



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



الكلمة الافتتاحية



يعرف نشاط فرعنا نسقا تصاعديا ويظهر ذلك جليا من خلال مستويات الإنجاز المحققة



AL SALAM BANK

الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد الثاني 2024



مصرف السلام الجزائر

مدير فرع باب الزوار
السيد : رمضان قاوج





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

أقلام الموظفين



ص 20

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر



ص 04

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 28

مدير هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبية

استخدام المقاصد الشرعية في الاجتهاد



ص 06

المعايير الشرعية أيو في



ص 31

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطاوي توفيق
رئيس خلية التسويق والاتصال



ص 07

الأنشطة الإعلامية لتنشيطات المصرف



ص 33

نشاط فروع المصرف

فرع باب الزوار



ص 08

شبكة فروع المصرف



ص 38

نشاط إدارة الخزينة و العمليات المالية



ص 16



يقدم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

تأملات في بيع السلم المصرفي



- تأجيل تسليم المسلم فيه (بضاعة السلم) لما لا يقل عن خمسة عشر يوما عند الملكية وأجاز الشافعية السلم الحال
 - أن يكون أجل تسليم المسلم فيه محددا
 - أن يكون المسلم فيه مما يقبل الوصف في الذمة وزنا أو كيلا أو ذرعا أو عدا وأن يوصف عند التعاقد وصفا كافيا مانعا للجهالة
 - أن يكون المسلم فيه مقدورا على تسليمه
 - يجوز استبدال المسلم فيه باتفاق الطرفين
 - لا يجوز الشرط الجزائي في دين السلم
- وعلى خلاف ما قد يتوهم البعض يرى جمهور أهل العلم أن السلم ليس استثناء من النهي عن بيع المعدم ما دام محل العقد موصوف في الذمة ومقدور على تسليمه. فالمسلم فيه دين سلعي للمسلم في ذمة المسلم إليه تسري عليه أحكام الديون فيجب على هذا الأخير الوفاء به سواء من السلعة التي لديه أو بجلبها من غيره ما دامت موصوفة في الذمة وليست متعينة.
- كان يطلق على هذا البيع اسم بيع المفاليس أو بيع المحاويج كون من يلجأ إليه من الزراع والتجار في حاجة للسيولة ليمولوا أنشطتهم فيجدون ضالتهم لدى الموسرين من أصحاب الأموال الراغبين في الاستفادة من فارق سعر السلع المسلم فيها بين شرائها وبيعها.
- ومن هذا المنطلق اعتمدت المصارف الإسلامية هذا البيع لتمويل احتياجات المؤسسات التجارية والصناعية والزراعية والحرفية من السيولة لتمكين من التزود بالسلع والمواد الأولية والبذور والأسمدة أو تغطية التكاليف والمستحقات المترتبة عليها كأجور عمال أو ديون موردين أو حقوق جمركية أو ضريبية أو غيرها من المصروفات التي تستدعي توفر ما يفي بها من سيولة نقدية.

احتل بيع السلم مساحة كبيرة ضمن محفظة تمويلات المصرف حيث بلغ رصيده نسبة 50% من التسهيلات الممنوحة. وبقدر هذا الحجم المرتفع بقدر ما لاحظت خلية التدقيق الشرعي ضعف استيفاء العديد من فروع المصرف لكثير من المتطلبات الإجرائية والشرعية والتحوطية لهذه الأداة التمويلية مما جعل هيئة الفتوى والرقابة الشرعية للمصرف تطلب من الإدارة التقليل تدريجيا من اللجوء إليها والاستعاضة عنها بصيغ أخرى ارتأت أنها أقل مخاطرة من الناحية الائتمانية والشرعية كالمرابحة والبيع الآجل وحتى المشاركة والمضاربة.

ودون الخوض في فحوى هذا النقاش الذي دار بين الإدارة التنفيذية والهيئة الموقرة و المبررات الموضوعية التجارية والعملية التي أدت بنا لتفضيل هذه الصيغة على غيرها أريد أن أسلط الضوء على طبيعة هذا البيع والحاجة التي استدعت التعامل به في صورته الأصلية البسيطة وتطبيقاته المصرفية الحديثة والأحكام الشرعية التي وضعها الشارع الحكيم لضبط التعامل به والأخطاء التي يتعين تفاديها حفاظا على سلامة المعاملة الشرعية والائتمانية.

لما قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة المنورة مهاجرا وجد الناس يسلفون في التمر السنة والسنتين أي يشتري التجار الغلة مسبقا من أصحاب النخيل أملا في بيعها بسعر أعلى عند نضوج التمر فلم ينههم عن ذلك بل اكتفى بوضع الضوابط التي تحول دون الوقوع في الغرر الفاحش المفضي للنزاع فقال عليه الصلاة والسلام: "من أسلف فليسلف في وزن معلوم و كيل معلوم إلى أجل معلوم" (متفق عليه).

استنبط الفقهاء على اختلاف مذاهبهم في بعض الجزئيات الشروط الواجب توفرها لصحة العقد وهي:

- تعجيل المسلم (المشتري) رأسمال السلم للمسلم إليه (البائع) وأجاز الملكية أن يتأخر ذلك ثلاثة أيام

الوكيل بما يتجاوز سعر السلعة في السوق عند تمديد مدة الوكالة

• تتصل المصرف من تبعات ملكيته للمسلم فيه بعد قبضه هذه الأخطاء ترجع كما أشرت أعلاه لقصور في معرفة أو فهم خصائص بيع السلم والوكالة ومقتضياتهما و كذلك إسقاط تلك الضوابط الشرعية على الحالات العملية بسبب عدم كفاية التدريب أو غلبة الجانب النظري على التطبيقي فيه ومنها ما يترتب عن الحجم الكبير للعمليات و استعجال تنفيذها حفاظا على تنافسية المصرف و جودة خدماته.

ولمعالجة هذه الإشكالات والحد من المخالفات قررت الإدارة العامة استجابة لتوصية هيئتنا الشرعية الموقرة تقليص اللجوء للسلم كأداة تمويلية على الحالات الموجبة لذلك للحاجة الملحة أو المصلحة الراجحة مع حصر ذلك في السلع التي يتيسر وصفها في الذمة وصفا نافيا للجهالة دون غيرها وتكثيف عمليات التدريب الشرعي التأصيلي والتطبيقي مع تفعيل المرافقة الميدانية ومتابعة الأداء الشرعي للموظفين المعنيين مساءلة ومكافأة حتى نرتقي به للمستوى الذي يحول دون الوقوع في الصورية وهي مظنة الربا المقنع ويحفظ لهذا البيع نصاعته ولتطبيقه العملي مصداقيته وللمصرف سمعته.

من محاسن الصناعة المالية الإسلامية إحياءها ما اندرس من أحكام الشريعة في مجال المعاملات المالية وتقديم البدائل الشرعية للمعاملات الربوية ومما يعمل مصرفنا على التميز به إحياء تلك العقود الشرعية التي يقل التعامل بها من قبل البنوك الإسلامية وتوسيع نطاق استخدامها والاستفادة منها مع الاجتهاد في التحوط من مخاطرها الشرعية والائتمانية ومن ذلك بيع السلم والمشاركة والمضاربة. وحتى توتي هذه المحاولة ثمارها لا بد من المحافظة على نقاوتها الشرعية والعمل على تطوير التعامل بها بما يحقق الحكمة من تشريعها والمصلحة الخاصة والعامة المتوخاة منها.

وبالنظر إلى كون توفير هذه السيولة لا يمكن تمويله بصيغ البيع المؤجل أو الإجارة لأن الحاجة لا تتعلق بشراء سلع أو خدمات أو لأن المورد يرفض بيع ما يحتاجه المتعامل للمصرف أو لا لأسباب شتى لم يبق من صيغ التمويل المتاحة إلا بيع السلم وما هو قريب منه عمليا من شراء سلع وتوكيل البائع لبيعها أو المشاركة أو المضاربة. وقد أثرنا الصيغة الأولى لما قد ينجر عن تعميم التعامل بالبنمطين الآخرين من مخاطر عالية بسبب تعذر التحقق من نتائج العمليات واحتمال التعرض لخسائر غير محسوبة.

وقد جرى العمل في مصرفنا اعتماد بيع السلم مقرونة بتوكيل المسلم إليه ببيع المسلم فيه بعد تسليمه للمصرف بثمن يشتمل على رأسمال السلم مضاف إليه هامش ربح يحتسب على أساس نسبة العائدسأس نسبة العائد المطبقة على كل متعأ السنوي المطبق على كل متعامل. ومن ثم ينبغي الإلمام أننا بصدد عقدين منفصلين في عملية مصرفية مركبة ولكل عقد أركانه وشروطه وخصائصه التي يجب إدراكها حتى لا نقع في التباسات شرعية قد تفضي لارتكاب أخطاء في التنفيذ. فعقد السلم يتعلق بشراء السلع من المتعامل يذكر فيه مبلغ أصل التمويل فقط بينما يتعلق عقد التوكيل بشروط بيع المسلم فيه من قبل المتعامل لفائدة المصرف ويذكر فيه سعر البيع بهامش الربح المحدد وما زاد هو حافز للتوكيل.

وعليه من الأهمية بمكان الفصل بين العقدين وعدم الخلط بين مضمونهما كان نذكر سعر البيع بالوكالة في عقد السلم بدل عقد التوكيل أو تاريخ عقد التوكيل قبل تاريخ تسليم السلع المسلم فيها. وحتى لا نتعرض لاحتمال نكول المتعامل عن توقيع عقد الوكالة بعد حصوله على التمويل سهوا أو تهاونا أو مماطلة اقترحنا على هيئتنا الموقرة قيام المتعامل بالتوقيع على العقد من جانب واحد على سبيل الإيجاب الممتد وتأخير توقيع المصرف على سبيل القبول إلى ما بعد تسليم السلع لتتعدد الوكالة شرعا بتوثيق الإيجاب والقبول معا.

من الأخطاء التنفيذية الشائعة التي أحصيتها خلال ممارستي للعمليات المصرفية الإسلامية وجرى تصحيحها والحد من تكرارها:

- محل بيع السلم متعين وليس موصوفا في الذمة
- عدم وصف المسلم فيه وصفا نافيا للجهالة
- السلم في سلع غير مثلية
- إغفال ذكر رأسمال السلم وأجل ومكان التسليم في عقد السلم
- التعاقد سلما على سلع غير مقدور تسليمها لموانع قانونية أو إدارية أو عملية
- السلم في الذهب والفضة لانتفاء شرط التقابض
- مراجعة سعر البيع بالوكالة بتخفيض حافز





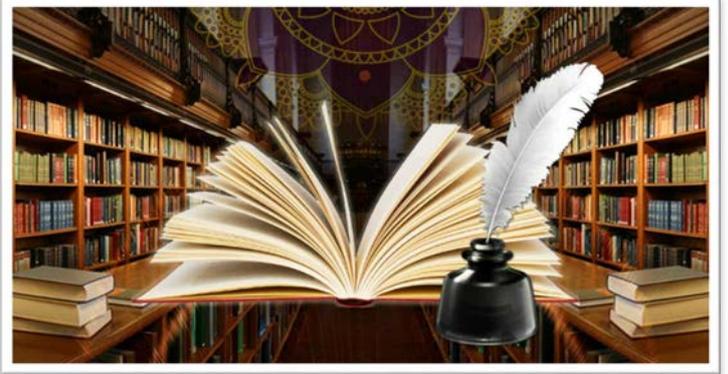
استخدام المقاصد الشرعية في الاجتهاد



بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة

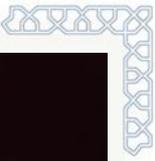
قد روعي في وضعها جهة العبد فمن ثم جاءت الشريعة بتحصيل المصالح وتكميلها، وتعطيل المفاسد وتقليلها، كما قال ابن تيمية وأمرت المكلفين باكتساب ما للمصلحة من أسباب، ونهتهم عن اكتساب ما للمفسدة من أسباب، وطلبت منهم الحيطة والحذر في مواقع الشبهات، كما أوكل للمجتهدين مقام الترجيح، وحذرتهم من اقتران الآراء بالأهواء، والشرعيات بالشهوات؛ لأن مجال المصالح والمفاسد متشابك ومتداخل والنظر فيه دقيق وخطير، والخلاف فيه قائم وعائم، والخروج من المتعارضات فيه ليس باليسير، والزَّلُّ في تلك المواقع وراءه فساد كبير .

وحفاظاً على ذلك التناسق الفقهي العام للأحكام، طلب من المجتهد أن يلحق كل اجتهاد أو مسألة عرضت له بمقصدها الخاص بها، وكذا المقصد العام الذي تنخرط فيه بصفتها جزءاً من التشريع، ومثل هذا الاجتهاد يجعل صاحبه حرياً أن يتبوأ منزلة القائم مقام النبوة.



إن المتتبع لفروع الشريعة يلاحظ، أنه قد شرع في كل أحكامها وتصرفاتها ما يحصل مقصود ذلك الحكم أو التصرف، ويوفر مصالحه، كما أنه شرع في كل باب من أبوابها المختلفة ما يقيم مقصده الخاص به، فإذا عمّت تلك المقاصد جميع أبواب الفقه، عدّ ذلك مقصداً عاماً، وشرع في كل حكم وتصرف صادر عن الشريعة، وهذا يفضي إلى أن عملية استنباط الأحكام لا بدّ من أن تكون مبنية على المقصد الذي لأجله شرع ذلك الحكم أو التصرف، حتى تكون هذه الأخيرة مندرجة في المراد الإلهي، ويكون القائم بها ممثلاً لأوامر الشارع الحكيم ونواهيها، فتتحقق - بمجموعها - الغاية من هذا الوجود.

