مجلة السلام

مجلة شهرية

تصدر عن خلية التسويق و الاتصال

- عدد جويلية 2020 -

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

مصرف السلام الجزائر يطلق مشروع المساعد الذكي بالإضافة إلى منهجية « الزبون السري » لتقييم الأداء

الكلمة الإفتتاحية

« البحر »

بقلم السيد المدير العام : « حيدر ناصر »

ص 04

منبر هيئة الفتوى

« لماذا نجح الغرب في إدارة أعماله؟ »

بقلم الدكتور : عزالدين بن زغيبة

ص 05

أقلام الموظفين

« خواطر عجبت من هؤلاء »

بقلم ياسين خليل مهندس في الاعلام الآلي بخلية التطوير فرع دالي ابراهيم

ص 09

فرسان المصرف لهذا الشهر

ص 10 ص 11

أقلام الموظفين

« خواطر عجبت من هؤلاء »

بقلم الانسة : امال وابل

مكلفة بتسيير سقوفات التمويل

ص 14

المشاركة في التظاهرات و الملتقيات

ص 21

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

مجلة السلام

مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

مجلة "السلام" هي مجلة داخلية شهرية تصدر عن خلية التسويق و الاتصال؛ 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 إدراة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم الأحداث...إلخ

ندعو جميع الموظفين لإرسال مقالاتهم و اقتراحاتكم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التحية و التقدير

مجلة السلام

الفهـرس

الكلمـة الافتتاحيـة

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

" البحـر"

ص 04

منبر هيئـة الفتـوى

بقلم الدكتور : عزالدين بن زغيبة

لماذا نجح الغرب في إدارة أعماله؟

ص 05

مصرف السلام الجزائر يطلق مشـروع المساعد الذكي ومنهجية الزبون السري لتقييم الأداء

ص 06

الأسد الشجاع ، فخر المسلمين و شعب الجزائر"الشيخ العربي التبسي

ص 08

أقلام الموظفين

خواطر عجبت من هؤلاء

بقلم السيد : يسين خليل

مهندس في الاعلام الآلي بخلية التطوير

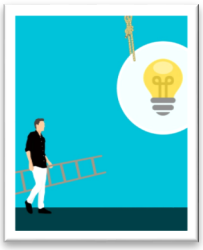
ص 09

موظفون تميزوا بأدائهم

فرسان الشهر

لمصرف السلام الجزائر

ص 10 و ص 11



موسوعة مقالات مهارات النجاح:

الموضوع : بطاقة الأهداف المتوازنة

ص 12 و ص 13

أقلام الموظفين:

لا تيأس

بقلم الانسة : امال وابل

مكلفة بتسيير سقوفات التمويل

ص 16

قصة و عبرة

"قصة جريج العابد"

ص 19

المشاركة في التظاهرات و الملتقيات لشهر جويلية 2020

من مصرف السلام الجزائر

ص 21

الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

البحر

تواردت على خاطري وأنا أتأمل في ارتباط فصل الصيف والإجازة السنوية بالبحر الكثير من المعاني التي تستوحى من هذه الحروف الثلاثة الباء والحاء والراء، وأول ما جال في ذهني في هذا المضمار ان الفرق في نطق كلمة بحر وضدها بر حرف الحاء فصلت بين الحرفين كما يشق البحر البر إلى ضفتين. جاء في لسان العرب: حفر زمزم ثم بحرها بحرا أي شقها ووسعها حتى لا تنزف ومنها إطلاق العرب على الناقة التي يشقون أذنها بحيرة وهي التي كانوا يحرمون ظهرها و لحمها فنهى اللّه عز وجل عن ذلك في قوله تعالى في سورة المائدة : ما جَعَلَ اللهُ من بَحِيرَةٍ ولا سائبةٍ ولا وصِيلةٍ ولا حامٍ.

ومن المعاني المرتبطة بالبحر الاتساع والانبساط والعمق فيطلق على الروضة الكبيرة الواسعة بحرة وجمعها بحر وبحار بكسر الباء كما قال الشاعر:

وكأنها دَقَرَى تُخايِلُ نَبْتَها ... أُنُف يَغُمُّ الضَّالَ نَبْتُ بِحارِها

وهو المفهوم الذي نجده في مواضع كثيرة من القرآن الكريم كقوله تعالى : " قُل لَّوْ كَانَ الْبَحْرُ مِدَادًا لِّكَلِمَاتِ رَبِّي لَنَفِدَ الْبَحْرُ قَبْلَ أَن تَنفَدَ كَلِمَاتُ رَبِّي وَلَوْ جِئْنَا بِمِثْلِهِ مَدَدًا" وقوله في سورة لقمان: "ولو أن ما في الأرض من شجرة أقلام والبحر يمده من بعده سبعة أبحر ما نفدت كلمات الله إن الله عزيز حكيم " دلالة على سعة علم اللّه وحكمته. و نجد مثل ذلك أيضا في سعة علم الرجل و عمقه فنقول فلان متبحر في علوم الشريعة ومن طريف ما يروى في إطلاق هذا الوصف على العلماء تندر أحد الساسة التوانسة بوصف طلبة الشيخ العلامة محمد الطاهر بن عاشور لأستاذهم بالبحر و هو سليل أسرة علم أبا عن جد فقال عنه " هو البحر بن المحيط بن الطوفان". ويقال عن الرجل الكريم الواسع المعروف بحر كقول الشاعر العباسي دعبل الخزاعي في مدح معن بن زائدة :

هُوَ البَحرُ مِن أَيِّ النَواحي أَتَيتَهُ ... فَلُجَّتُهُ المَعروفُ وَالجودُ ساحِلُه

كَريمٌ إِذا ما جِئتَ لِلخَيرِ طالِباً ... حَباكَ بِما تَحوي عَلَيهِ أَنامِلُه

وَلَو لَم تَكُن في كَفِّهِ غَيرُ نَفسِهِ ... لَجادَ بِها فَليَتَّقِ اللهَ سائِلُه

فلا غرو أنك لما تضيق خواطرك وتنقبض نفسك ويكتئب وجدانك يكفي أن تمد بصرك في أفق البحر و تصيخ بسمعك لهدير أمواجه وتسلم وجهك لمداعبة نسماته العليلة وإن وجدت سبيلا لذلك تخوض عبابه أو تغوص في أعماقه سباحة ليجلي همك و ينكشف غمك ويسترخي وجدانك وتصفو روحك وتستدعي مخيلتك ذكرياتك و يسرح فكرك في مشاريع مستقبلك وترجع منشرح الصدر مبتهج القلب.

قَصَدتُ البَحْرَ كي أشكو

وفي الأحشاءِ أحزاني

فَمَدَّ ردائَهُ الرَّملي

قال : اجلِسْ وحيَّاني

وقال : اقصُصْ .. ولا تَخْجَلْ

فقَدْ أَصْغَيْتُ آذاني

ولعلكم أيها الزملاء و الزميلات لم تستشعروا الحاجة لهذا الانطلاق و الانعتاق في رحاب اللّه مثلما أنتم عليه اليوم وقد جثم هذا الوباء على صدورنا و ضيق علينا سبلنا و استولى على تفكيرنا و حبسنا في بيوتنا و مكاتبنا فحق لكم بعد كل هذا العناء أن تتفسحوا و تروحوا على أنفسكم و تبثوا البحر آلامكم و آمالكم وتغسلوا في أمواجه غبار أحزانكم و تغتنموا لياليه الهادئة لمناجاة خالقكم وتسبيحه بكرة و أصيلا و ما أقرب ما يكون المرء من ربه وهو قبالة البحر الممتد و ما أقربه منه و هو ساجد و ما أقربه منه وهو بين هذا و ذاك...

لماذا نجح الغرب في إدارة أعماله؟

إن النسبه المتقدمة التي يحرزها الغرب في نجاح إدارة أعماله الفنيّة والتقنية، ومشاريعه الصناعية، وما نتج عن ذلك من تطور مذهل في وسائل الحياة اليومية، جعل العقل العربي يقتنع إلى حد ما بفكرة المستحيل في اللحاق بأولئك الناس، فضلاً عن التفوق عليهم، وبخاصة وأن علماء الاجتماع يقدّرون الفارق الزمني بيننا وبين الغرب في مجال التطور الحضاري بنحو خمسين سنة.

ولإن كان التفكير العربي الإسلامي على تنوع مساريه، واختلاف توجهاته، مجمع على أنّ الزلزال العنيف الذي ضرب منظومة القيم الأخلاقية، والتربوية، والسياسية، نسيج السلوك الاجتماعي، وقواعد التعاون الجماعي للأمة، هو الذي أحالها من دائن إلى مدين، تبلغ مديونيته الحضارية خمسين سنة من التطور المستمر، فإن هناك تباين كبير في تشخيص الأسباب التي أدّت إلى الازدهار المذهل في الحياة العلمية والتقنية بالغرب، ولقد أنفقت أقلام المفكرين حبراً كثيراً في هذا الباب.

ولكننا في هذا المقال القصير، نريد نقل الفكر العربي إلى زاوية أخرى ظلت مجهولة لديه زمناً طويلاً، وتحسبها واحدة من أقوى الأسباب التي ساهمت في نجاح الغرب في إدارة أعماله وبناء تطوره.

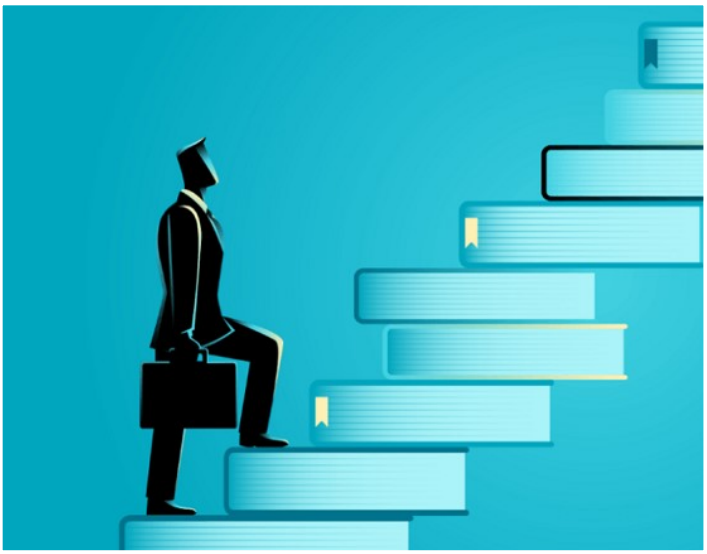
إن حركة الترجمة المحتشمة من اللغات الفرنسية والإنجليزية والألمانية والإسبانية والإيطالية واليابانية في الفترة الأخيرة للأعمال العلمية المتعلقة بالتطور الإداري والتقني والفني، وإدارة الأعمال والتجارب الناجحة في المجال الإداري، وتجارب الإنقاذ لمشاريع صناعية وخدماتية كادت أن تفلس التي رواها أصحابها وقادتها مع بيان الوسائل والكيفيات التي تمّ إتباعها والتزامها وآليات تنفيذها قد كشفت عن أمر عظيم يستوقف الفكر والنظر.

