



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



## وقالوا لا تنفروا في الحر



مدير فرع بجاية لمصرف السلام  
الجزائر، السيد بوجمعة مكون :

” فرع مصرف السلام ببجاية يختلف وينفرد  
عن كل فروع البنوك الأخرى وعلى كل  
الإدارات المحلية بنوعية الخدمات  
المقدمة وطريقة الاستقبال والتعامل  
باحترام واحترافية



مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد 6 من سنة 2023



مصرف السلام الجزائر



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria



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

مع التحية و التقدير



# الفهرس

## نشاط إدارات و خلايا المصرف

إدارة أمن نظم المعلومات

ص 22



## الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر

وقالوا لا تنفروا في الحر

ص 04



## بأقلام موظفي المصرف



ص 24

## منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة

نحن و العلم في المعايير الدولية

هل يلتقي الخطان يوما...

ص 09



## مجموع فتاوى هيئة الرقابة الشرعية مصرف السلام الجزائر



ص 37

## عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطوي توفيق  
رئيس خلية التسويق والاتصال

ص 11



## المعايير الشرعية أبوفي



ص 40

## نشاط فروع المصرف

فرع بجاية

ص 12



## التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 47

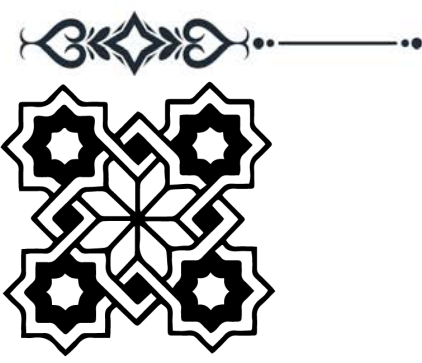
## نشاط إدارات و خلايا المصرف

إدارة دعم الفروع

ص 18



# وقالوا لا تنفروا في الحر



بقلم السيد المدير العام: حيدر ناصر



لَكُمْ أَنْفَرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ أَنْفَلْتُمْ إِلَى الْأَرْضِ أَرْضِيئْتُمْ بِالْحَيَاةِ الدُّنْيَا مِنْ الْآخِرَةِ فَمَا مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا فِي الْآخِرَةِ إِلَّا قَلِيلٌ \* إِلَّا تَنْفَرُوا يُعَذِّبْكُمْ عَذَابًا أَلِيمًا وَيَسْتَنْبِدِلْ قَوْمًا غَيْرَكُمْ وَلَا تَضُرُّهُ شَيْئًا وَاللَّهُ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

فيسارع الصحابة ليتجهزوا للمسير ولضيق الحال وشدة الزمان في ذلك الحين - سمي جيش العسرة لذلك- تصدق أثرياء الصحابة بما لديهم ليجهزوا ضعاف الحال منهم وبقي مع ذلك من لم يجد ما يركبه فيأتون النبي صلى الله عليه وسلم يستعطفونه ليضمهم إلى الجيش فيردهم فيرجعوا متحسرين متألمين لما فاتهم من الأجر فينزل الوحي ليرفع عنهم الحرج ﴿لَيْسَ عَلَى الضُّعْفَاءِ وَلَا عَلَى الْمَرْضَى وَلَا عَلَى الَّذِينَ لَا يَجِدُونَ مَا يُنْفِقُونَ حَرَجٌ إِذَا نَصَحُوا لِلَّهِ وَرَسُولِهِ مَا عَلَى الْمُحْسِنِينَ مِنْ سَبِيلٍ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾\* وَلَا عَلَى الَّذِينَ إِذَا مَا أَتَوْكَ لِتَحْمِلَهُمْ قُلْتَ لَا أُحْمِلُهُم عَلَيْهِمْ تَوَلَّوْا وَأَعْيُنُهُمْ تَفِيضُ مِنَ الدَّمْعِ حَزَنًا أَلَّا يَجِدُوا مَا يُنْفِقُونَ﴾ وقال فيهم رسول الله صلى الله عليه وسلم: ﴿إِنَّ بِالْمَدِينَةِ أَقْوَامًا، مَا سِرْتُمْ مَسِيرًا، وَلَا قَطَعْتُمْ وَايًّا إِلَّا كَانُوا مَعَكُمْ، قَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَهُمْ بِالْمَدِينَةِ؟ قَالَ: وَهُمْ بِالْمَدِينَةِ، حَبَسَهُمُ الْغُدْرُ﴾.

ومن هؤلاء علية بن زيد الذي لم يجد ما يسهم به في هذه الغزوة سوى الصلاة بالليل والتصدق على من ظلمه من المسلمين بظلامته قاتلا كما روى ذلك الإمام البيهقي في دلائل النبوة: اللهم إنك قد أمرت بالجهاد، ورغبت فيه، ثم لم تجعل عندي ما أتقوى به مع رسول الله صلى الله عليه وسلم، ولم تجعل في يد رسول الله صلى الله عليه وسلم ما يحملني عليه،

اصطلينا في هذه الأيام بلفح حرارة لا أظن شهدا جيلنا ولا الذي قبله ولا من قبلهم. ولا أظن مكيفات تبريد المكاتب والبيوت والسيارات أجهدت مثلما أجهدت في هذه الأيام حتى كدنا نشفق عليها. ولجأ كثير من الناس لشواطئ البحر ليبردوا أجسامهم في مياهه لا يكادون يخرجون منها حتى يعودوا إليها.

فقلت في نفسي ما أشد ما تحدثه الحضارة في نفس الإنسان من ميل للدعة و سبل العيش الرغيد ولم يمض على تمتعنا بتلك المخترعات بضع سنين وكان أباؤنا وأجدادنا حتى في أقصى الصحراء يتعايشون مع قيظ الصيف وقر الشتاء ببساطة العيش وحمية بيوت صممت لتتدلفحة الرمضاء صيفا ولذعة الزمهرير شتاء دون أن يثنيهم فيح الهواجر ولا صقيع البواكر عن الكد والجد و السعي في طلب الرزق و الإقبال على الصلوات في الجوامع ولعلكم أيها الزملاء الأحبة تذكرون كلكم تلك القصيدة الرائعة لشاعر المهجر ميخائيل نعيمة التي كنا نلقنها في المدارس صغارا والتي تعبر بحق عن ذلك الحال في ذلك الزمن الجميل:

سقف بيتي حديد      ركن بيتي حجر  
فاعصفي يا رياح      وانتحب يا شجر  
واسبحي يا غيوم      واهطلي بالمطر  
واقصفي يا رعود      لست أخشى خطر

تذكرت في أوج هذه الهاجرة قصة صحابة رسول الله صلى الله عليه وسلم لما استنفرهم لملاقاة الروم في تبوك في السنة التاسعة من الهجرة في يوم شديد الحر فشق الأمر على كثير منهم وكانوا على وشك جني ثمار بساينهم بعدما أصابهم من القحط حتى نزل قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا مَا لَكُمْ إِذَا قِيلَ



يومين ثم ألحقهم، فغدوت بعد أن فصلوا لأتجهز فرجعت ولم أقض شيئاً، ثم غدوت، ثم رجعت ولم أقض شيئاً، فلم يزل بي حتى أسرعوا وتفارط الغزو، وهممت أن أرتحل فأدرتهم وليتني ففعلت، فلم يقدر لي ذلك، فكنت إذا خرجت في الناس بعد خروج رسول الله - صلى الله عليه وسلم - فطفت فيهم أحزنني أني لا أرى إلا رجلاً مغموصاً عليه النفاق، أو رجلاً ممن عذر الله من الضعفاء، ولم يذكرني رسول الله - صلى الله عليه وسلم - حتى بلغ تبوك، فقال وهو جالس في القوم بتبوك: ما فعل كعب؟ فقال رجل من بني سلمة: يا رسول الله، حبسه برداه ونظره في عطفه، فقال معاذ بن جبل: بئس ما قلت، والله يا رسول الله، ما علمنا عليه إلا خيراً، فسكت رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قال كعب بن مالك: فلما بلغني أنه توجه قافلاً، حضرني همي، وطفقت أتذكر الكذب، وأقول: بماذا أخرج من سخطه غداً، واستعنت على ذلك بكل ذي رأي من أهلي، فلما قيل: إن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قد أظلم قادمًا زاح عني الباطل وعرفت أني لن أخرج منه أبداً بشيء فيه كذب، فأجمعت صدقه، وأصبح رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قادمًا، وكان إذا قدم من سفر بدأ بالمسجد فيركع فيه ركعتين، ثم جلس للناس، فلما فعل ذلك جاءه المخلفون فطفقوا يعتذرون إليه ويحلفون له، وكانوا بضعة وثمانين رجلاً، فقبل منهم رسول الله - صلى الله عليه وسلم - علانيتهم وبايعهم واستغفر لهم، ووكل سرائرهم إلى الله، فجنته فلما سلمت عليه، تبسم تبسم المغضب، ثم قال: تعال، فجنيت أمشي حتى جلست بين يديه، فقال لي: ما خلفك، ألم تكن قد ابتعت ظهرك، فقلت: بلى، إني والله لو جلست عند غيرك من أهل الدنيا لرأيت أن سأخرج من سخطه بعدر، ولقد أعطيت جدلاً، ولكني والله لقد علمت لئن حدثتك اليوم حديث كذب ترضى به عني، ليوشكن الله أن يسخطك علي، ولئن حدثتك حديث صدق تجد علي فيه، إني لأرجو فيه عفو الله، لا والله ما كان لي من عذر، والله ما كنت قط أقوى ولا أيسر مني حين تخلفت عنك، فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم -: أما هذا فقد صدق، فقم حتى يقضي الله فيك، فقمتم، وثار رجال من بني سلمة فاتبعوني، فقالوا لي: والله ما علمناك كنت أذنبت ذنبا قبل هذا، ولقد عجزت أن لا تكون اعتذرت إلى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - بما اعتذر إليه المتخلفون، قد كان كافيك ذنبك استغفار رسول الله - صلى الله عليه وسلم - لك، فوالله ما زالوا يؤنبوني حتى أردت أن أرجع فأكذب نفسي، ثم قلت لهم: هل لقي هذا معي أحد؟ قالوا: نعم، رجلاً قالاً مثل ما قلت، فقيل لهما مثل ما قيل لك، فقلت: من هما؟ قالوا: مرارة بن الربيع العمري، وهلال بن أمية الواقفي، فذكروا لي رجلين صالحين قد شهدا بدرا، فيهما أسوة، فمضيت حين ذكروهما لي، ونهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - المسلمين عن كلامنا أيها الثلاثة من بين من تخلف عنه، فاجتنبنا الناس وتغيروا لنا، حتى تنكرت في نفسي الأرض، فما هي التي أعرف، فلبثنا على ذلك خمسين ليلة،



وإني أتصدق على كل مسلم بكل مظلمة أصابني بها في مال أو جسد أو عرض ثم أصبح مع الناس، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ﴿أين المتصدق هذه الليلة؟ فلم يبق أحد، ثم قال: أين المتصدق؟ فليقم، فقام إليه فأخبره، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: أبشر فو الذي نفس محمد بيده لقد كُتبت في الزكاة المتقبلة﴾

وعلى النقيض من هؤلاء المؤمنين الذين لم يجدوا سعة لينفقوا ولا راحة ليركبوا انتكس المنافقون عن النفير منهم من يلتمس الأعداء من النبي صلة الله عليه وسلم ليتخلفوا فنزل في هذه الفئة قول الله عز وجل: ﴿وَمِنْهُمْ مَن يَقُولُ إِنَّا لَنُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَلَٰكِنَّا نَحْسَبُ أَنَّ الْفِتْنَةَ سَقَطُوا وَإِنَّ جَهَنَّمَ لَمُحِيطَةٌ بِالْكَافِرِينَ﴾ ومنهم من تستر بالإنفاق رياء وسمعة و تمويها فضحهم المولى عز وجل بقوله تعالى: ﴿قُلْ أَنفَقُوا طَوْعًا أَوْ كَرْهًا لَّن يُتَقَبَلَ مِنْكُمْ إِنَّا كُنَّا قَوْمًا فَاسِقِينَ\* وَمَا مَنَعَهُمْ أَن تُقْبَلَ مِنْهُمْ نَفَقَاتُهُمْ إِلَّا أَنَّهُمْ كَفَرُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَلَا يَأْتُونَ الصَّلَاةَ إِلَّا وَهُمْ كُسَالَى وَلَا يُنْفِقُونَ إِلَّا وَهُمْ كَارِهُونَ﴾ ومنهم من انبرى ليلمز المنفقين من المسلمين ويستهزئ بهم فنزل فيهم قول الله عز وجل: ﴿الَّذِينَ يَلْمِزُونَ الْمُطَّوِّعِينَ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ فِي الصَّدَقَاتِ وَالَّذِينَ لَا يَجِدُونَ إِلَّا جُهْدَهُمْ فَيَسْخَرُونَ مِنْهُمْ سَخِرَ اللَّهُ مِنْهُمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾ ثم منهم المثبطون عن الجهاد الذين سعوا لزعة عزيمة المجاهدين ومعنوياتهم كما وصفهم الله تعالى بقوله: ﴿وَقَالُوا لَا تَنْفِرُوا فِي الْحَرِّ قُلْ نَارُ جَهَنَّمَ أَشَدُّ حَرًّا لَوْ كَانُوا يَفْقَهُونَ﴾

وتخلف ثلاثة من الصحابة ممن شهد بدرا هم كعب بن مالك و مرارة بن الربيع وهلال بن أمية ضعفت نفوسهم وتلكأت حتى فاتهم الركب ثم ندموا على ما فرطوا فيه ولندع كعبا يقص القصة بنفسه كما رواها عنه ابنه عبد الله في صحيح البخاري: " تجهز رسول الله - صلى الله عليه وسلم - والمسلمون معه، فطفقت أغدو لكي أتجهز معهم، فأرجع ولم أقض شيئاً، فأقول في نفسي: أنا قادر عليه، فلم يزل يتمادى بي حتى اشتد بالناس الجد، فأصبح رسول الله - صلى الله عليه وسلم - والمسلمون معه، ولم أقض من جهازي شيئاً، فقلت: أتجهز بعده بيوم أو





وممن تخلف أيضا ثم التحق متأخرا سيدنا أبو ذر الغفاري الذي أبطأ به بغيره فتركه وأكمل السير مشيا حتى لحق بالجيش و لما روي وهو يمشي يسرع الخطى من بعيد صاح النبي صلى الله عليه وسلم: ﴿ كن أبا ذر! كن أبا ذر! ﴾ فلما تبين أنه هو قال النبي صلى الله عليه وسلم فيما رواه الحاكم وصححه: ﴿ رحم الله أبا ذر ، يمشي وحده ، ويموت وحده ، ويبعث وحده ﴾. وكذلك صار. لما حضرته الوفاة في منفاه الاختياري بالبرزة أوصى امرأته و غلامه : ﴿ إذا مت فاغسلاني وكفاني ، ثم احملاني فضعاني على قارعة الطريق ، فأول ركب يمرون بكم فقولوا : هذا أبو ذر ، فلما مات فعلوا به كذلك فاطلع ركب ، فما علموا به حتى كادت ركائبهم تطأ سريره ، فإذا ابن مسعود في رهط من أهل الكوفة ، فقالوا : ما هذا ؟ فقيل : جنازة أبي ذر . فاستهل ابن مسعود رضي الله عنه بيكي ، فقال : صدق رسول الله صلى الله عليه وسلم : يرحم الله أبا ذر ، يمشي وحده ، ويموت وحده ، ويبعث وحده . فنزل قوليه بنفسه حتى أجنَّه - أي : دفنه)-

وفي أثناء مسيرهم إلى تبوك ومقامهم فيها أصاب المسلمين من الجوع والعطش والصنك ما أصابهم بسبب قلة المؤونة وظهر فيها من معجزات النبي صلى الله عليه وسلم وبركاته ما اطمأنت به قلوب المؤمنين من تكثير الماء والطعام على قلتها وظهور الغيمة وإمطارها والإخبار بغيبات قبل حدوثها.

لم يجرؤ الرومان وحلفاؤهم من العربان على الاقتراب من جيش العسرة وفرض النبي صلى الله عليه وسلم الجزية على من هنالك من القبائل وعاد جيش العسرة إلى المدينة مكللا بنصر ناله بلا قتال ولا دم مهراق مما زاد في هيبة المسلمين وكان سببا في إقبال القبائل على الإسلام أفواجا.

نستفيد من هذه الغزاة أيها الأحبة ما يجب أن يتحلى به المسلم من قوة العزيمة والتغلب على الصعاب وعدم التحجج وتلمس الأعذار لأداء الواجبات وترك المنكرات حتى في أصعب الظروف و الأحوال ومن التزام الصدق والأمانة والإقرار بالخطأ إن وجد والرضى بالعقوبة إن استوجبت فالغاية من العقوبة هو التأديب والتنبيه و الاعتبار لعدم تكرار الخطأ والحماية من ارتكاب ما هو أفدح منه.

هذا غيض من فيض ما أوحى به هذه الحرارة الشديدة على قلومي القاصر والحديث عن غزوة تبوك ذو شجون لا يتسع الوقت للإحاطة بها ونسأل الله أن يجعلنا بأولئك الصحابة الكرام من المقতدين وغفر لنا ما نحن فيه من المقصرين وصلى الله وسلم على سيد الأولين و الآخرين.



فأما صاحبائي فاستكانا وقعدا في بيوتهما بيكيان، وأما أنا فكننت أشب القوم وأجلدهم، فكننت أخرج فأشهد الصلاة مع المسلمين، وأطوف في الأسواق ولا يكلمني أحد، وأتي رسول الله - صلى الله عليه وسلم - فأسلم عليه، وهو في مجلسه بعد الصلاة، فأقول في نفسي: هل حرك شفتيه برد السلام علي أم لا؟ ثم أصلي قريبا منه، فأسأره النظر، فإذا أقبلت على صلاتي أقبل إلي، وإذا التفت نحوه أعرض عني".

لما كان هؤلاء الثلاثة من المشهود لهم بالإيمان قرر النبي صلى الله عليه وسلم معاقبتهم حتى ضاقت عليهم الأرض بما رحبت. وبلغ أمر كعب إلى ملك الغساسنة التابع للروم فأراد استغواه فأرسل إليه كتابا يعرض فيه للحاق به فما كان منه سوى أن أحرق الكتاب. وبقي الثلاثة على تلك الحال خمسين يوما حتى تاب الله عليهم ونزل فيهم قوله عز وجل: ﴿وَعَلَى الثَّلَاثَةِ الَّذِينَ خُلِّفُوا حَتَّى إِذَا ضَاقَتْ عَلَيْهِمُ الْأَرْضُ بِمَا رَحُبَتْ وَضَاقَتْ عَلَيْهِمْ أَنْفُسُهُمْ وَظَنُّوا أَنْ لَا مَلْجَأَ مِنَ اللَّهِ إِلَّا إِلَيْهِ ثُمَّ تَابَ عَلَيْهِمْ لِيَتُوبُوا إِنَّ اللَّهَ هُوَ التَّوَّابُ الرَّحِيمُ﴾ وسر النبي صلى الله عليه وسلم بتوبة الله عليهم حتى تلاً لأوجه كالبدر وأقبل على كعب يهنئه قائلا: ﴿ أبشر بخير يوم مر عليك منذ ولدتك أمك ﴾.

### وداعا أيها الرجل الطيب



من الناس من يفضل الغمور على الظهور و العمل في صمت على السمعة و الصخب مع تقاسم التجارب و المهارات مع الزملاء بمنهجية المعلم و رحابة صدر المربي فيصدق فيهم صفة جنود الخفاء الذين لا يرى مكانهم إلا بعد رحيلهم ،لما اخبرت بوفاة أخي العزيز لعمارة بو عافية لم اعرفه للوهلة الأولى رغم زيارتي بين الفينة والفينة لفرعنا بالقبة حيث يعمل صرافا ،ثم إذ بي أستذكر ذلك الرجل الحبي الخلق الهادي الخافت صوته البسام ثغره الصدوق في قوله

وفعله نحسبه كذلك ولا تزكي على الله أحدا فقلت في نفسي ليتني عرفت الرجل و تبادلت معه بعض أطراف الحديث كما أفعل أحيانا عندما تواتيني الفرصة مع الزملاء و الزميلات الكرام لما بشر أمير المؤمنين عمر بن الخطاب بانتصار جيش المسلمين على الفرس و أخبر باستشهاد قائده النعمان بن المقرن و آخرين ممن لا يعرفهم فقال رضي الله عنه : " لا يضرهم ألا يعرفهم عمر فالله يعرفهم"

رحمك الله وطيب ثراك أيها الرجل الطيب وعافاك و عفا عنك وأكرم نزلك ووسع مدخلك وغسلك من ذنوبك بالماء و الثلج و البرد و أبدلك دارا خيرا من دارك و أهلا خيرا من أهلك ونفك الله من ذنوبك بالماء و البرد و الثلج



# فضيلة الشيخ علي السالوس في ذمة الله

انتقل إلى رحمة الله تعالى:  
فضيلة الشيخ علي السالوس



نبذة عن حياة فضيلة الشيخ رحمة الله عليه

لاسم: علي بن الشيخ أحمد علي السالوس.

من مواليد عام 1353 هـ - 1934 م. مصر

- ليسانس كلية دار العلوم 1376 هـ - 1957 م.

- دبلوم الدراسات العليا - كلية دار العلوم 1389 هـ - 1969 م.

- ماجستير في الشريعة من كلية دار العلوم 1389 هـ - 1969 م.

- دكتوراه في الشريعة من كلية دار العلوم 1395 هـ - 1975 م.

- العمل بالتدريس بمصر من 1376 1395 هـ (1957-1975 م)، منها أربع سنوات بالكويت.

- العمل بالتدريس بالجامعة المستنصرية بالعراق 1395-1396 هـ ( )

(1975-1976 م).

- العمل بالتدريس بالمعاهد العليا بالكويت 1396-1401 هـ (1976-

1981 م).

- التدريس بكلية الشريعة بجامعة قطر 1401 هـ - حتى الآن.

**التدرج بالوظائف:**

- مدرس.

- أستاذ مساعد.

- أستاذ.

- وهو أستاذ في الفقه والأصول (حالياً).

الدرجة العلمية: دكتوراه في الفقه المقارن وأصوله بمرتبة الشرف

الأولى، من كلية دار العلوم، جامعة القاهرة.

الوظيفة الحالية: أستاذ الفقه والأصول بكلية الشريعة بجامعة قطر.

كما أنه خبير في الفقه والاقتصاد بمجمع الفقه منظمة المؤتمر الإسلامي.

**الأعمال:**

أولاً: دراسات في الفرق:

1- فقه الشيعة الإمامية مواضع الخلاف بينه وبين المذاهب الأربعة

مكتبة ابن تيمية بالكويت.

2- أثر الإمامة في الفقه الجعفري وأصوله دار الثقافة بقطر، ودار السلام بالأزهر بالقاهرة.

3- آية التطهير بين أمهات المؤمنين وأهل الكساء مكتبة ابن تيمية بالكويت.

4- الإمامة عند الجمهور والفرق المختلفة الدار السلفية بالروضة بالقاهرة.

5- الإمامة عند الجعفرية والأدلة من القرآن العظيم مكتبة ابن تيمية بالكويت.

6- الإمامة عند الجعفرية في ضوء السنة مكتبة ابن تيمية بالكويت.

7- حديث الثقلين وفقهه مكتبة ابن تيمية بالبحرين.

8- عقيدة الإمامة عند الشيعة الاثنى عشرية: دراسة في ضوء الكتاب والسنة، هل كان شيخ الأزهر البشري شيعياً. دار الاعتصام بالقاهرة.

9- بين الشيعة والسنة: دراسة مقارنة في التفسير وأصوله دار الاعتصام بالقاهرة.

10- مع الشيعة الاثنى عشرية في الأصول والفروع: موسوعة شاملة

دار التقوى ببليبس مصر، ودار الريان ببيروت، ودار الفضيلة

بالرياض، وتوزيع جمعية أنصار السنة المحمدية بمصر (أربعة أجزاء).

ثانياً: دراسات في المعاملات المعاصرة:

1- حكم ودائع البنوك وشهادات الاستثمار في الفقه الإسلامي ملحق

مجلة الأزهر في شعبان ثم شوال عام 1402 هـ، ثم عدل وزيد زيادة

كبيرة وطبع مع مجلة الأزهر في ربيع الآخر 1410 هـ، كما طبع

طبعت أخرى في مصر وقطر والكويت والسعودية.

