



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



عبقات عطر من أخبار المحدثات



ان تجربتنا مع كبريات الشركات جعلتنا نحقق أهداف
الفرع بكل أريحية ، و ذلك لم يتأتى الا بتضافر جهود
كل الموظفين



AL SALAM BANK

البنك الإسلامي

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد الثالث 2024



مصرف السلام الجزائر

مدير فرع القبة
السيد : محمد بونيل





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

مع التحية و التقدير



الفهرس

أقلام الموظفين



ص 21

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر
عبارات عطرات من أخبار المحدثات



ص 04

مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات



ص 33

مدير هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبية
معالجة مسألة الديون في
الشريعة الإسلامية



ص 06

المعايير الشرعية أيوفي



ص 36

عمود مجلة السلام

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



ص 07

النهضة الإعلامية تنشيطات المصرف



ص 38

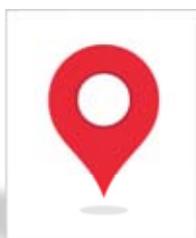
نشاط فروع المصرف

فروع القبة



ص 09

شبكة فروع المصرف



ص 48

نشاط إدارة الموارد البشرية



ص 17



بقلم السيد المدير العام
: حيدر ناصر

عبقات عطر من أخبار المددثات



الكتب لتجيزهم فيها. فقد جاء في كتاب الدرر الكامنة في أعيان المائة الثامنة للحافظ ابن حجر العسقلاني: " روت الكثير وتزاحم عليها الطلبة وقرأوا عليها الكتب الكبار وكانت لطيفة الأخلاق طوية الروح وربما سمعوا عليها أكثر النهار وكانت قانعة متعفة كريمة النفس طيبة الخلق وأصيبت عينها برمد في صغرها ولم تتزوج قط... ونزل الناس بموتها درجة في شيء كثير من الحديث حمل بعير" وذكرها ابن العماد الحنبلي في شذرات الذهب بقوله: " مسند الشام أم عبد الله زينب المقدسية المرأة الصالحة العذراء تكاثروا عليها وتفردت وروت كتباً كباراً" وأوردتها ابن رافع السلامي في الوفيات فقال عنها: " الشیخة الصالحة المسندة المعمرة انتفع بها الناس كانت صالحة عابدة كثيرة الصيام والصلاة وفعل الخير وحدثت بالكتب الكبار" وقال عنها الإمام الذهبي في المعجم: " شیخة صالحة متواضعة خيرة متوددة كثيرة المروءة لم تتزوج."

ومن اللواتي نبغن في الحديث ست الوزراء بنت عمر بن أسعد بن المنجي التنوخي القاضي. ولدت بدمشق الشام سنة 712 هـ في بيت علم ورواية وتوفيت بها سنة 803 هـ. سمعت صحيح البخاري ومسند الشافعي من أبي الحسين بن المبارك المعروف بابن الزبيدي ثم تصدت للتحدث وذاع صيتها فاستقدمها الأمير المملوكي سيف الدين أرغون للتدريس في مصر وتلمذ عليها إمام عصره شمس الدين الذهبي وبلغ عدد الأخذين منها بالسماع ما يناهز التسعين رجلاً وامراً. قال عنها ابن كثير في كتاب البداية و النهاية: " الشیخة الصالحة ست الوزراء راوية صحيح البخاري وغيره جاوزت التسعين وكانت من الصالحات" وقال عنها ابنت تغري بردي في كتاب الدليل الشافي على المنهل الصافي:

وقد احتفلنا مع أخواتنا الموظفات بيومهن العالمي وسيرا على منهجنا في تقبل بعض الأعراف التي لا نراها تخالف أصلاً من أصول ديننا كونها تدخل في باب العادات لا العبادات وحرصاً منا على تحين مثل هذه السوانح لاستذكار ما يعادل معانيها مع اختلاف كنهها من مآثر تراثنا وأثار أسلافنا أحببت أن أجول بزملاتي وزميلاتي الكرام في سير بعض عالمات الحديث النبوي الشريف ممن تركن أثرهن وبصمتهن في تاريخنا الإسلامي لنبقي الوصل قائماً مع هويتنا وأصالتنا حتى في مسائرتنا لما قد يراه البعض وافداً علينا من غيرنا.

لن أحدثكم اليوم عن الشهيرات من الصالحات والعالمات والأديبات المعروفات اللواتي يرد ذكرهن كثيراً في الكتب والمدونات والوثائقيات المسموعات أو المرئيات كالصحابيات الشهيرات والشيماء والخنساء ورابعة العدوية و ليلي الأخيلية... فهي شخصيات غنية عن التعريف لما خصت به من التأليف والسرديات. حديثي اليوم عن تلكم التي قل ذكرهن ونزر العلم بهن على غزارة علمهن ونبوغهن وصلاحهن وإسهامهن في صرح حضارتنا والمحافظة على عقيدتنا وبيضة ديننا وسنة نبينا عليه الصلاة والسلام وما أكثرهن.

فقد برز في علم الحديث نسوة كثيرات ذكرهن أصحاب التراجم في مقام الرواية والإسناد و المشیخة والإمامة العلمية ممن أخذ عنهن كبار العلماء الفقه و الحديث سماعاً أو إجازة.

فمنهن عذراء المحدثات زينب بنت أحمد المقدسية المعروفة ببنت الكمال ولدت في دمشق سنة 646 هـ وتوفيت فيها سنة 740 هـ عن 94 سنة قضتها في طلب العلم ثم نشره. أخذت العلم عن عدد كبير من الشيوخ والشیخات ولما ذاع صيتها وسطع نجمها صارت قبلة لطلاب العلم ليأخذوا منها الحديث بإسناده و يقرأوا عليها أمهات

وابن حجر الهيتمي وزين الدين المراغي ثم تصدت للتدريس فأخذ عنها الإمام السخاوي صاحب الضوء اللامع في أهل القرن التاسع والإمام جلال الدين السيوطي وهو أشهر من أن يعرف. توفيت رحمها الله سنة 911 هـ ودفنت بمقبرة المعلاة.

وروايات الحديث ببلاد المغرب الإسلامي والأندلس كثيرات وإن لم يصلن الكثير من سيرهن نذكر منهن: أم هانئ أمة الرحمان بنت القاضي عبد الحق بن غالب الغرناطية، أخذت العلم عن أبيها القاضي عبد الحق بن عطية صاحب التفسير المعروف، وأخذ هو عنها، لها مصنف في القبور، وآخر في الأدعية، و أم الحسن بنت أبي لواء سليمان بن أصبغ المكناسي مولى سليمان بن عبد الملك روت عن بقي بن مخلد سماعاً منه وقراءة عليه وصحبته، وكان لها منه يوم في الجمعة تنفرد به لأخذ العلم في داره، ومما قرأت عليه بلفظها كتاب "الدهور"، وكانت صالحة زاهدة فاضلة عاقلة، وتوفيت ودفنت في مكة المكرمة. ومن الروايات المحدثات المعدودات من مغربنا زينب بنت أحمد بن ميمون بن قاسم التونسية المعروفة ببنت المغربي سمعت من الفخر التوزري المائة الفروانية، ومن الصفي الطبري الأربيعين البلدانية للسلفي، والأربيعين التقيية، ونسخة أبي معاوية وبكار بن قتيبة، ومن الشريف أبي عبدالله الفاسي. حدثت وماتت بعد الثمانين، حدثت عنها أبو حامد بن ظهير. ونذكر أيضاً أم الحسين سعادة ابنة عبدالملك البكرية التونسية، الشهير أبوها بالمرجاني. سمعت من الجمال الأميوطي، والأبناسي، والشريف محمد بن قاسم التبريزي ختم ابن ماجه، وأجاز لها أبو هريرة ابن الذهبي، وابن العلامي، وابن أبي المجد، والبلقيني، وابن الملقن، وعبدالله الحرستاني، وآخرون.

هذه بعض من سمح المقام بذكرهن من المحدثات اللواتي كرسن حياتهن لتلقي السنة النبوية الشريفة من الرواة الثقات بالسند المتصل وتلقيها وإجازة الرواة عنهن. وقد أحصى علماء الحديث 2764 حديثاً من مرويات النساء قل فيها الضعيف والمتروك بل ذهب الإمام الذهبي في كتابه ميزان الاعتدال إلى القول: " وما علمت في النساء من اتهمت ولا من تركوها" وما أعظمها شهادة من أحد أكبر علماء الرجال (وهو مصطلح حديثي يشمل النساء أيضاً) والجرح والتعديل.

بمثل هؤلاء المحدثات المؤمنات الصالحات القانتات السائحات فلتقتد أخواتنا المسلمات ولتربين على نهجهن بناتهن وذويهن فيفرن بالحياة الطيبة في الدنيا والمقام الرفيع في الآخرة.

خير النساء البرة التقية *** ذات الصلاح العفة الحية
قد حافظت على الصلاة الخمس *** وكل ما فيه زكاة النفس
تتلو كتاب ربها لا تهجره *** ذاكرة لربها تستغفره

" السيدة المعمرة الصالحة المسندة صارت رحلة زمانها ورحل إليها من الأقطار " وقال عنها الإمام الذهبي في المعجم: " شيخة دينة متزهدة حسنة الأخلاق روت الكثير وعمرت سمعت أباهما وابن الزبيدي وكانت آخر من حدث بمسند الشافعي. قرأت عليها الصحيح ومسند الشافعي. حدث عنها ابن الخباز في مشيخته قال: وقد روت يوم وفاتها وفاجأها الموت" وقال عنها صلاح الدين الصفدي في أعيان العصر وأعوان النصر: " ست الوزراء الشيخة الصالحة المعمرة مسندة الوقت أم عبد الله التنوخية الدمشقية الحنبلية سمعت الصحيح ومسند الشافعي كانت مسندة العصر وفريدة الرواية في القصر رزقن الحظوة الباهرة وطالت بذلك النجوم الزاهرة."

ومن محدثات العراق يذكر أصحاب السير والتراجم المسندة فخر النساء شهدة بنت المحدث أبي نصر أحمد بن الفرغ الدينوري الإبري. ولدت في بغداد سنة 480 هـ وتوفيت بها سنة 574 هـ. تلتقت العلم على يد والدها ثم سمعت من كبار محدثي زمانها ثم تصدت للتدريس ويكفي أن يحدث عنها مثل ابن عساكر وابن الجوزي والسمعاني وابن حمويه وابن قدامة لندرك فضلها وعلو باعها في علم الحديث. قال عنها الإمام الذهبي في سير أعلام النبلاء: " الجهة المعمرة الكاتبة مسندة العراق فخر النساء" وقال عنها جلال الدين السيوطي في كتاب نزهة الجلساء في أشعار النساء: " شهدة الكاتبة فخر النساء ومسندة العراق كانت ذات دين وورع وعبادة سمعت الكثير و عمرت وكتبت الخط المنسوب على طريقة الكاتبة بنت الأقرع وما كان في زمانها من يكتب مثلها وكان لها الإسناد العالي ألحقت الأصاغر بالأكابر واشتهر ذكرها وبعد صيتها" وقال عنها الخطيب ياسين بن خير الدين العمري في كتابه " الروضة الفيحاء في أعلام النساء: " شهدة بنت أحمد بن الفرغ العالمية الفاضلة الصالحة الورعة العابدة التقية برعت في العلوم و أتقنت المنطوق والمفهوم وكانت تصوم الإثنين والخميس وتعظ النساء الوعظ النفيس واشتهر فضلها في الأفاق ونما بالعراق ولها مشاركة في كثير من العلوم لا سيما الفقه وعلم التفسير وعلم الحديث وكانت تجلس من وراء حجاب وتقرئ الطلاب وتلمذ عليها خلق كثير "

هذه عينة من شهيرات محدثات المشرق فإذا عرجنا إلى المغرب الإسلامي الكبير نذكر العالمية النبيهة خديجة بنت الإمام سحنون صاحب المدونة وصفها القاضي عياض في ترتيب المدارك: " كانت خديجة عاقلة، عالمة، ذات صيانة ودين. وكان أبوها يحبها حباً شديداً، ويستشيرها في مهمات أموره. حتى إنه لما عرض عليه القضاء لم يقبله إلا بعد أخذ رأيها، وكذا كان يفعل أخوها محمد بعد وفاة أبيهما."

ومن بلادنا الجزائر نذكر المحدثة رقية بنت عبد القوي بن محمد البجائي ارتحل أبوها من مسقط رأسه بجاية إلى مكة المكرمة أين ولدت وتلتقت العلم على والدها وأجازها الحافظ العراقي



معالجة مسألة الديون في الشريعة الإسلامية



بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة

ذلك بينه وبين إصلاح ماله، فيكون عرضة للتآكل والنفاد على مر الأيام، فيجد مالكة نفسه مظطرا للتدائين حتى لا يخلت نظام ماله.

ولما كانت المداينات أكثر عرضة للخصومات والمنازعات، بسبب إنكار الحقوق وبخس الأشياء، أو عدم القدرة على استيفاء شروط الإلتزام، أو عدم القدرة على أداء الحق الواجب تجاه الغير، عمدت الشريعة إلى حفظ هذا الأصل العظيم في المعاملات بجملة من الشروط والضوابط والآليات، لتوثيقه وحفظ الحقوق فيه لأصحابها، وذلك في أطول آية في القرآن الكريم، وهي آية المداينة، حيث أمر بكتابة الدين والإشهاد عليه، وقبض الرهن عند تعذر ذلك في حالة السفر، مفصلا كل ذلك، حيث قال تعالى **"يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه وليكتب بينكم كاتب بالعدل، ولا يأب كاتب أن يكتب كما علمه الله"** (البقرة: 282-283)،



إن الله تعالى لما خلق الإنسان و استخلفه في الأرض و استعمره فيها لم يجعل كل فرد من نوعه قائما بذاته مستقلا بحياته، بل جعل بعضهم محتاجا إلى بعض ليتخذ بعضهم بعضا سخريا، وجعل بقاء نوعه واستمراره في الوجود مبنيا على تعاونهم فيما بينهم، إلا أن هذا التعاون قد يكون في الشر، وقد يكون في الخير، فهني الله عما هو شر ورهب منه، وأمر بما هو خير ورغب فيه.

ولما كان تحقيق ضرورات حياة الإنسان وحاجاتها وتحسيناتها لا يتم إلا بتعاون غيره معه، لإقامتها فهو محتاج لما في يد غيره من المواد، والوصول إليها لا يكون إلا بالمقايضة أو بالتبرع أو بالمبادلة بواسطة، وهو الغالب الأعم، وهذه الوساطة هي المال، وهذا المال لما خلقه الله سبحانه وتعالى وقسمه بين الناس لم يجعله في أيديهم على ميزان واحد، فهو غزير وفير عند بعضهم، وقليل معدوم عند آخرين، وحتى يستطيع هؤلاء الوصول إلى ضروراتهم وحاجاتهم لا بد لهم من مال، وهو غير موجود لديهم، لذلك جعلت الشريعة المداينات سبيلا لهم.

والتدائين من أعظم أسباب رواج المعاملات ودوران المال، لأن هناك من الناس من له قدرة على تنمية المال وإصلاحه وتسييره، لكنه لا يملك من مادته ما يمكنه من إظهار تلك المواهب في تجارة أو صناعة أو فلاحه، فيضطر إلى التدائين لتحقيق رغبته وبلوغ غايته، كما أن من يوجد بيده المال قد يكون فاقدا لحسن النظر والتصرف فيه، فيحول

عمود مجلة السلام

بقلم مسؤول خلية التسويق و الإتصال
توفيق محمد بوكريطوي



بدراسة منتجات الصيرفة الإسلامية التي تطلقها البنوك من خلال إصدار شهادات المطابقة الشرعية كإجراء قانوني ملزم على جميع البنوك .

تمكنت الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية و في وقت قياسي من اعتماد حوالي 150 نافذة منتشرة عبر مختلف الفروع البنكية عبر ولايات الوطن، كما تسهر الهيئة على المصادقة على نماذج العقود بعد دراستها و التدقيق على مضمونها و مطابقتها للمعايير الشرعية.

بعد قرابة أربع (4) سنوات من إطلاق الصيرفة الإسلامية في أوت 2020، شهد سوق الصيرفة الإسلامية في الجزائر انتعاشا معتبرا، بعدما باتت المؤسسات والمصارف تستقبل طلبات من العملاء سواء الأفراد أو المؤسسات، الراغبين في التعامل بهذه الصيغة البنكية واقتناء المنتجات المتوفرة وسجل سوق منتجات الصيرفة الإسلامية منحى تصاعديا بعد تزايد الطلب والعرض المتنوع لمنتجات الصيرفة الإسلامية وقد فاق إجمالي الموارد المحصلة إلى نهاية 2023 ما قيمته 800 مليار دينار و بدأت منظومة الصيرفة الإسلامية تبرز استقلالية للأموال المودعة مع استحداث مديريات خاصة للصيرفة الإسلامية و شبابيك للصيرفة الإسلامية و وكالات حصرية للصيرفة الإسلامية فضلا عن البنوك المعتمدة حصريا للصيرفة الإسلامية على نحو بنك البركة و مصرف السلام الجزائر .

بذرة رئيس المجلس الأعلى الإسلامي آتت أكلها فسوق منتجات الصيرفة الإسلامية شهدت تطورا معتبرا كما تنبأ لها رجال الجزائر الخيرييين من عاملين مختصين في مجال الصيرفة وعلماء مختصين في فقه المعاملات ونخب من علماء الاقتصاد

يقف رئيس المجلس الإسلامي الأعلى عند القضايا الكبرى للدولة الجزائرية، فالمجاهد الدكتور بوعبد الله غلام الله ساهم في تقنين وتأطير إطلاق الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر حيث أصدر المجلس الإسلامي الأعلى بيانا في شهر ديسمبر 2018 من خلاله طلب من الحكومة فتح المجال لتشجيع المواطنين على التعامل بالصيرفة الإسلامية التي أثبتت نجاعتها في العديد من البلدان حتى في البلدان الغير الإسلامية حيث يتواجد المسلمون الذين تعاملوا فيما بينهم بهذه الطريقة فأعطت نتائج فعالة لهم وللبلد الذي ينتمون إليه و على إثرها صدر بنك الجزائر المركزي أول قانون يوطر العمليات المصرفية الإسلامية بموجب نظام 18-02 المؤرخ في 4 نوفمبر 2018 يتعلق بقواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية.

واصل رئيس المجلس الإسلامي الأعلى مجهوداته من خلال التظاهرات واللقاءات الصحفية والمراسلات الاستشارية أثار فيها موضوع الكتلة النقدية المخزنة التي لا يستفيد منها الاقتصاد الوطني ولا المجتمع، وهذا ما جعله يدعو السلطات العليا للبلاد إلى فتح الأبواب لتشجيع الناس على الإقبال إلى المعاملات الإسلامية كحل للشمول المالي وأن الصيرفة الإسلامية قد تكون وسيلة لتحقيق التنمية المستدامة.

