



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



## من وحي الأحداث أين منظمة التعاون الإسلامي ؟



مدير فرع باتنة لمصرف السلام الجزائر  
السيد ابراهيم أوراغ :

نشاط فرعنا يعرف نسقا  
تصاعديا و أصبحنا نحتل  
مكانة مشرفة بين فروع  
المصرف



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد 9 من سنة 2023



مصرف السلام الجزائر





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

مع التحية و التقدير



# الفهرس

## مجموع فتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية للمصرف



ص 27

## الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر  
من وحي الأحداث  
أين منظمة التعاون الإسلامي؟



ص 04

## المعايير الشرعية أيوفي

الجمع بين العقود



ص 29

## منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة  
”مفهوم العدل في السنة النبوية“



ص 06

## منوعات



ص 36

## عمود مجلة السلام

بقلم السيد : محمد بوكريطاوي توفيق  
”زوال كبرياء شعب الله المختار سيكون بطوفان“



ص 08

## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 39

## نشاط فروع المصرف

فرع باتنة



ص 10

## بأقلام موظفي المصرف



ص 16





بقلم السيد المدير العام:  
"حيدر ناصر"

## من وحي الأحداث أين منظمة التعاون الإسلامي؟

في أتون هذه الأحداث الدامية التي أمت بإخواننا في غزة الصامدة لا يسعنا إلا أن نستذكر تلك الأبيات التي رثى بها أمير الشعراء أحمد شوقي دمشق الشام لما صب عليها الجيش الفرنسي عقب الحرب العالمية الأولى نيران مدفعيته فقال واصفاً ذلك الخطب الفظيع:

سلام من صبا بردى أرق

ودمع لا يكفكف يا دمشق

ومعذرة اليراعة والقوافي

جلال الرزء عن وصف يدق

سلي من راع غيدك بعد وهن

أبين فؤاده والصخر فرق

وللمستعمرين وإن لانوا

قلوب كالحجارة لا ترق

حقيقة يصعب على المرء أن يكتب عن أي موضوع وهو يرى تلك المجازر المروعة التي يتعرض لها إخواننا في فلسطين الجريحة على مرأى ومسمع من عالم لم يعد يعير للأخلاق والقيم الإنسانية اهتماماً بل بدت البغضاء من أفواههم وما تخفي صدورهم أكبر.

ولما كان المقام لا يسمح بالخوض في كل أبعاد هذا الصراع الوجودي بين الحق والباطل ولما كان المقام لا يسمح أيضاً أن

نصرف الطرف عن هذا الجرح الدامي وكأن شيئاً لم يكن ارتأيت أن أطرحكم في موضوع ذي صلة وثيقة بما تعيشه أمتنا الإسلامية من وهن و تشنت وتنافر و قلة تعاون وهي التي حثها قرآنها على أن "اعتصموا بحبل الله جميعاً ولا تفرقوا و اذكروا نعمة الله عليكم إذ كنتم أعداء فألف بين قلوبكم فأصبحتم بنعمته إخواناً وكنتم على شفا حفرة من النار فأنقذكم منها كذلك يبين الله لكم آياته لعلكم تهتدون" و هي التي أوصاها نبيها عليه الصلاة والسلام بأن "مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم مثل الجسد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر و الحمى".

ولعل تزامن تأسيس منظمة المؤتمر الإسلامي التي صارت فيما بعد منظمة التعاون الإسلامي مع جريمة حرق المسجد الأقصى من قبل أحد الصهاينة المتطرفين نابع من استشعار قادة الأمة آنذاك بالحاجة الماسة لتوطيد أواصر التكاتف والتناصر بين بلدان الأمة الإسلامية للتصدي للمخاطر المحدقة بمصالح شعوبها و أمن أقطارها ومستقبل أجيالها وإشعاع رسالتها السماوية الخالدة كخير أمة أخرجت للناس تأمر بالمعروف وتنهى عن المنكر وتؤمن بالله. فلا أدل من هذا التزام على مدى الارتباط الوثيق بين قضية فلسطين وما سطرته الدول الأعضاء في ميثاق المنظمة من أهداف سامية مستوحاة من مقاصد الشريعة الإسلامية الرامية إلى تجسيد قيم الأخوة الإسلامية خاصة والإنسانية عامة لتحقيق السلام والرخاء و العدالة والحرية و حقوق الانسان في ديار المسلمين وبين بني البشر ككل.



فعلى سبيل المثال لو تأملنا في الجانب الاقتصادي فقط من هذه القضايا ما دام ذلك اختصاصنا لصدمننا من البون الشاسع بين ما تزخر به بلداننا من فرص للتكامل والتعاون وتبادل المصالح وبين المستوى الهزيل لحجم المبادلات التجارية والاستثمارية داخل هذه الرقعة الشاسعة التي كانت تحلم ذات يوم بتأسيس سوق إسلامية مشتركة. فحسب التقرير السنوي للبنك الإسلامي للتنمية لسنة 2007 فإن الدول الإسلامية تملك نحو 73% من الاحتياطي العالمي من النفط وتنتج 38.5% من الإنتاج العالمي لهذه المادة الاستراتيجية كما تحوز على نحو 40% من الاحتياطي العالمي من الغاز الطبيعي ولكن 90% من صادرات هذه المواد تتم كمادة خام غير مصنعة.



وحسب نفس التقرير فإن مساحة الأراضي الصالحة للزراعة في البلدان الإسلامية تصل إلى نحو 80 مليون هكتار بينما تستورد الدول الإسلامية المواد الغذائية من الخارج بما يزيد على 35 مليار دولار سنوياً. وأخيراً وليس آخراً بلغت الفوائض المالية للدول الإسلامية أكثر من 800 مليار دولار مودعة في البنوك الغربية التي تمول بها نموها الاقتصادي ولا يستثمر إلا الجزء اليسير منها في بلدان منظمة التعاون الإسلامي ولا سيما تلك التي في أمس الحاجة لتلك الرساميل وتتيح فرصاً حقيقية للاستثمار المجدي والمجزى.

وتشير آخر إحصائيات البنك الإسلامي للتنمية لسنة 2022 أن حجم المبادلات التجارية بين الدول الإسلامية لم يتعدى 18.4% من حجم التجارة الخارجية لهذه الدول وتتركز على المواد الأولية والطاوية بينما تستحوذ الدول المتقدمة على حصة الأسد من هذه المبادلات.

لقد نص ميثاق منظمة التعاون الإسلامي على عزم الدول الأعضاء: "الحفاظ على القيم الإسلامية النبيلة المتمثلة في السلام والتراحم والتسامح والمساواة والعدل والكرامة الإنسانية، وتعزيزها والسعي من أجل العمل على تعزيز دور الإسلام الرائد في العالم مع ضمان التنمية المستدامة والتقدم والازدهار لشعوب الدول الأعضاء وتعزيز وتقوية أواصر الوحدة والتضامن بين الشعوب المسلمة والدول الأعضاء واحترام السيادة الوطنية لجميع الدول الأعضاء، واستقلالها ووحدة أراضيها، وصونها والدفاع عنها والمساهمة في السلم والأمن الدوليين، والتفاهم والحوار بين الحضارات والثقافات والأديان، وتعزيز العلاقات الودية وحسن الجوار والاحترام المتبادل والتعاون وتشجيعها وتعزيز حقوق الإنسان والحريات الأساسية والحكم الرشيد وسيادة القانون والديمقراطية والمساءلة في الدول الأعضاء وفقاً لأنظمتها الدستورية والقانونية وتعزيز الثقة وتشجيع العلاقات الودية والاحترام المتبادل والتعاون بين الدول الأعضاء، وبينها وبين غيرها من الدول ودعم القيم الإسلامية النبيلة المتعلقة بالوسطية والتسامح واحترام التنوع والحفاظ على الرموز الإسلامية والتراث المشترك والدفاع عن عالمية الدين الإسلامي..."



إنها لأهداف نبيلة وغايات عظيمة حقيقة لو صدقت النوايا وسخرت الإمكانيات التي يزخر بها عالمنا الإسلامي باسترجاع أمتنا لموقعها الريادي ودورها الحضاري بين الأمم.

ولكن أين نحن من كل ذلك؟ يحز في النفس ويدهمي القلب ما اندردنا إليه معشر المسلمين من هوان وفرقة وظلم وتخلف واستباحة لحرمانتنا وهدر لطاقتنا واستهتار بحقوق شعوبنا واستغلال فاحش لخيرات بلداننا بما لا يخدم مصالح أمتنا.



# الكلمة الافتتاحية

ولا يختلف إثنان أن بلوغ هذا التكامل الاقتصادي لا يمكن إلا بتخفيف الحواجز السياسية والإدارية والجمركية والضريبية وتوليف السياسات والقوانين والأنظمة بما يضمن حرية حركة الأشخاص والأموال والسلع والخدمات بالضوابط اللازمة لتجنب التهريب والتحايل والمخالفات والجرائم العابرة للحدود حتى لا تنحرف الأمور عن مقاصدها.



إن واقع العلاقات الدولية اليوم يثبت ألا مكان فيه تحت الضوء للضعفاء وأن أحد عوامل القوة في عصرنا هو الاقتصاد والتكنولوجيا ولا يسع لدولنا الإسلامية استدرارك تأخرها وضعفها إلا بتضافر قدراتها والاستخدام البيئي الأمثل لمواردها لتحقيق التكامل المنشود بين اقتصادياتها على أمل أن يفضي ذلك لتألف أكبر في موافقها وسياساتها ثم الوصول لمؤسسات اقتصادية وسياسية ودينية مشتركة تجعل منها كيانا يحسب له حساب في المحافل الدولية ويجسد قول النبي صلى الله عليه وسلم: "المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً"

إن التكتلات الاقتصادية الكبرى أضحت اتجاها فرضته العولمة والتحديات الناتجة عن التسارع الرهيب في التطور التكنولوجي والرقمي الذي يشهده عالمنا. كما أثبتت التجربة أن أي مشروع تكتل سياسي لن يكتب له النجاح إن لم يركز على مقومات اقتصادية منسجمة ومتكاملة واستراتيجيات تنموية تسير في نفس الاتجاه وهو ما جسده بامتياز مسيرة الاتحاد الأوروبي منذ انطلاقتها كاتحاد للحديد والصلب في بداية الخمسينات ثم تحولها لسوق أوروبية مشتركة إلى أن أضحت الكيان السياسي الموحد الذي نراه اليوم.



إن إحياء فكرة السوق الإسلامية المشتركة كلبنة أولى نحو تكتل حضاري إسلامي شامل سيسهم حسب الكثير من الباحثين في الشأن الاقتصادي في توسيع حجم السوق لمنتجات الدول الإسلامية وزيادة مستوى المبادلات التجارية فيما بينها وتدوير رؤوس الأموال داخل هذه الدول وتحقيق استفادة بعضها من بعض فيما يختص به كل منها من موارد طبيعية وإمكانات زراعية وصناعية وخدمية وخفض درجة التبعية الاقتصادية اتجاه بقية العالم وتوفير فرص الاستثمار لأصحاب رؤوس الأموال بما يحقق متطلبات التنمية المستدامة والمسؤولية الاجتماعية ويمكن من التعامل مع التكتلات السياسية والاقتصادية الأخرى من موقع تفاوضي أقوى وتعزيز مكانة هذه الدول في المنظمات الدولية لإسماع صوتها والدفاع عن قضاياها ومصالح شعوبها بدل ما هي عليه اليوم من تشرذم جعل القوى الكبرى تفرض عليها رزنامتها وتسلط عليها قرارات مجحفة في حقها.



# مفهوم العدل في السنة النبوية

بقلم الدكتور: عز الدين بن زغبة



كان مأجوراً في عمله، ومن جار فيها واعتدى على حقها كان أثماً في عمله، حيث قال صلى الله عليه وسلم: (العامل على الصدقة بالحق كالغازي في سبيل الله حتى يرجع إلى بيته) وقال: (المعتدي في الصدقة كمانعها) وقال: (القضاة ثلاثة: واحد في الجنة واثنان في النار، فأما الذي في الجنة فرجل عرف الحق فقاضى به، وأما اللذان في النار فرجل عرف الحق فجار في الحكم فهو في النار، ورجل قضى للناس عبي جهل فهو في النار)، وقال ابن عبد السلام: (العدالة شرط في كل ولاية لتكون العدالة وازعة عن التقصير في جلب المصالح ودرء المفاسد).

ومن الأعمال التي قام بها صلى الله عليه وسلم في إطار توطيد أركان الدولة الإسلامية هو توحيد الأوزان والمكاييل ليقوم الناس في تجارتهم بالقسط، فأرجع صلى الله عليه وسلم كل مكاييل الأمصار إلى مكيال المدينة وكل أوزان الأمصار إلى وزن مكة حيث قال: (المكيال على مكيال أهل المدينة والوزن على وزن أهل مكة).

