمي العالي والدقيق, وتقوم المصارف الإسلامية بتمويل هذا التخصص على أن تستفيد من الخريجين منه.

2 - استحداث مراكز بحث في الصيرفة الإسلامية في كل بنك كبير تكون بمثابة الساعد الأيمن له في المجالات الشرعية والمصرفية والقانونية, حيث تمكنه من معطيات سليمة ودقيقة للواقع, وتساعده على صناعة البدائل الإسلامية, وتتيح له استشراف المستقبل, كما تساعده على الخروج من دائرة السؤال والجواب إلى ساحة التفكير الشامل الواعي بالمعطيات والأفاق.

خدمة مصرفية إسلامية تواكب تطلعاتك



بنك إسلامي

إختار مصرف السلام الجزائر

أخلاقيات عالية

شفافية

إرضاء العملاء

نزاهة

عمود مجلة السلام

بقلم مسؤول خلية التسويق والاتصال :
توفيق محمد بوكريطاوي



إضافة الى ذلك تمول البنوك المركزية المخصصة لدى دول الاستكبار المالي العالمي على تمويل البنوك الثانوية ناهيك انها تتملك فيها أغلبية الاسهم فهي من تضع المسيرين بمجالس الإدارة للمشاركة في القرارات الاستراتيجية في مجال سياسة منح التمويل لمرافقة الفئات المستهدفة (لمتعاملين الاقتصاديين و الشركات المتعددة الجنسيات، شركات الكبرى و المتوسطة و الصغيرة) و كذلك التحكم في حركة رؤوس الأموال بواسطة نظم معلوماتية متطورة و وسائل الدفع المستحدثة المختلفة (السويقت) تلزم فيها المتدخلين الخضوع الى قواعد قانونية ، فقننت لقواعد العرف المصرفي و هي قواعد ملزمة على جميع البنوك في العالم تفرض عليها آليات و طرق وسائل الدفع وفقا لمصالحها بغية الهيمنة التامة على السوق العالمي.

إضافة الى الهيمنة على البنوك المركزية تم انشاء مؤسسات على نحو صندوق النقد الدولي و البنك العالمي و منظمة التجارة العالمية التي تسهر على فرض قوانين ملزمة للهيمنة على سوق السلع و الخدمات في العالم و كل هذا بواسطة عمليات البورصة حيث يتم التداول في السندات و الأسهم من خلال استيفاء أرباح ضخمة و التحكم في تسعير قيمها بأسلوب المضاربة المتوحشة فكل المنتجات و السلع الاستراتيجية (بنترول، غاز، ذهب ، حديد، اسمنت، خشب، حليب، سكر، الحبوب... الخ) تخضع الى هيمنة أرباب رؤوس الأموال المساهمين بالأغلبية في رؤوس أموال المؤسسات المشكلة لتركيب النظام المالي الدولي .

مقال هذا العدد مكمل لمقال العدد الأول من المجلة وأبدأ بأخر فقرة او كتبت " وماذا يجب علينا القيام به لتحقيق التنمية المستدامة والنهوض باقتصادنا وما هي المعادلات المناسبة للنهوض بالاقتصاد الوطني؟؟؟؟ متحررين من المنظومة المهيمنة المستدمرة؟؟؟؟ لكن قبل التطرق الى إعطاء الحلول والميكانيزمات العملية التي من وجهة نظري الخاصة لمواجهة أزمة السيولة وآليات تمويل التنمية لابد من إعطاء بعد أمني في تسيير المنظومة المالية لأننا نعيش حرب غير معلنة طبقتها دول الاستكبار بأسلوب ذكي بواسطة الهندسة المالية والهيمنة على السوق المالية وسوق السلع والخدمات في العالم عن طريق مشتقات المنتجات المالية و ذلك بالمضاربة بواسطة السندات المتداولة في البورصات العالمية، سأشرح في عجالة تركيبية التنظيم المالي العالمي وهو استثمار جديد غير معلن عليه يتعين علينا التحرر من قبضته و مقارنته بما يحقق حماية سيادتنا واستقرار اوطاننا وديمومة دولتنا.

يتركب النظام المالي العالمي الدولي من البنوك المركزية التي تم خصصتها وهي ملك لعصابات تعود اليها نظرية طبع الأوراق النقدية بدون ما يقابلها من أصول (ذهب) تمويل من خلالها مشاريع البنى القاعدية للدول عن طريق الاستقراض الطويل المدى بفوائد ربوية تلزم الدول على تسديد الفوائد الربوية أو لاقبل رأسمال فتضطر مقابل ذلك الدولة اعتماد سياسة جبائيه رديعي يتم الإفراج على المجرمين بموجب تسديد كفالة لآكن التهرب الجبائي يخضع صاحبه الى اقصى العقوبات لإن التحصيل الجبائي لديها هو مصدر من مصادر تسديد الفوائد الربوية الناجمة عن تمويل المشاريع الكبرى (البنى القاعدية) الممولة من البنوك و بالتالي هيمن أصحاب رؤوس الأموال المساهمة في البنوك المركزية على قرارات هاته الدول حيث أصبحت تشكل لوبيات و جماعات ضاغطة مؤثرة على السياسات العامة لهذه الدول و هي من تضع الرؤساء و الوزراء و المدراء و استحوذت على المؤسسات الإعلامية و القنوات التلفزيونية لتوجيه الرأي العام الداخلي والعالمي .

بمرافقة المستثمرين و تمويل مشاريعهم بنسبة 100 % كل مشروع استثماري تقابله ميزانية مخصصة يقوم البنك المركزي بضخ الأموال و توزيعها على شبكة البنوك الثانوية لتمويل المشاريع الاستثمارية بصيغة التمويل بالمشاركة تقسم الأرباح مناصفة 50 % بين البنك الممول و المستثمر توزع ارباح البنك على ثلاث حصص 13% للبنك الممول 30% تضخ في الوعاء الجبائي و 7% للبنك المركزي، كما يتم اقتطاع مباشر ثابت بمعدل 10 % من حساب المستثمر لاستيفاء الرسم الجبائي على أرباح المستثمر ليصبح لدينا وعاء جبائي ثابت بمعدل 40% يكون بديلا و بذلك إلغاء جميع الرسومات الجبائية المعمول بها حاليا و نحقق بذلك نظاما جبائيا عادلا و منصفا لا يتحمله المواطن والعامل البسيط و بإلغاء الرسم على القيمة المضافة و الرسوم الجمركية سنسجل انخفاضا رهيبا في سعر السلع والمواد الاستهلاكية بمعدل قد يصل الى 30% و نحل بذلك مشكلة التضخم و ارتفاع قيمة السلع.

أما فيما يخص المشاريع الخاصة بالبنى القاعدية فيتم اعتماد هندسة مالية و خطة مخالفة تعتمد فيها نفس الميكانيزمات لكن بموجب تمويلات طويلة الأجل من خلال منح الاعتماد للبنوك الثانوية لاستصدار الصكوك الإسلامية يتم تداولها عبر بورصة الجزائر مع ضرورة اعتماد السوق الحرة و فتح المجال للخواص للاستثمار برؤوس أموالهم من خلال التداول في سندات الأسهم و الصكوك الإسلامية و المشاركة في الاستثمارات الخاصة بالبنى القاعدية شريطة وضع ترسانة تشريعية مرنة و اعتماد منظومة قضائية مستقلة موحدة مدار تدخلها تحقيق الحق مع إلغاء المحاكم الإدارية و العسكرية ليصبح جميع المتدخلين في العملية الاقتصادية سواسية امام القضاء .

أخيرا إن الحديث ذو شجون في مجال الهندسة المالية لأنها مناط الإبداع والابتكار وهي فن قائم بذاته مثله مثل فنون الاستراتيجية الحربية التي تستهدف تحقيق النصر والتمكين، كذلك الهندسة المالية الإسلامية هدفها الاستراتيجي تحقيق الرزق الحلال و محاربة الفقر و تحقيق رفاهية و راحة الإنسان المادية وصدق الشفيع المشفع صلى الله عليه و آله و سلم (كاد الفقر ان يكون كفرا) و مركز اهتمام النظرية الاقتصادية القرآنية والهندسة المالية الإسلامية هو الإنسان و تحسين نمط معيشته المادية لتمكينه من تحقيق عبوديته لله و صدق الله في كتابه "فليعبدوا رب هذا البيت الذي اطعمهم من جوع و آمنهم من خوف".

اعود لمناقشة موضوع ما هي الحلول التي تناسبنا للنهوض باقتصادنا في ظل هذا النظام المتوحش؟؟؟؟ وماهي أحسن هندسة مالية لتحقيق نهضتنا الاقتصادية؟؟؟ باختصار لا بد من التحرر من هذه المنظومة المتوحشة و اختيار المعادلات التي تسمح لنا من ذلك و من بينها طباعة الاموال الكافية التي نراها مناسبة لاقتصادنا شريطة أن تضخ في الدورة الاقتصادية و المشاريع الاستثمارية قصيرة و متوسطة و طويلة الأجل بهدف خلق الثروة و امتصاص البطالة و رفع قيمة الدخل القومي شريطة ضخ هذه الأموال تدريجيا حسب حجم الاقتصاد و حجم النمو الاقتصادي و أعني بحجم الاقتصاد هي السلع والخدمات والعوائد الموجودة و ذلك لاجتناب ارتفاع الاسعار و اجتناب ظاهرة التضخم ، مع ضرورة ضخ الأموال في مشاريع ذات مردودية و عائدات .



يتم التحكم في المخاطر الواردة من اعتماد آلية طباعة الأوراق من خلال احصاء و تقييم جميع الأصول العينية والثروات السطحية والجوفية بمختلف انواعها و طبيعتها بموجب معدل متوسط اقل قيمة و قيده محاسبيا بميزانية البنك المركزي لتأمين قيمة الأوراق النقدية المطبوعة و بالتالي يتم اعطاء قيمة مقابلة فعلية للأموال المطبوعة مع تسقيف طباعة الأوراق النقدية بمعدل 25 % من قيمة اجمالي أصول ثروات البلاد مع الإبقاء احتياطي الصرف و عدم استعماله بل يتم تنمية الأصول المالية بالعملة الصعبة و ذلك بالاستحواد على أسهم الشركات الرائدة في مختلف القطاعات الاقتصادية الاستراتيجية على نحو تصنيع المعدات الطبية وتصنيع السيارات و الطائرات و الأدوية و النظم المعلوماتية بهدف فتح فروع و نقل التكنولوجيا للوطن و تتكفل البنوك الثانوية

نشاط فرع أدرار

مدير فرع أدرار لمصرف السلام الجزائر
السيد عبد الرحيمي رضا :

استراتيجية الفرع سوف تتمحور حول مضاعفة محفظة التمويلات الى ضعف ما حقق السنة الفارطة والمحافظة على وتيرة تطور ثابت للودائع

المستهدف في 31/12/2022 : 10,7 مليون دج
أي بنسبة انجاز 63%

في بحر السنة الحالية سوف يتم استقطاب متعاملين جدد بما فيهم المتعاملين الذين ينشطون في مجال التجارة الخارجية مع تخصيص مجهودات إضافية لاستقطاب المتعاملين الافراد خاصة مع بروز المنتوجات الجديدة للمصرف كدفاتر الاستثمار عمرتي و سيدتي دون ان ننسى تمويلات السيارات و الدراجات النارية و أخيرا المنتوجات المروجة عبر الانترنت مع متعاملي المصرف مؤسستي SAVITEM و DIAR DZAIR

”استراتيجية الفرع سوف تتمحور حول مضاعفة محفظة التمويلات الى ضعف ما حقق السنة الفارطة والمحافظة على وتيرة تطور ثابتة للودائع واللذان سيؤديان حتما الى توازن في نشاط الفرع وهذا هو المبتغى لكل فريق عمل.“

وفي الأخير نسأل الله عز وجل ان يثبت خطانا وان يلهمنا الرشاد والفلاح في مشوارنا العملي ولكل المسلمين والسلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته

بعد التحية والسلام، نود ان نشكر الإدارة العامة على الفرصة التي قدمتها لنا من اجل تشجيع الفرع وتحفيز عماله على أداء أفضل ومتميز والمضي الى تحقيق أهدافه التجارية.
في البداية نود ان نقدم بعض الأرقام المعبرة عن نشاط الفرع وهذا في نهاية السنة 2022

التمويلات: المحقق في 31/12/2022 : 709 مليون دج

المستهدف في 31/12/2022 : 1.183 مليون دج

أي بنسبة انجاز 60 %

الودائع: المحقق في 31/12/2022 : 1.280 مليون دج

المستهدف في 31/12/2022 : 1.321 مليون دج

أي بنسبة انجاز 97 %

مجموع الالتزامات خارج المركز المالي:

المحقق في 31/12/2022 : 320 مليون دج

المستهدف في 31/12/2022 : 1.020 مليون دج

أي بنسبة انجاز 31%

النتيجة الصافية:

المحقق في 31/12/2022 : 6,785 مليون دج

نشاط فرع أدرار



التمويلات العقارية حيث حققنا بفضل الله تقدما ملحوظا للأهداف بمختلف صيغ التمويل العقاري، بالإضافة الى تقديم العروض الأخرى كحسابات الادخار وخدمات البطاقات الالكترونية وغيرها .

أما على مستوى المؤسسات: تعرف منطقتنا ادرار بأقاليمها الثلاثة (توات ، قورارة وتدكلت) المترامية الأطراف الا اننا بفضل الله وعلاقتنا الخاصة نتمكن من التواصل مع المتعاملين ونقدم لهم خدماتنا التي تتماشى مع ديننا الحنيف ونسعى لتحقيق مساعيهم ، فنظرا للركود الاقتصادي الذي تشهده الجزائر والمنطقة تقلص النشاط التجاري لكن بقينا نمشي بنفس الوتيرة بل يسعى زبائننا الى الرفع من سقف التمويلات وهو مؤشر يدل على الثقة المتبادلة بين المتعاملين والفرع وهو أيضا ما يحثنا على استقطاب عملاء جدد خاصة وان الفرع استفاد على مستواه من ترخيص توطين عمليات التجارة الخارجية وبفضل الله وجهود الفريق تمكننا من توطين عدة عمليات .

هذا ونسعى دوما وتحت توجيهات الإدارة العامة في إطار الإمكانيات التي سخرتها لنا الى تحقيق الأهداف التي تصبوا لها، فان أصبنا فمن الله وان أخطأنا فمن أنفسنا والشيطان وحسبنا الله وهو الوكيل.

بالتخطيط والعمل نحقق اهدافنا



السيد : سالم باحيدي
نائب مدير أدرار

ان الانتماء لمصرف السلام لهو فخر نعتز به ولا ندخر أي جهد لتحقيق أهدافه، فرع ادرار والفريق العامل به يقدم الأفضل للزبائن والذين يعتبرون رأس ماله وذلك من خلال تقديم مختلف العروض والخدمات المصرفية واستقطاب الودائع سواء من الأفراد أو المؤسسات.

فعلى مستوى الافراد: رغم توقف تمويل السيارات توجهنا الى

نشاط فرع أدرار

من تأديتها على أكمل وأتم وجه.

دون أن أنسى شكرنا الخالص لإدارة الفرع على ما تقوم به من مجهودات في مساندتها لنا، من أجل النهوض بالفرع وتحقيق الأهداف المسطرة كونه الفرع الأوحده على مستوى الجنوب الغربي.

كما نشكر الاخوة الأفاضل في الإدارة العامة على كل ما يبذلونه من مجهودات جبارة وهذا من أجل تحسين مناخ ومحيط العمل، مما يمنحنا جرعات من الفتائل والطموح أكبر لتجاوز الأهداف المسطرة من طرف الفرع.



السيد : عبد الوهاب زاير
صراف رئيسي

بسم الله الرحمن الرحيم

وختاما أدعو الزملاء في مصلحة الصندوق على العمل بتفاني لاجتياز العقبات لأن النجاح يكون فيما نفعه بما هو متوفر من إمكانيات متاحة بين أيدينا، وهذا لا يتحقق الا بعلو الهمم. لأن علو الهمم هو بذر النعم.