2- حكم أعمال البنوك في الفقه الإسلامي، ملحق مجلة الأزهر: نو

الحجة عام 1402 هـ، سلسلة رسالة الأزهر.

3- معاملات البنوك الحديثة في ضوء الإسلام مكتبة الحرمين بقطر.

4- في البيوع والنقود والبنوك: محاضرات وندوات مكتبة الحرمين

بقطر.

5- الاقتصاد الإسلامي (باب في كتاب دراسات في الثقافة الإسلامية)

مكتبة الفلاح بالكويت.

6- المعاملات المالية المعاصرة في ميزان الفقه الإسلامي مكتبة الفلاح

بالكويت والاعتصام بالقاهرة.

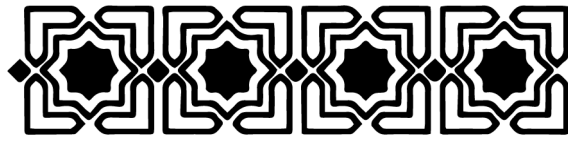
7- النقود واستبدال العملات: دراسة وحوار مكتبة الفلاح بالكويت،

والاعتصام بالقاهرة.



- 8- الكفالة وتطبيقاتها المعاصرة: دراسة في الفقه الإسلامي مقارناً بالقانون الفلاح بالكويت والاعتصام بالقاهرة.
- 9- التطبيق المعاصر للزكاة: مع ترجمة بالإنجليزية- إحياء التراث الإسلامي بقطر وطبعة إنجليزية بإنجلترا.
- 10- معاملاتنا المعاصرة: دراسة لبعض مشكلاتها في ضوء السنة بحث قدم للمؤتمر العاشر لمجمع البحوث الإسلامية بالأزهر.
- 11- أجرؤكم على الفتيا أجرؤكم على النار، دار الاعتصام بالقاهرة، ودار الثقافة قطر، وهو يضم عشرين بحثاً ومقالاً نشرت في الصحف للرد على الذين أباحوا البنوك الربوية.
- 12- الاقتصاد الإسلامي ودور الفقه في تأصيله، مع ترجمة إنجليزية، ملحق مجلة الأزهر جمادى الأولى 1411هـ.
- 13- الرد على كتاب مفتي مصر حول معاملات البنوك وأحكامها الشرعية، دار المنار الحديثة بالقاهرة.
- 14- البنوك والاستثمار، ملحق مجلة الأزهر ذي الحجة 1411هـ.
- 15- الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة (جزءان)، دار الريان ببيروت، ودار الثقافة بقطر، ودار التقوى ببليبيس مصر.
- 16- المضاربة ومعاملات البنوك، بحث قدم لمجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة.
- 17- حماية الحسابات الاستثمارية في المصارف الإسلامية، قدم لمجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي.
- 18- الشرط الجزائي وتطبيقاته المعاصرة، نشر في مجلة مجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي.
- 19- مخاطر التمويل الإسلامي، بحث قدم لمركز البحوث ببنك التنمية الإسلامي.
- 20- الزكاة والاستثمار.
- ثالثاً: دراسات عامة:
- 1- قصة الهجوم على السنة من الطائفة الضالة في القرن الثاني إلى الطاعنين في عصرنا. دار السلام بالقاهرة.
- 2- زواج الأقارب بين العلم والدين، دار السلام بالقاهرة.
- رابعاً: أبحاث نشرت في حولية كلية الشريعة جامعة قطر:
- 1- الكفالة بين الفقه والقانون.
- 2- الكفالة في الكتاب والسنة والتطبيقات المعاصرة.
- 3- أثر تغير قيمة النقود في الحقوق والالتزامات الأجلية.
- 4- البيع بالتقسيط، نظرات في التطبيق العملي.
- 5- الاستصناع.
- خامساً: أبحاث نشرت في مجلة مركز السيرة والسنة جامعة قطر
- 1- حديث الثقلين وفقهه.
- 2- السنة بيان الله على لسان رسوله.
- 3- التضخم والكساد في ضوء حديث ابن عمر.
- 4- أحاديث الشروط في البيع وفقهها.
- سادساً: أبحاث قدمت لمجمع الفقه بمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة:
- (يطبع المجمع الأبحاث في مجلته)
- 1- التعامل المصرفي بالفوائد.
- 2- خطاب الضمان.
- 3- زكاة المستغلات.
- 4- أحكام النقود واستبدال العملات.
- 5- تغير قيمة النقود.
- 6- سندات المقارضة.
- 7- أثر تغير قيمة النقود في الحقوق والالتزامات.
- 8- بيع المرابحة للأمر بالشراء: نظرات في التطبيق العملي.
- 9- تنظيم النسل وتحديده.
- 10- البيع بالتقسيط: نظرات في التطبيق العملي.
- 11- الأسواق المالية.
- 12- فوائد البنوك وشهادات الاستثمار في ضوء الكتاب والسنة والإجماع.
- 13- الاستصناع.
- 14- تطبيقات شرعية لإقامة سوق إسلامية.
- 15- التضخم والكساد من منظور إسلامي.
- 16- الشرط الجزائي.
- سابعاً: أبحاث وتعليقات قدمت لمؤتمرات عامة غير مجمع الفقه:
- عدد كبير من الأبحاث والتعليقات نذكر منها:
- الاقتصاد الإسلامي ودور الفقه في تأصيله.
- السياسة المالية (معالجة العجز في الميزانية).
- السياسة النقدية (دور المصارف في ظل نظام اقتصاد إسلامي).
- المرابحة في المنافع والخدمات.
- ثامناً: دراسات ومقالات وتعليقات ومحاضرات عامة:
- 1- دراسة من سبعة مباحث تحت عنوان "بيان فضيلة مفتي مصر في ميزان الفقه الإسلامي"
- نشرت في مجلة النور مصر.
- جريدة اللواء الأردن.
- جريدة الشرق قطر.
- مجلة النور الكويت: والتي يصدرها بيت التمويل الكويتي.
- مجلة الاقتصاد الإسلامي دبي: والتي يصدرها بنك دبي الإسلامي.
- 2- بحث عن "فوائد القروض والبنوك"
- نشر بمجلة الأزهر مصر.
- ثم نشر في بعض البلاد الأخرى.
- 3- بحث عن صكوك البديل الإسلامي للسندات وشهادات الاستثمار.
- نشر بمجلة الاقتصاد الإسلامي دبي.
- 4- بحث عن زكاة عروض التجارة.
- نشر بمجلة منار الإسلام أبو ظبي.
- 5- مقالات عديدة عن الاقتصاد الإسلامي والمعاملات المالية المعاصرة.
- نشرت في المجلات الإسلامية، والصحف العربية والأجنبية.
- 6- التعليق والحكم على الأبحاث المقدمة لنيل الجوائز، أو للترقية، أو للنشر في المجلات المحكمة، أو لعرضها في المؤتمرات (عدد كبير).
- 7- محاضرات عامة في الاقتصاد الإسلامي والمعاملات المالية المعاصرة في عدد كبير من البلاد العربية والأجنبية: مصر قطر الإمارات البحرين ليبيا بريطانيا فرنسا ألمانيا أمريكا كندا.
- 8- برنامج الاقتصاد الإسلامي بتلفزيون قطر (أكثر من مائة حلقة).
- 9- الإسهام في برنامج عالم الاقتصاد الذي تذييعه إذاعة قطر وذلك بتخصيص جزء من وقت البرنامج للاقتصاد الإسلامي.
- 10- المشاركة في العديد من الندوات والمؤتمرات والمجامع الفقهية، وحضور جميع دورات مجمع الفقه بمنظمة المؤتمر الإسلامي.
- تاسعاً: العقود الخاصة بالتمويل والاستثمار في مصرف قطر الإسلامي:
- عقد المضاربة.
- عقد الاستصناع.
- عقد الوكالة.
- عقد الشراء مع خيار الشرط.
- عقود البيع بالمرابحة والمساومة.
- عقد الإجارة.





# نحن و العلم في المعايير الدولية هل يلتقي الخطان يوما...

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبية



ونسبتها من الدخل الوطني العام، وكذا عدد الجوائز التشجيعية والتقديرية التي تمنحها الدولة والقطاع الخاص لتشجيع البحث العلمي وتطويره.

ولو سأل أي مواطن عربي نفسه أين نحن من هذه المعايير؟ وما حظنا منها؟ وهل فينا من يسعى إلى تحقيق بعضها أو معظمها؟ وهل تفكيرنا الاستراتيجي متجه نحوها أو مجافٍ لها؟ وهل مفهومنا للثقافة وتفسيرنا لعناصرها منسجم معها؟

وهل نبؤها مكان الريادة في مخططاتنا وميزانياتنا؟ وهل لدينا الاستعداد الكافي للإففاق على البحث العلمي بما يلزم وبخاصة الدول العربية ذات القدرة المالية المعتبرة، مع الأخذ في الاعتبار أن أعماله قد تنجح وقد تخفق، مع استغراقها لزمان يبدا طويلا في بعض الأحيان قبل الحصول على النتائج المرجوة، لوجد الإجابة أننا وهذه المعايير على خطين متوازيين، لا يعلم التقاءهما إلا الله سبحانه وتعالى.

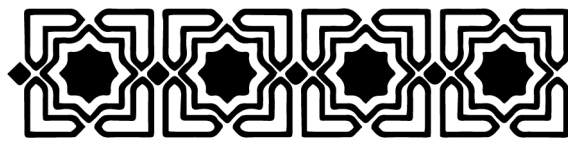
ولعل من أكبر المشكلات، وأكثرها تعقيدا في هذا المجال في بلادنا العربية، التفكك الرهيب الحاصل بين المؤسسات العلمية ومراكز البحث من جهة، والمؤسسات الصناعية والإنتاجية من جهة أخرى.

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

إن ما نقصده بالمعايير الدولية هي تلك الضوابط والمؤشرات والقيم التي يركز عليها خبراء المنظمة العالمية للتربية والثقافة والعلوم في تحديد المستوى التعليمي، والعلمي، لأي مجتمع أو دولة أو أمة، فهؤلاء يعتمدون على معايير عديدة منها: عدد الجامعات والمعاهد ومراكز البحث في الدولة، ونسبتها مع السكان. وكذا عدد العلماء والحاصلين على الشهادات العليا، والحائزين منهم على الجوائز العالمية، مثل جائزة نوبل وغيرها، ومدى مساهمة هؤلاء في الاكتشافات والاختراعات العلمية التي ينشدها العالم، ويتم تحديد نسبة هؤلاء مع عدد السكان، والتي يفترض أن تكون 1/10000 شخص.



ومما يأخذه هؤلاء الخبراء في الاعتبار عدد الدوريات العلمية المعتبرة التي تصدر عن تلك الدولة، وعدد الإصدارات العلمية التي تصدر عنها سنويا، و عدد الأبحاث العلمية التي يقوم بها علماء تلك الدولة والدوريات العلمية العالمية، التي تنشر فيها، كما يتم النظر في مدى عناية الحكومة بالناحية التعليمية والبحثية، وموقع ذلك من أولوياتها وقيمة المخصصات للبحث العلمي



# نحن و العلم في المعايير الدولية... هل يلتقي الخطان يوماً...

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغيبه

نبحث في أسباب ذلك؛ لأنّ هذا باب آخر تحتاج دراسته إلى البحث في عناصر أخرى مرتبطة به أو مؤثرة فيه.

والذي يمكن قوله في خاتمة هذا الكلمة أننا على يقين من أنّ الخطين سيلتقيان إذا أحكم أمر أربعة من الناس، واجتمعت كلمتهم على التمكين لهذه الأمة، والنهوض بها، وهؤلاء هم:

1. رجل مكناه من زمامنا وسلمناه مقاليد أمورنا.
2. رجل وكلناه بثغر من ثغورنا، وفوضناه بإدارة بعض مصالحنا.
3. رجل زاده الله بسطة في العلم فسلمناه عقول أبنائنا، وعلقنا عليه آمالنا.
4. رجل زاده الله بسطة في المال، وآتاه من فضله، جعلنا فيه بعد الله رجاءنا.

والله الموفق لما فيه الخير والصواب

د. عز الدين بن زغيبه

نائب رئيس الهيئة

الصناعية، حكومية كانت أو خاصّة، هو القاعدة الأساس الذي تركز عليه تلك الدول في تقدمها العلمي، وتطورها التكنولوجي، وازدهارها الصناعي ونموّها الاقتصادي.



وإلى جانب هذا التعاون المحكم الأوصال، القائم بين المؤسسات العلميّة والصناعيّة في الغرب، يوجد لديهم ما يعبر عنه بمجالس التفكير، التي يضم كل واحد منها مجموعة من العلماء في اختصاص واحد، حيث تدرّس المسائل العلميّة المتعلقة بمجال بحثهم وعلمهم، وما المشاريع الممكن تقديمها للبلاد من أجل تطويرها، وتمكينها من المنافسة، ومثل هذه الإرادة تكاد تكون مفقودة لدى علمائنا.

والآثار السلبية لهذه الظاهرة بداية على الأداء العلمي لمؤسساتنا، ولا نريد هنا أن

ويظهر هذا الأمر جلياً في الارتباك الواضح والتردد الكبير الذي يطبع تصرفات المؤسسات الحكوميّة تجاه هذه المسألة، حيث إنها لم تبد حتى الآن رغبة أكيدة وشجاعة كافية في احتضان الباحثين وتبني مشاريعهم العلميّة، وتحمل أعبائها المالية، نظرياً ومخبرياً، أو على الأقل التنسيق مع الجامعات، ومراكز البحث ومساعدتها مادياً ومعنوياً لإنجاز الأعمال الممكنة، ولا الحكومات هي الأخرى فلا يوجد في برامجها شيء من الحوافز والمشجعات للقطاع الخاص لدفعه إلى المساهمة في أعمال البحث العلمي، كالتخفيف من الضرائب على كل المؤسسات التي تساهم في تشجيع البحث العلمي وتمويله، بينما نجد في المقابل أن تلك الحكومات تبذل جهوداً كبيرة من خلال مؤسساتها وهيئاتها تجاه القطاع الخاص وتقديم بعض المحفزات بل تمكينه من بعض الصفقات الحكومية من أجل تمويل بعض الحملات الانتخابية والمهرجانات الدعائية لخدمة أهداف زيد أو عمر أو جماعة معينة أو حزب ما.

بينما نجد في الغرب أن التعاون القائم بين الجامعات، ومراكز البحث والمؤسسات

# مصادر الأموال في المصرف الإسلامي



التمويل الذاتي للمصرف الإسلامي وذلك خلال الفترة من تكوين المخصص حتى الفترة التي يستخدم فيها في الغرض الذي أنشئ من أجله وخاصة المخصصات ذات الصفة التمويلية مثل مخصص استهلاك الأصول الثابتة ، ويجب أن يؤخذ في الاعتبار استثمار تلك المخصصات في الاستثمارات متوسطة وطويلة الأجل.

صكوك الاستثمار كذلك تعد أحد مصادر الأموال بالمصرف الإسلامي و حاليا هذا المنتج غير متوفر في انتظار اعتماده من قبل بنك الجزائر و المشروع قيد المصادقة لدى الجهات المخولة و سيكون البديل الشرعي لشهادات السندات، و صكوك الاستثمار تعد تطبيقا لصيغة عقد المضاربة حيث أن المال من طرف (أصحاب الصكوك) والعمل من طرف آخر (المصرف) وقد تكون الصكوك مطلقا أو مقيدة حسب نوعية الصك وتأخذ صكوك الاستثمار أنواع مختلفة سيتم تناولها بالتفصيل في الأعداد اللاحقة و بإيجاز يوظف هذه الصكوك عقد المضاربة المقيدة ، حيث يقوم المصرف باختيار أحد المشروعات التي يرغب في تمويلها ، ثم يقوم بإصدار صكوك استثمار لهذا المشروع ويطرحها للاكتتاب العام ، ويتم تحديد مدة الصك طبقا للمدة التقديرية للمشروع. ويتم توزيع جزءا من العائد تحت الحساب كل ثلاثة شهور أو ستة شهور ، على أن تتم التسوية النهائية حين انتهاء العمل بالمشروع ، ويحصل المصرف على جزء من الربح مقابل الإدارة تحدد نسبته مقدما في الصك ، كما يمكن إصدار صك الاستثمار بشكل عام اخذ حكم المضاربة المطلقة ، وبعدها هذا النوع أحد أدوات الادخار الإسلامي ، حيث يتم إصدار الصك المحدد المدة دون تحديد نوع المشروع للاكتتاب العام بعائد كل ثلاثة شهور كجزء من الأرباح تحت حساب التسوية النهائية في نهاية العام طبقا ما يظهره المركز المالي للمصرف ويحصل المصرف على جزء من الأرباح مقابل الإدارة تحدد نسبته مقدما في الصك.

أخيرا الحديث عن الصيرفة الإسلامية لمن ركب أمواج بحارها شوقا ومحبة وتنتيما وترعرع في حضنها منذ نعم اظفاره لنو شجون، وكل ما اتمناه أن يكون هذا المقال بمثابة الشعلة التي توقد لهيب حب العلم والمعرفة فيكم.



بقلم مسؤول خلية التسويق والاتصال :  
توفيق محمد بوكريطوي

يعرج بكم صاحب العمود في هذا المقال لمعرفة مصادر الأموال في المصرف الإسلامي مشاركا بذلك زملائي لنشرب سويا من منهل الثقافة البنكية. تشمل المصادر الداخلية للأموال في المصرف الإسلامي على حقوق المساهمين " رأس المال والاحتياطيات والأرباح المرحلة والمخصصات" أما المصادر الخارجية فهي تشمل على الأموال المستقطبة من الزبائن عبر مختلف منتجات الودائع على سبيل الذكر لا الحصر نذكر منها الودائع تحت الطلب "الحسابات الجارية" ، الودائع الادخارية "حسابات التوفير" ، وودائع الاستثمار "حسابات الاستثمار" ، سندات الاستثمار... الخ

جدير بالذكر في هذا المقام التعريف بأهم مصادر الأموال بالمصرف الإسلامي، فرأس المال هي الأموال المدفوعة من المؤسسين والمساهمين عند إنشاء المصرف مقابل القيمة الاسمية للأسهم المصدرة، أو مقابل زيادة رأس المال وبهذه المناسبة حق لنا ان نفرح جميعا للاستقرار المكتسب بعد استكمال بنك السلام البحرين شراء أسهم صغار المساهمين وارتفاع حصته في رأسمال مصرف السلام الجزائر من 37,42% الى 53,13% ما يعزز الملائة المالية لمصرف السلام الجزائر و بهذا الإنجاز الإيجابي يكون قد تحقق عنصر مهم من مؤشرات كاملز الستة الأساسية موضوع مقال العدد السابق و التذي تناولت فيه آلية تحليل مؤشرات معايير تقييم الأداء لدى البنوك ، و من هذا المنبر لن افوت الفرصة لأهنأ انفسنا ان اصبح لمصرفنا بنك نستند اليه من حيث المركز المالي و من حيث التحويل التكنولوجي و من حيث مؤهلات التسيير و الحوكمة .

أعود لموضوعنا ومن مصادر الأموال بالمصرف الإسلامي الاحتياطيات وهي تمثل أرباحا محتجزة من أعوام سابقة وتقطع من نصيب المساهمين ولا تتكون إلا من الأرباح أو فائض الأموال من أجل تدعيم وتقوية المركز المالي للمصرف.

توجد عدة أنواع من الاحتياطيات و نعني بمصطلح الاحتياطي بشكل عام في النشاط البنكي هو مبلغ يحجز من صافي الأرباح لمقابلة الخسائر المستقبلية المحتملة ، و منها الاحتياطي القانوني و نعني به تلك المبالغ المالية التي يستلزم وجوبا الاحتفاظ بها من قبل المصرف في حسابه الجاري لدى البنك المركزي كاحتياط مستقبلي للمصرف و سمي قانوني لأنه ملزم قانونا أما الاحتياطي النظامي و سمي نظاميا نسبة للنظام الأساسي للشركة و ما نصت عليه بنوده و من أنواع الاحتياطيات المعمول به لدى الشركات الاحتياطي الاتفاقية و الاحتياطي الاختياري (الحر) الاحتياطي المستتر ما يجب ادراكه هو ان هذا الإجراء يدخل ضمن التسيير العلمي و هدفه تدعيم المركز المالي للمصرف لمواجهة و المخاطر الاستثنائية التي يمكن أن تصيب المصرف ضمانا لحقوق المودعين لدى المصرف من جهة و ضمانا لمواجهة الصعاب غير العادية من جهة أخرى على نحو ازمة في السيولة او تذبذب في السوق المصرفية او أزمة اقتصادية حادة... الخ .

المخصصات هي كذلك مصدر من مصادر الأموال المصرف الإسلامي وهي مبالغ تخصص وتفيد على شكل مؤونة من أجل استهلاك أو تجديد أو مقابلة النقص في قيمة الأصول أو مقابل التزامات معلومة لا يمكن تحديد قيمتها بدقة تامة و المخصص عبا يجب تحميله على الإيراد سواء تحققت أرباح أم لم تتحقق و منها مخصص الديون المشكوك فيها وتمثل المخصصات مصدرا من مصادر

# نشاط فرع بجاية

مدير فرع بجاية  
السيد : بوجمعة مجكون



يتعاملون مع البنوك الاخرى منذ عدة سنوات ومن الصعب اقتناعهم بالالتحاق بفرعنا ولكن بفضل الحس المهني وذكاء كل الزملاء بالفرع وعزيمتهم تمكننا من تحقيق ذلك وكان لابد علينا ان نكون جد متميزين عن البنوك الأخرى في جميع المجالات وخاصة في نوعية الاستقبال وجودة التعامل والخدمات المقدمة للمواطنين سواء خواص أو تجار أو شركات فهذا هو سرنا الأكبر لنجاحنا منذ بداية نشاط الفرع الى يومنا هذا.

بفضل عزيمة وانضباط الجميع أصبح حاليا والحمد لله عامة الناس بولاية بجاية سواء متعاملين او غير متعاملين يضربون المثل بفرعنا ويتحدثون على ارتقاء طريقة استقبالهم بالفرع ويؤكدون لنا مرارا ان فرع مصرف السلام ببجاية يختلف وينفرد عن كل فروع البنوك الأخرى وعلى كل الإدارات المحلية بنوعية الخدمات المقدمة وطريقة الاستقبال والتعامل باحترام واحترافية مع كل المواطنين الذين يزورون الفرع.



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته.  
مرحبا بكم في مصرف السلام فرع بجاية  
أزول فلون .

فرع مدينة بجاية بدأ نشاطه يوم 04.04.2021 أي منذ 26 شهر. يقع مقر الفرع في حي جديد بوسط المدينة الذي يتميز بنشاط تجاري وسياسي كبيرين بحيث يتواجد عدة مراكز تجارية ومطاعم ومقاهي مقصودة كثيرا من طرف المواطنين و يعتبر هذا الحي مركز مدينة بجاية الجديد. أقدم بشكر والعرفان لسيد ناصر بورافة مدير الشبكة المحترم الذي تمكن من اختيار مكان استراتيجي كمقر لفرع بجاية. كذلك نشير الى أن أغلبية فروع البنوك الزميلة تتواجد مقراتها بهذا الحي بحيث على بعد 400 متر على الأكثر من فرعنا نجد خمسة 05 فروع لبنوك خاصة وفرعين 02 لبنوك عامة.

فتح فرع لمصرف السلام الجزائر بمدينة بجاية كان ضروري جدا لأن هذه الولاية غنية عن التعريف في عدة مجالات فإلى جانب النشاط التجاري والصناعي اللذان تتميز بهما فهذه الولاية أيضا معترف بها عالميا في القرون الماضية كمقصد للعلماء ومهد للعلوم الدينية والذنبوية. لا ننسى أيضا ان أثناء الثورة التحريرية أختيرت قرية بهذه الولاية اسمها افري اوزلاقن لتحتضن حدث تاريخي هام جدا وهو مؤتمر الصومام الذي أسس لإنجاح الثورة التحريرية المجيدة ووضع مبادئ لتسييرها حتى تحقيق الاستقلال وهذا شرف كبير لنا ولولايتنا . منذ فتح أبواب فرعنا تمكننا بفضل الله تعالى وجهود كل الزملاء وكذا المساندة التي تلقيناها من طرف المديرية العامة وكل المديرية المركزية الأخرى من تحقيق كل الأهداف المسطرة لنا وهذا رغم شدة التنافس ما بين البنوك المتواجدة بالمدينة ورغم أننا نحن البنك الأخير الذي فتح ابوابه بهذه المدينة فكل البنوك الأخرى كانت متواجدة وتنشط منذ عدة سنوات بمدينة بجاية وحتى بمدينة أقبو.