ولقد سلك الخلفاء الراشدون والصحابية من بعدهم مسلك القرآن والسنة في العمل بالعدل والسعي إلى إقامته بين الخلق، فقد كان أبو بكر رضي الله عنه يساوي بين الناس في قسم مال الله

لقد عملت السنة المطهرة على إشاعة العدل بين المسلمين وترغيبهم في إقامته، وذلك ببيان مكانة أهله بين الخلق يوم القيامة، وحسن المال والعاقبة التي تنتظرهم في ذلك اليوم، حيث قال صلى الله عليه وسلم: (المقسطون يوم القيامة على منابر من نور على يمين الرحمن، وكلتا يديه يمين) وخص الأئمة بالذكر في بعض النصوص لخطورة مناصبهم وعظم مسؤوليتهم فقال: (سبعة يظلمهم الله يوم لا ظل إلا ظله إمام عادل...) وقد قال ابن عباس رضي الله عنهما: (إن الأرض لتزين في أعين الناس إن كان عليها إمام عادل، وإنما لتقبح عن كان عليها إمام جائر، وإنها لا تزكو وتخرج في زمان العدل مالا تزكو في زمان الجور) حتى الناس أنفسهم فإنهم يسرعون على أداء الواجبات في زمان العدل مالا يسرعون إليه في زمان الجور، فقد ذكر مالك أن عاملاً لعمر بن عبد العزيز كتب إليه أن الناس قد أسرعوا في أداء الزكاة ورغبوا في ذلك لموضع عدلك، وأنه قد اجتمع عندي زكاة كثيرة، فكره عمر ذلك من كتابه لمدحه فكتب إليه ما وجدني وإياك إلا مارجوا وظنوا).

قال أنوشروان: (الملك بالجنود، والجنود بالأموال تستخرج من الأرضين، والأرضين تزكو بالعمارة والعمارة، لا تتم إلا بالعدل).

وذكر الماوردي أنه لا شيء أقطع لسبيل الأموال من الخزائن وبيوت المال من الجور والظلم وتعدي الحق والرسم.

ولما كان نصح الرعية لرعاتها من أقوى أسباب عدل السلطان لكونها تقوم إوجاجه وتصوب رأيه وترد جوره، جعل رسول الله صلى الله عليه وسلم قول كلمة العدل عند السلطان الجائر من أعظم الجهاد فقال: (إن من أعظم الجهاد كلمة عدل عند سلطان جائر). وطلب السنة للعدل في الأمور العامة لا يقتصر على الأئمة فقط بل يشمل كل فرد أو كل من له مهمة الإشراف والقيام على مصلحة من المصالح العامة للمسلمين فمن عدل فيها وقام بحققها

ولما حاول عامل عمر رضي الله عنه الخروج عن جادة العدل إلى مزلق الجور والظلم، حينما عمد إلى التفريق في العطاء بين قوم قدموا إليه، فأعطى العرب وترك الموالي منهم، كتب إليه قائلاً: (أما بعد فبحسب المرء من الشر أن يحقر أخاه المسلم).

إن المجتمع الإسلامي في عصر الصحابة كان من جملة المجتمعات التي كانت التجارة فيها تشكل أعظم وجوه النشاط الاقتصادي، وكان المكيال والميزان هما وسيلتا التعامل في ذلك، ووحدة ضبط مقادير الأشياء، فكانوا يبيعون التمر والزبيب كيلاً، وكانوا يتوازنون الذهب والفضة.

وحتى تقع هذه المعاوزات على وجه العدل والقسط جاء تحذير بعض الصحابة والتابعين من التطفيف في الكيل والوزن، فقد قال ابن عباس: (يا معشر الموالي إنكم وليتم أمرين بهما هلك الناس قبلكم هذا المكيال وهذا الميزان) وكان ابن عمر رضي الله عنهما إذا مر بالبائع قال له: (اتق الله وأوف الكيل) وقال قتادة: (اعدل يا بني آدم كما تحب أن يعدل لك وأوف كما تحب أن يوفى لك، فإن العدل صلاح الناس).

وبناء على هذا جعل الأئمة عمدة نظر المحتسب هو المنع من التطفيف والبخس في المكيال والموازين لوعيد الله تعالى عليه عند نهييه عنه وليكن عليه الأدب أظهر والمعاقبة فيه أكثر ويجوز له إذا استتراب بموازين السوق ومكاييلهم أن يختبرها ويعايرها ولو كان له على ما عايره طابع معروف من العامة لا يتعاملون إلا به كان أحوط وأسلم وقال مالك: (فيمن غش في السوق في مكيال أو ميزان فانه يخرج من السوق وذلك أشد عليه من الضرب).



عليهم، ولا يفضل أحداً في العطاء بسابقة ولا قدم، فكلمه عمر بن الخطاب في ذلك فقال: تلك فضائل عملوها لله وثوابهم فيها على الله، وهذا المعاش الناس فيه سواء، وإنما الدنيا بلاغ. وفاضل عمر رضي الله عنه بين الناس في العطاء بعد ذلك، وفرض لهم الديوان على سوابقهم في الإسلام وفضلهم على أنفسهم، وكان يقول: ((الرجل وبلاؤه، الرجل وسابقته، إلا أنه رجع بعد ذلك عن مذهبه هذا إلى مذهب أبي بكر في التسوية بين الناس فقال: ((لئن عشت إلى العام المقبل لألحقن آخر الناس بأولهم حتى يكونوا بياناً واحداً))، وعلى مذهب التسوية سار عثمان بن عفان وعلي بن أبي طالب رضي الله عنهما.

وأوصى عمر بن الخطاب رضي الله عنه الخليفة بعده حين طعن بأهل الأمصار خيراً وأن يؤمهم بالعدل في أموالهم، فقال: (أوصي الخليفة من بعدي بأهل الأمصار خيراً فإنهم حياة المال وغيظ العدو وردء المسلمين، وأن يقسم بينهم فيؤمهم بالعدل، ولا يحمل من عندهم فضل إلا بطيب أنفسهم) وكان رضي الله عنه يقول: (ما أحد من المسلمين إلا وله في هذا المال حق أعطيه أو منعه حتى لو كان راعياً أو راعية بعدن).

قال ابن القاسم: ورأيت مالكاً يعجبه هذا الحديث.

ولم يكن عمر رضي الله عنه يفرق في العطاء بين الرجل والمرأة رعاية منه لمقصد العدل الذي حرضت عليه الشريعة، وحثت الناس عليه: جاء عن سفيان بن وهب الخولاني أن عمر قسم بين الناس فأصاب كل رجل نصف دينار إذا كان وحده فإن كانت معه امرأته أعطاه ديناراً.



# زوال كبرياء شعب الله المختار سيكون بطوفان جنود الرحمان

بقلم مسؤول خلية التسويق والاتصال:  
توفيق محمد بوكريطاوي



الكبرياء هو سبب ما وصلت اليه الإنسانية من شر حتى بلغت حد التآله على الناس ظلما وتعسفا بأكل أموالهم بالباطل وسفك دمائهم واغتصاب أراضيهم الى درجة استعبادهم بصيغ مختلفة تحت شعارات التنوير والحرية والتقدم والتحضر فأدركت أن محبي رداء الكبرياء بشر عقلانيين لديهم التحصيل المعرفي الكافي بعد أن خيروا فاختاروا باليقين غير مرغمين لباس رداء الكبرياء اتباعا وتقليدا لسيدهم القائل "أنا خير منه خلقتني من نار وخلقته من طين"، لا لشيء إلا للعلو في الأرض والسيادة الزائفة فأصابتهم اللعنة بالصم والبكم والعميان.

لكن كما يقول المثل لكل فرعون موسى ولكل قوم طوفان يناسبه، قبض الله للإنسانية عبر تاريخ البشرية عبادا فطنا عرفوا المعنى الحقيقي للعبودية وأدركوا أن هلاك الإنسانية في ملك ومال وجاه مختلط بالكبر والاستعلاء فاختاروا طريق غير طريق الكبرياء فجعلهم الله من اوليائه وحثم على اتباع منهج انبيائه فكانوا طوفانا على المستكبرين عبر تاريخ الأمم والى تاريخ كتابة هاته الأسطر الصراع قائم بين الحق والباطل الى ان يرث الله الأرض ومن عليها.

**ينتصر الحق على الباطل تحقيقا لا تعليقا**  
**رفعت الأقلام وجفت الصحف.**

صراع الحق مع الباطل أزلي وقصة طالوت وجالوت عبرة متداولة في تاريخ الأمم كما ان قصة قابيل وهابيل عبرة في تاريخ الإنسانية، اليوم في عمود المجلة سأغرد خارج نطاق التسويق لأبوح ما في قريحتي بسبب ما يحدث في عالمنا من دمار وسفك للدماء بغير حق ونشر للفقر وتحطيم للقيم وفرض سياسة التوحش وقانون البشر كل هذا تحت شعارات براءة وكل يغني بليلاه اما باسم شعب الله المختار او باسم التفوق العرقي او باسم التنوير.

إن الواجب اليوم تصدي الأقلام الأمانة لتوضيح الداء الذي أصاب البشرية حتى بلغت مثل هذه الوحشية المفرطة رغم ان العقل البشري بلغ ذروة الذكاء العلمي بتطور غير مسبوق في تاريخ الإنسان منذ طوفان النبي نوح عليه السلام.

بعد التدبر المتأنى لمعرفة الداء وجدت أن القاسم المشترك ومصدر آفات البشرية يكمن في مرض الكبرياء، نعم الكبرياء هذا الرداء كل من تتيم حبا فيه ورغبة في ارتدائه بغية العلو في الأرض وفسادا إلا وأفقد الإنسان سمعه وبصره ونطقه فيصبح صم بكم لا ينطق، وليت انتهى الأمر الى ذلك تدبرت فوجدت أن مأل الكبرياء ومشتقات هذا الداء وما ينجر عنه كارثية على البشرية وتدمير للإنسان وفناء فممه الظلم والظلامية ومنه القتل والدمار وسفك الدماء.

وجدت أن الكبرياء داء غير قابل لكشوفات الأجهزة الطبية المتطورة بتطور العلم يركن بداخل الإنسان في جوف القلب المظلم بين اظلع كل واحد منا وهنا تكمن الخطورة ولا يمكن فحصه إلا بعد الدمار الذي يسببه أو عند اهل الكشف المفتوح عليهم بأنوار ربانية.

# نشاط فرع باتنة

مدير فرع باتنة  
السيد: ابراهيم أوراغ



هذه الفترة تجاوزت 390 مليون دينار، ونتيجة صافية في حدود 168 مليون دينار، وذلك بنسبة إنجاز فاقت 106 %.

كما أغتتم هذه السانحة لأتقدم بالشكر الجزيل لأعضاء الإدارة العامة للمصرف كل باسمه، على مرافقتهم ودعمهم لمسيرة الفرع منذ انطلاقة نهاية سنة 2018 إلى يومنا هذا، لاسيما مساعدتهم على توسعة الفرع بإعادة تهيئة الفضاء الخاص بمصلحة الصندوق وكذا استحداث جناح خاص بالأفراد، كما لا يفوتني أن أشكر جميع الزملاء والإطارات بمختلف إدارات الدعم المركزية الذين ساهموا - كلٌّ من موقعه - إسهاما كبيرا في تحقيق هذه النتائج المشرفة.



في الأخير، أود أن أشير إلى أن ما حققه الفرع من نتائج جيدة وسمعة طيبة بالمصرف يعكس مستوى الأداء الفردي والجماعي لجميع الزملاء بالفرع. هذا الأداء لم يكن ليتحقق لولا توفيق المولى عز وجل أولاً، ثم تضافر جهود جميع موظفي الفرع، دون استثناء، وانخراطهم المسؤول والواعي في نموذج تسيير الفرع الذي يقوم على تشجيع روح المبادرة وتعزيز الشعور بالانتماء وكذا التركيز على ترسيخ قيم التميز والالتزام والتواصل الفعال في أذهان زملائنا بهدف تجسيد قيم المصرف ميدانيا في علاقاتنا اليومية مع متعاملينا ومع محيطنا الاقتصادي والاجتماعي عموماً.

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على أشرف خلق الله، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً، وبعد:

منذ أزيد من أربع سنوات على افتتاح فرع باتنة، لا يزال الفرع والله الحمد ينمو وفق استراتيجية واضحة المعالم تهدف إلى تعزيز المكتسبات المحققة وتحسين الجوانب الكيفية لنشاط الفرع.

في هذا الإطار، عملنا بمساعدة جميع الزملاء على تطوير محفظة المتعاملين من المستثمرين والتمويلين على حد سواء، حيث تمكنا في الفترة الأخيرة من تنويع الفئات المستهدفة ومواصلة استقطاب العملاء من ذوي الملاء المالية والأدبية بالمنطقة، كما كان تركيزنا منصبا على تقديم أرق مستوى من الخدمات يستجيب لتطلعات المتعاملين باعتبار ذلك أولوية الأولويات في توجهاتنا.

هذا، وقد عرف نشاط فرعنا نسفا تصاعديا وأصبحنا نحثل مكانة مشرفة بين فروع المصرف، ويظهر ذلك جليا من خلال مستويات الإنجاز المحققة منذ افتتاح الفرع، حيث تجاوزنا بفضل تضافر جهود الجميع الأهداف المسطرة إلى نهاية الربع الثالث من السنة الجارية، فعلى سبيل المثال، بلغ مجموع الودائع على مستوى الفرع في 30 سبتمبر 2023 أكثر من 8 مليار دينار بنسبة إنجاز 100 %.

أما بالنسبة لتمويلات الأفراد والمؤسسات فقد بلغ حجمها مجتمعة حوالي 9 مليارات ونصف المليار دينار في الفترة نفسها، بنسبة إنجاز تخطت 124 %.

أما على مستوى حجم الالتزامات خارج المركز المالي والتي تتمثل أساسا في حجم عمليات التجارة الخارجية بالإضافة إلى خطابات الضمان المتنوعة، فقد تجاوز حجمها بالفرع ثماني عشرة مليار دينار، في نهاية الربع الثالث من السنة الجارية بنسبة إنجاز فاقت 157 %.