يطيب لي أن أغتم هذه الفرصة السعيدة لأحمد الله عز وجل على ان اختارني لأكون فردا من عائلة المصرف الكبيرة، وعضوا في مصلحة الصندوق لووكالة أدرار 101. اذ بقدر ما هو تشريف لي، بقدر ما هو أمانة علي، وعلى عاتق جميع زملائي في المصلحة، ولا بد



نشاط فرع أدرار

السيد : أركتي يونس

رئيس مصلحة التجارة الخارجية



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته؛

السادة والسيدات موظفي مصرف السلام

المحترمين؛

تحية طيبة وبعد،

حدودية ونظرا للتوجه الاستراتيجي للدولة للرفع من الصادرات خاصة مع دول افريقيا لامسنا إحساس المتعاملين نحو التصدير.

وفي الأخير لا يسعني الا ان اشكر عائلتي الثانية بفرع ادرار حيث اندمجنا في العمل معا كفريق واحد من أجل تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الإدارة العامة.

انا سعيد بالتحاقني بفرع ادرار بعد تجربة بإدارة التجارة الخارجية وكذا خلية الرقابة على الامتثال، هذا البد الطيب أهله لم أحس بأي عائق في مباشرة مهامي كرئيس لمصلحة التجارة الخارجية بالفرع ، بعد حصول هذا الأخير على ترخيص توطين عمليات التجارة الخارجية مع مطلع السنة الحالية حيث انطلقنا في عمليات التوطين لعدد من العملاء ، كما قمنا باستقطاب عملاء جدد ينشطون في مجال التصدير والاسترداد، ولكون ادرار منطقة

تحياتنا.

نشاط فرع أدرار

الخلفي لتطوير وتنمية هذه المحفظة والحفاظ عليها، وتقديم صورة حسنة وانطباع جيد حول الأداء الممتاز للمصرف مما نتج عنه رضا المتعاملين والزبائن.

وهذا ما ترتب عنه جملة من الأهداف المسطرة لتحقيق الغاية في ظل المنافسة الموجودة من طرف البنوك الزميلة ومن هذه الأهداف:

- ◆ تنمية محفظة المصرف من خلال استقطاب شركات ومؤسسات ومن مختلف شرائح المجتمع موظفين ومتقاعدين وحرفيين.
- ◆ رفع نسبة الودائع بجميع أصنافها.
- ◆ تسويق جميع منتجات المصرف لتحقيق الشمول المالي الأمثل.
- ◆ لسعي لرفع حجم التمويلات بجميع أنواعها المقدمة للشركات المؤسسات (مراوحة، مضاربة، سلم، إجارة...)، أو تلك التي موجهة للأفراد (تمويلات استهلاكية، أو عقارية).

وفي ختام هذه الكلمة الموجزة أتقدم بجزيل الشكر وعظيمه لكافة أسرة مصرف السلام وعلى رأسها سيادة المدير العام، راجيا من المولى عز وجل ان يوفقنا لما يحبه ويرضاه، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.



السيد: باحموز زبير
مستشار المتعاملين

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين وعلى آله وصحبه الغر الميامين ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين،
أما بعد :

إن الدور الريادي الذي يقوم به مصرف السلام الجزائر في تبنيه للصيرفة الإسلامية منذ تأسيسه وتقديمه لباقة متنوعة من المنتجات والخدمات والتمويلات وفق مبادئ الشريعة الإسلامية للوصول لصور مثلى للشمول المالي، مما جعله محطة أنظار مختلف شرائح المجتمع، وكذلك المؤسسات والشركات، وهذا ما نتج عنه تنوع محفظة المصرف وهذا بفضل العمل الجبار الذي يقوم به المكتب



خلية التحصيل الودي والجبري - إنجازات مشرفة وأهداف طموحة -



العملاء من أجل التخفيف من الأعباء على المصرف؛
ومسائرتنا للأهداف الطموحة المسطرة للسنة الجارية نتطلع
ونبذل مجهودات كبيرة في سبيل تحقيق قفزة نوعية قوية، بما
يضمن مشاركة فعالة لخلية التحصيل في بلوغ هذه الأهداف،
وهذا تحقيقا للدور التجاري المنوط بخلية التحصيل من جهة،
وللمساهمة الإيجابية الجماعية تضافرا مع مجهودات الفروع
الدؤوبة لبلوغ هذه الأهداف من جهة ثانية ضاربين في ذلك
موعد لكم جميعا يوم الإثنين 31 ديسمبر 2023 إن شاء الله.

هذا ونبقى دائما في خدمة فروعنا بما يوفر لهم السد المنيع
الذي تطوق إليه نفوسهم، و الحصن الحصين الذي يدري عن
المصرف من كل من تسول له نفسه الخروج عن الائتمان
بأي شكل من الأشكال.

خلية التحصيل الودي والجبري هي خلية مركزية تحت
الإشراف المباشر للسيد نائب المدير العام المكلف بالأنشطة
التجارية، تتكون من 09 أفراد من بينهم رئيس الخلية
ورئيس مهمة ومشرفين رئيسيين 02 و 05 مكلفين
بالتحصيل، أما عن أهم الإنجازات خلال سنة 2022 فتتمثل
في:

- استرجاع مخصصات بقيمة إجمالية قدرها 224 مليون
دج
- صد قضايا وقف تنفيذ الضمانات بنسبة قدرها 97%
(القضايا المسجلة ضد المصرف)
- تحصيل عائدات الاجار التشغيلي بقيمة 36 مليون دج.
- معالجة 558 طلب تأجيل وعرضه أمام لجنة التسهيلات.
- تفعيل التبرع الملزم واقتطاع ما قيمته 39 مليون دج،
لفائدة صندوق الخيرات تحت اشراف الهيئة الشرعية؛
- تفعيل اجراء اقتطاع المصاريف القضائية من حسابات

كيف للعمل ستة أشهر في خلية التحصيل أن يغير وجهة نظرك؟

بقلم السيد نزيه رياش / مكلف بالتحصيل



تنقسم خلية التحصيل الودي والجبري الى منطقتين، عملا بالمعيار الإقليمي، اذ تتولى المنطقة الأولى متابعة الفروع المتواجدة في الغرب الجزائري والفرع الرئيسي ببلدية دالي ابراهيم، أما عن المنطقة الثانية فتتولى متابعة الفروع المتواجدة في الشرق الجزائري وفرع باب الزوار.

يتسم طاقم خلية التحصيل الودي والجبري بتنوع الكفاءات والخبرات في شتى المجالات القانونية والمحاسبية حيث يتسمون بالإلمام بالقوانين والتنظيمات والأوامر والمراسيم المعمول بها في النظام المصرفي الجزائري خاصة قانون النقد والقرض، القانون التجاري، قانون الإجراءات المدنية والإدارية، تنظيمات وأوامر بنك الجزائر، كما يلمون بقواعد المحاسبة العامة والتحليل المالي للحسابات والتحكم الجيد في أنظمة معالجة المعطيات الالية والاعلام الالي والرقمنة.

كما أنهم على دراية بجميع الخدمات التي يقدمها مصرف السلام الجزائر المتضمنة كل صيغ التمويل الإسلامية ومميزاتها مقارنة بصيغ التمويل العادية التي تقدمها البنوك الأخرى، وهو ما يخولهم من التحكم الجيد في المعطيات عند معالجتهم لملفات المتعاملين، كما تختلف الإجراءات القانونية المتبعة باختلاف صيغ التمويل.

وفي الأخير يمكن القول أنه رغم اعتبار مهمة التحصيل الودي والجبري مهمة الغاية منها هي حماية المصرف الا أنها لا تزيد أهمية عن أي عمل مصرفي اخر حيث تتساوى كل الهيئات من حيث أهميتها حفاظا منها على استمرار وديمومة عمل مصرف السلام الجزائر، اذا تداعى عضو منها تداعت كل المؤسسة، ولهذا نتمنى استمرارية حسنة لكل الهيئات وعلى كل فرد أن يبذل كل ما في مسعاه سعيا منه للرقى والتطور.

دورها في متابعة العملاء أو الزبائن القابلين أو الواقعين في التعثر عن سداد ديونهم، وتقادي تخصيص الديون المتركمة للمتعاملين لدى بنك الجزائر من أرباح المصرف ومتابعة الإجراءات القانونية اللازمة من أجل تحصيل هذه الديون بأسرع ما يمكن في بادئ الأمر وديا، وبعدها ان استلزم الأمر اتباع المسار الجبري للتحصيل، وهذا هو أصل تسميتها، حيث يقوم أفراد الخلية بإعلام المتعاملين قبل أو عند وقوعهم في التعثر عن طريق ارسال رسائل تذكيرية بالبريد الالكتروني أو الاتصال مباشرة بهم عن طريق الهاتف والتنسيق مع الفروع لمعرفة أسباب وظروف عدم قدرة المتعاملين على الدفع ووقوعهم في التعثر ومحاولة إيجاد حل يرضي المتعاملين دون المساس بحقوق المصرف وذلك عن طريق التنسيق معهم والعمل على إيجاد حلول و القيام بإجراءات قانونية تفيد الصالح العام لهم والمصرف ومثال ذلك دراسة طلبات لتأجيل التعثرات أو إعادة هيكلة الديون.

وفي حالة ما إذا تعمد المتعامل عدم تسديد ما عليه من التزامات كان على أفراد خلية التحصيل اتباع الطريق الجبري حيث يقومون بدراسة مفصلة لملف المتعامل والضمانات التي قدمها والأساليب القانونية الأسرع الواجب اتخاذها من أجل ايفاء الدين وتقادي تخصيص لدى بنك الجزائر الذي يقطع مباشرة من أرباح المصرف، حيث يتم قبل البدء في أي تنفيذ جبري، اعلام المتعامل المتعثر وذلك بإرسال اعدار بعدم الدفع الى المتعامل عن طريق المحضر القضائي المختص إقليميا يتناول تنبيه المتعامل وكفلاؤه ودعوتهم الى تسديد ما عليهم في أقرب الأجال، وفي حالة انقضاء الأجال القانونية تتم المتابعة القضائية والتنفيذ الجبري المباشر على الضمانات.

السلام عليكم، أما بعد فقد أنعم الله على حديثا بالانضمام الى أسرة مصرف السلام الجزائر كعضو في طاقم خلية التحصيل الودي والجبري المحترم، حيث أنه عند مزاولتي لنشاطاتي اليومية بها لم يسعني الا اكتساب وجهات نظر جديدة وخبرات ضرورية فيما يتعلق بالعمل المصرفي والتي كانت بادئ الأمر ضيقة ومحصورة، حيث تعلمت أن المصرف بحد ذاته لا يختلف كثيرا عن المصانع الكبيرة المعقدة اذ يتشكل من عدد لا حصر له من الهيئات والإدارات والفروع، الأمر الذي يذكرني بالحديث النبوي الشريف: مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم كمثل الجسد، إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى، فمصرف السلام الجزائر مثاله مثل الجسد الواحد أعضاؤه هي هيئاته واداراته وفروعه، وخلاياه هي العنصر البشري، يقومون بأداء شتى الأعمال الهدف منها هو تحقيق أفضل نتيجة، حيث أن لكل هيئة أهمية قصوى تساهم في وجود واستمرار المصرف ان اعتل عمل أحدها فقد المصرف غايته واندثر من الوجود.

يتمثل العمل المصرفي في تقديم أكبر عدد من الخدمات المصرفية التي حددها القانون للمتعاملين أو الزبائن مقابل رسم محدد، وأغلب هذه الخدمات تتضمن تداول الأصول المالية حيث أنه يمكن لأحد المتعاملين أن يتسبب بقصد أو بغير قصد عن احداث ضرر للمصرف وذلك بعد قيامه أو امتناعه عن القيام بفعل من شأنه احداث خلل في ليونة تداول هذه الأموال ويكون ذلك بعدم دفعه للمستحقات المترتبة عليه في أوانها، أو محاولة التنصل من دفع التزاماته لمدة من الزمن، وهنا يأتي دور خلية التحصيل الودي والجبري حيث يتركز

التسوية الودية للنزاعات أفضل السبل

القدرة على تحليل الشخصية لمعرفة التعامل مع الطرف الاخر و جذب الطرف الآخر الى الميدان و القاط المتفق عليها المشتركة معه و تجنب الدخول في صراعات تؤدي الى فشل عملية التفاوض، ايجاد فن الاستماع و إعطاء حرية التحدث للطرف الاخر للحصول على اكبر قدر ممكن من المعلومات و بيانات، سرعة التحليل و اعطاء حلول من اجل الوصول الى نقطة مرضية لكلي الطرفين و هذا دائما دون التنازل المضيع لحقوق المصرف و لربما بتحقيق مزايا و تحويل السخط الى رضا.

ان اتقان فن التفاوض يجعل من مهمة التحصيل سلسلة وتتم في أسرع وقت ممكن مقارنة باللجوء الى القضاء، كما لا يمكن اهمال مرحلة ما بعد التفاوض والتجسيد الواقعي للاتفاق و تحديد جدول زمني يتم من خلاله المتابعة بنود الاتفاق بشكل مستمر الى غاية تحصيل اجمالي مبلغ الدين.



**بقلم السيد: عماد معامير
مكلف بالتحصيل**



رغم اضطرار خلية التحصيل الودي والجبيري في العديد من الملفات الى اللجوء الى التحصيل الجبيري من اجل الحفاظ على مصالح المصرف الا ان التسوية الودية تعد لا محالة أنجع الطرق لتسوية أي نزاع مهما كان حجمه ونوعه بشكل عام، حيث إنها تحافظ على العلاقة الودية بين الأطراف وتحمي المصالح المشتركة بينهم كما انها تختصر الوقت، الجهد وحتى الأتعاب والمصاريف، كما أنها تخفف العبء على المحاكم لكثرة القضايا التي لا تحتاج في أغلبها إلى نشرها أصلا أمامه مضيعتا للجهد والوقت والمال .

ولهذا يعد التفاوض النقطة الأهم والمفصلية في هذا النوع من أنواع التحصيل، وعلى القائم بالتحصيل ان يمتاز بعدة تقنيات، عدا عن الخبرة على المفاوضة،



السيولة

1 نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار بيان المقصود بالسيولة والطرق المشروعة لتحصيلها وتوظيفها

2. تعريف السيولة وإدارة السيولة:

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

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

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

إتاحة الاسترداد أو توافر الرغبة في الاشتراك فيهما.

3. الحاجة إلى تطبيقات السيولة في المؤسسات؛

تحتاج المؤسسات إلى السيولة في عدة مجالات، منها:

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

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

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

4. تحصيل السيولة وتوظيفها:

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

2 / 4 من الصيغ المشروعة لتحصيل السيولة:

1/2/4 السلم:

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

4 / 2/2 الاستصناع:

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

4 / 2 / 3 بيع أصول ثم استئجارها:

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

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

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

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

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

اليوم العالمي للمرأة "سيدة المجتمع"

السيدة : نسرين أيت راضي
عضو لجنة الخدمات
الاجتماعية



قوة التكنولوجيا الرقمية بالنسبة إلى النساء

على مدى السنوات الـ75 الماضية، تحقق العديد من الإنجازات البارزة في مجال حقوق المرأة منذ اعتماد الإعلان العالمي لحقوق الإنسان . وقد أثرت النساء على نص الإعلان الذي ساهم في تحقيق تغييرات اجتماعية حاسمة لهنّ، ولا يزالن في طليعة التغيير الاجتماعي الذي يمكن المزيد من الناس من التمتع بحقوق الإنسان. ومنذ ذلك الحين، تُرجم التقدم على المستوى العالمي إلى تغييرات إيجابية طبعت حياة المرأة. فالمزيد من النساء يشغلن اليوم مناصب قيادية. وفي القارات كافة تم انتخاب نساء لقيادة الحكومات. وفي العديد من المهن التي كانت أبوابها مغلقة في السابق في وجه المرأة، تشغل النساء مناصب في هياكل صنع القرار.

