



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



افعل ولا حرج !



فرع العناصر في تطور مستمر



AL SALAM BANK

المصرف الإسلامي

مجلة شهرية تصدر عن كلية

التسويق والاتصال

العدد السادس 2024



مصرف السلام الجزائر

مدير فرع العناصر
السيد خير الدين شبة





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 ملاح العمل، أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية ومثيلة، وخصص لكل إدارة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور وأهم الأحداث... ما يبشر في المجلة من مقالات أو تصريحات تعبر عن آراء أصحابها ولا تلزم المصرف

مع الاحياء والتقدير



الفهرس

نشاط إدارات و خلايا المصرف



ص 25

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر

افعل ولا حرج !



ص 04

أقلام الموظفين



ص 33

مئبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عزالدين بن زغبية

مقصد العدل وإقامته في التصرفات المالية



ص 06

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 40

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطوي توفيق
رئيس خلية التسويق والاتصال



ص 08

مفاهيم محاسبية



ص 43

نشاط فروع المصرف

فرع العناصر



ص 10

التنطية الإعلامية تنشاطات المصرف



ص 51

أعلام الجزائر



ص 23



بقلم السيد المدير العام

: حيدر ناصر

افعل ولا حرج!

من الذُّجَّة" رواه البخاري. وعن ام المؤمنين عائشة رضي الله عنها قالت: " ما خَيْرَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَيْنَ أَمْرَيْنِ قَطُّ إِلَّا أَخَذَ أَيْسَرَهُمَا، مَا لَمْ يَكُنْ إِثْمًا، فَإِنْ كَانَ إِثْمًا كَانَ أَبْعَدَ النَّاسِ مِنْهُ، وَمَا انْتَقَمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِنَفْسِهِ فِي شَيْءٍ قَطُّ، إِلَّا أَنْ تَنْتَهَكَ حُرْمَةَ اللَّهِ، فَيَنْتَقِمَ بِهَا لِلَّهِ" رواه الشيخان. ومن حديث جابر بن عبد الله في صحيح مسلم أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: " إِنَّ اللَّهَ لَمْ يَبْعَثْنِي مُعْتِنًا، وَلَا مُتَعَتِنًا، وَلَكِنْ بَعَثَنِي مُعَلِّمًا مُبَيِّنًا" وعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: "كنت أمشي مع رسول الله صلى الله عليه وسلم وَعَلَيْهِ بُرْدٌ نَجْرَانِيٌّ غَلِيظُ الْحَاشِيَةِ فَأَذْرَكُهُ أَعْرَابِيٌّ فَجَبَذَهُ بِرِدَائِهِ جَبَذَةً شَدِيدَةً حَتَّى تَطَرْتُ إِلَى صَفْحَةٍ عَاتَقَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَدِ اثَّرَتْ بِهَا حَاشِيَةُ الْبُرْدِ مِنْ شِدَّةِ جَبَذَتِهِ ثُمَّ قَالَ: يَا مُحَمَّدُ لِي مِنْ مَالِ اللَّهِ الَّذِي عِنْدَكَ فَالْتَفَتَ إِلَيْهِ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثُمَّ ضَحِكَ ثُمَّ أَمَرَ لَهُ بِعَطَاءٍ" رواه الشيخان. وعن أبي مسعود رضي الله عنه قال: " أتى رجلٌ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ: إِنِّي لَأَتَأَخَّرُ عَنْ صَلَاةِ الْعَدَاةِ مِنْ أَجْلِ فُلَانٍ؛ مِمَّا يُطِيلُ بِنَا فِيهَا، قَالَ: فَمَا رَأَيْتَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَطُّ أَشَدَّ غَضَبًا فِي مَوْعِظَةٍ مِنْهُ يَوْمِيذٍ! ثُمَّ قَالَ: يَا أَيُّهَا النَّاسُ، إِنَّ مِنْكُمْ مُنْقَرِبِينَ، فَأَيُّكُمْ مَا صَلَّى بِالنَّاسِ فَلْيُوجِزْ؛ فَإِنَّ فِيهِمْ الْكَبِيرَ وَالضَّعِيفَ وَذَا الْحَاجَةِ" متفق عليه.

ومن سيرته صلى الله عليه وسلم قوله في صلح الحديبية فيما رواه البخاري عن المسور بن مخرمة و مروان بن الحكم قوله: " والذي نفسي بيده لا يسألوني خطة يعظمون فيها حرمان الله إلا أعطيتهم إياها" وقد أظهر عليه الصلاة والسلام في مفاوضاته لمرسول قريش سهيلا بن عمرو من اللين والتساهل في التفاصيل ما اثار حفيظة الصحابة الذين رأوا في

وأنا في موسم الحج استوقفتني هذه العبارة البسيطة المبنى العظيمة المعنى التي أجاب بها النبي صلى الله عليه وسلم كل من سأله عن تخفيف بعض واجبات الحج و تعديل الترتيب العادي بين مناسكه. فقد روى البخاري و مسلم عن عبد الله بن عمرو بن العاص أن رسول الله صلى الله عليه وسلم وقف في حجة الوداع بمنى للناس يسألونه، فجاءه رجل فقال: لم أشعر فحلقتُ قبل أن أدبح؟ فقال: «ادبح ولا حرج» فجاء آخر فقال: لم أشعر فنحرت قبل أن أرمي؟ قال: «ارم ولا حرج» فما سئل النبي صلى الله عليه وسلم عن شيء قديم ولا أجر إلا قال: «افعل ولا حرج».

وقد ألف الشيخ الدكتور فهد سليمان العودة كتابا بهذا العنوان بسط فيه مختلف الرخص و التسهيلات التي جاء بها الشارع الحكيم لتيسير الحج على المسلمين ولا سيما الضعفة ودوي الأعدار منهم خاصة في زماننا الذي اضحى الزحام الشديد وضيق الأماكن في منى و مزدلفة يولد حرجا ومشقة وأحيانا كثيرة ضررا عند الكثير من الحجاج.

وبعيدا عن النقاش الذي اثاره الكتاب حول مسألة التوسع في الأخذ بالرخص والفتاوى الشاذة وما قد يترتب عن ذلك من تمييع و تضبيع للمناسك الاصلية كما جاءت بها السنة النبوية وبصفة عامة ما قد يفضي إليه ذلك من تحايل للتحلل من الأحكام الشرعية فإن منهج التيسير ورفع الحرج بضوابطه و قواعده التي وضعها العلماء يبقى أصلا ثابتا من أصول ديننا في كل أمر سواء كان في العبادات أو المعاملات وهو ما يجعل شريعنا الإسلامية تتميز بتلك السعة و المرونة و الواقعية التي تستوعب كل الحالات و الأوضاع والنوازل وفي كل الأزمنة و الأمكنة.

عن أبي هريرة ان النَّبِيَّ ﷺ قَالَ: إِنَّ الدِّينَ يُسْرٌ، وَلَنْ يَشَادَ الدِّينُ إِلَّا غَلْبَهُ فَسَدِّدُوا وَقَارِبُوا وَأَبْشِرُوا، وَاسْتَعِينُوا بِالْغَدْوَةِ وَالرَّوْحَةِ وَشَيْءٍ



ذلك دنية في دينهم ولكنه عليه الصلاة و السلام كان يرى بنور الله يرى من وراء ما كان يبدو ظاهرا و كأنه تنازل للكفر فتحا مبينا و نصرا مؤجلا. روى ابن حبان في صحيحه ان النبي صلى الله عليه وسلم طلب من علي بن أبي طالب أن يدون بنود صلحه مع قريش فقال: " اكتب بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ فقال سهيل بن عمرو: لا نعرف الرَّحْمَنَ الرَّحِيمَ، اكتب باسمك اللَّهُمَّ، فقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِعَلِيِّ: اكتب هذا ما صالح عليه محمدٌ رسولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فقال سهيل بن عمرو: لو نعلمُ أنَّكَ رسولُ اللهِ لاَتَّبِعَنَّكَ ولم نُكذِّبَكَ اكتبْ بِسْمِكَ مِنْ أَيْبِكَ، فقال رسولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِعَلِيِّ: اكتبْ مُحَمَّدُ بْنُ عَبْدِ اللهِ فَكُتِبَ: مَنْ أَتَى مِنْكُمْ رَدَدْنَاهُ عَلَيْكُمْ وَمَنْ أَتَى مِنَّا تَرَكْنَاهُ عَلَيْكُمْ، فقالوا: يا رسولَ اللهِ نُعْطِيهِمْ هذا؟ فقال رسولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ أَتَاهُمْ مِنَّا فَأَبْعَدَهُ اللهُ، وَمَنْ أَتَانَا مِنْهُمْ فَرَدَدْنَاهُ جَعَلَ اللهُ لَهُ فَرْجًا وَمَخْرَجًا »

فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ "

فحري بنا كمسؤولين ان نحذو حذوه صلى الله عليه وسلم في إدارة فرقنا بلا إفراط ولا تفريط، نخفض جناحنا للمؤمنين و نعاملهم بلين الجانب و التجاوز و التغافل في صغائر الأمور مع توخي التوجيه و التنبيه و التصويب وإعطاء القدوة الحسنة في أنفسنا ولا نتملص من تحمل مسؤولياتنا الإشرافية عندما يتعلق الأمر بالحفاظ على الأموال التي أوتمنا عليها وسمعة مصرفنا وهويته الإسلامية ومصالحه العليا. وقيما قال الشاعر:

ووضع الندى في موضع السيف بالعلا ***

مضر كوضع السيف في موضع الندى

ولما فتح مكة وانساحت جيوش المسلمين في دروب مكة مهللين مكبرين صاح سعد بن عبادة: " اليوم يوم الملحمة " فقال عليه الصلاة و السلام رافضا مقولة سعد : " اليوم يوم الرحمة" و منهج الرفق واللين لا يعني الاستهانة بحدود الله و الرضى بالمنكرات و المداهنة في الباطل و المحاباة في الحقوق. فعندما يقتضي الأمر الأخذ بالعزيمة و تقويم الاعوجاج و صون الحرمات كان عليه الصلاة و السلام قويا شديدا حازما و عندما تغلب عليه رفته و رافته في بعض المواقف يأتي القرآن الكريم ليرده عن التمادي في اللين في غير موضعه كما كان الحال في غزوة بدر عندما مال لرأي أبي بكر الصديق في فداء أسرى المشركين مخالفا قول عمر بن الخطاب في ضرب رقابهم فعاتب الله عز وجل رسوله الكريم في ذلك ثم تجاوز عنه في سورة الأنفال بقوله: " مَا كَانَ لِنَبِيِّ أَنْ يُكُونَ لَهُ أُسْرَى حَتَّى يُنْجِنَ فِي الْأَرْضِ تُرِيدُونَ عَرَضَ الدُّنْيَا وَاللَّهُ يُرِيدُ الْآخِرَةَ وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ □ لَوْلَا كِتَابٌ مِنَ اللَّهِ سَبَقَ لَمَسَّكُمْ فِيمَا أَخَذْتُمْ عَذَابٌ عَظِيمٌ □ فَكُلُوا مِمَّا غَنَمْتُمْ حَلَالًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ " فبكى رسول الله عليه الصلاة و السلام وصاحبه أبا بكر الصديق رضي الله عنهما من ذلك التقرير وبكى عمر بن الخطاب لبيكاهما.



كان هذا منهجه دائما في هديه و سيرته في أموره كلها مترجما قول الله تعالى في محكم تنزيله: " فِيمَا رَحْمَةٌ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ

مقصد العدل وإقامته في التصرفات المالية

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغيبه



إن تحقيق العدل في التصرفات المالية يقتضي حصولها على وجه لا يظلم فيه وذلك بان تحصل إما بعمل مكتسبها أو بعوض مع مالکها أو بتبرعه بها أو بإرث، وبوضعها في موضعها الذي خلقت من أجله، وأمر الشارع الحكيم بالتزامه، وذلك بتأدية ما عليها من الحقوق والواجبات الدائمة والطارئة، واتباع أرشد السبل في إنفاقها وتنميتها، ومن مراعاة العدل حفظ المصالح العامة ودفع الضرر عنها، وذلك فيما يكون من الأموال تتعلق به حاجات جمهور من الناس لإقامة حياتهم.

ولما كانت نفوس الخلق مجبولة على حب المال وما أورثها هذا الحب من سوء تمييز بين مالها وما عليها، وبين حقها وحق غيرها، مما تولد عن ذلك انخرام لقاعدة العدل والإحسان التي أمر الله بها، وقاعدة التعاون على البر والتقوى التي حث الله المؤمنين عليها، عمدت الشريعة إلى تعيين أصحاب الحقوق وبيان أولوية بعض الناس ببعض الأشياء، أو بيان كيفية تشاركهم في الانتفاع بما يقبل التشارك على طريق فطري عادل، لا تجد النفوس فيه نفرة، ولا تحس في حكمه بهزيمة، فهي لم تعتمد في هذا على الصدفة ولا على الإرغام ولكنها توخت نظر العدل والإقناع حتى لا يجد المنصف حرجاً ثم لم أحكمت سدها وركزت مداها أمرت الأمة بامتثاله وحددته تقريباً لنواله.

إن اسم العدل مشتق من المعادلة بين شيئين وهو بذلك يقتضي وجود شيء ثالث وسط بينهما، وقد جاء في كلام العرب استعمال اسم الوسط بمعنى العدل في بعض الأحيان، فقد أخرج الترمذي في (جامعه) عن أبي سعيد الخدري عن النبي صلى الله عليه وسلم في قوله تعالى: (" وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا " {البقرة: 143} قال: عدلاً، والوسط العدل).

وعن سفيان الثوري في تفسير قوله تعالى: " وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا " {الفرقان: 67} أي أنهم لم يجعلوه في غير حقه فيضيعوه ولم يقصروا عن حقه " وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا " أي عدلاً وفضلاً.

وقد عرف ابن عاشور العدل بقوله: (هو مساواة بين الناس أو بين أفراد أمة في تعيين الأشياء لمستحقيها وفي تمكين كل ذي حق من حقه بدون تأخير).

والذي يتبين لي من خلال التعريف السابق أن العدل نوعان: عدل في تعيين الحقوق، وعدل في وسائل تمكين أصحابها منها وهو التنفيذ، ومن صورته تقديم إعطاء الحق لصاحبه قبل وقته كإعطاء المحجور عليه ماله قبل زوال سفهه حيث قال تعالى: " وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ {النساء: 5} ، وكذلك تأخير إعطائه عن وقته كإبقاء المال بيد الوصي بعد زوال السفه وثبوت الرشد حيث قال تعالى: " فَإِنْ أَسْنَمْتُمْ مِنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ {النساء: 6} . ولا يعتبر من العدل توزيع الأشياء بين الناس بالتساوي بدون استحقاق.

ولما كان العدل هو ميزان الله المبرأ من كل زلة ووسيلة استقرار نظام الأمم عده الحكماء من جملة الفضائل فقالوا: الانفاق الكثير هو التبذير، والتقليل جداً هو التقدير، والعدل هو الفضيلة.

وعلق الرازي على هذا بقوله: وهو المراد من قوله تعالى: " قُلِ الْعَفْوَ " {البقرة: 219}، ومدار شرع محمد صلى الله عليه وسلم على رعاية هذه الدقيقة فشرع اليهود مبناه على الخشونة التامة، وشرع النصارى على المسامحة التامة، وشرع محمد صلى الله عليه وسلم متوسط في كل هذه الأمور فلذلك كان أكمل من الكل.



منبر هيئة الفتوى

مَثَلُهَا فَفَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ ۗ وَقَوْلُهُ: " وَالْجُرُوحُ قِصَاصٌ ۗ فَمَنْ تَصَدَّقَ بِهِ فَهُوَ كَفَّارَةٌ لَهُ " {المائدة: 45}.

ومن خلال هذا يتبين لنا ان ما يقع من وجوه الفساد في المعاملات المختلفة مرجعه او نتيجته الخروج عن حال العدل على حال الجور والظلم, لأنه لا يمكن ان يوجد فساد كان العدل علة وقوعه, قال المارودي: (إنك لن تجد صلاحاً كان الجور علة وجوده, ولا فساداً كان العدل علة ظهوره, وإنما تجتذب العلة إلى الأصول نظائرها)

وبناء على هذا فإن العدل واجب في جميع المعاملات بين الناس وهو أن تؤدي ما عليك كاملاً, ولهذا جعل الفقهاء الأصل في المعاوضات والمقابلات هو التعادل من الجانبين, فإن اشتمل أحدهما على غرر أو رباً دخلها الظلم وصارت محرمة من قبل الشرع, ولهذا جاء تحريمه صلى الله عليه وسلم لبيع الثمار قبل بدو صلاحها فمتى بنيت المعاملات على هذا الأصل تحسنت طرق أدائها, وتم التبادل العادل بين المتعاملين, وحصلت الثقة بينهم, لأن العدالة في التصرفات مصلحة لحصول الضبط بها, وعدم الانضباط مع الفسقة ومن لا يوثق بهم, وبهذا تتسع دائرة الأسباب والتجارات والصناعات والحرف النافعة, ويحصل التعاون بين المتعاملين, وتقل الخصومات والمشاجرات وتحسم المنازعات كلها أو معظمها.

ولئن كانت الشريعة قد ألزمت المتعاملين بالعدل في تصرفاتهم بإيجابه عليهم, فإننا نجد في المقابل قد ندبت إلى الفضل وحثت المسلمين عليه, حيث قال تعالى: "وَلَا تَسْأُوا الْفَضْلَ بَيْنَكُمْ" {البقرة: 237}, والفضل هو العفو عن بعض الحق والمحابة في المعاملة, فأباحته تعالى أخذ المال من الواجد في الحال وأمره بانتظار المعسر هو العدل, ثم ندب إلى الفضل فقال: "وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ" {البقرة: 280} وثل هذا قوله تعالى: "وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُمْ بِهِ ۗ وَلَئِنْ صَبَرْتُمْ لَهُوَ خَيْرٌ لِلصَّابِرِينَ" {النحل: 126} وقوله: "وَجَزَاءُ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ





بقلم مسؤول خلية التسويق و الإتصال
توفيق محمد بوكريطاوي

عمود مجلة السلام

ما هي التحديات الرئيسية التي تواجهكم في تطبيق استراتيجيات التسويق الإلكتروني؟

تعديل وتطوير الأنظمة التشريعية والقانونية ووضع بيئة قانونية تسمح لنا بتفعيل التجارة الرقمية.

توفر النظم المعلوماتية العالية الجودة والتميزة بأخر تكنولوجيا.

مطابقة حجم تدفق الأنترنت بما يحقق السير الحسن للعمليات البنكية الرقمية

هل يمكنكم مشاركة مثال لحملة تسويق إلكتروني كانت ناجحة بشكل خاص؟ ما الذي جعلها ناجحة؟

من خلال الدراسة التحليلية لمواقع التواصل الاجتماعي تمويل السيارات بلغ رقم قياسي تلاه التمويل العقاري بالمقارنة للمنتجات الأخرى، تحليلنا للبيانات أكد لنا تطوع الزبائن في اقتناء السيارة من خلال مصرف السلام الذي اسر على تقديم منج مطابق للشريعة الإسلامية (البيع لأجل) مقارنة للبنوك الزميلة مما يؤكد ريادة المصرف في تجربته السابقة سواء في مجال مطابقة المنتج للمعايير الشرعية وكذا ميزة الخدمات المقدمة وسرعة معالجة طلبات التمويل

هل تقدمون برامج تدريبية لموظفيكم لتحسين مهاراتهم في التسويق الإلكتروني؟

نعم خصص لذلك إدارة مخولة لإعداد برنامج سنوية للتدريب وتطوير مهارات الموظفين بمختلف درجاتهم.

ما هي الخطط المستقبلية لمصرفكم لتطوير استراتيجيات التسويق الإلكتروني؟

نعمل وفقا لاستراتيجية واضحة المعالم آخذين بعين الاعتبار المحيط القانوني وواقع السوق والفرص المتاحة لتحقيق مستهدفاتنا التجارية.

كيف يحدد مصرفكم ميزته التنافسية في السوق؟ وما هي العوامل الرئيسية التي تركزون عليها لتحقيق هذه الميزة؟

بداية تم تحديد نطاق ميزة التنافسية حسب حجم المصرف وطبيعة نشاطه ومن خلال دراسة معمقة استطاع المصرف وفي وقت وجيز بلوغ المركز الثالث في سوق البنوك الخاصة ومن اهم العوامل التي يركز عليها المصرف هو تحقيق رضا الزبائن من خلال سياسة الجودة المعتمدة لدة المصرف.