بالإضافة إلى ما سبق، وكمحصلة للمؤشرات المالية المذكورة آنفاً، فقد حقق الفرع مداخيل صافية خلال



# نشاط فرع باتنة

كلمة نائب مدير الفرع  
السيد: نور الدين عثماني



## السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

سر النجاح هو السير إلى الامام دون تردد لتحقيق الأهداف رغم التعثرات، فلنجعل أعيننا على النجوم وأقدامنا على الأرض ونعيش حياتنا كالصعود كل يوم الى الجبل. الحياة مليئة بالحجارة ولكي لا نتعثر يجب جمعها و استعمالها لبناء بيت يأوينا او نعبد بها طريقا يسهل علينا الانتقال او نبني سدا يحمينا من المخاطر او بلغة أخرى تغيير كل ما هو سلبي إلى إيجابي ومفيد

إن تحقيق النجاح يتحقق عند الخروج من منطقة الراحة والتغيير يجب تفعيله والا سنخضع لعواقب التغيير.

من هذا المنطلق ومع النتائج المحققة ورصد انشغالات الزبائن قمنا بطلب توسعة الصندوق مع الفصل التام بين الفضاء المخصص للأفراد والمؤسسات وتحقق ذلك بفضل تظافر مجهودات الجميع وقد استحسّن العملاء هذا التغيير وأدى الى جلب زبائن ذوي ملاءة مالية معتبرة، كما أدى الى تحسين الأداء لدى الموظفين أيضا.

مصلحة الأفراد ورغم الركود الذي عرفه تمويل السيارات إلا أن الاتجاه البديل كان تمويل الدراجات النارية والتمويلات العقارية مما حقق الأهداف المرجوة.

من جهة أخرى، فإنه وبعد حصول الفرع على اعتماد عمليات التجارة الخارجية قام الفرع بتجنيّد كل الوسائل المادية والبشرية لإنشاء مصلحة التجارة الخارجية في ظرف قصير وأدى ذلك الى ترشيد نفقاتنا وتحسين الخدمة والحد من الضغط الممارس على فرع سطيف الذي نحى كل طاقمه عبر هذا المنبر لما بذلوه من مجهودات جبارة مما أعطى صورة جيدة للفرع في المنطقة خاصة مع المنافسة الشرسة في هذا القطاع

سر النجاح في فرعنا هو المثابرة والمداومة  
والطموح :

\* المثابرة والدوام هو تحقيق 8719 من التمويلات  
بنسبة انجاز 126% إلى شهر جوان 2023؛



\* المثابرة والدوام هو تحقيق 8010 من الودائع بنسبة انجاز  
108% إلى شهر جوان 2023؛

\* المثابرة والدوام هو تحقيق 95 كنتيجة صافية بنسبة انجاز  
98% إلى شهر جوان 2023

\* المثابرة والدوام والطموح والالاحاح على النجاح وتقديم الأفضل هو فريق متكامل من مختلف الأعمار والمؤهلات كل حسب منصبه الذين قدموا ويقدمون الأفضل من خدمات مصرفية وتحكم في نسبة المخاطرة والكل يشكل فريقا متكاملا مع إدارته الرشيدة من أجل السير الحسن لعمليات المصرف وخدماته.

المثابرة والدوام هو المعاملات الحسنة والاحترام المتبادل مع جميع الزملاء على مستوى الإدارة العامة الذين يسهرون على الأداء الحسن والخدمة الجيدة لإيجاد الحلول لمطالب الزبون اليومية وانشغالاتهم من تمويلات وخدمات وطلبات غير منتهية.

وأخيرا سر النجاح هو الزبون والمتعامل الذي بفضلته تحقق دوام  
وطموح فرع باتنة المتواصل.

# نشاط فرع باتنة

كلمة المستشار الرئيسي للمتعاملين  
السيد: لـحل فـواد



السلام عليكم ورحمة الله

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات وبشكره تدوم النعم؛

يسرني أن أتقدم بجزيل الشكر لجميع الزملاء؛

بصفتي مستشارا رئيسيا للزبائن بفرع باتنة الذي أضى رائدا بين فروع المصرف، وباعتبار مهمتنا تكمن في الحرص على حسن استقبال الزبائن والعمل على استقطاب أصحاب الملاء المالية وكذا الاستماع لاستفساراتهم والرد على انشغالاتهم وتساؤلاتهم اليومية، تمكنا بفضل توفيق الله أولا ثم تجند الزملاء بالفرع من تحقيق حجم مبيعات معتبر خلال السنوات الماضية وكذا هذه السنة لاسيما في بيع الدراجات النارية وتمويل ملفات التمويل العقاري.

من جهة أخرى فإن استفادة الفرع من التوسعة باستحداث جناح جديد للمتعاملين من الأفراد الذين عبروا عن ارتياحهم الكبير وسعادتهم بتوفير هذا الفضاء الرحب الذي ساعدنا على تقديم خدمات راقية ذات جودة عالية تلبي رغبات الكثير منهم وتحافظ على سمعة مصرفنا المتميز.

الحمد لله الذي علم بالقلم، علم الإنسان ما لا يعلم، والصلاة والسلام على  
النبي الأكرم وعلى آله وصحبه أجمعين،

الحمد لله الذي وفقنا على هذه المهمة الصعبة في تمثيل بنكنا على أحسن تمثيل، خاصة وأن البداية لم تكن بهينة مع إنشاء الفرع، مع وجود منافسة شرسة لبعض البنوك الخاصة التي افتتحت أبوابها حديثا في ولايتنا، إلا أننا تمكنا من رفع التحدي وحصد حصص هامة في السوق المصرفية بالمنطقة.

كلمة المستشار الرئيسي للشركات  
السيد: محمد الطاهر بن شادي

أود فقط أن أشكر جميع زملائي ورفاقي في العمل على الجهد المبذول وعلى ثقتهم المتواصلة بي، فكل ما في الأمر أن النجاح ليس سوى ترجمة لمجهود جماعي وفقنا به الله، فالحمد لله على نعمه.

كما أشكر الإدارة العامة، وإدارة دعم الفروع وخلية التكوين على فرصة التدريب والتكوين الخاص الذي حظيت به لهذه السنة بالمدرسة العليا للمصرفية.

شكرا جزيل الشكر على كل الثقة والمرافقة.





# نشاط فرع باتنة

كلمة رئيسة خلية التمويل  
السيدة: أسماء درانة



قامت الصيرفة الإسلامية على احتواء السوق الموازية وذلك بحثا عن مصادر لتمويلات بنكية جديدة إضافة رفع قيمة ودائعها بالبنوك سواء العمومية او الخاصة حيث بلغت حوالي 3.7 مليار دولار إضافة الى ان قيمة التمويلات الممنوحة بين 2020 و2022 هي 2.98 مليار دولار، لدى جميع البنوك والمؤسسات المالية الناشطة بالجزائر فالتمويلات تمكنت من الاستحواذ على 16% من الحصة السوقية بالنسبة للمرابحات (العقارية، السيارات، الاجارة المنتهية بالتمليك، التجهيزات ....) فتنوع منتوجاتنا في توفير صيغ ملائمة للأفراد والمؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة لعب دورا كبيرا في التنمية، ومصرف السلام الجزائر أظهر تحديا كبيرا في ابراز خدماته وتعزيز مكانته و غرس الثقة في متعامليه لكن للأسف التمويلات الإسلامية لاتزال فتيه وتحتاج الى تطوير وتعزيز بيئتها التشريعية إضافة الى وجوب مرافقة التأمين التكافلي لنشاط المصارف الإسلامية.

# نشاط فرع باتنة

كلمة رئيس مصلحة الصندوق  
السيد: عبد المجيد كربوب



الحمد لله والصلاة والسلام على أشرف المرسلين؛ أما بعد:

يلعب مصرف السلام الجزائر دورا كبيرا وفعالا في الصيرفة الإسلامية منذ تأسيسه سنة 2008، حيث يسهر طاقمه سواء في الواجهة الخلفية أو الأمامية من مستشارين ومنفذين وصرافين دون استثناء في عمليات الدفع والسحب وتلبية رغبات الزبائن سواء الأفراد أو المؤسسات الذين وجدوا راحتهم أكثر على مستوى المصرف عامة وعلى مستوى فرعنا خاصة بعد القيام بعملية التوسعة التي ساعدت الكثير من عملائنا.

حيث يتميز المصرف بالجودة والإتقان في تقديم مختلف الصيغ والمعاملات الإسلامية المتنوعة، والتركيز على جذب واستقبال المتعاملين من جهة والمستثمرين من جهة أخرى، وكل ذلك من أجل تحقيق أهدافه المنشودة والمسطرة، حيث أصبح مصرفنا مرجعا مثاليا ونموذجا يقتدى به في الصيرفة الإسلامية؛

وللعلم فإن إحصائيات فرعنا فيما يتعلق بمصلحة الصندوق، فإنه يقوم بدفعات مالية نقدية معتبرة تفوق 80 مليار في الأسبوع الى حساب بنك الجزائر وكالة باتنة، كما يعتبر الصراف الالي للفرع عنصرا أساسيا حيث يحتل الصدارة على المستوى الوطني والولائي؛ وفي الأخير أتوجه بالشكر لجميع الزملاء والزميلات في العمل لعملهم الاحترافي.

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته

السادة والسيدات موظفي السلام المحترمين.

تحية طيبة وبعد

نعتر ونفتخر بانتمائنا لمصرف السلام الجزائر الذي فرض نفسه في السوق المالية الوطنية بتقديمه لخدمات ذات جودة عالية تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية وهذا ما يجعل الزبائن يرغبون في التعامل مع المصرف.

مهمتي كمندوب العمليات كوني في الواجهة الأمامية للمصرف تتمثل في الحرص على الاستقبال الجيد للزبائن والاستماع لانشغالاتهم وتساؤلاتهم المطروحة للعمل على إيجاد الحلول التي ترضيهم وهذا ما جعل فرعنا يتمتع بسمعة جيدة بالمنطقة.

كما لا ننسى الجو الأخوي السائد في الفرع والدعم والتشجيع المتواصل من قبل السيد المدير ونائبه، وهذا ما يجعلنا نرغب دائما في تقديم الأفضل والعمل بكل جد واجتهاد وفي الختام أشكر جميع الزملاء وأسأل الله تعالى التوفيق والسداد وأن نكون عند حسن الثقة التي وضعت فينا.

كلمة مندوب العمليات  
السيد: حسن صاوالي





# نشاط فرع باتنة

كلمة رئيس مصلحة التجارة الخارجية  
السيد: رضوان جبايلي



يمر علينا عام كامل من تحصل فرعنا على الموافقة لإجراء عمليات التجارة الخارجية، أدى الى استقطاب العديد من المتعاملين، تجار وصناعيين من ذوي المشاريع التي لها صبغة إنتاجية محلية وسمعة طيبة

كان لمصلحة التجارة الخارجية دور هام في إرضاء المتعاملين والتكفل بانشغالاتهم من مصدريين ومستوردين وسط منافسة كبيرة بين البنوك، حيث تمكن الفرع في ظرف وجيز من تصدر قائمة الخدمات في المنطقة من حيث الجودة والسرعة وحتى الاستشارة والتوجيه وهذا بشهادة المتعاملين وكل هذا بتوفيق وفضل من الله عز وجل ثم بفضل جهود كل الزملاء في الفرع من جهة وتعاون الإدارة العامة من جهة أخرى في جو يسوده روح الأخوة والتعاون

من جهة أخرى، أصبحت ولاية باتنة في السنوات الأخيرة قطبا وطنيا بامتياز في إنتاج مادة السيراميك في القطر الجزائري، حيث تمكنت في الفترة الأخيرة من تغطية الاكتفاء الذاتي لنشرع في مرحلة هامة هي التصدير نحو الأسواق الإفريقية والشرق أوسطية والخليجية وحتى الأوروبية.

كما تشهد الولاية تطورات كبيرة في مجال المشاريع الصناعية المختلفة، خاصة تلك التي تدرج في إطار الاستثمار الخاص بفضل التسهيلات الكبيرة التي قدّمتها الدولة حيث تدعّم قطاع الاستثمار بالولاية بالعديد من المشاريع الاستثمارية الخاصة التي من شأنها رفع مداخل الفرع

وفي الأخير أدعو الله التوفيق والسداد لكل عمال مصرف السلام

بقلم السيدة: حليلة كالام  
- رئيسة خلية المراسلات البنكية والضمانات الدولية -



### What is a correspondent banking ?

This article explains the context of correspondent banking services.

The definition of correspondent banking varies slightly between countries, but generally the term refers to any financial institution providing services to another bank.

'Correspondent banking relationship' is defined in section 5 of the AML/CTF Act, a relationship that involves the provision of banking services by a financial institution (the correspondent) to another financial institution (the "respondent bank").

Large international banks generally correspondent for thousands of other banks around the world, correspondent banks may offer a wide range of services, including cash management (e.g. interest-bearing accounts in various currencies -), 'settlement' international transfers, , loans and letters of credit, international electronic fund transfers and foreign exchange services.

For a bank, correspondent banking can be the opening of an account with a foreign bank for transactions in a local currency (Dollars, Euro, GBP, etc ), according to international regulations, a currency (excluding cash) needs to be held in the country in which it is originated.

In practice, this means that if a European bank wants to hold its clients' dollar assets, it must open

an account with a bank in the United States, it is estimated that almost 70% of international payments are made through correspondent banking.

Correspondent banking is characterised by its ongoing, repetitive nature, as opposed to one-off transactions or the mere exchange of SWIFT Relationship Management Application (RMA) keys in the context of non-customer relationships.

### Correspondent Banking Role

Correspondent banking is necessary for the following reasons:

- Foreign markets access: Correspondent banking enables banks to access services offered in other countries, facilitating cross-border transactions.
- Clearing and settling payments: Correspondent banking enables banks to process payments and settle transactions in foreign currency.
- Reduce and mitigate risk: Correspondent banking can mitigate currency fluctuations, local regulatory compliance and settlement risks.
- Cash management: Correspondent banking can help banks manage liquidity by providing access to foreign currency funding and credit lines.
- Offering complementary services: Correspondent banking helps smaller and regional banks, which may lack the resources or expertise in certain areas, provide more services for their clients.



