



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



قصائد الحب والوفاء من إحياء بردة
المصطفى صلى الله عليه وسلم



مدير فرع سطاوالي لمصرف السلام الجزائر، السيد مالك شريط :
"حققنا نموا بـ 141 بالمائة خلال الأشهر الثمانية الأولى"



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

عدد سبتمبر 2022



مصرف السلام الجزائر

كلمة عضو مجلس إدارة
مصرف السلام الجزائر
السيد : إيهاب عبد اللطيف أحمد
" إلى الجزائر في يوم عيدها
من البحرين سلام،
من أم درمان تحية "





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

مع التحية و التقدير



الفهرس

حوصلة عن نشاط خلية التكوين و تطوير الكفاءات



ص 16

الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

قصائد الحب والوفاء من إحياء بردة
المصطفى صلى الله عليه وسلم



ص 04

التغطية الإعلامية معارض - صالونات - تظاهرات



ص 20

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة

في ذكرى مولده صلى الله عليه وسلم



ص 05

نشاط خلية المسؤولية الاجتماعية



ص 24

كلمة عضو مجلس إدارة مصرف السلام الجزائر السيد : إيهاب عبد اللطيف أحمد



ص 06

المعايير الشرعية الإفلاس و التقليل



ص 29

عمود السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطاوي توفيق



ص 8

شبكة فروع المصرف



ص 31

نشاط فروع المصرف

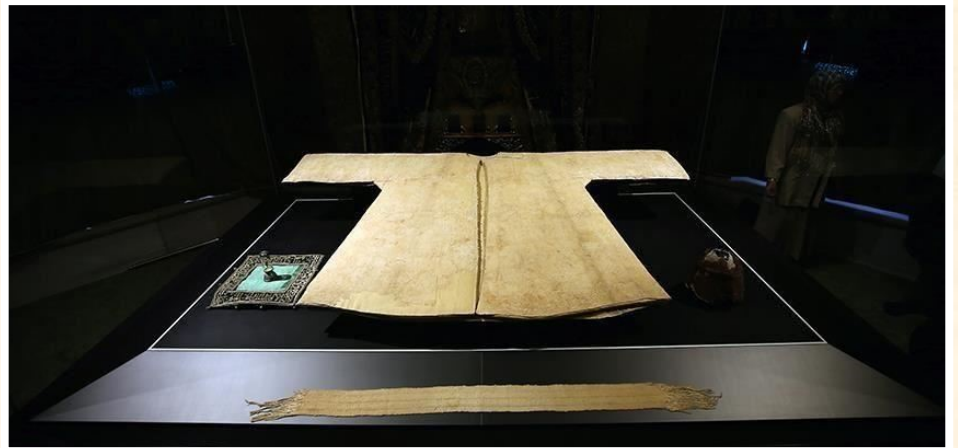
فرع سطاوالي



ص 9



قصائد الحب والوفاء من إجماع بردة المصطفى صلى الله عليه وسلم



وسلم في المنام، فمسح على وجهي بيده المباركة، وألقى عليّ بردة، فانتبعت ووجدت فيّ نهضة، فقممت وخرجت من بيتي " فسميت القصيدة بالبردة تبركا بتلك الرؤيا الصالحة.

وللشاعر قصيدة أخرى في مدح النبي صلى الله عليه وسلم مطلعها:

كيف ترقى زقيتك الأنبياء يا ساء ما طأوتها ساء
لم يسأوك في غلاك وقد حا ل سنأ منك دوتهم وسناء
أنت مصباح كلّ فضلي فما تصد مدز إلا عن ضوتك الأضواء
ولربما أصاب شاعرنا بعض الغبطة من سابقه كعب لما ناله من حظوة الظفر
بردة رسول الله صلى الله عليه وسلم فظم قصيدة أخرى يعارض بها قصيدة
بانت سعاد موشحاً بإها بقوله:

في كلِّ يومٍ تُرَجِّي أن تتوب غدا

عقد غزموك بالتسويف مخلول
ومن فرط ما لقيت قصيدة البردة من قبول واستحسان لدى الناس انبرى
لمعارضتها العديد من الشعراء عبر العصور ولعل أفضل من عارضها في نظري
أمير الشعراء أحمد شوقي بقصيدته الرائعة التي مطلعها:

رجم على القاع بين البان والعم

أحلّ سفك ذي في الأشهر الحرم
رمى القضاء بعيني جؤدر أسدا
يا ساكن القاع أدرك ساكن الأجم

وفيها:

مُحَمَّدٌ صفوة الباري وَرَحْمَتُهُ

وَبُعَيْتُهُ اللهُ مِنْ خَلْقِي وَمَنْ نَسَمِ
وصاحب الحوض يوم الرسل سائلاً

مَتَى الْوُرُودُ وَجَبْرِيلُ الْأَمِينُ طَمِي

هذه بعض إجماعات البردة الشريفة على قرائح حول الشعراء: نداء حب أزلي
للنات المحمدية الطاهرة وعربون وفاء لرسالته السابوية الخالدة وحبل وصل
بين خلف الأمة وسلفها يجمعهم تمسكهم بالهجة البيضاء التي تركهم عليها نبهم
عليه الصلاة والسلام ليلها كهاها لا يزيغ عنها إلا هالك.

ما بعد آياته حقّ لمشع والحقّ
وما محمد إلا رمة بعيت
هو الشفيغ إذا كان المعاد عاداً
ما بعدة إلا الأباطيل
لعالمين وفضل الله مبدول
واشدد للخمش تحويف وتحويل

في مشارق الأرض ومغاربها ويفردها المتصوفة في مجالس سماعهم والتي
استهلها بقوله:

أمن تذكر جبران بندي سلم

مزجت دعماً سرى من مقلة بدم

أم هبت الريح من تلقاء كاظمة

وأومض البرق في الظلاء من اضم

ثم يعرج بأبياته لمقام الوعظ والتذكير والشكوى من الغفلة وقلة الزاد من
الطاعات قبل أن يلج لب القصيدة في ذكر شائل النبي عليه الصلاة و
السلام:

طلمت سنة من أحيا الظلام إلى

أن اشتكت قدماه الضر من وزم

وشدد من سغب أحشائه وطوى

تحت الحجارة كشمخا مترف الأدم

ورادته الجبال الشم من ذهب

عن نفسه فأراها أما شم

وكم أبداع شاعرنا الفحل عندما قال:

هو الذي تم معناه وصورته

ثم اصطفاه حبيباً بارئ التسم

مترّة عن شريك في محاسنه

دع ما ادعته القاصري في نبيهم

واحكم بما شئت مدحا فيه واحكم

واشئت إلى ذاته ما شئت من شرف

واشئت إلى قدره ما شئت من عظم

فإن فضل رسول الله ليس له

خذ فيغرب عنه ناطق بقم

إنها إحدى يتيمات الشعر التي لا تنجبها إلا عاطفة جياشة وقلب متمم بحب
خير البرية عليه الصلاة والسلام وكيف لا تأتي قصيدة بمثل ذلك السمو
والعذوبة والغزارة وهي التي باركها رسول الله صلى الله عليه وسلم كما يروي
ذلك البوصيري نفسه إذ قال: "صاحبني فالج أبطل نصفي، ففكرت في عمل
قصيدي هذه فعملتها، واستشفت بها إلى الله تعالى أن يعافيني، وكررت
إنشادها وبكيت، ودعوت وتوسلت، وتمت فرأيت النبي صلى الله عليه

ونحن نحى ذكرى مولد سيد الآنام عليه الصلاة والسلام جالت بخاطري
رحلة تلك البردة النبوية المباركة عبر الزمان والمكان إلى أن ألت عصا ترحالها
في عصرنا الحاضر بقاعة الأمانات المقدسة بمتحف توب كابي باسطنبول التي
كانت إلى عهد ليس بعيد عاصمة دولة الخلافة الإسلامية العثمانية.

إنه عقب النبوة وأرج الكمال وإشراق الجمال الحمدي الذي انتقل عبر الأجيال
في تلك الحرفة التي صارت مصدر الإلهام والإبداع للشعراء الذين استوحوا
منها أروع القصائد في مدح محمد سيد الكونين والتقلين والفريقين من عرب
ومن نجم منذ أن أهداها النبي صلى الله عليه وسلم وهو الذواقه لجميل
الشعر لكعب بن الزهير عندما أطربه بقصيدته العصاة:

بانت سعاد فقلي اليوم متبول متمم في إثرها لم يفد مكبول

وكم هي رائعة تلك القصيدة التي ابتدأها على عادة شعراء الجاهلية بالتنشيب
بمحبوبته ثم انتقل إلى وصف الناقة التي كان سيقطع بها الفياقي ليدار سعاد
لولا ما بلغه من تودع النبي صلى الله عليه وسلم له بسبب ما بلغه من طعنه
في الإسلام فحول مسارها صوب يثرب عساه يظفر بعفوه فائلا لمن خوفوه
من المصير الذي ينتظره:

يسعى الوشاة مجنبيا وقولهم

وقال كل خليل كنت أمه

فقلت خلوا طريقي لا أبا لكم

كل ابن أثنى وإن طالت سلامته

ثم وجه كلامه للنبي صلى الله عليه وسلم معتذرا:

أبنت أن رسول الله أوعدي

وقد أتيت رسول الله معتذراً

محملاً هداك الذي أعطاك نافلة

لا تأخذني بأقوال الوشاة ولم

وعندما بلغ كعب لقوله:

إن الرسول لنور يستضاء به

قام النبي صلى الله عليه وسلم وخلع عليه بردته التي بقيت في آل كعب بن
الزهير إلى أن ابتاعها منهم معاوية بن أبي سفيان بعشرين ألف درهم وتوارثها
الخلفاء من بعده إلى أن آلت للسلطان العثمانيين يتوشحون بها عند توليهم
منصب الخلافة في جامع أبي أيوب الأضاري بالآستانة.

إنها البردة التي أوحى للإمام البوصيري مسكناً والصنهاجي أصلاً قصيدته
المجيدة التي أطبقته شهرتها الآفاق وتغنى بها محبو النبي صلى الله عليه وسلم

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة
رئيس هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية



في ذكرى مولده صلى الله عليه وسلم



الحمد لله الذي وجده يتيما فأوى والصلاة والسلام على من لا ينطق في أحكامه بهوى وعلى آله وأصحابه الذين صدقوه في كل ما عن مولاه الكريم روى

يا سيدي يا نبي الله تمر ذكرى مولدك وعلمك فينا مندرس، والناس في غفلة والوقت منعكس، جئت بالهدى والمحجة البيضاء صافية، لكن أمراها اليوم فينا ملتبس، والعقلاء انقسموا في حيرة، والروبيضة في خلق الله يفترس، رببتنا على الجود فرضا ونافلة، لكن الجود اليوم في الناس منحس، اتممت ببعثتك أخلاقنا، لكن أخلاقنا اليوم تنتكس، جئت بدين أتممت بالوحي بنيانه، ودين الله اليوم في الناس فلا قواعد ولا أسس، بنيت لأمتك مجدا بدين أنت مبلغه، لكن الدين نفسه اليوم فلا حمى له ولا حرس، لم تخلعه الطوائف من رقابها، ولكن كلهم في همه منشغل ومنغرس، غناء السيل كما نطقت به فكلنا من أخيه خيفة يتوجس، تداعت علينا الأمم كما أنذرت به، فمنهم من يتوعدنا نهارا ومنهم لثرواتنا ليلا يختلس، مزقت بسيف نورك أستار ليل أخرجت الناس من ظلماته، ولكن بأعمالنا تحولت دنيانا ليلا داس، كثرت جراحنا يا علم الهدى فلا مسعف ولا طبيب ولا مؤنس، لكن رجاءنا في قولك " الخير في أمتي إلى يوم القيامة " ومن روح الله لا نياس.