كيف يقيم مصرفكم أداءه مقارنة بالمنافسين الآخرين في السوق؟ وما هي المقاييس والمؤشرات الرئيسية التي يستخدمها في هذا التقييم؟

نشاط مصرفنا في تطور مستمر بالمقارنة الى حجم راس مال المصرف ونسبة الودائع المستقطبة ومعدل التمويلات الممنوحة وعدد فروع شبكة المصرف وتواجدها في السوق وكذا مؤشر الديون المتعثرة والنتائج المحققة هي كلها معايير ومؤشرات تؤكد حسن تمركزنا في السوق بالنسبة للبنوك الزميلة.

ما هي الميزات التنافسية التي يحققها التسويق الإلكتروني للمصرف مقارنة بالمنافسين؟

الدراسة التحليلية لقاعدة البيانات تؤكد ريادة المصرف في مجال التسويق الرقمي وتضعنا في مركز ريادي بالنسبة للبنوك المنافسة .

عمود هذا العدد خصصناه لحوار استبياني تم الجواب على أسئلة الطالب بكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير خصص لتحضير مذكرة نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تحت عنوان دور التسويق الإلكتروني في تحقيق الميزة التنافسية.

كيف يُعرّف مصرفكم التسويق الإلكتروني وما هي أهميته في استراتيجيتكم العامة؟

التسويق الإلكتروني على ضريبين، الأول تسويق إلكتروني ترويجي يتم عبر قنوات التواصل الاجتماعي وهو عبارة عن آلية تواصل مع الفئات المستهدفة من خلال تصميم وسائط اشهارية رقمية (صور بصرية، منشورات، فيديوهات ثلاثية الأبعاد، ومضات اشهارية، تغطية إعلامية للتظاهرات والصالونات الدولية، اشربة ترويجية... الخ) تعمم وتنشر عبر مواقع التواصل الاجتماعي بموجب برنامج اتصال سنوي وخطط عملياتية مقيدة بجدول زمنية موجهة للفئات المستهدفة لرفع قيمة مبيعات مختلف المنتجات وتوسيع محفظة زبائن المصرف.

أما الثاني تسويق إلكتروني مباشر نستشرف على المدى المتوسط أن يصبح قوة مبيعات من خلال البنك الرقمي نحن في بداية المشوار لبيع منتجات المصرف عبر منصات الإلكترونية مع شركائنا المعتمدين لكن أكد أن المستهدف استراتيجي وهو البنك الرقمي (فروع رقمية) من خلال فضاءات رقمية مخصصة للزبائن تتيح لهم تنفيذ أي عملية مصرفية دون الحاجة الى تدخل مكلف بالزبائن.

كيف تطورت استراتيجيات التسويق الإلكتروني في مصرفكم خلال السنوات الأخيرة؟

أصلا منذ بداية نشاط المصرف واعتماده سنة 2009 استراتيجية المصرف هو عصرنة الخدمات البنكية و رقمنتها تدريجيا حسب القوانين التنظيمية التي تُوَطر النشاط المصرفي والورشة الرئيسية التي كانت توافق و سياسة السلطات العمومية والتشريعات المعمول بها هي عصرنة وسائل الدفع التقليدية على نحو التحويل الإلكتروني، المقاصة الإلكترونية، البطاقات الإلكترونية، عمليات قيد وتسجيل عملية ما قبل التوظيف، بطاقات فيزا بالعملة الصعبة،... الخ، نستشرف رقمنة عائلة تمويل الأفراد تدريجيا و تطوير الخدمات المصرفية في تطور مستمر و بوتيرة جد مقبولة .

ماهي الادوات والمنصات الرقمية التي تعتمدون عليها في مصرفكم لتفعيل الاتصال مع زبائنكم؟

الموقع الرسمي للمصرف عبر البريد الإلكتروني تواصل للمصرف

مركز الاتصال الداخلي للمصرف

مواقع التواصل الاجتماعي للمصرف

البريد الإلكتروني لمحفظة زبائن المصرف افراد وشركات

ما هي القنوات الرقمية التي تعتبرونها الأكثر فعالية في جذب زبائن جدد إلى مصرفكم؟

مواقع التواصل الاجتماعي

الموقع الرسمي للمصرف

ما هي استراتيجية السعر التي يتبناها مصرفكم لجذب الزبائن؟

لجذب الزبائن لا يكتفي المصرف بالتسعير الموضوعي والعقلاني الذي يضعه في مركز تنافسي بل إضافة الى ذلك نركز على مرونة شروط منح التمويل على نحو التقليل من معدل المساهمة وكذا ضبط آجال التسديد حسب نشاط المتعامل وكذا إمكانية تمديد آجال التسديد مجاناً لكن حسب الحالات يقضى من هذا المدينين المماثلين وقد يصل ذلك الى منح إمكانية إعادة هيكلة التمويل في حالة التأكد من العسر وفق شروط ومعايير محافظين مع ذلك حماية حقوق المصرف

كيف يمكن لمصرفكم تحسين تجربته مع الزبائن وتقديم خدمة مميزة؟

التحسين يكون من خلال التطوير المستمر والتواصل المستمر و الخدمة المتميزة المستمرة ، التميز والنجاح مصدره العمل وبذل الجهد ليس إلا .

هل يشارك مصرفكم في المؤتمرات والفعاليات المتعلقة بالتسويق الإلكتروني لمواكبة آخر التطورات؟

أكد في مجال التظاهرات والأيام الدراسية والصالونات والمعارض الدولية من أهم مستهدفات المصرف المشاركة في مثل هذه التظاهرات لتحسين معلوماتنا من جهة ومن جهة أخرى لتسويق مختلف منتجات المصرف الرقمية وهي كثيرة.

كيف تحققون التكامل بين استراتيجيات التسويق الإلكتروني مع الاستراتيجيات التسويقية التقليدية في مصرفكم؟

نطبق قاعدة (سدوا و قاربوا) ، كما اشرتم إنه تكامل و بالتالي خطتنا استشرافية بنظرة شاملة بما يحقق المستهدفات التجارية المسطرة و يتم ذلك من خلال الدراسات التحليلية و التخطيط .

هل يواجه مصرفكم تحديات في الحفاظ على ميزته التنافسية؟ وإذا كان الأمر كذلك، فما هي هذه التحديات وكيف تتعاملون معها؟

أهم التحديات هي المواصلة في تحقيق المستهدفات التجارية و النموذج في السوق و تطوير محفظة زبائن المصرف تدريجياً ، الأرقام و تحقيق النتائج المستهدفة هي المعيار الأول الذي يحدد صحة المصرف و التعامل مع ذلك يتحقق باعتماد التسيير العلمي و تطوير المهارات و الاستثمار في الموارد البشرية و بالمقابل التخطيط لتوزيع شبكة فروع المصرف لنصل الى تحقيق فلسفة المصرف الجوّاري و لا يخفى لكم ان الجزائر قارة و الفئات المستهدفة ترغب في التواجد الميداني للمصرف و هي الذهنية السائدة و هذا ما لمسناه من خلال دراسة مواقع التواصل الاجتماعي الجميع يطلب منا فتح فرع بولايتهم

كيف يمكن لمصرفكم استخدام الموقع الإلكتروني والتطبيقات المصرفية لتقديم خدمات وميزات فريدة تميزه عن المنافسين؟

التسويق الرقمي في بداية مشواره فأكبر عائق لتحقيق ما اشرتم اليه هو حجم تدفق الأنترنت لإتاحة الزبائن تنفيذ العمليات البنكية عن بعد من جهتنا المصرف من مستهدفاته تحقيق البنك الرقمي و تطوير المنتجات الرقمية و تم تخصيص لجنة متعددة الاختصاصات للتكفل بهذه الورشة تعمل على قدم وساق ولديها من الكفاءة والخبرة المهنية ما يمكنها إثراء المنتجات الرقمية و ترقية الكم من المنتجات التي هي مستغلة و معروضة لزبائن المصرف و قد كمن أرسلت لكم الباقة من المنتجات الرقمية

ما هي استراتيجيات التسعير الإلكتروني التي تعتمدونها في مصرفكم لجذب زبائن جدد وتعزيز القيمة المدركة لخدماتها؟

مبدئياً التسعير سيخضع الى معيار المردودية، لكن يختلف كل منتج عن آخر قد يلجأ الى مجانية الخدمة في بداية إطلاق بعض منتجات وسائل الدفع لتحفيز الزبائن لاستغلال المنتجات الرقمية مقارنة لمنتجات أخرى على نحو تمويل الأفراد لتغطية كلفة المنتج أو التمويل المصغر حرقتي... الخ .

ما هي الأدوات والقنوات الرقمية التي يمكن اعتماد مصرفكم استخدامها في

حملاتكم الإلكترونية لزيادة وعي الزبائن بمصرفكم و تميزه في السوق ؟ إضافة الى القنوات السالفة الذكر أعلاه ، يتم استغلال منصات وقنوات شركائنا في مجال الاتصال نذكر منها على سبيل الذكر لا الحصر:

القنوات التلفزيونية الرقمية

الجرائد الإلكترونية

المواقع الإلكترونية للشركاء والمتعاملين الاقتصاديين

المجلات الإلكترونية

المواقع الإلكترونية للمندبات والنقابات والجمعيات وممثلي العمال التي تم توقيع اتفاقيات معها

ما هي الاتجاهات والتقنيات الجديدة في مجال المزيج التسويقي الإلكتروني التي تعتمدونها للحفاظ على الميزة التنافسية لمصرفكم؟

التسويق الإلكتروني أصبح آلية تواصل مع الفئات المستهدفة لتسويق المنتجات والخدمات البنكية وأصبح مركز اهتمام سياسة التسويق لدى المصرف للحفاظ على ميزة التنافسية أنفرد التسويق الإلكتروني عبر وسائل التواصل الاجتماعي و اخذ حصة الأسد يأتي كدرجة أقل التسويق الإلكتروني عبر المحتوى (تعميم و نشر الثقافة البنكية ، المعايير الشرعية ، فتاوي الهيئة الشرعية... الخ) و بشكل أقل شبكات التأثير معتمدين في ذلك على التسويق الذكي من خلال تحليل قاعدة بيانات مواقع التواصل الاجتماعي التي تساعدنا على وضع استراتيجية واضحة توافق احتياجات الفئات المستهدفة.

ما هي التحديات الرئيسية التي يواجهها مصرفكم في مجال التسويق الإلكتروني، وكيف تتغلبون عليها للحفاظ على ميزته التنافسية؟

أكبر تحدي يواجه المصرف في مجال التسويق الرقمي غياب البنية التحتية لهذا النوع من التجارة الحديثة لفائدة الشركات والمؤسسات وعدم تقبل المتعاملين الاقتصاديين لفكرة رقمنة نشاطهم التجاري بسبب هاجس التصريح الضريبي، ضف الى ذلك هاجس قلة نسبة تدفق الأونترنيت فقد يباشر متعامل عملية تحويل الكتروني عن بعد لتسديد فاتورة مثلا قد يسبب له انزعاج بسبب الانقطاع المتكرر أو بسبب قلة نسبة تدفق الأونترنيت و هذا ما مقرف و ينفر استعمال و تنفيذ العمليات البنكية المرقمنة ، كما أن البيئة الاقتصادية و نسج شبكة المؤسسات و الشركات لم تصل الى درجة رقمنة نشاطها التجاري .

ما هي التوصيات التي يمكنكم تقديمها حول دور التسويق الإلكتروني في تحقيق الميزة التنافسية لمصرفكم؟

التوصية التي أقدمها اليوم فرصة نجاح التسويق الرقمي يكمن في فئة الأفراد شريحة اقناع السلطات العمومية الانخراط في عملية الرقمنة والسماح للبنوك استغلال وتوظيف البنى التحتية لبعض المنصات الرقمية الحاملة للبيانات الشخصية للاستغناء على تقديم ملفات طلبات التمويل فشريحة بطاقة التعريف الإلكترونية وشريحة بطاقة الضمان الاجتماعي تمنح للبنك استيفاء هوية طالب التمويل وقدرته للاستدانة مما سيعطي قفزة نوعية في مجال التجارة الإلكترونية الخاصة بفئة الأفراد نفس الشيء بالنسبة للشركات و لم تم ربط منصة رقمية بين البنوك إدارة الضرائب لمعاينة البيانات المالية للشركات .

ماهي خططكم المستقبلية لتطوير وتعزيز الميزة التنافسية لمصرفكم على المدى الطويل؟

بداية الحفاظ على المكتسبات والإبقاء على حصتنا السوقية والحرص على تطويرها بتوسيع محفظة زبائن المصرف من خلال توزيع متوازن لمحفظه التمويلات بمرافقة مختلف شرائح المتعاملين الاقتصاديين في مختلف القطاعات آخذين بعين الاعتبار معادلة التطوير والابتكار والإبداع والتنوع هو سر التفوق .

نشاط العناصر

مدير فرع العناصر
السيد : خير الدين شبة

فرع العناصر في تطور مستمر



يسعى الفرع جاهدا الى توسيع عملية الاستقطاب لعملاء ذوو ملاءمة مالية وأدبية، و التقدم و النمو بقواعد و ركائز أمانة ، لأجل تحقيق الأهداف المسطرة بصفة مدروسة و مستدامة. و في الأخير لا يسعنا لا ان نهيب بالمجهودات المبذولة من طرف مدراء الفروع المتعاقبين على إدارة الفرع ، و الموظفين، داعين الله عز و جل ان يوفقنا و ان يديم نجاحاتنا .

تم افتتاح فرع العناصر أواخر سنة 2022 و يعد الفرع السابع على مستوى العاصمة، وذلك تجسيدا لأهداف المصرف في توسيع شبكة الفروع مما يساهم في تقديم خدمات راقية وفق احكام الشريعة الإسلامية، و الاستجابة بنجاعة لاحتياجات المتعاملين و تنوع العروض و الخدمات لكل القطاعات،

يضم الفرع فريق العمل مكون من 11 موظف، موزعين على عدة اقسام و خلايا و هي على التوالي إدارة الفرع، قسم مستشاري الزبائن، قسم التجارة الخارجية و قسم الصندوق و خلية التمويلات.

فمنذ افتتاح الفرع تم فتح 201 حساب تجاري و655 حساب للأفراد، و منها نلاحظ اهتمام إدارة الفرع في التنوع من الشريحة المستهدفة وفق الأهداف المسطرة من طرف الإدارة العامة.

حيث ان البيانات المالية للفرع تظهر نتائج إيجابية خلال الفصل الأول لسنة 2024 بتسجيله نمو يقدر ب 244 بالمائة و بمعدل انجاز قدره 146 بالمائة من نفس فترة السنة الماضية . و بلغ تمويل العملاء 1.576 مليار دج بنسبة انجاز 160 بالمائة ، كما بلغت ودائع العملاء 1.964 مليار دج بنسبة انجاز 94 بالمائة و بلغت الالتزامات خارج المركز المالي 1.372 مليار دج بنسبة انجاز 137 بالمائة

وبعد اقل من سنتين من انطلاق نشاط الفرع وفضل الله عز و جل وبتوجيهات الإدارة العامة ومجهودات موظفي الفرع، استطاع الفرع ان يُكوّنُ محفظة من المتعاملين ينشطون في مجالات مختلفة، منها التجارية والصناعية و قمنا من خلالها باستهداف فئة الافراد من خلال التنوع في عروض التمويل المقدمة لهم.



نشاط فرع العناصر الاقتصاد العالمي: مقوماته وطرق قياس النشاط الاقتصادي للدول

السيد : سمير يقرب
نائب مدير الفرع



في ظل التحولات الاقتصادية السريعة في العالم اليوم، يعتبر فهم مقومات الاقتصاد وطرق قياس النشاط الاقتصادي للدول أمراً بالغ الأهمية لتحديد الاتجاهات الاقتصادية وتطوير السياسات الاقتصادية الفعالة. يستند هذا المقال إلى تحليل شامل للمقومات الأساسية للاقتصاد والأساليب المتقدمة لقياس النشاط الاقتصادي، مما يعزز من فهمنا لكيفية تقييم أداء الدول اقتصادياً وتوجيه السياسات الاقتصادية بشكل أفضل.

المقومات الأساسية للاقتصاد:

النتاج المحلي الإجمالي (ن.م.إ): يُعتبر الناتج المحلي الإجمالي مؤشراً رئيسياً لإجمالي الإنتاج الاقتصادي في دولة معينة خلال فترة زمنية محددة. يشمل هذا المؤشر قيمة السلع والخدمات المنتجة داخل حدود الدولة، مما يعكس قوة النشاط الاقتصادي والتنوع الاقتصادي.

مؤشرات البطالة والتضخم: تعتبر معدلات البطالة والتضخم مؤشرات حيوية لصحة الاقتصاد الوطني. يُعد معدل البطالة مؤشراً على كفاءة استخدام الموارد البشرية، في حين يُمثل التضخم تغير في أسعار السلع والخدمات، ويؤثر على قدرة الأفراد على الإنفاق.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة: تُشير الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الرأسمال الأجنبي الذي يُستثمر مباشرة في الاقتصاد الوطني، مما يعكس مستوى الثقة في الاقتصاد وإمكانياته لجذب الاستثمارات الأجنبية.

التجارة الخارجية والميزان التجاري: تُعد التجارة الخارجية وحجم التبادل التجاري بين الدول مؤشراً على تكامل الاقتصاد مع الاقتصاد العالمي، وتأثيره على النمو الاقتصادي والاستقرار المالي للدول.

طرق قياس النشاط الاقتصادي للدول:

المؤشرات الاقتصادية الرئيسية: تتضمن المؤشرات الاقتصادية

الرئيسية الناتج المحلي الإجمالي، والناتج المحلي الخام، ومؤشرات البطالة، ومؤشرات التضخم، والاستثمارات الأجنبية المباشرة، وحجم التجارة الخارجية
مؤشرات التنمية البشرية: تُقيس مؤشرات التنمية البشرية جودة حياة الفرد، وتتضمن معدلات الأمية، ومعدلات الصحة، ومعدلات التعليم، مما يعكس التقدم الاجتماعي والثقافي في الدولة.
مؤشرات الاستدامة الاقتصادية: تشمل مؤشرات الاستدامة الاقتصادية النمو المستدام، والاستقرار المالي، والاستدامة البيئية، والتنمية الاجتماعية المستدامة، مما يُساهم في بناء اقتصاد قائم على الاستدامة في المدى البعيد.

بالنظر إلى هذا التحليل الشامل، يتبين أن فهم مقومات الاقتصاد وطرق قياس النشاط الاقتصادي يمثل خطوة أساسية لتحقيق النمو المستدام والازدهار الاقتصادي. يُمكن من خلال استخدام هذه المعايير والأساليب توجيه السياسات الاقتصادية بشكل أكثر فاعلية، ودعم التنمية الشاملة التي تستفيد منها جميع فئات المجتمع.

نشاط فرع العناصر



المكتب الخلفي

السيدة : اميرة حماوي
رئيسة قسم التجارة
الخارجية



تحفيز الموظفين

يمكن لأصحاب العمل تعزيز تحفيز الموظفين من خلال استراتيجيات مختلفة مثل توفير عمل مليء بالتحديات، وتوفير فرص للنمو والتنمية، وخلق بيئة عمل إيجابية، وتقدير الموظفين ومكافأتهم على إنجازاتهم. و في الاخير إذا كنت تسعى إلى رؤية مصرفك أو مؤسستك في نجاح وتطور مستمر فإن من مفاتيح تحقيق ذلك هو تحفيز الموظفين وتوفير بيئة عمل داعمة لقدراتهم ومهاراتهم، فذلك ينعكس بالإيجاب على أدائهم وعلى إنتاجيتهم.