# CORRESPONDENT BANKING

## Risks of Correspondent Banking

Correspondent banking covers a wide range of services, pose some risk-management challenges because the correspondent bank relies on its customer, the respondent bank, to perform Know Your Client (KYC) due diligence on its customers, not all services of which present the same level of ML/TF « anti-money laundering and terrorist financing » risk .

Reliance on a third party's compliance program—rather than conducting KYC on all customers for whom the respondent bank is processing payments through the correspondent bank—is why this activity is generally considered to be high-risk, from a money-laundering perspective.

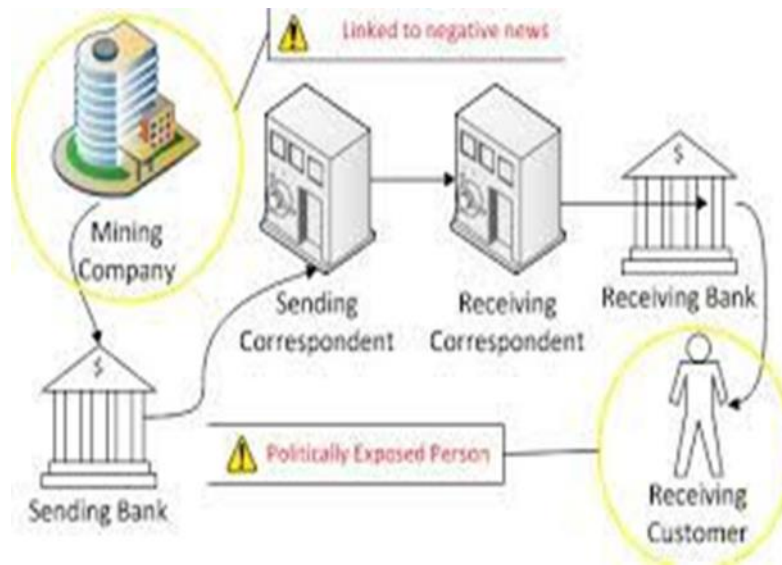
Correspondent banking may be one of the most difficult businesses for AML suspicious activity systems to monitor, but are there ways to improve and refine the suspicious activity systems to monitor ?

The fundamental dilemma for compliance departments monitoring correspondent banking payment activity is that they must rely on the AML policies, procedures, controls and technology systems of the correspondent banks to detect suspicious activity and take appropriate steps to reduce the risks that may lead to the termination of relationships with rogue clients.

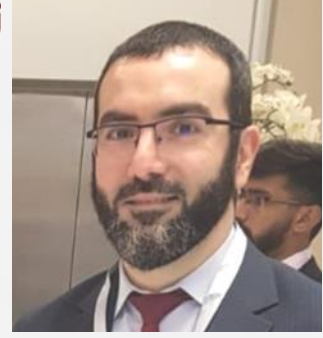
Correspondent institutions must conduct ongoing due diligence on the correspondent relationship, including regular reviews of the respondent's CDD « Customer Due Diligence » information, the purpose of this is to ensure that such information is kept current and appropriate to the risks associated

with the relationship.

The process of managing ML/TF risk in the relationship should be ongoing and applied to existing and new relationships, the level of risk associated with the respondent institution will determine the frequency of periodic reviews.



# نظام الحسبة في الإسلام ”امتثال للشرعية و رقابة على الجودة و حماية للمستهلكين“



بقلم السيد: محمد علي بورويبة  
- رئيس خلية التدقيق الشرعي -

المنكر الذي ينهى عنه، قادراً على تغييره (لقوله عليه السلام: مَنْ رَأَى مِنْكُمْ مُنْكَرًا فَلْيُغَيِّرْهُ بِيَدِهِ، فَإِنْ لَمْ يَسْتَطِعْ فَبِلِسَانِهِ، فَإِنْ لَمْ يَسْتَطِعْ فَبِقَلْبِهِ، وَذَلِكَ أَضْعَفُ الْإِيمَانِ).

وقد أبدع علماء الإسلام في تفصيل أحكام الحسبة في كتب نفيسة؛ مثل: كتاب للماوردي، وكتاب أدب الحسبة لأبي عبد الله السقطي الأندلسي، وكتاب بغية الإرابة في معرفة أحكام الحسبة لابن الديبع، ونهاية الرتبة في طلب الحسبة للشيزري، وغيرها كثير.

وتناولت هذه الكتب مجالات واسعة للاحتساب، شملت: الاحتساب في مجال العيادة: دور العيادة، الإمامة، الصيام، الزكاة، الأوقاف، منكرات الجنائز، والاحتساب في مجال الأخلاق والأداب: المنكرات الأخلاقية، والاحتساب في مجال العلم والتعليم، واحتساب العلماء والقضاة على الأمراء والولاة، والاحتساب في مجال الأسواق والمعاملات (جميع الصناعات والحرف والأسواق).

وإنَّ أوَّلَ من مارس دور الحسبة في التاريخ الإسلامي هو رسول الله صلى الله عليه وسلم؛ إذ كان يمشي في الأسواق وينهى عن الغش والتطفيف في الكيل والوزن، حتى قال قولته المشهورة: "من غشَّ فليس منَّا".

ولو تأملنا الاحتساب في مجال الأسواق والمعاملات لوجدنا فيه تفصيلات عجيبة تظهر تفوق حضارة المسلمين على سائر الأمم المجاورة لها لقرون طويلة، ويعود الفضل في ذلك إلى تمتك المسلمين بأحكام شريعتهم ومبادئ دينهم الحنيف، التي لمَّا تركناها تفهقرنا بين الأمم وصرنا إلى ما نحن عليه اليوم.

وسأشير هنا إلى بعض النماذج التي ذكرها الإمام الشيزري الشافعي (المتوفى سنة 590 هـ) في كتابه "نهاية الرتبة في طلب الحسبة" في الاحتساب على الأسواق ولكم أن تقارنوا ما كان عليه أسلافنا من النظافة الظاهرة والباطنة، بما عليه الأمر اليوم في أغلب بلاد المسلمين، والله المستعان:

الحمد لله رب العالمين وأفضل الصلاة وأتم التسليم على سيد الأولين والآخرين نبينا محمد وعلى آله وصحبه ومن اقتفى أثره إلى يوم الدين.

لقد حثنا الإسلام على إتقان جميع أعمالنا، والإحسان فيها ما استطعنا، قال عليه السلام: "إنَّ الله كَتَبَ الْإِحْسَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ..."، وهذا التعميم شامل لأمر الدين والدنيا في العبادات والمعاملات، فحثنا على أن "نعبد الله كأننا نراه"، وحثنا على إتقان الأعمال والصنائع، جاء في الأثر: "إن الله يحبُّ إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه"، وفي صحيح مسلم عن عائشة رضي الله عنها قالت: كان النبي صلى الله عليه وسلم إذا عمل عملاً أثبته.

بيد أن الإنسان معرض للانحراف خطأً أو عمدًا، فوجب نصحه وزجره باستمرار حتى يعود إلى جادة الطريق، وهذه مسؤولية جميع أفراد الأمة بمختلف مراتبهم ومسؤولياتهم، قال عليه السلام: "الْيَتِيمُ النَّصِيحَةُ. فُلَانًا؛ لِمَنْ؟ قَالَ: لِلَّهِ وَلِكِتَابِهِ وَلِرَسُولِهِ وَلِأَيِّمَةِ الْمُسْلِمِينَ وَعَامَّتِهِمْ" والنصيحة لعامة المسلمين تكون ب: تعريفهم بأوامر الله ورسوله وبشرائع الدين، وبالعمل على ما فيه نفعهم وصلاحهم، وإبعاد الضرر عنهم، وأمرهم بالمعروف، ونهيهم عن المنكر برفق وإخلاص.

وإذا تعطلت هذه الوظيفة في المجتمع أوشك على الانهيار والخراب، قال عليه السلام: "والَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَتَأْمُرُنَّ بِالْمَعْرُوفِ وَلَتَنْهَوُنَّ عَنِ الْمُنْكَرِ أَوْ لَيُوشِكَنَّ اللَّهُ أَنْ يَبْعَثَ عَلَيْكُمْ عِقَابًا مِنْهُ ثُمَّ تَدْعُوهُ فَلَا يُسْتَجَابُ لَكُمْ".

وقد نظم فقهاء الإسلام هذه الوظيفة ضمن الولايات الشرعية في فقه خاص، أطلقوا عليه: "الحسبة"، وجاء في تعريفها: "هي أمر بالمعروف إذا ظهر تركه، ونهي عن المنكر إذا ظهر فعله، وإصلاح بين الناس"، وهي بهذا المعنى فرض كفاية على عموم المسلمين، إذا قام به طائفة منهم سقط وجوبه عن الباقيين؛ واستدلوا بقوله تعالى: (وَلَتَكُنَّ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ) [آل عمران: 104].

ويسمى الشخص القائم بهذه الوظيفة: "المحتسب"، وقد شرطوا له شروطاً؛ منها: أن يكون مكلفاً (أي مسلماً بالغا عاقلاً)، عالماً بحكم





منذ مئات السنين لكنها أصبحت خطيرة على حياة الناس وصحتهم وخاصة في شهر رمضان المبارك؛ قال: "ينبغي أن يكون مقلّي الزلابية من النحاس الأحمر الجيد، فأول ما يحرق فيه النخالة، ثم يدلكه بورق الصلق إذا برد، ثم يعاد إلى النار، ويجعل فيه قليل من عسل، ويوقد عليه حتى يحترق العسل ثم يجلى بعد ذلك بمدقوق الخرف، ثم يغسل ويستعمل، فإنه ينقى من وسخه، وزنجاره (الصدأ).

ويكون ثلث دقيق الزلابية ناعما وثلثاه سميذا؛ لأنه إذا كثر فيه السميذ زادت الزلابية بياضا، وخفة في الوزن، ونضجا غير أن السميذ يشرب من الزيت أكثر من الناعم، فهذا يكرهونه، وأجود ما قليت به الشيرج (نوع من الزيوت الفاخرة)، فإن لم يكن فالزيت الصافي".

**الاحتساب على الشوائب وقلائى السمك !!!**؛ قال: "يؤمرون كل يوم بغسل قفافهم، وأطباقهم التي يحملون فيها السمك، وينثرون فيها الملح المسحوق، كل ليلة بعد الغسل؛ وكذلك يفعلون بموازينهم الخوص؛ لأنهم إذا غفلوا عن غسلها فاح ننتها، وكثر وسخها، فإذا وضع فيها السمك الطري تغير ريحه وفسد طعمه، ويبالغون في غسل السمك بعد شقه، وتنظيفه وتنقيته من جلده، وفلوسه، ثم ينثرون عليه الملح... ولا يخلطون السمك البائت بالطري".

**الاحتساب على الصيرفة؛** قال: "التعيش بالصراف خطر على دين متعاطيه، بل لا بقاء للدين معه إذا كان الصيرفي جاهلا بالشريعة غير عالم بأحكام الربا. فالواجب ألا يتعاطاه أحد؛ إلا بعد معرفته بالشريعة، ليتجنب الوقوع في المحذور من أبوابه. وعلى المحتسب أن يتفقد سوقهم، ويتجسس عليهم، فإن عثر بمن رابى - أو فعل في الصراف ما لا يجوز في الشريعة - عزره وأقامه من السوق. هذا بعد أن يعرفهم بأصول مسائل الربا، وأنه لا يجوز لأحد أن يبيع الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، إلا مثلا بمثل، يدا بيد؛ فإن أخذ الصيرفي زيادة على المثل، أو تفرقا قبل القبض كان ذلك حراما".

وأحيل القراء الأعزّاء الذين يريدون الاستزادة في هذا الموضوع إلى الكتب التي أشرنا إليها في الأعلى.

وقد استفادت الصناعة المالية الإسلامية المعاصرة كثيرا من هذا التراث الفقهي الرصين في نظام الحوكمة الشرعية؛ حيث كیفوا الأدوار الرقابية التي تقوم بها الهيئات الشرعية والإدارات الشرعية الداخلية ومكاتب التدقيق الشرعي الخارجي بأنّها من قبيل "الحسبة"؛ أي القيام بوظيفتي الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر داخل المؤسسات المالية الإسلامية.

وفي ختام هذه الجولة القصيرة، نسأل الله تعالى أن يلهمنا مرشد أمورنا، ويردنا إلى دينه ردا جميلا؛ فلا يصلح أمر هذه الأمة إلا بما صلح به أولها.

وصلّى الله وسلّم على سيّدنا محمّد وعلى آله وصحبه وسلّم تسليمًا كثيرا.

**الاحتساب على مكان السوق وظروفه المناسبة للناس،** قال "ينبغي أن تكون الأسواق في الارتفاع، والانتساع ... ومن كانت صناعته تحتاج إلى وقود نار، كالخباز والطباخ والحداد، فالمستحب أن يبعد حوانيتهم عن العطارين والبزازين، لعدم المجانسة بينهم، وحصول الأضرار".

**الحفاظ على نظافة السوق:** قال: "وينبغي أن يمنع أحمال الحطب، وأعدال التبن، وروايا الماء، وشرائح السرجين (يقصد: الزبل)، والرماد، وأشباه ذلك، من الدخول إلى الأسواق، لما فيه من الضرر بلباس الناس...، ويأمر أهل الأسواق بكنسها وتنظيفها من الأوساخ، والطين المجتمع، وغير ذلك مما يضر بالناس، لأن النبي - صلى الله عليه وسلم - قال «لا ضرر، ولا إضرار.»".