بعد استشارات تمت بين رئيس الجمهورية والوزير الأول ووزير المالية، تقرر إنشاء الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية حدد مقرها الاجتماعي بالمجلس الإسلامي الأعلى على اعتبار أن المجلس هو من اقترح ذلك ، و على إثر كل هذه الديناميكية و المجهودات قررت السلطات العليا للبلاد تأطير الصيرفة الإسلامية عبر قانون يجرر التعامل بصيغ التمويل الإسلامي بموجبه صدر نظام رقم 02 مؤرخ في 25 رجب عام 1441 هـ الموافق 15 مارس سنة 2020 الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية يُمكن البنوك العمومية أو الخاصة على فتح شبابيك للمعاملة بالطريقة الإسلامية كما تم تكليف المجلس الإسلامي الأعلى بالإشراف على إطلاق الصيرفة الإسلامية بالإعلان عن ميلاد الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية يوم الفاتح من أفريل 2020م للتكفل

الدورة الاقتصادية ، إن قرار السلطات العليا بضح دم جديد للمنظومة البنكية عبر الهندسة المالية الإسلامية من خلال اعتماد مختلف صيغ التمويل الإسلامية حافز مشجع لفئة المقاطعين للمنظومة البنكية بسبب الربا و هي شريحة تمثل اغلبية الشعب الجزائري من افراد و شركات ستخترط في المنظومة البنكية لتعطي ديناميكية لمختلف القطاعات الاقتصادية بهدف تحقيق التنمية المستدامة في انتظار اصلاح المنظومة الجبائية التي بموجبها سيتم القضاء نهائيا على الاقتصاد الموازي و السوق السوداء .

العمل الجبار الذي قام به رجال الجزائر سواء على مستوى المجلس الإسلامي الأعلى و أعضاء الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية و جميع النخب العاملة في حقل الصيرفة الإسلامية من علماء الشريعة و مفكرين و علماء الاقتصاد و المالية و القانونية و على رأسهم رئيس المجلس الإسلامي الأعلى المجاهد الدكتور بو عبد الله غلام الله لقد نلتم وسام اهل بدر رفعتهم التحدي و رباطكم مبارك في ثغور بناء الدولة الجزائرية الفتية و لكم الشرف أن كنتم وراء وضع الحجر الأساسي للشطر الثاني من بيان اول نوفمبر و هو الاستقلال الاقتصادي لتحقيق الدولة الاجتماعية في كنف القيم الإسلامية فكنتم أوفياء للشهداء و قيم ثورتنا المجيدة .

أخيرا أقول لكم ما قاله صلى الله عليه وآله وسلم على أصحاب بدر: ((لعل الله اطلع على أهل بدر، فقال: اعملوا ما شئتم؛ فقد غفرت لكم))

الوفاء لأهل الوفاء والرجال بالرجال والجزائر تستكثر خير رجالها.



والمالية والقانون بمباركة من السلطات العليا للبلاد، بالفعل وفي ظرف قياسي سجلت السوق البنكية زيادة الطلب والعروض المتنوعة للمنتجات الإسلامية.

كما تكلفت جهود رجال الجزائر بصدور الإطار المسير للصيرفة الإسلامية من خلال النظام 02-2020 الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، والتعليمة 03-20 المعرفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية المحددة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها مما أعطى سوق منتجات الصيرفة الإسلامية انتعاشا، وكذا صدور القانون النقدي المصرفي الجديد في شهر جوان 2023 حيث تم تعزيز الإطار القانوني لقطاع الصيرفة الإسلامية بما يمكن إنشاء بنوك متخصصة في المنتجات الإسلامية.

إضافة الى الترسانة القانونية و التشريعية، ننوه بدور الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية التي أعادت الثقة للمواطن الجزائري و مؤسساته المالية حيث تم تسجيل ارتفاع محسوس في مستوى ودائع الصيرفة الإسلامية لدى البنوك تم جمعها عبر 741 شباكا بنكيا عبر كامل التراب الوطني، كما تم منح شهادة المطابقة و اعتماد 12 بنكا للعمل بمنتجات الصيرفة الإسلامية منها ستة بنوك عمومية وستة بنوك خاصة حيث بلغ عدد الوكالات المخصصة للصيرفة الإسلامية إلى 75 وكالة فيما بلغ عدد الشبايك البنكية الخاصة بالصيرفة الإسلامية إلى 741 شباك . اعتماد الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر كفيل بإرساء و إعادة الثقة بين المتعامل و منظومته البنكية بل هي أساس النشاط المصرفي و المنظومة البنكية هي العمود الفقري لانتعاش

مدير فرع القبة
السيد : محمد بونيل



استقطاب عدة متعاملين غير مقتصرين في ذلك على الشركات فقط بل سعينا لتتويع محفظة المتعاملين وفق ما تقدمه من خدمات و منتجات سواء الموجهة للأشخاص أو للمؤسسات .
نحن في فرع القبة نعمل على ترسيخ مبادئ مصرف السلام الجزائر من خلال التواصل مع كل الشركاء (متعاملين و زملاء) و الالتزام بالإجراءات و القوانين خاصة فيما يتعلق بتطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء دابنا التميز بما يخدم مصلحة الجميع.

فالحمد لله من قبل و من بعد، حيث حققنا نتائج طيبة العام الماضي بفضل الله تعالى و منه أولا ثم كانت هاته النتائج ثمرة عمل كل موظفي الفرع و على رأسهم السيد عثمان يوسف ، فكل الزملاء في الفرع رفعوا التحدي و أبدوا عزمًا و بأسًا شديدين في ظروف صعبة أبانوا فيها عن نيتهم الصادقة في العمل و الاجتهاد و التعاون و حسن الظن في بعضهم مما أكسبتهم خبرة في تسيير الازمات ، دون أن ننسى دعم الإدارة العامة و كل الزملاء في الإدارات و الخلايا المركزية كل باسمه و مركزه.

و نحن نعيش هاته الأيام المباركة المعبقة بنفحات الشهر الفضيل، لا يسعنا الا ان نهني كل الزملاء بهذا الشهر المبارك داعين المولى عز و جل أن يعيده علينا و عليكم باليمن و الخير و البركات أعواما مديدة و أنتم و أهاليكم في صحة و عافية ، راجين الله العلي القدير أن يوفقنا جميعا للعمل و المثابرة بالإخلاص المعهود، من اجل تحقيق نتائج افضل ، و هذا ما سنسعى اليه جاهدين من خلال العمل على توفير كل الوسائل الضرورية للمحافظة على المحفظة الحالية للمتعاملين و ضمان ولائهم ، مع العمل على استقطاب متعاملين جدد ذو ملاءة جيدة. و في الأخير نسأل الله العلي القدير موفور الصحة و العافية لكل الزملاء مع مزيد من النجاحات و الازدهار لمصرفنا المبارك.

تحياتنا

بسم الله الرحمن الرحيم و الصلاة على أشرف خلق الله أجمعين
خير من صلى و صام،

تم افتتاح فرع القبة في جوان 2015 و الذي كانت انطلاقته بطيبة نوعا ما نظرا لعدة ظروف داخلية و خارجية ، لكن ما لبثت هاته الوضعية أن تحسنت في بداية 2016 و من حينها عرف الفرع نموا متسارعا بعد تأثره الملموس من جائحة كورونا على غرار مؤسسات كل دول العالم، لكن تم بعون الله، ثم بفضل جهود كل طاقم الفريق، تدارك هذا التراجع من خلال التعاقد مع الشركات الكبيرة في الجزائر، الامر الذي عاد بالنفع على الفرع خاصة و المصرف عامة، و هذا كان أحد الحلول التي اعتمدها للحد من آثار الازمة و تراجع النتائج.

ان تجربتنا مع كبريات الشركات جعلتنا نحقق أهداف الفرع بكل أريحية ، و ذلك لم يتأتى الا بتضافر جهود كل الموظفين الذين أصبحت لديهم تجربة كبيرة في التعامل مع مثل هاته المؤسسات المنتجة و التي لها رقم أعمال معتبر، مما عزز ثقتنا في أنفسنا و رفع من مستوى تأهيلنا. و بنفس المنهجية تواصلنا مع عدة مدراء تعاقبوا على تسيير الفرع منذ افتتاحه، و الذين لم يبخلوا علينا بتوجيهاتهم بفضل تجربتهم و ممارساتهم المهنية، مكنتنا من الاستفادة من عدة أنماط للتسيير جعلنا منها أداة فعالة في



إبراهيم للقيام بمقابلة توظيف.
وانا الذي لم تكن لي علاقة و لا معارف و لا طموح للعمل في
المجال المصرفي.
فقتت ببعض المقابلات مع مسؤولين في المصرف تمت بقبولي و
الحمد لله و انضمامي الى عائلة مصرف السلام في جويلية 2013
كانت بدايتي في العمل بفرع دالي إبراهيم اين اكتسبت بعض
المهارات باحتكاكي مع زملاء ذوي الخبرة العالية.
وفي اواخر 2015 افتتح فرع على مستوى القبة فقلت في نفسي
انها فرصتي لأبرز امكانياتي و معارفي البسيطة على مستوى هذا
الفرع الفتى. بعدها قمت بطلب الالتحاق به في منصب مستشار
الزبائن و كان لي ذلك و الحمد لله في سنة 2016
فيدانا بالعمل مع الفريق و تمكنت من التدرج في المناصب الى ان
تقلدت منصب نائب مدير الفرع.

لقد وصلت الى هاته المرتبة المهمة في مساري المهني بفضل
الله منه أولا (و ما توفيقى الا بالله) ثم الثقة و الدعم الذي تلقينته
من قبل ادارة المصرف الذي تبناني من خلال منحي فرصة اظهار
قدراتي و استفادتي من عدة دورات تكوينية و بمساعدة زملائي
فكنا مثل الاسرة الواحدة يكمل احدها الاخر .

انني اليوم و بكل فخر اعترز كوني موظفا في هذه المؤسسة التي
اطمح من خلالها دائما لتطوير مكتسباتي و زيادة معارفي و
انتمائي الدائم الذي سيعود بالفائدة على مصرفنا و على كل
موظفيه.

**نشكركم لثقتكم و الحمد لله على ما اختاره لي الله ان جعلني واحد
من هاته العائلة.**



السيد : إسماعيل كبير
نائب مدير فرع القبة

بسم الله الذي لا يضر مع اسمه شيء في الأرض و لا في السماء و
هو السميع العليم، و الصلاة و السلام على المبعوث رحمة للعالمين
سيدنا محمد و على اله و صحبه اجمعين، و بعد،
و نحن في هذا الشهر الفضيل ندعو الله ان يفرج عن إخواننا في
غزة.

السلام عليكم و رحمة الله و بركاته زميلاتي زملائي الافضل،
يسعدني ان اقدم لكم تجربتي البسيطة مع مصرف السلام لعلها
تكون حافزا و دافعا لكم للمضي قدما من اجل تحقيق الأهداف
المرجوة من مصرفنا و لمسيرتكم المهنية أيضا و التي لن تكون الا
بكم و بإرادتكم القوية.

بعد إتمام مساري الدراسي و مباشرة بعد حصولي على الشهادة
الجامعية، تلقيت اتصالا من مكتب توظيف خاص اعلمني انه يوجد
بنك يبحث عن مندوبين تجاريين فأرسلوني آنذاك الى المقر بدالي



الكلاسيكية منتجات تقليدية مثل الودائع والقروض بفوائد
3 العقود والصفقات : في البنوك الإسلامية، تتم المعاملات وفقاً لأنواع محددة من العقود المتوافقة مع الشريعة الإسلامية مثل المضاربة والمشاركة والإجارة، بينما تستخدم البنوك الكلاسيكية عادةً عقود تقليدية تشمل الفوائد والرهنات
4 الرقابة والتنظيم : البنوك الإسلامية تخضع لرقابة وتنظيم خاص بها لضمان التزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية، بينما تخضع البنوك الكلاسيكية لنظام تنظيم مالي تقليدي يختلف باختلاف البلدان والمنظمات المالية
 تلك هي بعض الفروقات الرئيسية بين البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية، وتتغير هذه الفروقات بناءً على التشريعات المالية والاقتصادية في كل دولة



السيد : فؤاد قبلي
رئيس مصلحة الصندوق

هناك عدة فروقات بين البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية

1 الفلسفة والمبادئ : البنوك الإسلامية تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، مثل تجنب الفوائد الربوية وتطبيق مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر، بينما تعتمد البنوك الكلاسيكية على نظام مالي تقليدي يشمل الفوائد والربح
2 هيكل المنتجات : البنوك الإسلامية تقدم منتجات وخدمات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، مثل التمويل الإسلامي والمشاركة في الأرباح والخسائر، في حين تقدم البنوك



السيد : نور الدين مولسي
صراف رئيسي

مصلحة التجارة الخارجية

السيدة : راضية محيوس
رئيسة مصلحة التجارة الخارجية



بسم الله الرحمن الرحيم و الصلاة و السلام على رسول الله، و على آله و صحبه أجمعين ،

تخاطبني نسيمات الهواء البارد، وأجلس تحت ستار العلم والمعرفة، وأشم رائحة الورود الرائعة، ومن هنا أقوم بتقديم سلامي عليكم و نتطرق معكم اليوم في هذا المقال أهمية المرأة في المجتمع .

تزامناً مع الاحتفال باليوم العالمي للمرأة التي تبرز إنجازاتها ودورها الفاعل في المجتمع، فإن مكانة المرأة في الإسلام محفوظة ، حيث مكن الإسلام المرأة قبل صدور القوانين والتشريعات، وحظيت بحقوق ومكتسبات لم تحظ بها في أي دين من الأديان.

ولقد كرم الإسلام المرأة وستظل عريضة كريمة مباركة في ظل شريعة الإسلام السمحة، وأعطاهما حقوقاً كانت تفتقدها قبل الإسلام، كما منحها حقوقاً لم تمنحها لها الأديان الأخرى، فحرم قتلها كما كان في الجاهلية فقال تعالى: «وإذا المؤودة سئلت بأي ذنب قتلت» (آية 8) سورة التكوير، وجعل الإسلام جزاء من يربى البنات ويحسن تربيتهن جزاءً عظيماً وهو الجنة.

وبين أنه قبل الإسلام لم يكن للمرأة اية حقوق ولا واجبات فكانت لا تورث ولا ترث، وكانت تُنهب بل وتؤاد خشية العار في الجاهلية.

وجاء الإسلام وجعلها مساوية للرجل في الحقوق والواجبات، على ما ميزها به من الفضل في تربية النشأ وصناعة الأجيال، فهي الأم والأخت والزوجة والبنات والجددة، ولها من الحقوق المعنوية مثل مالها من الحقوق المادية فلها من الحب والتقدير والبر والاحترام، ولها حق الميراث وغيرها حسب ما ورد في الشرع ، كما أوصى الإسلام بالإحسان إلى المرأة، وأوجب على الزوج إكرامها والإنفاق عليها حتى لو كانت صاحبة مال، وأيا كان موقعها، وجعل مقياس الخير في الرجل بمقدار خيره مع أهله، كما أعطاهما حق ضرورات العيش من ملابس ومأكل ومسكن وعشرة حسنة، وأثبت لها مهرها وكل حقوقها وكذلك وأعطاهما الإسلام حق المشورة في الزواج واختيار شريك الحياة وسؤالها عن رأيها، والاهتمام بموافقتها.

ما تضمنه الإسلام من قيم إنسانية نبيلة وتكريم للبشرية نساء ورجالاً هي دعوة ملحة إلى الارتقاء بتلك البشرية لتبلغ أسمى مراتب الإنسانية.

وفوق كل هذا أعطى الإسلام المرأة حقها في طلب العلم، والحق في العمل، وهذا مما حُرمت منه في الجاهلية، وفي الحضارات القديمة، كما أنّ لها الحق في البيع، والشراء، وامتلاك العقارات، والمساهمة في التجارة.

وتتوالى نصوص الكتاب والسنة لتثبت للمرأة كامل حقوقها، فالمرأة في الإسلام شريكة الرجل في عمارة الكون، وشريكته في العبودية لله دون فرقٍ بينهما في عموم الدين: وفي التوحيد، والاعتقاد، وحقائق الإيمان، والثواب والعقاب، وفي الحقوق والواجبات. ولقد ضرب الرسول صلى الله عليه وسلم أروع المثل في العدل والإحسان والصبر، في معاملة زوجاته المسلمات.

تمكين المرأة في ظل القوانين والتشريعات:

و تعتبر دولتنا اليوم نموذجاً عالمياً رائداً في حماية حقوق المرأة، بفضل البيئة التشريعية الداعمة لها المتمثلة بالدستور وسلسلة القوانين الاتحادية والقرارات الوزارية والمحلية التي كفلت تكافؤ الفرص بين الرجل والمرأة، بالإضافة إلى الآليات الوطنية وجهات الدعم المتمثلة في مؤسسات تمكين المرأة، حتى وصلن إلى مرحلة من النضج تفتخر بها الدولة، فمنهم الأم، والزوجة ، والأبنة ، والموظفة ، والمديرة ، والسفيرة ، والوزيرة ، بل ومن يمثل رئاسة المجلس الوطني بالدولة.

التعامل مع ذوي الطباع الصعبة

السيد : بودقزدام محمد الأمين رئيس خلية التمويلات

السيدة : مريم باشا

السيدة : أمينة اوميش

لم تتم الأمور بالصورة التي يرضى عنها، سيحاول السيطرة عليك من خلال الإحراج والتحقير والسخرية، أما العلامّة فهو يسيطر على الأشخاص والأحداث عن طريق الهيمنة على المحادثة، ويتخلّص من المقاومة أو المعارضة عن طريق العثور على نقاط الضعف التي تكون كفيّلة بتشويبه وجهات النظر الأخرى ورفضها.

-3 أنجز مهمتك على نحو صحيح:

عندما يكون إنجاز المهمة بالشكل الصحيح هو أولى أولوياتك، فإنك تتأمّل التفاصيل أولاً، فعندما تحدث مقاومة أو تهديد للهدف، يبدو حينها أن كل شيء عشوائي ومهمل، ومن هذا الهدف يتفرّع ثلاثة أنماط سلوكية.

النمط الأوّل هو الشخص الشكّاء الذي يعتقد أنه عاجز تمامًا عن صنع أي تغيير في هذا العالم، كما أنه مُحمّل بالشكوك فيزياد شعوره باليأس، والنمط الثاني هو اليأس، فهو لا يشعر بالعجز في مواجهة الأمور وإنما يشعر باليأس، فهو واثق بأن الخطأ لا يمكن تصحيحه أبدًا، والنمط الثالث هو الصامت، فهو ينسحب كُليًا من الأحداث.

-4 الانسجام مع الآخرين:

عندما يكون هناك أشخاص ترغب في الانسجام والتآلف معهم، قد تعد أن احتياجاتهم واهتماماتهم أهم من احتياجاتك واهتماماتك، والمشكلة أن الأشخاص في هذه الحالة يبدوون بالشك في مشاعر الآخرين تجاههم، فيميلون إلى أخذ ردود أفعال، أو استجابات تكون على المحمل الشخصي، ويكون توجُّههم نحو كسب الاستحسان وتجنُّب الرفض، وأصحاب سلوكيات هذا الهدف هم: **الموافق دائمًا والمتريّد غير الحاسم، والصامت.**

أساليب للتغلب على مثيري المشكلات في حياتك:

في هذا الملخص كيفية التواصل معهم بطريقة تجعلهم يغيّرون من أنفسهم، وذلك عن طريق شرح أنماط السلوك، والدوافع الخفيّة والقوى المؤثرة التي تجبر الناس على صعوبة التعامل معهم، وما الأساليب الفعّالة والناجحة للتعامل مع هؤلاء الأشخاص، وبهذا ستصبح من القلائل الذين يستطيعون استخراج أفضل ما لدى معظم الناس حتى في أسوأ أحوالهم.

