



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية  
تصدر عن خلية التسويق و الاتصال

- عدد ديسمبر 2019 -

المجلة  
الإسلام



## خلية التسويق سنة من الإنجازات المثمرة

### منبر هيئة الفتوى

« وسطية الإسلام سرُّ نفوذه في الناس »

بقلم الدكتور: عز الدين بن زغبية

ص 05



### الكلمة الإفتتاحية

« سنة مضت و أقبلت أخرى »

بقلم السيد المدير العام: « حيدر ناصر »

ص 04



### المشاركة في التظاهرات و الملتقيات

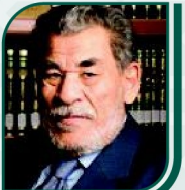
ص 19



### فتاوى الهيئة

لكل سؤال جواب

ص 06



### للمطالعة

مقتطفات من كتاب

ص 15



### أقلام الموظفين

« قصص جميلة جدا  
و معبرة و بها حكمة »

بقلم السيد: عمار سعودي مسؤول خلية التدقيق

ص 8





AL SALAM BANK  
الجزائر Algeria



AL SALAM BANK  
الجزائر Algeria

# المجلة السلام

مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

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

ندعو جميع الموظفين لإرسال مقالاتهم و اقتراحاتهم عبر البريد الإلكتروني :

[Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com](mailto:Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com)

مع التحية و التقدير

## قصص و عبر قصة نجاح

ص 9



## الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر  
” سنة مضت و أقبلت أخرى “

ص 04



## روبورتاج العدد

إنجازات خلية التسويق لسنة 2019

ص 10 و 11 و 12



## منبر هيئة الفتوى

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبية  
وسطية الإسلام سرُّ نفوذه في الناس

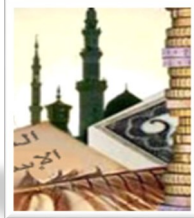
ص 05



## مقتطفات من كتاب

” الخدمات المصرفية، والضمانات في  
المصارف الإسلامية الإطار النظري “

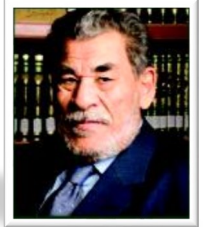
بقلم السيد : عبد الغني تلمساني ص 18



## فتاوى الهيئة

لكل سؤال جواب

ص 6



## المشاركة في التظاهرات و الملتقيات

من مصرف السلام الجزائر



## أقلام الموظفين

قصص جميلة جدا ومعبرة و بها حكمة  
من إعداد السيد : عمار سعودي مسؤول خلية  
التدقيق

ص 8



## المعايير الشرعية ( آيوفي ) :

ص 7 المدين و الكفيل المماطل





## ”سنة مضت و آقبلت أخرى“

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



الفانية و قد قال النبي صلى الله عليه و سلم في الحديث المتفق عليه من رواية أم سلمة رضي الله عنها : " إنما أنا بشر و إنكم تختصمون إلي و لعل بعضكم أن يكون ألحن بحجته من بعض فأقضي له بنحو ما أسمع فمن قضيت له بحق أخيه فإنما أقطع له قطعة من نار"

وبعد هذه التذكرة الإيمانية التي أوصي نفسي الخاطئة بها قبلكم لنسترجع معا أيها الإخوان و الأخوات و بإيجاز حوصلة ما أنجزناه في مصرفنا العامر إن شاء الله في السنة المالية الماضية ثم لنستشرف آفاق السنة الجديدة على ضوء استراتيجيتنا الثلاثية للسنوات 2019-2021 مذكرا أن أول من دعا لمبدأ التخطيط الاستراتيجي و الإدارة بالأهداف التي ننتهجها في عملنا هو ديننا الحنيف و من ذلك ما جاء في سورة يوسف عليه السلام: " تزرعون سبع سنين دأبا فما حصدتم فذروه في سنبلة إلا قليلا مما تأكلون ثم يأتي من بعد ذلك سبع شداد يأكلن ما قدمتم لهن إلا قليلا مما تحصنون ثم يأتي من بعد ذلك عام فيه يغاث الناس وفيه يعصرون" الآيات 47-49. فتحديد الأهداف و متابعة تنفيذها و التحوط من العوامل التي قد تحول دون تحقيقها و تقييم ما تم إنجازه و وضع الخطط البديلة لاستدراك أوجه الخلل أو التعثر في بلوغها من صميم التخطيط الاستراتيجي اليوسفي الذي وجهنا إليه القرآن الكريم.