ولما كانت جزئيات المقاصد المؤدية إلى كليّاتها مظنوناً بها في الكثير منها، كان لزاماً علينا في عملية الاستنباط الفقهي مراعاة المقصد العام من ذلك؛ لأنه مقطوع به، وذلك ضماناً لبناء فقهيّ متناسقٍ ومتكاملٍ من أدناه إلى أعلاه، فالأخذ بهذا المسلك، يجعل الشريعة خصبة ثرية ومنتجة، مشبعة لحاجات الناس في كل عصر ومصر، لأن الشريعة



عهد مجلة السلام



يقدم مسؤول خلية التسويق والاتصال :
توفيق محمد بوكريطاوي



الراكدة بضخها في مشاريع أو عمليات ذات مردودية عبر اقتناء الصكوك من خلال البورصة ، كما أن السلطات العمومية بإمكانها إصدار صكوك سيادية تخص مشاريع و استثمارات ذات مردودية في مجال الطاقة و المناجم .

الصيرفة الإسلامية

بالجزائر تمر بمرحلة الانطلاقة الفعلية وهي بذرة بذرها رجال عاملين وعلماء صالحين فبذلوا الجهد و رابطوا صابرين ثابتين في ثغور ورشة الاقتصاد مؤمنين أنهم امتداد لمشروع حلم الشهداء لتحقيق الدولة الاجتماعية في كنف قيمنا ومبادئنا الإسلامية وفاء لبيان وقعه رجال ارتوت الجزائر بدمائهم فكان بياننا خالدا سرمديا، لذلك كان لزاما على كل شريف المساهمة بصدق في بناء اقتصاد الوطن بهدف تحقيق الرفاهية والعيش الكريم للمواطن الجزائري الذي عاش الحرب و القهر و الظلم و اليتيم و الفقر و الذل في ظل المستعمر .

أخيرا لقد قبض الله للجزائر رجال وعلماء ومفكرين ورثوا جينات الشهداء وحملوا على عاتقهم مسؤولية حمل المشعل ومواصلة الطريق موقنين نبل مهمة تحقيق التنمية المستدامة وبناء النهضة الاقتصادية للتحرك من تبعية قوى الإستعمار ولما كان مرتبط نجاح النهضة الاقتصادية في تطوير المنظومة المالية وتسخيرها في تحقيق هذا المستهدف نكون أدركنا جميعا أننا في ثغرة من ثغور الرباط فلنجدد النية ولنخلص العمل.

الوفاء لأهل الوفاء، الرجال بالرجال والجزائر تستكثر خير رجالها.

إن الصيرفة الإسلامية في بداية نشأتها في نهاية سنوات السبعينيات بدأت بنثر الغبار على الكم الهائل من التراث الفقهي في مجال المعاملات وشارت النخب المؤسسة للهندسة المالية في استخراج أدوات توظيف الأموال عبر عمليات التمويل خالية من خدش الربا.

تعرضت بعض المصارف الإسلامية في بدايتها لعراقيل إدارية وقانونية ومالية ولكنها استطاعت تخطيها وذلك بفضل قناعة المتعاملين بوقوفهم إلى جانبها إيمانا منهم بصحة وسلامة قيم ومبادئ الهندسة المالية الإسلامية وجدير بالذكر أن علاقة رابطة الزبونية التي ارتقت الى علاقة الشراكة والمساهمة في بناء منظومة مالية وإيمان جميع المتدخلين هي مرتبط نجاح الصيرفة عند نشأتها، إيمان مصقول بنية خالصة لخدمة هذه الأمة.

اعتمد المؤسسون في البداية على الصيغ البسيطة دون التركيب المعقد للهندسة المالية فاستخدمت في مجال صيغة المرابحة للأمر بالشراء في مجال التمويل أما في مجال استقطاب الودائع فتم استخدام عقد المضاربة المطلقة فيما يخص الحسابات الاستثمارية وكذا سندات الاستثمار.

بداية الألفية الثانية كانت الطفرة وذلك بابتكار أدوات مستحدثة في مجال توظيف الأموال لمرافقة و تمويل المشاريع الكبرى فكانت الصكوك الإسلامية كما تم تطوير صيغة تمويل الإستصناع لمرافقة المرقين العقاريين و كذا العاملين في المجال الصناعي كما تم تطوير صيغة تمويل البيع لا جل و الإجارة التملكية لمرافقة فئة الأفراد ، كل هذه الديناميكية حفزت السلطات العمومية لتأطير الصيرفة الإسلامية بترسانة من التشريعات و القوانين و حثت المصارف التقليدية لفتح نوافذ إسلامية لمواكبة فرص متاحة في مجال الشمول المالي و استقطاب الأموال الراكدة لقد فرضت الصيرفة الإسلامية وجودها ميدانيا لقدرتها على مواكبة تطلعات المتعاملين الاقتصاديين في مجال التمويل البديل .

إن قرار السلطات العمومية مرافقة العاملين في حقل النشاط المصرفي و الهندسة المالية الإسلامية سيمكنها من إعطاء ديناميكية في المنظومة المالية فالنظام الخاص بالصكوك الإسلامية قيد الاعتماد سيفعل عمليات التداول على الصكوك و يفعل نشاط بورصة الجزائر ، كما ان صكوك الإجارة أو صكوك المشاركة أو صكوك المضاربة ستمكن البنوك بصفة عامة توظيف السيولة

نشاط فرع باب الزوار

مدير فرع باب الزوار
السيد : رمضان قاوج



الودائع على مستوى الفرع في 31 ديسمبر 2023 أكثر من 42.5 مليار دينار بنسبة إنجاز 101 % ، أما بالنسبة لصافي تمويلات العملاء بمختلف شرائحها أفراد ومؤسسات فقد بلغ حجمها حوالي 24.9 دينار جزائري ، بنسبة إنجاز تفوق 135 % من ما هو مستهدف . و قد عرف حجم الالتزامات خارج المركز المالي (عمليات التجارة الخارجية ، خطابات الضمان) هو كذلك نموا باهرا ، فقد تجاوز 75.4 مليار دينار، بنسبة إنجاز فاقت 129 %.

ان هاته النتائج قد تحققت بفضل الله تعالى أولا ثم بتضافر الجهود والتفاني الذي يميز الفريق العامل بفرع باب الزوار المتكون من إطارات ذات خبرة وكفاءات عالية الجودة و التي عرفت استقرارا لعدة سنوات متتالية، مما اتاح فرصة الحفاظ على الزبائن الحاليين الذين برهنوا على وفائهم للمصرف، وكذا تطوير و تنوع المحفظة التجارية للفرع من خلال استقطاب متعاملين جدد يمتازون بملاءة أدبية و مالية بمستوى تطلعات المصرف .

في الأخير، أغتنم هاته الفرصة عند كتابتي لهاته الاسطر لأتقدم بجزيل الشكر لأعضاء الإدارة العامة لمصرف السلام الجزائر، على مرافقتهم ودعمهم المتفاني، كما لا يفوتني أن أشكر جميع الزملاء والزميلات بمختلف إدارات الدعم المركزية الذين لا يبخلون علينا باي جهد من اجل الحفاظ على مكانة فرع باب الزوار خاصة والمصرف عامة من اجل تحقيق النتائج المرجوة.

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

يعتبر فرع باب الزوار ثاني فرع افتتح لمصرف السلام الجزائر حيث دخل في عملية الاستغلال سنة 2010 حيث يحظى الفرع من خلال موقعه بمزايا المنطقة و ذلك بتواجده بمحاذات المناطق الصناعية و كذلك التجارية الخاصة بالجهة الشرقية للعاصمة ، ومنذ ذلك التاريخ بقي الفرع محافظا على مكانته ضمن الفروع الرائدة للمصرف رغم الفترات المختلفة التي مر بها من فترات رخاء و أخرى صعبة خاصة في فترة جائحة كورونا التي اثرت على الاقتصاد الوطني بصفة عامة ، حيث سمحت الاستراتيجية الموضوعة من طرف الإدارة التنفيذية للمصرف على مواصلة الفرع في تحقيق الأهداف المسطرة له وكذا تعزيز المكتسبات المحققة وتحسين أداء الفرع مستقبلا انشاء الله بصفة خاصة . وبصفة عامة المساهمة في التنمية الاقتصادية في جميع المرافق الحيوية، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تتبع من مبادئ الشريعة الإسلامية بغية تلبية حاجيات المتعاملين والمستثمرين.

لقد عرف نشاط فرعنا منذ نشأته نسقا تصاعديا تحت قيادة مختلف مدراء الفرع الذين تعاقبوا على تسييره ، ويظهر ذلك جليا من خلال مستويات الإنجاز المحققة ، حيث تجاوزنا بفضل تضافر جهود الفريق العامل و بمساندة مختلف إدارات المساندة الأهداف المسطرة إلى نهاية ديسمبر من السنة الجارية، و هذا ما تظهره محصلة المؤشرات المالية ، فقد حقق الفرع مداخيل صافية خلال هاته الفترة تجاوزت 1.4 مليار دينار جزائري، بنتيجة صافية في حدود 719 مليون دينار جزائري، وذلك بنسبة إنجاز فاقت 108 %، و بنسبة نمو مقدرة ب 51 % بما كان عليه السنة الفارطة في نفس الفترة، و قد تحققت هذه النتيجة بفضل الإنجازات المحققة في مختلف القطاعات المالية ، فقد بلغ مجموع



الشرقية لمدينة الجزائر

بما تشهده من كثافة سكانية معتبرة، بالإضافة إلى العديد من المناطق الصناعية و مناطق النشاط التجاري (الإستيراد و التصدير، تجارة الجملة، التجزئة...)

الثالث:

العامل البشري. وما أدراك ما العامل البشري..

حيث يعتبر أهم عامل لنجاح أي مشروع بغض النظر عن مجاله ، زمانه و مكانه..

روح المجموعة تكتسي أهمية مفصلية لخلق جو عمل إيجابي يعتبر بمثابة المحرك الذي يدفع بالمؤسسة إلى الأمام لتحقيق الأهداف المسطرة.

من جهتنا تتميز مجموعتنا والحمد لله تعالى بالروح الأخوية من حيث تماسكها و تضامنها المثالي على المستويان الشخصي و المهني، كل عضو يقدم ما عليه دون أن يتردد في مساعدة أي زميل بكل عافية.

هذه الروح جعلت فرع باب الزوار يعتبر بمثابة مدرسة ميدانية، محظوظ كل من أتاحت له فرصة الانضمام إليها، إضافة للخبرة التي يكتسبها بالنظر لكثافة المعاملات المصرفية المسجلة يوميا بمختلف أصنافها و الموجهة لمختلف فئات المجتمع.

مسك الختام.. أفضل الصلاة والسلام على سيدنا و حبيبنا وشفيقنا محمد خير الأنام.



السيد : رضا ميلات
نائب مدير فرع باب الزوار

من المعلوم لدى الجميع أن فرع باب الزوار هو ثاني أهم فروع شبكة مصرفنا المحترم، من حيث حجم النشاط المسجل من جميع الجوانب وبشكل عام ومنتظم.

يرجع هذا النشاط المعتبر حسب رأبي الخاص المتواضع، بشكل مختصر إلى ثلاثة عوامل رئيسية:

الأول:

نوعية الخدمات والمنتجات المروجة لفائدة المتعاملين، وما تسجله من إقبال يعتبر خير دليل أنها تتوافق مع احتياجاتهم وتطلعاتهم في ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها القطاع المصرفي في الفترة الأخيرة.

الثاني:

الموقع المتميز للفرع حيث تتميز مدينة باب الزوار كونها البوابة



صورة جماعية للزملاء في مصلحة الصندوق

اتخاذ القرار وصنعه وإصداره بالاعتماد على السلطة الرسميّة وما تمنحه للقائد من صلاحياتٍ في اتخاذ الإجراء اللازم وفقاً للموقف الحالي الذي يمر به المنشأة.

يمكن تلخيص عناصر القيادة في النقاط الآتية:

1. الأهداف: تُعتبر الأهداف المرجو تحقيقها السبب الرئيسي لوجود المنشأة؛ حيث تقام على أساس الوصول إلى هذه الأهداف وتحقيقها من خلال ممارسة مجموعة من الأنشطة والعمليات من قِبَل مجموعة من الأفراد داخل بيئة تنظيميّة ماء، وتُعتبر عنصراً رئيسياً من عناصر القيادة؛ حيث تُعدّ بمثابة نقطة اهتمام القائد في تسيير جهود الأفراد وتسخيرها نحو هذه الأهداف ليصار إلى تحقيقها بالشكل المطلوب.
2. التأثير: يتمثل هذا العنصر بالكيفيّة التي يتبّعها القائد لترك الأثر الإيجابي في نفوس مرؤوسيه لتحفيزهم وتشجيعهم على تحقيق الأهداف المرجوة؛ حيث تُعتبر شخصية القائد وقدراته العامل المؤثر الأول في المرؤوسين.
3. البيئة التنظيميّة: وهي الوسط الخاصّ بالأفراد ويتواجدون به لتحقيق الأهداف المنشودة.
4. الأنشطة والعمليات: وهي كل ما يتمّ ممارسته وإنجازه من أعمالٍ وأنشطة لغايات الوصول إلى إدخال أهداف المنشأة حيّز التنفيذ والواقع.
5. الأفراد: ويشمل مصطلح الأفراد على جميع العناصر البشريّة ذات العلاقة بالعملية الانتاجية والمُحقّقة للأهداف، سواءً كان قائداً أو تابعاً له، ويعتبر الأفراد عنصراً مهماً في القيادة كونهم هم اليد المنفذة للأهداف المنشودة.