1- نؤو الطباع الصعبة:

إن أولى خطوات تغيير موقفنا تجاه الأشخاص ذوي الطباع الصعبة هو أن نغيّر موقفنا الذهني تجاههم، وذلك من خلال تفهّمنا للأهداف أو النوايا التي يستجيب بها الناس للمواقف، فكل سلوك غاية أو هدف رئيسي يحاول تحقيقه، وهناك أربعة أهداف عامة تقرّر الكيفية التي يستجيب بها الناس في أي موقف، وهي: الرغبة بإنجاز المهمة، أو الرغبة بإنجاز المهمة على نحو صحيح، أو الرغبة بالانسجام مع الآخرين، أو الرغبة في كسب التقدير.

فعندما تتعرّض تلك الرغبات أو الأهداف للمقاومة أو التهديد، حينها يحدث رد الفعل المتطرّف، فيؤدّي إلى ظهور سلوكيات صعبة مزعجة، نستطيع اختصارها في عدد من الأنماط السلوكيّة، تكون مرتبطة بكل هدف من الأهداف.

2- هدف إنجاز المهمة:

عندما تحتاج أن تنجز مهمة سيكون تركيزك كله عليها، فتزيد من سرعة الأمور، وتركّز على عملك، وستكون حاسمًا، بل قد تصبح عدوانيًا ومندفعًا وغير مبالٍ بأحد، وتتكلم بلا تفكير، وستهمّش الناس من حولك، في هذه الأوقات يزيد هدف إنجاز المهمة قوّةً وشدّةً ويصبح السلوك المترتب على ذلك أكثر ميلًا إلى التسلّط والسيطرة، ومن هذا الدافع تخرج ثلاثة أنماط سلوكية، وهي: **الدبّابة والقنّاص الخبيث والعلامّة.**

نمط الدبّابة لا يكون قادرًا على إبطاء إيقاعه، ويمكن أن يسحقك في أثناء تأديته للمهمة، أما **القنّاص الخبيث** فهو الشخص الذي إذا

إذا سألنا أنفسنا ما الذي يجعل الارتباط ببعض الناس غاية في السهولة والارتباط ببعض الآخر ضرباً من المستحيل؟ إننا نزع من أن الصراع في العلاقات يحدث عندما يكون التركيز على الاختلافات بدلاً من أن يكون منصباً على المتشابهات، لذا كان التقليل من الاختلافات ضرورياً عند التعامل مع الأشخاص، وذلك من خلال العثور على أرضية مشتركة، نحاول إعادة توجيهه التفاعل نحو نتيجة جديدة، وذلك من خلال مهارتي "التآلف وإعادة التوجيه" فقم ببناء ببعض الحميمية والمودة مع الطرف الآخر من خلال التآلف معه، وبعدها تستطيع إعادة توجيه التفاعل وتغيير المسار نحو نتيجة إيجابية، ويأتي الإنصات هنا بدوره المهم، فالإنسان بطبيعته يميلون إلى من يستمع إليهم، فبعد أن يُنهي المرء حديثه معك كَرَّر ما قاله، واسأله للاستيضاح وإظهار الاهتمام، ثم لخص ثم أكد، هنا سيدرك الشخص أنك سمعته وفهمته بالفعل.

5- كيف تكسب تقدير الآخرين؟

إن الرغبة في الحصول على التقدير من أكثر الدوافع قوّة، وبها يسعى الشخص أكثر لجذب الانتباه، وسلوكيات هذا الهدف هي القنبلة الموقوتة والفتّاص والمتعالم، فالقنبلة الموقوتة هو الشخص الذي يشعر أنه لا يحصل على أي تقدير أو احترام، فإنك ستسمع منه "لا أحد يُبالي!" فهو سلوك يائس يوئد انتباهاً سلبياً واستياءً، أما الفتّاص الودود فهو مختلف عن الفتّاص الخبيث، فهو معجب بك ولكنّه يستخدم أسلوب السخرية والتهمُّم لا لإضعاف مكانتك بل لجذب الانتباه إليه، وأما المتعالم فهو شخص متخصص في المبالغة، ويستخدم لغة فنية مبهمة، ويقدم آراء لم يُطلب منه رأيه فيها، وإذا تجادلت معه فسيبدأ برفع صوته، ويرفض التراجع إلى أن يستفرك وتبدو أحمر مثله.

6- حتى لا تكون من ذوي الطباع الصعبة



عندما يتعاون الموظفون سوياً كفريق واحد، يصبح بإمكانهم تحقيق أهداف المؤسسة بشكل أسرع وأكثر فعالية. يمكن توزيع المهام بين أفراد الفريق بناءً على مهاراتهم وخبراتهم، مما يسهم في زيادة الإنتاجية وتحسين الأداء العام للمؤسسة..

تعزيز روح الانتماء والمسؤولية

يعمل العمل الجماعي على تعزيز روح الفريق والانتماء للمؤسسة، مما يزيد من مستوى المسؤولية والالتزام لدى الموظفين. عندما يشعر الأفراد بأنهم جزء من فريق يسعى لتحقيق أهداف مشتركة، فإنهم يعملون بجهد أكبر ويكونون أكثر استعداداً لتحمل المسؤولية وتحقيق النجاح..

تعزيز التفاعل والتواصل

يعتبر الاتصال الفعال والتواصل الجيد أساسيات العمل الجماعي الناجح. من خلال تبادل المعلومات والتوجيهات بشكل فعال، يمكن لأفراد الفريق العمل بشكل متناغم وتحقيق النتائج المرجوة بسرعة وكفاءة..

الختام

باختصار، يمثل العمل الجماعي عنصراً حيوياً في نجاح المؤسسات المصرفية، إذ يساهم في تعزيز الابتكار وزيادة الإنتاجية، بالإضافة إلى تعزيز روح الفريق وتحسين الاتصال والتفاعل بين أفراد المؤسسة الواحدة. من خلال الاستثمار في تعزيز العمل الجماعي، يمكن للبنوك والمؤسسات المالية تحقيق تطور مستدام وتحقيق النجاح على المدى الطويل.



السيد : بلال فرخي
مندوب عمليات

دور العمل الجماعي في تعزيز أداء المؤسسات المصرفية

في عالم البنوك والمؤسسات المالية، يعتبر العمل الجماعي أحد العوامل الرئيسية في تحقيق النجاح والتميز. يلعب الفريق دوراً حاسماً في تحقيق أهداف المؤسسة وتقديم الخدمات المالية بكفاءة وفعالية. في هذا المقال، سنلقي نظرة على أهمية العمل الجماعي في المؤسسات المصرفية وكيف يمكن أن يسهم في تحقيق أهدافها.

تحقيق التميز والابتكار

العمل الجماعي يسمح بتبادل الأفكار والخبرات بين أفراد الفريق، مما يعزز الابتكار ويساهم في تطوير منتجات وخدمات مصرفية جديدة. من خلال العمل المشترك، يمكن للموظفين تحفيز بعضهم البعض لاقتراح حلول جديدة وفعالة لتحسين عمليات المؤسسة وتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.

تحسين الأداء وزيادة الإنتاجية



خير الكلام ما قل ودل

وتضييع الوقت.

ونذكر بوصية لقمان الحكيم لابنه * إذا كان الكلام من فضة
فالسكوت من ذهب *

فالكلام كالدواء إن قلت منه نفعك وإن أكثرته ضرك وخير
الكلام ما قل ودل.

من العادات السيئة التي يجد فيها بعض أفراد المجتمع متعة
هي الثرثرة وكثرة الكلام من دون داع مما يؤدي إلى الخروج
عن الحد المسموح به من الكلام وعن ضوابطه.

فالأصل في الكلام أن يكون قدر الحاجة وبما لا يضر الآخرين
و أن لا يكون فيه إساءة أو تجريح ، فيجب ألا يتحدث الإنسان
إلا بما ينفع، لقوله صلى الله عليه وسلم * إذا تحدث أحدكم فليقل
خيرا أو ليصمت* وهذا دليل على خطورة الكلام غير المنضبط
و ضرورة حفظ اللسان لأن معظم المشاكل تنجم عن عدم ضبط
اللسان، فهناك فرق بين أن تكون متحدثا جيدا وأن تتحول إلى
شخص ثرثار فالشخص الثرثار يتحاشاه الناس لمبالغته في
الحديث كثيرا وإضاعته لوقت ثمين في كلام طويل عريض لا
طائل منه، كما أن كثرة الكلام تزيد من امكانية الوقوع في الخطأ
فكلما زاد الكلام زاد احتمال الوقوع في الخطأ.

ونرى اليوم أسلوبا آخر للثرثرة وهي الثرثرة الإلكترونية عبر
مواقع التواصل الاجتماعي التي باتت تلهي معظم الشباب
وتستهلك من وقتهم فقد صار التعليق والردشة عبر هذه المواقع
هو الشغل الشاغل لشبابنا اليوم مما يؤدي إلى إهدار الطاقة



بقلم السيدة : ليلي ميقا رئيسة
قسم التجارة الخارجية

أن يساعد في بناء الوعي بالعلامة التجارية للمصرف وتعزيزها،
وتحديد السوق المستهدفة، وتقديم الخدمات المالية المناسبة لهذه
السوق.

تتضمن استراتيجيات التسويق لمصرفنا استخدام وسائل متنوعة
مثل الإعلانات التلفزيونية والإذاعية، ووسائل التواصل
الاجتماعي، والحملات الترويجية، والعروض الخاصة. كما
يتضمن التسويق للمصرف تقديم خدمات مصرفية مبتكرة ومرنة
تلبى احتياجات العملاء المتغيرة، مثل الخدمات المصرفية عبر
الإنترنت والتطبيقات المصرفية المتنقلة.

بالإضافة إلى ذلك، يساعد التسويق في بناء علاقات طويلة الأمد
مع العملاء من خلال تقديم خدمات ومنتجات مصرفية متميزة
وتجارب عملاء مرضية. ومن خلال الاستماع لملاحظات العملاء
وتلبية احتياجاتهم، يمكن لمصرفنا تحسين خدماته وزيادة رضا
العملاء وولائهم.

في الختام، يمكن القول إن التسويق يعد عنصراً أساسياً في
استراتيجية مصرفنا لتحقيق النجاح والتميز في سوق تنافسية
وشرسة، من خلال اظهار العلامة التجارية وتقديم خدمات و
منتجات مصرفية مبتكرة وبناء علاقات قوية مع العملاء، يمكن
لمصرفنا تعزيز مكانته في السوق وتحقيق النمو المستدام.

أهمية التسويق ودوره في نجاح مصرفنا



السيد : مولود عصاد مستشار زبائن رئيسي

في عالم الأعمال المتنافس، يعتبر التسويق أحد العوامل الأساسية
لنجاح المصارف. فمن خلال استراتيجيات التسويق الفعالة، يمكن
لمصرفنا تعزيز مكانته في السوق وزيادة عدد العملاء وتحقيق
التنمية المستدامة..

يعتمد نجاح مصرفنا بشكل كبير على قدرته على
التواصل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم
وتوقعاتهم. وهنا يأتي دور التسويق، حيث يمكنه



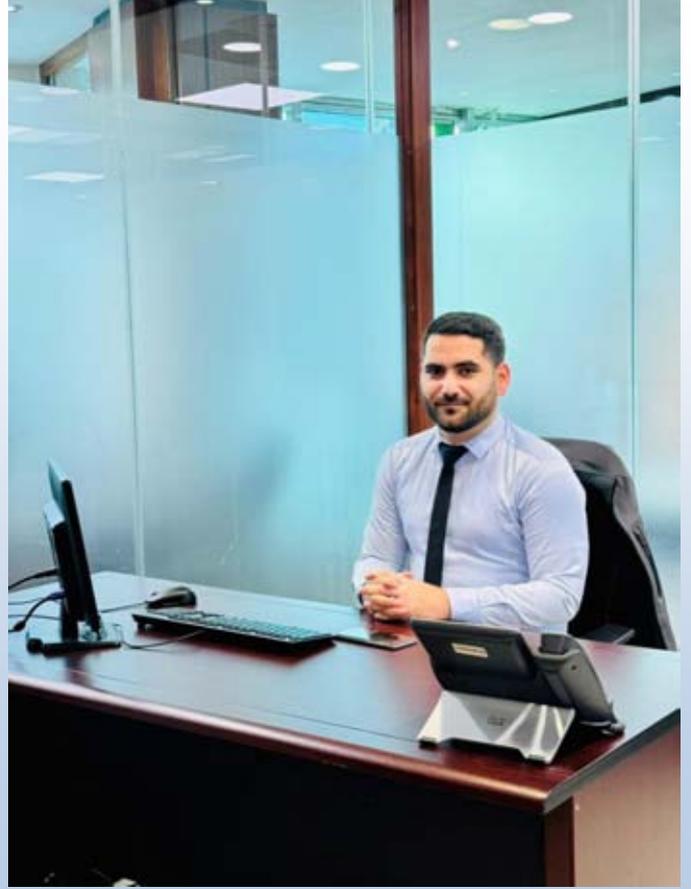
السلام عليكم ،
" الاخلاص في العمل هو مفهوم أساسي يشير إلى الالتزام والتفاني في أداء الواجبات الوظيفية بصدق. يعتبر الاخلاص جزءاً هاماً من السلوك الوظيفي وهو ذو أثر كبير على أداء الأفراد والمؤسسة.

الالتزام والتفاني في أداء المهام الموكلة بكل جدية وصدق يؤدي لا محال الى اكتساب المعرفة وتحسين الفعالية، فعندما يكون الفرد مخلصاً في عمله، يكون أكثر انفتاحاً على تجربة أفكار جديدة وابتكار حلول إبداعية للتحديات التي قد يواجهها. عندما يظهر الفرد اخلاصه في العمل، يتمتع بسمعة طيبة ويكتسب ثقة زملائه ورؤسائه، وهذا ما يعزز الروح الجماعية والتعاون في بيئة العمل.

باختصار، يمكن القول "إن الاخلاص في العمل هو قيمة أساسية تساهم في بناء بيئة عمل إيجابية وراضية للأفراد والمؤسسات على حد سواء."

السيد : كمال القاسمي الحسني

تائب مدير الفرع



نشاط إدارة الموارد البشرية



إدارة وتسيير مهمات العمل ومصاريفها داخل وخارج الوطن. السهر على تطبيق قوانين العمل الخاصة بعلاقات العمل داخل المصرف. اعداد المكافآت التشجيعية الدورية كمكافأة نهاية السنة، والمكافأة التشجيعية للمردودية الفصلية. السهر على توفير ظروف العمل الجيدة. متابعة ودراسة مختلف الشكاوى والنزاعات والعمل على تسويتها واحتوائها بالتنسيق مع لجان مختصة ومؤهلة. ومن خلال العرض ادناه نقدم ملخص عن نشاط إدارة الموارد البشرية بالمصرف خلال السنة الماضية 2023 والذي تمثل عموما فيما يلي:

- **بخصوص التوظيف:**

تعتبر استراتيجية إدارة الموارد البشرية خطة طويلة الأجل مكونة من مجموعة من الأنشطة والبرامج والسياسات التي تشمل القرارات الهامة التي تتعلق بحياة ومستقبل الموارد البشرية، وبما يتماشى والاستراتيجية العامة لأي منظمة أو مؤسسة، والتي تعني بموضوع الإنتاجية والفعالية من خلال أداء الموارد البشرية الفعال. وانطلاقا من هذا المفهوم فإدارة الموارد البشرية بمصرف السلام الجزائر تسعى جاهدا لتوفير وتلبية حاجيات مختلف الإدارات والخلايا والفروع من خلال استقطاب وتوظيف الموارد البشرية المناسبة ذات كفاءة وتأهيل، والمحفزة بشكل جيد والتي يمكنها المساهمة في تحقيق الأهداف التجارية والتشغيلية المسطرة من قبل المصرف. حيث تقوم إدارة الموارد البشرية تحت اشراف رئيس قطاع المساندة بالمهام الأساسية التالية:

المساهمة في السياسة العامة لتطوير الكفاءات البشرية للمصرف بالتنسيق مع الادارات ومراكز العمل التشغيلية. إعداد برامج التوظيف السنوية بالتنسيق مع الادارات ومراكز العمل التشغيلية والسهر على تنفيذها في الميدان. إدارة الرواتب وتسيير نظام العلاوات والمكافآت بالمصرف. إدارة ومتابعة نظام الاشتراكات والتعويضات الاجتماعية. متابعة تسيير المسارات الوظيفية للموظفين على ضوء مخططات الأداء إدارة وتسيير نظام الاجازات والغيابات للموظفين.



السيدة : حنان تيزي
رئيسة دائرة التوظيف

نشاط إدارة الموارد البشرية



- بخصوص جانب التحفيز المتعلق باعتماد الزيادات، المنح والمكافآت:



حيث تم مواصلة العمل بألية التشجيع الجماعي من خلال اعتماد صرف المنح والمكافآت المختلفة كمكافأة المردودية الفصلية، المكافأة السنوية، مكافأة تحصيل الديون المتعثرة ومكافأة استقطاب المتعاملين، بالإضافة الى مكافأة متعلقة بترقية النظام المعلوماتي T24، و كل هذا يدخل ضمن سياسة الإدارة بالأهداف.

بالإضافة الى اعتماد الزيادة الجماعية في أول السنة وذلك بالرفع من منح الغذاء والتنقل بما يتوافق مع نسبة تضخم المعيشة، مع مواصلة تشجيع الموظفين بمنح الترقية والزيادات في إطار الهياكل التنظيمية المعتمدة، وكذا اعتماد تقييم الأداء الفردي خلال السنة.

حيث تمثل النسبة السنوية للتحفيز على كتلة الأجور السنوية 45%.

2023		نوع العطل والإجازات
عدد الأيام	العدد	
18668	1393	عطلة سنوية مدفوعة الأجر
111	37	عطلة استثنائية (ولادة)
210	70	عطلة استثنائية (وفاة)
75	25	عطلة استثنائية (ختان)
54	18	عطلة استثنائية (زواج)
450	150	مجموع العطل الاستثنائية
19118	1543	المجموع الكلي

- بخصوص تسيير العطل:

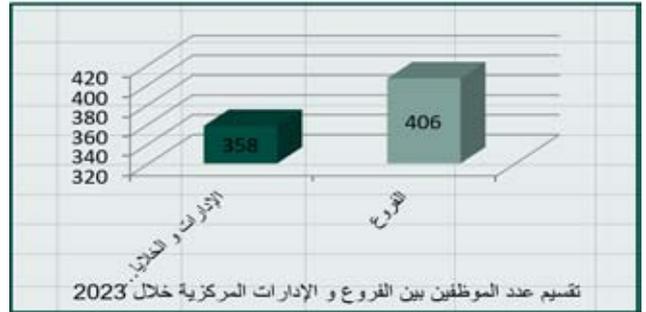
فإن إدارة الموارد البشرية تسيير هذا الجانب بتحكم ووفق القوانين السارية المفعول وقد تم خلال سنة 2023 منح العطل المختلفة التالية:

هذا وتسعى إدارة الموارد البشرية جاهدة من اجل تقليص ارصدة الإجازات من خلال تحسيس الموظفين ومسؤوليهم على اخذ إجازات سنوية وفق ما يشرعه القانون وما يتضمنه القانون الداخلي للمصرف، حفاظا على حصة الموظف ومنح الراحة

فخلال سنة 2023 تم توظيف 104 موظفا جديدا لتغطية احتياجات التوظيف بالإدارات، الخلايا والفروع، حيث شهد نشاط السنة افتتاح فرع جديد بولاية فرع الشلف، ليصل العدد الإجمالي للموظفين 764 موظفا بتاريخ: 31/12/2023. مقسمة بين الفروع والإدارات المركزية وفق ما يلي:

هذا وقد شاركت إدارة الموارد البشرية في عدة صالونات للتوظيف والتكوين لاسيما تلك التي تم تنظيمها على مستوى الجامعات والمعاهد والمدارس المتخصصة قصد استقطاب الطلبة المتفوقين في التخصصات المطلوبة بالمصرف. كما تقدم فيما يلي تطور عدد الموظفين بالمصرف خلال الخمسة سنوات الماضية.