وتقودنا إلى الأمام.

علينا تعزيز وحماية السلطة والعمل الفرديين والجماعيين للنساء والفتيات، ودعم وتوسيع الحيز المدني المخصص لهنّ، ووصولهنّ إلى المعلومات، ومشاركتهنّ الهادفة، ووصولهنّ المتكافئ إلى العدالة عند انتهاك حقوقهنّ، بما في ذلك في الفضاء الرقمي.

حقوق المرأة هي من حقوق الإنسان بغض النظر عن المكان الذي تختاره للمشاركة، إن عبر الإنترنت أم في المنزل أم في العمل أم في أي مكان آخر.

ولقد رأينا هذه القوة تتجلى في النساء اللواتي أطلقن مشاريع نموذجية أثبتت من خلالها انا دور المرأة يمكن ان يمس الرقمنة والتطور التكنولوجي.

يشير خبراء في الاقتصاد أن زيادة مشاركة المرأة في المجتمع وانخراطها في سوق العمل كانت القوة الرئيسية للنمو خلال العقدين الماضيين، ويؤكدون أن مساهمة المرأة في نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي يزيد على ما تحققة الابتكارات التكنولوجية الجديدة أو حتى عمالقة الاقتصاد الجدد مثل الصين والهند، ولو تم إضافة قيمة عمل المرأة في المنزل ورعاية الأطفال، فإن إجمالي مساهمتها في الناتج المحلي العالمي ستزيد على النصف.

هذا الارتفاع الكبير في مشاركة المرأة في الاقتصاد عائد إلى ارتفاع نسب المرأة في التعليم وامتداد هذا النجاح إلى الجامعة حيث يمثلن حاليًا حوالي 55% من إجمالي عدد الطلاب الجامعيين.

وعلى الرغم من المكاسب الكبيرة التي تحققت، ما زلنا نشهد انتكاسات في مجال حقوق المرأة. فهي لا تزال تواجه، عبر الإنترنت وفي الحياة الواقعية، الاتجاهات المناهضة للحقوق والنوع الاجتماعي. ولا تزال تتظاهر وتدافع وتعبئ الموارد. وبالتالي، لا تزال تلهمنا وتحصدنا

"كونك امرأة..."

عليك أن تعلمي أنك جنة.. وأنت نصف الحياة..
أنت فصل الربيع.. وقطرة غيث لأرض قاحلة..
كرمك الله في كتابه بسورة "النساء"..
وكرمك الرسول بوصيته.. «استوصوا بالنساء خيرا"
وزادك كرما "بشقانق الرجال"..
وتوجك بقوله "المؤمنات الغاليات"

#اليوم العالمي للمرأة

يحتفل العالم أجمع بيوم المرأة العالمي في الثامن من مارس من كل عام ويعتبر هذا اليوم موعدا لتجديد العهد بالوفاء بكافة حقوق النساء، بهذه المناسبة الحميدة ككل عام يتكرم مصرفنا، مصرف السلام وعلى رأسه السيد المدير العام المحترم ناصر حيدر بتكريم نساء المصرف وبدون استثناء بهدايا قيمة، وكلمات معبرة ومشجعة على المجهودات المبذولة من قبلهن حيث أقيم حفل على مستوى الإدارة العامة بحضور وتشريف جميع إدارات المصرف.

وتناسبا مع هذه المناسبة تم تسويق منتج سيدتي الذي ظل بحلة جديدة ضمن خدمات المصرف الأصيلة، وعليه أشرف أن أسلط الضوء على هذا الموضوع.

المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة



السيد : سليم سلواني
مسؤول خلية المسؤولية
الاجتماعية

يمكن إبراز أهمية المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة في ثلاثة أوجه: بالنسبة للمؤسسة، ثم بالنسبة للمجتمع، وأخيرا بالنسبة للدولة، وذلك في النقاط التالية :

بالنسبة للمؤسسة وذلك بتحسين صورة المؤسسة في المجتمع وخاصة لدى العملاء والعمال وخاصة إذا اعتبرنا أن المسؤولية تمثل مبادرات طوعية للمؤسسة اتجاه أطراف مباشرة أو غير مباشرة من وجود المؤسسة؛ من شأن الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة تحسين مناخ العمل، كما تؤدي إلى بعث روح التعاون والترابط بين مختلف الأطراف، وتمثل المسؤولية الاجتماعية تجاوبا فعالا مع التغيرات الحاصلة في حاجات المجتمع؛ كما أن هناك فوائد أخرى تتمثل في المردود المادي والأداء المتطور من جراء تبني هذه المسؤولية. بالنسبة للمجتمع فهي تساعد على زيادة

التكافل الاجتماعي بين مختلف شرائح المجتمع، مع توليد شعور عالي بالانتماء من قبل الأفراد خصوصا ذوي الاحتياجات الخاصة، والأقليات والمرأة والشباب، والاستقرار الاجتماعي نتيجة توفر نوع من أنواع العدالة الاجتماعية، وسيادة مبدأ التكافؤ في الفرص، و تحسين نوعية الحياة في المجتمع، سواء من ناحية البنية التحتية أو الناحية الثقافية، مع زيادة الوعي بأهمية الاندماج التام بين المؤسسات وبين مختلف الفئات ذات المصلحة، من خلال زيادة الوعي الاجتماعي على مستوى الأفراد والمؤسسات يساهم في تحقيق الاستقرار السياسي والشعور بالعدالة، وهذا كله يزيد من الترابط الاجتماعي وازدهار المجتمع نتيجة ارتباط المسؤولية بالعديد من المفاهيم

مثل الشفافية والصدق. بالنسبة للدولة فالمسؤولية الاجتماعية في المؤسسة تساعد على تخفيف الأعباء التي تتحملها الدولة في سبيل أداء مهامها وخدماتها الصحية والتعليمية والثقافية والاجتماعية الأخرى فالالتزام بالمسؤولية البيئية يؤدي إلى تعظيم عوائد الدولة بسبب وعي المؤسسات بأهمية المساهمة العادلة والصحيحة في تحمل التكاليف الاجتماعية، والمساهمة في التطور التكنولوجي والقضاء على البطالة وغيرها من الأعباء التي تجد الدولة الحديثة نفسها غير قادرة على القيام بأعبائها جميعا بعيدا عن تحمل المؤسسات الاقتصادية الخاصة دورها في هذا الإطار.

10 قواعد للإدارة

القاعدة 1 : ابتعد عن الغرور والتكبر.

لا تعطي لأحد شعورا " بأنك البطل الخارق (سوبرمان) ولا تحاول إلغاء كل الأنظمة والإجراءات السائدة، وأيضا " لا تحاول القول أو الإيحاء للجميع أن كل شيء سيتغير من الآن فصاعدا"،التغيير المنطقي يحتاج إلى الوقت ويجب أن يتم بسلاسة متناهية وخطوة خطوة.

القاعدة 2 : لا تقطع وعودا" زائفة.

لا تقطع وعدا" ما لم تكن واثقا" من إستطاعتك الوفاء به، وكذلك بالنسبة للمكافآت لا تقدمها إلا بعد ان تستقر أوضاعك وتعرف حقا" من يستحق المكافأة، وكذلك إمنح المكافآت إنطلاقا" مما قدمه الموظف في الماضي وما سيقدمه في المستقبل.

القاعدة 3 : لا تكن مستبدا" برأيك وقراراتك.

عندما تتصرف بإستبداد فإنك تعبر عن ضعفك لا عن قوتك، وعندما تتعامل مع الموظفين وكأنهم عبيد فإنك تخلق أعداء" لست بحاجة لهم، إن التعبير عن القوة يا صديقي يتم بأسلوب هادئ وحازم يضمن تنفيذ الأوامر، فإذا كنت واثقا" من سلطتك فإن الآخرين سيكونون كذلك.

القاعدة 4: دع عنك المحاباة والمجاملة.

إن محاباة الأقرباء والأصدقاء على حساب العمل تؤثر في معنويات الموظفين الآخرين وقد تدمرها، كما قد تصيبهم بالإحباط وقلة الإهتمام بالعمل، فلا أحد يحب أن ينسب عمله إلى أحد المقربين من المدير على حسابه، إن من أهم صفات المدير الناجح أن يكون عادلا" في معاملته للموظفين.

القاعدة 5 : لا تتكلم قبل أن تفكر.

عندما تصبح مديرا" تصبح أنت مركز الحدث والأعين كلها تنظر بإتجاهك، فراقب تصرفاتك ولا تقل أي شيء قبل أن تفكر فيه، لأن كلامك محسوب عليك، نصل إلى نتيجة أن يقتصر كلامك في البداية على حالات الضرورة القصوى، وكذلك الأمر بالنسبة لإميلاتك الموجهة للموظفين ورسائلك وعروضك التقديمية.

القاعدة 6 : التفويض الفعال مفتاح نجاحك.

المدير المبتدئ لا يجيد التفويض بسبب التوتر وقلة خبرته، فهو ببساطة لا يثق بمعاونيه، فيجد نفسه يحاول القيام بكل شيء ما يتسبب بتراكم العمل والملفات على مكتبه، فيتأخر بإتخاذ القرارات المناسبة و ينتج عنه في النهاية التأخر بالإنتاج في الوقت المناسب.

إن التفويض ببساطة هو توزيع العمل على الأشخاص لغرض إنجازه، والمدير الناجح هو الذي يحقق أهداف العمل من خلال العاملين.

القاعدة 7 : تحمل مسؤولية أخطائك.

إن المدير الذي يحاول إلقاء اللوم على الآخرين وتحميلهم المسؤولية سيخسر ثقتهم وإحترامهم له أيضا"، لذلك فإن من أهم مبادئ الإدارة أن تتحمل مسؤولية الأخطاء وتنسبها إلى نفسك، وأيضا" تنسب الفضل لأهله والإنجازات لأصحابها.

القاعدة 8 : لا تتورط في نوبات الغضب.

كثيرا" ما نجد أحد المدراء يفقد أعصابه ويغضب ضاربا" المكتب بقبضة يده، أو يحلف بأغلظ الأيمان تعبيرا" عن غضبه، أنت كمدير جديد لا تفعل أبدا" مثل هذا التصرف لأنه ضرب من الجنون ويعبر عن قلة الحيلة.

تذكر دائما" إن مهمتك الأساسية هي أن تحل المشكلات لا أن تزيدها، وهذا يتطلب صبرا" عظيما" و كثيرا" من ضبط النفس.

القاعدة 9 : لا تستغل منصبك لمصلحتك الخاصة.

بعض المدراء الجدد يستغلون ثقة الإدارة العليا بهم إستغلالا" سيئا"، فيبدأون بالحضور متأخرين والمغادرة مبكرين ودائما" لديهم حججهم. وهؤلاء ينسون أو يتناسون أن أعين الموظفين مسلطة عليهم، فالمدير هو قدوة لمن حوله، فإذا أهمل سيهمل الموظفون وإذا بذل جهدا" أكبر سيعمل الموظفون مثل عمله.

ياختصار شديد إن أي إستغلال للسلطة سوف ينعكس سلبا" على موظفيك وبالتالي على إنتاجية العمل مستقبلا".

القاعدة 10 : وازن بين مصلحة الشركة ومصلحة الموظفين.

وظيفة المدير حساسة جدا" فعليه أن يوازن بين مطالب الموظفين ومطالب الإدارة العليا، وعليه أن يسير على خط رفيع جدا" يفصل بين مصلحة الشركة ومصلحة الموظفين، والمدير الوصولي هو الذي يميل كثيرا" لإرضاء إدارته على حساب الموظفين، أما المدير الذي يميل كثيرا" للموظفين فقد يفقد هيئته ونفوذه عليهم.

إجعل دائما" بينك وبين الموظفين مسافة ولو محدودة، تذكر أنك لم تعد زميلا" لهم، لقد أصبحت مديرهم الجديد وتقبل الواقع الجديد.

أهمية الإفصاح المحاسبي في عملية اتخاذ القرار الاقتصادي

بقلم الأستاذ: محمد سبخاوي

وهذه المعلومات تنتج عن عمليات القياس المحاسبي للعمليات والأحداث الاقتصادية، وعلى هذا الأساس اهتم مجلس معايير المحاسبة الدولية ومختلف المنظمات المهنية بتفصيل الحد الأدنى من الإفصاح وتطرق إلى ضرورة الإفصاح عن جميع المعلومات الأساسية التي تجعل القوائم المالية واضحة وقابلة للفهم وذات فائدة إعلامية قصوى لمستخدميها.

لكن بوجود تنوع وتباين في فئات متخذي القرارات الاقتصادية وعدم تطابق مصالح هذه الأطراف المختلفة فيما يتعلق بشكل ومضمون القوائم المالية أدى إلى اختلاف وجهات النظر حول هذه القوائم فإدارة الشركة كطرف مسؤول عن تحضير المعلومات تنظر إلى الإفصاح من زاوية قد لا تتطابق مع نظرة هيئات الرقابة والإشراف، وحملة الأسهم غالبا ما يكون تركيزهم الأساسي على صافي الدخل (النتيجة) وربحية السهم وخطط الإدارة تجاه توزيع الأرباح ونسب التوزيع أما الدائنين الآخرين والمقرضين يكون اهتمامهم منصب على حجم السيولة المتاحة وتقييم مدى قدرة الشركة على توليد السيولة والتدفقات النقدية وقدرة الشركة على تغطية التزاماتها قصيرة أو طويلة الأجل في الوقت المناسب إضافة إلى تنبؤات خطر الإفلاس والعسر المالي..

وعليه كل طرف يطالب بالإفصاح بما يلبي احتياجاته ورغباته؛ ونظرا لصعوبة إعداد أكثر من مجموعة من القوائم المالية المختلفة تلبية كل منها احتياجات جهة معينة من مستخدمي القوائم المالية قدمت لجنة معايير المحاسبة الدولية معيار المحاسبة الدولي رقم (1) عرض القوائم المالية ذات الغرض العام كذلك أدرجت في كل معاييرها قواعد خاصة بالإفصاح...

يتبع

- ◆ متحصل على شهادة الماجستير في ادارة الاعمال؛
- ◆ بصدد مناقشة أطروحة دكتوراه حول المسؤولية الاجتماعية للشركات وأثرها على الاداء التنظيمي دراسة مقارنة بين الشركات الجزائرية والشركات السعودية أستاذ مؤقت بجامعة الجلفة؛
- ◆ متحصل على دبلوم ممارسة في المسؤولية الاجتماعية للشركات القاهرة 2011
- ◆ متحصل على دبلوم ممارسة في البورصة القاهرة 2012
- ◆ متحصل على أحسن مخطط أعمال في الجزائر في الاسبوع الدولي للمقاولاتية 2013؛
- ◆ متحصل على ثاني أحسن مخطط أعمال في العالم في الاسبوع الدولي للمقاولاتية بموسكو (startup) 2014
- ◆ عضو الندوة الوطنية للشباب الجزائري؛
- ◆ مؤسس ومسير شركة بيترو أم أس الجيري للمواد الببتروكيمياوية 2014

إن الهدف الأساسي والنهائي للمحاسبة هو توصيل المعلومات المالية لمتخذي القرارات (مستخدمي المعلومات المالية) الداخليين والخارجيين والتوصيل الناجح يتم من خلال الإفصاح المحاسبي المناسب والهادف الى تقديم المعلومات المفيدة لمتخذي القرارات

أثر كفاءة الأنظمة الرقابية على مردودية المصارف



بقلم رئيس قطاع الرقابة السيد :

محمد مجبر

تسعى المصارف دوماً إلى تحقيق أكبر ربح ممكن تضمن به لأصحاب راس المال مردودية عالية واستمرارية نشاطها في ظل بيئة تنافسية حادة، يبدع ويبتكر كل طرف فيها خدمات متنوعة، ويتبنى أساليباً لتقليل التكاليف ويعتمد أحدث الأنظمة المعلوماتية لتمييز في الاستجابة لطلبات المتعاملين لزيادة حصته في السوق. هذه الاستراتيجيات التجارية وإن كانت ضرورية وحيوية غير أنها غير كافية لوحدها لضمان بقاء المؤسسة بل يجب مرافقتها بأنظمة رقابية تكبح شهيتها التجارية المفرطة، تضمن لها تحقيق الأهداف بشكل فعال وتحفظ مكاسبها التي لطالما حققتها.

