



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



المؤسسات المالية الإسلامية
والتنمية المستدامة



حقق فرع قسنطينة لمصرف السلام الجزائر خلال السنة الماضية حصيلة أكبر بكثير مقارنة بالسنة الفارطة بفضل حسن التسيير وتضافر جهود الزملاء العاملين بالمصرف، سهرهم على تقديم أفضل خدمات للزبائن وكسب رضاهم، الشيء الذي يعد مفتاح الريادة



AL SALAM BANK
السلام الجزائر

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد الحادي عشر 2023



مصرف السلام الجزائر

مديرة فرع قسنطينة
السيدة : ايناس ميلي





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

المسؤولية الاجتماعية



ص 19

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر
المؤسسات المالية الإسلامية والتنمية
المستدامة



ص 04

أقلام الموظفين



ص 20

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة
نزيف الذاكرة



ص 06

مجموع فتاوى هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية للمصرف



ص 28

عمود مجلة السلام

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



ص 07

المعايير الشرعية أوفى



ص 33

نشاط فروع المصرف

فرع قسنطينة



ص 08

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 40

نشاط إدارات المصرف

خلية إدارة مخاطر الائتمان



ص 12



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

المؤسسات المالية الإسلامية والتنمية المستدامة



وبعد توفير شروط الانضباط الشرعي وتحسن أداء المؤسسات المالية الإسلامية في هذا الشأن استشر القائمون على شؤون الصناعة المالية الإسلامية الحاجة لتوجيه الاهتمام صوب مراعاة مقاصد الشريعة الإسلامية العامة في مزاولة المعاملات المالية وعدم الاكتفاء بالالتزام بأحكامها الفرعية فقط. فتوجه الصناعة المالية التقليدية لإدراج أبعاد الاستثمار الأخلاقي والتضامني والمسؤول اجتماعيا والمالية الخضراء والتجارة العادلة ضمن استراتيجياتها كان دافعا قويا لإعادة توجيه دفة المؤسسات المالية الإسلامية نحو هذه الاهتمامات المندرجة كلها ضمن المفهوم الواسع للتنمية المستدامة.

إن المتمعن في أهداف الأمم المتحدة السبعة عشر للتنمية المستدامة التي تصبوا في مجملها لتمكين كل فئات المجتمع الحالية والمستقبلية من شروط الحياة الكريمة والاستفادة العادلة من التنمية الاقتصادية والثروة الوطنية والخدمات التعليمية والصحية والمالية والاجتماعية الأخرى تجد كلها جذورا في المقاصد الكلية للشريعة الإسلامية السمحة. إذ أن المعاملات المالية الإسلامية جزء من عائلة المالية الأخلاقية لأنها تتبنى معايير أخلاقية مستمدة من القيم الدينية في تحديد نطاق نشاطاتها حيث تمتنع عن الدخول في معاملات متعلقة بالمخدرات والمشروبات الكحولية والأسلحة والتدخين والدعارة والأفلام والمنشورات الإباحية فضلا عن تجنب التعامل بالربا و عقود الغرر والميسر. غير أن هذه الالتزامات ذات الطابع الأخلاقي لم تعد كافية بالنظر إلى توسع مفهوم المسؤولية الاجتماعية في المجتمعات الحديثة إلى مجالات الحفاظ على البيئة وتمكين الفئات الاجتماعية الفقيرة من الوصول للخدمات المالية واعتماد معايير التجارة العادلة وغيرها من محاور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة.

خصصت المدرسة الوطنية للتجارة مؤتمرها الدولي السادس حول المالية الإسلامية لموضوع دور المؤسسات المالية الإسلامية في تطوير مؤسسات القطاع الثالث وتعزيز مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاد الجزائري. وقد شاركت في هذا الملتقى العلمي الرفيع بمدخله أحببت أن أشارككم أهم الأفكار التي تطرقت لها فيها تعميما للفائدة وبالنظر لأهمية هذا المضمار الذي أحسنت المدرسة اختياره محورا لمؤتمرها.

منذ انطلاق الصناعة المالية الإسلامية في شكلها المؤسسي الحديث في منتصف العقد السابع من القرن الماضي كان منتهى اهتمامها ومحور اجتهادها تقديم بدائل شرعية للمعاملات المالية التقليدية المشوبة بعلتي الربا والغرر في معظم تطبيقاتها وتجلياتها. ولقد نجحت هذه المؤسسات فعلا في طرح منتجات مالية بديلة في مجالات الصيرفة والتأمين وأسواق المال وفقت بين مقتضيات الصناعة المالية الحديثة من حيث استجابتها لاحتياجات المتعاملين والمستثمرين و بين متطلبات الامتثال للقواعد والضوابط الشرعية المتعلقة بها. فكان الاهتمام منصبا حينئذ في مراعاة الأحكام الجزئية للشريعة الإسلامية في تصميم وتنفيذ هذه المنتجات وتجنب الوقوع في المحظورات الشرعية ولا سيما مخاطر الصورية في تجسيد العقود المتعامل بها أين سجلت بعض التجاوزات كما لوحظ ذلك في تطبيقات التورق المصرفي المنظم وصكوك الاستثمار وتداول الديون مثلا.

وبفضل جهود هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية أضحت ضبط هذه المعاملات من الناحية الشرعية أمرا متاحا بفضل تدوين المعايير الشرعية والمحاسبية والحوكومية بأسلوب منهجي عملي يسهل استيعابها وتطبيقها والتدقيق بمقتضاها ميدانيا على الممارسين والمراقبين الشرعيين على حد سواء.

المسؤولية الاجتماعية في مزاولة نشاطاته الأهمية التي تستحقها عبر برامج تشمل إنشاء صندوق الخيرات والنفع العام من الإيرادات لمجنية تحت إشراف ورقابة هيئة الفتوى والرقابة الشرعية و إنشاء وإدارة محافظ للقرض الحسن لمساعدة المحتاجين على إنشاء مشاريع اقتصادية للاستزاق وتمكين هذه الفئة من الاستفادة من الخدمات المصرفية والمالية التجارية

من ادخار و تمويل وتأمين تكافلي عبر تطوير منتج حرقتي لصغار الحرفيين والنساء المزاولات لنشاط اقتصادي منزلي و تمويل حملات توعية للتكافل الاجتماعي و رعاية الأيتام و المسنين و ذوي الاحتياجات الخاصة (المعوقين) و تمويل البرامج و المؤسسات التعليمية و الاستشفائية ذات الطابع الاجتماعي وتشجيع المشاريع الاقتصادية الصديقة للبيئة عبر منح الحائزين على شهادات إيزو للمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة و حماية البيئة شروطا مصرفية تفضيلية.

ونحن مطالبون لبذل جهود أكبر لتطوير منتجات ادخار واستثمار و تمويل مبتكرة تهدف للتكفل الفعلي والفعال بأهداف التنمية المستدامة حتى نجسد قيما ونحقق مقاصد شريعتنا الإسلامية المتماهية معها.



ونظرا للترابط الوثيق بين المبادئ الأساسية التي تقوم عليها الصناعة المالية الإسلامية وأبعاد المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة ولما كان النشاط المالي أحد المجالات التي تتجلى فيها أهداف التنمية المستدامة كان لا بد أن تؤخذ هذه الأبعاد في الحسبان من حيث تنظيم عمل وأداء المؤسسات المالية الإسلامية سواء في جلب وإدارة المدخرات والاستثمارات واستراتيجيات التوظيف والتمويل وهيكله المنتجات المالية وقطاعات النشاط الاقتصادي المستهدفة. وإذا كانت المؤسسات المالية التقليدية أضحت تولي اهتماما كبيرا بهذا المجال رعاية لسمعتها وصورتها واستقطابا لفئات المستثمرين والمقاولين المهتمين بذلك واستفادة من المزايا والتحفيزات المالية التي تمنحها الحكومات للملتزمين بهذه المعايير فإن المؤسسات المالية الإسلامية أولى بانتهاج هذا المنحى لتوافقه مع مبادئها وقيمتها.

والشواهد على اهتمام سلفنا الصالح بالتنمية المستدامة كثيرة ولعل أبلغها ما تعلق منها بحفظ حقوق الأجيال المستقبلية في ثروات الأمة ومن ذلك اجتهاد سيدنا عمر بن الخطاب في منع توزيع أراضي سواد العراق على الفاتحين وإبقائها في يد أصحابها مقابل دفعهم خراجا سنويا لبيت مال المسلمين. وقد برر سيدنا عمر رأيه الذي بدا لبعض الصحابة مخالفا لنص آية الفئى المقتضي توزيع أربعة أخماس ما يفتح عنوة على المقاتلة بقوله في الكتاب الذي أرسله لسيدنا سعد بن أبي وقاص قائد الجيش: « إن الناس قد سألوا أن تقسم بينهم غنائمهم و ما أفاء الله عليهم فانظر ما أجلبوا به عليك في العسكر من كراع أو مال فاقسمه بين من حضر من المسلمين واترك الأراضين و الأنهار لعمالها ليكون ذلك في أعطيات المسلمين فإنا لو قسمناها بين من حضر لم يكن لمن بعدهم شيء»

إن مقصد حفظ المال وهو أحد الكليات الخمس للشريعة الإسلامية يشمل المحافظة عليه وحسن تدبيره والعدالة في توزيعه والشفافية في إدارته وعدم احتكاره في فئة قليلة دون غالبية مكونات المجتمع ومراعاة حق الأجيال المستقبلية فيه.

ومن هذا المنطلق أولى مصرفنا لمبادئ





نزيف الذاكرة



بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة



هويتها، ورمز لسانها، وديوان تاريخها وتراثها.
فأما المقصود منها: فيكون بيد عادية، يدفعها إليه الانتقام التاريخي، والعداء للهوية، أو بيد منها يدفعها إليه الحقد على إخوانها، فهي لا تعرف للمواطنة معنى إلا في أوراق تحملها، ولا للهوية طعما إلا أسماء تتحلى بها، وقد يكون بتعاونهما معا، وهو الأخطر ما في المقصود.

وأما غير المقصود؛ فيكون ظاهرا في عمل المؤسسات عندما يوسد أمرها إلى غير أهلها، ويلقى الزمام بيد من لا دراية له بحالها، بحجة الانتماء المذهبي، أو الحزبي، أو باسم المصلحة العليا، أو باسم المصلحة العامة للمؤسسة.

فيعمد هؤلاء تحت غطاء إعادة الهيكلة، أو التنظيم، أو العصرية، أو التحديث، أو ما شئت من المصطلحات، إقالة ماضي المؤسسة ومسح ذاكرتها كليا، أو جزئيا، وكأن العمل بدأ من هذه اللحظة، وهكذا كلما جاءت فرقة لعنت أختها، وتلعن المؤسسة نقطة الصفر التي كلما خرجت منها أعيدت فيها بفعل هؤلاء وهؤلاء.

ويبقى السؤال المطروح متى ننطلق؟

ما من شيء يخلق في الوجود إلا ويمر في دورة حياته بأحداث و أحداث، مفرحة، ومحزنة، مفيدة، وضارة، متتالية، ومتقطعة، فردية، وجماعية.

وهذه الأحداث، بغض النظر عن صغرها وكبرها، منها ما يلفه النسيان، ومنها ما يبقى ماثلا للعيان، شاهدا على ما مضى، وما وقع.

ولسنا نعني بالذاكرة هنا ذاكرة الإنسان الفرد، التي تحفظ له ذكرياته، وأفراحه، وأحزانه، مما علمه الناس، ومما لا يعلمه أحد إلا الله عز وجل.

ولكننا نقصد الذاكرة الجماعية للأمة، وكذا ذاكرة مؤسساتها، وبخاصة ذات التأثير الواسع منها.

فهذه الذاكرة تشكو من نزيف حاد مقصود، وغير مقصود، يستهدف تخليتها من تاريخها، وهويتها، وتراثها، وإنجازاتها، وبطولاتها، وأيامها، ومن كل صنيع يشهد الحجر والمدر أنه من عملها، حتى تكون كالشجرة الخبيثة التي اجتثت من فوق الأرض ما لها من قرار، وهكذا الأمر في مؤسساتها التي تحمل معنى



يقدم مسؤول خلية التسويق والاتصال :
توفيق محمد بوكريطاوي



عمود مجلة السلام



من المسلمين بتدنيس المسجد الأقصى وترويع المصلين فيه بالمنع والقتل والترهيب، ناهيك عن القسوة والغل والحقد لمنعهم من أدنى شروط الحياة فيقيض الرب عز وجل و يخرج من صلب سجون عاصمة دولة الدجال شباب أمنوا برهم فزادهم إيماناً وثباتاً وعزيمة يسخرهم لكسر الكبرياء و لإنجاز وعده الذي وعد في كتابه قال تعالى :

﴿ وَقَضَيْنَا إِلَى بَنِي إِسْرَائِيلَ فِي الْكِتَابِ لَتُفْسِدُنَّ فِي الْأَرْضِ مَرَّتَيْنِ وَلَتَعْلُنَّ عُلُوًّا كَبِيرًا * فَإِذَا جَاءَ وَعْدُ أُولَاهُمَا بَعَثْنَا عَلَيْكُمْ عِبَادًا لَنَا أُولِي بَأْسٍ شَدِيدٍ فَجَاسُوا خِلَالَ الدِّيَارِ وَكَانَ وَعْدًا مَفْعُولًا * ثُمَّ رَدَدْنَا لَكُمُ الْكَرَّةَ عَلَيْهِمْ وَأَمْدَدْنَاكُمْ بِأَمْوَالٍ وَبَنِينَ وَجَعَلْنَاكُمْ أَكْثَرَ نَفِيرًا * إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ وَإِنْ أَسَأْتُمْ فَلَهَا فَإِذَا جَاءَ وَعْدُ الْآخِرَةِ لِيَسُوءُوا وُجُوهَكُمْ وَلِيَدْخُلُوا الْمَسْجِدَ كَمَا دَخَلُوهُ أَوَّلَ مَرَّةٍ وَلِيُتَبِّرُوا مَا عَلَوْا تَتْبِيرًا * عَسَىٰ رَبُّكُمْ أَنْ يَرْحَمَكُمْ وَإِنْ عُدتُمْ عُدتُمْ وَجَعَلْنَا جَهَنَّمَ لِلْكَافِرِينَ حَصِيرًا ﴾

أخيرا أقول تحقيقا لا تعليقا إنها بداية النهاية، رفعت الأقلام وجفت الصحف وكان وعد الله مفعولا.

سأتناول في مقال هذا العدد مآل غطرسة قوى الاستكبار وما ترتكبه من جرائم تجاه أمة تكاد تنفجر من جراء تراكم الظلم الواقع عليها.

لقد وظفت قوى الاستكبار كل الوسائل التي بحوزتها، فتارة تستعمل الأسلوب الناعم عبر منظومتها الإعلامية مقروءة كانت وبصرية لشتيم رسولنا الأكرم صلى الله عليه وعلى آله وسلم أو من خلال أقلام مأجورة ورسومات تنال من نبينا تحت شعار حرية التعبير، كما أنها تستغل بعض الكتاب تحت غطاء الفكر التنويري لضرب مقدسات وقيم أمتنا لا لشيء إلا لتوجيه الرأي العام العالمي وتبرير تنفيذ مخططاتهم الوحشية والإجرامية ضد امتنا.

تحالف دولة الدجال وقوى الاستكبار تنفذ مخطط نظرية العولمة وهي خطة من تصميم اتباع السامري يريدون تحقيق الهيمنة على العالم واستعباد البشرية وإبقائها تحت السيطرة التامة في جميع المجالات.