النسبة	العدد	2023
46.86%	358	الإدارات المركزية
53.14%	406	الفروع
100%	764	المجموع



هذا وقد شاركت إدارة الموارد البشرية في عدة صالونات للتوظيف والتكوين لاسيما تلك التي تم تنظيمها على مستوى الجامعات والمعاهد والمدارس المتخصصة قصد استقطاب الطلبة المتفوقين في التخصصات المطلوبة بالمصرف. كما تقدم فيما يلي تطور عدد الموظفين بالمصرف خلال الخمسة سنوات الماضية.

عدد الموظفين	السنة
569	2019
591	2020
640	2021
694	2022
764	2023



القانونية السنوية الواجبة له.

• اما بخصوص تسيير جانب مهمات العمل ومصاريها داخل وخارج الوطن:

فيتم تسيير هذا الجانب بتحكم ووفق القوانين السارية المفعول وكذا الإجراء الداخلي المعتمد بالمصرف وقد تم خلال سنة 2023 تسجيل مهمات العمل المبينة في الجدول اسفله:

• التكفل الصحي بالموظفين:
مرافقة الموظفين بخصوص الضمان الاجتماعي :

مهمات العمل داخل و خارج الوطن	
عدد المهام	عدد الأيام
1233	9982

موظفي المصرف بتوفير ظروف مناسبة من خلال جلب الطاقم الطبي إلى مراكز عمل الموظفين لأخذ عينات الدم وكذا لإجراء المعاينة الطبية من طرف الطبيب المختص بمركز طب العمل المتعاقد معه المصرف، كما قامت الإدارة بمتابعة وتوجيه باقي الفروع للتأكد من شمول العملية على كافة موظفي المصرف.

• التكفل بمختلف طلبات وانشغالات الموظفين:

تسهر إدارة الموارد البشرية بالتكفل التام بجميع طلبات الموظفين المتعلقة باستخراج الوثائق الإدارية من شهادات عمل، كشوف الرواتب.. الخ .

هذا بالإضافة الى التكفل بتسيير ومتابعة طلبات القرض الحسن ودراسة مختلف انشغالات الموظفين ضمن أعمال لجنة الموظفين.

• بخصوص جانب تسيير المسارات المهنية:



في إطار متابعة التسيير السنوي للمسارات المهنية للموظفين من منح الترقيات ومختلف التحفيزات وكذا إجراء بعض الحركات من تحويل وانتداب او احالة على التقاعد مع الاستخلاف ومتابعة كل ما هو متعلق بمسار الموظف نتج خلال سنة 2023 إعداد ما يقارب 850 قرارا إداريا مختلفا وهي موجزة في الجدول التالي:

قرار تعيين
قرار التثبيت
قرار ترقية
قرار تحويل
قرار انتداب
قرار تمديد فترة التجربة
قرار إعادة تصنيف
قرار تغيير المسمى الوظيفي
قرار قبول الاستقالة
قرار تسريح
قرار صرف مصطافات تشجيعية مختلفة
قرار منح بدل الإيجار
قرار منح بدل السيارة
قرار الاستفادة من عطلة دون أجر
قرار التطهير بهام
قرار إحالة على التقاعد
قرار إحالة على الاستبداد
قرار توقيف تحفظي
قرار تسليط عقوبة تأديبية
و أخرى مختلفة

فان إدارة الموارد البشرية تسهر دوما على احترام القوانين السارية المفعول بخصوص جانب تصريح جميع موظفي المصرف للضمان الاجتماعي الشهرية والسنوية مع احترام الأجال المحددة مع الحرص على الحصول على التخفيضات والامتيازات الممنوحة في هذا الجانب.

طبيعة أعمال مصلحة الشؤون الاجتماعية

متابعة تصريح العطل المرضية بكل انواعها
متابعة الملفات المدفوعة لتعويض العطل المرضية
ملفات تعويض عطل الأمومة
ملفات إنشاء بطاقات الشفاء الجديدة و تحيينها
تسيير و متابعة ملفات المنح العائلية
تسيير و متابعة التصريح بالانتساب لدى الضمان الاجتماعي للموظفين الجدد
تسيير و متابعة التصريح بالانتساب لدى الضمان الاجتماعي لحالات التحويلات

* التكفل بجانب طب العمل السنوي:

سهرت إدارة الموارد البشرية وطبقا للقوانين والتشريعات المعمول بها على القيام بحملة طب العمل والتي شملت جميع

بقلم السيد : زهير ميرابطين
مدير إدارة الموارد البشرية



كلمة مدير الإدارة في فريق عمل إدارة الموارد البشرية كمسؤول أول على رأس إدارة الموارد البشرية، أقدم أسمى عبارات الشكر والامتنان لفريق العمل، حيث اعتبرهم الثلة الخيرة والعشر الكواكب المنيرة التي تعمل عن كثب وتتابع بجد شؤون الموظفين بالمصرف، فشكرا لكم على كل ما قدمتم وما تقدمونه من عمل شاق وأؤكد لكم انكم على الطريق الصحيح بفضل جهودكم واخلاصكم وقد اثبتتم في كثير من المناسبات انه يمكن الاعتماد عليكم في الظروف الصعبة.

وفي الأخير، نسعى معا كفريق واحد متماسك على تقديم أحسن الخدمات، مع الحرص على ارساء مبدأ العدل وإعطاء كل ذي حق حقه مما يجعل المصرف محط احترام وتقدير.

حيث تمثل قرارات التعيين وإعادة التصنيف، وكذا منح المكافأة التشجيعية أكثر القرارات إصدارا والذي يدل على انتهاج المصرف لسياسة التحفيز ومنح الفرص للترقية، تليها قرارات التثبيت في المنصب والتي تخص التوظيفات أو الترقيات ما يدل على أن التوظيف ناجح وناجح سواء الداخلي أو الخارجي.

كما تم احترام آلية التشجيع الجماعي للعمل من خلال اعتماد مكافأة المردودية الفصلية التي تمنح كل فصل على أساس النتائج المالية والعملية للوحدات التشغيلية ضمن سياسة الإدارة بالأهداف واستحداث منح محفزة للموظفين والمتمثلة في منح استقطاب المتعاملين ومنحة تحصيل الديون المتعثرة.

• متابعة تقييم الأداء:

تتكفل إدارة الموارد البشرية بالتنسيق مع كل الإدارات والفروع والخلايا قصد متابعة استمارات تقييم الأداء والذي يكون:

♦ فصلي أو سنوي: ويمثل تقييم أداء الموظف خلال الفصل أو السنة، ويعتمد في تحديد نسبة المكافأة التشجيعية الفصلية والسنوية لكل الموظفين، بالإضافة الى اعتماد هذا التقييم في منح الترقيات وبعض الامتيازات كالقرض الحسن أو منح رخصة التأطير على سبيل المثال لا الحصر.

♦ تقييم الأداء عند نهاية فترات التجربة: ويقصد بفترة التجربة تلك المحددة في عقد العمل عند أول توظيف أو تلك المحددة عند منح ترقية لمنصب اشرافي بالمصرف.

• لجنة التوجيه والسماع:

كما لإدارة الموارد البشرية بالمصرف الدور الفعال أيضا في اعمال لجنة سماع الموظفين وتوجيههم وفق ما تنص عليه القوانين، اللوائح، الإجراءات المعتمدة مع الحث على ضرورة الامتثال لبندود ومواد كل من النظام الداخلي وميثاق اخلاقيات المهنة وحسن السلوك، وذلك على خلفية التقارير او مساءلات التي ترفع لإدارة الموارد البشرية.

• العمل على تحسين مناخ العمل بالمصرف:

حيث تسعى إدارة الموارد البشرية بالمصرف الى ضرورة ضمان توفر مناخ اجتماعي مناسب للعمل على مستوى مختلف مراكز العمل بالمصرف من خلال التكفل بانشغالات الموظفين المهنية في وسط العمل بالإضافة الى التكفل بانشغالاتهم العائلية لفائدة ذويهم. حيث يتم هذا كله بالتنسيق مع كل من لجنة الموظفين ولجنة الخدمات الاجتماعية ولجان التغطية الصحية تحت اشراف الإدارة العامة للمصرف لدراسة كل مقترح وانشغال يهدف الى إيجاد حلول أو تحسين وضعيات مهنية او اجتماعية للموظفين.

زاوية الهامل



بقلم السيد : محمد هشام القاسمي الحسني
أمين سر مجلس الإدارة

أو هامل أهلوه في حب النبي ***هاموا بوادي العشق عالي
الرتب

أو بلد الهامل أي يفيد *** دنيا وديننا حائرا يريد
وإن كان الغالب في التسميات الأولى للحواضر في وطننا أن
يكتنفها ما يدخله الصوفية في عالم الكرامة، وما يراه معاصرون
من قبيل الأسطورة، وبلدة الهامل واحدة من هذه الحواضر التي
تتناقل الرواة حادثة نشأتها على هذه الصورة، حيث مما يوردون
أن جماعة من الحجاج الأشراف، الزهاد العلماء وهم المعروفون
عند أهل البلدة بحجاج الهامل، كانوا في طريق عودتهم من البقاع
المقدسة، يغدون السير إلى موطنهم بجبال عمور؛ مقر سكناهم
فداهمهم الليل في هذا المكان الذي كانت به عين ماء تؤمها القبائل
المجاورة، لتستقي منها، فصلوا العشاء وغرزوا عصيهم، وناموا،
ولما صلوا صبح اليوم الموالي وجد اثنان منهم أن عصويهما
صارتا غصنين لشجرتي توت، مما أنبأهما أن عليهما أن يلقي
عصا الترحال بهذا المكان، فأقاما فيه، على حين واصل غيرهما
المسير، وبقي ينتظران الفأل الذي استقر رأيهما أن يكون فيه ما
يؤذن بتسمية المكان. فسمعا مناديا ينادي بأعلى جبل عمران؛
الذي تتوسده القرية؛ «يا من رأى جملا هاملا. «لعله كان ينشد
جملة الذي أضله فاستقر رأيهما على أن تسمى القرية الهامل،

تقع زاوية الهامل ببلدة الهامل التي تنسب
إليها، والتي تبعد عن بوسعادة بـ 10
كلم. على الطريق الوطني رقم 89
الرابط بين دائرة بوسعادة ودائرة عين
الملح وتبعد عن الجزائر العاصمة بـ
256 كم. وتنتهي قرية الهامل إلى سلسلة
جبال الزاب الأطلس الصحراوي، تحيط



بها من كل الجهات جبال تشكل ما يشبه الحصن. ويجري أسفلها
واد كثير الينابيع، عذب الماء، تزين ضفافه بساتين صغيرة، فيها
من شتى أنواع الثمار المعروفة بالمنطقة.

ولعل تسمية البلدة جاءت من كون هذه القرية مهمة في وهدة
تحفها الجبال من كل جهة، بحيث لا يهتدي إليها إلا القاصدون،
ولا يقف عندها إلا الوافدون. وبالفعل فقد كانت بمنأى عن طريق
القوافل المتنقلة إلى الجلفة عن طريق بوسعادة، ولولا أنها معقل
علمي، ومعلم حضاري ما عرفها غير أبنائها، وأهل الناحية
المتاخمة لها، ويحضرني بهذه المناسبة قول الشيخ سيدي محمد
المكي بن عزوز في واحدة من قصائده:

لبلد الأشراف وهو الهامل *** سمي بذل لعل الأصل الكامل
فأبدل الكاف اختشاء العين *** بالهاء فاحظه قرير العين



التاريخ .

وتذهب بعض الروايات الشفوية إلى القول بأن الهامل أقدم من بوسعادة، وتؤكد أخرى أنهما بنيتا في قرن واحد. والأقرب إلى الصواب أن بوسعادة أقدم وجودا من الهامل .

ويتضح من البناءات المحيطة بالعين و"الذشرة" القديمة، أن العمارة قديمة، فالطراز معروف في الحواضر الإسلامية القديمة، ويسهل على الباحث الخبير أن يحدد تاريخه. وعلى الرغم مما أصابها من هجوم همجي للإسمنت، شوه صورة العمارة التي كانت آية في التناسق، وأتلف ما كان يعتبر مفخرة تراثية، خاصة تلك الشرفات والغرف التي تمر الطرقات تحتها في انسياب بديع... ذهب هذا وغيره تحت أطنان من الاسمنت، وفعل التصدع والانهييار فعله بعد أن هجر المساكن أهلها. ولكن الشواهد ما تزال تصارع الزمن.

عرف سكان البلدة، لدى أهل هذه الناحية بأشراف الهامل، وقد عرفوا بمواصفاتهم أنفة الذكر، وهي مواصفات لا تعدو الحق إن قلنا أن فيها ما يميزهم بعض الشيء، عن سواهم من سكان حاضرة بوسعادة وما جاورها. غير أن هذا لم يكسب القرية مكانتها المرموقة، وصيتها الذائع الذي جعل بعض الكتاب يصفها بمنارة المنطقة عموما إلا بعد أن شاد فيها الشيخ المربي سيدي محمد بن أبي القاسم زاويته العامرة، فأما القاصي والداني والطالب والعالم وذو الحاجة والمسترشد. والله در سيدي محمد المكي بن عزوز إذ يقول :

فربا الهامل أضحت روضة من يرمها يلف ريفا خصبا
من علوم ورياضيات لهم وخشوع يستنفر الرهبا
وتلاوات وذكر وهدى وأناس يتقون السعيا
وفنون أدبيات بها هي أشهى من مناجاة الطبا
وفود من أقاصي الأرض في طبقات لم يحسوا النصبا
من يرد دينا يجده أو يرد مأرب العاجل يحوي المأربا
مثل ما زمزم من ينو به مقصدا تم له إذ شربا

وفي رواية أن أحدهما وهو سيدي عبد الرحيم رأى في المنام مناديا يناديه يا عبد الرحيم اربط الجمل الهامل في جبل عامر، وعليه سمي الهامل هاملا وسمي الجبل الذي يقع على سفحه جبل عمران، واعتبر الحجاج ما حدث إذنا ربانيا لهما بالاستقرار وعمارة المكان ورفع الجميع أيديهم إلى السماء متضرعين إلى الله بالدعاء راغبين إليه في أن يجعل هذا البلد آمنا مطمئنا عامرا بالدين والعلم.

وما تزال شجرات التوت تعمر المكان وتضلل عين الماء التي نزل بها الحجاج، في مكان يندر فيه تواجد هذا النوع من الشجر، ولا عرف مثل هذا الشجر في الموطن الأصلي لسكان الهامل. ويضاف إلى الرواية المذكورة أنهم دعوا بأن تكون خالية من السوق. وإن صحت، فقد استجاب لهم ربهم، فلم تقم بالبلدة سوق منذ تأسيسها إلى اليوم، رغم تعدد المحاولات. كما استجاب الله دعاء هذا النفر من الحجاج الأتقياء، الذين نزلوا هذا المكان، حيث عمرت هذه القرية بالدين، منذ ذلك الوقت، ببناء أول مرفق ديني يستقطب الناس، وهو المسجد، الذي بنوه بجوار العين، لتعليم أبنائهم ومن حولهم. فأنجبت هذه البلدة رجالا؛ منهم من ذاع صيته، وعرف مكانه، ومنهم من عاش -على علمه- مغمورا لا تعرفه إلا قلة ممن كانوا يرتادون دروسه، ومنهم عدد كبير كانوا يحفظون كتاب الله ضربوا في الأرض يعلمون الناس كتاب الله ومبادئ دينه، متأسين بحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: "خيركم من تعلم القرآن وعلمه".

وقد بلغ من كثر حفظ أهل البلدة للقرآن فيما مضى أن قال غير واحد: "إذا كنت مارا في أزقة البلدة وأنت تتلو القرآن الكريم، فنسيت الآية التي تتلو فإن أول من يلقاك يذكرك ويفتح عليك" كذلك كانت عنايتهم بكتاب الله، وعلوم الدين، ولغة القرآن؛ عرفوها منذ تأسيس حاضرتهم هذه وعمرها به.

وينحدر حجاج الهامل المؤسسون لهذه البلدة من أبي زيد بن علي الشريف الحسني الذي ينحدر منه غالبية أشراف المغرب الأوسط كما يقرر ذلك الرواة، فسيدي عبد الرحيم هو ابن عبد الله بن أبي زيد بن علي بن موسى بن علي بن مهدي بن صفوان «يسار» بن موسى بن سليمان بن موسى بن عيسى بن إدريس بن إدريس بن عبد الله الكامل بن الحسن المثنى بن الحسن السبط بن فاطمة الزهراء بنت رسول الله صلى الله عليه وسلم .

ويذهب الأستاذ المؤرخ علي دبوز إلى القول بأن قرية الهامل بنيت في القرن السادس هجري: «لهذه المزاييا في المكان أثر حفيدا أبي زيد بن علي؛ عبد الرحيم وأحمد الحلول فيه -الهامل- فبنيا فيه مسجد التوتة، ومساكنهما في القرن السادس هجري. «ولو اعتمدنا طريقة الأجيال لما ابتعدنا كثيرا عن هذا



روضة من يراها يأنس بها ينشرح صدرا، وينجح مطلبا . وقد ولد العلامة الجليل أبو عبد الله محمد بن أبي القاسم بن ربيح بن محمد بن عبد الرحيم الشريف الحسني بالبادية بحاسي بحبح قرب مدينة الجلفة في شمال الصحراء، جنوب الجزائر عام 1823م، نشأ في أسرة كريمة متمسكة بالدين، حالية بالخلق الكريم وبالاستعداد للنبوغ في العلم والتفوق. وكان جده الثاني الشيخ محمد بن عبد الرحيم من العلماء الصالحين في زمانه . حفظ القرآن الكريم في حداثه سنه،

"...وبعد خمس سنين، قدمت لبلدي؛ قرية الهامل سنة 1261 هـ فأقمت بها ثماني سنين، لتعليم الناس الفقه وغيره، بزواوية القرية المعلومة؛ المسماة الجامع الفوقاني فلم أفارق الجامع ليلا ولا نهارا إلى تمام سنة 1272 هـ."

طبقت شهرة الزاوية الأفاق، وأمها الطلبة والزوار من كل جهات الوطن، من مناطق المدية، بوغار، تيارت، شرشال، سطيف، الجلفة، مناطق المسيلة، المعاضيد، الضلعة، ونوغة وكل أنحاء الجنوب الجزائري .