ولعل تاريخ المصارف في العالم حافل بنماذج من بنوك كانت تتصدر الريادة عالمياً أصبحت في خبر كان نظراً لضعف نظامها الرقابي أو عدم تحكمها بشكل كافٍ في المخاطر التي تحدق بها. وعلى سبيل المثال لا الحصر بنك بارينز (Barings Bank) كان هذا البنك البريطاني القديم واحداً من أهم بنوك الاستثمار في العالم في القرن العشرين. ولكن في عام 1995، تعرضت الخسائر الكبيرة في سوق تداول العملات الأجنبية بسبب نشاط غير قانوني لأحد الموظفين، ولم يتم اكتشاف ذلك بسبب الرقابة الداخلية الهشة. وقد أدى ذلك إلى إعلان الإفلاس وانتهاء البنك.

وايضاً بنك ليمان براذرز (LEHMAN BROTHERS) مصرف استثمار دولي تأسس منذ سنة 1850 وكان يحتل المرتبة الرابعة عالمياً في مجال الاستثمار المصرفي، ولكنه تعرض لأزمة مالية في عام 2008 من بين أسبابها سوء الإدارة والرقابة الداخلية الضعيفة. وقد أدى ذلك إلى إعلان الإفلاس وانهايار البنك. وما شهدناه مؤخراً من انهيار بعض المصارف الأمريكية مثل SVB .
وعليه فإن كل البنوك تجتهد اليوم في وضع نظام رقابي قوي حيث أصبح متطلباً قانونياً تفرضه السلطات الرقابية لتعزيز وضمان سلامة واستقرار النظام المصرفي. ومن هنا نستنتج أن صحة المنظومة المصرفية تتوقف على فعالية وكفاءة أنظمة الضبط والرقابة الداخلية التي تضعها المصارف. كما توضح الدراسات أن البنوك التي

عززت نظامها الرقابي عرفت تراجع خسائرها العملياتية وتحسن مردوديتها على المدى الطويل. فمثلاً الدراسة التي أعدها المجمع الاستشاري لبوسطن وضحت أن المصارف التي تملك نظام رقابي متين عرفت تحسن مردوديتها بنسبة تتعدى 25% بالمقارنة بالبنوك الأخرى. في حين أوضحت دراسة أخرى تقدمت بها جمعية البنوك الأمريكية أن المصارف التي طورت نظام رقابتها الداخلي سجلت تراجع بنسبة 38% من خسائرها العملياتية مقارنة بالبنوك الأخرى.
ويتمثل الهدف الرئيسي لنظام الرقابة الداخلية في توفير معايير وإجراءات تنظم عمليات تسمح بمراقبة جميع العمليات والمعاملات المالية بدقة وفعالية لضمان تحقيق الأهداف المحددة وضمان الامتثال للمعايير القانونية والتنظيمية والأخلاقية.

أثر كفاءة الأنظمة الرقابية على مردودية المصارف

بقلم رئيس قطاع الرقابة السيد :
محمد مجبر

اللازم لهم للتصرف بشكل أخلاقي مع
التذكير بالتعاليم التي يحثنا عليها ديننا
الحنيف.

إدارة المخاطر: يجب تحفيز الموظفين على
الإبلاغ عن المخاطر وإدارتها بشكل
صحيح، ويجب أن تكون هناك إجراءات
وآليات لحماية الموظفين من أي رد فعل
سلبى من قبل المدراء العامين أو الموظفين
الأخرين.

الالتزام بالتشريعات واللوائح: يجب أن
توضح المصارف أنه يجب على جميع
الموظفين الالتزام بالتشريعات واللوائح
والسياسات الداخلية.

التقييم والرصد: يجب تقييم ورصد تطبيق
السياسات والإجراءات المتعلقة بالرقابة
الداخلية بشكل دوري وتوفير آليات التقييم
والرصد لتحديد النقاط القوية والضعف
واتخاذ الإجراءات اللازمة.

المكافأة والتقدير: يجب تحفيز وتقدير
الموظفين الذين يتميزون بسلوكيات
صحيحة ومنهجية العمل الصحيحة في
مجال الرقابة الداخلية.

يتبع...



وموضوعيا عن أنظمة الضبط في
المصرف للإدارة التنفيذية ولجنة التدقيق.

وترتبط كفاءة وفعالية هذا النظام بعامل
مهم ألا وهو نشر وتعزيز ثقافة الرقابة
الذي يعتبر من أهم المحاور التي يجب على
الإدارات التنفيذية ان تولي له أهمية بالغة
والذي يتحقق عبر الإجراءات الآتية:

التوعية والتدريب: يجب توعية وتدريب
الموظفين على أهمية الرقابة الداخلية
والسلوكيات الصحيحة التي يجب اتباعها.
يمكن استخدام ورش العمل والدورات
التدريبية والمناقشات والمواد التثقيفية
كالنشرات الداخلية والفيديوهات.

تحفيز الثقافة الأخلاقية: يمكن تحفيز
الموظفين على العمل بشكل أخلاقي عن
طريق تبني القيم الأخلاقية وتوفير الدعم

ويتضمن نظام الرقابة الداخلي ثلاث خطوط
دفاعية تكمل بعضها البعض وهي:

خط الدفاع الأول:

الرقابة الذاتية والإشرافية: وهي تلك التي
يؤديها الموظفون ومسؤولوهم على مستوى
الإدارات والفروع . وهو أهم مستوى رقابي
نظرا لتأديته لرقابة أنية ومسؤوليته المباشرة
على العمليات.

خط الدفاع الثاني:

الرقابة الدائمة: وهي الرقابة التي تنفذ من
طرف بعض الإدارات المركزية المختصة
في الجوانب الرقابية (الرقابة على الإمتثال
- إدارة الرقابة الدائمة - المخاطر و أمن
نظم المعلومات).

خط الدفاع الثالث:

الرقابة الدورية أو التدقيق: وهو نوع من
الرقابة ينفذ من طرف فريق منفصل عن
المصالح التشغيلية ويقدم رأيا مستقلا

أساليب التسيير والإدارة

بقلم رئيس قطاع المساندة السيد :
رياض لعيشي



تتميز طريقة الإدارة هذه بخلق تماسك جيد للفريق وتحفيز أكبر للموظفين، لكنها تظل منظمة للغاية، مما لا يوفر للموظفين قدرًا كبيرًا من الحرية.

الإدارة التشاركية - Le management participatif

الإدارة التشاركية هي إحدى طرق الإدارة الجديدة وخاصة في الشركات الناشئة. هنا الموظف هو المركز. يسلط المسؤول التشاركي الضوء على مشاركة الموظفين في الحياة اليومية للشركة، وفي صنع القرار الاستراتيجي. لذلك فهي إدارة أفقية مستعرضة تتجاهل الرموز الهرمية. يلعب المسؤول دور المدرب والإرشاد أكثر من دور المسؤول.

فهو يضع الجميع على قدر من المساواة. لذلك، تم تأسيس رابطة ثقة وقرب حقيقية. القيم المركزية لهذا الأسلوب هي الاستماع الفعال، وروح الفريق، والتنمية الشخصية.

المسؤول يدعم وينصح ويحفز فريقه. كما أنه يستفيد بشكل كبير من الذكاء الجماعي للرد على مختلف القضايا. تضمن التزام ورفاهية موظفيها على أساس يومي، وتشجع بقوة على اتخاذ المبادرات. يتمتع نموذج الإدارة هذا بميزة تشجيع الإبداع والابتكار، وبالتالي تعزيز القدرة التنافسية للشركة.

ومع ذلك، يمكن أن يكون هذا الأسلوب محفوفًا بالمخاطر أيضًا إذا كان المدير جديدًا على هذا النوع من القيادة. يمكن أن يؤدي هذا في الواقع بسرعة كبيرة إلى نقص معين في الهيكلة والتنظيم المتذبذب.

الإدارة التفويضية - Le management déléguatif

الإدارة التفويضية، والتي تسمى أيضًا الإدارة الاستشارية، هي نوع من الإدارة التي تجعل الموظف مستقلاً تمامًا. هذا النوع من الإدارة يترك للموظفين قدرًا كبيرًا من الحرية: فهم يشاركون بشكل كبير في صنع القرار ولديهم الكثير من المسؤوليات اليومية.

أما بالنسبة للمدير المفوض، فهو لا يتردد في التفويض، ويتراجع عمومًا للسماح لفريقه بالسيطرة على الإجراءات المختلفة. ومع ذلك، لا يزال متاحًا للرد على طلبات مساعديه. لذلك فإن دورها أكثر استراتيجية من كونها تشغيلية.

أسلوب التسيير هو الطريقة التي يقود بها المسؤول فريقه حيث أن لكل مسؤول أسلوبه وطريقة خاص به في الإدارة لتحقيق أهدافه. وقد صنف العالم الأمريكي Rensis Likert أساليب الإدارة والتسيير إلى أربعة أصناف يتبناها المسؤول بحسب وضعيات مختلفة تؤثر عليها عوامل داخلية وخارجية.

أنواع التسيير الأربعة وفق تصنيف Rensis Likert هي:

التسيير بالتوجيه - Le management directif

يسمى أيضًا هذا النوع من التسيير بالاستبدادي، حيث أن المسؤول يفرض سلطته وتفوقه الهرمي بالكامل. يعطي توجيهات واضحة وصارمة لمروؤسيه، دون الاكتراث بشأن ملاحظاتهم أو أسئلتهم. اتخاذ القرار سريع جدًا وعملي فهي إدارة تنظيمية وعمودية موجهة نحو النتائج مع رصد الأداء والتحكم فيه عن كثب.

لا يسعى المسؤول هنا على كسب ثقة فريقه أو ضمان بيئة عمل مناسبة للموظف ويتم تنحية الجانب العلائقي جانبًا إلى حد كبير.

تضمن هذه الطريقة إنتاجية عالية وكفاءة تشغيلية حقيقية، إلا أنها غالبًا ما تسبب انخفاضًا في التزام الموظف والتوتر الذي له تأثير كبير على جودة الحياة في العمل. لذلك فهي إدارة يفضل استخدامها كملاذ أخير في حالات الطوارئ وإدارة الأزمات.

يتطلب أسلوب الإدارة هذا أيضًا العديد من المهارات الإدارية، مثل البراغماتية الكبيرة والسلطة الطبيعية والقيادة القوية.

الإدارة المقنعة - Le management persuasif

الإدارة المقنعة تقدر الجانب الإنساني أكثر. إنها إدارة أبوية: يهدف المسؤول إلى الحصول على النتائج، مع التأكد من توحيد فريقه حول أهداف واضحة وتوجيهات مؤطرة للغاية. إنه يحتفظ بالسيطرة الكاملة على القرارات، لكنه منفتح أيضًا على الأسئلة والاقتراحات من فريقه. يوضح المسؤول المقنع أيضًا علم أصول التدريس ويشرح توجيهاته ويضمن أن يفهمها الموظفون جيدًا.

إنه يتأكد من إقناع وتحفيز وضمن دعم الفريق مع افتراض تفوقه الهرمي بالكامل. لذلك فهي قيادة تنظيمية وكذلك علائقية.

أساليب التسيير والإدارة

مرؤوسيه الذين يجب أن يطيعوا دون استجاب.

الآثار: أداء قصير المدى، ولكن تثبيط الموظفين (الذين يفعلون فقط ما يطيعون الأوامر دون أن يكونوا قادرين على تقديم أي شيء).

"Intégrateur" (9,9): هنا، يتم تحسين مناخ عمل الموظف لتحقيق الأهداف المشتركة. مفهوم الفريق مهم. المسؤول يتخذ موقفاً ديمقراطياً. إنه شخص منفتح الذهن وملهم في كثير من الأحيان. يعتمد على مشاركة الجميع حيث يتم وضع الذكاء الجماعي في خدمة المجموعة.

المزايا: توجه يشمل الموظفين، مما يؤدي إلى أداء عالٍ وإدارة أفضل للنزاعات وفترات التوتر بالإضافة إلى اتخاذ قرارات أفضل. نموذج يجب أن يتجه إليه أي مسؤول بشكل مثالي. ولكن يظل هذا النمط من التسيير صعب التطبيق نسبياً وعلى نطاق واسع.

إذن، ما هو أسلوب الإدارة والتسيير الذي يجب اختياره؟

لا يوجد، بالمعنى الدقيق للكلمة، أسلوب إدارة جيد واحد أو أفضل أسلوب للإدارة. ان الميزة الأساسية الأولى لأي مسؤول الجيد هي القدرة على التكيف والتأقلم.

يجب على جميع المديرين تكيف أسلوب إدارتهم مع شخصية كل من موظفيهم وملفهم الشخصي، وكذلك مع السياق (إدارة الأزمات، وإعادة الهيكلة، وخطة التحول، وما إلى ذلك). هذا يسمى أسلوب التسيير حسب الوضعية. لذلك، يجب أن يكون المسؤول مرناً، ذكياً وأن يتناوب بمهارة بين أساليب التسيير المختلفة.

بقلم رئيس قطاع المساندة السيد : رياض لعيشي

أحياناً بأنه أبوي أو تشاركي أو حتى "معسكر ترفيهي". الموظفون هم في مركز اهتمامات هذا النوع من المديرين. يتم الاستماع إليهم، والتدليل. يطور المدير علاقات جيدة مع فريقه، دون القلق بالضرورة بشأن الأهداف المحددة. ومع ذلك، هل يتركز هذا النوع من الإدارة حقاً على الفريق والرفاهية، وتحقيق كل واحد منهم، أو بالأحرى على رغبة المدير التنفيذي في أن يتم تقديره من قبل المتعاونين معه؟

الآثار: جو عمل جيد، ولكن يتأخر في الإنتاج، وغالباً ما تكون ردود الفعل البناءة غائبة.

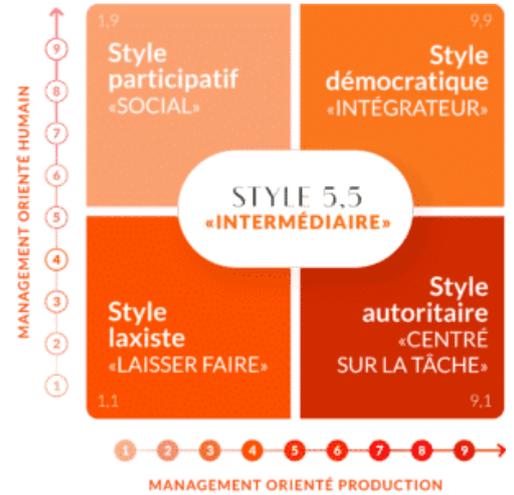
"Intermédiaire" (5,5) المتوسط: يسمى أيضاً السياسة. يمثل طريق التوازن بين التوجه نحو راحة الموظف (مع مراعاة الاحتياجات) والنتائج. المسؤول الذي يتبنى وضع الأسلوب يسمى "وسيط" هو رجل التسوية: تحقيق النتائج بالطبع، ولكن ليس بأي ثمن، خاصة فيما يتعلق بتطوير الفريق والحرص على راحته في العمل.

الآثار: بالرغبة في التوفيق بين كل شيء، تظل النتائج متوسطة للغاية والفريق بعيد عن الأداء الأمثل.