السيد : نبيل لعطاري
رئيس مصلحة الصندوق

تتفاوت الآراء ووجهات النظر في تقديم تعريف واضح لمفهوم القيادة، إلا أنه يمكننا الإجماع على أنها تلك القدرة على ترك أثر فعّال في المرؤوسين أو الأشخاص بشكل عام، وتحفيزهم على تحقيق الأهداف المنشودة بكل فاعلية وحماس، ويأتي هذا التأثير بانتهاج أسلوب صحيح في التوجيه والتعامل مع الأفراد، وبذلك يمكن القول بأنّ القيادة تركز بالدرجة الأولى على الأسلوب الصحيح في توجيه مسار القوى البشرية في المنشأة بالطريقة الصحيحة نحو الأهداف المرجوة ويكون ذلك بالتزامن مع تحقيق الرضا والثقة والاحترام، والتشجيع على العمل بروح الفريق أيضاً. يمكن تعريف القيادة الإداريّة بأنّها تلك النشاطات الممارسة في

السيد : أحمد خير الدين
مستشار زبائن رئيسي

استعمال التقنيات الرقمية



المالية، وخفض من تكلفة التمويل، وسهل من وصول المعلومات، ووسع من حجم التجارة والتبادل، كما زاد من حدة المنافسة بين المؤسسات المالية، ما نتج عنه التوسع في إنشاء البنوك الالكترونية، والعملات الرقمية والمنصات الرقمية.

ولم تكن المؤسسات المالية الاسلامية في منأى عن التقنيات الرقمية، فهي مجبرة اليوم على تبني الأنظمة التكنولوجية والرقمية، والسعي إلى طرح مجموعة من الأدوات والخدمات المالية المبتكرة من مشاريع العملات الرقمية، ومواقع تبادل العملات الرقمية، وسوق التداول الرقمي، وإنشاء مؤسسات تعمل على تبسيط عقود التمويل الاسلامية و استخدام المنصات الرقمية، وتطوير أنظمة المدفوعات الشاملة، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى خفض من التكلفة التشغيلية عبر العقود الذكية فضلا عن تبسيط وتسريع المعاملات المصرفية وتجذب الوسطاء، إضافة إلى جعل المعاملات المالية الاسلامية أبسط وأسرع.

وعليه، فإن المالية الاسلامية أمام تحدي ليس بالسهل، إذ يجب عليها الاستعداد لمجارات هذا التحول وذلك من خلال طرح مبتكرات جديدة تنسجم مع العالم الرقمي شريطة أن تلتزم بأحكام الشريعة الاسلامية التي تنظم عمل مؤسساتها، لذلك بات من الضروري أن يتفاعل التمويل الاسلامي مع هذه المتغيرات.

يعيش العالم اليوم العصر الرقمي، عصرا انتشرت في ظله وبشكل مذهل استعمال التقنيات الرقمية التي تستند على السرعة والمرونة، والتي كان لها تأثير كبير على تغيير الواقع البشري، حيث تطورت الحياة بوتيرة متسارعة، وتقدمت التكنولوجيا بصورة مذهلة، وفرض الابداع التقني واقعا جديدا، حيث برز في الأوساط العلمية مصطلح جديد أطل عليه "الثورة الصناعية الرابعة؛ والذي يشير إلى الاندماج التكنولوجي الكامل بين العالمين المادي والرقمي، والذي سيؤدي لا محالة من تغيير سلوك البشر، خاصة بعد طغيان استخدام مستجدات التكنولوجيا من بينها الأنترنت، والذكاء الاصطناعي، والحوسبة السحابية، والبيانات الكبيرة، والانسان الآلي وغيرها.

ثورة صناعية رابعة أثرت وبشكل كبير على مختلف الجوانب وخاصة منها الاقتصادية والمالية، حيث تحول العالم نحو مفهوم الاقتصاد الرقمي، الذي يعني التفاعل والتكامل بين تكنولوجيا المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات، فهو يعتمد في مجمل عملياته على المعلومات، ويسمح بدخول تكنولوجيا المعلومات في مختلف الأنشطة الاقتصادية، ويستند في أغلب خطواته على استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي ألغت الحواجز والحدود أمام تدفق المعلومات والسلع والخدمات و رؤوس الأموال من وإلى أي نقطة في العالم، وفي أي وقت، وهو أحدث تغييرات عميقة في أنماط الحياة بمختلف مجالاتها، كما سهل العمليات



عمال البلدية، مصلحة الحالة
المدنية وترقيم المركبات



شكر وتقدير – لعمال البلدية مصلحة الحالة المدنية
وترقيم المركبات
رغم أن جميع كلمات الشكر لا توفيكم ولو جزءاً
بسيطاً من حقكم، لخدمتكم الاستثنائية الذي قدمتموه
في السنوات الماضية. كل كلمات الثناء تصمت
خجلاً أمام ما تقدموه من جهد متميز وعملٍ دؤوب
لأجل المصلحة العامة، فشكراً وكل كلمات الحب
والوفاء لكم، وأتمنى لكم الاستمرار أكثر
فأكثر التعاون معنا ومتعالميننا وتنفيذ ما هو
مطلوب منا كواجب نفتخر بأن نحمله على أكتافنا..
العمل ليس مجرد تشريفٍ ولا هو منصبٌ
للمفاخرة، بل هو تكليفٌ وأمانة، وأنتم قد أثبتتم
بأنكم بقدر المسؤولية والأمانة، وأنكم خير من
يخدم الوطن ويساعد شركتنا العزيزة للقيام
بواجبها و مقدرين لكم جهودكم الرائعة.





العمل بروح الفريق يعزز من الشعور بالثقة بين أعضاء العمل والتي تعد الأساس الرئيسى والقوى لبناء الفرق الناجحة القائمة على تبادل الثقة والاحترام فيما بينها، الأمر الذي يحسن من العلاقات المهنية، وبالتالي الحصول على إنتاجية أفضل.

خامسا: العمل بروح الفريق يظهر المواهب الخفية

المواهب الخفية للموظفين لا تظهر أثناء العمل الفردي وإنما تظهر إلى النور وتخرج لحيز التنفيذ إذا كان العمل ضمن فريق، لأن الموظف في بيئة العمل الجماعية التي تقوم على التشجيع والإيجابية يكون أكثر حرصا على إظهار موهبته وإمكانياته الوظيفية لينال رضا مديره ورؤسائه في العمل.

سادسا: تحسين نقاط قوة الموظف

الإجابة على سؤال ما أهمية العمل الجماعي وروح الفريق في المؤسسات؟ لا يقتصر فقط على نجاح المؤسسة في المشاريع الجديدة أو الوصول لأهدافها فقط، بل أنه يساعد أعضاء الفريق على تعزيز نقاط قوتهم الفردية ومهاراتهم الوظيفية الأمر الذي يساعدهم على النجاح في المشاريع المستقبلية وإكمال المهام بأفضل كفاءة وفعالية.

سابعا: تحسين مهارات اتخاذ القرار

العمل الجماعي يشجع كافة أعضاء الفريق على الشعور بالاستقلالية والقدرة على طرح كافة الأسئلة والإجابة عليها والمشاركة في اتخاذ القرارات بما يحقق أهداف المنشأة ويصب في مصلحتها.

فوائد بناء فريق عمل في المؤسسات

يتساءل العديد من أصحاب الأعمال حول ما أهمية العمل الجماعي وروح الفريق في المؤسسات؟ والحقيقة أن العمل الجماعي يساعد أي مؤسسة في التحسين من إنتاجيتها، كما يعزز من أداء الموظفين لصالح المنشأة، الأمر الذي يساهم في الحفاظ على بيئة عمل منظمة تتمتع بالتعاون بروح الفريق.

ومن أبرز الفوائد التي تعود على الموظفين الذين يعملون بروح الفريق في أي مؤسسة ما يلي:

أولا: خلق بيئة عمل متعاونة ومنظمة

العمل الجماعي يخلق علاقة قوية بين الموظفين، فكلما تعاون العاملون مع بعضهم البعض وعملوا بروح الفريق الواحد كلما زادت معرفتهم ببعضهم البعض وتمكنوا من التواصل الفعال فيما بينهم ليصبحوا أكثر تعاونا في الوصول إلى الأهداف التي يسعى إليها المسؤول في العمل.



السيد : محمد عبد الله بلغيث
مستشار زبائن رئيسي

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته والصلاة والسلام على من لا نبي بعده محمد خير خلق الله وعلى آله وصحبه ومن تبعه بإحسان إلى يوم التلاق .

سؤال يراود العديد من أصحاب الأعمال الذين يرغبون في الوصول لأهداف محددة وتحقيق النجاح خلال وقت معين، حيث يعد العمل ضمن فريق من أهم الأدوات التي تساعد أي مؤسسة في تحقيق الأهداف المشتركة، كما يلعب دورا حيويا في تعزيز أداء العاملين وتحقيق النجاح المطلوب.

العمل الجماعي مهم للغاية في أي مؤسسة أيا كان مجال عملها، فالعمل ضمن فريق يمكن المنظمات المتنوعة من إنجاز العمل بشكل أفضل وأسرع، والقدرة على إيجاد حلول أكثر وابتكار أفكار مبتكرة تعزز من نجاح المؤسسة وتزيد من إنتاجيتها، ومن أبرز الفوائد التي تحصل عليها المؤسسة بفضل العمل الجماعي ما يلي:

أولا: يساعد في تحسين العصف الذهني

تمتع محيط العمل بروح الفريق سيساعد بشكل كبير على تحسين العصف الذهني للموظفين، وقدرة الفريق على التفكير خارج الصندوق للوصول لأفكار مميزة لتنفيذ المشروعات المختلفة، حيث يقوم العمل في مجموعة على مشاركة الأفكار والآراء المتنوعة في مكان واحد والتفكير سويا في التوصل لحلول أو أفكار جديدة تخدم المشروع.

ثانيا: العمل الجماعي يعزز من مهارات حل المشكلات

العمل الجماعي يساعد العاملين على إيجاد حلول سريعة وفعالة لحل كافة المشكلات التي تطرأ على العمل، وهذا على عكس العمل الفردي الذي يصعب على الموظف حل المشكلات بنفسه بل قد يستغرق الأمر منه أيام لإيجاد حل مناسب.

ثالثا: روح الفريق يدعم التواصل الفعال

إذا كنت تتساءل عن ما أهمية العمل الجماعي وروح الفريق في المؤسسات؟ فيمكننا القول بأنه الأداة الفعالة في خلق التواصل الفعال بين الموظفين ورؤساء العمل في المنشأة، الأمر الذي يؤدي إلى تعزيز التماسك فيما بينهم والسير وفق أهداف واضحة بما يحقق رؤية المنشأة.

رابعاً: بناء الثقة بين فريق العمل



ثانياً: تعزيز كفاءة العمل

العمل بروح الفريق يساعد الموظفين على إنجاز العمل والانتهاء من كافة المهام بشكل أسرع من العمل الفردي، حيث تتجمع نقاط القوة الخاصة بكل موظف لأداء المهام بأعلى كفاءة ودون أي أخطاء.

ثالثاً: التقليل من ضغوطات العمل

عمل الموظف كجزء من فريق يساعده على مشاركة المسؤوليات وتقسيم الأعباء الوظيفية مع زملائه في العمل الأمر الذي سيساهم في تقليل ضغط العمل عليه والتخلص من آثاره السيئة التي تؤثر على صحته وأدائه في العمل.

رابعاً: روح الفريق يزيد من فرص تعلم الموظف

تعاون الموظفين في العمل يمكنهم من تبادل مهاراتهم وخبراتهم الوظيفية التي يمتلكونها، كما يخلق لهم فرص تعليمية مميزة، الأمر الذي يساهم في تعزيز خبرات الموظفين، الأمر الذي يعود بالإيجاب على المؤسسة.

خامساً: التقليل من معدل تدوير الموظفين

إذا كنت تتساءل عما أهمية العمل الجماعي وروح الفريق في المؤسسات؟ فيمكننا القول بأن العمل ضمن فريق يخلق بيئة متعاونة قائمة على الود والمشاركة تشجع العاملين على بذل المزيد من الجهود للوصول للأهداف المطلوبة.

وهذا على عكس بيئة العمل التي تفتقر إلى العمل الجماعي والتي تصيب الموظفين بالإحباط، نتيجة الأعباء الوظيفية الملقة على عاتقهم والتي لا يستطيعون تنفيذها في المواعيد المقررة، الأمر الذي يزيد من معدل تدويرهم من أجل البحث عن بيئة عمل أفضل.

سادساً: تعزيز الشعور بالإنجاز

العمل الجماعي بروح الفريق الواحد يجلب للموظفين الشعور بالإنجاز، وذلك بفضل المشاركة في إتمام المهام المتنوعة والانتهاء منها في وقت أسرع وبكفاءة أعلى، الأمر الذي يشعرهم بالإنجاز ويشجعهم على بذل المزيد من الجهود للوصول إلى أفضل أداء في أسرع وقت.

سابعاً: تحسين شعور الموظفين بالانتماء للمصرف

فريق العمل المتعاون والقادر على التواصل الفعال وبشكل جيد في بيئة تشجيعية يحسن من شعور العاملين في بيئة العمل الواحدة بالانتماء تجاه بيئة العمل وأيضاً زملائهم في العمل وخلق بيئة متناغمة تساعدهم على إنجاز المهام الموكلة لهم وتشجيع بعضهم البعض عند تعرضهم لضغط العمل.

كيف يصبح العمل الجماعي وروح الفريق في المؤسسات ناجح؟

بعد الإجابة عن سؤال ما أهمية العمل الجماعي وروح الفريق في المؤسسات؟ يمكننا التطرق إلى مجموعة من الخصائص التي

تساهم في نجاح روح الفريق وهي كالتالي:

القيادة الفعالة: العمل ضمن فريق يجب أن

يتم وفق قيادة قوية وفعالة لتجميع جهود

العاملين لأداء المهام الموكلة إليهم في الوقت

المحدد.

تقبل النصائح والملاحظات: يجب على

أعضاء الفريق تقبل النقد البناء والنصائح

حتى يصبح العمل الجماعي ناجحاً ويحقق الأهداف التي تسعى إليها المؤسسة.

التحلي بالصبر: العمل بروح الفريق يساعد الموظفين على

التعامل مع بعضهم البعض رغم تفاوت المهارات والخبرات

الوظيفية، لذا يجب أن يتمتع الموظفون بالصبر عند مساعدة زملاء

العمل المبتدئين وتعليمهم مهارة معينة.