الله رب العلى بالحكم منفرد أوحى إلى الرسل آيات لها مدد تفيض منها علوم كلها رشد وكلهم برسول الله معتمد وجلنا على غير الله مستند فهذا حالنا فلا عجب

صلى عليك الله يا من ولاه ربه أعلى الرتب، وزاده رفعة في العلم والأدب، وعاش في دنيانا قليل المال والنشب، ولو رام الكنوز لنالها من غير تعب، الله زينك بالحسن فأنت حسن، وأنت من لمولاه في كل الأمور ركن، أويت إلى الله في سر لك وعلن، ولم تبتغ من ديار الموت منذ كان لك فيها سكن سوى الحلال لقوتك أو لستر بدن.

صلى الله عليك ياسيدي في الأولين والآخرين وفي الملائم الأعلى إلى يوم الدين.

بقلم : الدكتور عز الدين بن زغبة



كلمة عضو مجلس إدارة مصرف السلام الجزائر

السيد : إيهاب عبد اللطيف أحمد

نائب الرئيس التنفيذي للشؤون المصرفية - بنك السلام البحرين

إلى الجزائر في يوم عيدها من البحرين سلام، من أم درمان تحية

العظيمة، ففي الصغر تشربنا روح الوطنية على أقاصيص الأمير عبد القادر الجزائري وبطولات حسيبة بن بو علي وهواري بو مدين وبن بلة وبوضياف وجميلة بوخيرد وفضة العبادية والتي - يا لمحاسن الصُدَف - تَعَتَّى لها الفنان والأديب السوداني الراحل عبد الكريم الكابلي من كلمات شاعر مجيد من أهل البحرين بقصيدة من روائع الغناء السوداني يقول فيها:

أغلى من لؤلؤة بضّة صيدت من شط
البحرين
لحنٌ يروي مصرع فيضة ذات العينين
الطيبتين

كتراب الحقل كحفنة ماء كعناق صديقين
عزيزين

كملابس جنديّ مجروح مطعون بين
الكتفين

لم تبلغ سن العشرين واختارت جيش
التحرير

وقد كنت ولا أزال من غلاة محبي الكابلي -
عليه الرحمة - لما في فنه من ذوق وأدب

هذه المنصة الراقية تحياتي الشخصية و تحيات بنك السلام البحرين بصفته المساهم الرئيس في مصرف السلام الجزائر لأهل الجزائر حكومةً وشعباً وهم يستشرفون أعياد الفاتح من نوفمبر تخليداً لانطلاق ثورة التحرير الجزائرية المجيدة ضد المستعمر و يحيون ذكرى مليون ونصف المليون شهيد رَوْفًا بدمائهم الطاهرة الزكية شجرة الحرية الجزائرية فسَمَت وسمقت تُطالع الدُّنا كهامات النخيل و تبهر العالمين.

ففي الخاطر تتمثل صور شتّى من التاريخ والسير وعبق الزمان والأمكنة تملكني حدّ الاستغراق لا سيما بوقد اقترنت عندي القراءات بالمشاهدات الحية لهذه البلاد



الفنان والأديب السوداني الراحل عبد الكريم الكابلي

ترددت كثيراً حينما استكتبني وألح عليّ في الطلب الأخ الكريم حيدر ناصر - المدير العام لمصرف السلام - الجزائر لأشارك في إصدارة المصرف الشهرية ، فغدوت أنقِر الصفحات بقلبي تارة واهجرها تارةً أخرى ،،، فالكتابة في الجزائر وعنها أمر يتطلب مخيلاً منفتحة على زوايا شديدة الانفراج من الخيال والجموح والإتقان ، فأين أنا من البلدان السوامق كما بلد المليون ونصف



المليون شهيد ، فاليراع يتهيبُّ ما يحب و يهوى خشية أن يشوب حروفه قصرٌ أو يعثرها نقصان ، و لكن ما لبثت أن حدثتني نفسي أن أنأى في هذه الإطلالة عن الصيرفة و الأعمال و أن أهتبل الفرصة لأبثّ عبر

وتطريب و معاني لذلك كانت هذه القصيدة محفورة في وجداننا الجماعي ونحن جيل تَفَتَّحَتْ أشرعة وعينا في بواكير الصبا على قصص البطولة والفاء، ولم يكن يدور بخلدي أن وشائج القربى ستربطني بالبحرين والجزائر عملاً وحياءً ومعرفةً وصحبةً وإنتماءً، حَلَّقَ بي كابلي صغيراً بين أدب وروعة البحرين وجمال وثورية الجزائر فعشقت كليهما من قبل أن أراهما، و قد جمعت هذه الأنشودة الخالدة المكارم كلها فكتبتُ البحرين و غنَّتُ أم درمان للجزائر الحبيبة، وها نحن نردد مع الشاعر القامة مفدي زكريا - لله درّه - صاحب الإلياذة الباهرة:

يا جزائريا بدعة الفاطرويا روعة الصانع القادر

ويا بابل السحر، من وحيا تلقب هارون بالساحر



شاعر الثورة الجزائرية الشيخ زكريا بن سليمان بن يحيى
الملقب بـ مفدي زكريا رحمة الله عليه



السيد إيهاب عبد اللطيف أحمد والسيد أحمد سيف برفقة المدير العام السيد ناصر حيدر في زيارة لبعض المعالم التاريخية و الثقافية بالقصبة رمز معركة الجزائر الكبرى بالعاصمة

السيد / محمد توفيق بوكريطاوي
رئيس خلية التسويق والاتصال



تعالى (إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) سورة النساء الآية 29 و لقوله صلى الله عليه و على آله و سلم (إنما البيع عن تراض) الحديث أخرجه ابن ماجه. تتنوع أنواع البيوع باعتبار المبيع ذاته ، فكانت أربع أنواع أولها البيع المطلق هو مبادلة العين بالنقد وهو أشهر الأنواع المعمول به وثاني أنواع البيوع بيع السلم وهو مبادلة دين باعين أو بيع شيء مؤجل بثمن معجل وثالث أنواع البيوع بيع الصرف وهو بيع النقد بالنقد جنساً بجنس أو بغير جنس، أي بيع الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، وكذلك بيع أحدهما بالآخر و سمي صرفاً لوجوب دفع ما في يد كل واحد من المتعاقدين إلى صاحبه في المجلس يدا بيد و رابع أنواع البيوع بيع المقايضة وهو مبادلة مال بمال سوى النقدين ويشترط لصحته التساوي في التقابض

تم تقسيم عقود البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن، فكان بيع المساومة وهو البيع الذي لا يظهر فيه رأس ماله الأصلي أي البيع بدون ذكر ثمنه الأول، وكان بيع المزايدة وهو أن يعرض البائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فيها فتبايع لمن يدفع الثمن الأكبر قيمة ويقارب المزايدة الشراء بالمنافسة، وهي أن يعرض المشتري شراء سلعة موصوفة بأوصاف معينة، فيتنافس الباعة في عرض البيع بثمن أقل، ويرسو البيع على من رضي بأقل سعر ، و من عقود البيع بيوع الأمانة و هي التي يحدد فيها الثمن بمثل رأس المال أو يزيد أو أنقص و سميت بيوع الأمانة لأنه يؤمن فيها البائع في إخباره برأس المال ، وهي ثلاثة أنواع ، النوع الأول بيع المراجعة وهو بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه و النوع الثاني بيع التولية وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به من غير نقص ولا زيادة و النوع الثالث بيع الوضعية وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به مع وضع تخفيض مبلغ معلوم من الثمن أي بخسارة محددة.

كما تم تقسيم عقود البيع باعتبار طريقة تسليم الثمن فكان البيع المنجز بثمن وهو ما يشترط فيه تعجيل الثمن ويسمى البيع بالثمن الحال مثل بيع السلم وبيع الإستصناع وكان البيع المؤجل بثمن وهو ما يشترك فيه المتعاقدين تأجيل الثمن وكان بيع مؤجل العوضين أي بيع الدين بالدين وهو ممنوع في الجملة.

أخيراً وبعد الانتهاء من مقال هذا العدد يمكننا ركوب باخرة صيغ التمويل وشد الرحال الى جزيرة منتجات المصرف الخاصة بالتمويلات واقتطاف ثمراتها والشرب من انهارها العذبة لثرتوي سويا ونأخذ من المؤنة الكافية لإعادة تسويقها بإبداع وحسن بيان.

سوياً نحقق الريادة تحقيقاً لا تعليقاً.



كنت قد ولجت بكم في المقالات الأولى من هذه السنة للتعريف بمنتجات المصرف لأجعل من عمود المصرف منبرا لتسويق منتجات المصرف فإذا بي وجدت نفسي مضطرا أن أمهد لذلك كأولوية بما يمكن الجميع بلوغ مرام معرفة أسس الصيرفة الإسلامية ومعرفة أسسها تحقيقا لمظنة العلم و معرفة جوهر فوارق نشاطات البنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية و أشرنا ان البنك التقليدي يعتمد على آلية اجارة النقود لتوظيف الأموال عبر القروض الممنوحة لمحفظه زبائنه أما البنك الإسلامي فيعتمد على البيوع كآلية في توظيف الأموال عبر التمويلات الممنوحة لمحفظه زبائنه و موضوع مقال اليوم هو التعريف بماهية عقود البيوع .