"Centré sur la tâche" (9,1) التركيز على النتائج: أسلوب استبدادي ناتج عن الخوف العميق من فشل المدير يركز على الإنتاج على حساب الإنسان. يستخدم المدير الذي يتبنى هذا الموقف مساعديه كبيادق يضعها بذكاء من أجل تحقيق الأهداف المحددة. للقيام بذلك، يقوم بتنفيذ مجموعة من الأدوات للسيطرة على

يتميز هذا النمط من إدارة الفريق بميزة جعل الموظفين مسؤولين بدرجة عالية، ولكنه يمكن أن يولد أيضاً ضغطاً لا يأتري على رفاهيتهم.

يمكنك الرجوع أيضاً إلى مصفوفة Blake و Mouton التي ابتكرها روبرت ر. بليك وجين موتون، تجعل من الممكن تحليل أنماط الإدارة المختلفة في المؤسسات، وفقاً لعاملين رئيسيين: درجة الاهتمام بالنتائج، ودرجة العلاقات الإنسانية.



"Laisser faire" (1,1) عدم التدخل: أسلوب يتسم بالتراخي في الإدارة. يتجنب فيه المسؤول أي موقف صعب (النزاعات، والمواجهات، وما إلى ذلك) ولا يتخذ موقفاً بشأن الموضوعات التي يكون مسؤولاً عنها. هذا النوع من المسؤولين لا يهتم كثيراً، سواء من جانب النتائج أو توفير بيئة عمل تحقق رفاهية فريقه. يمكنك القول إنه يقوم بالحد الأدنى لغرض وحيد هو الحفاظ على وظيفته.

الآثار: خلل مزمن في المنظمة وخلافات دائمة بين الموظفين.

"Social" (1,9) اجتماعي: يوصف نوع الإدارة

الحوكمة الشرعية لدى مصرف السلام الجزائر

بقلم مدير التوجيه والتنفيذ والتدريب الشرعي السيد:
محمد هشام القاسمي الحسني



عرّف مجلس الخدمات المالية الإسلامية في المعيار رقم 10 الحوكمة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية بأنها "مجموعة من الترتيبات المؤسسية والتنظيمية التي تتأكد من خلالها مؤسسات الخدمات المالية الإسلامية أنّ هناك إشرافاً شرعياً فعالاً ومستقلاً".

ويطلب تحقيق هذا الهدف وجود مكونات إدارية عاملة من داخل المصرف الإسلامي ومن خارجه لتحقيق الإشراف الشرعي الفعال، سواء كانت هيئات شرعية في مستوى المصرف أو هيئة شرعية عليا أو مركزية، أو مؤسسات رسمية تنظيمية، وشركات رقابية واستشارية خاصة. كما يتطلب تطبيق توجيهات الهيئات السابقة وجود مكونات إدارية داخلية لتحضير السياسات التي تعكس هذه التوجهات وتراقب التنفيذ وتدقّقه.

حيث تكون النتيجة من هذه الجهود التأكد من أنّ المصرف الإسلامي يلتزم بالأحكام الشرعية، وتوجيهات الجهات الرسمية والشرعية، ويحقق الأرباح المشروعة الحلال للمتعاملين ويحفظ حقوقهم، وحقوق الموظفين والإدارة. وهو ما يمثل منطلق الإدارة الرشيدة الشرعية، ويحقق أهدافها.

وفي هذا الشأن حرص مصرف السلام الجزائر منذ تأسيسه وبداية نشاطه على اعتماد وإرساء أفضل ممارسات الحوكمة الشرعية، بما يحقق الامتثال لمبادئ الشريعة الإسلامية في كافة أنشطته، حيث عمل على وضع نظام للرقابة الشرعية شامل ومتكامل وفعال، وأنشأ في إطاره هيئة للفتوى والرقابة الشرعية، وفق المعايير المقررة، بما يكفل لها الاستقلالية ومن

ثمّ يحقق المصادقية في أعمالها، وقد تخير لهذه المهمة دكاترة من أهل العلم والاختصاص والخبرة الطويلة في هذا المجال، وعين في مرحلة أولى مراقبا شرعيا ثم أنشأ إدارة للرقابة الشرعية، ومنحها المستوى التنظيمي الضروري لأداء وظيفتها، كما حرص على مواكبة مختلف تطورات الحوكمة الشرعية، ومن ذلك التطورات الهيكلية والوظيفية، حيث بادر استجابة لها في الفصل بين مختلف وظائف الرقابة، وأنشأ إدارة تعنى بالامتثال والرقابة المستمرة، وخليّة متخصصة في التدقيق الشرعي.

ولا بأس في هذه الحلقة من حلقات الكتابة في موضوع الحوكمة الشرعية لدى مصرفنا أن أعرف بهيئة الفتوى والرقابة الشرعية لدى المصرف باعتبارها أهم أجهزة الحوكمة الشرعية في مستواه، وأستعرض معكم هيكلتها وتشكيلتها وأبرز مهامها وواجبات إدارة المصرف نحوها وفق ما تضمنته لأئحتها المعتمدة بالمصرف.

تعد هيئة الفتوى والرقابة الشرعية حسب تعريفها المعتمد بمصرفنا والموافق للمعيار جهازا مستقلا يتكون من بعض فقهاء الشريعة الإسلامية المتخصصين في فقه المعاملات المالية الإسلامية بصفة عامة، وفي الفقه الاقتصادي والمالي بصفة خاصة، ممن مارسوا الفتوى طبقا للأصول الشرعية.

وتقوم الهيئة بتوجيه نشاطات المصرف ومراقبتها والإشراف عليها للتأكد من التزام إدارة المصرف بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في المعاملات التي تجريها، على أن

قراراتها وفتاواها ملزمة لإدارة المصرف. وللهيئة لجنة تنفيذية يناط بها النظر في القضايا الطارئة والقيام بالزيارات الميدانية وتحضير الموضوعات وإعدادها للعرض على الهيئة وما تحيله إليها الهيئة أو الإدارة من أعمال.

كما أن للهيئة عضو تنفيذي يتولى إصدار القرارات في الأمور العاجلة التي لا تحتمل التأخير، ويكون قراره نافذا على أن تعرض هذه القرارات على الهيئة أو اللجنة التنفيذية لإقراره أو تعديله، ويسري التعديل على الحالات الجديدة التالية لصدور القرار.

يتم تعيين أعضاء الهيئة من قبل الجمعية العمومية باقتراح من مجلس الإدارة، ويشترط فيها أن تتكون من ثلاثة أعضاء على الأقل وسبعة أعضاء على الأكثر، وكانت تتشكل وفق لائحة تعيينها عند تأسيسها بداية نشاط المصرف من خمسة أعضاء هم على التوالي:

- ◆ الأستاذ الدكتور حسين حامد حسان، بصفته رئيسا للهيئة، مصري الجنسية.
 - ◆ الدكتور عز الدين بن زغبية، بصفته نائبا للرئيس، جزائري الجنسية.
 - ◆ الدكتور محمد عبد الحكيم زعير، بصفته عضو وأمين سر الهيئة، مصري الجنسية.
 - ◆ الدكتور العياشي فداد، بصفته عضو، جزائري الجنسية.
 - ◆ الدكتور بوبكر لشهب، بصفته عضو، جزائري الجنسية.
- وتتكون اللجنة التنفيذية من رئيس الهيئة، ونائبه، وأمين سرها.

الحوكمة الشرعية لدى مصرف السلام الجزائر

بقلم مدير التوجيه والتنفيذ والتدريب الشرعي السيد : محمد هشام القاسمي الحسني

♦ التأكد من حساب الزكاة وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وإعلام المساهمين بما وجب عليهم من الزكاة، والتأكد من توزيع موجودات صندوق الزكاة في مصارفها الشرعية.

♦ اختيار المراقب الشرعي للمصرف والموافقة على تعيينه.

♦ الفصل في أي خلاف في الرأي ينشأ بين إدارة المصرف والمراقب الشرعي الداخلي بشأن الجوانب الشرعية لمعاملات المصرف.

♦ ومن التزامات إدارة المصرف نحو الهيئة في هذا الشأن:

♦ إطلاع الهيئة على أي منتج جديد قبل الدخول فيه بصورة مبكرة، وعرض أي نماذج أو عقود جديدة يخطط المصرف لاستخدامها في المستقبل لمراجعتها واعتمادها من قبل الهيئة قبل إصدارها.

♦ عدم استخدام أي نموذج أو عقد أبدت عليه ملاحظات شرعية إلا بعد تعديله أو تبديله واعتماده مجددا من قبل الهيئة.

♦ تنظيم لقاءات للهيئة مع العاملين بالمصرف للمذاكرة في القضايا الشرعية، بهدف تنمية الوعي الشرعي لديهم.

♦ تعرض الإدارة على الهيئة جميع المستندات والعقود والاتفاقيات الواردة إلى المصرف من شركات وجهات ومؤسسات أخرى ولو كانت لديها هيئات شرعية، وذلك لتمكين الهيئة من مراجعتها واعتمادها قبل مشاركة المصرف فيها والتوقيع عليها.

♦ يتبع.

المعاونة وإبداء الرأي والمشورة في اختيار الموظفين على اختلاف مستوياتهم للتأكد من توافر المعرفة الشرعية والخبرة العملية في مجال التمويل والاستثمار الإسلامي.

♦ تقديم التوجيه والإرشاد وإعداد برامج التدريب للموظفين المعنيين بتطبيق العقود الشرعية بما يعينهم على تحقيق الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

♦ إبداء الرأي من الجوانب الشرعية في القوائم المالية للمصرف في الفترات التي تحدد بالتنسيق بين الهيئة والإدارة.

♦ الاعتراض على المخالفات الشرعية من نشاطات المصرف وطلب تصحيحها أو إيقافها وعدم تكرارها ويقدم اعتراضها كتابة إلى مجلس الإدارة عن النشاطات غير المطابقة.

♦ دراسة تقارير المراقب الشرعي بشأن تدقيق عمليات المصرف المنفذة، ومدى التزامها الشريعة الإسلامية وفتاوى الهيئة وقراراتها، وإصدار الفتاوى والقرارات المناسبة بشأنها، ورفع تقارير بذلك إلى مجلس الإدارة.

♦ التأكد من تجنب الإيرادات التي تحققت من مصادر أو بطرق أو عقود تتعارض مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وصرفها في وجوه الخير العامة.

♦ التأكد من توزيع الأرباح وتحميل الخسائر طبقا للأحكام الشرعية.

♦ وعقب وفاة الأستاذ الدكتور حسين حامد حسان رئيس الهيئة أصبحت الهيئة تضم أربعة أعضاء فقط، واختار الأعضاء من بينهم الدكتور عز الدين بن زغبة رئيسا للهيئة والدكتور العياشي فداد نائبا للرئيس.

♦ تتوزع اجتماعات الهيئة بين اجتماعات دورية تتعدد ست مرات في السنة، واجتماعات للجنة التنفيذية تتعدد عند الحاجة بين الاجتماعات الدورية للنظر في القضايا الطارئة.

♦ وتمثل المهام الأساسية لهيئة الفتوى والرقابة الشرعية للمصرف فيما يلي:

♦ اعتماد الجوانب الشرعية في عقد التأسيس والنظام الأساسي واللوائح والنماذج والسياسات المتبعة في عمل المصرف.

♦ اعتماد الاتفاقيات والعقود النمطية المتعلقة بالمعاملات المالية التي يجريها المصرف.

♦ إبداء الرأي في المنتجات التي يطرحها المصرف، وإصدار الفتاوى فيما يعرض عليها من معاملات.

♦ متابعة عمليات المصرف، ومراجعة أنشطته من الناحية الشرعية، والتحقق من أن المعاملات المبرمة كانت لمنتجات معتمدة من قبل الهيئة.

♦ تقديم واقتراح الحلول الشرعية الممكنة لمشكلات المعاملات المالية التي لا تتفق مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية والمساهمة في إيجاد البدائل للمنتجات المخالفة لقواعد الشريعة.

الأشكال القانونية للشركات التجارية

بقلم المستشار القانوني السيد:
العربي دايم الله



هناك عدة أشكال قانونية للشركات التجارية حسب القانون الجزائري، سواء في شكل ملك لشخص وحيد أو ملك لمجموعة من الشركاء. يمكن لحامل المشروع الذي يرغب في أن يكون الشخص الوحيد أن يختار بين المؤسسة الفردية (شخص طبيعي) والمؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة (م.ذ.ش.و.م.م) أو الشركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد

المؤسسة الفردية: يسجل المالك بصفته تاجرا على مستوى المركز الوطني للسجل التجاري. هذا الشكل ذو عدة ميزات، فهو لا يتطلب أي قانون أساسي كما أن قيده في السجل التجاري يخضع لإجراءات بسيطة. يكون التاجر شخص طبيعي مسؤولا عن ديون نشاطه، ومن هنا الخلط بين الذمة المالية لمنشئ المؤسسة والذمة المالية للمؤسسة في حد ذاتها. يخص هذا الشكل على وجه العموم المؤسسات ذات الحجم الصغير.

الشركة ذات المسؤولية المحدودة (ش.ذ.م.م): هذا الشكل من الشركات هو الأكثر شيوعاً. وهي شركة تتكون من عدة شركاء.

- شريكان كحد أدنى وخمسين شريكا كحد أقصى، وإذا أصبحت الشركة تشمل أكثر من 50 شريكا وجب تحويلها الى شركة مساهمة.
- الحد الأدنى لرأس المال: يحدد رأس مال الشركة ذات المسؤولية المحدودة من طرف الشركاء في القانون

شركة التضامن: بشكل عام، شركات التضامن هي مؤسسات عائلية، يقدر عدد الشركاء بشريكين على الأقل.

- لا يوجد حد أدنى لرأس المال المطلوب،
- رأس المال مقسم إلى حصص اجتماعية،
- تعود إدارة الشركة لكافة الشركاء، ما لم ينص القانون الأساسي على خلاف ذلك،

يكون جميع الشركاء مسؤولين من غير تحديد وبالتضامن عن ديون الشركة.

شركة التوصية البسيطة (ش.ت.ب): شركة التوصية البسيطة غير منتشرة في الجزائر، وهي شكل خاص من الشراكة. يتعلق الأمر بشكل شركة هجين: شراكة لأشخاص بالنسبة للمتضامنين وشركة رؤوس أموال بالنسبة للموصين.

- رأس المال مقسم إلى حصص اجتماعية،
- يتولى إدارة الشركة مسير واحد أو أكثر،
- يكون الشركاء المتضامنين مسؤولين من غير تحديد وبالتضامن عن ديون الشركة،

في حين أن الشركاء الموصين مسؤولين فقط عن ديون الشركة في حدود تقديماتهم.

الأساسي

- ويقسم الى حصص ذات قيمة اسمية متساوية.
- يحوز المالكين على صفة شركاء مسيرين،
- يكون الشركاء مسؤولين عن ديون الشركة في حدود تقديماتهم.

المؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات

المسؤولية المحدودة (م.ذ.ش.و.م.م): وهو

الشكل الأكثر انتشاراً، حيث يسمح لشخص وحيد بالعمل في شكل شركة. وبهذا، إذا كانت الشركة ذات المسؤولية المحدودة لا تضم إلا شخصا واحدا كشريك وحيد تسمى هذه الشركة بمؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة ويمارس الشريك الوحيد السلطات المخولة لجمعية الشركاء حيث لا يجوز له تفويض سلطاته وتدون قراراته المتخذة عوض الجمعية في سجل خاص.

تكون الأملاك الخاصة لمنشئ المؤسسة منفصلة عن أملاك المؤسسة ويكون مسؤولاً فقط عن ديون المؤسسة في حدود مبلغ رأس المال. يمنح القيد في السجل التجاري الشخصية المعنوية للمؤسسة وصفة التاجر للمسير.