اتباع السامري بعد تمويلهم للحرب العالمية الأولى والثانية وتمويلهم للعديد من الثورات على نحو الثورة الفرنسية والثورة البولشيفية... الخ بهدف التغلغل بمراكز القرار وتمكنوا من الحصول على اوسمة ومراتب عالية ونفوذاً لدى ملوك وحكام ورؤساء أكبر دول العالم وشكلوا لوبيات مختلفة مكنتهم من السيطرة على قطاع المالية بخصوصية البنوك المركزية وإدارتها بتملك أكبر حصص رؤوس الأموال فيها واقراض الدول و كذا تملك اكبر البنوك التجارية و السيطرة على السوق العالمية عبر البورصات العالمية و السيطرة على مختلف الدولة المستدانة لدى صندوق النقد الدولي و البنك العالمي .

نرجسية اتباع السامري أفقدتهم البصيرة وعميت عليهم فوقع اختيارهم على ارض الأنبياء ليجعلوها عاصمة دجالهم ندا لله لينالوا من عظمتهم، ظانين أن قوتهم بهيمنتهم على العالم واستعمارهم لأرض الأنبياء وتسلط جبروتهم على المستضعفين

مديرة فرع قسنطينة
السيدة : إيناس ميلي



في عمق التاريخ، أهلها لأن تكون دوما عاصمة لشرق الجزائر ممثلة قطبا صناعيا وتجاريا شديد الأهمية. فهي على سبيل المثال لا الحصر تمثل حاليا قطبا رائدا في الصناعة الصيدلانية والغذائية دون التخلي عن طابعها التقليدي من صناعات حرفية متنوعة.

بالنظر إلى ما سبق ذكره، هل يمكن اعتبار أن الفرع بلغ الأهداف التي سطرها؟

لم تمنعنا الظروف الاقتصادية التي مررنا بها من بلوغ الأهداف المرجوة حيث فاق صافي التمويلات 15 مليار دج نتج عنه ربح صافي تجاوز 300 مليون دج، وهذا نتيجة لتضافر جهود جميع مستشاري الزبائن بمصلحة المؤسسات لاستقطاب متعاملين جد مهمين على الساحة المحلية، المتخصصين في الإنتاج لمرافقتهم في تطوير مشاريعهم وانشاء شراكة مستمرة تصب ثمارها في خزانات المتعاملين والمصرف.

كما عرفت تمويلات الافراد سنة 2023 نموا معتبرا بتضافر جهود مستشاري الزبائن الذين استطاعوا المحافظة على معدل نمو لهذه التمويلات خارج تمويل السيارات وإنماء التمويل العقاري الذي لا زال يشهد نسقا تصاعديا كنتيجة حتمية لكفاءة الخدمات وسرعة التكفل بطلبات المتعاملين، تطبيقا لسياسة المصرف.

ما هي نظرتكم بخصوص تطور ومستقبل الفرع؟

وفقا لمتطلبات الساحة المصرفية الحديثة، الالتزام بالجودة والتميز في خدماتنا، وبالنظر الى اعتماد جل البنوك الوطنية لفتح نوافذ الصيرفة الإسلامية مؤخرا، نطمح دوما إلى البقاء في الريادة على المستوى المحلي وإعطاء أفضل صورة للصيرفة الإسلامية الناجعة.

حقق فرع قسنطينة لمصرف السلام الجزائر خلال السنة الماضية حصيلة أكبر بكثير مقارنة بالسنة الفارطة بفضل حسن التسيير وتضافر جهود الزملاء العاملين بالمصرف، و سهرهم على تقديم أفضل خدمات للزبائن وكسب رضاهم، الشيء الذي يعد مفتاح الريادة. كذلك الفرص المتاحة في منطقة تعد قطبا صناعيا وتجاريا شديد الأهمية حسب ما أكدته مديرة الفرع.

هل يمكن الحديث عن تطور نشاط فرع قسنطينة لمصرف السلام الجزائر؟

في إطار الرؤية الاستشرافية والتوسعية لإدارة بنك السلام الجزائر، لا يزال نشاط فرع قسنطينة يعرف نسقا تصاعديا اعتمادا على تلة من الكوادر البشرية التي تمزج بين الخبرة والشباب والذين استطاعوا رفع التحدي في ظرف وجيز تكفل باستقطاب نوعي للعديد من المتعاملين الهامين على مستوى المنطقة الشرقية، للبلاد أدى الى تنمية محفظة المصرف بمتعاملين تم اختيارهم بشكل مستهدف، الشيء الذي انعكس إيجابا على مؤشرات نمو الفرع.

أي فئة من العملاء ركزت مديرة الفرع على استقطابها؟

تم بعون الله ثم بالسياسة الرشيدة لإدارة فرع قسنطينة إرساء قاعدة تجارية إضافية صلبة والتعريف بمصرف السلام وخدماته الأصلية وتقريبها من المواطنين، فحاليا رؤيتنا هي استقطاب اهم المتعاملين الاقتصاديين المعروفين على الساحة الوطنية والمحلية، وخاصة المتعاملين الاقتصاديين المتخصصين في مجال الإنتاج (الغذائي والصيدلاني).

ما هي الفرص المتاحة في المنطقة الممكن استغلالها لتطوير الفرع؟

لا يخفى عن القاصي والداني ما تمثله مدينة قسنطينة من عراقة وأصالة في تقاليدھا وتنوع ثقافي وحضاري الضارب

حساباتها.

هنا نشير الى ما اكده تقرير وزارة التجارة خلال الثلاثي الثاني من السنة الجارية عن ارتفاع نسبة النمو الاقتصادي بنسبة 5.6% خارج مجال المحروقات مقارنة بالسنة الفارطة.

لقد عرفت انجازات الفرع قفزة نوعية خلال الثلاثيين الاخيرين من السنة الراهنة من خلال تحقيق الاهداف المسطرة، حيث تجاوز رصيد التمويلات الافراد و المؤسسات 15 مليار دج خلال الاسبوع الاول من شهر ديسمبر 2023 بمؤشر نمو إيجابي. اما بالنسبة لنسبة الودائع، فقد عرفت هذه الاخيرة نسقا تصاعديا منذ بداية السنة الجارية والتي قاربت 14 مليار دج. هذا ان دل على شييء انما يدل على ثقة المتعاملين الذين نسهر على كسب رضاهم (customer satisfaction is the target) و خلق شراكة متناغمة تجسد مبدا رابح-رابح.

هذا وقد ركز طاقم الفرع على مخالصة أكبر عدد ممكن من التمويلات المتعثرة تطبيقا لتوصيات المديرية العامة للتخفيض من نسبة التمويلات المصنفة وكبح تضخمها تدريجيا كي لا تنعكس سلبا على النتيجة الصافية للمصرف عموما وفرع قسنطينة بصفة خاصة.

كما عرف نشاط الفرع نسقا جديدا بعد تحصله العام الفارط على الاعتماد الخاص بعمليات التجارة الخارجية الذي اعطى نكهة جديدة لتطلعات الفرع لإدارة التغيير من جهة، و من جهة اخرى، ساهمت في خلق التنوع في المهارات لدى طاقم الفرع الذي اكد التزامه لرفع التحديات و تنمية المعارف و القدرات النظرية و التطبيقية في مجال تسيير عمليات التجارة الخارجية.

و في الختام، نتطلع الى ان تكون السنة الجارية قبل انقضاءها ببضع اسابيع سنة انجازات و تحديات و الله المستعان.

{اللهم لا تجعلنا نصاب بالغرور اذا نجحنا و لا باليأس اذا اخفقنا و ذكرنا، ان الاخفاق هو صورة التجربة الاولى التي

تسبق النجاح}

تحية طيبة.



السيد : علوان مصطفى امين
نائب مدير فرع قسنطينة

تشهد حياتنا اليوم تطورا سريعا في مختلف نواحي الحياة حيث اصبحت المعلومات في ضل هذا التطور تشكل عنصرا مهما و موردا استراتيجيا في ظل الظروف الاقتصادية، السياسية و البيئية التي تتسم بالتغير المستمر و السريع.

و من اجل ضمان البقاء و الاستمرارية في خضم التحولات و التحديات و كذلك التغيرات الهائلة التي يشهدها العالم و التي تمتاز بعدم الثبات و الاستقرار و عدم التأكد، كان الزاما على مصرفنا الرمي بكل ثقله الى البحث عن الوسائل و الطرق و الاساليب و حتى الاستراتيجيات ذات الفعالية و الكفاءة على تحقيق ذلك البقاء و الاستمرارية و استيعاب لمختلف تلك التحديات.

لقد اصبح نجاح مصرفنا عموما و فرع قسنطينة على وجه الخصوص و تميزه على الساحة المصرفية مرهون بقدرته على الابداع و التجديد و الابتكار على اساس دائم و مستمر (continuity plan & consistency) حيث شهد القطاع المصرفي خلال السنوات القليلة الماضية حدة في المنافسة و ذلك نتيجة للعولمة و تحرير التجارة و التقدم التكنولوجي.

نشاط فرع قسنطينة

لقد سهر طاقم فرع قسنطينة على المثابرة يوما بعد يوم لتجاوز التحديات، تعزيز مكانة المصرف على الساحة الوطنية والمحلية وبعث روح الانتماء و سياسة العمل كفريق واحد للمضي قدما، حيث عرفت انجازات الفرع ركودا خلال الثلاثي الاول و الثاني و هذا راجع الى ما عرفه السوق الوطني من عدم الاستقرار نتج عن التضخم الذي يشهده السوق الخارجي و ارتفاع تكلفة النقل عالميا و كذلك لأسباب داخلية كالمضاربة في الاسعار التي اثرت سلبا على القدرة الشرائية المحلية و جعلت المؤسسات تراجع

السيد : مختار عبادة
رئيس مصلحة الصندوق



صرافين كانوا أو مندوبي عمليات، حيث نحرص وبالتنسيق مع الإدارة على تنفيذ العمليات المنوطة بنا في آجالها المحددة دون إطالة ولا ممانعة ومن جهة أخرى، ونظرا لحساسية مصلحة الصندوق كونها همزة وصل أساسية ودورية بين العميل والمصرف كباقي المصالح الأخرى، فإننا نولي اهتماما بالغا للتكفل اللائق بالعميل من تخصيص رحابة استقبال وسلاسة معاملات مع تكييفها لضمان راحته، وتفادي كل ما من شأنه أن يهز ثقته بالمصرف. فما خلصنا له كفريق عمل بمصلحة الصندوق، وبناء على خبراتنا الطويلة في هذا المجال هو أن أساس جودة الخدمة يكمن في العلاقة الحسنة الدائمة بين العميل والموظف، ابتداء من استقباله بوجه طلق وابتسامة أوصى بها النبي صلى الله عليه وسلم، وهذا ما يزيد من ثقة العميل بالمصرف وطمأنته لتوصية متعاملين آخرين لتوظين حساباتهم وعملياتهم في مصرفنا. فرع قسنطينة قد اكتسب والحمد لله مكانة طيبة في نفوس العملاء، وما هذا الارتياح الذي نلمسه لدى العملاء ما هو إلا نتاج سنوات من تظافر جهود وخبرات وعمل متفان لموظفين كانوا قبل كل شيء إنسانيين واجتماعيين، إضافة لكفاءتهم العلمية والتقنية التي سخروها من أجل تحقيق أهداف وسياسة المصرف، وبتوجيه من إدارة الفرع الرامية إلى الرقي بمصرف السلام فرع قسنطينة وجعله رائدا في المجال ومتميزا عن باقي المصارف والبنوك. تم الكلام وربنا محمود... وله المكارم والعلا والجود وعلى النبي محمد ما ناح قمري واورق عود

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين؛ بادئ ذي بدء أود أن أوجه شكري على إتاحة هذه المنابر كفرص للتعريف بالفرع والنشاطات التي

يقوم بها؛ فبارك الله فيكم ووفقكم لما يحبه ويرضاه. يعدّ مصرف السلام رائدا في مجال الصيرفة الإسلامية، الأمر الذي حفزني على الالتحاق للعمل به بعد خبرة مهنية متواضعة في بنوك عمومية وخاصة لأكثر من 15 سنة، وبمؤهل علمي - ليسانس في العلوم الاقتصادية شعبة مالية - وبفضل من الله ومنته، نخوض منذ سنة 2017 مسيرة مهنية جديدة وكلنا ثقة وعزم على توظيف ما تسنى لنا اكتسابه من خبرات تقنية، اجتماعية وإنسانية في المجال، مع التحلي بروح الفريق حتى نرقى ونسمو بفرع قسنطينة خاصة ومصرف السلام عامة تعتبر مصلحة الصندوق في فرع قسنطينة - والتي نحن مكلفون بترأسها منذ سنوات - المصلحة التي تحوي على أكبر عدد من العمليات المصرفية سواء قسم الصندوق وقسم الحافظة وفضاء حساسا تبنى فيه العلاقة الدائمة بين العميل والمصرف، فنحن من جهة نولي اهتماما بالغا للأداء الفعال للموظفين التابعين للمصلحة



مصلحة الصندوق فرع قسنطينة



بقلم السيد : حمزة قسامة
مستشار زبائن رئيسي



المركزي.

أما عن نشاط الفرع فولله الحمد نعمل جاهدا مع مديرية الفرع والزملاء بارك الله فيهم وسدد خطاهم، على تقديم خدمات متميزة للأفراد، المؤسسات والسوق، على مستوى الولاية والمنطقة، ساعين بذلك نحو الرقي والتميز لمصرفنا وفرعنا.

وذلك بالتكفل الأمتل بعمالنا وبتوسيع محفظة زبائننا واستقطاب عملاء جدد مراعين في ذلك معايير الجودة (الملاءة) وتنوع المجال (قطاع النشاط).

ورغم الأوضاع التي عاشها الاقتصاد الوطني خلال السنوات الفارطة والتي اتسمت بعدم الاستقرار والركود في بعض المجالات، رفعنا التحدي، وعملنا على البقاء واستمرارية التقدم، كما اغتنمنا الفرص المتاحة لتوسيع نشاطنا، و الله ولي التوفيق .

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته

إن وفقنا فمن الله وإن قصرنا فمن أنفسنا والشيطان.

كلنا نعلم أن النشاط المصرفي هو أحد الأعمدة التي يركز عليها اقتصاد الأمم للتنمية والتطور في كل مجالاته وتحقيق الغاية، ألا وهي المنفعة، الرفاه وتحسين المستوى المعيشي لأفراد الأمة.

وضمن هذه المصروفة جاء مصرف السلام منذ 2008 ليتخذ مكانا له في اقتصاد فتي واعد في طريق النمو، برسالة شاملة حكيمة مسايرة لمتطلبات التنمية المستدامة وبتقديم خدمات مبتكرة في إطار القيم والمبادئ الاصيلة لهذه الامة والمنبثقة من الشريعة الإسلامية السمحاء، مستهدفا الريادة في المجال المصرفي وذلك بإرساء قيما جوهرية في روح المصرف ومستخدميه تكمن في التواصل، التميز والالتزام.

هذا الالتزام الذي دفعنا الى تقديم ووضع كل مكتسباتنا وخبرتنا المهنية في اتجاه هذا التيار، لتحقيق الأهداف والمبتغى.