**احترام الطريق العام؛** قال: "وأما الطرقت، ودروب المحلات، فلا يجوز لأحد إخراج جدار داره، ولا دكانه فيها إلى الممر المعهود، وكذلك كل ما فيه أذية، وإضرار على السالكين".

**والاحتساب على احتكار السلع الأساسية،** قال: "وإذا رأى المحتسب أحدا قد احتكر الطعام من سائر الأقوات، وهو أن يشتري ذلك في وقت الرخاء، ويتربص به الغلاء، فيزداد ثمنه، ألزمه يبيعه إجبارا؛ لأن الاحتكار حرام، والمنع من فعل الحرام، واجب".

**الاحتساب على تطفيف الميزان وحيله؛** قال: "ويأمر المحتسب أصحاب الموازين بمسحها وتنظيفها من الأدهان، والأوساخ، وفي كل ساعة، فإنه ربما يجمد فيها قطر من الدهن، فيظهر في الوزن. وينبغي له إذا شرع في الوزن أن يسكن الميزان، ويضع فيها البضاعة برفق، ولا يرفع يده في حال الوضع لها، ولا يحلق البضاعة من يده في الكفة تحليقا، ولا يهز حافة الكفة بإبهامه، فإن ذلك كله بخس".

**الاحتساب على الخبازين،** وهذا آية في الطهر والنظافة والذوق الرفيع؛ قال: "ينبغي أن ترفع سقائف حوانيتهم، وتفتح أبوابها، ويجعل في سقوف الأفران مناسف، واسعة يخرج منها الدخان، لئلا يتضرر بذلك الناس، وإذا فرغ الخباز من إحمائه، مسح داخل التور (الفرن) بخرقة (قطعة قماش) نظيفة، ثم شرع في الخبز. ويكتب المحتسب في دفتره أسماء الخبازين ومواقع حوانيتهم، فإن الحاجة تدعوه إلى معرفتهم، ويأمرهم بنظافة أوعية الماء وتغطيتها، وغسيل المعاجن ونظافتها، وما يغطى به الخبر، وما يحمل عليه، ولا يعجن العجان بقدميه، ولا بركبتيه، ولا بمرفقيه؛ لأن في ذلك مهانة للطعام، وربما قطر في العجين شيء من عرق إبطيه، وبدنه، فلا يعجن إلا، وعليه ملعبة (ثوب من غير كم) أو بشت مقطوع الأكمام، ويكون ملثما أيضا؛ لأنه ربما عطس أو تكلم، فقطر شيء من بصاقه أو مخاطه في العجين، ويشد على جبينه عصابة بيضاء، لئلا يعرق فيقطر منه شيء في العجين، ويحلق شعر ذراعيه لئلا يسقط منه شيء في العجين، وإذا عجن في النهار فليكن عنده إنسان في يده مذبة يطرد عنه الذباب. هذا كله بعد نخل الدقيق بالمناخل السفيقة مرارا".

**الاحتساب على صنّاع الزلابية !!!** هذه الحلوى التي عرفها المسلمون





بقلم السيد: بشير زنادان  
- مدير خلية التمويل العقاري -

# كيفية تحقيق أهدافك و أحلامك في حياتك



الأكبر، فأنت على الأرجح لن تبذل جهدًا كافيًا لتحقيقها. احرص على وضع أهداف مرتبطة بأهم أولويات حياتك، وإلا فسوف ينتهي بك المطاف بالكثير من الأهداف والقليل من الوقت المخصص لتحقيق كل منها. حتى تنجح في تحقيق أهدافك، يجب أن يكون لديك شعور ملح بضرورة الوصول إليها بأسرع ما يمكن، وإلا فإنك ستبدأ بتأجيلها، يلي ذلك شعور بالخيبة والإحباط، بل قد يؤدي بك ذلك إلى حالة ذهنية أكثر تدميرًا وهي اعتقادك بأنك غير قادر على تحقيق أي شيء أو النجاح في أي أمر.

## ضع أهدافك بذكاء:

لا شك أنك سمعت عن الأهداف الذكية من قبل SMART "Goals"، إنها قاعدة تبيّن أهم المعايير التي يتوجب أن تتصف بها أهدافك، بحيث يرمز كل حرف من كلمة SMART إلى أحد هذه المعايير. إذن يجب أن تكون أهدافك:

### (1) محدّدة Specific:

يجب أن يكون هدفك واضحًا ومحدّدًا جيّدًا، فالأهداف الغامضة أو العامّة غير مفيدة لأنها لا توقّر لك توجيهًا كافيًا. تذكر أنك بحاجة للأهداف حتى تعرف طريقك في الحياة، فاحرص على جعل الأمر سهلًا قدر الإمكان من خلال تحديد المكان الذي تريد الوصول إليه بدقّة. لا يمكنك القول مثلاً أنك تريد أن تنجح وحسب، بل عليك أن تحدّد بالضبط في أيّ مجال أو جانب من جوانب الحياة تريد أن تنجح.

هل سبق لك أن فكرت فيما ترغب في فعله خلال السنوات الخمس المقبلة؟

هل لديك رؤية واضحة حول أهدافك الوظيفية في هذه اللحظة؟ وهل تعلم تمامًا ما تريد تحقيقه مع نهاية هذا النهار؟

و هل تحقيق الأهداف او احلامك مرتبطة بالهجرة خارج ارض الوطن؟

جميع هذه الأسئلة تدرج تحت عملية تحديد الأهداف، فإن رغبت في النجاح، عليك أن تضبط بوصلة أهدافك و يتعين أن تكون قابلة للقياس بحديد حيز زمني تقديري لتحقيقها، لأنك ومن دونها ستفقد تركيزك وتفشل في السيطرة على حياتك، حيث أن تحديد أهدافك بطريقة صحيحة يمنحك القدرة على قياس ما إذا كنت تحقق النجاح أم لا.

لكن حتى تتمكن من تحقيق أهدافك، يتعين عليك أولاً أن لا تضع في ذهنك أن النجاح وتحقيق الأهداف مرتبطة بالهجرة خارج الوطن و التي يمكن أن تحققها داخله ، لكن يجب أن تتعلم كيف تضعها فقط، لا يمكنك أن تقول ببساطة: "أريد تحقيق هذا الأمر أو ذاك..." وتتوقع أن يتحقق هدفك بالفعل، إذ إنّ وضع الأهداف هو عملية متصلة تبدأ بالتفكير العميق بشأن ما تريد الوصول إليه، وتنتهي بالعمل الجاد الذي عليك أن تثابر عليه حتى تصل إلى مرادك، وما بين البداية والنهاية هناك عدد من الخطوات المحددة التي تسهم في تحقيق هذه الأهداف حقًا. إليك فيما يلي 5 قواعد ذهبية تساعدك على وضع أهدافك بطريقة صحيحة تضمن لك تحقيقها.

## ضع أهدافا محفزة:

عندما تضع أهدافًا لنفسك، من المهم أن تكون هذه الأهداف محفزة، بمعنى آخر يجب أن تكون مهمّة بالنسبة لك، وذات قيمة معنوية وماديّة خاصّة لك. في حال لم تكن مهمّة جدًا بالنتيجة النهائية أو كانت هذه الأهداف لا ترتبط ارتباطًا وثيقًا برويتك



يجب أن تكون أهدافك ذات صلة وثيقة بالاتجاه الذي تسير فيه، سواءً على الصعيد الشخصي أو المهني أو غير ذلك، حيث أنك بهذه الطريقة ستضمن تركيزًا تامًا عليها، أما إذا كانت أهدافك مبعثرة غير مترابطة فإنك في هذه الحالة ستضيع وقتك، وتهدر الكثير من طاقتك بلا جدوى.

## مرتبطة بإطار زمني Time-Bound :

لابد من وضع إطار زمني لأهدافك، حتى تتمكن من تحقيقها وقياس مدى نجاحك في الوصول إليها. فضلًا عن ذلك، سيساعدك وضع موعد نهائي أو إطار زمني لأهدافك على رفع شعورك بضرورة العمل على تحقيقها ويضمن لك بذل جهد أكبر لإنجازها في الوقت المناسب.

## اكتب أهدافك:

إن عملية كتابة الأهداف وتدوينها يجعلها ملموسة وحقيقية أكثر، لأنك بهذه الطريقة لن تنساها. احرص عند كتابة أهدافك على استخدام الصيغة المناسبة. من خلال استخدام كلمات محفزة مثل: "سوف" ستمنح هدفك قوة أكبر، وتزيد من احتمالية تحققه على أرض الواقع. خذعة أخرى تساعدك على تحقيق أهدافك، ألا وهي كتابة هذه الأهداف وتعليقها في أماكن ظاهرة كي تتذكرها يوميًا. علق أهدافك على جدران غرفتك، مكتبك، حاسوبك، باب الثلاجة أو مرآة الحمام، احرص على أن ترى هذا الهدف أمامك عدة مرّات خلال اليوم حتى تتذكره دومًا.

## ضع خطة عمل:

هل سبق لك أن سمعت بالمثل القائل: "الفشل في التخطيط، هو تخطيط للفشل"؟ في الواقع، وينطبق هذا المثل على عملية وضع الأهداف أيضًا. حيث أنّ سوء التخطيط يؤثر بشكل كبير على الأداء المرتبط بتحقيق الأهداف. ومهارات التخطيط والتنظيم تعدّ جزءًا أساسيًا من عملية تحقيق الأهداف. فمن خلالها يصبح بالإمكان تحديد الأولويات والحفاظ على التركيز على المهام الأساسية بعيدًا عن الملهيّات ومشتتات الذهن.

كما أنه غالبًا ما نضيع هذه الخطوة عند تحديد الأهداف، فنجد الواحد منا يصبّ جام تركيزه على النتيجة النهائية وينسى وضع خطة عمل محكمة لتحقيق هذه النتيجة. من خلال كتابة خطوات عملية منفردة، والبدء بتنفيذها الواحدة تلو الأخرى، فأنت تضمن أنك تسير نحو هدفك وتحرز تقدّمًا فيه. وتعدّ هذه الخطة ذات أهمية عظمى في حال كان هدفك كبيرًا أو ذا أمد بعيد.



## 1) قابلة للقياس Measurable :

احرص على تضمين أكبر قدر ممكن من التواريخ والأرقام والقيم التي تساعدك على تحديد مدى نجاحك في تحقيق هدف معين. إن كان هدفك على سبيل المثال متمثلًا في "تقليل نفقاتك"، عليك أن تحدّد طريقة لقياس مدى نجاحك. أيّ الخيارين التاليين يحدّد نجاحك فعلاً؟ أن تقلل نفقاتك بنسبة 1% خلال شهر واحد أم بذات النسبة خلال سنتين؟! أم غير ذلك من المعايير؟ إذا لم تحدّد طريقة لقياس نجاحك، فسوف تضيق على نفسك فرحة الاحتفال بالنجاح لأنك لن تعرف أبدًا إذا ما نجحت أم ما لا،



## 1) قابلة للتحقيق Attainable :

عندما تضع هدفًا، تأكد من أنه قابل للتحقيق، فوضع أهداف مستحيلة لن يعود عليك سوى بالخيبة وسيهدم ثقّتك بنفسك. من ناحية أخرى، الأهداف السهلة التي لا تتطلب بذل أيّ جهد يُذكر لتحقيقها ليست جيّدة أيضًا، لأنها لن تشعرِكَ بالرضا والسعادة التي تطمح إليها، وستجعلك أكثر خوفًا من وضع أهداف أصعب. حاول دومًا أن توازن بين هذين الأمرين، وتضع لنفسك أهدافًا واقعية وصعبة في نفس الوقت. هذا النوع من الأهداف هو الذي سيعمل على تطوير شخصيّتك ويحقّق لك الرضا والابتهاج حين تحقّقه.

## ذات صلة بما تفعله Relevant :

الناجحين يتبعون نظرية تحديد الأهداف الذكية أو نظرية "سمارت"،

وحسب نظرية "سمارت"، ينبغي أن يخضع كل هدف لهذه المعايير الخمسة حتى يصبح حقيقة ملموسة. ويستخدم العديد من الأشخاص هذه الطريقة للوصول إلى وظيفة أحلامهم، أو مقابلة شريك حياتهم، أو بدء عمل تجاري، أو في أي شيء يرغبون في تحقيقه.

نستنتج مما سبق أن تحديد الأهداف ليس مرتبط بالهجرة من أرض الوطن فيمكن تحقيقها بداخله لكن يجب أن تتعلم كيف تضعها فقط أو هو مجرد تمنّي تحقق أمر ما وإنما هو عملية متواصلة تبدأ بفهم ما تريده حقاً والدافع وراء هذه الرغبة، ومن ثم وضع خطة حقيقية ومدروسة للبدء في تحقيق هذا الهدف. إن التزمت بالقواعد الذهبية الخمس التي ذكرناها في مقالنا هذا، ستتمكن من وضع أهدافك بسعادة وحماس وسوف تستمتع بالرضا الشخصي الذي يترافق مع تحقيقها. فماذا تنتظر؟



**أحضر ورقة وقلماً وابدأ بتطبيق هذه الخطوات في الحال...**

## التزم بخطّة العمل:

تذكّر أنّ تحديد الأهداف هو عملية مستمرة، لذا من المهم أن تذكّر نفسك بها باستمرار، وأن تخصص بانتظام بعض الوقت لمراجعة هذه الأهداف ومدى تقدّم نحوها. حيث أنّ النتيجة النهائية قد تبقى واحدة لكنّ خطة العمل لتحقيقها قد تختلف اختلافاً كبيراً أثناء العملية، وحتى لو حصل ذلك، احرص على الالتزام بوجود خطة عمل توصلك إلى أهدافك حتى لو اضطررت لتغييرها عدّة مرّات. المهم أن تبقى قيمة هدفك ومدى ارتباطه برؤيتك الأكبر وضرورة الوصول إليه عالية طوال فترة سيرك نحو.