لا يجوز لشخص طبيعي أن يكون شريكا وحيداً في شركة واحدة ذات مسؤولية محدودة ولا يجوز لشركة ذات مسؤولية محدودة أن يكون لها كشريك وحيد شركة أخرى ذات مسؤولية محدودة مكونة من شخص واحد

الأشكال القانونية للشركات التجارية

بقلم المستشار القانوني السيد :

العربي دايم الله

لشركة المساهمة البسيطة أن تضم إلا شخصا واحد وتسمى في هذه الحالة " شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد"

ينقسم رأسمال شركة المساهمة البسيطة الى أسهم وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا في حدود ما قدموه من حصص.

وتنشأ شركة المساهمة البسيطة حصريا من طرف الشركات الحاصلة على علامة " مؤسسة ناشئة".

لا يشترط حد أدنى للرأس مال لإنشائها. يحدد قانونها الأساسي كليات تنظيمها وسيرها. كما تطبق عليها الأحكام المتعلقة بشركات المساهمة ما لم تتعارض مع الأحكام المنصوص عليها في القانون التجاري.

يمارس رئيس شركة المساهمة البسيطة أو القائم بالإدارة المعين في قانونها الأساسي كمدير عام أو مدير عام مفوض، صلاحيات مجلس الإدارة أو رئيسته.

التجمعات: يتأسس التجمع كتابيا من شخصين أو أكثر ولفترة محددة الهدف منه هو تطبيق كل الوسائل الملائمة لتسهيل النشاط الاقتصادي لأعضائه أو تطويره وتحسين نتائج هذا النشاط وتنميته. وأهم خصائصه:

1. يحدد العقد شروط التجمع وموضوعه
2. يخضع العقد للإشهار القانوني
3. يتمتع بالشخصية المعنوية وبالأهلية التامة ابتداء من تسجيله في السجل التجاري
4. يمكن أن يؤسس بدون رأسمال
5. لا يؤدي من تلقاء نفسه الى تحقيق الفوائد واقتسامها
6. أعضاء التجمع ملزمون بتسديد ديونه وذلك من مالهم الخاص وهم متضامنون إلا إذا وجد اتفاق مخالف مع المتعاقدين الآخرين.
7. يسير التجمع شخص واحد أو أكثر.

بالأخص للمؤسسات الكبرى. يتطلب ما لا يقل عن سبعة مساهمين ورأس مال قدره 5.000.000 دينار جزائري في حالة التأسيس عن طريق اللجوء العلني للدخار و1.000.000 دينار إذا لم يكن هناك لجوء علني للدخار. يقسم رأس المال إلى أسهم.

ويمكن أن تأخذ شكل "شركة مساهمة بمجلس الإدارة" أو "شركة مساهمة بمجلس المراقبة" يتولى إدارة شركة المساهمة بمجلس إدارة، مجلس إدارة يتكون من 03 إلى 12 عضواً يعين من قبل جمعية المساهمين لمدة عضوية لا تتعدى الست سنوات ويرأس المجلس "رئيس مجلس الإدارة" يتمتع بكافة الصلاحيات ما عدا تلك التي خولها صراحة القانون لجمعية المساهمين و لمجلس الإدارة. يتولى رئيس مجلس الإدارة تحت مسؤوليته الإدارة العامة ويمثل الشركة في علاقاتها مع الغير

يمكن لمجلس الإدارة بناء على اقتراح الرئيس أن يكلف شخصا واحد أو اثنين من الأشخاص الطبيعيين ليساعد الرئيس كمديرين عامين. يحدد مجلس الإدارة بالاتفاق مع رئيسته مدى ومدة السلطات المخولة للمديرين العامين تكون مسؤولية المساهمين عن ديون الشركة في حدود تقديماتهم.

يتولى إدارة شركة المساهمة بمجلس المراقبة، مجلس مديرين يتكون من 3 أعضاء الى 5 أعضاء يتم تعيينهم من قبل مجلس المراقبة لمدة تتراوح بين عامين وستة سنوات

شركة المساهمة البسيطة: وهي نوع من الشركات التجارية التي أحدثها مؤخرا المشرع الجزائري حيث يمكن لعدة أشخاص أن يؤسسوا شركة المساهمة البسيطة كما يمكن

شركة التوصية بالأسهم: تؤسس شركة التوصية بالأسهم بين شريك متضامن أو أكثر له صفة تاجر، متضامن عن ديون الشركة، وشركاء موصين لهم صفة مساهمين ولا يتحملون الخسائر إلا بما يعادل حصصهم.

وبهذا تكون شركة التوصية بالأسهم تتمتع بشكل قانوني هجين: شركة أشخاص بالنسبة للمتضامنين وشركة رؤوس أموال بالنسبة للموصين.

لا يمكن أن يقل عدد الشركاء الموصين عن 03، والحد الأدنى لرأس المال (مقسم إلى أسهم) هو 05 مليون دينار في حالة اللجوء العلني للدخار و01 مليون دينار إذا لم يكن هناك لجوء علني للدخار. و يكون رأسمالها مقسما الى أسهم.

يمكن أن يتولى إدارة شركة التوصية بالأسهم مسير واحد أو أكثر.

شركة المحاصة: يمكن تأسيس شركات محاصة بين شخصية طبيعيين أو أكثر تتولى انجاز عمليات تجارية.

لا تكون شركة المحاصة إلا في العلاقات الموجودة بين الشركاء ولا تكتشف للغير فهي لا تتمتع بالشخصية المعنوية ولا تخض للإشهار. يتفق الشركاء بكل حرية على موضوع الفائدة أو شكلها أو نسبتها وعلى شروط شركة المحاصة.

يتعاقد كل شريك مع الغير باسمه الشخصي ويكون ملزما وحده حتي في حالة كشفه عن أسماء الشركاء =الآخرين دون موافقتهم.

شركة المساهمة: هو شكل موجه

إدارة الجودة الشاملة

الجزء 4:

الجودة في خدمة المتعاملين

السيدة : نبيلة بوغلة

رئيسة خلية الرقابة على الجودة الشاملة



الجودة التي قدمت بها الخدمة مقارنة بغيرها من الخدمات الأخرى.

كما أنه كلما كان الشخص القائم على تقديم الخدمة ذو مستوى تعليم عالي ليس ذلك فقط لديه بعض الأسس التي تؤهله للتعامل مع الجمهور بشكل لائق، هذا ما يحدد التميز في خدمة العملاء حيث إن هناك بعض الشركات التي تهتم كثيرًا باختيار الأشخاص الذين سوف يمثلونها أمام العامة.

كيف يمكن ضمان الجودة في خدمة العملاء؟ وما المهارات التي يجب توافرها في موظفي خدمة العملاء؟ حيث إن خدمة العملاء تعمل على توفير كافة احتياجات العميل وليس ذلك فقط بل إن أكثر ما قد يجذب العميل في التعامل مع المصرف مرة أخرى هو تقديم له الخدمة بشكل يفوق توقعاته، لذا ومن خلال هذا المقال سوف نتعرف على الجودة في خدمة العملاء بشكل أكثر تفصيلاً.

الجودة في خدمة المتعاملين :

أحد الأساسيات التي لا بد من مراعاتها عند التعامل مع العملاء هو تقديم المساعدة لهم بكل احترام وود مع مراعاة أنهم لديهم مسؤوليات لذا لا بد من الحرص على عدم إضاعة وقتهم فيما لا يفيد حيث كلما حصل العميل على الخدمة من قبل ممثلي خدمة العملاء بشكل أسرع كلما ازداد عدد التعاملات مع تلك الشركة من قبل ذلك العميل.

ما يجعل خدمة ما متميزة عن الأخرى هي مدى تناسبها مع التوقعات التي كان ينتظرها العميل من قبل هؤلاء الممثلين.

تعتمد الخدمة المتميزة التي تقدم لمختلف العملاء على بعض الأسس والتي يتم من خلالها معرفة ما إذا كانت تلك الخدمة متفردة أم لا ومن ضمن هذه الأسس ما سوف نذكره في الأسطر القادمة.

لا بد من أن تتناسب جودة الخدمة مع متطلبات العميل لأنه هو من يساهم في الحكم على الخدمة و هو من يقوم بطلبها لنفسه أيضا.

نوعية الخدمة أيضاً من شأنها أن تحدد مدى تناسب

إدارة الجودة الشاملة

الجزء 4:

الجودة في خدمة المتعاملين



يتعاملون به مع العميل وهذا ليس دليلًا أبدًا على احترافية ذلك الموظف، فإن كل ما يحتاجه العميل هو تنفيذ الخدمة له بشكل مرضي له.

3- مهارة الصبر:

أغلب المشاكل التي تواجه العملاء قد لا تحتاج سوى القليل من الصبر من قبل الموظف وذلك لأن غالبية العملاء ليسوا على قدر متساوي بالوعي، فبعض العملاء قد يستغرق منهم فهم بعض التعليمات بعض الوقت على عكس البعض الآخر، ويمكن التمييز في خدمة العملاء في الكيفية التي يتعامل بها الموظف مع العميل.

4- الاستماع الجيد:

من ضمن المهارات التي لا بد وأن تتوفر بموظفي خدمة العملاء حيث إن الإصغاء بشكل جيد يعطي للعميل الشعور بمدى أهميته هذا ما يجعله يفضل التعامل مع أحد الشركات دونًا عن الأخرى، حيث إنه من خلال تقييم العميل لتلك المهارة يتم تحديد إذا ما كانت الخدمة المقدمة له مميزة أم لا.

فعلَى سبيل المثال عندما يقوم أحد العملاء بالتوجه بأحد الشكاوى لا بد أن يكون لديه قدرة على التحكم بالنفس في التصرف بشكل دفاعي، في حين أن الاستماع للعميل إلى أن يقوم بإنهاء حديثه حتى النهاية قد يكون أحد عوامل التخلص من تلك المشكلة لأن العميل حينما يشعر بأهميته فإن ذلك يساهم في القضاء على غضبه بشكل كبير ومن ثم محاولة مساعدته بشتى الطرق.

فإذا كان الخطأ نابع من المؤسسة التي يعمل بها الموظف فإنه يجب عليه أن يدرك ذلك ويقدم اعتذاره للعميل، أما في حالة لم يكن الأمر كذلك فإن عليه التعامل بحكمة ومحاولة الوصول مع العميل إلى حل له.

مهارات موظفي خدمة المتعاملين

توجد بعض المهارات الرئيسية والتي تساهم بشكل كبير في التميز في خدمة العملاء، والتي من ضمنها ما سوف نذكره فيما يلي:

1- تقبل النقد:

التعامل السليم مع النقد حيث إنها من ضمن المهارات الضرورية والتي لا بد أن يدرك أن الشكاوى المقدمة لا تمسه شخصيًا بل تشير إلى الخدمة التي لم تلاقي استحسان العميل، كما أنه يجب أن ينظر في تلك الشكاوى من منظور آخر من أجل دراستها بشكل جيد لمعالجة أسبابها على الفور.

2- مهارة التواصل الجيد:

يقصد به أسلوب الحوار الذي يسري بين الأطراف المتحاوره وهذه من المهارات التي لا بد من أن تتوفر في موظفي خدمة العملاء، حيث إن هناك بعض الأفراد الذين يخطون بين حياتهم الشخصية وبين الأسلوب الذي



إدارة الجودة الشاملة

الجزء 4:

الجودة في خدمة المتعاملين

أما في حالة كانت المشكلة التي تواجه الموظف لم يسبق أن مر بها ولا يستطيع أن يتعامل معها نهائياً فإنه لابد من اللجوء في تلك الحالة لمن هو أعلى منه في الرتبة من أجل إيجاد حل لذلك الأمر.

7-رضا العميل وإقناعه:

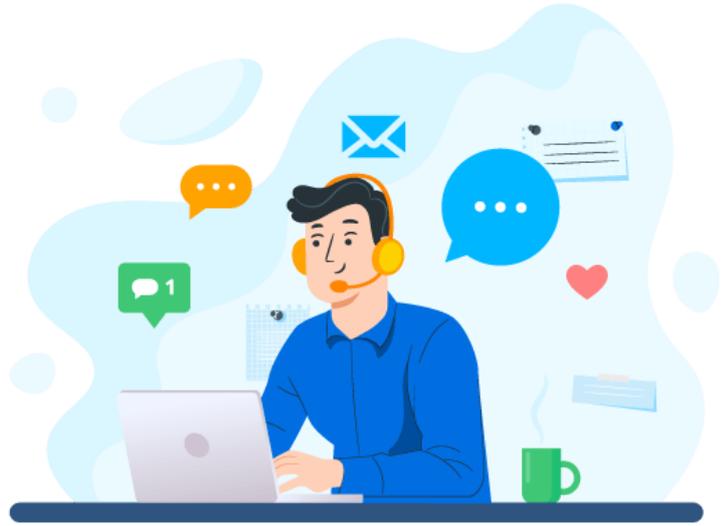
يعتمد إقناع العميل بأمر ما على الموظف حيث إن تلك المهارة من شأنها أن تؤثر بشكل إيجابي في المسيرة المهنية للموظف والمؤسسة التابع لها، كما أننا نجد أن رضا العميل وإقناعه أمران مرتبطان ببعضهم البعض وذلك لأنه ليس الهدف من الإقناع تحقيق مكاسب شخصية ألا يكون على حساب العميل وهذه من المهارات المطلوبة.

8-مهارة التمييز بين الأنماط الشخصية:

لابد أن يستطيع الموظف التمييز بين العملاء حيث في بعض الحالات قد لا يكون التواصل بين الموظف والعميل عبر الهاتف وقد لا تسنح الفرصة للحوار فيما بينهما وجهاً لوجه، وتعتبر تلك المهارة هي من أهم المهارات حيث إنها تحدد إتمام الخدمة له من عدمها، ففي بعض الحالات قد يتسبب التعامل الخاطئ مع العملاء إلى فقدان العميل وهذا يؤثر بشكل كبير على التميز في خدمة العملاء.

تعد من أكثر المهارات أهمية على الإطلاق لأن هناك بعض الشركات قد لا تهتم لما يريده العميل بالإضافة إلى أن هناك بعض الموظفين يتطلب منهم تأديتهم للخدمة وقت طويل قد يسبب ضجر العميل وربما قد ينفعل، ولذلك لابد من ألا يتم التعامل مع وقت العميل أنه متاح وتقدير ذلك لأنه من شأنه أن يؤثر في تقييم العميل بشكل كبير.

كلما كان الموظف مدرك لأهمية الوقت في ذلك المجال كلما ساعده ذلك على إدراك مدى أهمية التركيز، من أجل إنجاز أكبر قدر من الأعمال في وقت وجيز وبجودة عالية تكون متناسبة مع توقعات العميل بشكل كبير.



6-الثبات الانفعالي وإدارة الأزمات:

لابد أن يكون الموظف مهيباً للتعامل مع كافة الظروف التي تواجهه خلال فترة عمله وبالتالي فإن الثبات الانفعالي لأحد الموظفين هو ما يحدد الجودة في خدمة العملاء، وذلك نظراً لأن الأمور لا تسري كما هو مخطط لها بالضبط بل قد تواجهه بعض العقبات، لذلك لابد من أن يكون على دراية كاملة بكيفية إدارة تلك الأزمات حتى لا يتسبب بتعطيل العمل أو ربما الإضرار بالمؤسسة التي يعمل بها.

من أحكام المعاملات المالية

بقلم مدير التدقيق الداخلي السيد:
أمير وضاح

محرم؛ لأن حقيقة المعاملة حينئذ : بيع عملة حاضرة بعملة أخرى مؤجلة، وهذا من ربا النسبية؛ لأن من شرط بيع العملات المختلفة بعضها ببعض أن يكون ذلك يدا بيد، كما مر ذكره.

الصورة الثانية: ألا يتفقا على ذلك عند ابتداء العقد، لكن يتفقا وقت السداد على عملة أخرى، ويقدران ذلك بسعر يوم القرض. وهذا محرم أيضا، وهو في معنى الصورة السابقة.

