



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



## الصناعة المالية الصغرى كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم



مدير فرع عنابة لمصرف السلام  
الجزائر، السيد فاروق باباس :

”

استطاع فرع عنابة استعادة  
التوازنات المالية بشكل تدريجي  
بفضل تنامي الأرباح الناتجة عن  
تفعيل التمويلات

“



مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد 7 من سنة 2023



مصرف السلام الجزائر



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria



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

## بأقلام موظفي المصرف



ص 19

## الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر

الصناعة المالية الصغرى

كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم

ص 04



## نشاط لجنة مندوبي الموظفين



ص 32

## منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة

المال وسيلة لا غاية

ص 07



## مجموع فتاوى هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية للمصرف



ص 38

## كلمة السيد : فؤاد الوزاني عضو مجلس إدارة مصرف السلام الجزائر

منتدى أعمال بريكس - جوهانسبرج،  
جنوب إفريقيا 22 أغسطس 2023

ص 10



## المعايير الشرعية أبوفي



ص 42

## عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطاوي توفيق  
رئيس خلية التسويق والاتصال

ص 13



## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



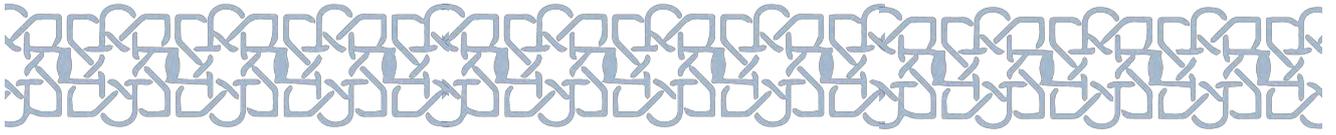
ص 50

## نشاط فروع المصرف

فرع عنابة

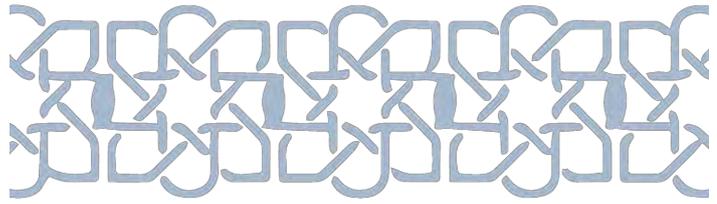
ص 14





بقلم السيد المدير العام  
: حيدر ناصر

## الصناعة المالية الصغرى كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم



المجتمع المسلم. وقد استنبط الشيخ الطاهر بن عاشور في تفسيره " التحرير و التنوير " مقصد رواج المال من قوله تعالى في الآية السابعة من سورة الحشر " مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْأَقْرَبِ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَأَبْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ " وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا " وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ " فقال رحمه الله : " أَنْ يَكُونَ الْمَالُ دُولَةً بَيْنَ الْأُمَّةِ الْإِسْلَامِيَّةِ عَلَى نِظَامٍ مُحَكَّمٍ فِي انْتِقَالِهِ مِنْ كُلِّ مَالٍ لَمْ يَسْبِقْ عَلَيْهِ مَلِكٌ لِأَحَدٍ مِثْلُ الْمَوَاتِ وَالْفَيْءِ وَاللُّقْطَاتِ وَالرِّكَازِ أَوْ كَانَ جُزْءًا مُعَيَّنًا مِثْلُ الزَّكَاةِ، وَالْكَفَّارَاتِ وَتَحْمِيسِ الْمَعَانِمِ وَالْحَرَاجِ وَالْمَوَارِيثِ وَعُقُودِ الْمُعَامَلَاتِ الَّتِي بَيْنَ جَانِبَيْ مَالٍ وَعَمَلٍ مِثْلِ الْقِرَاضِ وَالْمُعَارَسَةِ وَالْمُسَاقَاةِ وَفِي الْأَمْوَالِ الَّتِي يَطْفُرُهَا الطَّافِرُ بِدُونِ عَمَلٍ وَسَعْيٍ مِثْلِ الْفَيْءِ وَالرِّكَازِ وَمَا آفَاءَ الْبَحْرِ. "

ولعل أكثر ما يعاب على البنوك أن أكبر المستفيدين من خدماتها هم الطبقات الثرية من المجتمع كونها تتوفر على حصة الأسد من الودائع والائتمانات والاستثمارات مما يزيدهم ثراء وتمكنا بينما تحرم الفئات الفقيرة من جل هذه الخدمات لعدم توفرها على الملاحة المالية والأدبية اللازمة من منظور المقاربة المصرفية المعهودة. ويرجع الفضل للدكتور محمد يونس الاقتصادي البنغالي في بلورة رؤية أخرى للعمل

المصرفي عبر تجربته الرائدة لبنك الفقراء " غرامين بنك " للتمويل الأصغر التي كانت بمثابة الانطلاقة لمفاهيم الشمول المالي والتمكين الاقتصادي لذوي الدخل الضعيف التي أدرجتها الأمم المتحدة

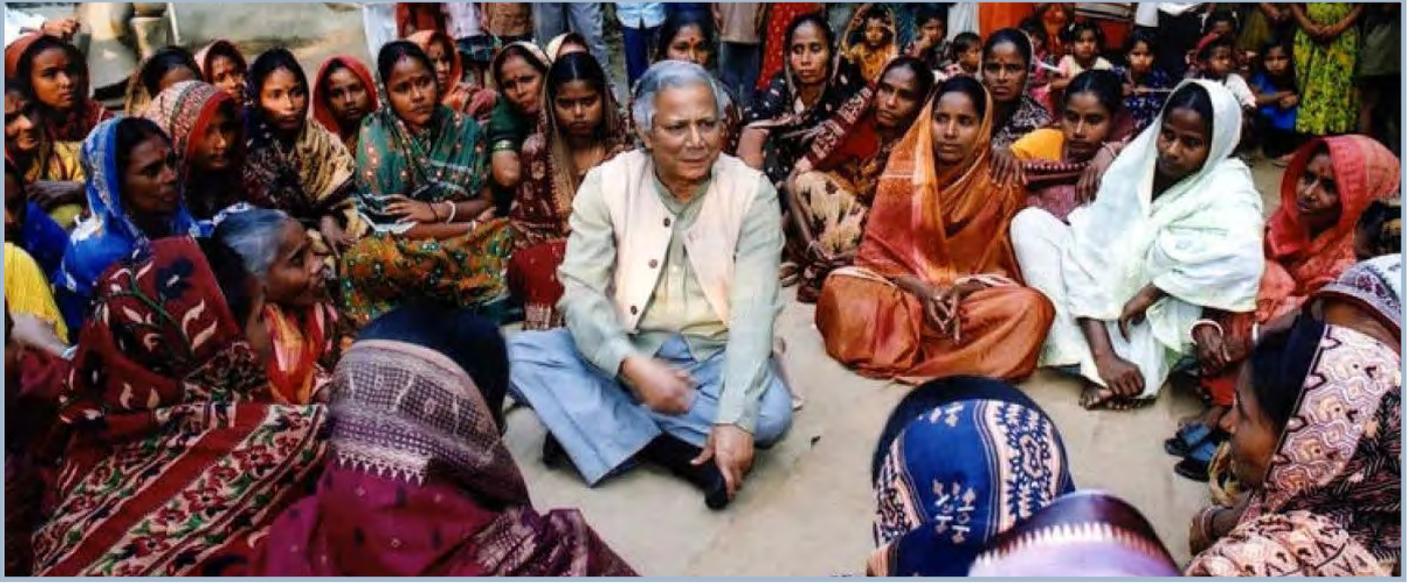


الدكتور محمد يونس



من المفارقات التي كثيرا ما استوقفتني أن تحرص مؤسسات مالية تقليدية ( ربوية ) على إدراج معايير ذات طابع أخلاقي و تنموي و تضامني ضمن استراتيجيتها التجارية أكثر مما نراه في بعض مؤسساتنا المالية الإسلامية بالرغم من كون تلك الأبعاد غير المالية تتلاقى مع مقاصد الشريعة الإسلامية التي ينبغي على هذه المؤسسات مراعاتها في نشاطها. إذ لا يكفي التقيد بالضوابط الشرعية الجزئية للمعاملات المالية الإسلامية من حيث أركان وشروط صحتها شرعا دون العمل على تحقيق المقاصد الشرعية الكبرى لهذه المعاملات ومنها مقصد رواج المال وتوسيع رقعة تداوله وتوفير فرص العمل والاسترزاق لكل فئات المجتمع.

فتشريع الزكاة وأحكام الفيء والميراث والحث على الإنفاق وتحريم الربا والاحتكار والاكنتاز وأكل أموال الناس بالباطل وجواز فرض ولي الأمر التسعير عند غلاء الأقوات وغيرها من الأحكام الشرعية تهدف من ضمن ما تهدف إليه لمنع تركيز الثروات في أيدي فئة قليلة من الأمة وتعميق الفوارق الطبقيّة في



القضاء أو إغراقهم في مزيد من الديون الربوية كما يفعل أصحاب البنوك التقليدية، التي أنشئت لمصلحة الأغنياء فقط." نعم أيها الإخوة والأخوات بدأت التجربة سنة 1972 بإقراض حفنة من الدولارات للمعوزين لتتحول سنة 1986 إلى بنك تعاوني كبير رأسماله 12,5 مليون دولار يملك 92 بالمائة منه أولئك المقترضون أنفسهم الذين يعدون بالملايين ممن ساهمت القروض الصغرى التي تحصلوا عليها في تحسين ظروف معيشتهم وتطوير أعمالهم الصغيرة حتى صاروا من المساهمين في المصرف والمستفيدين من خدماته في نفس الوقت. ومما يثير الإعجاب ويبعث على التأمل أن 94 بالمائة من ملاك المصرف هم نساء.

تستند منهجية عمل "غرامين بنك" في التمويل الأصغر على تنظيم هرمي يبدأ بالمجموعات المتضامنة من المستفيدين من القروض تتكون كل مجموعة من خمسة أفراد، وتتجمع كل 6 إلى 8 مجموعات في مراكز ليكون كل 60 مركز فرعاً يضم ما بين 360 إلى 480 مجموعة، أي من 1800 إلى 2400 متعامل، ويعمل في كل فرع 9 موظفين منهم 6 ميدانيين يشرف كل منهم على 10 مراكز ومدير ومساعد له ومراسل. ويلتزم أعضاء كل مجموعة بالتضامن فيما بينهم لتسييد قروضهم مع استقلال مشاريعهم بعضها عن بعض والاكتمال في برامج ادخار جماعي وفردية حسب الحالة.

كانت هذه التجربة مصدر إلهام صناعة كبيرة للمالية الصغرى عبر العالم ساهمت في تمكين عشرات الملايين من الفقراء من كسب قوت يومهم والارتقاء بظروف حياتهم وتوفير سبل العيش الكريم لأولادهم عبر العالم. وقد توصلت دراسة صدرت سنة 2004 عن المجموعة الاستشارية الدولية لمساعدة الفقراء وهي منظمة غير حكومية تعنى بدعم الصناعة المالية الصغرى أن عدد المؤسسات التي تقدم خدماتها لهذه الفئة بلغ 3000 مؤسسة تسيير 655 مليون حساب. كما أحصت دراسة أخرى صدرت سنة 2007 704 مؤسسة مالية صغرى عبر العالم قدمت قروضا صغيرة بمبلغ إجمالي قدره 23 مليار دولار لـ 52 مليون

ضمن أهدافها السبعة عشر للتنمية المستدامة وتبنتها معظم الدول ضمن خططها التنموية وكوفئ هذا المشروع التجديدي بحصول الدكتور يونس على جائزة نوبل للسلام سنة 2006. وقصة هذا البنك غير النمطي أحد تجليات التفكير خارج السبل المطروقة والأفكار السائدة. يحكي محمد يونس في حوار له مع مجلة الاقتصاد الإسلامي التي يصدرها بنك دبي الإسلامي كيف راودته فكرة تأسيس مصرف يعنى بتقديم قروض صغرى للفلاحين الذين يكدحون في أرياف بنغلادش ليكسبوا بالكاد قوت يومهم وكثيراً ما يضطرون للجوء للمرابين ليقترضوا منهم ما يسدون به ما لا تسعه مداخيلهم اليومية الزهيدة من حاجات أساسية من غذاء ولباس ودواء وأثاث وبيدور وأدوات عمل... يفترون مبالغ بسيطة بنسب فائدة تصل إلى 500 بالمائة!! فاقترح على بعض أصدقائه من المصرفيين تخصيص قروض لهؤلاء الفلاحين بنسب فائدة أقل مع بقائها مجزية لتحريرهم من براثن أولئك المرابين. ولما اصطدم برفضهم التابع عن رؤيتهم المصرفية التقليدية الجامدة قرر أن يخوض التجربة بنفسه. لندعه يكمل لنا القصة: " عرضت أفكارى على الأغنياء والبنوك في كيفية الأخذ بيد الفقراء الذين يموتون جوعاً فسخرُوا من أفكارى وخاصة ما يتعلق بتقديم قروض بدون ضمانات أو فوائد ربوية، والتي تعد عصب النظام المصرفي الوضعي الذي يزداد الأغنياء في ظلّه غني ويزداد الفقراء فقراً. وبعد رفض هؤلاء الأثرياء المستغلين الذين لا توجد في قلوبهم ذرة من الرحمة بدأت أنفذ أفكارى بنفسى، وكان كل ما أملكه سبعة وعشرون دولاراً فقط، وبدأت تنفيذ حلمي في مكافحة الفقر بإعطاء بعض "السننات" لكل شخص، سواء أكان رجلاً أم امرأة، ممن لديهم الحلم بغد أفضل، ورغم قلة الأموال التي أقدمها إلا أن إرادة التغيير للأفضل حولت الحلم إلى حقيقة، وأصبحت السبعة وعشرين دولاراً الآن مليارات، يستفيد منها حوالي ثمانية ملايين ونصف المليون أسرة في بنجلاديش، ولا تندش إذا قلت لك إننا ليس لدينا محامي واحد يقاضي المتعثرين، ولكننا نأخذ بأيديهم بدلاً من جرهم إلى ساحات

الوطني يندرج ضمن مساهمة مؤسستنا الواجبة في مسعى الشمول المالي و التمكين الاقتصادي لصغار الحرفيين والنساء الناشطات في البيوت ضمن مقاربة احترافية توفق بين البعد الاجتماعي و النجاعة الاقتصادية والمردودية المالية وسنجهتد إن



شاء الله للاستفادة من أحسن الخبرات وأنجح النماذج ليؤتي مشروعنا أكله بإذن الله ويحقق مقصد الرواج و فتح أبواب الاسترزاق والكسب الحلال لأصحاب الهمم العالية والعزيمة الجادة من كل فئات المجتمع.

يقول الدكتور محمد يونس في إحدى محاضراته: " إن المجتمع هو الذي يصنع الفقراء. عندما يسمح للناس بتحرير قدراتهم سيزول الفقر."

و مما يروى عن الإمام علي بن أبي طالب قوله "لو كان الفقر رجلا لقتلته" وإذا كان الله قد فضل بعض خلقه على بعض في الرزق فقد شرع من الأحكام ما يقرب الفوارق بين الأغنياء و الفقراء و يؤسس لتساوي الفرص للجميع كي لا يكون المال دولة بين الأغنياء دون الفقراء



مستفيد وجمعت 15 مليار دولار ودائع من 56 مليون مدخر. وبالعودة للصناعة المالية الإسلامية أليست أولى من غيرها لتجسيد هذا المقصد الشرعي المتمثل في رواج المال وتمكين فقراء المسلمين وغيرهم من الخروج من دائرة العوز إلى دائرة الاكتفاء عبر تيسير سبل الاسترزاق والكسب الحلال؟ إن خير إشارة إلى أهمية توسيع دائرة اهتمام المؤسسات المالية الإسلامية بهذا المضمار قصة ذلك الأنصاري الذي جاء للنبي صلى الله عليه وسلم يسأل الصدقة فَقَالَ له النبي صلى الله عليه وسلم: " لَك فِي بَيْتِكَ شَيْءٌ؟ قَالَ بَلَى جَلَسْتُ نَلْبَسُ بَعْضَهُ وَنَتَسَبُّ بَعْضَهُ وَقَدْ خُتَّ شَرِبُ فِيهِ الْمَاءُ قَالَ ائْتِنِي بِهِمَا قَالَ فَأَتَاهُمَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِبِيدهِ ثُمَّ قَالَ مَنْ يَسْتَرِي هَذَيْنِ فَقَالَ رَجُلٌ أَنَا أَخَذَهُمَا بِدَرَاهِمٍ قَالَ مَنْ يَزِيدُ عَلَي دَرَاهِمٍ مَرَّتَيْنِ أَوْ ثَلَاثًا قَالَ رَجُلٌ أَنَا أَخَذَهُمَا بِدَرَاهِمَيْنِ فَأَعْطَاهُمَا آيَاهُ وَأَخَذَ الدَّرَاهِمَيْنِ فَأَعْطَاهُمَا الْأَنْصَارِيَّ وَقَالَ اشْتَرِ بِأَحَدِهِمَا طَعَامًا فَأَنْبِذْهُ إِلَى أَهْلِكَ وَاشْتَرِ بِالْآخَرِ قُدُومًا فَأْتِنِي بِهِ فَعَلَّ فَأَخَذَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَشَدَّ فِيهِ عُودًا بِبِيدهِ وَقَالَ أَذْهَبَ فَأَحْتَطِبُ وَلَا أَرَاكَ خَمْسَةَ عَشَرَ يَوْمًا فَجَعَلَ يَحْتَطِبُ وَيَبِيعُ فَجَاءَ وَقَدْ أَصَابَ عَشْرَةَ دَرَاهِمٍ فَقَالَ اشْتَرِ بِبَعْضِهَا طَعَامًا وَبِبَعْضِهَا ثَوْبًا ثُمَّ قَالَ هَذَا خَيْرٌ لَكَ مِنْ أَنْ تَجِيءَ وَالْمَسْأَلَةُ نُكُتُهُ فِي وَجْهِكَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِنَّ الْمَسْأَلَةَ لَا تَصْلُحُ إِلَّا لِذِي فَقْرٍ مُدْفِعٍ أَوْ لِذِي عُرْمٍ مُفْطَعٍ أَوْ دِمٍ مُوجِعٍ "

إنه منهج الإسلام في التعامل مع ظاهرة الفقر: يحث القادرين على العمل من الفقراء على تحرير أنفسهم من ربة الحاجة والتبعية لذوي الباع والسعة واللاحق بهم بكدهم وجدهم و عرق جبينهم.

ولقد أشرفت شخصيا لما كنت في بنك البركة الجزائري على مشروع للتمويل الأصغر بمنطقة غرداية بمرافقة مؤسسة سويسرية متخصصة فتم تمويل ما يناهز على ألف امرأة تزاوّل نشاطا حرفيا منزليا ومائة و عشرين مؤسسة حرفية مصغرة فكانت النتائج المحققة ممتازة من حيث نمو المشاريع الممولة و توسعها وخلقها مناصب عمل و قلة التعثر فيها إلى أن تراخت المتابعة الميدانية بعد رحيل المرافقين الفنيين السويسريين فكانت تجربة جميلة يمكن الاستفادة من نجاحاتها و إخفاقاتها.

إن مشروع حرفتي الذي نسعى لإطلاقه في مصرف السلام بالتعاون مع مؤسسة الجزائر المتحدة الخيرية ومؤسسة ديار دزائر في انتظار لحاق مؤسسات حاضنة أخرى عبر التراب



# المال وسيلة لا غاية



## بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة

تعالى: "وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ" {الذاريات: 56}،  
فلذلك تراها تصف المال تارة بزينة الحياة وتارة تصفه بالفتنة  
حيث قال تعالى: "إِنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ" {التغابن: 15}،  
وقال: "وَقَالَ مُوسَى رَبَّنَا إِنَّكَ آتَيْتَ فِرْعَوْنَ وَمَلَأَهُ زِينَةً وَأَمْوَالًا فِي  
الْحَيَاةِ الدُّنْيَا رَبَّنَا لِيُضِلُّوا عَن سَبِيلِكَ رَبَّنَا اطْمِسْ عَلَى أَمْوَالِهِمْ  
وَاشْدُدْ عَلَى قُلُوبِهِمْ" {يونس: 88} وقال: "رُزِقَ لِلنَّاسِ حُبُّ  
الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ  
وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ  
حُسْنُ الْمَآبِ" {آل عمران: 14} وقال: "الْمَالُ وَالْبَنُونَ زِينَةُ الْحَيَاةِ  
الدُّنْيَا" {الكهف: 46}، ويرى القرطبي أن معنى الآية هو أن المال  
والبنين زينة هذه الحياة المحترقة فلا تتبعوها نفوسكم، وهو رد على  
عبيدة بن حصن وأمثاله لما افتخروا بالغنى والشرف، فأخبر تعالى  
أن ما كان من زينة الحياة الدنيا فهو غرر يمر ولا يبقى كالهشيم  
حين تذروه الرياح، وإنما يبقى ما كان من زاد القبر وعدة الآخرة،  
وقد قال صلى الله عليه وسلم: (أخاف عليكم أن تتنافسوا فيها كما  
تنافس الذين من قبلكم فتهلككم كما أهلكتهم)، فشبّه التنافس هنا  
بتنافس الذين من قبلنا الذي يقود الأمة إلى الانصراف عن التسابق  
في الأخلاق الحميدة، وربما قضي على كثير من صفات الكمال  
سعيًا وراء جلب المال.

وقد قدم عمر بن الخطاب رضي الله عنه بمال في ولايته  
فجعل يتصفحه وينظر إليه فهملت عيناه دموعاً فبكى فقال له عبد  
الرحمن بن عوف: ما يبكيك يا أمير المؤمنين؟ فو الله إن هذا لمن  
مواطن الشكر، فقال عمر: إن هذا المال والله ما أعطيه قوم إلا ألقى  
بينهم العداوة والبغضاء، وقيل: (لا تفقد قلبك مع المال فإنه في  
ذهاب).

تبلغ الشريعة في نظرتها للمال أقصى درجات الكمال عندما ترى  
أن المال وسيلة وليس بغاية في حد ذاته، فهي بهذا تجرده من كل  
قدسية ذاتية حتى لا يكون الشغل الشاغل والمهم الوحيد للإنسان،  
ويلهث وراءه، ويسعى في اكتسابه طمعاً في جمعه، ورغبة في  
ثرائه قال تعالى: "وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ  
نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا" {القصص: 77}.

وقد قيل في معناها: أي اعمل في دنياك لأخراك، ولا  
تترك حظك من الدنيا الذي هو طاعة ربك وعبادته، وأحسن فيما  
افترض الله عليك كما أحسن إليك، وقيل: معناه وأحسن في الدنيا  
بإنفاق مالك الذي آتاك الله في سبيله ووجوهه ووسع به عليك.



وقد ثبت عنه صلى الله عليه وسلم أنه قال: (تعس عبد  
الدينار وعبد الدرهم وعبد الخميصة إن أعطي رضي وإن لم يعط  
سخط، تعس وانتكس، وإذا شيك فلا انتقش).

ولقد جاءت في الشريعة نصوص عديدة تحذر النفوس من  
الانسياق وراء شهوة المال، والانقياد إلى سلطانه والانشغال به عن  
الهدف الأسمى، الذي خلق من أجله الإنسان، ألا وهو عبادة الله قال

# المال وسيلة لا غاية

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبية

وصلة لغيركم)، وكان السلف الصالح يوصون ويحثون على إصلاح المال لا بقصد جمعه وكنزه تباهاً وتفاخراً، ولكن بقصد الاستغناء به عن مذلة السؤال والاحتياج إلى الغير والتكثير لسبل الخير والكرم، قال حكيم بن قيس عن أبيه أنه أوصى بنيه فقال: (عليكم بالمال واصطناعه فإنه منبهة للكرم، ويستغنى به عن اللئيم، وإياكم والمسألة فإنه آخر كسب الرجل).