مباشرة بعد فتح فرعنا في شهر أبريل 2021 درسنا جيدا الأمر ووضعنا خطة واضحة لتطوير الفرع وفرض مصرف السلام بالمنطقة وهذه الخطة تركز أساسا على التجسيد الحقيقي لشعار المصرف ألا وهو شعار التميز.  
منذ البداية كنا واعيين تماما أنه من الصعب استقطاب متعاملين كانوا

# نشاط فرع بجاية



الفضاء الإلكتروني لفرع بجاية

حسابات وتسهيلات هامة لدى البنوك الزميلة الأخرى. أيضا يجب ان نشير الى أمر لا يقل أهمية وساهم كثيرا في الترويج لفرعنا وحتى لمصرفنا ألا وهو الفضاء الإلكتروني للفرع الذي اعتبره قيمة مضافة كبيرة لفرع بجاية بحيث أصبح الكثير من سكان مدينة بجاية يقصدونه بصفة دائمة من أجل سحب رواتبهم بكل أمان وفي راحة تامة. حجم عمليات السحب تتزايد كل يوم وخاصة من طرف العنصر النسوي اللواتي يقصدن بكثرة هذا الفضاء لما يقدم لهن من أمن وأمان وراحة. من جهتنا كنا نحرص بشدة منذ فتح هذا الفضاء الإلكتروني على اختيار وتخصيص الأوراق النقدية الجديدة لتعبئة الآلات الأربعة وعلى النظافة التامة للفضاء بحيث اراقب بنفسي كل يوم حالة المساحة من تكييف الهواء وتواجد رائحة طيبة بصفة مستمرة داخل الفضاء الخ والحمد لله أصبح الفضاء يمثل به في مدينة بجاية ويروج بنفسه لنوعية خدمات مصرفنا.

فيما يلي أقدم لكم مثلا بسيطا على أهمية هذا الفضاء الإلكتروني ومدى تأثيره على سمعة الفرع والمصرف معا: ففي أحد الايام دخلت الى الفضاء فوجدت رجل بهندام محترم يسحب بصفة عادية أمواله من احدى الموزعات الثلاثة فسألته هل أنتم راضيين بخدمات هذا الفضاء فكان جوابه حرفيا كما يلي:

أنه منذ فتح هذا الفضاء وهو يسحب أمواله منه ويشعر بأن البلاد بدأت تتطور وأن هذا البنك يحترم كثيرا المواطنين عن طريق تقديم مثل هذه الخدمة الراقية في مكان محترم ونظيف ومكيف وأمن ومريح والأوراق النقدية المسحوبة دائما جديدة عكس ما يراه في آلات السحب الأخرى التابعة للبنوك ولبريد الجزائر وأخبرني في الأخير أنه من ولاية البويرة وكان يشتغل كمدير عام لضرائب ببجاية وحاليا هو في تقاعد وكان مسرور جدا بنوعية الخدمة المقدمة.

وبعدما اتفقنا في بداية نشاط الفرع مع كل الزملاء على أهمية حسن الاستقبال ورفع من نوعية الخدمات المقدمة للمواطنين بدأنا الزيارات مع مستشارو الزبائن الى مقرات المتعاملين الاقتصاديين لنعرف بالمصرف ونقدم لهم كل ما يمكن لفرعنا أن يوفره لهم من منتجات وخدمات كل حسب نشاطاته وكنا دائما نلح معهم على أن مصرف السلام مختلف على البنوك الأخرى ليس فقط من حيث الجانب الديني بل حتى من الجانب التجاري و السرعة و الدقة و المرونة في العمليات هذا ما مكنا و الحمد لله من استقطاب و اقناع مختلف شرائح المتعاملين سواء الذين يهتمون بالجانب الديني أو الذين يهتمون فقط بالجانب التجاري .

أشير أيضا الى أن طريقة ترميم الفرع ساعدتنا كثيرا على تحسين نوعية الاستقبال وجودة الخدمات وكذا اقناع المتعاملين بحيث ان فرع بجاية مقسم الى مساحتين مستقلتين تماما عن بعضهما فطابق الأول مخصص لشركات والتجار ولديه مدخل خاص به والطابق الأرضي مخصص للخواص ولديه مدخل خاص به أيضا. هذا التقسيم ساعدنا واستحسنه المتعاملين كثيرا لأنهم يشعرون بأكثر سرية وأكثر راحة وتقليص كبير في مدة الانتظار ومن هذا المنبر أقترح على المديرية العامة للمصرف تطبيق هذا النوع من الترميم للفروع التي ستفتح مستقبلا الشيء الذي سوف يمكن المصرف من تقوية تميزه على البنوك الأخرى.

أيضا من بين العوامل التي ساعدتنا على تحقيق الأهداف المسطرة يجب ان نشير الى الثقة التامة التي وضعتها فينا المديرية العامة وكل أعضاء لجنة التمويلات وهم مشكورين على ذلك بحيث منذ البداية كانوا يوافقون على اغلبية طلبات التمويل التي نرسلها لهم وبالشروط التي كنا نناقشها مع المتعاملين وهذا ما مكنا من استقطاب عدد كبير من المتعاملين رغم انهم لديهم



## فريق بصلاح البنوك



حسابهم ويشرفنا كثيرا أننا نساهم في تحقيق وتطوير نتائج فروع المصرف الأخرى.

فيما يخص نوعية المتعاملين المستقطبين فنحن بفرع بجاية نقوم باختيار المتعاملين الجديين ذات سمعة ايجابية والذين يتميزون بملائمة مالية وأدبية معترف بها وهذا ما جعل الى حد اليوم محفظة تمويلات فرعنا صافية من أي تعثرات.

مستقبلا نطمح الى تحقيق نتائج أكبر وأحسن باستقطاب متعاملين جدد وكذلك اقناع المتعاملين الكبار لفرعنا من توطين أكبر حصة ممكنة من ارقام أعمالهم ونحن متفائلين كثيرا لتحقيق أهدافنا.

في الأخير اشكر جميع الزملاء بالفرع الذين يبذلون مجهودات كبيرة من أجل إرضاء المتعاملين وتحقيق شعار التميز وهدفنا هو ان نرتقي تدريجيا بفرع مصرف السلام بجاية الى أن يصبح من أحسن البنوك بهذه الولاية وبإذن الله سوف نتمكن من رفع كل التحديات من اجل الوصول الى المبتغى كما لا أفوت هذه الفرصة لأقدم الشكر باسمي الخاص و باسم كل الزملاء بالفرع لجميع أعضاء المديرية العامة المحترمين كل باسمه و لكل الزملاء و المدراء بالمديريات المركزية المحترمين على مساندتهم و مساعداتهم الكبيرة لنا منذ فتح فرع بجاية وبفضلهم تمكننا من تحقيق إنجازات لا بأس بها و التي سوف نطورها تدريجيا ان شاء الله .

وفقنا الله جميعا والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

من حيث نشاط الفرع فتمكننا بفضل جهود الجميع من استقطاب عدة متعاملين مهمين من حيث ارقام الاعمال المحققة وينشطون في مجالات مختلفة منهم صناعيين ومنهم مستوردين ومنهم خواص ومدخرين. الى حد شهر ماي 2023 تمكننا من فتح حوالي 1050 حساب.

هؤلاء المتعاملين يقصدوننا من عدة مناطق من ولاية بجاية مثل اقبو اوزلاقن واد غير توجة خراطة وحتى من ولاية جيجل المجاورة.

فيما يخص الأرقام المحققة الى غاية 30.06.2023 وصل مبلغ رصيد التمويلات المحققة الى 3.865 مليار دج ما يعادل 91% من الهدف الإجمالي المنتظر لسنة 2023.

اما رصيد الودائع فتمكننا من تحقيق 3.113 مليون دج الى غاية 30.06.2023 ما يعادل 107% من الهدف المسطر لسنة 2023.

نشير أيضا انه كل ما حققناه من إنجازات الى حد اليوم يعتبر كقيمة مضافة صافية لمصرفنا بحيث 99% من المتعاملين المستقطبين والتمويلات والایداعات المحققة مصدرها من خارج المصرف أي لم تأتي بأي متعامل من الفروع الأخرى للمصرف وهذا يعتبر بوحدة كإنجاز مهم بنسبة لفرعنا.

بالمقابل أشير الى أن حوالي 50% او أكثر من حجم النشاط اليومي لفرع بجاية موجه لمتعاملين الفروع الأخرى بحيث كل يوم نستقبل ايداعات بمبالغ كبيرة وعشرات الشيكات لتحصيل و عدة طلبات لصكوك البنكية وطلبات التحويلات لصالح متعاملين متوطنين بالفروع الأخرى وتقريبا كل فروع المصرف تستفيد من خدماتنا ومنهم من يطلب يوميا خدماتنا وطبعاً نحن فخورين جدا بهذا ولا نفرق بين متعاملين المصرف ونقدم لهم نفس نوعية الخدمة أينما كان

مختلف المخاطر والحمد لله محفظة الزبائن المؤسسات تنشط في مختلف قطاعات واكثرها صناعية وهذا حسب إستراتيجيه المصرف السلام الجزائر.

قيما يخص الالتزامات المتعاملين مع فرع بجاية ففي سداسي الأول تفوق 5 مليار دينار جزائري وتعتبر وتيرة تعبئة حوالي 3.9 مليار دج ولم نسجل أي تعثر كان وهذا ما ادي إلى وجود انتعاش جيد لنشاط الفرع في هذه السنة وإن شاء الله حسب توقعاتنا سوف نسعى للوصول إلى النتائج المستهدفة من طرف المديرية العامة.

**وفي أخير نختم مقالنا بوصية النبي صلوات الله عليه بحديثه:**  
روى الترمذي عن عبد الله بن سلام رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: (يا أيها الناس **أفشوا السلام**، وأطعموا الطعام، وصلوا بالليل والناس نيام، تدخلوا الجنة بسلام).

علي سبيل المثال نحن كعمال في المالية كلنا نعرف النظرية (la Maximisation) ونطبقها في حياتنا اليومية نريد كسب كثير من الأموال لشراء منزل او سيارة... في هذه الدنيا و لكن الباقيات الصالحات خير من هذه المعيشة الرفيعة و لكي نغتنم الفرصة بعض العلماء الذين اجتهدوا في الدين قد أوصوا **بإفشاء السلام** بيننا؛ لكي يعمر التعاون و إحسان بين المجتمع. كما أعطوا مثال اخر، فلمسلم الذي يقول **السلام عليكم فقط** لديه 10 حسنات ومن يقول ويتبعه ب ورحمة الله لديه 20 حسنات ومن يتبعه ويركاته فله 30 حسنات والمقصود من هذا ان المسلم من سلم بتسليمة كاملة لأخيه او أخته سوء في دين او طين فيحصل على حسناته كاملة وكذا يملأ ميزانه من الحسنات قبل يوم الموعود.

فالبد ان نسارع إلى كسب هذه الحسنات التي أعطاها المولي هدية لنا ويقوله تبارك وتعالى في سورة المطففين (وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَافِسُونَ) لكي نصل في يوم القيامة إلى أعلى الدرجات. الشكر للجميع مع كل احترامي.



السيد : موهوب لواصل

## نائب مدير فرع بجاية

بسم الله الرحمن الرحيم،  
الواحد الأحد مالك يوم الدين وصلوات علي أشرف المرسلين حبيبنا المصطفى صلوات عليه وعلى أهله أجمعين.  
السيدات والسادة الكرام والمحترمين السلام عليكم ورحمة الله وبركاته.  
أولا نود الشكر لجميع المديريات التي تعمل و تنشط في إعداد هذه الوسيلة الاتصال (المجلة) التي تفيدنا جميعا لتتعرف بيننا و لتخبرنا ايضا علي مختلف المستجدات للمصرف .  
فيما يخص فرع بجاية منذ فتحه في شهر أفريل 2021 عرف تطور مستمر وملحوظ حيث وصلت محفظة الزبائن بين الأفراد والمؤسسات 1050 حساب موطن لدي فرعنا.  
طاقم التجاري للفرع بجاية يستعمل النظرية تنوع المحفظة الزبائن للباحث ماركو فيتز *théorie du portefeuille de MARCOWITZ* التي تهدف خاصة إلى السيطرة على

أبدأ كلامي بالحكمة التي تقول : **عندما يكون العمل متعة تكون الحياة مبهجة؛ أما إذا كان واجبا تكون عبودية.**

يمكن أن يقضي الإنسان ثلث حياته في العمل بعيدا عن الحياة الاجتماعية و يشارك أغلب الوقت مع زملاء العمل، و لذلك وجب تحسين و تطوير دائم لبيئة العمل .  
فنحن في مصلحة الصندوق سواء كأفراد أو مجموعة نعمل بمبدأ التميز و إنجاز العمل بمبدأ رب العائلة المسؤول.  
فبالنسبة لنا هذا هو الاتجاه والمنحى الذي نريده كعمال؛ وتريده منا إدارة المصرف والتي تبذل الجهد والنفيس من أجل توفير الإمكانيات والبيئة الملائمة لذلك.

فبالمختصر المفيد نقول الحمد لله على ما نحن عليه؛ فيتوفيق منه وبفضل السند من إدارة المصرف، إستطعنا تكوين فريق قتي و متميز و ذلك رغم حديث عهدهم بالبنك. فمبارك لنا ونسأل الله أن يدوم علينا وعلى مصرفنا المبارك كل خير و يجنبنا سوء ما ظهر منه و ما بطن، إن شاء الله إنه هو القادر على ذلك.



السيد : برباش جيلالي

## رئيس مصلحة الصندوق

## رئيس مصلحة التجارة الخارجية



السيد : محند تيغيدت

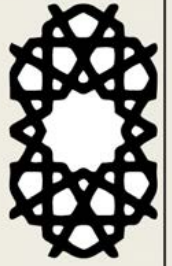
سنة كاملة بعد تحصل فرعنا على الموافقة للعمليات التجارية الخارجية الذي يعتبر عامل إيجابي للاستقطاب متعاملين جدد أيضا للمتعاملين القدماء حيث معظمهم ينشطون في المجال الصناعة ويستوردون المواد الأولية والمعدات من السوق الخارجي.

ولاية بجاية تحتوي على مائة تجاري جد نشط و عدة مناطق صناعية ومستوردين. لذا علينا بذل كل مجهوداتنا لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المتعاملين جدد حيث المصرف السلام وفرع بجاية خاصة مستعدة وقادرة لتلبية حاجاتهم.

نتائج هذه السنة جد إيجابية من حيث عدد العمليات الاستيراد والصادرات. عرفنا رفع كل التحديات رغم الصعوبات وعدم الاستقرار النظام الاقتصادي.

المتعاملين جد مرتاحين لتوطين قنوراتهم لدى فرعنا ولحضنا قدوم متعاملين جدد ومن ولاية اخري لا سيما ولاية جيجل.

## مستشار زبائن رئيسي



## الإسلام هو دين للإيقان العمل



السيد : عمارة ينيس

الله تعالى خلق الانسان أكمل خلق وأكد له كل كرامته وفضله على المخلوقات الأخرى ووضع كل ثروات الكون تحت تصرفه.

بسم الله الرحمن الرحيم

{ و الدين اهدوا زادهم هدي و اتاهم تقواهم }

سورة محمد رقم 47 آية 17

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

سأدتي الكرام انني اخاطبكم في هذا الحين بعاطفة عظيمة ويشرفني ان أدلى بشهادتي اليوم لكي أقدم لكم مصرف السلام فرع بجاية الذي التحقت به بعد شهر من افتتاحه وذلك في التاسع من شهر ماي سنة الفين وواحد وعشرون كمستشار زبائن مؤسسات وكان ذلك تحديا كبيرا بالنسبة لي لتغيير من تقديم خدمات مصرفية كلاسيكية الي تقديم خدمات مصرفية اسلامية كونها تتطلب الكثير من الشروط والقواعد الشرعية يجب احترامها لتفادي الوقوع الاخطاء.

فرع بجاية يتكون من العديد من المرافق التي تعمل بكل ما في وسعها للتميز عن البنوك الزميلة والمجاورة بتقديم

خدمات بنكية اصلية تجعلنا نستقطب الشركات الكبيرة ذات السمعة الجيدة. رغم المنافسة الشديد التي تعرفها المنطقة بتركز عال من البنوك التي تبحث على حصتها من السوق المصرفي.

فرع بجاية في تطور مستمر من حيث عدد المتعاملين المواطنين في الفرع والمتعاملين الذين استفادوا من مختلف التمويلات الاستثمارية او الاستغلائية.

حاليا كمستشار زبائن رئيسي لفرع بجاية اسهر على تأدية مهامى بكل احترافية باستعمال استراتيجيتي الخاصة التي اكتسبتها خلال مشواري المهني لتي تسمح لي بتقديم خدمات متميزة من بينها.

- استقبال زبائن والاستماع إليهم بدقة للتعرف على احتياجاتهم وايجاد حلول لهم وتقديم عروض وفقا لوضعهم المالي.



مكان العميل ويفهم آراءه ووجهات نظره المختلفة. فقد أشار الاستبيان الذي أجراه بيت.كوم حول "ممارسات التوظيف في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" إلى أن 28,8% من أصحاب العمل في المنطقة يبحثون عن 'الشغف والدافع والطموح' كأهم العوامل عند اتخاذ قرارات التوظيف.

#### 4 / الحرص على التواصل الدائم

قد يكون التواصل السليم هو السبب الرئيسي الذي يدفع العملاء إلى البحث عن شركات أخرى تبدي اهتماماً أكبر بعملائها وتلبي احتياجاتهم بفعالية أكبر. لذا يتعين عليك الحرص على إنشاء قسم خاص بخدمة العملاء يهدف إلى خدمتهم بطريقة سريعة وفعالة. وقم بتوظيف أشخاص يتمتعون بمهارات تواصل جيدة، واحرص على تزويدهم بدورات تدريبية حول كيفية تقديم خدمة متميزة للعملاء، وتلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم بفعالية. وقد أشار استبيان بيت.كوم حول "ما الذي يجعل الشركة مكاناً جذاباً للعمل" إلى أن 7 من أصل 10 مهنيين يرغبون بالعمل لدى شركة تملك آفاق للنمو المهني، وتشجع الأفكار الجديدة وتوفر فرص تدريبية متنوعة. وفي الواقع، يوجد أساليب مختلفة تسمح لك بالتواصل مع عملائك، فهناك التواصل عبر الهاتف، أو الفاكس أو البريد الإلكتروني، كما يمكنك أيضاً تركيب خطوط هاتف مجانية لتلقي شكاوى العملاء واستفساراتهم، والرد عليها بطريقة سهلة وسريعة. كما يمكنك تصميم النشرات الإخبارية وإرسالها مرة كل أسبوع أو كل شهر لإطلاع العملاء على آخر أخبار شركتك، ومنتجاتها وخدماتها.

#### 5 / لبناء علاقات وطيدة.

يتعين عليك تبني أساليب وسياسات جيدة تهدف للاحتفاظ بالعملاء وتعزيز ولائهم وإخلاصهم تجاه شركتك، حيث يجب عليك اظهار اهتمامك بعملائك من خلال أفعالك، وأقوالك وتواصلك الدائم معهم. فقد يكون هذا الاهتمام على شكل بطاقات معايدة ترسلها لعملائك بمناسبة أعياد ميلادهم مثلاً أو أية مناسبة الأخرى. كما يمكنك أيضاً دعوة عملائك لحضور الاجتماعات، والندوات والدورات التدريبية الخاصة بشركتك والمشاركة في أنشطتها المختلفة، حيث تعد هذه الأمور وسيلة سهلة ومتميزة لبناء علاقات وطيدة مع عملائك، فهي تعمل على كسب ثقتهم ورضاهم وتعزز شعورهم بالولاء والإخلاص لك ولشركتك.

#### 6 / الحرص على تنفيذ الوعود التي تقطعها.

يعد الإهمال في تنفيذ الوعود التي قطعتها من أخطر السلوكيات التي يجب تجنبها، وذلك نظراً لأثرها السلبي على علاقتك بعملائك. فإن لم تكن قادراً على حل مشكلة العميل في خلال فترة قصيرة، كن صادقاً معه وصارحاً بذلك، واطرح له طبيعة المشكلة والوقت الفعلي الذي تحتاجه لحلها. واحرص على التواصل معه باستمرار لإطلاعه على سير العملية.

- التعامل بصدق وإخلاص فهذه التصرفات هي التي تجعل المتعامل يثق في مستشاره خصتاً وعلى البنك عامتاً فلهذا فكل التعاملات هي ان تكون النتيجة النهائية هي الربحية والرضا لكلا الطرفين واستمرارية علاقة التعاملات على المدى البعيد.

- دراسة ملفات فتح الحساب والتمويلات في أقرب وقت ممكن للإعطاء صورة ايجابية عن المصرف.

- التواصل باستمرارية مع المتعاملين لخلق الشعور لديهم بأهميتهم بنسبة للمصرف وأنها في خدمتهم في كل وقت.

- يضم البنك عدة أنواع من العملاء من بينهم من يأتي بسبب الجانب الديني ويوجد من يأتي فيما يتعلق بسعر الخدمات والاخرون لكون سرعة تنفيذ طلباتهم.

#### سر النجاح والتميز

ففي ظل سوق العمل الحالي الذي تتنافس فيه آلاف الشركات لجذب العملاء والاحتفاظ بهم، يتعين على من يرغب بالتميز العمل على تبني السياسات والأساليب التي تركز بشكل رئيسي على العميل وكسب رضاه، فتقديم خدمة عملاء متميزة هو المعيار الوحيد الذي يميز أفضل المهنيين عن غيرهم، وهو الذي يساهم في نهاية المطاف في تعزيز أرباح الشركة وصورته.

#### 1 / التنبؤ مسبقاً باحتياجات العملاء ومتطلباتهم .

يتعين عليك تبني استراتيجيات وأساليب تساعد على تفهم احتياجات عملائك ورجباتهم والتعرف على المشاكل التي يواجهونها. فإن أردت التميز حقاً، يتعين عليك تقديم منتجات وخدمات تتناسب مع احتياجات العملاء ومتطلباتهم، كما يتعين عليك أيضاً التعامل مع التحديات التي تواجه عملائك عن طريق تقديم أفضل الخدمات وإيجاد حلول مبتكرة لكافة المشاكل. في الواقع، يجب عليك اعداد قائمة بكافة الأسئلة التي قد تخطر على بال العميل حتى تتمكن من الاجابة عليها بفعالية.

#### 2 / التعامل معهم بصدق .

يتعين على الموظفين التعامل مع عملائهم بصدق وإخلاص، فهذه الصفات تلعب دوراً مهماً في كسب رضا العملاء وإخلاصهم على المدى البعيد. كما يجب عليهم الحرص على تقديم خدمة متميزة باستمرار والالتزام بأداء واجباتهم تجاه العملاء على أكمل وجه، مع توفير حلول مبتكرة لكافة المشاكل التي قد تواجه العميل. فانعدام المصداقية يؤثر سلباً على الموظف نفسه، وعلى الشركة وسمعتها.

#### 3 / الاستماع الى ملاحظاتهم .

يعد الاستماع الى ملاحظات العملاء أفضل وسيلة لكسب ولائهم وثقتهم على المدى الطويل. حيث يجب على الموظف الاستماع جيداً لملاحظات العملاء والسعي لتطبيقها عملياً، فالموظف المتميز هو الذي يضع نفسه

#### السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

يشرفني ان اكون عضوا من عائلة مصرف الاسلام، تعلمت الكثير منكم ومن بين الأصول التي تعلمتها ان العملاء هم العمود الفقري لأي بنك ومصدر قوته واستمراريته. فعندما يشعرون بالتقدير والاهتمام من قبلنا، فإنهم يصبحون أكثر رضاً عن الخدمات المقدمة ويقفون اوفياء لفترة طويلة، مما يساهم في نجاح واستدامة البنك. لذا، فإن كسب ولاء العملاء يعتبر أمراً بالغ الأهمية.

ندعو الله ان يوفينا في عملنا لأنه مسؤولية وأمانة يجب علينا ان نؤديها على أكمل وجه، اخيرا اتقدم بجزيل الشكر لكافة اسرة

مصرف السلام.



السيدة : ابيدر كمييلة  
مستشارة زبائن



السيد : رياض شعابية رئيس مصلحة الدعم

السيد : هشام أوبريكا رئيس مصلحة الهيكلية

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته  
السادة و السيدات موظفي مصرف السلام المحترمين..  
تحية طيبة ...