وتوافد على الزاوية العلماء والأساتذة من جميع الجهات وتحولت الهامل وزاويتها إلى منتدى ثقافي عربي أصيل ومعلم ديني مشهور، وبلغ المعهد شأنًا عظيمًا وفي هذا يقول الأستاذ محمد علي دبور: "إن عظمة هذا المعهد كانت بعظمة مؤسسه فعبقريته العلمية، شخصيته القوية، وإخلاصه وبراعته وحكمته هي التي جعلت المعهد الهاملي يطلع طلوع الشمس قوية زاهرة. فأشتهر سريعا. وبعد أن كانت قرية الهامل تضم مدرستين قرآنيتين وبعض الكتاتيب الصغيرة عند بداية الاحتلال صارت مركز إشعاع علمي وديني عظيم، ومعلما نيرا .

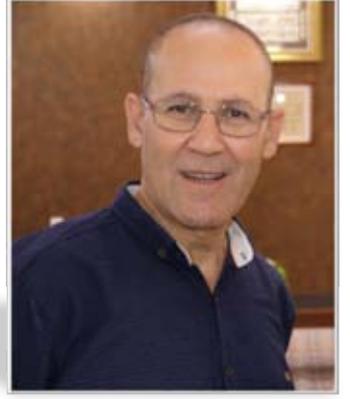
الصور من تجمع المدراء في زاوية الهامل 2022

عند عموته النازلين بالحامدية. ثم انتقل لمزيد إتقانه إلي زاوية الشيخ سيدي علي الطيار ناحية البيبان فأقام بها سنتين وعاد منها سنة 1837م ليلتحق بزواوية سيدي السعيد بن أبي داوود بزواوية قرب أقبوا وكانت هي المركز المرتاد لطلاب العلم الراغبين في التحصيل. ولازم حفيد الشيخ العلامة أحمد بن أبي داوود حتى تخرج عنه في المذهب المالكي وفي كل علوم الشريعة الإسلامية. وبرع في فنون النحو والصرف والبلاغة وأصول الدين وأصول الفقه والمنطق والفلك، وكان ذا مواهب عظيمة لاتكون إلا لمن خصهم الله بعنائه من عباقرة الإسلام .

ببداية سنة 1261 هـ عاد الشيخ إلى أهله ببلدة الهامل، وما إن وصل إلى أهله حتى جاءته مجموعة من مشايخ البلدة يعرضون عليه أن يجلس في المسجد العتيق للتدريس فلم يمانع ولكنه اشترط أن يحصل على الإذن بذلك من شيخه سيدي أحمد بن أبي داود. ولأن من عرضوا عليه الجلوس يعرفون قيمة هذا الإذن فقد امتثلوا فأوفدوا أربعة من نقباء البلدة إلى شيخه، الذي لم يتردد في مكاتبة تلميذه يستحثه على الجلوس للتدريس ويحبيب إليه هذا العمل ويذكره أنه مسؤول على تعليم ما تعلم، كما بعث إليه بإجازته العامة التي تحول له أن يعلم كل ما تلقاه عن هذا الشيخ . لقد تجشم هؤلاء نفر مصاعب الطريق ومتاعبها واحتملوا وعناء السفر من أجل أن يوفروا لأبنائهم من يقوم على تعليمهم مبادئ دينهم، لأنهم يدركون أن هذا الجهد الذي يبذلونه لن يذهب سدى، ولعلمهم يعرفون بفراسة المؤمن أن هذا الفتى سيكون له شأن وأي شأن. ولقد عاش منهم من رأى جموع الطلاب يتوافدون على زاويته من كل حدب وصوب .

تحدث الشيخ في سيرته الذاتية عن هذه الفترة فقال :

الضمانات البنكية



بقلم السيد : العربي دايم الله
مستشار المدير العام

بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق وعادة ما تكون ذات طابع تضامني بحيث تجعله في مركز المدين الأصلي عند المطالبة من خلال هذا التعريف فإنها تتميز أنها عقد رضائي، عقد ضمان شخصي، عقد تابع وعقد ملزم لجانب واحد

2 الضمان الاحتياطي

في كثير من الأحيان يقوم الشخص بتحرير الورقة التجارية إلى شخص آخر و يرفض المستفيد أو المظهر إليه (الحامل الشرعي) قبول استلام هذه الورقة وذلك لضعف الثقة المالية لديه عند الشخص (المضمون) لذلك يطلب من الشخص الذي ظهر الورقة التجارية إليه تأمينا لكي يقبلها و يطمئن إلى وفاء الورقة التجارية و هذا التأمين يكون إما رهناً يسلمه إليه أو كفالة شخصية و هذه الكفالة هي التي يطلق عليها الضمان الاحتياطي .

و بناء على ذلك، يمكن استنتاج أن الضمان الاحتياطي هو شكل من أشكال الكفالة و يختلف عنها في كونه يطبق فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية .

3 الضمانات المستقلة

تعرف بأنه عقد يلتزم به البنك في الضمان المالي لأول طلب فهو التزام مستقل عن العلاقة بالمتعامل حيث خاصية التبعية التي تتميز بها الكفالة الشخصية لا تعد عنصراً جوهرياً في الضمان الشخصي

4 الضمان المالي

يعتبر الضمان المالي من الضمانات المكمل للضمانات التقليدية التي تشترطها البنوك حيث يمثل رؤية جديدة ومستحدثة وجد من أجل دعم الاستثمار وتحقيق التنمية الاقتصادية

فهو أداة أو وسيلة مستعملة من قبل الهيئات المتخصصة في منحه للمستفيدين من التمويل لتدعيم الثقة بين طرفي عقد التمويل أو لضمان التمويلات اللازمة للاستثمارات ونجد مثل هذه المؤسسات صندوق الضمان للقروض الصغيرة والمتوسطة FGAR وصندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI



تعتبر الضمانات البنكية وسيلة من خلالها يمكن للبنوك اشتراطها في عمليات منح التمويلات وهي أداة إثبات حق البنوك إلى استيفاء الدين وذلك في حالة إخلال المتعامل بتنفيذ التزاماته وعدم تسديد لديونه

فقد يلجأ البنك فضلاً عن الدراسات وتحليل وضعية طالب التمويل إلى طلب ضمانات كافية من المتعامل

و في الواقع تختلف طبيعة الضمانات التي يطلبها البنك و الأشكال والصيغ التي يمكن أن تأخذها بما تتركز بالخصوص على الربط بين أشكال الضمانات و طبيعة التمويل المتوجه لتغطيته

ويمكن أن تكون هذه الضمانات أن تأخذ الطابع الشخصي بحيث يتدخل شخص آخر خلاف المتعامل ويتعهد بالسداد في حالة توقف المدين الأصلي عن الدفع وأهم أنواع هذه الضمانات هي (1) الكفالة الشخصية و (2) الضمان الاحتياطي و (3) الضمان لأول طلب و (4) الضمانات المستحدثة من نوع خاص (FGAG و CGCI) كما يمكن أن تكون متجسدة في أشياء ملموسة، و ذات قيمة و تأخذ شكل رهن هذه الأشياء و أهم أنواع هذه الضمانات هي (1) الرهن العقاري (2) الرهن الحيازي

1 الضمانات الشخصية

1 الكفالة الشخصية

الكفالة هي نوع من الضمانات الشخصية، التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين تجاه البنك اذا لم يستطع الوفاء

إجراءات القيد خلال الثلاثين يوماً التالية لتاريخ إبرام التأسيس وإذا لم يحترم هذا الأجل سوف يدخل هذا العقد تحت طائلة البطلان

ثانياً: الرهن الحيازي للمحل التجاري

يتكون المحل التجاري من عناصر عديدة ذكرها القانون و من بين العناصر نجد على وجه الخصوص عنوان المحل التجاري و الاسم التجاري و الحق في الإجازة و الزبائن و الشهرة التجارية، و الأثاث التجاري و المعدات و الآلات و براءات الاختراع و الرخص و العلامات التجارية، و الرسوم و النماذج الصناعية... الخ .

و لكن إذا لم يشمل عقد الرهن الحيازي للمحل التجاري و بشكل دقيق و صريح أي العناصر التي تكون محلاً للرهن، فإنه في هذه الحالة لا يكون شاملاً إلا عنوان المحل و الاسم التجاري، و الحق في الإجازة و الزبائن و الشهرة التجارية كما يمكن رهن المحل التجاري لصالح البنك و المؤسسات المالية بموجب عقد عرفي يتم خضوعه لإجراءات التسجيل و يتم قيده في 30 يوماً لتاريخ إبرام عقد التأسيس و إلا فإنه سوف يدخل تحت طائلة البطلان .

ثالثاً: رهن بعض المنقولات المعنوية

يشترط القانون لانعقاد هذه الأنواع من الرهن، إضافة إلى أركان العقد العامة من رضاء و سبب، بعض الشروط تختلف من رهن لآخر، و أهم هذه الأنواع:

رهن الأوراق التجارية
أسهم وحصص الشركات
رهن الدين.

2 الضمانات العينية للتمويلات البنكية

تصنف الضمانات العينية على أنها حقوق عينية تبعية تعطي للدائن حقاً عينياً تبعياً على مال أو عدة أموال مملوكة للمدين أو لشخص آخر بحيث يمكن بيعها واستيفاء حقه من ثمنها بالأولوية على غيره من الدائنين و هذا الضمان لا يتعلق بذمة ملتزم الوفاء وإنما يرتبط بمال محدد و معين يجعل للبنك الدائن حق تتبع هذا المال في أي يد تكون كما يجعل له حق التقدم (الأفضلية) على سائر الدائنين و يمكن أن يأخذ الرهن العيني أحد الشكلين، الرهن الرسمي (العقاري) و الرهن الحيازي

استثناءاً فيمكن أن يترتب الرهن الرسمي على بعض المنقولات كالسفن البحرية و الطائرات و قد نظم القانون طريقة خاصة من طرق الشهر

1 الرهن الرسمي (العقاري)

يعرف الرهن الرسمي بأنه عقد يكتسب به الدائن حقاً عينياً على عقار لوفاء دينه، يكون له بمقتضاه أن يتقدم على الدائنين التاليين له في المرتبة في استيفاء حقه من ثمن ذلك العقار في أي يد كان فهو حق تابع للالتزام الأصلي لضمان الوفاء به و ينتج عن ذلك أن يتبع الالتزام المضمون من حيث الصحة و البطلان و ينقضي بانقضائه ينعقد الرهن الرسمي بعقد رسمي أو بحكم أو بمقتضى القانون غير أنه يمكن للبنوك و المؤسسات المالية تأسيس رهن قانوني على الأموال غير المنقولة المملوكة للمدين

2 الرهن الحيازي كضمان عيني

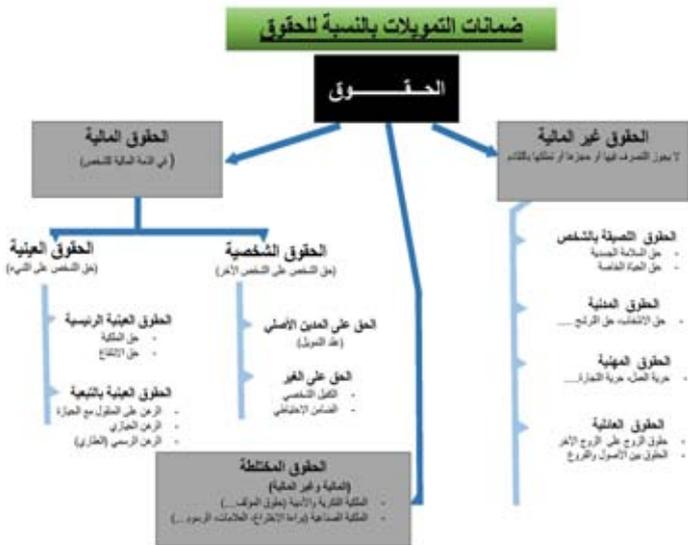
يعرف بأنه عقد يلتزم به شخص، ضماناً لدين عليه أو على غيره، أن يسلم إلى الدائن أو إلى شخص يعينه المتعاقدين شيئاً يرتب عليه للدائن حقاً عينياً يخوله حبس الشيء إلى أن يستوفي الدين و أن يتقدم الدائنين العاديين و الدائنين التاليين له في أن يتقاضى حقه من ثمنه في أي يد يكون

في مجال الرهن الحيازي، نجد أنواع وهم: الرهن الحيازي للأدوات و المعدات الخاصة بالتجهيز، و الرهن للمحل التجاري و رهن بعض المنقولات المعنوية

أولاً: الرهن الحيازي للأدوات و المعدات الخاصة بالتجهيز :

يسري هذا النوع من الرهن الحيازي على الأدوات و الأثاث و معدات التجهيز و البضائع، و يجب على البنك قبل أن يقوم بالإجراءات القانونية الضرورية أن يتأكد من سلامة هذه المعدات و التجهيزات، كما ينبغي عليه التأكد من أن البضاعة المرهونة غي قابلة للتلف و أن لا تكون قيمتها معرضة للتغير بفعل تغيرات الأسعار .

تتم الموافقة على الرهن الحيازي بواسطة عقد رسمي، أو عرفي مسجل و يقيد بفرع مركز السجل التجاري المختص إقليمياً و تتم



أثر التدقيق الداخلي في تسيير المخاطر العملية على مستوى المصرف

بقلم السيد : عبد الرحمن دحماني
مدير إدارة التدقيق



الداخلي من خلال تقييمه لجودة العمليات وتقديم الضمان على كون السياسات المنتهجة متوافقة مع أفضل الممارسات.

د. الوقاية من الاحتيال والخسائر المالية وذلك من خلال فحص مدى نجاعة العمليات حيث يحدد ويقيم التدقيق الداخلي درجة ضعف جهاز الرقابة الداخلية الذي يمكن استغلاله لأغراض احتيالية مما يسمح له بتقديم توصيات للوقاية من الاحتيال، وتقليل المخاطر التشغيلية، وتقليل الخسائر المالية المحتملة.

ه. التوصيات والتحسينات بناءً على التقييمات الناتجة من مهمات التدقيق، يقدم التدقيق الداخلي توصيات لتعزيز الرقابة الداخلية وتقليل المخاطر متكيفاً مع تطورات السوق والتهديدات الجديدة المحتملة.

للتذكير فان الربط الوظيفي والهرمي لإدارة التدقيق الداخلي له تأثير كبير وايجابي على الحيادية والاستقلالية للمدققين وبالتالي على جودة النتائج التي يقدمونها لكونه مستقلاً عن الجهات التي يقوم بتدقيقها مما يساعد على تحقيق تقييم موضوعي يعزز مصداقية تقاريره وتضمن لأصحاب المصلحة أن التقييمات موضوعية ونزيهة.

في الختام، وفي عالم تنوعت فيه الخدمات المالية المعقدة حيث يمكن أن تكون المخاطر التشغيلية لها تأثيرات كبيرة على السلامة المالية واستقرار واستدامة البنك، يعمل التدقيق الداخلي على تعزيز مرونتها أمام تحديات السوق ولا يتسنى ذلك الا بالتعاون الوثيق بينه وبين كل الإدارات والفروع والمصالح المختلفة.

في بيئة مصرفية معقدة وديناميكية، تعد وظيفة تسيير المخاطر التشغيلية أمراً بالغ الأهمية لاستقرار وديمومة المؤسسات المصرفية. وتشمل هذه المخاطر الناتجة عن العمليات والتعاملات المالية اليومية، الخسائر المحتملة نتيجة للأحداث الداخلية مثل الأخطاء التنفيذية وفشل الأنظمة الرقمية والاحتيال وكذا مشكلات الامتثال وغيرها. بالنسبة للمصارف، يمكن أن تكون هذه المخاطر تأثيرات مالية كبيرة مما قد تنعكس سلباً على سمعتها و على مكانتها على الساحة المالية.

وللتخفيف من هذه المخاطر، يعتمد البنك على استراتيجيات متنوعة، ويعد التدقيق الداخلي أحد أركان تسيير هاته المخاطر.

من خلال تواجد بيئة مصرفية متغيرة باستمرار، نلاحظ ظهور بعض المخاطر الجديدة لم تكن من قبل، سواء كان ذلك بسبب التطور التكنولوجي بما في ذلك الرقمنة والذكاء الاصطناعي، أو نتيجة عوامل خارجية مثل الأزمات الاقتصادية. وما جعل التدقيق الداخلي اجبارياً بالنسبة للمصارف الا لكونه يحتل موقعا جيدا يسمح له باكتشاف المبكر لهذه المخاطر الناشئة من خلال عمليات المراجعة وتقييم جهاز الرقابة الداخلية.

ان إدراك هاته المخاطر عند ظهورها، يمكن للتدقيق الداخلي أن يمكن المصرف من اتخاذ إجراءات استباقية للتخفيف أو الحد من تأثيرها المحتمل على أنشطته.

في هذا السياق ومن بين مهام إدارة التدقيق الداخلي، نجد

أ. تقييم الرقابة الداخلية: حيث يقوم التدقيق الداخلي بتقييم فعالية الرقابة الداخلية للكشف عن مناطق الخطر لغرض التحكم فيها. ويشمل هذا التقييم مراجعة العمليات والتحقق من مدى نجاعتها وكذا مراقبة دقيقة لأنظمة المعلومات وآليات المراقبة والإجراءات للتأكد من أنها كافية ومتوافقة مع المتطلبات التنظيمية والإجراءات الداخلية.

ب. تحديد نقاط الضعف: حيث يحدد التدقيق الداخلي الضعف المحتمل في العمليات المصرفية وذلك بتقييم العمليات المنجزة التجارية منها والمالية وأنظمة المعلومات وممارسات التسيير لإظهار نقاط الضعف والمخاطر التي يمكن أن يترتب عنها.

ج. تعزيز الحوكمة: لكونها أمراً أساسياً لتوجيه القرارات الاستراتيجية تجدر الإشارة انه في هذا السياق يكمن دور التدقيق

ظاهرة السوق الموازية في الجزائر

بقلم السيد : حسين قاضي
مدير إدارة الدعم



يدور موضوع مقالتنا حول الاقتصاد الموازي في الجزائر، وكذا التطرق الى أسباب انتشاره وسبل التصدي له، حيث سنحاول بإسهاب تعريف هذه الظاهرة التي، ليست محصورة في الجزائر فقط، ولكنها شائعة في الدول النامية.

يشكل الاقتصاد الموازي جزءًا من الاقتصاد الذي يكون خفيًا وغير معلنًا، بهدف تجنب الضرائب والقوانين التي وضعتها الدولة في منظومتها المعيارية لسير الاقتصاد الوطني. ويُعتبر وجود الأموال المتداولة في السوق الموازية أمرًا لا يمكن تجاهله، وهو يؤثر على الاقتصاد الوطني بشكل كبير. يشمل الاقتصاد الموازي التعاملات التجارية والخدمات غير الرسمية أو غير المرخصة، ويتضمن تداول العملات الأجنبية، والنشاطات التجارية غير المرخص بها، والتصريحات الضريبية الكاذبة، والتهرب الجبائي. يعد تحديد حجم السوق الموازية بدقة مهمًا، ويتطلب دراسات وبحوثًا إضافية لتحديد نسبته بالتفصيل.