ورغم التحقنا الحديث بدرب زملائنا وزميلاتنا الا أننا نشعر بتجذر روح المصرف في وجداننا، وذلك لما وجدناه من النزاهة وتعاون ودعم من زملائنا ومسؤولينا سواء على مستوى الفرع أو على المستوى



خليفة إدارة مخاطر الائتمان

السيد : أمين بوفاتيت
رئيس خلية إدارة المخاطر



مخاطر الريادة وخسارة

الحصص السوقية

(حالة شركة الهواتف نوكيا)



مقاومتها لتطور الهواتف الذكية. حيث فشلت نوكيا في مواكبة
تكنولوجيات شركة سامسونج وشركة أبل اللتان قامت بتحسين
هواتفها الذكية والعمل على تطويرها والتي كانت فعالة من حيث
التكلفة وسهلة الاستخدام.

كان لدى إدارة نوكيا انطباع بأن الناس لن يقبلوا الهواتف التي تعمل
باللمس وسيستمرون في استخدام تخطيط لوحة مفاتيح
QWERTY. وكان سوء الفهم هذا بداية سقوطها.

بعد إدراك اتجاهات السوق، قدمت نوكيا نظام التشغيل خاص بها
لكن بعد فوات الأوان، إذ عززت شركتا أبل وسامسونج موقعهما في
السوق وكان من الصعب على نظام التشغيل نوكيا تحقيق اختراق
وكسب حصص. وهذا هو السبب الرئيسي لسقوط نوكيا

كانت نوكيا بطيئة في إدراك إمكانات الهواتف الذكية والتحول من
الهواتف التقليدية إلى الهواتف التي تعمل باللمس لقد فشلوا في توقع
الطلب على الأجهزة ذات الميزات المتقدمة، وأدى ذلك إلى خسارة
حصتها في السوق أمام المنافسين.

2 إقامة شراكة غير مجدية



في سجلات تاريخ الهاتف المحمول، كانت نوكيا صاحبة السيادة
ذات يوم، بفضل أجهزتها القوية وعلامتها التجارية الشهيرة. ومع
ذلك، مع انتشار ثورة الهواتف الذكية، اتخذت حظوظ نوكيا منعطفًا
حادًا، مما أدى إلى انخفاض ملحوظ في حصتها في السوق ونفوذها.
إن سقوط مثل هذا القائد المهم في الصناعة يثير التساؤل: ما هي
الأسباب التي أدت إلى فشل نوكيا؟

1 مقاومة التطور



سبب آخر لفشل نوكيا كان الصفقة السيئة
التوقيت مع شركة التكنولوجيا العملاقة
مايكروسوفت. تم بيع الشركة لشركة



في عالم التكنولوجيا سريع التغير، يمكن للشركات التي تفشل في
التكيف مع الاتجاهات المتغيرة ومتطلبات المستهلكين أن تجد نفسها
متخلفة عن الركب بسرعة. حيث سجلت تراجعًا كبيرًا بسبب

خليفة إدارة مخاطر الائتمان

نوكيا الوصول بفعالية إلى جمهورها المستهدف.

وبينما حاولت نوكيا استعادة الزخم من خلال تقديم ابتكارات في الأجهزة والبرمجيات، كانت هذه العروض تأتي في كثير من الأحيان إلى السوق في وقت متأخر وكانت تفتقر إلى التفرد الذي كان يميزها عن المنافسين. وكان المنافسون قد أطلقوا بالفعل ميزات وأجهزة مماثلة، مما قلل من قدرة نوكيا على جذب المستهلكين. الاهتمام واستعادة حصتها في السوق.

4 التحرك ببطء شديد مع الصناعة

عدم قدرة نوكيا على مواكبة التكنولوجيا والاتجاهات المتغيرة لعب دورا مهماً في تراجعها. على الرغم من أن الشركة اكتسبت سمعة طيبة فيما يتعلق بأجهزتها، إلا أنها لم تعطي الأولوية لخط البرامج الخاص بها، الأمر الذي ثبت أنه كان بمثابة سهو بالغ الأهمية.

في البداية، كانت نوكيا حذرة بشأن اعتماد التطورات التقنية من أجل التخفيف من المخاطر المرتبطة بتقديم ميزات مبتكرة لهواتفها. ومع ذلك، فإن هذا النهج أعاق قدرة الشركة على التكيف مع السوق المتغيرة بسرعة.

كانت الشركة بحاجة إلى تحويل مسارها، ولكن كان الأوان قد فات عندما أدركت نوكيا ذلك. وبدلاً من أن تكون نوكيا من أوائل الشركات، قامت بهذا التحول عندما بدأت كل العلامات التجارية الكبرى تقريباً في إنتاج هواتف متطورة.

تظهر دراسة الحالة هذه أن فشل نوكيا في مواكبة التطورات التكنولوجية واستجابتها المتأخرة لاتجاهات الصناعة ساهم بشكل كبير في سقوطها.



مايكروسوفت في وقت كانت فيه شركة البرمجيات العملاقة سجلت خسائر.

أظهرت مبيعات نوكيا عدم قدرة صانع الهواتف المحمولة على البقاء بمفرده. وفي الوقت نفسه، كانت أبل وسامسونج تخطو خطوات كبيرة في مجال الابتكار والتطوير التكنولوجي.

لقد فات الأوان بالنسبة لنوكيا للتكيف مع التغييرات الديناميكية والصارمة في السوق. يعتبر استحواذ مايكروسوفت على نوكيا من أكبر الأخطاء ولم يكن مثمراً لأي من الطرفين.

حدثت الشراكة من قدرة نوكيا على تمييز نفسها وتركبتها تعتمد على نجاح مايكروسوفت في صناعة الهواتف المحمولة. كافحت منصة Windows Phone للحصول على قوة جذب، مما أثر بشكل أكبر على مكانة نوكيا في السوق.

توفر دراسة الحالة هذه درساً قيمة للشركات التي تفكر في إقامة تحالفات مماثلة وتسلب الضوء على أهمية مواءمة الرؤى ونقاط القوة التكميلية والاستراتيجيات القابلة للتكيف.

3 استراتيجيات التسويق الفاشلة

يلعب التسويق دوراً حاسماً في نجاح العلامة التجارية وتصورها. كان الخطأ الملحوظ في نهج نوكيا التسويقي هو الفشل في تنفيذ العلامة التجارية الشاملة. نجحت شركات مثل سامسونج و أبل في تبني نموذج العلامة التجارية الشاملة، حيث تعمل المنتجات الرائدة مثل سلسلة iPhone و Samsung Galaxy كنقطة محورية لتوسيع خطوط منتجاتها. ومع ذلك، فشلت نوكيا في أن تحذو حذوها والاستفادة من العلامة التجارية الشاملة، وبالتالي أضعفت الفرصة لإنشاء هوية تجارية متماسكة ومعروفة. بالإضافة إلى ذلك، كافحت جهود نوكيا التسويقية للحفاظ على ثقة المستخدم التي بنتها الشركة على مر السنين.

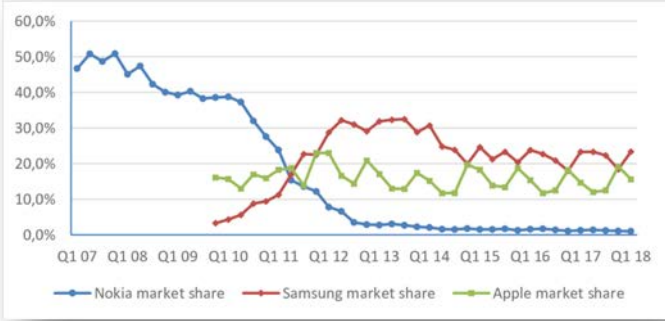
أدت أساليب البيع والتوزيع غير الفعالة إلى تآكل ثقة المستهلك وجعلت من الصعب على



خليفة إدارة مخاطر الائتمان

أدت القرارات السيئة إلى تراجع عملاق الهاتف المحمول. لقد امتنعت نوكيا عن اعتماد أحدث التقنيات. أصبح فشل نوكيا بمثابة دراسة حالة قوية جعلت المؤسسات تدرك أهمية التطور والتحسين المستمر.

خاتمة



يعود سقوط نوكيا إلى مجموعة من العوامل التي أعاققت قدرتها على التكيف والابتكار والبقاء قادرة على المنافسة في سوق الهواتف المحمولة. حيث ساهمت مقاومة تطور الهواتف الذكية، والفرص الضائعة، واستراتيجيات التسويق غير الفعالة، وصفقة مايكروسوفت، في سقوطها.

في نهاية المطاف، يعد تراجع نوكيا بمثابة تذكير بأهمية الحفاظ على المرونة وتقبل التغيير والتطور المستمر لتلبية متطلبات المستهلكين.



5 المبالغة في تقدير القوة

بالغت نوكيا في تقدير قيمة علامتها التجارية. واعتقدت الشركة أنه حتى بعد الإطلاق المتأخر لهواتفها الذكية، سيظل الناس يتدفقون على المتاجر ويشتررون الهواتف التي تصنعها نوكيا. وتبين أن هذا مفهوم خاطئ، حيث تحولت تفضيلات المستهلك إلى علامات تجارية أخرى. ولا يزال الناس يتوقعون أن تحافظ نوكيا على ريادتها في السوق إذا استخدمت برامج أفضل داخلها. إلا أن هذا بعيد كل البعد عن الحقيقة كما نراها اليوم.

وجدت الشركة نفسها عالقة في نظامها البرمجي المعروف بوجود العديد من الأخطاء والمشكلات. شعرت نوكيا أن مجدها السابق سيساعد في تخفيف أي نوع من المشاكل. ولمسوء الحظ، لم تسر الأمور على هذا النحو.

ولكن من المؤسف أن ديناميكيات السوق تغيرت ولم يعد المستهلكون على استعداد لتجاهل العيوب الموجودة في برامج نوكيا. وقد تفوق المنافسون على نوكيا من حيث تجربة المستخدم وابتكار البرمجيات، مما جعل نوكيا تكافح لاستعادة مكانتها.

6 عدم وجود ابتكار المنتجات

كان افتقار نوكيا إلى الابتكار في منتجاتها مساهما رئيسيا في دراسة حالة فشلها. في حين أن العلامات التجارية مثل سامسونج وأبل تطلق هواتف متقدمة كل عام، أطلقت نوكيا ببساطة هواتف Windows Phone بميزات أساسية، وفشلت في مواكبة وتيرة الصناعة.

كانت سلسلة هواتف Nokia Lumia بمثابة إجراء تحفيزي، ولكن حتى ذلك انهار بسبب الافتقار إلى الابتكار. الميزات غير الجذابة والمملة. في عصر G4، لم يكن لدى نوكيا هواتف متوافقة مع G3.

خلية التكوين و تطوير الكفاءات

السيدة : شفيقة خلف, رئيسة خلية التكوين وتطوير الكفاءات



بعضهم إما أن يقضي وقتا طويلا في محاولة لإنجاز العمل بمفرده بدل تقاسم أفكاره و الاستفادة منها و بعضهم على استعداد لتدمير مشروع ما أو إجهاض فكرة أو مبادرة خلاقة لا لشيء سوى لمنع الآخرين من تلقي المدح أو التكريم ، غير مبال بالمصلحة العامة .

لقد أصبح مطلبا ملحا التفكير والوعي الجيد بضرورة السير في موكب العمل الجماعي والتخلي عن الأحادية القائلة فاليد الواحدة لا تصفق فالأهداف الكبرى تحتاج إلى تكاتف وتضافر الجهود والانضواء في العمل الجماعي الذي يمنح القوة للفرد والجماعة على حد سواء وهو مدعاة للبذل والعطاء من أجل تحقيق المصلحة العليا.

وبالتالي فما يجعل أي مشروع ينبض بالحياة هو قوة تشارك مهارات فريق العمل فيه وما يجعله يبلغ أهدافه هو بذل الجهد الموحد تحت فريق عمل واحد منظم ومتكامل يدير كل منهم المهام الموكلة إليه.

وإذا أردنا صياغة مفهوم محدد للعمل الجماعي يمكننا القول بأنه ذلك التفاعل الجماعي الذي يحدث بين أفراد فريق العمل، يبنى على أساس التعاون والاتفاق والتنسيق والتكامل فيما بينهم، وفق آليات اتصالية تسهل العمل وتيسره بما يكفل تحسين الأداء ويزيد من وتيرته لدى العاملين في المؤسسة.

حيث يتطلب التعاون بين الزملاء في العمل أن يعرف الجميع مسؤوليات كل شخص على حدة تجاه الجزء الموكل إليه من العمل، وكيف تساهم كل جزء من هذه المسؤوليات في تكوين العمل الكلي المشترك على أكمل وجه ممكن.



الإنسان منذ أن خلقه الله تعالى أدرك مدى حاجته لأخيه الانسان للسعي في عمارة الأرض باستثمار خيراتها وتطويرها لخدمة البشرية، فكل إنسان خلقه الله تعالى ووهبه من الميزات و المهارات ما ليس للآخر و من القدرات و الطاقات الخلاقة ما يختلف عن الآخر لكن باجتماع هذه المهارات وتضافر الجهود و توفير هذه الطاقات و تسخير هذه القدرات داخل مجموعة متناسقة يحقق التكامل الذي يفضي إلى الجودة و التميز في الإنجاز و يوفر على الفرد ويكفيه مشقة تحمل عبء يمكن أن يتقاسمه مع إخوانه فالعمل الجماعي مبارك من عند الله تعالى لما فيه من قوة وبركة، ولأن الاجتماع قوة، والفرقة ضعف وهوان، قال تعالى: "وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان" وقال رسولنا الكريم - صلى الله عليه وسلم -: "المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضًا، وشبك بين أصابعه" و في الحديث الشريف أيضا: "يد الله مع الجماعة" كل هذه التوجيهات تحض على أن مخرجات العمل الجماعي أكبر وأنمي من العمل الفردي فما يحققه الفريق من نتائج يكون بعيدا جدا عما يمكن للإنسان أن ينجزه بمفرده كما تمتد آثار العمل الجماعي إلى روح الفريق لتصبح المصلحة العامة أهم من المصلحة الخاصة

في الوسط المهني يكثر الحديث عن أهمية العمل الجماعي لكن قل ما نجد مجموعة متماسكة يعمل أفرادها كفريق واحد ، بحيث يتمكن كل منهم من الاندماج مع الآخرين لإنجاز عمل مشترك وفي ذات الوقت تواجه المؤسسات صعوبات جمة في تشكيل فرق عمل جماعي ترقى إلى تطلعاتها وذلك بسبب وجود ضعف في التواصل والتنسيق ، و حتى الآن لم ينجح الكثير منها في معالجة هذه المشكلة .