خلال سنة 2019 تجاوزنا جل الأهداف المسطرة في الميزانية التقديرية و الحمد لله سواء في تعبئة الموارد أو تمويلات الأفراد و المؤسسات أو صافي الدخل التشغيلي

وعدنا منذ أيام سنة 2019 و استهللنا سنة 2020 و حري بنا في مثل هذه المواطن أن نستحضر حصيلة عملنا فيما استدبرنا و نسطر لأنفسنا أهدافا نسعى لتحقيقها فيما نحن مقبلون عليه. الأمر لا يتعلق فقط بما حققناه و ما نستهدفه في نشاطنا المهني. فقبل ذلك علينا أن نراجع أولا علاقتنا مع ربنا عز و جل من حيث ما أدينا من حق عبادته و طاعة أوامره و نواهيه و اتباع سنة نبيه و التدبر فيما اقترفنا في كل ذلك من ذنوب لا يخلو منها عمل ابن آدم و ما فوتنا من سوانح الثواب بأعمال صالحة تركناها و كنا قادرين عليها ثم نجدد التوبة من هاتيك السينات و العزم على استدراك ما فاتنا من تلك الحسنات راجين من الله رحمة و سعت كل شئ و سائلينه توفيقا لا يتم بدونه أمر وهو القائل في محكم تنزيله : " ذلك الذي يبشر الله عباده الذين آمنوا و عملوا الصالحات قل لا أسألكم عليه من أجر إلا المودة في القربى و من يقترف حسنة نزد له فيها حسنى إن الله غفور شكور"

ثم حقيق بنا بعد هذه الوقفة مع المولى عز و جل أن ننظر فيما أدينا من حقوق العباد و ما قصرنا فيها بدءا بوالدينا و ذوي أرحامنا و انتهاء بإخواننا في الدين أو الإنسانية و ليجرص كل منا على رد المظالم و أداء الأمانات ما استطاع لذلك سبيلا و من الإحسان أن يعفو عما قد يصيبه من إخوانه من ضرر أو أذى أو حيف فالناس يتغابنون في معاملاتهم شعروا بذلك أم لا و الصبح في ذلك كله محمود ما لم يكن في الأمر ظلم بين مبيت أو أثره أئمة فالعدل المطلق مستحيل في هذه الدنيا

أو الربح الصافي بالرغم من كونها كانت سنة صعبة بكل المقاييس و بالرغم من الصعوبات المالية الظرفية و أحيانا الهيكلية التي اعترضت المتعاملين معنا. كما وسعنا شبكة فروعنا بأربعة فروع جديدة ليصبح عددها سبعة عشر فرعا و شرعنا في تهيئة ثلاثة أخرى سنفتتحها في غضون السنة الجديدة بحول الله ليصبح عدد فروعنا العاملة عشرين فرعا على الأقل ليصادف هذا العدد إقبال عشرين سنة من الألفية الثانية و لله الحمد.

ومما أضفناه في هذه السنة في إطار تعزيز و ترسيخ ثقافة الإدارة بالأهداف في المؤسسة إنشاء منحة المردودية الجماعية الفصلية حرصنا ان تكون مرتبطة بنسبة تحقيق كل فرع لأهدافه الربعية و مقدار مساهمته في تحقيق الأهداف الإجمالية للمصرف مع مراعاة تقييم المسؤولين المباشرين و الإدارة العليا للأداء الفردي باعتماد معايير إجتهدنا أن تكون موضوعية و قابلة للقياس قدر الإمكان كما عملنا على أن تكون متساوية في كل فرع أو إدارة مركزية تشجيعا لروح الفريق و العمل الجماعي و أشير هاهنا أن التوجه نحو ربط الزيادات في الأجر بمستوى الأداء الفردي و الجماعي هو المبدأ الذي سنقوم عليه سياسة المصرف في إدارة المسارات المهنية للموظفين عملا بقاعدة الأجر على قدر المشقة