«بعد بسم الله الرحمن الرحيم»

إدارة دعم الفروع دائما في اطار متابعة الفروع و توجيهاتهم لتحقيق إنجازات كمية مرضية للمصرف لذلك دائما من كل شهر نرسل الى الفروع جدول إنجازات الكمية الخاص بكل فرع لتشجيع مستشاري الزبائن مع متابعة كل ما يخص الفروع كما نتابع اقتطاعات عمولة رسوم تسيير الحساب للمتعاملين لكل يوم و تدريب حول استعمال خاصية إدراج مساهمي الشركات و مجموعات المؤسسات في النظام المعلوماتي للمصرف متابعة المنتوجات كمنتوج سياحتي و الحسابات المدينة للمتعاملين و كل هذه التوجيهات التي وجهت للفروع تعود بسير المنتظم و الجيد للمصرف إدارتنا دائم تحت خدمة الفروع .



السيدة مونيا بدوي :  
مكلفة بالدراسات



## الانتماء الوظيفي.. أهميته وسبل تعزيزه.

السيد : إسماعيل حاج احمد رئيس دائرة الدعم

جميع الخلفيات ينالون مقعدًا على الطاولة ويشعرون بأن مساهماتهم مسموعة ورؤاهم محل تقدير واحترام و تقدير..

### أهمية الشعور بالانتماء

لكن هل الانتماء الوظيفي مهم للمؤسسة أو للأفراد؟ لا شك أن الإجابة بالإيجاب؛ إذ إن توليد شعور بالانتماء يوفر لقادة الموارد البشرية فرصة جيدة لتنشيط نهج وأهداف الاندماج لديهم. وتُعد الحاجة إلى الشعور بأنك جزء من فريق وتنمية الشعور بالانتماء أمرًا حيويًا لضمان بيئة عمل مريحة، وإلى حد ما، لزيادة الإنتاجية. وفي عام 2020 أصبح الانتماء الوظيفي أكثر أهمية من أي وقت مضى؛ حيث بدأت الفرق العمل عن بُعد. وتظهر الأبحاث أن الانتماء أصبح أكثر أهمية بنسبة 12% لسعادة الموظف خلال COVID-19. وقد وجد بحث أجرته مؤسسة "جالوب" أن الموظفين المنتمين لمؤسساتهم هم أقدر على مساعدة المؤسسة في جلب الربح بنسبة 22% أكثر من غيرهم، كما يلعب الانتماء الوظيفي دورًا أساسيًا في مشاركة الموظفين

إذا نجحت الشركة في تعزيز الانتماء الوظيفي لدى موظفيها تكون بهذا تمكنت من اجتياز أشق المراحل على طريق النجاح؛ إذ إنه ليس من السهل الوصول إلى المرحلة التي يكون فيها الموظفون منتمين للشركة بشكل تام، إلى الحد الذي قد ترى فيه تماهيًا كاملاً بين أهداف المؤسسة وأهداف الموظفين حتى على المستوى الشخصي. وأجدد بنا أن نشير إلى غريزة الانتماء والرغبة في الاجتماع البشري وهي غرائز أعم وأشمل من الانتماء الوظيفي. كامنة في لاوعي كل الموجودات البشرية، وهو ما يعني أنه من السهل بالنسبة للشركة أن تعزز من شعور انتماء الموظفين إليها لكن بشرط أن تتمكن من الضرب على الوتر الصحيح. وبدون إدراك القائمين على أمر الشركة لهذه الحقيقة النفسية الكبرى الرغبة في الانتماء فسيكون أي مسعى لتعزيز الانتماء الوظيفي من الصعوبة بمكان، إن لم يكن هو الأقرب إلى الحدوث في الواقع. ولا شك أن تعزيز هذا الانتماء يستلزم وقتًا طويلاً؛ فسواء كنت موظفًا مبتدئًا أو انضمت إلى فريق جديد داخل شركة عملت بها لسنوات فإن محاولة توليد شعور بالصدقة الحميمة مع الزملاء قد يكون أمرًا شاقًا. وعلى أي حال فإن تعزيز الانتماء الوظيفي يعني أن الأشخاص من





ويرصد «رواد الأعمال» طائفة من الطرق والأدوات التي تعمل على تعزيز الانتماء الوظيفي، وذلك على النحو التالي..

### بناء الثقة

ما من شك في أن الثقة أمر بالغ الأهمية لنجاح العلاقات مع الزملاء، فإذا لم نكن نثق بأحد أعضاء فريقنا فغالبًا ما نضيع الوقت في مراقبة هذا الشخص، وسوف يمسي التواصل معه أقل فعالية.

نحن نعلم أن الثقة يمكن أن تتشكل بسرعة أكبر مع الأشخاص الذين نتشابه معهم وهذا أحد الأسباب التي تجعلنا نشعر بـ “الحذر” من الأشخاص الذين قد يجلبون مناهج أو وجهات نظر مختلفة إلى فريق راسخ.

ولتحقيق الثقة\_ التي هي شرط رئيسي من شروط تعزيز الانتماء الوظيفي\_ علينا قضاء بعض الوقت في التعرف على زملائنا الجدد، وفهم خلفياتهم واهتماماتهم ومهاراتهم، بالإضافة إلى إظهار الاحترام والتقدير لهم.

### طوير العلاقات

يعتمد الشعور بالانتماء الوظيفي بشكل كبير على بناء علاقة قوية مع زملاء العمل، وإلا فكيف تشعر بالانتماء لمكان لا علاقة لك فيه بأحد؟!

صحيح أن فكرة تطوير علاقة مع أشخاص جدد يمكن أن تكون شاقّة للغاية، لكن لا مناص منها في أغلب الأحوال، ولعل الخطوة الأولى لبناء علاقة هي إيجاد أرضية مشتركة. هذا لا يتعلق بكونك شخصًا لست كذلك، وإنما يتعلق الأمر بالتعبير عن اهتمام حقيقي عند التعامل مع شخص جديد؛ من أجل العثور على شيء حقيقي مشترك بينكما.

ومن خلال تطوير علاقة مع فريق العمل يمكن أن يكون لبعض الزملاء تأثير إيجابي كبير في تطوير علاقات ممتازة، بالإضافة إلى الشعور بالراحة مع الزملاء.

### الدعم الإداري

ثم إن هناك ارتباطًا شبه شرطي تقريبًا بين الانتماء الوظيفي والدعم الإداري؛ فكلما كانت المؤسسة صادقة في دعم موظفيها إداريًا كانوا هم من جهتهم أكثر انتماءً إليها.

وقد أظهرت نتائج دراسة أجريت في عام 2009 أن قدرًا أكبر من الدعم الإداري أدى إلى زيادة معدلات الانتماء الوظيفي.

ومن المرجح أن يشعر الموظفون الذين يتلقون دعمًا جيدًا بالسعادة في العمل، وبالتالي يكونون أكثر تحفيزًا وإنتاجية.

وأظهرت الدراسة أيضًا أنه عندما يوزع القادة مسؤوليات القيادة على العاملين الآخرين فإن هذا يزيد من معدلات الرضا والانتماء الوظيفي والالتزام بدلًا من أن تقع القيادة على شخص واحد..

السلام عليكم ورحمة الله تعالى و بركاته ,,,,,

بعد المنصب الذي اشغله حاليا بإدارة دعم الفروع ( مشرفة على الدراسات القانونية ) منصب حساس و مهم في نفس الوقت باعتبار ان كل الاستشارات و بما فيها القانونية توجه لهذه الإدارة قصد توجيه الفروع باتباع الإجراءات القانونية الصحيحة و هذا تفاديا لوقوع الفرع في اتخاذ قرار غير مناسب قد ينتج عنه عواقب وخيمة لاحقا .

لذا تعتبر إدارة دعم الفروع هي الإدارة الداعمة والمساندة لجميع الفروع في معالجة مختلف عمليات المصرفية على مستوى كل من مصلحة الصندوق او مصلحة التمويلات و كذا مصلحة تجارة خارجية او كل اجراء يتعلق بالمتعاملين داخل الفرع و أحيانا يكون عملنا بالتنسيق مع إدارة الشؤون القانونية في ابداء الرأي و التوصيات للفروع على حسب طبيعة الاستشارة القانونية المرسله من الفروع و عليه يعد عملنا بإدارة دعم الفروع بمثابة الدرع الواقي لجميع الفروع و للمصرف بصفة عامة بالدفاع عنه و الحفاظ على حقوقه .



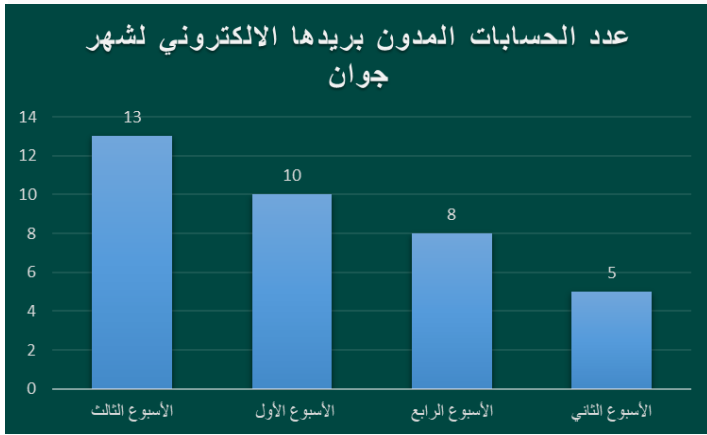
وجوان 2023:

تعتبر الخدمات الالكترونية جد مهمة في وقتنا الحالي وعليه نولي أهمية كبيرة للعناوين الالكترونية للمتعاملين مصرفنا من خلال متابعة دورية لهذه العناوين المسجلة على النظام الداخلي وذلك لضمان وصول الإشعارات عبر الوسائط الالكترونية للخدمات المصرفية الالكترونية المقدمة من المصرف، حيث نقوم بمتابعة أسبوعية بالنسبة للحسابات التي تم فتحها دون تدوين العناوين الالكترونية على مستوى الفروع وتوصيتهم من أجل تدوينها.

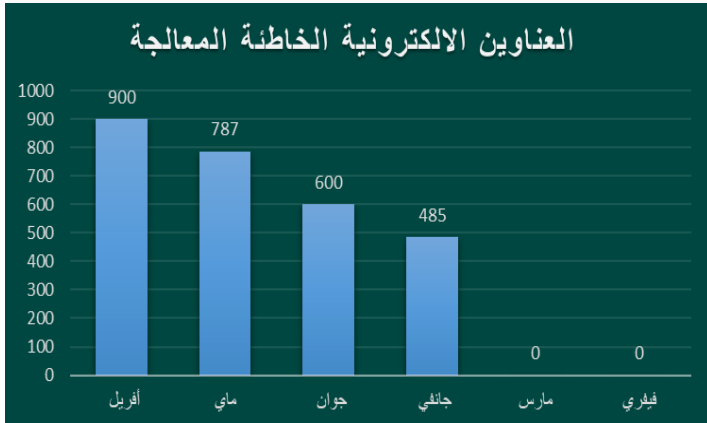
\*تجدون احصائيات التي تخص هذه العملية لشهر جوان 2023: بالإضافة الى متابعة شهرية للعناوين الالكترونية الخاطئة لما لها أهمية بالغة في تقليص فجوة المخاطر التشغيلية وذلك بالقيام



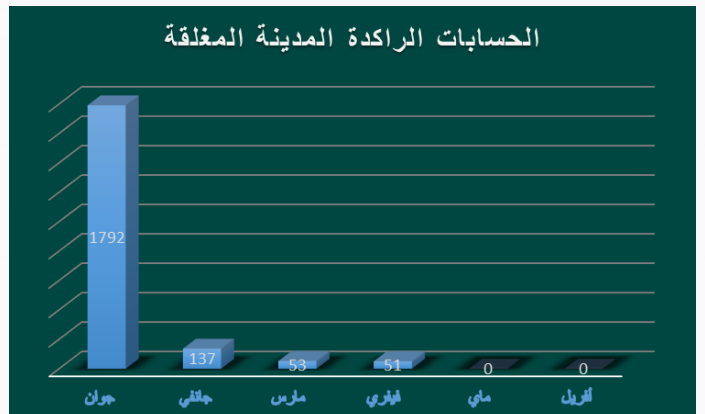
السيدة : إيمان لعربي مكلفة بالأعمال  
إدارة دعم الفروع



بحذفها من النظام وتوصية الفروع من أجل تدوينها والتأكد من صحتها بإرسال رسالة قصيرة على البريد الالكتروني للمتعامل لضمان وصول اشعارات بنكية للمعاملات.  
\*تجدون احصائيات التي تخص هذه العملية ما بين فترة جانفي و جوان 2023:



تعتبر ادارتنا من أهم الادارات التي تتميز بالتسيير والدعم الكامل للفروع معنوية كانت أو مادية.  
كمكلفة بالأعمال من مهامنا تأطير مستشاري الزبائن ومرافقتهم الدائمة لتقديم خدمات بنكية باحترافية وذلك بمتابعتهم المستمرة وتقديم حلول لإشكاليات التي يوجهونها في المجال بالإضافة الى مد يد العون خاصة للفروع جديدة النشأة ومساعدتهم على التعرف على النظام البنكي الخاص بمصرف السلام.  
كما أقوم بمتابعة دورية للحسابات الغير النشطة خاصة منها الحسابات الجارية المدينة وأيضا المعنية بمخصصات وذلك لتجنب التأثير على نتيجة المصرف،  
وذلك بتذكير الفروع لتسوية هاته الحسابات من خلال ارسال حالة شهرية للحسابات الراكدة المدينة من أجل التواصل مع المتعاملين واستقطابهم من جديد وفي حالة تخلي المتعاملين عن حساباتهم يتم غلقها لتقادي عمولات التسيير اضافية التي قد تقع على عاتق المصرف مستقبلا مع تأكيد تبليغ المتعاملين بغلق حساباتهم بجميع وسائل الاتصال (البريد الالكتروني-البريد المضمون) وإعلامهم بإمكانية استعادة حساباتهم بمجرد التنقل الى الفرع.  
\*تجدون احصائيات التي تخص هذه العملية ما بين فترة جانفي



## إختراق شركة أوبر (uber)

بقلم السيد عبد المالك بن عربية  
مهندس في إدارة أمن نظم المعلومات



في منصة GitHub مما سمح للمخترقين بالوصول لمعلومات المستخدمين التي كانت مخزنة في خادم Amazon.



### اختراق شركة أوبر (UBER) في 2016

تعتبر Uber شركة تكنولوجية أمريكية متعددة الجنسيات، مقرها في مدينة سان فرانسيسكو بولاية كاليفورنيا الأمريكية. قامت في البداية بتطوير تطبيق أوبر للهواتف النقالة، والذي يتيح لمستخدمي الهواتف الذكية طلب سائق مع سيارته بغرض التنقل، ثم قامت بتطوير Uber eats لتوصيل الطعام واعتبارا من 28 ماي 2016، كانت خدماتها متوفرة في 449 مدينة متوزعة على أكثر من 66 بلدا حول العالم.

يُقدر أن لدى أوبر أكثر من 78 مليون مستخدم نشط شهريًا حول العالم.

في الولايات المتحدة، تمتلك أوبر 67٪ من حصة السوق لمشاركة الرحلات و 24٪ من حصة السوق لتوصيل الطعام.



في أواخر شهر نوفمبر من سنة 2017 وبعد تغيير مديرها التنفيذي، اعترفت شركة Uber بتعرضها إلى اختراق في أكتوبر سنة

2016 نتج عنه سرقة بيانات أكثر من 57 مليون مُستخدم وسائق، حيث توصل المخترقون لحساب تم تركه (نسيانه) من قبل مبرمجي الشركة في محتوى التعليمات البرمجية (code source) الخاص ببعض المكتبات التابعة للشركة

كما اعترفت الشركة بتكتمها عن الحادث وعدم تبليغ السلطات والمستخدمين، فقد قامت Uber بدفع مبلغ يقدر ب 100 000 دولار أمريكي للمخترقين بغية التكتّم عن الحادث وحذف المعلومات التي قاموا بسرقتها، الأمر الذي يخالف القوانين التي تنص على إجبارية التبليغ عن الحوادث الأمنية إلى كل من الأشخاص المعنيين بالاختراق والسلطات الأمريكية، فدفع مبلغ مالي للمخترقين يشجعهم على هذا النوع من الأعمال غير القانونية.

بعد هذا الاعتراف تم فتح تحقيق بهذه القضية وتم تغريم Uber بدفع مبلغ يقدر ب 148 مليون دولار أمريكي لعدم احترامها القوانين والتشريعات الخاصة بالتبليغ عن الحوادث الأمنية الإلكترونية.



أما في المملكة المتحدة، قال جيمس ديبل جونستون "إذا تأثر مواطنو المملكة المتحدة، كان من المفترض أن يتم إخطارنا حتى نتتمكن من التحقق وتقييم تأثير الاختراق على الأشخاص الذين تم الكشف عن بياناتهم".



## ● تشفير البيانات

- يجب اتباع القوانين التي تنص على التبليغ بأحداث أمن نظم المعلومات، فدفعة مبلغ مالي لا يعتبر حل مثالي، فبعد مدة يمكن للمخترقين طلب مبلغ آخر بالتالي يتوجب على الشركة دفع هذا المبلغ مرارا وتكرارا مقابل تسترهم على الحادثة، كما كان من الممكن أن يبلغ المخترقون عن هذه الهجمة للسلطات وبالتالي يتم تسليط عقوبات قاسية على الشركة.

## ملاحظة:

الهدف من ذكر و تحليل الهجمات على الشركات المعروفة توعوي و تحسيبي والذي يعطينا بعض الخبرة و يسمح لنا باستخلاص دروس مهمة متعلقة بأمن نظم المعلومات، وستناول في الأعداد القادمة الهجمة التي تعرضت لها نفس الشركة Uber في أواخر سنة 2022 و سنرى كيف تعاملت مع الحادث و هل استخلصت الدروس من الهجمات السابقة.



كما صرح مكتب مفوض المعلومات والخصوصية الأسترالي أنه بدأ التحقيقات مع أوبر، وعبرت هيئة حماية البيانات الإيطالية عن خيبة أملها وتخوفها من نقص الشفافية التي أبدتها شركة Uber وقالت إنها سوف تحقق في القضية وتقيم حجم الاختراق، من جهة أخرى استدعت لجنة الخصوصية الوطنية الفلبينية مسؤولي أوبر المحليين إلى اجتماع مستعجل لتقديم المعلومات والتوضيحات اللازمة المتعلقة بهذه القضية.

أما Uber فقد قامت بفصل المشاركين في التكتم عن الحادث، وكخطوة لمحاولة استرجاع ثقة زبائنها، أدلت الشركة بتصريح رسمي على لسان مديرها الجديد قال فيه إن الشركة لا يُمكنها حذف الماضي الذي حدثت فيه بعض الأخطاء، لكنها فرصة للتعلّم وللمضي قدماً لتحسين الأوضاع داخل الشركة التي سوف تتغير لتصل للمستوى الذي يُرضى العاملين فيها.

## الدروس المستخلصة من هجمات Uber :



- يجب اتباع أفضل السلوكيات الخاصة بالبرمجة
- يجب ضمان وتشديد الرقابة الدائمة وخاصة مراقبة الولوجات إلى البيانات الحساسة والحسابات
- يجب تكثيف الحملات التحسيسية والتوعوية التي كان بإمكانها أن تسمح بتفادي هذه الهجمة وذلك بتذكير المبرمجين بأفضل السلوكيات التي يجب اتباعها.
- يجب تقييم نسبة احترام سياسات أمن المعلومات والعمل على رفع مستوى الأمن

# الزبون الوهمي كأداة من أدوات قياس وتحسين الجودة

السيدة : نبيلة بوغلة  
رئيسة خلية الرقابة على  
الجودة الشاملة



الزبون الوهمي او الزبون المستعار استراتيجية تجارية تهدف الى تعزيز الأداء وتحسين تجربة العملاء، نشأ في الولايات المتحدة في الستينات من القرن الماضي، استخدم في البداية في صناعة الفنادق والمطاعم كأداة لتقييم جودة الخدمة المقدمة واستيعاب تجربة العميل.

يعمل الزبون الوهمي بشكل سري ومجهول، حيث لا يعرف الموظفون أنهم يتعاملون مع زبون وهمي.

يتم تزويد الزبون الوهمي بتعليمات ومعايير محددة لتقييم مجموعة متنوعة من الجوانب مثل استقباليهم ومعاملتهم، ومستوى المعرفة الفنية للموظفين، النظافة، التنظيم وسرعة الخدمة وغيرها. يتم تسجيل تجربة الزبون الوهمي بشكل مفصل في تقرير يحتوي على الملاحظات والتوصيات لتحسين الخدمة.

من خلال تقييم الزبون الوهمي، يستطيع أصحاب الأعمال والشركات تحديد النواحي التي تحتاج إلى تحسين وتدريب الموظفين وضمان تقديم خدمة عالية الجودة وتجربة ممتازة للعملاء. كما يساعد أيضا على رصد التوجهات والمعايير وتحقيق التواصل الفعال مع العملاء.

قد تستخدم الشركات أيضا تقنيات التحقق الإلكتروني والتطبيقات المحمولة لتسهيل عملية الزبون الوهمي وتقديم التقارير بشكل أكثر سهولة وفعالية.

كانت فكرة الزبون الوهمي تتجسد في توظيف أشخاص يقومون بزيارة المطاعم والفنادق بصفة مجهولة وتقييم الخدمة والتعامل مع العملاء؛ مع مرور الوقت انتشر استخدامه في العديد من الصناعات والقطاعات وايضا في التجزئة والبنوك ومراكز الاتصال؛

أصبحت الشركات تدرك أهمية تحسين جودة الخدمة وتجربة العملاء للحفاظ على رضا العملاء وزيادة الولاء؛ بفضل فعالية استخدام لزبون الوهمي في تحسين الخدمة وتجربة العملاء، أصبحت هذه الاستراتيجية شائعة ومعترف بها عالميا في مجال الأعمال التجارية. تستخدمها الشركات الكبيرة والصغيرة على حد سواء لضمان تقديم



خدمة عالية الجودة وتحقيق المزيد من النجاح والتنافسية في سوق الأعمال.

من هو الزبون الوهمي؟ وما المقصود به؟

الزبون الوهمي هو شخص يتظاهر بأنه عميل حقيقي يقوم بزيارة متجر أو مؤسسة تجارية لتقييم جودة الخدمة المقدمة وأداء الموظفين.





الناجحة والتحسينات دون التأثير السلبي على العملاء.



يعد الزبون الوهمي أداة قوية تساعد الشركات على اختبار وتحسين الأفكار والاستراتيجيات والمنتجات والخدمات.

### الزبون الوهمي والجودة:

تعد جودة المنتجات والخدمات من الجوانب الحاسمة التي تؤثر بشكل كبير على نجاح الشركات وتحقيق رضا العملاء، ومن بين أدوات تحسين الجودة التي تستخدمها الشركات المبتكرة، يأتي دور الزبون الوهمي بأهمية كبيرة؛ فهو يلعب دور مهم في قياس رضا العملاء فيستخدم لتقديم مدى رضا العملاء عن المنتجات والخدمات المقدمة وبهذا تحدد المجالات التي يجب تحسينها وتطويرها.

بالإضافة إلى ذلك، يمكن للزبائن الوهميين تقييم الجودة والمعايير المتبعة في المنتجات والخدمات؛ يمكن التحقق من مدى تلبية المنتجات للمواصفات والمعايير المحددة، هذه العملية هي جزء أساسي من ضمان الجودة والالتزام بالمعايير المعتمدة.

في سياق تحسين الجودة، يقدم الزبون الوهمي ملاحظات محددة ومفصلة حول الاختلافات والتحسينات المطلوبة في المنتجات والخدمات، تساعد هذه الملاحظات الشركات على التعامل مع العيوب والمشاكل بسرعة وتحسين الأداء بشكل عام.

باستخدام الزبائن الوهميين يمكن للشركات تحسين العملية بشكل مستمر وتجنب المخاطر التي قد تواجه العملاء الحقيقيين؛ يمكنهم اختبار النظم الجديدة والعمليات وتحديد المشاكل وتصحيحها قبل أن يصل التغيير للعملاء.