أصبح بديهيا ألا يصل انجاز الأعمال إلى مستوى الأداء المطلوب في ظل تشتت الجهود و انعزالها ،كل فرد في زاويته لتتضارب في نهاية الأمر محصلة النتائج مما يؤدي إلى ضياع الوقت و الفرص وهما أمران لا يجوز أن يؤخذان ببساطة إذ أن كلاهما لا يمكن تفويته و الشواهد عديدة فكثيرا من الأفكار المبتكرة الرائعة أحبطت لعجز القائمين عليها من تجميع الكفاءات والإرادة الكافية ضمن فريق عمل لتحقيقها وذلك لأن

خلية التكوين و تطوير الكفاءات



انجاز الأعمال الناجحة، ونرغب في خلق بيئة عمل تشاركية، فهذا ليس بالأمر الصعب في ظل وجود نية وعزم صادقين للتغيير فهو يتطلب تبني بعض الخطوات التي تضمن تحقيق ذلك: أن يصبح التعاون أحد القيم الأساسية، وفسح المجال للجميع للتعبير عن آرائهم. تشجيع الموظفين على مشاركة الأفكار والمعرفة والمعلومات والخبرات مع بعضهم البعض. تعزيز ثقافة عمل الجميع معاً لحل المشكلات. منح الموظفين الفرصة للمشاركة في القرارات المتعلقة بما ينبغي القيام به لتحقيق الأهداف المشتركة. ينبغي لقائد فريق العمل مشاركة معلوماته وأفكاره معهم. يجب مكافأة فريق العمل عندما ينجحون في التعاون فيما بينهم والوصول لتحقيق أهداف المؤسسة. من الضروري أن يكون هناك نظام فعال لتسوية النزاعات داخل الفريق، إن مهارات حل النزاعات أمر ضروري لتحسين الأداء، فقد يتسبب التوتر والصراع داخل فريق العمل في ضعف الأداء، لذا من المهم حل هذا النوع من المشكلات بأقصى سرعة ممكنة. **قد نواجه أشخاصاً لا يتبنون ثقافة التعاون بين فريق العمل؟** لا يخلو الأمر من مواجهة نوع من الموظفين داخل فريق العمل لا يتقبلون العمل الجماعي خاصةً إذا كانوا قد دأبوا على عملهم بشكل مستقل منذ زمن طويل ، وهؤلاء الأشخاص قد يؤثرن بشكل سلبي على الروح المعنوية لفريق العمل.



إن كون الموظف محترفاً في مجال ما لا يحقق له النجاح الكافي ما لم يكن قادراً على العمل ضمن الفريق، وفي اقتصاد اليوم وما يشهده من سرعة تنافسية رهيبية تحتاج معظم الوظائف إلى ثقافة العمل الجماعي الذي يكرس انتظام كل الجهود والأفكار المبتكرة في عقد واحد مشكل من جميع الطاقات المتوافرة في أعضاء الفريق حيث تكون القدرة على الأداء الجيد مع الزملاء هي مفتاح تحقيق النمو والنجاح، وهي المهارة الأساسية التي تساعد على تحقيق الأهداف والغايات.

فماذا التعاون بين فريق العمل مهم بالنسبة للجميع؟

مما لا شك فيه أن فريق العمل المنظم الذي غرست فيه ثقافة العمل الجماعي يمكنه تحقيق الكثير من المزايا ومن ذلك: تحسين الكفاءة وزيادة الإنتاجية، فالشخص بمفرده يحتاج إلى وقت أطول للعمل في مشروع ما بينما يتم الإنجاز في وقت أقل بكثير عندما يتعاون الفريق، ويتم تقسيم العمل ومشاركة المسؤوليات بشكل مناسب. تحقيق المزيد من المشاركة والإبداع والابتكار، خاصةً مع توفر مناخ "الأمان النفسي" في الفريق. إيجاد وجهات نظر مختلفة ومتنوعة لحل المشكلات وبالتالي زيادة فرص الوصول إلى الحل المناسب بشكل أكثر كفاءةً وفعالية. الموظفون الذين يعرفون أهمية التعاون في العمل هم أكثر إنتاجية وأقدر على إيجاد الحلول بدلاً من التركيز على المشكلات. إتاحة فرص التعلم للجميع من بعضهم البعض، وبالتالي بناء الموارد وقدرة الفريق على التعامل بكفاءة أكبر مع التحديات الجديدة التي قد تواجهه.

يعزز العمل الجماعي عملية التواصل وعلاقات العمل الرائعة التي تنتمس بالإيجابية والاحترام والتفاهم والثقة المتبادلة. تقليل ضغوط العمل بفضل الشعور بالصدقة بين أعضاء الفريق وتعزيز مستويات الروح المعنوية والرضا الوظيفي. يساهم كذلك إجراء الاستطلاعات للفريق في الكشف عن المشكلات التي تحتاج إلى المعالجة، أو تقديم الأفكار والآراء حول كيفية إدارة المؤسسة وتحديد عوامل النجاح الحاسمة.

كيف نبني ثقافة التعاون بين فريق العمل؟

إذاً أمانة بأن التعاون بين الزملاء في العمل هو الطريق الأمثل إلى

خلية التكوين و تطوير الكفاءات



الواحد المنهج الأمثل والسبيل المضمون الذي تتبناه جميع المؤسسات الناجحة في عصر التجمعات المالية الكبرى والتكتلات الاقتصادية العظمى فالجهد الفردي أصبح نتاجه ضعيفا أمام ما يقدمه الفريق على صعيد الاقتصاد الجزئي ممثلا في المؤسسة وعلى مستوى الاقتصاد الكلي للدول بكل مستوياته التي تبني علاقاتها التوافقية عند تقاطع المصالح والفوائد على أساس المجهود الجماعي.

وربما يكون السبب في عدم القدرة على إنتاج الأفكار الإبداعية أو الخوف من تسفيه آرائهم أو التقليل منها من قبل الزملاء الآخرين، أو الشعور بأن أفكارهم أصبحت لا ترقى لتطلعات المؤسسة ولن يعتد بها والخوف من تحمل المسؤولية كذلك، أو إلقاء اللوم عليه في حال حدوث مشكلة أو خطأ ما، قد يكون السبب في البعد عن المشاركة والتعاون بالرغم من أن المسؤولية هنا تكون على جميع أعضاء الفريق.

وكلها أمور تمنعهم من المشاركة والتعاون، والحل هنا منوط بقائد الفريق الذي يتعين عليه أن يولي الاهتمام بكل الأفكار المطروحة ويناقشها بطريقة إيجابية وبناءة.

قد نواجه بعض المثبطات لنجاح التعاون بين فريق العمل يجب معرفة كيفية التعامل معها لتجاوزها؟

ذكرنا في السابق أهمية التعاون بين فريق العمل وكيف يمكن تبني هذه الثقافة في بيئة العمل، ولكن هل من مؤثرات سلبية على نجاح هذا التعاون؟ بالتأكيد هناك عدد من التحديات التي ينبغي التعامل معها بحكمة، ومنها على سبيل المثال:

عدم إدراك أعضاء الفريق لأهمية دورهم في تحسين الصورة العامة للمجموعة، وأن هذه الصورة تؤثر بشكل مباشر على الصورة الكلية للمؤسسة، ومن هنا لا يتوفر الاهتمام أو الرغبة الكافية للنجاح والقدرة على الوفاء بالالتزامات والتوقعات المرجوة.

التركيز على الأمور والمهام اليومية بدلاً من التركيز على الصورة الكلية، حيث ينبغي التفكير في مدى توافق أجزاء العمل معاً ومدى استدامتها على المدى الطويل.

عدم مشاركة المعلومات وتبادل الأفكار رغم أنها الركيزة الأساسية التي يُبنى عليها نجاح التعاون بين الزملاء في العمل وهي التي تساهم في رفع قدرة الفريق وتعزيز نقاط القوة لديه. عدم توفر الثقة بين أعضاء فريق العمل، وهذا بالتأكيد يؤثر سلباً بشكل مباشر على فعالية العمل الجماعي وبالتالي على إنجاز المشاريع والمهام.

عدم توفر إدارة جيدة وحكيمة لاختلافات الرأي، يؤدي إلى تشكل أزمات داخل فريق العمل، أما إذا تمت إدارتها بشكل جيد، فإنه ينتج عنها الكثير من الأفكار الإبداعية.

قد تعرقل هذه التحديات العمل، وتعوق دون الوصول إلى الأهداف، لذا من الأهمية بمكان تحديدها بدقة والتعامل معها بحكمة ولباقة، هو الحل الأمثل.

وختاماً، يعد إرساء ثقافة العمل الجماعي ضمن الفريق



بقلم السيد : رضوان
زواتني
مسؤول خلية النقدية
و الرقمنة

النصيحة للمسؤول واجب

ثم إن على المرء اللجوء و طلب العون والتوفيق من الله، ويخشى على من يعتد برأيه ولا يتلفت إلى آراء إخوانه أن يكون على خطأ مستمر وهو لا يشعر. وعلى الإنسان أن يكثر من دعاء الله تعالى بقوله: اللهم اهدني لما اختلف فيه من الحق بإذنك إنك تهدي من تشاء إلى صراط مستقيم.

ورحم الله من أهدى إلينا عيوبنا وبصرنا بها. أما إذا وقع عليك ظلم من المسؤول فلك أن تطالب بحقك برفق وتصبر وتحاسب الأجر عند الله تعالى (إنما يوفى الصابرون أجرهم بغير حساب) وإياك والظلم (وسيعلم الذين ظلموا أي منقلب ينقلبون).

أسأل الله لنا و لكم التوفيق و السداد لما فيه الخير و أسأل الله لأهلنا في غزة النصر و الفرج القريب إنه ولي ذلك و القادر عليه و الصلاة و السلام على خير خلقه والحمد لله رب العالمين.



الحمد لله و الصلاة و السلام على رسول الله و على آله و صحبه أجمعين.

اللهم أكرمنا بنور الفهم و افتح علينا بمعرفة العلم و سهل أخلاقنا بالحلم و اجعلنا ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه آمين.

اعلم اخي أن الإنسان ضعيف بنفسه و قوي بإخوانه، و مهما كان عقل الإنسان و ذكائه و تدبيره فإنه غير كامل، فكل انسان خطأ، و من هنا و جب النصح لك من الإخوان و و جب عليك أن تشكرهم على النصح، و أن تتلطف في رد كلامهم إن لم تراه مناسباً، كي لا يعرضوا عن نصحك. و النصح له آداب معروفة و منها الرفق و الستر.

و على المسؤول في العمل قبول النصيحة من المرؤوسين و مشاورتهم، و قد أمر الله نبيه صلى الله عليه و سلم بمشاورة أصحابه فقال: (و شاورهم في الأمر) و هو المعصوم المؤيد بالوحي. أضف إلى هذا أن عدم مشاورة المسؤول لمن تحته و رفقهم بهم يؤدي إلى تفرقهم عنه و بغضهم له، قال تعالى: (ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك).

و المسؤول المغرور غالباً ما يقع في الأخطاء و الهفوات، و قد أخبر الله تعالى أن من الناس من يكون على الخطأ و الضلال و يظن من نفسه الصواب و الهداية، قال تعالى: (أفمن زين له سوء عمله فرآه حسناً فإن الله يضل من يشاء و يهدي من يشاء فلا تذهب نفسك عليهم حسرات).



نَتَائِجُ تَغْيِيرِ الْمَنَاحِ



بقلم السيد : زهير غولي
رئيس مصلحة تسيير
النشاط الخيري و
الاجتماعي للمصرف



03 – اختر البنى التحتية الخضراء والمعدات.

ومن الممكن أيضا اختيار المزيد من البنى التحتية والمعدات الصديقة للبيئة. وبهذه الطريقة، يمكن للشركات إنشاء أسطول من السيارات الهجينة أو حتى الكهربائية لتجديد سيارات موظفيها' وفقاً لأحدث المعايير البيئية. أو عندما يحين الوقت لشراء طابعات جديدة أو مكيفات هواء أو أجهزة كمبيوتر محمولة أو شاشات أو لمبات أو مواد مكتبية، إذا كان من الممكن تثبيت الطابعات القديمة أو كانت هناك حاجة إلى المزيد، اختيار الأكثر كفاءة (الطاقة الحكيمة) ومستدامة (فيما يتعلق المنشأ أو معايير أخلاقيات القوى العاملة) منها.

04 – تعزيز طرق العمل الصديقة للبيئة.

بعض طرق العمل أكثر إيكولوجية من غيرها: العمل عن بعد، على سبيل المثال، له العديد من المزايا البيئية. يمكن للمرء أيضا النظر في مؤتمرات الفيديو التي تتجنب سفر الموظفين بالسيارة لعقد اجتماعات مع العملاء. الأعمال الورقية لها أيضا تأثير بيئي قوي، وكذلك عمل الكمبيوتر والإنترنت بسبب الخوازم. في بعض الأحيان، تجنب نسخ شركة بأكملها في رسالة بريد إلكتروني تتعلق بقسم واحد فقط يمكن أن يوفر الكثير من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون.

05 – تعبئة لتحدي تغير المناخ.

وأخيرا، فإن دور الشركات هو أيضا سياسي. في أراضيها، على المستوى الإقليمي أو الوطني، يجب أن تكون الشركات التي ترغب في مكافحة تغير المناخ متشددة. من خلال دفع الجهات الفاعلة العامة للعمل على تبني هاته الافكار، كما يمكن أن يكون لها تأثير كبير. إذا كانت الشركات نشطة، يمكن أن يؤدي ذلك إلى لوائح بيئية جديدة يمكن أن يكون لها تأثير كبير على ظاهرة الاحتباس الحراري. التزامنا يحفظ لنا ولمن بعدنا العيشة الكريمة والامنة.

نحن نعلم أنه بسبب نتائج تغير المناخ، ستتأثر العديد من الشركات وستتأثر بشكل كبير في المستقبل بعدة طرق مختلفة. ومع ذلك، لا يعرف الكثيرون ما يمكنهم فعله للمساعدة في محاربته. فيما يلي إجراءات يمكن لجميع المؤسسات اتخاذها للقيام بدورها في مكافحة ظاهرة الاحتباس الحراري والذي أصبح يؤرق كاهل الانسان وكل المخلوقات على وجه الأرض لما يسببه من تأثير على حالة الجو (امطار طوفانية، حرارة شديدة، زلازل...الخ).

01- تقليل استهلاك الطاقة.

إن إطفاء الأنوار في المكتب في المساء، أو خفض التدفئة أو تكييف الهواء قليلاً، أو فصل الأجهزة عن المقابس عندما لا تكون هناك حاجة إليها، هي بعض الإجراءات الجيدة التي يمكن للشركات تنفيذها. علاوة على ذلك، من خلال إيلاء المزيد من الاهتمام للإجراءات الروتينية اليومية الأخرى، يمكن للشركات تقليل استهلاكها للطاقة بشكل طفيف، وبالتالي تأثيرها على المناخ. تغير المناخ بيئة صديقة للبيئة النفايات بشكل صحيح)، أو حتى تضطر إلى التغيير إلى موردين أكثر استدامة إذا رفض الموردون القدامى التغيير.

02 – تقليل النفايات ومكافحة التلوث.

هناك طريقة أخرى لتقليل البصمة المناخية للأعمال التجارية وهي تقليل كمية النفايات الناتجة. سواء كانت النفايات الصناعية لشركة كبيرة أو النفايات الورقية لشركة صغيرة ومتوسطة الحجم في القطاع الثالث، فإن جميع الشركات تنتج النفايات. تجنب الأكواب والمحركات والكبسولات التي يمكن التخلص منها آلة القهوة وإعطاء الأواني الفخارية للمطبخ بدلاً من ذلك، مما يقلل من عدد المطبوعات، وإعادة استخدام الأوراق كمسودات، وفرز النفايات لإعادة تدويرها بشكل صحيح... هناك الكثير من الحلول الممكنة اعتماداً على المرافق (مكتب أو مصنع) والأعمال الأساسية لمنظمة، وسيكون لدى العديد من الموظفين لدينا الكثير من الاقتراحات الجيدة إذا كان لديهم الدافع لتبني عقلية رواد الأعمال البيئية. ومن المهم أيضا استخدام المعدات والأجهزة بشكل صحيح لتجنب تدهورها بشكل أسرع وإصلاح الأدوات عند تعطلها بدلاً من استبدالها بأخرى جديدة.