إنّ المتتبع لتلك الأعمال يلاحظ أنّ القواعد والنظريات التي أسَّسَتْ للإدارة الناجحة والبناء التقني والفني الأخّاذ، ترجع في جانب منها إلى الملاحظات والمشاهدات التي استفاد أصحابها من خلال مراقبتهم لتصرفات الكائنات الحية في الطبيعة، والتعرف للكيفيات التي تتعامل بها وتتعاون بناء عليها فيما بينها ومع غيرها، أو إلى أفكار مستندة إلى ملاحظات ومشاهدات وتجارب سابقة في نفس المجال .

إنّ الاعتماد في بناء القواعد والنظريات على ما سبق بيانه، هو اعتماد على القانون الإلهي، وإن لم يؤمنوا بذلك أو يسلموا به؛ لأنّ جميع الكائنات الحية التي يزدحم بها البر والبحر والجو، مما نعلمه وما لا نعلمه، لا تخرج في حركاتها وسكناتها عن الفطرة التي فطرها اللّه عليها قيد أنملة، فهي ليست كبني البشر الذين يبدلون ويغيرون ويحرفون الكلم عن مواضعه.

فالتعلم من تلك الكائنات والأخذ عنها هو أخذ وتعلم من القانون الرباني، لذلك يكون تطبيقه والاستفادة منه يعطي نتائج جيدة جداً وتفضي إلى تجارب وأعمال ناجحة للغاية .

وهذه فكرة نسوقها بين يدي الباحثين لينظروا فيها ويطوروها بدراساتهم وأبحاثهم عسى اللّه أن ينفعنا بها في حياتنا



مصرف السلام الجزائر يطلق مشروع

أطلقت خلية التسويق والاتصال لمصرف السلام الجزائر، خدمة Chat-Bot المساعد الذكي الدي يقوم بالرد الآلي والآني على الرسائل الواردة من متابعينا على صفحة الفاسبوك الخاصة بمصرفنا، وذلك بعد الإرتفاع الكبير لعدد الرسائل الواردة للصفحة حيث تم اعتماد وتفعيل الخدمة يوم 14 يوليو 2020

Chat-Bot هو وكيل محادثة يعمل بالذكاء الإصطناعي، أي برنامج قادر على التحدث مع مستخدم الإنترنت ووسائل ومنصات مواقع التواصل الاجتماعي على غرار (الفاسبوك، تويتر، انستقرام، .....)،

من خصائص Chat-Bot أنه يدعم المحادثة بالإضافة إلى التحويل عبر الروابط وطرح الإشهارات...، مما يسمح بالحوار عبر الإنترنت وضمان نشر رسالة واستهداف أكبر شريحة ممكنة من مستخدمي منصة الفاسبوك وتطبيق المسنجر، الأمر الذي ساعد في التسريع من عملية الرد على كل المتسائلين والمستفسرين عن خدمات ومنتجات مصرفنا، كما أن المساعد الذكي يملك قاعدة بيانات يتم اثراؤها بمصطلحات وكلمات ذات علاقة بالمنتجات والخدمات المعروضة من طرف المؤسسة، بحيث يتم الرد آليا حسب السؤال أو الطلب المطروح

طريقة عمل التطبيق :

تم برمجت Chat-Bot مصرف السلام الجزائر بعدة مصطلحات مبنية على دراسة ما سبق من تعليقات ورسائل المعجبين بصفحتنا، وتم إدراج أجوبة نموذجية مستنبطة ومستوحاة بناء على المصطلحات السابق برمجتها والتي تكون على صلة بمنتج أو خدمة معينة،

مثلا، فيما يخص منتج السلام تيسير لتمويل السيارات تم برمجت جواب نموذجي يرد تلقائيا على المتسائل في حال استعمال مصطلحات ذات صلة بالمنتج (سيارة / سيارات / مخزون ...)،

استحداث منهجية الزبون السري لتقييم الأداء

في إطار التحسين من جودة خدمات مصرف السلام الجزائر، قامت خلية التسويق والاتصال بالتنسيق مع مسؤول الجودة بالتعاقد مع مؤسسة رائدة من أجل تقديم خدمة الزبون السري أو الخفي ابتداء من شهر جويلية 2020 ، و يتمحور هذا المشروع حول إرسال شخص مجهول غير معروف، بصفة زبون يتقدم للاستفسار عن منتجاتنا وخدماتنا، أين يقوم بتسجيل ملاحظات بخصوص،

- مدى جودة الاستقبال،
- مظهر الفرع الخارجي والداخلي (النظافة، الترتيب، ...)،
- مدى تحكم مستشاري الزبائن والمسؤولين في تقنيات المالية الإسلامية .....

وقد تم ضبط مجموعة من المعايير التي يستند إلها هذا الزبون في تقييم الفرع ويدخل هذا التقييم بنسبة محددة من المكافأة الفصلية والسنوية.

عيد الاستقلال والشباب

حتى لا ننسى : 1962 — 2020

– المرأة التي أعدمت رميًا من طائرة هيليكوبتر إنها الجزائرية يمينة الشايب احدى عظماء الثورة الجزائرية.

– الشهيدة الجزائرية "زوليخة عدي" (اسمها الحقيقي يمينة الشايب) ولدت سنة 1911 بشرشال ولاية تيبازة من عائلة ثورية دوخت المستعمر بنضالها وجهادها ،

– أعدم زوجها ,وابنها بالمقصلة (فصل الرأس عن الجسد) في نفس الشهر !!

– اعتقلها الجيش الفرنسي في 15 أكتوبر 1957،وتم تعذيبها 10 أيام متواصلة دون انقطاع قبل أن يتم إعدامها رمياً من الطائرة.

– في 25 اكتوبر 1957 هذه الصورة التقطت يوم اعتقالها في 15 اكتوبر 1957 تم ربطها في سيارة عسكرية كما هو في الصورة ،و تم جرها في الشوارع ،وتعذيبها أمام الملأ ؛ لترويع الشعب.

– وكان ينادي بأن كل من يتمرد على فرنسا هذا هو جزاءه وأن فرنسا لن ترحم أحدا ولو كن نساء أو أطفال

– إلا أنها صبرت صبر أيوب ولم تبح بكلمة فكانت أسطورة التاريخ !! فكانت تصرخ بأعلى صوتها " يا الخاوة أطلعوا للجبل أطلعوا للجبل" منذ أن رميت من الهلكوبتر لم يظهر على جثتها اي خبر.

- في سنة 1984 تكلم احد الشيوخ الذي كان فلاحا وقت الإستعمار بأنه في يوم من أيام سنة 1957 وجد إمرأة مهشمة في طريقه فحملها ودفنها ودلهم على مكانها فلما حفروا وجدوا بقايا عظام إمرأة والعجيب أنهم وجدوا بقايا من فستانها الذي أعدمت به وتم التعرف عليها.

المجد والخلود لشهدائنا الأبرار

عاش الوطن

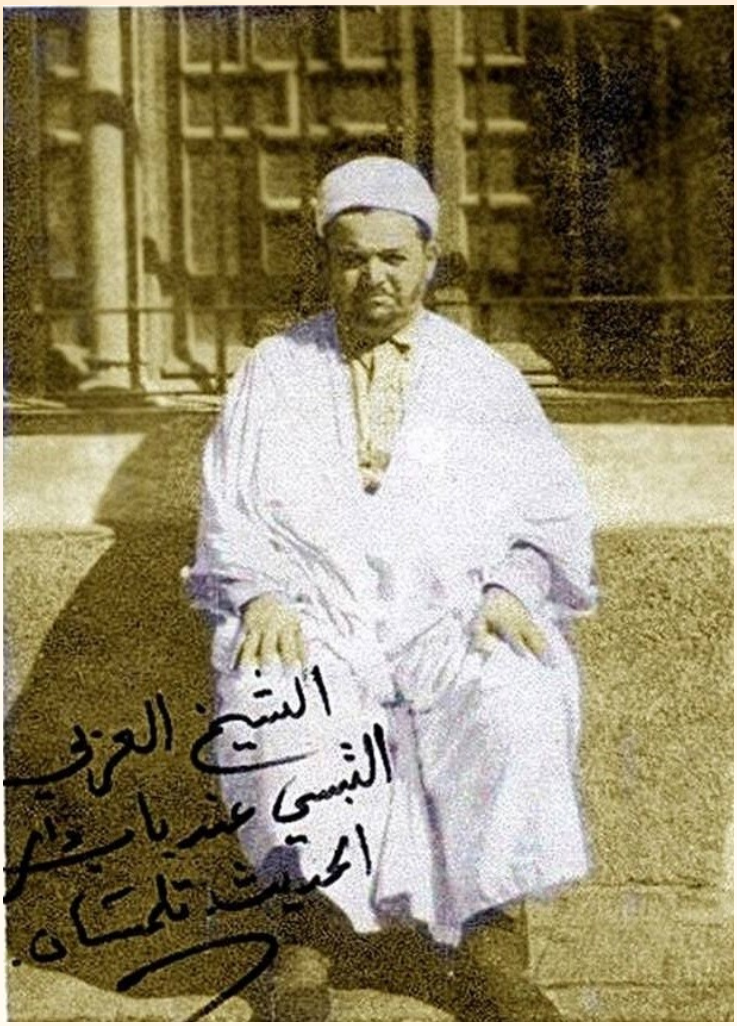
الأسد الشجاع ، فخر المسلمين و شعب الجزائر"الشيخ العربي التبسي

هل تعرف من هو العالم الجزائري الجليل الذي أُذيب في الزيت المغلي، العالم الذي لا قبر له ؟

إنه الأسد الشجاع، فخر المسلمين وشعب الجزائر الذي تحمل في سبيل اللّه ما تنوء عن حمله الجبال.

إنه الشيخ العربى _التبسى أحد شيوخ المالكية وأعمدة الإصلاح في الجزائر، وأمين عام جمعية العلماء المسلمين الجزائريين، تخرج من جامعة الزيتونة بتونس سنة 1914 ثم رحل إلى القاهرة عام 1920 ودرس العلوم الشرعية في الجامع الأزهر.

عاد الشيخ رحمه اللّه إلى الجزائر عام 1927م ليبدأ نشاطه الدعوي، حيث استطاع بث الدعوة الإصلاحية، وعند اندلاع الثورة الجزائرية ضد الاستدمار



الفرنسي سنة 1954 كان يدعمها ويحرض الناس على الجهاد في سبيل اللّه ويتواصل مع المجاهدين ويحثهم على الثبات، وقد حاول الكثير من أصدقاء الإمام رحمه اللّه إقناعه بالخروج من الجزائر بعد أن أصبح هدفا ضخما وواضحا للفرنسيين، فكان جوابه دائما : إذا كنا سنخرج كلنا خوفا من الموت فمن يبقى مع الشعب ؟

بل نقل آخرون عنه أنه قال :

"لو كنت في صحتي وشبابي ما زدت يوما واحدا في المدينة، و لأسرعت إلى الجبل فأحمل السلاح وأقاتل مع المجاهدين".

قد علم المستعمرون أن الشيخ العربي التبسي يتمتع بشعبية كبيرة وأنه مؤيد للجهاد وأحد محركي القواعد الخلفية له، فأرسلوا إليه عن طريق إدارتهم في الجزائر عدة مبعوثين للتفاوض معه بشأن الجهاد ومصيره ، وبعد رفضه المستمر للتفاوض باسم الأمة وأن عليهم التفاوض مع المجاهدين فقط، رأى المستعمرون أنه من الضروري

التخلص منه، ولم يستحسنوا اعتقاله أو قتله علنا لأن ذلك سوف يزيد من حماس الأمة للجهاد ومن حقدها على المستعمر، فتم خطفه ، و قد نقل المجاهد أحمد الزمولي عن إبراهيم البوسعادي الذي كان ضمن تشكيلة القبعات الحمر وحضر معهم يوم اختطاف الشيخ من بيته، كما حضر مراحل إعدامه وكان منظر الإعدام سببا في التحاقه بالمجاهدين كما ذكر، وجاء في هذه الرواية ما يلي :

وقد "تكفل بتعذيبه فرقة الجنود السنغاليون في الجيش الفرنسي والشيخ بين أيديهم صامت صابر محتسب لا يتكلم إلى أن نفذ صبر "لاقايارد" –قائد فرقة القبعات الحمر الفرنسية.