بعد الإجابة عن سؤال ما أهمية العمل الجماعي وروح الفريق في

المؤسسات؟ يمكننا القول بأن العمل ضمن فريق يساعد الموظفين

على التعاون من أجل تحقيق أهداف المؤسسة ويعزز التواصل فيما

بينهم كما يقلل شعورهم بالإرهاق، وذلك بفضل تقسيم المسؤوليات

والأعباء الوظيفية على أعضاء الفريق، الأمر الذي يعزز من

أدائهم في العمل ويسمح بتحقيق الأهداف المسطرة.





3. تحسين عمليات التحليل والتقرير: يمكن للمندوبين في العمليات أن يلعبوا دوراً محورياً في تحسين عمليات التحليل والتقرير المتعلقة بأداء الصندوق، مما يمكن البنك من اتخاذ القرارات الاستراتيجية بشكل أفضل. *دور المندوبين في العمليات:

1. تقديم التوجيه والدعم: يمكن للمندوبين في العمليات أن يقدموا التوجيه والدعم لفرق الإدارة الأخرى في البنك بشأن أفضل الممارسات في إدارة الصندوق.
2. ضمان الامتثال للمعايير الإسلامية: يلعب المندوبون في العمليات دوراً هاماً في ضمان الامتثال للمعايير والأحكام الشرعية في عمليات إدارة الصندوق، مما يحافظ على توافق البنك مع الشريعة الإسلامية.

و في الأخير، لا بد ان نذكر أن إدارة الصندوق تعد عملية حيوية في البنوك الإسلامية ، ويمكن للمندوبين في العمليات أن يلعبوا دوراً بارزاً في تحسين أدائها وتعزيز التوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية. من المهم أن يعمل الفريق بروح الفريق والتعاون لتحقيق أهداف البنك وتقديم أفضل خدمة ممكنة للعملاء.



السيدة : عمراني نادية
مندوب العمليات

تعتبر إدارة الصندوق من أهم العناصر في البنوك الإسلامية، حيث تؤثر بشكل مباشر على فعالية وأداء البنك ككل. يهدف هذا المقال إلى

استعراض أساليب تحسين أداء إدارة الصندوق في البنوك الإسلامية، مع التركيز على دور المندوبين في العمليات وأهميتهم في هذا السياق

*تحسين عمليات إدارة الصندوق:

1. تطوير عمليات الإدارة: يتعين على المندوبين في العمليات العمل على تطوير وتحسين عمليات إدارة الصندوق، بما في ذلك استخدام التكنولوجيا الحديثة وتبني أفضل الممارسات في هذا المجال.

2. تعزيز الشفافية والمساءلة: يجب على المندوبين ضمان توفير الشفافية والمساءلة في عمليات إدارة الصندوق، مما يساعد على بناء الثقة بين العملاء وتحقيق الاستقرار المالي.

نشاط إدارة الخزينة و العمليات المالية

إدارة الخزينة و العمليات المالية



المال من تداول الأسهم عبر نشاط الوسيط في البورصة ومن عمليات المالية الدولية من خلال نشاط المصرف على مستوى سوق العملات الأجنبية بيعة وشراء. كما تضطلع إدارة الخزينة بمراقبة مخاطر السيولة للمصرف عن طريق لجنة الأصول والخصوم وتحديد السياسات الواجب اتخاذها في إدارة السيولة لتحقيق الاستقرار المطلوب، هذا ما يجعل إدارة الخزينة من أكثر الإدارات أهمية وحساسية على مستوى المصرف نظرا للحركة الكبيرة للتدفقات النقدية والمالية الداخلة والخارجة وما لها من تأثير على ربحية ومخاطرة المصرف. فإدارة الخزينة تعتبر القلب النابض للمصرف لما تتجمع فيها جميع موارد المصرف النقدية والمالية كما تخرج منها جميع المدفوعات الى الغير بعد استكمال دورتها المستندية في باقي فروع المصرف. نشاط إدارة الخزينة بالدينار



كلمة مدير إدارة الخزينة والعمليات المالية السيد عبد الوهاب بداني

في خضم تحديات النشاط الاقتصادي والتجاري والمالي محليا ودوليا وتزايد المنتجات والصفقات وما ينتج عنها من تحويلات مالية بين الشركات والمؤسسات المالية تصطف المصارف الإسلامية كأحد روافد الاقتصاديات الوطنية. وتعد الخزينة أحد أهم الإدارات على مستوى المصارف الإسلامية لما لها من تأثير مباشر وسريع على باقي الإدارات داخل المصرف وخارجه. وتواكب إدارة الخزينة التطور الحاصل من إيجاد أدوات ومنتجات وتنفيذ للعمليات المصرفية والمالية بما يسهل تطبيق أوامر زبائنها بكل أريحية وهذا يمر عبر الالتزام والانضباط بالأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

وتتنوع أعمال إدارة الخزينة بين عمليات المالية المحلية من خلال عمليات المقاصة الآلية لنظام الدفع الخاص بالشيكات والتحويلات والاقطاعات، وعلى مستوى السوق النقدي من توظيف للسيولة بما يتماشى مع سياسة المصرف، وسوق رأس



السيد : محمد غزال مندوب متعدد المهام

شهد نشاط إدارة الخزينة في السنة المنصرمة 2023 معدلات نمو جد مشجعة في جميع العمليات المنجزة عن طريق المقاصة الآلية مقارنة بالسنة الماضية. إذ بلغت قيمة الشيكات والتحويلات والكمبيالات والاقطاعات وتحويلات آرتس المتداولة عبر نظام المقاصة الآلية ما يفوق 1508.9 مليار دج (

نشاط إدارة الخزينة و العمليات المالية

وإدارات الفروع في توطين المتعاملين مما انعكس بالإيجاب على التحويلات المالية لحساب الخزينة المركزية.
نشاط إدارة الخزينة بالعملة الصعبة



كلمة السيد زهير طببيب، نشاط قسم التقارير النظامية :

كما تشرف إدارة الخزينة على انجاز التقارير النظامية للمصرفية المتعلقة بالعملة الصعبة والتي تعتبر بذاتها عالم واسع إذا قمنا بالتعمق فيها وتتركز مهمتنا في ضمان الشفافية والامتثال للعمليات التي نفذت من قبل جميع فروع مصرف السلام في المجال المالي بالعملة الصعبة. وتلعب إدارتنا دورا أساسيا في الحرص على تطبيق احترام ومراعات النصوص القانونية المصرفية، بحيث 96 من إجمالي تقارير النظامية لبنك الجزائر، إدارتنا مسؤولون عن أحد عشر منها أي بما يعادل 12% من إجمالي التقارير، كون هذه الأخيرة لها أهمية بارزة لضمان الامتثال والشفافية لمصرفنا اتجاه بنك الجزائر. كما نحرص على تقديم التقارير إلى مختلف مصالح ومديريات بنك الجزائر في الوقت المحدد لها وعدم تجاوزه، فمنها ما هي يومية، آخر الشهر، فصلية، سداسية، وبالتالي استيفاء جميع الالتزامات الواجبة القيام بها وتجنب جميع الإنذارات أو التحذيرات المرتبطة بالتأخر في التصريح. وقد اتخذ بنك الجزائر إجراءات صارمة للحفاظ على الالتزام بهذه التصريحات لما لها من أهمية بالغة. وبذا فإن يقظة الفروع في إدخال البيانات الصحيحة في النظام التشغيلي – ت 24 – للمصرف وتزويدنا بالمعلومات الموثوقة يساهم بنسبة كبيرة في صحت ومصداقية التقارير.



السيدة : صارة مزنر مكلفة بالعمليات

في حين حجم العمليات بالعملة الصعبة الخاصة بملفات البورصة التي تم شراؤها من مصالح بنك الجزائر ولصالح عملاء المصرف وصلت الى ما يعادل 514 مليار دج أي بزيادة تقدر ب 29% مقارنة بسنة 2022 حيث كانت قيمة التحويلات تعادل 398 مليار دج وهذه الزيادة تعد جد معتبرة لتسوية معاملات التجارة الخارجية لمتعاملي المصرف نتيجة لزيادة محفظة المتعاملين المواطنين واستقطاب عدد أكبر منهم بالإضافة الى افتتاح فروع جديدة للمصرف. بالنسبة للتحويلات الواردة بالعملة الصعبة لمتعاملي المصرف التي عرفت تطورا ملحوظا نتيجة زيادة عمليات التصدير التي قام بها متعاملو المصرف والتي عرفت ارتفاعا حيث وصل مبلغ العملة الصعبة المعاد تحويله الى الوطن في سنة 2023 يعادل 30.4 مليار دج مقارنة بسنة 2022 أين كان المبلغ بمقدار ما يعادل 10 مليار دج أي بنسبة 204%.

نشاط عمليات البورصة لسوق القيم المنقولة

عرفت سنة 2023 حركية في تداول القيم المنقولة شراء أو تحويلا للأسهم المدرجة في بورصة الجزائر. جل العمليات التي تم تنفيذها كانت لصالح متعاملي المصرف متمثلة بالأساس في تنفيذ أوامر الشراء مقدرة مجموع 1.275 سهم خلال سنة 2023، كما عرفت استقطاب متعاملين من خارج المصرف وذلك بتحويل حسابات الأسهم من البنوك الزميلة الى حسابات المصرف وكانت الحصيلة بتحويل 1.516 سهم كلها تمثل أسهم شركة بيوفارم.

نشاط إدارة الخزينة و العمليات المالية



والمهني، ويتضمن ذلك أشياء مثل حل النزاعات، العمل الجماعي، واكتساب ثقة الآخرين.

5 الثقة:

الثقة في قدراتنا وأنفسنا مهمة لتحقيق النجاح، ومواجهة التحديات الجديدة، فمن المهم تحقيق التوازن بين الثقة والتواضع.

6 الإصرار:

يعتبر الإصرار الوقود الذي يحتاجه الأشخاص للمثابرة، وعدم الاستسلام للإحباط بعد بضع محاولات

7 القيادة:

تعد القدرة على إلهام الآخرين وتوجيههم نحو هدف مشترك، صفة مهمة، ويمكن أن يكون الدور القيادي على سبيل المثال في تحفيز أعضاء الفريق وخلق بيئة عمل إيجابية ومنتجة.

حيث تجدون ملخص الإحصائيات وحجم الارتفاع للتدفقات التي قمنا بإرسالها إلي البنوك الزميلة لهذه السنة جانفي 2024 مقارنة ب السنة الفارطة جانفي 2023:



كلمة السيد نقاز محمد حسين:

السلام عليكم:

بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين اما بعد،

عرفت دائرة الخزينة و العمليات المالية نجاحا واسعا من ناحية التنظيم و مراقبة كل الحسابات و مراجعتها و ذلك رغم ارتفاع كبير في الدفقات سواء من ناحية المقاصة أو غيرها من وسائل الدفع و السر يكمن في الانضباط الوظيفي و الإيمان بأن كل الجهود مهمة و العمل الجاد يمكن أن يؤدي إلى نمو ذي مغزى و يستطيع أي إنسان أن يتطلع إلى الازدهار في حياته المهنية و مساعيه الشخصية و ذلك عبر النقاط التالية:

1 الذكاء العاطفي:

تعد القدرة على التعرف على عواطفنا وإدارتها، وكذلك مشاعر الآخرين، أمرا بالغ الأهمية للتواصل.

2 الوعي الذاتي:

يمكن للأفراد الواعين بأنفسهم تقييم نقاط قوتهم وضعفهم بدقة، كما أنهم قادرون على التعرف على كيفية تأثير تصرفاتهم وسلوكياتهم على من حولهم.

3 القدرة على التكيف:

أولئك الذين يمكنهم التكيف، وتعلم أشياء جديدة بسرعة، يكونون أكثر قدرة على التنقل في بيئات غير مألوفة وتحقيق النجاح في مساعيهم.

4 مهارات التعامل مع الآخرين:

التفاعل وبناء العلاقات مع الآخرين مهم للنجاح الشخصي

المقاصة الصادرة		وسائل الدفع
جانفي 2024	جانفي 2023	
المبلغ	المبلغ	
46 547 471 776,57	36 776 333 787,63	الشيكات
1 794 113 557,32	1 559 732 933,01	التحويلات
623 559 199,08	864 918 052,42	السفقات و السند لأمر
-	-	الاقطاعات
2 544 352 371,17	1 600 511 732,86	النقديات
51 509 496 904,14	40 801 496 505,92	المجموع



نشاط إدارة الخزينة و العمليات المالية

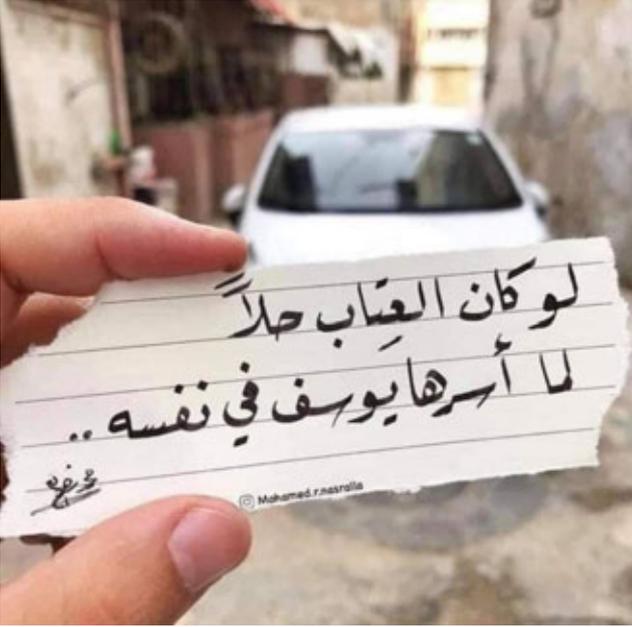
مصلحة الصندوق



السيد : عمار نباك، مندوب متعدد المهام

التغافل بين الخلق و الفن

السيد : سفيان جبالي
نائب المدير العام



كثيرا ما نقرا عن فن التغافل في الإدارة الحديثة و هو من سمات القادة الناجحين، فلنتعلم كيف نتغافل عن بعض سلوكيات الموظفين لكن دون غفلة و نتعلم كيف نؤطرهم دون تحسيسهم بتتبع أخطائهم للنيل منهم و نتعلم كيف نتجاوز عن بعض الأمور دون اهمالها و نتعلم هذا الفن في حياتنا اليومية مع

أهلنا و أولادنا و أصدقائنا .