تحفيز الموظفين هو القوة الدافعة التي تلهم الموظفين لأداء مهام وظيفتهم بفعالية وكفاءة، يلتزم الموظفون المتحمسون بعملهم ولديهم موقف إيجابي ومستعدون لبذل جهد إضافي لتحقيق الأهداف التنظيمية. يمكن أن يكون الدافع جوهرياً (ينشأ من داخل الموظف) أو خارجياً (ناشئاً عن عوامل خارجية مثل المكافآت أو الاعتراف أو الأمن الوظيفي). الدافع الجوهري مدفوع بالرضا الشخصي للموظف واهتمامه ومتعته بالعمل الذي يقوم به، ومن ناحية أخرى، يتضمن الدافع الخارجي عوامل خارجية مثل المكافآت المالية والترقيات والاعتراف من المشرفين أو الأقران. يميل الموظفون المتحمسون إلى أن يكونوا أكثر إنتاجية ومشاركة ورضا عن وظائفهم، مما قد يؤدي ذلك إلى أداء أفضل، وتقليل التغيب عن العمل ودوران الموظفين، ومستويات أعلى من النجاح التنظيمي.



الإدارة بروح الفريق الواحد

السيدة : نيليا حميداش
مندوب التمويلات



التي يجب أن يتحلّى بها قائد الفريق، ليكون قادرًا على خلق بيئة إيجابية ومحفزة للفريق، وجاذبة لأعضاء متميزين للعمل ضمن الفريق، كان الفريق وقائده من الناجحين المبدعين.

ولنعلم أن الإدارة بقيمة روح الفريق الواحد، أسلوب من الأساليب الإدارية الحديثة، التي تؤدي للتميز والنجاح وتحقيق الأهداف؛ حيث أنها تقوم على التعاون والرضا الوظيفي، والجودة، والشفافية، والثقة والأمان، والشمولية والتنوع، والإبداع والابتكار، والمسؤولية الاجتماعية، والعديد من المرتكزات التي أساسها النجاح..



كثيرًا ما نسمع ونردد (العمل الجماعي) أو (العمل بفريق واحد) أو (العمل بروح الفريق) وغيرها من العبارات الدالة على التعاون والتكاتف للقيام بالأعمال وسرعة إنجازها، وهذا النوع من الأعمال هو أحد القيم في الإدارة الناجحة حيث ان ديننا الإسلامي الحنيف، يدعو ويحظ على العمل الجماعي، لما فيه من قوة وبركة، ولأن الاجتماع قوة، والفرقة ضعف وهوان، قال تعالى: (وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان) وقال نبينا محمد - صلى الله عليه وسلم -: (المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضًا، وشبك بين أصابعه)..

العمل بروح الفريق الواحد يجسد مبدأ التعاون بين أفراد المجموعة أو المنظومة الواحدة، ونجاح وتميز أي منظمة أو إقطاعها وتراجعها، يعود لمدى التعاون والترابط والتكاتف بين أفرادها، وبين الموظفين ورؤسائهم، وبين أقسامها وإداراتها والقيادات فيها، من عدمه.

والقائد الناجح هو من يستطيع تكوين فريق عمل ناجح، قائم على (الثقة المتبادلة، والانسجام، والالتزام بما يوكل إليه من مهام، والقدرة على تحمل المسؤولية، ووضوح الهدف) ويعمل القائد ضمن الفريق، ليكون مُشعل يُقنّد به داخل الفريق، ويبث فيهم روح المحبة والتعاون والتكامل والتفاعل الإيجابي، ويعزز الإيجابيات لدى كل واحد منهم، ويبدد السلبيات قبل بزوغها، ويزرع فيهم روح المبادرة، ويحثهم على التنافس الشريف الذي يقودهم للتميز والإبداع.

فمتى كان قائد الفريق قادرًا على التواصل، قادرًا على دقة التفويض، وذو كفاءة للتعرف على قدرات أعضاء الفريق، وقادرًا على استخلاص الأفكار الإبداعية التي تدعم الفريق في تحقيق أهدافه، وقادر على دعم الفريق بما يساهم في إنجاز مهامه، وقادر على خلق الفرص الجديدة، وغيرها من القدرات



الإتقان في العمل

السيد : عبد الكريم غالب
مستشار زبائن رئيسي



(وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ)

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده؛

سعيد بإتاحة الفرصة للمشاركة الدورية في مجلة مصرفنا سائلا الله عزَّ وجلَّ أن ينفع بها الجميع إن شاء الله تعالى، وودت بمشاركتي هذه أن أشرك الإخوة والأخوات نصائح من هدي قرآن ربنا تبارك وتعالى وسنة نبينا ﷺ؛ نصائح تُهدِّب النفوس وتنظم العلاقات بين الناس بصفة عامة والوظيفة وعلاقات العمل بصفة خاصة من باب التذكير (وَذَكِّرْ فَإِنَّ الذِّكْرَى تَنْفَعُ الْمُؤْمِنِينَ)؛ نصائح أنصح بها نفسي أولا وإخواني ثانيا أسأل الله تبارك وتعالى أن يوفق الجميع وأن يكتب لكم القبول؛

إتقان العمل

إتقان العمل هو عمل مجتمعي وعمل ديني يؤسس نظم عظيمة في المجتمع، وإتقان العمل معناه أن يُؤدَّى العمل دون خلل أو نقص، والالتزام فيه بالموصفات والمقاييس والضوابط والتقنيات المعمول بها في مثله، وأداؤه في وقته المحدد دون تأخير وإتقان العمل في الإسلام فريضة على المسلم، ذلك أنَّ أي عمل يقوم به المسلم في الحياة الدنيا مهما صَغُر واستهان به الفرد كان عبادةً وجهاداً له إذا صحَّت فيه النية وكانت خالصةً لله سبحانه، وكذا في العمل إن قَدَّم عمله بإتقان وأمانة.

قال تعالى (وَقُلِ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ) وعن عائشة رضي الله عنها، قال رسول الله ﷺ: (إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه)، وفي رواية (إن الله يحب من العامل إذا عمل عملاً أن يحسن).

وهذا من مقتضى العقد والالتزامات التعاقدية المترتبة منه على عاتق الموظف.

الرفق والاحترام

وعن أمنا عائشة رضي الله عنها قالت: قال رسول الله ﷺ (اللهم مَنْ وُلِيَ من أمر أمّتي شيئاً فرفق بهم فارفق به، وَمَنْ وُلِيَ من أمر أمّتي شيئاً فشقق عليهم فاشقق عليه). وعن ذلك رضي الله عنها: أن النبي ﷺ قَالَ (إِنَّ اللَّهَ رَفِيقٌ يُحِبُّ الرَّفْقَ، وَيُعْطِي عَلَى الرَّفْقِ مَا لَا يُعْطِي عَلَى الْغُنْفِ، وَمَا لَا يُعْطِي عَلَى مَا سِوَاهُ) رواه مسلم.

ومن ثم أمر النبي - صلى الله عليه وسلم - صاحب العمل عدم تكليف العامل أو الخادم ما لا يطيق، فعن عبد الله بن عمر - رضي الله عنه - قال - قال رسول الله ﷺ - صلى الله عليه وسلم (ما خَفَّفْتَ عن خادمك من عمله كان لك أجراً في موازينك) وعن أبي ذرِّ الغفاري - رضي الله عنه - أن النبي - صلى الله عليه وسلم - قال (إِخْوَانُكُمْ حَوْلُكُمْ جَعَلَهُمُ اللَّهُ تَحْتَ أَيْدِيكُمْ، فَمَنْ كَانَ أَخُوهُ تَحْتَ يَدِهِ فليطعمه مما يأكل، وليلبسه مما يلبس، ولا تكلفوهم ما يغلبهم، فإن كلفتموهم فأعينوهم)

حسن الظن

حسن الظن يؤدي إلى سلامة الصدر وتدعيم روابط الألفة والمحبة، فلا تحمل الصدور غلاً ولا حقداً، وسوء الظن يؤدي إلى الخصومات والعداوات ويقطع الصلات بين الناس أولاً وبين الناس وخالقهم ثانياً، قَالَ اللَّهُ تَعَالَى (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ).

وذلك امتثالاً لقوله صلى الله عليه وسلم: (إياكم والظن؛ فإن الظن أكذب الحديث، ولا تحسسوا، ولا تجسسوا، ولا تنافسوا، ولا تحاسدوا، ولا تباغضوا، ولا تدابروا، وكونوا عباد الله إخواناً).

وما أحوج مجتمعاتنا الوظيفية وبيئات العمل، التي نعيش فيها، إلى حسن الظن بالآخرين، فنحن في هذه المجتمعات نواجه مشكلة في العلاقات بين الزملاء بعضهم ببعض، وبين الرؤساء والمرؤوسين، فلعل تصرفاً فردياً يصدر من أحد الزملاء بالعمل أو أحد الموظفين، ويظن الآخرون به ظن السوء يجلب آثاراً مهلكة، وعواقب وخيمة.

العدل ومراعاة المسؤولية

وإن القائمين على أمور الناس يجب أن يؤدوا الأمانة، وينصفوا المظلوم، ويعدلوها في الأحكام، ولا تأخذهم في الله لومة لائم؛ ولِيُنَبِّشَ كُلُّ عَادِلٍ بِقَوْلِهِ ﷺ (إن المقسطين عند الله على منابر من نور عن يمين الرحمن، وكلتا يديه يمين، الذين يعدلون في حكمهم وأهليهم وما ولوا). وقال رسول الله ﷺ (ما من أمير عشرة إلا وهو يؤتى به يوم القيامة مغلولاً، حتى يفكه العدل أو يوبقه الجور). يجب أن يقولوا ما قاله الصديق - رضي الله عنه -: "القوي فيكم



والأجبر وعدم استغلاله فيما ورد بالعديد من الأحاديث الصحيحة، منها حديث: (أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه) للدلالة على وجوب الحرص على مراعاة حقوقه.

وقال تعالى: ﴿وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ﴾ [سورة الأعراف: 85] يشمل الأشياء المادية والمعنوية وليست مقصورة على البيع والشراء فقط، بل تدخل فيها الأعمال والتصرفات، وكذلك تقييم مجهودات الناس، ومعرفة منازلهم، وإنزالهم إياها.

والبخس يشمل النقص والعيب في كل شيء، فهو يشمل بخس الحق، وبخس المال، وبخس العلم، وبخس الفضل، ويشمل أيضاً المساومة والغش والحيل التي تُنتقص بها الحقوق، ومنه بخس الحقوق المعنوية كالعلوم والفضائل، وصور بخس الحقوق في زماننا كثيرة، وهي من أسباب المحق، وزوال البركة.

وأن يكون الجزاء من جنس العمل

فالجزاء من جنس العمل سنة إلهية وقاعدة عدلية مُستقاة من النصوص الشرعية، ومعناها أن جزاء العمل من جنس عمله، إن خيراً فخير، وإن شراً فشر، (وما تجزون إلا ما كنتم تعملون) وقال الله تعالى: [سورة الرحمن: 60]، وقال (لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا الْحُسْنَىٰ وَزِيَادَةٌ) [سورة يونس: 26]، وقال رسول الله ﷺ (الخير لا يأتي إلا بالخير)، وقال كذلك ﷺ (أهل المعروف في الدنيا هم أهل المعروف في الآخرة، وأهل المنكر في الدنيا هم أهل المنكر في الآخرة) وهكذا الأمر إذا (جَزَاءٌ مِّن رَّبِّكَ عَطَاءٌ حِسَابًا) [النبأ: 36] وقال الله سبحانه: (جَزَاءٌ وَقَافًا) [النبأ: 26].

فالجزاء من جنس العمل قاعدة شرعية لها آثار عظيمة النفع في إصلاح الدين والدنيا لأولي الألباب الذين يزنون الأفعال بعواقبها، وهي دافعة للأعمال الصالحة، ناهية عن الظلم، مؤسسية للمظلومين.

فعلى كل فرد منا استشعار الربانية والرسالية فكل على مستواه هو على ثغر، وليستشعر معية الله عز وجل في كل أمر يؤديه، وجملة هذه الوصايا ربما تجمعها آيات الإحسان؛ قال تعالى ﴿وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ [البقرة: 195] وقال كذلك الله تعالى: ﴿وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ﴾ [العنكبوت: 69]، وقال تعالى: ﴿لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا الْحُسْنَىٰ وَزِيَادَةٌ وَلَا يَرْهَقُ وُجُوهَهُمْ قَتَرٌ وَلَا ذِلَّةٌ أُولَٰئِكَ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾ [يونس: 26].

فإن الله تعالى أخبر أنه يحب أهل الإحسان وأنه مع المحسنين وجزاء الإحسان خلود في جنات النعيم، (هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَانِ إِلَّا الْإِحْسَانُ)



المكتب الأمامي

ضعيف عندي حتى أخذ الحق منه، والضعيف قوي حتى أخذ له الحق".

وما من إنسان إلا قد وكل إليه أمر يديره ويرعاه، فكلنا راع، وكلنا مطالب بالإحسان فيما استرعاه، ومسؤول عنه أمام من لا تخفى عليه خافية، فإن قام بالواجب عليه لمن تحت يده كان أثر ذلك في الأمة عظيماً، وثوابه جزيلاً، وحسابه عند الله يسيراً، وإن قصر في الرعاية، وخان الأمانة، أضرر بالأمة، وعسر على نفسه الحساب، وأوجب لها المقت والعذاب.

لذا يوجهنا النبي ﷺ في الحديث الشريف (كُلُّكُمْ رَاعٍ وَكُلُّكُمْ مَسْئُولٌ عَنْ رَعِيَّتِهِ)؛ إلى وجوب القيام بحق الرعية وإرشادهم لمصالحهم الدينية والدنيوية، وردعهم عما يضرهم في دينهم ودنياهم، وقد ورد في صحيح مسلم أن عبيد الله بن زياد دخل على مَعْقِل بن يسار في مرضه، فقال له معقل: إِنِّي مُحَدِّثُكَ بِحَدِيثٍ لَوْلَا أَنِّي فِي الْمَوْتِ لَمْ أُحَدِّثْكَ بِهِ، سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَقُولُ: (مَا مِنْ أَمِيرٍ يَلِي أَمْرَ الْمُسْلِمِينَ، ثُمَّ لَا يَجْهَدُ لَهُمْ وَيَنْصَحُ، إِلَّا لَمْ يَدْخُلْ مَعَهُمُ الْجَنَّةَ).

وفي هذا الحديث يخبر النبي ﷺ أن كل أحد جعله الله تعالى راعياً ومسؤولاً على رعية مهما قلَّت، ويشمل ذلك الأمير ولو على ثلاثة نفر.

مراعاة الحقوق

اعترف الإسلام الخدم والعمال ورعاهم وكرّمهم، واعترف بحقوقهم لأول مرة في التاريخ بعد أن كان العمل في بعض الشرائع القديمة معناه الرق والتبعية، وفي البعض الآخر معناه المنذلة والهوان، قاصداً بذلك إقامة العدالة الاجتماعية، وتوفير الحياة الكريمة لهم؛ فلا يُشَقُّ عليه بالشروط المجحفة، سواء في الأجور أو في مدة العمل أو ينقصه حقوقه الثابتة بالشرط أو بالعرف.

يؤكد الرسول عليه الصلاة والسلام ضرورة احترام العامل



المسؤولية و الالتزام في بيئة العمل



السيد : أحمد عصام زروالي
مندوب العمليات



الريادي، ونظام العمل به سمح لي باكتساب المعارف وتعلم المهارات وكيف أكون منضبطاً، مراعيًا لاحتياجات الزبائن ومحاوراً جيداً لهم، ناهيك عن الروح الجماعية المرحبة بين الزملاء، وإمكانية تطوير الذات من خلال الدورات التكوينية المختلفة المحفزة للشباب مثلي.

في بيئة العمل تلعب المسؤولية والالتزام دوراً حاسماً في تحقيق النجاح خاصة عندما يكون لديك مشروع طموح، يجب أن تكون مستعداً لتحمل المسؤولية والعمل بجدية لإتمامه بنجاح،

وبالإضافة إلى ذلك حسن الظن بالآخرين يعزز التعاون والعلاقات الإيجابية في مكان العمل، مما يسهم في بناء بيئة عمل إيجابية ومثمرة.

وتعتبر المسؤولية وحسن الظن بالزملاء أموراً أساسية، وقال الله تعالى ﴿إِنْ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا﴾، مما يشجع على التبيين والتحقق من الأمور قبل الحكم عليها، بالإضافة إلى ذلك؛ يدعونا الإسلام إلى الالتزام والانضباط في العمل، حيث يقول النبي الكريم ﷺ (إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يَتَّقَهُ)، لذا يجب علينا أن نعمل بجد ونلتزم بمسؤولياتنا بشكل يعكس قيمنا الدينية، مما يؤدي إلى بناء بيئة عمل إيجابية ومثمرة تعكس القيم الدينية وتعزز التعاون بين الزملاء.

أما على الصعيد الشخصي وبالتحاقى بمصرف السلام، تكونت لدي معالم ورؤى واضحة عن مقتضيات عالم الشغل وضوابطه وعن مستقبلي عموماً، وبفضل هذا المصرف

تسيير الصراف لعمليات الصندوق بمكاتب الواجهة الأمامية



السيد لطفى داودي صراف

الرضا والوفاء لدى المتعاملين، وتعزيز الصورة الإيجابية للمصرف.

سيرورة العمليات في مصلحة الصندوق تتم بتنسيق متقن على مستوى الواجهة الأمامية مع مصلحة مستشاري المتعاملين، فإن الإشراف على العمليات، وإدارة تدفقات الأموال، وحل المشكلات بسرعة فهي مهام حاسمة للحفاظ على كفاءة وجودة المعاملات.

في الختام، ننوه أن دور مصلحة الصندوق يتجاوز مجرد إدارة العمليات، وذلك من خلال إيجاد توازن دقيق بين إدارة الواجهة الأمامية وعلاقة العملاء، والإشراف على العمليات لضمان تقديم خدمة عالية الجودة، وتجربة إيجابية للعملاء، وتسيير مثالي لطلبات المتعاملين عامة وعمليات الصندوق خاصة، من خلال الالتزام والاحترافية.



يعتبر التنسيق الفعال للجبهة الأمامية لجودة الخدمة المقدمة وتنظيم العلاقة مع مختلف العملاء؛ ركيزة أساسية لضمان سير مختلف العمليات بشكل سلس ومنظم؛ وهذا ما نعمل ونركز عليه على مستوى مصلحة الصندوق كجزء لا يتجزأ من مصالح الواجهة الأمامية بالفرع؛ ولهذا ارتأيت أن أسلط في هذا المقال الضوء على أهمية هذه الجانب؛

الواجهة الأمامية للمصرف لها بالغ الأهمية؛ حيث يكون أول لقاء مع المتعاملين وأين يتكون لديهم أول انطباع، ولهذا كان لإدارة وتسيير مصالح الواجهة الأمامية أهمية كبيرة لضمان استقبال حار، وتنظيم فعال، وسلاسة في العمليات .

العلاقة مع العملاء هي محور اهتمامنا بمصلحة الصندوق؛ وذلك من خلال الاستماع الجيد، المرافقة والتواصل، والاحترافية؛ أمور أساسية لتلبية احتياجات العملاء، وحل المشاكل، وتعزيز الثقة، وهذا من نحرص عليه من أجل بناء علاقة قوية مع العملاء تسهم في زيادة مستوى



اللغة العربية

السيدة ايمان زيتوني مستشار زبانن مكلفة
بالاستقبال

لعل أخطر التحديات التي واجهتها اللغة هي مع الاستعمار الحديث؛ لأن هذا الاستعمار هاجم اللغة في جوهرها وعمل على تقويض دعائمها من حيث الدعوة إلى كتابة اللغة العربية بالأحرف اللاتينية أولاً، وثانياً من خلال استخدام العاميات بدل الفصحى، وهذه الدعوات قادها عدد من المستشرقين المرتبطين بالغزو الاستعماري، كالمستشرق الألماني «سبيته» الذي ألف كتاباً في الأقوال والأمثال المصرية باللغة اللاتينية

يخبرنا تاريخ اللغة العربية بأنها واجهت تحديات جمة عبر تاريخها الطويل منذ الجاهلية وحتى يومنا هذا، وبذل العرب جهوداً جبارة لمواجهة هذه التحديات، ففي القرن الثاني الهجري اتسعت الدولة الإسلامية ودخل اللحن إلى اللغة، فكان أن انبرى علماء اللغة إلى التدوين ووضع المعاجم اللغوية لضبط اللغة العربية.

ظلت اللغة العربية على مر القرون تحافظ على هويتها ولأن القرآن الكريم أنزل بهذه اللغة فقد تكفل بحفظها لكن عرى السنين وتغير المقومات الحضارية وفقدان العرب سيطرتهم على العالم، بدأت اللغة العربية في التراجع عن الصدارة بعد أن كانت جميع الأمم تستفيد منها وتغذي علومها اعتماداً عليها.