ولا يفوتني أيضا أيها الإخوة و الأخوات ان أشير إلى استكمالنا لزيادة رأسمال المصرف بخمسة ملايين دج في الأجل النظامية وهي العملية التي سنتمها بحول الله بخمسة ملايين أخرى أو أكثر هذه السنة

وعن آفاق هذه الأخيرة أتوخي من جميع الزملاء في الفروع و الإدارات المركزية مضاعفة الجهود لاستقطاب المزيد من الودائع و البحث عن اجدى الفرص لاستثمارها بما يحقق أحسن العوائد بأقل المخاطر و التعثرات و في نفس الوقت انفعها للاقتصاد الوطني و أخدمها لمصالح الأمة مع العمل المستمر على تحسين جودة الخدمات و انتهاج روح الابتكار لتطوير و استحداث المنتجات و السهر الدائم على ان يندرج ذلك كله في ظل الاحترام الصارم للضوابط الشرعية التي تحكم معاملاتنا و تصحيح أوجه النقص التي لا يزال المدقق الشرعي يسجلها في تنفيذ العمليات حتى يحتل مصرفنا موقع الصدارة و الريادة في مضمار المعاملات المصرفية الملزمة بالشريعة الإسلامية وفي ذلك فاليتنافس المتنافسون و ليبدع النوايع و المبتكرون وليجتهد في العمل المتقون المخلصون كل سنة و انتم و مصرفنا و بلادنا و أمتنا و الإنسانية جمعاء بخير و سلام و بركة إن شاء الله



## مفبر هيئة الفتوى



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



# وسطية الإسلام سرُّ نفوذه في الناس

إن الشارع الحكيم قد بنى وصف الوسط الذي نعتت به هذه الأمة، وجعله مناط أهليتها للشهادة على الخلق، على معاني متعددة، منها السماحة، والتيسير، والتخفيف، ورفع الحرج، وقد تضافرت نصوص الكتاب والسنة في الدلالة على عناية الشارع الحكيم بهذه المعاني، عناية بلغت بها حد القطع في الاعتبار، ومن ثم فإنك لا تجد حكماً من أحكام الشريعة إلا وهو محاط بأحد المعاني السابقة.

لأن الشريعة التي أرادها الله سبحانه وتعالى أن تكون عامة للخلق شاملة لجميع جوانب الحياة وتفاصيلها دائمة في الزمن إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها؛ اقتضى ذلك أن يكون تنفيذها بين المؤمنين بها والمعتنقين لها، سهلاً وميسوراً، ولا يكون ذلك إلا إذا انتفى عنها الإعنات، فكانت سماحتها أشد ملاءمةً للنفوس؛ لأن فيها إراحة في حال خويصتها ومجتمعها.

وبناءً عليه، فإن استخدام معاني السماحة والتيسير والتخفيف ورفع الحرج في عملية الاجتهاد ليس أمراً جديداً، ولا وصفاً مبتكراً وإنما هو قديم قديم الاجتهاد نفسه؛ بل هي ملازمة له منذ بزوغ فجره في العهد النبوي. فلم يتخلف الصحابة ولا التابعون من بعدهم ولا كبار الفقهاء ولا المجتهدون في جميع عصور التشريع عن استخدام تلك المعاني بجميع أنواعها في اجتهاداتهم؛ بل كانت المعول عليها غالباً؛ لأن نصوص القرآن والسنة النبوية طافحة بالدعوة إلى اعتبارها والنظر إليها.

إن الشريعة التي أساسها ومبناها على الحكم ومصالح العباد في المعاش والمعاد، وهي عدل كلها ورحمة كلها ومصالح كلها وحكمة كلها، لا يمكن أن يقوم فيها اجتهاد على غير اعتبار تلك المعاني ورعايتها في استنباط الأحكام.