كنوع من الدفاع عن النفس و في كلتا الحالتين تكون آنذاك مؤسستك هي الخاسرة "

و حتى لا تصل الأمور لمثل هكذا مستوى , أصبحت المنظمات و الإدارات تولي أهمية كبيرة في تدريب موظفيها على طريقة تسيير النزاعات داخل المؤسسة و كيفية معالجتها و سبل تجنبها و قد وقفت في هذا الباب على ما يسمى اليوم فن إدارة النزاعات و تسييرها، و هو في الحقيقة خلق و فضيلة عرفها العرب و المسلمون منذ قرون، و لو التزمنا بها لما احتجنا لدراساتها و التدرج على تطبيقاتها .

يقول احد الشعراء , ليس الغافل بسيد في قومه لكن سيد قومه المتغافل , و سئل الامام الشافعي : من هو العاقل فقال: الكيس العاقل هو الفطن المتغافل. و قال الحسن البصري " ما زال التغافل من فعل الكرام " .

و قد كان التغافل من خلق نبينا صلى الله عليه و سلم ملتزما به مع أصحابه و اهله و نسائه و في هذا الباب جاءت الآية " عرف بعضه و اعرض عن بعض" لتؤكد تغافله عن احدى نسائه حين افشت سرا حدثها به، و كان على هذا الصحابة رضوان الله عليهم و عظماء هذه الامة .

اردت تقاسم هذه الاسطر مع زملائي تذكيرا بهذا الخلق العظيم الذي نجد فيه حلا للكثير من المسائل و المشاكل التي نواجهها يوميا سواء مع الزملاء او المتعاملين و لا نحتاج في الحقيقة لتدريب و ممارسة معينة لتطبيقه بل كل ما نحتاجه هو العمل بما جاءت به تعاليم ديننا " الدين المعاملة" .

قرات لاحد المديرين يروي انه " لما ترقى الى منصب مدير في الشركة , كان من ضمن فريقه شاب نشيط جدا , ناجح في عمله , يقوم بكل مل يطلب منه بذكاء و سرعة و دقة و يتفوق على زملائه في نسب الإنجاز، الا انه كان خفيفا لعويا يغادر المكتب بدون اذن و يكثر من طلب الاجازات و تقدم مرة بطلب إجازة بغية السفر مع أصدقائه في رحلة لكن رفضها المدير فما كان منه الا ان تقدم بإجازة مرضية و اتصل به مدعيا المرض و معتذرا عن الحضور. و لان المدير يعرف ان الموظف يدعي المرض فقط ذهب صباحا الى بيته و انتظره باكرا ثم قابله و هو يحمل عدة الرحلة .

يقول المدير ان الموظف كاد يذوب خجلا و وجهه يتقلب بين الخجل و الحرج , بينت له انه لم يكن قادرا على خداعي و انني لست بتلك السذاجة التي يظنها و برهنت له انه كاذب و خصمت عنه اجر اليوم مضاعفا لكن ماذا حصل بعد ذلك ؟

بعد أيام، تقدم الشاب باستقالته و خسر المدير جهده و نسب الإنجاز العالية التي كان يحققها و لم يعد بالإمكان ان يرفع التقارير المتميزة لإدارته العليا و اصبح يبحث عن شاب يمكنه من تحقيق نفس الإنجازات و هم قلة .

يواصل المدير تحسره و يقول ما الذي استفدت منه من قراري ؟ يومها اكتشفت ان بعض ما نخسره في حياتنا يكون بسبب التضيق على الآخرين و اغلاق منافذ الهروب، مما يجعل الطرف الاخر امام خيارين :

- ◆ اما ان يهرب منك و تخسر جهده،
- ◆ او يتخذك عدوا فيكيد لك و يدعو عليك و سيتراجع نشاطه



كيف سيكون مصرف الغد؟



السيد : كمال بن دمرجي
مستشار المدير العام

تدخلًا بشريًا أقل فأقل والذي سيقترصر على معالجة الاستثناءات.

على المدى المتوسط، من المحتمل جدًا، على الأقل بالنسبة للأفراد، أن يتحول المصرف جذرياً وأن تختفي الممارسات التي تعودنا عليها. ومن المؤكد أن العديد من البنوك سوف تختفي لأنها لم تكن تتوقع أهمية التغيير الجاري. تعتمد استدامة أي مؤسسة على قدرتها على تصور نفسها في المستقبل وقدرتها على التخطيط للتغيرات. كل شيء يشير إلى أن المستقبل سيكون رقمياً وأن الأمن السيبراني سيكون التحدي الأكبر الذي يجب التغلب عليه.

الخبراء أنه قريب جداً. إن الابتكارات في مجال تكنولوجيا المعلومات، والتطور المذهل للذكاء الاصطناعي، وإمكانية التعاطي مع حجم بيانات أضخم كل يوم وكذلك القدرات المتزايدة لمعدات تكنولوجيا المعلومات، لا سيما من حيث سرعة معالجة وقدرات تخزين البيانات، تجعل ان المهنة المصرفية لن تبقى ولا يمكن أن تبقى دون تغيير. إذا ألقينا نظرة فاحصة على نشاط مصرفي مثل تمويل التجزئة، نلاحظ أن تغييرات كبيرة حدثت في السنوات الأخيرة وأحدثت تحولاً جذرياً في عمليات المعالجة. أهم تغيير هو اختفاء فرع البنك كما عرفناه بالنسبة لهذه الفئة من العملاء. الآن يتم كل شيء عبر الإنترنت، بدءاً من فتح الحساب والحصول على المنتجات المصرفية وتنفيذ المعاملات على الحساب وحتى طلب الائتمان ومنحه، كل ذلك يتم عبر الإنترنت من خلال نقرات بسيطة. لن يتوقف التغيير عند هذا المستوى، فقد وصل بالفعل إلى مستوى عمليات المعالجة الداخلية "للمكتب الخفي" والتي أصبحت أكثر آلية وتتطلب

الركن القانوني من اعداد السيد سفيان بروجي

الشكلية في العقود



ان الشكلية هي حالة استثنائية عن مبدأ الرضائية الذي أخذ المشرع الجزائري به في المادة 59 من القانون المدني و التي نصت على أنه: " يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما

المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية" وعليه لا نقاش في أن الرضائية هي الأصل في المعاملات المدنية، إلا أن المشرع الجزائري خرج عن هذا الأصل في عديد العقود ، واشترط وجوب الشكلية ، وعيا منه أن الرضائية وحدها غير قادرة على المحافظة على التوازن العقدي والتوفيق بين مصالح الأطراف المتعاقدة.

وعليه فالعقد الشكلي هو العقد الذي يشترط لانعقاده إضافة إلى التراضي والمحل والسبب، ركن رابع هو ركن الشكلية الذي يستوجب احترام شكلية معينة في التعبير عن الإرادة وتعد هذه الشكلية ركنا من أركان العقد، لا ينعقد من دونه بحيث يمنع إغفالها قيام العقد.

وكمثال على ذلك نذكر عقد الرهن حيث تنص المادة 883 من القانون المدني الجزائري على ان الرهن لا ينعقد ولا يقوم إلا بعقد رسمي ، وكذا عقد الشركة اذ تنص المادة 418 من القانون المدني الجزائري على ضرورة أن يكون عقد الشركة بصيغة مكتوبة وإلا كان باطلا.

وتتميز الشكلية كركن من أركان العقد عن الشكلية في الإثبات، حيث يترتب على إغفال ركن الشكلية بطلان التصرف القانوني بطلانا مطلقا على اعتبار أن انشكلى هو العمود الفقري للعقد ، أما إغفال شكلية الإثبات فلا تؤثر في صحة العقد الذي ينشأ صحيحا، ولكن يتعذر على المتعاقدين إثبات قيام العقد عند إنكار المتعاقد الآخر له.

وقد أوجب القانون المدني لتكوين بعض البيوع أن تحرر في شكل مكتوب سواء كان عرفيا أو رسميا.

الفرع الأول: إفراغ العقد في محرر عرفي

توجد بعض البيوع التي يشترط فيها المشرع الجزائري الكتابة كركن في العقد، ويكفي أن تكون هنا الكتابة بموجب عقد عرفي وكمثال على ذلك، العقود التي تنصب على بيع براءات الاختراع اذ ينص الأمر 07-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 ، والمتعلق ببراءة الاختراع في المادة 36 منه على ما يلي: " تشترط

الكتابة في العقود المتضمنة انتقال الملكية أو التنازل عن حق الاستغلال أو توقيف هذا الحق أو رهن أو رفع الرهن المتعلق ببراءة الاختراع".

ويتضح من نص المادة أن المشرع قد اشترط الكتابة العرفية في عقود البيع التي يكون محلها براءة اختراع ، ويكون حكم تخلف الكتابة هو بطلان العقد بطلانا مطلقا.

الفرع الثاني: إفراغ العقد في شكل رسمي

نصت المادة 324 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: العقد الرسمي هو كل عقد يثبت فيه موظف أو ضابط أو شخص مكلف بخدمة عامة ما تم لديه أو تلقاه من ذوي الشأن وذلك طبقا للأشكال القانونية في حدود سلطته واختصاصه.

وذهبت المادة 324 مكرر 1 من نفس القانون الى انه: " زيادة على التصرفات التي يأمر القانون بإخضاعها إلى شكل رسمي، يجب تحت طائلة البطلان تحرير التصرفات التي تتضمن: - نقل ملكية عقار أو حقوق عقارية - أو محلات تجارية أو صناعية، أو كل عنصر من عناصرها - التنازل عن أسهم في شركة أو حصص فيها... الخ.

والتي يجب تحريرها في شكل رسمي ويجب دفع الثمن لدى الضابط العمومي الذي حرر العقد".

وهنا تجدر الإشارة الى أن البطلان المنصوص عليه في المادة أعلاه من مسائل النظام العام، فحتى لو لم يثره الأطراف وجب على القاضي ان يبادر الى إثارتة من تلقاء نفسه، وكنتيجة لذلك انه ليس باستطاعة الأطراف التنازل عن الرسمية في فئة العقود المذكورة أعلاه.

وقد منح القانون الجزائري للموثق صفة الضابط العمومي، إذ تنص المادة 03 من القانون رقم (06/02) المؤرخ في 20/02/2006 المتضمن تنظيم مهنة الموثق، على أنه يعد الموثق ضابطا عموميا يتولى تحرير العقود التي يحدد القانون صيغتها الرسمية.

وفي هذا الإطار تجدر الإشارة الى أن بعض العقود المنصبة على بيع العقار يتم تحريرها من قبل مصالح الدولة وهي عقود رسمية مكتملة الأركان وتعد ناقلة للملكية وكمثال على ذلك عقود بيع العقارات التي تبرمها مصالح أملاك الدولة مع الأفراد دون تدخل الموثق.



أولاً: بيع المحل التجاري

تنص المادة 79 من القانون التجاري الجزائري على الزامية الكتابة الرسمية في عقود البيع التي تنصب على محل تجاري تحت طائلة البطلان، حيث يشترط في عقد بيع المحل التجاري أن يتضمن ذكر العنصر المعنوي الأساسي الذي يجلب العملاء أو الحفاظ عليهم، وإذا استبعد هذا العنصر الأساسي مما يشمل البيع فلا يكون ثمة بيع للمحل التجاري، كما يجب ان يتضمن العقد مجموعة من البيانات أهمها :

- اسم البائع السابق وتاريخ سنده الخاص بالشراء ونوعه وقيمة الشراء بالنسبة للعناصر المعنوية والبضائع والمعدات
- قائمة الامتيازات والرهون المترتبة على المحل التجاري
- رقم الأعمال التي حققها خلال كل سنة من الثلاث السنوات الأخيرة أو من تاريخ شراءه إذ لم يقم بالاستغلال
- الأرباح التي حصل عليها خلال نفس المدة
- الإيجار ومدته وتاريخه واسم وعنوان المؤجر.

وبترتب على عدم ذكر تلك البيانات البطلان النسبي للعقد، الذي وضع لصالح المشتري على شرط المطالبة خلال سنة من وقوع البيع، وإن مضت مدة سنة دون أن يرفع دعواه فيتحصن البيع من جميع الدعاوى القضائية.

ثانياً: بيع العقار

يمكن تعريف بيع العقار باعتباره عقد رسمياً، بأنه عقد يتم تحريره من طرف ضابط عمومي وفقاً للأشكال القانونية ويلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية عقار في مقابل ثمن نقدي. والضابط العمومي هو كل شخص مخول له قانوناً صلاحية تحرير العقود الرسمية والوثائق الرسمية.

أ-وجوب تحرير العقد من طرف الموثق:

ويعد الموثق ضابط عمومي مكلف بخدمة عامة يعمل لحسابه الخاص، ويملك صلاحية تحرير العقود الرسمية، وهذا ما تضمنته المادة 03 من القانون رقم 06-02 المذكور انفاً، ولكي يتحقق هذا الشرط يجب أن تكون للقائم بتحريره صفة الموثق وقت تحرير العقد.