يمكن أن نعرف البيع أنه بذل سلعة مقابل ثمن وعكس ذلك هو الشراء بمعنى دفع ثمن مقابل سلعة أو مبادلة المال بالمال على وجه التملك بما يدل عليه سواء كان بيع مقايضة "سلعة بسلعة" أو بيع سلعة بثمن سواء كان في الذمة أو في غير الذمة وسواء كان أيضاً أحد العوضين منفعة والآخر عين و مشروعية البيع ثابتة من الكتاب لقوله تعالى (وأحل الله البيع وحرم الربا) سورة البقرة ، الآية 275 و من السنة المطهرة قوله صلى الله عليه و على آله و سلم (لأن يأخذ أحدكم حبله فيأتي بحزمة حطب على ظهره فيبيعها فيكف بها وجهه ، خير له من أن يسأل الناس أعطوه أو منعوه) رواه البخاري و قوله صلى الله عليه و آله و سلم (الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير ، والتمر بالتمر ، والملح بالملح سواء بسواء ، مثلاً بمثل ، يداً بيد ، فمن زاد أن استزاد فقد أربى ، فإذا اختلفت هذه الأجناس فبيعوا كيف شئتم) رواه مسلم و قوله صلى الله عليه و آله و سلم (أفضل الكسب بيع مبرور ، وعمل الرجل بيده) رواه أحمد

عقد البيع من العقود التي تنشأ بموجب اركان ثلاثة، أول ركن المتعاقدين كما ثبت قوله صلى الله عليه و على آله و سلم (البيعان بالخيار) بمعنى" البائع والمشتري " و الثاني المعقود عليه " المبيع سلعة كانت او خدمة او عتاد " لقوله صلى الله عليه و على آله و سلم ردا على السائل (يأتيني الرجل يريد السلعة فأبيعها له ثم أذهب فأشترتها من السوق، قال: لا تبع ما ليس عندك) و اما الركن الثالث فالصيغة التي يتم بها العقد قولاً كان او بالفعل " الإيجاب والقبول " لقول

مدير فرع سطاوالي، السيد مالك شريط، لمصرف السلام الجزائر: "حققتا نموا ب 141 بالمائة خلال الأشهر الثمانية الأولى"



إن المعطيات المتوفرة تشير إلى أن عام 2023 سيكون أفضل بعد فترة سنتين سابقتين كانت الظروف فيها صعبة. ظروف لم تثنينا عن تحقيق نتائج إيجابية على مستوى فرع سطاوالي لمصرف السلام الجزائر، حسب ما أكده مديره مال شريط في حوار لمجلة "السلام للاقتصاد الإسلامي"

تزامن افتتاح فرع سطاوالي مع توترات وأزمات متتالية في البلاد، ما تقيّمكم لنشاط الفرع مند بداية تقديمه للخدمات المصرفية في تلك الظروف؟

لقد افتتح الفرع شهر فيفري 2019 أي مع بداية التوترات السياسية لتلها الأزمة الصحية المتمثلة في انتشار جائحة كوفيد 19. في البداية كان لنصيب الأفراد من التمويلات حصة الأسد خصوصا وأن الفرع لم

يتحصل بعد على الاعتماد لقيام بالتجارة الخارجية والمتمثلة في مرافقة المؤسسات في عمليات التصدير والاستيراد. ومع مرور الزمن بدأت حصة المؤسسات تكبر إلى أن تحوّلت إلى النشاط الغالب في الفرع وهذا بسبب الأزمات السياسية والاقتصادية والصحية التي حدثت لافي الجزائر والتي أثّرت سلبا على إقبال الأفراد على طلب المرافقة في تلبية حاجاتهم. فمثلا التوقف عن مرافقة مصرف السلام في شراء الأفراد للسيارات التي تعذر وفرتها في البلاد بعد التوترات السياسية والاقتصادية.

ومع هذا فإن الفرع، مثل باقي فروع مصرف السلام الجزائر، تمكّن من توفير خدمات مصرفية للأفراد حافظ من خلالها على عدد معتبر من العملاء في هذا المجال كخدمات المرافقة في تمويل الدراجات والعقارات. والأمر نفسه بالنسبة للمؤسسات رغم تأخر الحصول على الاعتماد لتمويل عمليات التجارة الخارجية. فلدينا عملاء كثر من المؤسسات ينشطون في مجالات متعددة منها البناء والخدمات والصناعات التحويلية.





قريبا، هل يمكن اعتبار أن إجراء كهذا ينعش الخدمات المصرفية الموجهة للأفراد بعد تعثرها السنتين الماضيتين؟ أتوقع أنه بمجرد دخول هذه الإجراءات حيز التنفيذ، سنشهد انفجار الطلب على تمويل شراء السيارات، وسيكون دعما كبيرا لخدمة الأفراد من تمويلات مصرف السلام الجزائر ككل وفرعه بسطاوالي بصفة خاصة. وسيكون هذا المنتج البنكي إضافة كبيرة لخدمات بنكية وفرها المصرف هذه السنة مثل خدمة "سياحتي" لترقية السياحة الوطنية في انتظار إعادة بعث خدمة عمرتي المتعثرة إثر أزمة كورونا وهي خدمة تم الشروع في تقديم اعتمادات للوكالات السياحية من أجل الشروع في عرضها مجددا. كيف تنظرون إلى عام 2023 على ضوء المعطيات المتوفرة لديكم؟

يبدو أن التوجه العام للاقتصاد الوطني سيكون جيدا في العام المقبل. فقرارات السلطات العمومية تهدف إلى بعث الإنتاج الوطني من خلال توفير سلع بديلة لتلك التي يتم التضيق على تدفقها في السوق الوطنية. إن تحقق هذا المسعى ستكون حركية اقتصادية تنعش مختلف الأنشطة بما فيها الخدمات وعلى وجه الخصوص الخدمات المصرفية.

في ختام الحوار ماذا يمكن إضافته؟

من المهم الإشارة إلى وجوب الاستثمار في الموارد البشرية من أجل تجاوز العقبات وتحقيق النجاحات. فلخلق جو عمل مناسب يساعد على استخراج الأفضل من الموظفين هو سبيل نسعى إلى تحقيقه من أجل توفير خدمة ذات نوعية تمكن من المحافظة على العملاء وجلب قدر المستطاع آخرين لتطوير الفرع والمصرف

ما هو نصيب المؤسسات من التمويلات الممنوحة على مستوى الفرع؟

يمكن القول إن 60 بالمائة من حجم أعمال الفرع موجهة للمؤسسات والاستثمار، وأتوقع أن ترتفع الحصة مستقبلا أي خلال السنة الجارية بعد الحصول على الاعتماد لمباشرة عمليات التجارة الخارجية. إن هذا المؤشر مبشّر ويدعمه تواجد مقر الفرع في غرب ولاية الجزائر وهي منطقة يسهل الوصول إليها لتوفرها على العديد من مناطق النشاط الصناعي والتجاري التي تجلب المزيد من العملاء إلى الفرع مما يدعم زيادة الإقبال على منتجات و صيغ المصرف كما هو مسجل نهاية سنة 2021

هل كان للإقبال المشار إليه تجسيد من حيث الأرقام؟

عموما، لقد تم تحقيق مع نهاية شهر أوت الماضي 141 بالمائة من مجموع الالتزامات بالمقارنة مع ما تم إنجازه في الفترة ذاتها من سنة 2021. فهذا النمو المتواصل شمل أغلب الالتزامات وعلى رأسها تمويلات المؤسسات. فهذه الأخيرة استفادت من غلاف مالي يتجاوز 1.5 مليار دينار مع نهاية أوت الماضي مرتفعة بنسبة 105 بالمائة مقارنة مع ما كان متوقعا في بداية السنة. إن مجموع تمويل العملاء، مؤسسات وأفراد كان في مستوى يتجاوز 2.1 مليار دينار بزيادة 1.2 بالمائة عمّا متوقعا. وعلى ضوء هذه الأرقام أتوقع أن تسجل السنة الجارية نموا أكبر مما تم تحقيقه السنة الماضية.

أما بخصوص الودائع فقد بلغت مع نهاية أوت الماضي قرابة 2.3 مليار دينار وهو رقم يمثل نسبة 91 بالمائة من الرقم الذي كان محددًا.

أعلنت السلطات مؤخرا عن الإفراج عن استيراد السيارات

السيد : مالك شريط مدير فرع سطاوالي



التزاحم بين الخبرة والشباب يساعد على توفير الجوّ الملائم للعمل وتعزيز روح الفريق والعمل الجماعي للفرع ونتائجه لمجاهدة مختلف التطلعات والأهداف المسطرة للفرع بصفة خاصة والمصرف بصفة عامة، وأنا جِدُّ مسرورٍ لتواجدي ضمن طاقم هذا الفرع سائلاً الله عزَّ وجلَّ التَّوفيق والنَّجَاح للجميع.

بالنسبة لتجربتي الشخصية هي الثانية من نوعها بالعمل في فرع جديد غير معروفٍ بعدُ في السَّاحة ولا يتوفر في حوزته على زبائن الأمر الذي يستدعي جهداً مضاعفاً لاستقطاب الزبائن واختراق السَّوق لاكتساب حصَّة معتبرةٍ منه مراعيين في ذلك التَّوعية؛ باستقطاب متعاملين يتمتَّعون بالملاءة المالية والأدبية للمحافظة على مكانة مصرفنا والصَّورة المرموقة التي يتمتَّع بها، هذا من جهةٍ، ومن جهةٍ ثانية؛ العمل على تطوير الدَّات للتَّرقية والمُصَيِّ قُدُماً في المسار المهنيِّ وتحقيق الأهدافِ على مستوى الحياة الشخصية وكذلك المهنية. والله ولي التوفيق.

بسم الله الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله؛ مواصلة مصرف السَّلَام الجزائر لإفتتاح فُرُوعٍ جديدةٍ رَغْم الطُّرُوف الاقتصادية الصَّعبة التي تعيشها الجزائر طوال ثلاثة سنواتٍ وأكثر؛ من تَبَعات الحراك فيفري 2019 وتفشي وباء كورونا مارس 2020 والذي لا تزال تأثيراتها بادية إلى غاية يوم النَّاس هذا، يعتبر دليلاً على نجاح السياسة التوسعية للمصرف وتعزيز الشمول المالي للنمو وتجاوز الصعاب ورفع تحدي النجاح رغم حالة الركود الاقتصادي، في الوقت الذي شهدت فيه بعض المصارف إغلاق بعض فروعها المؤرَّعة على التُّراب الوطني، فالحمد لله الذي بنعمته تتمُّ الصَّالحات. فرع العناصر الفرع الثالث والعشرون على مستوى الوطن والسابع بالجزائر العاصمة يؤطره مسؤولين يتمتَّعون بخبرة كبيرة مع طاقم شاب مفعم بالحيوية يقوم على تلبية مختلف حاجيات متعاملينا كمًّا وكيفاً، وفي أهمية الدَّور المُلقى على عاتق الشباب هنا تحضرني كلمة للإمام حسن البنا عليه رحمة الله في الشباب يقول فيما: "أيُّها الشباب إنَّما تنجُ الفكرة إذا قَوِيَ الإيمان بها وتوفَّر الإخلاص في سبيلها وازدادت الحماسة لها ووُجِد الاستعدادُ الَّذِي يَحْمِل على التَّضحية والعمل لتحقيقها، وتكاد تكون هذه العناصر الأربعة؛ الإيمان والإخلاص والحماسة والعمل من خصائص الشباب"، وهذا