على الرغم من أن الاقتصاد الموازي غالبًا ما يرتبط بالدول النامية، إلا أن جميع الأنظمة الاقتصادية تتضمن اقتصاد غير رسمي بنسبة معينة. والجزائر تُعتبر واحدة من أهم الدول التي عانت ولا زالت تعاني من هذه المشكلة نتيجة للتحويلات الاقتصادية التي مرت بها عبر مختلف الفترات التاريخية. من بين العوامل التي أدت الى ظهور وانتشار السوق الموازية في الجزائر، يمكننا ذكر ما يلي:

-التحويلات الخارجية والحاجة للعملات الأجنبية: كان الجزائريون في السبعينيات يحتاجون إلى العملات الأجنبية لتمويل سفرهم إلى الخارج وشراء مقتنياتهم. بسبب القيود المفروضة على عمليات الصرف، كانوا يشترون العملة الصعبة خارج البنوك المحلية وبالتالي، كان سعر الصرف في السوق الموازية يفوق السعر الرسمي الذي يحدده البنك المركزي الجزائري.

-التداول الموازي والفوارق في الأسعار: يُفضل الجزائريون الاعتماد على السوق الموازي لتحويل الدينار الجزائري إلى

عملات أجنبية، مثل اليورو أو الدولار الأمريكي. يتسبب هذا في فجوة بين سعر الصرف الرسمي والسعر المتداول في السوق الموازي وبالرغم من علم السلطات بوجود هذه السوق الموازية، القيام ببعض حملات القمع الظرفية، إلا أنها تغض الطرف عنها في اغلب الأحيان.

-تقلبات الاقتصاد والأزمات الاقتصادية: تؤدي تقلبات الاقتصاد والأزمات الاقتصادية إلى تراجع الثقة في النظام المالي الرسمي وتشجيع الأنشطة غير الرسمية.

-تقييدات الأسعار والضرائب: ان قيود الأسعار والضرائب التي تفرضها الدولة على السلع والخدمات قد تدفع الأفراد إلى البحث عن أسواق بديلة.

-التهرب الضريبي والتجارة غير الرسمية: الرغبة في التهرب من الضرائب والرسوم الحكومية يدفع بعض الأفراد إلى السوق الموازي وكذا الى تجارة السلع والخدمات خارج النظام الرسمي.

-التطور التكنولوجي والتجارة الإلكترونية: يساهم التطور التكنولوجي بشكل كبير في تسهيل التجارة غير الرسمية عبر الإنترنت والشبكات، مثل تجارة العملات والسلع.

-الاحتياطات النقدية وأسعار الصرف: انسحاب جزء من السيولة النقدية العالمية المتاحة يؤثر في أسعار الصرف ويزيد من النشاط في السوق السوداء.

تجدر الإشارة الى أن الجزائر تعمل جاهدةً على تعزيز القوانين والإجراءات لمكافحة الجرائم المالية والاقتصادية وحماية حقوق

ظاهرة السوق الموازية في الجزائر

مكافحة الفساد وتطبيق القوانين بشكل صارم يساهم في تقليل الأنشطة الغير الرسمية.

تنظيم السوق المالية:

تطبيق قوانين ولوائح تنظيم السوق المالية يمكن أن يساعد في تقليل القيود على تداول العملات الأجنبية.

تشجيع إنشاء أسواق مالية رسمية ومنظمة يمكن أن يقلل من الاعتماد على السوق الموازي.

تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر:

تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يقلل من الاعتماد على السوق الموازي.

توفير بيئة استثمارية ملائمة وتحسين البنية التحتية يمكن أن يجذب المزيد من الاستثمارات.

تحسين الأوضاع الاقتصادية العامة:

تحسين الظروف الاقتصادية العامة يمكن أن يقلل من الانجذاب الاقتصادية للسوق الموازي.

تشجيع النمو الاقتصادي وخلق فرص عمل يمكن أن يقلل من الحاجة إلى الأنشطة غير الرسمية.

في النهاية، يجب أن يكون هناك توازن بين مكافحة السوق الموازي وتحقيق التنمية الاقتصادية.



المستهلك، وتتمثل هذه القوانين فيما يلي:

قانون رقم 15-21 المؤرخ في 28 ديسمبر 2021 والمتضمن مكافحة المضاربة غير المشروعة: أدرج قانون مكافحة المضاربة غير المشروعة بهدف حماية الحقوق الاقتصادية للمستهلك الجزائري -وتعزيز نظام مراقبة السوق الوطنية. يشمل هذا القانون عقوبات تصل إلى 30 سنة سجنًا لمرتكبي جرائم المضاربة غير المشروعة.

يُعاقب على المضاربة غير المشروعة التي تؤدي إلى رفع أو خفض مصطنع لأسعار السلع أو البضائع، سواء كان ذلك بواسطة تخزين أو إخفاء السلع أو استخدام وسائل إلكترونية أو رسائل احتيالية.

قانون رقم 23-01 المؤرخ في 07/04/2023 المتعلق بالوقاية من التبييض الأموال وتمويل الإرهاب ومكافحتها:

تم تعزيز الإجراءات التشريعية في الجزائر لمكافحة جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب، بالإضافة إلى محاربة "السوق السوداء" للعملة الصعبة.

يتضمن هذا القانون عقوبات إدارية تُفرض على المؤسسات المالية والمؤسسات والمهنة غير المالية في حالة إخلالهم بالواجبات المفروضة عليهم، ويلزمهم بإبلاغ الهيئة المتخصصة بأي عملية مشبوهة.

بالإضافة إلى هذه القوانين الملزمة من الحكومة الجزائرية لوضع حد لهذه الآفة وتأثيرها السلبي على الاقتصاد الوطني، يمكن أن تتخذ الحكومة العديد من الإجراءات وهذه بعض الخطوات التي يمكن أن تكون فعالة:

تعزيز الشفافية ومكافحة الفساد:

تعزيز الشفافية في العمليات المالية والتجارية يمكن أن يقلل من الانجذاب للسوق الموازي.



الرجل الذي أسلم شعره وكفر قلبه

نائب مدير فرع ورقلة السيد : وليد غطاس



يحفظ لنا تاريخ العرب في الجاهلية عدة أسماء لشخصيات تنزهت عن عبادة الاصنام واتخذت من الحنيفية الإبراهيمية مذهباً لهم. نذكر منهم ورقة بن نوفل وزيد بن عمرو بن نفيل، وقس بن ساعدة الإيادي، وأخيراً أمية بن أبي الصلت الذي سنتناوله في أسطرنا القادمة والذي عرفت حياته منقلبا عجبيا بعد بعثة النبي صلى الله عليه وسلم.

هو أمية بن أبي الصلت عبد الله بن أبي ربيعة الثقفي من أشهر شعراء ثقيف والعرب في الجاهلية ورث الشعر عن أبيه بل وتفوق عليه. كان يطوف بالبلاد كالشام واليمن والحجاز، وكان خلال ارتحاله في بلاد الشام التي غلبت عليها المسيحية، يختلف إلى الرهبان ويبيدي ولعاً بسماع حكايا الكتاب المقدس، خاصة تلك التي تنبئ بمبعث نبي رسول يكون "خاتم المرسلين" وآخر الأنبياء، تمهيداً لنهاية الزمان. من أشعاره الخالدة قوله:

الْحَمْدُ لِلَّهِ مَمَّسَانَا وَمَصْبَحَنَا بِالْخَيْرِ صَبَّحْنَا رَبِّي وَمَسَّانَا
رَبُّ الْحَنِيفَةِ لَمْ تَنْفَدْ خَزَائِنَهَا مَمْلُوءَةً طَبَقُ الْأَفَاقِ سُلْطَانَا
أَلَا نَبِيٌّ لَنَا مِنَّا فَيُخْبِرُنَا مَا بَعْدَ غَايَتِنَا مِنْ رَأْسِ مَجْرَانَا
ولما كانت تلك النبوءات تصف ذلك النبي المنتظر أنه من بلاد العرب، وأنه من بلد به بيت المقدس يحج إليه العرب، وكانت بالطائف كعبة الربة "اللات" التي يحج لها المتعبدون، فقد شطح أمية بطموحه، فرجا أن يكون هو المقصود بالنبوءة، فخلع عبادة الأصنام وارتدى مسوح الرهبان وراح يتربص بالأحداث علّ أمله يتحقق.

ويوماً بعد يوم راح هذا الأمل يتصاعد في أعماقه، حتى أنه كان يحدث نساء قومه ثقيف بخبر ذلك النبي، وأنه هو من سيصبح خاتم



الأنبياء والمرسلين.

ومما يوثق إيمانه بالنبوة والبعث والحساب رواية أبو سفيان صخر بن حرب، صديقه الحميم وقريبه من جهة الأم، والذي صاحبه مرات عديدة في رحلاته لبلاد الشام، يخلع فيها أمية ثيابه ويرتدي المسوح (ثياب الرهبان) ويعكف على الدير يسمع وينهل منهم ويناقشهم في شأن هذا النبي المنتظر. حتى أيقن من علاماته أنه من العرب، ومن أهل بيت تحج له الناس، وأنه من بني عبد مناف من قريش، يجتنب المحارم ويصل الرحم وأنه يبعث كهلاً، وأنه آخر النبيين الذي يُبعث قبل القيامة".

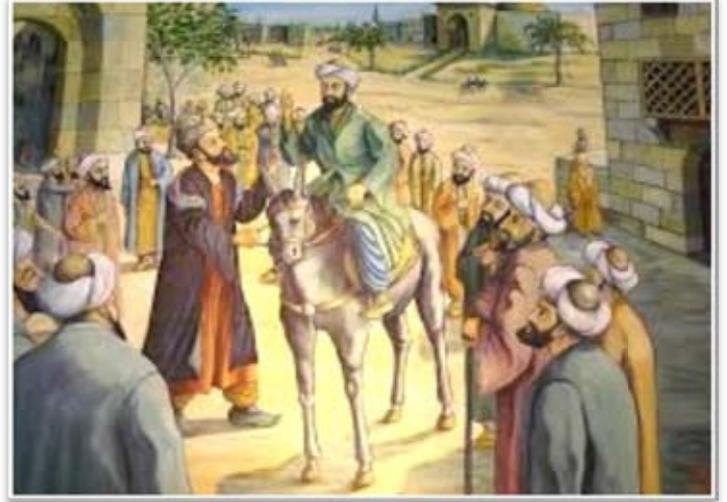
فسأله أبو سفيان وكان يستخف أحاديث الأديان: "أو بعد الموت قيامة؟" فأجابه أمية: "بلى والله سيُبعث البشر ويقام لهم الحساب"، فرد أبو سفيان: "أو ضامن أنت أمانتي؟" فسأله أمية: "على ماذا؟"، فقال أبو سفيان متهمكماً: "أنك بعد الموت لا تُبعث ولا تُحاسب"، فضحك أمية بمرارة وقال: "بلى والله يا أبو سفيان لئُبَعَثَنَ ولئُحَاسَبَنَ وليذهب فريق منا للجنة وفريق للنار"، فسأله أبو سفيان: "وفي أي الفريقين أنت منهما أنبأك صاحبك؟" (يعني الراهب)، فأجابه أمية: "لا أدري ولا يدري صاحبي نفسه ماذا يُفعل به".

فأجابه أمية: "إلى هذا الرجل-يعني الرسول-ألقي له مقاليد الأمور" (أي يتبعه)، فسأله الرجل منكرًا: "أتدري من بالقلب؟ إن به عتبة بن ربيعة وشيبة بن ربيعة وهما ابنا خالك"، فارتع أمية وقطع أذني ناقته وذنباها (من علامات الحداد عن العرب القدامى)، ووقف بالقلب يلقي قصيدة رثاء لمن فيه، ثم انقلب وقد رجع عن قراره اللحاق بالمدينة وإعلان إسلامه، حتى إن بعض الروايات تقول إنه نزل فيه قوله تعالى: (وَاتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ الَّذِي آتَيْنَاهُ آيَاتِنَا فَانْسَلَخَ مِنْهَا فَاتَّبِعَهُ الشَّيْطَانُ فَكَانَ مِنَ الضَّالِّينَ) (الأعراف: 175).

وكان النبي صلى الله عليه وسلم يستحسن شعر بن أبي الصلت ويستزيد من إنشاده لما فيه من الإقرار بالوحدانية والبعث، إلا أنه عقب صلى الله عليه وسلم قائلا: "آمن شعره وكفر قلبه". نسأل الله العظيم أن يرينا الحق حقا ويرزقنا اتباعه، وأن يرينا الباطل باطلا ويرزقنا اجتنابه.

المصادر:

-البداية والنهاية لابن كثير



وتمر الأيام ويبعث النبي صلى الله عليه وسلم، ويلتقي أبو سفيان بصديقه ليخبره بالخبر الذي ينتظره، فإذا به يتغير لونه ويشحب وجهه فسأله صاحبه: "أو متبعه أنت؟" فأجابه أمية وقد تعرق خجلاً: "إني لأستحي أن يراني الناس أتبع فتى من غير ثقيف، وقد كنت أجالس نساءهم وأخبرهن أنني هذا النبي".

كيف حدث هذا المنقلب لرجل كاد أن يرقى إلى مصاف الأنبياء بورعه وتنزهه عن دنس الأوثان؟ ما سر هذه الانتكاسة؟

إنها النفس المريضة، إنه القلب العليل الذي بطر الحق وتكبر عليه لمجرد انه لم يوافق هواه. بل يزين صده عن الحق بخلق الأعذار الواهية التي تؤيد رؤيته للأمر.

إنه الحسد الذي يعمي صاحبه فيزدري فضل الله على الناس وتفضيله لبعضهم على بعض في النعم والعطاء. حتى ولو كان هذا الخير والعطاء سيئمله هو أيضا ويأخذ منه نصيبا.

إنه اختلال الميزان الذي يجعل الإنسان يرجح العصبية القبلية والنزعة العرقية فيقصي بها الآخرين ويتعنت في انصافهم.

ومهما كان العلم الذي فتح به الله على العبد إذا وجد هوى في النفس وكبر في القلب فإنه يعود بالوالب على صاحبه.

تدور السنين، ويهاجر النبي إلى المدينة وينتصر المسلمون في معركة بدر الكبرى التي شهدت مصرع بعض سادات قريش.

وبينما كانت قريش تضمد جراحها، كان أمية بن أبي الصلت قد تولى عن كبريائه وامتطى راحلته معترماً التوجه للمدينة لإعلان إسلامه، فلما بلغ بدرًا عند القلب الذي دُفنت فيه جثث قتلى قريش، لاقاه رجل يعرفه فسأله: "إلى أين المسير؟"

في التكنولوجيا أيضا ضرر!



بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

على الانسان و فكره. و ياليتنا انتهينا الى هذا الحد من تأثيرات هاته التكنولوجيا، لان الطبيعة هي أيضا اخذت نصيبها، اين تفاقمت نسب التلوث البيئي في الهواء و في التربة و في البحار من جراء المحركات العملاقة و المحطات النووية و المبيدات النباتية التي تلقي بغازاتها المميته، فتصيب الانسان و الحيوان و النباتات، عناصر الحياة على الأرض التي امدنا الله بها. اما عن الأطفال الأبرياء فلم يسلموا من تبعات الافراط في الاستعانة بالآلات في عمومها. فعلى سبيل المثال العاب الفيديو تؤدي الى الإدمان عليها و الى تشتيت فكر الطفل و التأثير على مشاعره و الزجج به الى ما تحمد عقباه، كما يؤدي الاستخدام المفرط للتكنولوجيا الى قلة الحركة و بالتالي الى السمنة، اذ ان الطفل يمسك بيد محموله و باليد الأخرى شكولاتة او مشروب غازي، اين اشارت دراسات ان الغذاء لم يعد العامل الوحيد لزيادة معدلات البدانة للأطفال و للبالغين اناتا و ذكورا، فاستعمالات التكنولوجيا المفرطة تعد أيضا سببا لها، لأنه كثر استعمال الوسائل التكنولوجية كالسيارات و الحواسيب التي تزيد من كسل الانسان و تقلل من نشاطه البدني. اما عن النصائح العملية لكي نقلل من مخاطر التكنولوجيا، فأوجزها في:

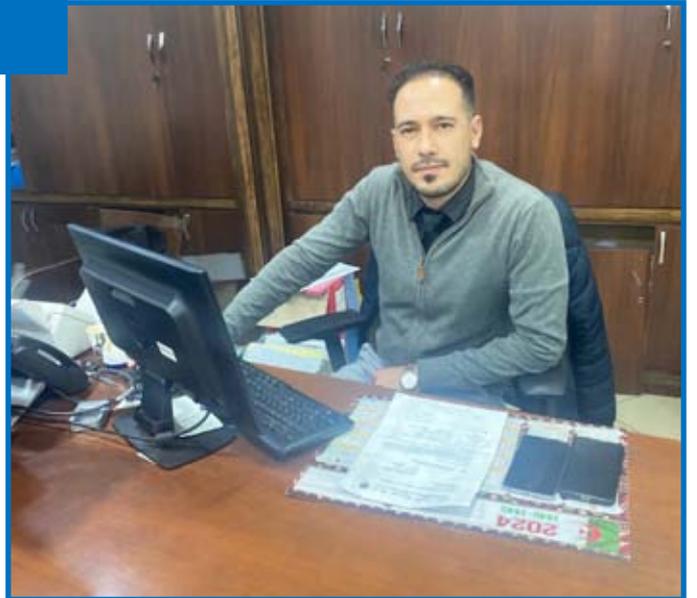
- تحديد الوقت المسموح لاستخدام الأجهزة الإلكترونية. من الساعة... الى الساعة.....
- الحفاظ على خصوصياتنا .. و عدم التفاعل مع الغرباء عبر الإنترنت.
- التدريب على المطالعة من خلال الكتاب و ممارسة أنشطة إبداعية كالكتابة والرسم التي تنمي الخيال والإبداع خصوصا للأطفال.
- تحديد أوقات محددة للجلوس مع العائلة، والقيام بأنشطة وحوارات جماعية لتعزيز التواصل الاسري.
- تقليل استخدام التكنولوجيا قبل النوم للمساعدة في تحسين النوم.



في شريعتنا السماح مبدأ متأصل و هو القياس يعمل به العالم و المفتي حتى يصدر فتواه بحيث يسقط المسائل على الضرر و النفع الذي يمكن ان يلحق بالإنسان من جراء استعمالها ثم ينهي بجوازها او بتحريمها. و الامر ينطبق أيضا على اداة التكنولوجيا التي أصبحت جزءا من حياتنا اليومية... فهي كل يوم في تطور و كلما تقدمت زادت سيطرتها على حياتنا، بحيث اصبحنا نتسوق، نعمل، نلعب، نبحث عن المعلومات، نتواصل مع بعضنا البعض و أحيانا مع العالم كله من خلال شبكة الإنترنت اذ نمضي وقتاً نستخدم فيه الإنترنت أكثر من أي وقت كنا نعمل فيه في سابق عهدنا. الواضح اننا ننظر فقط لمنافع التكنولوجيا متجاهلين سلبياتها، بالرغم اننا

ننسى انفسنا، كما نقول بالعامة المعبرة، عند استعمالنا للإنترنت لساعات طوال، حيث ندخل حينها في مرحلة اللاوعي و ربما نتوقف أحيانا عن التفكير. فوسيلة الإنترنت هاته جعلت سلوكياتنا الاجتماعية تنخفض حيث استبدلنا صلة الرحم و التلاقي وجها لوجه بالرسائل النصية و اصبح دفع العيش العائلي يتلاشى و الإحساس بالذنب يزيد خصوصا عندنا نحن المجتمعات العربية و المسلمة التي من عقيدتها التزاور و تفقد الاقرباء من اجل السؤال عن احوالهم و مد يد العون لبعضنا البعض. كما انه اصبح من الممكن إيجاد الناس في أي وقت، اصبحنا اذن على بعد ضغطة زر. و من سلبيات التكنولوجيا ايضا القضاء على قدرة الإنسان على التفكير و التحليل. فعلى سبيل المثال الأخبار التي نقرأها على الإنترنت فنظراً لكثرتها فإننا نقوم بقراءتها و ربما نتأثر بها للحظة ثم سرعان ما نتجاهلها و لا نأخذ وقت للتفكير بها أو حتى محاولة معرفة تأثيرها على حياتنا. هذا تأثير استعمال المفرط للإنترنت

مهندس الاستقبال



lun. 21/08/2023 15:39

Nasser HIDEUR

نموذج موقف لمنهجية تحويل التذمر إلى رضى

À Groupe-Agences

Cc Groupe - Réseau; Groupe-CelluleManagementQualite; Sofiane Djebaili

Vous avez transféré ce message le 24/08/2023 11:07.

tempFileForShare_20230821-153439.jpg
326 KB

تحياتي للأخ [REDACTED] نورك فيه



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته أخي

الأستاذ ناصر سلمه الله

قد شكوت بعض تصرفات أحد موظفي

المصرف سابقا وقد أعتذر وقدم لي اللازم

ولله الحمد..