ب- وجوب أن يكون الموثق مختصاً وأهلاً لتحرير العقد:

إن اختصاص الموثق يمتد إلى كافة تراب الجمهورية، أي أنه غير مقيد باختصاص إقليمي معين كالمحضرين القضائيين أو وكلاء الجمهورية، لكن تدخل المشرع لتقييد صلاحيته واختصاصه في تحرير العقود في بعض الحالات، إذ هناك عقود لا يمكن للموثق تحريرها، وإذا قام بذلك فإنها تكون باطلة وهذا ما نصت عليه المادة 19 من القانون رقم 06-02 وهذه العقود هي:

- العقود التي تتضمن تدابير لفائدة الموثق
- العقود التي تمنح الموثق حقاً شخصياً أو يكون فيه وكيل أو متصرفاً أو أي صفة أخرى.
- العقود التي يكون أحد أطرافها أقاربه أو أصهاره حتى الدرجة الرابعة.
- العقود التي يكون أحد أطرافها يجمعه مع أقاربه وأصهاره قرابة الحواشي كالعالم مثلاً أو ابن الأخ أو الأخت.
- كما نصت المادة 21 من القانون 06-02 السالف الذكر على أنه: «لا يجوز للموثق العضو في مجلس شعبي محلي منتخب أن يستلم العقد الذي تكون فيه الجماعة التي هو عضو في مجلسها طرفاً فيه» .

لتخلف ركن من أركانه.

3 التسجيل كشرط ناقل للملكية في بيع العقارات:

فضلا عن تحرير عقد البيع بشكل رسمي لدى الموثق، فإن المشرع استلزم شهر هذا العقد ليحدث أثره الناقل للملكية، إذ يجب تسجيله ليحدث أثره، سواء بالنسبة للغير أو فيما بين المتعاقدين وهذا ما نصت عليه المادة (793) من القانون المدني.

4 الشهر كشرط ناقل للملكية:

إذا كان العقد يلزم المتعاقدين دون غيرهما، فإنه يسري كذلك في حق الغير، بمعنى أنه لا يمكن للغير تجاهل التصرفات القانونية التي تتم بين المتعاقدين، فيمكن الاحتجاج بها في مواجهة الغير ولقائده. وفي بعض الحالات الخاصة يحول إغفال الشهر دون ترتيب أي أثر للعقد بين المتعاقدين نفسيهما، كما نصت على ذلك المادة 793 من القانون المدني الجزائري: "لا تنقل الملكية أو الحقوق العينية الأخرى في العقار سواء كان ذلك بين المتعاقدين أم في حق الغير إلا إذا رعبت الإجراءات التي ينص عليها القانون وبالأخص القوانين التي تدير مصلحة الشهر العقاري. وتتم عملية الشهر بطرق مختلفة تبعا لأهمية التصرف القانوني ومنها الشهر العقاري والقيود في السجل التجاري والنشر عن طريق الصحف.

والشهر العقاري هو تكوين بطاقة عقارية لدى محافظة العقارية في السجل المعد لذلك، وعن طريقه يعلم الغير كل ما يتعلق بذلك العقار، وكذلك الحقوق الواردة عليه، أوكل المشرع الجزائري مهمة تسيير المحافظة العقارية التي تشرف على عملية الشهر إلى شخص يسمى المحافظ العقاري في حين أن هناك دول أخرى تأخذ بنظام الشهر العيني خولت عملية الإشراف على السلطة الإدارية بعملية الشهر إلى قاضي يطلق عليه قاضي السجل العقاري مثل أستراليا وألمانيا، أما في دولة فرنسا فقد أوكلت هذه المهمة إلى موظف عمومي يسمى محافظ الرهون.

والشهر إما أن يكون بطريقة التسجيل بالنسبة للحقوق العينية الأصلية (حق الملكية والحقوق المتفرعة عنها) أو يتم بطريق القيد بالنسبة للحقوق العينية التبعية كالرهن، وهناك كذلك التأشير في الهامش بالنسبة لشهر الدعاوى طبقا للمادة (85) من المرسوم رقم (76/63)

وفي الأخير نرجو أن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع فلشكلية أهميتها في مجال العقود كونها ركن من أركان العقد، كما أن نشاط البنوك لا سيما الإسلامية منها يقوم في جانب كبير منه على العقود، ومثلما سبق شرحه وبيانه فإن عدم استيفاء الشكلية اللازمة لانعقاد بعض العقود، يترتب عنه عدم وجود العقد قانونا، وعدم ترتيب أي أثر قانوني عليه.

ج- وجوب تحرير العقد وفقا للأشكال القانونية:

ونعني بها البيانات الخاصة بالأشخاص المتدخلين في تحرير العقد وتلك المتعلقة بشكل العقد وأخيرا البيانات الخاصة بموضوعه.

ج-1-البيانات المتعلقة بالأشخاص:

والمقصود بها البيانات الكاملة المتعلقة بهوية الموثق وأطراف العقد من بائع و مشتري أو وكيلهم وكذا الشهود، وقد يكون المترجم إذا كان احد أطراف العقد لا يفهم اللغة العربية (طبقا للمادة 29).

ج-2-البيانات المتعلقة بشكل العقد:

اشترط المشرع في المواد 26 و 27 من القانون 02-06 احتواء العقد على بيانات معينة حتى يكون رسميا وتتمثل فيما يلي:

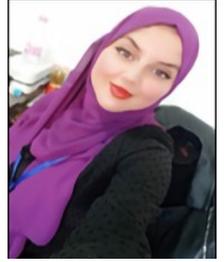
- وجوب تحرير العقد باللغة العربية بطريقة واضحة.
- يجب ألا يستعمل الاختصار بل يجب كتابة الكلمات والأسماء كاملة، ولعل الغرض من استعمال أسلوب الاختصار هو تفادي الوقوع في غموض قد يترتب عليه نزاع حول تنفيذ العقد، خاصة وأن عقد البيع يترتب عليه نقل ملكية المبيع.
- يجب ألا يترك فراغ، إذ يجب ملئ الفراغ بخط مستقيم.
- يجب أن يكتب الثمن بالأحرف، ولا مانع من كتابته بالأرقام إلى جانب الأحرف، إذ اشترط المشرع كتابة الثمن بالأحرف لأنه في الغالب تقع الأخطاء المادية في كتابة الثمن بالأرقام ويسهل تحريفها على عكس الثمن بالأحرف الذي يصعب تحريفه عن طريق الإضافات، فضلا عن قلة الأخطاء المادية فيها.
- يجب كتابة تاريخ تحرير العقد بالأحرف كذلك (السنة، الشهر، اليوم).
- يجب كتابة الإحالات في حالة وجودها على هامش الصفحة أو في نهايتها، ويجب أن يوقع على ذلك كل من الموثق والأطراف والشهود بالأحرف الأولى من أسمائهم.
- يجب حصر عدد الكلمات المشطوبة إن وجدت في نهاية العقد، ويجب أن يتم المصادقة عليها من طرف الموثق، الأطراف والشهود.

ج-3-البيانات الخاصة بموضوع البيع :

طبقا لنص المادة 29 يجب أن يتضمن العقد: بيان طبيعة العقار وحدوده – أصل ملكية البائع للعقار أي ذكر اسم المالك السابق وذكر طريقة اكتساب البائع لهذا العقار – تحديد الثمن الذي يلتزم المشتري بدفعه بين يدي الموثق.

2 جزاء تخلف الرسمية في بيع العقار:

حسب نص المادة (324مكرر 1) من القانون المدني فإذا لم يحرر عقد بيع العقار في شكل رسمي فإنه يكون باطلا بطلانا مطلقا



بقلم الأنسة: رياش ذكري، مكلفة بعوارض سير الحسابات- مديرية الشؤون القانونية والمنازعات

حجز ما للمدين لدى الغير المادة 667 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية :

حجز ما للمدين لدى الغير هو طريقة من طرق التنفيذ غير المباشر يهدف إلى حجز مال المدين تمهيدا لبيعه وتمكين الدائن الحاجز من استيفاء حقه من حصيلته هذا البيع.



إجراءاته:

-وجوب توفر شروط الحجز التحفظي مع توجه الدائن لإستصدار أمر بالحجز التحفظي بموجب عريضة مسببة ومؤرخة منه أو ممن ينوب عنه إلى رئيس المحكمة التي يوجد في دائرة إختصاصها موطن المدين أو مقر الأموال المطلوب حجزها، ليفصل رئيس المحكمة في طلب الحجز خلال 05 أيام من إيداع العريضة بأمانة الضبط بعدها يبلغ الأمر رسميا إلى المدين ليقوم بعدها الدائن برفع دعوى تثبيت الحجز في أجل 15 يوما من صدور أمر الحجز.

شروطه حسب المادة 647 ق إ م إ:

-حالة الضرر أو الخشية من فقدان الضمان العام: أي هناك حالة إستعجال يقتضي خلالها التحفظ على أموال المدين لمنع إتلافها مما يستوجب التحفظ على المال إلى غاية الحصول على سند تنفيذي.

-سند الدين أو المسوغات الظاهرة له: وهي القرائن التي يقدمها الدائن والتي ترجح وجود الدين.

-أن يكون الدين محقق الوجود وحال الإداء: أي لا يجب أن يكون مشكوك فيه ولا معلق على شرط واقف.

رفع الحجز التحفظي:

المادة 663 ق إ م إ مكنت المحجوز عليه من طلب رفع الحجز بموجب دعوى تسمى بدعوى رفع الحجز ويكون بموجب دعوى إستعجالية ترفع أمام المحكمة المختصة وذلك لعدة حالات نذكر منها:

-حالة عدم سعي الدائن إلى رفع دعوى تثبيت الحجز في أجل 15 يوما من تاريخ صدور الأمر.

-حالة قيام المدين بإيداع مبالغ مالية لتغطية أصل الدين والمصاريف.

تثبيت الحجز التحفظي: المادة 662 ق إ م إ

يبث الحجز التحفظي عن طريق دعوى موضوعية، ترفع بالإجراءات المعتادة أمام محكمة الموضوع المختصة والحكم الصادر فيها موضوعي، ويمكن الطعن فيه بطرق الطعن المعروفة وإذا فصلت المحكمة في دعوى تثبيت الحجز تكون أمام احتمالين:

-إما أن تقضي المحكمة بصحة الحجز التحفظي وبذلك ثبوت الدين.

-إما أن ترفض الدعوى لعدم إثبات الدين، وهنا تقضي المحكمة وجوبا برفع الحجز.



ثانياً: الحجز التنفيذي: وهو الحجز الذي يوقعه الدائن على حقوق مدينه أو منقولاته التي في ذمة الغير، ونصت المادة 667 ق إ م إ على جواز الدائن الذي بيده سند تنفيذي أن يحجز حجرا تنفيذيا على ما يكون لمدينه لدى الغير من الأموال المنقولة أو حصص الأرباح، السندات المالية أو الديون.

إجراءاته:

- وجوب إستصدار أمر توقيع الحجز وانتقال المحضر القضائي للمحجوز لديه وتبليغه للأمر وفي هذه الحالة يقوم المحجوز لديه بالتصريح بما في الذمة للمحضر القضائي في أجل أقصاه 08 أيام حسب المادة 677 ق إ م إ، ليقيم بعدها المحضر القضائي بالحجز على الأموال أو المبالغ المالية المتواجدة على مستوى المحجوز لديه.

- تكليف بحضور جلسة خاصة وهي جلسة التخصيص.

جلسة التخصيص يصدر فيها رئيس المحكمة أمرا يختلف حسب الحالات التالية:

الحالة الأولى: إذا كان التصريح يؤكد وجود مبلغ الدين هنا يصدر رئيس المحكمة أمر بتخصيص المبلغ المالي في حدود أصل الدين بالإضافة إلى المصاريف القضائية، ويأمر برفع الحجز عما زاد عن ذلك. المادة 684 فقرة 2 ق إ م إ.

الحالة الثانية: إذا كان المبلغ المحجوز أقل من مبلغ الدين، يأمر رئيس المحكمة بتخصيص جزئي للمبلغ، لكن يبقى المحجوز عليه ملزم بتكملة باقي المبلغ، ولا يرفع الحجز في هذه الحالة. المادة 684 فقرة 3 ق إ م إ.

الحالة الثالثة: قد يحدث وأن المحجوز لديه ليس مدين للمدين ولا حائزا لأموال هذا الأخير فيلزم من ذلك يقدم المحجوز لديه تصريحاً بعدم وجود أموال، فهنا يصدر رئيس المحكمة أمرا بصرف الدائن الحاجز إلى ما يراه مناسباً.

الحالة الرابعة: إذا لم يقدم المحجوز لديه التصريح بما في ذمته، بعد التبليغ الرسمي إلى غاية جلسة التخصيص، هنا يلزم المحجوز لديه بدفع المبلغ المطلوب من ماله، يحق فيما بعد للمحجوز لديه حق الرجوع إلى المدين بما دفعه عنه، ويعتبر هذا بمثابة عقوبة قررها المشرع في حق المحجوز لديه نتيجة عن تقصيره وتماطله.



بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

تربية الإرادة

كيف نربي إرادتنا؟

في يسر وسهولة من غير جهد ملحوظ، ولذلك جاء في الحديث: إنما الصبر عند الصدمة الأولى. فمن صبر على الشدة الأولى في تربية إرادته كان ما بعدها أهون.

فرسول الله صلى الله عليه و على اله و صحبه وسلم تركنا على المحجة البيضاء و انار لنا طريق الجنة بتفاصيله و نهانا على ما يؤدي بنا الى التهلكة أي معناه أن أي إغراء مما اعتاد الناس أن يخضعوا له و يتركوا مبادئهم من أجله لا يجب ان يغرينا، ولا يؤثر في مبادئنا و تعاليمي شريعتنا السمحاء.