الآنسة : أسماء عبايدي
نائبة مدير فرع سطاوالي

أفضل استقبال للمتعاملين والارتقاء بمستوى الخدمات وتحسين ظروف التكفل بانشغالهم، بطريقة فعالة تأخذ في الحسبان عاملي السرعة والاتقان تحت شعار " التميز والعطاء". فنحن نولي اهتماما بالغا لوظيفة استقطاب الودائع لاسيما المستقرة منها، وذلك لقناعتنا بالدور الحيوي الذي يلعبه حجم الودائع المستقرة في تطوير المحفظة التمويلية للفرع فبفضله تتحقق العوائد المالية المستهدفة و كذا استقطاب متعاملين جدد ينشطون في مجال الاستيراد و التصدير خاصة بعد حصول فرعنا على اعتماد التجارة الخارجية

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، وبعد:
يطيب لي ان أتقدم أولا بتحياتي الأخوية الى موظفات و موظفي المصرف كل باسمه وخاصة زميلاتي و زملائي بفرع سطاوالي الذين حظيت بحفاوة الاستقبال من قبلهم منذ التحاقني بالفرع، فقد تكون كلمات الشكر في غاية الصعوبة عند صياغتها، لأنها تشعرنا دوما بقصورها وعدم ايفائها حق من يستحقها.
فكل كلمات الثناء تصمت خجلا أمام ما يقدمونه من جهد متميز وعمل دؤوب المصلحة العامة جاهدين، كل على مستواه لتقديم

مصلحة مستشاري الزبائن للأفراد



السيد : وليد سعدي مستشار زبائن

السيدة : مريم ضياف مستشار زبائن



السيد : نبيل محمد يحيايوي
رئيس مصلحة التجارة الخارجية

إشكالية الإدماج المهني للأشخاص المصابين بمتلازمة داون 21 (TRISOMIE 21)

الارشفة،
مكلف بالاستقبال،
تقديم الوجبات (المقاصف او المطاعم)،
غسل الأطباق،
ري النباتات،
أعمال النظافة (الكنس، المسح...)،
يجب على الدولة أن تعمل على تخطيط وتأسيس قوانين تضمن معيشة محترمة لكل
طفل مصاب بمتلازمة داون 21 (TRISOMIE 21).
كل شيء متعلق بمفهوم "التكيف"، ليس على الطفل مصاب بمتلازمة داون 21
(TRISOMIE 21) ان يستبعد من المجتمع، يجب ان يكون العالم المهني مضمون للجميع.
الحلول موجودة، يجب فقط التفكير في الأمر.
أتمنى ان تتكفل المؤسسات الخاصة بهذه الفئة حتى تتمتع بمعيشة محترمة ومهنة شريفة
وذلك بإنشاء مناصب عمل مناسبة لها، وان يكون مصرف السلام الرائد في مثل هذه
المبادرات.

في جميع الحالات، يتم استبعاد تماما من المجتمع الشخص المصاب بمتلازمة داون 21
(TRISOMIE 21) وذلك برغم من المجهودات الكبيرة المبذولة من مختلف الجمعيات
(التي أنشئها ويديرها أولياء التلاميذ في معظم الاحيان) منذ عشرين عامًا تقريبًا في ظل
غياب الدعم المالي من الدولة بشكل قانوني ورسمي.
الطفل المصاب بمتلازمة داون 21 (TRISOMIE 21) الذي حالفه الحظ بالذهاب إلى
المدرسة، بمجرد بلوغه 18 عامًا، سيعود هذا الاخير إلى المنزل ويتلقى معاشًا شهريًا
ضئيلًا، بدلاً من الذهاب إلى العمل والحصول على أجر بالمقابل. غالبية الأشخاص
المصابين بمتلازمة داون 21 (TRISOMIE 21) مؤهلين على أداء مهام يدوية و ذهنية
بسيطة، على سبيل المثال:

الاستعمال البسيط للكمبيوتر او عمل نسخ صورة طبق الأصل،



مصلحة الصندوق



مع شريحة الأفراد، الذين توجهوا بشكل واضح نحو استعمال بطاقات الدفع على الأقل لسحب الأموال على مستوى الصراف الآلي، او لتسديد فواتير الماء والكهرباء، و بالتالي تقليص تعاملهم مع مصلحة الصندوق لأقصى حد، و حتى بالنسبة للعمليات البنكية الأخرى، فعموما يفضل كثير من المتعاملين من صنف الافراد اجراءها عن بعد عن طريق منصة البنك الرقمي.

وفي الجانب الآخر نجد أن أغلب المتعاملين من صنف التجار لم يغيروا من عاداتهم، و بقي استعمال الأوراق النقدية هو غالب في التعاملات التجارية، وحتي القوانين المختلفة الخاصة باستعمال وسائل الدفع لم تجد سبيلا لتطبيقها في الواقع و لاقت مقاومة شرسة،

و السؤال المطروح هو هل يمكن تعميم استعمال الوسائل الرقمية على الافراد من دفع التجار الي تبنيها؟ و يصل بنا الى الهدف الذي لم تستطع وصوله القوانين الردعية؟ القضية قضية وقت وقد أنت الازمة الصحية لتسريعها، و لربما نصل الى نسبة معتبرة من استعمال وسائل الدفع الرقمية خلال المدى المتوسط،

لكل ما سبق تأثير مباشر على عدد و حجم العمليات المقدمة من طرف مصلحة الصندوق، و الماضي الي الرقمنة سيقص هذا الحجم بشكل كبير و يؤدي على الأرجح إلى ضرورة مراجعة الهيكل التنظيمي لمصالح الصندوق و طريقة عملها بما يتماشى مع الواقع الجديد.

و بانتظار ذلك، علينا بمواصلة الجهد للحفاظ على صورة و سمعة المصرف من خلال مصلحة الصندوق من جهة، و الاستثمار بقوة في منصة البنك الرقمي للمساهمة الفعالة في هذا التحول الذي انطلق قطاره.

و في الأخير أتقدم لكم بأسمى عبارات الشكر و التقدير و العرفان

السيد : رشيد بسام رئيس مصلحة الصندوق

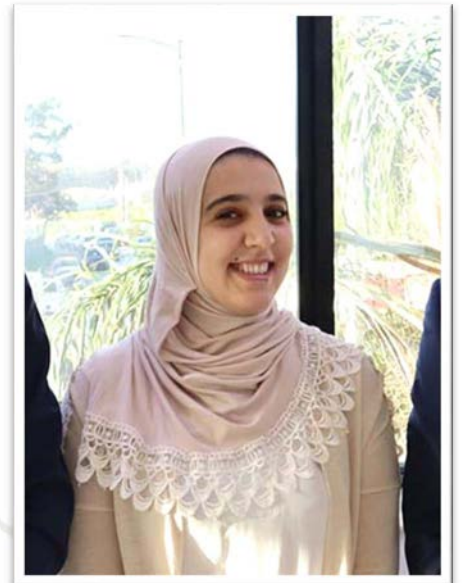


لا يخفى عليكم ان الواجهة الأساسية في البنوك و التي تأثرت بشكل مباشر من الوباء هي مصلحة الصندوق لما فيها من تبادل الأوراق النقدية عند السحب و الإيداع، حيث تميز موظفي مصلحة الصندوق بروح المسؤولية و قاموا باتخاذ كل الاحتياطات اللازمة ضد كوفيد -19، كما ان الإدارة العامة وفرت كل وسائل الوقائية لذلك، و مع هذا الا ان رد فعل المتعاملين الطبيعي هو تفادي عمليات الصندوق ما استطاع اليه سبيلا.

و رغم ثبات عمليات السحب و الإيداع بشكل مجمل إلا أن التغيير الأهم كان



السيد : علاء الدين بن
شريف
مندوب التمويلات



السيدة : صبرينة حراق
مندوب متعددة المهام



السيد : محمد عبد
المنعم بربارا
مستشار زبائن فرع
سطاوالي

في كتابة: "وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ"، كما حثنا الدين الإسلامي على ضرورة الاخلاص في العمل واتقانه، ويدعو الاسلام أيضًا كافة المسلمين أصحاب العمل الى اعطاء العامل حقه قبل ان يجف عرقه، واعطائه الأجر المناسب بعد الانتهاء من عمله، حيثُ قال خاتم الانبياء والمرسلين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم: "إِنَّ اللَّهَ يَحِبُّ مِنَ الْعَبْدِ إِذَا عَمَلَ عَمَلًا أَنْ يَتَّقَنَهُ"، فنتعلّم من الآيات الكريمة السابقة ونص الحديث الشريف أن العمل هام جدًّا في حياتنا، فيجب علينا أن نحرص على اتقانه والعمل على ما شرع الله سبحانه وتعالى. وهناك أهميّة كبيرة للعمل في حياتنا، فهو مصدر أساسي لكسب الرزق، ومن خلاله يستطيع الإنسان توفير كافة مُستلزماته الأسرية المُتمثّلة في الطعام، والمسكن والملبس وغيرها، كما أنّ العمل يعد كرامة للإنسان، وبعده عن الذل الذي تفرضه علينا قساوة الحياة، بحيث يكتسب الإنسان من العمل الكثير من العلاقات الاجتماعية التي تُساهم في فرض روح الأخوة والصدقة، ومن هذا المنبر ما يسعي الا أن أشكر اخواني الزملاء والزميلات على روح الأخوة السائدة بيننا وبأننا نشكل فريق متين للنهوض ولتطوير مصرفنا بصفة عامة وبفرعنا سطاوالي بصفة خاصة.

تحياتنا الخالصة.

بسم الله الرحمن الرحيم، والصلاة والسلام على النبي الأمين المبعوث رحمة للعالمين محمدا أشرف الخلق أجمعين، أما بعد...
-حَثَّنَا ديننا الخنيف على العمل، ودعانا إلي الابتعاد عن الكسل والخمول، فإن العمل من الأمور الهامة جدًّا في حياتنا، فهي من أهم مسيرات الحياة التي لا يُمكن الاستغناء عنها، بينما وتتنوع مجالات العمل التي يستطيع أن يعمل بها الإنسان. ومن أهم أساسيات العمل أن يكون هذا العمل شريف، ومن الأعمال التي شرّعها الله عز وجل لنا، وأن تكون مُناسبة للفرد، ويأتي الغرض من العمل هو كسب الرزق الحلال، ولأهمية العمل في المجتمع أصبح يحتفل العديد من الشعوب بيوم العمال من كل عام.
-ويعد العمل على أنه فريضة إسلامية شرعها الله سبحانه لنا، ونظر الإسلام الي العمل أنه يوازي مستوى العبادة، حيثُ قال سبحانه وتعالى

خلية التكوين و تطوير الكفاءات



إن وجود خلية للتدريب و تطوير الكفاءات ضمن هيكل المصرف من شأنه إحداث قيمة مضافة يظهر أثرها في تقديم الكفاءات البشرية المدربة التي يحتاجها المصرف لتحقيق أهدافه القادرة على تجسيد الاستراتيجية المعتمدة للمضي نحو مزيد من النجاح و التفوق في عالم احتدم فيه سباق يدعمه التطور التكنولوجي السريع .