وبعد عدة أيام من التعذيب جاء يوم الشهادة حيث أعد للشيخ قدر كبير مليئ بزيت السيارات والشاحنات العسكرية والاسفلت الأسود وأوقدت النيران من تحتها إلى درجة الغليان والجنود السنغاليون يقومون بتعذيبه دون رحمة وهو صابر محتسب ، ثم طلب منهم لاقايارد حمل الشيخ العربي فحمله أربعة من الجنود السنغاليين وأوثقوا يديه ورجليه ثم رفعوه فوق القدر المتأجج وطلبوا منه الاعتراف وقبول التفاوض وتهدئة الثوار والشعب ، والشيخ يردد بصمت وهدوء كلمة الشهادة " لا إله إلا اللّه محمد رسول اللّه.

ثم وضع قدميه في القدر المتأججة فأغمي عليه ،ثم أنزل شيئا فشيئا إلى أن دخل بكامله فاحترق وتبخر وتلاشى.

رحم اللّه الشهيد البطل وأسكنه فسيح جناته ؟

المجد والخلود لشهدائنا الأبرار !

بقلم السيد : ياسين خليل
مهندس في الاعلام الآلي بخلية التطوير
فرع دالي ابراهيم

خواطر عجبت من هؤلاء

عجبت من الزمان و أيامه كيف تتتالى، تارة تقسو و طورا تحلى، هذا يفقد حبيبه الأغلى، و ذاك يستلم مولودا من المولى، هذه عروس بأفخر الثياب تتحلّى، و تلك هجروها تركوها بائسة ثكلى، يمر الحاضر منها كالسهم فيبلى، فما تبقى إلا الذكريات بها نتسلّى، فلا تُفوّتن الآخرة إذا فاتتك الأولى.

عجبت من كل ظالم ظلوم، مستكبر جبار غشوم، مستبد من الأخلاق معدوم، أغرّه سلطانه الموهوم؟، أم غرّه جاهه يشري من يشاء ويسوم، فكلٌ زائلٌ لن يدوم، وليعدّ جوابا للحيّ القيّوم، يوم تجتمع عنده الخصوم، وتستجاب فيه دعوة المظلوم.

عجبت ممّن ركب ظهري البر والبحر، و عرف الخير والشر، و خبر اليسر و العسر، و صافحت يداه النفع و الضّر، و ذاق طعمي الحلو و المرّ، كيف لعبت به الأيام في الكبر، و استهزأت به تصاريف الدهر، و خدعه أصحاب الخيانة و المكر.

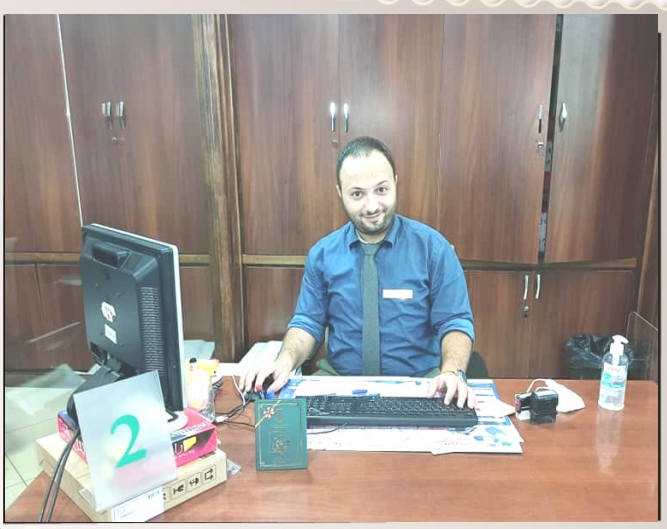
عجبت من صديق أبلغ في صداقتي و ألطف، رفع قدري و أظرف، أنِس بصحبتي و ألِف، و ما إن تنكّر لي الزمان غادرني و أجحف، و بالغ في مذمّتي و أسرف، و أسكب لي سمّا وذعف، إن هاتفته تأفّف، و إن كلّمته عنّف، و إن مرّ أمامي تعجرف، إنّ الصديق عند الضيق يُعرف.

عجبت من الانسان إذا اشتدّ عليه الخوف والجزعُ، و تفاقم عليه القلق و الفزعُ، أقبل على مولاه يتضرّعُ، باكيا متذللا يتضعضعُ، و ما إن هاجرته المحن و الوجعُ، و أسبغت عليه الأفراح بنعمها تشعُّ، حتى فارقته التقوى و الهيبة و الورعُ، و بعد أن كان جوادا أصبح يمنعُ، فلا تغرّنّك الدنيا فإنّك لها مودّعُ.

عجبت من ناهر لوالدته عاقّ، أتعب أيّامها و حمّل قلبها ما لا يطاق، أنسِي كيف كان يراها كالشمس في الاشراق، تحنّ عليه بقبلة و عناق، إذا غابت تلَهَّفَ لها و اشتاق، و إذا حضرت تهلّل وجهه و ابتهج بلحظة التلاق، و ما إن كبر و انقطعت دونه الأعناق، هجرها فاكتوى قلبها بلهيب الاحتراق، فلمّا جاء أجلُها و حانت ساعة الفراق، ترقرقت عبرات مدامعه في المآق، حزنا على فقدانه للوجه المشراق، فيومئذ لا تنفعه دمعة و لا صرخة في الآفاق، إلا أن يعفو عليه الغفور الوهّاب الخلّاق.

موظفون تميزوا بأدائهم

محمد عبد اللّه بلغيت



مستشار المتعاملين / الشركات فرع باب الزوار

بسم اللّه الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على خير المرسلين سيدنا محمد صلى اللّه عليه وسلم وعلى آله وصحبه ومن تبعه بإحسان إلى يوم الدين ، وددت أن أشير أن شغلي لمنصب مستشار زبائن مؤسسات في فرع باب الزوّار ليس مجرد تشريف ولا هو منصب للمفاخرة، بل هو تكليف وأمانة، وأقل ما يقال في مثل هاته المواقف أن الشكر كل الشكر لكل عائلة فرع باب الزوّار خاصة ومصرف السلام عامة التي نتشرف بالعمل فيها ونحن نحدو قدما من أجل رفعة هذه المؤسسة التي لولا جهود جميع عمالها لما تقدمت ولا ازدهرت ولا كسبت مكانتها وازدهارها مع تمنينا لمزيد الرقي فيما هو قادم إن شاء اللّه. طبنا وطاب ممشانا ودمنا لما فيه الخير والصلاح

DAT DE 25 000 000.00 DZD 12 MOIS

فارس تغليسية

صراف فرع باتنة

بسم اللّه والصلاة والسلام على رسول اللّه

من هذا المنبر أود أتقدم بالشكر لكل عمال المصرف وعلى رأسهم المدير العام وخاصة زملائي بفرع باتنة بقيادة الأخ ابراهيم أوراغ .

إن عملية استقطاب الودائع الاستثمارية صعبة وأصبحت أصعب خاصة في هذه الظروف التي يمر بها العالم بأسره (وباء كوفيد 19 عفانا اللّه منه وإياكم) وما ترتب عنها من نتائج سلبية على اقتصاد الدول . فنحن في مصلحة الصندوق مجندون من أجل استقطاب ودائع أكثر

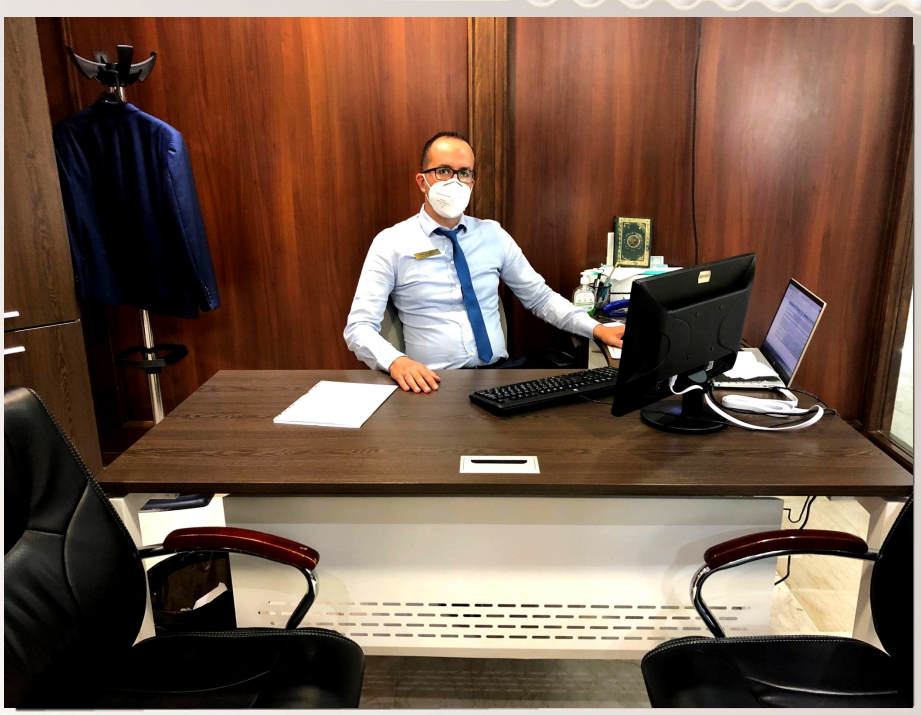
DAT DE 10 000 000.00 DZD 12 MOIS

موظفون تميزوا بأدائهم

مهدي جباري

رئيس خلية التمويلات

فرع دالي براهيم



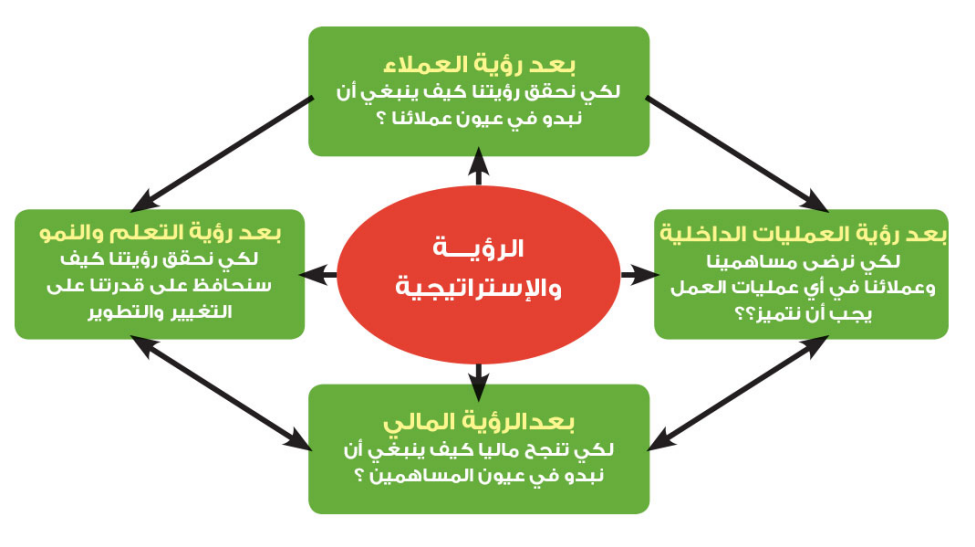
في البداية أودّ ان أغتنم هذه الفرصة لأعبر عن شكري وامتناني لكل فريق العمل بفرع دالي ابراهيم الذين يقدّمون مجهودات جبارة من أجل إرضاء زبائن المصرف، وبلوغ الأهداف المسطرة من طرف إدارته العامة، كما أودّ أن أشكر كذلك جميع الزملاء والزميلات بالإدارات المركزية على تضافر دعمهم ومساندتهم في ظل الأزمة التي تمر بها البلاد، والمنافسة الشرسة من مختلف البنوك العاملة في الساحة لاستقطاب الودائع. فالجميع يسعى من أجل المحافظة على متعاملي المصرف أوّلا، واستقطاب متعاملين جدد وحثّهم على فتح حسابات، وتوطين عملياتهم بالمصرف، وهذه عملية شاقة تتطلّب استخدام مهارات متعدّدة في إقناع جمهور متفاوت في مستويات الثقافة البنكية والمخاوف المسيطرة على عقولهم، كما تتطلّب جهدا أكبر في الحفاظ على قدر مهمّ من الرضا بالخدمات البنكية التي يوفّرها لهم مصرفنا.