ومن شدة اهتمام الشريعة بإصلاح المال وتنميته بأن جعلته شرطاً في تحقيق ماهية الرشد، وذهب العلماء إلى حد إسقاط شرط صلاح الدين من ماهية الرشد إذا توفر حسن النظر في المال والتصرف فيه، قال التسولي: (الرشد الذي يخرج به السفبه من الولاية هو حفظ المال مع حسن النظر وتنميته والاتجار فيه، ولا يشترط في ذلك صلاح الدين، فهو إذا كان فاسقاً متمرداً في المعاصي وكان مع ذلك ضابطاً لماله يحسن تنميته والتجر فيه فقد استحق الإطلاق والخروج من الولاية، وأحرى أن لا يحجر عليه إن لم يكن مولى عليه).

وقد ذهب بعض السلف إلى اعتبار إصلاح المال وحسن التصرف فيه من علامة المروءة فعن عمرو بن العاص أنه سئل عن المروءة فقال: (المروءة أن يكرم الرجل إخوته، وأن يقبل في داره ويصطنع لماله)، وسئل معاوية الأحنف فقيل له: ما تعدون المروءة فيكم؟ فقال: (النفقة في الدين وبر الوالدين وإصلاح المال).

وبهذا اتضح بطلان ذلك الاعتقاد الذي ورثناه عن بعض المتصوفة من أن المال

بينت طرق كسبه ووجوه صرفه من المصالح والمفاسد، رغبة ورهبة، ولم تغبن أصحاب الأموال بما يحصل لهم من الفضائل والدرجات بسبب أموالهم إن هم أنفقوها في مصارفها النافعة قال الله تعالى: " وَمَنْهُمْ مَنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الْآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ (201) أُولَئِكَ لَهُمْ نَصِيبٌ مِمَّا كَسَبُوا وَاللَّهُ سَرِيعُ الْحِسَابِ (202)" {البقرة: 201-202}.

ويتأكد هذا الإتجاه من الشريعة في دعوتها الحثيثة إلى إصلاح المال وتنميته، ومن هنا جاءت دعوته صلى الله عليه وسلم إلى الاتجار في مال اليتيم حتى لا تأكله



الزكاة قال صلى الله عليه وسلم: (ابتغوا بأموال اليتامى لا تذهبها الزكاة)، وقال عمر بن الخطاب رضي الله عنه مثله، وقد حث رضي الله عنه المسلمين على إصلاح أموالهم فقال: (من كانت له أرض فليعمرها ومن كان له مال فليصلحه فإنه يوشك أن يأتي من الا يعطي إلا من أحب)، وعن القاسم بن محمد قال: (لما كان زمن عمر فكثرت المال وحدثت الأعطية وكف الناس عن طلب المعيشة قال عمر: أيها الناس أصلحوا معاشكم فإن فيها صلاحاً لكم

ولا يفهم من هذه النصوص أن المال غير منظور إليه بعين الشريعة إلا ذمماً وأنه غير لاق من معاملتها إلا رفضاً.

وذلك لأن الجانب الروحاني من الشريعة المنبه على جعل انصراف الهمة إلى الفضائل النفسانية والكمالات الخلقية في الدرجة الأولى، والداعي الشيطاني العارض غالباً للمستدرجين من أهل الثروة والمال بوضع ذلك في أساليب كفر نعمة الرازق دون وضعها في مواضع شكره، قد صرف أقوال الشريعة في الحث على اكتساب المال وفي بيان محاسن اكتسابه لم أقام نفسه في مقام السعي والكدر، لكي لا ينضم حثها إلى ما في داعية النفوس من الحرص على المال، تلك الداعية التي تضافت نصوص الشريعة على إبرازها وبيانها بتعابير مختلفة قال تعالى: "وَتَجِبُونَ الْمَالَ حُبًّا جَمًّا" {الفجر: 20}، وقال: "وَأِنَّهُ لِحُبِّ الْخَيْرِ لَشَدِيدٌ" {العاديات: 8}، وقال: "وَجَعَلْتُ لَهُ مَالًا مَمْدُودًا (12) وَبَيْنَ يَدَيْهِ شُهُودًا (13) وَمَهَّدْتُ لَهُ تَمْهِيدًا (14) ثُمَّ يَطْمَعُ أَنْ أَزِيدَ" {المدثر: 12-15}، وقال صلى الله عليه وسلم: (يهرم ابن آدم وتشيب معه اثنتان الحرص على المال والحرص على العمر).

وقال: (قلب الشيخ شاب على حب اثنين: طول الحياة وحب المال)، وقال: (لو كان لابن آدم واد من مال لا يتبغى إليه ثانياً، ولو كان له واديان لا يتبغى إليهما ثالثاً ولا يملأ جوف ابن آدم إلا التراب ويتوب الله على من تاب).

ومن هنا يتبين أنه ليس من مقصود الشريعة ثني عزائم الطالبين للمال من السعي في تحصيله إذا قصدوه من وجوه وطرقه المشروعة، بدليل أنها

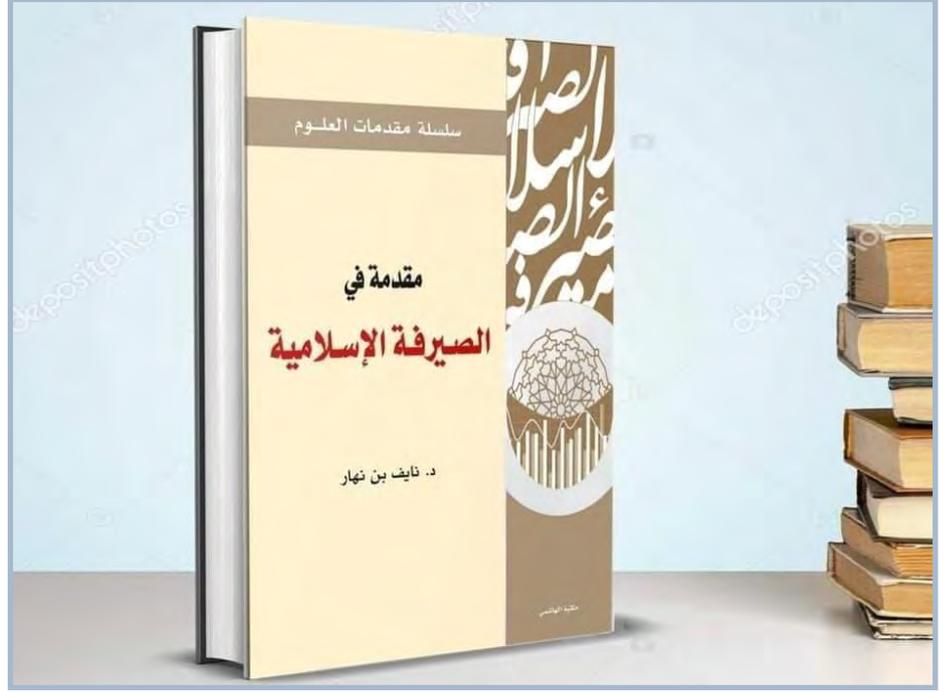
# العمال وسيلة لا غاية

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبية

المؤمنين واختبار مدى صبرهم وصدقهم، فمن الأول قوله تعالى في شأن آل فرعون: "وَلَقَدْ أَخَذْنَا آلَ فِرْعَوْنَ بِالسِّنِينَ وَنَقْصِ مِنَ الثَّمَرَاتِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُونَ" {الأعراف: 130}، ومن الثاني قوله تعالى: "وَأَنْتَبِهُنَّ فِي بَشَائِرِ مِنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ" {البقرة: 155}.

وقال تعالى: "أَنْتَبِهُنَّ فِي أَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ" {آل عمران: 186}، وعلق القرطبي على هذه الآية فقال: (هذا خطاب للنبي صلى الله عليه وسلم وأمة والمعنى لتختبرن ولتمتحن في أموالكم بالمصائب والأرزاء بالإتفاق في سبيل الله وسائر تكاليف الشرع والإبتلاء بالأنفس بالموت والأمراض وفقد الأحباب، وبدأ بذكر الأموال لكثرة المصائب بها).

وفي الجملة فإن الله عز وجل جعل الأموال والمنافع وسائل إلى مصالح دنيوية وأخروية، ولم يسو بين عباده فيها إبتلاءً وامتحاناً لمن قدر عليه رزقه.



سلاح، هذا زمان سفیان الثوري، أما في زماننا فهو أشد من ذلك حيث يقضي به الإنسان دينه، ويؤدي به حقوقه ويصون به عرضه وإذا مات تركه ميراثاً لمن بعده، وقد قال الشاعر:

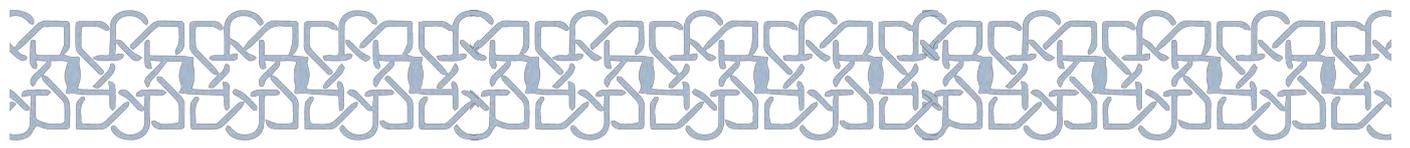
أصون عرضي بمالي لا أدنسه

لا بارك الله بعد العرض في المال وإذا كان المال من هذا القبيل فالشريعة تحت على جمعه وتحرض على السعي في طلبه وحفظه والذود عنه حتى اعتبرت من قتل دفاعاً عن ماله شهيداً حيث قال صلى الله عليه وسلم: (من قتل دون ماله فهو شهيد).

وروي عن النبي صلى الله عليه وسلم: (أنه جاءه رجل فقال: يا رسول الله أرأيت إن جاء رجل يريد أخذ مالي قال: فلا تعطه مالك قال أرأيت إن قاتلني قال فقاتله قال: أرأيت إن قاتلني قال: فأنت شهيد، قال أرأيت إن قتلته، قال: فهو في النار).

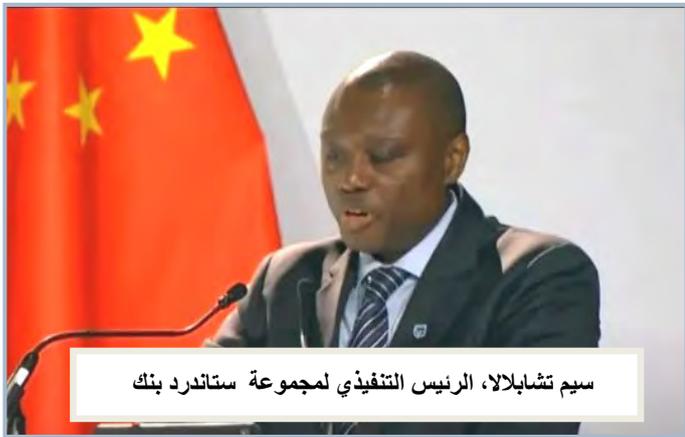
وكما أن المال وسيلة تلبى بها الرغائب وتقضى بها الحوائج فهو وسيلة أيضاً لردع الكافرين عن كفرهم، وابتلاء

غير منظور إليه في الشريعة بعين الرضا والترغيب، وتؤكد لدينا بأن الشريعة تنظر للمال إذا كان في دائرة المباح وحدود الحلال بأنه عامل مهم وقوي يساعد الإنسان على القيام بدينه، قال محمد بن المنكدر: (نعم العون على الدين الغني)، ويمكنه من صناعة المعروف وصلته الرحم، قال عروة بن الزبير: قال الزبير: (إن المال فيه صنائع المعروف وصلته الرحم والنفقة في سبيل الله عز وجل وعون على حسن الخلق وفيه مع ذلك شرف الدنيا ولذتها)، وعن يحيى بن سعيد قال: سمعت سعيد بن المسيب يقول: (لا خير فيمن لا يريد جمع المال من حله، يكف به وجهه عن الناس، ويصل به رحمه، ويعطى منه حقه)، وما كان هذه حاله من الأموال فإنه لا مانع في جمعه وطلبه، بل الشريعة نحث على ذلك ولا تعتبره من حب المال المذموم مادام أن الإنسان يصلح به نفسه وأهله وغيره من الخلق، قال سفیان الثوري: (ليس من حبك الدنيا أن تطلب منها ما يصلحك). وقال: (المال في هذا الزمان



# مُنْتَدَى أَعْمَالِ بَرِيكْس - جوهانسبرج، جنوب إفريقيا 22 أغسطس 2023

السيد : فؤاد الوزاني عضو مجلس إدارة مصرف السلام الجزائر



سيم تشابلالا، الرئيس التنفيذي لمجموعة ستاندر بنك



ملخص لأهم النقاط المطروحة في الاجتماع:  
مقدمة الاجتماع:

قدم الرئيس التنفيذي تقييما رفيع المستوى للوضع الاقتصادي في جنوب إفريقيا وإفريقيا بصورة عامة. أهم النقاط كالآتي:

بدأ الاجتماع بالإشادة بالعلاقة التاريخية بين دول البريكس، والعلاقة التاريخية لخط التجارة بين شرق وجنوب إفريقيا إلى الهند وإندونيسيا.

خلال فترة استعمار الدول الأفريقية والهند بين عامي 1650 و 1800، تم استعباد الهنود ونقلهم إلى جنوب إفريقيا لتطوير صناعة السكر، ثم خلال فترة الاستعمار الأوروبي والفرنسي، تم نقل الآلاف من الأفارقة إلى البرازيل، مما خلق روابط ثقافية بين البرازيل وإفريقيا.

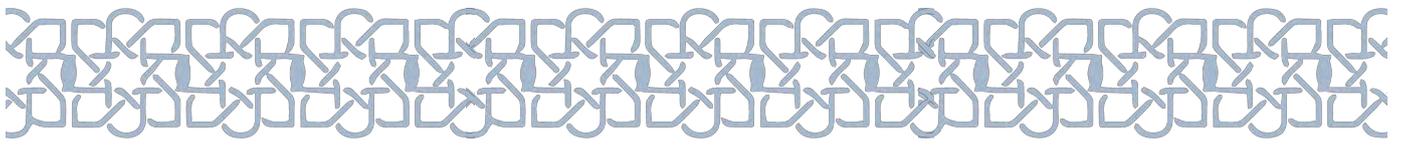
يحتوي التاريخ الروسي أيضا على روابط مع إفريقيا في مثال ألكسندر بوشكين (كاتب وشاعر)، الذي كان جده الأكبر إفريقيا من الكاميرون علاوة على ذلك، خلال الفصل العنصري في جنوب إفريقيا (الأبارتيد)، بقي العديد من الأفارقة في روسيا والصين والهند. لذا فإن دول البريكس مرتبطة بالتاريخ أولا.

كلمة الرئيس التنفيذي ستاندر بنك جنوب إفريقيا :

1. أشاد الرئيس التنفيذي بالسوق المالي (Capital Market) (القوي في جنوب إفريقيا) البورصة، السندات، مدفوعا في الغالب بالشركات الكبيرة والشركات المتوسطة والشركات الصغيرة. خلال سنة 2023، ستحقق الأسهم المدرجة في جنوب إفريقيا متوسط نمو ربحية السهم من 15 إلى 20%؛ مقارنة بالأسواق الناشئة الأخرى التي تحقق تراجع في النمو بنحو 3% لنفس الفترة.

2. كما ذكر الرئيس التنفيذي أن ستاندر بنك كان المستشار الوحيد للصين في عملية الاستحواذ على 7 شركات لنقل الطاقة في البرازيل خلال عام 2010 في عملية قدرت بنحو 8.1 مليار راند آنذاك، مما يوضح خبرة جنوب إفريقيا وعلاقتها القوية في جعل دول البريكس واقعا تجاريا مستمرا.

3. صرح الرئيس التنفيذي بأن التحديات في جنوب إفريقيا لا تزال تشمل البطالة وعدم المساواة، وهو أمر مشترك أيضا مع العديد من دول البريكس الأخرى. ومع ذلك، تشمل جنوب إفريقيا نقاط القوة الآتية:



والتصنيع المنخفض الكلفة وتكامل الأسواق في إطار منطقة التجارة الحرة الأفريقية.

9. وفقا لتوقعات صندوق النقد الدولي في ظل النمو الحالي للقارة، من المرجح أن تكون منطقة دول الساحل والصحراء المنطقة الأسرع نموا في العالم بحلول عام 2030. ومن المتوقع أن تتضاعف التجارة بين البلدان الأفريقية وأن تكون هناك فرص استثمارية تبلغ حوالي 4.3 تريليون دولار أمريكي في البنية التحتية للقارة بسبب هذا النمو السريع. وبناء على ذلك، س يود المستثمرون من دول البريكس والعالم في الاستثمار في فرص النمو وامكانيات القارة وستكون جنوب إفريقيا هي المدخل لذلك.



قوة النظام القانوني الذي يضمن مراعاة العقود وتسوية النزاعات التجارية بشكل عادل .

أ. عملة حرة

ب. أسواق المال والبورصة مفتوحة للاستثمار المحلي والأجنبي

ج. بنك مركزي محترف، موثوق به وذو مصداقية عالية.

د. سوق مالي كبير وذا سيولة عالية.

هذه العوامل ستضمن عوائد معتبرة على الاستثمار لأي مستثمر محلي أو أجنبي وستظل متاحة بسرعة وبالعملة التي يختارها المستثمر.

4. جنوب أفريقيا تعتبر دولة مفتوحة للاستثمار الأجنبي والسياحة، حيث يدخل الزوار والمستثمرين الأجانب من جميع الشركاء الرئيسيين إلى البلد بدون تأشيرة أو عبر الحصول على التأشيرة عن طريق الإنترنت / تأشيرة إلكترونية أو تعطى التأشيرة عند الوصول لمطار جنوب أفريقيا.

5. وجود رابط جوي بين جنوب أفريقيا والشركاء التجاريين الرئيسيين لها.

6. تبرز الميزة التنافسية لجنوب أفريقيا في شبكتها التجارية والاستثمارية مع البلدان الأفريقية.

7. الصين هي في الواقع أكبر شريك تجاري لأفريقيا، في حين أن جنوب أفريقيا هي ثاني أكبر مصدر في أفريقيا ورابع أكبر مستورد في القارة.

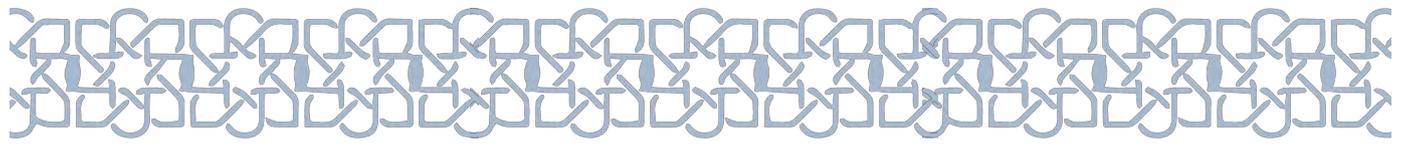
8. يبقى هدف جنوب أفريقيا هو تشجيع المستثمرين من دول البريكس وجميع أنحاء العالم للاستثمار في أفريقيا بالنظر إلى التركيبة السكانية للقارة والموارد الطبيعية الهائلة



**الفرص الحالية للاستثمار والتجارة بين دول البريكس وجميع أنحاء العالم كالاتي :**

أ. بالنظر إلى أن دول البريكس موطن لقوة زراعية، يمكن إجراء تحسينات في التجارة البينية للمواد الزراعية والوصول إلى أسواق الدول الأعضاء، نظرًا إلى قوة بيئة وسياسات الاستثمار. وبناء على ذلك، يمكن لأفريقيا أن تصبح سوق زراعي عالمي لدول البريكس خلال هذا القرن.





دولية .

لكن من المهم أيضا أن نكون واقعيين بشأن الخصائص الضرورية للعملة المستخدمة لاحتياجات الدول.

ويشمل ذلك أن تكون العملة صادرة عن بنك مركزي يتمتع بمصداقية عالية جدا في تنفيذ السياسة النقدية، إضافة الى ضرورة أن تكون العملة لدولة ذات سجل تجاري قوي بنفس القدر تتمتع بسياسة مالية قوية وقادرة على الوفاء بديونها. كما يجب أن تكون العملة متاحة بحرية وبكميات كبيرة في العديد من الدول وتتمتع بقابلية التحويل والصرف في جميع الأوقات.

هذه المجموعة من الخصائص للعملة لا يمكن الاتفاق عليها بسرعة، ويجب أن تنشأ هذه الخصائص للعملة على مدى سنوات طويلة.



ماتاميليا سيريل رامافوزا رئيس جنوب إفريقيا

### تعليقات أخرى:

- أثار رئيس جنوب أفريقيا الحاجة إلى مزيد من التعاون بين شعوب دول البريكس كون أن هذه الدول تمثل 25% من الاقتصاد العالمي وخمس التجارة العالمية وتضم أكثر من 40% من سكان العالم.
- ذكر الرئيس البرازيلي أن التجارة بين البرازيل وأفريقيا انخفضت خلال السنوات الماضية وتمثل 5.3% فقط من حجم التجارة البرازيلية.
- فيما علق الرئيس الروسي على أهمية تعافي دول البريكس بعد جائحة وباء كورونا والعقوبات غير المشروعة وتجميد الاحتياطيات لروسيا. كما نبه إلى أن أسعار المواد الغذائية ارتفعت بشكل كبير وأهمية تطوير لوجستيات تجارية جديدة مع وسائل الدفع.

ب. الطاقة المتجددة تمثل فرصة هائلة للاستثمار والتجارة بين دول البريكس ( والعالم ) من خلال التعاون بين القطاع العام واستثمارات القطاع الخاص.

ت. موضوع ريادة الأعمال وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة هو الطريق الرئيسي والأكثر فعالية لخلق فرص العمل حيث يمكن أن تصبح بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة شركات عملاقة مستقبلا مثلما تحقق في الصين مع بعض الشركات الناشئة التي أصبحت كبيرة للغاية ( كشركة BYD و Cents10 الصينيتين ). ولكن لحصول ذلك، تحتاج البلدان إلى بيئة قانونية مواتية ونظام تعليمي قوي ومؤسسات مالية وبنكية قوية .

ث. وجود رحلات جوية للمسافر ونظام تأشيرات مناسب سيحسن الاستثمار والتجارة بين دول البريكس.

ج. دور التكنولوجيا المالية ( FINTech ) ، وهو مجال اكتسبت فيه دول البريكس خبرة كبيرة ونجاحا معتبرا.

ح. فيما يتعلق بتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة، فهي حساسة بشكل أساسي للزيادة الحادة في أسعار الفائدة، ومن ثم، ينصح أن تكون البنوك الممولة صبوراً على الشركات الصغيرة والمتوسطة الواعدة خلال هذه الفترة إلى أن تنخفض نسب الفائدة في العالم م. هناك شرطان أساسيان لنظام مالي قادر على دعم كل من الشركات الصغيرة والأسر ذات الدخل المنخفض وهم توفر البيانات المالية بشكل منتظم ودوري والتأكد بشكل موثوق خلال تحديد الهوية الكترونياً. وقد قادت الهند العالم في كلا الشرطين أما في كينيا، كان النمو الاقتصادي سريعاً أيضاً نتيجة للاستخدام الرائد للهواتف المحمولة لخلق وصول شامل إلى التمويل الكترونياً بدون تنقل.

خ. فيما يتعلق بنظام الدفع الدولي، هناك مناقشات حول إنشاء نظام دفع بين الدول الأفريقية.