إن خلية التكوين و تطوير الكفاءات تركز في العملية التدريبية على موضوعات ترتبط بخصوصية نشاط عمل المصرف التي تنمي المفاهيم الأساسية التي تميز النظام المصرفي الإسلامي عن غيره حيث أخذت على عاتقها إعداد برامج تدريبية تركز على المحاور التالية:

- تلقين أساسيات العمل المصرفي من كل جوانبه لتمكين الموظفين منذ بداية توظيفهم من الاندماج السريع في مهامهم ،
- زيادة الإلمام بالقواعد العامة للاقتصاد الإسلامي وفقه المعاملات،
- الإلمام بأساسيات مقاصد الشريعة الإسلامية الغراء قصد مراعاتها و التقيد بها عند أداء الأعمال
- وعليه يجب أن ينظر لدائرة التدريب على أنها:
- مصدر للمعرفة واكتساب المهارات ،
- تعالج أمور ومشاكل العمل في الحاضر والمستقبل،
- مرتبطة بالتخطيط العام والهيكل التنظيمي للمصرف وهي أحد أدوات تحقيق استراتيجيته،
- تسيير العملية التدريبية بطريقة مستمرة ومتطورة حسب متطلبات العصر.
- المشاركة في الملتقيات و الندوات الدولية ،

يعتبر التدريب خيارا استراتيجيا لأي جهة تتطلع إلى إعداد إطارات بشرية قادرة على تلبية حاجات العمل و تواكب التطورات والتغيرات السريعة التي تحدث في مجالات العمل: مما يستدعي مرافقة مستمرة لتدريب الموظفين أثناء أداء الخدمة و لما يكتسبه من أهمية كبيرة وما يوفره من تحديث للمعارف والمهارات التي تتطلبها مهنتهم، أو من خلال تعزفهم على أفضل الحلول للمشكلات التي يواجهونها أثناء ممارستهم لمختلف الوظائف المنوطة بهم مما يزيدهم تمكنا في أدائها ويساعدهم على تجنب الوقوع في الأخطاء التي تنجم عن اللبس الذي يشوب معارفهم أو نتيجة لبعض الممارسات الخاطئة ، ليصلوا بذلك إلى المستوى المنشود الذي تطمح إليه أي جهة تسعى للترقي والتقدم.

ووعيا من إدارة مصرفنا و إدراكا منها بالأهمية البالغة لدور التدريب و ما يتطلبه من تخصص مهني يستدعي توفير إمكانات مناسبة وتسخير جهود و قدرات فنية خاصة ،بادرت الإدارة العامة بإنشاء خلية خاصة بالتكوين و تطوير الكفاءات بتاريخ 27/07/2021 تحمل على عاتقها و تركز كل جهودها من أجل الإسهام في تحقيق أهداف المصرف من خلال تأهيل الموظفين أفضل تأهيل بما يتناسب مع متطلبات العمل الحديث، وتحقيق الاستقرار المطلوب في أداء الأعمال ، حيث أن وجود موارد بشرية مُدربة تدريباً أمثل في المصرف يؤدي إلى تنمية و تطوير آفاق السلوكيات الإدارية ذات العلاقة بالمرونة في العمل والتفكير المنظم والتعامل والقدرة على حل المشكلات المختلفة والتعامل معها والقدرة على التأقلم مع التغييرات وظروف العمل الجديدة وامتصاص مختلف الضغوط ، وتنمية مهارات الاستماع والابتكار والاتصال والتواصل والعلاقات والإشراف، وتحفيز الموظفين واستثمار قدراتهم بما يعود بالنفع على الجميع و يضمن استمرار و تميز الخدمات المقدمة بالصورة التي تحقق رضا لدى المتعاملين بمختلف مستوياتهم.

خلية التكوين و تطوير الكفاءات

- اعداد برامج تدريب داخلي للموظفين الجدد على مستوى الفروع ومتابعة تنفيذها.
 - التنسيق مع معاهد التكوين المحلية والخارجية في وضع برامج تدريبية وتأهيلية تتفق واحتياجات الموظفين ،
 - دراسة البرامج التدريبية المعروضة من قبل الهيئات والمعاهد المحلية والخارجية واقتراح ترشيح موظفين للمشاركة فيها.
 - متابعة التقارير التقييمية عن كل دورة تدريبية لقياس مستوى المتدربين ومدى تحقيق الأهداف المرجوة و كذا لتقييم أداء المعاهد المنظمة للدورات ،
 - إعداد دورات داخلية تشمل جميع قطاعات نشاط المصرف لتسديد النقائص التشغيلية في حينها و متابعة المستجدات التنظيمية
 - وبهذا الخصوص و تبعا لحصول باقي فروع المصرف على اعتماد بنك الجزائر الخاص بعمليات التجارة الخارجية بادرت الخلية بالتنسيق مع إدارة دعم الفروع بتنظيم دورات تدريبية داخلية لتمكين موظفي هذه الفروع المعنيين بعمليات التجارة الخارجية من التمرس عليها ..
 - إعداد وإبداع ملف الضريبة على التكوين لدى الإدارة العامة للتكوين ،
 - استقبال وتوجيه ومتابعة للمتبرصين من مختلف الجامعات.
 - حفظ كافة البيانات والوثائق المتعلقة بالمتبرصين والمتدربين في مختلف الأنشطة التدريبية.
- ويمكننا تلخيص الدورات التي أنجزت منذ انشاء خلية التكوين وتطوير الكفاءات بتاريخ 27/07/2021 رغم حالة الركود التي سادت قطاع التكوين عموما بسبب جائحة كورونا كما يلي:



السيدة : شفيقة خلف, رئيسة خلية التكوين وتطوير الكفاءات

ملخص عن أهم الأعمال التي تنجزها خلية التكوين وتطوير الكفاءات:

◆ جانب التكوين والتدريب

- إن الخلية تتبنى منهجية عملية في تصميم خطة إعداد برامج التدريب وذلك على ضوء الاستراتيجية العامة للمصرف ترتكز على ثلاثة محاور مهمة تشمل كل المستويات الوظيفية كما يلي:
- قاعدية، أساسية: موجهة للموظفين حديثي الالتحاق بالمصرف من أجل تسهيل اندماجهم وتلقيهم مبادئ العمل المصرفي عموما والإسلامي خاصة.
- و أخرى تطبيقية، تشغيلية: لتحقيق المرافقة الميدانية المستمرة و الوقوف على مواطن الضعف واكتشاف الثغرات التشغيلية من أجل الوقاية و تسديد الخلل من خلال إنجاز تدريبات داخلية و خارجية دقيقة.
- دورات لزيادة المعارف و رفع مستوى كفاءات الاطارات و مواكبة أهم المستجدات في مجال المالية الاسلامية ونيل الاجازات في ميدان الصيرفة الاسلامية على المستوى الوطني و الدولي
- عقد اتفاقيات مع العديد من الجامعات الجزائرية،
- المشاركة في الملتقيات و الندوات الدولية ،
- إعداد الميزانية التقديرية السنوية للتدريب.
- تحديد احتياجات التكوين السنوية لمختلف الادارات، الخلايا والفروع لإعداد المخطط السنوي للتدريب.

عدد المشاركين	عدد الدورات	نوع الدورة
565	40	دورات تدريبية قصيرة المدى
13	7	دورات تدريبية طويلة المدى
20	20	المنتديات
217	5	دورات تدريبية داخلية
8	6	دورات تدريبية خارج البلاد
60	1	الدورات الالكترونية
5	1	نقاش عبر الويب

خلية التكوين و تطوير الكفاءات

تطلعات دائرة التكوين وتطوير الكفاءات :

السيد : عبد اللطيف كرام، مشرف على التكوين



من أهم التطلعات التي تصبو إليها دائرة التكوين وتطوير الكفاءات الوصول الى تحقيق أهداف الخطة الاستراتيجية للإدارة العامة للمصرف، من خلال تقديم خدماتها بأفضل شكل ممكن، والوصول إلى الجودة العالية وتحسين مستوى أداء الموظفين وتحفيزهم بإيجاد التكوين المناسب للموظف المناسب في الوقت المناسب لضمان الحفاظ على المكانة العالية والاضطلاع المستمر بالتطورات الجديدة في مختلف المجالات حتى تحافظ على مكانتها التنافسية التسويقية.

ومن أجل الوصول إلى أفضل الأهداف تصبو الخلية إلى توفير ما يلي :

1. إدخال تسيير التدريب في نظام icon ليكون
2. وضع قاعدة بيانات الكترونية للدورات التدريبية ،
3. وضع مكتبة الكترونية في متناول الموظفين وكذا المترشحين وغيرهم ،
4. إعداد مركز للتكوين بما فيه قاعة بها أحدث التجهيزات العصرية ،
5. تزويد المكتبة بأحدث الكتب والمراجع والدوريات العربية والأجنبية والإشراف على محتويات المكتبة من منشورات ومجلات التي يتم الاشتراك بها وتنظيم عمليات الاستعارة.

السيدة : غزلان بوعزة مندوب متعدد المهام



السيدة : سعاد هشماوي مكلفة بمتابعة التكوين



التغطية الإعلامية

معارض - صالونات - تظاهرات

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الملتقى الوطني الحادي عشر للمدرسة القرآنية مالك بن أنس الموسوم بـ : الروابط الدينية و الثقافية بين الجزائر و غرب إفريقيا حيث تميز الملتقى بحضور السلطات العمومية و الولائية و قد مثل المصرف السيد محمد هشام القاسمي الحسني مدير التوجيه و التنفيذ و التدريب الشرعي



مشاركة مصرف السلام الجزائر في الطبعة 24 للصالون الدولي للسياحة والأسفار بقصر المعارض SAFEX



مشاركة مصرف السلام الجزائر في الطبعة 24 للصالون الدولي للسياحة والأسفار بقصر المعارض SAFEX





[رابط فيديو افتتاح فرع
العناصر لمصرف السلام
الجزائر
اضغط هنا](#)

خلية المسؤولية الاجتماعية

نشاط التغطية الصحية للموظفين خلال
السنة الجارية لغاية 30 سبتمبر 2022



السيد : سليم سلواني
مسؤول خلية المسؤولية الاجتماعية

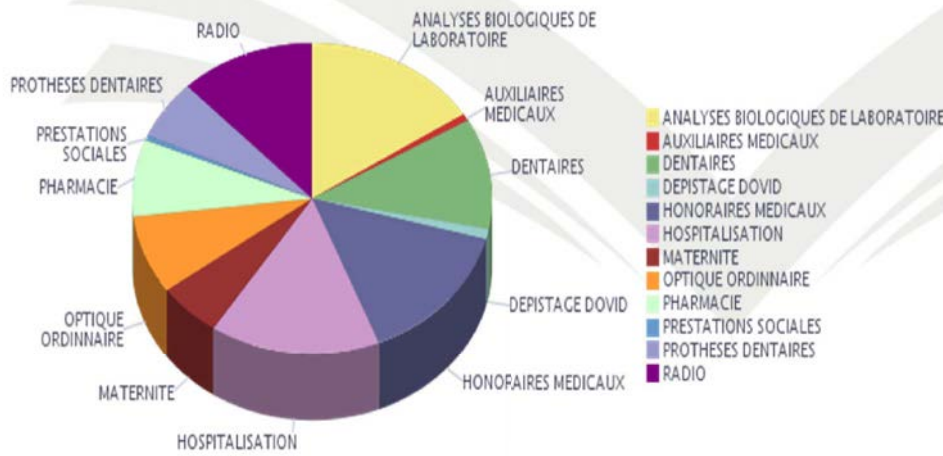


تجسد عمل خلية المسؤولية الاجتماعية للمصرف في نشاط التغطية الصحية للموظفين إلى غاية شهر سبتمبر 2022 في الأرقام والاحصائيات التالية والخاصة بالتعويضات لفائدة الموظفين خلال السنة الجارية حتى 30 سبتمبر 2022، يحمل تفصيل التعويضات الآتية.