تشكل اللغة العربية محورا أساسيا من محاور بناء أمتنا، وعاملا مهما في بناء هويتنا، كما تشكل مدخلا رئيسيا لإدراك معجزة الرسول الكبرى وهي: القرآن الكريم، والإقرار بها..



لقد غدت العربية لغة تحمل رسالة إنسانية بمفاهيمها وأفكارها، واستطاعت أن تكون لغة حضارة إنسانية واسعة اشتركت فيها أمم شتى كان العرب نواتها الأساسية والموجهين لسفينتها، اعتبروها جميعاً لغة حضارتهم وثقافتهم فاستطاعت أن تكون لغة العلم والسياسة والتجارة والعمل والتشريع والفلسفة والمنطق والتصوف والأدب والفن .

إن اللغة العربية تواجه اليوم تحديات جمة بعضها داخلية وبعضها خارجية، وإن كانت تحديات اليوم المتمثلة في العولمة، وذلك لأهداف ومآرب ليست بريئة على الإطلاق وإذا كان الكثير من المهتمين باللغة العربية والباحثين فيها التمسوا أسباب هذه التحديات، ووضعوا جملة من الوسائل من الرهانات، إلا أن هذه التحديات تزداد يوماً فيوماً في زمن العولمة، وانتشار وسائل الاتصال واتساعها على نطاق كبير

واللغة العربية تعاني اليوم محنة كبيرة خاصة مع انتشار لغة الإنترنت والتطور التكنولوجي وسيطرة اللغات الأخرى وانتشار العامية. ويليق بنا أن نسلط الضوء على التحديات المعاصرة وأسبابها وقضايا معالجتها.

نشاط إدارة أمن نظم المعلومات



بقلم السيد : يحي حميري
مدير إدارة أمن نظم
المعلومات

و السيدة : فضيلة وعلي
رئيسة قسم المخاطر و
الإمتثال

إدارة أمن نظم المعلومات



القواعد والتدابير الواجب اتباعها

لاستخدام بطاقتك بأمان

- لا تكتب الرمز السري في أي مكان، وعدم مشاركته مع أي شخص آخر (حتى العائلة)؛
- لا تكتب أو تبلغ الأرقام الثلاثة الواردة على ظهر البطاقة (CVV2)؛
- لا ترسل أي معلومة خاصة بالبطاقة (رقم البطاقة، تاريخ الانتهاء، الاسم واللقب و... CVV2 عبر الهاتف أو عبر الإنترنت (البريد الإلكتروني أو وسائل التواصل الاجتماعي)؛
- احتفظ بالأرقام الست الأولى والأربع الأخيرة من بطاقتك المصرفية وتاريخ انتهائها في مكان آمن لتسهيل تنفيذ إجراءات المعارضة عند الاقتضاء؛
- تأكد دائماً من إدخال رمزك السري بعيداً عن الأعين الفضولية واحرص على إخفاء لوحة المفاتيح بيدك الأخرى (في متجر أو على أي جهاز آخر للدفع)؛
- احتفظ جيداً ببطاقتك في مكان آمن وعدم تسليمها لأي شخص؛
- لا تدخل رمز سري خاطئ 3 مرات متوالية أثناء السحب أو الدفع؛
- احتفظ بقسائم الدفع الورقية أو الإلكترونية مع فحص الكشوفات المصرفية في كل مرة؛
- قم بتحديث رقم هاتفك المحمول أو بريدك الإلكتروني عند كل تغيير وتبليغ ذلك للمصرف؛
- ابليغ المصرف على الفور عند ملاحظة أي اختلال في كشف حسابك المصرفي؛
- ابليغ المصرف على الفور عند تلقي أي إشعار عن تنفيذ عملية مجهولة في حسابك؛

في حالة الفقدان أو السرقة، اتصل على الفور بمركز اتصال

بطاقة فيزا : النقدية التونسية 840-155-71-216+

والاتصال بالمصرف باستعمال كل وسائل الاتصال.

مركز الاتصال (021-38-88-88)

القواعد الواجب اتباعها لتأمين

عمليات الشراء عبر الإنترنت

- لا ترسل أي معلومات شخصية أو سرية عبر البريد الإلكتروني حتى لو طلب منك ذلك عبر نافذة تفاعلية؛
- لا تحفظ كلمات المرور الخاصة بك؛
- تحقق دائماً من أمان الموقع الذي تنوي الشراء منه: وذلك بتواجد قفل في أعلى الشاشة، و " https " الذي يسبق عنوان الموقع على شريط البحث؛
- انتبه لمحاولات الاختراق عبر البريد الإلكتروني المعروفة باسم "الصيد الاحتيالي" ليطلب منك تقديم بيانات حساسة؛
- لا تشارك أي معلومات شخصية (مثل كلمة المرور): أي موقع موثوق لا يطلب هذا النوع من المعلومات؛
- احذر من المواقع المجهولة والعروض المغرية: فبعض العروض قد تكون جذابة للغاية لكنها قد تكون غير صحيحة؛
- لا تتسرع في الحصول على صفقات جيدة مزعومة دون التحقق من سمعة الموقع مسبقاً؛
- اقرأ تقييمات وأراء الزبائن؛
- كن حذراً من المواقع التي تقدم سعراً أقل بكثير من منافسيها؛
- تجنب الاحتفاظ بتفاصيل حسابك البنكي؛
- تحقق بعناية من كشوفات حسابك للإبلاغ عن أي أخطاء للمصرف؛
- اختر تاجرِك بعناية عن طريق التأكد من تفاصيله (العنوان ورقم الهاتف واتصاله مع خدمة العملاء)، وقراءة شروط البيع العامة، والاتصال به في حال الشكوك؛
- قم بتسجيل خروجك من الموقع وبمسح سجل التصفح الخاص بك عند الخروج؛
- في حالة وقوع حادث، الرجاء الاتصال بالمصرف باستعمال كل وسائل الاتصال.

مركز الاتصال (021-38-88-88)

نشاط إدارة أمن نظم المعلومات

بقلم: السيد محمد الفاروق مقراني

مهندس في إدارة أمن نظم المعلومات



ونسرد لكم بعض أنواع الأحداث والحوادث المذكورة في الإجراء والتي توجب الاتصال بإدارة أمن نظم المعلومات في حال حدوثها:

- ملاحظة سرقة حواسيب أو هواتف أو أجهزة خاصة بالمصرف.
- ملاحظة تثبيت برامج غير معروفة بدون علمكم أو طلبكم.
- ملاحظة فقدان سرية البيانات الحساسة (معلومات شخصية، بيانات مصرفية خاصة، العثور على معلومات حساسة غير متلفة كليا في سلة النفايات، التجسس على بريدك الإلكتروني، أرقام بطاقات الدفع، الولوج إلى حاسوبك بغير إذنك.. الخ).
- ملاحظة فقدان سلامة البيانات الحساسة. (تغيير على معلوماتك بدون إذنك، الخ).
- ملاحظة حجب الخدمة (عدم توفر أي خدمة من الخدمات الحساسة في المصرف كالبريد، ومنصات الدفع، والنظام المصرفي، والموقع الإلكتروني).
- ملاحظة تكرار عملية الفحص العشوائي المفرط لمنافذ الشبكة (إشعارات مضاد الفيروسات بوجود هجمة مكتشفة على حاسوبك).
- ملاحظة محاولة انتهاك وسائل الحماية (التقنية) أو سياسات الأمان في المصرف
- ملاحظة انتشار للفيروسات (عن طريق الشبكة، أو تحميل ملفات ضارة، أو إدخال وسائط USB مشبوهة).
- اكتشاف محاولات اختراق معلومات أو ولوج الأنظمة غير مسموح به
- ملاحظة عمليات الولوج عن بعد بدون استعمال الأنظمة المرخصة في المصرف.
- ملاحظة اختراق خصوصيات المستخدمين (كالاطلاع على رصيد الحسابات، الاطلاع على معلومات شخصية، أو صحية).
- ملاحظة تغيير في السلوك (الغير الاعتيادي) للأنظمة أو التطبيقات أو الشبكات (كثقل الولوج إلى النظام البنكي،

يعتبر الإبلاغ عن الحوادث الأمنية والسيبرانية خطوة حاسمة في الوقاية والتصدي للمخاطر ومنع تكرار حدوثها والحفاظ على أمن البيانات والأنظمة، كما يعزز الإبلاغ عن رفع درجة الوعي الأمني لدى العاملين في المصرف ويحد من الآثار الجانبية للحدث من خلال تسريع فهم الحادث وتحليله والعمل على التعافي منه واستفادة الدروس المستخلصة منه.



وينص إجراء إدارة الحوادث الأمنية المعتمد في المصرف على ضرورة الإبلاغ عن أي حادث يعترى الأنظمة المعلوماتية، البنية التحتية، الشبكات، التطبيقات والخدمات الحساسة أو يعترى حتى الفاعلين من مستخدمين ومدراء أنظمة وموردي خدمات.

كما وجب التبليغ إن لوحظ أن جانبا من الجوانب الرئيسية لأمن نظم المعلومات (سرية و سلامة و توفير إمكانية الوصول للمعلومات)، قد مُسّ بشكل مباشر أو غير مباشر.

كما يعتبر الإبلاغ عن الحوادث الأمنية مهما لأن الهجوم أو الحادث الأمني قد يبدو بسيطا في حدوثه إلا وأنه أحيانا يخفي هجمة كبيرة وأثرا بالغا وجب الكشف عنه وتحييده ومعالجته في أوانه.



نشاط إدارة أمن نظم المعلومات

- **التصنيف:** يتم تصنيف الحوادث أو الهجمات السيبرانية حسب مستوى التهديد والتأثير على الأنظمة والبيانات المعنية. يتم تحديد الأولويات وتعيين الموارد بناءً على هذا التصنيف.
- **الاحتواء، الإزالة والتعافي:** بعد الكشف عن الحادث أو الهجوم وتحليله، تتخذ إجراءات لاستعادة النظام المتأثر وإعادةه إلى حالته الطبيعية. قد يتضمن ذلك تنفيذ تصحيحات أمنية وتحديثات البرامج المصابة واستعادة البيانات المفقودة في حالة ما إذا كان الحادث لم يرقى إلى أزمة تستدعي فيه الخلية المختصة لتفعيل خطط استمرارية النشاط



- البريد الإلكتروني، المنصات والتطبيقات المرتبطة بالمصرف، تغييرات في شكل واجهة المكتب أو ملاحظة تغييرات في سطح المكتب).
- تلقي البريد المزعم أو غير المرغوب (spam).
- الاشتباه في سرقة البيانات.
- استعمال امتيازات سلمية غير مبررة (كالولوج في وقت غير مسموح ومبرر، استعمال الامتيازات للولوج الغير المبرر للأنظمة الخ)
- الاشتباه في الولوجات المشبوهة للتطبيقات من قبل أشخاص أو برامج غير مرخص لها للولوج.

وعلى ضوء ما سبق ذكره فإن إدارة أمن نظم المعلومات قد وفرت نموذجاً لإبلاغ أي حادث أمني مما تم ذكره آنفاً حسب الاجراء المعتمد

استجابة الحوادث الأمنية/السيبرانية Incident Response

- تعتبر استجابة الحوادث الأمنية عملية تتضمن التعامل مع الحوادث كالهجمات الإلكترونية أو الانتهاكات الأمنية التي تستهدف أنظمة المعلومات والشبكات. وتهدف هذه الاستجابة إلى تقييم الوضع والتصدي لهاده الحوادث بفعالية وسرعة للحد من التأثير السلبى والحماية من الضرر والتجنب الى اللجوء الى خطط استمرارية النشاط في حالة تأزم الوضع
- وتشمل عملية الاستجابة الحوادث الأمنية أو السيبرانية مجموعة من الإجراءات والأنشطة التي يتعين اتخاذها للتعامل مع الحوادث
- **التقرير والتقييم:** بعد اكتمال استجابة الحادث الأمني، يتم إعداد تقرير مفصل يحتوي على معلومات حول الحادث والإجراءات التي اتخذت للتعامل معه. يتم أيضاً تقييم الأداء وتحديد نقاط القوة والضعف لتحسين استعداد الأنظمة للمستقبل.
- **الوقاية والتحسين:** يعد الجانب الوقائي أحد العناصر الأساسية للاستجابة للحوادث أو الهجمات السيبرانية. يجب تعزيز إجراءات الأمان وتحديث السياسات والإجراءات الأمنية لتقليل فرص التعرض للأحداث أو الهجمات. يشمل ذلك تنفيذ إجراءات حماية فعالة مثل تحديث البرامج والأنظمة المصابة واستخدام حلول الأمان المتقدمة.
- علاوة على ذلك، يتطلب التحسين المستمر لقدرات الاستجابة للحوادث الأمنية أو السيبرانية استعراض وتقييم العمليات والتدريبات المنهجية وتعزيز التعاون بين كل الأطراف المعنية. ينبغي أيضاً إجراء تحليلات مستمرة للمخاطر وتقييم الثغرات الأمنية لتحسين الاستعداد والتحصين ضد الهجمات السيبرانية المستقبلية.



كالهجمات السيبرانية وغيرها، وتشمل ما يلي:

- **الكشف والتحليل:** يتطلب الأمر اكتشاف الحوادث أو الهجمات السيبرانية المحتملة وتحليلها لتقييم نطاق الأضرار وتحديد طبيعة الحدث أو الهجوم وتعقب المتسبب فيه.

نشاط إدارة أمن نظم المعلومات

بقلم السيد محمد راشم
مهندس في إدارة أمن نظم المعلومات



الموضوع: تأمين محطات العمل (poste de travail) بتطبيق ارشادات : سطح مكتب نظيف وشاشة فارغة

- إذا كنت تعمل في مكاتب مشتركة، احمي شاشتك من أعين المتطفلين لمنع تسرب المعلومات الحساسة



- يجب منع الاستخدام غير المصرح به لالات التصوير وأجهزة الاستنساخ الأخرى الغير تابعة للمصرف (مثل المساحات الضوئية أو الكاميرات الرقمية) ويجب عدم ترك أو نسيان المستندات السرية في درج الطابوقة

- لا تستخدم مطلقاً مفتاح USB مصدره غير معروف قبل التحقق من عدم احتوائه على الفيروسات و من الأفضل فصل الاستخدامات بين الوسائط (مفاتيح USB و / أو محركات أقراص خارجية) ذات الأغراض الشخصية والوسائط ذات الأغراض المهنية



- توخي الحذر عند استعمال الإنترنت (التزيلات، استخدام الخدمات عبر الإنترنت، مراسلات) فمن بين أفضل الممارسات نجد:

- تجنب الاتصال بالمواقع المشبوهة.
- تجنب التزيل العشوائي للبرامج حيث لا يتم ضمان سلامتها
- اجراء النسخ الاحتياطي للبيانات، وعدم مشاركة المعلومات والتبادلات التعاونية التي يجب أن تتم فقط عبر المواقع الموثوقة التي يتم توفيرها من قبل المصرف



- ان محطة العمل هي الأداة الأساسية في جميع أنظمة المعلومات. لذلك فهي هدف لجميع أنواع الهجمات السيبرانية والتصيد. حيث انها تصل جميع المستخدمين في المصرف إلى النظام المعلوماتي رغم تنوعها و تغيرها بشكل متزايد.

- تنص سياسة الامن المادي والبيئي المعتمدة في المصرف على ضرورة اتباع توصيات مكتب نظيف وشاشة فارغة لوسائط معالجة المعلومات كاستخدام المستندات الورقية والالكترونية، وسائط التخزين القابلة للإزالة. حيث يؤدي تنفيذ هذه التوصيات إلى تقليل مخاطر الوصول غير المصرح به إلى النظام المعلوماتي، وفقدان المعلومات الحساسة وإتلافها أثناء ساعات العمل العادية وخارجها.

- وعلى ضوء ما ذكر في السياسة المعتمدة نضع أمامكم أهم النقاط الخاصة بحماية محطة العمل (Poste de Travail) :

- عند الانتهاء من استخدام معلومات حساسة أو شديدة الأهمية تتعلق بنشاط المصرف، سواء في شكل ورقي أو على وسيط تخزين إلكتروني، فيجب حفظها (وبفضل أن يكون ذلك في خزانة آمنة أو أي خزانة تحتوي على معايير الأمان) خاصة في المكاتب المشتركة



- عند مغادرة محطة العمل أو جهاز الكمبيوتر يجب تسجيل خروجك أو حماية جهازك بعلق الشاشة عبر لوحة المفاتيح حيث لا يمكن استعمالها مجددا الا عبر استخدام كلمة مرور أو رمز مميز أو الية مصادقة مستخدم آخر





أبو عبد الله المقرئ التلمساني الجزائري المعلم الذي وضع الشاطبي على سكة المقاصد

بقلم الدكتور: عز الدين بن زغبة



هو محمد بن محمد بن أحمد بن أبي بكر بن يحيى بن عبد الرحمن القرشي التلمساني شهر بالمقرئ، ولد بتلمسان وبها نشأ، وقرأ الإمام النظار المحقق القدوة الحجة، أحد مجتهدي المذهب وأكابر فحولة المتأخرين الأثبات قاضي الجماعة بفاس، قال ابن الخطيب في الإحاطة: كان مشاراً إليه اجتهداً ودؤباً وحفظاً وعناية وإطلاعاً ونقلاً ونزاهة، يقوم أتم قيام على الفقه والتفسير والعربية، قال الخطيب ابن مرزوق الجد: كان صاحبنا المقرئ معلوم القدر مشهور الذكر ممن وصل إلى الاجتهاد المذهبي ودرجة التخيير بين الأقوال.

قال الونشريسي: لما تولى قضاء فاس قام بأعبائه علماً وعملاً، وحمدت سيرته ولم تأخذه في الله لومة لائم.

وقد ذكر المقرئ عن شيوخه ما ملخصه: من أخذت عنه بتلمسان العالمان الشامخان والراسخان ابنا الإمام، وعمران المشذالي، وإبراهيم البلوي، وأبو محمد المجاصي، والقاضي أبو علي السبتي، وقاضي الجماعة أبو عبد الله بن هدية، ومحمد الزهري، وعبد المهيم الحضرمي، والفقيه السطي: أبو إسحاق بن أبي يحيى، والشقيقان أبو عبد الله محمد، وأبو العباس أحمد ابنا ابن مرزوق العجيسي، ونسيح وحده أبو عبد الله الأبلي، وابن المسفر، ومحمد يعقوب الزواوي، وأبو علي حسن، وأحمد الليانوسي، وبتونس؛ ابن عبد السلام، والأجمي، وابن هارون، وابن الحباب، وابن سلامة، وأبو الحسن المنتصر، وبمصر؛ الصالح المنوفي، والتاج التبريزي، وخليل المكي، وشمس الدين ابن سالم، وابن عثمان، وغيرهم.

وممن أخذ عنه من العلماء الإمام الشاطبي، وابن الخطيب السلماني، وابن خلدون، وابن زمرك، وأبو محمد بن جزي، والأستاذ القيجاطي، والحافظ ابن علاق.

له مؤلفات عديدة منها «القواعد» «في الفقه والأصول والمقاصد» اشتمل على ألف ومائتي قاعدة، قال الونشريسي: وهو كتاب غزير العلم كثير الفوائد لم يسبق بمثله، وكتاب «الحقائق»، وكتاب «التحفة والطرف»، وكتاب «عمل من طب لمن حب» مشتمل على فنون عديدة فيه أحاديث حكمية



وكليات فقهية على أبواب الفقه وعلى القواعد والأصول، وكتاب "المحاضرات"، و «الحقائق والرقائق» «في التصوف، توفي رحمه الله سنة 758هـ.

توفي رحمه الله في آخر ثمان وخمسين وسبعمئة، قال الونشريسي: ولما توفي نقل إلى بلدة تلمسان إن الإمام المقرئ بكتابه القواعد، قد ساهم مساهمة فعالة في تطوير علم المقاصد مادةً ومنهجاً.