وموقف أبي بكر يوم ارتد كثير من العرب، وأبوا أن يدفعوا الزكاة، وُضِّحَ بعض الناس له بأن يلين معهم، ورفضه ذلك، وتصميُّمه على الحرب وألا يقبل من العرب إلا الإسلام كله كاملاً من غير أن ينقص منه شيء_ قوة في العزم، وقوة في الإرادة، ومقاومة للإغراء

وموقف ابن تيمية وقد أراده السلطان على أن يعدل عن رأيه الذي وصل إليه اجتهاده وبحثه، فأبى، ثم حبسه وعدَّبه فأبى، وكان وهو في السجن يكتب الكتب يشرح مبادئه و تعاليمه، ويستدل على صحتها، ثم لما منع عنه القلم والورق أخذ الفحم، وصار يكتب على حيطان السجن في شرح أدلته وبراهينه على تعاليمه_ مثلُ صالح كذلك على قوة الإرادة، وصحة العزم، وشدة التصميم، وعدم الاستماع إلى المغريات أو التخويف. و كل هذا طبعاً لا سن له فما دامت روحك بين جنبيك فتوكل على الحي القيوم و ابدأ نهضة نفسك.



انظر إلى من يريد أن يتعلم ركوب الدراجة أو كما نسميها البسكليت، إن الشخص أول الأمر لا يستطيع ضبطها ولا يحسن السير عليها؛ فهو يتأرجح مرة ذات اليمين ومرة ذات اليسار، وكثيراً ما يبدأ ثم يقع، وأخيراً وبعد جهد جهيد تستقيم في يده البسكليت، ويسير بها سيراً حسناً و يعدو بها ويتجنب الأخطاء حتى ليأتي بالأعاجيب في السير بها، فماذا حدث؟

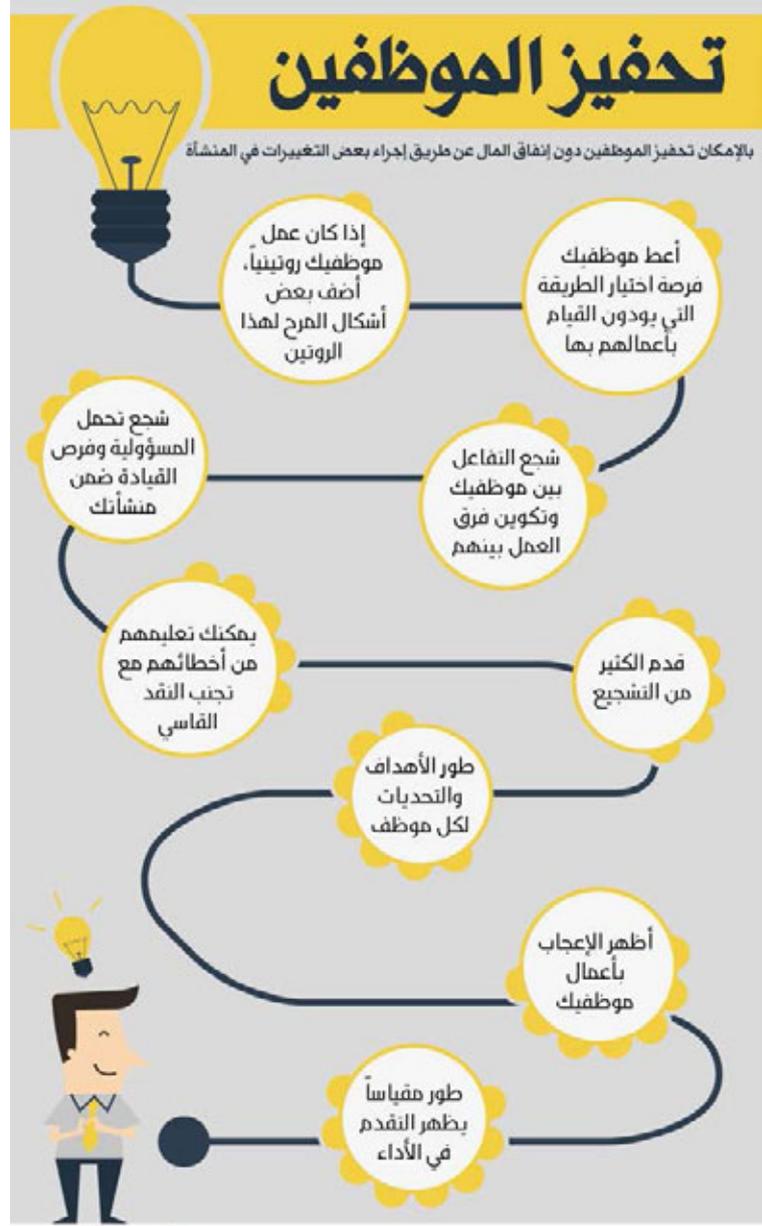
البسكليت هي البسكليت لم تتغير، وهي دائماً مطيعة خاضعة، ولكن الذي تغير هو ركبها؛ فقد كان لا يحسن حركاتها، ثم أحسنها، ولا يمكنه ضبط نفسه عليها ثم ضبطها؛ فالتغير إنما حدث في النفس لا في البسكليت، كذلك الشأن في كل أنواع الحياة، لا بد من السيطرة أولاً على النفس ثم مواجهة الأحداث، لا بد أولاً من تربية الإرادة، وبعد ذلك يمكن مواجهة المشاكل بالإرادة وحلها. إن ضعيف الإرادة يتأرجح في أمره كما يتأرجح راكب الدراجة عند ركوبها لأول مرة، فإذا هو ربي إرادته سار سيراً متوازناً معتدلاً متجنباً الأخطاء، كما يفعل راكب الدراجة إذا اعتادها. وكما يحتاج راكب الدراجة إلى جهد جهيد أول أمره حتى يستقيم له السير، وحتى يسير سيراً هيناً من غير بذل جهد كبير _ كذلك الشأن في تربية الإرادة يحتاج المرء أول أمره إلى كبير جهد، وقوة وتصميم، وصحة عزم، واحتمال الشدائد، ثم تسير الأمور بعد ذلك

مهندس الاستقبال



اليوم سوف نتحدث على طريقة الاستقبال والتوجيه وعلامة الاستقبال كما يسميها البعض وانا اسميها مهندس الاستقبال .
علامة الاستقبال وموضوعية الحديث في طريقة التعامل مع الزبائن في تأطير
وتحسين الخدمات المصرفية يتمتع بقدرة إبداعية ولباقة عالية تكون مسؤولياته دعم هوية الشركة وتعزيز علامتها التجارية من خلال
الإنتاجية والتواصل مع
العملاء وكيل الاستقبال هو النافذة الأولى للبنك فالترحيب الجيد منذ البداية يسهل كافة المعاملات.
1 قدرة على التفاعل بشكل فعال مع العملاء والاستماع الفعال لفهم مشاكلهم وشرح الخدمات المقدمة
2مهارات في التنظيم في إدارة الوقت والالتزام لضمان تنظيم فعال لعمليات الاستقبال والتوجيه
3 التعامل بالباقة مع أوضاع والصبر والتعاطف في التعامل مع متطلبات العملاء
4 القدرة على تشخيص مشاكل العملاء وفض النزاعات وتقديم حلا فعالا
5 فهم والالتزام بمعايير السلامة والعطف في بيئة العمل.





Infographics **مكة** Fatema Jarran

المصدر : inc + humanresources

مهارة الاقناع والتأثير في الآخرين



كن مستمعا جيدا للمتحدث ولا تقاطعه وحين ينهي كلامه عبر عن رأيك بكل هدوء

من الأفضل أن تبدي للآخرين احترامك لأنهم بالرغم من أنك لا تؤيدها

سر نجاحك في الإقناع هو أن تكون أنت نفسك مؤمناً بالفكرة التي تريد الآخرين أن يقتنعوا بها

يقول الكاتب والمحاضر العالمي واين داير في كتابه العزيمة أنه على الإنسان أن يختار أن يكون محباً بدل أن يكون محقلاً لأن الرغبة الملحة في أن تكون محقلاً تنتهي بنقاش حاد وغاضب يزيد من العداوات

عملية تقييم الموظفين

كيف تتقنها وتتجنب أخطائها؟

- الخطوة الأولى:** حدد قواعد ومعايير التقييم أولاً
- الخطوة الثانية:** تأكد من تكليف كل موظف بما يناسب قدراته ومهاراته
- الخطوة الثالثة:** ضع معايير واضحة وواقعية لتحديد النجاح أو الفشل
- الخطوة الرابعة:** أتقن اختيار وقت وطريقة إعطاء التوجيهات والتبقيات
- الخطوة الخامسة:** ضع قواعد الثواب والعقاب بعدل وشفافية

مرن
marn

الحدس والتوقعات

فنون القيادة مع
محمد مقيبيل

@moqeabel X

Designed by M.Moqeabel

تقنية وضع التوقعات وقيادتها أمر مهم للغاية في إدارة المشاريع. إليك بعض الخطوات التي يمكن اتباعها لتحقيق ذلك:

- فهم المشروع بشكل كامل: فهم كامل لنطاق المشروع وأهدافه والتحديات المحتملة التي قد تواجهه
- وضع خطة محكمة: و مفصلة تشمل الأهداف والمواعيد النهائية والمهام والموارد المطلوبة.
- التواصل الفعال: تواصل بفعالية مع أعضاء الفريق والشركاء المعنيين. وتوقعات واضح ومفهوم
- التحليل المستمر: القدرة على تقييم الوضع بشكل دوري وتحديث التوقعات والخطط وفقاً للتغيرات .
- إدارة المخاطر: وجود استراتيجية لإدارة المخاطر المحتملة وتقديم الحلول للتحديات المتوقعة.
- القيادة بالمثل: أن تكون قدوة لفريقك وتظهر التزاماً بالأهداف والمواعيد النهائية والجودة.
- تقييم الأداء: التقييم بانتظام لضمان تحقيق الأهداف والتحسين المستمر.
- تكييف التوقعات: ان تكون مرناً قادراً على تكييف التوقعات وفقاً لتغيرات البيئة الداخلية والخارجية.
- الاستفادة من التقنيات: يمكن استخدام أدوات وتقنيات إدارة المشاريع مثل نظم معلومات إدارة المشاريع (PMIS) لمساعدة في وضع التوقعات ومتابعة تقدم المشروع.
- الاستماع والتعلم: الاستعداد للاستماع إلى فريقك والتعلم من الأخطاء والتحسين المستمر.

على قائد المشروع أن يكون متمكناً من تواصل فعال وإدارة توقعات الفريق والشركاء المعنيين بشكل جيد لضمان نجاح المشروع .

اذكر الله



تحفيز فرق العمل

هناك العديد من الوسائل المؤثرة والمبتكرة
لتحفيز موظفينك وفريق العمل. إليك بعض
الأفكار التي قد تكون مفيدة:

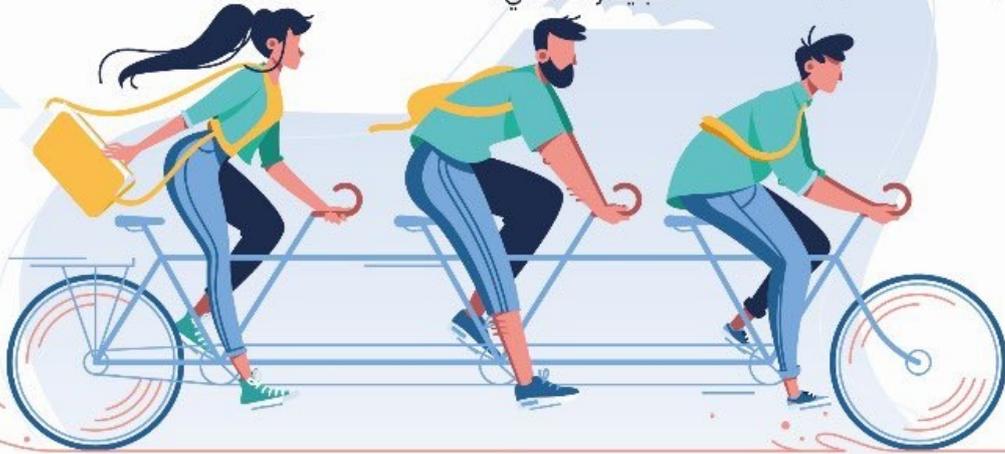
توفير فرص التطوير المهني: تقديم فرص تطوير وتدريب مستمرة
تساعدهم على تطوير مهاراتهم والنمو في مسارهم المهني.
تقديم مكافآت قائمة على الأداء: يعتمد على أداء الموظفين
وتحقيقهم للأهداف، مما يشجعهم على العمل وتحقيق النتائج.
بيئة عمل إيجابية: له تأثير كبير على تحفيز الموظفين. و يتحقق من
خلال تشجيع التعاون، وتقدير الجهود، وتعزيز ثقافة الاحترام.
تقديم فرص الابتكار والمشاركة: يشعر الموظفون بالتحفيز عندما
يشترك في عمليات اتخاذ القرار وتقديم الأفكار الإبداعية.
الاعتراف بالإنجازات: ويتضمن ذلك جوائز، شكر عام، أو حتى ترقية.
تحديث برامج المزايا والفوائد: تلبية احتياجات ورغبات موظفيك، مثل
تقديم حوافز للعمل الجيد، برامج صحية ورياضية، إجازات إضافية.
التواصل الفعال: والشفاف مفتاح لتحفيز الموظفين، حيث يمكن
الشعور بالانتماء عندما يتم التواصل معهم و سماع آرائهم.
توفير توازن بين العمل والحياة الشخصية: مفيد لتحفيز الموظفين
وزيادة رضاهم.
تحفيز من خلال الأهداف الشخصية: دعمهم لتحقيق أهدافهم
الشخصية بجانب أهداف العمل.
التفاني في ثقافة الشكر: الاعتراف بالجهود والشكر اليومي للعمل
الجيد والتفاني.

فنون القيادة مع
محمد مقيبيل

@moqeabel X

Designed by M.Moqeabel

تذكر أنه يجب تخصيص الوسائل
التحفيزية وفقاً لثقافة الشركة
 واحتياجات الموظفين، ويمكن أن
تكون أفضل الوسائل هي تلك
التي تتناسب مع سياق العمل
الفردية والثقافة التنظيمية.