بلغت التعويضات الاجمالية لصالح الموظفين 19.068.094 دج من القيمة الفعلية التي تقدر بـ 30.833.575 دج للاستهلاك الصحي لجميع الموظفين المعنيين، أي بنسبة 49% من مبلغ الميزانية التقديرية لسنة 2022.

سجلت اعلى نسبة من الفحوصات من الخدمات الصحية المقررة في البرنامج في التحليلات الطبية بـ 15.9%، تليها الاستشفاء والتي بلغت 15.3%، الفحوصات الطبية والتي بلغت 14.7%.

عدد المستفيدين من الموظفين وذوي الحقوق المستفيدين من التغطية الصحية خلال السنة الجارية بلغ 1058 مستفيد، أي بتعويض 2219 ملف طبي، تمت متابعتهم من طرف المكلفين على مستوى الخلية، من صلب للتعويضات إلى حساب المستفيدين، وتبليغهم والرد على استفساراتهم، ومتابعة المتأخرات، وغيرها من متطلبات التغطية الجيدة والتكفل اللائق بالموظف.



إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

مصرف السلام الجزائري يعزي الشعب الجزائري والأمة الإسلامية بوفاة الإمام والداعية أبو عبد السلام الجزائري رحمة الله عليه



الجزائري الكبار. الحقيقة، أنه شاهد على الكثير من إنجازات الجزائر، وحقيقة يعزّن فيه فقط أن حمده وعمله ومثابرته إن شاء الله تكون في ميزان حسناته ورفعة درجاته، عظم الله أجر الجميع ورحمه الله تعالى وأبدل الجزائر خيراً وتبقى وفيه في منبهه، في طريقته، في وسطيته، في اعتداله، ترخّم عليه ونعزّي عائلته الصغيرة والكبيرة التي هي المجتمع الجزائري كله.



فيها خلال الجزائر كلها. والشيخ أبو عبد السلام رحمه الله تعالى كان من القامات العلمية الكبيرة وعضوبته في اللجنة الوزارية للفتوى، فهو واحد من أعمدتها وقاماتها وفتهاها الذين استرشدوا برأيه واحتكوا إلى علمه وفقهه، والحقيقة أنه كان خادماً للمجتمع الجزائري من خلال فقهه وعلمه، ومن خلال فتاواه، سواء في المجال الإعلامي أو في مجال الفتوى الأخرى، خصوصاً في اللجنة الوزارية للفتوى التي كان عضواً فيها في كلِّ مراحلها وعر محطاتها المختلفة، وهذا يُشهد له ويُكتب له في ميزان حسناته، فرحمه الله تعالى وأنزل عليه شأبيب الرحمة والغفران. سبحان الله، توفي وهو في جولة علمية في مساجد ولاية سطيف بمناسبة ذكرى مولد سيدنا رسول الله صلى الله عليه وسلم، أو من خلال الدروس العلمية التي يُلقبها في المسجد الذي قرب داره في علوم الحديث وعلوم الفقه. وهو رجل ابن أسرة ثورية، فهو ابن شهيد، أخذ عن كثير من علماء الجزائر، منهم الشيخ محمد شارف رحمه الله، ومنهم الشيخ محمد الطاهر آيت علجت حفظه الله تعالى وورعاه، وغيرهما من أعلام

عظم الله أجرنا وأجر الجزائريين والأمة الإسلامية في فقدان شيخنا الشيخ أبو عبد السلام، رحمه الله تعالى، وأنزل عليه شأبيب المغفرة والرضوان. الشيخ أبو عبد السلام علم من الأعلام الذين عرفتهم الجزائر ورجل من المعلمين الأستاذة الذين أبلوا البلاء الحسن في مجال التربية والتعليم الأرائل وهو مفتش في العلوم الإسلامية في التعليم الثانوي، سواء وزارة الشؤون الدينية، سواء في مجال التوجيه الديني والتعليم القرآني، أو في مجال التكوين وتحسين المستوى وإدارة المعاهد، سواء وهو مستشار لوزير الشؤون الدينية والأوقاف خلال السنوات الطويلة، أو كأستاذ في جامعة الجزائر في كلية العلوم الإسلامية، حيث اشتغل في التدريس خصوصاً العلوم اللغوية وهي من علوم الآلة محمّة جداً، أو في مجال الإعلام الديني خصوصاً في قناة القرآن الكريم، في إذاعة القرآن الكريم، في القناة الأولى بالتلفزيون الجزائري، من خلال حصصه المختلفة حصّة "فتاوى على الهواء"، حصّة "هلا سألت"، حصّة "الفتوى" على قناة القرآن الكريم، أو عبر مختلف البرامج الإعلامية التي كان يُنشطها ويدرّها ويُنتجها ويُعدّها، أو في جولاته الكثيرة في مساجد الجزائر من خلال دروسه التي كان يجوّل

وفاة العالم والداعية يوسف القرضاوي مؤسس الاتحاد العالمي للعلماء المسلمين ورئيسه السابق عن عمر 96 سنة رحمة الله عليه



الجمعة، حتى أن منشع المسجد بنى بجواره ملحقاً من عدة طوابق ليتسع للناس. وبعد سنة 1956م استدعته وزارة الأوقاف عقب حرب السويس ليخطب في جامع الزمالك بالقاهرة، وقد كان يحضره جمهور كبير. وحين أُعير إلى قطر سنة 1961م اتخذ من المسجد وسيلة لنشر الدعوة فهو يخطب ويدرّس، ويعظ ويفي، ولا يزال إلى اليوم يلقي خطبة الجمعة في مسجد عمر بن الخطاب، الذي تتداع منه الخطبة على الهواء مباشرة عن طريق التلفاز القطري، وقد سجلت هذه الخطب وانتشرت في أنحاء العالم الإسلامي، وكذلك خطبه في عدي الفطر والأضحى، وخصوصاً ما كان منها في ميدان "عابدين" بالقاهرة، و"الاستاد" بالإسكندرية. أضف إلى ذلك دروسه الأسبوعية بعد الجمعة، ومساء الاثنين من كل أسبوع، وكذلك دروسه الرمضانية الثانية، وتمثل في درس العصر في مسجد الشيخ خليفة بن حمد، التي يحرص على حضورها منذ ثلاثين عاماً، منذ كان ولياً للعهد ونائباً للأمر. ودرس العشاء بعد الترويح في صلاة التراويح التي يصلها ثماني ركعات بجزء من القرآن، ويختم فيها القرآن كل عام. كما اتخذ من أجهزة الإعلام منبراً للدعوة أيضاً، فله دروس وأحاديث في الإذاعة والتلفاز، وبعضها في تفسير القرآن الكريم، وبعضها في تفسير القرآن الكريم، وبعضها في شرح الحديث الشريف مثل برنامج "من مشكاة النبوة" وبعضها دروس توجيهية، وبعضها إجابات عن أسئلة المسلمين والمسلمات عن كل ما يتعلق بالإسلام والحياة.

للقرضاوي ما يزيد عن 170 من المؤلفات من الكتب والرسائل والعديد من الفتاوى كما قام بتسجيل العديد من حلقات البرامج الدينية منها التسجيلية والحية. منها على سبيل المثال: الحلال والحرام في الإسلام - مئة سؤال عن الحج والعمرة والأضحية - كتاب فتاوى معاصرة - تفسير الفقه للمسلم المعاصر - فقه الجهاد - من فقه الدولة في الإسلام - فقه الزكاة - فقه الطهارة - فقه الصيام - فقه الغناء والموسيقى - فقه اليهود والترويح

نبذة عن حياته رحمه الله حفظ القرآن وهو دون العاشرة، وقد التحق بالأزهر حتى تخرج من الثانوية وكان ترتيبه الثاني على المملكة المصرية حيناً كانت تخضع للحكم الملكي ثم التحق الشيخ بكلية أصول الدين بجامعة الأزهر ومنها حصل على العالمية سنة 1953 وكان ترتيبه الأول بين زملائه وعددهم مائة وثمانون طالباً. حصل على العالمية مع إجازة التدريس من كلية اللغة العربية سنة 1954م وكان ترتيبه الأول بين زملائه من خريجي الكليات الثلاث بالأزهر، وبعدهم خمسمائة. حصل يوسف القرضاوي على دبلوم معهد الدراسات العربية العالية التابع إلى جامعة الدول العربية في تخصص اللغة والأدب في سنة 1958، لاحقاً في سنة 1960 حصل على الدراسة التمهيدية العليا المعادلة للماجستير في شعبة علوم القرآن والسنة من كلية أصول الدين بالأزهر، وفي سنة 1973م حصل على (الدكتوراه) بامتياز مع مرتبة الشرف الأولى من نفس الكلية، وكان موضوع الرسالة عن الزكاة وأثرها في حل المشاكل الاجتماعية بحال الدعوة والتوجيه عميل د. القرضاوي في مجالات عدة، وممارس أنشطة كثيرة، بين العمل الأكاديمي والعمل الإداري والثقافي، واشتغل بالفقه والفتوى، والأدب والشعر، وغير ذلك، ولكنه في المقام الأول رجل دعوة، فالدعوة إلى الله لحمته وسداه، وهي شغله الشاغل، وهي محور تفكيره وهتمامه وعلمه وعمله. وقد بدأ يمارس الدعوة منذ فجر شبابه، منذ كان طالباً في القسم الابتدائي، من معهد طنطا الثانوي، وعمره حوالي 16 سنة، مبتدئاً بقرئته، ثم بما حولها، حتى شرق وغرب العالم كله. وله إلى الدعوة منابر ووسائل شتى: منها المنبر الطبيعي التاريخي للدعوة إلى الله، وهو: المسجد، عن طريق الخطبة والدرس. وقد كان القرضاوي وهو طالب في كلية أصول الدين يخطب في مسجد بمدينة المحلة الكبرى، المدينة العالمية الشهيرة - يعرف بمسجد "آل طه" الذي أطلق عليه الناس "مسجد الشيخ يوسف" وقد كان يؤمه الآلاف لصلاة

المفاتيح العشرة للنجاح



ببطء، ولكن دوافعك لم تكن وصلت لأعلى درجة، وأخيراً أصبح عندك رغبة مشتعلة في تخليص نفسك، ولم تكن هناك أي قوة في توقيف رغبتك المشتعلة، وعندئذ أنت نجحت في تخليص نفسك فالدافع هو الرغبة المشتعلة للوصول إلى الهدف.