**فيما يتعلق بموضوع إمكانية إنشاء عملة موحدة بين دول البريكس، اختلفت الآراء بين الاستحسان والمعارضة:**

من منظور مصرفي، يجب أن يكون هناك تمييز بين عملة الدفع الدولية وعملة احتياطيات الدول بصفة عامة. قد يكون من الممكن تبسيط المدفوعات الدولية باستخدام مجموعة من العملات المحلية دون أي إشارة إلى أي عملة احتياطية



بقلم مسؤول خلية  
التسويق والاتصال :  
توفيق محمد  
بوكريطاوي



# عمود محطة السلام

رؤوس الأموال طاقتهم للاستحواذ على سوق السلع والبضائع والخدمات في العالم بتوظيف علماء و ابحار المالية فتم ابتكار البورصات العالمية وتصميم منتجات ثانوية للمنتجات البنكية تحت مسمى سوق البورصة للسندات و بدهاء فائق للتصور تم الاستيلاء على السوق العالمية بإخضاع مختلف المنتجات مهما كانت طبيعتها و مصدرها في العالم الى سوق البورصة العالمي لتداولها بيعا و شراء تحت سيطرة ارباب المالية تستنفذ أرباحا بالبلالين من الدولارات دون أي مخاطرة بل عن طريق المضاربة في السندات و ختام الهندسة كان يفرض مؤسسات عالمية مهيمنة على شاكلة البنك العالمي الدولي و صندوق النقد الدولي و منظمة التجارة العالمية فرضت نفسها بوضع قواعد تنظيمية و قانونية و شروط مكنتها من السيطرة على المالية العالمية و السوق العالمي و هذا ما نتج عنه ما يسمى اليوم النظام الدولي العالمي و لكي يتضح لكم ما يجري اليوم في العالم هو صراع قوة بين الراس مالية مالية و الراس مالية الصناعية لتغيير القواعد المفروضة و تقسيم السوق العالمي مناصفة بين القوة المالية من جهة و القوة الصناعية من جهة أخرى و صدق رسول الله صلى الله عليه و سلم لما قال " جعل رزقي تحت ظل رزقي " كلا القوتين تدود على حصتها من السوق عن طريق القوة العسكرية و النووية التي تمتلكها .

ختاما سأعرج بكم في مقالي المقبل عن خصائص الصيرفة الإسلامية وما يفرقها ويفارقها عن الصيرفة التقليدية أسسها ونشأتها ومفهومها وطبيعتها دورها في هذه المرحلة الحساسة التي يمر بها العالم والتي قد تنجر عنها حرب عالمية ثالثة ونحن غابون او مغيبون عن الساحة ونذكر الأسباب الأساسية عن تأخرنا وبقائنا الى القهقرة وإعطاء السبل للخروج من هذه الوضعية سالمين غانمين.

أرجوا اني وفقت بالتبسيط والإيجاز في تحقيق مظنة العلم خاصة منه ما تعلق بفقهاء الواقع والنوازل التي نعيشها وسنعيشها لاحقا ولا أبا بكر و عمر و عثمان و علي لها.

سويا نحقق الريادة تحقيقا لا تعليقا.



موضوعنا اليوم من المهم بما كان لرفع اللبس وتحقيق مظنة العلم للعاملين في ثغرة المالية وتوضيح المعالم والجواب على أسئلة يطرحها العام والخاص مفادها ما هو الفرق بين الصيرفة الإسلامية والبنوك التقليدية؟؟؟؟ والحق الحق أقول الفارق كثير وكثير ولا يعلمه إلا اولي العلم والنهي فهيا بنا سويا نفكك خبايا الفوارق وننير عقولا من ظلام بإشعال شمعة تضيء لهم آفاق المعرفة.

بداية اول فارق يكمن في طبيعة النشأة أصلا وفلسفتها فالبنك الكلاسيكي تم ابتكاره للاتجار في النقود واجارتها لتعظيم الثروة وذلك بتوظيف الأموال واستثمارها في الأزمات وتمويل الحروب (الحرب العالمية الأولى والثانية) والثورات (الثورة البولشيفية، الثورة الفرنسية... الخ) كمرحلة أولى تلتها مرحلة الهيمنة على السوق النقدي العالمي وذلك بخصوصية البنوك المركزية والسيطرة التامة على العمود الفقري للدولة الحديثة من خلال امتلاك اغلبيية الأسهم والتحكم في البنوك المركزية و كذا البنوك الثانوية (البنوك التجارية) و من خلاله الاستحواذ على مسار سريان رؤوس الأموال و التحكم في الوساطة بين المدخرين المودعين والمستثمرين و بني هذا البيت الذي سميته بيت العنكبوت على أساس القاعدة الإقراضية بسعر الفائدة فالمودع والمُدخر هو مقرض ودائن أو مقترض ومدين وكلاهما على أساس الفائدة مع هندسة فائقة الدهاء لاستقطاب الموارد المالية الذاتية عن طريق إصدار أسهم ممتازة او طباعة الأوراق النقدية و عن طريق الودائع والقروض على أساس الفائدة بالنسبة للموارد المالية الخارجية أما الاحتياطي العام فيستقطع من صافي ربح نشاط البنك و ليس من صافي الربح الذي يخص المساهمين فقط يستخدم الجزء الأكبر من الأموال في الإقراض بفائدة و بصفة أساسية ومعتمدة بقبول الودائع وتقديم القروض للغير على أساس الفائدة التي هي عبارة عن حصان طروادة لنشاط البنوك الكلاسيكية لذلك يبحث البنك التقليدي عن الأموال لدى الأغنياء و يهتم بكبار أصحاب الأموال و بعد السيطرة التامة على السوق المالية العالمية استنفذ ارباب

# نشاط فرع عنابة



مدیر فرع عنابة  
السید : فاروق باباس



المجهودات و خلق جو من المنافسة الايجابية لديهم و روح الفريق هذا ما سينعكس بالإيجاب على نوعية الخدمات المقدمة للعملاء.

و في اطار الحرص على التكوين المتواصل للموظفين من أجل تعزيز قدراتهم خاصة في مجال الصيرفة الإسلامية، قمنا بالترخيص للسيد فرحون ياسين نائب مدير الفرع و السيد بن قارة صيري مستشار زبائن رئيسي بمزاولة دراستهم حيث تحصلوا على شهادة الماستر بامتياز في مجال المحاسبة و التدقيق و الصيرفة الإسلامية على التوالي، كما نتمنى لهما المزيد من التفوق في الدراسات العليا خدمة للمصرف و للبحث العلمي.



بسم الله الرحمن الرحيم،

عرف فرع عنابة خلل في التوازنات المالية خلال سنة 2022 وذلك راجع الى تركيز الفرع على تحقيق هدف استقطاب الودائع بشتى أنواعها حيث بذل الفرع مجهودات كبيرة في هذا الاتجاه، وقد بلغت الودائع مع نهاية السداسي الأول ما يقارب 14 مليار دج، أغلبها ودايع بعوائد مكلفة بالنسبة للفرع حيث تؤثر مباشرة على النتيجة الصافية وقد بلغت مكافأة ودايع العملاء في نفس الفترة 132 مليون دج، و كانت النتيجة الصافية سلبية بـ 18 مليون دج رغم بلوغ التمويلات بجميع أشكالها النسب المرجوة تقريبا، لكن بفضل مجهودات الفرع و دعم الإدارة العامة في تسريع معالجة طلب التسهيلات المالية ووضع خطوط التمويلات و تفعيلها في آجال قصيرة و كذلك اعتماد الإدارة العامة للشروط المصرفية الأخيرة و المتعلقة بإعادة النظر في توزيع الأرباح حيث خفضت النسبة الممنوحة للودائع طويلة المدى الى 75 بالمئة، استطاع الفرع من استعادة التوازنات المالية بشكل تدريجي و ذلك من خلال رفع هوامش الربح الناتجة عن تفعيل التمويلات و امتصاص العجز المسجل في السداسي الأول رغم استمرار ارتفاع الودائع، حيث انخفض العجز من 18 مليون دج الى 12 مليون دج، و تم التخلص منه نهائيا في الثلاثي الأول لسنة 2023 اذ سجل الفرع نتيجة إجابيه قدرت بـ 16 مليون دج و هذا راجع الى استمرار عملية تفعيل التمويلات الممنوحة و تحقيق هوامش ربح معتبرة، ويستمر الفرع في هذه السياسة و المتمثلة في استقطاب المزيد من العملاء ذوي الالتزامات و التسريع في دراسة ملفاتهم و تفعيل خطوط التمويل من أجل تحقيق التوازن المالي الكلي ما بين الموارد و الاستعمالات، و من أجل التكفل الجيد بالعملاء و تقديم خدمات ترقى الى صورة مصرفنا و سمعته ارتأينا أن نقوم بحركة داخل الفرع مست عدد من الموظفين لضخ دماء جديدة داخل مختلف المصالح و ذلك حسب رغبة كل موظف و خبرته و امكانياته مما سيسمح من دون شك بتحفيز جميع الموظفين بتقديم المزيد من



السيد : ياسين فرحون  
نائب مدير فرع عنابة

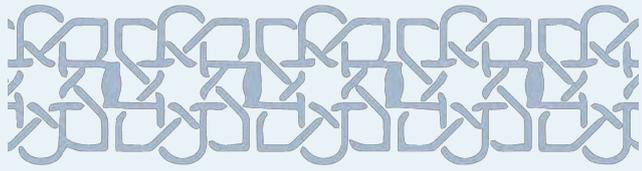


المتواجد فيه وخاصة مع الطلبة الذين يعتبرون زبده، وذلك من خلال مختلف الاتفاقيات المبرمة مع العديد من الجامعات الجزائرية، يستقبل المصرف العديد من الطلبة في مختلف الأطوار وذلك بغرض تحضير مذكرات التخرج والقيام بتربصات ميدانية من أجل تعزيز مكاسبهم النظرية والاطلاع عن قرب على ممارسة الصيرفة الإسلامية في الواقع، فقد رافق مصرف السلام فرع عنابة وساعد العديد من الطلبة في مختلف الأطوار ما بعد التدرج في اجراء تربصاتهم واعداد مذكراتهم في مختلف مجالات الصيرفة الإسلامية بشكل خاص و البنوك بشكل عام، كما شارك فرع عنابة ممثلا في مديره و نائبه في العديد من المحاضرات و الملتقيات التي نظمتها جامعة باجي مختار عنابة، اسهاما منه في مد جسور التواصل مع المجتمع و نخبه، و ايماننا منه أن طلبة اليوم هم إطارات الغد و أن تطوير الهندسة المالية الإسلامية يمر حتما عبر البحث العلمي لذي يبقى مصرف السلام عامة و فرع عنابة خاصة في اتصال و تواصل دائمين مع المؤسسة الجامعية من أجل المساهمة في تكوين إطارات الغد.

يعتبر مصرف السلام رائدا في مجال الصيرفة الإسلامية في الجزائر، فقد استطاع في ظرف وجيز فرض نفسه في السوق المالي الجزائري والمتماشية مع مبادئ التمويل الاسلامي، حيث تشمل جميع فئات المجتمع من أفراد، حرفيين، مهنيين وشركات، اذ تمكن المصرف بفضل نجاعة الاستراتيجية الموضوعية من طرف الإدارة العامة من توسيع شبكة فروع، عبر مختلف أنحاء الوطن لاستقطاب عدد أكبر من العملاء وعرض منتجاته عليهم.

في هذا المقال سنتطرق إلى دور آخر يضطلع به مصرفنا وهو تكوين الأجيال الصاعدة في مجال الصيرفة الإسلامية. لقد أثبتت التجربة الفتية التي خاضتها الجزائر في مجال الصيرفة الإسلامية مدى نجاعة هذا النظام في إعطاء نفس جديد وديناميكية متسارعة للعمل المصرفي بشكل عام، اذ وبعد اعتماد الدولة الجزائرية للصيرفة الإسلامية ومختلف صيغ التمويل والمنتجات الخاصة بها منذ سنة 2020، لاحظنا اقبالا منقطع النظير على مختلف تخصصات الصيرفة الإسلامية من قبل الطلبة وانشاء تخصصات جديدة في مختلف الجامعات الجزائرية في هذا المجال، وذلك استعدادا لمواجهة طلبات سوق العمل في هذا الاختصاص اذ يتوقع أن يشهد نموا كبيرا خاصة بعد تبني العديد من البنوك العمومية خطة فصل الصيرفة الإسلامية عن التقليدية وتخصيص فروع مستقلة بعد أن كانت مجرد نوافذ تابعة لها. مصرف السلام كعادته يتفاعل دائما مع محيطه والمجتمع





السلام عليكم

فلنكن كالشجر يرمى بالحجر فيعطي الثمر

يقول الحكيم سابقا:

أنت رائع حين تتجاهل من يسيء اليك. وكريم حين تأخذ  
أحزان الآخرين، وجميل حين تبتسم وفي قلبك حزن.  
تجربتي المتواضعة علمتني ان أصعب الأمور في الحياة  
تكمن في التعامل مع البشر.

وإذ نحن في مصلحة الصندوق نحثل الصدارة وعلاقتنا  
مباشرة مع الزبائن يصادفك العاقل والرزين والمتعلم  
وفي المقابل يأتيك المتهور والغير ناضج واللئيم. لهذا  
كان لزاما علينا كفريق ان نستوعب الجميع  
ونحتويهم لان الصندوق هو المرآة العاكسة للبنك. ولكي  
نستطيع مواجهة هاته التحديات الخارجية، كان  
لزاما علينا تقوية اللحمة الداخلية فيما بين الجميع من  
حب واحترام وتقدير وايثار وتنازل، هذا من اجل  
سمعة المصرف وقبل كل شيء لوجه الله.  
وفق الله الجميع وسدد الخطى

. امين



السيد : ساïح عبد الرؤوف  
رئيس مصلحة الصندوق





السيدة نبيلة شبتا



## مُدْرِبَةُ التَّمْرِيلَاتِ رؤسَسَاتِ



الحرية ليست مجرد كلمة عابرة في القاموس بل هي فعل ثم قول وكلم من حروب وشجارات ونقاشات التي قامت من اجلها؟ وكلم من الثورات والثائرين الذين ضحوا بأرواحهم للمطالبة بحريتهم وحرية شعوبهم؟

الحرية من ضرورات الكرامة الإنسانية فهي جزء من الحياة السعيدة لا تنحصر في الانسان فقط بل تتعدى لجميع المخلوقات لان كل من على الأرض يسعى ويكافح بكل قوة وحزم للوصول اليها. الحرية ليست منحة بل حق الجميع تأخذ ولا تطلب ولا يمكن أبدا تقسيمها او التنازل عنها لان مصادرتها تعني التعدي على أكبر قيمة معنوية للفرد والجماعات. وكلم قيل فيها من قصائد وخواطر وكلم ذكرت الشعارات وارتفعت في الساحات والميادين وكلم من أصوات تعالت مطالبة بها ولا زالت تطالب الى آخر الزمن. إذا كان الفرد حرا أو يملك الحرية التامة لا يمكن ان تكون مطلقة دون تنظيم أو توجيه لأنها تنتهي عند المساس بحريات الاخرين. فلا يمكن للإنسان أن يسعى جاهدا من اجل تحقيق حريته على حساب غيره من الافراد أو على حساب وطنه وشعبه فتصبح حينها حريته مسروقة.

فحرية الشخص واستقلالته تبدأ من حرية الكلمة لتشمل حرية الشعائر الدينية وحق اختيار العمل والتعليم وحرية التنقل واختيار العلاقات الإنسانية الى غير ذلك.

فالمجتمع المتحضر هو الذي يكفل أفراده جميع أشكال الحريات دون استخدام أساليب القمع لان الدين الإسلامي كفل حق حرية الافراد ومنع المساس بها او تقييدها دون وجه حق.

وفي الختام الحرية كنز لا يقنى. فلا معنى للحياة دون حرية فهي السبيل لتغيير الواقع ونبد كل مفاهيم الحقد والكرامية فهي تحتاج الى ثقافة واسعة لتكون أكثر تماسكا فواجبنا اتجاهها العمل بمبادئها وأسسها وغرس مفهومها في الأجيال القادمة.



السيد توبي أشرف عبد الجليل

## مُدْرِبُ التَّجَارَةِ الخَارِجِيَّةِ



السلام عليكم ورحمة الله،  
السادة والسيدات موظفي مصرف السلام المحترمين،  
تحية طيبة وبعد،  
تلقي مصرف السلام فرع عنابة حديثا الاعتماد لممارسة عمليات التجارة الخارجية الذي يعتبر نقطة إيجابية للفرع.  
وهو ما لقي استحسان واقبال كبير من طرف متعاملين جدد، كما سهل على المتعاملين الحاليين الناشطين في مجال المبادلات الخارجية من توطين مختلف عملياتهم المتعلقة بالتجارة الخارجية دون التنقل لفرع سطيف.  
يولي فرع عنابة أهمية بالغة لمصلحة التجارة من خلال تقديم خدمات راقية لمتعاملينها من حسن استقبال، توجيه والرد على انشغالاتهم والسرعة في معالجة الملفات لكسب رضاهم في ظل المنافسة الكبيرة للبنوك المجاورة كما يسعى الفرع لتحقيق نتائج مرضية وفقا للأهداف المسطرة من قبل الإدارة العامة.  
تقوم التجارة الخارجية بلعب دور أساسي في العلاقات الاقتصادية الدولية وهي القوة المحركة للتنمية الاقتصادية والعمود الفقري للبنوك والمصارف.  
وفي الأخير أتوجه بجزيل الشكر والعرفان لخلية التسويق على منحنا فرصة المساهمة في الطبعة السابعة للمجلة الداخلية للمصرف كما أتمنى المزيد من التفوق والنجاح والرقي لمصرفنا.  
تحياتنا الخاصة.



## مستشار زبائن رئيسي



السيد : بن قارة صبري

مفهوم الجودة الخارجية للخدمة المصرفية يصبح مهما كونه يرتكز على متطلبات العملاء، فيتم اختيار الخدمة بناء على توقعاتهم. وبالتالي فان قياس جودة الخدمات المصرفية يجب أن تحدد على أساس إيجاد المقاييس التي ترتبط باحتياجات العملاء وتعبّر عنها. ويمكن تحديد خمسة أبعاد مختلفة لقياس جودة الخدمات المصرفية الإسلامية وهي:

1. المادية: وتمثل الجوانب الملموسة والمتعلقة بالخدمة مثل جهوزية مباني المصارف، والتقنيات الحديثة المستخدمة فيها، والتسهيلات الداخلية للأبنية، والتجهيزات اللازمة لتقديم الخدمة، ومظهر الموظفين.
2. الاعتمادية: وتعبّر عن قدرة المصرف من وجهة نظر العملاء على تقديم الخدمة في الوقت الذي يناسب العميل، وبدقة ترضي طموحه، وهو ما يعبر عن مدى وفاء المصرف بالتزاماته تجاه العميل.
3. الاستجابة: وهي القدرة على التعامل الفعال مع كل متطلبات العملاء والاستجابة لشكاويهم، والعمل على حلها بسرعة وكفاءة بما يقنع العملاء بأنهم محل تقدير واحترام من قبل البنك الذي يتعاملون معه. إضافة لذلك فان الاستجابة تعبر عن المبادرة في تقديم الخدمة من قبل الموظفين بصدق ورحم.
4. الثقة: وهي التأكد بأن الخدمة المقدمة للعملاء تخلو من الخطأ أو الخطر أو الشك شاملا الاطمئنان النفسي والمادي .
5. التعاطف: وهو إبداء روح الصداقة والحرص على العميل وإشعاره بأهميته والرغبة في تقديم الخدمة حسب حاجاته. حيث أن أهمية قياس جودة الخدمات المقدمة من قبل البنوك الإسلامية تكمن في تقييم مخاطر السوق، ولكي تتمكن الإدارة بشكل عام من معرفة الموقع التنافسي في بيئتها بهدف مساعدة تلك الإدارة على الانطلاق لرفع مستوى خدماتها، بهدف زيادة حصتها السوقية، والتي تقود إلى تعظيم ربحتها خاصة وأن البيئة التي تعمل فيها البنوك الإسلامية تساعد على تحقيق ذلك سيما أن عددا كبيرا من المواطنين لا يرغب في التعامل مع البنوك التجارية غير الإسلامية من منطلق ديني. ولتحقيق هذه الغاية على المصارف الإسلامية أن تتخذ مجموعة من الإجراءات لتحسين جودة خدماتها لكي تكون منافسا قويا للمصارف التقليدية، والعمل باستمرار على تحسين وتنويع تلك الخدمات بما يلانم رغبات وتطلعات عملائها من خلال فهم توجهات وتوقعات العملاء

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد الصادق الوعد الأمين.  
اللهم لا علم لنا إلا ما علمتنا إنك أنت العليم الحكيم  
شهدت الصيرفة الإسلامية مواجهات كبيرة تزامنت مع التغيرات والتطورات الاقتصادية والاجتماعية التي شهدتها المجتمعات الإسلامية، وقد برز نتيجة لوعي المستهلك عدد من التحديات، أبرزها، ازدياد حدة المنافسة، بالإضافة إلى المتطلبات التقنية والقانونية على صعيد المقررات في بازل 2. ومع بروز التطور النوعي في الأنظمة المصرفية، والتي شملت تطور الخدمات المصرفية الإسلامية بلغت معظم الخدمات المصرفية المقدمة مرحلة النضوج وهو ما أدى إلى تشابه الخدمات المقدمة، ربما بتعبير مختلف وبشكل مختلف، مع احتوائه على نفس المضمون. هذا النضوج وضع أطرا جديدة للمنافسة بين المصارف، خاصة فيما يتعلق بأنواع الخدمات المقدمة، وبالتالي ظهر مفهوم جودة الخدمة المصرفية كواحد من أهم المجالات التي يمكن أن تتنافس المصارف فيما بينها من خلاله، مما يعني توجه عملاء المصارف في طلب الخدمات المصرفية ليس فقط لمجرد المضامين التسويقية التي يحصل عليها من تلك الخدمة، وإنما لما تتصف به تلك المضامين من قيم رمزية يبحث عنها العميل وتشكل له جودة أفضل من وجهة نظره، وضمن هذا السياق ظهرت مجالات للتمايز في تقديم الخدمات المصرفية وهو ما يشكل مفهوما لجودة الخدمات المصرفية مثل خدمة وحسن استقبال العملاء، التعاطف مع العملاء، سرعة الإنجاز، السرية في التعامل، أسلوب تقديم الخدمة.

وترتكز الجودة على اتجاهين هما: الجودة الداخلية المبنية على أساس تقديم الخدمة وفق مواصفات قياسية صممت على أساسها تلك الخدمة. والجودة الخارجية وهي تركز على مدى اقتناع العميل بمستوى الخدمة المقدمة إليه، وهنا يفاضل بين العلامات التجارية المختلفة التي من خلالها يحصل على خدماته.



## إيمان العجائز



السيدة : سناء  
العقبي  
مديرة  
خلية التجزئة



قال : اللهم ايماننا كإيمان العجائز ...  
كما يروى عن سيدنا أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله  
عنه أنه دعا الله أن يرزقه إيماناً كإيمان العجائز

فما هو إيمان العجائز ؟

هذه الكلمة تقال تعبيراً عن بساطة تصور التوحيد ، وأن العجوز  
لا تحتاج إلى دليل علي الوحدانية فلما آمنت بان الله واحد قادر  
خالق يجازي علي الخير ويعاقب علي الشر رسخ هذا الإيمان في  
قلوب العجائز وعملن بما يحقق ذلك في حياتهن ولم يقبلن أي  
نقاش في ذلك .

كما أنه يدل علي التدين البسيط البعيد عن التعقيد ، وعنوان رسالة  
الأنبياء ، ومطلب كل مصلح وداعيه ،

فبساطة العجائز في امور حياتهن جعلتهن يتقبلن الامور دونما  
مسائلة ، والمقصود به الإيمان الذي فطرنا الله عليه والذي ليس  
فيه شك.

إيمان كامل التسليم و القبول لما جاء عن الله وعن الرسول صلى  
الله عليه وسلم

لماذا سيدنا عمر بن الخطاب لم يقل إيماننا كإيمان العلماء ؟ قيل أن  
العلماء اعتادوا الشك واعتمدوا على الحجج العقلية ... فكم من  
عالم ذاع صيته وارتقى سلم العلوم ولكنك تراه يعبد بهيمة أو  
حجر ، وأما إيمان العجائز إيمان عميق هادئ مطمئن لا يرقى  
إليه الظن ولا يحوم حوله

فلهم إيماننا كإيمان العجائز

اللهم اطل في عمر كل عجائزنا و ارحم من  
توفيتهن

رحمة الله عليك يا امي .....

لن يتخلى عنا الله ، هذا ما كانت تردده امي وما حرصت ان  
تغرسه فينا كيقين بالله ،مع انها لم تكن متعلمة ولكن رسخت في  
اليقين بالله منذ نعومة أظفاري.