فمن حيث مادته جعلها أوسع مما كانت عليه، لتضمّ بذلك الغايات والوسائل، وتشمل جميع المعاني المتصلة بالأعمال والسلوك، أما من حيث المنهج فيمكن حصر ما حققه في أمرين:

1 - قام بتأسيس بعض المبادئ الكلية لعلم المقاصد، وذلك انطلاقاً من عمله بمنهج الاستقراء للفروع والأعمال الفقهية في المذهب المالكي بصفة خاصة والمذاهب الأخرى بصفة عامة، ويؤكد هذا الجانب الفاضل ابن عاشور فيقول: «أما كتابه الفقهي فهو كتاب "القواعد"، وهو كتاب عجيب الاختراع،

ركن أعلام الجزائر



للقواعد التي ذكرها.
وإن المطلع على الكليات والقواعد التي صاغها الإمام المقري يتبين له بوضوح تام أن الإمام المقري قد ساهم مساهمة قوية وفعالة في بناء صرح المقاصد، ويتأكد له أن هذا أمر لا ينازع فيه الريسوني ولا غيره ممن حاولوا أن ينكروا مساهمته في بناء علم المقاصد وأثره الكبير في توجيه تلميذه الشاطبي إلى هذا العلم..



بعيد المنزع، قصد فيه إلى استخلاص المبادئ الكلية، التي أقيمت على النظريات الفقهية في كل باب من أبواب الفقه، وأثبت ما في تطبيق تلك المبادئ على جزئياتها، من اختلاف الأقطار، فقارنه مقارنة حكيمة في نطاق القواعد بين فروع المذاهب الأربعة، وكان بذلك مبتكراً طريقة جديدة في خدمة الفقه، هي خلاصة نظره الاجتهادي، وعمله النقدي لأقوال الفقهاء، وتصاوير مسائل الفقه".

2 - صياغة تلك المبادئ التي استخلصها من استقراءاته الفقهية والأصولية في شكل قواعد، يؤسس منها وعليها فيما بعد علم المقاصد على يدي تلميذه الإمام الشاطبي، وهذا الذي قصده الفاضل ابن عاشور عندما قال: "وعلى ذلك المنهج الاجتهادي العالي كان تأسيس السلم الذي تدرج فيه أبو إسحاق الشاطبي حتى انتهى إلى عوالي القواعد القطعية"

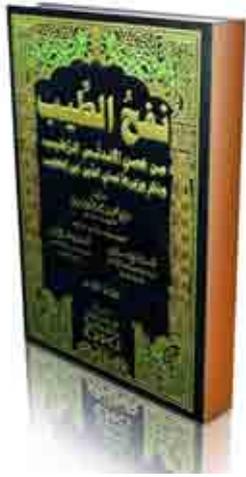
وبهذا العمل يعدّ المقري، في نظري، نقطة انعطاف هامة بعد عز الدين بن عبد السلام، تنتقل مقاصد الشريعة من مرحلة الأفكار المتناثرة في أبواب أصول الفقه إلى مرحلة بداية تأسيس علم مستقل، وإن كان هو نفسه لم يفصح بذلك، وإنما نتلمسه من خلال عمله في كتابه الفقهي "القواعد" الذي ضم بين دفتيه نحو 1200 قاعدة.

وقد تتبعت كتابه "القواعد" فاستخرجت منه إحدى وثلاثين قاعدة كلية في علم المقاصد، وهي تتوزع على ثلاثة محاور رئيسة هي: المحور الأول: يدور موضوع قواعده حول المقاصد وأصولها ووسائلها ويضمّ أربع عشرة قاعدة.

المحور الثاني: يدور موضوع قواعده حول جلب المصالح ودرء المفساد ويتضمّن إحدى عشرة قاعدة.

المحور الثالث: وتدور قواعده حول التيسير ورفع الحرج، وعددها ستّ قواعد.

وإلى جانب القواعد الكلية المذكورة سابقاً، كان المقري يذكر صوراً كثيرة من المقاصد الخاصة عند التمثيل بالفروع الفقهية



من أشهر مؤلفات المقري الذي ختم به حياته، وأنجزه في مصر وقامت عليه شهرته، هو كتاب الذي ألفه بطلب من أحد علماء دمشق أحمد بن شاهين الصقلي، يعد هذا الكتاب موسوعة تاريخية مهمة في دراسة التاريخ والأدب والجغرافيا الخاصة بالأندلس وجاء على قسمين، قسم يتحدث عن الأندلس ومدنها وسكانها، ومناخها وتوضيح مساحتها وتحديد أراضيها وأول من سكنها، ووصف دقيق لسكان الأندلس وحبهم للأدب والعلوم وسلوكياتهم الاجتماعية والقسم الآخر عن أخبار الوزير ابن الخطيب.

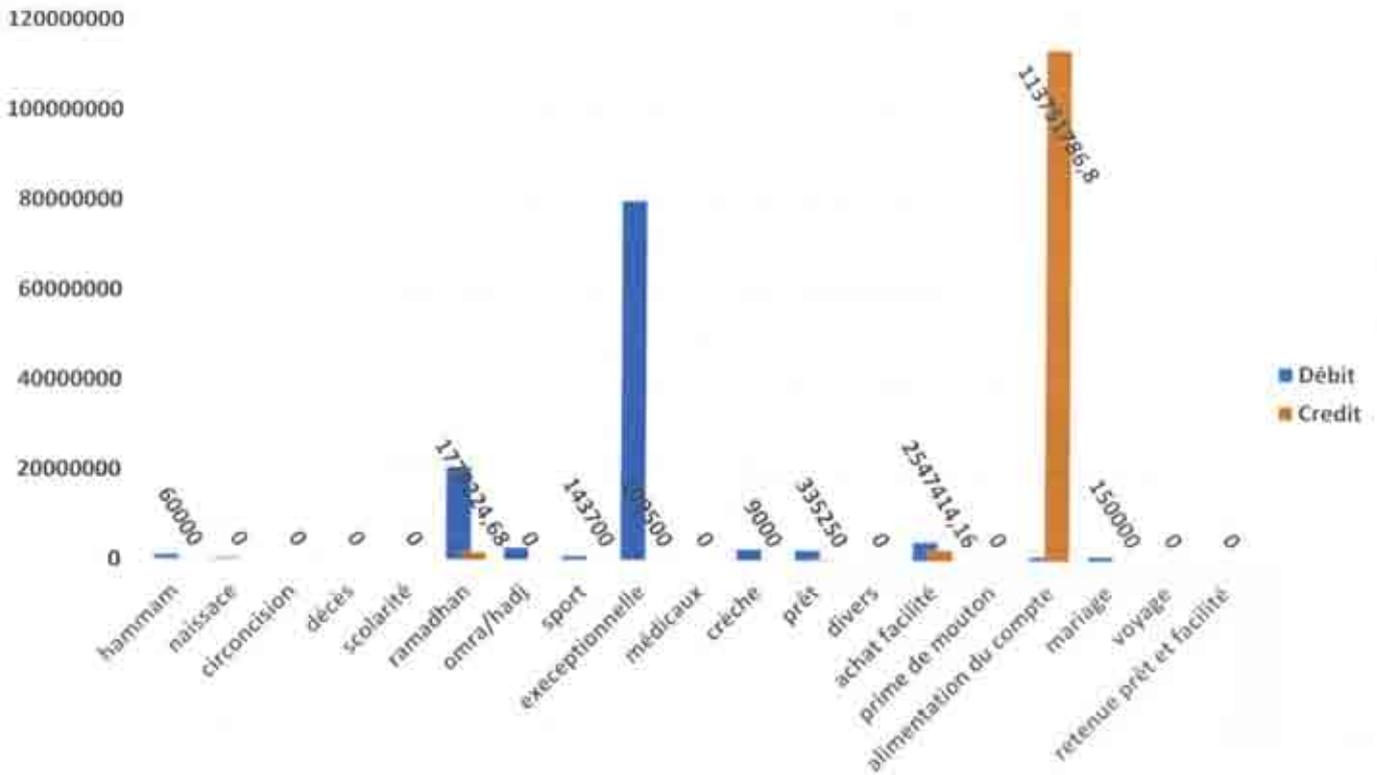
يقول المقري التلمساني في كتابه نفع الطيب من غصن الأندلس الرطيب: "محاسن الأندلس لا تستوفي بعبارة، ومجاري فضلها لا يشقّ غبارها، وأنى تجارى وهي الحائزة قصب السبق، في أقطار الغرب والشرق"، ويقول: "الأندلس شامية في طبيعتها وهوائها، يمانية في اعتدالها واستوائها، هندية في عطرها وذكائها، أهوازية في عظم جبايتها، صينية في جواهر معانها، عذنية في منافع سواحلها".

حفل تكريمي على شرف السيد محي الدين بن هلال بمناسبة انتهاء عقد عمله



نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية

حصيلة نشاط لجنة الخدمات الاجتماعية للسداسي الأول 2024



المبلغ	النشاط
1 148 077,14	منحة السياحة الحموية
460 000,00	منحة الازدياد
140 000,00	منحة الختان
160 000,00	منحة الوفاة
14 000,00	منحة التمدرس
20 590 000,00	منحة رمضان
24 755 000,00	منحة عيد الفطر
936 352,00	منحة الرياضة
2 729 095,00	منحة العمرة والحج
2 494 350,00	منحة الروضة
2 318 400,00	قرض حسن
4 192 655,00	الشراء بالتقسيط
49 720 000,00	منحة عيد الأضحى
1 050 000,00	منحة الزواج
50 808,70	منحة السياحة الصيفية
4 361 370,00	عيد المرأة
115 120 107,84	المجموع



بقلم السيدة : سميرة
موساوي مديرة مكتب
الاستراتيجية وإدارة
المشاريع

التخطيط الاستراتيجي في مصرف السلام الجزائر

الخطة المنتهية وبإعداد ومراجعة الإحصاءات والدراسات العامة والقطاعية والمتخصصة، والانطلاق بعد ذلك لتحديد أهداف واضحة وقابلة للقياس، يتم على أساسها وضع خطة لتحقيقها في مدى زمني محدد، هو المدى الاستراتيجي لهذه الخطة.



بعد ذلك، تأتي خطوة ترجمة الاهداف الى خطط عمل متكاملة ومترابطة وبرمجة عملياتها في مبادرات محددة الغايات، تتضمن برامج ومشاريع، وتستوجب حشداً للموارد وتوجيهها نحو إنتاج خطة استراتيجية واقعية قابلة للتحقيق، متوافقة مع التوجهات العامة لبلاد والقوانين الناظمة لعمل البنوك والمؤسسات المالية.

ان عملية التخطيط الاستراتيجي تعتمد على العمل الجماعي المشترك بين أطراف عدة من هياكل المصرف والاطراف اصحاب المصلحة. ويتوقف نجاح التخطيط على مدى وعي المشاركين ومستوى تحفيزهم تجاه المشروع. لذلك يتعين تهيئة البيئة المناسبة للعمل والحصول على الدعم الكافي من المشاركين قبل البدء في تنفيذ الخطوات المختلفة للتخطيط.

تنظيم عملية التخطيط الاستراتيجي

تنقسم عملية التخطيط الاستراتيجي في مصرف السلام الجزائر الى مجموعة من المراحل المتتالية وتحتوي كل مرحلة على عدة خطوات عملية.

1. الاعداد لبناء الخطة الاستراتيجية
2. تحديد الرؤية والرسالة والقيم الجوهرية
3. تحليل البيئة الداخلية والخارجية
4. بناء الأهداف الاستراتيجية والفرعية
5. إعداد الخطة التنفيذية (تحديد وتفصيل البرامج)
6. إعداد الموازنات التقديرية
7. المتابعة والتقييم

يعد التخطيط وظيفة جوهرية من الوظائف الادارية الهامة لقيادة المؤسسات وهو بمثابة الجسر الذي يربط الماضي والحاضر والمستقبل. وبدون التخطيط لا تضمن المؤسسات نتائج محددة لأعمالها ويكون التنفيذ عشوائيا حسب ظروف وحيثيات كل موقف وما قد يترتب عن ذلك من مخاطر متعددة.

ومن هذا المنطلق ومن باب الالتزام بمبادئ الحوكمة الرشيدة والاستمرارية بانتهاج التخطيط في اسلوب عمل مصرف السلام الجزائر، فقد تم توثيق عملية التخطيط الاستراتيجي في شكل سياسة تم اعتماده من قبل الإدارة العامة ومجلس الإدارة. وقد صممت هذه السياسة لتشكّل المرجعية الأساسية لإعداد الخطط الاستراتيجية لما تقدمه من خطوات عملية عن ماهية التخطيط الاستراتيجي بالاعتماد على مجموعة من أفضل الممارسات العالمية المتبعة في هذا المجال.

وتوضح هذه السياسة منظومة التخطيط الاستراتيجي وإدارة الأداء في مصرف السلام الجزائر. وقد تم اعدادها في شكل دليل لتساهم بشكل رئيسي في مواءمة الجهود المبذولة في هذا المجال، اذ تحدد المعايير والأسس في عملية التخطيط الاستراتيجي وإدارة الأداء وتعين أدوار ومسؤوليات مختلف الشركاء في منظومة التخطيط الاستراتيجي وإدارة الأداء وتوحد المفاهيم والمصطلحات التي تستخدم في سياق عملية التخطيط الاستراتيجي.

إن عملية التخطيط الاستراتيجي تتضمن خطوات تأسيسية تبدأ بتقييم الوضع الحالي للمصرف وما تم انجازه على ضوء اهداف

إن نجاح الخطة الاستراتيجية يتوقف على فهم صحيح وعميق لمعطيات البيئتين الداخلية والخارجية وتأثيراتها المحتملة على الخطة. ويتوقف من جهة أخرى، على قدرة المصرف على توظيف التأثيرات الإيجابية لهاتين البيئتين لصالح الخطة، والتعامل مع المعطيات المحتملة والعمل على تحويلها إلى معززات وعوامل دفع أو إلى تحديات تحفز وتدفع باتجاه إنجاز الخطة تخطيطاً وتطبيقاً ومساراً وأهدافاً.



الاعداد لبناء الخطة الاستراتيجية

تتضمن عملية التخطيط الاستراتيجي تحديد وربط الأهداف المستقبلية التي ترسم مسار وتوجه المصرف على المدى المتوسط وعليه فمن بالغ الأهمية توفير كافة العوامل ذات التأثير في عملية تطوير الخطط وتنفيذها. ولضمان نجاح تطوير وتنفيذ الخطط في المصرف، ومن اهم المقومات الرئيسية لهذه المرحلة:

دعم القيادة العليا للمصرف ومشاركتها،

وضوح الغايات والتوجهات العامة ومنطقيتها،

إشراك أصحاب العلاقة داخل وخارج المصرف،

تحديد الرؤية والرسالة والقيم الجوهرية

تبدأ العملية التخطيطية بمرحلة تأسيسية تتمحور حول ضرورة بلورة رؤية واضحة لمستقبل مصرف السلام الجزائر ولواقعه وآفاق عمله المستقبلي بالاستناد إلى السياسات والتوجهات العامة للبلاد والقطاع وإلى رسالة المصرف وإلى القيم التي يعمل بها. وتعد بمثابة نقطة الانطلاق أو المرجعية الأساسية للاستراتيجية.



تحليل البيئة الداخلية والخارجية للمصرف

تتضمن المرحلة اللاحقة من العملية التخطيطية بناء منطلقات الخطة الاستراتيجية. وتتمحور حول التعرف على الواقع الذي سيتم الانطلاق منه لتحقيق أهداف الرؤية الاستراتيجية للمصرف في مدى زمني معين، مع ما يتضمنه ذلك من تحليل للبيئتين الداخلية والخارجية للمصرف، بما في ذلك تحليل الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية والبيئية والتشريعية وتحليل الجهات اصحاب المصلحة، للخروج بالتحليل الرباعي لنقاط القوة والضعف والفرص والتحديات.

ويتم في هذه المرحلة مراجعة الخطة الاستراتيجية السابقة وتحديد المشاريع التي انتهت والمشاريع المستمرة والمشاريع المتعثرة ونتائج مؤشرات الاداء وراي الموظفين وشكاوى او مقترحات جهات اصحاب المصلحة.



وضع



الأهداف الاستراتيجية والفرعية

تهدف هذه المرحلة الى ترجمة كل ما تم قياسه وتحليله من معلومات وتطلعات

الى اهداف استراتيجية واضحة يمكن تنفيذها ومتابعتها على المستويات المختلفة باستخدام اسلوب بطاقة الاداء المتوازن ومن خلال تحديد مؤشرات اداء واضحة ومترابطة.

مرحلة إعداد الخطة التنفيذية

يتم في هذه المرحلة بناء وتحديد مجموعة من البرامج او المشروعات التي تساعد المصرف على تحقيق المستهدفات التي تم وضعها. والاهتمام بتحديد برامج واضحة وذات اولوية من اجل توفير الموارد اللازمة وحسن استغلالها.

يجب ان تستند البرامج على دراسة متكاملة لتحديد مدى اهميتها واولويتها والتأكد من مدى ارتباطها بالأهداف الاستراتيجية للمصرف.

لقياس ومراقبة مستوى الانجاز في تحقيق الاهداف ومقارنة الاداء المتحقق مع الاداء المخطط له، يقوم المصرف بوضع مؤشرات لقياس الاداء، وتتولى الهياكل التنظيمية المعنية مراجعتها وإعداد التقارير بصورة دورية ورفعها للإدارة العليا.

المخاطر. بحيث تتضمن مستوى المخاطر المقبولة وضمان عدم تعريض المصرف لمخاطر مرتفعة.



المتابعة والتقييم

ينبثق عن الخطة الاستراتيجية في ضوء الاهداف الرئيسية خطط فرعية لكافة مجالات العمل الرئيسية بالمصرف للعمل على انجاز المطلوب في إطار خطط عمل على اساس ربع سنوي وربط ذلك بالتوقيت المحدد للتنفيذ.

ولقياس ومراقبة مستوى الانجاز في تحقيق الاهداف ومقارنة الاداء الفعلي مع ما هو مخطط له، يتم العمل على وضع مؤشرات لقياس الاهداف بحيث تتولى الوحدات التنظيمية المعنية مراجعتها ورفع التقارير الدورية بخصوصها.

ومن بين التقارير التي يتم رفعها ضمن عملية المتابعة والتقييم:

- تقارير متابعة انجاز الموازنات التقديرية،
- بطاقة الأداء المتوازن
- التقارير الدورية عن حالة انجاز المشاريع
- مصفوفة المخاطر.

Monitoring & Evaluation



إعداد الموازنات التقديرية

إعداد الموازنات التقديرية هو جزء من عملية التخطيط الاستراتيجي وقياس الاداء. تمثل الموازنات التقديرية إطار عام متوازن بين الموارد والاستخدامات يتضمن الاعمال المرغوب تنفيذها في المستقبل مما يمكن من تحقيق الرقابة ويهدي الى أفضل السبل لتحقيق اهداف المصرف.

وتعتبر هذه المرحلة عملية مستمرة على مدار المراحل المختلفة لعملية التخطيط حيث تعتمد على تحقيق الربط بين الخطة الاستراتيجية وبين موازنة البرامج والاداء الخاصة بها.

ويتم تقديم مقترحات الموازنات التقديرية على ضوء ما يتم اعتماده في الخطة الاستراتيجية لتشمل المشاريع الجديدة والمستمرة.



إدارة المخاطر

لأهمية التعامل مع المخاطر التي تواجه تحقيق الاهداف الاستراتيجية للمصرف قبل وقوعها والتقليل من اثارها حال وقوعها، يقوم المصرف بتطوير وثيقة الإطار العام لإدارة

مزايا التكنولوجيا المالية في المصارف الإسلامية



بقلم السيدة : شيلي رئيسة خلية التعبئة
و المتابعة



تعمل التكنولوجيا المالية على تسهيل المعاملات المالية وسرعة الوصول الى خدماتها؛ ويؤدي تطبيق تقنيات التكنولوجيا المالية في المصارف الإسلامية الى تحسين خدمة العملاء وتغيير طريقة ممارسة الاعمال والمعاملات المالية وكذا نقل الأموال.