أمّا استقطاب الودائع فهي أشدّ من سابقتها ولكنّها ليست بمستحيلة، ويعود الفضل فيها بعد اللّه عزّ وجلّ إلى استشعار المتعامل بالأمان واحترام الخصوصية، وإحساسه بروح المسؤولية والأمانة لدى الموظّفين الذين يأتمنهم على مدّخراته واستثماراته وسمعته. كما يتطلّب الأمر أيضا قدرا جيّدا من التحكّم في منتجاتنا المصرفية وطريقة عرضها على المتعاملين والتركيز على إيجابياتها، والإجابة على كلّ الإشكالات التي قد يطرحونها، أو توجيههم إلى من يجيبهم عنها بشكل أدقّ. كما ينبغي التركيز أيضا على خصوصية بنكنا الإسلامي –الذي نحمد اللّه على انتمائنا إليه– الذي يقوم على طريقة عادلة شرعية في اقتسام أرباحه مع المودعين وفق عقد المضاربة، حيث يعلن عن عوائد أرباحه بكلّ شفافية، ويقتسمها كلّ ثلاثة أشهر وليس كلّ سنة كما هو شأن البنوك الأخرى. وفي الأخير، نسأل المولى تبارك وتعالى أن يرفع عنّا برحمته وعفوه الوباء والبلاء، ويغيث البلاد والعباد.

DAT DE 74 000 000.00 DZD 12 MOIS

موسوعة مقالات مهارات النجاح

بطاقة الأهداف المتوازنة Balanced ScoreCard



هي وسيلة لتحديد أهداف دورية (سنوية مثلا) للمؤسسة بحيث لايطغى جانب واحد على هذه الأهداف. في كثير من الأحيان يكون للأهداف المادية نصيب الأسد من الأهداف التي نضعها للعام أو الأعوام القادمة وهو ما قد يؤدي إلى نتيجة سيئة على المدى البعيد. ليس ذلك بسبب قلة أهمية الأهداف المادية ولكن لوجود أشياء أخرى يجب العناية بها وإلا واجهت المؤسسة صعاب كثيرة على المستوى البعيد. فمن المهم ان نحاول زيادة صافي الربح والعائد على الاستثمار ولكننا إن فعلنا ذلك بدون أن نُحافظ على تمَيُزنا فيما نقوم به ونحاول إرضاء العملاء ونحاول تطوير أنفسنا فإننا سنفاجأ بأننا غير قادرين على المنافسة على المدى البعيد.

البطاقات الأربع للأهداف المتوازنة:

بطاقة (أو بطاقات) الأهداف المتوازنة اقترحها كل من روبرت كابلان وديفيد نورتون في 1992 وانتشر استخدامها في العديد من المؤسسات. بطاقات الأهداف المتوازنة –في صورتها الأصلية– تتكون من أربع بطاقات منفصلة. كل بطاقة تحوي أهدافاً لمجال واحد بحيث تحقق الأربع بطاقات التوازن بين الأهداف القصيرة والطويلة الأجل وكذلك بين الأهداف المادية والأهداف الخاصة بتطوير العمل.

هذه البطاقات الأربع تغطي المجالات الآتية:

– بطاقة الأهداف المالية: Finanacial

هذه البطاقة تحوي أهدافا مالية بَحتة مثل العائد على الاستثمار، تكلفة المنتجات، الربحية، التدفق النقدي. ويستخدم لقياس ذلك النسب المالية والأرقام المالية المختلفة. من المهم اختيار الأرقام المالية المهمة والمعبرة عن أداء العمل فمثلا لو ركزنا فقط على قيمة صافي الربح لما كان ذلك كافيا لأن صافي الربح قد يكون كبيرا ولكن العائد على الاستثمار قليلا. كذلك قد تكون بعض الأرقام المالية مهمة في وقت ما مثل التدفق النقدي في اوقات العُسرة. لماذا نستخدم مؤشرات مالية؟ لأن المؤسسات تهدف أساسا للربح ووظيفتها تعظيم مستحقات المساهمين. أما الشركات غير الهادفة للربح فقد يختلف الأمر قليلا ولكنها في النهاية لابد أن تحافظ على استمرارها في أنشطتها بالمحافظة على وجود موارد كافية.

– بطاقة العملاء: Customers

هذه البطاقة تحوي أهدافا تتعلق بإرضاء العملاء مثل تحقيق رغبات العملاء عن طريق منتجات أو خدمات جديدة، الاستجابة لشكاوى العملاء، تحسين الخدمة أو أسلوب البيع، زيادة المعرفة بمنتجاتنا. هذه البطاقة تُساعدنا على تغطية قصور كبير في كثير من مؤسساتنا التي لا تقوم بقياس مثل هذه الأهداف فقليلا ما تجد مؤسسة تطلب منك التعليق على الخدمة بعد تلقيها في حين أن المؤسسات في الدول المتقدمة إدارياً ترسل لك استقصاء تلو استقصاء لكي تتعرف على رغباتك وما أعجبك وما لم يُعجبك. إن المؤسسة التي تحاول تعظيم الأرقام المالية على المدى القريب قد تُفاجئ بعد عدة أعوام بأن متطلبات العملاء قد تغيرت وأن منتجاتهم أو خدماتهم قد أصبحت غير مرغوب فيها. كذلك فإن المؤسسة التي لا تتابع طلبات العملاء واقتراحاتهم وشكاواهم هي مهددة بأن يذهب هؤلاء العملاء تدريجيا لمنافس يحقق رغباتهم.

– بطاقة العمليات الداخلية Internal Business Process:

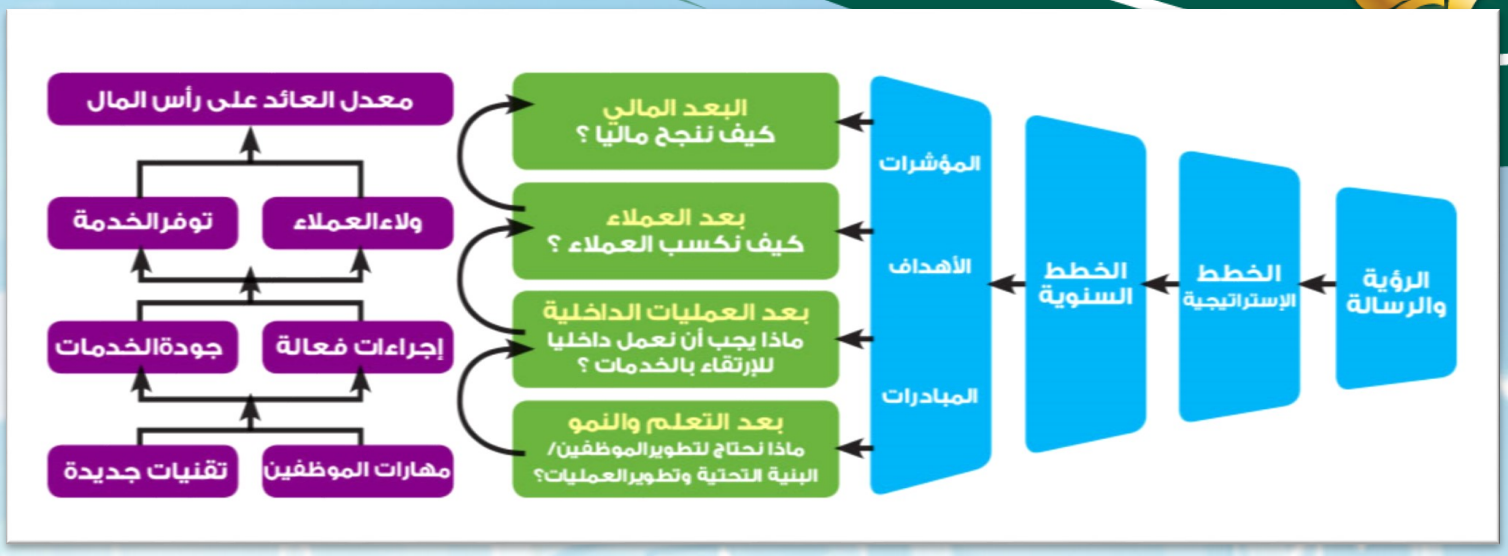
هذه البطاقة تجعلنا لا ننسى تطوير المؤسسة من الداخل والمحافظة على مستوً عالٍ من الأداء فيما نقوم به من عمليات. هذه البطاقة قد تشمل أهدافا مثل: جودة التصنيع، نسبة الفواقد في المواد الخام أثناء التصنيع،وقت التقدم Lead time في التصنيع، سرعة تغيير الإنتاج من منتج لمنتج، جودة التصميم، العلاقة مع الموردين، تطور أنظمة العمل الإدارية، استخدام تكنولوجيا المعلومات، التعاون بين الإدارات المختلفة، وغير ذلك من الأهداف المتعلقة بالعمليات الداخلية. في كثير من مؤسساتنا قد تجد هناك إهمال كبير للعديد من مقاييس الأداء للعمليات الداخلية وبالتالي لا يتحسن مستوى الأداء بل ينحدر.

4– بطاقة التعلم والإبداع Innovation and Learning

هذه البطاقة تتعلق بقدرة المؤسسة على تطوير منتجات جديدة وتعلم أو ابتكار تكنولوجيا متقدمة وتطبيق سياسات إدارية حديثة. فقد تشمل هذه البطاقة أهدافا مثل تطبيق أسلوب إداري جديد، تعلم تكنولوجيا جديدة، تقديم عدد من المنتجات الجديدة، عدد الاقتراحات المقدمة والمنفذة من العاملين، الحافز لدى العالمين للابتكار والتطوير. بدون التعلم والإبتكار لايمكننا أن نستمر لأن المنافسين يتطورون وبالتالي سنخرج خارج المنافسة. لذلك فإن استخدام هذه البطاقة يساعدنا على مراقبة تطورنا وقدرتنا الابتكارية مقارنة بالآخرين.