و دون الدخول في تفاصيل التجارب و الدروس التي علمتنا أيها  
الحياة، ففوة ايمان امي بالله التي عايشته سنين الاستعمار و  
كانت من اللواتي جاهدنا بكل ما تملكن من قوة و مثابرة و عزيمة  
لرفع راية الحرية هي التي جعلتني استمد منها كل أسباب القوة و  
الايمان بالله و اليقين بانه لن يتخلى عني.

مثابرة و عمل متواصل حتى لو لم تكن هناك نتائج... لا تكل و لا  
تمل، و تحسن التوكل على الله حتى تبلغ كل الأهداف او جلها،  
حامدة و شاكرة الله على كل الأحوال ..

قوة كانت تبهرني و انا صغيرة، لا افقه شيئاً في الحياة و لكن  
كنت متيقنة ان امي لها قوة خارقة لا افهم مصدرها و لكن كافية  
لترسم ابتسامة على وجهها تطمنننا بها ان الله لن يتخلى عنا و هذا  
ما كان يبعث فينا السكينة في القلب رغم ظروف الحياة.....

و بقيت أتساءل دائماً كيف لو كانت امي متعلمة و متفهمة في  
الدين و لكن ما ادركته من بعد ان سر قوتها كان يكمن فيما يسمى  
بإيمان العجائز النابع من قوة اليقين بالله وهو من تمام التوكل  
عليه وحسن الثقة به فهو الايمان الذي لا يخالطه شك.

فلهم إيماننا كإيمان العجائز:

يروى أن الفخر الرازي مر في الطريق وحوله أتباعه وتلامذته  
الكثيرون

فرأته عجوز مؤمنة في جانب الطريق فسألت: من هذا ؟

فقالوا : هذا الفخر الرازي الذي يعرف ألف دليل ودليل على  
وجود الله تعالى.

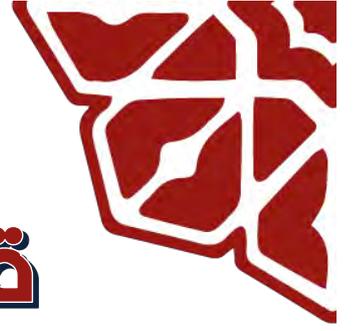
فقال: لو لم يكن عنده ألف شك وشك لما احتاج إلى ألف دليل  
ودليل ، فلما سمع الفخر الرازي بذلك





السيد : كريم مرابط  
رئيس خلية مراقبة الامتثال

## قانون فاتكا



حسابات عملائها الذين يملكون مؤشرات أمريكية  
US.PERSON إلى مصلحة الضرائب الأمريكية .



### 1 - ما هو قانون فاتكا ؟

قانون الامتثال الضريبي  
الأمريكي FATCA



Foreign Account Tax Compliance Act ، هو تشريع  
أمريكي تم اعتماده سنة 2010 و دخل حيز التنفيذ سنة 2014 ،  
يتعلق بالامتثال الضريبي للحسابات الأمريكية المتواجدة خارج  
الولايات المتحدة الأمريكية .

يهدف هذا القانون إلى مواجهة التهرب الضريبي الذي يتم من  
طرف أشخاص أمريكيين يحتفظون باستثمارات و حسابات بنكية  
خارج الولايات المتحدة الأمريكية.  
انضمت الجزائر إلى قائمة الدول الملتزمة بقانون فاتكا بعد التوقيع

### 2- ما هي مخاطر عدم الامتثال لقانون فاتكا ؟

عدم التزام البنوك الجزائرية بتطبيق قانون الامتثال الضريبي  
للحسابات الأجنبية يعني تعرضها لغرامات مالية و عقوبات  
تفرضها الولايات المتحدة الأمريكية .

من بين هذه المخاطر نجد :

- تصنيف البنك الغير ممثل للقانون باعتباره مؤسسة غير  
ملتزمة بقانون FATCA ،

- يخسر البنك علاقاته مع البنوك المرابطة الأمريكية، مما ينتج  
عنه عدم إمكانية التعامل بالدولار الأمريكي ،

- تراجع علاقات البنك مع المؤسسات المالية وكذا البنوك  
المرابطة على المستوى الدولي،

اقتطاعات تصل الى 30% من حجم الاصول والاموال التي تعود  
لأي بنك لم يبدي تعاونه في إطار هذا القانون او ثبت تواطؤه  
تجاه اي عميل،

3- ما هي الإجراءات الواجب إتباعها من قبل المصرف للامتثال  
لقانون فاتكا ؟



على اتفاقية مع الولايات المتحدة الأمريكية بتاريخ 13 أكتوبر  
2015 ، و إصدار المرسوم الرئاسي رقم 16-328 بتاريخ 14  
ديسمبر سنة 2016 .

يلزم هذا القانون ، الذي أصبح معيارا عالميا في مكافحة التهرب  
الضريبي، المؤسسات المالية الجزائرية بتقديم معلومات عن



FATCA  
Implementation

جميع أيام الإقامة خلال السنة الحالية ، ثلث 1/3 أيام الإقامة خلال السنة الماضية و سدس 1/6 أيام الإقامة خلال السنة قبل الماضية .

- ◆ مؤشر واضح على أن محل الميلاد هو الولايات المتحدة الأمريكية ،
- ◆ عنوان بريدي حالي أو محل إقامة حالي في الولايات المتحدة الأمريكية ( بما في ذلك صندوق بريد أمريكي) ،
- ◆ رقم هاتف حالي في الولايات المتحدة الأمريكية ،
- ◆ تعليمات قائمة بتحويل الأموال إلى حسابات متواجدة في الولايات المتحدة الأمريكية.
- ◆ توكيل ساري المفعول حالياً أو سلطة بالتوقيع سارية المفعول حالياً ممنوحة لشخص عنوانه في الولايات المتحدة الأمريكية
- ◆ يكون العنوان الوحيد الذي تحتفظ به المؤسسة المالية الجزائرية المبلغة في ملفها الخاص بصاحب الحساب هو "يُسلم البريد لعناية" أو "يتم الاحتفاظ بالبريد". و في حالة الحساب الفردي الموجود مسبقاً ذي القيمة الأقل، لن يُعامل "يُسلم البريد لعناية" كعلامة أمريكية مميزة إذا كان عنوان الشخص الذي يسلم البريد لعنائه يوجد خارج الولايات المتحدة أو إذا كان ما هو وارد بخصوص العنوان هو "يتم الاحتفاظ بالبريد".

**أما بالنسبة للمؤسسات الخاضعة للقانون فقد تم تحديد المؤشرات التالية:**

- ◆ بلد التأسيس أو التسجيل أو المنشأ الولايات المتحدة الأمريكية،
- ◆ حيازة عنوان في الولايات المتحدة الأمريكية،
- ◆ إذا كان أحد المستفيدين الفعليين أو أكثر ، أي من يمتلك 10% أو أكثر من حصص الشركة أو حقوق التصويت ، مواطناً أمريكياً أو يحمل أحد المؤشرات الأمريكية .

**5 - من هم الأشخاص الغير معنيين بالتصريح رغم حيازتهم مؤشرا أمريكيا؟**

- ◆ يتم التصريح بجميع الأشخاص الذين يحملون مؤشرات الشخص الأمريكي ، باستثناء الحالات المذكورة أدناه و التي لا يكون مطلوباً من المصرف معاملة الشخص على أنه شخص أمريكي حتى وإن كان يحمل أحد المؤشرات الأمريكية وفق الشروط المدونة أدناه :

- ◆ تعيين ممثل للمصرف لدى المديرية العامة للضرائب يتكفل بمتابعة كل ما يتعلق بنظام فاتكا ،
- ◆ احترام إجراءات التحقق من هوية المتعامل في إطار "اعرف عميلك" ، و تحديد حسابات الأشخاص الذين يحملون مؤشرات أمريكية .
- ◆ تحديث بيانات المتعاملين للتحري عن وجود تغييرات في وضعية المتعاملين إزاء مؤشرات فاتكا الأمريكية .
- ◆ توقيع أصحاب الحسابات على النماذج المطلوبة وفق متطلبات القانون.
- ◆ إعداد تصريح سنوي يحوي قائمة الأشخاص الذين يحملون أصحابها مؤشرات أمريكية،
- ◆ الالتزام بالأجال الزمنية الصادرة عن مصلحة الضرائب الأمريكية والمتعلقة بإيداع التصاريح السنوية ،
- ◆ إعداد السياسات والإجراءات اللازمة للامتثال لمتطلبات القانون واعتماده من الجهة ذات الصلاحية،
- ◆ تدريب وتوعية الموظفين بمتطلبات القانون، وخاصة موظفي الفروع ،
- ◆ المتابعة المستمرة للتطورات والتعليمات التي تصدر عن مصلحة الضرائب الأمريكية.
- ◆ تطوير الأنظمة المعلوماتية للمصرف بما يساهم ويساعد في الامتثال لمتطلبات القانون.



**هي مؤشرات الشخص الأمريكي US.PERSON ؟**  
يجب على المؤسسات المالية الجزائرية ، طبقاً للمرسوم المذكور أعلاه ، أن تقوم بمراجعة قاعدة بياناتها للكشف عن المتعاملين الذين يحوزون على أي من العلامات أو المؤشرات الأمريكية الآتية :  
**بالنسبة للأفراد :**

- ◆ تحديد صاحب الحساب على أنه مواطن أمريكي أو مقيم في الولايات المتحدة الأمريكية Green card ،
- ◆ الإقامة في الولايات المتحدة الأمريكية لمدة:
- ◆ 31 يوم دون انقطاع خلال السنة الحالية،
- ◆ 183 يوم خلال السنوات الثلاثة الماضية مع إحتساب

الشروط الواجب توفرها لعدم التبليغ بالشخص	المؤشر المحدد للشخص الأمريكي
<p>الإمضاء على الإقرار الذاتي بأن الشخص المعني ليس مواطناً أمريكياً أو مقيماً في الولايات المتحدة الأمريكية .                      نموذج W8 .                      جواز سفر غير أمريكي أو وثيقة أخرى للتعريف بالهوية تثبت بان الشخص يملك جنسية بلد آخر غير الولايات المتحدة الأمريكية ،                      نسخة من شهادة فقدان الجنسية الأمريكية أو تفسير لـ : سبب عدم حيازته لهذه الشهادة ، أو سبب عدم حصوله على الجنسية الأمريكية عند الولادة .</p>	<p>مكان الميلاد: الولايات المتحدة الأمريكية</p>
<p>الإمضاء على الإقرار الذاتي بأن الشخص المعني ليس مواطناً أمريكياً أو مقيماً في الولايات المتحدة الأمريكية .                      نموذج W8 .                      دليل موثق يفيد بأن الشخص المعني غير أمريكي.</p>	<p>عنوان بريد أمريكي حالي أو عنوان إقامة أمريكي أو واحد أو أكثر من ارقام الهواتف الموجودة داخل الولايات المتحدة الأمريكية                      تعليمات قائمة بتحويل الأموال إلى حسابات متواجدة في الولايات المتحدة الأمريكية</p>
<p>الإمضاء على الإقرار الذاتي بأن الشخص المعني ليس مواطناً أمريكياً أو مقيماً في الولايات المتحدة الأمريكية .                      نموذج W8 ، أو                      دليل موثق يفيد بأن الشخص المعني غير أمريكي.</p>	<p>توكيل ساري المفعول حالياً أو سلطة بالتوقيع سارية المفعول حالياً ممنوحة لشخص عنوانه في الولايات المتحدة الأمريكية أو                      يكون العنوان الوحيد الذي تحتفظ به المؤسسة المالية الجزائرية المبلغة في ملفها الخاص بصاحب الحساب هو "يُسلم البريد لعناية" أو "يتم الاحتفاظ بالبريد". و في حالة الحساب الفردي الموجود مسبقاً ذي القيمة الأقل، لن يُعامل "يُسلم البريد لعناية" كعلامة أمريكية مميزة إذا كان عنوان الشخص الذي يسلم البريد لعنايته يوجد خارج الولايات المتحدة أو إذا كان ما هو وارد بخصوص العنوان هو "يتم الاحتفاظ بالبريد"</p>

<http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw8ben.pdf>

## نموذج: W8 – BEN – E

هو نموذج صادر عن دائرة الإيرادات الداخلية IRS يستخدم من قبل المؤسسات الغير الأميركية للتأكيد على وضعيتها بالنسبة لقانون فاتكا :

Form <b>W-8BEN-E</b> (Rev. October 2021) Department of the Treasury Internal Revenue Service		Certificate of Status of Beneficial Owner for United States Tax Withholding and Reporting (Entities) ► For use by entities. Individuals must use Form W-8BEN. * Section references are to the Internal Revenue Code. ► Go to <a href="http://www.irs.gov/FormW8BEN">www.irs.gov/FormW8BEN</a> for instructions and the latest information. ► Give this form to the withholding agent or payer. Do not send to the IRS.	OMB No. 1545-1621
<b>Do NOT use this form for:</b>		<b>Instead use Form:</b>	
• U.S. entity or U.S. citizen or resident		W-9	
• A foreign individual		W-8BEN (Individual) or Form 8233	
• A foreign individual or entity claiming that income is effectively connected with the conduct of trade or business within the United States (unless claiming treaty benefits)		W-8ECI	
• A foreign partnership, a foreign simple trust, or a foreign grantor trust (unless claiming treaty benefits) (see instructions for exceptions)		W-8IMY	
• A foreign government, international organization, foreign central bank of issue, foreign tax-exempt organization, foreign private foundation, or government of a U.S. possession claiming that income is effectively connected U.S. income or that is claiming the applicability of section(s) 115(d), 501(c), 892, 895, or 1443(b) (unless claiming treaty benefits) (see instructions for other exceptions)		W-8ECI or W-8EXP	
• Any person acting as an intermediary (including a qualified intermediary acting as a qualified derivatives dealer)		W-8IMY	
<b>Part I Identification of Beneficial Owner</b>			
1 Name of organization that is the beneficial owner		2 Country of incorporation or organization	
3 Name of disregarded entity receiving the payment (if applicable, see instructions)			
4 Chapter 3 Status (entity type) (Must check one box only):			
<input type="checkbox"/> Corporation		<input type="checkbox"/> Partnership	
<input type="checkbox"/> Simple trust		<input type="checkbox"/> Tax-exempt organization	
<input type="checkbox"/> Central Bank of Issue		<input type="checkbox"/> Complex trust	
<input type="checkbox"/> Grantor trust		<input type="checkbox"/> Foreign Government - Controlled Entity	
<input type="checkbox"/> Disregarded entity		<input type="checkbox"/> Estate	
<input type="checkbox"/> International organization		<input type="checkbox"/> Foreign Government - Integral Part	
If you entered disregarded entity, partnership, simple trust, or grantor trust above, is the entity a hybrid making a treaty claim? If "Yes," complete Part II. <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No			

<http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw8bene.pdf>

## 8 - ما هو رقم التعريف الضريبي الأمريكي TIN؟

رقم التعريف الضريبي (Taxpayer Identification Number: TIN) مصطلح يدل على عدة أنواع من أرقام التعريف الضريبية الأمريكية ، يستخدمها الأفراد أو الشركات لإيداع الضرائب لدى دائرة الإيرادات الداخلية (Internal Revenue Service: IRS) في الولايات المتحدة الأمريكية، ويمكن حصر هذه الأرقام التعريفية فيما يلي:

رقم الضمان الاجتماعي (Social Security Number SSN)

رقم تعريف صاحب العمل (Employer Identification Number. EIN).

رقم تعريف دافع الضرائب الفردي (Individual Taxpayer Identification Number: ITIN).

تصدر دائرة الإيرادات الداخلية جميع الأرقام، باستثناء رقم الضمان الاجتماعي الذي تصدره إدارة الضمان الاجتماعي (Social Security Administration, SSA)، يتكون هذا الرقم في جميع الحالات من 09 أرقام كما هو وارد في المثال:



## 6 - المعلومات التي يقوم المصرف بتبليغها في تصريح فاتكا :

يتضمن التصريح السنوي فاتكا معلومات عن الحسابات التي تحمل مؤشرات أمريكية، نجد على سبيل المثال لا الحصر: الاسم، العنوان، رقم تعريف دافع الضرائب الأمريكي TIN ، رقم الحساب، رصيد الحساب الى تاريخ 31 ديسمبر من كل سنة ، مع تحديد لنوع المؤشر الأمريكي الذي تم اعتماده للتصريح بالحساب .

## 7 - نماذج فاتكا المعتمدة من طرف إدارة الضرائب الأمريكية :

يمكن الحصول على جميع نماذج فاتكا من موقع مصلحة الضرائب الأمريكية (www.irs.gov) ويمكن أيضاً الحصول عليها من الإجراء المعتمد لدى المصرف و المتعلق بنظام فاتكا :

## نموذج: W9

هو نموذج صادر عن دائرة الإيرادات الداخلية (IRS) يستخدم لاستيفاء بيانات الشخص الأمريكي US.PERSON، و من أهم هذه البيانات رقم التعريف الضريبي Tax TIN identification number

<http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw9.pdf>

Form <b>W-9</b> (Rev. October 2018) Department of the Treasury Internal Revenue Service		Request for Taxpayer Identification Number and Certification ► Go to <a href="http://www.irs.gov/FormW9">www.irs.gov/FormW9</a> for instructions and the latest information.	Give Form to the requester. Do not send to the IRS.
1 Name (as shown on your income tax return). Name is required on this line; do not leave this line blank.			
2 Business name/disregarded entity name, if different from above			
3 Check appropriate box for federal tax classification of the person whose name is entered on line 1. Check only one of the following seven boxes.		4 Exemptions (codes apply only to certain entities, not individuals; see instructions on page 3):	
<input type="checkbox"/> Individual/sole proprietor or single-member LLC		<input type="checkbox"/> Exempt payee code (if any)	
<input type="checkbox"/> C Corporation		<input type="checkbox"/> Exemption from FATCA reporting code (if any)	
<input type="checkbox"/> S Corporation		<input type="checkbox"/> Partnership	
<input type="checkbox"/> Limited liability company. Enter the tax classification (C=C corporation, S=S corporation, P=Partnership) ►		<input type="checkbox"/> Trust/estate	
Notes: Check the appropriate box in the line above for the tax classification of the single-member owner. Do not check LLC if the LLC is classified as a single-member LLC that is disregarded from the owner unless the owner of the LLC is another LLC that is not disregarded from the owner for U.S. federal tax purposes. Otherwise, a single-member LLC that is disregarded from the owner should check the appropriate box for the tax classification of its owner.		(Mark to account maintained outside the U.S.)	
<input type="checkbox"/> Other (see instructions) ►		Requester's name and address (optional)	
5 Address (number, street, and apt. or suite no.) See instructions.			
6 City, state, and ZIP code			
7 List account number(s) here (optional)			

## نموذج: W8 – BEN

هو نموذج صادر عن دائرة الإيرادات الداخلية IRS يستخدم من قبل الأشخاص الغير أميركيين و كذا الأشخاص الذين لديهم مؤشرات الشخص الأميركي و لكن يصرحون بأنهم أشخاص غير أميركيين :

Form <b>W-8BEN</b> (Rev. October 2021) Department of the Treasury Internal Revenue Service		Certificate of Foreign Status of Beneficial Owner for United States Tax Withholding and Reporting (Individuals) ► For use by individuals. Entities must use Form W-8BEN-E. ► Go to <a href="http://www.irs.gov/FormW8BEN">www.irs.gov/FormW8BEN</a> for instructions and the latest information. ► Give this form to the withholding agent or payer. Do not send to the IRS.	OMB No. 1545-1621
<b>Do NOT use this form if:</b>		<b>Instead, use Form:</b>	
• You are NOT an individual		W-8BEN-E	
• You are a U.S. citizen or other U.S. person, including a resident alien individual		W-9	
• You are a beneficial owner claiming that income is effectively connected with the conduct of trade or business within the United States (other than personal services)		W-8ECI	
• You are a beneficial owner who is receiving compensation for personal services performed in the United States		8233 or W-4	
• You are a person acting as an intermediary		W-8IMY	
<b>Note:</b> If you are resident in a FATCA partner jurisdiction (that is, a Model 1 IGA jurisdiction with reciprocity), certain tax account information may be provided to your jurisdiction of residence.			
<b>Part I Identification of Beneficial Owner (see instructions)</b>			
1 Name of individual who is the beneficial owner		2 Country of citizenship	
3 Permanent residence address (street, apt. or suite no., or rural route). Do not use a P.O. box or in-care-of address.			
City or town, state or province. Include postal code where appropriate.		Country	
4 Mailing address (if different from above)			
City or town, state or province. Include postal code where appropriate.		Country	
5 U.S. taxpayer identification number (EIN or TIN) (if checked, see instructions)			

إستمارة التعريف بالشخص الأمريكي (ملحق رقم 1 من الإجراء المتعلق بفاتكا) بالإضافة إلى نموذج W-8 BEN : بالنسبة للأشخاص الأفراد غير الأمريكيين NON US.PERSON ،

إستمارة التعريف بالشخص الأمريكي (ملحق رقم 1 من الإجراء المتعلق بفاتكا) بالإضافة إلى نموذج W-8 BEN - E : بالنسبة للشركات غير الأمريكية NON US.PERSON ،

إستمارة التعريف بالشخص الأمريكي (ملحق رقم 1 من الإجراء المتعلق بفاتكا) بالإضافة إلى نموذج W-8 BEN أو W-8 BEN-E بالنسبة للأشخاص الأفراد / أو الشركات غير الأمريكيين الذين يحملون مؤشرات أمريكية ( غير مؤشر الجنسية ) و لكن أصحابها يؤكدون بأنهم غير أمريكيين حسب الشروط الواردة في النقطة 5 أعلاه .

ت. التأكد من توفر رقم التعريف الضريبي الأمريكي للشخص الذي يقوم بتعبئة نموذج W-9 ،

ث. رفض طلبات فتح الحسابات للأشخاص الذين يحوزون على مؤشر للشخص الأمريكي و قاموا بتعبئة نموذج W-9 دون تدوين الرقم الضريبي الأمريكي TIN ،

ج. تدوين المعلومات بدقة على النظام المعلوماتي عند فتح الحساب ،

ح. إرسال ملف المتعامل الذي يحوز على مؤشر أمريكي US.PERSON إلى خلية الرقابة على الإمتثال فور فتح الحساب ،

خ. إخطار جميع المتعاملين بضرورة تبليغ المصرف إذا طرأ أي تغيير في وضعيتهم اتجاه قانون فاتكا في أجل لا يتعدى 30 يوم من حدوث التغيير ،

لمزيد من المعلومات حول نظام FATCA ، بالإمكان مراجعة موقع دائرة الإيرادات الداخلية الأمريكي (IRS)

<http://www.irs.gov>



9 - أهمية رقم التعريف الضريبي الأمريكي عند إعداد التصريح السنوي فاتكا :

يعتبر رقم التعريف الضريبي الأمريكي من أهم بيانات الأشخاص الذين يحملون مؤشرات أمريكية خاصة بعد استلام تعليمية المديرية العامة للضرائب المتعلقة بتصريح فاتكا لسنة 2020 ، حيث أصبحت البنوك الجزائرية ملزمة بتدوين رقم التعريف الضريبي TIN في بيانات الأشخاص الذين يحملون مؤشرات أمريكية US PERSON .

لذلك يطلب من الفروع التثبت من وجود هذا الرقم لدى هذه الفئة من الأشخاص قبل القيام بعملية فتح الحساب. هذا الإجراء واجب الاحترام بشكل صارم، لتفادي رفض تصاريح فاتكا المتعلقة بالمصرف .

