



الكلمة الإفتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



المدرسة السلفية دعوة
تجديد لا تجميد



فرع عين مليلة : " أداء
ميداني متوازن و تحفيز
للموارد طويلة الأجل "

مجلة شهرية تصدر
عن خلية الاتصال
العدد 8 سنة 2025



مصرف السلام الجزائر

الفهرس



ص 26
أقلام الموظفين

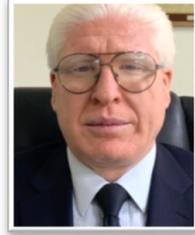
ص 03

الكلمة الافتتاحية
بقلم السيد المدير العام حيدر ناصر
المدرسة السلفية دعوة تجديد لا تجميد



ص 33

الومضات التحسيسية



ص 05

بقلم فضيلة الدكتور :
عزالدين بن زغبية
نحن والعلم في المعايير الدولية
هل يلتقي الخطآن يوماً؟



ص 31
المعايير الشرعية
أيوفي

ص 06

عمود مجلة السلام
بقلم السيد :
السيد / محمد توفيق بوكريطاوي
مسؤول الاتصال الداخلي



ص 32

فتوى الهيئة الشرعية



ص 08

نشاط فرع
عين مليلة



ص 34
التغطية الإعلامية /
التظاهرات

ص 25

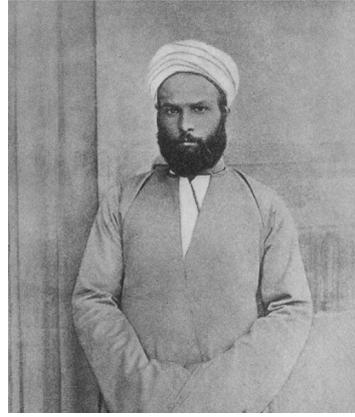
أعلام الجزائر





بقلم السيد المدير العام
حيدر ناصر

المدرسة السلفية دعوة تجديد لا تجميد



الإمام محمد عبده رائد
الإصلاح في العصر الحديث

البيضاء زُكَّامًا لا يمتُّ إلى دعوته الأصيلة بصلة. ولما كانت الرسالة الإسلامية آخر الرسالات السماوية إلى البشرية جمعاء قيض الله لهذه الأمة من يتولى تصحيح العقائد، ومحاربة البدع، وتنقية الشعائر، وبيان المعالم الحقيقية للإسلام بالرجوع إلى ما كان عليه السلف الأولون من صحابة رسول الله والتابعين والأئمة في عقائدهم وفهمهم لأصول الدين وشريعة الإسلام؛ مصداقا لقول النبي صلى الله عليه وسلم: "يَحْمِلُ هَذَا الْعِلْمَ مِنْ كُلِّ خَلْفٍ عُذُوْلُهُ يَنْفُونَ عَنْهُ تَحْرِيفَ الْغَالِيْنَ وَانْتِحَالَ الْمُبْطِلِيْنَ وَتَأْوِيلَ الْجَاهِلِيْنَ" رواه البيهقي، وصحَّحه الإمام أحمد وابن عبد البرِّ والعلائي وغيرهم. وقال الإمام النووي: "وهذا إخبار منه صلى الله عليه وسلم بصيانة العلم وحفظه وعدالة ناقله، وأنَّ الله تعالى يوفِّق له في كل عصر خلفاً من العُدول يحملونه وينفون عنه التحريف... وهكذا وقع والله الحمد".

خرَّجت المدرسة السلفية للأمة أئمة الفقه أبو حنيفة والشافعي ومالك وأحمد بن حنبل والأوزاعي، والليث بن سعد، وشيخ المفسرين ابن جرير الطبري، وفقه الأندلس ابن حزم الظاهري، وسلطان العلماء العز ابن عبد السلام، وشيخ الإسلام المجاهد الذي خدم الإسلام بالقلم والسيف تقي الدين ابن تيمية، وتلميذه ابن قيم الجوزية، ومصليحي شبه الجزيرة العربية محمد بن عبد الوهاب، ومحمد بن علي الشوكاني، ومحمد بن إسماعيل الصنعاني، والعلامة الهندي شاه ولي الله الدهلوي، وإمام الجزائر ورائد نهضتها عبد الحميد بن باديس، ومحبي علم المقاصد شيخ الزيتونة محمد الطاهر بن عاشور، ومحدث العصر ناصر السنة ناصر الدين الألباني، وما هؤلاء إلا غيض من فيض.

مضت مائة وعشرون عاما على وفاة مجدد الدعوة السلفية في العصر الحديث الشيخ الإمام محمد عبده الذي غادر هذه الحياة الدنيا سنة 1905 ولم يتجاوز خمسا وخمسين سنة من عمر كرسه لبعث ماء الحياة في أمة إسلامية تذرَّت برداء مهترئ قائم من مخلفات عصر الانحطاط والجمود جعلها تضحي لقمة سائغة لاستعمار غربي زادها تقهقرا وتأكلًا.

إن استنكار الفكر السلفي المستنير لمحمد عبده ومدرسته مقارنة ببعض التوجهات السلفية الحالية ليتعجب من ذلك البون الشاسع بين كلا الفهمين والتطبيين لدعوة شعارها العودة إلى منهج السلف الصالح في فهم هذا الدين والدعوة إليه والعمل بمبادئه: فهمٌ حيٌّ مبدعٌ حوَّل أُمَّةً صحراوية بعيدة عن مراكز المدنية إلى بناء أعظم حضارة عرفتها البشرية؛ شريعة ومعرفة وعمرانا وعدالة وعزة وكرامة ثمَّ آل هذا الفكر للأسف إلى فهم قاصر يكرّس الجمود والركود والخنوع والتفوق على الذات والانكفاء بالخطاب الدعوي في مسائل كلامية خلافية عفا عليها الدهر ولا طائل من إثارتها اليوم.

إنَّ جوهر الدعوة السلفية قد لخصّه الإمام مالك بن أنس في مقولته الشهيرة "لا يصلحُ آخر هذه الأمة إلا بما صلحُ به أولها" -التي وصفها الإمام البشير الإبراهيمي بأنها: "إن لم تكن من كلام النبوة فإنَّ عليها مسحة من النبوة، ولمحة من روحها، وومضة من إشراقها"- هدفها الأساس: تصفية الإسلام، وتطهيره من الشوائب والبدع والانحرافات التي طرأت عليه، وحثت على صفحته

وبالرغم من تركيز اهتمامه على التعليم وتصحيح الأفهام والعقائد لم يغفل الشيخ الإمام أهمية الإصلاح السياسي بالتأكيد على حق الرعية وواجبها في مراقبة الحاكم ومساءلته، وانتهاج الشورى والتناصح أساسا للعلاقة بين الحكام والمحكومين على أساس العدل والطاعة بالمعروف، وضرورة الاتحاد والتناصر والتعاون بين الشعوب الإسلامية مهما اختلفت حكوماتهم، وتباعدت أقطارهم، وتتنوع مذاهبهم وأعرافهم ولغاتهم للتصدي للعدو الخارجي المتمثل في الاستعمار الغربي.

يقول الشيخ الإمام في مقال بمجلة العروة الوثقى بعنوان "الوحدة الإسلامية" مستكرا ما أصاب المسلمين من خنوع وإحباط وتشتت وتباعد: "هل أصاب الخدر مشاعرهم حتى لا يحسوا ببعضهم البعض أليس لكل واحد أن ينظر لأخيه كما حكم الله في قوله (إنما المؤمنون إخوة) فيقيمون بالوحدة سدا يحول عنهم هذه السيول المتدفقة عليهم من جميع الجوانب."

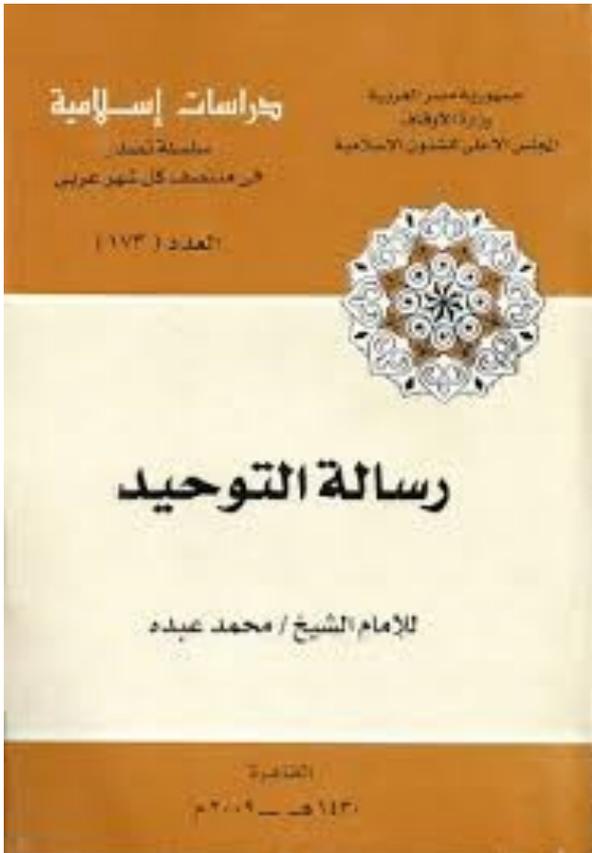
فالسلفية في فكر الشيخ محمد عبده ومدرسته دعوة للرجوع إلى منابع الأولى للإسلام بما يوائم بين الموروث الحضاري الإسلامي، وبين المعارف والتجارب الإنسانية العصرية، ويعيد للأمة حيويتها وسؤدها وعزتها، ودورها الريادي بين الأمم بما تحمله من رسالة خاتم الأنبياء والمرسلين المبعوث رحمة للعالمين.

لقد حافظ الأئمة السلفيون على أصالة الرسالة المنزلة، ومنحوها في الوقت نفسه زخماً وحيوية بما يمكن المسلمين من الاضطلاع بوظيفة الأمة الوسط الشاهدة على الناس. فتشدد هؤلاء العلماء المشروع فيما يتعلّق بصيانة العقيدة وحماية العبادة لم يمنعم مطلقاً من إظهار إبداع فقهي جريء فيما يخص الجانب المرن والمتغير من الشريعة (فقه المعاملات) الذي يُشكّل الجزء الأكبر من التشريع الإسلامي. وبفضل هذا التوليف الحكيم بين التشدد في الأصول والانفتاح في الاجتهاد، استطاع هؤلاء العلماء أن يعيدوا للإسلام قدرته على التوفيق بين ثبات مبادئه الأساسية وملاءمتها لمقتضيات كل العصور والبيئات والثقافات.

وبالعودة إلى دعوة الإمام محمد عبده، وبعد فشل أستاذه جمال الدين الأفغاني في مواجهة المد الاستعماري الغربي على بلاد المسلمين بالعمل السياسي الثوري؛ أدرك أنه لا يمكن لهذه الأمة أن تنهض من غفوتها وكبوتها إلا بجيل جديد من المستنيرين الذين يفهمون الإسلام فهما صحيحا ليقودوا الأمة في صراعها مع الجهل والفقر والدجل والتخلف والاستعمار. فانبرى رحمه الله ينفذ الغبار الذي ران على عقائد المسلمين، ويحلل الجمود الذي جثم على علوم الشريعة ومناهج تدريسها. فدعا إلى تحرير الفكر من قيد التقليد ونادى بفهم الدين على طريقة سلف الأمة قبل ظهور الخلاف، والرجوع في كسب معارفه إلى منابعه الأولى وإعادة فتح باب الاجتهاد ومحاربة الخرافات والأباطيل، وإصلاح التعليم في الجامع الأزهر وملحقاته، وإنشاء جيل من علماء الدين القادرين على مواجهة متطلبات العصر وفق روح الشريعة ومقاصدها الكلية، وتخليص اللغة العربية من الزخرفات اللفظية، والأساليب البالية التي كادت تحولها إلى لغة ميتة ليس بمقدورها مواكبة تطورات العصر.

وفي هذا السياق دعا الإمام محمد عبده إلى إيلاء العناية بدراسة القرآن والسنة الصحيحة باعتبارهما المصدرين الأساسيين للإسلام، وإعادة الاعتبار لوظيفة العقل في فهم نصوصهما ونفي أي تعارض بينهما. وقد واجه مشروعه الإصلاحية في بدايته معارضة شديدة من أنصار المدرسة التقليدية المتزمتة الذين رموه بالانحراف، والانجرار وراء الحضارة الغربية الغازية، وهو من كل ذلك براء؛ كما يُتبين من كتاباته التي رد فيها على تهجمات المفكرين الغربيين ومن سار في فلكهم من المستغربين المسلمين على الإسلام مسقها ادعاءاتهم، ومبرزاً سمو هذا الدين ورفي حضارته. كما رد على منتقديه من العلماء التقليديين بهذين البيتين من الشعر:

ولست أبالي أن يقال محمد أبل واكتظت عليه المائم
ولكنه دين أريد صلاحه من قبل أن تقضي عليه العمائم





نحن والعلم في المعايير الدولية هل يلتقي الخطآن يوماً؟

ومراكز البحث من جهة، والمؤسسات الصناعية والإنتاجية من جهة أخرى.

وهنا لا ننسى القطاع الخاص، الذي لا يوجد في قاموسه مفردات تشجيع البحث العلمي، أو التطوير التكنولوجي، اعتماداً على الكفاءات الوطنية والمؤسسات العلمية المحلية.

ويظهر هذا الأمر جلياً في الارتباك الواضح والتردد الكبير الذي يطبع تصرفات المؤسسات الحكومية تجاه هذه المسألة، حيث إنها لم تبد حتى الآن رغبة أكيدة وشجاعة كافية في احتضان الباحثين وتبني مشاريعهم العلمية، وتحمل أعبائها المالية، نظرياً ومخبرياً، أو على الأقل التنسيق مع الجامعات، ومراكز البحث ومساعدتها مادياً ومعنوياً لإنجاز الأعمال الممكنة. بينما نجد في الغرب أن التعاون القائم بين الجامعات، ومراكز البحث والمؤسسات الصناعية، حكومية كانت أو خاصة، هو القاعدة الأساس الذي تركز عليه تلك الدول في تقدمها العلمي، وتطورها التكنولوجي، وازدهارها الصناعي ونموها الاقتصادي.

وإلى جانب هذا التعاون المحكم الأوصال، القائم بين المؤسسات العلمية والصناعية في الغرب، يوجد لديهم ما يعبر عنه بمجالس التفكير، التي يضم كل واحد منها مجموعة من العلماء في اختصاص واحد، حيث تدرّس المسائل العلمية المتعلقة بمجال بحثها. وما المشاريع الممكن تقديمها للبلاد من أجل تطويرها، وتمكينها من المنافسة، ومثل هذه الإرادة تكاد تكون مفقودة لدى علمائنا والآثار السلبية لهذه الظاهرة بداية على الأداء العلمي لمؤسساتنا، ولا نريد هنا أن نبحت في أسباب ذلك؛ لأنّ هذا باب آخر تحتاج دراسته إلى البحث في عناصر أخرى مرتبطة به أو مؤثرة فيه.

والذي يمكن قوله في خاتمة هذا الكلمة أننا على يقين من أنّ الخطين سيلتقيان إذا أحكم أمر أربعة من الناس، فاجتمع على التمكين لهذه الأمة، وهؤلاء هم رجل مكنّاه من زماننا وسلمناه مقاليد أمورنا، ورجل وكنناه بثغر من ثغورنا، وفوّضناه بإدارة بعض مصالحنا، ورجل زاده الله بسطة في العلم فسلمناه عقول أبنائنا، وعلقنا عليه آمالنا، ورجل زاده الله بسطة في المال، وآتاه من فضله، جعلنا فيه بعد الله رجاءنا .
والله موفق لما فيه الخير والصواب

قال رسول الله ﷺ:
«طَلَبُ الْعِلْمِ
فَرِيضَةٌ
عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ»
- صحيح ابن ماجه -

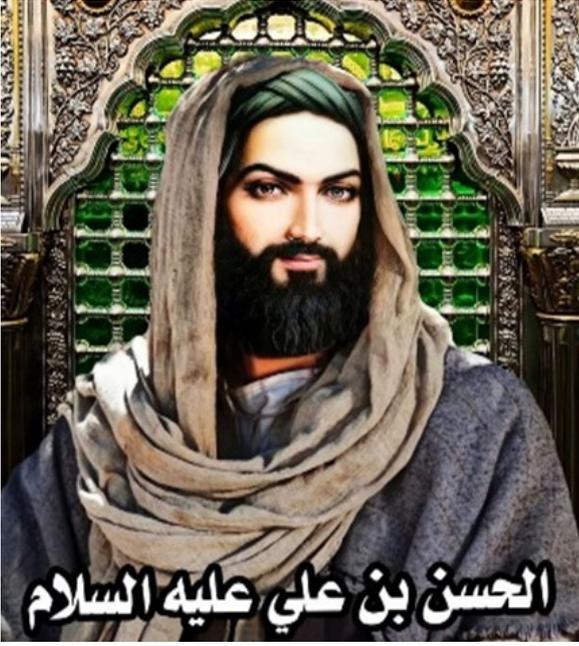
إنّ ما نقصده بالعلم في المعايير الدولية تلك المعايير والمؤشرات التي يرتكز عليها خبراء المنظمة العالمية، للتربية والثقافة والعلوم في تحديد المستوى التعليمي، والعلمي، لأي مجتمع أو دولة أو أمة، فهؤلاء يعتمدون على معايير

عديدة منها : عدد الجامعات والمعاهد ومراكز البحث في الدولة، ونسبتها مع السكان. وكذا عدد العلماء وعدد الحاصلين على الشهادات العليا، وكذا الحائزين على الجوائز العالمية، مثل جائزة نوبل وغيرها، ومدى مساهمة هؤلاء في الاكتشافات والاختراعات العلمية التي ينشدها العالم، ويتم تحديد نسبة هؤلاء مع عدد السكان، التي يفترض أن تكون 1/10000 شخص .