العلاقة بين بطاقة الأهداف الأربع:

لاحظ أن البطاقات الأربع تدعم بعضها البعض فالتعلم والتطوير يدعم العمليات الداخلية ويؤثر على رضاء العملاء والعمليات الداخلية بدورها تؤثر على رضاء العملاء وكل هذا يؤثر على المؤشرات المالية.



مكونات البطاقة

كل بطاقة من البطاقات الأربع تشتمل على أربعة أعمدة

الأهداف Objectives : تسجل فيه الأهداف الخاصة بالبطاقة،

المؤشرات Measures : تسجل فيه المؤشرات التي ستستخدم لقياس كل هدف،

المستهدف :Target تسجل فيه القيمة المستهدفة للمؤشر في نهاية الفترة (سنة مثلا)،

المبادرات Initiatives : تسجل فيه المبادرات أو الأشياء التي سنقوم بها لتحقيق الهدف،

فمثلا قد يكون الهدف زيادة رضاء العملاء عن مستوى الخدمة فيكون المؤشر هو نتيجة استقصاء ربع سنوي (مثلا) يقيس رضاء العملاء عن الخدمة وقد تكون هناك مبادرة مثل تحسين مظهر العاملين أو تدريب العاملين على التعامل مع العملاء او غير ذلك. لاحظ أن مؤشرات الأداء لا يشترط أن تكون كمية بل قد تكون نوعية أو وصفية.

قد يكون من المناسب أن يكون عدد المؤشرات في كل بطاقة في حدود الخمسة أهداف بحيث يكون المجموع أقل من عشرين هدفا. لاحظ ان هذه هي أهداف المؤسسة العليا والتي سيحاول الجميع الاشتراك في تحقيقها. بالإضافة لذلك فإنه ينبغي بذل المجهود للوصول إلى الأهداف ومؤشرات الأداء المناسبة لاستراتيجية المؤسسة وطبيعة عملها.

علاقة بطاقة الأهداف المتوازنة باستراتيجية المؤسسة:

عند استخدام بطاقة الأهداف المتوازنة فإن الأهداف التي يتم وضعها في كل بطاقة تكون نابعة من استراتيجية المؤسسة. فالمؤسسة التي تحاول أن تنافس عن طريق تقليل التكلفة ستهتم بمؤشرات تكلفة المنتج وكفاءة التصنيع وقلة الفوائد وتقليل تكلفة المواد الخام. أما المؤسسة التي تحاول أن تكون سبّاقة بالمنتجات أو الخدمات الجديدة فسيكون تركيزها على القدرة على تقديم منتجات بسرعة والقدرة على خلق جو إبداع داخل المؤسسة. كذلك فإن المؤسسة التي تخطط للتوسع عالميا ستهتم بقياس القدرة على الدخول إلى أسواق جديدة والقدرة على تلبية الاحتياجات الخاصة بعملاء كل بلد. بهذه الطريقة تصبح بطاقة الأهداف المتوازنة وسيلة لتحقيق استراتيجية المؤسسة. لاحظ أن بطاقة الأهداف المتوازنة لا تحتوي على أهداف مالية فقط وإنما هي تربط ما بين الأهداف المالية وأهداف تطوير العمل وتحسينه. وبالتالي يمكن القول أنها تساعد على ربط الأهداف قصيرة المدى باستراتيجية المؤسسة بعيدة المدى

هل هي مفيدة فعلاً ؟

ماذا لوقلنا أننا سنضع أهدافا متوازنة بدون استخدام بطاقات الأهداف المتوازنة؟ نعم قد نقوم بوضع قائمة بالأهداف ولكننا قد نغفل عن بعض الجوانب الرئيسية وخاصة المؤثرة على المدى البعيد. تقسيم الأهداف إلى أربع بطاقات في المجالات المذكورة يساعدنا على المحافظة على التوازن لأننا سنكون مضطرين لوضع أهداف لعملية التعلم والابتكار وأهداف لتطوير العمليات وهكذا. هذه فائدة حقيقية لهذا الأسلوب.

مشاكل في التطبيق:

بطاقة الأداء المتوازنة ليست الحل لكل المشكلات ولا هي وسيلة لتطوير المؤسسات ولكنها وسيلة مساعدة فهي تحدد مؤشرات الأداء وبالتالي تساعدنا على تحقيق الاستراتيجية وتطوير أنفسنا. كما هي العادة في كل نظام إداري فإن من يقوم بتسويق النظام يحاول تصويره على أنه أساس كل تطوير وأن كل السياسات الأخرى هي جزء منه. هذا يحدث أحيانا مع بطاقة الأهداف المتوازنة. هذه البطاقات هي وسيلة لتحديد أهداف متوازنة فقط وبالتالي فإنه إن لم يصاحبها تطبيق السياسات الإدارية للتطوير فإنها تفشل.

قد نستمتع بعملية الاهداف المتوازنة حتى نقوم بوضع العشرات من مؤشرات الأداء. هذا أمر ينبغي تجنبه لأنه يؤدي إلى ضياع قيمة وضع مؤشرات أداء. مؤشرات الأداء ينبغي أن تكون واضحة وقليلة حتى تكون هدفا للعاملين. ماذا لو كانت قائمة المؤشرات طويلة جدا؟ إن العاملين يفقدون التركيز بين الأهداف المختلفة ويشعرون بأن تحقيق كل هذه الاهداف أمرا مستحيلا. وضوح الأهداف وقلة عددها يجعلها هدفا لا يُنسى للعاملين والمديرين. اختيار مؤشرات الأداء هو من الامور الصعبة في حالة تطبيق بطاقة الأهداف المتوازنة وفي حالة عدم تطبيقها. وبالتالي فإن اختيار مؤشرات غير معبرة أو غير واضحة يؤدي إلى الكثير من المشاكل.

بطاقة الأهداف المتوازنة تهدف إلى التوازن بين الأهداف المالية وغيرها وبين الأهداف قصيرة المدى وتلك بعيدة المدى. ولكن من الممكن أن تجد مؤسسات تُطبق بطاقة الأهداف المتوازنة ولكنها في النهاية لا تُوازن بين الأهداف كما ينبغي. كذلك قد لايتم شرح الأهداف وعلاقتها بالاستراتيجية بالتالي لا يحدث التفاف حول الأهداف والاستراتيجية.

أخيرا، بطاقة الأهداف المتوازنة هي وسيلة لربط مؤشرات الأداء باستراتيجية المؤسسة. ولذلك فإن لم يكن هناك استراتيجية واضحة فإن استخدام بطاقة الأهداف المتوازنة لن تؤدي عملها.

المصدر:

https://sst5.com/readArticle.aspx?ArtID=911&SecID=47

قصة عظيمة
فيها عبرة لمن يعتبر

رفض سعيد ابن جبير ظلم الحجاج فخرج عليه مع عبد الرحمن بن الأشعث ولم يكن الحجاج مبدلا لشرع اللَّه، ولا مواليًا لليهود والنصارى، ولا مفرطا في أراضي المسلمين، ولا تابعا للصليبين، بل كان تابعا للخليفة الأموي عبد الملك بن مروان، الذي ورث دولة متلاشية أقامها وقواها، وحققت فتوحات كثيرة وهزمت أعداء اللَّه ونشرت العلم وأقامت دولة للإسلام. ولكن الحجاج أسرف في القتل وسفك الدماء، وكان هذا كافيا للعالم التابعي الجليل **سعيد ابن جبير** ليخرج على الحجاج ويرفض حمكه، فهذه مهمة العالم الرباني، أن يقوم للَّه بكلمة الحق.

إنه الإمام الحافظ المقرئ المفسر الشهيد، أبو محمد، ويقال **سعيد ابن جبير الأسدي** تابعي، كان تقياً وعالماً بالدين، درس العلم عن عبد اللَّه بن عباس حبر الأمة وعن عبد اللَّه بن عمر وعن السيدة عائشة أم المؤمنين في المدينة المنورة، روى له البخاري ومسلم وأبو دواد والترمذي وابن ماجة. وعندما انهزم عبد الرحمن بن الأشعث ومن معه أمام الحجاج لم يتراجع سعيد أمام قوة عسكر الحجاج، ولم يسارع بتقديم الولاء للحجاج تحقيقا للمصلحة ودرئا للمفسدة، ولم يظهر في مؤتمر يُطالب الناس بتأييد الحجاج ويصرخ في الناس أن لا يتحرّجوا من تأييد الحجاج، ولم يقل للناس أن الحجاج له نهضة وفتوحات!!، لأن رسالته هي الأمر بالمعروف والنهى عن المنكر، اختبأ سعيد بن

جبير 10 سنوات في مكة يتعبد اللَّه ويُعلّم أصحابه سرا حتى تم القبض عليه وقيّدوه وذهبوا به للحجاج فعلم أنه ميّت فاستعد لذلك بالعبادة وسهر الليل في القيام والدعاء حتى وقف بين يدى الحجاج ودار هذا الحوار الذى سجّله التاريخ:

فقيل: ما اسمك؟ (تحقيقات أمن الدولة)

قال ابن جبير: سعيد ابن جبير؟

قال الحجاج: أنت شقي بن كسير.

ابن جبير: بل أمي كانت أعلم باسمي منك،

الحجاج: شقيت أنت وشقيت أمك.

ابن جبير: الغيب يعلمه غيرك.

الحجاج: لأبدلنّك بالدنيا نار تلظى.

ابن جبير: لو علمت أن ذلك بيدك لاتخذتك إلهًا. (ثبات وقوة في الحق رغم أنه يعلم أحكام الإكراه، ولكنه العالم الرباني الذى لا يترخص بل يثبت حتى يكون منارة لغيره).

الحجاج: فما قولك في محمد (صلى اللَّه عليه وسلم)؟

ابن جبير: نبي الرحمة إمام الهدى.

الحجاج: فما قولك في علي في الجنة هو أم في النار؟

ابن جبير: لو دخلتها فرأيت أهلها عرفت.

الحجاج: فما قولك في الخلفاء؟

ابن جبير: لست عليهم بوكيل.

الحجاج: فأيهم أعجب إليك؟

ابن جبير: أرضاهم لخالقي.

الحجاج: فأيهم أرضى للخالق.

ابن جبير: علم ذلك عنده عز وجل.

الحجاج: أبيت أن تصدقني.

ابن جبير: إني لم أحب أن أكذبك.

الحجاج: فما بالك لم تضحك.

ابن جبير: وكيف يضحك مخلوق خُلق من الطين، والطين تأكله النار؟

الحجاج: فما بالنا نضحك؟

ابن جبير: لم تستو القلوب.

ثم أمر الحجاج باللؤلؤ والياقوت والزبرجد وجمعه بن يدي سعيد (عرض الفتن والمناصب والهدايا).

ابن جبير: إن كنت جمعته لتفتدي به من فزع يوم القيامة فصالح، وإلا ففزعةٌ واحدة تذهل كل مرضعة عما أرضعت، ولا خير في شيء جُمع للدنيا إلا ما طاب وزكا.

ثم دعا الحجاج بالعود والناي فلما ضرب بالعود ونفخ في الناي بكى.

(محاولة فتنته بالشهوات)

الحجاج: ما يبكيك، هو اللهو؟

ابن جبير: بل هو الحزن أما النفخ فذكرني يوم النفخ في الصور، وأما العود فشجرة قطعت من غير حق، وأما الأوتار فأمعاء شاة يبعث بها معك يوم القيامة.