في الختام، يعد الزبون الوهمي أداة قوية تساعد في تحسين الجودة في الشركات والمؤسسات، يقدم الزبون الوهمي إشارات قيمة تساهم في تحسين تجربة المستخدم وتقييم جودة المنتجات والخدمات وتحديد العيوب والمشاكل. تعد هذه المزايا جوهرية في بناء الثقة بين العملاء والشركات وتحقيق التميز في سوق المنافسة اليومية.

### هدف الزبون الوهمي:

هو تحسين جودة الخدمة وتجربة العملاء في المؤسسات التجارية والشركات. يتم تحقيق هذا الهدف عن طريق استخدام الزبون الوهمي لتقييم جودة الخدمة المقدمة وأداء الموظفين، وتقديم تقارير موضوعية وتوصيات لتحسين الأداء.

من أهم أهداف الزبون الوهمي:

- **تقييم جودة الخدمة:** يعمل الزبون الوهمي على تقييم جودة الخدمة المقدمة في المؤسسة، يقوم بتقييم عناصر مثل استقبال العملاء، سرعة الخدمة، المعرفة الفنية للموظفين والتعامل الودي والاهتمام بتلبية احتياجات العملاء ويتم استخدام تقارير الزبون الوهمي لتحديد النواحي التي تحتاج إلى تحسين وتطوير.

- **تحسين تجربة العملاء:** وذلك عن طريق تحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين، يعمل التقرير الذي يتم إعداده على تقديم ملاحظات موضوعية حول العمليةأكملها وتحديد النواحي التي يمكن تحسينها لتعزيز تجربة العملاء ورفع مستوى الرضى.

- **تدريب الموظفين:** تستخدم التقارير المقدمة من قبل الزبون الوهمي على تدريب وتطوير الموظفين بحيث يساعد على تطوير قدرات ومهارات الموظفين في التعامل مع العملاء وتقديم خدمة أفضل.

- **رصد التوجهات والمعايير:** يتم تقييم ما إذا كان الموظفون يلتزمون بالإجراءات المطلوبة ويعملون وفق المعايير المحددة، ويمكن اتخاذ التدابير اللازمة إذا لزم الأمر.

- **قياس رضا العملاء:** يوفر تقرير الزبون الوهمي تقييماً شاملاً لتجربة العملاء ويكشف عن أي نقاط ضعف تحتاج إلى التحسين لتحقيق رضا العملاء وبناء الولاء.

بشكل عام؛ يهدف الزبون الوهمي إلى تحقيق تحسين مستمر في جودة الخدمة وتجربة العملاء، وبالتالي تعزيز النجاح والتنافسية للشركات في سوق الأعمال.

### ميزات الزبون الوهمي:

يتمتع بعدة ميزات وفوائد للشركات والمؤسسات التجارية؛ من بينها:

- **اختبار الأفكار والمفاهيم:** يمكن استخدام الزبائن الوهميين لإختبار الأفكار الجديدة والمفاهيم المختلفة، بحيث يساعد ذلك على تقييم فعالية الفكرة قبل تطبيقها على الجمهور الحقيقي.

- **تحسين التسويق والاعتماد على البيانات:** يمكن استخدام الزبائن الوهميين لاختبار الحملات التسويقية وتحديد الجمهور المستهدف، توفر هذه البيانات رؤى قيمة تساعد في تحسين الاستراتيجيات التسويقية.

- **تطوير وتحسين المنتجات والخدمات:** يمكن استخدام الزبائن الوهميين لتقديم ملاحظات حول المنتجات او الخدمات، بحيث يمكن ان تساعد في تحسين المنتجات وجعلها أكثر تلبية لاحتياجات العملاء.

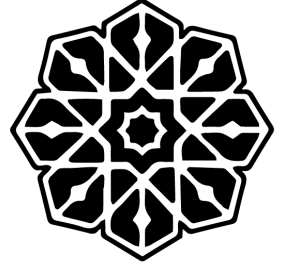
- **الحد من المخاطر:** يساعد استخدام الزبائن الوهميين في تقليل المخاطر المرتبطة بتطبيق الاستراتيجيات، فهو يسمح بتحديد الأفكار



السيدة : شيلي خليفة

رئيسة خلية التوعية و متابعة الالتزامات

## الحوكمة في المصارف الإسلامية



وتتميز المصارف الإسلامية حاليا بأنها جمعت بين نوعين من الحوكمة:

المعايير الدولية المطبقة من معايير لجنة بازل للرقابة المصرفية العالمية التابعة لبنك التسويات الدولية، معايير منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وكذا معايير مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي.

معايير أخرى شرعية تشكل حجر الأساس في بناء الصيرفة الإسلامية، تهدف الى تحقيق العدالة الاجتماعية في إطار الشريعة الإسلامية، تحت اشراف عدد من المنظمات الدولية المرجعية أهمها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI (منبثق عنها المجلس الشرعي، أصدرت ازيد من 100 معيار في مجالات المحاسبة والمراجعة والحوكمة وأخلاقيات العمل والمعايير الشرعية)، وكذا مجلس الخدمات المالية الإسلامية IFSB (يتكفل بإصدار معايير الرقابة والإشراف وتطوير آليات إدارة المخاطر. أصدر معايير كفاءة راس المال للمصارف الإسلامية ضمن بازل II وبازل III، بالإضافة الى المبادئ الإرشادية لحوكمة الشركات والمؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الإسلامي).

وعليه، فالحوكمة الإسلامية تشبه الحوكمة التقليدية في مبادئ عديدة ترتكز على الجوانب الائتمانية والتقنية، والإدارية والمهنية المنبثقة عن اعتبارات علمية لا تتأثر بالانتماءات الفكرية، ونفسه الحال بالنسبة للرقابة في جوانبها المالية والإدارية والتقنية وكذا الشفافية والنزاهة والإفصاح، وتفعيل الاداء المالي والإداري والفني والمهني للمؤسسة المالية كثمرة مرجوة ومتوخاة لمبادئ الحوكمة وآلياتها ووسائلها، ما ينعكس على سمعة المؤسسة المالية ويكون قادرا على استقطاب مدخرات الجمهور.

اما أوجه الاختلاف فتتلخص في كون المنظومة القيمية الإسلامية بامتداداتها العقائدية والفكرية والفقهية والسلوكية هي الموجه الأكبر للحوكمة في المؤسسات الإسلامية، معتمدة على المعايير المهنية والاجتماعية والشرعية والاهتمام بخدمة المجتمع. فمبادئ الحوكمة التقليدية تركز على الحفاظ على حقوق المساهمين وأصحاب المصالح، وسلامة النظام الداخلي وكفاءة المراقبين وفعاليتهم، وتعداها في الحوكمة الإسلامية الى التركيز على الحفاظ على مصالح أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة والمقيدة "المودعين"، كفاءة وفعالية هيئة الرقابة الشرعية، مراعاة المعايير المحاسبية الإسلامية، الدقة المحاسبية في احتساب الزكاة وجردها في التقارير المالية، وكذا التأكد من صحة العمليات المصرفية من الناحية الشرعية.



الحوكمة هي الآلية التي توضح من خلالها أهداف المؤسسة والوسائل لتحقيق تلك الأهداف ومراقبة تحقيقها، وتوفر لكل من مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية الحوافز المناسبة للوصول إلى الأهداف المسطرة، وكذا تسهل إيجاد عملية مراقبة فاعلة تمكن المؤسسة من استغلال مواردها بكفاءة.

ان الحوكمة في المصارف كمؤسسات مالية أكثر أهمية من الحوكمة في غيرها من المؤسسات، وذلك نظرا لطبيعة تركيبة المصارف وما تتضمنه من عمليات مثل التأمين على الودائع ونظام الرقابة الداخلية وهيكل راس المال... الخ. ومن هنا جاءت أهمية الحوكمة كوسيلة حديثة تهدف إلى الحفاظ على استقرار النظام المالي، فطبيعة تشابك العمل المصرفي يجعل أي إفلاس لمصرف ما يمتد إلى المصارف الأخرى، ما يؤثر مباشرة على الاستقرار المالي للقطاع المصرفي والاقتصاد ككل.

شهدت الصناعة المصرفية تطورا وانتشارا ملحوظا للعمليات المصرفية الإسلامية كنتيجة لسلامة المصارف الإسلامية من الأزمات العالمية التي أدت إلى إفلاس العديد من الشركات والبنوك. وذلك نظرا لخصوصية مفاهيم الصيرفة الإسلامية التي تختلف طبيعتها وأهدافها ومقاصدها عن الصيرفة التقليدية، فقاعدتها الأساسية هي الالتزام بالضوابط الشرعية في كافة معاملاتها بعيدا عن الفائدة والربا.

فبالرغم من كون مصطلح الحوكمة جديد وفكرتها ابتكار عصري، الا ان المعايير والقيم المتعلقة بها لها مرادفات في الإسلام. فقد أوصى الإسلام في آيات متعددة من القرآن الكريم بالأخلاقيات الجيدة والتي تعتبر مبادئ ومعايير للحوكمة مثل تحريم الربا، كتابة العقد وحفظ الحقوق، تضارب المصالح، الأمانة في تنفيذ جميع العقود، الاتجاه إلى تخفيف المشكلات الناتجة عن عدم انتظام توزيع المعلومات بين الأطراف المتعاقدة، تحريم الرشوة، تحريم الحصول على دخل عن طريق الغش أو التلاعب في الأسعار أو سوء الأمانة أو التدليس. هذا

## الاستنباط في عملية الاتصال بين الأشخاص داخل المؤسسة

بقلم السيدة : سميرة موساوي مديرة مكتب الاستراتيجية



التفسيري، الذي يقوم به مستقبل الرسالة انطلاقاً من قدراته المعرفية ذات الطابع الاستنباطي. فمن خلال استنتاج الاستنباطات يتم بناء المعاني الضمنية، من اتصال بين عبارات مختلفة من ناحية وبين العبارات وخصائص المواقف، من ناحية أخرى.

إنه التقاط الإشارات اللفظية وغير اللفظية بواسطة حواسنا المختلفة، ويختلف التفسير باختلاف المستفيدين ويتأثر بشخصية أو خبرة أو ثقافة الفاعلين. وهذا التفسير قد يؤثر سلباً على عملية الاتصال.

يعتبر الاستنباط أحد المكونات الرئيسة للمنطق وعلم التفكير الصحيح. يعمل على التعريف بوجود شيء لا يدرك بشكل مباشر وذلك باستعمال كوسيلة تفكير مؤشر يتم ادراكه له خصوصية لا يمكن انكارها لوجوده بالتوازي الحقيقي مع هذا الشيء. على سبيل المثال، الدخان بلا شك له خصوصية ان يكون في تلازم دائم مع النار.

المعتقدات المندرجة عن الاستنباط متعددة. لكن القواعد الأساسية للاستنباط لا يتم احترامها عادة ولذلك فان استنتاجات الاستنباط ليست صحيحة دائماً والكثير منها خاطئة.

للاستنباط عدة تأثيرات، فقد يسمح بمعالجة مشكلة ما باقتراح الحلول عندما يتم إعادة صياغة ما يقال بطريقة أخرى لإعطاء رؤى ومقاربات عديدة للمشكلة. ولكن في الواقع له سلبيات تغطي تماماً على هذه الخاصية.

بالاستنباط يتم خلق واقعاً خيالياً من قطعة من الواقع. يمكن أن يكون هذا التفسير صحيح، الشيء الذي لا يشكل مشكلة، لكنه قد يكون خاطئاً وهنا يكمن الاشكال. ان عبارات الاستنباط قد تؤدي في بعض الأحيان الى سوء الفهم وردود فعل غير لائقة وقد تؤدي إلى أخطاء وحوادث تشغيلية.

كما يمكن أن

يكون للاستنباط

عواقب سلبية

في النصوص

الإعلامية، لذا

يستوجب أن

يكون الاستنباط

محدوداً أو غير

موجود تماماً.

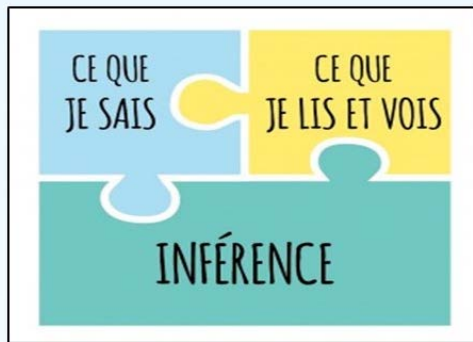
إن نجاح المؤسسة يرجع بالدرجة الأولى إلى نجاح العملية الاتصالية بشكليها الداخلي والخارجي، والتي تتم بين القائمين والمستخدمين أو مع مؤسسات أخرى. وهذا له تأثير مباشر على صورة المؤسسة، كما للاتصال الداخلي والخارجي أهدافاً سواء كان يتعلق بالقيادات العليا الإدارية أو بالنسبة للعاملين فيها. ان الاتصال عملية أساسية وحيوية في نقل البيانات والمعلومات بين جميع وحدات المؤسسة وبين المؤسسات الأخرى، والعمليات الإدارية مثل: التخطيط والتنظيم واتخاذ القرار والتنسيق والإشراف والمتابعة والرقابة والتقييم وكلها تتم عن طريق قنوات الاتصال المختلفة.

وبالرغم من أهمية الاتصال في المؤسسة إلا انها عملية غير بسيطة وسهلة إذ تعترضها عدة حواجز وعوائق قد تعرقل توجيه عملية الاتصال نحو الفعالية المبتغاة. ومن أهمها قد يكون ضعف القدرة على صياغة سهلة وواضحة لأفكار الرسالة وتحديد للأهداف المبتغاة منها مما يفتح العنان للمرسل اليه للشروع في إطلاق التأويلات. لذا استوجب أن تكون الرسالة واضحة من حيث الهدف ومن حيث استخدام الرموز والمصطلحات حتى لا تحتمل تفسيرات مختلفة وان تتناسب مع قدرة المستقبل اللغوية المختلفة.

وفي ذات السياق، يمكن أن تؤثر تجارب الحياة على التواصل بين الأشخاص. فكل شخص لديه تجارب الحياة الخاصة به التي يضعها في كل عملية اتصال لديه. كما يمكن للمستلم أحياناً أن يترجم رسالة ما بطريقة لم يقصدها المرسل وهذا كله من تأثير التجارب الشخصية على تجربة الاتصال بين الأشخاص.

### تعريف الاستنباط

إن فهم الخطابات (المسموعة والمرئية والمقروءة، الخ) عملية معقدة لا يمكن مساواتها بعملية فك التشفير. بل يتعدى الى العمل



## شروط صحة الاستنباط :

وهذا يؤدي الى التفسير الخاطئ الذي يمكن ان ينتج عنه سوء الفهم والنزاعات. التفسير هو حاجز نفسي للتواصل بين الأشخاص، وللقيام بذلك يجب ان يكون موضوعيا ودقيق.

كمحرر للرسالة، يجب أن يعلم المرسل أن كل مستقبل لديه "موسوعة شخصية"، أي ثروة من المعرفة العامة والثقافية واللغوية. وأن هذه "الموسوعة" تلعب دورًا رئيسيًا في فهم النصوص.

من خلال قراءة النص، يمكن للقارئ تفسير الرسالة بطريقة مختلفة عن الرسالة الاصلية. أو ما هو أسوأ: قد لا يكون لدى القارئ المعرفة لفهم الرسالة. وهذه سيناريوهات من المحتمل حدوثها إذا لم يقلل المرسل من مستوى الاستنباط في نصوصه إلى الحد الأدنى بحيث يكون لكل جملة تفسير واحد فقط ممكن.

### العوامل الإدراكية:

ان الفرد يميل الى رؤية وسماع ما هو مستعد لإدراكه فقط. فالفرد يهتم بالرسالة التي تأتي له بالأخبار التي تهمة او تتعلق بمصالحه. فليس كل ما تستقبله الحواس يتم ادراكه، وانما يقوم الفرد بالانتقاء من بين المعلومات العديدة والمتنوعة الخاصة بالمتغيرات التي تحيط به مجموعة اقل من هذه المعلومات. وهذا الانتقاء يعني ان ليس كل ما يراه الفرد يثير انتباهه. والانتقاء الإدراكي يعني ضمنا ان الافراد يختلفون فيما يدركوه من المعلومات التي تستقبلها حواسهم، فما ينتبه اليه فرد قد لا ينتبه اليه اخر. والمعلومات التي تعرض لفرد قد لا تعني له شيئا وقد تعني شيئا لفرد اخر بناء على اختلاف ما انتقاه كلا منهما.

وتؤثر هذه الفروق في تفسير الافراد للرسائل، أي ان الفرد يستلم الرسالة ويفسرها في ضوء تجاربه السابقة. كما ان هذه التجارب قد تخلق لدى الفرد اراء مسبقة حول ما سيقول الآخرون، وإذا كان صحيحا فانه يصعب على الفرد ان يستوعب اية رسالة تختلف عن آرائه المسبقة.

...

الاستنباط هو تقدير ما نعرفه عن الأشياء، لذلك فهو في مجال الاحتمالات بينما الحقائق تقترب من الحقيقة. أي بمعنى اخر ان الحقائق هي عناصر معلومات خارجية عنا بينما الاستنباطات هي عناصر معلومات من صنعنا.

لكي يكون الاستنتاج الصادر عن الاستنباط صحيحا، يجب ان يكون موضوع الاستنباط والمؤشر موجدان بالفعل في مكان حقيقي بشكل محسوس وغير قابل للنقض وان يكون

المؤشر ملازم

بصفة ثابتة للشئ

المراد استنباطه.

وبالتالي من معرفة

أحد هذه العناصر

كمؤشر يمكن

استنباط وجود

الآخر. وبدون هذا

التلازم الثابت، لا يمكن تأكيد بشكل لا ريب فيه معرفة الأشياء الغير مدركة مباشرة.

### التفسير والتأويل في الاتصال بين الأشخاص:

دون أدنى إدراك، يقوم الفاعلين في الاتصال بتقييم وتفسير جميع الإشارات اللفظية وغير اللفظية التي يتم تبادلها. فيتساءل الأشخاص عن معنى التعبيرات، النظرات، المظاهر، الابتسامات وما الى ذلك. ان تفسير هذه الإشارات هو الذي يحدد جودة ومعنى الاتصال.

وفي الأساس لا يوجد مستقبل سلبي حتى امام ملصقة او ومضة إشهارية، لان مستلم الرسالة يشارك كذلك في انشائها من خلال تفسيره وتأويله لمحتواها، أي بالمعنى الذي يعطيه للرسالة في سياق محدد.

قد يختلف التفسير عن المعلومة الواردة في الرسالة. كمثال الشخص الذي يرفض فرز قامته الذي يمكنه القول من خلال رؤيته للملصق " على اية حال، فان الصناعيين هم من يلوثون أكثر، وبالتالي يريدون تغطية ما لا يمكن تغطيته....»

وبالتالي قد يؤدي سوء التفسير والتأويل الى سوء الفهم وما يتولد منه

من

اختلافات

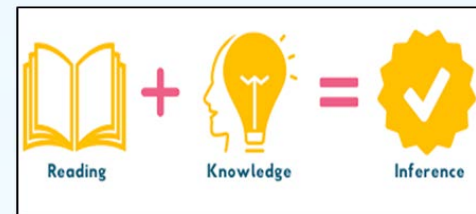
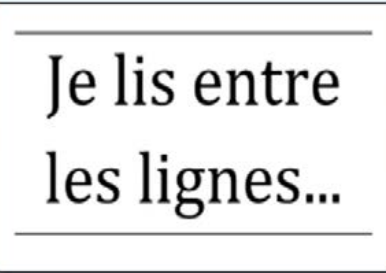
ونزاعات.

شروط

صحة

التفسير:

لتفسير المعلومات بشكل صحيح يجب تجنب استنباطها لان طريقة وكيفية تفسير المعلومات تتغير من شخص لآخر



السيدة سوفايل أيلي  
مسؤولة خلية الاعتماد  
الإيجاري

# الهجرة النبوية



-الإيمان أن محمدا ﷺ رسول الله.

-لا يسرقون ولا يزنون ولا يفسدون...

وعادوا إلى المدينة وأرسل معهم مصعب بن عمير أول سفير في الإسلام وحمله مهمة نشر الدعوة الإسلامية وتهيئة النفوس لاستقبال المهاجرين المسلمين.

وعاد بعد عام في موسم الحج ومعه واحد وسبعون رجلا وامرأتان هن: نسيبة بنت كعب (أم عمارة) و أسماء أم عمرو (من بني سلمة) ، فكانت بيعة العقبة الثانية، وأهم الملاحظات حول هذه البيعة ما يلي:

اختيار المكان: العقبة.

اختيار الزمان: موسم الحج، الليل فهو ستار آمن.

الرقابة: كلف بها أبو بكر الصديق وعمر بن الخطاب.

حضر البيعة الرسول ﷺ مع عمه العباس وهو مشرك، ومصعب بن عمير مع وفده.

افتتح المجلس العباس وقال: [يا معشر الخزرج والأوس! إن محمدا منا حيث علمتم أنه في عز ومنعة، وقد أباي إلا الانقطاع إليكم، فإن كنتم وافقون له بما دعوتموه ومانعوه فأنتم وذلك، وإن كنتم ترون أنكم مسلموه فمن الآن فدعوه فإنه في عز ومنعة].

فقال الأنصار: [لقد سمعنا ما قلت، تكلم أنت يا رسول الله... وخذ لنفسك ولربك ما أحببت]، فتلا رسول الله ﷺ قرآنا ورغبهم في الإسلام، ودعاهم إلى الطاعة في السراء والضراء، في المنشط والمكره، والإنفاق في سبيل الله، والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، ثم قال: (...تمنعوني مما تمنعون منه نساءكم وأبناءكم)، فأمسك البراء بن معمر يد رسول الله ﷺ فقال: [نعم! والذي بعثك بالحق نبيا لنمنعك مما تمنع منه أُرنا (نساءنا) فنحن والله أبناء الحروب ورثناها كإبراهيم عن كابر] فقاطعته أبو الهيثم رضي الله عنه فقال: [يا رسول الله! إنا بيننا وبين الرجال حبالا وإنا قاطعوها، فهل عسيت إن نحن فعلنا ذلك ثم أظهرك الله أن ترجع إلى قومك وتدعنا؟] فابتسم النبي ﷺ وقال: (بل الدم الدم، والهدم الهدم، أنا منكم وأنتم مني، أحارب من حاربتهم وأسالم من سالمتم)، تكلم العباس بن عباد الأنصاري فقال: [أندرون على ما تبايعون هذا الرجل؟ تبايعونه على حرب الأحمر والأسود (العرب والعجم)] فقال الأنصار: [فمالنا بذلك؟] قال ﷺ: (الجنة)، فقالوا: [ابسط لنا يدك نبايعك]، فتمت بيعة العقبة الكبرى، وقال ﷺ: (أخرجوا منكم اثني عشر نقيبا)، فأخرجوا منهم تسعة من الخزرج منهم: أسعد بن زرارة، سعد بن الربيع، عبد الله بن رواحة، البراء بن معمر، عباد بن الصامت... وثلاثة من الأوس وهم: أسد بن حضير، سعد بن خيثمة، رفاعة بن عبد المنذر.



## طريق الهجرة النبوية



الهجرة النبوية حدث عظيم في تاريخ الإسلام، وبه ابتدأ التقويم التاريخي الهجري عند المسلمين، وأول من اتخذ تاريخا أمير المؤمنين عمر بن الخطاب بعدما استشار الصحابة في ذلك. هاجر الرسول ﷺ بعد الأذى الشديد الذي تلقاه هو والمسلمون من أهل قريش، ففروا بدينهم تاركين الوطن والأهل والمال، فالدين أعلى ما يملك المؤمن.

### أولا: مقدمات الهجرة (الإعداد للهجرة)

كان الرسول ﷺ يعرض نفسه على القبائل منها: قبيلة كندة وبني حنيفة وبني عامر...، وكان يتحين لذلك الفرص فوجد في موسم الحج غايته فأخذ يدعو العرب لرسالته، وفي العام العاشر للبعثة وقد عليه سبعة من الخزرج وقد آمنوا به فدعاهم الرسول ﷺ أن يعودوا بعد عام ومعهم آخرون، وفي العام المقبل وافى موسم الحج اثنا عشر رجلا (تسعة من الخزرج على رأسهم أسعد بن زرارة، وثلاثة من الأوس على رأسهم أبو الهيثم)، لاقاهم الرسول ﷺ في العقبة في ضواحي منى ليلا فبايعوه وسميت بيعة العقبة الأولى (بيعة النساء)، من أهم بنود البيعة ما يلي:



بعد أربعة أيام وصل الرسول ﷺ إلى المدينة المنورة بيوم الخميس، فبنى أول مسجد في الإسلام قباء الذي شرفه الله بالذكر في قرآنه: ﴿...لَمَسْجِدٍ أُسِّسَ عَلَى التَّقْوَى مِنْ أَوَّلِ يَوْمٍ أَحَقُّ أَنْ تَقُومَ فِيهِ فِيهِ رِجَالٌ يُحِبُّونَ أَنْ يَتَطَهَّرُوا وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُطَهَّرِينَ﴾ [سورة التوبة، الآية 108].