وكذا عدد الدوريات العلمية المعتبرة التي تصدر عن تلك الدولة، وعدد الإصدارات العلمية التي تصدر عنها سنوياً، وعدد الأبحاث العلمية التي يقوم بها أبناء البلد والدوريات العالمية، التي تنشر فيها. كما يتم النظر في مدى عناية الحكومة بالناحية التعليمية والبحثية، وموقع ذلك من أولياتها وقيمة المخصصات للبحث العلمي ونسبتها من الدخل الوطني للعام، وكذا عدد الجوائز التشجيعية والتقديرية التي تمنحها الدولة والقطاع الخاص لتشجيع البحث العلمي وتطويره.

ولو سأل أي مواطن عربي نفسه أين نحن من هذه المعايير؟ وما حقنا منها؟ وهل فينا من يسعى إلى تحقيق بعضها أو معظمها؟ وهل تفكيرنا الاستراتيجي متجه نحوها أو مجانب لها؟ وهل مفهومنا للثقافة وتفسيرنا لعناصرها منسجم معها؟ وهل نبوئها مكان الريادة في مخططاتنا وميزانياتنا؟ وهل لدينا الاستعداد الكافي للإنفاق على البحث العلمي، وإن أدركنا أن أعماله قد تنجح وقد تخفق، لوجد الإجابة أننا وهذه المعايير على خطين متوازيين، لا يعلم التقاءهما إلا الله سبحانه وتعالى.

ولعل من أكبر المشكلات، وأكثرها تعقيداً في هذا المجال في بلادنا العربية، التفكك الرهيب الحاصل بين المؤسسات العلمية



الجلس من الآداب الاجتماعية التي توجب المحبة والألفة بين الناس، واجتاز عليه في يوم شخص من أهل الشام متشرب بالكرهية والحقد فسيبه وشمته وبعد فراغه التفت فخطبه بناعم القول وقابله ببسمات قائلا له أظنك غريب؟؟ لو سألتنا أعطيناك ولو استرشدنا أرشدناك ولو استحملتنا حملناك وإن كنت جائعا أطعمناك وإن كنت محتاجا أغنياناك وإن كنت طريدا أوياناك، وما زال يلاطفه ليقطع روح العدا من نفسه حتى ذهل ولم يطق رد الكلام وبقي حائرا خجلا كيف يعتذر له، هكذا كان الحسن لا يثيره الغضب ولا يزعجه المكروه و لقد اعترف له ألد خصومه مروان بن الحكم بسمو و عظيم حلمه حيث حذر مروان في جنازته و بادر إلى حمل جثمانه فقال له أخوه الحسين تحمله اليوم و كنت بالأمس تجرعه الغيظ!! فرد عليه إني كنت افعل ذلك بمن يوازن حلمه الجبال، لقد كان كجده ﷺ في سعة حلمه وعظيم أخلاقه وصفحه عن أساء إليه.

بإيعه أهل الكوفة بعد وفاة أبيه وأحبوه أشد حب وتولى أمر المسلمين سبعة أشهر وأحد عشر يوما ، و كان يقول كانت جماجم العرب في يدي يسالمون من سالمته ويحاربون من حاربت فتركتها لله حقنا لدماء المسلمين ، هل يوجد تعفف وزهد وعمل صالح أكبر من هذا و بذلك تتحقق نبوءة جده ﷺ " إن ابني هذا سيد ولعل الله أن يصلح به بين فئتين من المسلمين " ، رجع بمن معه من أصحابه وبني هاشم إلى المدينة المنورة واستقر بها حتى وافته المنية عشر سنين بعد عام الجماعة تقرب منه و جالسه كبار العلماء وعظماء المحدثين والرواة و منهم ابنه الحسن المثني ، و ازدهرت المدينة المنورة بكوكبة من الأعلام ، خلف اثني عشر ابناً ذكراً و ستة بنات ولم يُعقب من الذكور سوى زيد و الحسن المثني الذي أنجب خمسة أولاد أعقبوا، وهم عبد الله، والحسن، وإبراهيم، داود، وجعفر و أغلبية أشرف منطقة



السيد / توفيق محمد بوكريطاري

دائماً في اطار سلسلة اعلام الهدى اخترت لكم في هذا العدد سيرة الإمام الحسن بن علي بن أبي طالب ابن عبد المطلب بن هاشم بن عبد مناف القرشي الهاشمي المدني ، أبوه عليُّ بنُ أبي طالبِ ابنُ عم النبي ﷺ ، وأمه واحدة من سيدة نساء العالمين فاطمة بنتُ رسول الله ﷺ ، ولد في خامس عشر من شهر رمضان للسنة الثالثة من الهجرة (3 هـ - مارس 625 م) اجتمع فيه شرف الحسب والنسب ، تربي في بيت الطهارة وتغذى من معين جدّه ﷺ مدة سبع سنوات وستة أشهر ، و نشأ في كنف أبيه علي بن ابي طالب و ما أدراك ما علي الذي روى قائلا رضي عنه قال : كنت رجلا أحب الحرب فلما ولد الحسن هممت أن أسميه حربا فسماه رسول الله ﷺ الحسن و أمر بخلق رأسه والتصدق بوزن شعره فضة على المساكين و عق عليه ﷺ بكبش ، و كان ﷺ يقول " اللهم إني أحبه فأحبه وأحب من يحبه" و كان يقول ﷺ " إن ابني هذا سيد ولعل الله أن يصلح به بين فئتين من المسلمين " .

كان وسيما جميلا يضرب شعره منكبيه، أبيض مشرباً بحمرة، سهل الخدين، ، كث اللحية ، بعيد ما بين المنكبين، ربعة ليس بطويل ولا قصير حسن البدن، يختتم في يساره مليحا من أحسن الناس وجها أشبه برسول الله ﷺ ، عاقلا رزينا جوادا خيرا دينيا ورعا محتشما كبير الشأن ، أصدق الناس لهجة و أفصحهم نطقا مثالا للرحمة يزور ضعفاء المسلمين ويعود مرضاهم ويشهد جنازهم ويجيب دعوة من دعاه ولا يرد دعوة مملوك ولا فقير ، يصابر جليسه حتى يكون هو المنصرف ، وما أخذ أحد بيده فجذبها منه حتى يكون الأخذ هو الذي يرسلها ، وكان حريصا على تطيب النفوس واجتناب الإساءة لأي انسان؛ أخلاقه رفيعة ، اجتاز ذات يوم على جماعة من الفقراء قد وضعوا على وجه الارض كسيرات يأكلون فدعوه الى مشاركتهم فأجابهم الى ذلك وهو يقول إن الله لا يحب المتكبرين ولما فرغ من تناول الطعام دعاهم الى ضيافته فأطعمهم وكساهم واغدق عليهم بمعرفه ، كان يغض عن اساء إليه ويقابله بالإحسان ، و يروى أن غلاما له تعمد كسر رجل شاة فقال له لم ذلك؟؟؟ فرد عليه قائلا: لأجلب لك الهم والغم!! ! فتبسم و اعتقه وأجزل له في العطاء، و يروى أنه كان جالسا في مكان فأراد الانصراف منه فجاءه فقير فرحب به ولاطفه وقال له : إنك جلست على حين قيام منا أفتأذن لي بالانصراف؟؟ فقال له: نعم يا ابن رسول الله، إن مراعاة حق

قال شهيدا في سن سبعا وأربعمائة سنة (47 سنة) ، أما عن سبب وفاته فالمشهور أنه قُتل مسموماً ، أما عن قاتله فاختلّف في ذلك و يروى أنه بينما هو يصلي إذ وثب عليه رجل فطعنه بخنجر مسموم وقعت الطعنة في وركه فمرض منها أشهراً فقعد على المنبر فقال اتقوا الله فينا فإننا أضيافكم فأجهش المصلين بالبكاء و في رواية أخرى أن جعدة بنت الأشعث بن قيس سقته السم فاشتكى نحواً من أربعين يوماً وأحضر له الطبيب فقال هذا رجل قد قطع السم أمعاءه ، و روي أنه في مرض موته قال الحسن لأخيه الحسين قد سقيت السم غير مرة ولم أسق مثل هذه إني لأضع كبدي فقال من فعله يا أخي؟؟ فأبى أن يخبره لاجتتاب إزهاق الدماء، ولما اشتد عليه الوجع جزع الحسن، فقال له أخوه الحسين: ما هذا الجزع؟؟؟ ما هو إلا أن تفارق روحك جسديك فقدم على أبوبك علي وفاطمة، وعلى جدك النبي ﷺ وخديجة، وعلى أعمامك حمزة وجعفر وعلى أخوالك القاسم الطيب ومطهر وإبراهيم، وعلى خالاتك رقية وأم كلثوم وزينب قال: فسرتني عنه و رد عليه قائلاً: " يا أخي إني أدخل في أمر من أمر الله لم أدخل في مثله، وأرى خلقاً من خلق الله لم أر مثله قط " فبكى الحسين ، ثم قال له و هو يوصيه : " يا أخي إن أباك لما قبض رسول الله ﷺ استشراف لهذا الأمر فصرفه الله عنه فلما احتضر أبو بكر تشرف أيضاً لها فصرفت عنه إلى عمر فلما احتضر عمر جعلها شورى أبي أدهم فلم يشك أنها لا تعدوه فصرفت عنه إلى عثمان فلما قتل عثمان بويج ثم نوزع حتى جرد السيف وطلبها فما صفا له شيء منها وإني والله ما أرى أن يجمع الله فينا أهل البيت النبوة والخلافة فلا يستخفك سفهاء أهل الكوفة ليخرجوك وقد كنت طلبت إلى عائشة أن أدفن في حجرتها فقالت نعم فإذا ما مت فاطلب ذلك إليها وما أظن القوم إلا سيمنعونك فإن فعلوا فادفني في البقيع " ثم قال أخرجوا فراشي إلى الصحن فأخرجوه فقال بعد النطق بالشهادة اللهم إني أحسب نفسي عندك و فاضت روحه إلى ربها راضية مرضية ، فأجهش أبا هريرة بالبكاء و نادى بأعلى صوته يا أيها الناس مات حب رسول الله ﷺ فارجت المدينة صياحاً فلا تلقى إلا باكياً ، باشر الحسين في تجهيز أخيه و أعانه على ذلك عبد الله بن عباس وعبد الرحمن بن جعفر وعلي بن عبد الله بن عباس وأخواه محمد بن الحنفية وأبو الفضل العباس ، فغسله وكفنه وحنطه وهو يذرف من الدموع وبعد الفراغ من تجهيزه ؛ أمر بحمل الجثمان إلى مسجد الرسول لأجل الصلاة عليه ، لم يشهد تشيع جنازة نظيراً لها بمدينة رسول الله ﷺ ، فقد بعث الهاشميون إلى العوالي والقرى المحيطة بالمدينة من يعلمهم بموت الحسن ، فنزحوا جميعاً إليها وقد بلغ من ضخامة التشيع أن البقيع ما كان يسع أحداً من كثرة الناس ، توجه به الحسين إلى قبر جدّه رسول الله ﷺ ليجدد به عهداً ثم يمضي به إلى البقيع ليدفن بجوار جدته فاطمة بنت أسد بن هاشم بن عبد مناف رضي الله عنها تنفيذاً لوصيته ووقف الإمام الحسين على حافة قبره، وأخذ يؤبّن أخاه قائلاً: " رحمك الله يا أبا محمد، إن كنت لتباصر الحقّ مظانّه، وتؤثر الله عند التداحض في مواطن التقيّة بحسن الروية، وتستشفّ جليل معازم الدنيا بعين لها حاقرة، وتفويض عليها يدا طاهرة الأطراف، نقيه الأسرة، وتردد بادرة غرب أعدائك بأيسر المؤونة عليك، ولا غرو فأنّت ابن سلالة النبوة ورضيع لبنان الحكمة، فإلى روح وريحان، وجنة ونعيم، أعظم الله لنا ولكم الأجر عليه، ووهب لنا ولكم حسن الآسى عنه "

رحم الله خامس الخلفاء الراشدين، كان من الأربعة الذين باهى بهم رسول الله ﷺ نصارى نجران ومن المطهرين الذين أذهب الله عنهم الرجس ومن القريبى الذين أمر الله مودتهم رحم الله الحسن سبط رسول الله ﷺ صدق الله فصدقه الله فجعله من الخالدين

المغرب العربي هم من نسل عبد الله سنتناول سيرته في مقال لاحق ، كان الحسن أعبد الناس في زمانه و أزهدهم، اذا حجّ يحج ماشياً و اذا ذكر العرض على الله بكى و يشهق شهقة يغشى عليه منها، و كلما يصل الى باب المسجد يرفع رأسه قائلاً: " **الهي ضيفك ببابك، يا محسن قد أتاك المسيء فتجاوز عن قبيح ما عندي بجميل ما عندك يا كريم** " ، و كان عند إسباغه للوضوء يصفّر لونه فقيل له في ذلك فقال : " **حق على كل من وقف بين يدي رب العرش أن يصفر لونه و ترتد فرائصه** " ، روي أن رجل وقف عليه فقال: يا ابن أمير المؤمنين بالذي أنعم عليك بهذه النعمة التي ما تليها منه بشفيغ منك إليه، بل انعاماً منه عليك إلا ما أنصفتني من خصمي فأنه غشوم ظلوم، لا يوقر الشيخ الكبير و لا يرحم الطفل الصغير و كان متكئاً فاستوى جالساً و قال له: من خصمك حتى أنتصف لك منه؟ فقال له: الفقر، فأطرق رأسه ثم رفعه متجهاً الى خادمه قائلاً له: احضر ما من موجود، فأحضر خمسة آلاف درهم، فقال للخادم: ادفعها إليه، ثم قال له: بحق هذه الأقسام التي أقسمت بها عليّ متى أتاك خصمك جاتراً إلا ما أتيتني منه متظلماً ، و روي أنّ غلاماً له جنى جنابة توجب العقاب، فأمر به أن يضرب، فقال: يا مولاي "و الكاظمين الغيظ" قال: كظمت غيظي، قال: "و العاقين عن الناس" قال: عفوت عنك، قال: يا مولاي "و الله يحبّ المحسنين" فقال له: اذهب أنت حرّ لوجه الله و لك ضعف ما كنت أعطيك ، كما روي عنه يقول والله ما أحببت منذ علمت ما ينفعني وما يضرنني أن ألي أمر هذه الأمة لأتجنب أن يهرق في ذلك محجمة دم ، ومن كلامه الدال على قوة علمه قوله في بعض مواضعه " يا ابن آدم عفا عن محارم الله تكن عبداً و ارض بما قسم الله سبحانه تكن غنياً و أحسن جوار من جاورك تكن مسلماً و صاحب الناس بمثل ما تحب أن يصاحبوك بمثله تكن عدلاً إنه كان بين أيديكم أقوام يجمعون كثيراً و يبنون مشيداً و يأملون بعيداً أصبح جمعهم بوراً و عملهم غروراً و مساكنهم قيوراً يا ابن آدم إنك لم تزل في هدم عمرك منذ سقطت من بطن أمك فخذ مما في يديك لما بين يديك فإن المؤمن يتزود و الكافر يتمتع " ومما يؤكد عظيم زهده تعففه عن الحكم طلباً لمرضاة الله ، عرف عن الحسن كرمه و جوده وكثرة إنفاقه ، فسمع مرة رجلاً إلى جنبه يسأل الله أن يرزقه عشرة آلاف درهم فانصرف فبعث بها إليه، وكان يعطي الرجل الواحد مائة ألف ، و روي زيارة حجاج له عند بلوغهم المدينة المنورة فلما خرجوا، بعث لكل رجل منهم بأربعمائة، فرجعوا اليه ليخبروه ببسرهم فقال لهم : لا تردوا علي معروفني إن الله ليباهي ملائكته بكم يوم عرفة ، وقيل له : لأبي شيء لا نراك تردّ سائلاً ؟ فأجاب : " **إني لله سائل وفيه راغب ، وأنا أستحي أن أكون سائلاً وأردّ سائلاً ، وإن الله عودني عادة أن يفيض نعمه عليّ ، وعودته أن أفيض نعمه على الناس ، فأخشى إن قطعت العادة أن يمنعي العادة** " ، اجتاز يوماً على غلام أسود بين يديه رغيف يأكل منه لقمة ويدفع لكليبه لقمة أخرى ، فقال له الإمام : ما حملك على ذلك ؟ فقال الغلام : **إني لأستحي أن أكل ولا أطعمه وهنا رأى الإمام فيه خصلة حميدة ، فأحبّ أن يجازيه على جميل صنعه ، فقال له : لا تبرح من مكانك ، ثم انطلق فاشتراه من مولاه ، واشترى الحائط (البستان) الذي هو فيه ، وأعتقه وملكه إياه ، ومن مكارم أخلاقه أنّه ما اشترى من أحد حائطاً (بستان) ثم افتقر البائع فردّه له حائطه و ثمنه معه ، كان يمنح الفقراء برّه قبل أن يبوحوا بحوائجهم لئلا يظهر عليهم ذلّ السؤال ، كان كهفاً منيعاً لمن يلجأ اليه ، وملاذاً حصيناً لمن يلود به ، كرّس أوقاته في قضاء حوائج الناس ، ودفع الضيم والظلم عنهم ، عرف بحلمه بتحمّله لتوابع صلحه مع معاوية حيث تحمّل أشد أنواع التآنيب من خيرة أصحابه ، فكان يواجههم بعفوه وأناته ، ويتحمّل منهم أنواع الجفاء في ذات الله صابراً محتسباً .**

توفي الحسن رضي الله عنه في سنة تسعة وأربعين من الهجرة (49 هـ -670 م) و هو لم يتجاوز عقده الخامس ،



فرع عين مليلة : " أداء ميداني متوازن وتحفيز للموارد طويلة الأجل "

بقلم السيد : صولي رضوان – مدير فرع عين مليلة

سجلت إلى غاية 30 جوان 2025 2,439 مليار دج فقط، مقابل هدف قدره 7,139 مليار دج، أي بنسبة إنجاز 34%، وتراجع بـ 61% عن نفس الفترة من 2024. وهذا يدفع إلى إعادة تفعيل استراتيجية المنتجات الاستثمارية طويلة الأجل.