خلق التبين



بقلم السيد : محمد محمدي

مكلف بقضايا النزاعات

إدارة الشؤون القانونية و النزاعات



أغار (عليهم) رواه البخاري . وعن أسامة بن زيد - رضي الله عنه - قال (بعثنا رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إلى الحرقة من جهينة، قال: فصَبَحْنَا القوم فهزمناهم، قال: ولحقتُ أنا ورجل من الأنصار رجلاً منهم، قال: فلما غشيناه قال: لا إله إلا الله، قال: فكف عنه الأنصاري، فطعنته برمحي حتى قتلته، قال: فلما قدمنا بلغ ذلك النبي - صلى الله عليه وسلم - قال لي: يا أسامة، أقتلته بعدما قال لا إله إلا الله؟، قال: قلت: يا رسول الله، إنما كان متعوذاً، قال: فقال: أقتلته بعد ما قال لا إله إلا الله؟، قال: فما زال يُكْررها حتى تمنيت أني لم أكن أسلمت قبيل ذلك اليوم) رواه البخاري . وفي روايتين لمسلم :قال(قلت يا رسول الله: إنما قالها خوفاً من السلاح، قال: أفلا شققت عن قلبه حتى تعلم أقالها أم لا، فما زال يكررها حتى تمنيت أني أسلمت يومئذ) ، كيف تصنع بلا إله إلا الله إذا جاءت يوم القيامة؟، قال: يا رسول الله: استغفر لي، قال: وكيف تصنع بلا إله إلا الله إذا جاءت يوم القيامة؟، قال: فجعل لا يزيدني على أن يقول: كيف تصنع بلا إله إلا الله إذا جاءت يوم القيامة .

الخلاصة:

مما سبق ذكره فإننا نقول ما قاله الله عز وجل "يا أيها الذين آمنوا استجبوا لله وللرسول إذا دعاكم لما يحيككم" فالاستجابة لأوامر الله من شأنها أن تبث الحياة فعليا في جميع مجالات حياتك وحتى في بيئة العمل فتحيي فيها كل الظنون الإيجابية وتحيي روح العمل الجماعي وروح المبادرة وروح الأفكار الإبداعية .

التبين والنثبت من الأخلاق العظيمة المهجورة ،التي لا يلقي لها بالا الكثير من الناس، خاصة في عصرنا هذا عصر السرعة الذي أثر بطريقة غير مباشرة على وعينا - فالإنسان ابن زمانه كما يقال- بحيث تبرمجنا على السرعة في معظم مجالات حياتنا، تأثرا منا بتسارع مجريات الحياة من حولنا فآثر ذلك على بعض أخلاقنا العظيمة كالحلم والأناة وهو ما غيب معه خلق التبين شقيق خلق الأناة، وأصبحت السرعة في اتخاذ القرارات هي السمة الغالبة عند الكثيرين، ورغم أن التبين ظاهريا يأخذ منك بعض الوقت لمعرفة الحقيقة، إلا أنه في الواقع يمنع عنك خسائر كثيرة كانت ستعيديك خطوات إلى الوراء .

فدعونا نرجع إلى كلام خالق الإنسان فهو أدري بما ينفعه ويضره حيث قال " **ألا يعلم من خلق وهو اللطيف الخبير**" لنرى المنزلة العظيمة التي أعطها الله الحكيم العليم لهذا الخلق الراقي لنفهم منه عليه، فقد ذكر فوائد قيمة لمن تخلق به وحذر من عواقب وخيمة لمن فرط فيه.

التبين في القرآن

التبين من أخلاق الأنبياء: قال الله تعالى "وما أنزلنا عليك الكتاب إلا لتبين لهم الذي اختلفوا فيه وهدى ورحمة لقوم يؤمنون" بل إن الله عاتب نبيه محمد سيد الخلق عليه الصلاة والسلام، على عدم التبين فقال " عفا الله عنك لم أذنت لهم حتى يتبين لك الذين صدقوا وتعلم الكاذبين" فهو عتاب بأسلوب راقى بدأ فيه بالعفو ثم التنبيه .

التبين وسيلة للتخلص من العذاب سواءا كان نفسيا أو جسديا : قال الله تعالى عن سليمان "فلما قضينا عليه الموت ما دلهم على موته إلا دابة الأرض تأكل منسأته فلما خر تبينت الجن أن لو كانوا يعلمون الغيب ما لبثوا في العذاب المهين"، فكلما تبين الإنسان من مصدر كل خير أو حدث يسمعه ويراه كلما أزال عنه ذلك الكثير مما يلقيه الشيطان في قلبه من مخاوف وظنون سيئة تحزنه وتضايقه.

التبين جعله الله من أعظم الأبواب لمعرفة الحق : قال الله تعالى "سنريهم آياتنا في الأفاق وفي أنفسهم حتى يتبين لهم الحق ، أولم يكف بربك أنه على كل شيء شهيد" التبين علاج للجهل : وهو من أسباب الوقاية من مشاعر الندم الناتجة عن الظلم والتي يمكن أن تضر بقدرة الإنسان على اتخاذ قرارات حكيمة ، قال الله تعالى "يا أيها الذين آمنوا إن جاءكم فاسق بنبأ فتبينوا أن تصيبوا قوما بجهالة فتصبحوا على ما فعلتم نادمين"

التبين يكون حتى في الجهاد ومع أعداء الله ،قال الله تعالى "يا أيها الذين آمنوا إذا ضربتم في سبيل الله فتبينوا ولا تقولوا لمن ألقى إليكم السلام لست مؤمنا تبتغون عرض الحياة الدنيا فعند الله مغانم كثيرة، كذلك كنتم من قبل فمن الله عليكم فتبينوا إن الله كان بما تعملون خبيراً" فأمر الله بالتبين مرتين في موضع واحد وأيه واحدة يدل على عظم هذا الأمر

التبين في السنة

عن أنس بن مالك - رضي الله عنه - أن النبي - صلى الله عليه وسلم : (كان إذا غزا بنا قوماً لم يكن يغزو بنا حتى يصبح وينظر، فإن سمع أذناً كف عنهم، وإن لم يسمع أذناً





بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

أمة الإسلام تنام لكن لا تموت

ضحى يوم الجمعة 22 شعبان لسنة 492 هـ الموافق 15 من يوليو سنة 1099م دخل ألف مقاتل بيت المقدس، وصنعوا فيه ما لا تصنعه وحوش الغاب، وارتكبوا فيه ما لا ترتكب أكثر منه الشياطين، لبثوا فيه أسبوعاً يقتلون المسلمين، حتى بلغ عدد القتلى أكثر من ستين ألفاً، منهم الأئمة والعلماء والمُتعبدون والمُجاورون، وكانوا يُجبرون المسلمين على إلقاء أنفسهم من أعالي البيوت؛ لأنهم يُشعلون النار عليهم وهم فيها، فلا يجدون مخرجاً إلا بالبقاء أنفسهم من على السطوح، جاسوا فيها خلال الديار، وتَبَرَّوا ما علوا تَتَبيراً، وأخذوا أطنان الذهب والفضة والدرهم والدنانير، ثم وُضعت الصُّلبان على بيت المقدس، وأدخلت فيه الخنازير، ونودي من على مآذن لطالما أُطلق التوحيد من عليها أن الله ثالث ثلاثة - جل الله وتبارك- فذهب الناس على وجوههم مستغيثين إلى العراق، وتباكى المسلمون في كل مكان لهذا الحدث، وظنَّ اليائسون أن لا عودة لبيت المقدس أبداً إلى حظيرة المسلمين. لكن إيمان صلاح الدين و إخوانه بالنصر، و يقينهم بالتوفيق من الله و اخذه بالأسباب العسكرية في جهاده ضدَّ الصليبيين؛ مكنه من استرداد بيت المقدس بعد انتهاجه خطةً تعتمد على تكوين جبهة إسلامية موحَّدةٍ، لانزال ضربةٍ قويةٍ بالصليبيين، كما حدث في معركة حطين، حين فتح بيت المقدس يوم الجمعة 27 رجب 583 هـ الموافق 2 أكتوبر/تشرين الأول 1187م، أين صلى صلاة الجمعة الأولى بعد الفتح في مصلى قبة الصخرة بعد 90 عاماً من الاحتلال. والخلاصة أن ما ارتكبه الصليبيين عند دخولهم بيت المقدس من شناعة، مقابل شُهامة و تسامح صلاح الدين قد أجبر الكاتب الإنجليزي "الين بول" على إبداء إعجابه بصلاح الدين؛ حيث قال بعد أن تهجَّم على البطريك: إنَّها كانت فرصةً للملك المسلم أن يعلم المسيحيين معنى التسامح. وقد برهن صلاح الدين، وغيره من أمراء المسلمين، عن تلك الشُهامة والتسامح عندما أصبح آلاف المدنيين الصليبيين الذين عجزوا عن دفع الفدية المقرَّرة، أسرى في يد صلاح الدين، فطلب الملك العادل إلى أخيه السُلطان أن يهب له ألفاً من أولئك الصليبيين الفقراء؛ ليطلق سراحهم لوجه الله، وأجابه صلاح الدين إلى ذلك، وحزَّك ذلك العمل الإنساني الذي قام به الملك العادل صلاح الدين مشاعر البطريك Héraclius و الحاكم الصليبي Balian؛

"d'Ibelin"، فتقدَّمَا إلى صلاح الدين، وطلبا منه مثل ذلك، فأعطاهما صلاح الدين ما طلباه، وأطلق سراحهم.

ان المكائد التي احيكت ضد امتنا الإسلامية ليست وليدة الساعة و مسلسل الجمع و الحشود ضدها لا زال يتوارث، فمن قبل جمعوا لنا الصليبيون و احزابهم لكنهم انقلبوا صاغرين... و ما فعله التتار في



بغداد لا زال يذكره التاريخ باسى، لكنهم اندحروا خاسرين و مقهورين في عين جالوت... ان هذه الامة قد تنام و تتعثر تحت الضربات تارة او الخيانات تارة أخرى لكنها لن تموت.

ان هذه الامة تجعل من الصعاب مركبا و سلاحا و من الحجارة صواريخ و من الأجساد العارية دبابات و مدرعات، و تخرج من ايديها القاذفات للدفاع عن نفسها و عزتها... ، قد تهدم البيوت، و تدك المدن، و تحطم الممتلكات، و ربما يموت الآلاف من أبنائها و شيوخها و نساءها و أطفالها و جنودها، غير أن هذا كله لن يصيب منها مقتلاً، ولن يُسكت لها صوتاً، أو يجعل منها أثراً بعد عين. هذا ظننا بهذه الامة الابية التي صاغ القرآن كيانتها و أشاد النبي المصطفى -صلى الله عليه و على اله و صحبه و سلم- بنيانها، فالله نصر عبده و هزم الأحزاب وحده و رد الطامعين الى نحورهم.

هذه الامة لن يستطيع الإطاحة بها أي طاغوت صغير او كبير بعد ان ثبت عجز اسلافه من الصليبين و الحاقدين على مدار التاريخ، فاذا استطاع الطاغوت ان يشتري بدولاراته بعض النفوس الضعيفة و بعض التافهين و الجبناء فهذا لا يعد انتصارا و انما هذا الغربال الذي يصفى الصفوف و ينتقي الابي من الساقط و المؤمن من المنافق.

نحن في هذه الأيام في مسيس الحاجة إلى أن ينظر احدنا لأخيه بعين اخوة الدين لا بعين صحبة المصالح حتى يوقِّنا الله للعمل من أجل مرضاته.

و قراءة متأنية في تاريخ الصليبيين وبيت المقدس تعطي الأمل بأن الواقع سيتغير. فيحسب كتاب "الكامل في التاريخ" لابن الأثير انه في

القرية

السيد : عصام تالي

مستشار الزبائن
والتوجيه فرع باب الزوار



الصالح بالطمأنينة والرضا عرفت ان هناك من يتعذب وسط الجاه والمال والنعيم وهناك من ينام وقلبه مطمئن في ظلمات السجون والحرمان لا يقلق على موعد النصر فقط يعمل ما يستطيع وهو على يقين من نصر الله والله ينصر من ينصره.

ماهي القرية الظالم أهلها ؟

ولماذا لم ينسب الظلم اليها بل نسب الى أهلها. يقول الله تعالى (الذين يقولون ربنا اخرجنا من هذه القرية الظالم أهلها) (75) النساء.

القرية الوحيدة التي لم ينسب الظلم اليها وانما نسب الظلم الى أهلها هي مكة المكرمة تعظيما وتوقيرا لها اما في كل الآيات الكريمة الأخرى التي تحدثت عن القرى الظالمة فقد نسب الظلم اليها.

قال سبحانه (وكذلك اخذ ربك إذا اخذ القرى وهي ظالمة)

(102) (هود) (فكأين من قرية اهلكناها وهي ظالمة) (45)

(الحج) وكأين من قرية امليت لها وهي ظالمة (48) (الحج)

نسب الظلم للقرية الا مكة نسب الظلم لأهلها وليس لها اكراما لها وتشريفا لها لذا قال (الظالم أهلها) ولم يقل الظالمة في كل القران الكريم (ظالمة) الا مكة (اخرجنا من هذه القرية الظالم أهلها) (75) (النساء).

في القران لم يخسف الله بقرية كافرة او عاصية لكن القرية الظالمة أهلها يخسف بها الله الأرض يحكى ان في القرية الظالمة مجموعة من الظالمين واتباعهم ويمشي وراءهم اغلب سكان القرية من الغوغاء والجهلاء المقلدين

ينتظرون بعض المنح والعطايا من لصوص فاشلين فكان عقاب الله ان أصاب القرية وأهلها بالجوع والخوف أصاب أهلها بالفقر والذل والكوارث المتتالية كان سؤالي هذا العقاب يؤلم الظالمين لكن القرية فيها عدد من الصالحين المصلحين صالحين يسعون الى تغيير المنكر

تغيير المنكر باليد والفعل او باللسان والكتابة او بالقلب وذلك أضعف الايمان سالت عن حال هؤلاء الصالحين المصلحين الذين لم يفقدوا ايمانهم ويقينهم في نصر الله يحركهم التفاؤل والامل وحب الله ورسوله قلت في نفسي ليس من العدل ان يصيب هؤلاء البلاء والالم لكنني وجدت الإجابة وجدت كل واحد من هؤلاء الصالحين واهلهم يعيش في طمأنينة

ويقين تعجبت كيف من اين يحصلون على هذه الطمأنينة والنور الداخلي وسط هذه الكوارث وهذه المحن عرفت ان الانسان يحصل على السعادة والطمأنينة الداخلية من الله يمكن ان يكون حرا سعيد رغم القيود يشعر بالشبع والغنى في وسط الجوع والفقر عرفت ان عقاب الله يصيب الظالم بالآلم ويصيب

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



الجزء الثاني



تطور الصناعة المالية الإسلامية

وإشكالية ترشيد دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي

تتمين الإيجابيات وتعميقها، وترشيد الممارسات وإصلاحها

الأستاذ الدكتور صالح صالحي

مخبر الشراكة والاستثمار كلية العلوم الاقتصادية
جامعة سطيف 1، الجزائر

الدكتور صالح صالحي عميد كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة فرحات عباس بولاية سطيف منذ سنة 2001 ... من مواليد 25 مارس 1956 ببلدية برهوم الواقعة شرق ولاية المسيلة...متحصل على شهادة دكتوراه الدولة في العلوم الاقتصادية و دبلوم الدراسات في الاقتصاد الإسلامي...يشغل حاليا عميد كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة سطيف منذ سنة 2001 منسق مدرسة الدكتوراه إدارة الأعمال و التنمية المستدامة "التي تضم ستة جامعات و عضو اللجنة الوطنية للخبراء الخاصة بهندسة برامج النظام الجديد LMD في الجامعة الجزائرية في مجال العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير والعلوم المالية و المحاسبية و كذلك عضو اللجنة الوطنية للخبراء الخاصة بإعداد مشروع صندوق الزكاة بوزارة الشؤون الدينية و الأوقاف ... له عدد من الكتب و الأبحاث و المقالات في اقتصاديات التنمية و الاقتصاد الإسلامي و الاقتصادي الدولي... ساهم في الإشراف على مذكرات التخرج ورسائل الماجستير، وأطروحات الدكتوراه في عدد من الجامعات الجزائرية في تخصصات العلوم الاقتصادية وفي تخصصات الاقتصاد الإسلامي والصيرفة الإسلامية...الي جانب المشاركة بأبحاث في عدد من الملتقيات الوطنية والدولية في الجزائر و خارجها

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



المبحث الأول: تطور المنظومة المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية ومستويات ومأسستها.