-المفتاح الثاني: الطاقة

“الرجل الحكيم هو الذي يعتبر أن الصحة هي أعظم نعمة للإنسان” سقراط” هي وقود الحياة وتتعدد أنواعها فتكون في قوة عقيدتك وإيمانك بها، وهي طاقة روحية وتكون في اعتنائك بصحتك، وهي طاقة جسدية وتكون في حسن تفكيرك وتخطيطك للأمور هي طاقة عقلية وتكون في شكل الأمان والحب.

-المفتاح الثالث: المهارة

“البحث عن المعرفة هو أحدي طرق الوصول إلى السعادة أو الرخاء” جيم رون.” يظن البعض أن النجاح وليد الحظ أو ناتج عن قدرات خاصك وهؤلاء لم يعرفوا النجاح، المعرفة هي القوة الحقيقية وهي التي تستمر حينما تصعب الظروف، وبمقدار ما لديك من معرفة تكون قوياً وقادراً علي صنع الفرص وتحقيق النجاح.

فأجابه طبعاً، طلب الحكيم من الشاب أن يقترب من الماء وينظر إليه، فأقترب الشاب من الوعاء فضغط الحكيم بكلتا يديه على رأس الشاب ووضعها داخل الماء ومرت عدة ثواني ولم يتحرك الشاب ثم بدأ ببطء يخرج رأسه ولما شعر بالاختناق بدأ يقاوم بشدة حتي نجح في تخليص نفسه، وسأل الشاب ما هذا الذي فعلته؟ فأجاب الحكيم: ما الذي تعلمته من التجربة؟، فرد الشاب: لم أتعلم شيئاً. فقال الحكيم: بل تعلمت ففي الدقائق الأولى حاولت تخليص نفسك من الماء ولكن دوافعك لم تكن كافية، وبعد ذلك كنت راغباً في تخليص نفسك بالتحرك ولكن

يقول إبراهيم الفقي “إن الناجحين لديهم حظ جيد بالفعل ولكنهم هم من صنعوا ذلك الحظ لأنفسهم بالعمل بجهد واجتهاد، وبأدائهم العالي، وتميزهم بالصبر والمثابرة والانضباط وفي كتابة المفاتيح العشرة للنجاح يتناول كيف تصبح مميزاً وناجحاً في الحياة بامتلاك تلك المفاتيح وفي هذه المقالة وهذا هو ملخص لما جاء في الكتاب، الذي ننصح بقراءته لرائد التنمية البشرية الراحل إبراهيم الفقي.

-المفتاح الأول للإنسان الدوافع

“نصيب الإنسان موجود بين يديه” فرنسيس بيكون.

ذهب شاب لحكيم في الصين ليتعلم منه سر النجاح وسأله ما هو سر النجاح؟ فأجابه الحكيم بهدوء الدوافع. فسأله الشاب ومن أين تأتي هذه الدوافع؟ من رغبتك المشتعلة فسأل الشاب باستغراب كيف؟ فأستأذن الحكيم من الشاب وعاد إليه بعد دقائق يحمل في يده وعاء به ماء، فسأل الحكيم الشاب هل أنت متأكد من رغبتك في معرفة مصدر الدوافع المشتعلة،



“تفاءلوا بالخير تجدوه” شعارك في الحياة.

-المفتاح السابع: الالتزام

يفشل الناس في بعض الأحيان ليس ذلك نقص في الإمكانيات لديهم بل نقص في الالتزام “زيج زيجلر” أن توماس إديسون حاول عشرة آلاف مرة قبل أن يخترع المصباح الكهربائي، الالتزام والإيمان بأهمية ما نفعله هو القوة الداخلية التي تدفعنا لاستمرار حتى في أصعب الظروف وأشقها.

-المفتاح الثامن: المرونة

تكرار نفس المحاولات الغير مجدية التي لا تؤدي إلى النجاح لا يغير من النتيجة مهما تعددت هذه المحاولات، إذا أصبحت فوجدت طريقك المعتاد للذهاب إلى العمل مسدوداً فماذا ستفعل؟ هل ستلعن الزحام أم ستبحث عن طريق آخر بديل؟ فعليك أن تخلق الفرص إذا لم تكن متاحة أمامك.

-المفتاح التاسع: الصبر

كثير من حالات الفشل في الحياة كانت لأشخاص لم يدركوا كم كانوا قريبين من النجاح عندما أقدموا على الاستسلام “توماس إديسون”، يكفيننا النظر في القرآن وملاحظة عدد آيات الصبر والصابرين لنعلم أن عدم الصبر هو احد أسباب الفشل لأنك قبل النجاح ستقابل عقبات وموانع.

-المفتاح العاشر: الانضباط

متى تفتح عقل الإنسان بفكرة جديدة لن يعود أبداً إلى آفاقه الأصلية، جميعنا لدينا الميل لتكوين عادات لتسهيل الحياة ونكون منضبطين في أدائها لكننا نستخدم الانضباط في تكوين عادات سلبية مثل التدخين والأكل بشراهة، إنما الناجحون يستعملون هذا الانضباط في تحسين حياتهم والارتقاء بمستوي صحتهم ودخلهم ولياقتهم



المصدر : كتاب المفاتيح العشرة للنجاح الدكتور إبراهيم الفقي

الأستعداد وحده لا يكفي فلا بد من العمل، فالمعرفة بدون تنفيذ يمكن أن تؤدي إلى الفشل والإحباط، الحكمة هو أن تعرف ما الذي ستفعله والمهارة هو أن تعرف كيف تفعله والنجاح هو أن تفعله.

-المفتاح السادس: التوقع

“نحن الآن حيث أحضرتنا أفكارنا، وسنكون غداً حيث تأخذنا أفكارنا” “جيمس آلن” كل ما نتوقعه بثقة تامة سوف يحدث في حياتك، نحن ما نحصل على ما نتوقعه نتيجة للقلق الزائد من حدوث شيء ما سلبي، فعندما تبرمج عقلك على الطاقات الإيجابية فستبدأ في برمجة عقلك على تحقيق أحلامك، وليكن الحديث الشريف

المفتاح الرابع: التصور

يرى بعض الناس الأشياء كما هي ويتساءلون لماذا، أما أنا فأتخيل الأشياء التي لم تحدث وأقول لما لا؟ إنجازات ونجاحات اليوم هي أحلام وتخييلات الأمس، الكثير من الأحلام كانت محط سخرية العالم قبل تحققها مثل حلم والت ديزني الذي أفلسه ست مرات حتى تحقق، يحدث كل شيء داخل العقل أولاً لذلك عندما تري نفسك ناجحاً قادراً على تحقيق هدفك مؤمناً بنفسك كل ذلك سيخلق قوة داخلية تساعد على تحقيق هدفك.

-المفتاح الخامس: الفعل

المعرفة وحدها لا تكفي لابد أن يصاحبها تطبيق،



لا تعامل الناس بالمثل بل بتعاليم نبيك محمد

المحدد. ما الذي يمكنني فعله للمساعدة؟"، هذا الأسلوب يعكس تقديرك للشخص المخاطب ويزيد من احتمالية الحصول على نتيجة إيجابية.

-وماذا لو كنت أيضا مسؤولاً عن موظف يؤخر تسليم مهامه؟ كيف يمكن أن تتصرف بلباقة مع تكرار تأخير موظف لمهام معينة؟ وبدأ تصرفه هذا يؤثر على تسليم المهام في الوقت المحدد، التصرف المجدي في مثل هذه الحالات ان يتم التحدث وبشكل شخصي مع الموظف وعلى انفراد وجعله يدرك أنّ مهامه مهمة ويجب أن تسلم في وقتها لأن إنجازها فيها مهم وان كل تأخر يؤثر سلباً على مصلحة الفريق ومصالحته هو شخصياً. كما يمكن ان تخسر كبرى الصفقات إذا لم تكن حساساً بالدرجة الكافية في التعامل مع الآخرين، وقد يتعامل مندوب مبيعات مثلاً بشكل مهين مع العميل، يدفع ذلك الأخير لمباشرة الأعمال مع المنافسين، وكذلك قد تضع فرص العمل هباءً إذا لم ينتبه الأشخاص بقدر كافي لأساليب اللباقة، التي تشتمل أدق الأشياء وصغائرها مثل كيفية التصافح بالأيدي، وارتداء ما يناسب من الملابس عند الذهاب لإجراء مقابلة شخصية..

-فكن مستمعاً جيداً لمن يكلمك عموماً وخاصة للزبون او المتعامل ان كنت مندوب مبيعات، فمن يقاطع الآخرين يفقد احترامهم له، ويعطيهم فكرة سيئة عنه.. -اعتني بمظهرك، وكن متوافقاً مع الزي المتعارف عليه داخل الشركة التي تعمل فيها.. -حاول أن تعطى ملاحظاتك وتدلي بتعليقاتك لزملائك في العمل على انفراد.

-خلال الاجتماعات اعمل دائماً على إعداد ملاحظاتك بحيث تكون مختصرة.. فكل ما سبق من ادب في القول والسلوك علمنا إياه النبي محمد صلى الله عليه وسلم من الاستئذان والابتسامه والملبس والتواصل والمبادرة بالسلام. لكن يمكن ان يتبادر لإخواني سؤالاً مفاده، يا اخي لما كل هذه التفصيلات فكل واحد منا يعلم بكل هذا؟ والجواب نعم كل واحد منا على علم بها، لكن هل نحن نعمل بها في محيطنا المهني او واقعنا المعاش؟! رحم الله والدنيا، صحيح انهم لم يكونوا على علم بتفاصيل الشرع الحنيف الشيء الكثير، جراء الاستدمار الفرنسي الخبيث، و لا قرأوا الكتب التي قرانها و نقرؤها عن الدين، لكنهم كانوا امثله في الادب و الكلام الموزون و تفعيلهم على ارض الواقع لكل امر شرعي قد علموه و فهموه و ايقنوه، في حياتهم اليومية، على العكس منا نحن، الا من رحم الله، اذ تجد الواحد منا قد قرأ العديد من المجلدات و يتصفح المواقع الدينية و الثقافية التي لا حصر لها حالياً، لكن حين تأتي المواقف ليطبق عندها الشرع تجد الواحد منا يتناسى فتأخذه العزة بالإثم تارة و ينتابه الغرور تارات اخرى، ليس لسبب الا لان مراقبة الله في السر و العلن لم تعد من اولوياتنا في الوقت الذي كانت فيه حاضرة لدى اجدادنا و جداتنا و ابائنا و امهاتنا أينما حلوا و هذا ما يجب ان نتداركه مع ابائنا. فانا أتذكر مثلاً انه في العديد من المرات وانا على مائدة الفطور او العشاء رفقة اخواني والوالدان رحمهما الله، أتى، او أحد من الاخوة، كنت أنسى ذكر بسم الله قبل الاكل فيذكراني بها والوالدان وكذا قول الحمد لله عند الشبع حتى لم اعد انساهما الى يوم الناس هذا. الامر يبدو بسيط لكن ما اردت التأكيد عنه هو ان والدينا كانوا عمليين أي ما يفهموه من الدين يطبقوه وما نهامهم عنه يتكروه، فحلت عليهم البركة. جازى الله عنا خيراً جداتنا و اجدادنا و أمهاتنا و اباؤنا، فلا الاستدمار استطاع ان يبعدهم عن مبادئ ديننا الحنيف ولا مشاغل الحياة وشقاواتنا انستهم الصلاة في وقتها.