10 - كيف يتم الحصول على رقم TIN للأشخاص الذين يحملون مؤشرات الشخص الأمريكي :

• لطلب رقم الضمان الاجتماعي SSN ، على الشخص المعني تعبئة نموذج بطاقة الضمان الاجتماعي الأمريكية رقم SS-5 لدى مكتب إدارة الضمان الاجتماعي أو عبر الرابط [www.ssa.gov](http://www.ssa.gov)

• لطلب رقم التعريف الضريبي الفردي ITIN ، على الشخص المعني تعبئة نموذج w-7 المتوفر عبر الرابط: <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw7.pdf> و إيداعه لدى إدارة الضرائب الأمريكية IRS ،

• لطلب رقم تعريف صاحب العمل EIN ، على الشخص المعني تعبئة النموذج SS-4 عبر الرابط <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fss4.pdf> و إيداعه لدى إدارة الضرائب الأمريكية IRS ،

11 - حوصلة للتدابير الواجب احترامها قبل فتح الحسابات المصرفية للائتمثال لقانون فاتكا :



أ. إلزامية التحقق من هوية المتعامل بعرض جميع المؤشرات الأمريكية عليه للتحقق من وضعيته اتجاه نظام فاتكا ،  
ب. إلزام المتعامل بتعبئة النموذج الذي يتوافق مع وضعيته إتجاه قانون فاتكا :

• إستمارة التعريف بالشخص الأمريكي (ملحق رقم 1 من الإجراء المتعلق بفاتكا) بالإضافة إلى نموذج W-9 : بالنسبة للأشخاص الأمريكيين US.PERSON ،



بقلم السيدة :  
سميرة موساوي  
مديرة مكتب  
الاستراتيجية

## الشمول المالي في مصرف السلام الجزائر

يحظى موضوع الشمول المالي باهتمام متزايد من البنوك المركزية العالمية، ولا سيما الأفريقية منها والعربية، نظرًا لإدراكها للإمكانيات والفرص الكبيرة التي يمكن تحقيقها من خلال تعزيز الشمول المالي لدعم التنمية الاقتصادية الشاملة، ومواجهة تحديات البطالة والفقر وتحقيق العدالة الاجتماعية. يدعم تحقيق الشمول المالي ريادة الأعمال والاستثمار من خلال حشد الموارد المتدفقة خارج القطاع المصرفي لزيادة معدلات الاستثمار وخلق فرص عمل.

مما لا شك فيه أن الانعكاسات السلبية لانتشار وباء كورونا أكدت الأهمية الكبرى لاستخدام التقنيات الحديثة لأغراض الشمول المالي وضرورة تحسين الخدمات المالية الرقمية وتعميم استخدامها. من جهة، ساهمت هذه التقنيات في استمرارية العمليات المالية دون انقطاع، ومن جهة أخرى، قللت من المخاطر الصحية الناتجة عن الاعتماد على العمليات المالية التقليدية. لقد أدى الوباء إلى زيادة الطلب على الخدمات المالية الرقمية وجعل الحاجة إلى تسريع التحول الرقمي وتحسين الخدمات المالية الرقمية قضية سياسية اقتصادية حاسمة.

وفي نفس السياق، فإن الإحصاءات العالمية المتاحة تسلط الضوء على الفرص المحتملة لتطوير الخدمات الرقمية التي تعتمد على الهاتف المحمول، والتي تضم أكثر من سكان العالم. لقد أصبح ضرورة لجميع الناس، بغض النظر عن أعمارهم ومستوياتهم التعليمية وظروفهم المعيشية والمناطق الجغرافية، عنصرًا مهمًا في اندماج شريحة أوسع من العملاء والمستثمرين. من جميع الفئات بسهولة وبتكلفة معقولة، مما شجع البلدان وعلى المؤسسات اعتماده كأداة لدفع الفواتير وإرسال الأموال والتسويق.

يدعم البنك الدولي هذه الخدمة لأنها تتيح فتح حسابات جديدة لأكثر عدد من المواطنين، مستفيدًا من تعميم استخدام الهاتف المحمول وانتشار شبكاته وتغطية معظم المناطق مقابل محدودية التوسع في الشبكات المصرفية التقليدية وعدم وصولها إلى المناطق النائية. بالإضافة إلى اعتبار هذا النوع

من الخدمات خدمات مالية صديقة للبيئة. في السنوات الأخيرة، أصبح الشمول المالي مهمًا بشكل متزايد في بلدنا. وتتمثل مزاياه الرئيسية في تشجيع الادخار وامتصاص السيولة المتواجدة خارج النظام المصرفي وتحسين تمويل الاقتصاد. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يوفر للأشخاص الذين ليس لديهم إمكانية الوصول إلى الخدمات المصرفية والمالية الفرصة للحصول على الحد الأدنى من هذه الخدمات، كما أنه يساهم في اندماجهم في الاقتصاد، وتعزيز النمو والتنمية الأكثر شمولاً، والحد من الفقر وتعزيز التماسك الاجتماعي.

يشير أحدث تقرير عن الشمول المالي (2021) عن الجزائر إلى أن معدل الشمول المصرفي للبالغين فوق سن الخامسة عشرة هو 44٪ وبالتالي، فإن أكثر من نصف السكان ليس لديهم حساب مصرفي. تتأثر النساء أكثر من الرجال بالإقصاء المالي: 69٪ منهن ليس لديهن حساب مصرفي مقارنة بـ 43٪ من الرجال.

ويدعم مصرف السلام الجزائر بطبيعته الشمول المالي ويتبناه في استراتيجياته ويهدف إلى تحقيق ذلك من خلال توفير الخدمات المالية و المصرفية لجميع شرائح المجتمع في جميع مناطق البلاد دون استثناء.

ومن أهم الركائز والمكونات التي بنى عليها مصرف السلام الجزائر استراتيجيته لتحقيق الشمول المالي:

**أولاً\_ تيسير الحصول على الخدمات المالية والوصول إليها**  
**ثانياً\_ الانتشار**

**ثالثاً\_ ابتكار منتجات مالية جديدة**

**رابعاً\_ الاستفادة من التطورات التكنولوجية**

**خامساً\_ الحماية المالية**

**للمستهلك**

**سادساً\_ التثقيف المالي**



التشريعات والنصوص التنظيمية وكذلك الاعراف المصرفية السائدة.

. تضمين العقود المبرمة بين المصرف والعميل تحديدا واضحا لكيفية تسعير الخدمة او المنتج ومنها تلك التي تفرض على المتعامل عند اخلاله باي بند من بنود العقد.

. تزويد المتعامل بنسخة من العقد الذي يبرمه مع المصرف سواء عند توقيعها او عند تجديده او اجراء اي تعديل عليه.

. تعكس الاعلانات التي يقوم بها المصرف عن خدماته المصرفية سواء عبر وسائل الاعلام المقروءة او المرئية او باي طريقة اخرى، الصورة الحقيقية للخدمة والمنافع التي سيحصل عليها المتعامل والالتزامات التي قد تترتب عليه.

. يولي المصرف العناية اللازمة والشفافية المطلقة لدى تقديم وشرح خدماته المختلفة للمتعاملين مع ضرورة الرد على استفساراتهم بالدقة اللازمة.

. يقوم المصرف بإيلاء الشكاوى التي ترد اليه من متعامليه الاهمية اللازمة ويتم بحث الشكاوى بصورة مهنية ودقيقة ويتم الرد على المتعامل في أسرع وقت ممكن.

. يراعى توفير موظفين اكفاء ومدربين لتقديم الخدمات المختلفة للمتعاملين للرد على استفساراتهم وتقديم الايضاحات اللازمة لهم.

. تضمين لائحة السلوك المهني للموظفين قواعد ومعايير يجب الالتزام بها ومنها المتعلقة بالعلاقة مع عملاء المصرف.

. استخدام أحدث التقنيات في ظل ظروف التحول الرقمي مع الحرص على التدريب والتطوير لخلق المصرفيين المتخصصين العارفين بالتطورات المالية والمصرفية.

#### رابعا\_ الاستفادة من التطورات التكنولوجية

وعلى اساس ما سبق يقوم المصرف بالتوسع في تقديم الخدمات



. تعزيز الانتشار الجغرافي من خلال التوسع في شبكة الفروع لتفادي تنقل المتعاملين لمسافات طويلة.

. وتنصيب الفروع ذاتية الخدمة.

. وانشاء نقاط وصول الخدمات المالية مثل نشر الصرافات الالية (DAB & GAB) واجهزة الدفع الإلكتروني (TPE).

ثالثا\_ ابتكار منتجات مالية جديدة



ويعتمد في ابتكار منتجات مالية جديدة تنويع اوعية الادخار ووسائل الدفع وليس فقط على التمويل. وذلك بمراعاة احتياجات ومتطلبات العملاء بمختلف فئاتهم عند تصميمها.

ويلتزم المصرف بجملة من المعايير في تطوير خدماته ومنتجاته:

. التعرف الدائم على الاحتياجات الحالية والمتوقعة اعتمادا على الدراسات التسويقية المرتبطة بالمستهلك،

. ضرورة تقديم خدمات مناسبة لرغبات المستهلكين واحتياجاتهم المتنوعة.

. قياس مدى رضا المستهلكين عن جودة الخدمات المقدمة.

. الحصول على اجازة الهيئة الرقابية الشرعية لكل المنتجات والخدمات المطروحة،

. نشر الاجوبة على الاسئلة الشائعة في المسائل الشرعية على الموقع الرسمي للمصرف ومواقع التواصل الاجتماعي من اجل تثقيب المجتمع وكسب الثقة بشأن التوافق مع الشريعة.

. تحديد حقوق والتزامات كل من المتعامل والمصرف بموجب عقود واضحة الصياغة مفهومة المعنى ومتوافقة مع احكام



المالية الرقمية من خلال:

. تطوير خدمات البنك عن بعد من فتح للحسابات وطلب وسائل الدفع وتحويل الاموال والاطلاع على اشعارات العمليات وكشوفات الحسابات ومحاكاة التمويل وتقديم طلبات التمويل ومتابعة مختلف العمليات في الوقت الحقيقي.

. استغلال الانتشار الواسع للهواتف النقالة الذكية لتطوير خدمات

خدمات



### منصة الكترونية لمعالجة شكاوى

إطلاق منصة الكترونية لمعالجة شكاوى ومقترحات المتعاملين والتي تحمل إجراءات التعامل مع الشكاوى من تحليل ومعالجة وإغلاق.

<https://www.alsalamalgeria.com/ar/reclamation/list-259-0>.

والبريد الإلكتروني:

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



### المساعد الرقمي التفاعلي

تم الاستعانة بالمساعد الرقمي التفاعلي الذكي للرد الآني على كافة استفسارات المواطنين عبر الماسنجر والموقع الإلكتروني 7/7 و 24/24.



. توفير وادامة الجاهزية الإلكترونية والبنية التحتية الإلكترونية وتوظيفها لدعم خدمة المتعاملين.  
. تطوير انظمة حماية الانظمة والمعلومات وفقا لأنسب الاجراءات والمعايير العالمية الخاصة بذلك.  
. رفع مهارات وكفاءة العاملين في نظم المعلومات.  
. تطبيق انظمة لأتمتة المهام اليدوية تغطي معظم مجالات العمل بالمصرف ومواكبة أفضل الممارسات، لما لذلك من أثر كبير في رفع رضا المتعاملين.  
. تطوير الارشادات والتعليمات لمتلقي الخدمة لتصبح الية ومرئية.

### خامسا \_ الحماية المالية للمستهلك



. التأكيد على حصول المتعامل على معاملة عادلة وحصوله على الخدمات المالية بكل يسر وسهولة وبتكلفة وجودة مناسبة.  
. توفير المعلومات اللازمة والدقيقة في جميع مراحل تعامل المتعامل مع المصرف، واطلاعه على المزايا والمخاطر المتعلقة بالمنتج ووضع الوسائل والقنوات اللازمة لإبقائه على علم بكافة التحديثات والتغييرات التي تطرأ على المنتجات والخدمات بصورة منتظمة.  
. توفير الخدمات الاستشارية بناء على احتياجات المتعاملين ومدى تعقيد المنتجات والخدمات المقدمة إليهم .

. توفير ادلة استخدام المنتجات وخاصة الإلكترونية منها والارشادات الامنية المتعلقة بها.  
. حماية بيانات العملاء المالية ووضع نظم رقابة وحماية مناسبة تراعي حقوقهم.  
. توفير القنوات اللازمة لتلقي طلب الاستفسارات والمقترحات وشكاوى العملاء ومعالجتها في التوقيت المناسب، وهي قنوات مستقلة ونزيهة وفعالة وخاضعة للمساءلة.  
ومنها:

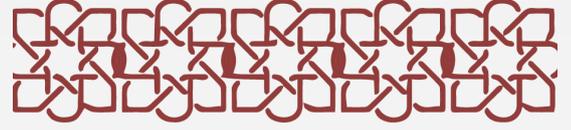
### مركز الاتصالات

مركز الاتصالات وهو عبارة عن نظام لمعالجة الاتصالات المتأتية من الزبائن ومزود بفرق استجابة رقمية متخصص يقدم الخدمات على مدار الأربع والعشرين ساعة في الأسبوع من خلال مركز الاتصالات الصوتية وقنوات التواصل الاجتماعي والمحادثة عبر الإنترنت.

عبر الخط +213- 21 23 88 88

## إدارة مخاطر الائتمان

السيد : أمين بوفاتيت  
رئيس خلية إدارة المخاطر



تمويل المشاريع أو تمويل الحلقة الاستغلالية بشكل أساسي من متغيرات موضوعية. ونتيجة لذلك، فإن عملية اتخاذ القرار تعطي أهمية أقل لأخلاق طالب الائتمان، والتي يتم تجاهلها في بعض الأحيان أو التقليل من قيمتها. ومع ذلك، ينبغي إعطاء هذا المعيار الذاتي وزنا أكبر في أخذ القرار.

قد يرجع التخلف عن السداد أو التأخر في سداد الأقساط الائتمانية إما إلى سوء النية من جانب المقترض، أو إلى الصعوبات المالية التي تواجهها الشركة.

بالإضافة إلى ذلك، تعلمنا من مهنة التحصيل أن المقترض حسن الخلق وحسن النية يسعى لإيجاد حل ودي لتسوية ديونه، من ناحية أخرى، يتغيب العميل ذو النية السيئة أو ذو الملاءة الأدبية السيئة لأجل تسوية ديونه العالقة.

إدارة ديون المتعاملين ذو الملاءة الأدبية السيئة جد صعبة حيث يتوجب على البنك تكوين مؤونات التي يمكن أن تصل الى نسبة 100% وفقاً لأنظمة بنك الجزائر. وهذا الوضع يقتضي، بالإضافة إلى الخسائر المالية، بذل جهود وطاقت إضافية في إطار إجراءات التحصيل الجبري.

لذلك، يجب أن يكون للأهمية التي تُعطى لأخلاق المقترض أهمية أكبر عند تحليل ملف الائتمان.

وبالتالي، فإن النظر في المعايير الذاتية يؤثر على عملية صنع القرار، وبالتالي فإن الالتزام بالتقييم، بالإضافة إلى المعايير الموضوعية، للمعايير الذاتية، من أجل تقليل مخاطر عدم السداد.



تعتمد إدارة مخاطر الائتمان على معيارين أساسيين أولهما الكمي (موضوعي) الذي يعكس الحالة المالية للشركة والثاني نوعي (غير

موضوعي) الذي يستند الى بيانات بشرية. في البنوك الحالية، تمنح للمعايير النوعية تصنيف أقل من المعايير الكمية الا أن الدراسات أظهرت أن المعايير النوعية لها وزن أكبر ويتوجب أخذها بعين الاعتبار في قرار منح الائتمان.

خطر الائتمان مترابط بفكرة قبول المخاطر التي وضعتها حوكمة البنك من خلال وثيقة المخاطر المقبولة، هذا القبول محدد بمستوى المخاطرة الذي يرغب البنك في قبوله. ومن ثم تتخذ لجنة الائتمان القرار النهائي لمنح الائتمان. بعد منح الائتمان، تتم إدارة المخاطر على أساس يومي من أجل تحديد إشارات الخطر المستقبلية التي تؤدي الى خطر عدم السداد.

قبول المخاطر يترجم باستهداف متعاملين محددين يملكون اقل درجة من المخاطر، لذا يتوجب على التجاريين التوفيق بين متطلبات الربحية (استهداف كبار التجار والصناعيين) مع شرط الحد من المخاطر ولعل ما يتوجب حالياً اعطائه أكثر أهمية للملاءة الأدبية للمتعامل.

في الممارسة العملية، تتم دراسة ملف الائتمان بالطريقة التقليدية من خلال إعطاء أهمية أكبر للمعايير الموضوعية حيث يعتمد



# الوقاية من الجريمة



السيد : سعيد كنوني مسؤول خلية الوقاية والأمن

تشمل الظاهرة الإجرامية أساسا على ثلاثة عناصر:

الجريمة، المجرم والمجنى عليه.

لقد أثبتت الدراسات الحديثة أن المجنى عليه له دور أساسي في ارتكاب الجريمة، وذلك من خلال التصرفات السلبية للمجنى عليه والتي تساهم في خلق فكرة الجريمة أو التشجيع عليها وتسهيل ارتكابها.

إن فهم سلوك المجنى عليه في الجرائم المختلفة، يمكن أن يساعد في اتخاذ بعض التدابير والاحتياطات التي تمنع أو تقلل الى حد كبير من فرصة وقوع ضحايا للجريمة. ومن العوامل التي تساهم بقدر كبير في ارتكاب الجريمة: الإهمال، التواجد في أماكن مشبوهة وعدم اتباع إجراءات التأمين المناسبة. ونظرا لأهمية اتخاذ الاحتياطات المناسبة لوقاية الانفس والممتلكات من الوقوع ضحية للجريمة، فقد ارتأينا وضع بعض الارشادات والنصائح لتوعية وتبصير المجنى عليه "المحتمل" كي لا يكون سببا في ارتكاب الجريمة وذلك باتباع الوقاية والحماية الذاتية المتاحة.

وعليه، سوف نذكركم، ببعض الاحتياطات الأساسية التي يجب اتباعها للوقاية من الوقوع ضحية لأفعال إجرامية خاصة ونحن على أبواب العطلة الصيفية حيث تكثر سرقة أغراض السياح وكذا المنازل عند مغادرة أصحابها لقضاء عطلهم، وهي كما يلي:

- في حالة حمل مبالغ نقدية كبيرة، يجب عدم السير بالأماكن المنعزلة أو في أوقات متأخرة من الليل، والعمل على عدم إظهار هذه المبالغ، علما بأن ذلك يشكل خطورة في حد ذاته؛

- عدم التزين (التحلي) بمصوغات ذهبية وحلي بصورة مبالغ فيها، وظاهرة، وهو ما قد يغري الجناة لارتكاب جريمة الخطف بقصد السرقة؛

- تجنب وضع محفظة اوراقك في جيبك الخلفي؛

- توزيع النقود في جيوب مختلفة، ووضع الأشياء ذات قيمة

بصندوق الفندق؛

- رفض أي صرف نقدي يبدو مفيد يقترحه عليك شخص مجهول؛

- لا تعلق، وأنت جالس بمقهى مثلا، حقيبتك على ظهر كرسيك، أو تضعها على الأرض؛

ضع حقيبة يدك تحت ذراعك، وفتحتها باتجاهك؛

لا تترك حقيبتك أو محفظتك خارج رقابتك بمكتب الاستقبال أو مطعم الفندق؛

- عدم التوجه صحبة أي من الأشخاص المجهولين أو غير الموثوق فيهم لأي مكان إلا بعد التأكد من شخصيته؛

- التأكد من غلق سيارتك، لا تترك أي أشياء ظاهرة في المقصورة؛

- أغلق دائما باب غرفتك بالفندق، وعدم ترك أشياء ذات قيمة بالغرفة؛

- عدم تناول أي مشروبات من أشخاص غير موثوق فيهم، قد يكون من شأنها الغياب عن الوعي، مما يسهل للجاني ارتكاب

جريمته؛

- الحيطة والحذر، بصفة عامة، في التعامل مع الأشخاص المجهولين، ولا سيما بالطريق العام.

-عدم كتابة الاسم والعنوان على ميدالية المفاتيح أو ورق يدل على الاسم والعنوان حتى لا يستدل، سارق المفاتيح على العنوان؛

-التأكد من سلامة الأبواب، وأنها مصنعة بشكل متين وقوي؛

-تركيب المغاليق الخاصة بالأبواب التي تكون من النوع الجيد، وتغيير المفتاح في حالة فقده، أو وجود المفتاح مع أكثر من شخص؛

-إن باب المسكن القوي، المحكم الغلق بمغلاق جيد، يمنع اللصوص من دخول المسكن، وفي حالة دخوله، من أحد النوافذ، فإنه لا يستطيع أن يحمل منقولات الى الخارج عبر الباب؛

-التأكد من غلق جميع النوافذ قبل مغادرة المسكن، وعدم ترك النوافذ مفتوحة اثناء الليل، وخاصة بالنسبة للأدوار الأرضية في فصل الصيف؛

-تزويد الباب بوسائل التأمين المعتادة حيال الزائرين، مثل "العين السحرية" أو "فتحة التجسس" وأيضاً سلسلة أمان متينة لاستخدامها قبل فتح الباب؛

-من أنظمة التأمين الهامة، نظام الدخول التليفوني والذي يتحكم في فتح باب العقار عن طريق اتصال الزائر من خارجه، وفتح الباب بمعرفة الساكن؛

-يفضل اللصوص سرقة البضائع عالية القيمة التي يسهل حملها، مثل أجهزة التلفاز، والكمبيوتر وغيرها، لذلك فإنه يفضل وضع علامة مميزة على تلك الأجهزة، والاحتفاظ بأرقامها، إن وجدت، وأوصافها كاملة، وذلك لمساعدة أجهزة الأمن من التوصل اليها عند تعرضها



-الحرص على إضاءة مداخل ومنافذ العقار ليلاً، والتأكد انها مغلقة خلال الليل؛  
-عدم ترك أدوات يمكن أن تساعد اللص في السرقة، كالسلام المتحركة والأدوات الحادة، ووضعها في مكان محكم الإغلاق؛

-التأكد من سلامة جميع النوافذ الموجودة بالسكن من أنها مقاومة ومغلقة بطريقة محكمة؛

تركيب اقفال لغلق النوافذ من الداخل تكون جيدة ومحكمة، وحتى فتحات التهوية بالحمامات تحتاج إقفال، ذلك أن اللص يمكنه الدخول عبر أية فتحة أكبر من رأس الإنسان؛

-يجب التأكد من حركة تداول المفتاح الخاص بالمسكن، وعدم تركه لأي سبب مع شخص غير مؤمن، مما يسهل معه تقليده؛

-حفظ المفتاح الاحتياطي بمكان آمن؛

### جرائم سرقة المساكن

تتعدد الأساليب الاجرامية التي يسلكها الجناة لارتكاب جرائم سرقات المساكن من جاني لآخر، حيث يتم استخدام أكثر من أسلوب لارتكاب هذا النوع من الجرائم، فقد يكون عن طريق المفتاح المصطنع، أو من خلال كسر الباب أو النوافذ بعد الوصول اليها عن طريق التسلق، أو عن طريق خدَم المنزل، كما قد تحدث السرقة بالإكراه.

### الاحتياطات الواجب اتخاذها لحماية المساكن من السرقة.

-إن إنشاء جدار أو سور عال تعلوه قضبان حديدية مدببة وحادة، تكون رادعا مفيدا في عدم تمكن لصوص المنازل من دخول العقار؛

-تركيب قضبان وموانع حديدية على النوافذ، وأهمها نوافذ الطوابق الأرضية، والنوافذ التي تطل على مواسير الصرف الصحي (قنوات صرف المياه)، والتي يمكن اقتحامها عن طريق تسلق المواسير ودخول المسكن من خلالها؛

-يفضل تركيب كاميرات مراقبة، و( أو) أجهزة انذار جيدة، فهي تشكل، بالتأكيد، رادعا للصوص المساكن، كما أن وجود هذه الأجهزة بشكل واضح، يجعل للصوص يفكرون اكثر من مرة قبل محاولة الاقتحام؛





لص، يجب اضاءة اكثر من حجرة، وإحداث ضوءاء كثيرة عن طريق التحرك هنا وهناك، وفي حالة وجود شخص بمفرده يجب ان ينادي بصوت عال على رفيق وهمي، فقد يؤدي ذلك الى هروب اللص بدلا من المخاطرة بمواجهته.