تتميز الصناعة المالية الإسلامية بمنظومتها المؤسسية المتكاملة الأدوار والوظائف، وخصوصيتها النظامية الوظيفية المتعددة المستويات، والتي تزايدت أهميتها التطبيقية من الناحية الكمية والنوعية، وتطوّرت قدراتها التنافسية، وجاذبيتها الاستثمارية، وأضحت تنمو بمعدلات متزايدة، وتطوّرت قدراتها التنافسية والاحتوائية للأزمات الدورية للصناعة المالية التقليدية.

في هذا المبحث سنتناول ذلك بالتحليل من خلال العناصر الآتية:

أولاً: تطور المنظومة المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية وبنيتها التحتية.

ثانياً: تطور تطبيقات وتجارب المنظومة المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية.

ثالثاً- التطورات النوعية النظامية لمؤسسية الصناعة المالية الإسلامية.

أولاً: تطور المنظومة المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية.

لقد تطوّرت المنظومة المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية، من مجرد بنوك إسلامية في محيط ربوي تقليدي و نوافذ إسلامية رهينة المعدلات التوجيهية والقيود التسقيفية للصناعة المالية التقليدية، إلى منظومة متكاملة المؤسسات والوظائف في عدد من التجارب الهامة، و بقيت في تجارب أخرى متوازنة عند مستوى النظرة الجزئية السلبية في المحيط المؤسسي التقليدي، وأصبحت اليوم تضمُّ المؤسسات الآتية:

1- منظومة المؤسسات المصرفية والمالية وتشمل:

أ- المصارف الإسلامية: لقد تطوّرت بمصارفها ونوافذها في البنوك التقليدية

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



ومعاييرها الأدائية ومبادئها الإرشادية، وهيئاتها الرقابية، وبنيتها التحتية، ومستوياتها التأثيرية في تنمية الاقتصاد الحقيقي، وأصبحت تستقطب أكثر من 2800 مليار دولار، بنسبة 70% من حجم الصناعة المالية الإسلامية، وتستحوذ دول مجلس التعاون الخليجي على 1188 مليار دولار، وبلدان الشرق الأوسط الأخرى وشمال افريقيا حوالي 1100 مليار دولار، ودول شرق وجنوب آسيا حوالي 400 مليار دولار، وأوروبا حوالي 64 مليار دولار، وتأتي ايران والسعودية وماليزيا في المقدمة، وتطورت معدلات نموها فبلغت 17 %، وعدد مؤسساتها تجاوز 566 مؤسسة⁽¹⁾.

ب- الصكوك الإسلامية.

تطوّرت سوق صناعة صكوك الاستثمار الإسلامية فبلغت 713 مليار دولار في سنة 2022، وستصل إلى 1100 مليار دولار بحلول سنة 2026، بمعدلات نمو تزيد عن 14 %، ولها دورها التمويلي للحكومات والشركات. وتطورت هندستها التعاقدية فتجاوزت 14 نوعا من الصكوك، وأهمها: صكوك المضاربة، والمشاركة، والمرابحة، والاجارة، والاستصناع، والسلم، والوكالة بالاستثمار، والمزارعة، والمساقاة، والمغارسة⁽²⁾.

كما تطوّرت من الناحية القطاعية، والنوعية والزمانية، والمجالية والقانونية، فتجاوز عدد الصكوك القائمة 4400، تأتي دولة ماليزيا في المقدمة بحوالي 280 مليار دولار، ثم السعودية بمبلغ 194 مليار دولار، ثم أندونيسيا بـ 84 مليار دولار، والامارات بحصة تصل إلى 49 مليار دولار⁽³⁾، ولقد أحييت إصداراتها الفقه

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



الإسلامي بعقوده الشرعية.

لكن ما زالت الخطوات متناقلة في بعض التجارب، فقد تم اقتراح قانون متكامل لصناعة الصكوك في الجزائر سنة 2016، وأرسل إلى بورصة الجزائر، وعقدت اجتماعات أولية، ثم انتهت بدون نتيجة، فضيعنا فرصة اكتساب حصة لا تقل عن 50 مليار دولار من الاستثمارات في الاقتصاد الحقيقي.

ج- صناديق الاستثمار الإسلامية.

لقد ازدادت أهمية صناديق الاستثمار الإسلامية في تنمية الاقتصاد الحقيقي، وتطور حجمها فبلغ 238 مليار دولار، وحققت أعلى معدلات النمو على مستوى مؤسسات الصناعة المالية الإسلامية فبلغت 34 %، بعدد صناديق تجاوز 1900 صندوق، جاءت إيران المقدمة بـ 103 مليار دولار، تليها السعودية بـ 52 مليار دولار، ثم ماليزيا بـ 38 مليار دولار، والمملكة المتحدة بـ 7 مليار دولار، ولوكسمبورغ بـ 4 مليار دولار⁽¹⁾.

ورغم التطورات الهامة، ولكن تواجهها تحديات كثيرة منها: "الإطار التنظيمي لصناديق الاستثمار الإسلامية، واعتماد المعايير التنظيمية، والحوكمة الشرعية، والنقص في الفرص الاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وصعوبات التوسع، وتطور سوق رأس المال على المدى الطويل"⁽²⁾.

د- تطور سوق رأس المال الإسلامية.

تؤدي سوق رؤوس الأموال الإسلامية دوراً هاماً في علاقاتها التكاملية الوظيفية

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



مع مؤسسات الصناعة الماليّة الإسلاميّة، من خلال وظيفة تعبئة المدخرات من أصحاب الفوائض (الأفراد والمؤسسات)، وتوجيهها لتمويل الاستثمار في مؤسسات العجز، وتخصيص الموارد لتنمية الاقتصاد الحقيقي وضمان تعزيز السيولة.

وتتكون سوق رأس المال الإسلاميّة من أسهم الشركات التي تتوافق أنشطتها وممارساتها مع الضوابط الشرعيّة، والصكوك الإسلاميّة، وبرامج الاستثمار الجماعي بخصائصه التنظيمية والتعاقدية⁽¹⁾، ومنتجات إدارة المخاطر.

وتكتسب أهميتها بالنسبة للدولة في مجال تنويع الخدمات، والخروج من الأحادية التقليدية التي تقوم على الأدوات الربوية، وهي حاسمة في تكاملها الوظيفي مع جميع مؤسسات الصناعة الماليّة الإسلاميّة.

ورغم أنّ هذه السوق كانت من أكثر قطاعات الصناعة الماليّة نمواً وتطوراً، ولكنها تواجه اليوم تحديات متعدّدة كالأطر المؤسسيّة والتنظيميّة، وضمان السيولة والتقليل من تقلباتها، وأدوات التحوط المتفكّقة من الضوابط الشرعيّة⁽²⁾.

2- منظومة التأمين التكافلي وإعادة التكافل.

تطوّرت منظومة صناعة التأمين التكافلي وإعادة التكافل، وازدادت أهميتها النظاميّة، وتنوعت تجاربه، حسب مناطقها الهامة في العالم الإسلامي، وبالمقابل تزايدت الجوانب التي تستدعي المزيد من الدراسة والتحليل والمراجعة.

وتطورت أصولها القائمة على التأمين التكافلي العام والتأمين العائلي والتأمين المركب، بنماذجها المتنوعة ومنها نموذج المضاربة، ونموذج الوكالة، ونموذج الوقف،

مجموع فتاوى هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية للمصرف



والمقاول ويرد اسم المتعامل كمستفيد من العملية، وعليه فقد تم تقديم العقد النموذجي المقترح من قبل المقاول وهو معد ليتم توقيعه بين المقاول والمتعامل مباشرة، وذلك من أجل عرضه على الهيئة للنظر في التعديلات الضرورية لشرعية العقد، وعليه فإننا نرجو من الهيئة إفادتنا

الجواب:

وبعد عرض الموضوع على هيئة الفتوى والرقابة الشرعية أجابت بما يلي:

وافقت الهيئة على العقد الأول بين العميل والبنك كما وافقت على العقد الثاني بين البنك والمقاول وعلى أن يذكر العميل في هذا على أنه وكيل عن البنك.

خامسا : باب المشاركة

الاستفسار: التمويل مشاركة لعمليات استيراد الذهب.

عرض أحد المتعاملين على المصرف مشاركته في عمليات استيراد للذهب والحلي، على أن التسويق يتم وفق الضوابط الشرعية للتعامل في الذهب ومن خلال المصرف، وعليه فإننا نرجو منكم إفادتنا برأيكم في المسألة والشروط الشرعية لتنفيذها.

الجواب:

بعد عرض الموضوع على هيئة الفتوى والرقابة الشرعية أجابت بما يلي:

"لا مانع من مشاركة البنك لأحد عملائه في تجارة الذهب شراء وبيعا وصياغة شريطة أن يلتزم الشريك المدير (شريك البنك) بأحكام الشريعة في بيع الذهب أي البيع والشراء بالنقد لا بالأجل."

سادسا : أحكام متفرقة

الاستفسار: توزيع الأرباح على هامش ضمان الجدية

بالنسبة لتوزيع الأرباح على هامش ضمان الجدية أو التأمينات النقدية للاعتمادات المستندية في حال اختيار المتعامل أن تكون وديعة استثمارية، ما رأي الهيئة في اقتراح المصرف أن تكون الأرباح موزعة 95% للمصرف و 5% للمتعامل؟

الاستفسار: تنفيذ عملية مرابحة في أصلها استصناع

عند تنفيذ عملية مرابحة لفائدة أحد المتعاملين تبين أن العملية هي استصناع لكراتين (Carton) بأحجام وأشكال محددة فالمورد شركة متخصصة في التغليف وحيث أصر المورد على إصدار الفاتورة النهائية وإن كانت باسم المصرف بتاريخ الطلب المقدم إليه من قبل المتعامل في حين أن عرض الأسعار المقدم من قبل المتعامل إلى المصرف والذي وجه من قبل المورد إلى المصرف في تاريخ لاحق والعملية لم تنفذ بعد، وعليه يستفسر عن جواز تنفيذ العملية بهذه الصورة والكراتين قد صنّعت وهي لازالت لدى المورد.

الجواب:

" لا مانع من تنفيذ العملية مرابحة حيث إنه لم يسبق للمتعامل التعاقد مع المصنع والبضاعة لازالت موجودة لدى المصنع ومن ثم يجوز تنفيذها مرابحة".

الاستفسار: تنفيذ عملية مرابحة في أصلها استصناع وقد استلم المتعامل المبيع فيها

تبين عند تنفيذه عملية مرابحة محلية أن العملية في أصلها استصناع لقوارير بلاستيكية، كما تبين له من المورد الذي أخبر مندوب المصرف عند تنقله إليه لاستلامها أنه قد سلم السلعة للمتعامل منذ عشرة أيام، فما الرأي والمخرج لهذه المسألة.

الجواب:

"حيث إن السلعة قد تم استلامها من المتعامل ومستوفاة لكافة شروط البيع وحيث لم يسبق إبرام عقد بيع بين المتعامل والمورد فيجوز تنفيذ المعاملة استثناء على أساس عقد المرابحة بعد أن يشتري المصرف البضاعة من المورد ويملكها."

الاستفسار: عقد استصناع موازي

في إطار استفادة أحد المتعاملين من خط تمويل استصناع، ونظرا للإشكاليات السابق استعراضها مع الهيئة بخصوص توقيع المصرف عقد الاستصناع الموازي مباشرة مع المقاول، فقد تم اقتراح اعتماد نفس الحل المقدم سابقا من قبل الهيئة حيث يتم توقيع عقد الاستصناع بين المصرف والمتعامل، ويتم توقيع عقد الاستصناع الموازي بصفة ثلاثية، حيث يكون طرفاه المصرف

مجموع فتاوى هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية للمصرف



الجواب:

أولاً: إما أن تودع هذه المبالغ (ضمان الجدية والتأمينات النقدية) في وعاء المضاربة ويصرف لها عائد كبقية المستثمرين في الوعاء وإما أن يؤخذ من العميل مبلغ يستثمر بطريق الوكالة على أن يعطى ربحاً متوقفاً وما زاد عليه فهو حافز للبنك وهذا بالطبع ليس ضمان جديده ولا تأمينات نقدية، وعلى كل حال فإنه يمكن أن يشترط البنك للمتعاملين معه أن يكون لديهم رصيد في حساباتهم ليساوي مبلغ التمويل أو اقل أو أكثر حسب الحاجة.

الاستفسار: عرض أسلوب تمويلي يتناسب مع نشاط المتعامل

أحد أهم المتعاملين المرغوب استقطابهم يعمل في مجال التصدير، يقترح على المصرف عرض أسلوب تمويلي عليه يتناسب مع نشاطه، فهل يقترح عليه صيغة السلم حيث يشتري المصرف منه كميات السلعة المرغوب تصديرها سلماً ثم يوكله بعد تسليمها بيعها من خلال تصديرها، وفي الحالات المشابهة هل يمكن اللجوء إلى عقد الاستصناع مع المصدر ثم توكله بالبيع، أو عقد شراء للسلع والبضائع ثم توكله ببيعها؟

الجواب:

الصيغ الثلاثة المشار إليها جائزة ويجب إعداد المستندات وتعرض على الهيئة.

الاستفسار: إلغاء الهيئة لعمولة تمديد الاعتمادات المستندية

بالنسبة لإلغاء الهيئة لعمولة تمديد الاعتمادات المستندية، فإن هذا الإلغاء قد يؤدي ببعض المتعاملين إلى التحايل في فتح الاعتمادات حيث يختارون مثلاً (03 أشهر) عوض (06 أشهر) لعلمهم أن المصرف لا يأخذ عمولة عن التمديد، فما رأي الهيئة في هذه المسألة؟

الجواب:

لا مانع من أخذ عمولة عند تمديد الاعتمادات المستندية مقابل فحص الطلب وتنفيذه وما قد يتطلبه من مستندات أو قيود محاسبية على أن يراعى في ذلك أجر المثل، ذلك أن هذا الأجر يكون مقابل خدمات فعلية حقيقية، أما إذا تمحض المبلغ عوضاً عن الضمان المجرد فإنه لا يجوز.