متابعة مسار العمليات: وبالتالي خفض المخاطر المتعلقة بأمان المعاملات أو سرقة الهوية، إضافة إلى تتبع التدفقات النقدية، مما يساعد على تنفيذ الاجراءات التصحيحية الفورية في حالة ضعف الاداء؛

تحسين الرقابة الشرعية: تساعد التكنولوجيا المالية بتقنياتها ووسائلها على تحقيق الجودة والشفافية المطلوبة، كما تساعد القائمين عليها بالمرقبة الدورية والدائمة بطريقة سهلة وبسيطة؛ إمكانية وصول أكبر للعملاء المحتملين: من خلال توفير الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول للعملاء في المناطق النائية، أو توفير منتجات مثل التمويل الجماعي على المنصات الرقمية سواء منه الاستهلاكي او العقاري، بالإضافة الى تمويلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

وتتميز التكنولوجيا المالية بمرونة الاستعمال في مجالات واسعة ومختلفة، وتوفر مزايا مهمة جدا من سرعة معالجة المعلومات، تقريب المسافة وتقليص الوقت المستغرق في الاتصال بالنقل الفوري لأحجام معتبرة من المعلومات عبر قنوات متعددة منها الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية، القدرة على التخزين عبر الوسائط الإلكترونية وأنظمة تسيير قواعد المعطيات والوثائق، ما يسمح للمستخدمين بالوصول الى كتلة كبيرة من المعلومات في أماكن تخزين متعددة باستعمال التكنولوجيا السحابية. استطاعت الصناعة المصرفية الإسلامية تحقيق مكانة في الاسواق المالية العالمية بعد أقل من 60 سنة من تواجدها، وأصبحت منافسة للنظام المصرفي التقليدي المتصدر للساحة المصرفية لعدة سنين. لكن مع ذلك فإن العمل المصرفي الإسلامي يواجه الكثير من التحديات ليصبح منافسا متكافئا مع المصارف التقليدية خاصة مع تزايد تطبيق تقنيات التكنولوجيا المالية.

لهذا وجب على القائمين على النظام المالي والمصرفي الإسلامي تبني التكنولوجيا المالية وتطبيقها كوسيلة، أولا لتحقيق خدمات ذات جودة عالية للزبائن بهدف ضمان اعلى مستويات الرضا لديهم، وثانيا للمساهمة في الوصول الى أهداف أوسع مثل تنويع النشاط الاقتصادي وتحقيق الاستقرار المالي، وكذا تعزيز الشمول المالي للفئات المستبعدة ماليا وتحسين فرص حصولها على التمويلات المناسبة خصوصا منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن اهم المزايا التي تمنحها التكنولوجيا المالية للصناعة المصرفية الإسلامية ما يلي:

سرعة الانجاز: خاصة في مجال المعاملات الدولية، خدمات الدفع وتحويل الاموال؛





بقلم السيد : سهيل عثمانى
مرايو مدير فرع المسيلة

معايير تمويل المؤسسة الاقتصادية الإسلامية



مقاصد ومبادئ الشريعة الإسلامية". ويعرّفه صندوق النقد الدولي على أنه: "تقديم الخدمات المالية طبقاً للشريعة الإسلامية ومبادئها وقواعدها" ومن أهم هذه القواعد ذكرها الصندوق: عدم تقاضي الربا وتقديمها، عدم القيام ببيع الغرر، واجتناب الميسر وعمليات البيع على المكشوف أو أنشطة التمويل التي تعتبر ضارة بالمجتمع. وبدلاً من ذلك يتعين على أطراف العقد المعنيين اقتسام المخاطر والمنافع المترتبة على هذه المعاملات التجارية.

3. معايير تمويل المؤسسة الاقتصادية الإسلامية:

تتكون عملية تمويل المؤسسة الاقتصادية الإسلامية من: المال، كفاءة الحصول عليه، وشروط وكيفية استخدامه.

1.3. مصادر تمويل المؤسسة الاقتصادية الإسلامية (أصل المال)

تستطيع المؤسسة الاقتصادية الإسلامية الحصول على مواردها المالية من عدة مصادر، المهم فيها أن تكون متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية سواء من جانب أصل المال أو كفاءة الحصول عليه. وهذا ما يميزها عن المؤسسات الاقتصادية الأخرى. وتتمثل مصادر التمويل فيما يلي:

أولاً: البنوك: تعتبر من أهم مصادر التمويل كونها تقدم خدمات مصرفية عديدة ومتنوعة وتوفر حجماً معتبراً من التمويل لأغلب طالبيه سواء كانوا أفراد أو مؤسسات. فهي بذلك تشارك بشكل كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية. وتستطيع المؤسسة الاقتصادية الإسلامية الاستفادة من تمويل البنوك كما يلي:

أمن خلال الإيداع: تقتضي عملية الإيداع وضع المودع أمواله لدى البنك للمحافظة عليها، ويقوم البنك بدفع الفائدة للمودع لقاء أمواله، والتي تعتبر "رباً" وهي محرمة في الإسلام. لذلك يوجد هناك بديل شرعي يطلق عليه "عقد المضاربة". وتتم هذه العملية بأن يكون المودع هو رب المال والبنك هو المضارب، فيقوم هذا الأخير بالاستثمار في أموال المودع طيلة السنة المالية، ثم يحسب في نهايتها ربح المشاريع التي استثمر فيها ويخصم منها مصاريفه واحتياطياته ويوزع الباقي بينه وبين المودعين لديه في شكل نسبة مئوية بحسب حجم ودائعهم. في هذه الحالة الربح يكون غير معروف أو محدد مسبقاً كما تتعرض الأموال المستثمرة للمخاطرة مما يجعل هذه الأرباح تتصف بصيغة الحلال.

إن تنوع المصادر التي تعتمد عليها المؤسسة الاقتصادية في تمويل نشاطها هو الأسلوب الحديث في التمويل، حيث تمتلك المؤسسة الحرية في اختيار المورد الذي يحقق أهدافها، وقد تنوعت مصادر التمويل بين الأسهم، السندات والتمويل الإسلامي ولكل منها سمة خاصة يتمتع بها، سواء من حيث المخاطر أو العائد، مما استدعى ظهور أساليب تمويلية إسلامية تتماشى مع مقاصد الشريعة في مجال استثمار المال والتي تتمتع بأقل المخاطر والتكاليف، وقد اتخذت من تحريم الربا أهم عنوان لمعاملاتها الإسلامية، وهنا يظهر مفهوم المؤسسة الاقتصادية الإسلامية التي تؤكد على المساواة في تقاسم الثروات بين الأجيال، والمحافظة على قدرة نظم الأرض الطبيعية في خدمة استمرارية الحياة في الأرض، ومن جهة أخرى فالتوجه نحو العمل بنظم هذه المؤسسات يهدف إلى التقليل من المخاطر التي تعاني منها مصادر التمويل التقليدية. فالفرق الجوهرى يكمن في أصل المال المتحصل عليه ومصدره الذي يكون حلالاً.

1. ماهية المؤسسة الاقتصادية الإسلامية:

يمكن تعريف المؤسسة الاقتصادية في الإسلام بأنها "تلك المؤسسة الاقتصادية التي تنشط في ظل التشريع الإسلامي وعملها به والتي كانت سبابة في وضع الأطر الحكيمة لعلاقات الأفراد ولتداول النشاط والتعامل مع الزبائن والموردين، وادركت مبكراً ضرورة التعايش مع محيطها والتأقلم معه".

2. مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي:

يعرّف التمويل الإسلامي بأنه: "تقديم مال أو سلعة أو منفعة تحت طلب شخص ما والذي يمكن أن يكون فرداً أو مؤسسة أو دولة من قبل من لديه القدرة على تقديمه مباشرة أو من خلال وسيط بشروط تضمن له حق الحصول على أمواله في أجل معلوم مع حصوله على ربح، وكل هذا ضمن

ب-من خلال الإقراض: من المعروف أن القروض البنكية ممنوحة للمقترضين مقابل فائدة للبنك المقرض وهذا الأمر حرام، لذلك توجد بدائل أخرى لهذه القروض تراعي أحكام الشريعة الإسلامية، نذكر منها:

ب-1-بديل القرض الاستهلاكي: يمكن أن تقوم مصلحة داخل البنوك الإسلامية بتحصيل الزكاة وتوجيه حصيلتها إلى الجهات المستحقة لها لسد حاجاتها، أما غير المستحقين للزكاة المحتاجين للقروض فإن هذه المصلحة تستطيع أن تمنحهم التمويل بدون فائدة في شكل قروض قصيرة الأجل وبضمانات كافية تمكنهم من قضاء حاجاتهم مع التزامهم بردها إلى البنك في نهاية الفترة المحددة.

ب-2-بديل القرض الاستثماري: يكون هنا البنك هو رب المال، أما أصحاب المشاريع بحاجة إلى تمويل وهم المضاربون، حيث يأخذ صاحب المشروع المال من البنك مع تقديم الضمانات الكافية ضمن ما تحدده المصلحة المسؤولة في البنك التي تتكفل بدراسة جدوى المشاريع وإمكانية تجسيدها. فإذا حقق المشروع أرباحاً خصمت منها مصاريف احتياطه ثم يقسم الربح بين الطرفين حسب الاتفاق، وفي حالة الخسارة يُرد المال للبنك، وإذا سلّم رأس المال يمنح المضارب مهلة أخرى إذا كان هناك أمل مستقبلاً، أما إذا أصيب رأس المال فإن هذه الخسارة لا تلحق إلا برب المال إذا لم يكن للمضارب يد في هذه الخسارة، أما إذا كان له يد فيها فإنه يتوجب عليه دفع الضمان.

ثانياً: شركات التأمين: الأساس في عمليات التأمين هو منح الأمان للعملاء المستفيدين منه، ويعرّف التأمين بأنه عملية يحصل بها شخص يسمى المؤمن له على تعهد لصالحه أو لصالح غيره بأن يدفع له شخصاً آخر هو المؤمن عوضاً مالياً في حالة تحقق خطر معين، وذلك مقابل دفع قسط.

بالرغم مما يبدو عليه الأمر من تضمن التأمين للغرر إلا أن أكثر الباحثين يتجهون إلى جل هذه العمليات وفقاً لحجج العديد من الجهات الإسلامية المختصة.

ثالثاً: أسواق المال: تشتمل أسواق المال على الأسواق النقدية قصيرة الأجل وأسواق رأس المال طويلة الأجل، والأساس فيها أنها توفر عدة أدوات تمويل تمتاز بأنها سهلة وسريعة التداول وتوفر في معظمها سيولة كبيرة عند الحاجة إليها وعند تعذر الحصول على نظيرها من الأموال الخاصة. لذلك تعتبر أدوات هذه الأسواق كأدوات دين، وهنا يأتي دور الشرع في تحديد ما إذا كان التعامل بهذه الأدوات يحقق إباحتها للمؤسسات الاقتصادية الإسلامية. ويظهر ذلك من خلال قول الرسول عليه الصلاة والسلام: "من أسلف شيئاً فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم" (صحيح متفق عليه)، وقوله سبحانه: "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" (سورة البقرة، الآية 282) وهذا الأمر يتم التعامل به في الأسواق المالية حيث أن الأسهم والسندات المدولة معروفة القيمة ومعروفة الأجل، وهذا ما يجعل الأسواق المالية سوق صالح للتعامل للمؤسسات الاقتصادية الإسلامية وفق إجماع الفقهاء والمفكرين، ويمكنها اللجوء إليه في حال احتياجها للتمويل لتسيير نشاطها.

3.3. شروط استخدام المال في المؤسسة الاقتصادية الإسلامية

أن يستعمل في سبيل الخير لا في سبيل الشر، والأساس في المؤسسة الاقتصادية هو كونها تنشط لتحقيق أرباحا تعود إليها وتحرك بها العجلة الاقتصادية بما يحقق المنفعة العامة. كما يجب أن يكون الانتفاع به في الحدود التي لا يضر فيها بمصالح الآخرين، ولا يجوز أيضاً اكتنازه، بل يجب إطلاقه للتعامل به لينتفع به المجتمع. يشترط أيضاً ألا يستعمل في رشوة، وهذا الأمر يعتبر من أصعب التحديات التي تواجه المؤسسات الاقتصادية الإسلامية التي تنشط داخل اقتصاديات تقوم على الوضعية. كما يجب ألا يُسرف في استعماله، حيث قد مدح الله المعتدلين وذم المسرفين. فكلما كان هناك إفراط كلما أدى ذلك إلى سوء تسيير مصالح المؤسسة الاقتصادية وبالتالي تدهورها أو حتى إفلاسها. وأخيراً ألا يستعمل المال في الاحتكار وانتهاز الفرص وبالتالي التعدي على حقوق وأموال الآخرين.

3.3. استخدام المال في المؤسسة الاقتصادية الإسلامية

تتخصر أهم استخدامات المال حسب منظور الاقتصاد الإسلامي فيما يلي:

أولاً: الزكاة: يوجبها حق الفقير على الغني، وقد أوجبها الإسلام في القرآن وأعطاه أهمية كبيرة بجعلها ركناً من أركانه الخمسة. فيمكن إذن اعتبارها شكلاً من أشكال الضريبة لكنها منصفة إلى حد كبير. تُفرض على المؤسسات الاقتصادية الإسلامية باعتبارها مستخدمة للمال. فتأخذ قسماً من أموالها لاستخدامه وتوجيهه للمنفعة العامة إلى جانب تحقيقها هي بنشاطها الخاص منفعتها الخاصة. علماً أن هذا القسم من الأموال لا يؤخذ إلا من صافي الربح أي بعد دفع الأجور والمستحقات الموجودة على المؤسسة، لقوله عليه الصلاة والسلام: "خير الصدقة ما كان عن ظهر غنى، وابدأ بمن تعول" (صحيح البخاري).

ب-1-بديل القرض الاستهلاكي: يمكن أن تقوم مصلحة داخل البنوك الإسلامية بتحصيل الزكاة وتوجيه حصيلتها إلى الجهات المستحقة لها لسد حاجاتها، أما غير المستحقين للزكاة المحتاجين للقروض فإن هذه المصلحة تستطيع أن تمنحهم التمويل بدون فائدة في شكل قروض قصيرة الأجل وبضمانات كافية تمكنهم من قضاء حاجاتهم مع التزامهم بردها إلى البنك في نهاية الفترة المحددة.

ب-2-بديل القرض الاستثماري: يكون هنا البنك هو رب المال، أما أصحاب المشاريع بحاجة إلى تمويل وهم المضاربون، حيث يأخذ صاحب المشروع المال من البنك مع تقديم الضمانات الكافية ضمن ما تحدده المصلحة المسؤولة في البنك التي تتكفل بدراسة جدوى المشاريع وإمكانية تجسيدها. فإذا حقق المشروع أرباحاً خصمت منها مصاريف احتياطه ثم يقسم الربح بين الطرفين حسب الاتفاق، وفي حالة الخسارة يُرد المال للبنك، وإذا سلّم رأس المال يمنح المضارب مهلة أخرى إذا كان هناك أمل مستقبلاً، أما إذا أصيب رأس المال فإن هذه الخسارة لا تلحق إلا برب المال إذا لم يكن للمضارب يد في هذه الخسارة، أما إذا كان له يد فيها فإنه يتوجب عليه دفع الضمان.

ثانياً: شركات التأمين: الأساس في عمليات التأمين هو منح الأمان للعملاء المستفيدين منه، ويعرّف التأمين بأنه عملية يحصل بها شخص يسمى المؤمن له على تعهد لصالحه أو لصالح غيره بأن يدفع له شخصاً آخر هو المؤمن عوضاً مالياً في حالة تحقق خطر معين، وذلك مقابل دفع قسط.

بالرغم مما يبدو عليه الأمر من تضمن التأمين للغرر إلا أن أكثر الباحثين يتجهون إلى جل هذه العمليات وفقاً لحجج العديد من الجهات الإسلامية المختصة.

ثالثاً: أسواق المال: تشتمل أسواق المال على الأسواق النقدية قصيرة الأجل وأسواق رأس المال طويلة الأجل، والأساس فيها أنها توفر عدة أدوات تمويل تمتاز بأنها سهلة وسريعة التداول وتوفر في معظمها سيولة كبيرة عند الحاجة إليها وعند تعذر الحصول على نظيرها من الأموال الخاصة. لذلك تعتبر أدوات هذه الأسواق كأدوات دين، وهنا يأتي دور الشرع في تحديد ما إذا كان التعامل بهذه الأدوات يحقق إباحتها للمؤسسات الاقتصادية الإسلامية. ويظهر ذلك من خلال قول الرسول عليه الصلاة والسلام: "من أسلف شيئاً فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم" (صحيح متفق عليه)، وقوله سبحانه: "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" (سورة البقرة، الآية 282)



مصدراً لفتح باب الفرص والنجاح أمام العديد من الأفراد ذوي القدرة على العمل والبذل والإنتاج. وعليه يمكننا القول أن مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي يرتبط بعملية الإنفاق وهي أساس الاقتصاد الإسلامي حيث ارتبطت كلمة الإنفاق دائماً بالإيمان في أعلى درجاته والإخلاص والإيثار ويمكننا التأكيد على ذلك في قوله سبحانه: "ءامنوا بالله ورسوله وأنفقوا مما جعلكم مستخلفين فيه فالذين آمنوا منكم لهم أجرٌ كبير" (سورة الحديد الآية 7) ففي الإنفاق حركة وتنمية للمال والاقتصاد وتحقيق للمنفعة العامة وخصوصاً فائدة المجتمع ككل وبه تنتعش الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية ويتحسن المستوى المعيشي للفرد.

لكن هذا الإنفاق لم يأت به الإسلام مفتوحاً دون ضوابط تحكمه وتضبط القائمين عليه، بل العكس من ذلك قد وضع الإسلام ضوابط وأحكام تحدد أولاً أصل المال السليم والمصادر الصحيحة لجلبه لتجنبه الحرام، ثم حدد شروط استخدامه بما يحقق المنفعة العامة من جهة والعدالة الاجتماعية من جهة أخرى، وتنمة ذلك في تحديده لمجالات استخدام هذا المال بما يجعله مدرراً للربح ومحركاً للتنمية الاقتصادية ضمن مسالك مباحة.

وهذا ما يؤكد لنا أن التمويل في المؤسسة الاقتصادية الإسلامية يتسم بالدقة أكثر لكونه يُسِير وفق قواعد وضوابط محددة ومرتبطة أساساً بأحكام الشريعة الإسلامية التي تستمد موثوقيتها من الله سبحانه وتعالى، ما يجعل المسؤول الإداري لهذه المؤسسة دقيقاً وحازماً، فكل مالٍ موجه إلى غرضٍ محددٍ وكل إنفاقٍ قد صُرف في موضعه دون هدرٍ أو اجحافٍ.

ثانياً: الإنفاق الواجب للصالح العام: يمكن للمؤسسة الاقتصادية الإسلامية أن تساهم في التنمية الاقتصادية المحلية، حيث حدد ذلك الإسلام من باب أنه في حين عدم كفاية الزكاة لحاجة الدولة أو المحتاجين إليها لسبب معين، فإن لولي الأمر أن يفرض على الأغنياء بما فيهم المؤسسات الاقتصادية دفع جزءٍ من أموالهم لسد هذه الحاجة، وهو ما يقابله في الاقتصاد الوضعي بالقروض العامة، إلا أن الإسلام لم يفرض إرجاع هذه الأموال إلى أصحابها. مثل ما هو الحال في القروض العامة، ولكن أدخلها في باب المساعدة لـ"ذوي القربى" أين يتم منح المال للمساعدة وقضاء الحاجة عن طيب خاطر وقصداً لمرضاة الله دون أن تكون وراءها فائدة مادية.

ثالثاً: خلق فرص العمل: عند قيام المؤسسة الاقتصادية الإسلامية بدفع ما عليها من مستحقات ضريبية لتخلي ذمتها المالية العمومية لدى الحكومة، ودفع ما عليها من زكاة من صافي ربحها لتخلي ذمتها تجاه الفقراء وزوي الحاجة، فإن هذه الزكاة يمكن أن تُمنح أيضاً في شكل رأسمال لبدء تجارة جديدة يُنشئها هؤلاء الفقراء المستحقين للزكاة انطلاقاً من حصتهم منها. حيث أن الإسلام عندما حدد نصيب الفقراء من الزكاة لم يشترط فيه أن يكون إطعامهم فقط، وإنما يمكن أن يقصد به في كثير من الأحوال خلق فرص العمل للقادرين على العمل. ومثال ذلك عندما كان عمر بن الخطاب يحث الفقراء عند استلامهم لنصيبهم من الزكاة أن يشتروا بها غنماً لتكون لهم مصادر ثروة، لأن الغنم ورعيها كانا من أهم مصادر الثراء في تلك الفترة.