6. الحسابات الجارية والتأمينات النقدية: أداء ممتاز بنسبة 231%

سجل الفرع 10,255 مليار دج، مقابل هدف بـ 4,444 مليار دج، أي بنسبة إنجاز 231%، وبنسبة نمو 133% عن العام الماضي.

7. رؤية المصرف: تعزيز ثقافة الادخار والاستثمار الإسلامي تعتمد استراتيجية مصرف السلام الجزائر على ترسيخ ثقافة الموارد المستقرة، عبر:

- الودائع الاستثمارية كوسيلة للادخار المربح.

- سندات الاستثمار كأداة تمويلية مرنة ومشروعة.

- حسابات الادخار لتوسيع قاعدة الموارد وتعزيز استقرار السيولة.

بين مؤشرات الأداء والأفاق، يواصل فرع عين مليلة ترسيخ مكانته ضمن فروع المصرف الأكثر ديناميكية، مؤكداً التزامه بالتوازن بين الكفاءة التجارية والضبط المالي.

ولا يفوتني، كمدير للفرع، أن أتقدم بجزيل الشكر والامتنان لفريق العمل كافة على ما بذلوه من جهد جماعي مستمر منذ تأسيس الفرع، وعلى مدى السنوات الماضية، لما أظهره من تفانٍ ومهنية، كانت الأساس الحقيقي لكل هذه النتائج.

ضمن متابعة تنفيذ الموازنات التقديرية للفروع إلى غاية الثلاثي الثاني من سنة 2025، يؤكد فرع عين مليلة حضوره كمحرك أداء فعال في شبكة فروع مصرف السلام الجزائر، حيث سجل نتائج مشجعة على مستويات متعددة، مع استمرار التحدي في إعادة هيكلة موارد الادخار والاستثمار.

1. صافي الدخل: 102% نسبة إنجاز و38% نمو سنوي حقق الفرع إلى غاية 30 جوان 2025 صافي دخل قدره 115 مليون دج، مقارنة بهدف مقدر بـ 107 مليون دج، أي بنسبة إنجاز 102%. كما سجل نموًا سنويًا بنسبة 33.38% مقارنة بما تحقق في نفس الفترة من 2024، ما يعكس تحسن فعالية التسيير التشغيلي.

2. النتيجة الصافية: 117% إنجاز و40% نمو سنوي بلغت النتيجة الصافية المحققة 200 مليون دج إلى غاية 30 جوان 2025، مقابل هدف بـ 170 مليون دج، بنسبة إنجاز 117%، ونمو بـ 40% مقارنة بـ 143 مليون دج في 2024.

3. تمويلات العملاء: 120% نسبة إنجاز بـ 17,785 مليار دج من التمويلات المحققة، مقابل 14,872 مليار دج مستهدفة، يواصل الفرع تعزيز دوره في تمويل الاقتصاد الحقيقي.

4. ودائع العملاء: 110% إنجاز وثقة دائمة سجل الفرع 12,694 مليار دج من الودائع، متجاوزًا الهدف بـ 110%، ما يعكس ترسيخ علاقات متينة مع المتعاملين.

5. حسابات الادخار والاستثمار: مؤشر يتطلب تصويب



شباب، التزام، وتميز في الأداء

بقلم : السيد بلال بن لقوادرية
نائب مدير فرع عين مليلة

ويواصل الفريق مساعيه لتعزيز حضوره في السوق المحلي، من خلال الترويج لحلول تمويلية متوافقة مع مبادئ الصيرفة الإسلامية، وتطوير علاقات طويلة الأمد مع الزبائن.

بكل فخر، يثمن فرع عين مليلة هذه المسيرة التي لم تكن لتتحقق لولا الجهود اليومية المبذولة من طرف طاقمه، والدعم المتواصل من الإدارة المركزية، وتفاعل المجتمع المحلي الذي نعزز بخدمته

منذ افتتاحه في شهر جوان 2021، استطاع فرع مصرف السلام الجزائر بعين مليلة أن يفرض مكانته ضمن شبكة الفروع بفضل ديناميكية فريقه الشاب والتزامه العميق بتقديم خدمة مصرفية عالية الجودة.

يضم الفرع اليوم طاقمًا مكونًا من 15 موظفًا يتسمون بروح المبادرة والعمل الجماعي، مما جعله يحقق نتائج مميزة خلال فترة وجيزة، ويُعدّ هذا الفريق نموذجًا للفعالية والانضباط، حيث يحتل الى غاية 04 أوت 2025 وخلال كتابة هاته الأسطر، المرتبة السادسة على المستوى الوطني من حيث رصيد التمويلات، وهو مؤشر قوي على الثقة المتبادلة بين الفرع وزبائنه، سواء من الأفراد أو من المؤسسات.

إحدى أبرز نقاط القوة التي يُعزز بها في فرع عين مليلة وهي نسبة الأقساط الغير محصلة والتي تكاد تكون منعدمة، ما يعكس جودة دراسة الملفات والتزام العملاء، بالإضافة إلى المتابعة الدقيقة التي يقوم بها الفريق. كما أن العلاقة الوطيدة مع الزبائن، المبنية على القرب والثقة، تشكل حجر الزاوية في سياسة العمل المعتمدة من طرف الفرع، ورغم حداثة الفرع نسبيًا، إلا أن روحه الشبابية وتمسكه بقيم مصرف السلام، كالاخترافية، الابتكار، والتمويل المسؤول، جعلت منه نموذجًا يحتذى به.





«مصلحة الصندوق: الواجهة

الحيوية للمصرف ومحرك

أساسي لاستقطاب الودائع»

بقلم : شعبان حملاوي رئيس مصلحة
الصندوق بفرع عين مليلة

تأخير أو خطأ بسيط قد ينعكس سلبيًا على صورة المصرف، والعكس صحيح. إن تفاني رئيس مصلحة الصندوق في التكوين، والمراقبة، وتوزيع المهام، ساهم في ترسيخ ثقافة «العملية الصحيحة من أول مرة».

3. دور الصندوق في استقطاب الودائع

قد يعتقد البعض أن استقطاب الودائع مسؤولية المصالح التجارية فقط، غير أن الواقع يبين أن مصلحة الصندوق هي واجهة تنفيذية حاسمة. التعامل اللبق، التوجيه السليم، توضيح المزايا، وكل تفاعل مهني قد يتحوّل إلى قرار من العميل بفتح حساب، أو زيادة رصيده، أو حتى التوصية بخدمات المصرف لأقاربه.

لقد لاحظنا في فرعنا كيف أن سلوك فريق الصندوق، تحت إشراف رئيس المصلحة، قد ساهم في تحقيق نسب إنجاز عالية في تعبئة الموارد.

4. الأمن والانضباط

الجانب المالي الحساس الذي تتعامل معه مصلحة الصندوق يتطلب أقصى درجات الانضباط والشفافية. وهنا، تظهر أهمية رئيس المصلحة في تطبيق الإجراءات الصارمة، وتقليل المخاطر، وضمان بيئة مالية آمنة تحمي المصرف والعميل على حد سواء.

5. القيادة بالمثال

الجانب الإنساني والمهني لا يقل أهمية. فقيادة مصلحة الصندوق تتطلب حسًا عاليًا بالمسؤولية، وعدالة في توزيع المهام، وقدرة على امتصاص ضغط العمل، خاصة في فترات الذروة. وقد لمسنا من زميلنا رئيس المصلحة قدرة استثنائية على إدارة الفريق بروح إيجابية، مما خلق انسجامًا واحترافية واضحة.

مصلحة الصندوق ليست مجرد نقطة إيداع وسحب، بل هي قلب نابض للعمل المصرفي اليومي، تعكس هوية المصرف وتؤسس لعلاقته مع عملائه. من هنا، فهذا هو الدور الذي نلعبه.

في العمل المصرفي، كثيرًا ما تُسلط الأضواء على الأرقام والمؤشرات المالية، بينما تُغفل في بعض الأحيان القواعد اليومية التي يقوم عليها هذا الأداء. ومن بين هذه الركائز، تبرز مصلحة الصندوق باعتبارها الواجهة الأولى للمصرف، وحلقة الوصل المباشرة بين الزبون والبنك.

زملائي في الفرع، وكرئيس مصلحة الصندوق، نجسد هذا الدور بأقصى درجات الاحتراف والمسؤولية، ما يجعلنا نقف عند أهمية هذه المصلحة كمكوّن استراتيجي حقيقي في تعزيز العلاقة مع الزبائن، واستقطاب الودائع، ودعم صورة المصرف.

1. مصلحة الصندوق: بوابة الثقة الأولى

من اللحظة التي يدخل فيها العميل إلى المصرف، يكون أول تفاعل له غالبًا مع عون الصندوق. لذلك، فإن مصلحة الصندوق لا تمثل فقط نقطة تنفيذ العمليات، بل هي من تصنع الانطباع الأول، والذي غالبًا ما يترسخ في ذاكرة العميل. حسن الاستقبال، الابتسام، والإنصات، كلها عوامل تصنع الفارق.

2. السرعة والدقة = رضا الزبائن

السرعة في تنفيذ العمليات والدقة في تسجيل المعطيات ليست مجرد كفاءة تقنية، بل هي محور أساسي لرضا العملاء، وبالتالي لعودتهم المتكررة وثقتهم المستمرة. كل

دراسة مقارنة مع النموذج الأمريكي

بقلم السيدة : صليحة زغول رئيسة خلية التمويلات
بفرع عين مليلة

في بيئة مصرفية تزداد تعقيداً وتنوعاً يوماً بعد يوم، تلعب الضمانات البنكية دوراً محورياً في تحقيق التوازن بين حماية مصالح البنك وضمان حقوق الزبون. فالمصرف، بصفته ممولاً أو شريكاً مالياً، مطالب باتخاذ إجراءات تضمن استرجاع موارده دون المساس بمبدأ الثقة مع الزبائن. ومن هنا، تبرز أهمية تحصيل الضمانات بكافة أنواعها ضمن السياسة الائتمانية للمؤسسات المالية.



1. مفهوم الضمانات البنكية

الضمانات البنكية هي كل ما يُقدّم من طرف الزبون أو الغير، كوسيلة لتأمين تنفيذ التزام مالي أو تعاقدية تجاه البنك، سواء تعلق الأمر بتمويل مباشر (كتمويل استثماري أو استغلالي) أو غير مباشر (كضمان اعتماد مستندي أو كفالة بنكية).

2. أنواع الضمانات البنكية

تتنوع الضمانات البنكية حسب طبيعتها إلى:
- ضمانات عينية: وتشمل العقارات، المعدات، السلع، السيارات... وهي ضمانات محسوسة تُسجّل باسم المصرف لضمان حقه.

- ضمانات مالية: كالرهن النقدي أو الحجز على حساب.
- ضمانات شخصية: كالكفالة أو الالتزام بالتسديد من طرف ثالث.

- ضمانات وثائقية أو قانونية: مثل التعهدات الرسمية أو العقود الموثقة.

3. دور الضمانات في حماية حقوق البنك

تمثل الضمانات وسيلة أساسية لتقليل المخاطر، إذ تسمح للبنك باسترداد جزء أو كل مستحقاته في حال تعثر الزبون. كما تساهم في:

- تقليص نسب الخسائر في حالة عدم السداد.

- تقوية موقف المصرف عند التقاضي.

- تعزيز الانضباط في التسديد من طرف الزبائن.

4. الضمانات كحماية للزبون أيضاً

قد يُفهم تحصيل الضمانات كإجراء لصالح البنك فقط، غير أن الزبون يستفيد هو الآخر منها، لأنها:
- تعزز مصداقيته المالية أمام المؤسسات.
- تسمح له بالحصول على تمويلات بشروط أفضل، كلما كانت ضماناته قوية.

- تحميه من تجاوزات محتملة في حالة وجود شروط واضحة ومكتوبة.

5. التوازن في تقدير الضمانات

لا يجب أن تكون الضمانات أداة ضغط، بل يجب أن تُقدّر ضمن مقاربة متوازنة تأخذ بعين الاعتبار قدرة الزبون الفعلية والتزامه، وأن تكون متناسبة مع طبيعة التمويل.

الخلاصة :

تحصيل الضمانات البنكية ليس مجرد إجراء شكلي، بل هو عنصر جوهري في العلاقة التمويلية، يحفظ حقوق المصرف كمؤسسة مسؤولة عن أموال المودعين، ويحمي الزبون من الدخول في التزامات تفوق قدرته. وعليه، تبقى ثقافة الضمانات جزءاً من الثقافة المالية التي يجب نشرها وتعزيزها بين جميع الفاعلين في القطاع المصرفي.

2. الإطار القانوني والتنظيمي

- يخضع تمويل الأنشطة الاقتصادية لضوابط مشددة من Federal Reserve, FDIC, OCC. و
- يُسجل الرهن في سجل موحد UCC لضمان أولوية البنك في التنفيذ عند التعثر.
- التنفيذ يتم عبر القضاء أو وفق اتفاق تحكيم مسبق، وغالبًا بسرعة وشفافية عالية.

3. معايير تقييم الضمانات

- يتم تقييم الضمانات وفقًا لسعر السوق السائد.
- غالبًا ما يُطلب تقييم مستقل (Appraisal) من طرف ثالث معتمد.
- تُحدث التقييمات دوريًا لتناسب مع تغير القيمة السوقية.

4. الفرق الرئيسي عن بعض الدول النامية

- سرعة الإجراءات: التنفيذ على الضمانات أسرع وأكثر انضباطًا قانونيًا .
 - توفر المعلومات: وجود قواعد بيانات وطنية لمتابعة حالة الضمانات.
 - التكنولوجيا: استخدام أدوات تحليل المخاطر والذكاء الاصطناعي لتحديد كفاءة الضمانات.
 - حماية الزبائن: القوانين تضمن حقوق الطرفين بشفافية.
- في الولايات المتحدة، يُنظر إلى الضمانات كجزء من منظومة متكاملة لضبط التمويل وتقليل المخاطر، حيث لا تُعتمد الضمانات وحدها كشرط للتمويل، بل تُرافقها دراسة معمقة للملاءة المالية، التدفق النقدي، وسمعة العميل. هذا ما يجعل المنظومة أكثر توازنًا واستدامة.



خلية التمويلات

ومقارنة بالدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية والتي تلعب الضمانات البنكية دورًا مشابهًا من حيث الوظيفة، لكنها تختلف من حيث الإطار القانوني، أنواع الضمانات، وآليات التقييم والتنفيذ. نذكر أبرز ملامحها:

1. أنواع الضمانات البنكية في أمريكا

- ضمانات عينية: (Secured Collateral)
- تشمل العقارات، المعدات، الأوراق المالية، أو أي أصل له قيمة سوقية.
- يتم تسجيلها رسميًا في نظام UCC (Uniform Commercial Code) لتثبيت حقوق البنك.
- ضمانات شخصية: (Personal Guarantees)
- إلزام الشركاء أو المديرين التنفيذيين بتحمل المسؤولية الشخصية في حال التعثر.
- الرهن النقدي: (Cash Collateral)
- يُستخدم كثيرًا في تمويل الشركات الناشئة أو العملاء الجدد.
- الضمانات القانونية والمؤسسية:
- مثل الكفالات من شركات تأمين أو مؤسسات تمويل بضمان حكومي. (SBA - Small Business Administration)

أدوات التجارة الخارجية

بقلم السيدة : رجاء دنيا مندوبة مصلحة التجارة الخارجية
فرع عين مليلة

في غضون بضعة عقود فقط، شهدت الجزائر نقلة نوعية في آليات التجارة الخارجية، من نظام ورقي معقد إلى بوابة عصر التقنية المالية الحديثة. لطالما شكلت الأوراق والمستندات المادية عصب العمليات التجارية عبر الحدود، حيث كان التاجر الجزائري يقضي أياماً بل أسابيع في انتداب الموظفين بين الموائئ والمصارف والمؤسسات الحكومية، حاملاً معه أكواماً من الفواتير وشهادات المنشأ والقوائم الجمركية. كل تأخير بسيط في التوقيع أو فقدان ورقة واحدة كان كفيلاً بتعطيل صفقة بأكملها، ناهيك عن مخاطر التزوير والاحتيال التي كانت تهدد باستمرار.