الاستفسار: إقتراح إضافة عمولة جديدة على مراجعة المستندات والتدقيق فيها

دراسة مقترح إضافة عمولة جديدة على مراجعة المستندات والتدقيق فيها والمفاوضة في شأنها كما هو معمول به لدى كثير من البنوك في الجزائر تسمى عمولة المفاوضة تؤخذ عن البنك والمراسل وذلك بالنسبة للاعتمادات المستندية الغير معززة، فما رأي الهيئة في ذلك؟

الجواب:

إذا كانت هناك خدمات فعلية حقيقية وتطلبت تكلفة مباشرة وغير مباشرة فإنه لا مانع من أخذ عمولة المثل، بشرط ألا تزيد عن التكلفة الحقيقية.

وقد طلبت الهيئة في الاجتماع القادم موافقتها ببيان شامل بالعمولات التي يحصلها البنك لمراجعتها والنظر فيها.

نظرية ماكيلاند لتحفيز الموظفين



طور عالم النفس الأمريكي ديفيد ماكيلاند نظريته حول الاحتياجات في الستينيات، تقول نظرية ماكيلاند أن كل شخص مدفوع بأحد الاحتياجات الثلاثة: الإنجاز أو الانتماء أو السلطة، يتم تحفيز الأشخاص المختلفين من خلال دوافع مختلفة، تأخذ نظرية ماكيلاند نظرية ماسلو وتتعمق أكثر في الدوافع المحددة التي تساعدنا على تحقيق الذات

نظرية ماكيلاند للتحفيز



4 خطوات لتطبيق نظرية ماكيلاند مع الموظفين

- 1 تحديد ما يحفز موظفك من خلال 3 طرق**

مراقبة موظفك
تقديم استبيان
قم بإجراء محادثة
نماذج للأسئلة التي من الممكن أن توجهها له:
هل تفضل تلقي اللوجيات أم إعطاء اللوجيات؟
هل تستمتع بالتحديات أم تفصل أداء المهام؟
التي أتقنتها بالفعل؟
- 2 إنشاء المحفزات**

بعد تعلم الدافع الأساسي لموظفك، يمكنك التوصل إلى طرق فعالة لتحفيزهم:
• الإنجاز، اعطيهم مهام ملينة بالتحديات لإيقاظهم بسعادة
• الانتماء، تأكد أنهم يمتلكون دوافع الانتماء
• القوة، امنحهم فرضا لقيادة الآخرين وتفويض أعضاء الفريق.
- 3 تنفيذ العملية**

خذ ما تعلمته عن موظفك وقم بتنفيذ ممارسات جديدة تدعم بشكل مباشر دافعهم التحفيزي
- 4 حسن وطور حسب الحاجة**

قد تحتاج إلى تحسين استراتيجيتك لكل موظف بمرور الوقت إذا رأيت زيادة في الإنتاجية والمشاركة، فإن استراتيجيتك نجحت

كيف تقود فريقك

فنون القيادة الإدارية مع..
محمد مقبل

يمكن أن يكون الأشخاص ميالين للانقياد
إليك لعدة أسباب، بما في ذلك:

تملك مهارات القيادة
الجيدة التي تمتلكها سبباً
آخر لرغبة الآخرين في
الانقياد لك.

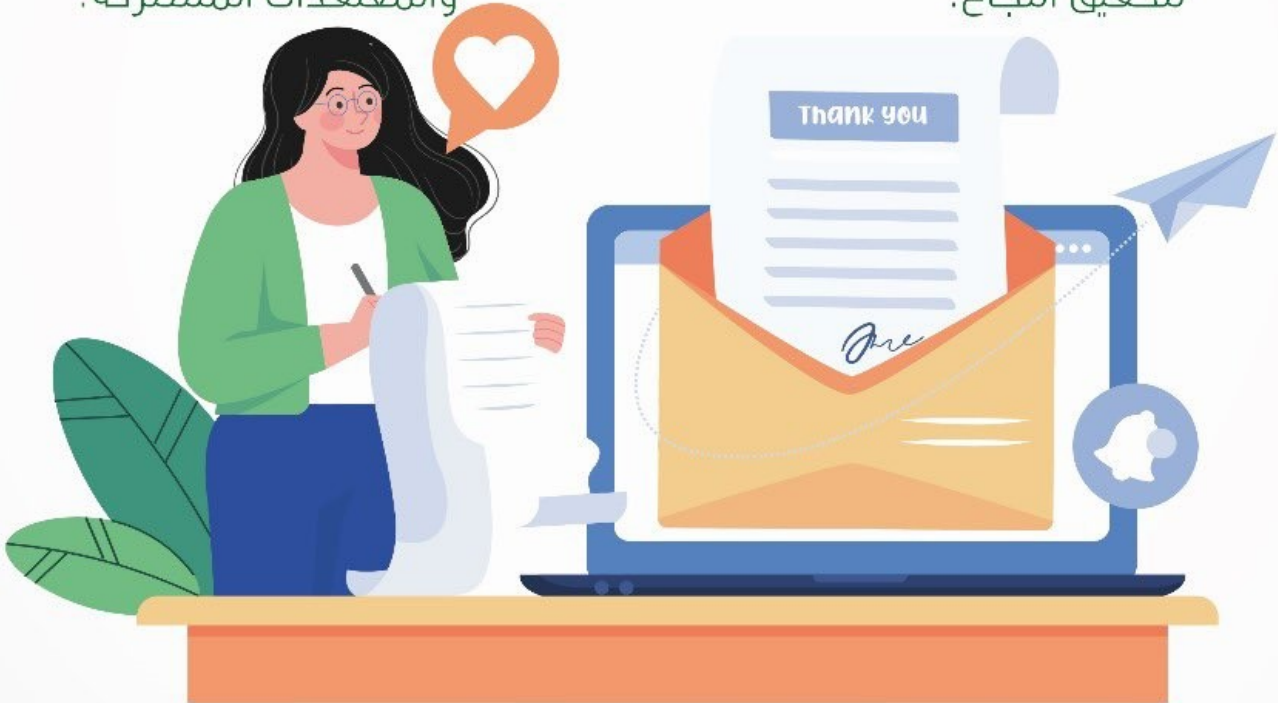
أن تمتلك معرفة وخبرة
واسعة في مجال
معين، فيستفيدوا
منك.

الأسباب الثقافية
والاجتماعية مثل القيم
والمعتقدات المشتركة.

التمتع بثقة الآخرين،
لأنهم يرون فيك شخص
يمتلك رؤية واضحة.

ان تكون مصدر إلهام
للآخرين ويستطيعون
توجيههم نحو تحقيق
الأهداف.

القدرة على إلهام
الآخرين وتحفيزهم
لتحقيق النجاح.



هذه بعض الأسباب الشائعة وراء رغبة الآخرين في الانقياد
لشخص ما. ومع ذلك، يجب أن يكون التأثير الذي تمارسه إيجابياً
ومبنياً على الثقة والاحترام المتبادل.



قانون الاستغناء

ليس كل ما تستغني عنه
خسارة، بعض الأمور
الاستغناء عنها بداية
أفضل.

قانون الذكاء العقلي

التجاهل يعيد كل شخص
إلى حجمه الطبيعي
مهما كان.



قانون الراحة النفسية

الانسحاب من الفوضى
لا يقدر بثمن



قانون التمييز

أن تبدع بأسلوب وأنت
في قمة الاسترخاء
ويقلدك الجميع



قانون إثبات الذات

قم بين حين وحين
بتحديث قوانينك
وأسلوبك حتي تصبح
واضحاً ومميزاً للجميع



قانون تطوير الذات

أوجد لك مكانا في القمة
ففي القاع ازدحام شديد



قانون الأهداف

حياة من غير هدف ، مثل
جسد من غير روح ،
الاثنان ليس لهما قيمة



قانون إدارة الوقت

كن كالسفينة التي
تمشي بين الأمواج
بالعلم والمعرفة



قانون التحدي

أن توجد لك مكانا بين
الكبار ، ويعترف به



قانون التغيير

إن لم تتغير فأنت تخسر
حياتك. قال تعالى: ((إِنْ
اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى
يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ))

قانون التعلم

إن لم تتألم لن تتعلم



قانون الوعي

إن لم تدرك أخطاءك فلن
تتعلم الصواب





بطاقة الحسم و بطاقة الائتمان

نصُ المعيارُ

١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار بطاقة الحسم وبطاقة الائتمان التي تصدرها المؤسسات لعملائها، ليتمكنوا بواسطتها من السحب من أرصدهم نقدًا، أو الحصول على قرض، أو دفع أثمان المشتريات والخدمات. وتشمل الأنواع الآتية:

- بطاقة الحسم الفوري
Debit Card
- بطاقة الائتمان والحسم الآجل
Charge Card
- بطاقة الائتمان المتجدد
Credit Card

٢. خصائص البطاقات:

من هذه الخصائص ما هو مشترك بين أكثر من بطاقة، ومنها ما هو مختص بكل بطاقة.

١/٢ خصائص بطاقة الحسم الفوري:

- ١/١/٢ تصدر هذه البطاقة من المؤسسة لمن له رصيد في حسابه.
- ٢/١/٢ تخول هذه البطاقة لحاملها السحب، أو تسديد أثمان السلع والخدمات بقدر رصيده المتاح، ويتم الحسم منه فورًا، ولا تخوله الحصول على ائتمان.



بطاقة الحسم و بطاقة الائتمان

٣ / ١ / ٢ لا يتحمل العميل رسوْمًا مقابل استخدامه هذه البطاقة غالبًا إلا في حال سحب العميل نقدًا، أو شرائه عملة أخرى عن طريق مؤسسة أخرى غير المؤسسة المصدرة للبطاقة.

٤ / ١ / ٢ تصدر هذه البطاقة برسم أو بدونه .

٥ / ١ / ٢ تتقاضى بعض المؤسسات من قابل البطاقة نسبة من أثمان المشتريات أو الخدمات.

٢ / ٢ خصائص بطاقة الائتمان والحسم الآجل:

١ / ٢ / ٢ هذه البطاقة أداة ائتمان في حدود سقف معين لفترة محددة، وهي أداة وفاء أيضًا.

٢ / ٢ / ٢ تستعمل هذه البطاقة في تسديد أثمان السلع والخدمات، وفي الحصول على النقد.

٣ / ٢ / ٢ لا يتيح نظام هذه البطاقة تسهيلات ائتمانية متجددة لحاملها؛ حيث يتعين عليه المبادرة بسداد ثمن مشترياته خلال الفترة المحددة عند تسلمه الكشوف المرسله إليه من المؤسسة.

٤ / ٢ / ٢ إذا تأخر حامل البطاقة في تسديد ما عليه بعد الفترة المسموح بها يترتب عليه فوائد ربوية. أما المؤسسات فلا ترتب فوائد ربوية.

٥ / ٢ / ٢ لا تتقاضى المؤسسة المصدرة للبطاقة أية نسبة من حامل البطاقة على المشتريات والخدمات، ولكنها تحصل على نسبة معينة (عمولة) من قابل البطاقة على مبيعاته أو خدماته التي تمت بالبطاقة.



بطاقة الحسم و بطاقة الائتمان

٦/٢/٢ تلتزم المؤسسة في حدود سقف الائتمان (وبالزيادة الموافق عليها) للجهة القابلة للبطاقة بسداد أثمان السلع والخدمات، وهذا الالتزام بتسديد أثمان المبيعات والخدمات شخصي ومباشر بعيداً عن علاقة الجهة القابلة للبطاقة بحامل البطاقة.

٧/٢/٢ للمؤسسة المصدرة للبطاقة حق شخصي ومباشر قبل حامل البطاقة في استرداد ما دفعته عنه، وحققها في ذلك حق مجرد ومستقل عن العلاقة الناشئة بين حامل البطاقة والجهة القابلة لها بموجب العقد المبرم بينهما.

٣/٢ خصائص بطاقة الائتمان المتجدد:

١/٣/٢ هذه البطاقة أداة ائتمان في حدود سقف متجدد على فترات يحددها مصدر البطاقة، وهي أداة وفاء أيضاً.

٢/٣/٢ يستطيع حاملها تسديد أثمان السلع والخدمات، والسحب نقداً، في حدود سقف الائتمان الممنوح.

٣/٣/٢ في حالة الشراء للسلع أو الحصول على الخدمات يمنح حاملها فترة سماح يسدّد خلالها المستحق عليه بدون فوائد، كما تسمح له بتأجيل السداد خلال فترة محددة مع ترتب فوائد عليه. أما في حالة السحب النقدي فلا يمنح حاملها فترة سماح.

٤/٣/٢ ينطبق على هذه البطاقة ما جاء في البند ٢/٢ هـ، و، ز.

٣. الحكم الشرعي لأنواع البطاقات:

١/٣ بطاقة الحسم الفوري:

يجوز للمؤسسات إصدار بطاقة الحسم الفوري ما دام حاملها يسحب



بطاقة الحسم و بطاقة الائتمان

من رصيده ولا يترتب على التعامل بها فائدة ربوية.

٢ / ٣ بطاقة الائتمان والحسم الآجل:

يجوز إصدار بطاقة الائتمان والحسم الآجل بالشروط الآتية:

١ / ٢ / ٣ ألا يشترط على حامل البطاقة فوائد ربوية في حال تأخره عن سداد المبالغ المستحقة عليه.

٢ / ٢ / ٣ في حالة إلزام المؤسسة حامل البطاقة بإيداع مبلغ نقدي ضماناً لا يمكن لحامل البطاقة التصرف فيه يجب النص على أنها تستثمره لصالحه على وجه المضاربة مع اقتسام الربح بينه وبين المؤسسة بحسب النسبة المحددة.

٣ / ٢ / ٣ أن تشترط المؤسسة على حامل البطاقة عدم التعامل بها فيما حرّمته الشريعة، وأنه يحق للمؤسسة سحب البطاقة في تلك الحالة.

٣ / ٣ بطاقة الائتمان المتجدد:

لا يجوز للمؤسسات إصدار بطاقات الائتمان ذات الدين المتجدد الذي يسدده حامل البطاقة على أقساط آجلة بفوائد ربوية.

٤. أحكام عامة:

١ / ٤ انضمام المؤسسات إلى عضوية المنظمات العالمية الراعية للبطاقات:

١ / ١ / ٤ يجوز للمؤسسات الانضمام إلى عضوية المنظمات العالمية

الراعية للبطاقات بشرط أن تجتنب المخالفات الشرعية التي قد

تشرطها تلك المنظمات.



بطاقة الحسم و بطاقة الائتمان

٢ / ١ / ٤ يجوز للمؤسسات أن تدفع للمنظمات العالمية الراعية للبطاقات رسوم اشتراك وأجور خدمات وغيرها من الرسوم ما لم تشتمل على فوائد ربوية ولو كانت غير مباشرة ، مثل أن تتضمن الأجرة زيادة نظير الائتمان.

٢ / ٤ العمولة التي تحصل عليها المؤسسات من قابل البطاقة:

يجوز للمؤسسات المصدرة للبطاقة أن تتقاضى عمولة من قابل البطاقة بنسبة من ثمن السلع والخدمات.

٣ / ٤ الرسوم التي تتقاضاها المؤسسة من حامل البطاقة:

يجوز للمؤسسة المصدرة للبطاقة أن تتقاضى من حامل البطاقة رسم عضوية، ورسم تجديد، ورسم استبدال.

٤ / ٤ شراء الذهب والفضة والنقود بالبطاقات:

يجوز شراء الذهب أو الفضة أو النقود ببطاقة الحسم الفوري، كما يجوز ذلك ببطاقة الائتمان والحسم الآجل في الحالة التي يمكن فيها دفع المؤسسة المصدرة المبلغ إلى قابل البطاقة بدون أجل.