### عند مغادرة المسكن لمدة طويلة، يجب اتباع ما يلي:

-التأكد من احكام غلق الأبواب والنوافذ بطريقة سليمة وأمونة، مع اسدال الستائر وعدم وضع الأجهزة الثمينة في وضع يمكن رؤيته من خارج المسكن؛

-مراعاة عدم الإشارة الى التغيب عن المسكن بجهاز التسجيل الصوتي بالهاتف، لأن ذلك يشجع اللصوص على اقتحام المسكن؛

-الغاء طلبات الصحف والحليب وغيرها مما يوضع أمام باب المسكن لإبعاد شبهة غياب أصحابه؛

-يفضل إخطار شخص موثوق به بفترة الغياب، ومكان التواجد، ويمكن له فتح المسكن كل فترة للاطمئنان عليه، كما يتولى جمع البريد المتروك في صندوق البريد، وتأمين كل ما يجعل المسكن يبدو كما لو كان هناك اشخاص فيه؛

-يفضل انبعث ضوء من الغرف المظلمة على الشارع كي يوحي لمن يقوم بالرقابة بوجود اشخاص فيها، ويمكن استخدام مفاتيح موقوتة لفتح الأضواء ليلا؛

-يفضل إخفاء كل ما يساعد الجاني في ارتكاب جريمته، مثل السلم المتنقل، والأدوات الحادة.

عند العودة الى السكن في أي وقت، ومشاهدة أي علامات على حدوث اقتحام له مثل وجود نافذة محطمة، أو باب مفتوح، يفضل عدم الدخول، فقد يكون اللص بالداخل وينبغي اخطار الشرطة فوراً.

-عدم حفظ النقود، والاشياء الثمينة، كالمجوهرات، والحلي الذهبية بالمسكن، وفي حالة الضرورة يتم حفظها في مكان مأمون لا يطلع عليه الخدم أو المترددين على المسكن من الأقراب والأصدقاء، مع الاحتفاظ، بقدر الإمكان، بأوصاف دقيقة لها، أو التقاط صور ملونة لها، لسهولة الاستدلال عليها عند تعرضها للسرقة؛

-توعية الأطفال بعدم السماح للأشخاص المجهولين، وغير الموثوق بهم، بالدخول الى المسكن مهما كانت الأسباب؛

-التأكد من شخصية المترددين على المساكن بحكم وظائفهم، مثل محصل فواتير الكهرباء أو الغاز، أو عمال الصيانة، وذلك باستخدام العين السحرية، وسلسلة الأمان، وعدم السماح بدخول أي شخص قبل التأكد تماما من شخصيته؛

-تقوية العلاقات الطيبة مع الجيران، سيساهم في تحسين الشعور



بالأمن والاطمئنان؛

### عند النوم ليلا يراعى اتخاذ الاحتياطات التالية:

-غلق باب المسكن من الداخل جيدا؛

-اسدال الستائر واغلاق النوافذ من الداخل جيدا؛

-يفضل أن يكون بجوار الفراش مفتاح لإضاءة الحجرة؛

-وضع الهاتف بجوار الفراش، وأن يكون بجواره أيضا أرقام الهواتف الهامة مثل الشرطة، والإسعاف والمطافي؛

-في حالة تواجد شخص بمفرده بالمسكن وجاءته مكالمة هاتفية من مجهول، يجب الا يشعر المتحدث بأنه يقيم بمفرده بالمسكن؛

-في حالة سماع صوت ضوءاء مشكوك فيها، او سماع صوت





# آليات التحفيز المساعدة على تحسين أداء الموظفين:



المناسبة للتدعيم والتعزيز لتشجيع العاملين على إحداث التغيير .

• أثر العامل من خلال توسيع وتنويع مهام العاملين ومسؤولياتهم وإتاحة لهم المزيد من الفرص للاجتهاد والمثابرة، ومن الأمور الهامة التي يجب على الإدارة مراعاتها أن تعمل على إشعار كل عامل بأهمية عمله مهما كان هذا العمل بسيطاً، كما يجب على الإدارة أن تعطي العامل صورة أكبر عن العمل بشكل عام وعن دوره بشكل خاص، إن ظروف العمل المحسنة تحقق النفع لكل من الفرد والمصرف على حد سواء، وان تتوفر لهم فرصة استخدام قدراتهم الخاصة وتطوير مهاراتهم كما تحقق للمصرف خاصية المؤسسة الأكثر تحفيزاً.

• تخطيط ووضع الأهداف حيث أن مشاركة الفرد في وضع أهداف نتائج له، والعمل على تحقيقها سيزيد من دافعيته وخاصة إذا كانت هذه الأهداف واضحة، ومحددة، وقابلة للقياس، ترضي طموحه وذات قيمة

• المشاركة في اتخاذ القرارات حيث أن مشاركة العاملين في القرارات والأمور ذات العالقة بعملهم يزيد من حماسهم وانتمائهم والتزاماتهم ومن أهم النتائج المترتبة عن ذلك ترشيد عملية اتخاذ القرارات وأن المشاركة للأفراد تتفق مع ميل النفس لهم ليعملوا من خلال ما يقررونه أنفسهم وليس من خلال ما يطلبه ويفرضه الآخرون عليهم لذلك تأتي أعمالهم تعكس مدى رضاهم على عملهم والالتزام بأدائه على أحسن وجه .

• تعديل السلوك بتغيير أفعال العاملين وسلوكهم من خلال التشجيع المنتظم للأفعال المرغوبة وتثبيط الأفعال غير المرغوبة، ويقوم المشرفون على العمل بتحديد الأفعال المرفوضة التي تحتاج إلى تغيير ثم يستخدمون الطرق



## نشاط مكتب مندوبي الموظفين



التحفيز بالتغذية الراجعة أي توفير التغذية الراجعة عن جوانب الأداء التي يشوبها الأخطاء أو قصور فيتوقف الأثر التحفيزي لها على السياق الذي تقوم فيه وعلى الطريقة التي تقوم بها، فإن كانت المعلومات سلبية تقدم بشكل يمكن من التعرف على أسباب القصور ويعرف بطريقة تصحيح الأخطاء. فإن هذه المعلومات يكون لها أثر تطويري وتحسيني على الأداء وبذلك يجب أن تكون المعلومات التي يحصل عليها العامل كتغذية راجعة لعمله إيجابية وللعاملين واضحة وتوقيتها مناسب وتساعد على تعرف أسباب القصور وسبل معالجتها حتى توفر محركا او محفزا للعاملين.

\* ولأجل ذلك وجب توفر عدة عوامل داخلية لأجل تفعيل هذه الآليات وأهمها:

• وجود نظام داخلي جيد ومرن، أهدافه توجيه وتأطير الموظفين

• والموازنة بين التسيير الإيجابي ونظام العقوبات والانضباط الذي سيعود بالسلب على تطور المصرف.

• حرص المصرف على توفر الحوافز المعنوية والحفاظ على عمالها وتطوير قدراتهم ومهاراتهم وتفعيل روح خلق جو مناسب يسوده الرضا لإعطاء العامل فرصة لإثبات وجوده وإشراكه في اتخاذ القرار.

• العمل على تشجيع العمال لتحقيق أهدافهم الشخصية وتنمية روح الولاء للمصرف.

• الحرص على أن يكون التقييم عادل بين جميع العمال وبموضوعية



## جودة الخدمات المصرفية وتأثيرها على المتعاملين



2. الثقة: تُعتبر الثقة عنصرًا أساسيًا في علاقة العميل بالمؤسسة المصرفية، إذا كان المتعامل يشعر بالثقة في البنك وفي قدرته على معالجة معاملاته وحماية معلوماته المالية، فإنه سيكون مستعدًا للتعامل بشكل منظم والاعتماد على البنك في تلبية احتياجاته المالية.

3. تحسين الصحة المالية: عندما يكون هناك نظام مصرفي ذو جودة عالية، يمكن للمتعاملين التحكم بشكل أفضل في أموالهم وتنظيمها بشكل فعال، ويمكنهم إدارة حساباتهم المصرفية بسهولة وتتبع النفقات والمدخرات، مما يعزز التوجه نحو صحة مالية أفضل.

4. الابتكار المستمر: عندما يولي البنك اهتمامًا بجودة الخدمات التي يقدمها، فإنه يعمل على تحسين العمليات وتوفير خدمات جديدة ومبتكرة وهذا يعزز الابتكار والتطور في قطاع الخدمات المصرفية ويوفر للمتعاملين خيارات أفضل.

إن جودة الخدمات المصرفية تلعب دورًا مهمًا في تحقيق رضا المتعاملين وتعزيز الثقة والصحة المالية لهم.

ينبغي للمؤسسات المصرفية أن تكون حريصة على تقديم خدمات عالية الجودة والعمل على تحسينها باستمرار لتلبية احتياجات المتعاملين والتفوق في مجال المنافسة المصرفية.

تعتبر الخدمات المصرفية جزءًا هامًا من حياتنا اليومية، حيث تساعدنا في إدارة أمورنا المالية وتلبية احتياجاتنا، تتنوع خدمات البنوك والمؤسسات المالية وتطور باستمرار لتلبية تطلعات المتعاملين.

وتعد جودة الخدمات المصرفية أحد العوامل الرئيسية التي ينبغي مراعاتها من قبل المؤسسات المصرفية فعند التعامل مع البنوك يتوقعون تلقي خدمات متميزة وفعالة تلبي احتياجاتهم.

تشمل جودة الخدمات المصرفية عدة جوانب مثل الاحترافية والسرعة والعمل المتقن والمعاملة اللطيفة والشفافية والأمان.

كما يكون تأثير جودة الخدمات المصرفية كبيراً على العلاقة مع المتعاملين نذكر منها:

1. رضا المتعاملين: إذا كانت جودة الخدمات المصرفية عالية، فإن ذلك يؤدي إلى رضا المتعاملين واستمرارية التعامل مع المؤسسة المصرفية، أي عندما يكون العميل راضياً عن الخدمة التي يتلقاها، فإنه من المحتمل أن ينشر تجربته الإيجابية ويوصي الآخرين بالتعامل مع نفس المؤسسة.

## سلسلة مصطلحات محاسبية من منظور إسلامي

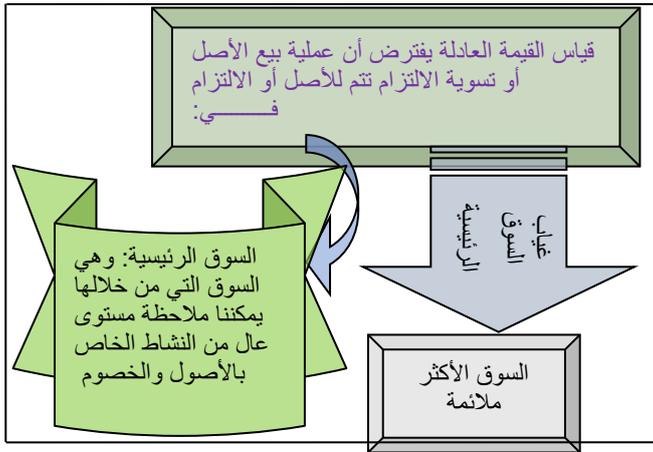
مدى تحقيق القيمة العادلة للمقاصد الشرعية في تحديد  
وعاء زكاة شركات الأموال

بإم الدكتور: محمد الساسي بن عمران بالنور



3 - سوق المعاملة (العملية): قياس القيمة العادلة يفترض أن العملية لبيع الأصل أو تسوية الالتزام تحدث في السوق الرئيسية للأصل أو الالتزام، وفي حالة غياب السوق الرئيسية، تكون السوق الأكثر ملائمة للأصل أو الالتزام، فالسوق الأكثر ملائمة تعرف بأنها السوق الذي يزيد القيمة التي سيتم الحصول عليها من بيع الأصل أو يقلل من القيمة التي سيتم دفعها لنقل الالتزام بعد الأخذ عين الاعتبار تكاليف البيع والنقل، وعليه فإن المعاملة يجب أن تتم في السوق الرئيسية للأصل أو الالتزام وفي غياب السوق الرئيسية تلجأ المؤسسة إلى السوق الأكثر ملائمة، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (02): كيفية قياس القيمة العادلة



المشاركين في السوق: وهم المشترون والبائعون في السوق الرئيسية أو في السوق الأكثر ملائمة للأصل أو الالتزام، ويجب أن يتمتعوا بكافة الخصائص التالية:

- الاستقلالية عن بعضهم البعض، أي الذين لا يعتبرون أطرافاً ذات علاقة كما هو محدد في المعيار المحاسبي الدولي رقم 24، على الرغم من أن السعر في معاملة الطرف ذي العلاقة يمكن استخدامه كمدخلات لقياس القيمة العادلة إن كانت المنشأة تمتلك دليلاً على أن المعاملة قد أبرمت بناءً على شروط السوق؛
- سعة الاطلاع وامتلاك قدرات فهم معقولة متعلقة بالأصل أو الالتزام والمعاملة باستخدام كافة المعلومات المتوفرة من خلال بذل الجهود الحثيثة والتي تقضي بها العادات والأعراف؛
- القدرة على إبرام معاملة للأصل أو الالتزام؛
- الرغبة في إبرام معاملة للأصل أو الالتزام، أي امتلاك الحافز دون الإكراه أو الاضطرار للقيام بذلك.

### السيرة الذاتية المختصرة

الاسم واللقب : محمد الساسي بن عمران بالنور

تاريخ ومكان الازدياد: 20 سبتمبر 1973 بالعفرون -ولاية البليدة- الجزائر-

الجنسية: جزائرية

الحالة الاجتماعية : متزوج وأب لخمسة أولاد

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

- ♦ حاصل على شهادة الدكتوراه تخصص محاسبة وتدقيق من جامعة سطيف 1 سنة 2018 بدرجة مشرف جدا مع التوصية بالنشر؛
- ♦ حاصل على شهادة المصرفي الإسلامي معتمد DIB من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية CIBAFI سنة 2019م؛
- ♦ حاصل على دبلوم الصيرفة الإسلامية DIB من الامتثال للمالية الإسلامية بتونس سنة 2018 م؛
- ♦ حاصل على شهادة مدقق ومراقب شرعي معتمد CSAA من AAOIFI سنة 2022م؛
- ♦ حاصل على شهادة إدارة وتحليل مخاطر الائتمان المصرفي الإسلامي سنة 2015م؛
- ♦ حاصل على دبلوم الذاكرة الخارقة Sharper Memory Diplôme من البطولة العربية للذاكرة، فيفري 2018 م؛
- ♦ حاصل على شهادة Memory Given Meaning من بطولة الذاكرة للمحترفين سنة 2018م؛

### المهام والوظائف الإدارية:

شريك مؤسس في شركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م سنة 2001م

المدير المالي لشركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م من سنة 2003م إلى سنة 2015م

مستشار مالي لشركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م من 2016م إلى يومنا هذا؛

أستاذ بجامعة الوادي سنتي 2016م، 2017م؛

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

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

## سلسلة مصطلحات محاسبية من منظور إسلامي

### القياس المحاسبي ومفاهيم المحافظة على رأس المال

التدهور أو التقادم المادي والفني (التكنولوجي)، والتقادم الاقتصادي (الخارجي)، أما الاهتلاك فهو محسوب لأغراض إعداد القوائم المالية (تخصيص التكلفة التاريخية)، أو لأغراض ضريبية (على أساس عمر الأصل المحدد).

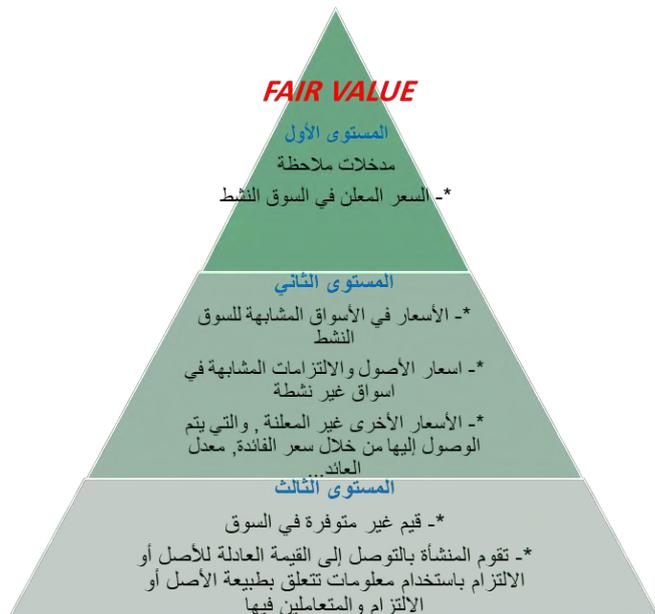
#### رابعاً: مستويات قياس القيمة العادلة

قبل التطرق إلى مستويات القياس للقيمة العادلة، سوف نوضح المدخلات التي على أساسها يتم تصنيف مستويات التسلسل الهرمي للقيمة العادلة.

**المدخلات القابلة للملاحظة:** وهي تلك المدخلات التي تقوم على بيانات السوق، والتي تم الحصول عليها من مصادر مستقلة عن المنشأة التي تقوم بإعداد القوائم المالية، والتي تعكس الافتراضات التي سوف يستخدمها المشاركون في السوق في تسعير الأصل أو الالتزام.

**المدخلات غير القابلة للملاحظة:** وهي المدخلات التي تعكس افتراضات الشركة التي تعد القوائم المالية بناءً على افتراضات المشاركين في السوق التي تقوم على أفضل المعلومات المتاحة في تلك الظروف، ويراعى عند استخدام أساليب التقييم المستخدمة لقياس القيمة العادلة أن تعظم من استخدام أقصى قدر ممكن من المدخلات القابلة للملاحظة، وأن تقلل لأدنى قدر ممكن من استخدام المدخلات غير القابلة للملاحظة.

ولقد أوضح المعيار IFRS13 ثلاث مستويات لقياس القيمة العادلة، ويتم تحديد هذه المستويات بالنظر إلى مدخلات القياس، والشكل أدناه يوضح مستويات التسلسل الهرمي للقيمة العادلة حسب المعيار



#### ثالثاً: مداخل قياس القيمة العادلة

جاء المعيار IFRS13 ليحدد كيفية قياس القيمة العادلة، ومن أجل توضيح هذه النقطة سوف نتطرق إلى مداخل القيمة العادلة الثلاثة (مدخل السوق، مدخل النتيجة، مدخل التكلفة)

#### مدخل السوق

يقصد به أن تقوم المؤسسة عند تقييم القيمة العادلة الاعتماد على المعلومات والمعطيات المتوفرة في السوق أي أن يكون السوق هو الأساس في التقييم، ويستخدم مدخل السوق الأسعار وغيرها من المعلومات ذات الصلة الناشئة عن المعاملات السوقية التي تنطوي على أصول أو التزامات مطابقة أو مشابهة، ومن بين أساليب التقييم المتسقة مع مدخل السوق نجد مصفوفة التسعير، وهي أسلوب رياضي يستخدم أساساً لتقييم سندات الدين دون الاعتماد فقط على الأسعار المعلنة للأوراق المالية المحددة، بل وبالاعتماد على علاقة الأوراق المالية بالرغم القياسي للأوراق المالية.

#### مدخل النتيجة

يتم وفق هذا المدخل تحويل المبالغ المستقبلية إلى مبلغ واحد عن طريق التخصيم، وتعكس حينها القيمة العادلة توقعات السوق الحالية حول تلك المبالغ في المستقبل، ومن التقنيات المستخدمة في هذا المدخل نجد:

- أساليب القيمة الحالية، مثل نماذج تسعير الخيارات، كمعادلة بلاك كولز-ميرتون (وهو نموذج في شكل مغلق) والنموذج ذو الحدين؛
- طريقة الأرباح متعددة الفترات التي تستخدم لقياس القيمة العادلة لبعض الأصول غير الملموسة.

وفي معظم الأحيان يكفي استخدام تقنية أو طريقة واحدة للتقييم، وفي حالات أخرى تلجأ بعض المنشآت إلى استخدام أساليب تقييم متعددة، ومثال ذلك الوحدات التي تقوم بتسيير الخزينة.

#### مدخل التكلفة

يقوم مدخل التكلفة حسب IFRS13 على كون المبلغ الذي يستلزم حالياً ليحل محل القدرة على تقديم الخدمات للأصل (تكلفة الاستبدال الجارية)، أي أنه يقوم على أساس المبلغ المطلوب حالياً لاستبدال القدرة الخدمية للأصل، ويسمى بتكاليف الاستبدال الحالية، ويكون السعر من وجهة نظر المشارك السوق (البائع) ويتمثل السعر في المبلغ الممكن الحصول عليه للأصل والذي يتحدد بناءً على التكلفة التي سيتحملها مشارك آخر في السوق (المشتري)، للحصول على الأصل أو بناءً على أصل بديل أو أصول مماثلة المنفعة معدلة بمدة التقادم والتقاعد أشمل من الاهتلاك، حيث يشمل التقادم كلا من

## سلسلة مصطلحات محاسبية من منظور إسلامي

### القياس المحاسبي ومفاهيم المحافظة على رأس المال

خصائص أهمها الثقة والقدرة وبذل العناية الكافية وعدم التحيز، وبصورة شاملة أن يكون للبعد الأخلاقي في ممارسة المهنة الجانب الأكبر في عملية القياس، وهو ما حثت عليه الشريعة الإسلامية في كل الأعمال لاسيما في مجال المعاملات المالية ومنها عملية تحديد وعاء زكاة المؤسسات المالية، وهو ما سوف نتناوله في الجزء التالي من البحث...

#### الجزء الثاني: تحديد وعاء الزكاة

قبل التطرق إلى كيفية تحديد وعاء الزكاة سوف نوضح بإيجاز مفهوم محاسبة الزكاة، وكذلك الشروط العامة الواجب توفرها في الزكاة وفق أحكام الشريعة.

#### أولاً: مفهوم محاسبة الزكاة

محاسبة الزكاة تقوم على التقيد بالأحكام الفقهية للزكاة من جهة، ومن جهة أخرى على الأساليب الفنية للمحاسبة المعروفة حالياً من إثبات وقياس وتوصيل للأحداث الاقتصادية التي شهدتها المنشأة في صورة معلومات مالية إلى مستخدمي هذه المعلومات، ومحاسبة الزكاة سواء كما وردت في كتب التراث أو كما يمكن تطبيقها في الوقت المعاصر لا تخرج عن هذا الإطار العام التالي:

1. موضوع المحاسبة في الزكاة: هو المال المزكى كسبا وإنفاقاً؛
2. مجال محاسبة الزكاة: هو كل من الوحدة المحاسبية المكلفة بالزكاة فرداً أو مؤسسة، وكذا الجهة المكلفة بأمر الزكاة تحصيلاً وإنفاقاً؛
3. وظائف محاسبة الزكاة: هي الإثبات والقياس والتقرير أو العرض والافصاح عن المعلومات الخاصة بالزكاة للأطراف ذات العلاقة؛
4. هدف محاسبة الزكاة: تحديد الزكاة المستحقة وبيان المعلومات الخاصة بتحصيلها وإنفاقها؛
5. قواعد وأسس محاسبة الزكاة: وتتمثل أساساً في الأحكام الشرعية للزكاة والنواحي الفنية والاجرائية للمحاسبة كما هي عليه في الفكر المحاسبي بشكل عام وبما لا يتعارض من الأحكام الشرعية للزكاة.
6. وردت عدة تعريفات لمحاسبة الزكاة نذكر منها: "محاسبة الزكاة فرع محاسبي يتناول الأسس والمبادئ والإجراءات الشرعية والفنية التي يعتمد عليها في اعداد البيانات الخاصة بالأموال المزكاة بغرض تحديد مقدار الزكاة وتوزيعها على مصارفها المحدودة وتقديم المعلومات عن ذلك إلى الأطراف ذات العلاقة.

تجدر الإشارة هنا إلى أن عملية تأهيل مستوى تقييم معين يبنى على أساس المستوى الأدنى للمدخلات المستعملة في مراحل التقييم (وعلى سبيل المثال إذا تم استعمال ثلاث مدخلات في التقييم طبقاً للمستوى الأول مدخل واحد طبقاً للمستوى الثالث، فإن عملية التقييم برمتها تكون في المستوى الثالث).