مع مطلع الألفية الثالثة، بدأت ملامح التحول الرقمي تظهر تدريجياً. أدخلت المؤسسات المصرفية أنظمة الحوالات الإلكترونية، وتبنت الجمارك قواعد بيانات رقمية، مما خفض زمن إنجاز المعاملات من أسابيع إلى أيام. لكن النظام بقي هجيناً يعاني من ثغرات، حيث ظلت بعض الإجراءات تتطلب أوراقاً



مادية، بينما انتقل جزء منها إلى العالم الرقمي. كانت الحلول التقنية الجديدة تفرض نفسها ببطء، لكنها لم تكن كافية لسد جميع الفجوات في نظام معقد كالتجارة الخارجية.

اليوم، تقف الجزائر على أعتاب ثورة تقنية جديدة تسمى البلوك تشين، هذه التقنية التي تعتمد على مفهوم "سلسلة الكتل" الرقمية الآمنة. تخيل نظاماً لا مركزياً يسجل كل المعاملات بشكل دائم وغير قابل للتعديل، حيث يمكن تتبع شحنة التمور الجزائرية من المزرعة إلى رفوف المتاجر في أوروبا بضغطة زر، أو تنفيذ دفعات مالية آمنة عبر عقود ذكية لا تحتاج إلى وسيط. هذه ليست خيالاً علمياً، بل واقعاً بدأت ملامحه تظهر في بعض البنوك والمؤسسات الجزائرية التي تجري تجارب رائدة في هذا المجال.

لكن الطريق لا يزال طويلاً. تواجه الجزائر تحديات جسيمة في تبني هذه التقنية على نطاق واسع، من نقص البنية التحتية التقنية إلى الحاجة الملحة لتحديث التشريعات وبناء الكفاءات المحلية. ومع ذلك، فإن المؤشرات إيجابية، فالعالم يتجه بقوة نحو هذا التحول، والجزائر لن تكون بمنأى عن هذه الموجة التقنية الجديدة. ربما يأتي اليوم الذي ننظر فيه إلى الأوراق والمستندات المادية كما ننظر اليوم إلى آلات الطباعة القديمة - كجزء من تاريخ تجارتنا الذي تجاوزناه بفضل التقنية.

جودة الخدمات

بقلم السيد : ايمن اسلام عميش مستشار زبائن فرع عين مليلة

في العمل المصرفي الحديث، لم تعد جودة المنتجات والخدمات وحدها كافية لضمان استمرارية العلاقة مع العميل، بل أصبح التفاعل المباشر والمستمر مع الزبائن يمثل حجر الزاوية في تعزيز ثقتهم، وتحقيق رضاهم، والارتقاء بالصورة العامة للمصرف.

إن فلسفة مصرف السلام الجزائر، باعتباره مؤسسة مالية إسلامية، تقوم على مبادئ الشفافية، الشراكة، والالتزام الأخلاقي في التعامل. ومن هذا المنطلق، فإن التواصل المباشر مع الزبون لا يُعد مجرد عملية روتينية، بل هو أداة استراتيجية لبناء علاقة مستدامة قائمة على الثقة والاحترام المتبادل.

1. التفاعل وجهاً لوجه : خلق الثقة وكشف الاحتياجات

كل لقاء مباشر مع الزبون هو فرصة لفهم حاجاته المالية الحقيقية، وتقديم حلول مخصصة. فالاستماع الجيد، والردّ السريع، والاهتمام بالتفاصيل – مهما كانت بسيطة – يزرع في العميل شعوراً بالتقدير والاهتمام، ويُحوّل العلاقة من علاقة "زبون ومصرف" إلى علاقة "شريك وشريك".

2 . سرعة الخدمة ووضوحها : مؤشرات حاسمة في رضا الزبائن

الزبائن في العصر الحديث لا يبحثون فقط عن منتج مصرفي، بل عن تجربة مصرفية مريحة. وتلك التجربة تتشكل في أولها من خلال موظف الاستقبال، مستشار الزبائن، عون الصندوق، أو أي شخص يتفاعل معه الزبون بشكل مباشر. فكل تفاعل يحمل بصمة المصرف، ويجب أن يكون في مستوى تطلعاته.

3 . معالجة الانشغالات في وقتها: التفاعل هو الحل قبل أن يكون واجباً

الردّ الفوري على الاستفسارات، ومعالجة الشكاوى بحرفية، ومتابعة الحالات الخاصة للزبائن، كلها عناصر ترفع من



مستوى رضا العميل، وتعزز ولائه. وفي مصرف السلام، نؤمن أن رضا الزبون ليس نتيجة بل هو مسار مستمر.

4. تكوين الموظفين على مهارات التواصل: استثمار في جودة الخدمة

من خلال برامج تكوين دورية، يحرص مصرف السلام على تعزيز مهارات التواصل، فن الإصغاء، والتحكم في ضغوط العمل لدى طواقم الفروع، لأن الموظف الذي يشعر بالثقة والكفاءة سينقل ذلك تلقائياً إلى الزبون.

5. التفاعل الإنساني في بيئة مصرفية رقمية

رغم تطور القنوات الرقمية، تبقى العلاقة الإنسانية المباشرة لا غنى عنها، خاصة في العمليات الحساسة كطلب التمويل، معالجة الملفات، أو الاستشارات المالية. وهنا يظهر الفرق بين مصرف يعمل فقط على تقديم خدمة، وآخر يعمل على بناء علاقة.

الختام :

في مصرف السلام الجزائر، نعتبر التفاعل المباشر مع الزبائن عنصر تميّز حقيقي، وركيزة من ركائز المصرفية الإسلامية ذات البعد الإنساني. لذلك، فإن تعزيز ثقافة القرب من الزبون، والحرص على خدمته بصدق وكفاءة، هو مسؤولية جماعية لكل فرد في المؤسسة، من المدير إلى المتهمن.

لأن الزبون لا يتذكّر دائماً التفاصيل التقنية، لكنه يتذكّر دائماً كيف جعله المصرف يشعر بالرضا.

التعاون المهني هو روح الفريق وأساس النجاح الصرفي

بقلم السيدة : شيماء قطوش مستشارة زبائن فرع عين مليلة



في البيئة المصرفية التي تتسم بالدقة، والانضباط، والحساسية العالية للوقت والجودة، يُعدّ التعاون بين الزملاء عنصرًا حاسمًا لا غنى عنه، بل هو صمام الأمان الذي يضمن الاستقرار والتوازن في سير العمل اليومي.

في مصرف السلام - الجزائر، حيث نزاوج بين الالتزام المهني والأخلاقيات الإسلامية في العمل، يتجلى التعاون ليس فقط في تبادل المهام أو إسناد الزملاء عند الحاجة، بل في روح المحبة والاحترام والتقدير المتبادل، والتي تُعتبر من القيم الثابتة في منظومتنا.

التعاون المهني لا يعني فقط إنجاز الملفات أو معالجة العمليات البنكية بسرعة، بل يشمل:

- حسن الاستماع لبعضنا البعض.

- تقدير ظروف الزملاء.

- تبادل الخبرات والمعلومات دون احتكار.

- السعي لتقديم صورة واحدة متماسكة أمام الزبائن.

إنه ببساطة مصدر الطمأنينة الداخلية التي تجعل الموظف يعمل في بيئة يشعر فيها بالأمان والدعم، وأساس النجاح الجماعي وقد أصاب أندرو كارنيجي عندما قال أن: (العمل الجماعي هو الوقود الذي يسمح لأناس عاديين بتحقيق نتائج غير عادية).

وقد أثبتت التجربة أن أقوى الفروع، وأكثرها تميزًا في النتائج، ليست تلك التي تملك أكبر عدد من الموظفين أو أكبر قاعدة زبائن، بل تلك التي يسودها الانسجام والتكامل المهني، حيث لا يُشعر أحد بأنه يعمل وحيدًا ولنا في توجيه النبي صلى الله عليه وسلم أعظم دليل حين قال " المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضًا"

فليكن هذا المقال دعوة متجددة لكل الزملاء في مصرف السلام، من شمال الوطن إلى جنوبه، ومن شرقه إلى غربه، بأن نحافظ على هذه الروح، وأن نغديها بالاحترام، وبالكلمة الطيبة، وبالنية الصافية.

فمحببتنا لبعضنا البعض، وتقديرنا لمجهودات بعضنا، هو أكبر استثمار نملكه على الإطلاق.



الإدارة القانونية في المصرف:

حارس الحقوق وشريك النجاح

بقلم السيد سفيان بروجي مدير الشؤون القانونية والمنازعات

القضائية، وإشعارات الغير الحائز (A.T.D)، والاعتراضات الصادرة عن الهيئات المختلفة مثل (CNAS/CASNOS/CACOBATPH). الاستجابة للجهات الأمنية والقضائية؛ تتكفل بالرد على جميع الطلبات والاستدعاءات القضائية، وتقديم المعلومات المطلوبة من الهيئات المخولة قانوناً، مع ضمان حماية سرية بيانات المتعاملين.

الدور الاستراتيجي الحديث: التحول من "لا يمكن" إلى "نقترح عليكم"
شهدت الإدارة القانونية تحولا جذريا في فلسفتها، حيث لم تعد مجرد حاجز يفرض القيود، بل أصبحت محركا للابتكار والمرونة. يتجلى هذا الدور الجديد في:

● **تحليل المخاطر بنظرة مستقبلية:** بدلا من الاكتفاء بتحديد المخاطر، تعمل الإدارة القانونية على تقديم بدائل وحلول آمنة تخدم أهداف المصرف وتسمح بتنفيذ المشاريع الطموحة ضمن الإطار القانوني.

● **شريك في صياغة السياسات:** تساهم بفاعلية في تطوير السياسات والإجراءات الداخلية، مما يعزز من كفاءة العمليات ويقلل من التعرض للمخاطر القانونية، ويخلق بيئة عمل متوافقة مع أحدث معايير الحوكمة.

● **بناء ثقافة الامتثال:** تعمل على نشر الوعي القانوني داخل المصرف من خلال البرامج التدريبية والتوجيه المستمر، مما يمكن الموظفين من اتخاذ قرارات سليمة بشكل ذاتي ويقلل من الحاجة للتدخلات التصحيحية.

● **دعم التوسع والابتكار:** تقدم المشورة الاستراتيجية التي تسهل دخول المصرف لأسواق جديدة، وإطلاق منتجات وخدمات مبتكرة، مع ضمان التزامها الكامل بالمتطلبات القانونية والتنظيمية.

خاتمة: الإدارة القانونية كشريك في النجاح

لم تعد الإدارة القانونية مجرد درع واق، بل أصبحت شريكا حيويا تتجسد قيمته في عمله على تحقيق التوازن بين حماية المصرف وتسهيل عملياته التجارية، فيفضل ما يمتلكه فريقها من خبرة قانونية عميقة ورؤية استشرافية، ما من شأنه تحقيق التوازن المثالي بين حماية المصرف من المخاطر وتمكينه من النمو والابتكار، مما يعزز من مكانته التنافسية في بيئة الأعمال الديناميكية اليوم.

بين قوسين: الضغط التشغيلي كتحدي خفي للإدارة القانونية يواجهه أفراد الإدارة القانونية ضغوطا تشغيلية رهيبية نابعة من احتكاكهم

تعتبر الإدارة القانونية في المصرف أكثر من مجرد جهة رقابية، فهي قلب البنك النابض الذي يضمن سلامة عملياته ويحمي مصالحه في عالم من التشريعات المتغيرة. إنها الجهة المركزية التي تضطلع بمهام استراتيجية متعددة، تتراوح من تقديم الاستشارة والدعم إلى الدفاع عن حقوق المصرف أمام القضاء، مما يجعلها ركيزة أساسية لنموه واستدامته.

الدور الاستشاري: الإرشاد والحماية

تعد مهمة الإدارة القانونية في تقديم المشورة والدعم القانوني لمختلف أقسام المصرف بمثابة الدرع الأول للمؤسسة فهي:

● **شريك استراتيجي:** تقدم التوجيه القانوني السليم لجميع الوحدات من فروع وادارات مركزية، مما يضمن أن القرارات المتخذة مبنية على أسس قانونية متينة، ويساهم في تجنب المخاطر المحتملة قبل وقوعها.

● **ضمان الامتثال:** تتولى مسؤولية التدقيق والمتابعة الدقيقة لجميع الوثائق والعقود، وتضمن توافرها الكامل مع الإطار القانوني والتنظيمي المعمول به.

● **صياغة وحماية:** تشارك بفاعلية في إعداد ومراجعة العقود والاتفاقيات، وتضمن أن هذه المستندات تحصن حقوق المصرف وتحمي مصالحه من أي ثغرات قانونية.

الدور التنفيذي: الدفاع عن المصالح وإدارة القضايا

إلى جانب دورها الوقائي، تضطلع الإدارة القانونية بمهام تنفيذية حاسمة تهدف إلى حماية المصرف في البيئات القضائية والإدارية. ومن أبرز هذه المهام:

● **تسيير المنازعات:** تتكفل بالدراسات القانونية والقضايا التي لا تتعلق بالتحصيل من العملاء، وتعمل على حماية المصرف في مختلف النزاعات مع الأطراف الخارجية.

● **التمثيل القضائي:** تدافع عن حقوق المصرف وتمثله أمام المحاكم والمحافل القضائية وغير القضائية، وتطلق الإجراءات اللازمة لضمان حماية مصالحه.

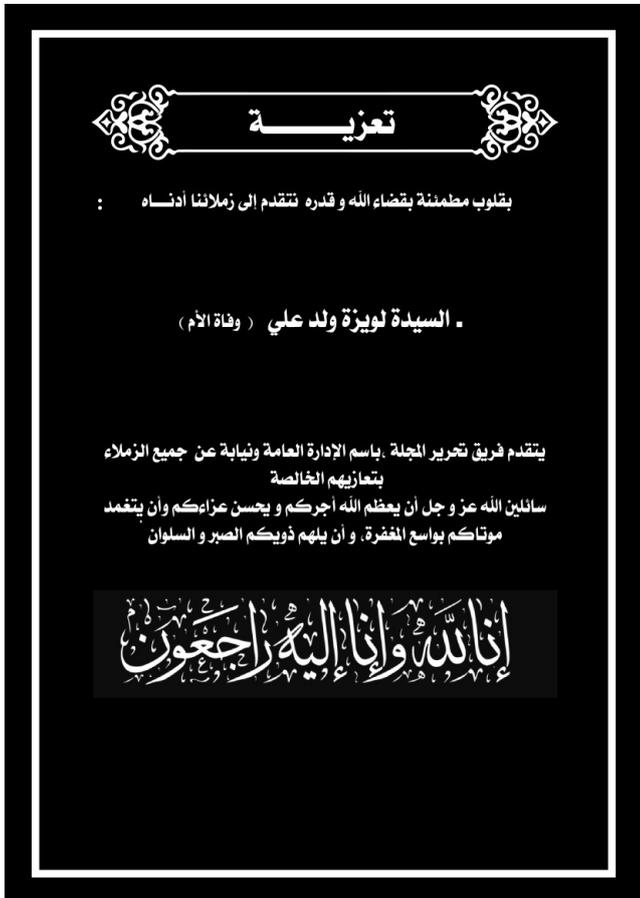
● **تسيير الحجوزات والعوارض:** تقوم بمعالجة ومتابعة جميع أنواع الحجوزات التحفظية التي تصدر على حسابات المصرف، مثل الحجوزات



وإخلاصهم يجسدان أرقى صور الالتزام المهني والمسؤولية الأخلاقية.

يواجه أفراد الإدارة القانونية ضغوطا تشغيلية رهيبية نابعة من احتكاكهم اليومي والمباشر مع الجهات الأمنية والقضائية، بدءًا من ضباط الشرطة وأفراد الدرك، مرورًا بقضاة التحقيق ووكلاء الجمهورية، و نواب عامين وصولًا إلى قضاة الحكم بمختلف الدرجات. هذا التفاعل المستمر يتطلب منهم دقة عالية في الإجراءات، وسرعة فائقة في الاستجابة، وحسًا قانونيًا متيقظًا في كل خطوة. وتكمن خطورة هذا الضغط في أن أي خطأ إجرائي أو تأخر في المعالجة قد يترتب عليه عواقب جسيمة على المصرف وأفراده، سواء على الصعيد القانوني أو السمعة المؤسسية. بذلك، يتجاوز دور الإدارة القانونية حدود المهام الإدارية البحتة، ليحمل أبعادًا إنسانية ومهنية عالية الحساسية، حيث يصبح عنصر الحذر والدقة جزءًا من يومياتهم المهنية، ويبرز قيمة دورهم كشريك استراتيجي في حماية مصالح المؤسسة.