الحجاج: ويلك يا سعيد!

ابن جبير: الويل لمن زحزح عن الجنة وأدخل النار.

الحجاج: اختر أي قتلة تريد أن أقتلك؟

ابن جبير: اختر لنفسك يا حجاج فواللّه ما تقتلني قتلة إلا قتلتك بها في الآخرة؟

الحجاج: أتريد أن أعفو عنك؟ (عرض عليه التراجع عن كلمته، وكان الحجاج مشهورا عنه أنه من يتراجع عن قوله أمامه يصفح عنه ولكن سعيد لم يفعل لأنها أمانة اللّه ثم رسول اللّه، فاصدع بما تؤمر)

ابن جبير: إن كان العفو فمن اللّه، وأما أنت فلا براءة لك ولا عذر؟

الحجاج: اذهبوا به فاقتلوه. فلما خرج من الباب ضحك فأُخبر الحجاج بذلك فأمر برده. فقال: ما أضحكك؟

ابن جبير: عجبت من جرأتك على اللّه، وحلمه عنك

الحجاج: اقتلوه.

ابن جبير: {وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضَ}.

الحجاج: شدوا به لغير القبلة.

ابن جبير: {فَأَيْنَمَا تُوَلُّواْ فَثَمَّ وَجْهُ اللّهِ}.

الحجاج: اكفوا وجهه للأرض.

ابن جبير: {مِنْهَا خَلَقْنَاكُمْ وَفِيهَا نُعِيدُكُمْ}.

الحجاج: اذبحوه.

ابن جبير: إني أشهد أن لا إله إلا اللّه وحده لا شريك له وأن محمدًا عبده ورسوله، خذها مني حتى تلقاني يوم القيامة، ثم دعا اللّه سعيدٌ وقال: اللهم لا تسلطه على أحد يقتله بعدي فذُبح على النطع.

كان قتل سعيد ابن جبير سَنة أربع وتسعين هجري وكان يومئذ ابن تسع وأربعين سنة.

قال عنه الإمامُ أحمد بن حنبل: لقد قتل سعيد ابن جبير، وما على الأرض أحد إلا ومحتاج إلى علمه.

فلم يمضِ على مصرع سعيد ابن جبير غير خمسة عشر يوماً، حتى حُمَّ الحجاج، واشتدت عليه وطأةُ المرض، فكان يغفو ساعة ويفيق أخرى، فإذا غفا غفوة، استيقظ مذعوراً، وهو يصيح: هذا سعيد ابن جبير آخذٌ بخناقي، هذا سعيد ابن جبير، يقول: فيمَ قتلتني؟ ثم يبكي، ويقول: مالي ولسعيد ابن جبير، رُدّوا عني سعيد ابن جبير.

(ثبات سعيد ابن جبير ومواجهته للحجاج ثابتة في كل كتب التاريخ بغض النظر عن بعض تفصيلات الاسناد في الرواية)

بقلم الانسة : امال وابل

مكلفة بتسيير سقوفات التمويل

لا تيأس!

لا تيأس يا اخي، اللّه سبحانه تعالى يقول في كتابه الحكيم والمبارك في سورة يوسف الآية 87 **"ولا تيأسوا من روح اللّه انه لا ييأس من روح اللّه الا القوم الكافرون"،**

لا تيأس إذا اساءت لك الحياة يوما، فهذه الحياة مجرد جسر متين نقوم بعبوره أقول انه متين لأنه بيد اللّه عز جل فبالتالي لا يمكنك النزول او السقوط منه الا بإرادته سبحانه وتعالى، فمن تكون انت حتى تتدخل في إرادة اللّه وملكه، يجب ان تتأدب فاستقبال قضاء اللّه وقدره فكل شيء مكتوب في لوح محفوظ

انا لا أقول لك لا تحزن، فالحزن شعور والفرح شعور ومن خلق الحزن خلق الفرح كما خلق الحب والكره أيضا، فهذا قلب اليوم يحب وغدا يكره اليوم يحزن وغدا يفرح انه قلب يتقلب ليس ثابت

لهذا يا اخي لا تؤذي نفسك بما ليس لك، وتأكد انه مع العسر يسرا أقول مع وليس بعد، فذلك المشكل الذي تسبب في حزنك ويأسك يخفي لك شيء جميل وانت لا تدري، لا شك أنك لست بعلام الغيوب، لكن علام الغيوب الوحيد الذي يعلم ما في صدرك وما تخبؤوه نفسك

ثق بربك، توكل عليه، أحسن الظن به فهو حليم عزيز، كيف نثق بأمك وبحنانها وعطائها ولا تثق بربك، كيف تثق بسائق الطائرة وانت ما بين السماوات والأرض ولا تثق بربك، كيف تثق بسائق الباخرة في عرض البحر وتقنط وتخاف من قدرك الذي هو بيد ربي وربك ورب كل هذه الأشخاص الذين تثق بهم ثقة عمياء الى حد أنك تنام وانت على متنهم سبحان اللّه!

ثق بربك فليس هناك الطف منه بك، فحزنك يزول بسجدة وذنبك يذهب بتوبة ودعاؤك يستجاب بدعوة، كل هذه النعم التي تنعم بها دون مقابل، ان اللّه عز وجل لا يطلب منك نقود او تشقى لتدخل في رحمته ابد ا فاللّه غني عني وعنك وعلى العالمين خزائنه مملوءة لا تظمأ ابد، اللّه عز وكريم لا تشكره ويعطيك، لا تذكره ويعطيك، بل تعصيه بجرأة ويعطيك لأنه حليم، فاين تجد إله مثله.

فلا تيأس و توكل و اصطبر وامضي في هذه الحياة و تأكد ان كل شيء يصيبك من خير او شر لصالحك و ستستفيد منه في الأولى او الاخرة , وتأكد انه لا شك بعد كل ليل يأتي نهار و بعد كل غروب يأتي شروق و بعد كل ضيق الا و يأتي الفرج فكلما اشتد البلاء عظم العطاء

يكفي ربك للمنكسر جابرا ** ويكفي اننا عند اللّه لا نهون واستقبلوا

تطبيقات الاعتمادات المستندية المعمول بها في البنوك الإسلامية

تستخدم البنوك الإسلامية في مجال الاعتمادات المستندية صورا يعرفها الفقه الإسلامي، من بينها: المرابحة والمضاربة والمشاركة.

وهذه الصور كانت معروفة وأقرها الإسلام، ولكنها ليست هي الصور الوحيدة التي يمكن الوقوف عندها، وإلا أصبحت شريعة الإسلام قاصرة عن أن تفي بحاجات العصور الباقية من حياة البشرية على الارض؛ لذلك يهمنا ونحن ندرس الصور المشار إليها أن نعرف ما إذا كان هناك مجال للتنوع في عمليات الاعتمادات المستندية.

ونظرا لأن المرابحة والمشاركة والمضاربة داخل في مجالات داخل أبحاث أخرى متخصصة، فلا حاجة بنا إلى الإطالة في شرحها، إنما نتعرض لها بتوضيح يسير مع أخذ الأحكام التي تهمنا منها في الاعتبار.

المضاربة

المضاربة أو القراض مأخوذ من القرض، وهو ما يجازى عليه الرجل من خير أو شر؛

لأن المتقارضين قصد كل منهما إلى منفعة الآخر، فهو مقارضة (بوزن مفاعلة) من الجانبين، وقيل: لان القراض من القرض وهو القطع؛ لان رب المال قطع من ماله قطعة دفعها إلى العامل بجزء من الربح الحاصل بسعيه، واستخدام اصطلاح المضاربة كان معروفا في العراق، وهو مأخوذ من الآية الكريمة" وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل اللَّه" [المزمل: 20]

ويعرف بعض الفقهاء المضاربة بأنها: تمكين مال لمن يتجزر به لجزء من ربحه، وتختلف المضاربة عن الشركة في أن الحصص في الشركة كلها مال، أما في المضاربة فحصة مال وحصة من عمل.

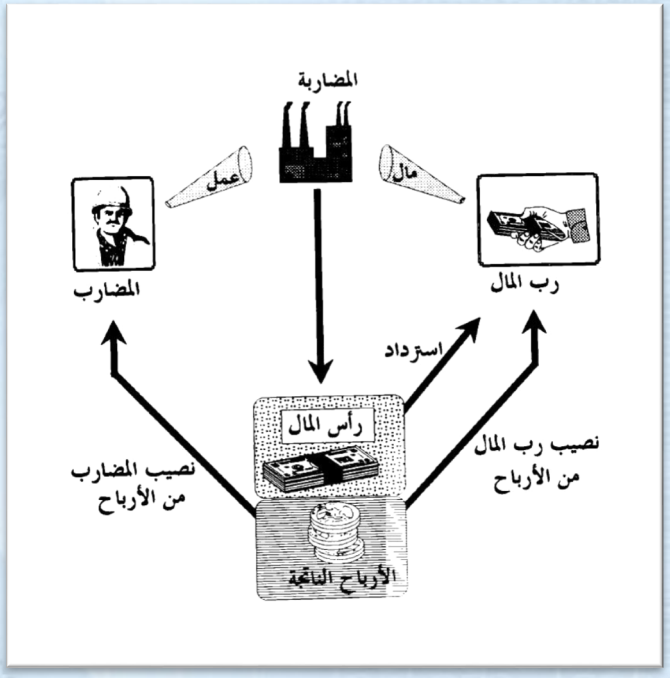
وتكون المضاربة بعقد بين صاحب المال والمضارب يتقيدان بشروطه، كما يتقيدان بالعادات الجارية في التعامل، فالعادة أو العرف كالشرط يعمل بها فيما لم يتفق الاطراف على خلافه.

وللمضاربة تفريعات كثيرة لا يتسع هذا البحث لشرحها؛ لذلك فإننا نكتفي بالكلام عن صلة المضاربة بالاعتماد المستندي.

تختلف صورة التعامل بالمضاربة عن المرابحة، ففي المرابحة رأينا أن الشراء يتم لإعادة البيع مرابحة إلى عميل المصرف الإسلامي، أما في المضاربة فإن العملية تكون لحساب البنك الإسلامي وعميله سويا، فالبنك يقدم المال الذي يشتري به السلعة ويجلبها ويسلمها إلى العميل ليقوم بتسويقها، واقتسام ما ينتج من ربح مع المصرف

وتبدأ العلاقة في المضاربة بإبرام عقد يتضمن مساهمة مالية في المصرف الإسلامي، ومساهمة بالعمل من جانب العميل الذي يكون شخصا يتاجر في السلع موضوع المضاربة، ويحدد أن ضمن شروط هذا العقد النسبة التي يحصل عليها كل منهما، وعادة ما تكون هناك نسبة خاصة لعملية إدارة المشروع يأخذها المضارب، فيكون هناك مثلا

(25٪) من الربح مقابل إدارة المشروع والقيام بالعمل المطلوب ، الباقي وهو (75٪) يوزع مناصفة بين البنك الإسلامي والعميل أو بأية نسبة أخرى يتفقان عليها .



وبعد إبرام عقد المضاربة يقوم المصرف الإسلامي بفتح اعتماد مستندي لصالح التاجر الأجنبي الذي يقوم بتصدير السلع، ويتم استيرادها ودفع قيمة الاعتماد للمصدر، وتسلم البضاعة بموجب عقد المضاربة إلى المضارب وهو عميل البنك.