الصورة الثالثة: أن يصطلحا وقت السداد على السداد بعملة أخرى، لكن يفترقا بينهما شيء، ومثاله أن يكون القرض مئة دولار، فيصطلحا عند حلول الأجل على السداد بالدينارات، على 13000 مثلا، فيأخذ منه 10000 ويبقى في ذمة المقترض 3 000، فلا يجوز ذلك؛ لأنه يشترط في بيع العملات بعضها ببعض أن يكون ذلك يدا بيد، كما تقدم. لكن إن كان القرض يسدد على دفعات، فلا حرج أن يتفقا عند سداد كل دفعة على أخذها بسعر يوم السداد، فهذا لا محذور فيه، لسلامته من التأخير في عملية الصرف.

والله ولي التوفيق



بعد الافتراق ولو بزمن يسير لا يجوز شرعاً -، والإخلال به يُصير العقد ربوياً من ربا البيوع المحرم بنص قوله صلى الله عليه وآله وسلم: "وَلَا تَبِيعُوا مِنْهَا غَائِبًا بِنَاجِزٍ"، لذلك لا يجوز للمتصاريقين أن يتفقا إلا بعد أن يستلم كل واحد منهما مبلغ الصّرف كاملاً.

بينما القرض فشرطه الأجل، وعليه فمن استسلف من غيره مالا على وجه القرض بالعملة الصعبة فلا يصح له أن يُوقِيَهُ مالا بغير عملة المال الذي استلفه منه؛ لأنَّ القرض ينقلب إلى بيع -وشرطه التقابض في مجلس واحد قبل التفريق- الواجب أن يردَّ له العملة -نفسها- بالسعر الذي اقترضه منه، سواء زادت قيمة العملة عن سعرها وقت الاقتراض أو نقصت. إذن الأصل أن يسدد القرض بنفس العملة التي أخذها المقترض، إلا أن يصطلح الطرفان وقت السداد على أخذه بعملة أخرى، فلا حرج في ذلك، بشرط أن يتم ذلك بسعر يوم السداد، لا بالسعر الذي كان يوم القرض. مع العلم أن الصور المحرمة في هذه المعاملات ثلاث:

الصورة الأولى: أن يتفق الطرفان عند عقد القرض على السداد بعملة أخرى، فهذا

كما لا يخفى عليكم، العملات الحالية تقوم مقام الذهب والفضة، وبالتالي لها ما لهما من الأحكام.

فالمعاملة بالبيع والشراء بالعمل جائزة، لكن بشرط التقابض يدا بيد إذا كانت العمل مختلفة، أما إذا كانت من نوع واحد، فلا بد من شرطين: التماثل والتقابض في المجلس؛ لقول النبي ﷺ: «الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح مثلاً بمثل، سواء بسواء، يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف، فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد» أخرجه مسلم في صحيحه.

أي إن كانت مختلفة جاز التفاضل مع التقابض في المجلس، وإذا كانت نوعاً واحداً؛ مثل دولارات بدولارات أو دنائير بدنائير، فلا بد من التقابض في المجلس والتماثل.

إذن فالتقابض في مجلس العقد شرط في عملية الصّرف كأن يشتري دولارات بالعملة المحلية، فلصحة هاته العملية يُشترطُ التقابض بين التبدلين في المجلس لقوله صلى الله عليه وسلم في الحديث السابق: "فَإِذَا اِخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ"، فاستلام بعض العملة وتأجيل البعض الآخر

مُؤْمِنِ آلِ فِرْعَوْنَ

بقلم السيد : ياسر عبد العزيز حجاز

مكلف بتسيير التمويلات العقارية



ولا أقول لكم إلا الحق ويجب أن تطيعوني. فصار يذكرهم الرجل المؤمن بحال الأمم السابقة منهم، وبما أصابهم و فكان عالما بالكتب والأنبياء كما جاء في قوله تعالى : " يُقَوْمُ لَكُمْ أَلْمَلِكُ أَلْيَوْمِ ظَهْرِيْنَ فِيْ أَلْأَرْضِ فَمَنْ يَنْصُرُنَا مِنْ بَأْسِ اللَّهِ إِنْ جَاءَنَا قَالَ فِرْعَوْنُ مَا أُرِيكُمْ إِلَّا مَا أَرَى وَمَا أَهْدِيكُمْ إِلَّا سَبِيلَ الرَّشَاقِ (29) ﴿٢٩﴾ وَقَالَ أَلَّذِيْ عَامَنْ يُقَوْمُ إِنِّيْ أَخَافُ عَلَيْكُمْ مِثْلَ يَوْمِ الْأَحْرَابِ (30) مِثْلَ دَابِ قَوْمِ نُوحٍ وَعَادٍ وَثَمُودَ وَالَّذِيْنَ مِنْ بَعْدِهِمْ وَمَا اللَّهُ يُرِيدُ ظَلْمًا لِّلْعِبَادِ (31) وَيَقَوْمُ إِنِّيْ أَخَافُ عَلَيْكُمْ يَوْمَ التَّنَادِ (32) يَوْمَ تَوَلَّوْنَ مُدْبِرِيْنَ مَا لَكُمْ مِنْ اللَّهِ مِنْ عَصَمٍ وَمَنْ يُّضِلِّ اللَّهُ فَمَا لَهُ مِنْ هَادٍ (33) وَلَقَدْ جَاءَكُمْ يُوسُفُ مِنْ قَبْلِ بِالْبَيِّنَاتِ فَمَا زَلْتُمْ فِيْ شَكِّ مِمَّا جَاءَكُمْ بِهِ حَتَّى إِذَا هَلَكَ قُلْتُمْ لَنْ نَبْعَثَ اللَّهُ مِنْ بَعْدِهِ رَسُولًا كَذَلِكَ يُضِلُّ اللَّهُ مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ مُّرْتَابٍ (34) أَلَّذِيْنَ يُجَدِلُونَ فِيْ عَاقِبَتِ اللَّهِ بِغَيْرِ سُلْطَنٍ آتِيهِمْ كِبْرٌ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ وَعِنْدَ أَلَّذِيْنَ ءَامَنُوا كَذَلِكَ يَطْبَعُ اللَّهُ عَلَي كُلِّ قَلْبٍ مُتَكَبِّرٍ جَبَّارٍ (35) " .

عليه السلام لما هم فرعون بقتله عندما أجمع حاشيته في مجلسه نهض لكي يعترض على جريمة فرعون التي يريد أن يرتكبها بحق نبي الله ، فأعلن إيمانه ولم يستطع الصمت فقال لفرعون بأسلوب الداعية إلى الله تعالى : كيف تقتلون موسى الذي جاءكم بآيات العصى وآية اليد، أولم يأتيكم الطوفان فدعا ربكم ونجاكم منه، أو لم دعا الله عندما جاءتكم الضفادع فنجاكم منها، أو لم يبتليكم الله بالقمل فنجاكم أيضاً منها، وابتلاككم بالدم ودعا ربه فنجاكم من كل ذلك فماذا تريدون أكثر من تلك البينات التي جاء بها إليكم، كما جاء في سورة غافر قوله تعالى : " وَقَالَ فِرْعَوْنُ ذَرُونِيْ أَقْتُلْ مُوسَى وَلْيَدْعُ رَبَّهُ إِنِّيْ أَخَافُ أَنْ يُبَدِّلَ دِينَكُمْ وَأَنْ يُظْهِرَ فِيْ أَلْأَرْضِ الْفَسَادَ (26) وَقَالَ مُوسَى إِنِّيْ عُذْتُ بِرَبِّيْ وَرَبِّكُمْ مِنْ كُلِّ مُتَكَبِّرٍ لَا يُؤْمِنُ بِيَوْمِ الْحِسَابِ (27) وَقَالَ رَجُلٌ مُؤْمِنٌ مِنْ آلِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَنَهُ أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ وَقَدْ جَاءَكُمْ بِالْبَيِّنَاتِ مِنْ رَبِّكُمْ وَإِنْ يَكُ كَذِبًا فَعَلَيْهِ كَذِبُهُ وَإِنْ يَكُ صَادِقًا يُصِيبْكُمْ بَعْضُ أَلَّذِيْ يَعِدُكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ كَذَّابٌ (28) " واصل الرجل المؤمن حديثه، و خطبته العصماء التي ينصح فيها الناس والتي استغل فيها الفرصة، وفي لحظة تدخل فرعون وأراد أن يُسكت هذا الرجل، فقال فرعون إني ما أقوله هو الصحيح، فلا تسمعوا إلا كلامي



هو شاب من العائلة الفرعونية الحاكمة ومن عليّة القوم ، وكان هذا الرجل مؤمناً بموسى عليه السلام، وكان يساعده متخفياً في أمور دعوته و بدون أن يظهر إسلامه ، وذلك من باب مصلحة الدعوة الإسلامية، لا يعرف إسمه في الكتاب و السنة لكن يعرف فعله ،شرفه ، فضله و قوله كلمة الحق أمام الحاكم الظالم، ذكر في موضعين في القرآن الكريم ، الأول قوله تعالى : "وَجَاءَ رَجُلٌ مِنْ أَقْصَا الْمَدِينَةِ يَسْعَى قَالَ يُوسَى إِنَّ أَلْمَلَأَ يَاتَمُرُونَ بِكَ لِيُقْتَلُوكَ فَاخْرُجْ إِنِّي لَكَ مِنَ النَّصِيحِيْنَ (19) " سورة القصص، وهي عندما أجمع الملأ من قوم فرعون لقتل موسى فيما بلغهم عنه في حادثه قتله للقبطي الذي تعدى على رجل من شيعة سيدنا موسى عليه السلام ، نصح مؤمن آل فرعون نبي الله بالخروج من المدينة، و الموضوع الثاني من الآية 28 إلى الآية 45 من سورة غافر ، و قد كتم إيمانه لعذر و لفترة من الزمن، ولكن لما علم أن الخطر سيصيب موسى

مُؤْمِنِ آلِ فِرْعَوْنَ

بقلم السيد : ياسر عبد العزيز حجاز.

مكلف بتسيير التمويلات العقارية

المكنى بـ : أبي بكر الصديق ، فقد روي أن النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عندما كان يُصَلِّي فِي حِجْرِ الْكَعْبَةِ، أَقْبَلَ عَلَيْهِ عُقْبَةُ بْنُ أَبِي مُعَيْطٍ، فَوَضَعَ ثَوْبَهُ فِي عُنُقِهِ، فَخَنَقَهُ خَنْقًا شَدِيدًا فَأَقْبَلَ أَبُو بَكْرٍ حَتَّى أَخَذَ بِمَنْكِبِهِ، وَدَفَعَهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وَ قَالَ: {أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللهُ} [غافر: 28] الآية، فَضْرَبَ



سيدنا أبو بكر الصديق ضربا شديدا من صناديد قريش حتى كاد أن يموت رضي الله عنه و أرضاه و يومها لم يستطع احد أن يتكلم في ذلك الموقف، و كل مؤمن شجاع بطل يقول في الله ولا يخاف لومة لائم أمام المعتدين على أولياء الله فيه شبه من مؤمن آلِ فِرْعَوْنَ.

إن أصبت فمن الله و إن أخطأت فمن نفسي و من الشيطان، وما أبرئ نفسي إن النفس لأمارة بالسوء إلا ما رحم ربي ،سبحانك اللهم وبحمدك أشهد أن لا إله إلا أنت أستغفرك وأتوب إليك.

تعالى: " فَسْتَذَكُرُونَ مَا أَقُولُ لَكُمْ وَأَفْوُضُ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ (44)" وفي نهاية خطبة مؤمن آلِ فِرْعَوْنَ ، قام فرعون بتجهيز خطة لقتله، لكن الله تعالى نجّا هذا المؤمن مع موسى عليه السلام، عندما خرج بني إسرائيل من مصر إلى البحر، وكان مؤمن آلِ فِرْعَوْنَ يدخل البحر بفرسه ويقول لموسى هل هنا وعدك ربك، فيرد عليه موسى ويقول له: نعم هنا وعدني ربي، فنجاهم الله تعالى وأغرق فرعون ومن معه من الجنود و الآن فرعون و جنوده يعذبون في قبورهم مرتين في اليوم كل صباح و كل عصر إلى قيام الساعة ، قال تعالى : "فَوَقِيَهُ اللهُ سَيِّئَاتِ مَا مَكُرُوا وَحَاقَ بِآلِ فِرْعَوْنَ سُوءُ الْعَذَابِ (45) إِنَّنَارًا يُعْرَضُونَ عَلَيْهَا غُدُوًّا وَعَشِيًّا وَيَوْمَ تَقُومُ السَّاعَةُ أَدْخِلُوا آلَ فِرْعَوْنَ أَشَدَّ الْعَذَابِ (46) " ، و في أمتنا يوجد رجل له صفة مؤمن آلِ فِرْعَوْنَ وهو عبد الله بن عثمان رضي الله عنه و أرضاه

فجميع من كان في المجلس من شدة خوفهم من فرعون استجابوا لأمره وظلوا صامتين وزين له سوء عمله من حاشيته كهامان لأن فرعون قتل كل معترض حتى الصغار، ماشطة ابنته مع أبنائها و مرأته آسيا بنت مزاحم، أما الرجل المؤمن أظهر شجاعته وبدأ يلقي عليهم المواعظ، قال تعالى : "وَقَالَ فِرْعَوْنُ يَهْمُنُ ابْنُ لِي صِرْحًا لَعَلِّي أَبْلُغُ الْأَسْبَابَ (36) أَسْبَابَ السَّمَوَاتِ فَأَطَّلِعُ إِلَى إِلَهِ مُوسَى وَإِنِّي لَأَظُنُّهُ كُذِبًا وَكَذَلِكَ زَيْنٌ لِفِرْعَوْنَ سُوءَ عَمَلِهِ وَصَدَّ عَنِ السَّبِيلِ وَمَا كَيْدُ فِرْعَوْنَ إِلَّا فِي تَبَابٍ (37) وَقَالَ الَّذِينَ ءَامَنُ يَقُومُوا يُتَّبِعُونُ أَهْدِكُمْ سَبِيلَ الرَّشَادِ (38) يَقُومُوا إِنَّمَا هَذِهِ الْحَيَاةُ الدُّنْيَا مَتَّعَ وَإِنَّ الْآخِرَةَ هِيَ دَارُ الْقَرَارِ (39) مَنْ عَمِلَ سَيِّئَةً فَلَا يُجْزَى إِلَّا مِثْلَهَا وَمَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِمَّنْ ذَكَرَ أَوْ أَنْبِئِي وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَئِكَ يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ يُرْرَفُونَ فِيهَا بِغَيْرِ حِسَابٍ (40) وَيَقُومُ مَا لِي أَدْعُوكُمْ إِلَى النَّجْوَةِ وَتَدْعُونَنِي إِلَى النَّارِ (41) تَدْعُونَنِي لِأَكْفُرَ بِاللَّهِ وَأَشْرِكَ بِهِ مَا لَيْسَ لِي بِهِ عِلْمٌ وَأَنَا أَدْعُوكُمْ إِلَى الْعَزِيزِ الْغَفُورِ (42) لَا جَرَمَ أَنَّمَا تَدْعُونَنِي إِلَيْهِ لَيْسَ لَهُ دَعْوَةٌ فِي الدُّنْيَا وَلَا فِي الْآخِرَةِ وَأَنْ مَرَدْنَا إِلَى اللَّهِ وَإِنَّ الْمُسْرِفِينَ هُمْ أَصْحَابُ النَّارِ (43)" ، فأصبح يهديهم إلى الطريق الصحيح وهو منهاج موسى عليه السلام، و يدعوهم للنجاة وفرعون يدعوهم للشرك بالله. ثم ختم مؤمن آلِ فِرْعَوْنَ بقوله



بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام
خلية التسويق والاتصال

مهنة السائق توحى بأكبر قدر من الثقة



مشحونا بالشجون والبعض الآخر تحدث عنها كمهنة يحصل من خلالها على قوت يومه، وبين هنا وهناك، كانت هذه القصص قصص حياة ونتاج خبرة سنوات من البذل والعطاء. فنهار سائق المؤسسة مثلاً يبدأ مبكراً جداً فهو يستقل مركبته في الساعات الأولى من النهار اعتياداً لكن في المهمات الخاصة فاستيقاظه يكون مع صياح الديك وهو يجوب معظم شوارع البلاد شرقاً وغرباً شمالاً وجنوباً، سعياً منه دوماً على عدم التأخير الذي يفرضه في غالبية الأحيان الازدحام المروري الشديد صباحاً، فصاحب العمل او الزبون يقف في انتظاره وأنظاره مسمرة على الاتجاه الذي يأتي منه وعند تأخره يشعر بالقلق حيال هذا الموقف الذي يتعب خاصة إذا كان الحر شديداً في الصيف أو بارداً في الشتاء. ومن أجل تأدية كل هذه المهام، يجب على السائق أن يتحلى بصفات عدة كالصبر وقدرة التحمل، وان يكون على دراية بالطرق الرئيسية وكذا الثانوية التي تختصر المسافات وتكسب الوقت،

سائق، لان هناك من يقود السيارة وهناك من يمتن القيادة أي يتخذها مهنة. وبالرغم من ان القيادة تبدو للوهلة الأولى مهمة سهلة للغاية، اذ ما على السائق إلا أن يقود المركبة لوجهة يقصدها، الا ان المتمرسين في هذا المجال يرون أن مهمتهم ليست بالسهلة، فهي أولا وقبل كل شيء أمانة ثقيلة ومسؤولية كبيرة في عنق السائق.