ومن هذا المقام، أوجه أسمى عبارات التقدير والامتنان لكل فرد في الإدارة القانونية ومن دون استثناء، ممن يواصلون العطاء يوميًا، متحملين لضغوط العمل ومتجاوزين حدود الراحة الشخصية، بل وحتى على حساب صحتهم، في سبيل حماية مصالح المصرف وأفراده. إن تفانيهم





الدور الدفاعي والاستباقي للخبير القانوني

بقلم السيد محمد جوزي
رئيس دائرة

بالقضايا كما يسهر على تمثيل المصرف امام القضاء بطريقة فعالة بما يضمن الدفاع عن مصالحه وفق القوانين السارية

رابعا : متابعة الأحكام والتنفيذ: يعد صدور الأحكام تتابع الإدارة إجراءات التنفيذ او الطعن مع العمل على تقييم اثارها القانونية والمصرفية فضلا عن اقتراح الإجراءات التصحيحية عند الاقتضاء.

وأخير فان معالجة ملفات المنازعات بمختلف أنواعها لا يقتصر على الرد على القضايا فحسب بل يشمل العمل الاستباقي لتفادي النزاعات وتعزيز الثقافة القانونية داخل المصرف، حيث انه من هذا المنطلق تبقي إدارة الشؤون القانونية شريكا أساسيا في الحفاظ على توازن المؤسسة واستدامة نشاطها

وبالتالي فإنها لا تؤدي دورا دفاعيا فحسب، بل تساهم في بناء ثقافة قانونية وقائية داخل المصرف، وتدعم إتخاذ القرار على أسس سليمة وهذا يعود بفضل جهود الفريق القانوني وتعاون باقي المصالح حتى تتمكن جميعا من حماية مصالح المؤسسة وتعزيز صورتها كمصرف ملتزم بالقانون والمسؤولية

تلعب إدارة الشؤون القانونية والمنازعات دورا محوريا في ضمان الامتثال للقوانين والتنظيمات التي تحكم نشاط المصرف وحماية مصالحه القانونية والمالية على حد سواء، ومن بين المهام الأساسية التي تضطلع بها الإدارة تبرز معالجة المنازعات كأحد الجوانب الحيوية ذات الأثر المباشر على سمعة المؤسسة واستقرارها

أولاً: طبيعة عمل مصلحة المنازعات : تتولى مصلحة المنازعات بمتابعة جميع القضايا التي يكون المصرف طرفا فيها سواء بصفة مدعى او مدعي عليه او مدخل في الخصام امام مختلف الجهات القضائية والإدارية، كما تقوم المصلحة بإعداد المذكرات القانونية والتنسيق مع المحامين المعتمدين وجمع الوثائق والأدلة اللازمة لضمان أفضل تمثيل امام الجهات القضائية

ثانياً: الوقاية القانونية : لا تقتصر مهمة الإدارة على التعامل مع القضايا بعد نشوب النزاع بل تمتد لتشمل الوقاية القانونية من خلال دراسة الملفات ذات الطابع الخلافى المحتمل وتقديم الاستشارات المسبقة للإدارات المعنية بغرض تجنب أي تعرض قانوني مستقبلي

ثالثاً: التمثيل والتنسيق : تتكفل الإدارة بالتنسيق مع مختلف الإدارات لجمع المعلومات والمستندات المتعلقة

مصلحة المنازعات خط الدفاع القانوني الأول لحماية مصالح البنك وسمعته

السيد مودادو عماد
رئيس قسم المنازعات



- تعيين المحامين الخارجيين عند الحاجة وتزويدهم بكافة الوثائق والمعلومات اللازمة.
- متابعة أداء مكاتب المحاماة والتأكد من جودة مرافعاتهم وتقاريرهم.
- تقديم المشورة القانونية بشأن القضايا الحساسة.

إدارة المخاطر القانونية

- تقييم المخاطر القانونية المحتملة على البنك نتيجة النزاعات.
- اقتراح نظرة استشرافية للحد من المخاطر وتجنب النزاعات المستقبلية.
- تقديم تقارير حول القضايا الجارية والمخاطر المرتبطة بها.

التوثيق والأرشفة

- حفظ وأرشفة جميع الملفات القانونية والمستندات الخاصة بالقضايا.
- ضمان سرية المعلومات وحمايتها من التسريبات
- إنشاء قاعدة بيانات وجدول محدثة للقضايا ومآل الأحكام الصادرة فيها.

التواصل الداخلي والخارجي

- تمثيل البنك أمام الجهات القضائية والإدارية والتنظيمية.
- التواصل مع الإدارات الأخرى (المالية، الموارد البشرية، الامتثال...) للحصول على المعلومات اللازمة لحل النزاعات.
- إعداد التقارير الدورية حول وضع القضايا والمخصصات المتعلقة بها.
- في الأخير العمل على ترسيخ الفكرة الاستشرافية لمصلحة المنازعات القائمة على كونها أول خط للدفاع ، وجدار الأمان بمعيار الضمان والتكافل وسد المخاطر ، بدور رئيسي وجوهري يكمن في إتخاذ كل التدابير الاحترازية والإجراءات القانونية ضمن مجال حفظ الحقوق وتجنب أي ضرر مادي أو معنوي يمكن أن يلحق بالمصرف.

تعد مصلحة المنازعات خط الدفاع القانوني الأول لحماية مصالح البنك وسمعته، وضمان استمرارية نشاطه ضمن الإطار القانوني السليم. وفي هذا السياق، يتولى رئيس قسم المنازعات دورًا محوريًا في إدارة كافة القضايا والنزاعات، سواء كانت داخلية أو خارجية، بما يحقق التوازن بين حماية حقوق البنك والحفاظ على علاقاته مع الأطراف المختلفة. ويتطلب هذا المنصب مزيجًا من الخبرة القانونية، المهارات الإدارية، والقدرة على التفاوض وحل النزاعات بطرق فعّالة وتبرز هذه المهام على النحو التالي

الإشراف العام وإدارة القسم

- قيادة وتنسيق أعمال قسم المنازعات وضمان سير العمل وفق سياسات وإجراءات البنك.
- التنسيق في توزيع المهام بما يحفظ ضمان الالتزام بالمواعيد.

إعداد خطط العمل الأسبوعية حسب المستجدات

إدارة القضايا والنزاعات

- الإشراف على جميع القضايا المرفوعة من أو ضد البنك أمام الجهات القضائية.
- متابعة مراحل التقاضي من تسجيل الدعوى إلى صدور الحكم وتنفيذه.
- اتخاذ القرارات المناسبة بالرجوع وموافقة السيد مدير إدارة الشؤون القانونية بشأن التسوية الودية أو الاستمرار في المسار القضائي.

• تمثيل المصرف على مستوى كل الجهات القضائية والهيئات والمؤسسات العمومية لاسيما جهات التحقيق التي تتسم بدرجة عالية من الحساسية .

إعداد الشكاوى وتسجيلها لدى مختلف الجهات القضائية
تمثيل المصرف لدى الخبراء المعيّنين قضائيا في مختلف القضايا المفصول فيها بأحكام تهديدية

التنسيق مع المحامين والمستشارين القانونيين

الاستشارات القانونية واليقظة القانونية درع المصرف ومرشده الآمن

بقلم السيد محمد محمودي
مكلف بتسيير المنازعات



• رصد أي تغييرات قد تؤثر على المنتجات والخدمات أو على التزامات المصرف.
• تزويد الإدارة العليا بتقارير دورية عن المخاطر المحتملة وخيارات التعامل معها.
• تمكين المصرف من الاستباق في الامتثال للقوانين، بدل الاكتفاء برد الفعل بعد حدوث التغيير.
النتيجة : حماية السمعة وتعزيز الثقة

من خلال التكامل بين الاستشارات القانونية واليقظة القانونية، يتمكن المصرف من اتخاذ قرارات مدروسة، وتفادي النزاعات، والالتزام الدقيق بالقوانين والأنظمة، مما يعزز سمعته كمؤسسة مالية موثوقة ويزيد من ثقة العملاء والمستثمرين.

في النهاية، يمكن القول إن القانون ليس عائقاً أمام الابتكار، بل هو الإطار الآمن الذي يسمح للمصرف بالإبداع في خدماته ومنتجاته، دون المجازفة بسلامته القانونية أو سمعته. ولذلك، فإن الاستثمار في الاستشارات واليقظة القانونية هو استثمار مباشر في استدامة المصرف ونجاحه على المدى الطويل.

في بيئة مصرفية ومالية تتسم بالتطور السريع وتزايد التعقيد التشريعي، تبرز الاستشارات القانونية واليقظة القانونية كركيزتين أساسيتين لحماية المصرف وتعزيز كفاءته التشغيلية. حيث أن دورهما يتجاوز الرد على الأسئلة القانونية أو مراجعة العقود، ليشكل منظومة متكاملة لحماية مصالح المصرف وضمان امتثاله للقوانين واللوائح.

أولاً: الاستشارات القانونية – البوصلة التي توجه القرارات

الاستشارة القانونية هي عملية تقديم الرأي القانوني المدروس استناداً إلى القوانين والأنظمة المعمول بها، بما يتيح للإدارات والأقسام المختلفة اتخاذ قرارات سليمة ومطابقة للمعايير. وتشمل مهام الاستشارات القانونية داخل المصرف:

• تحليل العقود والاتفاقيات لضمان خلوها من المخاطر أو الثغرات.

• دعم الإدارات في المفاوضات من خلال توفير بدائل وحلول قانونية.

التأكد من توافق العمليات والخدمات مع أحكام القانون الجزائي وضوابط الشريعة الإسلامية التي يقوم عليها عمل المصرف.

الهدف من ذلك هو تجنب المصرف المخاطر القانونية التي قد تنشأ عن أي خطأ في التفسير أو التطبيق، وتحويل التحديات القانونية إلى فرص تعزز موقع المصرف في السوق.

ثانياً: اليقظة القانونية – الإنذار المبكر ضد المخاطر

اليقظة القانونية (Legal Watch) هي المتابعة المستمرة والممنهجة لكل المستجدات في مجال التشريعات واللوائح المحلية والدولية، إضافة إلى القرارات القضائية والممارسات الرقابية ذات الصلة بالنشاط المصرفي. وتكمن أهميتها في:

حق الاطلاع و آثاره القانونية على رفع السرية المصرفية

السيدة قمار أسيا
رئيسة قسم عوارض سير الحسابات



الدفاع الوطني ، أمن الجيش و التسخيرات الصادرة عن الديوان الوطني لقمع الفساد ، و التي تكون ضمن قضايا تعالج على مستوى قضاة التحقيق ووكلاء الجمهورية و النواب العامين ، حيث يتم طلب معلومات دقيقة و صحيحة مثبتة بالوثائق و التي ينجر تحقيقات و تكيف وضعية المصرف من شاهد أو متهم.

القائمة السوداء: حيث يتم ادراج جميع طلبات المعلومات و التجميدات في النافذة المتعلقة بالقائمة السوداء في النظام المعلوماتي T24 و كذا في نظام سايرون بالإضافة الى ادراج التجميدات في قاعدة بيانات SWIFT بالنسبة لعمليات التجارة الخارجية ،

التنفيذات المتعلقة بإدارة أملاك الدولة : حيث تتم معالجة و تنفيذ مقتضيات الاحكام النهائية ضد الأشخاص الطبيعيين و المعنويين الذين تم إثبات التهم عليهم و هذا بمصادرة جميع ممتلكاتهم و فيما يخصنا مصادرة حساباتهم و كل ما يحوزونه على مستوى المصرف مع افادة إدارة أملاك الدولة بالرد .

هذا، بالإضافة الى الاستقبالات اليومية للمحضرين القضائيين، ممثلي الأمن الوطني، الدفاع الوطني و الديوان الوطني لقمع الفساد، قابضي الضرائب و ممثلي البنوك الزميلة و حتى العملاء . و لتتبع أفضل نحن نقوم بإدراج جميع الملفات المعالجة في جداول خاصة بالإدارة مع مسحها ضوئيا .

من خلال ما تم ذكره أعلاه، سيتضح أن مصلحة عوارض سير الحسابات مرتبطة بجميع الإدارات و الخلايا و الفروع، و من خلال مهامها اليومية تسهر على تقليل فجوة المخاطر الى الحد الأدنى و حماية حقوق المصرف و نسهر أيضا على مراقبة مختلف الفروع و الإدارات في التساؤلات و كل ما يتعلق بمصلحة عوارض سير الحسابات خاصة منها القائمة السوداء.

هذا ونشيد بالروح المهنية للزملاء في مختلف الإدارات والفروع ونحثهم على إعطاء الأولوية والتتبع الجيد و الفعال لجميع ما يتعلق بهذه المصلحة الحساسة.

المقال الخاص بمصلحة عوارض سير الحسابات ،

عوارض سير الحسابات، هي مصلحة تشمل مواضيع و مهام مختلفة تمثل مرحلة ما قبل المنازعات، و التي تعتمد في معالجتها على حس المسؤولية و حسن التدقيق و التحليل بالإضافة الى التركيز الدائم لحساسية جميع المواضيع حتى البسيطة منها، حيث أي خطأ في التقدير أو سهو ينجر عنها مسائل قانونية ضد المصرف، و غرامات للدفع نلخص المحاور التي تتناولها المصلحة بإيجاز ادناه كالتالي:

1-العوارض :

- **الحجوزات على الحسابات:** وهي تختلف في تسميتها وفقا للهيئات التي تصدرها و اثارها و القوانين المنضمة لها، من الحجوزات البنكية التي تصدر عن البنوك الزميلة الى المعارضات التي تصدر من مختلف هيئات الضمان الاجتماعي و الاشعارات الى الغير الحائز من مصالح الضرائب و إدارة أملاك الدولة، وصولا الى الحجوزات القضائية (التحفظية/التنفيذية) التي تصدر عن رؤساء المحاكم .

-**طلبات المعلومات** التي تصدر عن مصالح الضرائب ، مصالح أملاك الدولة و المحضرين القضائيين: التي تكون عادة عن أرقام حسابات، أرصدة و كشوفات حسابات العلاقات الموطنة على مستوى شبكة فروع المصرف من أجل اجراء الحجز عليها بعد ذلك و طلب ملفات التجارة الخارجية من الجمارك عادة.

-**أوامر الاستجواب** التي تبلغ من طرف المحضرين القضائيين بخصوص مختلف المعلومات عن الأشخاص الطبيعيين و المعنويين المواطنين على مستوى المصرف و التي تتسم بالسرية.

-**تعميم المعارضات على الشيكات** الخاصة بعملاء المصرف على البنوك الزميلة و تعميم المعارضات الخاصة بالبنوك الزميلة على مستوى الفروع،

2- التكاليف الشخصية و القائمة السوداء :

-**تكاليف شخصية /التسخيرات** التي تصدر عن الأمن الوطني ،



العوارض الطارئة على الحسابات البنكية

السيدة : الانسة ذكري رياش
مكلفة بعوارض سير الحسابات

2- معالجة المعارضات على الصندوق: وهي تلك الصادرة عن مصالح الضمان الاجتماعي نصت عليها المواد 57-58-59-60 من القانون المتعلق بالمنازعات في مجال الضمان الاجتماعي الغرض منها التحفظ على الأموال الموجودة بحساب المتعامل في حدود مبلغ موضوع المعارضة.

3- معالجة الإشعارات إلى الغير الحائز: نصت عليها المواد 384 و387 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة الجزائري وكذا المادة 145 من قانون الضرائب على رقم الأعمال، الغرض هو حجز مبلغ الإشعار من حساب المتعامل لسداد مستحقات عمومية.

4- معالجة المعارضات على الشيكات: والتي تعتبر إجراء قانوني يقوم به صاحب الحساب البنكي بطلب وقف صرف شيك معين ومنع المصرف من دفع قيمته للمستفيد وذلك في حالة ضياعه، سرقة مع وجوب إرفاقه بمحضر إثبات رسمي صادر عن مصالح الشرطة أو قيادة الدرك الوطني ليتم بعدها تحرير تقرير يتضمن تعميم هذه المعارضة على البنوك الزميلة أو العكس بالنسبة لهذه الأخيرة يتم مراسلة جميع الفروع لأخذ الحيطة في حال التقدم من أجل تحصيل الشيك.

5- معالجة حق الإطلاع: تناولته المواد من 45 إلى 63 من قانون الإجراءات الضريبية والتي تمنح لمديرية الضرائب صلاحية مطلقة ضمن الإطار القانوني للإطلاع على مختلف الوثائق لدى الجهات الإدارية أو المؤسسات الخاصة بهدف ضبط الأساس الضريبي بدقة، عادة يتم مطالبة المصرف بكشوفات حسابات الأشخاص الطبيعية أو المعنوية الموطنة محل طلب المعلومات.

أستذكر اليوم كتابتي لأول مقال لي بمجلة مصرف السلام الجزائر عند إلتحاقني به وذلك قبل ثلاث سنوات، أين كانت بداية مليئة بالتحديات والطموحات، حملت فيها الشغف والرغبة في التعلم والعطاء والتي من خلالها إكتسبت خبرات قيمة وبنيت علاقات مهنية وإنسانية أعتز بها، كما أسهمت بكل ما أستطيع في خدمة المصرف تحقيقا لأهدافه وأملا في رسم صورة إيجابية لإدارة الشؤون القانونية عامة ومصلحة عوارض سير الحسابات خاصة.