والحق أحق أن يقال أن معظم الموظفين

الذين قابلتهم في مصرف السلام باب الزوار

يتمتعون بنسبة عالية من الأدب والأخلاق

وأسمي منهم الأخ الذي يستقبلنا عند الباب

دائما ببشاشة وهو الأخ [REDACTED] جزاه الله

خييرا وجزاكم جميعا..

حفظك الله ورعاك وعافاك أستاذ ناصر

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

اليوم سوف نتحدث على طريقة الاستقبال والتوجيه
وعلامه الاستقبال كما يسميها البعض وانا اسميها
مهندس الاستقبال .

علامة الاستقبال وموضوعية الحديث في طريقة
التعامل مع الزبائن في تأطير

وتحسين الخدمات المصرفية يتمتع بقدرة إبداعية
ولباقة عالية تكون مسؤولياته دعم هوية الشركة
وتعزيز علامتها التجارية من خلال الإنتاجية
والتواصل مع

العملاء وكيل الاستقبال هو النافذة الأولى للبنك
فالترحيب الجيد منذ البداية يسهل كافة المعاملات.

1 قدرة على التفاعل بشكل فعال مع العملاء والاستماع
الفعال لفهم مشاكلهم وشرح الخدمات المقدمة

2مهارات في التنظيم في إدارة الوقت والابتسامة
لضمان تنظيم فعال لعمليات الاستقبال والتوجيه

3 التعامل بالباقة مع أوضاع والصبر والتعاطف في
التعامل مع متطلبات العملاء

4 القدرة على تشخيص مشاكل العملاء وفض
النزاعات وتقديم حلا فعالا

5 فهم والالتزام بمعايير السلامة والعطف في بيئة
العمل.

خطوات تعزيز انبثاق الأفكار الخلاقة

إعداد: دالين شير - طرابلس، أحمد عباس
للتصنيف الذهني خطوات، وآليات محددة يسير وفقاً عليها. فهذا الأسلوب التعليمي والتربوي يُلهم على حرية التفكير، ويستخدم من أجل توليد أكبر كم من الأفكار لمعالجة مشكلة معينة. خلال فترة زمنية محددة، ولذا يلزم بلوغ أساليب وخطوات تسهم في إنجاحه وزيادة فاعلية مرحلته، وينتاز هذا الأسلوب برزاً لتعزيز حضوره في كل مكان.

القواعد الأساسية للعصف الذهني

- 1 تجنب نقد الأفكار المتبادلة
- 2 حرية التفكير والتخيل بكل الأفكار
- 3 التأكيد على زيادة كمية الأفكار المطروحة
- 4 تصنيف أفكار الآخرين وتطويرها

الخطوات الأساسية للجلسة:

أمر جلسة العصف الذهني يتعدد من المراحل، يجب توخي الدقة في أداء كل منها على الوجه المطلوب لضمان نجاحها. وتكتمل هذه المراحل ما يلي:

- 1 **تحديد المشكلة:** وضع اليد على الموضوع وتحديد، وتقديم تعريف متكامل عنه ومناقشته.
- 2 **إعادة صياغة المشكلة:** يطلب من المشاركين في هذه المرحلة الخروج من نطاق الموضوع على النحو الذي عرف به، وأن يحددوا أهدافه وجوانبه المختلفة من جديد، فربما تكون للموضوع جوانب أخرى.
- 3 **تهيئة جو الإبداع:** يحتاج المشاركون في جلسة العصف الذهني إلى تهيئة لهم الإبداعي. ويشترك عملية التهيئة نحو خمس دقائق، يتدرب خلالها المشاركون على الإجابة عن سؤال أو أكثر يطرحه قائد الفريق.
- 4 **تحديد أغرب الأفكار:** عندما يوشك معين الأفكار أن ينضب لدى المشاركين، يمكن لقائد الفريق، أن يدعو المشاركين إلى اختيار أغرب الأفكار المطروحة، وأكثرها بعداً عن الأفكار الواردة، وعن الموضوع.
- 5 **جلسة التقييم:** الهدف من هذه الجلسة هو تقييم الأفكار، وتحديد ما يمكن أخذه منها.

مزايا أسلوب العصف الذهني:

- 1 سهولة التطبيق
- 2 المرونة (تطبيقات متعددة)
- 3 فعالية عالية (اقتصادي)
- 4 منتج وسريع
- 5 يهيئ عادات التفكير الإبداعي والتبصري.
- 6 يهيئ الثقة بالنفس
- 7 يمكن استخدامه في مواقف حياتية مختلفة

10 نصائح فعالة لتطوير مهاراتك الشخصية في بيئة عملك

مكة
Makkahnp

تتميز المهارات الشخصية المعروفة بالمهارات الناعمة أنها مرتبطة بالذكاء العاطفي إذ يمتلك الشخص القدرة على التعرف على عواطف الآخرين وعواطفه والقدرة على إدارتها أيضاً إذك بعض النصائح لتطوير مهاراتك الشخصية بفعالية تتخطى النجاح في مهنتك، ويمكن عمك للمعا موقع EDCUBA

مكة قصصنا
تتميز المهارات الشخصية المعروفة بالمهارات الناعمة أنها مرتبطة بالذكاء العاطفي إذ يمتلك الشخص القدرة على التعرف على عواطف الآخرين وعواطفه والقدرة على إدارتها أيضاً إذك بعض النصائح لتطوير مهاراتك الشخصية بفعالية تتخطى النجاح في مهنتك، ويمكن عمك للمعا موقع EDCUBA

طور مهارات الاتصال لديك
التفكير والجدية

طور مهارات القيادة
بالإطلاع على مواضيع عن القيادة الفعالة

كن شخصاً مهنياً وإيجابياً
لنفسك ولغيرك

تخذ قرارات سليمة واتبعها

كن عضواً فعالاً عند العمل في مجموعة

طور مهارات الإبداعية ومارسها في العمل

أعمل على تطوير مهارة حل المشكلات

تعلم كيف تدبر وقتك بشكل فعال

قاوم القلق والتوتر

كن مستمعاً جيداً لمن حولك

Infographics مكة Samah Faris

8 أسرار تحقق لك النجاح الوظيفي

مكة
مكة المكرمة
Makkahnp

تحقيق الأهداف لا تكفيه الأحلام والدعوات، بل عليك السعي نحو كل الذي تمنينته لنفسك، ولأن الحياة الكريمة لا تأتي بغير بناء قوي ونجاح، نشر موقع "The Muse" مقالة عن النجاح الوظيفي من كتاب الطبيب النفسي "بيل كناوس" المختص في اختيار الموظفين، والطبيب والاستشاري النفسي "راسيل جريجر"، والذي أفاد باستراتيجيات نفسية عدة تساعد على تحقيق الأهداف المهنية، وهي:

- 1 **حدد أهدافك:** هل التفكير بالوصول إلى وظيفة أحلامك يشعرك بالتوتر وتقرر تأجيلها حتى الآن؟ تذكر بأن مواجهة المخاوف ستمكنك من البحث عن وظيفتك ويقال: توترك
- 2 **كن شغوفاً بأهدافك:** بعض الناس يفكر على أنه وسيلة لجلب المال فقط، والبعض الآخر يفكر أن الوظيفة هي طريقة لتحقيق هدفه في الحياة، ابدأ بالتفكير فيما تريد تحقيقه في حياتك وأي وظيفة ستمكنك من تحقيق ذلك
- 3 **تعلم من أخطائك السابقة:** لا أحد يصل إلى أهدافه بدون أي عرقلة، فيجب أن نتعلم من أخطائنا السابقة حتى نتجنبها مستقبلاً، ولأنه يمكن تحويل نقاط الضعف إلى نقاط قوة مستقبلاً
- 4 **كن واثقاً بنفسك وابتعد عن الغرور:** ثق بقدراتك ومهاراتك الشخصية واختر الكلمات المناسبة عند الإبداء بالتحديث، وركز على الحديث عن إنجازاتك المهنية بدل التحدث عن نفسك في أي مقابلة عمل تخوضها
- 5 **العلاقات العامة:** ابحث عن علاقاتك وتواصل معهم للحصول على معلومات حول الوظائف المتاحة، فكلما كنت نشطاً في بحثك عن الوظائف زادت فرصة حصولك عليها
- 6 **الاستعداد للمقابلة:** احرص دائماً على أن تكون لديك المعلومات الكافية عند ذهابك للمقابلة، وابتعد عن الشركة ونشاطها وإنجازاتها وطبيعة عملها

تحمل الضغوط: التحلي بالصبر والمرونة والمتابعة هي أهم المميزات التي تساعدك لتحقيق هدفك المهني، فالخطأ وارد في كل الأحوال

Infographics مكة Samah Faris

الشخصية القوية والمؤثرة

لبناء شخصية قوية ومؤثرة وملهمة، يمكنك اتباع بعض النصائح والخطوات التالية:



تحديد قيمك:

حدد القيم التي تعتقد أنها تمتلك وتعكس مبادئك الأساسية، لتبني عليه شخصيتك.

تطوير الثقة بالنفس:

ثق بقدراتك واعتمد على نفسك في اتخاذ القرارات وتحقيق أهدافك، لتبني مهاراتك وقدراتك.

امتلاك رؤية وأهداف واضحة:

حدد رؤية حياتك وأهدافك بوضوح، وكن ملتزمًا بتحقيقها بجدية وتصميم.

التعلم المستمر:

تعلم وطور نفسك باستمرار، واستفد من الخبرات السلبية والإيجابية لتطوير شخصيتك.

التعامل بشكل إيجابي مع الصعوبات:

التعامل بشكل إيجابي مع التحديات والصعوبات التي تواجهها، وكيفية التغلب عليها بعزيمة.

تأثير الآخرين بإيجابية:

كن ملهمًا للآخرين بأفعالك وكلامك، وكن داعمًا ومحفزًا لهم لتحقيق أهدافهم.

الاهتمام بالصحة النفسية والجسدية:

اهتم بصحتك النفسية والجسدية، واحرص على ممارسة الرياضة والاسترخاء والتغذية الصحية.

الالتزام بالأخلاقيات والقيم:

التزم بالأخلاقيات والقيم الإيجابية في تعاملك مع الآخرين، وتأكد من أن أفعالك تعكس مبادئك.

التواصل الفعال:

التواصل بشكل فعال ومؤثر مع الآخرين، واستخدم مهارات التواصل لنقل أفكارك وآرائك باحترام.

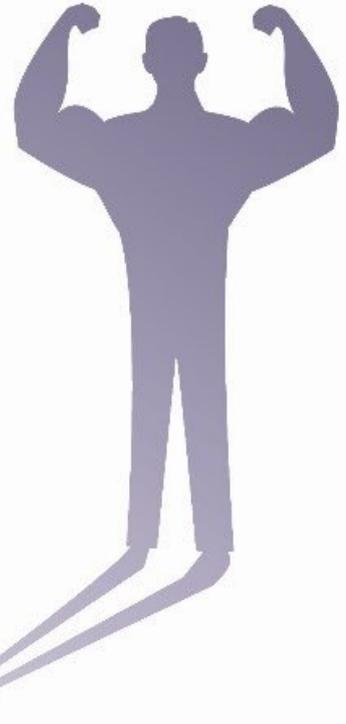
الاستمرار في التحسن:

لا تتكفي بما وصلت إليه بل اسعى دائما لتحسين نفسك وتطوير شخصيتك بشكل مستمر.

فنون القيادة مع
محمد مقيبيل

@moqeabel X

Designed by M.Moqeabel

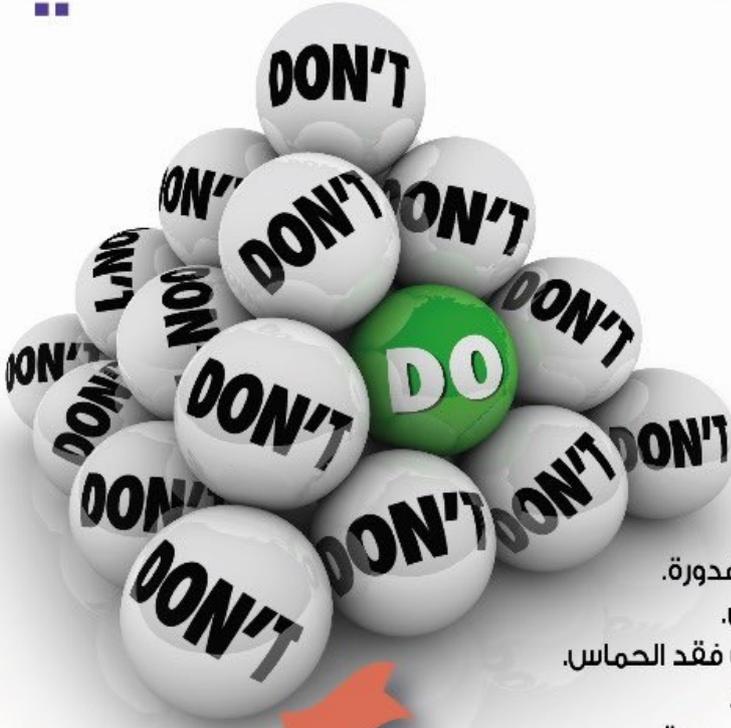


باختصار، لبناء شخصية قوية ومؤثرة وملهمة، وبعد الاستعانة بالله يجب أن تكون ملتزمًا بالنمو الشخصي والتطوير المستمر، وأن تعيش وفقا للقيم والمبادئ التي تؤمن بها، وأن تكون مصدر إلهام وإيجابية لمن حولك.



اذكر الله

الإصرار والتحفيز الذاتي



فنون القيادة مع
محمد مقيبيل

@moqeabel X

Designed by M.Moqeabel



- القدرات غير المستثمرة هي قدرات مهدورة.
- السر الحقيقي وراء النجاح هو الحماس.
- النجاح انتقال من فشل إلى فشل دون فقد الحماس.
- لا شيء عظيم يمكن أن يتحقق فجأة.
- إنك لا تفشل حقاً إلا إذا توقفت عن المحاولة.
- أن تصبح الأول أسهل بكثير من أن تظل الأول.
- إذا أردت أن تتنبأ بالمستقبل، اصنعه.
- النصر لا يأتي إليك، إلا إذا ذهبت إليه.

- عندما تتحدث إنجازاتك عن نفسها، لا تقاطع ذلك الحديث.
- اجعل من العقبات التي تتعثر فيها أحجاراً ترتقي عليها.
- الشيء الذي يستحق أن تقوم به، فعليك القيام به بجودة.
- ليست هناك حقا أخطاء في الحياة، فقط هناك دروس.
- يمكن لقلم رصاص وحلم أن يأخذك إلى أي مكان.
- لا تحكم على يومك بكم حصدت فيه، بل بكم زرعت فيه.
- إذا حدث ولم استطع الفوز، فتكفيني شجاعة المحاولة.
- الكثير من الناس يتلقون النصائح، ولكن الحكماء فقط يستفيدون منها.
- هناك طريقتان لتتشر بهما النور: أن تكون شمعة، أو المرآة التي تعكسه.
- مهما فعلنا في هذه الحياة، فنحن لا ننهزم حتى نياأس وننسحب.
- هناك طريقتان لبذل القوة: الأولى أن تبذلها لتنميتها، والأخرى أن تبذلها لإهدارها.
- ليس كافياً أن تبذل قصارى جهدك، يجب أولاً أن تعرف فيما ستبذل جهدك، ثم تبذل قصارى جهدك
- لا تياأس، حتى ولو لم تفعل شيئاً سوى البكاء. قف على قدميك، وأرهم أنك لم تياأس، مهما حدث.
- انس كل الأسباب التي ستجعلك تفشل، وركز على إيمانك بالسبب الوحيد الذي سيجعلها تنجح.

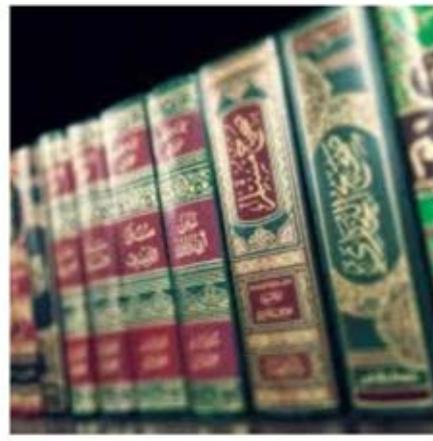
● اذكر الله



المعايير الشرعية

النص الكامل للمعايير الشرعية

التي تم إقرارها حتى صفر ١٤٣٧هـ - ديسمبر ٢٠١٥م



الإفلاس و التفليس نص المعيار

5/2/4 المنع من تعجيل أداء الدين الذي لم يحز أجله.
5 آثار التفليس:

يترتب على تفليس المدين ما يلي:

1/5 عدم نفاذ إقراره بعد التفليس بشيء من أمواله المحجور عليه بها لأحد،

سواء كان الإقرار بدين قبل التفليس أم بعده، إلا إذا صدقه الدائنون أن دينه ثابت قبل التفليس.

2/5 تعلق ديون الغرماء بأموال الموجود للمدين عند الحجر، وما يحدث له من مال بغير تعامله؛ مثل الهبات، مع بقاء أمواله على ملكه إلى أن يتقرر بيعها لقسمتها على الدائنين.

3/5 عدم نفاذ تصرفاته المستأنفة اللاحقة؛ مثل البيع أو الهبة أو الوقف، مع استثناء التصرفات المتعلقة بمعاملات سابقة؛ مثل الفسخ بالعيب وخيار الشرط، ويطبق عدم نفاذ ما سبق أعلاه على فترة الريبة، وهي السابقة للتفليس حسبما تقدره الجهة المختصة.

4/5 بعد الحكم بالتفليس تتعلق بذمته - لا بأموال التفليسة- جميع التصرفات الجديدة بالبيع أو الشراء، أو الإقرار، أو الضمان، و يطالب بما يلزمه بذلك بعد فك الحجر. وليس لمن ثبتت لهم حقوق في ذمته مشاركة الغرماء.