هذا ما يدل على أن الزكاة بغض النظر عن دورها الاجتماعي في تحقيق الاكتفاء والعدالة الاجتماعية، فهي أيضاً يمكن أن تكون



الأطفال و العدوان على غزة

بقلم السيدة : سفيل
علي مديرة خلية
الإعتماد الإجاري



كيف تشكل الحرب في
غزة و عي أطفال العرب
بالقضية الفلسطينية؟

أسابيع قليلة شكلت و عي
أطفال العرب بالقضية
الفلسطينية التي كان
أغلبهم لا يعلمون عنها
شيئا سوى بعض الكلمات
في الكتب الدراسية
فعندما يرى الأطفال أبناء
جيلهم وجلدتهم في قطاع
غزة بين شهيد ومصاب
ونازح، طفت على

يتعرض له الشعب الفلسطيني اليوم يؤثر بشكل سلبي على
نفسية الصغار في فلسطين والعالم العربي، ويستدرك أنه
يغرس فيهم في الوقت ذاته كثيرا من القيم والمبادئ
الإيجابية، ويكشف الحقائق أمامهم التي تصب في خدمة
مستقبل القضية الفلسطينية.

تأكيد التضامن

ومنذ بدء العدوان على غزة، تنظم المدارس مظاهرات
لدعم القضية الفلسطينية شملت وقفات احتجاجية داخل
المدارس وكذلك تنظيم مهرجانات خطابية لدعم صمود
أهالي غزة وتأكيد التضامن معهم والتعريف بالقضية
الفلسطينية.

وشهدت هذه الوقفات التظاهرات ساحة مشاركة لافتة من
الأطفال الذين يحرصون على التعبير عن تضامنهم مع
أقرانهم من ضحايا العدوان على غزة.

ألسنتهم العديد من التساؤلات من مثل لماذا يقتلونهم؟ لماذا
لا نصرهم؟ وكيف نقدم لهم العون؟

"إذ نرى أطفالا لا تتعدى السادسة من عمرهم ، ورغم
صغر سنهم فإنهم أصبحوا من أشد المناصرين للحق
الفلسطيني في المدارس لما عرفوا من تفاصيل صغيرة فقط
عنه من معلماتهم وأهلهم، لكن مشاهد الأطفال والجرائم
التي يشاهدها الأطفال عبر هواتف المحمول وعلى شاشات
التلفزيون جعلتهم يهتمون أكثر بالقضية ويسألونك أكثر عن
أسباب ما يحدث. فقد أصبحت أخبار غزة شغل الشاغل
للأبناء في البيت، وأصبحوا يرسمون علم فلسطين في كل
مكان وحتى على وجوه إخوانهم الصغار ، و تواجدهم
يرون لهم قصصا من نسج خيالها تمثل فلسطين فيها الخير
وإسرائيل الشر وتختتمها بانتصار الخير."

خدمة القضية

وعن تأثير الحرب على الأطفال، يقول المحللين إن ما



وبحسب أستاذة علم النفس، فإن العدوان على غزة له أثر شديد السوء على أطفال القطاع ممن يواجهون الموت يوميا، فضلا عن فقد كثير منهم آباءهم أو إخوانهم و عائلاتهم وتدمير مدارسهم وأماكن اللعب الخاصة بهم وغيرها من آثار العدوان.

تعاطف شديد على مستوى الأطفال من أبناء الدول العربية، يرى المحللون أن هؤلاء ربما سمع كثير منهم عن القضية الفلسطينية لأول مرة من خلال الأحداث الجارية، مما يخلق لدى كثير منهم حالة من التعاطف الشديد مع أقرانهم ممن يتعرضون للعدوان والقتل.

فإن وعي هؤلاء يتشكل الآن عبر متابعتهم لما يجري، ومن المهم أن يولي الآباء اهتماما كبيرا بشرح ما يحدث ونقل معاناة الأشقاء في فلسطين إليهم بشكل مبسط يناسب المرحلة العمرية وكذلك تنمية الحس القائم على المشاركة لديهم من خلال

دعم الأشقاء في فلسطين ولو بجزء من مصروفهم اليومي لتبقى القضية حية في وجدانهم.

وطفل آخر يحول شحنات غضبه و تضامنه مع أطفال غزة برسومات عن فلسطين يعرضها على حسابات والديه في مواقع التواصل الاجتماعيين بفرح و اعتزاز لتفاعلات الأصدقاء عليها، ما يعزز شعوره وقناعته بأنه غير عاجز وها هو قد فعل شيئا من أجل القضية الفلسطينية .

بدوره، يؤكد المحللين السياسيين أن المشهد برمته يعيد تشكيل وعي الأطفال بالقضية الفلسطينية، بعد أن كان مخططا لها أن تتوارى وينساها الجميع.

ويقول الباحثين في علم الاجتماع ، إن الأطفال يتساءلون إزاء تلك المشاهد الدامية أسئلة بريئة ومنطقية حول الحق والعدل وكل القيم التي يتعلمونها وتتحطم أمام ما يرون.

بدا هذا الأخير واثقا من أن هذه المشاهد المؤلمة ترسخ في وعي ووجدان الأطفال التعاطف مع مأساة ذويهم في فلسطين، والنقاش حولها، مما سيسهم في ولادة جيل مرتبط بالقضية حالما بيوم إعادة الحق لنصابه

وخلص إلى أن صمود رجال ونساء وأطفال فلسطين طبع في أذهان وقلوب الأطفال صور البطولة، وصار الصامدون في غزة يشكلون مثلا أعلى للأطفال.

بالسعادة الوظيفية يربو حصاد أعمالنا

بقلم الموظفة : راضية صحراوي
مستشارة خدمة دعم المتعاملين خلية إدارة الجودة الشاملة



الاحتواء المهني: الذي أتحدث عنه هو الاصغاء للموظف وملازمة مواطن الضعف قبل القوة لإصلاح اعوجاجها وإزالة الرتابة عليها وصقلها من أجل مواجهة التحديات. ما أثرني في خلية إدارة الجودة الشاملة هو افساح المجال للموظف لإبداء رأيه حول مسائل تخص الرفع من مردودية العمل وتحسين طرق استقطاب المتعاملين كما منحت لنا فرصة طرح أفكارنا وبذلك أصبحنا قوة اقتراح قادرة على استكمال مسيرتها المهنية بكل

لا عجب في أن يطوق الموظف العيش بسعادة سواء على الصعيد المهني أو في حياته اليومية، ذلك الشغف الذي يحلم به كل موظف يريد أن تغمره الراحة والهدوء والاستقرار في بيئة عمل صحية، الأمر الذي سيكون حافزا لتحسين أدائه وارتقاءه في المناصب وكذا تميزه.

السعادة الوظيفية ذلك النهج الذي لا بد أن تسلكه كل مؤسسة ترغب في الاحتفاظ بموظفيها ومن ثم نكون قد أزلنا الصورة النمطية للعمل المجهد والمتعب والمحبط للمعنويات.

السعادة في العمل هي رحلة ممتعة قصيرة المدى تنتهي بنهاية عقد العمل إلا أن ذكرها تدوم طوال العمر.

السعادة الوظيفية لا تتعلق فقط بالزامية تسخير كل الإمكانيات المادية واللوجستية وبالأخص النفسية من قبل المؤسسة بل حتى الموظف يقع على عاتقه اضعاف كل عوامل التعاون والتكافل والصدق والنية الخالصة بين زملائه من أجل العيش بتناغم مستمر لا تشوبه شائبة.

هذا كله لن يكون إلا بتظافر جهود كل الموظفين لخلق الألفة وترسيخ ثقافة التسامح الوظيفي الذي من شأنه الارتقاء بالعمل وتحسين المردودية ومن ثم زيادة أرباح المؤسسة.

بحكم تجربتي المتواضعة بخلية إدارة الجودة الشاملة خاصة و مصرف السلام الجزائر على وجه العموم والذي كان الانضمام اليه حلم يراودني منذ خمس سنوات خاصة وأني كنت أشتغل بمجال الإعلام الإنساني والذي لا يمت بصلة للمجال المصرفي وهذه كانت نقطة الانطلاقة الجديدة التي تشبه ولادة قيصرية بحكم أن معلوماتي حول المجال كانت تكاد جد منعدمة والوصول الى ما أنا عليه الآن كان بفضل الدعم الكبير لإدارة مركز دعم المتعاملين بخلية إدارة الجودة الشاملة بعد التحفيز النفسي والاحتواء الذي لم أجده في مؤسسات كنت أشتغل بها سابقا.



تكريم على هامش الدورة التدريبية في مجال التأمين التكافلي

أرغبة بعيدا عن العقبان. ما يجعلنا مستمرين في العطاء والعمل بالخلية هو القيادة الراشدة التي ولله الحمد والمنة تدير مصالحنا، ترسم خطط عمل واضحة لتفادي المخاطر التشغيلية المحتملة، ترشدنا وتضعنا في طريق الأمان وهذا ما وطد العلاقة بيننا كفريق واحد رافعين كل الحواجز لهدف واحد: النجاح والازدهار لمن يريد.



الاحتفال بتنصيب السيد المحترم هاني شيريفي

شباب من أصحاب الهمم العالية. حيث هبت الرياح كما اشتتهه السفن وكان الايقونة التي زادت من فعالية الفريق وجعلتنا أكثر تميزا مما كنا عليه. الزميل شيريفي اعتبره قدوة لكل شباب مصرف السلام الجزائر، نموذج الالتزام والانضباط والتفاني في العمل الشاب الذي تحدى الإعاقة فصنع له مكانا بيننا ومنحنا القوة في الاستمرار والعطاء والتحدى. هذا التحفيز الدائم لنا كفريق يوحي بقوة الحوكمة في تسير الموارد البشرية والدعم وخلق لغة تواصل فعالة جعلتنا بكل

ولن أخفيكم أحبائي القراء أن فريق العمل بخلية إدارة الجودة الشاملة هو الفيسفساء التي تضم خيرة شباب المصرف خلقا وعلما وعملا، حيث يعتبر بمثابة الجسد الواحد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى، كلامي هذا ليس من باب التجميل للواقع المعاش بل هي الحقيقة التي نعيشها فعلا.

التدريب والتأهيل : فور التحاقى بالمصرف حظيت بفرصة الاستفادة من دورات تدريبية ميدانية حسب برنامج مكثف لتسهيل اندماجي بمحيط المصرف والتعرف على تنظيمه، منتجاته وإجراءاته الداخلية وهو ما ساعدني في تحصيل الكم الهائل من المعلومات، طبعاً كان هذا بتواجد دعم مباشر على مستوى الخلية الذي سهل لي مباشرة مهامى كمستشارة خدمة دعم المتعاملين من اليوم الأول لانطلاقه.

أصحاب الهمم العالية أيقونة التميز والاستمرار : قبل خمس سنوات من الآن كنت أتابع عن كثب اسهامات مصرف السلام الجزائر في مجال العمل الإنساني والخيري وهو الأمر الذي حفزني للانضمام الى المصرف شغفا مني للمساهمة والدعم. ذلك الجانب الإنساني الذي لم أستشعره فقط بل لامست ثماره بخلية إدارة الجودة الشاملة عندما احتفينا بالتحاق الزميل والأخ هاني شيريفي وهو



فريق مكتب التميز لمركز دعم خدمة المتعاملين

الفرق بين الشجاعة والتهور



بقلم السيد عصام تالي
مستشار الزبائن مكلف بالتوجيه

شتان بين الاثنيين ما الفرق بين الشجاعة والتهور يراد بي الشجاعة الصلابة
والشدة عند الباس وبالثبات في الحزم اما التهور اقتحام الأمور على غير بينة
والوقوع فيها بلا مبالاة تعد الشجاعة من ارفع القيم واعلى المناقب في حين يعد
التهور نقصا ومثلية.

يقول أبو الطيب الراي قبل شجاعة الشجعان هو اول وهي المحل الثاني فإذا هو ما اجتمعا
لنفس حرة بلغت من العلياء كل مكان ولربما طعن الفتى اقرانه بالراي قبل تطاعن
الاقران لولا العقول لكان أدني ضيغم أدني الى شرف من الانسان.





بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

التواصل الفعال



لا نلقي حكماً على كتاب من خلال غلافه و لا نقاطع الآخرين اثناء حديثهم:

يعد الحكم المسبق على الأشخاص من علامات التكبر لأنك ترى نفسك احسن منهم من غير مخالطتهم او حتى الاستماع اليهم. و في حالة ما اذا طالت العلاقة و اصبح تبادل الحديث يوميا بينكما فلا تفرض رايك او تجز من كلام الآخرين عند النقاش، فمقاطعة الآخرين من أسوأ التصرفات التي يمكنها تدمير التواصل الفعال بين الأفراد، إذ بذلك يشعر المتحدث أنه بلا قيمة و لا تود الاستماع إلى حديثه، ما يؤثر سلبيًا على علاقتكما.

• لا بد ان نظهر اهتمامًا لما يقول المتحدث:

• لا يحب أحد أن يشعر أنّ كلامه غير مهم وغير مسموع، أظهر لمن تتحدث إليه أومئ برأسك و تفاعل في الحديث بتشجيع المتحدث على مواصلة حديثه بطرح بعض الاستفسارات فيما يقول و التعليق بـ “نعم” مثلاً. ارسم ابتسامة خفيفة على وجهك و احرص أن تكون لغة جسدك مُريحة.

• لا تُصدر أحكاماً مسبقة:

ليس عليك الاتفاق مع جميع الأفكار و المبادئ، المهم التركيز على الاستماع و عدم نقد التصرفات، إلّا في الإطار المناسب لذلك مثل التقييم أو المراجعة. فيما عدا ذلك، من المهم تجنب سلوك الحكم على الآخرين، لتحقيق تواصل فعال معهم يحفظ علاقتك بهم.

• في الختام، لا يمكننا تجاهل أهمية التواصل الفعال بين الأشخاص في مجال العمل، سواء من أجل إتمام الصفقات مع العملاء، أم لإدارة فرق العمل و تحسين أدائهم. لذا، لا مناص من الحرص على اتباع النصائح السابقة للتطوير من قدراتنا في التواصل الفعال، و الحصول على حياة مهنية مليئة بالنجاحات..

النية الحسنة و حب الخير للجميع سمة المؤمن. و النية الحسنة لا بد ان يتبعها التواصل الفعال الذي ليس معناه ما نود قوله فقط، و لكن أيضا مدى استماعنا لما يقوله الآخرون، و فهم كلماتهم و مشاعرهم جيداً و عدم البوح بأسرار الخلق بالخصوص ان كان الامر شخصي. فالذي يريد التحدث معك قد اختارك انت بالذات دون غيرك للاستماع اليه فلا تخيب ظنه، و تكون سببا في عزلته عن الناس، لان الكثير منا يريد فقط ان يستمع اليه. فعندما يشعر الطرف الآخر بأنك تنصت لما يقوله و تفهم مشاعره، فإن ذلك يُعزز العَلاقة بينكما..

مثلاً إن كنت تستمع للآخرين بهدوء، فإنّ هدوئك سيؤثر عليه و يصبح هادئاً. وكذلك التركيز مع المتحدث.

لا يمكنك التواصل بفاعلية إن لم تُعطي كامل تركيزك و انتباهك إلى المتحدث. اترك هاتفك و حاول عدم التفكير في أي موضوع آخر، او كن صريحا و قل لمتحدثك انه من الاحسن ترك الحديث الى وقت معلوم لأنك تجد صعوبة في اتباع ما يقوله و التواصل معه. و ان كنت مسؤولا فلا تبخس الناس حقوقهم و لا تترك مسؤولية ادارتهم لمن ليس كفؤا لذلك لان ما يقوم به لكونه غير كفؤ، سوف يعود عليك باللوم. و من خلال تجربتي القصيرة في الحياة، يمكنني القول ان من اهم مميزات نجاح التواصل مع الآخرين ما سأسرده من النقاط التالية:

قيادة التغيير

قيادة التغيير هي عملية تتضمن توعية وإدارة التغيير في منظمة ما وبعد تغيير العمليات والسياسات والهياكل في الشركات والمؤسسات أمرًا حاسمًا لضمان بقائها وتطويرها في بيئة الأعمال المتغيرة باستمرار.



محمد مقبيل

@moqabel X

Designed by M. Moqabel

تشمل قيادة التغيير العديد من العناصر المهمة مثل:



جون كوتر (John Kotter)

وضع نموذجاً لإدارة التغيير يتألف من ثمانية خطوات أساسية لنجاح عملية التغيير في المؤسسات. وهي:

- 01 إنشاء ضرورة التغيير
- 02 تشكيل تحالفات للتغيير
- 03 تطوير رؤية واضحة
- 04 اعلام الرؤية
- 05 تفكيك الآخرين للعمل
- 06 تخطيط للانتصارات القريبة المحدث
- 07 تعزيز النجاح
- 08 تثبيت التغيير



مهارات الاتصال في العلاقات

لذكر هنا بعض جوانب الاتصال الجيد التي يجب أن يمتلكها موظف العلاقات العامة، وهي إحدى الصفات الرئيسة التي يجب أن يتمتع بها الموظف هي الاتصال الجيد فعندما يكون لدى موظف العلاقات العامة مهارات اتصال قوية، يكون هنالك الأداء المميز.



محمد مقبيل

@moqabel X

Designed by M. Moqabel

يمكنه بناء علاقات فعالة ومثمرة مع مختلف الفئات والشرائح في المجتمع، بما في ذلك العملاء، وسائل الإعلام، الشركاء، والجمهور بشكل عام.



السيولة

ركن المعايير
الشرعية

نصُّ المعيار

١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار بيان المقصود بالسيولة والطرق المشروعة لتحصيلها وتوظيفها.

٢. تعريف السيولة وإدارة السيولة:

١ / ٢ المقصود بالسيولة هي النقود وما يسهل تحويله إلى نقود.

٢ / ٢ إدارة السيولة هي تحقيق الملاءمة بين تحصيل السيولة بأقصر وقت وأفضل سعر، وبين استثمارها وتوظيفها بصورة مجددة. ويختلف تحقيق السيولة بحسب التطبيقات المختلفة؛ فهي على سبيل المثال في المؤسسات: القدرة على تلبية السحوبات، وفي الأسواق المالية: الإمكانية الفعلية لتحويل الأوراق المالية إلى نقود في فترة قصيرة، وفي الصكوك والصناديق الاستثمارية: إتاحة الاسترداد أو توافر الرغبة في الاشتراك فيهما.

٣. الحاجة إلى تطبيقات السيولة في المؤسسات:

تحتاج المؤسسات إلى السيولة في عدة مجالات، منها:

١ / ٣ توزيع الأرباح؛ حيث يتوقف على التضييق الحقيقي (السيولة)،

السيولة

ركن المعايير
الشرعية

وينظر المعيار الشرعي رقم (٤٠) بشأن توزيع الربح في الحسابات الاستثمارية على أساس المضاربة.

٢ / ٣ توفية المستحقات على المؤسسة ببيع موجوداتٍ سلعيةٍ وتحويلها لنقودٍ لسداد التزاماتها للغيراء، أو لمواجهة احتياجات طارئة عند تصفية الأوعية الاستثمارية أو المؤسسات نفسها، وكذلك لتوسيع أنشطتها، أو لتحقيق كفاية رأس المال، أو لجودة تصنيفها الائتماني. وينظر المعيار الشرعي رقم (٤٣) بشأن الإفلاس.

٤. تحصيل السيولة وتوظيفها:

١ / ٤ تحصيل السيولة بالاقتراض بفائدة، وتوظيفها بالفائدة محرّم شرعاً؛ سواء كان مباشراً، أم بالسحب على المكشوف، أم بالتسهيلات بفائدة أو عمولة. ويجب عند دعم الجهات الرقابية الإشرافية للمؤسسات بالسيولة أن يتم بالصيغ المباحة شرعاً؛ مثل المضاربة والوكالة بالاستثمار للحصول على السيولة.

٢ / ٤ من الصيغ المشروعة لتحصيل السيولة:

١ / ٢ / ٤ السّلم:

وذلك بأن تبيع المؤسسة سلعةً بطريق السلم وتقبض أثمانها، ثم تحصل على المواد الملتزم بها بالشراء من السوق عند حلول أجل السلم. ويجوز الحصول على وعود بالبيع لتقليل المخاطرة بين ثمن البيع وثمان الشراء. وينظر المعيار الشرعي رقم (١٠) بشأن السلم والسلم الموازي.