## لماذا تفشل في تحقيق حلمك؟ خطة واقعية لمساعدتك على إنجاز الأهداف ؟؟؟؟

يفشل معظم الأفراد في تحقيق أهدافهم، ذلك لأنهم يركزون على النتائج المرجوة دون التركيز على الخطوات التي يجب اتخاذها لتحقيق ذلك الهدف.

وعندما يتعلق الأمر بتحديد الأهداف، يمكن للكثير منا صياغة خطة واضحة، ولكننا نواجه دائماً صعوبة في تنفيذها، وربما يرجع سبب ذلك إلى أن علينا اتخاذ الكثير من الخطوات لتحقيق تلك الأهداف.

وأكد موقع "باور أوف بوزيتيفيتي" الأميركي أن أشخاصاً كثيرين لا يملكون القدرات العقلية الكافية للتحمل أو الصبر من أجل متابعة طريقهم نحو أهدافهم. ومع ذلك، مما لا شك فيه أنه يمكنك أن تحقق إنجازات أفضل عندما تتمسك بأهدافك بدلاً من التخلي عنها قبل أن تصل إلى خط النهاية.

نتيجة لذلك، كلما حظي الهدف أو الحلم بأهمية أكبر بالنسبة لنا، طالت مدة تحقيقه، فقد وجد الباحثون أن الأشخاص





بقلم السيد: ياسر عبد العزيز حجاز  
- مكلف بتسيير التمويلات العقارية -

ويبتلي معافى، ويعافي مبتلى، و يرزق من يشاء بغير حساب وشأنه يوم القيامة الجزاء والحساب، والثواب والعقاب، و هو الرحمان الرحيم ليس كمثل شئ، لا تدركه الابصار وهو يدرك الابصار، يجبر ولا يجار بيده الخير و هو على كل شئ قدير، تسبح له السماوات و الأرض ومن فيهن، و قد خطب رسول الله صلى الله عليه وسلم في أيام التشريق أنه: " لا يدخل الجنة إلا مؤمن"،



فاللهم إنا نعوذ بك من الشرك الأصغر و الشرك الأكبر، و نسألك الجنة و ما قرب إليها من قول أو عمل و نعوذ بك من النار و ما قرب إليها من قول أو عمل، و صلي اللهم على محمد و على آله و صحبه الأخيار و سلم تسليما كثيرا و آخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

ألا إن سلعة الله غالية ألا إن سلعة الله الجنة، لما نزلت بسم الله الرحمن الرحيم، هرب الغيم إلى المشرق وسكنت الرياح، وهاج البحر وأصغت البهائم بأذانها، ورجمت الشياطين من السماء، وحلف الله تعالى بعزته وجلاله أن لا يسمى اسمه على شيء إلا بارك فيه،

قال رسول الله ﷺ: من قال: " لا إله إلا الله صدقاً من قلبه دخل الجنة"، فانه أكبر كبريا و الحمد لله كثيرا و سبحان الله بكرة و أصيلا، خلق الخلق و قدر الرزق و كتب الأجال، فالحمد لله رب العالمين و الحمد لله الذي له الأسماء الحسنى و الصفات العلى، و الحمد لله الذي نزل الفرقان، و الحمد الذي بعث الأنبياء و المرسلين و الحمد لله الذي بعث محمداً صلى الله عليه وسلم بين يدي الساعة بشيراً و نذيراً، و داعياً إلى الله بإذنه و سراجاً منيراً، بعثه رحمة للعالمين و الحمد لله الذي رفع العلم و العلماء و رثة الأنبياء و الحمد لله على نعمة الإسلام و الحمد لله على كل شئ، قال تعالى في منزل تحكيمة الآية 27 من سورة الرحمن: (يَسْأَلُ مَنْ فِي السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ كُلَّ يَوْمٍ هُوَ فِي شَأْنٍ)، أي من شأنه أن يغفر ذنبا و يفرج كربا و يرفع قوما و يضع آخرين، و يجيب داعيا، و يعطي سائلا و يغفر ذنبا و يسوق المقادير إلى المواقيت، و يميت حيا و يحي ميتا، و يقر في الأرحام ما شاء، و يعز ذليلا، و يذل عزيزا، و يشفي سقيما، و يسقم سليما،

# التكاسل عن الصلاة له دواء



بقلم السيد: أحمد بوحاجب  
- مندوب متعدد المهام/ خلية التسويق والاتصال -

مذكور في دقائق عقيدتنا و هو اننا لا بد ان نعي انه نحن من يحتاج الى الصلاة للتقرب من الله و كسب رضاه عنا و لذا فرضها الله علينا، لان الله غني عن عبادة العباد، فما تنفعه عباداتهم وما تضره معاصيهم. كما ان أفضل هدية يمكن ان يهديها لك شخص هي ان يدلك على مرضك او عيب فيك ممكن ان يؤديك، وأكبر خدمة هو ان يصف لك الدواء. ومعلم البشرية وطبيبها سيدنا النبي محمد صلوات ربي وسلامه عليه قال بدقة الذي لا ينطق عن الهوى: "ارحنا بالصلاة يا بلال" أي ان نبي الرحمة دلنا على عبادة تكسبنا راحة النفس وانه بالمداومة عليها فهي الدواء الشافي من عدم الشعور بالراحة الداخلية والحصول عن النفس المطمئنة. ومن خلال تجربة شخصية ارتأيت تبيانها وأكد على ان الامر كله في الاعتقاد انه نحن من نحتاج الى الصلاة وان صح لدينا هذا الاعتقاد، سوف يصبح ادائها بقناعة و دون أي تأخير عن وقتها، طبعاً قدر المستطاع، متقبلاً بصدر رحب و بهمة عالية. و كما اننا نخوف من عقاب الله في حال التقصير في طاعة الله هذا أمر محمود، بل و واجب شرعاً، ولكن دون ياس من رحمة الله، لان النية الصادقة و الشعور بالتقصير و العمل على العودة إلى النشاط والجد في الطاعات، كل هذه الأمور علامة على أننا على خير، وأن الله سيصلح حالنا. فابشروا.



أشعر بالتكاسل عن أداء الصلاة رغماً عني، لا أشعر باللذة التي كنت أشعر بها من قبل، لا أشعر أنني أؤذيها كما يحبها ربي، أنا غير راض عن نفسي، أشعر بالخوف وتأنيب الضمير، أجاهد كثيراً لكن لا أجد الحل، حتى عند الأذكار وقراءة القرآن أشعر بثقل، وأن العالم كله برأسي، وأن هناك من يشغلني عن الذكر، تعبت وأشعر أن حياتي خاوية بلا صلاة وبلا خشوع ولا ذكر ولا قرآن! كل هذه المخاوف راودت و تراود كل واحد منا، الا اننا لم نتمكن من معرفة ما السبب، رغم علمنا بمسبباته و ما هي الأمور التي أدت الى هذا.

و من بين سبل الشفاء من مرض التكاسل عن أداء الصلوات في وقتها سبب نفسي



## الشائعات وكثرة القيل والقال



السيد : زهير غولي  
رئيس لجنة الخدمات  
الاجتماعية



الثرثرة من النهوض والترقي، لأنه يعتبر غير جدير بالثقة. والشخص الذي يقوم بهذه العادة يعتقد أن ذلك سيساعدهم في كسب صداقه زملاء العمل، أو أنها تُعطيه إحساسا بالأهمية لأنه يعتقد إن من حوله سينظرون إليه على أنه العالم بيوطن الأمور؛

### المسؤولية القانونية :

القيل والقال عادة ما يهدف إلى تفويض شخص آخر ليجعله غير مؤثر في وظيفته. وتشارك النميمة، بإلصاق التهم لشخص على سبيل المثال: بقيامه بأعمال إجرامية أو إنه يتعاطى المخدرات او اخذ الرشاوي، مما يسبب الضرر، ويلطخ سمعته الطيبة، وحتى الصحية. ويمكن أن يؤدي إلى دعاوى قضائية بتهمة التشهير، واختراق الخصوصية، والتدخل الخبيث لإفساد قدرة الموظف على العمل. ويعتبر كل من صاحب العمل والموظفين الذين يشاركون في القيل والقال مسؤولون عن الأضرار. يمكن أن يؤدي هذا الفعل في مطالبات تعويض للأشخاص عن الإصابات الجسدية والعاطفية، التي قد تصيبهم نتيجة هذا الفعل.



كثرة الثرثرة تحط من احترام الأشخاص في أماكن العمل، وتتسبب في المسؤولية القانونية تجاه الشخص الثرثار.

يمارس بعض الأشخاص النميمة قصد التسلية في أماكن العمل. على الرغم من أنه أحيانا يقدم نظرة قريبة وفهم للفروق الدقيقة بين الشخصيات والعلاقات بين الزملاء في المكتب، لكنها تضر كثيرا الأفراد المعنيين بالنميمة وتشوه صورتهم وسمعتهم - التي في كثير من الأحيان تكون الأخبار المتداولة تحتوي على جزء كبير من الأكاذيب - وتسبب الضرر للمنشأة. على أقل تقدير، القيل والقال في أماكن العمل غير منتج، ويمنع التواصل الفعال حول قضايا العمل الهامة، ويعزل الزملاء عن بعضهم، وفي بعض الأحيان، يكون سببا لرفع دعاوى قضائية. يجب على كل من المؤسسة وموظفيها العمل بجديه لمنع هاته الافة في مكان العمل.

### الضرر:

القيل والقال يضر العمل عن طريق تقليل إنتاجية الموظفين لأنهم يستغرقوا وقتا طويلا لا يؤديون شيئا مفيدا للعمل. كما يمكن أيضا أن يتسبب في انخفاض معنويات الموظفين الذين يطالهم القيل والقال، ويقلل الثقة في الموظفين الآخرين مما يخلق الانقسام. إذا كان القيل والقال عن أمور متعلقة ببعض الإجراءات في المنشأة مثل تسريح للعمال محتمل، يجعل الموظفين يشعرون بقلق متزايد من دون معرفة الوقائع الحقيقية. كما يمكن للقيل والقال إن تؤدي سمعة الموظفين الممتازين وتجبرهم على ترك العمل مما يضر بمصلحه المنشأة. الضرر أيضا يعطل فرصه الشخص الذي يشارك في

## الشائعات وكثرة القيل والقال

الموظف أن يكون قادرا على التحدث والاستفسار عن أي امر مع مرؤوسه في مكان عمله، دون المرور على التفاصيل، لتجنب انتشار القيل والقال.

قد يتدخل المدير بشخصه أو يرسل رسالة تذكير للموظفين بمنع القيل والقال ويوضح خطورته على العمل والموظفين وعلى الثرثار نفسه ويحذر من عقاب الثرثار والمستمع إليه حتى يتوقف الجميع عن افشاء هاته الافة في محيط العمل



**المديرون:**  
إن القيل والقال في أماكن العمل لن تختفي أبدا، ولكن يمكن لأرباب العمل أن يحدوا من ذلك.

يجب على المديرين التحدث إلى الأفراد المعنيين فورا وأمرهم بالتوقف عن النميمة أو نقل الاخبار، خاصة تلك التي تنطوي على الافتراءات الشخصية، كما يجب على المدير أن يكون جاد وصارم بشأن فرض حظر على القيل والقال، وشرح الضرر الذي يمكن أن يسببه. يتعين على مديري الأعمال التواصل بشكل فعال حول القضايا المتعلقة بمكان العمل، وخصوصا الصعبة منها، مثل تسريح العمال، الترقيات، صرف الحوا فزو المكافآت وإطلاع الموظفين على الحقائق هو أفضل وسيلة لذلك خاصة حول القضايا المتعلقة بطريقة العمل. بالمعرفة وإخبار العاملين بالمعلومات الصحيحة يمكن لقادة العمال اخماد الميل للقيل والقال وانتشار الشائعات.



**الموظفين:**  
يمكن للموظفين المساعدة في الحد من القيل والقال بعدم مشاركتهم فيها، إذا لم يكن أحد يستمع الى الثرثرة، لا يمكن للشخص الثرثار أن يستمر في القيل والقال. يمكن للموظف أن يقول للشخص الذي يثرثر أنه لا يرغب في سماع ما يقوله عن شخص آخر، لأنه لا يعرف الحقائق المؤكدة، وأنه بحاجة للعودة الى عمله كما يجب على



# مجموع فتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية للمصرف



## تمويل اقتناء وقود بصيغة المرابحة:

### السؤال:

- يتم الاتفاق على أنه بمجرد تفريغ الوقود في خزانات العميل يرسل العميل أو من تسلم الوقود رسالة بالفاكس أو الإيميل لشخص يعينه المصرف لذلك، وعلى ذلك الشخص الذي عينه المصرف ليمثله في قبول الإيجاب أن يرد بالموافقة فيعقد العقد.

- أن يخصص المصرف موظفاً صغيراً يحضر تسلم الوقود في المواعيد التي يخطر العميل بها المصرف وفي هذه الحالة وعقب تفريغ الوقود أمام مندوب المصرف فإنه يقدم للعميل أو من يوجد في الموقع مفوضاً من قبل العميل في أن يوقع عقد المرابحة. يتم التدقيق على هذه المعاملات بنسبة 100%.