5/5/1 تحل جميع الديون المؤجلة التي على المفلس بالرغم من عدم حق أصحابها بطلب التفليس، ويشترك أصحابها في القسمة مع أصحاب الديون الحالة.

5/5/2 إن أفلس المستأجر أثناء مدة الإجارة فإن المؤجر يكون أسوة للغرماء في أجره المدة التي استوفيت فيها المنفعة. أما بالنسبة للمدة الباقية فلمؤجر الخيار؛ إما أن يفسخ الإجارة، وإما أن يستمر في الإجارة ويدخل في التفليسة لأجره باقي المدة مع تمكين المستأجر من الانتفاع إلا أن يرى القاضي مصلحة الغرماء في استمرار الإجارة، فيستوفي المؤجر أجرته كاملة.

5/6 يجوز المصالحة على تخفيض الديون المؤجلة التي حلت بالتفليس بموافقة الدائنين، ويطلب الكفلاء بأداء ما وقع الصلح عليه لا بما ضمنوه .

5/7 لا تحق الديون المؤجلة التي للمفلس، وتعتبر الديون الثابتة قبل التفليس داخلة في التفليسة.

5/8 تمتع بعد القسمة - قضاء - مطالبة المدين بالباقي من الديون، ويجب على المفلس - ديانة - استكمال قضاء جمح الديون.

1 نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار الأحكام الشرعية المتعلقة بالإفلاس؛ من حيث موجه وما يترتب على تعرض المؤسسة له أو عملائها من مؤسسات وأفراد، سواء كانوا تجاراً أم لا، أو الحكم على المؤسسة به، وآثاره، وبخاصة بع موجوداتها وقسمتها بين الدائنين، وما تنتهي به حالة الإفلاس.

ولا يتناول الإعسار (بالمعنى الفقهي) ولا نقص السيولة ولا المماطلة دون أن تؤدي إلى الحكم بالإفلاس.

2 تعريف الإفلاس والتفليس:

الإفلاس هو: أن تكون الديون الحالة على المدين أكثر من ماله.

والتفليس هو: حكم القاضي على المدين بالإفلاس بمنعه من التصرف في ماله.

3 الحكم الشرعي للإفلاس:

3/1 يجب ديانة على من أحاطت ديونه بموجوداته الامتناع عن أي تصرف يضر الدائنين ولو لم يحكم عليه بالتفليس.
3/2 يجب على الجهات المختصة تفليس من تحيط به الديون بزيادتها عن موجوداته، وإيقاع الحجر المالي على تصرفاته في حال طلب الدائنين مع مراعاة الشروط المذكورة في البند 3/4.

3/3 إذا حكم على المدين بالإفلاس فيجب توثيقه والإشهاد عليه حسبما تقتضيه الإجراءات الرسمية.

4 مراحل الإفلاس:

1/4 المرحلة الأولى: مطالبة المدين بسداد ما عليه بالمحاصة (قسمة الغرماء)، ومنعه عن التبرعات، والإقراض، والمحابة في البيع والشراء، مع الاستعانة بالجهات المختصة.

2/4 مرحلة الثانية: إذا امتنع المدين من سداد ما عليه للدائنين يحق لهم القيام على المدين (الادعاء عليه) تمهيدا لطلب تفليسه، ولهم الاستعانة بالجهات المختصة، لاتخاذ ما يلي:

1/2/4 المنع من التبرعات.

2/2/4 المنع من الإقراض.

3/2/4 المنع من المحابة.

4/2/4 المنع من الإقرار بمال لمن يتهم عليه، أي للقرابة حتى الدرجة الرابعة. وما في حكمها بالنسبة للمؤسسات، مثل الشركات الزميلة والتابعة. 36.

حكم و أقوال الحسن البصري

كتب الحسن إلى عمر بن عبد العزيز: "اعلم أن التفكير يدعو إلى الخير والعمل به، والندم على الشر يدعو إلى تركه، وليس ما يفنى وإن كان كثيراً يعدل ما يبقى وإن كان طلبة عزيزاً، فاحذر هذه الدار الصارعة الخادعة الخائلة التي قد تزينت بخدعها وغرت بغرورها وقتلت أهلها بأملها وتشوفت لخطابها فأصبحت كالعروس المجلوة، العيون إليها ناظرة، والنفوس لها عاشقة، والقلوب إليها والهة ولألبابها دامغة وهي لأزواجها كلهم قاتلة، فلا الباقي بالماضي مُعتبر، ولا الآخر بما رأى من الأول مُزدجر، ولا اللبيب بكثرة التجارب منتفع.



قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

« أتاني جبريل فقال: يا محمد!
عش ما شئت فإنك ميت
وأحبب من شئت فإنك مفارقه
واعمل ما شئت فإنك مجزي به
واعلم أن شرف المؤمن قيامه بالليل
وعزه استغناؤه عن الناس.»

السلسلة الصحيحة ٨٣١.

التحذير من الكبر

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه، عن النبي ﷺ، قال:

« لا يدخل الجنة من كان في قلبه
مثقال ذرة من كبر! فقال رجل:
إن الرجل يحب أن يكون ثوبه
حسناً، ونعله حسنة؟ قال: إن الله
جميل يحب الجمال، الكبر: بَطْرُ
الحقِّ وغمط الناس» رَوَاهُ مُسْلِمٌ

بَطْرُ الحق: أي رد الحق وجحده

غَمَطَ الناس: أي احتقار الناس وازدراؤهم

قال رسول الله ﷺ :-

«أَسْعَدُ النَّاسِ بِشَفَاعَتِي
يَوْمَ الْقِيَامَةِ مَنْ قَالَ:
لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ
خَالِصاً مِنْ قَلْبِهِ أَوْ نَفْسِهِ»

الراوي: أبو هريرة رضي الله عنه.

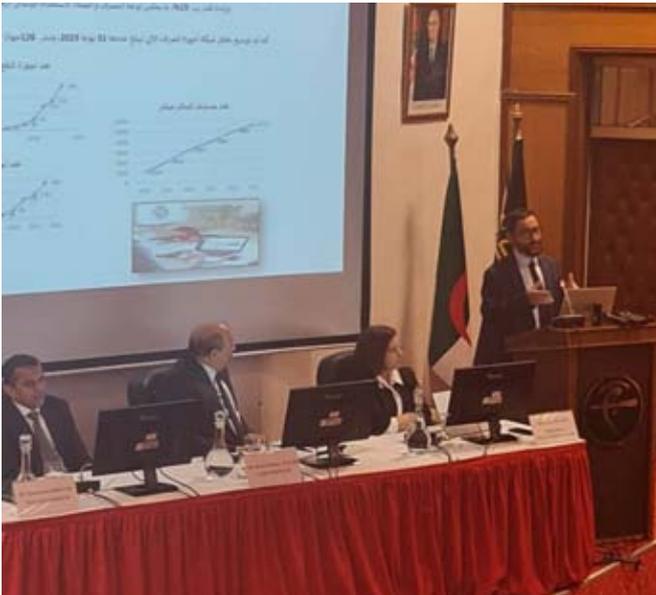
صفحة الصحيحين safhatalssahihin صحیح البخاری

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال : قال رسول الله ﷺ :

مَا أَصَابَ أَحَدًا قَطُّ هَمٌّ، وَلَا حَزَنٌ. فَقَالَ :
اللَّهُمَّ إِنِّي عَبْدُكَ، ابْنُ عَبْدِكَ، ابْنُ أُمَّتِكَ، نَاصِيَتِي بِيَدِكَ،
مَاضٍ فِي حُكْمِكَ، عَدَلٌ فِي قَضَاؤِكَ أَسْأَلُكَ بِكُلِّ اسْمٍ هُوَ لَكَ ؛
سَمَّيْتَ بِهِ نَفْسَكَ، أَوْ عَلَّمْتَهُ أَحَدًا مِنْ خَلْقِكَ،
أَوْ أَنْزَلْتَهُ فِي كِتَابِكَ، أَوْ اسْتَأْثَرْتَ بِهِ فِي عِلْمِ الْغَيْبِ عِنْدَكَ
أَنْ تَجْعَلَ الْقُرْآنَ
رَبِيعَ قَلْبِي، وَنُورَ صَدْرِي، وَجِلَاءَ حُزْنِي، وَذَهَابَ هَمِّي .

إِلَّا أَذْهَبَ اللَّهُ هَمَّهُ وَحُزْنَهُ، وَأَبْدَلَهُ مَكَانَهُ فَرْحًا

رواه أحمد



مشاركة مصرف السلام الجزائر بعرض عن تجربة المصرف في تطوير منتجات و خدمات جديدة لتعزيز الشمول المالي خلال اللقاء المنظم من طرف بنك الجزائر مع البنوك و المؤسسات المالية بالمدرسة العليا للبنوك يوم 2024/3/6



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



“ مساهمة مصرف السلام الجزائر في رعاية الملتقى الوطني المنظم من طرف جامعة التكوين المتواصل لولاية أدرار تحت عنوان : - السياحة الصحراوية في الجزائر - بين الرهانات و الفرص الواعدة 02 مارس 2024 ”

الاحتفال باليوم العالمي للمرأة ضمن نشاط لجنة الخدمات الاجتماعية







التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

الاحتفال باليوم العالمي للمرأة فرع عين وسارة و بجاية و ورقلة





الدورة التكوينية للفوج الثاني الخاصة بجميع منتجات التمويل العقارية للأفراد - دار السلام و على وجه الخصوص التمويل بهوامش الربح المدعمة و الترقوي المدعم (LPA) كمنتج جديد تم اعتماده من طرف الإدارة العامة و الذي حضي باهتمام خاص من طرف السيد المدير العام و نائب المدير لماله من أهمية بالغة من تنوع المحفظة الخاصة بالتمويلات العقارية خاصة ونحن اننا مقبلين على تحقيق اهداف المسطرة من طرف المديرية العامة حيث بلغ المستهدف ما قيمته 3.5 مليار دج و حتى يتم الوصول الى هذا الرقم يتعين على جميع الفروع كل في منصبه بذل جهودات جبارة من خلال استقطاب اكبر عدد ممكن من المتعاملين ،





بسم الله الرحمن الرحيم

البيان الختامي لمؤتمر الدوحة العاشر للمال الإسلامي

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على رسوله الأمين المبعوث رحمة للعالمين، وآله وصحبه أجمعين، وبعد

فبرعاية معالي الشيخ/ محمد بن عبد الرحمن آل ثاني - رئيس مجلس الوزراء ووزير الخارجية، ورعاية رسمية من «وزارة التجارة والصناعة»، ورعاية من الشريك الاستراتيجي «بنك دخان»، ورعاية ماسية من «الإدارة العامة للأوقاف بوزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية»، ورعاية برونزية من «مركز قطر للمال»، وبتنظيم من «بيت المشورة للاستشارات المالية»، عُقد في مدينة الدوحة بدولة قطر مؤتمر الدوحة العاشر للمال الإسلامي يوم الثلاثاء ١٧ شعبان ١٤٤٥ هجرية يوافق ٢٧ فبراير ٢٠٢٤م، بعنوان «التمويل الإسلامي ٢٠٢٠ - اندماج المبادئ والتكنولوجيا»

وخلال الجلسات العلمية للمؤتمر تمت مناقشة المحاور الثلاثة الرئيسة المتضمنة لموضوعات: «الحوكمة الشرعية والتقنيات الذكية»، و«أثر التكنولوجيا الحديثة في رفع كفاءة المؤسسات المالية الإسلامية»، و«أخلاقيات التمويل الإسلامي في ظل الأنظمة الذكية»؛ وذلك من خلال أوراق العمل المقدمة من السادة العلماء والأكاديميين والمختصين المشاركين، بالإضافة إلى النقاشات والمداخلات التي أثمرت موضوعات المؤتمر.

وفي ختام المؤتمر يتقدم المؤتمرين بالشكر الجزيل لدولة قطر على رعايتهم الكريمة للمؤتمر، والشكر كذلك موصول للجهات الراعية والتنظيمية على دعمهم وجهودهم في سبيل إنجاح المؤتمر وتحقيق أهدافه



وقد خلص المؤتمر بعد تقديم ومناقشة البحوث المقدمة في المحاور الثلاثة إلى جملة من الرؤى والتوصيات الآتية

1- يمكن النظر في منح الروبوتات ووكلاء التجارة الإلكترونية أهلية وذمة مالية؛ تأسيساً على الافتراض والتقدير القائم على وجود ذمة مالية لغير الادميين كجماعات الأشخاص والأموال والوقف وبيت المال، كما يمكن النظر في تخريج أحكامها على أحكام العبد المأذون في الفقه الإسلامي.

2- إنَّ برامج الذكاء الاصطناعي ومنها تقنية الشات جي بي تي لا يمكن الاعتماد عليها استقلالاً في إصدار الفتوى، وخصوصاً في المسائل التي تتطلب في فقه التنزيل النظر والاستفصال ومراعاة الحال، ويمكن الاستفادة من هذه التقنيات كأدوات مساعدة في الفتوى والإحاطة بالأدلة وتفصيل المسائل.

3- دعوة المؤسسات الوقفية بالانفتاح على تقنيات الذكاء الاصطناعي وإدماجها في عمليات الوقف والاستفادة منها في مجال التوثيق والحفظ لحماية الأصول الوقفية، وفي مجال إدارة واستثمار الوقف، وتحفيز الواقفين وتوجيه الأوقاف، بما يعزّز من دورها وفعاليتها وحوكمتها.

4- يمكن أن تسهم تقنية معالجة اللغة الطبيعية (NLP) في تطوير المنتجات المالية الإسلامية، وتوفير خدمات أفضل للعملاء، وتعزيز فهم المستهلكين والمستثمرين للمنتجات المالية الإسلامية واتخاذ القرارات، لذا نوصي بتعزيز التعاون والشراكات بين المؤسسات المالية الإسلامية وشركات تقنية (NLP) المتخصصة في تطوير المنتجات المالية الإسلامية لتحقيق الابتكار وتبادل المعرفة وتطوير حلول مبتكرة لتلبية احتياجات السوق.

5- يمكن الاستفادة من تقنيات الذكاء الاصطناعي في عمليات الرقابة والتدقيق الشرعي وزيادة كفاءة وفعالية ودقة عمليات الامتثال الشرعي داخل مؤسسات التمويل الإسلامي، من خلال تقنيات التحليل التلقائي للبيانات، والتحليلات التنبؤية لتقييم المخاطر، وتعزيز التقارير والتوثيق، والرقابة بما



يدعم الثقة والشفافية والنزاهة في صناعة التمويل الإسلامي.

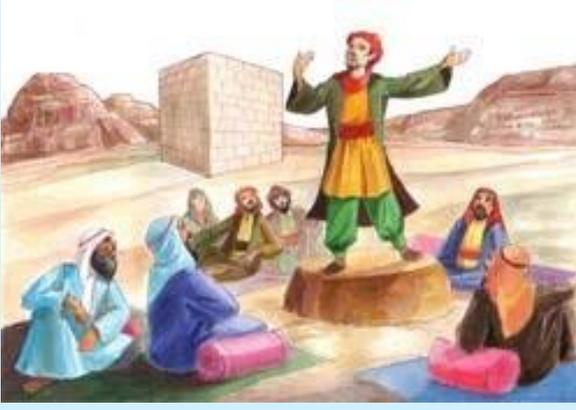
6- في ظل الحاجة الملحة لمشاركة البيانات، فإن التشريعات ينبغي أن تتضمن قواعد صارمة لتنظيم وحماية الخصوصية، وعلى الجهات التشريعية تعزيز الأحكام الخاصة بذلك، وعلى الجهات العاملة في المجال زيادة التأهيل ونشر التوعية بأخلاقيات معالجة ومشاركة البيانات، بما يضمن حماية حقوق الأفراد والمجتمع والنظام العام.

7- تكمن أهمية استكشاف تقاطع التكنولوجيا والتمويل والأخلاق، من خلال دمج التطورات الحديثة في الذكاء الاصطناعي مع الإطار الأخلاقي للتمويل الإسلامي، لتعزيز النزاهة الأخلاقية والشفافية مما يسهم في جذب المتعاملين إلى صناعة التمويل الإسلامي ونمو واستدامة مؤسسات التمويل الإسلامي في ضوء مقاصد الشريعة.

8- يمكن للمصارف الإسلامية من خلال تسخير تقنيات الذكاء الاصطناعي التوليدي ومنها تقنية التعلم الآلي والتعلم العميق أن تقود تحوُّلاً غير مسبوق في عدة مجالات بما فيها صنع القرار، وإدارة المخاطر، والكشف عن الاحتيال، وفرز العملاء، وتداول الخوارزميات، وتمكين القوى العاملة من التطورات التكنولوجية الحديثة، وذلك بالتزامن مع الالتزام بالمبادئ الأخلاقية للتمويل الإسلامي.

9- حتّى المؤسسات والجهات لتبني مشروعات تعزز البيانات الضخمة في مجال المالية الإسلامية، وتسهّل الوصول إليها والتعامل معها عبر تقنية الذكاء الاصطناعي.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.



قصة وعبرة

حدث في عهد عمر بن الخطاب
 جاء أشخاص ممسكين بشباب
 وقالوا: يا أمير المؤمنين نريد منك أن تقتص لنا من هذا الرجل فقد
 قتل والدنا
 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 وترك لي كنزاً أنا
 وأخي الصغير فإذا قتلتي 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 أقتم عليك الحد
 فقال أبو ذر أنا أضمنه يا أمير المؤمنين

ورحل الرجل وممر 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؟؟

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 القتيل
 فقالوا لقد عفونا عنه
 فقال عمر بن الخطاب: لماذا؟
 فقالوا نخشى أن يقال لقد ذهب العفو من الناس.



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 سألوني
 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 طرق 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
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

فروع الجزائر العاصمة

فرع دالي إبراهيم
233 شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم

فرع باب الزوار
تجزئة بوسحافي، ف-رقم 186 باب الزوار

فرع القبّة

24 جنان بن عمر، القبّة

فرع سطاوالي

الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402،

ملكية رقم 04

فرع العناصر

218 شارع حسبيبة بن بوعلوي بلدية محمد بلوزداد

العناصر

فرع حسبيّة

مجموعة السكنات أنش آل أم رقم 03،

بلدية سيدي امحمد

فروع الغرب

فرع الشلف

عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري

الجديد، بن سونة

فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون

ايسطوبير الجير

فرع وهران العثمانية

حي العثمانية، المجمع السكني 100

مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134

أ و ب

فروع الوسط

فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع عين وسارة

حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309

عين وسارة - الجلفة

فرع البليدة

نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة

رقم 88 تجزئة 102

فروع الشرق

فرع سطيف

حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة

رقم 11

فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك

الأعلى

فرع قسنطينة 2

المركز التجاري رتاج مول المدينة الجديدة علي

المنجلي رقم 89 بلدية الخروب

فرع عين مليّة

فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

فرع عنابة

حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة

ب، رقم 03

فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع برج بوعريّج

حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم

01 مجموعة ملكية 45، قيم 76

فرع بجاية

شارع محفوظي 332 مسكن عقاري

إقامة نوميديا عمارة ب

فروع الجنوب

فرع ورقلة

حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

فرع أدرار

شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة

رقم 30

فرع بسكرة

حي سايحي قطعة رقم 69، ملكية رقم

109-110

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