السيولة

٤ / ٢ / ٢ الاستصناع:

وذلك بأن تبرم المؤسسة عقد بيع بالاستصناع مع اشتراط تعجيل الثمن - مع أنه ليس واجب التعجيل - وإبرام عقد شراء بالاستصناع الموازي بأثمان مؤجلة أو مقسطة. وينظر المعيار الشرعي رقم (١١) بشأن الاستصناع والاستصناع الموازي.

٤ / ٢ / ٣ بيع أصول ثم استئجارها:

وذلك ببيع بعض أصول المؤسسة بثمن حال ثم يمكنها استئجارها بأقساط مؤجلة إن كانت محتاجة لاستعمالها، مع مراعاة ما جاء في المعيار رقم (٩) بشأن الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك. البند ٨ / ٥.

٤ / ٢ / ٤ تمويل رأس المال العامل لتوسيع نشاط المؤسسة:

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

٤ / ٢ / ٥ إصدار الصكوك الاستثمارية لتوسيع نشاط المؤسسة:

السيولة

ركن المعايير
الشرعية

وذلك بإصدار صكوك استثمارية بأنواعها المبيّنة في المعيار الشرعي رقم (١٧) بشأن صكوك الاستثمار، لجمع الأموال من المستثمرين في الصكوك والقيام بمشروعات مطلوبة من المؤسسة، أو بيع المؤسسة بعض أصولها للمكتسبين بتصكيكها، وإدارتها لها وتعهدا بشراء تلك الأصول بالقيمة السوقية أو بما يتفق عليه. وإذا كانت المؤسسة مستأجرة فقط لما تمثله الصكوك وليست مديرة، فيجوز تعهدا بشرائها بالقيمة الاسمية.

٤ / ٢ / ٦ التورق:

وذلك بالضوابط المبيّنة في المعيار الشرعي رقم (٣٠) بشأن التورق.

٤ / ٢ / ٧ القرض بدون فائدة:

ومن تطبيقاته: ما جاء في المعيار الشرعي (٢٦) بشأن التأمين الإسلامي، البند ٨ / ١٠ بشأن إقراض شركة التكافل لمحافظة التكافل.

٥. يجب أن يقتصر في توظيف السيولة على الصيغ المشروعة، ومنها:

- ١ / ٥ شراء سلع نقدًا وبيعها بالأجل مساومة، أو مرابحة حالة أو مؤجلة.
- ٢ / ٥ الإجارة، أو الإجارة المنتهية بالتملك للأعيان (إجارة الأشياء)، أو الإجارة للخدمات (إجارة الأشخاص)، أو الإجارة الموصوفة في الذمة في الأعيان أو الخدمات.

السيولة

ركن المعايير
الشرعية

٣ / ٥ شراء سلع على أساس السلم، ثم بيعها بعد قبضها حقيقة أو حكماً، أصالة أو بتوكيل البائع بعقد منفصل ببيعها لعملائه.

٤ / ٥ الاستصناع والاستصناع الموازي؛ بتملك المؤسسة مصنوعات أو مشروعات بعقد شراء بالاستصناع بثمن حال وتمليتها بثمن آجل بعقد بيع بالاستصناع، دون ربط بين العقدین، أو توكيل الصانع بعقد منفصل لبيع المصنوع لعملائه.

٥ / ٥ المشاركة والمضاربة؛ بصفة المؤسسة (رب المال).

٦ / ٥ الوكالة بالاستثمار؛ بصفة المؤسسة موكلاً لمؤسسة أخرى أو للمتعاملين معها.

٧ / ٥ الاكتتاب؛ بشراء الأسهم المقبولة شرعاً، أو شراء صكوك الاستثمار أو وحدات الصناديق الاستثمارية.

٨ / ٥ المتاجرة بالسلع الدولية في الأسواق المالية بالضوابط الشرعية.

٩ / ٥ المتاجرة في العملات بالضوابط الشرعية.

٦. تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ١٤ جمادى الآخرة ١٤٣١هـ الموافق ٢٨ أيار (مايو)

٢٠١٠م.

الابتسامة أقل
كلفة من الكهرباء
ولكنها أكثر إشراقاً



Hekams.com / إبراهيم الفقي

لو كان هناك محلات لبيع السعادة
لرايت البشر يتهافتون عليها
ويشترونها بأعلى الأثمان
ولكنهم يجهلون أنها
سجده بين يدي الله
(بلا مقابل)



من أحاديث الأربعين النووية.

الحديث 9 من الأربعين النووية

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ صَخْرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ:

سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ:

**مَا نَهَيْتُكُمْ عَنْهُ فَاجْتَنِبُوهُ،
وَمَا أَمَرْتُكُمْ بِهِ فَأَتُوا مِنْهُ مَا اسْتَطَعْتُمْ،
فَإِنَّمَا أَهْلَكَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِكُمْ كَثْرَةُ
مَسْأَلِهِمْ وَاخْتِلَافُهُمْ عَلَى أَنْبِيَائِهِمْ**

رواه البخاري ومسلم.

الحديث 10 من الأربعين النووية

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ:

**إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى طَيِّبٌ لَا يَقْبَلُ إِلَّا طَيِّبًا،
وَإِنَّ اللَّهَ أَمَرَ الْمُؤْمِنِينَ بِمَا أَمَرَ بِهِ الْمُرْسَلِينَ، فَقَالَ تَعَالَى:**
**{يَأْتِيهَا الرُّسُلُ كُلُّوْا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا}،
وقال تعالى:**
{يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُّوْا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ}.
ثم ذكر الرجل يطيل السفر أشعث أغبر،
يمد يديه إلى السماء يا رب.. يا رب، ومطعمه حرام،
ومشربه حرام، وملبسه حرام، وغذي بالحرام،
فأني يستجاب له؟

رواه مسلم.

الحديث 11 من الأربعين النووية

عَنْ أَبِي مُحَمَّدٍ الْحَسَنِ بْنِ عَلِيٍّ بْنِ أَبِي طَالِبٍ
سَيِّدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَرِجَالِهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ:
حَفِظْتُ مِنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ:

**دَعُ مَا يَرِيْبُكَ
إِلَى مَا لَا يَرِيْبُكَ**

رواه الترمذي والنسائي، وقال الترمذي: حديث حسن صحيح

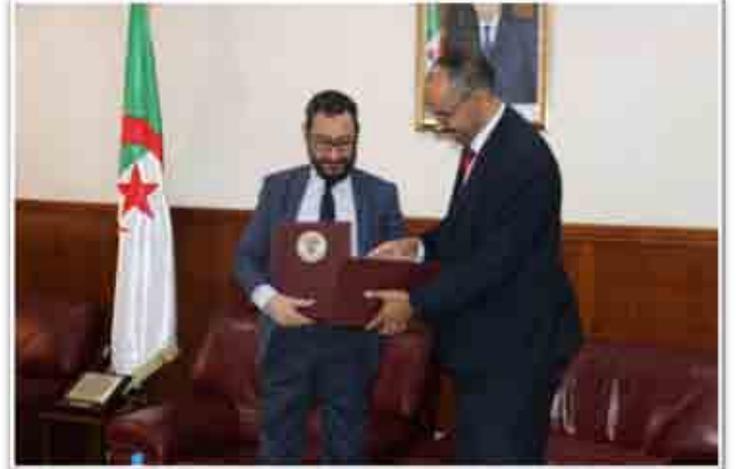
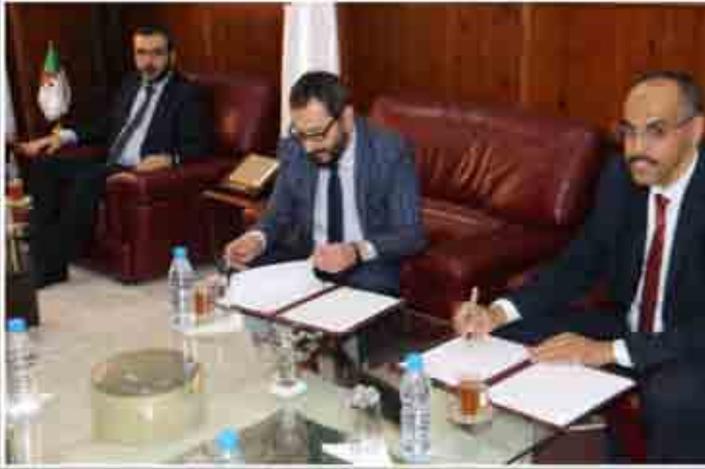
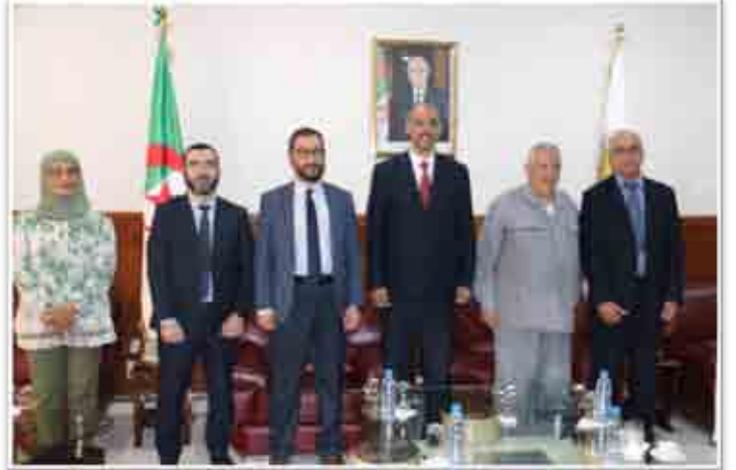
الحديث 12 من الأربعين النووية

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ:

**مَنْ حُسِّنَ إِسْلَامُ الْمَرْءِ
تَرَكَهُ مَا لَا يَعْنِيهِ**

حديث حسن رواه الترمذي وغيره هكذا

توقيع اتفاقية تهدف إلى إقامة تعاون و تبادل مشترك بين جامعة الجزائر 1 و مصرف السلام
الجزائر في الميادين العلمية خاصة فيما يتعلق بالشراكة في إطار مدرسة الدكتوراه تخصص
فقه المعاملات المالية و المصرفية المعاصرة 2024/ 5 /28 بجامعة يوسف بن خدة



التجمع الفصلي للمدراء



التجمع الفصلي للمدراء



توقيع اتفاقية بين مصرف السلام الجزائر و المدرسة الوطنية العليا للعلوم الإنسانية (دار القرآن - جامع الجزائر) على هامش التجمع الفصلي للمدراء





مصرف السلام يطلق منتج دفتار الادخار الأخضر



بمناسبة اليوم العالمي للبيئة الموافق للخامس جوان 2024 يطلق مصرف السلام - الجزائر. متوجه الجديد دفتار الادخار الاخضر يستهدف مصرف السلام - الجزائر. من ذلك تطوير منتجات الادخار لتعزيز ثقافة الشمول المالي لدى المجتمع الجزائري بمختلف شرائحه. ضمن تنفيذ استراتيجية تكريس فلسفة الاقتصاد الاجتماعي البيئي ستوظف مدخرات دفتار الادخار الأخضر في مشاريع استثمارية صديقة للبيئة من خلال صيغ التمويل الإسلامي بالتعاون مع مؤسسات المجتمع المدني مساهمة من المصرف في الحفاظ على التوازن الاجتماعي والبيئي كما سيرافق المصرف مختلف الجمعيات ومؤسسات المجتمع المدني في رعاية حملات التشجير وتنظيف الشواطئ وتنظيف الاحياء وغيرها من التظاهرات التوعوية والحملات التحسيسية في مجال الحفاظ على البيئة و سترافق عملية اطلاق دفتار الادخار الاخضر توزيع قصة توعوية للاطفال تتضمن مسابقة تكون متبوعة بقرعة و توزيع جوائز للفائزين مع حلول الدخول المدرسي المقبل مصرف السلام شريككم الدائم قيمنا التميز بالتجديد والابتكار والالتزام بمعايير الجودة، بالتواصل معكم نقدم لكم الأفضل

استثمروا مدخراتكم في مشاريع تحافظ على بيئة اولادكم



www.alsalamalgeria.com
tawassol@alsalamalgeria.com
021 38 88 88



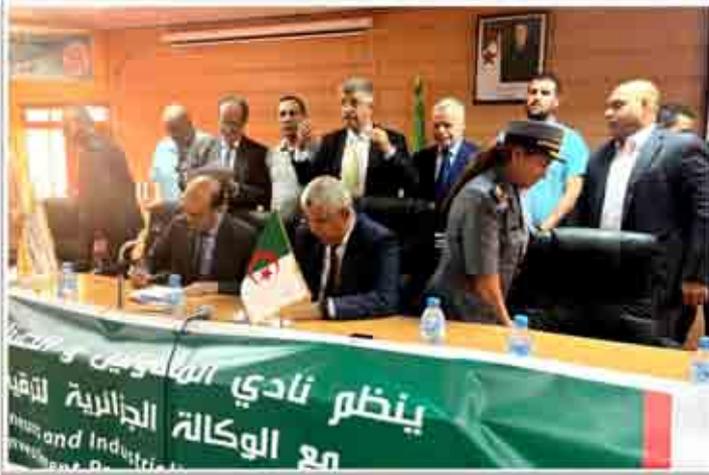
مصرف السلام الجزائر



مشاركة مصرف السلام الجزائر في الصالون الدولي للسياحة و الأسفار
SITEV بقصر المعارض الصنوبر البحري من 30 ماي إلى 2 جوان



توقيع بين مصرف السلام الجزائر و نادي المقاولين و الصناعيين للمنتجة CEIMI و تم ذلك على هامش اليوم الدراسي حول المنصة الرقمية و سبل تطوير الاستثمار الذي نظمته الوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار AAPI في اطار ترقية النشاط الاستثماري و رقمنة طلبات العقار الاستثماري



محاضرة للأستاذ ناصر حيدر المدير العام لمصرف السلام الجزائر تحت عنوان الصيرفة الإسلامية بين الضوابط الشرعية و الآليات العملية من تنظيم مركز البحث في العلوم الإسلامية و الحضارة 1 جوان 2024 بولاية الأغواط الجنوب الجزائري



مشاركة مصرف السلام الجزائر في تنشيط فعاليات معرض الجزائر الدولي في طبعته 55



طرائف العرب



وقف أعرابي معوج الفم أمام أحد الولاة فألقى عليه قصيدة في الثناء عليه التماساً لمكافأة، ولكن الوالي لم يعطه شيئاً وسأله: ما بال فمك معوجاً فرد الشاعر: لعله عقوبة من الله لكثرة الثناء بالباطل على بعض الناس.

مات أحد المجوس وكان عليه دينٌ كثير، فقال بعض غرمانه لولده: لو بعت دارك ووفيت بها دين والدك.. فقال الولد: إذا أنا بعت داري وقضيت بها عن أبي دينه فهل يدخل الجنة؟ فقالوا: لا.. قال الولد: فدعه في النار وأنا في الدار!

فقال الرجل: خشيت أن يقال لقد ذهب الوفاء بالعهد من الناس

فسأل عمر بن الخطاب أبو ذر لماذا ضمنته؟؟؟

فقال أبو ذر: خشيت أن يقال لقد ذهب الخير من الناس فتأثر أولاد القتييل

فقالوا لقد عفونا عنه فقال عمر بن الخطاب: لماذا؟

فقالوا نخشى أن يقال لقد ذهب العفو من الناس.

قصة و عبرة

حدث في عهد عمر بن الخطاب جاء أشخاص ممسكين بشاب وقالوا: يا أمير المؤمنين نريد منك أن تقتص لنا من هذا الرجل فقد قتلنا

والله! قال عمر بن الخطاب: لماذا قتلته؟ قال الرجل: إني راعى ابل وأعز جمالي أكل شجرة من أرض أبيهم فضربه أبوهم بحجر فمات فأمسكت نفس الحجر وضربته به فمات قال عمر بن الخطاب: سأقيم عليك

الحد قال الرجل: أمهلني ثلاثة أيام فقد مات أبي وتركت لي كنزاً أنا وأخي الصغير فإذا قتلتنني ضاع الكنز وضاع أخي من بعدي فقال عمر بن الخطاب: ومن يضمنك فنظر الرجل في وجوه الناس فقال: هذا الرجل

فقال عمر بن الخطاب: يا أبا ذر هل تضمن هذا الرجل فقال أبو ذر: نعم يا أمير المؤمنين فقال عمر بن الخطاب: إنك لا

تعرفه وأن هرب أقيمت عليك الحد فقال أبو ذر أنا أضمنه يا أمير المؤمنين ورحل الرجل ومر اليوم الأول والثاني والثالث وكل الناس كانت قلقة على أبي ذر حتى لا يقام عليه الحد وقبل صلاة المغرب بقليل جاء الرجل وهو يلهث وقد أشد عليه التعب والإرهاق ووقف بين يدي أمير المؤمنين عمر بن الخطاب

قال الرجل: لقد سلمت الكنز وأخي لأخواله وأنا تحت يدك لتقيم علي الحد

فاستغرب عمر بن الخطاب وقال: ما الذي أرجعك وقد أمكنك الهروب؟؟



رمضان وأشعب

كان أشعب أشد الناس طمعاً، فدخل على أحد الولاة في أول يوم من رمضان يطلب الإفطار وجاءت المائدة وعليها جدي، فأمعن فيه أشعب حتى ضاق الوالي وأراد الانتقام من ذلك الطامع الشره فقال له: اسمع يا أشعب إن أهل السجن سألونني أن أرسل إليهم من يصلي بهم في شهر رمضان، فامضي إليهم وصل بهم، واغنم الثواب في هذا الشهر، فقال أشعب وقد فطن إلى غرض الوالي منه: أيها الوالي لو أعفيتني من هذا نظير أن أحلف لك بالطلاق والعتاق إني لا أكل لحم الجدي ما عشت أبداً فضحك الوالي.

لا تنسى رأسك

توجه احدهم لزيارة صديق له، وقبل دنوه من البيت لمحاه مطلاً من النافذة، فلما طرقت الباب أخبره الخادم: بأنه خرج من الصباح ولم يعد بعد، فقال الزائر: أخبره بالنيابة عني إذا خرج مره أخرى فلا ينسى رأسه في النافذة.

مصيدة

دخل أحد البخلاء دكانا لبيع الأدوات المنزلية، وطلب شراء مصيدة للفئران عرض عليه صاحب الدكان واحدة، وبدأ يشرح له طريقة استعمالها.

فقال: هنا تضع قطعة الجبن، فيدخل الفأر المصيدة ليأكلها، وما أن يقضم جزءاً منها حتى تنطبق عليه المصيدة.

فقال البخيل على الفور: أريد مصيدة يموت فيها الفأر قبل أن يأكل الجبن!!



AL SALAM BANK
السلام

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
السلام

فروع الجزائر العاصمة

<p>فرع القبة 24 حنان بن عمر، القبة</p> <p>فرع سطوالي الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملخية رقم 04</p> <p>فرع العناصر 218 شارع حسينية بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر</p>	<p>فرع باب الزوار تجزئة بوسخافي، ف-رقم 186 باب الزوار</p> <p>فرع الروبية : لتجزئة كادات رقم 173، الروبية</p> <p>فرع سيدي يحيى 04 شارع حمداني لخصن - سيدي يحيى، صبرة</p>	<p>فرع دالي ابراهيم 233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم</p> <p>فرع حسية مجموعة السكنات أثل إلى أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد</p>
---	--	---

فروع الغرب

<p>فرع وهران العثمانية حي العثمانية، المجموع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أوب</p>	<p>فرع وهران تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطوبير الجير</p>	<p>فرع الشلف عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري الجديد، بن سونة</p>
---	---	---

فروع الوسط

<p>فرع المسيلة حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01</p> <p>فرع عين وسارة حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الحلفة</p> <p>فرع البلدية لهج محمد بوضيف، ملخية مجموعة رقم 88 تجزئة 102</p>
--

فروع الشرق

<p>فرع عنابة حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة ب، رقم 03</p> <p>فرع باتنة حي المطار رقم 240، طريق بسكرة</p> <p>فرع برج بوعزيريج حي 05 حويلية تجزئة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، فيم 76</p> <p>فرع بجاية شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة ب</p>	<p>فرع سطيف حي المياورات لعرارسة تجزئة 143، قطعة رقم 11</p> <p>فرع قسنطينة لهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى</p> <p>فرع قسنطينة 2 المركز التجاري رناخ مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب</p> <p>فرع عين مليلة فرل 164، قطعة ترقوي طريق باتنة</p>
--	---

فروع الجنوب

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

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