فلا عجب اذن أن تشدد اية مؤسسة في شروط انتقاء السائق المثالي، إذ ينبغي أن يكون حسن السيرة والسلوك، إضافة إلى سجله النظيف والخالي من أي حوادث سير سببها السرعة أو التهور. أحاديث شتى ومواضيع متشعبة أسر لنا بها عدد من السائقين، البعض كان

السائق مهنته إنسانية وأمانته ثقيلة وتعتبر من أصعب المهن، سواء كانت المركبة حافلة، أو قطاراً، أو سيارة، فمن الصعب أن يستمر السائق في نقل الركاب او العتاد او الملفات من محطة لأخرى لمدة ثماني ساعات في اليوم، إذ يجب عليه أن يُثبت نظره على الطريق طوال الوقت، وهذا يُمكن أن يكون مرهقاً للغاية، بالإضافة إلى تعامله مع الكثير من الشخصيات المختلفة كل يوم.

ومن منال ما يحتج يوماً الى سائق قاده نحو وجهته، اكان سائقاً لحافلة عمومية او سيارة اجرة او سائقاً خاصاً لدى مؤسسة ما؟ وبما ان القيادة مهنة بصورها المتعددة، فليس أي شخص يقود مركبة يقال عنه

مهنة السائق توحى بأكثر قدر من الثقة

اثناء أداء مهمات خاصة من توصيلة أغراض وتوزيعها في وقتها، حتى لا تتعطل مصالح العباد وحتى لا تزيد وتيرة الازدحام، خاصة في ساعات الذروة. والسائق في هذا كله يجب أن يلتزم بقواعد السير وعدم مخالفتها احتراماً للقوانين، وان يبقى مركزاً على الطريق حتى لا يتعرض للمخالفة فيحرم من رخصة السياقة، سبب قوته، فالتكفل بشتى المهمات أمانة تجب تأديتها على أكمل وجه، سالمة من انطلاقها إلى نقطة الوصول، و هي أيضاً مسؤولية، إذ ان السائق مؤتمن على سيارة المؤسسة التي يعمل بها وما تحمله. وأخيراً ومن خلال تجاذب الحديث مع بعض السائقين، وهم أصحاب الخبرة، فالكمل يجمع ان مهنتهم مهنة إنسانية وهم مقتنعون بها ولكل وظيفة مزاياها ومتاعبها، المهم ان يحب الشخص ما يقوم به وان يقوم به على أحسن وجه، مضيفين ان هاجسهم الوحيد هو الازدحام المروري لارتباطهم بمواقيت محددة. كما ذكروا أن أجمل لحظاتهم، هي عند إتمام جميع مهماتهم بنجاحة وعودتهم منها بسلام، حينها فقط يعودون مرتاحي البال إلى أسرهم وقد أدوها باقتدار وأمانة.

تنشئ جو عمل ممتع يدعم الصداقات و روح الفريق بين السائقين، أساسه التواصل فيما بينهم و الاستعداد للقيام بمهمة الزميل الموكلة اليه ان تعذر الامر عليه بسبب مرض او عذر مقبول. ومن اجل كل هذا فتحفيز و تشجيع السائقين امر ينصح به في أي مؤسسة لتمكينهم من تأدية مهامهم اليومية بأريحية و نفسية مرحة، بعيداً عن ضغوطات الازدحام المروري.



- أمانة غالية -

مهنة السائق اذن تعد من المهن التي توحى بأكثر قدر من الثقة، وبالنسبة للسائق أثقل الامانات وافرأها اجرا عند الله، هي حين يستأمنك الشخص على افراد عائلته كمنقل الأبناء للالتحاق بمدارسهم، وفي هذا الخصوص تكون الجولة الصباحية ذهاباً والمسائية اياباً أكثر الفترات حساسية، كما هو الحال أيضاً في حال توصيل مسؤول في المؤسسة، والذي يجب أن يصل لمكتبه في التوقيت المناسب. وأيضاً

فيصبح بهذا أنجع من الـ GPS الذي لا يلتقط الا الطرق السريعة. و يا حبذا لو اتقن السائق استعمال تطبيق GPS زيادة على درايته بالأزقة التي تسمح له بتفادي زحام الطريق، فيصبح بهذا قبطان الرحلة الذي عليه إحكام السيطرة عليها وهنا يكمن التحدي. و أكثر ما يخشاه أي سائق على سيارته سواء خاصة او لمؤسسة ما، هو العطب الذي يمكن ان يلحق بها اثناء تأدية عمله اليومي، فلهذا ضبط المركبة و متابعة صيانتها دورياً امران اجباريان لا مفر منهما، لتفادي التأخر و التوتر الناجمين من ندرة قطع غيار السيارات او غلاء أسعارها. و بعد كل ما سردته، فمن ينسق أداء سائقي المؤسسة و يرسم استراتيجية مهامها الاعتيادية و المناسبة له كل الفضل في إتمام المهام لما يتصف به من حسن التخطيط و مرونة و صبر، و هنا يأتي دور طاقم مسيري مصلحة المراب للمؤسسة لكونها مصلحة حساسة تتولى إعداد برنامج العمل اليومي على طول السنة، مع تزويد المخزن بقطع الغيار وتوزيع المهام على السائقين بواسطة جدول مدروس آخذة بعين الاعتبار التقسيم العادل عند إعطاء المهام للسائق من اجل التنقلات سواء لمسافات طويلة او روتينية، وبهذا

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

توقيع اتفاقية لتمويلات
العقارية "دار السلام" و
التمويلات الاستهلاكية بين مصرف
السلام الجزائر و المنظمة الوطنية
لضحايا الإرهاب وذوي الحقوق



AL SALAM BANK
الجزائر



مشاركة مصرف السلام الجزائر
بمؤتمر تيبازة الدولي للمالية
الإسلامية 2023 تحت عنوان
الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر
و متطلبات الريادة - الأسس و
الأفاق, وقد مثل المصرف كل من
السيد ناصر حيدر المدير العام
بالإضافة إلى السيد محمد بوروية
مسؤول خلية التدقيق الشرعي و
السيدة نبيلة بوغلة رئيسة خلية
الرقابة على الجودة الشاملة .



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



AL SALAM BANK
السلام الجزائر

مصرف السلام الجزائر

يوقع اتفاقية تعاون مع المجلس
الوطني لأخلاقيات عمادة أطباء
الأسنان - الجزائر -



مسمى "دار السلام" سواء لاقتناء مسكن او الإجارة من الباطن و كذا تهيئة المسكن بصيغة الإستصناع و كذا خدمات وسائل الدفع كبطاقة الدفع والسحب الالكترونية "أمنة"؛ خدمة المصرف عن بعد "السلام مباشر"؛ وتطبيق الموبايل "السلام سمارت بنكينغ"؛ إضافة الى منتجات الادخار على نحو سندات الاستثمار لاستثمار فائض السيولة لهذه الفئة في اطار نشاطهم و كذلك دفتر استثمار " عمرتي " و دفتر الاستثمار " سياحتي " و دفتر الاستثمار " هديتي " كلها منتجات تدخل ضمن مساهمة المصرف في تجسيد سياسة الشمول المالي و تكريس ثقافة الادخار و التي من خلالها كانت ضرورة تنوع و تطوير مختلف المنتجات و التقرب اكثر من مختلف شرائح المجتمع و تلبية حاجياتهم في مجال الخدمات المصرفية

خصيصا لهذه الفئة بغية تمكينهم من اقتناء المعدات الطبية من خلال تمويل يصل الى مدة 05 سنوات وكذا منتج "ليزبرو للعقار" الذي يمكنهم من امتلاك عيادة ممارسة نشاطهم من خلال تمويل يصل إلى مدة 20 سنة بصيغة الإجارة المنتهية بالتملك.

كما تضمنت الاتفاقية باقية من المنتجات التمويل على نحو تمويل السيارات بصيغة الإجارة التملكية في إطار نشاطهم وكذلك الإجارة من الباطن بالنسبة للأطباء الجدد بما يمكنهم تأجير عيادة للبداية في ممارسة نشاطهم.

إضافة الى ذلك تضمنت الاتفاقية مختلف عائلة التمويل الاستهلاكي تحت مسمى "إتيسير" للتقسيط الإلكتروني يتم ذلك عبر المنصة الإلكترونية لشركائنا دون عناء التنقل و تم ادراج منتج التمويل العقاري للأفراد تحت

تطبيقا لاستراتيجية مصرف السلام الجزائر في مجال ترقية وتطوير منتجاته ولمرافقة احتياجات جميع الفئات المهنية، وفي إطار المنتجات المخصصة لأصحاب المهن الحرة وقع مصرف السلام الجزائر ممثلا في مديره العام السيد حيدر ناصر على اتفاقية عامة مع المجلس الوطني لأخلاقيات عمادة أطباء الأسنان - الجزائر ممثلا في رئيسه الدكتور ديب محمد رضا وذلك بتاريخ 23 فيفري 2023 على الساعة 11 و 30 د بالمقر الاجتماعي لمصرف السلام الجزائر الكائن مقره ب 233 شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم.

فبمقتضى هذه الاتفاقية بإمكان الأعضاء المنخرطين في المجلس الوطني لأخلاقيات عمادة أطباء الأسنان - الجزائر الاستفادة من مختلف منتجات المصرف سواء في مجال التمويل حيث صمم منتج "السلام ليزماد"

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



في يومك العالمي إليك
دفتر الإستثمار
للبنك الإسلامي
الإستثمار الناعم

أرباح ، مزايا و
هدايا

مراسيم إطلاق منتج جديد من منتجات الادخار مصمم خصيصا للمرأة الجزائرية بمناسبة عيدها العالمي 8 مارس 2023 و كذا احتفالية توقيع اتفاقية شراكة بين مصرف السلام الجزائر ومؤسسة "ديار دزاير" للتجارة الإلكترونية والابتكار، مؤسسة ناشئة جزائرية "فينتك" متخصصة في التكنولوجيا المالية، تدخل هذه الاتفاقية في إطار ترقية التمويل الرقمي وتطوير التجارة الإلكترونية و وسائل الدفع الإلكتروني والنقدي كما يدخل المنتج الجديد تحت مسمى دفتر الاستثمار "سيدتي" في إطار تعزيز الشمول المالي كما أن اتفاقية الشراكة تدخل في إطار مرافقة مختلف الشرائح لتمكينهم من باقة من الخدمات التمويلية الرقمية من خلال المنصة الإلكترونية لشريكنا مؤسسة ديار دزاير خاصة ما تعلق بالخدمة الرقمية لفتح عن بعد لكل حسابات الاستثمار و حسابات الشيك.

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



حفل تكريم موظفات المصرف بمناسبة عيدهن العالمي 8 مارس



طرائف اللغة العربية :

1- لا تُسمّى الحديقة حديقة إلا إن كان لها سور. فإن لم يكن لها سور فهي بستان

2- لا تُسمّى المائدة مائدة إلا إن كان عليها طعام فإن لم يكن عليها طعام فهي خوان

3- لا تُسمّى الكأس كأسا إلا إن كان فيها شراب. فإن لم يكن فيها شراب فهي قدح

4- القطر بفتح القاف المطر. وبكسرهما النحاس وبضمها البلد أو الدائرة

5- تقول هو عاطل عن العمل وهذا خطأ فالعاطل هي المرأة التي لا حلي لها. و الصواب أن تقول هو رجل باهل!!

6 و تقول فلان عرضة للأمراض بمعنى أنه يصاب بها كثيرا. وهذا عكس المعنى الصحيح تماما. فالذي هو عرضة للأمراض هو من لا يصاب بها أبدا.

7 الوجيف و الرجيف كلاهما بمعنى زياده ضربات القلب إلا ان الوجيف بسبب الفرحه اما الرجيف بسبب الخوف؟

طرائف العرب



من طرائف العرب

مرّ أشعب بقومٍ يأكلون،
فقال: ماذا تأكلون ؟
قالوا : سُمًا ... (يريدون
التخلص من تطفله.)

فقال : الحياة بعدكم لا قيمة لها
وجلس يأكل معهم

من نوادر وطرائف العرب

في يوم جمعة تأخر الخطيب وجاء مجنون وصعد المنبر.
فأراد البعض إنزاله، لكن أحد المسؤولين كان موجودا في
المسجد وأمر بأن يتركوا المجنون ليخطب.
خطب المجنون وقال:
الحمد لله الذي خلقكم من إثنين وقسمكم قسمين فجعل
منكم أغنياء لتشكروا وجعل منكم فقراء لتصبروا فلا
غنيكم شكر ولا فقيركم صبر لعنكم الله جميعا ... قوموا
إلى صلاتكم...
منقول # #



خرج جحا من المسجد فلم يجد حذاءه
فوقف يصرخ امام الناس بصوت
تهديد اقسام بالله ان لم تحضروا لي
حذائي سوف افعل كما فعل ابي
فتجمع الناس حوله مندهشين وسالوه
وماذا فعل ابوك؟؟ فقال مهدد
احضروا لي حذائي والا سوف افعل
كما فعل ابي ، فخاف الناس منه
واحضروا له حذاء جديد ثم سالوه قل
لنا يا جحا ماذا فعل ابوك ؟؟ قال ذهب
الى البيت حافيا



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

فروع الجزائر العاصمة

فرع القبة

24 جنان بن عمر، القبة

فرع سطاوالي

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

فرع العناصر

218 شارع حسيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر

فرع باب الزوار

تجزئة بوسحافي، ف-رقم 186 باب الزوار

فرع سيدي يحيى

04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة

فرع دالي ابراهيم

233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

فرع حسيبة

مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد

فروع الغرب

فرع وهران العثمانية

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

فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير

فرع البليدة

نهج محمد بوضياف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

فروع الوسط

فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع عين وسارة

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

فروع الشرق

فرع عنابة

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

فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع برج بوعريج

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

فرع بجاية

شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نويميدا عمارة ب

فرع سطيف

حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

فرع قسنطينة 2

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

فرع عين مليلة

فرز 164 قطعة ترقيوي طريق باتنة

فروع الجنوب

فرع بسكرة

حي سايحي قطعة رقم 69، ملكية رقم 109-110

فرع أدرار

شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30

فرع ورقلة

حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