#### خامساً: أهمية القيمة العادلة على مستوى نوعية المعلومات المحاسبية

توصلت العديد من الدراسة التي عنيت بالقيمة العادلة إلى أن:

1. محاسبة القيمة العادلة للأصول المالية لها أثر جوهري في الارتقاء بالمحتوى المعلوماتي للتقارير المالية؛
  2. إن الأخذ بمعايير محاسبة القيمة العادلة يجعل من البيانات المالية أداة مهمة بيد الإدارة لتقدير مؤشرات الأداء المالي للمنشأة بمنظور اقتصادي مستقبلي لارتباط هذه المؤشرات بالحاضر والمستقبل أكثر من ارتباطها بالماضي؛
  3. إظهار بنود الحسابات المختلفة بالقيمة الأقرب إلى الواقع في تاريخ اعداد الميزانية (قائمة المركز المالي)، بحيث يعترف بالدخل إما بعد الحفاظ على القوة الشرائية العامة لحقوق المساهمين أو بعد الحفاظ على الطاقة التشغيلية للمنشأة، وأن مفهوم القيمة العادلة يكون مبنياً على فرض الاستمرارية؛
  4. إذا تم تقييم الأصول والالتزامات على أساس القيمة العادلة فأنها تعبر عن المركز الاقتصادي لأنه أخذ الأسعار السوقية بعين الاعتبار؛
  5. يتفق تطبيق القيمة العادلة مع مفهوم المحافظة على رأس المال؛
  6. تساعد معلومات القيمة العادلة في اجراء المقارنات بين المنشآت المتشابهة والتي تستعمل القيمة العادلة؛
  7. للقيمة العادلة قدرة تنبؤية أكبر لأنها تعكس التأثيرات الاقتصادية الجارية؛
  8. إن واضعي المعايير المحاسبية يدعون أن التقدم الحديث في التكنولوجيا والخبرة الواسعة تسمح لكثير من القيم العادلة أن يتم تقديرها بموثوقية باستخدام تقنيات تدمج مبادئ تسعير سوق رأس المال مع المعلومات حول ظروف السوق الحالية؛
  9. يمكن للقيمة العادلة معالجة أي قصور ناتج عن تطبيق مفهوم التكلفة التاريخية.
- من خلال الدراسات التي عنيت بمحاسبة القيمة العادلة يتضح لنا بأن هذه الأخيرة توفر معلومات تتميز بدرجة كبيرة من الملائمة والموثوقية شريطة أن تتوفر في الشخص القائم بعملية القياس بعدة

# مجموع فتاوى هيئة الفتوى الرقابة الشرعية للمصرف



## الاستفسار: مرابحة استيراد

تمويل استيراد عن طريق الاعتماد المستندي حيث يقوم المصرف حالياً بتمويل شراء سلعة معينة في إطار عملية الاستيراد الخارجي ويكون الدفع عن طريق الاعتماد المستندي، مع فترة سماح من المورد لمدة ثلاث شهور.

وعند ورود المستندات إلى المصرف يتم نقل ملكية السلعة إلى العميل عن طريق عقد المرابحة إلا أنه لا يمكن معرفة سعر الصرف للفاتورة بالعملة المحلية إلا بعد مرور فترة السماح (ثلاث أشهر) أي عند قيام المصرف بتحويل المبلغ إلى المورد الخارجي. فيضطر المصرف إلى تظهير المستندات إلى العميل لتخليص البضاعة ولكن دون معرفة قيمة الصفقة المبرمة مع العميل.

ويقترح المصرف أن يكتب على العقد سعر السلعة بما يقابل العملة الأجنبية بالدينار الجزائري يوم الصرف. ويطلب رأي الهيئة بشأن هذا الاقتراح

## الجواب:

اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه، ورأت ما يلي:

"يتم تحديد ثمن البيع بعملة اليورو عند التوقيع على العقد، وينص على حق المشتري في سداد الثمن في تاريخ تحويل الثمن إلى العملة المحلية بسعر الصرف الذي يعلنه البنك المركزي وفي تاريخ التحويل بعملة الدينار الجزائري بالسعر الذي يعلنه البنك المركزي في تاريخ السداد."

## الاستفسار: مرابحة عن طريق الاستيراد

تم التعاقد على بيع السلعة عند ورودها بإضافة تكاليف مختلفة و تم التوقيع على العقد، إلا أنه تبين أن المصرف قد أخطأ في قيمة التكاليف مما اضطر إلى أن يتحمل المتعامل جزء منها من حسابه الخاص. يرغب المصرف الآن في إصلاح العقد و يسأل عن السبيل إلى ذلك.

فهل يجوز للمصرف أن يفسخ العقد الأول بينه وبين الزبون ثم يعيد العقد من جديد بمبالغ جديدة؟

## الجواب:

اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه، ورأت ما يلي:

"لا يلزم فسخ العقد، بل يتم عمل ملحق تصحيح للعقد يوقع عليه الطرفان."

إذا ورد إلى المصرف مستندات برسم التحصيل فعلى المصرف أن يحصل على قيمة المستندات قبل أن يظهرها للمتعامل ولا

يجوز له بحال أن يظهر له المستندات ويسلمه البضاعة قبل أن يتسلم منه قيمة المستندات لأن المصرف غير مأذون له شرعاً في ذلك.

كما أن المصرف ملتزم في هذه الحالة بدفع قيمة المستندات إلى المورد وهي مخاطر لا يجوز له الدخول فيها.

وفي حالة الضرورة القصوى التي تشعر فيها إدارة المصرف بأن المتعامل قد لجأ إلى ذلك بعذر يقبله المصرف فله أن يفعل التالي:

1. يطلب المتعامل من المورد فسخ العقد لعدم قدرته على دفع الثمن وتحويل المبلغ المقدم إن كان قد دفعه إلى مصرف السلام.

2. يعطي المتعامل وعداً إلى المصرف بشراء البضاعة إذا ما فسخ عقده واشترى المصرف البضاعة وجاءت المستندات باسمه.

3. يرسل المصرف خطاباً إلى المورد يخطر فيه برغبة المتعامل في فسخ العقد ويرسل صورة من خطاب المتعامل ويعرض المصرف على المورد أن يبيعه البضاعة وأن يرسل مستندات كاملة باسم المصرف.

4. إذا ما وافق المورد على بيع البضاعة للمصرف وأرسل له المستندات باسمه وقع المصرف عقد بيع مرابحة مع المتعامل. وتؤكد الهيئة مرة أخرى على أن هذا الحل استثنائي وعلى المصرف أن يبصر عملاءه بعدم تكرار مثل هذه العملية إذا لم يكن مستعداً لدفع قيمة المستندات.

## الاستفسار: العقارات مرابحة:

يرغب المصرف حالياً في تمويل شراء عقار عن طريق صيغة المرابحة أي أن المصرف من المفترض أن يشتري العقار ثم يعيد بيعه للزبون. إلا أنه لدينا صعوبة في تحقيق شرط الملكية عند الشراء. لأن المصرف لا يمكنه شراء العقار وإعادة بيعه إلا إذا تم تسجيله نهائياً بشكل رسمي و هذا يشكل عبئاً على المشتري النهائي بسبب المصاريف التي تترتب على التسجيل وإعادة البيع. وحتى يتفادى المصرف هذا الإشكال، يقترح أن يتم التعاقد مع العميل صاحب العقار بعقد شراء عقار ثم بيع ذلك العقار بطريقة رسمية و تسجيله للمشتري النهائي و يكون التسجيل الرسمي من المالك الأول إلى المشتري النهائي.

# مجموع فتاوى هيئة الفتوى الرقابة الشرعية للمصرف



المشكل أن عقد الشراء الأول - بين المصرف و مالك العقار- غير معتبر لا عرفاً و لا قانوناً و لا يمكن به إثبات حق الملكية.

**الجواب:**

تناقشت الهيئة في مسألة بيع العقارات مرابحة بالجزائر، وخاصة ما يتعلق بالتسجيل ونقل الملكية من البائع إلى المشتري وأقرت اللجنة ما ورد بالمعايير الشرعية من جواز نقل الملكية المباشرة للمصرف بعقد شرعي إلى من يحدده المصرف، ونصت الفتوى على ما يلي:

أولاً: إن شراء العقار وانتقال ملكيته شرعاً من بائعه إلى المصرف يتم بعقد شرعي غير أن هذا العقد كما ذكر في السؤال لا ينقل الملكية قانوناً لأن الملكية حسب القانون تنتقل بالتسجيل، وعلى ذلك فإن عقد شراء المصرف من مالك العقار وعقد بيعه للمتعامل الشرعي ينقل الملكية إلى المصرف ثم من المصرف إلى المتعامل.

ثانياً: حتى يمكن للمصرف أن يحتاط للمخاطر التي تتمثل في عدم التسجيل من جهة ولأن المصرف لا يملك تسجيل العقار باسمه من جهة أخرى حسب القوانين السائدة لأنه مصرف يعمل في ظل قوانين المصرف المركزي فإنه وتحوطاً لهذه المخاطر، فإنه يجوز شرعاً أن نطلب من البائع أن يسجل العقار مباشرة باسم المشتري مرابحة.

ثالثاً: وبذلك تتحقق ملكية العقار إلى المشتري مرابحة قانوناً بتسجيل العقار باسمه وهو جائز قانوناً أما ملكية المصرف فقد ثبتت يقيناً بالعقد الشرعي حيث إن الشريعة لا تستلزم التسجيل لنقل الملك.

رابعاً: ينبغي أن تستوفى الضمانات الكافية في تسجيل العقار وتمليكه للمشتري ومنها على سبيل المثال:

1. رهن العقار في ثمنه.
2. إن كان مؤجراً أو يمكن تأجيريه فيلزم المشتري مرابحة بفتح حساب يودع فيه الأجرة ضماناً لسداد الأقساط في مواعيدها، أو أية ضمانات أخرى بناءً على الدراسة الائتمانية.

**الاستفسار: التمويل مرابحة في إطار وكالة حصرية:**

يعد أحد المتعاملين المستفيدين من خط تمويل بالمرابحة وكيلاً حصرياً للمورد وقد رفض هذا الأخير إصدار الفاتورة النهائية باسم المصرف لاعتبارات تعود لنظامه والمبادئ المحاسبية الدولية ونظام التدقيق الخاضع لهما، وعليه هل يكون للمصرف

توكيل المتعامل في هذه الحالة؟.

**الجواب:**

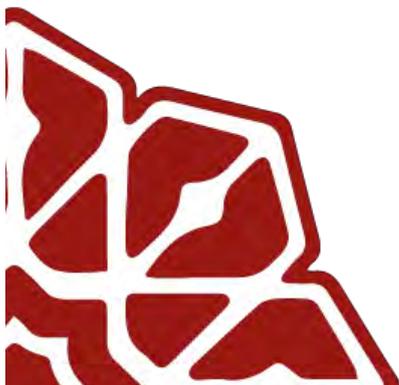
" لا مانع من تنفيذ المرابحة كحالة خاصة "

**الاستفسار: التمويل مرابحة في إطار اعتماد مستندي قدم المتعامل مستنداته عند طلب تمويله:**

أحد المتعاملين طلب تمويله مرابحة وتقدم بطلب فتح اعتماد مستندي لهذه الغاية، غير أنه قدم عند الطلب الفاتورة النهائية وسند الشحن وقد أصدرهما المورد باسم المصرف، حيث شحن المورد البضاعة ووصلت إلى الجزائر وأصدر كافة مستندات الشحن باسم المصرف لاعتبار الثقة التي تجمعها بالمتعامل، وعليه تستفسر المصلحة المعنية من الهيئة عن مدى جواز فتح الاعتماد في هذه الحالة في إطار صيغة المرابحة للواعد بالشراء.

**الجواب:**

" لا مانع إذا ما أرسل المصرف قبولا".



# مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



التاتات الخمسة لمراحل التخطيط الاستراتيجي  
د. سلمان المطيري



business\_admn

مفهوم التخطيط الاستراتيجي

إعداد وتصميم:  
عمرو طه دبان

## الفرق بين..

### الخطة الاستراتيجية و الخطة التكتيكية

التخطيط التكتيكي	التخطيط الاستراتيجي	خصائص الخطة
وضع خطط مفصلة قصيرة المدى لتحقيق هدف او سلسلة من الاهداف المحدده سلفاً	وضع خطط عامه و توجهات بعيدة المدى. يهدف رفع اداء المنظمة و تحقيق النمو.	العدديه
كيف يمكن تنفيذ هدف معين او مهمه محدده	وفقاً لوضع السوق و المنافسه و البيئة الخارجية (الاقتصادي. و السياسي...الخ) وامكانيات المنظمة الداخلية.. كيف للمنظمة ان تعمل و كيف وان تحقق النمو	يجب على السؤال التالي
قصير المدى ( عادة سنه او أقل)	بعيد المدى (عادة سنتين الي ثلاث سنوات وفي حالات معينه يمدد الي سنتين اخرين ليصبح خمس سنوات)	الاطار الزمني له
كل سنه الي ستة اشهر ولكن جرت العادة ان يتم مناقشه الخطط التاكتيكية و مراجعة الاء التنفيذدي لها مرة كل ثلاثة اشهر.	كل سنه الي ثلاث سنوات ولكن جرت العادة ان يتم مناقشه الخطط الاستراتيجية و مراجعة الاء التنفيذدي لها مرة واحده كل سنه .	متى يتم اجراءه
الادارة الوسيطيه والادارة في المستوى الاول	الادارة العليا و الادارة الوسيطيه	من المسؤول عن وضع الخطة
تفاصيل محدده ( محدده. قابله للقياس. مستنده لشخص او رئيس فريق. قابله للتنفيذ. محدده بوقت)	خطط عامه ولكن يرفق معها مبادرات و مشاريع و ميزانيات	مستوى التفاصيل
فشل الخطط التنفيذيه يعني تعثر الخطة لاسراتيجية او تأخر نتائجها والذي بدوره قد يتسبب في خسائر و انخفاض بالدخل او ارتفاع بتكاليف الانتاج ( استمرار فشل الخطط التاكتيكية يعني فشل الاستراتيجيات و وبالتالي انهيار المنظمة).	قد يتسبب بأهيار المنظمة او على الاقل فقدان مزاياها التنافسيه والتي تنتهي بأهيارها خلال عدد من السنوات	خطورة عدم تنفيذها

قدمت لكم هذه المعلومة من خلال تغريدات المستشار عبدالمجيد السليم @majeedAlsolime

## ٩ أخطاء شائعة في التفكير

@BELIEVEPHQ

- 1** رفض الإيجابية ، وهو إجراء الجوانب السلبية فقط للمواقف ، وتجاهل الإيجابي منها ، مثال : تجاهل التعليقات الإيجابية والتركيز على السلبية منها فقط.
- 2** يفتقر الالتزام الفير والاهمي وهو الزام النفس بكثير من الأمور الحثيئة الفير والاهمية ، مما يؤدي الى النظر للنفس بشكل سلبي ومحبط.
- 3** التفكير الأبيض والأسود وهو الميل إلى التفكير المتطرف ، مثال : أنا ناجح جداً ، أو أنا فاشل تماماً ، صديقي ملاك ، أو شيطان.
- 4** التفكير العاطفي وهو أن تقترض أن ما تشعر به يجب أن يكون صحيحاً ، مثال : أشعر بالخوف إذا أنا شيء خطر.
- 5** التسميات السلبية ، وهو أن تصف نفسك بمسميات سلبية بشكل متكرر ، مثل أنا غبي ، أنا احصف ،
- 6** التهويل ، وهو أن تخرج المواضيع عن سياقها من غير مبرر واضح.
- 7** التعميم المفرط ، وهو أن تأخذ موقفاً سلباً وتعممه على مجالات أخرى في حياتك.
- 8** قراءة الأفكار ، وهو أن تقفز مباشرة للاستنتاج ، مثال : صديقي لم يرد علي اتصالاً إذا أنا أزعجته.
- 9** لوم النفس ، وهو إلقاء اللوم على نفسك عندما لا تسير الأمور كما خططت لها.

ترجمة : عبدالعزيز الماجد @3almajid

## اختيار الموظف المثالي

@moqabel

### مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات

#### صفات الموظف المثالي:

- الانضباط:** أن يكون ملتزماً في أوقات الحضور والإصراف، وعدم شغل وقت العمل في أعمال خاصة أو إضاءة.
- حب الوظيفة:** الإلتزام الجيد برؤية ورسالة وقيم المنشأة وكذلك ثقافة وفوائدها وولوج تنظيم العمل.
- الإحسان ومخافة الله:** حسن الخلق والسيرة والسلوك بشكل عام، وحسن التعامل والاحتفاظ بالإتسامة والبشاشة.
- الإلتزام السلوكي:** في التعامل المهني مع الرؤساء والزملاء والمؤوسين والمستفيدين والجمهور.
- العمل بروح الفريق:** التعاون والتكامل للمنتأة.
- قابلية التوجيه والتعلم والتدريب والتطوير المهني والوظيفي المستمر:** وتحمل ضغط العمل والأزمات وتحديد الأهداف.
- الإبداع:** الابتكار والمساهمة المستمرة في تطوير العمل.

اكتوبر ٢٠٢٢

Designed by M.Moqabel

## العادات الـ ٧ للأشخاص الأكثر فعالية

ستيفن آر. كوفي

- كن مبادراً**
- اشحذ المنتشار**
- أبدأ و الغايته في ذهنك**
- الأهم قبل المهم**
- ريج - ريج**
- اسع من أجل الفهم ثم سيفهمك الآخرون**
- التكاتف**

المراجع: كتاب العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية  
تصميم: أمان راجح @Afanra

## أشياء لا تقولها لرئيسك في العمل

سلسلة تقييمية HR Nasser Al Nashmi

- «أنت مخطئ»
- «هذا ليس من مهامى»
- «أنا لا أعرف»
- «لا أستطيع العمل معه»
- «سوف أحاول»
- «أنت مخطئ»
- «هذا ليس من مهامى»
- «أنا لا أعرف»
- «لا أستطيع العمل معه»
- «سوف أحاول»

المراجع: كتاب العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية  
تصميم: أمان راجح @Afanra



# المقاصة

## ١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار انقضاء الالتزام بالدين عن طريق المقاصة. ولا يتناول هذا المعيار انقضاء الالتزام عن طريق الحوالة، والإبراء، والصلح عن الدين، والظفر بالحق، والإقالة، لأن لها معايير خاصة بها.

## ٢. تعريف المقاصة وأنواعها:

المقاصة هي: إسقاط دين مطلوب لشخص من مدينه في مقابلة دين مطلوب من ذلك الشخص لمدينه.

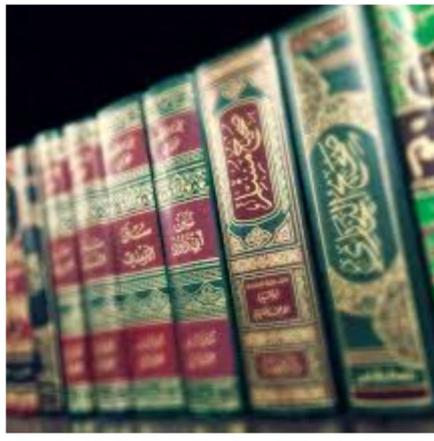
والمقاصة نوعان، هما: المقاصة الوجوبية، والمقاصة الاتفاقية.

### ١ / ٢ المقاصة الوجوبية:

المقاصة الوجوبية هي التي تقع جبراً أو وجوباً<sup>(١)</sup> في حق الطرفين أو في حق أحدهما، وهي نوعان أيضاً: جبرية، وطلبية.

١ / ١ / ٢ المقاصة الجبرية هي سقوط الدينين تلقائياً دون طلب

أو توقف على تراضي الطرفين أو رضا أحدهما.



# المقاصة

(أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائئًا للآخر ومدئيًا له.

(ب) أن يكون الدينان متساويين جنسًا، ونوعًا، وصفة، وحلولة أو تأجيلًا، وإذا تفاوت الدينان في القدر وقعت المقاصة في القدر المشترك وبقي صاحب الدين الأكثر دائئًا للآخر بمقدار الزيادة.

(ج) ألا يتعلق بأحد الدينين حق للغير؛ دفعًا للضرر عنه، مثل حق المرتهن.

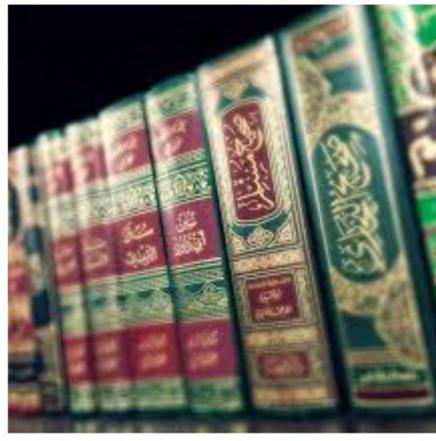
(د) ألا يترتب على المقاصة محظور شرعي، مثل الربا أو شبهة الربا.

٣/١/٢ المقاصة الطلبية هي: سقوط الدينين بطلب صاحب الحق الأفضل وتنازله عما تميز به حقه، سواء رضي صاحب الحق الأدنى أم أبى.

٤/١/٢ شروط المقاصة الطلبية هي:

(أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائئًا للآخر ومدئيًا له.

(ب) رضا صاحب الحق الأفضل بالتنازل عن حقه في الأفضلية، مثل صفة الدين، كأن يكون دينه موثقًا برهن أو كفالة، أو أجل الدين، كأن يكون أجل دينه أقصر، أو أن يكون دينه حالًا ودين الآخر مؤجلًا.



# المقاصة

(ج) تماثل الدينين في الجنس والنوع، لا في الصفة والأجل. وإذا تفاوت الدينان في القدر وقعت المقاصة في القدر المشترك وبقي صاحب الدين الأكثر دائناً للآخر بمقدار الزيادة.

(د) ألا يترتب على المقاصة محذور شرعي، مثل الربا أو شبهة الربا.

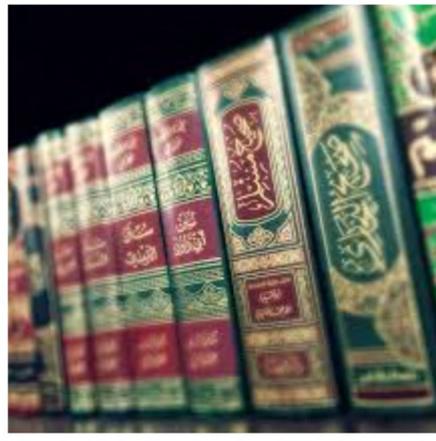
## ٢ / ٢ المقاصة الاتفاقية:

١ / ٢ / ٢ المقاصة الاتفاقية هي سقوط الدينين بتراضي الطرفين على انقضاء الالتزام فيما بينهما.

٢ / ٢ / ٢ شروط المقاصة الاتفاقية هي:

- (أ) أن يكون كل من طرفي المقاصة دائناً للآخر ومديناً له.
- (ب) رضا كل واحد من طرفي المقاصة.
- (ج) ألا يترتب على المقاصة محذور شرعي، كالربا أو شبهة الربا.

٣ / ٢ / ٢ تجوز المقاصة الاتفاقية مع اختلاف الجنس والنوع والصفة والأجل؛ لأن الرضا يعد تنازلاً من كل من الدائنين عن حقه في الأفضلية. وتجاوز كذلك إذا تفاوت الدينان في القدر، فتقع المقاصة في القدر المشترك ويحق لصاحب الدين الأكثر مطالبة الآخر بمقدار الزيادة (وينظر البند ١٠ / ٢ (أ) من معيار المتاجرة في العملات).



# المقاصة

## ٣ - المواعدة على إجراء المقاصة:

تجوز المواعدة بين المؤسسة وعمالقتها أو المؤسسات الأخرى على إجراء المقاصة فيما ينشأ من ديون في المستقبل، وتطبق الشروط الواردة في البند ١/٢ و البند ٢/٢.

وإذا كان الدينان بعملتين مختلفتين فتكون المواعدة على إجراء المقاصة بينهما بسعر الصرف السائد عند وقوع المقاصة، منعاً للتواطؤ على الربا.