التعريف بمصلحة عوارض سير الحسابات:

من بين أكثر المناصب حساسية وخطورة هو مصلحة عوارض سير الحسابات الذي يعتبر "نقطة مراقبة ومعالجة وإتخاذ قرارات وتقديم توصيات" لجميع الإشكالات التي تطرأ على حسابات المتعاملين وتؤثر سلبا على سيرها العادي والتي تتطلب تدخلا فوريا ودقيقا لضمان إحترام القوانين وأجالها وحماية كلا من مصالح الأطراف المعنية والمصرف.

منصب مكلفة بعوارض سير الحسابات:

هو منصب الذي من خلاله عالجت مختلف العوارض بدءا بإستقبال الجهات الطالبة كالمحضرين القضائيين، ضباط الشرطة القضائية ومصالح الدرك الوطني، ممثلي مصالح الضرائب والضمان الإجتماعي، الممثلين القانونيين للبنوك الزميلة والمتعاملين ذو إستفسارات حول ضرب حساباتهم بالعوارض المختلفة المعالجة والتمثلة في كل من:

1- معالجة الحجوزات البنكية: وهي تلك الصادرة عن جميع البنوك الزميلة الغرض منها الحجز على أموال المدين لفائدة البنك الحاجز والتي حددت لها مدة 15 يوما من أجل تثبيته عن طريق الجهات القضائية المختصة.

دور دائرة المنازعات في حماية حقوق المصرف لدى الجهات القضائية

السيدة : دويحسني حفيظة
رئيسة دائرة تسيير و متابعة ملفات المنازعات



جدول تفصيلي لكل قضية ، مع إرسال تقارير أسبوعية بصفة دورية للإدارة العامة للاطلاع عليها .

عن المهام التي أقوم بها على مستوى إدارة الشؤون القانونية و المنازعات :

تسيير و متابعة ملفات المنازعات عن طريق جدول تفصيلي يتضمن كافة قضايا المنازعات لمصرف السلام الجزائر و الفروع التابعة له بالتنسيق مع المكلف بالمنازعات السيد مودادو عماد و محامي المصرف ، بدءا من تبليغ القضية من طرف المحضر القضائي لغاية صدور الحكم أو القرار الفاصل في القضية

التكفل بتحرير الرد على أوامر الاستجواب المعدة ، الموجهة لمدراء الفروع و المصادقة على جميع المراسلات والخطابات الواردة لإدارة الشؤون القانونية و المنازعات و الخاصة بعوارض سير الحسابات بما فيها مصالح الديوان الوطني لقمع الفساد وكذا مصالح الدرك الوطني لولاية الجزائر ، قبل تمريرها للتوقيع من طرف مدير الإدارة

إبداء التوصيات اللازمة لفروع المصرف فيما يخص القضايا المتعلقة بتسييل الكفالات البنكية التي لا تحوز على ضمانات كافية من طرف المتعاملين

تجميد الحسابات الخاصة بالشركات الموطنة لدى المصرف التي هي محل تحقيق من طرف وكلاء الجمهورية أو قضاة التحقيق عن طريق أوامر موجهة للمصرف و إبداء التوصيات فيما يخص تعيين المتصرفين القضائيين على هذه الشركات محل التجميد

و في الأخير تبقى دائرة المنازعات بالإدارة القانونية الذرع الواقي لحماية حقوق المصرف بما يسمح له الحفاظ على مكائته و صورته المرموقة على الصعيد الداخلي و الخارجي.

السلام عليكم و رحمة الله وبركاته ،

بادئ ذي بدء أشكر زملائنا من فريق الاتصال بما فيهم مديرهم على هذه الالتفاتة الطيبة لإدارة الشؤون القانونية و المنازعات من أجل تشجيعهم على الجهد المبذول كلا حسب اختصاصه في الإدارة القانونية

اسمحوا لي قبل كتابة هذا المقال أن أعرفكم بصاحبة المقال، السيدة دويحسني حفيظة ، تم التحاقني بمصرف السلام سنة 2014 و كان لي الشرف أن أكون ضمن فريق عمل إدارة الشؤون القانونية و المنازعات و الآن أشغل منصب رئيسة دائرة تسيير و متابعة ملفات المنازعات بإدارة الشؤون القانونية و المنازعات

حيث تعتبر دائرة المنازعات بإدارة الشؤون القانونية لمصرف السلام الجزائر ، القلب النابض بالإدارة، نظرا للدور الهام الذي تمارسه في حماية حقوق المصرف أمام الجهات القضائية ، عن طريق التكفل بمتابعة قضايا المنازعات التي تنشأ من خلال نشاطات المصرف المتعددة سواء كانت مع أشخاص بصيغة طبيعية أو معنوية

حيث يتم دراسة القضية المبلغة للإدارة القانونية أو فروع المصرف بواسطة المحضر القضائي ، على مستوى دائرة المنازعات ، انطلاقا من استيفاء ملف موضوع بالتنسيق مع فروع المصرف لتحرير البطاقة التقنية للقضية و تحديد طلبات المصرف ثم تأسيس المحامي و تزويده بالتوصيات و التوجيهات اللازمة حسب كل قضية مرفق بملف الموضوع ، كما يتواجد على مستوى دائرة المنازعات ما يقارب 82 ملف قيد المتابعة مقسم حسب طبيعته لعدة أقسام كالمقسم التجاري ، المدني ، الاستعجالي ، الاجتماعي ، الجزائي ، الإداري ، العقاري و كذا الشكاوي على مستوى وكلاء الجمهورية و قضاة التحقيق ، الشرطة القضائية ... الخ

كما تقوم دائرة المنازعات بتسيير و متابعة جميع ملفات المنازعات الخاصة بالمصرف و الفروع التابعة له عن طريق

الماتثة القانونية في تنفيذ الحجوزات البنكية

السيدة : سيلمي مروى
مندوبة متعددة المهام مكلفة
بعوارض سير الحسابات



المصرف وكذا إدارة الشؤون القانونية والمنازعات، كما نقوم بالبحث على الأشخاص محل التكاليف الشخصية على النظام المعلوماتي للمصرف حين يتعلق الأمر بالمصادقة على التقارير المرسلة من قبل مختلف الفروع.

من خلال ما ذكرت حول مهام مصلحة عوارض سير الحسابات، نقول ان أهمية هذه الأخيرة تتجلى في الحفاظ على الثقة في النظام المصرفي وتقليل المخاطر، كما تسمح بالمراقبة وضمان المتابعة للعملاء المعنيين بأي عوارض أو تكاليف شخصية.

"نختم مقالنا هذا بشكر سيد مدير إدارة الشؤون القانونية على روحه الإيجابية ودوره في تحفيز الفريق".

يعد المصرف من المنشآت الحيوية ضمن إطار الاقتصاد الوطني حيث يلعب دورا رياديا واستراتيجيا في التنمية الاقتصادية.

كما تمثل إدارة الشؤون القانونية العمود الفقري للمصرف، إذ تتجسد رسالتها في الوصول الى التطبيق الأمثل للقوانين والأنظمة والتعليمات.

تعمل مصلحة عوارض سير الحسابات بالمصرف على مكافحة التصرفات الغير قانونية والتي تعتبر ضمن مهام اليومية، إذ تشمل هذه المهام معالجة، متابعة وإعداد التقارير المتعلقة بالحجوزات والعوارض بصفة عامة بما فيها الحجوزات القضائية والحجوزات البنكية، الإشعارات للغير الحائز، طلبات المعلومات الصادرة عن مصالح الضرائب، المعارضات على الصندوق الصادرة عن هيئات الضمان الاجتماعي وكذا طلبات المعلومات الصادرة عن المحضرين القضائيين.

كما نقوم بتعميم المعارضات على الشيكات الضائعة الخاصة بعملاء المصرف بعد معالجتها والواردة من البنوك الزميلة.

هذا ومن بين المهام الحساسة المسندة إلينا أيضا إدراج الأشخاص الطبيعية والأشخاص المعنوية محل التكاليف الشخصية، التسخيرات وكذا التجميدات الصادرة عن مختلف الجهات القضائية والأمنية على النظام المعلوماتي 24ت ونظام سيرون، المستلمة من قبل جميع فروع

الأمير عبد القادر الجزائري.. مؤسس الدولة الجزائرية الحديثة - الجزء الأول -



المولد والنشأة

ولد الأمير عبد القادر في 6 سبتمبر/أيلول 1808 بقرية القيطنة الواقعة على وادي الحمام قرب مدينة معسكر غرب الجزائر، والده محيي الدين بن مصطفى كان أحد مشايخ الطريقة القادرية الصوفية، كما كانت أمه السيدة بنت عبد القادر بن خدة أيضا ابنة أحد شيوخ الطريقة نفسها.

وحسب بعض المؤرخين، فإن عائلته تنتسب إلى الأدارسة الذين يمتد نسبهم إلى إلى الرسول محمد صلى الله عليه وسلم، وتحديدًا إلى إدريس الأكبر بن عبد الله المحصن بن حسن المثنى بن حسن السبط بن علي بن أبي طالب، وأم إدريس فاطمة الزهراء بنت النبي محمد صلى الله عليه وسلم.

والعائلة التي ينتسب لها الأمير عبد القادر ينحدر منها أيضا حكام في المغرب العربي والأندلس، وكان لهذه الأصول تأثير عميق في تكوين شخصيته وساهمت في تحديد ملامحه قائدا روحيا وعسكريا.

تزوج سنة 1823 من ابنة عمه خيرة بنت أبي طالب.

الدراسة والتكوين

تلقى الأمير عبد القادر دروسه الأولى تحت إشراف والده في مسقط رأسه قرية القيطنة، وتمكن من ختم القرآن الكريم قبل أن يبلغ الـ11، إضافة إلى تعلمه مبادئ العلوم اللغوية والشرعية، ونال بذلك درجة الطالب، مما جعله يكلف بتحفيظ القرآن للأطفال وإلقاء الدروس والتفسير في الزاوية (مقر الطريقة القادرية).

سافر عام 1821 إلى مدينة أرزيو الساحلية التي تبعد 70 كيلومترا عن شمال مدينة معسكر، ثم إلى مدينة وهران حيث

تتلمذ على عدد من شيوخ المنطقة مثل القاضي الشيخ أحمد بن الطاهر البطيوي والعالم الفقيه أحمد بن خوجة، وأخذ عنهم مبادئ العلوم الشرعية واللغوية والتاريخ والشعر، فصقلت ملكاته الأدبية والفقهية والشعرية في سن مبكرة.

بعد زواجه سافر عبد القادر بصحبة أبيه إلى البقاع المقدسة مرورا بتونس، ثم انتقل بحرا إلى الإسكندرية، ومنها إلى القاهرة حيث عاين المعالم التاريخية وتعرف إلى بعض علمائها وشيوخها.

أبدى إعجاباه بالإصلاحات والمنجزات التي تحققت في عهد والي مصر آنذاك محمد علي باشا، ثم توجه إلى البقاع المقدسة حيث أدى فريضة الحج، ومنها انتقل إلى بلاد الشام لتلقي العلم على يد شيوخ جامع الأمويين في دمشق.

من دمشق سافر إلى بغداد التي تعرف أيضا على معالمها التاريخية واختلط بعلمائها، ليعود مرة أخرى إلى البقاع المقدسة عبر دمشق ليحج، وبعدها رجع مع والده إلى الجزائر عبر القاهرة ثم إلى برقة ومنها إلى درنة وبنغازي فطرابلس ثم القيروان والكاف إلى أن وصلا إلى القيطنة في الغرب الجزائري ليتفرغ فيها عبد القادر للقراءة والتأمل.

رحلة الأمير في مختلف البلدان العربية والإسلامية أكسبته زادا معرفيا ودراية بالشعوب، وجعلته يتدبر حال الأمة وهو في العشرين من عمره.

(يتبع)



عشر أسئلة لمساعدة قادة الأعمال على

تحويل الاستراتيجية إلى واقع

- الجزء الأول -

بقلم السيدة صارة محمودي

رئيس قطاع الاستراتيجية والتخطيط وإدارة المشاريع

2 هل يتحمل فريق القيادة مسؤولية التنفيذ أيضاً؟

بمجرد تحديد الاستراتيجية وتعميمها داخل المنظمة بوضوح، تنتقل مسؤوليتك إلى متابعة التنفيذ. تحتاج إلى معرفة أين يحدث التغيير في مؤسستك ومن يدير البرامج التي تدفع التغيير. يجب عليك معالجة الفجوات والتحديات الناشئة التي قد تؤثر على التنفيذ بشكل استباقي. بدون هذه الانضباطية، لن يكون لاستراتيجيتك فرصة كبيرة للنجاح.

3 هل تحشد الموارد المناسبة؟

تتميز شركات الاستشارات والمنظمات الأكثر مرونة بقدرتها على ضمان تخصيص أفضل موظفيها للمشاريع التي تحتاج إليهم أكثر. في المقابل، يمكن أن تحد الهياكل التنظيمية الهرمية وغيرها من الهياكل التنظيمية من المرونة، وتكافح العديد من المنظمات من أجل تخصيص أفضل العقول لديها للمشاركة في تنفيذ الاستراتيجيات.

”ضع دائماً أفضل المواهب لديك في المبادرات الحاسمة وتأكد من مكافئتهم وفقاً لذلك، ولكن الأهم من ذلك تأكد من أن لديهم أدواراً بعد الانتهاء من المهمة“، كما ينصح ديفيد مارلو، رئيس قسم تحويل الشركات في بريستول مايرز سكويب.

4 هل تستفيد من المعلومات المتعلقة بالعملاء والمنافسين؟

تندهر المنظمات عندما تفقد الاتصال بعملائها، في حين أن أفضل القادة يسعون باستمرار للحصول على معلومات من العملاء والمنافسين. في استطلاع The Economist Intelligence Unit قالت 53% من الشركات أن تغيير توقعات/مطالب العملاء أعاق التنفيذ، ونتيجة لذلك، قامت الغالبية بمراقبة اتجاهات العملاء. لكن واحداً فقط من كل خمسة أفاد بوجود حلقات تغذية راجعة فعالة لاستخدام جميع هذه البيانات في تنفيذ الاستراتيجية.

(يتبع)

يعتمد النمو المستدام على تنفيذ الاستراتيجيات الصحيحة بالطريقة الصحيحة ولكن الاحصائيات تظهر أن أغلب المنظمات غير مجهزة للقيام بذلك. وتهتم العديد من مراكز الأبحاث ومكاتب الدراسات عبر العالم بدراسة أسباب الفجوة بين الاستراتيجية والتنفيذ وكيفية سدها، ومن بينها مبادرة برايتلاين Brightline Initiative وهي تحالف يقوده معهد إدارة المشاريع PMI بالتعاون مع مؤسسات عالمية رائدة منها مجموعة بوسطن الاستشارية BCG، شركة الأدوية بريستول مايرز سكويب، شركة الاتصالات السعودية، مكتب الاستشارات في إدارة المواهب لي هيشت هاريسون LHH وأجايل أليانس Agile Alliance.

تكرس المبادرة لمساعدة القادة والمدراء التنفيذيين على سد الفجوة المكلفة وغير المنتجة بين تصميم الاستراتيجية وتنفيذها.

تشير الأبحاث التي قام بها فريق المبادرة إلى أن قادة الأعمال يحتاجون إلى الإجابة على عشرة أسئلة أساسية لكي تتمكن استراتيجياتهم من الانتقال بشكل أكثر فعالية من مرحلة التصميم إلى مرحلة التنفيذ.

1 هل التنفيذ مهم بالنسبة لك بقدر أهمية التصميم؟

يمكن أن يكون تصميم الاستراتيجية عملية مثيرة حيث أنها عملية ذهنية تعتمد على تجميع الحقائق والأرقام والآراء ووجهات النظر والتخمينات والاقتراحات. إن وضع استراتيجية متماسكة ومقنعة هو عبارة عن فن وعلم في أن واحد، إنها عملية مطلوبة وصعبة وذات أهمية حيوية، ولكنها لا تعني شيئاً دون التنفيذ.

في استطلاع عالمي أجرته وحدة المعلومات الاقتصادية التابعة لمجلة الإيكونوميست في عام 2017 على 500 من كبار المديرين التنفيذيين في الشركات، اعترف أكثر من 90% منهم بأنهم فشلوا في تحقيق جميع أهدافهم الاستراتيجية بسبب التنفيذ الخاطئ.



بمقام مسؤولة الامتثال والرقابة
الشرعية : د. حنان شرفي
اقتباس من مشروع كتاب

تأملات في: "وَلَا تَسْأُوا الْفَضْلَ بَيْنَكُمْ"

اختيار الايمان في تفاصيل التعامل

الوجود أن تكون بداية لطريق جديد، وأن تدرك أن قيمتك في وفائك لمن كانوا سببا في مسارك، وأن صدقك يتجلى في اعترافك بفضلهم في نجاحك.

إننا نعيش مع الأسف زمنا تُغري فيه الأضواء الناس بأن ينسوا الظلال التي صنعته. وكلما ارتقى أحدهم أوهم نفسه أنه هو من صنع سلم الصعود، وراح يتناسى الأيدي التي تثبتت درجاته... والحقيقة أن كل إنجاز ما هو إلا ثمرة شبكة من العطاءات الخفية، لا يدركها إلا الأوفياء؛ من كلمة مشجعة، إلى فرصة أعطيت، إلى صبر رفيق، إلى قلب محب.