### التمويل مرابحة لأجهزة سلمت وركبت من قبل المورد

### السؤال:

لما بادر المصرف بتنفيذ عملية مرابحة محلية من أجل اقتناء عتاد وأجهزة لفائدة متعامل متعاقد مع مجموعة من المستشفيات من أجل توريد عتاد وأجهزة طبية، تبين له أن العتاد موضوع المرابحة قد سلم وركب بالمستشفى المتعاقد معه، وقد برر المتعامل ذلك بالاستعجال المتعلق بتنفيذ هذه العملية والذي دفع المورد إلى التركيب المباشر للعتاد بالمستشفى دون انتظار تنقل مندوب المصرف إليه، وإذ يطلب المتعامل من المصرف إيجاد الحل المناسب له فإننا نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها في هذه المسألة.

### الجواب:

"إذا كان العميل قد تقدم بطلب شراء أجهزة ووعد بشرائها ولما ذهب مندوب المصرف لشرائها أخبره المورد (البائع) بأنها قد ركبت فعلا في مكان عميل المصرف فإن المعاملة تكون باطلة إلا إذا كانت الأجهزة مما ينفصل كجهاز تكييف أو ثلاجة فإنه يمكن لمندوب البنك معاينتها وشراؤها من البائع ثم قبضها وتكفي المعاينة السابقة وبيعها مرابحة وتسليمها للمشتري مرابحة وأما إن كانت مما يستهلك عينه كخلطة الاسمنت توضع في السقف مثلا أو يختلط بغيره كالبتروول فإن المعاملة لا تصح. وإذا كانت المعاملة قد تمت فإن كانت من النوع الثاني جنببت أرباحها وإلا فلا."

تقدم أحد المتعاملين المستفيدين من سقف تمويلي بالمرابحة بطلب تمويل لاقتناء أنواع من الوقود من خلال صيغة المرابحة، غير أن المورد يرفض إصدار الفواتير باسم المصرف ومن ثم التعامل معه، وأصدر الفاتورة الشكلية المبدئية (عرض الأسعار) باسم المتعامل، كما أن الوقود موضوع التمويل يتم تزويد المتعامل به مباشرة من قبل المورد في خزانات محطة البنزين التي يملكها، وعليه فإننا نرجو منكم بناء على ما ذكر إفادتنا برأيكم حول المسألة، ونرفق لكم صحبة المراسلة طلب المتعامل الموجه إلى مديرية التمويل، ونسخة عن الفاتورة الشكلية كما وردت إلينا.

### الجواب:

"نظراً لرفض المورد توريد الوقود إلى المصرف مباشرة، فإن الهيئة ترى تنفيذ المعاملة على الوجه التالي:

**أولاً:** يوكل المتعامل في شراء البضاعة وقبضها نيابة عن المصرف وذلك بعقد وكالة أساس.

**ثانياً:** إذا رغب المتعامل في إبرام صفقة معينة مرابحة فإنه يتقدم إلى المصرف طالباً منه توكيله في تلك الصفقة بعينها مع بيان نوع ومواصفات وكمية الوقود الذي يرغب في شرائه، ويذكر في هذا الطلب أنه يعد بشراء نفس الكمية مرابحة بالتكلفة وهامش ربح محدد، وأنه يدفع الثمن حسب جدول معين.

**ثالثاً:** يرسل المصرف إلى المتعامل موافقة على توكيله في تلك الصفقة بعينها وبالشروط المذكورة فيها.

**رابعاً:** يقوم المتعامل بشراء الوقود واستلامه نيابة عن المصرف وقبل أن يتصرف في هذه الكمية بالبيع أو الاستهلاك يرسل إيجاباً أي عرضاً للمصرف لشراء الكمية منه لنفسه ويرد للمصرف بالموافقة، وبذلك يتحقق تملك المصرف وقبضه عن طريق وكيله كما يتحقق شراء العميل من المصرف بالإيجاب والقبول وأما القبض فهو واقع حكماً لأن ما بيد الأمين (الوكيل) مقبوض له حكماً فلا داعي لإعادة القبض والإقباض.

وأما ما يتعلق بقبض العميل للوقود (في خزاناته) وعدم استخدامه قبل أن يشتريه فيعالج على النحو التالي:

# مجموع فتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية للمصرف



المبلغ الذي يدفعه لشركة المقاولات حتى يقوم البنك بعد ذلك بإضافة هامش الربح الذي يريده أخذاً في الاعتبار مدة سداد المتعامل لمبلغ التمويل فإذا أراد المصرف مثلاً أن يأخذ 5% تضرب هذه النسبة في مبلغ التمويل في مدة السداد حسب الطريقة المتبعة في دراسات الجدوى.

على المتعامل أن يقدم رسوماً معتمده للمشروع وجداول مواصفات وكميات لأن هذا هو محل العقد (عقد استئصال بين المصرف والمتعامل ثم عقد المقاوله (استئصال مواز)). إذا كان المتعامل مصراً على هذه الشركة فقد ذكرنا أنه يكفلها والا ففي الحالات العامة يمكن للمصرف أن يتعاقد مع أي شركة مقاولات أخرى.

## استشارة بشأن تنفيذ عملية مرابحة في أصلها استئصال

### السؤال:

عند تنفيذ عملية مرابحة لفائدة أحد المتعاملين تبين أن العملية هي استئصال لكراتين بأحجام وأشكال محددة فالمورد شركة متخصصة في التغليف وقد أصر المورد على إصدار الفاتورة النهائية وإن كانت باسم المصرف بتاريخ الطلب المقدم إليه من قبل المتعامل أي 26/09/2014 في حين أن عرض الأسعار المقدم من قبل المتعامل إلى المصرف والذي وجه من قبل المورد إلى المصرف مؤرخ في 16/10/2014 والعملية لم تنفذ بعد، وعليه يستفسر عن جواز تنفيذ العملية بهذه الصورة والكراتين قد صُنعت 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".

## استفسار بخصوص تمويل متعامل، في إطار إنجاز مشروع محطة تفرغ، تخزين وتوزيع الحبوب بأحد الموانئ

### السؤال:

تقدم أحد أهم المتعاملين إلى المصرف بطلب تمويل من أجل إنجاز مشروع محطة تفرغ وتخزين وتوزيع الحبوب بأحد أهم الموانئ بالجزائر، ونظراً لاستفادته من عديد المزايا الاستثمارية الممنوحة من الدولة في إطار دعم الاستثمار، فإنه طلب أن يتم تمويله وفق صيغ تتناسب وتراعي هذا المعطى، وعليه رفعت مديرية التمويل استشارة بهذا الخصوص تسأل من خلالها عن طبيعة التمويل المناسب، وعن مدى إمكانية الاستناد إلى توكيل المتعامل في مثل هذه العملية.

### الجواب:

حتى يمكن الاحتفاظ بالمزايا الجبائية والاستثمارية فإنه يمكن دخول المتعامل مع المصرف في عقد استئصال يكون العميل فيه مستصفاً (مشترياً) باسمه ولحسابه ويكون المصرف صانعا ويتم الاتفاق على المشروع المصنع مبانى أو معدات أو أجهزة أو الآلات.

يتم الاتفاق على ثمن تصنيع المشروع وعلى طريقة دفعه.

يتم الاتفاق على زمن تسليم المشروع.

يدخل البنك في عقد مقاوله مع الشركة المذكورة بمقتضاه وتقوم الشركة بتنفيذ أعمال المشروع بالثمن أو القيمة التي يتم الاتفاق عليها بين المصرف وشركة المقاولات على أن تسلم الشركة المشروع في وقت سابق لالتزام المصرف بتسليمه.

يؤخذ من العميل كفاله ( عقد كفاله ) يكفل بمقتضاه هذه الشركة في:

(1) تنفيذ الاعمال حسب المواصفات.

(2) الالتزام بالمواعيد وذلك حتى يتحوط المصرف لمخاطر عدم التزام شركة المقاولات بالمواصفات أو بمدة التسليم لأنه إذا تأخرت الشركة في هذه الحالة كان العميل مسئولاً عن تأخرها بدلاً من أن يكون المصرف هو المسئول عن ذلك.

**أخيراً:** يجب قبل الدخول في عقد الاستئصال الحصول على

عرض أسعار من شركة المقاولات يتم تحديد التزام البنك أي





# الجمع بين العقود

## نصُ المعيارِ

### ١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار العمليات التي تتضمن عقدين فأكثر في منظومة واحدة، من حيث التعريف، والصور، والضوابط، والخصائص، والرخص، والتخفيفات المتعلقة بها، كما يتناول المواطأة (التفاهم المسبق) وأحكامها وخصائصها، كما يتناول أيضًا أهم التطبيقات المعاصرة للجمع بين العقود.

### ٢. مفهوم الجمع بين العقود:

١/٢ هو عملية بين طرفين أو أكثر تشمل على عقدين فأكثر.

وللجمع بين العقود حالات أربع:

١/١/٢ الجمع بينها دون اشتراط أحدها في الآخر ودون مواطأة.

٢/١/٢ الجمع بينها باشتراط أحدها في الآخر دون مواطأة سابقة.

٣/١/٢ الجمع بينها بمواطأة سابقة دون اشتراط أحدها في الآخر.

٤/١/٢ التردد بين عقدين بمحل واحد دون البت في مجلس العقد.

٢/٢ صور العقود المجتمعة في عملية واحدة:

١/٢/٢ قد تكون العقود مبرمة بعوض واحد: كما لو باعه أرضًا

وأجره سيارة شهرًا بألف دينار.



# الجمع بين العقود

٢ / ٢ / ٢ وقد تكون العقود مبرمة بعوضين متميزين: كما إذا باعه هذه الدار بألف دينار وأجره سيارته شهراً بمائة دينار.

٣ / ٢ / ٢ وقد يكون بعض العقود مشروطاً في بعض: مثل أن يقول له: بعثك داري هذه بعشرة آلاف دينار، على أن أستأجرها منك لمدة سنتين بألف، أو على أن تبيعني سيارتك بألفين.

٤ / ٢ / ٢ وقد يكون اجتماع العقود في منظومة عقدية، متتابعة الأجزاء، متعاقبة المراحل، وفقاً لنظام يحكمها باعتبارها معاملة واحدة، تهدف إلى تحقيق غرض محدد، اتجهت إرادة العاقدين وقصدهما إلى تحقيقه، كما هو الحال في كثير من المعاملات المالية المستحدثة، مثل الإجارة المنتهية بالتملك، والمرابحة للأمر بالشراء، والمشاركة المتناقصة.

## ٣. الحكم الشرعي للجمع بين العقود:

يجوز اجتماع أكثر من عقد في منظومة واحدة بدون اشتراط عقد في عقد، إذا كان كل واحد منها جائزاً بمفرده، ما لم يكن هناك دليل شرعي مانع، فعندئذ يمتنع بخصوصه استثناء.

## ٤. ضوابط جواز الجمع بين العقود:

١ / ٤ ألا يكون ذلك محل نهي في نص شرعي، مثل النهي عن البيع والسلف.

٢ / ٤ ألا يكون حيلة ربوية، مثل الاتفاق على بيع العينة أو التحايل على ربا الفضل.





# الجمع بين العقود

٣/٤ ألا يكون ذريعة إلى الربا، مثل الجمع بين القرض والمعاوضة، أو إقراض الغير مالا على أن يسكنه المقرض داره، أو يهدي له هدية، أو على أن يقضيه بزيادة في القدر أو الصفة. وينظر المعيار الشرعي رقم (١٩) بشأن القرض البند (١/٤).

٤/٤ ألا يكون بين عقود متناقضة أو متضادة أو متنافرة في الأحكام والموجبات، كما في الجمع بين هبة عين وبيعها للموهوب، أو هبتها وإجارتها له، أو الجمع بين المضاربة وإقراض رأس مال المضاربة للمضارب، أو الجمع بين صرف وجعالة، أو بين سلم وجعالة ببدل واحد، أو الجمع بين الإجارة والبيع فيما يسمى بالبيع الإيجاري (التقليدي).

## ٥. الرخص والتخفيفات الشرعية في الجمع بين العقود:

١/٥ الأصل أن يغتفر في العقود الضمنية والتابعة عند الاجتماع ما لا يغتفر عند الاستقلال والانفراد. والمراد بالعقد الضمني والتابع: ما جاء في الصفقة ضمناً، أو كان تالياً للمقصود الأصلي أو لاحقاً به في الاستهداف وتوجه الإرادة. ويجري تحديد ذلك بدلالة العرف والتعامل وخبرة أهل الاختصاص شريطة اعتماد ذلك من هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة.

٢/٥ مما يغتفر في العقود الضمنية والعقود التابعة الخلل الواقع في أحد الأمور الخمسة الآتية:

١/٢/٥ الغرر المؤثر في عقود المعاوضات المالية، مثل ما إذا كان وجوده تابعاً في العقد أو العقد المتضمن.



# الجمع بين العقود

٢ / ٢ / ٥ الجهالة المؤثرة في عقود المعاوضات المالية التي تقع في المعقود عليه تبعًا.

٣ / ٢ / ٥ ربا البيوع وعدم توافر شروط صحة الصرف مثل الجمع بين الصرف والحوالة حيث يغتفر عدم القبض في الصرف.

٤ / ٢ / ٥ بيع الكالئ بالكالئ (أي الدين المؤخر بالدين المؤخر) إذا وقع ذلك في التوابع مثل شراء أسهم الشركة بالدين والشركة عليها ديون.

٥ / ٢ / ٥ فوات بعض شروط الصحة عند الحاجة أو المصلحة الراجحة مثل ترك الإيجاب والقبول في البيع الضمني.