## ٤ - التطبيقات المعاصرة للمقاصة:

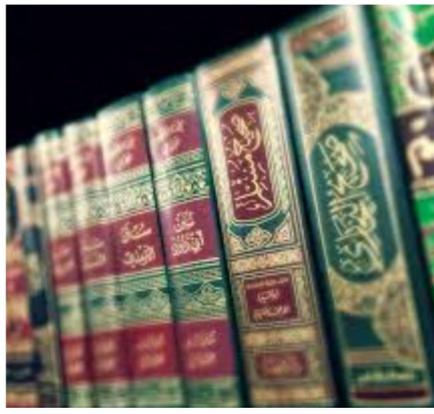
من التطبيقات المعاصرة للمقاصة ما يأتي:

١/٤ اشتراط المقاصة في الديون الناشئة بين المؤسسة والعميل عن البيوع الآجلة، وهذه المقاصة معمول بها في معظم المؤسسات وتعرف بـ (Set-off and consolidation).

وتكون هذه المقاصة وجوبية أو اتفاقية بحسب توافر شروط إحداهما. واشتراط هذه المقاصة مقدماً يغني عن الاتفاق عليها في حال اختلاف العملتين أو أفضلية أحد الدينين.

٢/٤ المقاصة بين المؤسسة القابلة للشيك والجهة الدافعة له عن طريق غرفة المقاصة. وهي مقاصة وجوبية أو اتفاقية بحسب توافر شروط إحداهما.

٣/٤ المقاصة بين المؤسسات المالية عن طريق الشبكات العالمية أو المحلية، مثل المنظمات الراعية لبطاقات الائتمان أو الجهات المنظمة لبطاقات الحسم الفوري، وهي مقاصة وجوبية أو اتفاقية، بحسب توافر شروط إحداهما.



# المقاصة

المقاصة

المعيار الشرعي رقم (٤)

## ٥ - المقايضة النقدية:

لا تجوز «المقايضة النقدية» (*swaps*) التي تتم على أساس الربا؛ لأنها مقاصة بين الفوائد الربوية لسندات بفائدة مع سندات بفائدة.

## ٦ - تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٢٩ صفر ١٤٢٢هـ = ٢٣ أيار (مايو) ٢٠٠١م.



## المنوعات

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال أبو عبد الله القزويني رحمه الله:

« لا يجوز أن ينسب إلى أحد من

الصحابة خطأ مقطوع به،

إذ كانوا كلهم اجتهدوا فيما فعلوه

وأرادوا الله - عز وجل -

وهم كلهم لنا أئمة، وقد تعبدنا بالكف

عما شجر بينهم وألا نذكرهم إلا بأحسن

الذكر لحزمة الصحبة ولنهي النبي ﷺ

عن سيئهم

حديث النهي رواه البخاري (3673)

قال شيخ الإسلام ابن تيمية: "إن الله لما أنزل كتابه باللسان العربي، وجعل رسوله مبلغاً عنه الكتاب والحكمة بلسانه العربي، وجعل السابقين إلى هذا الدين متكلمين به، ولم يكن سبيل إلى ضبط الدين ومعرفته إلا بضبط هذا اللسان، صارت معرفته من الدين، وأقرب إلى إقامة شعائر الدين. وفي الكلام السابق لشيخ الإسلام ما يدل على أن بين اللغة العربية والعقيدة الإسلامية ارتباطاً وثيقاً، لا يمانثه رباط آخر في أي من المجتمعات القديمة والمعاصرة؛ لأن اللغة العربية هي لغة الإسلام، ولغة كتابه العزيز، ولغة رسوله محمد - صلى الله عليه وسلم - ولذا فإن الاهتمام والعناية بها إنما هو استكمال لمقوم من مقومات العقيدة الإسلامية، التي نجتُم جميعاً على إعرازها، والدعوة



أ.د. علي محمد عودة  
@AlghamdiProf

### #في الرفيق الأعلى

#### أصعب لحظة عرفتها الأمة الإسلامية

قبل وفاة الرسول صلى الله عليه وسلم بثلاثة أيام بدأ الوجع يشد عليه. وكان

في بيت السيدة ميمونة فقال "أجمعوا زوجاتي" فجمعت الزوجات فقال النبي "أتأذنون لي أن أمرض في بيت عائشة؟" فقلن "نأذن لك يا رسول الله" فأراد أن يقوم فما استطاع فجاء علي بن أبي طالب والفضل بن العباس فحملا النبي وخرجوا به من حجرة السيدة ميمونة إلى حجرة السيدة عائشة فراه الصحابة على هذا الحال لأول مرة فبدأ الصحابة في السؤال بهلع: "ماذا أحل برسول الله ماذا أحل برسول الله؟" فتجمع الناس في المسجد وامتلاً وتزاحم الناس عليه فبدأ العرق يتصبب من النبي بغزارة فقالت السيدة عائشة "لم أر في حياتي أحداً يتصبب عرقاً بهذا الشكل، كنت أخذ بيد النبي وأمسح بها وجهه، لأن يد النبي أكرم وأطيب من يدي فأسمعه يقول "لا اله إلا الله، إن للموت لسكرات" فكثر اللغط في المسجد إشفاقاً على الرسول فقال النبي "ما هذا؟" فقالوا: يا رسول الله، يخافون عليك فقال "إحملوني إليهم" فأراد أن يقوم فما استطاع فصبوا عليه سبع قرب من الماء حتى يفيق فحمل النبي وصعد إلى المنبر فكانت آخر خطبة لرسول الله وأخر كلمات له فقال النبي "أيها الناس، كأنتكم تخافون علي" فقالوا: نعم يا رسول الله فقال "أيها الناس، موعدكم معي ليس الدنيا، موعدكم معي عند الحوض والله لكأني أنظر إليه من مقامي هذا، أيها الناس، والله ما الفقر أخشى عليكم، ولكني أخشى عليكم الدنيا أن تنافسوها كما تنافسها الذين من قبلكم، فتهلككم كما أهلكتهم، أيها الناس، الله الله في الصلاة، الله الله في الصلاة أيها الناس، اتقوا الله في النساء، اتقوا الله في النساء، اوصيكم بالنساء خيراً. أيها الناس، إن عبداً خبره الله ما بين الدنيا وما عند الله، فاختر ما عند الله "فانفجر أبو بكر بالبكاء وعلا نحيبه، ووقف وقاطع النبي: فدينك بأبائنا، فدينك بأمهاتنا، فدينك بأولادنا، و بأزواجنا، فدينك بأموالنا...!!! وظل يردد ما فنظر الناس إلى أبي بكر كيف يقاطع النبي فأخذ النبي يدافع عن أبي بكر قائلاً "أيها الناس، دعوا أبا بكر، فما منكم من أحد كان له عندنا من فضل إلا كافأناه به، إلا أبا بكر! لم أستطع مكافأته، فتركت مكافأته إلى الله عز وجل، كل الأبواب إلى المسجد تسد إلا باب أبي بكر لا يسد أبداً، وأكرم الله،

حفظكم الله، نصركم الله، ثبتكم الله، أيدكم الله أيها الناس، أقرأوا مني السلام و كل من تبعني من أمتي إلى يوم القيامة" ... وحمل مرة أخرى إلى بيته وبينما هو هناك دخل عليه عبد الرحمن بن أبي بكر وفي يده سواك، فظل النبي ينظر إلى السواك ولكنه لم يستطع أن يطلبه من شدة مرضه، ففهمت السيدة عائشة من نظرة النبي، فأخذت السواك من عبد الرحمن ووضعته في فم النبي، فلم يستطع أن يستاك به، فأخذته من النبي وجعلت تلينه بفمها و ردت له للنبي مرة أخرى حتى يكون طرياً عليه فقالت "كان آخر شيء دخل جوف النبي هو ريقى، فكان من فضل الله علي أن جمع بين ريقى و ريق النبي قبل أن يموت، ثم دخلت فاطمة بنت النبي، فلما دخلت بكت، لأن النبي لم يستطع القيام، لأنه كان يقبلها بين عينيه كلما جاءت إليه فقال النبي "أدنو مني يا فاطمة" فحدثها النبي في أذنها، فبكت أكثر! فلما بكت قال لها النبي "أدنو مني يا فاطمة" فحدثها مرة أخرى في أذنها، فضحكت! بعد وفاته سئلت ماذا قال لك النبي؟ فقالت: قال لي في المرة الأولى "يا فاطمة، إنني ميت الليلة" فبكيته فلما وجدني أبكي قال "يا فاطمة، أنتي أول أهلي لحاقاً بي" فضحكت تقول السيدة عائشة: ثم قال النبي: "أخرجوا من عندي في البيت" وقال "أدنو مني يا عائشة" فنام النبي على صدر زوجته، ويرفع يده للسماء ويقول "بل الرفيق الأعلى، بل الرفيق الأعلى" تقول السيدة عائشة: فعرفت أنه يُخبر! تقول السيدة عائشة: فسقطت يد النبي وثقلت رأسه على صدري فعرفت أنه قد مات! فلم أدر ما أفعل! فما كان مني غير أن خرجت من حجرتي، وفتحت بابي الذي يطل على الرجال في المسجد وأقول: مات رسول الله، مات رسول الله تقول: فانفجر المسجد بالبكاء فهذا علي بن أبي طالب أقعد فلم يقدر أن يتحرك! وهذا عثمان بن عفان كالصبي يؤخذ بيده يمينه ويسرى! وهذا عمر بن الخطاب يرفع سيفه ويقول من قال أنه قد مات قطعت رأسه إنه ذهب للقاء ربه كما ذهب موسى للقاء ربه وسيعود وسأقتل من قال أنه قد مات...! أما أثبت الناس فكان أبو بكر الصديق رضي الله عنه. دخل علي النبي واحتضنه وقال: وآآ خليلاه، وآآ صفياه، وآآ حبيباه، وآآ نبياه وقبل النبي وقال: طبت حياً وطبت ميتاً يا رسول الله. ثم خرج يقول "من كان يعبد محمداً فإن محمداً قد مات، ومن كان يعبد الله فإن الله حي لا يموت اللهم صل على نبينا محمد وعلى آل نبينا محمد.



بقلم السيد : احمد بوحاجب  
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

# لا تكن جاهزا للغضب!

الله السكندري مقولة: ربما اعطاك الله فمنعك وربما منعك فأعطاك. أي ربما حين يعطيك من فضله تشتغل عن ذكر الله ولا تشكر نعمته فيكون بذلك قد منعك، وحين يمنحك فهو بهذا يفتح لك باب الرجوع اليه بان تستغفره وتدعوه فيكون بذلك قد اعطاك حين منعك. فلا تتطلع الى الناس والى ما اعطاهم الله من نعم، كم عند فلان و كم عند علان؟ يقول الله تعالى في محكم التنزيل مخاطبا نبينا صلى الله عليه وسلم في سورة الحجر الآية 88: -لَا تُمَدِّنْ عَيْنَيْكَ إِلَىٰ مَا مَتَّعْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْهُمْ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَاخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ- فالله عدل حين يقضي وكريم حين يعطي. فالناس قسمان في التعامل مع قانون الله في العطاء والمنع، القسم الأول منهم يسلم بما أعطاه ربنا إياه فقطع به فهو بهذا مرتاح داخليا و القسم الثاني يسخط و يشغل نفسه لماذا اعطى الله آخرين دونه فتنترع منه الطمأنينة و السكينة و يحصد بذلك الحسرة و الاضطراب طوال حياته فلا يشبع ابدا لان قلبه جائع و كل ما يراه يحسبه له. الله يعطي بحكمة و يمنع بحكمة و ليس عبثا. فمن سره ان يستريح في الدنيا فلينظر الى ما هو دونه و من سره ان يسعد في الآخرة فلينظر الى ما هو اتقى منه. و لكي اضع نفسي و اخواني في الصورة، أتدرى ما هو الدعاء المفضل، والذي يكاد يكون الوحيد، لمرريض بقصور في الكلى، هو ان يشبع من شرب الماء، لان المريض بالكلى لا يستشعر بنعمة الشبع من الماء. و ما نمر به في هذه الأيام التي تلتفح فيها الشمس اجسامنا الا فرصة لشكر الله عن الأيام الخوالي التي كنا نستمتع فيها بالهواء المنعش رغم حلول فصل الصيف. فالحمد لله من قبل و من بعد و الى الأبد.

عن أبي هريرة رضي الله عنه  
أن رجلاً قال للنبي صلى الله عليه وآله وسلم: **أوصني**

**قال: لا تغضب**

**فردد مرارا**

**قال: لا تغضب**  
(رواه البخاري)

Bassem A. Hasso

الحياة ليست كلها مسرات بل مطبات أيضا حتى يمكننا تذوق الفرح حين يأتي وان نعرف قيمة السعادة. فقد خلق الله الانسان و امده بكل وسائل العيش واذل له الوحوش و الطبيعة و أخصه من دون المخلوقات جميعها بالعقل الذي يصنع المستحيل. كما ابتلى الله ايضا بعضنا ببعض فأمد هذا و منع اخر، و قدر رزق هذا و أوسع عن اخر، حتى تستقيم الحياة. فلو خلقنا الله جميعنا اثرياء لما احتاج أحد لأخر، و لما كان للحياة من طعم، و ان جعلنا جميعا فقراء لما ساعد الواحد الاخر. فوجود الفقير و الغني سنة من سنن التدافع التي بواسطتها تستمر الحياة و يكون لها طعم و غاية. فتبارك الله أحسن الخالقين.

. و الله يحاسب الناس بالعدل و عطاؤه لفلان او علان ليس مجاملة له و منعه لرزق عن اخر ليس احتقارا له بل لأننا كلنا ممتحنون في هذه الدنيا، اما نمتحن بسراء فنشكر و اما بضراء فنرضى بما قسمه الله لنا. فاذا استيقظت صباحا بعافية فكن على يقين ان غيرك لا يستطيع النهوض لأنه مبتلى في جسده. قال ابن عطاء





السيد : عصام تالي  
مستشار الزبائن والتوجيه فرع باب الزوار

## بائع الباذنجان

اشترى ما اشتهى بعد أيام من الغياب افتقد الأستاذ الكبير تلميذه النجيب وفي قاعة الدرس سال الطلاب اين زميلكم المجد فرد عليه الطلاب انه تخلى عن الجامعة والتحق بعمل يتغلب فيه على ظروفه القاسية اخذ الأستاذ عنوان الطالب وذهب الى بيته كي يطمئن عليه سأله الأستاذ عن سبب تركه الجامعة فرد عليه ساردا له القصة كاملة وعينه تذر فان الدموع بغزارة فأجابه استاذاه ان كنت تحتاج الى نقود اليك خاتمي هذا وبعه واصلح به حالك قال الولد انا كرهت العلم لأنني لم انتفع منه قبل الطالب هدية استاذاه وسار الى محلات الصاغة وهناك عرض الخاتم للبيع استغرب الصانع وقال اشترى منك الخاتم بألف دينار ولكن من اين لك هذا الخاتم فقال هو هدية لي من عند

استاذي أبو الحسن ذهب الصانع مع التلميذ وقابلا الأستاذ واطمنن الصانع الى صدق الطالب اعطى الصانع ثمن الخاتم الى الطالب ورحل قال الأستاذ اين ذهبت عندما اردت بيع الخاتم فرد الطالب الى محلات الصاغة بالطبع فرد عليه الأستاذ لماذا ذهبت الى محلات الصاغة وليس الى بائع باذنجان فرد عليه الطالب هناك يثمنون الخواتم والمعادن الثمينة فرد عليه الأستاذ متعجبا فلماذا اذا قبلت ان يثمنك بائع الخضروات ويثمن علمك ويقول ان علمك لا ينفع شيئا هل يثمن البائع علمك لا يثمن الشيء سوى من يعرف قيمته وانا اثمنك انك من اعظم طلابي بأبني لا تدع من لا يعرف قيمتك يثمنك ثمن علمك عند من يعرف قدرك ارجع الى درسك وعلمك.

كم مرة نفع ضمن تثنين خاطئ من شخص لا يعرف قيمتنا والتقييم لا يصح الا من أصحاب العلم والاختصاص الذين يعرفون قيمة الانسان مهما كان صغيرا  
الناس معادن ولا يعرف قيمة المعدن النفيس الا الصاغة.

لا تجعل بائع الباذنجان يحدد قيمتك قصة جدا ممتعة مع جل احترامي لبائعي الباذنجان تقول الحكاية كانت مدينة سامراء



في شمال بغداد مدينة علم وفيها جامعة كبيرة على راس هذه الجامعة العلامة الكبير أبو الحسن وكان أبو الحسن من المع رجالات الفكر في العراق ولديه عدد كبير من الطلاب من دنيا العرب وكان من بين تلامذته تلميذ فقير الحال لكنه يحمل ذهنًا متوقدا كان طموح التلميذ ان يصبح أحد أعمدة العلم في العراق وفي يوم قانظ خرج التلميذ الفقير من الدرس جاعا الى السوق يحمل في جيبه فلسا ونصف الفلوس لكن الوجبة من الخبز والباذنجان تكلف فلسين اشترى بفلس واحد خبزة واحدة وذهب الى صاحب محل

الخضروات وطلب منه حبة باذنجان وقال للبائع معي نصف فلس فقط فرد عليه البائع ولكن حبة باذنجان بفلس واحد قال الولد سوف أفيدك في مسألة علمية او فقهية مقابل باذنجان فرد عليه بائع الخضروات لو كان علمك ينفع لكسبت نصف فلس من اجل اكمال سعر حبة باذنجان واحدة اذهب وانقع علمك بالماء واشربه حتى تشبع كانت كلمات البائع اشد من ضرب الحسام على نفسه قال الولد لنفسه نعم لو كان علمي ينفع لأكملت به سعر حبة باذنجان واحدة نصف فلس علم عشر سنوات لم يجلب لي نصف فلس لا تركز الجامعة وابحث عن عمل يليق بي واستطيع ان

كان لدى بائع ملح حمارٌ يستعين به لحمل أكياس الملح إلى السوق كل يوم.

وفي أحد الأيام اضطرَّ البائع والحمار لقطع نهرٍ صغير من أجل الوصول إلى السوق، غير أنّ الحمار تعرّض فجأة ووقع في الماء، فذاب الملح وأصبحت الأكياس خفيفة ممّا أسعد الحمار كثيراً.

ومنذ ذلك اليوم، بدأ الحمار بتكرار الخدعة نفسها في كلّ يوم. واكتشف البائع حيلة الحمار، فقرر أن يعلمه درسًا. في اليوم التالي ملأ الأكياس بالقطن ووضعها على ظهر الحمار.

وفي هذه المرّة أيضًا، قام الحمار بالحيلة ذاتها، وأوقع نفسه في الماء، لكن بعكس المرّات الماضية ازداد ثقل القطن أضعافًا وواجه الحمار وقتًا عصيبًا في الخروج من الماء. فتعلّم حينها الدرس، وفرح البائع لذلك

### قصة و عبرة



## دورة تكوينية خاصة بالتمويل المصغر



- فأخبره، فقال: قد علمت أن الشيطان لا يدعك تصلي حتى تذكر، فهلا أتممت ليلتك؛ شكرًا لله - عز وجل
- كان الإمام القاضي محمد بن علي الشوكاني - رحمه الله - يُقرئ طلبته (صحيح البخاري) .. وكانت تمر به أحاديث الشفاعة التي فيها خروج أناس من النار من بعد ما حشروا فيها .. وكان أحد الطلاب ممن يحضرون مجلسه معتزلي العقيدة .. والمعتزلة تنكر الشفاعة الثابتة من خروج بعض المسلمين من النار .. فكان هذا الطالب كلما مرت أحاديث الشفاعة حاول أن يشوش ويعترض ويناقش ويجادل ..
  - فما كان من الشوكاني إلا أن قال له: عندما يأتوا لإخراجك من النار امتنع عن الخروج وقل لهم أنا معتزلي لن أخرج
  - أن أبا حنيفة كان له حلقة يجلس فيها ليفتي للناس ويعلمهم من علمه .. وحدث أنه أصبح يأتي إلى حلقة رجل عليه سيماء الشيوخ الكبار .. يرتدي الجبة والعمامة والقفطان .. وشكله يوحي بالعظمة .. وظهر هذا لأبي حنيفة .. وكان أبو حنيفة يحب في جلسته أن يمدد قدميه ليستريح .. ولكن احتراماً لمقام من ظنه شيخاً كان يعتدل في جلسته ويتعب نفسه .. ومرت الأيام والشيخ يأتي للحلقة ولا يتكلم ولا يسأل فقال أبو حنيفة لنفسه : يبدو أن (الجهيز) قد عد لي عشرات الأخطاء وينتظر الفرصة ليعلمها .. وفي يوم من الأيام. كان أبو حنيفة يقول : الصيام من طلوع الفجر حتى غروب الشمس .... فتكلم صاحب الجبة والعمامة لأول مرة وقال: وماذا لو لم تغرب الشمس؟
  - وما إن قالها حتى عدل أبو حنيفة من جلسته ومد قدميه وقال : الآن أن لأبي حنيفة أن يمد قدميه



- كيف يعذب إبليس
- سئل الإمام الشافعي: كيف يعذب إبليس بالنار وهو مخلوق من نار. فالتقط الشافعي قطعة من الطين الجاف وقذفها في وجه السائل، فغضب الرجل.
- فقال الشافعي: هل أوجعتك؟ قال: نعم
- فقال الشافعي: أنت مخلوق من طين، فكيف يعذب الطين الطين؟!
- ابن باز يسوق تاكسي وهو أعمى!!!! أنه كان في مكة ذات يوم راكبا تاكسي والظاهر أن المشوار كان طويلا , فأراد سائق التاكسي أن يتعرف ولم يكن يعرف الشيخ فقال : ما تعرفنا على الإسم الكريم يا شيخ ؟ فرد الشيخ : محمد بن صالح بن عثيمين . فرد السائق :تشرفنا ، معك عبدالعزيز بن باز ((السواق ظن أن الشيخ يمزح معه)) هنا ضحك الشيخ , وقال له : ابن باز أعمى كيف يسوق تاكسي ؟ فرد السائق: ابن عثيمين في نجد وش اللي يجيبه هنا ,تمزح معي انت ؟ ثم ضحك الشيخ , و أفهمه أنه بالفعل ابن عثيمين
- كان الشيخ ابن عثيمين - رحمه الله - يُدرّس في الحرم المكي .. وكان الطلبة شباباً وكباراً في السن .. وكان إذا رأى أحداً منهم يلتفت إلى الناس ولا ينتبه للدرس يوقفه ويسأله عما وصل إليه .. فإن لم يجب فإنه يتركه واقفاً .. ولكم أن تتخيلوا منظر الرجل وهو واقف كالتائب المدرسي
- كان الشيخ ابن عثيمين يتكلم في درس عن عيوب النساء في أبواب النكاح ، فسأله سائل وقال له : إذا تزوجت ثم وجدت زوجتي ليس لها أسنان ، فهل هذا عيب يبيح لي طلب الفسخ ؟ فضحك الشيخ وقال : هذه امرأة جيدة حتى لا تعضك .
- قال ابن الجوزي: وبلغنا أن رجلاً جاء إلى أبي حنيفة، فشكا أنه دفن مالا في موضع ولا يذكر الموضع، فقال أبو حنيفة: ليس هذا فقهاً فأحتمل لك فيه، ولكن اذهب فصلّ الليلة إلى الغداة، فإنك ستذكره - إن شاء الله تعالى - ففعل الرجل ذلك، فلم يمض إلا أقل من ربع الليل حتى ذكر الموضع، فجاء إلى أبي حنيفة



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

# مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

## فروع الجزائر العاصمة

### فرع القبة

24 جنان بن عمر، القبة

### فرع سطاوالي

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

### فرع العناصر

218 شارع حسيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر

### فرع باب الزوار

تجزئة بوسحاقي، ف-رقم 186 باب الزوار

### فرع سيدي يحيى

04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة

### فرع دالي ابراهيم

233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

### فرع حسيبة

مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد

## فروع الغرب

### فرع وهران العثمانية

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

### فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير

### فرع البليدة

نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

## فروع الوسط

### فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

### فرع عين وسارة

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

## فروع الشرق

### فرع عنابة

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

### فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

### فرع برج 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 لعرايسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

### فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

### فرع قسنطينة 2

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

### فرع عين مليلة

فرز 164 قطعة ترقيوي طريق باتنة

## فروع الجنوب

### فرع بسكرة

حي سايحي قطعة رقم 69، ملكية رقم 109-110

### فرع أدرار

شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30

### فرع ورقلة

حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

[www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com)

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

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