يقول تعالى: (وَلَا تَسْأُوا الْفَضْلَ بَيْنَكُمْ إِنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ)، هذه الآية تضع الفضل بين الناس في مقام أسمى من مجرد خلق اجتماعي أو تبادل منافع، إذ تجعله عبادة يراها الله ويحاسب عليها فالفضل الذي دعا الله إلى التمسك به ليس معروفا عابرا، بل هو صلة بين العبد وربيه، لأن من أحسن علاقاته بالناس أحسن علاقته برب الناس، ومن أساء في معاملاته مع الخلق تعسر عليه أن يصفو في علاقته بالخالق، والله الذي خلقهم على تلك الصور ويمتحننا في حسن التعامل مع هذا الاختلاف، وجاء في ختم الآية بقوله: "إن الله بما تعملون بصير" ليؤكد أن حفظ الفضل وعدم نسيانه عمل يكتب في صحيفة الإنسان، بل هو نوع من جهاد النفس ضد نوازع الغررة الجحود، لأن النفس تميل إلى التكبر ونسيان الجميل، بينما الايمان يعلمها الوفاء وحفظ العهد والفضل ومن يجاهج نفسه في هذا الاب كان له عند الله الأجر والثواب

والآية في جوهرها مدرسة ايمانية وأخلاقية، تربي على أن الفضل ليس خيارا ثانويا بل هو أحد الطرق إلى الله.....

في مسيرة العمل والنجاح يطلّ وجه خفي لا تدركه المقاييس المادية ولا تعكسه جداول الترقيات، وجه اسمه الوفاء أو "ذاكرة الفضل". فالتاريخ ليس مجرد جيوش تتحرك، أو عروش تُبنى، أو حواضر تُشيد، بل هو أيضا تاريخ النوايا والعهود، وما يبقى من الأثر الصادق بين القلوب بعد أن يهدأ غبار الوقائع.

لكن حين ينساق الإنسان وراء وهم "الإنجاز الفردي" أو ما يسمى بلغة الحداثة "تحقيق الذات" يبدأ في هدم الجسور التي حملته، فينسى أول يد فتحت له بابا، وأول كلمة فتحت أمامه أفقا، وأول قلب وثق به وهو بعد في بداية الطريق. ينسى معلمه الذي صبر على تلغمه حتى نطق صحيحا، وينسى أن مكانته لم تُصنع في فراغ، بل كانت ثمرة عطاءات الآخرين وثقتهم وتضحياتهم. ثم يصدّق نفسه كثيرا، فيرى صعوده دليلا على استغنائه، وتألّفه مبررا لإدارة ظهره لماضيه ورفاقه، ولمن صبر عليه رغم عيوبه.

ولا عجب، فحين تتحول الذات من أداة للبناء إلى صنم صغير يُعبد في الخفاء، يبدأ الجحود، ويتسرّب الغرور، ويتحوّل النجاح إلى ميدان للمكائد بدل أن يكون ساحة للبلذ، وإلى صراع على المقاعد بدل أن يكون خدمة للمصلحة العامة. وحين تُترك النفس بلا تهذيب تصبح أسيرة لحب الذات، فيضحى المرء بالجماعة من أجل مصلحته الضيقة، ولو على حساب الحق والعدل. وهكذا يتحول وهم "تحقيق الذات" إلى أفيون يقطع الإنسان عن جذوره ومعناه، وعن فضله على الآخرين وفضل الآخرين عليه.

غير أن سنن الله في الكون ليست كذلك؛ فالشمس لا تشرق لتتبر ذاتها، والنهر لا يجري ليشرب من مائه، والزهرة لا تعبق لنفسها، ولا الماعز تشرب من لبنها. كل شيء في هذا الكون خلق لغيره ويعيش بغيره، ليكمل نقصا أو يواسي وحدة أو يفتح دربا لآخر. فكيف يظن إنسان أن وجوده يتمحور حول ذاته وحدها؟

الذات لا تكتشف في مرآة النفس أبدا، بل حين تكون مرآة للغير: حين تضىء لا لتبهر بل لتدل، وحين تبني لا لترتفع وحدها بل لترتقي بالآخر، وحين تحب لا لتأخذ بل لتعطي. وإن أعظم أشكال

الرضا والسخط

بقلم السيد محمد بوكعباش
رئيس مصلحة الصندوق فرع روية



قال النبي صلى الله عليه وسلم :



**إن عظم الجزاء مع عظم البلاء،
وإن الله تعالى إذا أحب قوماً ابتلاهم،
فمن رضي فله الرضى،
ومن سخط فله السخط.**

ابنها، ثم سمحوا لها بالحق بزواجها في المدينة، فهاجرت وحدها، في طريق طويل شاق، حتى وصلت المدينة واجتمعت بعائلتها

وبعد وفاة زوجها أبو سلمة، حزنت عليه حزناً شديداً، فقال لها النبي

"قولي: اللهم أجرني في مصيبي، واخلف لي خيراً منها"
فقاتلتها، رغم أنها كانت تقول في نفسها: "ومن خير من أبي سلمة؟"

ولكن الله عوّضها خيراً، إذ خطبها النبي محمد ﷺ وتزوجها، فأصبحت من أمهات المؤمنين

العبرة من القصة

قصة أم سلمة تعلمنا الصبر عند المصيبة، وحسن الظن بالله، وأن من يرضى بقضاء الله، فإن الله يعوّضه بما هو خير. كما أنها نموذج للمرأة المؤمنة القوية التي تضحي وتتحمل لأجل دينها

في الختام، علينا أن ندرك أن الرضا لا يعني الاستسلام، بل هو سكينه القلب مع السعي والعمل. فلنحرص على غرس هذه القيمة في أنفسنا وفيمن حولنا، لنحيا حياة مليئة بالسلام والرضا والنجاح

الكثير من الناس يعلق فشله وعدم محاولته بالرضا بحجة انا مؤمن وأرضى بما كتبه الله لي في الدنيا ولم يحاول ان يعارك الدنيا. هذا فشل. لا تعلق فشلك وخمولك بالرضا هذا تواكل وصاحبه اثم.

ان الدين يأمرنا بان نكابد الدنيا. في قوله تعالى. ولقد خلقنا الانسان في كبد.

نتائج الرضا في الدنيا وعند رب العالمين. إذا رضيت عن القدر تظمان وتسكن ويصيبك من السلام الداخلي ما يكفي البشرية كلها.

في حديث عن رسول الله. من رضي فله الرضا ومن سخط فله السخط. عدم الرضا يؤدي الى القلق والاكتئاب وتغلق في وجهك كل الأبواب. الرضا من اعلى درجات العبودية. عقيدتنا قائمة على الرضا.

يُعدّ الرضا من أسمى القيم التي تمنح الإنسان راحة نفسية وسعادة داخلية، فهو قبول بما قسمه الله من رزق وظروف، دون تذمر أو حسد. الإنسان الراضي يرى النعم التي بين يديه ويشكر الله عليها، أما السخط فهو عكس ذلك، يجعل الإنسان ناقماً، لا يرى إلا ما ينقصه، فيغرق في الحزن والشكوى. وقد بيّن الله تعالى في كتابه الكريم حكمة قد تخفى علينا فقال: "عسى أن تكرهوا شيئاً وهو خير لكم" [البقرة: 216].

والحكمة تقول: "من رضي بقليله عاش غنياً"، فالسعادة لا تأتي من كثرة المال أو الجاه، بل من القناعة والرضا بما نملك..

قصة أم سلمة رضي الله عنها

أم سلمة، واسمها هند بنت أبي أمية، كانت من أوائل النساء المسلمات، وزوجة الصحابي الجليل أبو سلمة. عُرفت بصبرها، حكمتها، وقوة إيمانها.

عندما اشتد الأذى على المسلمين في مكة، قررت أم سلمة الهجرة مع زوجها إلى المدينة. لكنها واجهت محنة صعبة، إذ فرّق أهلها بينها وبين زوجها وابنها. بقيت وحيدة، تبكي يومياً على فراق زوجها وولدها، حتى رُق لها الناس، وردوا إليها



نشكّي التعب ... وتركنّا منبع الراحة

السيدة : فايذة بن يحي

مندوبية متعددة المهام خلية النشاط العقاري .

فهل نعجز عن ذلك؟ هل نعجز عن إعطاء دقائق معدودة لمن أعطانا العمر كله؟
نشكّي التعب، ونهمل باب الراحة
نشكّي الضيق، ونغفل عن أقرب طريق للفرج
نشكّي ضياع البركة، وننسى أن أول أبوابها: الصلاة في وقتها.

زملاني،

هذه ليست موعظة دينية فقط، بل دعوة لإعادة التوازن إلى حياتنا، دعوة إلى عودة الصدق مع أنفسنا، فكلّ ما نبحت عنه من راحة، وإنجاز، واستقرار داخلي، يبدأ من هناك، من السجود، من الذكر، من الصلاة التي نُقيمها في وقتها، بحب لا بضغط، بخشوع لا بعجلة..

وختامًا

كما نُحارب من أجل أهدافنا الدنيوية، لنجعل لأنفسنا هدفًا أبديًا لا يُوجَل، أن نُصلي كما ينبغي، أن نُحب الصلاة، لا أن نُسرّع لإنهائها، أن نعود إلى منبع الراحة... قبل أن نُحرم منها تمامًا.

زملاني الكرام،
في كل صباح، ندخل مكاتبنا ونبدأ يومًا جديدًا في دوامة من المهام، الاجتماعات، الأرقام، والخطط .
نضغط على أنفسنا، نُجهد عقولنا، نركض بلا توقف، ثم نشكّي في نهاية المطاف ::

"أشعر بالإرهاق"، "نفسيتي مضغوطة"، "اليوم ثقيل"، "لا أجد بركة في وقتي"

لكن هل خطر ببالنا أننا نشكّي التعب، وتركنّا منبع الراحة؟
نعم... تركنا الصلاة.

دعونا نكون صادقين مع أنفسنا قليلًا.

نحن نحرص على الالتزام بدقائق الحضور والانصراف،
نُراعي وقت الاجتماعات بدقة، نُوجَل الغداء من أجل ملف عاجل

لكن كم مرة أجلسنا الصلاة؟ وكم مرة تركناها تمامًا؟ وكم مرة صليناها دون حضور قلب، فقط لتكون "منجزة"
أيها الزملاء،

الله عز وجل ما فرض الصلاة علينا لتكون عبئًا فوق أكتافنا، لتكون المتنفس الذي نرتّب فيه أرواحنا، ونغسل به صدورنا، ونستعيد فيه إنسانيتنا في خضم الحياة.

"جُعِلت قُرّة عيني في الصلاة > قال رسول الله ﷺ:

فكيف نطلب راحة القلب ونحن نترك ما فيه قُرّته؟

نعيش اليوم في بيئة عمل مليئة بالضغوط النفسية والمادية، وفي هذا الواقع المتسارع، أصبح الإنسان بحاجة إلى وقفات تُرمم داخله قبل أن تُتجزّ خارجة والصلاة ليست مجرد وقفة، بل هي المصدر الأول للسكينة، والبركة، والتوازن النفسي.

هل لاحظت أن من يُحافظ على صلاته، يبدو أكثر هدوءًا؟

أكثر تنظيمًا؟ أقلّ تدمرًا؟ لأنه ببساطة يستمد طاقته من مصدر أعلى، لا من نفسه فقط والأجمل، أن الصلاة لا تحتاج منك وقتًا طويلًا خمس دقائق فقط من يومك، في وقتها، تكفي لتقول

لله "أنا ما زلت أذكرك، أنا ما زلت أحتاجك، أنا ما زلت

عبدك."





الاعتماد الإيجاري في التشريع الجزائري - الجزء الأول -

السيدة : بن فرحات ياسمين

مكلفة بالدراسات خلية الاعتماد الإيجاري .

ولا سيما عمليات الاقتراض مع الإيجار".

غير أن هذا النص لم يتمكن من سد الفراغ القانوني المتعلق بالاعتماد الإيجاري كونه لم يبين تفاصيل العملية وبالتالي وجب انتظار سنة 1996 أين صدر نص خاص بالاعتماد الإيجاري يتمثل في الأمر 96/09 المؤرخ في 10/01/1996 وهو الإطار القانوني للاعتماد الإيجاري الساري المفعول إلى غاية اليوم وصدرت إلى جانبه عدة نصوص تشريعية وتنظيمية.

II - تعريف الاعتماد الإيجاري:

عرّف المشرع الجزائري الاعتماد الإيجاري في نص المادة الأولى من الأمر 96/09 المشار إليه أعلاه على أنه "يعتبر الاعتماد الإيجاري عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص.

تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق خيار الشراء لصالح المستأجر ويتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو الحرفية"

III - أطراف عقد الاعتماد الإيجاري:

الاعتماد الإيجاري هو عقد يربط بين ثلاثة أطراف في أغلب الحالات وهي: المؤجر، المستأجر والمورد وقد تقتصر العملية على طرفين فقط وهما المؤجر والمستأجر.

أولا: المؤجر (Le crédit bailleur) الاعتماد الإيجاري هو عملية مالية وتجارية وهي في نفس الوقت عملية قرض (المواد 1 و2 من الأمر 96/09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري) وبالتالي يجب أن يكون للمؤجر صفة بنك أو مؤسسة مالية أو شركة اعتماد إيجاري معتمدة من قبل مجلس النقد والقرض لبنك الجزائر للإشارة فإن شركات الاعتماد الإيجاري هي شركات تجارية منظمة بموجب أحكام النظام 96/06 الصادرة عن بنك الجزائر الذي يحدد كيفيات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها.

ثانيا: المستأجر (le crédit preneur) يشترط في المستفيد من العملية أو المستأجر أن يكون متعاملا اقتصاديا ولا يهم أن يكون جزائريا أو أجنبيا شخصا طبيعيا أو معنويا فيشترط فقط أن تكون الأصول المستأجرة موجهة للاستعمال التجاري، المهني أو الحرفي وبذلك تستثنى الإقتناءات المخصصة للاستعمال الشخصي من عمليات الاعتماد الإيجاري.

(يتبع)

يشرفني أن أشارك في هذا العدد من مجلة المصرف الداخلية بموضوع قانوني يعالج أحد اهم التمويلات التي يقترحها مصرف السلام على عملائه من فئة التجار والحرفيين وهو التمويل بالاعتماد الإيجاري بنوعيه على الأصول المنقولة والأصول الغير المنقولة.

اخترت هذا الموضوع بالذات كأول مشاركة لي في المجلة لأضع تحت تصرف زميلاتي وزملائي تجربتي السابقة في هذا المجال وبحكم انتدائي مؤخرا للعمل في خلية الاعتماد الإيجاري بمصرفنا.

أتمنى ان تكون هذه المساهمة المتواضعة لبنة تضاف الى المجهود الجماعي الذي يهدف الى الرفع من مدارك الزملاء في مختلف المواضيع ذات الصلة بالنشاط المصرفي.

تمهيد:

الاعتماد الإيجاري هو وسيلة من وسائل التمويل لاقتناء منقول أو عقار مخصص للاستعمال التجاري، الصناعي، المهني أو الحرفي يبرم بين متعامل اقتصادي وبنك أو مؤسسة مالية أو شركة اعتماد إيجاري متخصصة مقابل أجر، وعند نهاية مدة العقد يكون المستفيد أمام خيار شراء الأصل المستأجر ودفع قيمته المتبقية أو إعادته إلى مالكة أو إعادة استئجاره لمدة أخرى.

يرجع بعض المحللين نشأة الاعتماد الإيجاري إلى نظام الاستئمان الذي كان سائدا في ظل القانون الروماني أين مارس الرومان الاعتماد الإيجاري باللجوء إلى البيع بأجل مع الاحتفاظ بالملكية.

أما عن أساسه القانوني في التشريعات الحديثة فقد ظهر بمفهومه الحالي لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1950 على يد أحد الصناعيين المسمى BOTH Junior الذي تعاقد مع القوات المسلحة الأمريكية لتزويدها بالمواد الغذائية لكنه عجز عن تنفيذ الصفقة لعدم تمكنه من شراء معدات الإنتاج فقام باستئجارها ثم شرائها وتم بذلك تأسيس أول شركة للاعتماد الإيجاري سنة 1952 تدعى United State Leasing Corporation.

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية انتشرت تقنية الاعتماد الإيجاري في الدول الأوروبية وتم إنشاء عدة شركات للاعتماد الإيجاري خاصة في فرنسا وبريطانيا وانتشرت هذه التقنية بعد ذلك في باقي بلدان العالم تحت تأثير النظام الاقتصادي الليبرالي.

I - نشأة الاعتماد الإيجاري في النظام القانوني الجزائري:

ظهر الاعتماد الإيجاري في التشريع الجزائري لأول مرة سنة 1990 حيث نصت عليه أحكام القانون رقم 90/10 المؤرخ في 10 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض الذي نص في المادة 112/2 على أنه "تعد بمثابة قرض عمليات الإيجار المقرونة بحق الشراء



التجارة في العملات

نص المعيار

1 - نطاق المعيار :

يطبق هذا المعيار على قضايا القبض الحقيقي والقبض الحكمي في العملات، واستخدام وسائل الاتصال الحديثة في التعامل بالعملات، وصرف ما في الذمة، والتعامل في العملات في الأسواق المالية، والمواعدة في بيع العملات، واشتراط الأجل أو إرجاء تسليم أحد البديلين في التعامل بالعملات، وبعض الحالات المطبقة في المؤسسات.