ويمكن أن يتم ذلك في صفقة وحيدة أو في سلسلة من الصفقات يفتح لها اعتماد مستندي دائري مجمع او غير مجمع.

واستخدام فكرة المضاربة في عمليات الاعتمادات المستندين تبدو فيه مصلحة للمصرف الإسلامي ؛لأنه بدلا من أن يكون بائعا يكون ممولا في مضاربة ؛ ومن ثم فإنه لا ينتهي دوره بعملية الاستيراد ، بل يستمر متابعا لعمليات البيع التي يقوم بها المضارب حتى تتم ؛ ولذلك يشترط في تعاقده معه أن يكون له الحق في الاطلاع على دفاتره ؛ لأنه طرف في عملية المضاربة ؛ ولذلك أيضا تطول عملية المضاربة ، وتمتد زمنا أكثر من الحال في عمليات المرابحة التي ينتهي فيها دور المصرف بإتمام بيع المرابحة إلى العميل، ومن عيوب المضاربة أن العميل كثيرا ما تنقصه الخبرة وقد تنقصه الأمانة ، وهذا يسبب بعض الخسائر للمصرف الإسلامي .

وطبقا للمقاييس الحديثة لنشاط المصارف، نجد المصرف الإسلامي قد خرج عن حدود النشاط المصرفي عندما يدخل مشتريا لبضاعة كتاجر، وعندما يشارك من يقوم يبيعها (المضاربة أو المشاركة) ويبيعها مرابحة، وكل هذا لا غضاضة فيه من وجهة نظر البنوك الإسلامية، وحتى لو اصطدم ذلك بنصوص قانونية في بعض البلاد فإن المحل هو أن ينشئ المصرف الإسلامي شركة مضاربة يمتلك رأسمالها أو يساهم فيها وتقوم هذه الشركة بعملية المضاربة، بينما يكتفي المصرف الإسلامي بدوره في فتح الاعتماد المستندي وتداول السندات المتعلقة به.

وتفيد عمليات المضاربة المتعلقة بالاعتمادات المستندية في تجنب استخدام الفوائد بين البنك والمضارب، وتوجد نوعا مستحبا من التعاون بين البنك وعميله، ويحس العميل المضارب بأنه "مسنود" من البنك وهو يباشر تجارته، وأن الربح والخسارة ستكون موزعة بينهما، فيجد اطمئنانا أكثر في عمله، ويوصل ذلك إلى تحقيق نتائج أفضل في مجال التمويل والتجارة.

قصة وعبرة

قصة جريج العابد

كان في الأمم السابقة أولياء صالحون ، وعباد زاهدون ، وكان جريج العابد أحد هؤلاء الصالحين الذين برَّأهم اللَّه عز وجل ، وأظهر على أيديهم الكرامات ، بعد أن تربص به المفسدون ، وحاولوا إيقاعه في الفاحشة ، وتشويه سمعته بالباطل ، وقد قص علينا خبره – نبينا صلى اللَّه عليه وسلم – في الحديث الذي رواه البخاري و مسلم عن أبي هريرة عن النبي – صلى اللَّه عليه وسلم– قال : (لم يتكلم في المهد إلا ثلاثة ، عيسى ابن مريم ، وصاحب جريج ، وكان جريج رجلا عابدا ، فاتخذ صومعة فكان فيها، فأتته أمُّه وهو يصلي ، فقالت : يا جريج ، فقال : يا رب أمي وصلاتي ، فأقبل على صلاته ، فانصرفت ، فلما كان من الغد أتته وهو يصلي ، فقالت : يا جريج ، فقال : يا رب أمي وصلاتي ، فأقبل على صلاته ، فانصرفت ، فلما كان من الغد أتته وهو يصلي ، فقالت : يا جريج ، فقال : أي رب أمي وصلاتي ، فأقبل على صلاته ، فقالت : اللهم لا تمته حتى ينظر إلى وجوه المومسات ، فتذاكر بنو إسرائيل جريجا وعبادته ، وكانت امرأة بغي يُتمثَّلُ بحسنها ، فقالت : إن شئتم لأفْتِنَنَّه لكم ، قال : فتعرضت له فلم يلتفت إليها، فأتت راعيا كان يأوي إلى صومعته ، فأمكنته من نفسها ، فوقع عليها ، فحملت ، فلما ولدت قالت : هو من جريج ، فأتوه فاستنزلوه ، وهدموا صومعته ، وجعلوا يضربونه ، فقال : ما شأنكم ، قالوا : زنيت بهذه البغي فولدت منك ، فقال : أين الصبي ، فجاءوا به ، فقال : دعوني حتى أصلي ، فصلى ، فلما انصرف أتى الصبي فطَعَنَ في بطنه ، وقال : يا غلام ، من أبوك ؟ قال : فلان الراعي ، قال : فأقبلوا على جريج يقَبِّلونه ويتمسحون به، وقالوا : نبني لك صومعتك من ذهب ، قال : لا ، أعيدوها من طين كما كانت ، ففعلوا) .

كان جريج في أول أمره تاجرا ، وكان يخسر مرة ويربح أخرى ، فقال : ما في هذه التجارة من خير ، لألتمسن تجارة هي خير من هذه التجارة ، فانقطع للعبادة والزهد ، واعتزل الناس ، واتخذ صومعة يترهَّب فيها ، وكانت أمه تأتي لزيارته بين الحين والحين ، فيطل عليها من شُرْفة في الصومعة فيكلمها ، فجاءته في يوم من الأيام وهو يصلي ، فنادته ، فتردد بين تلبية نداء أمه وبين إكمال صلاته ، فآثر إكمال الصلاة على إجابة نداء أمه ، ثم انصرفت وجاءته في اليوم الثاني والثالث ، فنادته وهو يصلي كما فعلت في اليوم الأول ، فاستمر في صلاته ولم يجبها ، فغضبت غضبا

شديداً ، ودعت عليه بأن لا يميته اللَّه حتى ينظر في وجوه الزانيات ، ولو دعت عليه أن يفتن لفتن – كما أخبر النبي – صلى اللَّه عليه وسلم – في رواية أخرى ، فاستجاب اللَّه دعاء الأم ، وهيأ أسبابه ، وعرضه للبلاء .

فقد تذاكر بنو إسرائيل جريجا وعبادته وزهده ، فسمعت بذلك امرأة بغي يضرب الناس المثل بحسنها وجمالها ، فتعهدت لهم بإغوائه وفتنته ، فلما تعرضت له لم يأبه بها ، وأبى أن يكلمها ، ولم يعرها أي اهتمام ، فازدادت حنقا وغيظا ، حيث فشلت في ما ندبت نفسها له من فتنة ذلك العابد ، فعمدت إلى طريقة أخرى تشوه بها سمعته ، ودبرت له مكيدة عظيمة ، فرأت راعيا يأوي إلى صومعة جريج ، فباتت معه ، ومكنته من نفسها ، فزنى بها ، وحملت منه في تلك الليلة ، فلما ولدت ادَّعت بأن هذا الولد من جريج ، فتسامع الناس أن جريجا العابد قد زنى بهذه المرأة ، فخرجوا إليه ، وأمروه بأن ينزل من صومعته ، وهو مستمر في صلاته وتعبده ، فبدؤوا بهدم الصومعة بالفؤوس ، فلما رأى ذلك منهم نزل إليهم ، فجعلوا يضربونه ويشتمونه ويتهمونه بالرياء والنفاق ، ولما سألهم عن الجرم الذي اقترفه ، أخبروه باتهام البغي له بهذا الصبي ، وساقوه معهم ، وبينما هم في الطريق ، إذ مروا به قريباً من بيوت الزانيات ، فخرجن ينظرن إليه ، فلما رآهن تبسم ، ثم أمر بإحضار الصبي ، فلما جاءوا به طلب منهم أن يعطوه فرصة لكي يصلي ويلجأ إلى ربه ، ولما أتم صلاته جاء إلى الصبي ، فطعنه في بطنه بإصبعه ، وسأله والناس ينظرون ، فقال له : من أبوك ؟ فأنطق اللَّه الصبي ، وتكلم بكلام يسمعه الجميع ويفهمه ، فقال : أبي فلان الراعي ، فعرف الناس أنهم قد أخطؤوا في حق هذا الرجل الصالح ، وأقبلوا عليه يقبلونه ويتمسحون به ، ثم أرادوا أن يكفروا عما وقع منهم تجاهه ، فعرضوا عليه أن يعيدوا بناء صومعته من ذهب ، فرفض وأصر أن تعاد من الطين كما كانت ، ولما سألوه عن السبب الذي أضحكه عندما مروا به على بيوت الزواني ، قال : ما ضحكت إلا من دعوة دعتها عليَّ أمي .

قصة وعبرة

قصة جريج العابد

هذه هي قصة جريج كما رواتها لنا كتب السنة وهي قصة مليئة بالعبر والعظات تبين خطورة عقوق الوالدين وتركِ الاستجابة لأمرهما ، وأنه سبب لحلول المصائب على الإنسان ، وأن كل هذه المحن والابتلاءات التي تعرض لها ذلك العبد الصالح ، كانت بسبب عدم استجابته لنداء أمه .

كما تؤكد هذه القصة على ضرورة الصلة باللَّه ومعرفته في زمن الرخاء ، وأن يكون عند الإنسان رصيد من عمل صالح وبر وإحسان ، ينجيه اللَّه به في زمن الشدائد والأزمات ، كما أنجى جريجاً وبرأه من التهمة بسبب صلاحه وتقاه .

وفيها كذلك بيان حال الصالحين والأولياء من عباد اللَّه الذين لا تضطرب أفئدتهم عند المحن ، ولا تطيش عقولهم عند الفتن ، بل يلجؤون إلى من بيده مقاليد الأمور ، كما لجأ جريج إلى ربه وفزع إلى صلاته ، وكذلك كان نبينا – صلى اللَّه عليه وسلم – إذا حزبه أمر فزع إلى الصلاة .

وهي تكشف لنا عن مواقف أهل الفساد والفجور من الصالحين والأخيار في كل زمان ومكان ، ومحاولتهم تشويه صورتهم ، وتلطيخ سمعتهم ، واستخدام أي وسيلة لإسقاطهم من أعين الناس وفقد الثقة فيهم ، وبالتالي الحيلولة دون وصول صوتهم ورسالتهم إلى الآخرين .

فهؤلاء الساقطون في أوحال الرذيلة لا يطيقون حياة الطهر والعفاف ولا يهنأ لهم بال ، ولا يطيب لهم عيش إلا بأن يشاركهم الآخرون في غيهم وفسادهم ، بل ويستنكفون أن يكون في عباد اللَّه من يستعلي على الشهوات ومتع الحياة الزائلة ، كما قال عثمان رضي اللَّه عنه : " ودت الزانية لو زنى النساء كلهن " .

كما أن هذه القصة تبين وقع المصيبة ، وعظم الفاجعة عند الناس ، عندما يفقدون ثقتهم فيمن اعتبروه محلاً للأسوة والقدوة ، وعنواناً للصلاح والاستقامة ، ولذا تعامل أهل القرية مع جريج بذلك الأسلوب حين بلغتهم الفرية ، حتى هدموا صومعته وأهانوه وضربوه .