مشركا ولكنه كان عارفا بالطريق. اختيار الطريق غير المؤلف: اتجه جنوب مكة رغم أن طريق المدينة شمالا ابتعادا عن طريق قوافل التجار.

**رابعاً: استقبال الأنصار رسول الله ﷺ**  
خرج الأنصار مستقبليين الرسول ﷺ مرددين النشيد الخالد: "طلع البدر علينا" حرصت كل قبيلة من الأنصار على استضافة المصطفى ﷺ... فقال عن ناقته: (دعوا فإنها مأمورة) فبركت الناقة بمرصد لغلّامين يتيمين هما سهل وسُهَيْل ابني رافع بن عمرو، يكفلهما أسعد بن زرارة. ولقد كان الموضع الذي اختاره النبي ﷺ لبناء مسجده.

ترك علي بن أبي طالب ينام في مكانه تمويها ولرد الودائع لأصحابها. خروج الرسول ﷺ وصاحبه مشيا على الأقدام. مشاركة أسماء بنت أبي بكر الصديق إذ كانت تحمل لهما الزاد وهما بغار ثور، رغم أنها كانت حاملا في شهرها السابع إلا أنها تكبدت المشاق سائرة على قدميها... ولم يكن أحد يشك في مساهمتها في تيسير الهجرة. صعود عبد الله بن أبي بكر كل ليلة إلى غار ثور لنقل أخبار مكة إلى النبي ﷺ. الاستعانة براح لأبي بكر عامر بن فهيرة إذ كان يسير بأغنامه لإعفاء الأثر.

**خلاصات**  
1. حماية العقيدة والهجرة من أجل ذلك، فلا قيمة للوطن والمال والأهل إذا كانت العقيدة مهددة، قال تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ تَوَقَّاهُمُ الْمَلَائِكَةُ ظَالِمِي أَنفُسِهِمْ قَالُوا فِيمَكُنْتُمْ قَالُوا كُنَّا مُسْتَضْعَفِينَ فِي الْأَرْضِ قَالُوا أَلَمْ تَكُنْ أَرْضَ اللَّهِ وَاسِعَةً فَتُهَاجِرُوا فِيهَا فَأُولَئِكَ مَأْوَاهُمْ جَهَنَّمَ وَسَاءَتْ مَصِيرًا﴾ [سورة النساء، الآية 97].  
2. التضحية من أجل العقيدة والصبر على الابتلاء، ولقد ضرب المهاجرون المثل الصادق في ذلك: أسماء بنت أبي بكر الصديق، مصعب بن عمير، علي بن أبي طالب، عبد الله بن أبي بكر...  
3. حسن التخطيط واتخاذ الأسباب.

لما خرج الرسول ﷺ ودع مكة قائلا: (إني لأخرج منك، وإني لأعلم أنك أحب بلاد الله إلى الله، ولولا أن أهلك أخرجوني منك ما خرجت).  
لما لم يجد الكفار الرسول ﷺ في فراشه حيث وجدوا عليا كرم الله وجهه انطلقوا صوب الأنحاء يبحثون عنه ويعلنون العطايا لمن يأتيهم به حيا أو ميتا.  
وصل المشركون إلى فم غار ثور حيث كان يتخفى الرسول ﷺ وصاحبه، بعد أن اجتهد واتخذ جميع الأسباب والاحتياطات للملاذ، خاف أبو بكر الصديق على صاحبه فقال: [لو أن أحدهم نظر إلى قدمه لرأنا]، فأجابته النبي الرسول ﷺ الواصل من ربه قائلا: (يا أبا بكر ما ظنك باثنين الله ثالثهما، لا تحزن إن الله معنا) فقد استحضر معية الله تعالى، فكما يقول ابن عطاء الله السكندري: [من وجد الله فمادنا فقد]، وأنزل الله سكينته عليهما، قال تعالى: ﴿إِلَّا تَتَصَرَّوهُ فَقَدْ نَصَرَهُ اللَّهُ إِذْ أَخْرَجَهُ الَّذِينَ كَفَرُوا ثَانِينَ إِذْ هَمَّ فِي الْعَارِ إِذْ يَقُولُ لِصَاحِبِهِ لَا تَحْزَنْ إِنَّ اللَّهَ مَعَنَا فَأَنْزَلَ اللَّهُ سَكِينَتَهُ عَلَيْهِ وَأَيَّدُهُ بِتُورٍ لَمْ تَرَوْهَا وَجَعَلَ كَلِمَةَ الَّذِينَ كَفَرُوا السُّفْلَى وَكَلِمَةَ اللَّهِ هِيَ الْعُلْيَا وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ﴾ [التوبة، الآية 40].

4. الأخوة الصادقة بين الأنصار والمهاجرين الذين شرفهم الله بالذكر في كتابه: ﴿وَالسَّابِقُونَ الْأَوَّلُونَ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ وَالْأَنْصَارِ وَالَّذِينَ اتَّبَعُوهُمْ بِإِحْسَانٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ وَأَعَدَّ لَهُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَدًا ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ﴾ [سورة التوبة، الآية 100].  
5. حب الصحابة للنبي ﷺ وترجمة هذا الحب عمليا.  
6. عدم الغفلة عن العناية الإلهية في الهجرة النبوية، قال تعالى ﴿وَمَا جَعَلَهُ اللَّهُ إِلَّا بُشْرَىٰ وَلِتَطْمَئِنَّ بِهِ قُلُوبُكُمْ وَمَا النَّصْرُ إِلَّا مِنْ عِنْدِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ﴾ [سورة الأنفال، الآية 10].

## ثانياً: التخطيط للهجرة

قال صلى الله عليه وسلم للصحابة: (إن الله قد جعل لكم إخوانا ودارا تأمنون بها)، فخرج الصحابة ليلا خفية أرسالا (جماعات) وكان أول مهاجر قدم المدينة أبو سلمة بن عبد الأسد...

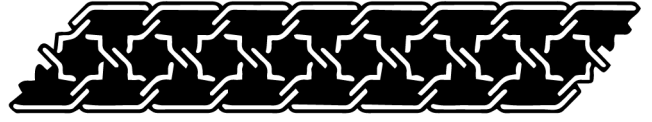
خرج عمر بن الخطاب رضي الله عنه مجاهرا وفي النهار فقد طاف بالكعبة وصلى خلف مقام إبراهيم عليه السلام وتحدى الكفار قائلا: [شاهت الوجوه، إني مهاجر إلى المدينة، فمن يرد أن تبكي أمه، ويتيمم أولاده، وتترمل زوجته، فليتبعني خلف هذا الوادي].  
لم يكن عمر بن الخطاب أشجع من الرسول صلى الله عليه وسلم بهجرته المعلنة، لكن تصرفه ذلك كان تصرفا شخصيا، أما الرسول صلى الله عليه وسلم فقد كان عمله عملا تشريعيًا وتعليميًا لأُمَّته لأسلوب التخطيط.

هاجر جميع الصحابة ولم يبق في مكة إلا الرسول صلى الله عليه وسلم وأبو بكر الصديق رضي الله عنه وعائلتهما، استأذن أبو بكر في الهجرة فقال له صلى الله عليه وسلم: (لا تعجل لعل الله يجعل لك صاحباً).  
أذن الله تعالى لرسوله الكريم أن يهاجر فجاء إلى أبي بكر فقال له: (أذن لي ربي بالهجرة)، فقال له أبو بكر: [الصحبة يا رسول الله] فرد عليه: (الصحبة)، قالت عائشة أم المؤمنين رضي الله عنها: [رأيت أبا بكر يبكي من الفرح].

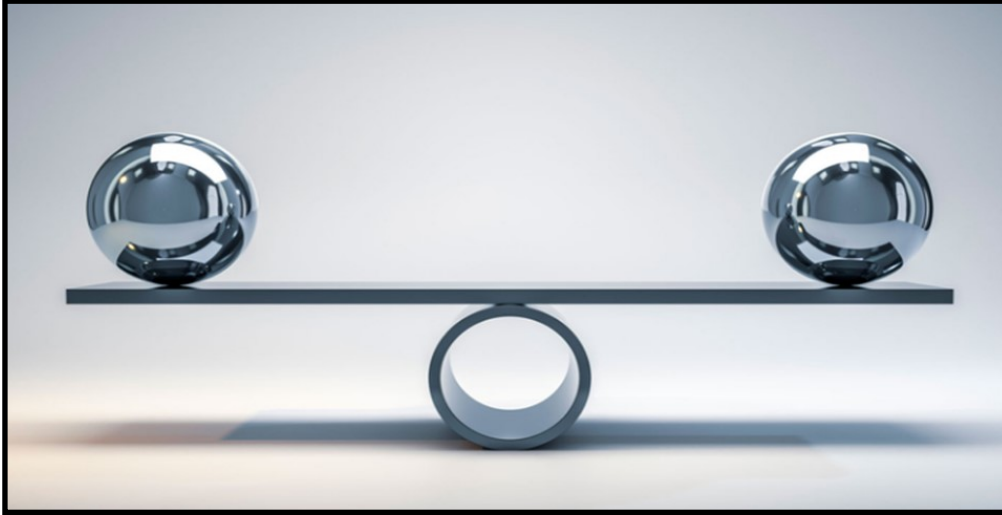
اجتمع الكفار في دار الندوة وأجمعوا أمرهم أن يختاروا من كل قبيلة قتي شجاعا يضربون رسول الله صلى الله عليه وسلم ضربة رجل واحد، فيتفرق دمه فلا يستطيع بنو هاشم أن يثأروا له.  
باستقراء وقائع مقدمات الهجرة نستنتج ما يلي:

حسن اختيار الوقت: ليلا، والليل ستار آمن. اختيار الدليل وهو عبد الله بن أريقط كان

## ثالثاً: الوصول إلى قباء



## Banking, the right balance between business and risks :



السيد : عشاش حمزة  
مدير إدارة الرقابة الدائمة

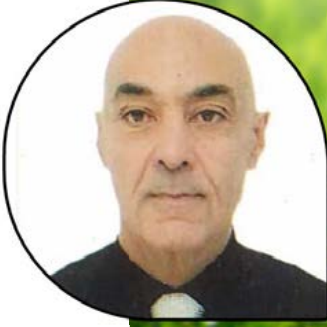
Banking is an essential aspect of the economy, and it involves the business of accepting money from savers or depositors and giving out loans to borrowers. Therefore, banks have to identify the right balance between business and risk to ensure that they remain profitable but also remain responsible in their lending practices. Banks exist to make money, and they do so by investing in loans and other financial instruments. However, a bank that takes on too much risk may experience financial difficulties, leading to insolvency. Therefore, banks need to be cautious in their lending practices while still offering customers attractive investment options.

One of the ways banks maintain the balance between business and risk is by ensuring they have adequate capital reserves. Capital reserves are an emergency fund that banks keep in case of unexpected losses. Capital reserves reduce the risk of a bank becoming insolvent, even during times of financial crisis. Banks must maintain an adequate amount of capital reserves, as dictated by regulatory requirements. Additionally, they must ensure they have ample liquidity, which is the ability to convert assets into cash. A bank with high liquidity can still ensure customer borrowing needs are met while having enough funds to pay depositors in case of a run on the bank.

Another way banks ensure the balance between business and risk is through risk management practices. Risk management practices are policies and procedures that banks implement to mitigate risks. Banks can mitigate risks by diversifying their portfolios to lower risks, setting limits on customer borrowing, and ensuring customer creditworthiness through credit checks. Additionally, banks can engage in stress testing to ensure they have enough resources to survive during periods of economic distress.

To conclude, banking requires the right balance between business and risk to remain profitable while still maintaining responsible lending practices. Banks must have adequate capital reserves and liquidity to reduce the risk of insolvency. Additionally, they must implement risk management practices to mitigate risks. Banks serve as essential intermediaries between savers and borrowers, thus providing a much-needed financial service in any economy. By understanding the balance between business and risk, banks help to ensure a robust and stable economy.

# الحياة ليست كلها مسرات



بقلم السيد : أحمد بوحاجب  
مندوب متعدد المهام  
خلية التسويق والاتصال



في العطاء و المنع، القسم الأول منهم يسلم بما أعطاه ربنا إياه ففنع به فهو بهذا مرتاح داخليا و القسم الثاني يسخط و يشغل نفسه لماذا اعطى الله اخرين دونه فتنتزع منه الطمأنينة و السكينة و يحصد بذلك الحسرة و الاضطراب طوال حياته فلا يشبع ابدا لان قلبه جائع و كل ما يراه يحسبه له. الله يعطي بحكمة و يمنع بحكمة وليس عبثا. فمن سره ان يستريح في الدنيا فلينظر الى ما هو دونه و من سره ان يسعد في الآخرة فلينظر الى ما هو اتقى منه. و لكي اضع نفسي واخواني في الصورة، أتدرى ما هو الدعاء المفضل، والذي يكاد يكون الوحيد، لمرريض بقصور في الكلى، هو ان يشبع من شرب الماء، لان المريض بالكلية لا يستشعر بنعمة الشبع من الماء. وما نمر به في هذه الأيام التي تلفح فيها الشمس اجسامنا الا فرصة لشكر الله عن الأيام الخوالي التي كنا نستمتع فيهم بالهواء المنعش رغم حلول فصل الصيف. فالحمد لله من قبل و من بعد و الى الابد.



الحياة ليست كلها مسرات بل مطبات أيضا حتى يمكننا تذوق الفرح حين يأتي وان نعرف قيمة السعادة. فقد خلق الله الانسان و امده بكل وسائل العيش واذل له الوحوش و الطبيعة و أخصه من دون المخلوقات جميعها بالعقل الذي يصنع المستحيل. كما ابتلى الله ايضا بعضنا ببعض فأمد هذا و منع اخر، و قدر رزق هذا و أوسع عن اخر، حتى تستقيم الحياة. فلو خلقنا الله جميعنا اثرياء لما احتاج أحد لأخر، و لما كان للحياة من طعم، و ان جعلنا جميعا فقراء لما ساعد الواحد الاخر. فوجود الفقير و الغني سنة من سنن التدافع التي بواسطتها تستمر الحياة و يكون لها طعم و غاية. فتبارك الله أحسن الخالقين.

. والله يحاسب الناس بالعدل و عطاؤه لفلان او إعلان ليس مجاملة له و منعه لرزق عن اخر ليس احتقارا له بل لأننا كلنا ممتحنون في هذه الدنيا، اما نمتحن بسراء فنشكر و اما بضراء فنرضى بما قسمه الله لنا. فاذا استيقظت صباحا بعافية فكن على يقين ان غيرك لا يستطيع النهوض لأنه مبتلى في جسده. قال ابن عطاء الله السكندري مقولة: ربما اعطاك الله فمنعك و ربما منعك فأعطاك. أي ربما حين يعطيك من فضله تشغل عن ذكر الله و لا تشكر نعمته فيكون بذلك قد منعك، و حين يمنحك فهو بهذا يفتح لك باب الرجوع اليه بان تستغفره و تدعوه فيكون بذلك قد اعطاك حين منعك. فلا تتطلع الى الناس و الى ما اعطاهم الله من نعم، كم عند فلان و كم عند فلان؟! يقول الله تعالى في محكم التنزيل مخاطبا نبينا صلى الله عليه وسلم في سورة الحجر الآية 88: -لَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ إِلَىٰ مَا مَتَّعْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْهُمْ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ و اخفض جناحك للمؤمنين- فالله عدل حين يقضي و كريم حين يعطي. فالناس قسمان في التعامل مع قانون الله





محمد  
صلى الله عليه وسلم  
وَأَنْتَ لِعَلَى خَلْقٍ عَظِيمٍ



بقلم السيد : ياسر عبد العزيز حجاز.  
مكلف بتسيير التمويلات العقارية

## إلا رسول الله ﷺ

الكاربيبي، أبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ حصرت في شعب أبي طالب ، و منعت من دخول مكة و يوم الهجرة عند خروجك من مكة لم تخرج حتى أديت الأمانات إلى أهلها و وصيت عليا رضي الله عنه عن الأمانات و قلت "وَاللَّهِ إِنَّكَ لَخَيْرُ أَرْضِ اللَّهِ، وَأَحَبُّ أَرْضِ اللَّهِ إِلَى اللَّهِ، وَلَوْلَا أَنِّي أُخْرِجْتُ مِنْكَ مَا خَرَجْتُ." و يوم فتح مكة دخلتها من أعلاها من "كداء"، مطأئ الرأس تواضعاً وخاضعاً لله تعالى ، و عفوت على المشركين الذين أخرجوك ،

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ خرجت إلى قبيلة ثقيف ماشيا على الأقدام و داعيا إلى الله فرجمت في الطائف مسيرة ثلاث أميال بالحجارة حتى أتدمت رجلاك وزيد بن حارثة رضي الله عنه يقيك بنفسه حتى جرح في رأسه ، فلما اطمئنت من ذهابهم ، دعوت الله تعالى و رضيت به ، فجانك غلام يقال له عدّاس بعنّب ، فلما سمعك تقول : "بسم الله الرحمن الرحيم" قبل الاكل، نظر في وجهك الشريف ثم قال : والله إن هذا الكلام ما يقوله أهل هذه البلاد ، فقال له محمد ﷺ: ومن أين أنت يا عدّاس؟ وما دينك؟ قال : أنا نصراني من أهل نينوى، فقال : من قرية الرجل الصالح يونس بن متى؟ فقال له عدّاس : وما يدريك ما يونس بن متى؟ فقال: ذلك أخي كان نبياً وأنا نبي ، فأسلم عدّاس، وأكبّ عليك يقبل رأسك ويديك وقدميك ، فكان عداس هو مكسب الطائف ، و خرج بعدها بزمن من الطائف من نصر هذا الدين من العلماء و الصالحين .

فذاك يارسول الله ، بأبي أنت و أمي يارسول ﷺ ، قبل مبعثه صلى الله عليه و سلم كانت قريش إذا ذهب أو جاء يقولون جاء الأمين، و ذهب الأمين و كان يلقب بالصادق الأمين ، و عند بعثته ونشره للدين الإسلامي وصف صلوات ربي وسلامه عليه بالكاهن ، الشاعر و المجنون إلا أن الله تعالى قال في سورة الحجر : "فَاصْدَعْ بِمَا تُؤْمَرُ وَأَعْرِضْ عَنِ الْمُشْرِكِينَ (94) إِنَّا كَفَيْنَاكَ الْمُسْتَهْزِئِينَ (95)" ، و قالت زوجته السيدة خديجة رضي الله عنها عندما خشي على نفسه في خلوته في غار حراء عند نزول الوحي : "كَلَّا، أَبْشِرْ، فَوَاللَّهِ لَا يُخْزِيكَ اللَّهُ أَبَدًا؛ إِنَّكَ لَتَصِلَ الرَّحْمَ، وَتَصْدُقَ الْحَدِيثَ، وَتَحْمِلَ الْكَلَّ، وَتَقْرِي الضَّيْفَ، وَتُعِينُ عَلَى نَوَائِبِ الْحَقِّ"،

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ رغم الإغراءات و المزايا التي قدمها لك المشركون لترك الدين ، قال لهم رسول الله ﷺ لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في يساري على أن أترك هذا الأمر ما تركته حتى يُظهره الله، أو أهلك دونه!

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ ، في بداية الدعوة كنت تعلم كبار الصحابة وأوائل المسلمين القرآن وشرائع الإسلام، في دار الأرقم بن أبي الأرقم بعيدا عن أعين المشركين وهي الدار التي كان رسول الله ﷺ يجلس فيها مع الصحابة يقيمون صلاتهم، حتى تكاملوا أربعين رجلاً ثم خرجت جهرا بالدعوة إلى الله تعالى و كنت تقول "لِيُبْلَغَنَّ هَذَا أَمْرُ مَا بَلَغَ اللَّيْلُ وَالنَّهَارُ، وَلَا يَتْرِكُ اللَّهُ بَيْتَ مَدْرَ وَلَا وَبَرَ إِلَّا أَدْخَلَهُ اللَّهُ هَذَا الدِّينَ، بَعْرَ عَزِيزٍ أَوْ بَدْلَ ذَلِيلٍ، عَزَا يُعْزُّ اللَّهُ بِهِ الْإِسْلَامَ، وَذُلَا يُذِلُّ اللَّهُ بِهِ الْكُفْرَ" ، و الحمد لله اليوم وصل الإسلام وبنيت مساجد حتى في القطبين الشمالي و الجنوبي و في جزر

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ بلّغت الرسالة، وأديت الأمانة، ونصحت الأمة، وكشف الله بك الغمة، وجاهدت في الله حق جهاده حتى أتاك الله اليقين،  
فَاللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ فِي الْأَوَّلِينَ وَالْآخِرِينَ، وَفِي  
الْمَلَأِ الْأَعْلَى إِلَى يَوْمِ الدِّينِ



بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ ، عند هجرتك و احتمائك في غار ثور مع الصديق أبو بكر رضي الله عنه من صنديد قريش ليفتكوا بكما ، قال أبو بكر رضي الله عنه:يا رسول الله ﷺ لو نظر أحدهم إلى قدميه لأبصرنا، لأننا في الغار تحته، فقال رسول الله رغم خطورة الموقف : «ما ظنك باثنين الله ثالثهما» وقال: ( لا تحزن إن الله معنا )، فجاهما الله تعالى ، رأيكم بجيش و طائرات و دبابات و الله لا و ألف لا ، بل بجنود لم يروها وقيل عند رأيت المشركين لعش الحمامتين المباركتين و نسيج العنكبوت على الغار بإذن الله تعالى ولو أدرجهم خائبين ، فأذلهم الله تعالى و أقصم ظهور الشرك و المشركين ،

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ ، عندما جعل كفار قريش دية لمن يقتلك أو يأسرك ، فلحق بكما سراقه بن مالك المدلجي بفرسه و رمحه ، حتى إذا سمع قراءة رسول الله ﷺ وهو لا يلتفت، وأبو بكر يكثر الالتفات، ساخت يدا فرسه في الأرض، حتى بلغته الركبتين، حتى أنقذه النبي ﷺ و أعطاه كتاب و وعده بسواري كسرى عظيم الفرس و أسلم سراقه بعدها ، و تحققت نبوءة الرسول ﷺ فليس سراقه سواري كسرى بن هرمز وهو شيخ كبير في عهد الخليفة الفاروق رضي الله عنه ،

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ ، رغم الصعاب و ما مر عليك في عام الحزن ، الغزوات ، موت أبنائك و عمك حمزة بن أبي طالب رضي الله عنه و ماحدث لك في غزوة أحد ، إلا أنك ما تركت هذا الدين ، و واسيت طفلا فطيم في عصفور مات له ، وكان يقول له ﷺ : يا أبا عمير ! ما فعل النغير

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ ، في غزوة حنين عندما تولى المسلمين في المعركة ، كنت القدوة و أول من ثبت في الغزوة و قلت (أنا النبي لا كذب، أنا ابن عبد المطلب)، ومعنى قوله ﷺ: أي: أنا النبي حقاً، فلا أفر ولا أزول وسينصرني الله تعالى كما وعدني حقاً ، وأمر عمه العباس الذي كان صيتاً يسمع صوته لعدة أميال بأن يصرخ باسم الأتصار وأصحاب شجرة الرضوان خاصة لأنهم العمود الفقري للجيش فانتصر المسلمين حينها بإذن الله ،

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ ، من معجزاتك أنك ضربت صخرة كبيرة قبل غزوة الخندق كانت عائقاً للمسلمين فتصدعت وبرقت منها برقة مضيئة فتقدم الرسول الكريم ﷺ من الصخرة و قال : " الله أكبر .. قصور الشام ورب الكعبة " ثم ضربت ضربة أخرى ، فبرقت ثانية ، فقلت : " الله أكبر .. قصور فارس ورب الكعبة " ، و فتحت هذه الأماكن جميعها بإذن الله تعالى ،

بأبي أنت و أمي يارسول الله ﷺ ، يوم القيامة كل الناس تقول نفسي نفسي إلا رسول الله ﷺ يقول أمتي أمتي ، و ضحيت في عيد الأضحى لجميع فقراء أمتك ، و قد روى الإمام أحمد من حديث أبي جمعة - رضي الله عنه - قال: تغدينا مع رسول الله صلى الله عليه وسلم، ومعنا أبو عبيدة بن الجراح، فقال: يا رسول الله، أحد منا خير منا؟ أسلمنا وجاهدنا معك، قال: نعم، قوم يكونون من بعدكم، يؤمنون بي ولم يروني .