## ٦. المواطأة على الجمع بين العقود:

١ / ٦ يطلق لفظ المواطأة أو التواطؤ في الاصطلاح الفقهي على عدة أمور أهمها:

١ / ١ / ٦ توافق إرادة طرفين - صراحة أو دلالة - على إضمار قصدهما التعامل بحيلة أو ذريعة ربوية في صورة عقود مشروعة.

٢ / ١ / ٦ الاتفاق المستتر المتقدم بين طرفين على إتيان تصرف أو معاملة مشروعة يقصد بها التوسل إلى مخرج شرعي (حيلة محمودة).

٣ / ١ / ٦ اتفاق إرادة الطرفين في المداولة التمهيدية التي تسبق إبرام العقود المجتمعة المبينة في (٤ / ٢ / ٢).

٢ / ٦ للمواطأة على الجمع بين العقود بحسب طبيعتها وتكييفها الفقهي ثلاث خصائص:



# الجمع بين العقود

١ / ٢ / ٦ أنها اتفاق بين طرفين على إجراء عقود وإنجاز عقود فيما  
يستقبل من الزمان.

٢ / ٢ / ٦ أن المواطأة إذا نص في العقد على أنها جزء منه تعتبر بمثابة  
الشرط المتقدم على تلك العقود، وتسري على العقد أحكام  
الشريعة، من حيث الحل والحرمة، والصحة والفساد، واللزوم  
والنفاذ.

٣ / ٢ / ٦ أن القوة الملزمة للمواطأة شرعاً هي نفس القوة الملزمة  
للشرط أو الشروط المتقدمة على العقود، والشرط المتقدم  
كالمقارن في الصحة ووجوب الوفاء به، طالما أن العقد قد  
اعتمد عليه، وانفقت إرادة العاقدين على مراعاته.

٣ / ٦ للمواطأة على جمع العقود صنوف متعددة، ترجع في الجملة إلى أربعة  
أنواع:

١ / ٣ / ٦ المواطأة على الحيل الربوية: مثل التماؤل على العينة  
وعكسها، وبيع الوفاء (بيع الرجاء)، والحيلة إلى ربا الفضل.  
وهي محظورة شرعاً، ويترتب عليها فساد العقود التي يتوسل  
بها إلى ذلك.

٢ / ٣ / ٦ المواطأة على الذرائع الربوية: مثل الاتفاق على الجمع بين  
القرض والمعاوضة، أو على دفع المقترض للمقترض هدية  
أو زيادة في القدر أو الصفة على المال المقترض.

١ / ٢ / ٣ / ٦ تعتبر المواطأة موجبة لمنع تلك الذرائع المباحة  
في الأصل، ومناطاً لحظرها شرعاً بشرطين:





# الجمع بين العقود

الأول: أن يكون التوسل بما هو مشروع إلى ما هو محظور في تلك المعاملة كثيرًا بمقتضى العادة، وأن تقوى التهمة وتظهر على قصد ذلك المحظور وإرادته.

الثاني: ألا يكون هناك حاجة أو مصلحة راجحة إلى تلك المعاملة.

٣/٣/٦ المواطأة على المخارج الشرعية: وهي الحيل المحمودة التي لا تخالف وسائلها دليلًا شرعيًا، ولا تناقض أغراضها مقاصد الشريعة، ولا تؤول إلى مفسدة خالصة أو راجحة. وحكمها الجواز.

٤/٣/٦ المواطأة على الجمع بين عقود متناقضة أو متضادة: وهي فاسدة محظورة، بناء على عدم جواز الجمع بين عقدين فأكثر بينهما تناقض أو تضاد أو تنافر في الموجبات والآثار، لأنها وسيلة إليه، (وينظر البند ٤/٤).

## ٧. تطبيقات معاصرة للجمع بين العقود وأحكامها العامة:

١/٧ من أبرز صور المعاملات المالية المعاصرة المنظومات العقدية التي ينضوي تحت كل منها مجموعة عقود وعود يجري التواطؤ السابق بين طرفيها على إجرائها على نسق محدد، متلاحق المراحل، يهدف إلى تحقيق المصلحة أو الغرض الذي اتجهت إرادة العاقدين إلى تحقيقه، مثل المرابحة للأمر بالشراء، والإجارة المنتهية بالتملك، والمشاركة المتناقصة.



# الجمع بين العقود

٢ / ٧ تعتبر المواطأة المتقدمة في الجمع بين العقود واجبة المراعاة، وملزمة للطرفين، تطبيقاً للعرف التجاري والمصرفي المعاصر المعترف شرعاً، إذا نص العقد على أنها جزء منه (وينظر البند ٦ / ٢ / ٢).

٣ / ٧ تعتبر الوعود التي تتضمنها المنظومات العقدية ملزمة لمن أصدرها.

٤ / ٧ تخضع المنظومات العقدية في تكوينها وأحكامها ومقتضياتها وشروطها إلى القواعد الشرعية العامة في التعاقد، باعتبارها تبقى معاهدات جديدة مستقلة مستحدثة، وتعتبر صحيحة لازمة واجبة الوفاء ما لم تخالف دليلاً شرعياً معتبراً مع مراعاة ما ورد في البند ٥ / ٢.

٥ / ٧ تراعى في المنظومات العقدية الضوابط الشرعية للجمع بين العقود، وينظر ما ورد في الفقرة (٤).

٦ / ٧ يجوز أن يؤخذ في المنظومات العقدية بالرخص والتخفيفات الشرعية التي تترتب على اجتماعها في منظومة واحدة مستقلة قائمة بذاتها وينظر ما ورد في الفقرة (٥).

٧ / ٧ يترتب على إخلال أحد الطرفين بشيء من التزاماته في المنظومات العقدية حق المتضرر من الإخلال في التعويض عما أصابه من أضرار فعلية.

## ٨. تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٢٨ شعبان ١٤٢٦ هـ الموافق ٢ تشرين الأول

(أكتوبر) ٢٠٠٥.





# بمن يُعجب المدير؟

● هناك العديد من الصفات والمهارات التي يمكن أن تجذب وتعجب المدير في الموظف الجديد. و تختلف بناءً على طبيعة العمل والمؤسسة. نذكر هنا بعضها:





# التسويق الاستراتيجي

● التسويق الاستراتيجي عملية تطوير خطة شاملة لتحقيق أهداف التسويق الطويلة الأجل للمنشآت. يهدف إلى تحقيق تنافسية مستدامة و توازن بين احتياجات العملاء وأهداف الشركة.

## تحليل المنافسة مباشرين وغير مباشرين:

- فهم استراتيجياتهم
- نقاط قوتهم وضعفهم
- الفرص التنافسية
- التحديات التي تواجهها المنشأة.

## تحليل العملاء:

- فهم احتياجاتهم
- ورغباتهم
- عوامل اتخاذ القرار.
- تحديد الفئات والأهداف
- العوامل التي تؤثر في قرارات الشراء

## تحليل السوق ومؤثراته:

- دراسة العوامل الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية
- تحديد حجم السوق ونموه
- توقعات المستهلكين
- سلوك الشركات المنافسة.

## تنفيذ ورصد الأداء:

- رصد أداء الاستراتيجية وقياسه
- التأكد من تحقيق الأهداف المحددة
- اتخاذ التدابير التصحيحية إذا لزم الأمر.

## وضع استراتيجية التسويق:

- وضع استراتيجية التسويق
- كيفية تحقيق الأهداف المحددة.
- تحديد السوق المستهدفة.
- تحديد القيمة المضافة
- اختيار قنوات التوزيع المناسبة
- تطوير خطة التسعير والترويج.

## تحديد الفرص والتحديات:

- تحديد الفرص التي يمكن استغلالها.
- تحقيق ميزة تنافسية
- زيادة حصة السوق.
- تحديد التحديات وتجاوزها للنجاح.

التسويق الاستراتيجي أمرًا حيويًا لنجاح أي منظمة أو شركة. فهو يساعد على تحديد الاتجاه العام وتحقيق التفوق التنافسي وبناء علاقات قوية مع العملاء. يعتمد التسويق الاستراتيجي على البحث والتحليل والتخطيط الجيد للوصول إلى نتائج مرضية ومستدامة في المدى الطويل.

# عجلة الحياة الشخصية



## من أهداف التخطيط الشخصي تحقيق التوازن في جوانب الحياة الثمانية

### كيف تستطيع تقوية الذاكرة؟

مكة  
مكة المكرمة  
تعد كثرة النسيان من أعراض اضطراب قصور الانتباه وفرط الحركة. إذا كنت تعاني من ذلك فستنسى مواعيد مهمة وتضيع أشياءك الخاصة وتشعر باستياء إزاء ذلك. موقع Very Well Mind زودنا بسبع نصائح تساعد على تقوية ذاكرتك وتحسين حياتك:





## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



AL SALAM BANK  
المصرف السلام

توقيع إتفاقية شراكة بين مصرف السلام الجزائر و الجمعية الوطنية للأطباء البيطريين الجزائريين على هامش القمة العربية للبيطرة يوم السبت 23 و 24 سبتمبر بفندق هوليداي إن الشراكة





مشاركة مصرف السلام الجزائر ممثلا بالسيد "زهير مرابطين" مدير إدارة الموارد البشرية بالمصرف؛ في تنشيط اليوم الدراسي حول الروابط بين الجامعة و الشركات و الذي جرت فعالياته بالجامعة المركزية.





مراسيم افتتاح مصرف السلام الجزائر لفرعه الجديد بولاية الشلف بحي عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري الجديد بن سونة؛ تطبيقا لمخطط المصرف الرامية الى توسيع شبكة فروعها، من أجل خدمة أكبر عدد ممكن من المتعاملين في مختلف ربوع الوطن،



للإطلاع يرجى  
النقر هنا

لمعاينة فيديو مراسيم افتتاح الفرع  
يرجى الاطلاع على الرابط التالي:



## التجمع الفصلي لرؤساء الإدارات و الخلايا و مدراء فروع المصرف؛ بفندق السوفيتال بالجزائر العاصمة.





مشاركة مصرف السلام الجزائر في فعاليات الصالون الدولي للصناعة  
في طبعته الخامسة عشر التي جرت بقصر المعارض الصنوبر البحري  
في الفترة الممتدة من 09 الى 12 أكتوبر 2023







## طرائف اللغة العربية :

- ١- لا تُسمى الحديقة حديقة إلا إن كان لها سور. فإن لم يكن لها سور فهي بستان
- ٢- لا تُسمى المائدة مائدة إلا إن كان عليها طعام. فإن لم يكن عليها طعام فهي خوان
- ٣- لا تُسمى الكأس كأسا إلا إن كان فيها شراب. فإن لم يكن فيها شراب فهي قدح
- ٤- القطر يفتح القاف المطر ويكسرهما النحاس ويضمهما البلد أو الدائرة
- ٥- تقول هو عاطل عن العمل وهذا خطأ فالعاطل هي المرأة التي لا حلي لها و الصواب أن تقول هو رجل باهل!
- ٦- و تقول فلان عرضة للأمراض بمعنى أنه يصاب بها كثيرا. وهذا عكس المعنى الصحيح تماما. فالذي هو عرضة للأمراض هو من لا يصاب بها أبدا.
- ٧- الوجيف و الرجيف: كلاهما بمعنى زيادة ضربات القلب إلا ان الوجيف بسبب الفرحه أما الرجيف بسبب الخوف!

دخل شاعر على ملك و هو على مائدته ، فأدناه الملك إليه ، و قال له : أيها الشاعر  
قال : نعم أيها الملك.  
قال الملك : " وا " ، فقال الشاعر على الفور : " إن "   
فغضب الملك غضباً شديداً و أمر بطرده من المجلس !!  
فتعجب الناس منه و سألوه : أيها الملك ، لم نفهم مالذي دار بينكما ! أنت قلت " وا " و هو قال " إن " ، فما هي " وا " ؟ وما هي " إن " ؟  
فقال الملك : أنا قلت " وا " و اعني بها قوله تعالى : " و الشعراء يتبعهم الغاؤون "   
فرد علي وقال : " إن " و يعني بها قوله تعالى : " إن الملوك إذا دخلوا قرية أفسدوها و جعلوا أعزة أهلها أذلة " .

### ( من طرائف العرب ) ....

جاء رجل إلى فقيه فقال : أفطرت يوماً في رمضان فقال له الفقيه : اقض يوماً مكانه .  
قال : قضيت ، وأتيت أهلي وقد صنعوا مأمونية ( نوع من الحلوى الفاخرة ) فسبقتني يدي إليها ، فأكلت منها ، قال الفقيه : اقض يوماً مكانه قال الرجل : قضيت ، وأتيت أهلي وقد صنعوا هريسة ، فسبقتني يدي إليها ، فقال الفقيه : أرى ألا تصوم بعد ذلك إلا ويدك مغلولة إلى عنقك ؟

### من طرائف الظرفاء

سأل رجل زوجته: أتدريين أنّ الخلفاء العباسيين كانت ألقابهم جميلة، مثل: المعتصم بالله، الواثق بالله، المتوكل على الله ... لو كنت أنا منهم ما أنسب لقب لي؟!  
فأجابته زوجته: أنت واحدٌ من اثنين إمّا العياذ بالله، أو الشكوى لله.

### \*فائدة بكاء الطفل\*

قال ابن القيم - رحمه الله :  
«ولا ينبغي ان يشق على الأبوين بكاء الطفل وصراخه، ولا سيما لشربه اللبن إذا جاع، فإنه ينتفع بذلك البكاء انتفاعاً عظيماً، فإنه يروّض أعضائه ويوسع أمعاءه، ويفسح صدره، ويسخن دماغه، ويحمي مزاجه، ويشير حرارته الغريزية، ويحرك الطبيعة لدفع ما فيها من الفضول، ويدفع فضلات الدماغ من المخاط وغيره».