لا يطبق هذا المعيار على غير المتاجرة في العملات، ولا على تأثير الصياغة في بيع الذهب والفضة، ولا على الحوالات المجردة عن عمليات الصرف، ولا على حسم الكمبيالات.

2 - الحكم الشرعي للمتاجرة في العملات :

2/1 تجوز المتاجرة في العملات شريطة مراعاة الأحكام والضوابط الشرعية الآتية:

- (أ) أن يتم التفاضل قبل تفرق العاقدين، سواء أكان القبض حقيقياً أم حكماً.
- (ب) أن يتم التماثل في البديلين اللذين هما من جنس واحد ولو كان أحدهما عملة ورقية والآخر عملة معدنية؛ مثل الجنيه الورقي والجنيه المعدني للدولة نفسها.
- (ج) أن لا يشمل العقد على خيار شرط أو أجل لتسليم أحد البديلين أو كليهما.
- (د) أن لا تكون عملية المتاجرة بالعملات بقصد الاحتكار، أو بما يترتب عليه ضرر بالأفراد أو المجتمعات.

(هـ) أن لا يكون التعامل بالعملات في السوق الأجلة.

2/2 يحرم التعامل في سوق الصرف الأجل سواء أتم بتبادل حوالات آجلة أم بإبرام عقود موجلة لا يتحقق فيها قبض البديلين كليهما.

3/2 يحرم الصرف الأجل أيضاً ولو كان لتوقي انخفاض ربح العملية التي تتم بعملة يتوقع انخفاض قيمتها.

4/2 يحق للمؤسسة لتوقي انخفاض العملة في المستقبل اللجوء إلى ما يأتي:

- (أ) إجراء قروض متبادلة بعملات مختلفة بدون أخذ فائدة أو إعطائها شريطة عدم الربط بين القرضين.
- (ب) شراء بضائع، أو إبرام عمليات مرابحة بنفس العملة.

5/2 يجوز أن تتفق المؤسسة والعميل عند الوفاء بأقساط العمليات الموجلة (مثل المرابحة) على سدادها بعملة أخرى بسعر يوم الوفاء.

6/2 القبض في بيع العملات :

1/6/2 إذا تم التعاقد على بيع مبلغ من العملات فلا بد من تسليم وقبض جميع المبالغ موضوع المتاجرة قبل التفرق.

2/6/2 لا يكفي لجواز المتاجرة بالعملات قبض

أحد البديلين دون الآخر، ولا قبض جزء من أحد البديلين، فإن قبض بعض البديل صح فيما تم قبضه دون الباقي.

3/6/2 يتحقق القبض بحصوله حقيقة أو حكماً، وتختلف كيفية قبض الأشياء بحسب حالها واختلاف الاعراف فيما يكون قبضاً لها.

4/6/2 يتحقق القبض الحقيقي بالمناولة بالأيدي.

5/6/2 القبض الحكمي :

يتحقق القبض الحكمي اعتباراً وحكماً بالتخلية مع التمكن من التصرف ولو لم يوجد القبض حساً، ومن صور القبض الحكمي المعتمدة شرعاً و عرفاً ما يأتي:

(أ) القيد المصرفي لمبلغ من المال في حساب العميل في الحالات الآتية:

1 - إذ أودع في حساب العميل مبلغ من المال مباشرة أو بحوالة مصرفية.

2 - إذا عقد العميل عقد صرف ناجز بينه وبين المؤسسة في حال شراء عملة بعملة أخرى لحساب العميل.

مبلغاً من - بأمر العميل - 3 - إذا اقتطعت المؤسسة حساب له لتضمه إلى حساب آخر بعملة أخرى في المؤسسة نفسها أو غيرها لصالح العميل أو لمستفيد آخر، وعلى المؤسسة مراعاة قواعد عقد الصرف في الشريعة الإسلامية.

يعتقر تأخير القيد المصرفي - بالصورة التي يتمكن المستفيد بها من التسلم الفعلي - إلى المدة المتعارف عليها في أسواق التعامل، على أنه لا يجوز للمستفيد أن يتصرف في العملة خلال المدة المغتفورة إلا بعد أن يحصل أثر القيد المصرفي بإمكان التسليم الفعلي.

(ب) تسلم الشيك إذا كان له رصيد قابل للسحب بالعملة المكتوب بها عند استيفائه، وتم حجز المؤسسة له.

(ج) تسلم البائع قسيمة الدفع الموقعة من حامل بطاقة الائتمان (المشتري) في الحالة التي يمكن فيها للمؤسسة المصدرة للبطاقة أن تدفع المبلغ إلى قابل البطاقة بدون أجل.

7/2 التوكيل في المتاجرة بالعملات :

(أ) يجوز توكيل الغير بإبرام عقد بيع عملات، مع توكيله بالقبض والتسليم .

(ب) يجوز توكيل الغير ببيع عملات بدون توكيله بالقبض، شريطة قيام الموكل أو وكيل آخر بالقبض قبل تفرق العاقدين.

(ج) يجوز التوكيل بقبض العملة بعد إبرام عقد الصرف على أن لا يفترق الموكلان قبل تمام القبض من الوكيلين.

8/2 استخدام وسائل الاتصال الحديثة في المتاجرة في العملات :

(أ) التعاقد بوسائل الاتصال الحديثة بين طرفين في مكانين متباعدين تنشأ عنه نفس الآثار المترتبة على إجراء العقد في مكان واحد.

(ب) الإيجاب المحدد المدة الصادر بإحدى الوسائل المشار إليها يظل ملزماً لمن أصدره خلال تلك المدة. ولا يتم العقد إلا عند القبول والتفاضل الحقيقي أو الحكمي.

9/2 المواعدة في المتاجرة في العملات :

(أ) تحرم المواعدة في المتاجرة في العملات إذا كانت ملزمة للطرفين ولو كان ذلك لمعالجة مخاطر هبوط العملة. أما الوعد من طرف واحد فيجوز ولو كان ملزماً.

(ب) لا يجوز ما يسمى في المجالات المصرفية " Paralleل الشراء والبيع الموازي للعملات")

(وذلك لوجود Purchase and Sale of Currencies الفساد الآتية:

- 1 - عدم تسليم وتسلم العملتين (المشتراة والمبيعة)، فيكون حينئذ من بيع العملة بالأجل.
- 2 - اشتراط عقد صرف في عقد صرف آخر.
- 3 - المواعدة الملزمة لطرفي عقد الصرف.

(ج) لا يجوز أن يقدم أحد طرفي المشاركة أو المضاربة التزاماً للطرف الآخر بحمايته من مخاطر المتاجرة في العملات، ولكن يجوز أن يتبرع طرف ثالث بذلك من غير أن ينص في عقدهما على ذلك الضمان

10/2 المبادلة في العملات الثابتة ديناً في الذمة :

تصح المبادلة في العملات الثابتة ديناً في الذمة إذا أدت إلى الوفاء بسقوط الدينين محل المصارفة وتفرغ الذمتين منهما ومن صورها ما يأتي:

(أ) تطرح (إطفاء) الدينين، بأن يكون في ذمة شخص دنائير لآخر، وللآخر في ذمة الأول دراهم، فيتفان على سعر المبادلة لإطفاء الدين كله أو بعضه تبعاً للمبالغ. ويطلق على هذه العملية أيضاً (المقاصة).

(ب) استيفاء الدائن دينه الذي هو بعملة ما بعملة أخرى، على أن يتم الوفاء فوراً بسعر صرفها يوم السداد.

11/2 اجتماع الصرف والحوالة المصرفية :

إجراء حوالة مصرفية بعملة مغايرة للمبلغ المقدم من طالب الحوالة، وتتكون تلك العملية من صرف بقبض حقيقي أو حكمي بتسليم المبلغ لإثباته بالقبض المصرفي، ثم حوالة (تحويل) للمبلغ بالعملة المشتراة من طالب الحوالة. ويجوز للمؤسسة أن تتقاضى من العميل أجرة التحويل.

12/2 صور من المتاجرة بالعملات عن طريق المؤسسات

(أ) من الصور الممنوعة شرعاً متاجرة العميل بالعملات بمبالغ أكثر مما يملكه، وذلك من خلال منح المؤسسة التي تدير المتاجرة تسهيلات مالية للعميل ليتاجر بأكثر من المبلغ المقدم منه.

(ب) لا يجوز للمؤسسة إقراض العميل بمبالغ تشتترط عليه فيها التعامل بالمتاجرة بالعملات معها دون غيرها، فإن لم تشتترط ذلك فلا مانع منه شرعاً.



فتاوى الهيئة الشرعية



السؤال 1:

ما الفرق بين البيع بالتقسيط عن طريق المصرف والقرض المصرفي؟

الجواب 1:

البيع بالتقسيط الذي تجريه المصارف الإسلامية هو عملية تمويل بصيغة البيع المؤجل؛ حيث يشتري المصرف -بناء على طلب من زبونه- سلعا من المورد؛ يتملكها وتدخّل في ضمانه، ثم يبيعهها بهامش ربح معلوم إلى من يطلبها مؤجلة على أقساط.

أما القرض البنكي التقليدي فهو عملية إقراض مباشر للزبون ليشتري ما يريده من سلع، ثم يردّ ذلك المبلغ إلى البنك مع فائدة إضافية.

وقد منعت جميع المجامع الفقهية المعاصرة الإقراض المصرفي بفائدة، وعدّته من ربا الجاهلية المحرّم، بينما أجازت البيع بالتقسيط؛ إذا استوفى شرائط البيع الشرعية، ومنها: ألا يبيع المصرف السلع حتى يتملكها وتدخّل في ضمانه ولو بقبض حكومي.

وبالنسبة لهذه العملية، فإنّ المصرف لا يبيع الأجهزة للزبون إلاّ بعد أن يتملكها من المورد (بموجب فواتير شراء الأجهزة صادرة لصالح المصرف)، وحتى يقبضها قبضا حكيميا ناقلا للضمان (بموجب وصولات تسليم الأجهزة صادرة لصالح المصرف).

السؤال 2 :

- المصرف يفتني الاجهزة بعد طلبها من العميل و لا يشتريها من قبل . هل هذا يخدش عملية المرابحة ؟

الجواب 2 :

محدّدة بربح معيّن بعدما يشتريها المصرف من الموردّين وتدخّل في ضمانه، بشرط ألاّ يتمّ ذلك بناءً على مواعدة ملزمة للطرفين معاً (المصرف والزبون) فذلك غير جائز، وإنّما الجائز أن يكون بوعد ملزم لأحد الطرفين فقط، أو غير ملزم لأيّ منهما.

فعدم شراء المصرف للأجهزة قبل أن يطلبها الزبون لا يضرّ عملية المرابحة، ما دام الطلب غير مقترن بمواعدة ملزمة من الطرفين.

وبالنسبة لهذه العملية، فلا يوجد أيّ وعد مسبق من الزبون بشراء هذه الأجهزة، كما أنّ المصرف لا يبيع الأجهزة للزبون إلاّ بعد أن

يتملكها من الموردّ (بموجب فواتير شراء الأجهزة صادرة لصالح المصرف)، وحتى يقبضها قبضا حكيميا ناقلا للضمان (بموجب وصولات تسليم الأجهزة صادرة لصالح المصرف).

جاز كثير من الفقهاء المعاصرين وعلى رأسهم مجمع الفقه الإسلامي الدولي (القرار 40-41) في عملية البيع بالمرابحة المصرفية أن يسبقها طلب ووعد من الزبون بأن يشتري سلعا

السؤال 3:

هل من الضروري ان تكون السلع ملك للمصرف قبل ان يطلبها العميل ؟

الجواب 3:

نعم، لا يجوز للمصرف أن يبيع أيّ شيء حتى يتملكه لنهي النبي صلى الله عليه وسلّم عن بيع ما لا يملك، ثمّ حتى يقبضها (ولو قبضا حكيميا) وتدخّل في ضمانه؛ لنهي النبي صلى الله عليه وسلّم عن بيع ما لم يقبض.

ويتحقّق التملك بكلّ ما يفيد انتقال ملكية السلع إلى المصرف؛ سواء بالتلفّظ أو الكتابة أو أي وسيلة تفيد اقتران الإيجاب بالقبول، ومن ذلك: صدور فواتير شراء نهائية لفائدة المصرف.

كما يتحقّق القبض الحكمي المفيد لانتقال الضمان إلى المصرف بكلّ ما يفيد عرفا التخلية بين السلع وبين المشتري على وجه يتمكّن من تسلّمه من غير مانع، ولو لم يحصل النقل والتحويل.

وبالنسبة لهذه العملية، فإنّ المصرف لا يبيع الأجهزة للزبون إلاّ بعد أن يتملكها من الموردّ (بموجب فواتير شراء الأجهزة صادرة لصالح المصرف)، وحتى يقبضها قبضا حكيميا ناقلا للضمان (بموجب وصولات تسليم الأجهزة صادرة لصالح المصرف).

و مهارات للتكيف مع ضغوط العمل... كي لا تنهار تحت الضغط!

في بيئة العمل المتقلبة، لا يكفي فقط امتلاك المهارات التقنية؛ بل لا بد من امتلاك مهارات التكيف. فالتكيف عملية نفسية مستمرة، تُعين الموظف على التعامل مع الضغوط والمواقف الصعبة بحكمة ومرونة، وتساعد على تجاوز الحواجز النفسية التي قد تعرقل أداءه. إليك 9 مهارات فعالة للتكيف مع ضغوط العمل:

- 1. تنظيم الأولويات يقلل من الضغوط:** كلما كان يومك مرتبًا، قلَّ شعورك بالتشتت وزادت إنتاجيتك.
 - 2. التعرف المبكر على علامات الإجهاد:** الإرهاق، ضعف الثقة، والانفعال السريع... مؤشرات يجب الانتباه لها قبل أن تؤثر على الأداء.
 - 3. الذكاء العاطفي يقلل من الضغط:** إدراك مشاعرك والتحكم بها ينعكس على علاقاتك في العمل ويقلل من التوتر.
 - 4. التخلص من العادات السلبية:** الروتين السلبي يُفاقم الضغوط، والتخلي عنه يُحسن التوازن النفسي.
 - 5. التواصل الفعال مع الإدارة:** الحوار الصريح يفتح الباب لحلول جماعية ويقلل من سوء الفهم.
 - 6. العناية بالنفس ليست ترفاً:** خصص وقتاً للراحة، فهي ضرورة نفسية وليست خياراً.
 - 7. حدد مصدر التوتر وابحث عن الحل:** لا تتجاهل المشكلات؛ بل اسعَ إلى معالجتها بخطوات عملية.
 - 8. لا تهمل الدعم الاجتماعي:** زملاؤك في العمل قد يكونون مصدرًا مهمًا للدعم والمساندة النفسية.
 - 9. تعلّم قول "لا" عند الحاجة:** لا تقبل كل المهام إذا كانت على حساب صحتك أو جودة عملك.
- ضغوط العمل لا يمكن إلغاؤها تمامًا، لكن التعامل الذكي معها هو ما يصنع الفرق بين موظف ينهار، وآخر ينمو ويُبدع.

مفاهيم في إدارة الكفاءات

مهارات قيادية

دور المدير

نوع الموظف

فوضه: منحه المزيد من المسؤوليات والمهام، وتشجيعه على الابتكار وتطوير أفكاره، وإشراكه في اتخاذ القرارات الاستراتيجية.

ذو فاعلية
وكفاءة عالية

درب: توفير التدريب والتطوير اللازمين لرفع كفاءته، وتقديم الملاحظات والتعليقات البناءة بشكل دوري، وتحديد نقاط القوة والضعف لديه.

ذو فاعلية
عالية وكفاءة
منخفضة

وجه: توجيهه نحو الأهداف المنشودة، وتحديد الأولويات، وتوفير الدعم المعنوي اللازم، ومساعدته على فهم أهمية دوره في المنظمة.

ذو فاعلية
منخفضة
وكفاءة عالية

قيمه: إجراء تقييم أداء شامل له، وتحديد أسباب ضعف أدائه، وتوفير فرص لتحسين أدائه، وفي حال استمرار الوضع، قد يكون من الضروري اتخاذ قرار بإنهاء خدماته.

ذو فاعلية
منخفضة
وكفاءة
منخفضة

التغطية الإعلامية / التظاهرات

مشاركة مصرف السلام الجزائر في أول صالون وطني مخصص لدعم التمويل والخدمات المالية



حفل تكريم أبناء الموظفين المتفوقين



مشاركة مصرف السلام في حفل وسام التميز الدراسي.





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم

فروع الجنوب

- فرع ورقلة
- فرع أدرار
- فرع بسكرة

فروع الغرب

- فرع البليدة
- فرع وهران 1
- فرع وهران 2
- فرع الشلف

فروع الشرق

- فرع سطيف
- فرع برج بوعريرج
- فرع قسنطينة
- فرع قسنطينة
- رتاج مول
- فرع عين مليلة
- فرع عنابة
- فرع المسيلة
- فرع عين وسارة
- فرع باتنة
- فرع بجاية

فروع الجزائر العاصمة

- فرع دالي ابراهيم
- فرع دالي ابراهيم 2
- فرع حسيبة
- فرع باب الزوار
- فرع سيدي يحيى
- فرع القبة
- فرع سطاوالي
- فرع العناصر
- فرع الروبية

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88