## سلسلة مصطلحات محاسبية من منظور إسلامي

مدى تحقيق القيمة العادلة للمقاصد الشرعية في تحديد  
وعاء زكاة شركات الأموال

بمقدم الدكتور: محمد الساسي بن عمران بالنور



هدفت الدراسة إلى الوقوف على مدى تحقيق القيمة العادلة لمقاصد الشريعة الإسلامية في تحديد وعاء زكاة شركات الأموال، من خلال التطرق إلى ماهية القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة من جهة، وإلى محاسبة زكاة شركات الأموال من جهة أخرى، تم تطبيق هذه الدراسة على مؤسسة مالية. ومن أجل إعطاء صورة واضحة حول الموضوع، كان في تقديري أن نقسمه إلى أجزاء ليست بالكثيرة، نتناولها في الأعداد المتلاحقة إن شاء الله.

### توطأة

تميز الفكر المحاسبي بخاصيتين متلازمتين هما الاستمرارية والتغيير، فالأولى كان لها الأثر البالغ في تكوين أفكار وطرق وقواعد توجه وتقوم العمل المحاسبي، هذا التراكم المعرفي الذي كان مصدره الممارسات المحاسبية تجسد فيما بعد في صورة مبادئ وفروض محاسبية تعارف عليها، أما الخاصية الثانية المتمثلة في التغيير فعكست الطبيعة الديناميكية للمحاسبة من خلال تفاعلها مع محيط متغير وحركي إلى درجة كبيرة، غير أن هذا التغيير الذي ميز المحاسبة اتصف بالبطء في مواكبته للتغيرات الخارجية التي تعمل فيها المنشأة الاقتصادية، ونذكر من هذه التغيرات ظهور الثورة الصناعية وانتشار الشركات المساهمة، الأمر الذي أدى إلى الاهتمام بالمحاسبة مهنيًا وأكاديميًا، ثم أصبح ينظر لها كنظام للمعلومات يستمد مدخلاته المتمثلة في البيانات من البيئة المحيطة به من أحداث وعمليات تشهددها المؤسسة، ويقدم مخرجاته في شكل معلومات يستفيد منها مستخدمي القوائم المالية الذين توسعت رقعتهم خاصة بعد تطور الأسواق المالية والابتكارات في الأدوات المالية مما أدى إلى ظهور بعض المشكلات المحاسبية حيث أضحت بعض المبادئ المحاسبية التي كان متعارف عليها لا تلبى حاجات مستخدمي المعلومات المالية.

من هذه المشكلات نذكر مشكلة القياس المحاسبي المبني على مبدأ التكلفة التاريخية الذي يقوم على فرض ثبات وحدة النقد ويتجاهل التغيرات في الأسعار التي تحدث عبر الزمن، وهو ما أثر على مستوى ملائمة المعلومات المحاسبية التي ينتجها النظام المحاسبي، هذا الأمر أثار حفيظة الهيئات المحاسبية لاقتراح نموذج بديل في القياس المحاسبي سمي بنموذج القيمة العادلة في محاولة منها لتفادي عيوب نموذج التكلفة التاريخية،

### السيرة الذاتية المختصرة

الاسم واللقب : محمد الساسي بن عمران بالنور  
تاريخ ومكان الميلاد: 20 سبتمبر 1973 بالعفرون - ولاية البليدة - الجزائر -  
الجنسية: جزائرية  
الحالة الاجتماعية : متزوج وأب لخمسة أولاد  
العنوان : ص.ب 11 بلدية كوينين ولاية الوادي - الجزائر -

- ◆ حاصل على شهادة الدكتوراه تخصص محاسبة وتدقيق من جامعة سطيف 1 سنة 2018 بدرجة مشرف جدا مع التوصية بالنشر؛
- حاصل على شهادة المصرفي الإسلامي معتمد DIB من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية CIBAFI سنة 2019م؛
- ◆ حاصل على دبلوم الصيرفة الإسلامية DIB من الامتثال للمالية الإسلامية بتونس سنة 2018 م؛
- ◆ حاصل على شهادة مدقق ومراقب شرعي معتمد CSAA من AAOIFI سنة 2022 م؛
- ◆ حاصل على شهادة إدارة وتحليل مخاطر الائتمان المصرفي الإسلامي سنة 2015م؛
- ◆ حاصل على دبلوم الذاكرة الخارقة *Sharper Memory Diplôme* من البطولة العربية للذاكرة، فيفري 2018 م؛
- ◆ حاصل على شهادة *Memory Given Meaning* من بطولة الذاكرة للمحترفين سنة 2018 م؛

### المهام والوظائف الإدارية:

شريك مؤسس في شركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م سنة 2001م  
المدير المالي لشركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م من سنة 2003م إلى سنة 2015م  
مستشار مالي لشركة بالنور للصناعة والخدمات ذ.م.م من 2016م إلى يومنا هذا؛

أستاذ بجامعة الوادي سنتي 2016م، 2017م؛

أستاذ قسم المحاسبة والمالية بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة البليدة 2 سنتي 2019م و2020م؛

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة ال وادي من سنة 2021م إلى يومنا هذا؛

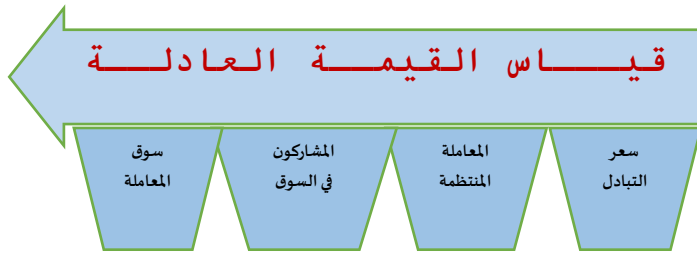
## سلسلة مصطلحات محاسبية من منظور إسلامي

### القياس المحاسبي ومفاهيم المحافظة على رأس المال

#### ثانياً: مرتكزات القيمة العادلة

قياس القيمة العادلة يقوم على أربع مرتكزات أساسية، وهي سعر التبادل، المعاملة المنتظمة، المشاركون في السوق، سوق المعاملة، حيث أن مدى موثوقية القياس وفق القيمة العادلة يرجع إلى مدى توفر هذه المرتكزات فكلما توفرت بشكل كبير زادت درجة الموثوقية في المعلومة المالية المقاسة وفق القيمة العادلة، وهذا الشكل يلخص ذلك:

#### الشكل رقم (01): مرتكزات القيمة العادلة



المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على IFRS13.

**سعر التبادل:** وهو السعر الذي يمكن الحصول عليه من خلال عملية البيع أو التبادل وحسب IFRS13 فإن القيمة العادلة تحدد على أساس فكرة سعر الخروج نتيجة لبيع أحد الأصول أو المدفوع لتسوية أحد الالتزامات من معاملة تبادل افتراضية في تاريخ القياس من وجهة نظر أحد المشاركين في السوق وهو المستحوذ على الأصل أو المدين بالتزام، ويحدد المعيار سعر التقييم بـ "سعر الخروج"، "EXIT PRICE" فالقيمة العادلة هي تحديد السعر الذي يمكن الحصول عليه مقابل بيع الأصل أو دفعه لتسوية الالتزام في تاريخ القياس، ويجب أن يكون السعر المحدد عند تاريخ قياس القيمة العادلة السعر الحالي عند الاقتناء أو عند نهاية تاريخ تقييم الدورة الجارية.

**المعاملة المنتظمة:** يتم التبادل من خلال معاملة منتظمة، والتي تحصل من خلال بذل العناية الواجبة، وليس من خلال البيع الإجباري أو الصفقات الاضطرارية، وتعرف المعاملة المنتظمة بأنها معاملة يفترض أن تعرض على السوق لفترة ما قبل تاريخ القياس لإتاحة الفرصة للأنشطة التسويقية المعتادة والمألوفة للمعاملات التي تشمل تلك الأصول أو الالتزامات، وهي ليست معاملات إجبارية (على سبيل المثال، حالة التصفية).

حيث أن النموذج الجديد يأخذ في الحسبان التغيرات في الأسعار، وفي هذا الإطار أصدرت العديد من المعايير المحاسبية الأمريكية والدولية منها المعيار الأمريكي رقم (157)، والمعايير المحاسبية الدولية رقم (32)، (36)، (39)، (40) وكذلك معيار الإبلاغ المالي رقم (7)، وصولاً إلى معيار الإبلاغ المالي رقم (13) والذي يعتبر آخر معيار يعنى بقياس القيمة العادلة والذي ركز على كيفية وتاريخ القياس، وهو ما يتقاطع مع تحديد وعاء الزكاة في الشريعة الإسلامية الذي يقوم على القيم الجارية للأموال الزكوية وقت حلول الزكاة.

وبما أن المفاضلة بين نماذج القياس المحاسبي يتم على أساس جودة المعلومات المحاسبية التي يقدمها كل نموذج، هذه الجودة التي تبرز من خلال الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية لكل نموذج هذا من جهة، ومن جهة أخرى المقصد الشرعي في مجال المال والأعمال هو حفظ المال من ناحية كيفية كسبه وكيفية صرفه، وعليه نطرح إشكالية البحث المتمثلة في: **إلى أي مدى تسهم المعلومات المحاسبية المبنية على أساس القيمة العادلة في تحقيق المقاصد الشرعية في تحديد وعاء زكاة شركات الأموال؟**

وللإجابة عن هذا التساؤل قسمنا البحث إلى ثلاثة أجزاء، الجزء الأول سوف نوضح فيه ماهية القياس المحاسبي المبني على القيمة العادلة، وكذلك الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية التي توفرها القيمة العادلة، أما الجزء الثاني فسوف نبين فيه كيفية احتساب وعاء زكاة المؤسسات المالية، وأخيراً اسقاط ما جاء في الجزء النظري للدراسة على حالة مؤسسة مالية إسلامية.

#### الجزء الأول: ماهية القيمة العادلة

##### أولاً: تعريف القيمة العادلة

يعرفها مجلس معايير المحاسبة الأمريكية (FASB) بأنها "السعر الذي يتم الحصول عليه من أجل بيع الأصل أو السعر المدفوع من أجل تحويل التزام في معاملة منتظمة بين مشاركي السوق في تاريخ القياس (سعر البيع)".

وتعرف أيضاً بأنها "القيمة التي يمكن استلامها لبيع أصل أو دفعها لسداد التزام في تاريخ القياس لعملية اعتيادية منتظمة بين أطراف تتعامل في السوق في ظروف السوق الحالية، والقيمة العادلة يتم قياسها لأصل أو التزام معين، وعلى المنشأة عند قياس القيمة العادلة أن تأخذ بعين الاعتبار خصائص الأصل أو الالتزام إذا كان المشاركون بالسوق يأخذوا هذه الخصائص بعين الاعتبار وكذلك أي افتراضات عند تسعير الأصول والالتزامات بتاريخ قياس القيمة العادلة.

# مجموع فتاوى هيئة الرقابة الشرعية مصرف السلام



أولاً : باب المراجعة

**الاستفسار: التمويل مرابحة لعملية تحصيل مستندي  
(بوالص تحصيل)**

استفاد أحد المتعاملين من تمويل بالمراجعة من أجل استيراد قطع غيار، وشمل التمويل تسديد المصاريف الجمركية، وقد وصلت السلعة الميناء، لكن لا يمكن معرفة قيمة المصاريف الجمركية بصفة دقيقة إلا بعد جمركة السلعة، وعليه لن نتمكن من تحديد ثمن المراجعة إلا بعد ذلك، فهل يكون لنا أن نوكل المتعامل من أجل التخليص الجمركي للسلعة على أن نوقع عقد المراجعة مباشرة إثر ذلك حيث تتوافر لدينا قيمة المصاريف الجمركية ويمكن لنا إضافتها إلى الثمن، ومن ثم يكون تظهير سند الشحن في إطار الوكالة لا البيع بالمراجعة. نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها في المسألة.

**الجواب:**

" لا مانع شرعاً من توكيل المتعامل في التخليص على البضاعة نيابة عن البنك وتكون البضاعة لديه أمانة حتى يتم التوقيع على عقد بيع المراجعة بشرط عدم التصرف فيها قبل ذلك".

**الاستفسار: عملية تمويل بالمراجعة من أجل اقتناء عقار**

استفاد أحد المتعاملين من تمويل بالمراجعة من أجل اقتناء عقار، وعند تنفيذ العملية تبين للمصرف أن المتعامل كان له اتفاق سابق مع البائع الأصلي حيث قدم له هذا الأخير وعداً توثيقياً ببيع العقار محل التمويل بالمراجعة، ودفع له المتعامل عربوناً يقدر بـ 10% من قيمة العقار، فلما تبين للمصرف ذلك علق تنفيذ التمويل بالمراجعة، وطلب من المتعامل فسخ الاتفاق السابق بينه وبين البائع الأصلي، لكن المتعامل أعلم المصرف بأنه ليس ممكناً له وقد دفع العربون استرداده وفسخ الاتفاق وقد تصرف البائع في المبلغ المدفوع وهو مبلغ مهم، فهل يكون لمصرف مطالبة المتعامل مراجعة البائع الأصلي في اتفاقهم السابق فينحصر في الحقوق العقارية المقابلة للقيمة المدفوعة سابقاً باعتبارها تمثل 10% من قيمة العقار ومن ثم من العقار ذاته، فينحصر الاتفاق السابق في هذه المساحة من العقار، ويتفق المصرف مع البائع الأصلي على شراء المساحة المتبقية ويوقعان عقد الشراء عليها، ثم يتم بيعها مرابحة للمتعاملاً؟

وردت الفاتورة النهائية في إطار عملية مرابحة مرتبطة بتحصيل مستندي خطأ باسم المتعامل وذلك حسب تصريحاته وتوضيحاته حيث أكد أن المورد علم بأن العملية تمت في إطار المراجعة ومن ثم فهو على معرفة بمقتضياتها، ويؤكد ذلك ورود بقية مستندات الشحن باسم المصرف، (سند الشحن، شهادة المنشأ، شهادة الجودة) أضف إلى أنه قد طلب من المورد تصحيح الفاتورة وإرسالها إلى المصرف غير أن وصولها عن طريق البريد السريع إلى المصرف سيقضي بعض الأيام، وقد طلب في الوقت ذاته من المورد إرسال نسخة صحيحة للفاتورة باسم المصرف عن طريق البريد الإلكتروني والفاكس وستصل غداً بإذن الله، ولا اعتبار أن السلعة موضوع العملية سريعة التلف ولا تحتمل بقاءها في الميناء مدة أطول فإن المصرف يرجو من الهيئة الشرعية إبداء رأيها بشأن تنفيذ العملية في إطار المراجعة.

**الجواب:**

لا مانع من إجراء المراجعة بعد وصول الفاتورة باسم المصرف بالبريد الإلكتروني كحالة استثنائية. أما إذا جاءت الفاتورة (عقد البيع) باسم المتعامل وأرسلت للمصرف لتحصيل القيمة وتظهير المستندات له ليمكن من تسلم البضاعة فإن الأصل أن المراجعة لا تصح لأن المتعامل قد تملك البضاعة لنفسه غير أنه للبنك أن يطلب من المتعامل أن يفسخ عقد شرائه مع المورد وذلك بإصدار فاتورة جديدة باسم البنك وإرسالها إلى البنك حتى تثبت الملكية للبنك ومع ذلك وفي حالات استثنائية وإذا كانت البضاعة قابلة للتلف فإنه يجوز الاعتماد على الصورة الضوئية على مسؤولية المتعامل ويقرر أن هذه الصورة هي طبق الأصل وأنه مسؤول عن عدم المطابقة."

**الاستفسار: احتساب المصاريف الجمركية في المراجعة الخارجية**

**الجواب:**

تكون باطلة إلا إذا كانت الأجهزة مما ينفصل كجهاز تكييف أو ثلاجة فإنه يمكن لمندوب البنك معاينتها وشراؤها من البائع ثم قبضها وتكفي المعاينة السابقة وبيعها مربحة وتسليمها للمشتري مربحة وأما إن كانت مما يستهلك عينه كخلطة الاسمنت توضع في السقف مثلا أو يختلط بغيره كالبتروال فإن المعاملة لا تصح. وإذا كانت المعاملة قد تمت فإن كانت من النوع الأول جنبت أرباحها وإلا فلا."

**الاستفسار: سند شحن ورد خطأ باسم المتعامل في إطار عملية تمويل مربحة مقترنة بتحصيل مستندي:**

ورد سند الشحن في إطار تمويل بالمربحة عن طريق تحصيل مستندي (بوالص تحصيل) باسم المتعامل خطأ، في حين وردت الفاتورة باسم المصرف، وقد أرسل المورد مراسلة يؤكد من خلالها أنه خطأ من قبله، وعليه نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها.

**الجواب:**

"الأصل أن بوالص التحصيل تأتي باسم المتعامل أو تأتي البوليصه باسم المصرف. فإذا جاءت البوليصه باسم المتعامل والمستندات باسم المصرف فهذا يعد عرض أو إيجاباً من المورد يحتاج إلى قبول من المصرف، ويعفى عن ورود المستندات باسم المتعامل، وتتم المربحة بعد ذلك."

**الاستفسار: تمويل عملية تحصيل مستندي:**

قام أحد المتعاملين المستفيدين من خط تمويل بالمربحة، بتوطين بوليصتي تحصيل لدى المصرف على أساس سداد قيمتهما من قبله غير أنه نظراً لعجزه عن توفير السيولة اللازمة تقدم إلى المصرف بطلب تمويل العملية عن طريق المربحة مستندا إلى أن الفاتورة النهائية وسند الشحن وردا باسم المصرف، وعليه نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها في الموضوع.

**الجواب:**

" لا مانع من تنفيذ المربحة كحالة خاصة "

إذا كان المتعامل قد حصل على وعد من بائع العقار ودفع له 10% عربونا ثم أراد أن يمول البنك شراء هذا العقار بأن يملكه ثم يبيعه له مربحة فعليه اتباع ما يلي:

يتفق المصرف ومعه المتعامل مع البائع على أن يشتري البنك العقار بكامل الثمن ويخصم الـ 10% التي دفعها المتعامل من الثمن ثم يخصمها البنك للمتعامل.

إذا ما رفض البائع ذلك فإن للمصرف أن يوكل المتعامل في شراء العقار نيابة عن المصرف باسم المتعامل، فإذا اشتراه وقبضه فإن المصرف يدفع الثمن وهو في هذه الحالة 90% ثم يبيعه للمتعامل بما قام به عليه وهو 90% زائد الربح الموعود به.

وقد لاحظت الهيئة أن العقار لا يزال مملوكا لمالكه الأول حيث إن الوعد بالبيع لا ينقل الملك كما أن دفع العربون لا ينقل الملك وأن الملك لا ينتقل إلا بعقد بيع مكتمل الأركان والشروط ومن هنا كانت الفتوى على النحو السابق.

**الاستفسار: تمويل بالمربحة الخارجية**

هل يجوز توطين عملية استيراد "واقيات ذكرية" من قبل متعامل يعمل في مجال استيراد المواد الصيدلانية.

**الجواب:**

لامانع من استيراد الواقيات الذكرية لأنها مما يستخدم في الحلال والحرام ولا يتعين استخدامه في أمر محرم شرعا.

**الاستفسار: التمويل مربحة لأجهزة سلمت وركبت من قبل المورد**

لما بادر المصرف بتنفيذ عملية مربحة محلية من أجل اقتناء عتاد وأجهزة لفائدة متعامل متعاقد مع مجموعة من المستشفيات من أجل توريد عتاد وأجهزة طبية، تبيّن للمصرف أن العتاد موضوع المربحة قد سلّم وركّب بالمستشفى المتعاقد معه، وقد برر المتعامل ذلك بالاستعجال المتعلق بتنفيذ هذه العملية والذي دفع المورد إلى التركيب المباشر للعتاد بالمستشفى دون انتظار تنقل مندوب المصرف إليه، وإذ يطلب المتعامل من المصرف إيجاد الحل المناسب له فإن إدارة المصرف تلجأ إلى الهيئة من أجل تقديم رأيها في هذه المسألة.

**الجواب:**

"إذا كان المتعامل قد تقدم بطلب شراء أجهزة ووعد بشرائها ولما ذهب مندوب المصرف لشراؤها أخبره المورد (البائع) بأنها قد ركبت فعلا في مكان عميل المصرف فإن المعاملة

## مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات

إحدى الطرق الشهيرة لإدارة المواهب هي نموذج ال **box grid model 9** يستخدم هذا النموذج لتقييم أداء العاملين و تحديد إمكاناتهم القيادية و المهنية لتحسين المواهب و تطويرها  
يعتبر من الأدوات البسيطة و الفعالة لتحديد الأفراد الذين يستحقون الأهتمام و التركيز على تطويرهم و الاستعانة بهم في مهام و مشاريع حيوية .

### مكونات النموذج :

يتألف النموذج من تسعة مربعات مرتبة على شكل شبكة 3\*3 يتم توزيع الموظفين داخل الشبكة بناء على مستوى أدائهم و إمكاناتهم

1 المحور الأفقي (الأداء) : يستند إلى تقييم الأداء الحالي للعاملين و يتراوح بين :

- . منخفض
- . متوسط
- . مرتفع

2 المحور الرأسي (الإمكانيات) : يركز على تقدير العاملين و قدراتهم على النمو و التطوير في المنظمة و يتراوح بين :

- . منخفض
- . متوسط
- . مرتفع

### كيفية استخدام النموذج :

1 جمع البيانات : يتضمن تحديد و جمع معايير الأداء و الإمكانيات و تقييم الموظفين بناء عليها .

2 تحليل البيانات : قم بتحديد موقع كل موظف داخل شبكة ال 9 صناديق بناء على تقييم أدائه و إمكاناته.

3 تحديد الاستراتيجيات: استنادا إلى توزيع الموظفين داخل الشبكة ، يمكن تحديد الاستراتيجيات المناسبة لكل فئة ، مثل تطوير المهارات ، توجيه الدعم و الغهتمام ، و تحديد خطط المسار الوظيفي.

4 تنفيذ و مراقبة : قم بتنفيذ الإستراتيجيات المحددة و راقب تطور الموظفين و تأثير الإجراءات المتخذة على أداءهم و إمكاناتهم

يعد النموذج أداة قوية لإدارة المواهب و تطوير القدرات القيادية و المهنية للعاملين في المنظمة . من خلال استخدام هذا النموذج ، يمكن للشركات تحسين استغلال الموارد البشرية و الاستفادة من إمكانات الأفراد لتحقيق النجاح المستدام في السوق



## مفاهيم ونظرات في إدارة الكفاءات

### 90 دقيقة تجعل يوم العمل أكثر إنتاجية

7 خطوات لتطوير يوم العمل وبالتالي تحقيق المزيد



### العادات الـ 7 للأشخاص الأكثر فعالية

ستيفن آر. كوفي



المراجع: كتاب العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية  
تصميم: أفنان راجح @Afnanra

### كيف تكون الأفضل في عملك؟

مكة

مكة المكرمة

لتحصل على حياة مهنية أفضل عليك بذل مجهود مضاعف، سواء كنت تعلمن بالحصول على ترقية أو زيادة في الدخل أو حتى الحصول على منصب جديد، وأشار موقع Live Career إلى أهم الخطوات لتحقيق ذلك:

- افهم أهداف العمل وخطط الشركة وسير عملها
- احرص على فهم عقلية مديرِك وما يطمح بإنجازه
- بادر بإقامة علاقات طيبة مع زملاء العمل
- احذر من الغيبة والحديث بالسوء عن الآخرين
- انشر الطاقة الإيجابية من حولك
- تطوع في أعمال إضافية لاكتساب خبرات جديدة
- قم بإنجاز المهام المطلوبة منك بأكمل وجه واحترم الوقت
- تقبل النقد واحرص على معالجة أخطائك
- بادر بتقديم الحلول وطرح وجهة نظرك
- احرص على تطوير مهارة جديدة ومفيدة

Infographics مكة Samah Faris

### العادات السبع للناس الأكثر فعالية

تتكون شخصيتنا في الأساس من عاداتنا. «ترجع فكرة تصد عملاً، وترجع عملاً نحصده عادة، وترجع عادة نحصده شخصية، وترجع شخصية نحصده مصراً، وتستمر تلك العادة بلا نهاية، وتعد العادات عوامل مؤثرة في حياتنا، لأنها تمنعنا من الضياع وتضيق علينا ما نكون نناجذ غير واعية، فربما نعتبر بشكل دائم وبوهي عن شخصيتنا وتصنع فعاليتنا أو انعدام تلك الفعالية.