٥ / ٤ السحب النقدي بالبطاقة:

١ / ٥ / ٤ يجوز لحامل البطاقة أن يسحب بها مبلغًا نقديًا، سواء في حدود رصيده أو أكثر منه بموافقة المؤسسة المصدرة، على ألا يترتب على ذلك فوائد ربوية.

٢ / ٥ / ٤ يجوز للمؤسسة المصدرة للبطاقة أن تفرض رسمًا مقطوعًا متناسبًا مع خدمة السحب النقدي، وليس مرتبطًا بمقدار المبلغ المسحوب.



بطاقة الحسم و بطاقة الائتمان

٦/٤ المميزات التي تمنحها الجهات المصدرة للبطاقة:

١/٦/٤ لا يجوز أن تمنح المؤسسات حامل البطاقة امتيازات تحرمها الشريعة؛ مثل التأمين التقليدي على الحياة، أو دخول الأماكن المحظورة، أو تقديم الهدايا المحرمة.

٢/٦/٤ يجوز منح حامل البطاقة مميزات لا تحرمها الشريعة؛ مثل أن يكون لحاملها أولوية في الحصول على الخدمات، أو تخفيض في الأسعار لدى حجوزات الفنادق وشركات الطيران أو المطاعم ونحو ذلك.

٥. تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٢٧ صفر ١٤٢١هـ الموافق ٣١ أيار (مايو) ٢٠٠٠م.



قال الحسن البصري
احذر ثلاثة، لا تمكّن الشيطانَ فيها من
نفسك:
لا تخلونَ بامرأة ولو قلت: أعلمها القرآن،
ولا تدخل على السلطان، ولو قلت: أمره
بالمعروف وأنهاه عن المنكر،
ولا تجلس إلى صاحب بدعة؛ فإنه
يُمرضُ قلبك، ويُفسدُ عليك دينك.

قيل للحسن البصري
ما سر زهدك في الدنيا؟
فقال: علمت بأن رزقي لن يأخذه غيري
فأطمأن قلبي له وعلمت بأن عملي لا يقوم
به غيري فاشتغلت به وعلمت أن الله
مطلع علي فاستحييت أن أقابله على
معصية وعلمت أن الموت ينتظرني
فأعددت الرزاد للقاء ربي

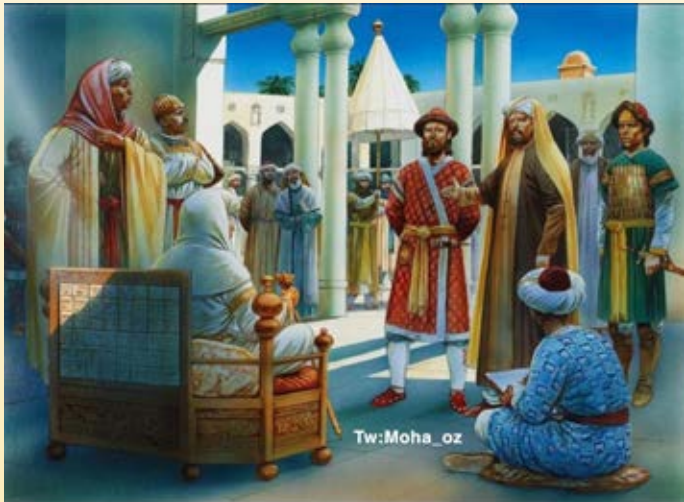
وَصَايَا

زنت؟، فرد عليه الباقلاني قائلاً: أما والله أن
عائشة تزوجت ولم تنجب، وأما مريم فلم
تنزوج وأنجبت، فأيهما أولى أن تتهم بالزنى
التي لم تأت بولد أم التي أتت بولد ، أما فنحن
في القرآن نبرئهما هما الاثنتين.

—جن ملك الروم من ردود الباقلاني الذكية،
فسأله: هل كان نبيكم يغزوه؟، فأجاب الباقلاني:
نعم، فسأله الملك مجدداً: فهل كان يقاتل في
المقدمة؟، فأجاب الباقلاني:نعم، فعاد الملك
ليسأل:فهل كان ينتصر؟، فقال الباقلاني:نعم ،
فسأل الملك: فهل كان يهزم؟، فأجاب
الباقلاني: نعم.

—شعر الملك وقتها أنه قد وصل إلى السؤال

الذي سيقوم فيه بتعجيز أبي بكر الباقلاني ولن يستطيع الرد عليه،
فقال وهو متعجب وبطريقة كلها سخرية: عجيب! أنبي ويهزم! ،
فسأله الباقلاني: أصلب عيسى عليه السلام؟، فأجاب الملك: نعم،
فحينها رد الباقلاني: أنبي ويصلب! ، فبهت وجه الملك ولم يجد
الرد وعرف وقتها أنه لن يستطيع هزيمته لأن الباقلاني عالم
مسلم مستنير.



قصة أبو بكر الباقلاني مع ملك الروم

—كان أبي بكر الباقلاني يتميز بالذكاء، والفظنه والدهاء وظهر
ذلك في الموقف الذي جمع بينه وبين ملك الروم
—قام الخليفة بإرسال الباقلاني إلى ملك الروم حتى يسأله، وحينما
علم ملك الروم بأن من سيأتيه هو الملقب بسيف السنة ولسان
الأمّة، ففكر في حيلة حتى يذله ويجعله يركع أمامه.

—أصدر ملك الروم أوامره إلى حاشيته بتقصير طول الباب،
حتى يضطر الباقلاني إلى خفض رأسه أثناء دخوله ، فيركع
ويذل أمام الملك والحاشية، وعندما وصل الباقلاني أدرك حيلة
الملك فاستدار بجسده ودخل بظهره إلى الملك وهو ماشياً للخلف
فأدرك ملك الروم وقتها أنه أمام داهية من الدهاة.

—دخل الباقلاني فوجد الملك محاط بحاشيته من
رجال الكنيسة والرهبان، فبدأ بسؤال الرهبان: كيف حالكم وكيف
حال أهلكم وأولادكم؟

—غضب ملك الروم من السؤال فقال: هؤلاء رهبان ينتزهون
عن الزوجة والولد، فهم أشرف من اتخاذ زوجة وأطفالاً، فرد أبو
بكر: الله أكبر أنت تنزه الرهبان عن الزواج والانجاب وأنتم
تتهمون بركم بمريم ولا تنزهونه عن الولد.

—ازداد غضب الملك فرد بكل وقاحة: فما قولك في عائشة التي



AL SALAM BANK
الجزائر Algeria

” مشاركة مصرف السلام الجزائر في الملتقى الوطني المنظم من طرف جامعة الجزائر 1 بكلية الحقوق تحت عنوان: «المنظومة البنكية الجزائرية بين القانون والشريعة الإسلامية – واقع و أفاق»

2023/12/03





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

” مشاركة المدير العام لمصرف السلام
الجزائر السيد «حيدر ناصر» في تنشيط
الملتقى المنظم من طرف جمعية خريجي
معهد تمويل التنمية للمغرب العربي
(إفيداس) تحت عنوان: «الصيرفة الإسلامية
في الجزائر - حوصلة و أفاق»

2023/12/20





AL SALAM BANK
الجزائر

”
مشاركة و رعاية مصرف
السلام الجزائر للمؤتمر
الدولي السادس حول
المالية الإسلامية المنظم
من طرف المدرسة العليا
للتجارة بالتعاون مع
معهد البنك الإسلامي
للتنمية بجدة
4 و 5 ديسمبر 2023
“










AL SALAM BANK
الجزائر

”
مشاركة و رعاية مصرف
السلام الجزائر للملتقى
العلمي الدولي حول تأثير
تكنولوجيا المعلومات على
مستوى كفاءة أسواق الأوراق
المالية في ظل الأزمات الراهنة
بجامعة الجزائر 3 دالي
إبراهيم
11 و 12 ديسمبر 2023
“










AL SALAM BANK
المصرف السلام



2023
EXPOFINANCES

**مصرف السلام الجزائر
يدعوكم لزيارة جناح عرضه
في الطبعة الثانية عشر من
صالون البنوك و التأمينات و
المنتجات المالية
من 14 إلى 23 ديسمبر
2023 بقصر المعارض
الصنوبر البحري الجزائر
كونوا في الموعد**








AL SALAM BANK
المصرف السلام




**رعاية مصرف
السلام الجزائر
للقاء السنوي الأول
للجنة تنظيم
عمليات البورصة
و مراقبتها
COSOB 2023
بقصر المؤتمرات
عبد اللطيف رحال
23 ديسمبر 2023**







73.64
\$
64.01
19.95



AL SALAM BANK
الجزائر

مشاركة مصرف السلام
الجزائر في الطبعة الثامنة
لصالون التشغيل و
التكوين المنظم من طرف
economic ingenious club
بالمدرسة الوطنية العليا
للإحصاء و الإقتصاد
التطبيقي
6 ديسمبر 2023



رعاية مصرف السلام للملتقى الدولي المنظم من طرف المجلس الإسلامي الأعلى حول دور الفكر الأشعري في تثبيت الوحدة الدينية في المغرب العربي و إفريقيا بجامعة برج بوعريرج





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مشاركة مصرف السلام الجزائر في ملتقى
التوظيف والتربصات الميدانية
JENTHEC 2023
المنظم من طرف مدرسة الدراسات العليا
التجارية بالقليلة

2023/12/11



مشاركة مصرف السلام الجزائر في الملتقى الوطني حول الصيرفة الإسلامية بعنوان : منتجات الصيرفة الإسلامية في الجزائر بين الضوابط والممارسات تحت رعاية وزارة التعليم العالي و البحث العلمي جامعة طاهري محمد - بشار بحضور والي ولاية بشار الذي ألقى كلمة إفتتاحية كما مثل المصرف السيد المدير العام حيدر ناصر يومي 17 و 18 ديسمبر 2023



التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الملتقى الوطني حول الصيرفة الإسلامية بعنوان : منتجات الصيرفة الإسلامية في الجزائر بين الضوابط و الممارسات تحت رعاية وزارة التعليم العالي و البحث العلمي جامعة طاهري محمد - بشار- بحضور والي ولاية بشار الذي ألقى كلمة إفتتاحية كما مثل المصرف السيد المدير العام حيدر ناصر يومي 17 و 18 ديسمبر 2023



السيد : محمد السعيد بن قامو
والي ولاية بشار



مشاركة مصلحة تسيير النشاط الخيري و الاجتماعي للمصرف التابعة لخلية المسؤولية الاجتماعية للمصرف ممثلة برئيسها السيد زهير غولي في المنتدى الوطني للمجتمع المدني للحوار و المواصلة و التنمية تحت الرعاية السامية لرئيس الجمهورية عبد المجيد تبون



طرائف اللغة العربية

وَجُفُونُهُ مَا تَسْتَقِرُّ كَأَنَّهَا

مَطْرُوفَةٌ أَوْ فُتَّتْ فِيهَا حِصْرِمٌ

وَإِذَا أَشَارَ مُحَدِّثًا فَكَأَنَّهُ

قَرْدٌ يُفْهَقُهُ أَوْ عَجُوزٌ تَلْطِمُ

في قصيدة أخرى من مشهورات المتنبي، كان يعاقب فيها كافور مصر الإخشيدي على إهماله له عندما أتاه ناقماً على سيف الدولة الحمداني.. انقلب كافور في شعر المتنبي من البحر الذي تتصاغر أمامه السواقي، والذي يقصده الناس ويتركون غيره، إلى عبدٍ أبقٍ سيئ الخلق والخلق!

ما كُنْتُ أَحْسِبُنِي أَحْيَا إِلَى زَمَنِ

يُسِيئُ بِي فِيهِ كَلْبٌ وَهُوَ مَحْمُودٌ!

لا تشتر العبد إلا والعصا معه

إن العبيد لأنجاس مناكيد!

لو أن شعري شعيرٍ لاستطابته الحميرُ

يحكى شاعرا يسمى شاعر الخوري قد اشترك في مسابقة شعرية لنظم بضعة أبيات توضع على مدخل سرايا بعيدا الأثري بلبنان. فنظم أربعة أبيات، ولكن اللجنة المحكّمة، حسب قوله، كانت متحيزة ولها توجه سياسي اخر، فرفضت شعره . فنظم يقول :

قد كان في فحص شعري كُرُّ وجشٍّ وعيرُ
لو أن شعري شعير لاستطابته الحميرُ
لكن شعري شعور فهل للحمير شعورُ ؟



من طرائف أشعب

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

فقال أشعب: لا عجب في ذلك فالحمير تعرف بعضها.

الأصمعي و الخياط

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

هجاء المتنبي

يذكر الرواة أن أحد الأشخاص اعترض طريق الشاعر أبو الطيب المتنبي، وذلك لإجباره أن يمتدحه في قصيدة! فتشاجرا الطرفان، وفرّ المتنبي منه، لكنه قرر مكافأة هذا المتطاول عليه بما يستحق وما لا يستحق من أجل ما فعل. فأهداه المتنبي قصيدة من أقبح الهجائيات في الشعر العربي عرّض - تصرّيحاً لا تلميحاً- فيها بنسب هذا الشخص وشرفه وشرف زوجته، ووالديه، ولعل أكثر أبياتها أدباً في هجاؤه:

وَإِحْدَرُ مُنَاوَاةِ الرِّجَالِ فَيَأْتِمَا

تَقْوَى عَلَى كَمَرِ الْعَبِيدِ وَتُقَدِّمُ

وَمِنَ الْبَلِيَّةِ عَدْلٌ مَنْ لَا يَرَعُو

عَنْ غِيَةِ وَخِطَابُ مَنْ لَا يَفْهَمُ

يَمْشِي بِأَرْبَعَةٍ عَلَى أَعْقَابِهِ

تَحْتَ الْغُلُوجِ وَمِنْ وَرَاءِ يُلْجَمُ



AL SALAM BANK
الجزائر - الجزائر

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - الجزائر

فروع الجزائر العاصمة

| | | |
|---|---|--|
| <p>فرع القبة 24 جنان بن عمر، القبة</p> <p>فرع سطاوالي الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04</p> <p>فرع العناصر 218 شارع حسيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر</p> | <p>فرع باب الزوار تجزئة بوسحافي، ف-رقم 186 باب الزوار</p> <p>فرع سيدي يحيى 04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة</p> | <p>فرع دالي إبراهيم 233 شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم</p> <p>فرع حسيبة مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد</p> |
|---|---|--|

فروع الغرب

| | | |
|---|--|---|
| <p>فرع وهران العثمانية حي العثمانية، المجمع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب 1 الحصة رقم 134 أ و ب</p> | <p>فرع وهران تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير</p> | <p>فرع الشلف عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري الجديد، بن سونة</p> |
|---|--|---|

فروع الوسط

فرع المسيلة
حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

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

فرع البليدة
نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

فروع الشرق

فرع عنابة
حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة 'ب' رقم 03

فرع باتنة
حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

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

فرع بجاية
شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة ب

فرع سطيف
حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

فرع قسنطينة
نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

فرع قسنطينة 2
المركز التجاري رتاج مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب

فرع عين مليلة
فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

فروع الجنوب

| | | |
|---|--|---|
| <p>فرع بسكرة حي ساحيي قطعة رقم 69، ملكية رقم 109-110</p> | <p>فرع أدرار شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30</p> | <p>فرع ورقلة حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49</p> |
|---|--|---|

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