اذكر الله





المتاجرة في العملات نص المعيار

نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار المدين المليء المماطل، والكفيل المليئ المماطل، والمقاول أو المتعهد الذي يتأخر عن تنفيذ العمل فيصير مدينا بمقتضى الشرط الجزائي.

ولا يتناول المعايير المدين المعمر أو المفلس، والمدين المتأخر عن مداد الدين لعذر شرعي.

2- الحكم الشرعي :

1.1.2 تحرم مماطلة المدين القادر على وفاء الدين.

2.1.2 لا يجوز اشتراط التعويض المالي نقنا أو عيننا، وهو ما يسمى بالشرط الجزائي، على المدين إذا تأخر عن سداد الدين، سواء نص على مقدار التعويض أم لم ينص، وسواء كاف التعويض عن الكسب الفائت (الفرصة الضائعة) أم عن تغيير قيمة العملة.

3.1.2 لا تجوز المطالبة القضائية للمدين المماطل بالتعويض المالي نقدا أو عينا عن تأخير الدين.

4.1.2 يتحمل المدين المماطل مصروفات الدعوى كما يتحمل المصروفات التي غرمها الدائن من أجل تحصيل دينه.

5.1.2 يحق للدائن طلب بيع الرهن لتسييله، كما يحق له أن يشترط تعويض المدين له ببيعه من أجل الاستيفاء من ثمنه، دون الرجوع إلى القضاء.

6.1.2 يجوز الاشتراط حلول الأقساط جميعها إذا تأخر المدين المماطل عن مداد قسط منها. والأولى ألا يطبق هذا الشرط إلا بعد إشعار المدين ومضي مدة مناسبة وذلك ما لم توجد ظروف طارئة ينظر المعيار الشرعي رقم (5) (البند 1/5).

7.1.2 إذا كانت العين المباعة في حالات المرابحة قائمة بحالتها التي كانت عليها، وكان المشتري مماطلا في أداء الثمن، ثم أفلس، فإن البائع (المؤسسة) يحق له استرداد العين المباعة،

بدلا من الدخول في التقلية.

8.1.2 يجوز أن ينص في عقود المدائنة؛ مثل المرابحة، على التزام المدين عند المماطلة بالتصدق بمبلغ أو نسبة من الدين بشرط أن يصرف ذلك في وجوه البر عن طريق المؤسسة بالتنسيق مع هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة.

2/2 الكفيل:

1.2.2 يحق للدائن مطالبة أي من الكفيل أو المدين ما لم يشترط الكفيل

مطالبة المدين أولا.

2.2.2 يطبق على الكفيل المماطل كل ما ورد ذكره بالنسبة إلى المدين المماطل.

3/2 المقاول أو المتعهد :

يجوز النص على الشرط الجزائي في عقود المقاولات وعقود الاستصناع وعقود التوريد. وفي حال المماطلة عن أداء مبلغ الشرط الجزائي نطبق أحكام المدين المماطل نات الصلة بالمقاول أو المتعهد، ويجوز حسم المبلغ من استحقاقات المقاول.

4/2 الجزاءات المعنوية للمماطلة:

يحق للمؤسسة إدراج اسم المدين المماطل في قائمة العملاء غير المرغوب في التعامل معهم (القائمة السوداء)، وتحذير المؤسسات الأخرى منه، سواء عند استفسارها عنه أم مباشرة بتبادل المؤسسات لتلك القوائم.

5/2 أحكام عامة:

1/5/2 يحق للمؤسسة تتبع أحوال المدين المماطل وتصرفاته المالية بكل الوسائل المشروعة والقانونية.

2/5/2 لا مانع من قبول ما يقدمه المدين المماطل عند السداد من زيادة على الدين على ألا يكون هناك شرط مكتوب أو ملفوظ أو ملحوظ، أو عرف، أو تواطؤ على هذه الزيادة.

3/5/2 يجوز أن تشترط المؤسسة في عقد المدائنة أنه عند تأخر المدين عن السداد يحق للمؤسسة الاستيفاء من أي أرصدة في حسابات العميل لديها، سواء أكانت جارية أم استثمارية، وذلك دون الحصول على إذن من المدين إذا كانت الأرصدة من عملة الدين نفسه، أما إذا كانت مختلفة عنها فيجب تحديد سعر الصرف على أساس سعر السوق السائد في حينه.

6/2 ثبوت المماطلة :

تثبت المماطلة إذا تأخر المدين عن السداد في الموعد المحدد بعد المطالبة المعهودة ما لم يثبت المدين إعساره.

3 - تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ 27 صفر 1421هـ = 31 أيار (مايو) 2000م.





مشاركة مصرف السلام الجزائر في الملتقى الوطني للإقتصاد الأسري و دوره في مكافحة الآفات الاجتماعية و الوقاية منها ” مقاربة دينية و تربوية و إجتماعية تحت الرعاية السامية للسيد : رئيس الجمهورية السيد عبد المجيد تبون و إشراف والي ولاية تمنعت





AL SALAM BANK
المصرف الإسلامي



الندوة التي نشطها السيد
المدير العام حيدر ناصر
بمقر الغرفة الجزائرية
الفرنسية للتجارة و الصناعة
حول دور المالية الإسلامية
في تطوير الإستثمار بحضور
عدد كبير من الشركات
المنخرطة في الغرفة
07 فيفري 2024



AL SALAM BANK
المصرف الإسلامي



زيارة فريق البنك
الإسلامي للتنمية بالمقر
الإجتماعي لمصرف
السلام على هامش
الزيارة الرسمية مع
السلطات العمومية في
إطار تطوير التمويل
المصغر
19 فيفري 2024





AL SALAM BANK
الجزائر Algeria

“
مساهمة مصرف السلام الجزائر في
رعاية بطولة الجزائر الكبرى لمناظرات
الجامعات المنظمة من طرف
مؤسسة الجزائر المتحدة بالمدرسة
العليا الجزائرية للأعمال
من 01 إلى 05 فيفري 2024
”



”
مشاركة مصرف السلام
الجزائر في الطبعة 14
للصالون الدولي
للسياحة و الأسفار و
النقل و معدات و خدمات
الفنادق و التموين بمركز
المؤتمرات أحمد بن أحمد
وهران
20 فيفري 2024
“





AL SALAM BANK
الجزائر

مشاركة مصرف السلام
الجزائر في الطبعة السادسة
لمؤتمر تيازة الدولي للمالية
الإسلامية
تحت عنوان سوق رأس المال
الإسلامي في الجزائر تحديات
الواقع و المتطلبات الشرعية
و التنظيمية

27 و 28 فيفري 2024



AL SALAM BANK
الجزائر

مشاركة مصرف
السلام الجزائر في
تكريم الفائزين
بالجائزة المهنية
للدكتور احمد
فرانسييس

15 فيفري 2024





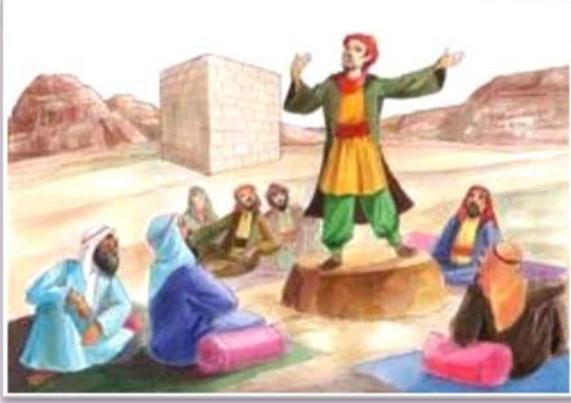
خلال يوم الأحد 04/02/2024 نظمت الحصة الختامية والتي كانت تتويجا للدورة التدريبية الخاصة بتكوين المكونين التي أعدتها خلية التكوين و تطوير الكفاءات بالمصرف سعيا منها لإعداد نخبة من إطارات المصرف للاضطلاع بمهمة التدريب الداخلي و لتمكينهم من إنجاز تكوينات احترافية ميدانية تحقق المرافقة المستدامة للموظفين عند انجاز مهامهم و الوقوف على مختلف النقائص التي تعترضهم .

تابع هذه الدورة عشرة إطارات من المصرف من مختلف التخصصات و دامت عشرة أيام ظهرت نتائجها جلية في أسلوب أداء المشاركين خلال الحصة الختامية التي خصصت للإلقاء المباشر لكل واحد منهم لتتبع بإعلان نتائج التقييم من طرف المدرب و التي جاءت مشرفة جدا عكست سرعة التحصيل لدى أفراد الفريق و مكنتهم من :

- اكتساب معرفة دقيقة بخصوص نظريات التعلم وأثرها في تحفيز العملية التدريبية،
- التدرب على خطوات تصميم وكتابة المادة التدريبية ،
- التدرب على أساليب الإلقاء و التعليم النشط ،
- التدرب على كيفية إعداد الحقائق التدريبية ،
- التدرب على طريقة تقييم حجم الممارسة المطلوب لتحقيق التعلم.



طرائف أشعب



أنتم لا تدعونه !

كان أشعب صغيرا عندما جلس مع قوم يأكلون . وبعد قليل شرع في البكاء ، فسأله أحد الحاضرين : مالك تبكي ؟
فقال : الطعام ساخن .
فقال الرجل : دعه حتى يبرد .
فقال أشعب : أنتم لا تدعونه !

الأمير وأشعب والجدي

حضر أشعب مرة مائدة بعض الأمراء ، وكان عليها جدي مشوي ، فأخذ أشعب يسرع في أكله ، فقال له الأمير : أراك تأكله بغضب كأن أمه نطحتك!!
فقال أشعب : وأراك تشفق عليه كأن أمه أرضعتك!!

أشعب والدينار

قال أشعب لزوجته ، وكان معها دينار : أعطني هذا الدينار حتى يلد لك في كل أسبوع درهما .
فأعطته إياه ، وصار يدفع لها في كل أسبوع درهما .
فلما كان الأسبوع الرابع ، تلكت أشعب عن الدفع ، فجاءت زوجته وطلبت الدينار منه ، فقال لها : لقد مات بالنفاس !
فصاحت مندهشة : كيف ؟ وهل يموت الدينار بالنفاس ؟!
فقال أشعب : تصدقين بالولادة ، ولا تصدقين بالنفاس !

كان رجل...ومات !

كان أشعب يقص على أحد الأمراء قصة ، بدأها بقوله : كان رجل...
وفجأة أحضرت المائدة ، فعلم أن القصة ستلتهيه عن الطعام ، فسكت .
فقال له الأمير : كنت قد قلت : كان رجل...وسكت ، فتابع وأخبرنا ما كان من أمر ذلك الرجل .
فقال أشعب وعيناه مسمرتان في المائدة : أه صحيح . كان رجل...
ومات !



ضرب زيد عمر

ذكر الأديب الكبير المنفلوطي في أحد كتبه قصة طريفة بهذا العنوان وهي أن أحد السلاطين كان محباً للغة العربية وكان فيه شيء من الحماسة،

فبينما هو يقرأ في كتب النحو لفت انتباهه عبارة ضرب زيد عمرو فراح يبحث في كتب النحو فوجد العبارة حيث ما وردت ترد بهذه الصيغة.

فقال هذا شيء عجيب وعمل مقصود،

فأرسل إلى أحد علماء النحو وسأله عن ذلك فقال يا مولانا إنما هي مجرد أمثلة وضعها علماء النحو توضيحا للدارسين.

فقال السلطان لو كان الأمر كما تقول مجرد أمثلة لقالوا مرة ضرب زيد عمرو ومرة أخرى ضرب عمرو زيدا أما أن يجعلوا عمرو هو المضروب دائما فهذه جناية وظلم لا بد من إيقافه،

وحينما لم يستطع أن يقنع السلطان زج به في السجن ثم أرسل إلى آخر وآخر وهلم جرهم حتى ملأ السجن بأهل النحو وحصلت أزمة ومشكلة كبيرة،

وكان في مصر آنذاك عالمٌ داهية فطن.

فأرسلوا إليه الخبر فشد الرحال إلى السلطان.

وعندما وصل إليه أخبره أنه جاء شافعا في علماء النحو.

فقال السلطان: والله لا يخرجون حتى يأتوني بحجة مقنعة على ضرب زيد لعمرو.

فقال العالم: أصلح الله مولانا السلطان إن عمرو متطفل وقليل أدب ويستحق أكثر من ذلك، فقال السلطان: كيف؟

قال: أليس اسم مولانا السلطان داود ينطق بواوين ويكتب بواو واحدة؟

قال: بلى .

قال: فأين ذهبت الواو الثانية؟

قال السلطان: أين ذهبت؟

قال: سرقها الخبيث عمرو وألحقها باسمه دونما حاجة إليها فسلط عليه علماء النحو زيدا يضربه أبد الأبد.

قال: فضحك السلطان وقهقه.

وأكرمه وبالغ في إكرامه.

وأفرج عن العلماء المسجونين.



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

فروع الجزائر العاصمة

فرع دالي إبراهيم

233 شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم

فرع باب الزوار

تجزئة بوسحاقي، ف-رقم 186 باب الزوار

فرع القبّة

24 جنان بن عمر، القبّة

فرع سطاوالي

الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402،

ملكية رقم 04

فرع العناصر

218 شارع حسيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد

العناصر

فرع حسيبة

مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03،

بلدية سيدي امحمد

فروع الغرب

فرع الشلف

عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري

الجديد، بن سونة

فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون

ايسطوبير الجير

فرع وهران العثمانية

حي العثمانية، المجمع السكني 100

مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134

أ و ب

فروع الوسط

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 الضروب

فرع عين مليلة

فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

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 نوميدا عمارة ب

فروع الشرق

فروع الجنوب

فرع ورقلة

حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

فرع أدرار

شارع بوزيحي عبد القادر رقم 145 قطعة

رقم 30

فرع بسكرة

حي سايحي قطعة رقم 69، ملكية رقم

109-110

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