مما يوجب على كل من تصدى للناس في تعليم أو إفتاء أو دعوة أن يكون محلاً لهذه الثقة ، وعلى قدر المسؤولية ، فالخطأ منه ليس كالخطأ من غيره ، والناس يستنكرون منه ما لا يستنكرون من غيره ، لأنه محط أنظارهم ، ومهوى أفئدتهم .

وقصة جريج تكشف عن جزء من مخططات الأعداء في استخدامهم لسلاح المرأة والشهوة ، لشغل الأمة وتضييع شبابها ، ووأد روح الغيرة والتدين ، وهو مخطط قديم وإن تنوعت وسائل الفتنة والإغراء ، وقد قال – صلى اللَّه عليه وسلم – : (فاتقوا الدنيا واتقوا النساء ، فإن أول فتنة بني إسرائيل كانت في النساء) رواه أحمد .

وانظر كيف كان مجرد النظر إلى وجوه الفاجرات والعاهرات يؤذي قلوب الأولياء والصالحين ، ويعتبرونه نوعا من البلاء والعقوبة ، فكان أقصى ما تدعو به المرأة على ولدها أن يرى وجوه المومسات كما فعلت أم جريج ، وقارنه بحال البعض في هذا العصر الذي انفتح الناس فيه على العالم عبر وسائل الاتصال الحديثة ، وعرضت المومسات صباح مساء عبر أجهزة التلفاز والقنوات الفضائية وشبكة الإنترنت ، فأصبحوا بمحض اختيارهم وطوع إرادتهم يتمتعون بالنظر الحرام ، لا إلى وجوه المومسات فقط ، بل إلى ما هو أعظم من ذلك !! ، ولا شك أن ذلك من العقوبات العامة التي تستوجب من المسلم أن يكون أشد حذرا على نفسه من الوقوع في فتنة النظر ، فضلا عن ارتكاب الفاحشة والعياذ باللَّه .

وهكذا يظهر لنا أن الابتلاء فيه خير للعبد في دنياه وأخراه ، إذا صبر وأحسن واتقى اللَّه في حال الشدة والرخاء فجريج كان بعد البلاء أفضل عند اللَّه وعند الناس منه قبل الابتلاء .

عن موقع إسلام نت https://www.islamweb.net/ar/article/15363/%D8%AC%D8%B1%D9%8A%D8%AC-%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%A7%D8%A8%D8%AF:

حفل اختتام فعاليات الموسم الثقافي الاجتهادي للمجلس الإسلامي الأعلى لسنة 2020-2019

كلمة المدير العام لمصرف السلام الجزائر باسم الضيوف لاحتفالية اختتام الموسم الثقافي للمجلس الإسلامي الأعلى

باسم اللّه والحمد للّه والصلاة والسلام على رسول اللّه

حضرة الشيخ الدكتور أبا عبد اللّه غلام اللّه رئيس المجلس الإسلامي الأعلى

سادتي أعضاء المجلس الأفاضل

السادة الوزراء و الضيوف و الحضور الكرام كل بمقامه وجميل أوصافه

يسعدني ويشرفني أن أعبر لمعالي رئيس المجلس وأعضائه وإطاراته وعماله عن صادق مشاعر الشكر والعرفان والتقدير لما تبذله هذه المؤسسة الدستورية الموقرة من جهود لترسيخ معاني و قيم شريعتنا الإسلامية السمحة في مجتمعنا الجزائري المتمسك بعقيدته وأصالته و هويته الحريص على معانقة الحداثة بكل ما ينفع الناس من عطاءاتها مع تحويطها بضوابط الشريعة و أحكامها حتى تؤتينا ثمرا طيبا لا أكلا خمطا مما ضرره أكثر من نفعه و مفاسده تطغى على مصالحه فلا يزال تاريخ البشرية ينبينا عن وخيم ما تجنيه المجتمعات على نفسها لما تهجر هدي ربها و تبحث عن التقدم و الرفاهية في الرقي المادي بعيدا عن الصفاء الروحاني والنبراس الأخلاقي فتلفى نفسها أسيرة دوامة من المصالح المتعارضة المتناحرة التي تنتهي بمعادلات صفرية يخسر فيها الجميع دنياهم و آخرتهم والعياذ باللّه.

إن مجلسكم الموقر أبا عبد اللّه تبوأ مهمة الحفاظ على المصالح العليا الحقيقية للمجتمع بعمله على إحياء أحكام الشريعة ومقاصدها من حفظ العقيدة والحياة والمال و العرض والعقل في كل ما تعنيه هذه الكليات في حياة الأفراد والجماعة من معان و تجليات وأكرم بها من رسالة و أنعم بها من مهمة تحمي الأمة من الزلل في متاهات الضلالة و الفتن والأثرة و الفساد و الفسوق و الاستلاب.

ولم يترك مجلسكم العامر سيدي معاملات الناس المالية بعيدة عن دائرة توجيهه وإرشاده وهو الذي يعلم يقينا ما لتلك القضايا من تأثير على استقرار المجتمعات ومستقبلها وما ينجر عن ابتعاد عالم الاقتصاد عن وحي الاعتقاد من تصدعات تضعف من ذاك بقدر ما يصطدم بهذا فتبقى تلكم المعاملات تتخبط في دوامة هذا الانفصام الوجداني بين قناعات الناس و عقيدتهم و منظومات مالية و اقتصادية لا تنسجم معها. و لقد كان لبيانكم الذي أصدرتموه سنة 2017 ودعوتم فيه أولي الأمر لتشجيع التعامل بالصيغ الشرعية الإسلامية في مجال البنوك و التأمينات و أسواق المال الأثر البالغ في تنامي الوعي بأهمية تلكم المصالحة بين متطلبات عالم المال و الأعمال و ضوابط الشريعة و قواعدها فكانت هذه الاستجابة المشكورة المأجورة من السلطات العمومية بتشجيع المؤسسات المصرفية على تقديم خدمات ملتزمة بأحكام الشريعة عبر شبابيك مستقلة متخصصة و هي التي رخصت من قبل ذلك بالعمل لمؤسستين مصرفيتين يقوم نشاطهما على أساس هذه الأحكام كلية. ثم ما فتئ بنك الجزائر أن أصدر سنتي 2018 و 2020 تنظيمات ولوائح تضفي على هذه المعاملات الإسلامية الصبغة القانونية وتبع ذلك تأسيس الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء في الصناعة المالية الإسلامية لتكون مرجعية عليا في التوجيه والترشيد والتصديق على مشروعية هذه الخدمات و المنتجات والتي جعلها نظام بنك الجزائر شرطا لا بد منه للترخيص لأية مؤسسة لعرضها على زبائنها حرصا منه على المصداقية الشرعية لها.

ولم يقتصر هذا التوجه الاستراتيجي لتوسيع دائرة المعاملات المالية الإسلامية على مجال البنوك بل تعداها للأدوات المالية الأخرى حيث أدرجت في قانون المالية لسنة 2018 مادة تخول للخزينة العمومية إصدار صكوك سيادية لا تجسد اقتراضا بالفوائد الربوية بل مساهمات في مشاريع استثمارية حكومية كما تضمن قانون المالية لسنة 2020 مادة تسمح لشركات التأمين بطرح منتجات وفق قواعد التكافل الشرعية وكل ذلك يندرج ضمن هذا المسعى النبيل لإحياء ما اندرس من معالم الشريعة في حياة الناس و مصالحهم حتى يستقيم بها ما فسد من أمور دينهم و دنياهم.

وفقكم اللّه يا أبا عبد اللّه ومن معك من علماء الأمة و مفكيرها في خدمة هذا الدين وتوطيد عرى الاستمساك بحبل اللّه المتين في جزائر الشهداء و المجاهدين ونحن على آثارهم و آثاركم إن شاء اللّه لمقتدون و آخر دعوانا أن الحمد للّه رب العالمين.

حفل اختتام فعاليات الموسم الثقافي الاجتهادي للمجلس الاسلامي الأعلى لسنة 2019-2020 حضرها وزير الشؤون الدينية و الاوقاف يوسف بلمهدي,

و ذكر السيد بلمهدي أن الفقهاء و الاقتصاديين و العلماء و الشركاء سيكونون "عونا" للحركية الاقتصادية الجديدة للخروج من الازمة الاقتصادية.

و تم بهذه المناسبة تكريم عدد من ممثلين عن القطاعات الصحية و الامنية و الاعلامية و خبراء و باحثين و المؤسسات البنكية, الى جانب عائلة الشيخ الطاهر ايت علجت و

الوزير السابق للشون الدينية و الاوقاف امحمد بن رضوان.

مشاركة مصرف السلام الجزائر في رعاية مسابقة التعليم الابتدائي البديلة، المنظمة من طرف جمعية الرائد الشبانية وذلك يوم الأحد الموافق 05 يوليو 2020.

من طرائف العرب

"النحوي المريض و جاره"

مرض رجلٌ من اهل النحو ، كان مولعا باللغة والسجع ، فعاده جاره في مرضه وسأله ما بكَ ؟فقال النحوي : حمى جاسية (شديدة) ، نارها حامية ، منها الاعضاء واهية ، والعظام بالية !

فقال له جاره وكان أمياً : ليتها كانت القاضية !

"مائدة الحجاج"

أعد الحجاج مائدة في يوم عيد فكان من بين الجالسين اعرابي فاراد الحجاج ان يتلاطف معه فانتظر حتى شمر الناس للأكل و قال :من أكل من هذا ضربت عنقه. فظل الاعرابي ينظر للحجاج مرة وللطعام مرة اخرى ثم قال : اوصيك بأولادي خيرا ... وظل يأكل فضحك الحجاج و امر بأن يكافأ.

استعار جحا مرة آنية من جاره وعندما أعادها له أعاد معها آنية صغيرة، فسأله جاره لماذا أعدت مع أنيتي آنية صغيرة يا جحا؟ فقال له جحا: إنّ آنيتك ولدت في الأمس آنية صغيرة وإنّها الآن من حقك، فرح الرجل وأخذ الطنجرة ودخل بيته، وبعد فترة من الزمان ذهب جحا إلى جاره وطلب منه أنية أخرى، فأعطاه جاره ما طلب، مرّ وقت طويل ولم يُعد جحا الآنية، فذهب جاره إلى بيته ليطلبها منه، فاستقبله جحا باكياً منتحباً، فقال له الرجل: مالي أراك باكياً يا جحا؟!! فقال له جحا وهو يبكي إنّ آنيتك توفيت بالأمس يا صاحبي، فقال له جاره وهو غاضب: وكيف لآنيةٍ أن تموت يا رجل؟!! فقال جحا أتصدق أنّ إناء قد يلد ولا تصدق أنّه قد يموت؟!

مصرف السلام الجزائر
أقرب إليكم

فروع الجزائر العاصمة

فرع دالي ابراهيم
233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

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

فرع القبة
24 جنان بن عمر، القبة – الجزائر

فرع حسيبة
مجموعة السكنات أش أل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد

فرع سيدي يحيى
04 شارع حمداني لحسن – سيدي يحيى، حيدرة

فرع سطاوالي
الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04

فروع الغرب

فرع البليدة
نهج محمد بوضياف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

فرع وهران
تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير

فرع وهران العثمانية
حي العثمانية، المجمع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أ و ب

فروع الشرق

فرع سطيف
حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

فرع عين وسارة
حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة – الجلفة

فرع عنابة
حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة «ب» رقم 03

فرع قسنطينة
نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

فرع باتنة
حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع المسيلة
حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

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