ما نفعه بشكل متكرر هو ما نحن عليه ومن ثم فإن التميز عادة وليس فعلاً  
أرسطو



Infographics مكة Hassan Jubran

المصدر: العادات السبع للناس الأكثر فعالية للكاتب ستيفن كوفي





## نصُ المعيار

### ١- نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار المدين المليء المماطل، والكفيل المليء المماطل، والمقاول أو المتعهد الذي يتأخر عن تنفيذ العمل فيصير مدينًا بمقتضى الشرط الجزائي .

ولا يتناول المعيار المدين المعسر أو المفلس، والمدين المتأخر عن سداد الدين لعذر شرعي.

### ٢- الحكم الشرعي:

#### ١ / ٢ المدين المماطل:

١ / ١ / ٢ تحرم مماطلة المدين القادر على وفاء الدين.

٢ / ١ / ٢ لا يجوز اشتراط التعويض المالي نقدًا أو عينًا، وهو ما يسمى بالشرط الجزائي، على المدين إذا تأخر عن سداد الدين، سواء نص على مقدار التعويض أم لم ينص، وسواء كان التعويض عن الكسب الفائت (الفرصة الضائعة) أم عن تغير قيمة العملة.

٣ / ١ / ٢ لا تجوز المطالبة القضائية للمدين المماطل بالتعويض المالي نقدًا أو عينًا عن تأخير الدين.



## المدين المماطل

٤ / ١ / ٢ يتحمل المدين المماطل مصروفات الدعوى كما يتحمل المصروفات التي غرمها الدائن من أجل تحصيل دينه.

٥ / ١ / ٢ يحق للدائن طلب بيع الرهن لتسييله، كما يحق له أن يشترط تفويض المدين له ببيعه من أجل الاستيفاء من ثمنه، دون الرجوع إلى القضاء.

٦ / ١ / ٢ يجوز اشتراط حلول الأقساط جميعها إذا تأخر المدين المماطل عن سداد قسط منها. والأولى ألا يطبق هذا الشرط إلا بعد إشعار المدين ومضي مدة مناسبة وذلك ما لم توجد ظروف طارئة ينظر المعيار الشرعي رقم (٥) البند (١ / ٥).

٧ / ١ / ٢ إذا كانت العين المباعة في حالات المراجعة قائمة بحالتها التي كانت عليها، وكان المشتري مماطلاً في أداء الثمن، ثم أفلس، فإن البائع (المؤسسة) يحق له استرداد العين المباعة، بدلاً من الدخول في التفليسة.

٨ / ١ / ٢ يجوز أن ينص في عقود المدائنة؛ مثل المراجعة، على التزام المدين عند المماطلة بالتصدق بمبلغ أو نسبة من الدين بشرط أن يصرف ذلك في وجوه البر عن طريق المؤسسة بالتنسيق مع هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة.

### ٢ / ٢ الكفيل:

١ / ٢ / ٢ يحق للدائن مطالبة أي من الكفيل أو المدين ما لم يشترط الكفيل مطالبة المدين أولاً.

٢ / ٢ / ٢ يطبق على الكفيل المماطل كل ما ورد ذكره بالنسبة إلى المدين المماطل.



## المدين المماطل

### ٣/٢ المقاول أو المتعهد:

يجوز النص على الشرط الجزائي في عقود المقاولات وعقود الاستصناع وعقود التوريد. وفي حال المماطلة عن أداء مبلغ الشرط الجزائي تطبق أحكام المدين المماطل ذات الصلة بالمقاول أو المتعهد. ويجوز حسم المبلغ من استحقاقات المقاول.

### ٤/٢ الجزاءات المعنوية للمماطلة:

يحق للمؤسسة إدراج اسم المدين المماطل في قائمة العملاء غير المرغوب في التعامل معهم (القائمة السوداء)، وتحذير المؤسسات الأخرى منه، سواء عند استفسارها عنه أم مباشرة بتبادل المؤسسات لتلك القوائم.

### ٥/٢ أحكام عامة:

١/٥/٢ يحق للمؤسسة تتبع أحوال المدين المماطل وتصرفاته المالية بكل الوسائل المشروعة والقانونية.

٢/٥/٢ لا مانع من قبول ما يقدمه المدين المماطل عند السداد من زيادة على الدين على ألا يكون هناك شرط مكتوب أو ملفوظ أو ملحوظ، أو عرف، أو تواطؤ على هذه الزيادة.

٣/٥/٢ يجوز أن تشترط المؤسسة في عقد المداينة أنه عند تأخر المدين عن السداد يحق للمؤسسة الاستيفاء من أي أرصدة في حسابات العميل لديها، سواء أكانت جارية أم استثمارية، وذلك دون الحصول على إذن من المدين إذا كانت الأرصدة من عملة الدين نفسه، أما إذا كانت مختلفة عنها فيجب تحديد سعر الصرف على أساس سعر السوق السائد في حينه.

# المعايير الشرعية

النص الكامل للمعايير الشرعية

التي تم اعتمادها حتى صفر ١٤٣٧هـ - ديسمبر ٢٠١٥م



المدين المماطل

## اعتماد المعيار

اعتمد المجلس الشرعي معيار المدين المماطل، وذلك في اجتماعه الرابع  
المنعقد في ٢٥-٢٧ صفر ١٤٢١هـ = ٢٩-٣١ أيار (مايو) ٢٠٠٠م.



كتب رجل إلى الصحابي الجليل عبد الله بن عمر بن الخطاب - رضي الله عنهما :  
 أن اكتب إليّ بالعلم كله .  
 فكتب إليه ابن عمر :  
 إن العلم كثير، ولكن إن استطعت أن تلقى الله «  
 خفيف الظهر من دماء الناس،  
 خميص البطن من أموالهم،  
 كافأ لسانك عن أعراسهم،  
 لازماً لأمر جماعتهم؛  
 . «فافعل .. والسلام

قال الإمام ابن حزم رحمه الله تعالى:  
 ولو سقط علم النَّحو لسقط فهم القرآن وفهم حديث النَّبي ﷺ ولو سقط النَّحو سقط الإسلام! فمن طلب النَّحو واللُّغة على نِيَّةِ إقامة الشَّرِيعَةِ بذلك، وليفهم بهما كلام الله وكلام نبيه، وليُفهمه غيره؛ فهذا له أجرٌ عظيم.  
 وقال أبو منصور الثَّعالبي في مقدِّمة كتابه فقه اللُّغة وسرُّ العربية: من أحبَّ الله تعالى أحبَّ رسوله محمداً ﷺ ومن أحبَّ الرسول العربي أحبَّ العرب؛ ومن أحبَّ العرب أحبَّ العربية، التي بها نزل أفضل الكتب على أفضل العجم والعرب؛ فالإقبال على تفهمها من الدِّيانة؛ إذ هي أداة العلم ومفتاح التَّفقه في الدِّين



### #هرقل رسالة النبي #صلى الله عليه وسلم

لما وصلت رسالة النبي محمد صلى الله عليه وسلم إلى امبراطور الروم هرقل التي أرسلها إليه بعد صلح الحديبية أهمه أمرها كثيراً .فقد كان هرقل يمارس التنجيم ووجد أن الذين سوف يقضون على دولة الروم في قابل الزمن هم قوم يختنون فظن



أنهم اليهود لذلك اضطهدهم ، وتكل بهم ، وأجبر بعضهم على التَّنصُّر .ولما وصلت إليه رسالة النبي عليه الصلاة والسلام وعرف أن العرب يختنون أدرك أنه أمام منعطف تاريخي سوف يُغير وجه العالم .لذلك أمر شرطته بأن يأتيوا له بأحد من قوم هذا النبي ، فوجدوا أبا سفيان في الشام حيث كان في رحلة تجارية مع بعض قومه ، فأخذوهم إلى هرقل ، فسألهم أيكم أقرب من هذا الذي يدعي أنه نبي ؟؟؟ فقال أبو سفيان : أنا ( فهو والنبي صلى الله عليه وسلم من بني عبد مناف ). فأخبره انه سوف يسأله أسئلة ويجب عليه أن يصدق في جوابه .وأمر أصحاب ابي سفيان بتكذيبه إذا كذب في جوابه .فساله تلك الأسئلة المشهورة : كيف نسبه فيكم؟؟؟ وهل عرفتم منه الكذب قبل ان يقول ماقال؟؟؟ ومن هم أتباعه؟؟؟ هل هم الضعفاء والعبيد ، أم هم وجهاء قومكم؟؟؟ وهل يعود أحد ممن اتبعه الى دينكم؟؟؟ .....وهل حاربتموه؟؟؟ وكيف وجدتم حربه؟؟؟ وهل يغدر؟؟؟ وكانت اجابات أبي سفيان كلها شواهد على أن محمد صلى الله عليه وسلم نبي حقاً .عندئذ قال هرقل لأبي سفيان : ( إن كنت صدقتني فسيملك موضع قدمي هاتين.....). وقد أثرت رسالة النبي في هرقل تأثيراً نفسياً بالغاً فحلت به الهزيمة النفسية قبل مواجهة المسلمين ، بدليل أنه لم يقم بقيادة جيوشه بنفسه ، بعكس ما كان يفعله في حربه الطويلة السابقة مع الفرس ( التي أشار إليها القرآن الكريم في سورة الروم ) فقد قاد جيوشه بنفسه ضد الفرس طوال ست سنوات مضت قبل وصول الرسالة ، وحقق على الفرس انتصارات باهرة .لذلك حين وصلت طلائع جيوش الفتح الى الشام جُبُن عن قيادة جيوشه بنفسه - لأنه موقن بنتيجتها سلفاً - " وهو المتمرس في القيادة " وعهد بقيادتها إلى أخيه وغيره من القادة الذين عجزوا ، رغم كثرة جيوشهم ، عن التصدي للمسلمين الذين فتحوا الشام ومصر في سنوات قليلة .ولله الأمر من قبل ومن بعد .



أ.د. علي محمد عودة  
@AlghamdiProf

### #جرانم فرنسا في الجزائر #وبعض بلدان شمال افريقيا

جمعت فرنسا 400 عالما مسلما، وقطعت رؤوسهم بالسواطير؛ أثناء إحتلالها تشاد عام 1917 م. وحينما دخلت فرنسا مدينة الأغواط الجزائرية عام 1852 م أبادت ثلثي سكانها .. حرقا بالنار ، وفي ليلة واحدة . أجرت فرنسا 17 تجربة نووية في الجزائر في الفترة من 1960 – 1966 م وقد أسفرت عن عدد غير محدد من الضحايا يتراوح بين 27 ألف و 100 ألف...ومازال اثارها الى اليوم. حين خرجت فرنسا من الجزائر عام 1962 م كانت قد زرعت وراءها عددا من الألغام أكثر من عدد جميع سكان الجزائر وقتها ، 11 مليون لغما . احتلت فرنسا الجزائر لمدة 132 سنة ... أباد الفرنسيون مليون مسلم في أول 7 سنوات بعد قدومهم ومليون ونصف المليون في آخر 7 سنوات قبل رحيلهم وقد قدر المؤرخ الفرنسي جاك جوركي أن مجموع الذين قتلتهم فرنسا في الجزائر منذ قدومها عام 1830 م حتى رحيلها عام 1962 م، بنحو 10 ملايين مسلم .احتلت فرنسا تونس مدة 75 عاما، والجزائر 132 عاما، والمغرب 44 عاما، وموريتانيا 60 عاما حينما دخلت فرنسا مصر في حملتها الشهيرة دخل الجنود الفرنسيون المساجد بخيولهم وكانوا يغتصبون النساء الحرائر أمام ذويهم وكانوا يشربون الخمر في المساجد وحولوا عدد من المساجد لاسطبلات لخيولهم ..وأخيرا يقولون الاسلام دين اراهاب ونبينا نبي الارهاب .والعجيب ترى البعض يتباهى بحضارة فرنسا بل ويدافع عنها وينسى كل تاريخها الأسود ... هذه هي فرنسا ، وهذا بعض ماضيها مع المسلمين!!!

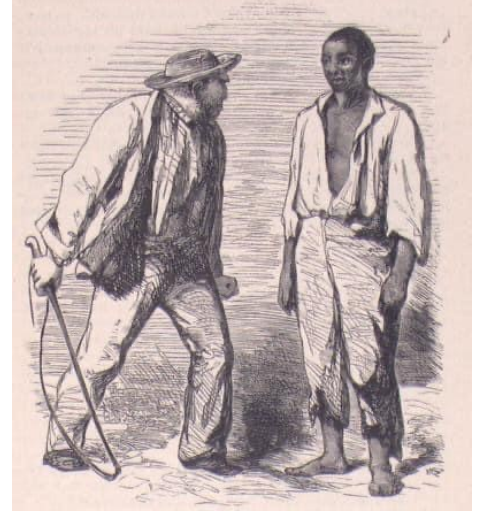
## الحرية والعبودية



السيد : عصام تالي  
مستشار الزبائن والتوجيه فرع  
باب الزوار

على مبادئ الحرية والعدالة يخالفهم عبيد المنازل المنتفعين وكانوا يسارعون بنقل اخبار وترتيبات الثورة لأسيادهم فيقوم الاسياد بتعذيب عبيد الحقول ويفشلون حلمهم وتسقط ثورتهم وكان العبيد المنتفعين يفعلون ذلك ليس لهدف او لحكمة بل لان بقايا الطعام والملابس اغلى عندهم من الحرية هؤلاء هم سبب فشل أي محاولة للحصول على الحرية في كل وقت وحين والعبيد صعب ان تقنع عبدا انه ولد حرا ويمكنه العيش كذلك العبودية ليست اغلالا ولكنها جينات عند بعض العقول المغتصبة وبعض العبيد حتى وان حررتهم سيشتاقون حتما للعبودية الذل صفة بشرية مذمومة ومبغوضة عند الانسان السوي وليست من الفطرة الإنسانية السليمة في شيء فالنفس هي التي تكتسب الذل بعد ان يصير عندها طبعاً مألوفاً لأنها لم تتربى على التحليق في معالي الأمور عند موت سيدها ستبحث عن سيد جديد.

عندما تقرا في التاريخ ستجد ان العبيد عبر التاريخ منقسمين الى نوعين في كل وقت وحين عبيد مجبرين مهزومين وعبيد قد عشقوا الاستعباد



فعلى سبيل المثال وليس الحصر كان العبيد في أمريكا منذ زمن منقسمين الى قسمين عبيد المنازل وعبيد الحقول عبيد الحقول يعيشون في قهر وذل وكبت ويخدمون في الحقول ليل نهار بينما كان عبيد المنازل يعتبرون أنفسهم من طبقة العبيد المرفهة فكانوا يأكلون بقايا طعام اسيادهم ويلبسون ملابسهم القديمة ويخدمون في بيوت الاسياد البيض وكان كلما اجتمع عبيد الحقول لتحرير انفسهم من العبودية مصطفين

### قصة وعبارة



يروى أن الأمير بشير الشهابي قال لخدمه يوما :  
نفسى تشتهي أكلة بأذنجان ..  
فقال الخادم : الباذنجان ، بارك الله في الباذنجان  
هو سيد المأكولات ، لحم بلا شحم ، سمك بلا  
حسك ، يؤكل مقليا ، ويؤكل مشويا ، ويؤكل  
محشيا ، ويؤكل مخللا، ويؤكل مكدوسا...  
فقال الأمير :

ولكني أكلت منه قبل أيام فنالني منه ألم في  
معدتي .

فقال الخادم : الباذنجان؟؟!!

لعنة الله على الباذنجان!!

فإنه ثقيل، غليظ، نفاخ ، أسود الوجه!!

فقال له الأمير : ويحك.. تمدح الشيء وتذمه في  
وقت واحد؟؟!!

فقال الخادم :

يا مولاي أنا خادم للأمير ولست خادما للباذنجان ،  
إذا قال الأمير نعم ، قلت له نعم ، وإذا قال لا.. قلت

لا !!

\*\*\*\*\*

ما أكثر الباذنجانيين في أيامنا هذه ؟؟؟!!!



### من روائع القصص ..

#### (الضريان)

جلس رجلان ضريان على طريق زوجة أحد الملوك لمعرفة ما  
بكرمها .. فكان أحدهما يقول: "اللهم ارزقني من فضلك" وكان  
الأخر يقول: "اللهم ارزقني من فضل زوجة الملك" .. وكانت زوجة  
الملك تعلم ذلك منهما وتسمع؛ فكانت ترسل لمن طلب (فضل الله)  
درهمين، ولمن طلب (فضلها) دجاجة مشوية في جوفها عشرة دنانير،  
فكان صاحب الدجاجة يبيع دجاجته لصاحب الدرهمين (بدرهمين) كل  
يوم، وهو لا يعلم مافي جوفها من دنانير، وأقام على ذلك عشرة أيام  
متوالية. ثم أقيمت زوجة الملك عليهما وسألت طالب فضلها: أما  
أغناك فضلنا؟ قال: وما هو؟ قالت: مئة دينار في عشرة أيام!

قال: لا بل الدجاجة كنت أبيعها لصاحب بدرهمين! فضحكت وقالت:  
" طلبت من فضلنا فحرمك الله، وصاحبك  
طلب من فضل الله؛ فأعطاه وأغناه! .."  
فمن اعتمد على الناس ذل، ومن اعتمد  
على ماله قل، ومن اعتمد على علمه  
ضل، ومن اعتمد على نفسه مل، ومن  
اعتمد على الله فما ذل ولا قل ولا ضل ولا  
لا مل.



مشاركة مصرف السلام الجزائر في اليوم الدراسي لمنتدى الاستثمار و تطوير المؤسسات , حيث مثل المصرف السيد : محمد بوكريطاوي توفيق الذي ألقى محاضرة تحت عنوان مختلف صيغ التمويل الإسلامي لدى مصرف السلام



## طرائف العرب



ملكًا إذا مات الملك  
شعرَ الكاتبُ بأنَّ الملكَ ينوي الغدرَ بالأمير، فكتب له رسالةً عاديةً  
جداً، ولكنه كتب في نهايتها:  
"إنَّ شاء الله تعالى"، بتشديد النون!  
لما قرأ الأمير الرسالة، وقف متعجباً عند ذلك الخطأ في نهايتها،  
فهو يعرف حداقة الكاتب ومهارته، لكنَّه أدرك فوراً أنَّ الكاتبَ  
يُحذِّره من شيء ما حينما شدَّد تلك النون!  
ولم يلبث أن فطنَ إلى قوله تعالى:  
(إنَّ المملأَ يَأْتَمرون بك ليقتلوك)  
ثم بعث الأمير رده برسالة عادية يشكرُ للملك أفضاله ويطمئنه  
على ثقته الشديدة به، وختمها بعبارة:

«إنا الخادمُ المُقرُّ بالإنعام.»

بتشديد النون!

فلما قرأها الكاتبُ فطنَ إلى أنَّ الأميرَ يبلغه أنه قد تنبَّه إلى تحذيره  
المبطن، وأنه يرُدُّ عليه بقوله تعالى:  
(إنا لن ندخلها أبداً ما داموا فيها)  
واطمئنَّ إلى أنَّ الأميرَ ابنَ مُنقذٍ لن يعودَ إلى حلبَ في ظلِّ وجود  
ذلك الملكِ الغادر .

من كتاب:

المثُل السائر

في أدبِ الكاتبِ والشاعر

للعلامة: ضياء الدين ابن الأثير

ومنذ هذه الحادثة، صارَ الجبلُ بعدَ الجبلِ يقولونَ للموضوع إذا

كان فيه شكُّ أو غموض:

«الموضوع فيه إن!»

الموضوع فيه إن!!

هل تعرفون ما قصة إن؟؟!

دائماً نسمعها ولا ندري ما قصتها؟؟

«الموضوع فيه إن 😊!»

من ذكاء العرب ونباهتهم!

دائماً يُقال «الموضوع فيه إن!!»

ما قصة هذه الـ «إن»؟

كان في مدينة حلب أميرٌ ذكيٌّ فطنٌ شجاعٌ اسمه (علي بن مُنقذ)،

وكان تابعاً للملك (محمود بن مرداس)

حدثَ خلافٌ بين الملكِ والأميرِ، وفطنَ الأميرُ إلى أنَّ الملكَ

سيقتله، فهربَ من حلبَ إلى بلدة دمشق.

طلبَ الملكُ من كاتبه أن يكتبَ رسالةً إلى الأميرِ عليِّ بن مُنقذ،

يطمئنه فيها ويستدعيه للرجوع إلى حلب

وكان الملوك يجعلون وظيفةَ الكاتبِ لرجلٍ ذكي، حتى يُحسِنَ

صياغةَ الرسائلِ التي تُرسلُ للملوك، بل وكان أحياناً يصيِّرُ الكاتبُ

من طرائف العرب:

يحكى أن رجلاً ارتكب جُرماً، فحكم عليه القاضي أن يختار عقوبة من ثلاث عقوبات

وهي:

- إما أن يأكل مئة بصلة

- أو أن يُجلد مئة جلدة

- أو أن يدفع مئة دينار؟!

فشاور الرجل زوجته!

فقالت له: البصل ابن عم العسل، يأكله كبار السنِّ، وإن أكثروا منه فلا بأس.

فاختار الرجل البصل، فما كاد يأكل البصلة الرابعة والستين حتى جحظت عيناه وأعلن

عجزه عن المتابعة.

فقالت له زوجته: اسمع، ما دمت لا تستطيع فوجع ساعة ولا كل ساعة.

فوافق الرجل على جلده مئة جلدة، فجبئ بالجلاد وبدأ يعدُّ الجلادات وصار الرجل يلتوي، وما كاد يتلقى الجلدة الثانية والسبعين حتى

ارتجفت ركبته وأصبح يصيح: كفى لم أعد أتحمّل.

فلم يعد له خيار بعدها، فلملم ما بقي من كرامته وفتح محفظته ودفع المئة دينار.

ثم طلب مقابلة الوالي ..

فلما وقف أمام الوالي قال له: يا سيدي، أوصيكم أن تكتبوا على قبري:

من أطاع الإناث، دفع الجزاء مثني وثلاث







AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

# مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

## فروع الجزائر العاصمة

<b>فرع القبة</b> 24 جنان بن عمر، القبة <b>فرع سطاوالي</b> الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402، ملكية رقم 04	<b>فرع باب الزوار</b> تجزئة بوسحافي، ف-رقم 186 باب الزوار	<b>فرع دالي ابراهيم</b> 233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم
<b>فرع العناصر</b> 218 شارع حسيبة بن بوعلي بلدية محمد بلوزداد العناصر	<b>فرع سيدي يحيى</b> 04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى، حيدرة	<b>فرع حسيبة</b> مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03، بلدية سيدي امحمد

## فروع الغرب

<b>فرع وهران العثمانية</b> حي العثمانية، المجمع السكني 100 مسكن، عمارة رقم ب1 الحصة رقم 134 أ و ب	<b>فرع وهران</b> تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطوبير الجير	<b>فرع البليدة</b> نهج محمد بوضيف، ملكية مجموعة رقم 88 تجزئة 102
------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------

## فروع الوسط

<b>فرع المسيلة</b> حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01
<b>فرع عين وسارة</b> حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة - الجلفة

## فروع الشرق

<b>فرع عنابة</b> حي 240 مسكن، السهل الغربي، الحصة «ب» رقم 03	<b>فرع سطيف</b> حي المناورات لعرايسة تجزئة 143 قطعة رقم 11
<b>فرع باتنة</b> حي المطار رقم 240، طريق بسكرة	<b>فرع قسنطينة</b> نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى
<b>فرع برج بوعريج</b> حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم 01 مجموعة ملكية 45، قيم 76	<b>فرع قسنطينة 2</b> المركز التجاري رتاج مول المدينة الجديدة علي المنجلي رقم 89 بلدية الخروب
<b>فرع بجاية</b> شارع محفوظي 332 مسكن عقاري إقامة نوميديا عمارة ب	<b>فرع عين مليلة</b> فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

## فروع الجنوب

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

[www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com)

[tawassol@alsalamalgeria.com](mailto:tawassol@alsalamalgeria.com)

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