قال الله تعالى :

﴿ وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ ﴾

سورة فصلت

أي ولا تستوي حسنة الذين آمنوا بالله، واستقاموا على شرعه، واحسنوا الى خلقه، وسيئة الذين كفروا به وخالفوا امره، وأسأوا الى خلقه. ادفع بعفوك وحلمك واحسانك من اساء اليك، وقابل اساءته لك بالاحسان اليه، فبذلك يصير المسيء اليك الذي بينك وبينه عداوة كأنه قريب لك شفيق عليك.

(التفسير الميسر)

الحرص على طباعة ونشر هذه الورقة

الوقفة

فانال على الخبر كدتمه ALBETAQA.SITE

مولاي صل وسلم دائماً أبداً.. على حبيبك خير الخلق كلهم"، يحفظ غالبيتنا هذا البيت عن ظهر قلب، فيما تتناقله الألسنة داخل الجزائر وخارجها، دون معرفة إلى أي القصائد ينتمي، غير أن القليلين منا على علم بأنه أحد أبيات درة تاج قصائد المديح النبوي والشهيرة باسم "البردة" للإمام البوصيري. فالنبي الكريم الذي اوتي جوامع الكلم، حثنا انه لا يكتمل ايماننا حتى نحب لأنفسنا ما نحب لغربنا، حيث قال، لا يؤمن احدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه. وقال أيضا : ادفع بالتي هي أحسن . اذن وعملا بهدي النبي، يصير من العدل، على الأقل، ان نخاطب الناس ونعاملهم بنفس الطريقة التي نريد ان يخاطبنا او يعاملنا الناس بها، أي بأدب الاسلام وخلق النبي، خاصة ان كان هؤلاء الناس هم الزملاء في العمل، أي من نقضي جل وقتنا اليومي معهم أكثر مما نقضيه مع عوائلنا. واذكر نفسي اولاً واخواني ان ديننا امرنا امرنا ان نتقي الكلمات المهذبة حين نخاطب غيرنا لأننا وببساطة مسلمون نعتقد بمبادئ الشريعة السمحاء التي ارتضاها الله لنا، فلا يجوز لنا تشويه صورتها بأي حال من الأحوال. والكلمة الطيبة وحسن التعامل واجب المسلم أينما حل وخاصة في مكان العمل، كما ان الكياسة واحدة من أهم السمات الشخصية والمهارات التي تساعد في جعل بيئة العمل أكثر مرونة، كما وتجعل الكثير من التوجهات والمهام سهلة التقبل، كونها تلعب دوراً في تخفيف العبء النفسي الذي قد تتضمنه بعض المهام.

. كما يمكن لبعض الأمور التي لو تمت مراعاتها ان تجعل اللباقة أسلوباً عاماً وألية عند التعامل،

-بداية بترك لغة الشارع المهترئة في الشارع عند ولوجك مكتبك، وانتقاء الكلمات والألفاظ بتمعن قبل التواصل مع الزملاء والحرص على اختيار الطريقة الألف عند التواصل مع الآخرين عموماً، خاصة لو كان الشخص في منصب قيادة.

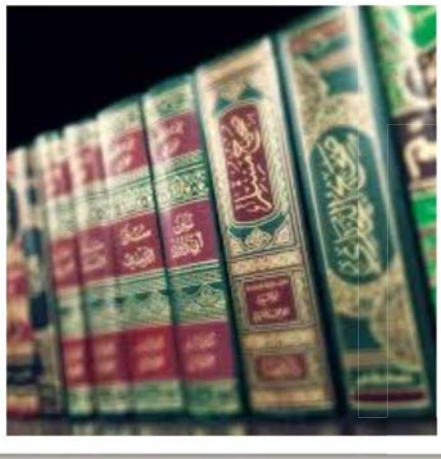
-وللتبيان أكثر نسردهم مثالا عمليا، فلو طلب منك وانت موظف أن تقوم بمناوبة، كيف سترد بلباقة على رئيسك في العمل الذي طلب منك العمل لساعات إضافية وربما في وقت عطلتك على الرغم من أن جدولك ممتلئ؟! في هذه الحالة سيكون الرد اللائق: "شكراً لك على ثقتك بي في بعض مسؤولياتك. أنا أسف لأنني لا أستطيع مساعدتك هذه المرة بسبب جدولي المزدحم، لكن هل هناك أي شيء يمكنني المساعدة بإنجازه الأسبوع المقبل، عندما يكون لدي المزيد من الوقت؟ لكن في هذه الحالة يتوجب على المسؤول تفهم الموقف وان يحسن تقبل عذر العامل ان كان عذره منطقياً طبعاً.

-وفي حالة أخرى، ماذا لو واجهت و انت مسؤولاً تأخر موظفك عن الالتحاق بمنصبه في الوقت المحدد و موعد دوامه بشكل متكرر؟ فردة ففعلك يمكن أن تبدأ بأسلوب متفهم ولطيف، كقولك له، "لقد لاحظت أنك تواجه مشكلة في الوصول إلى العمل في الوقت

المعايير الشرعية

النص الكامل للمعايير الشرعية

التي تم اعتمادها حتى صفر ١٤٣٧هـ - ديسمبر ٢٠١٥م



الإفلاس و التفليس

1 نطاق المعيار:

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

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

2 تعريف الإفلاس والتفليس:

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

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

3 الحكم الشرعي للإفلاس:

1/3 يجب ديانة على من أحاطت ديونه بموجوداته الامتناع عن أي تصرف يضر الدائنين ولو لم يحكم عليه بالتفليس.

2/3 يجب على الجهات المختصة تفليس من تحيط به الديون بزيادتها عن موجوداته، وإيقاع الحجر المالي على تصرفاته في حال طلب الدائنين مع مراعاة الشروط المذكورة في البند 3/4.

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

4 مراحل الإفلاس:

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

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

1/2/4 المنع من التبرعات.

2/2/4 المنع من الإقراض.

3/2/4 المنع من المحابة.

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

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

5 آثار التفليس:

يترتب على تفليس المدين ما يلي:

1/5 عدم نفاذ إقراره بعد التفليس بشيء من أمواله المحجور عليه بها لأحد، سواء كان الإقرار بدين قبل التفليس أم بعده، إلا إذا صدقه الدائنون أن دينه ثابت قبل التفليس.

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

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

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

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

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

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

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

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

نستكمل باقي المعايير في العدد القادم بحول الله

من طرائف العرب



طرائف العرب

ومن أجمل طرائف العرب المضحكة

قال الأصمعي لأعرابي: أتقول الشعر؟ .. قال الأعرابي: أنا ابن أمه وأبيه.

فغضب الأصمعي فلم يجد قافية أصعب من الواو الساكنة المفتوح ما

قبلها مثل (لُو) قال فقلت: أكمل، فقال: هات

فقال الأصمعي: قوم عهدناهم سقاهم الله من النو

الأعرابي:

النو تلاً في دجا ليلة حالكة مظلمة لو

فقال الأصمعي: لو ماذا؟

فقال الأعرابي: لو سار فيها فارس لانتنى على به الأرض منطو

قال الأصمعي: منطو ماذا؟

الأعرابي: منطو الكشح هضيم الحشا كالباز ينقض من الجو

قال الأصمعي: الجو ماذا؟

الأعرابي: جو السما والريح تعلق به فاشتتم ريح الأرض

فاعلوا الأصمعي: اعلو ماذا؟

الأعرابي: فاعلوا لما عيل من صبره فصار نحو القوم ينعو

الأصمعي: ينعو ماذا؟

الأعرابي: ينعو رجالاً للقتنا شرعت كفيت بما لاقوا ويلقوا

الأصمعي: يلقوا ماذا؟

الأعرابي: إن كنت لا تفهم ما قلته فأنت عندي رجل بو

الأصمعي: بو ماذا؟

الأعرابي: البو سلخ قد حشي جلده بأظلف قرنين تقم أو

الأصمعي: أو ماذا؟

الأعرابي: أو أضرب الرأس بصيوانة تقول في ضربتها قو

قال الأصمعي: فخشيت أن أقول قو ماذا، فيأخذ العصي ويضربني

القصة الأولى: سأل معلم للغة العربية زوجته فقال: يا أم طارق ماذا

تعرفين عن النحو والصرف؟

فأجابت: أعرف عن الصرف والنحو: أن تصريف راتبك على النحو الذي

أرتضيه في شئون البيت

فسكت المعلم ولم ينطق بكلمة واحدة ..

.....

يُروى أن رجلاً دُعي إلى حضور درس من دروس النحو، فلما حضر لاحظَ

أنهم "أي النحاة" يقولون في أمثلتهم: "جاء زيد"، "ضرب زيد عمراً"،

"حدّث زيد عمراً حديثاً" .. إلخ ...

فشعر بضيق من ذلك، وأنشأ يقول- على سبيل الدعابة:- لا إلى النّحو

جتتكم = لا ولا فيه أرغب

دعوا زَيْداً وشأنه = أينما شاء يذهب

أنا مالي وما لامريء = أبدأ الدهر يُضرب

وفي هذا أيضاً يقول أحدهم:

أخذوا من داود واوه *** وقالوا بها نصلح شأن عمرو

فظل داود بحسرة واوه *** وسلط زيدا ليضربن عمرو



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

فروع الجزائر العاصمة

فرع القبة

24 جنان بن عمر، القبة

فرع سطاوالي

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

فرع العناصر

218 شارع حسيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر

فرع باب الزوار

تجزئة بوسحاقي، ف-رقم 186 باب الزوار

فرع سيدي يحيى

04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة

فرع دالي ابراهيم

233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

فرع حسيبة

مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد

فروع الغرب

فرع وهران العثمانية

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

فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطوبير الجير

فرع البليدة

نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102

فروع الشرق

فرع عنابة

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

فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع بجاية

شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة ب

فرع عين وسارة

حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الجلفة

فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع برج بوعريج

حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، قيم 76

فرع سطيف

حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

فرع قسنطينة 2

المركز التجاري رتاج مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب

فرع عين مليلة

فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

فروع الجنوب

فرع بسكرة

حي ساحيي قطعة رقم 69، ملكية رقم 109-110

فرع أدرار

شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30

فرع ورقلة

حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