إلا أن هناك تخوف حقيقي لدى العديد من مفكري الإسلام وعلمائه، من مسألة الوسطية المتدفقة بغزارة على الساحة الإسلامية هذه الأيام، والهالة الإعلامية المحاطة بها، ومما يعزز هذا التخوف هو الانسحاب النسبي والهادئ للحدائثيين من مساحات متعددة لصالح الوسطيين. بل نجد بينهما تناغم في بعض المسائل مما ولد شعوراً قوياً بأن هناك شيء ما يطبخ في الكواليس تحت هذا المسمى المنظور إليه بعين الرعاية والاعتبار في الشرع الكريم.



إن الشريعة جاءت لإقامة مصالح الناس، وتحقيق سعادتهم الدنيوية والأخروية، وبناء عليه فإن كل أمر يفرض إلى إبطال هذه الغاية، أو الإخلال بها مدفوع عن الشريعة، ولما كان التشدد والتطرف في الفهم إلى إحدى الجهتين والتعمق فيهما ذلك شأنه، فإن الشريعة دلت على رفعهما عن أحكامها وتصرفاتها.

وبناءً عليه، كان من بين أعظم المصالح التي أمرت الشريعة المكلف بتحقيقها هي؛ التزامه في جميع تصرفاته بالوسط والإنصاف، سواء أكان جالباً لمصلحة أم دافعاً لمفسدة، وهو ما ذهب إليه جمهور المفسرين، في تفسير قوله تعالى: ( إن الله يأمر بالعدل والإحسان وإيتاء ذي القربى وينهى عن الفحشاء والمنكر والبغى يعظكم لعلكم تذكرون )، (النحل: 90)؛ لأن الإفراط في أحدهما هو التفريط في الآخر، طرفان ينتهي كل واحد منهما إلى ما هو فساد من جهة الخصوص والعموم، ولذا بدأت الآية بقوله تعالى: (( إن الله يأمر بالعدل والإحسان ))، والذي حقيقته المعادلة والموازنة بين شيئين؛ أي التزام الوسط بينهما، إلا أن ابن العربي يعطي لكلمة العدل الواردة في هذه الآية معنى أبعد مما سبق ذكره فيقول: "العدل بين العبد وبين ربه إيثار حقه تعالى على حظ نفسه وتقديم رضاه على هواه، والاجتناب للزواج والامتنال للأوامر، وما هو في النهاية إلا إقبال على المصالح المطلوبة شرعاً، واجتناب المفاصد المدفوعة شرعاً".



# فتاوى هيئة الرقابة الشرعية



## السؤال:

تقدم أحد أهم المتعاملين المقترح إستقطابهم و التعامل معهم بطلب تمويل بالمرابحة بسقف يقدر بـ 1.5 مليار دينار جزائري، غير أنه مدين لبنك تقليدي بمبلغ يقدر بـ 18.5 مليون دولار، في إطار إتفاقية تمويل منح من خلالها سقفا تمويليا يقدر بـ 38.5 مليون دولار أمريكي إستهلك منه مبلغ الدين المذكور، و يشترط عليه البنك في الإتفاقية عدم اللجوء إلى أي بنك أو مؤسسة مالية أخرى من أجل تمويل المشروع الممول في إطارها، و عدم منح الضمانات نفسها المقدمة في إطار أي تمويل آخر إلا بعد موافقة هذا البنك، و عليه فإنه يقترح على المصرف شراء دينه من البنك التقليدي، على أن تنتقل الضمانات المقدمة لهذا البنك من رهن عقاري لأرض المصنع، و رهن حيازي للمعدات و الآلات موضوع التمويل إلى المصرف.

و بناء على ذلك إقترحت مديرية الشؤون القانونية إسترشادا بأراء سابقة للهيئة شراء المصرف أصولا مملوكة للمتعامل ثم إجارتها له إجارة منتهية بالتملك وفق الصورة المشار إليها في المراسلة أدناه، و عليه فإننا نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها في المسألة؟

## جواب الهيئة :

"لا مانع شرعا من شراء أصول من المتعامل ثم تأجيرها له إجارة منتهية بالتملك و إستخدام المستندات المعتمدة من الهيئة مع إتخاذ الإجراءات اللازمة لنقل الضمانات إلى مصرف السلام بعد دفع الدين."



## السؤال:

تقدم أحد المتعاملين بطلب التمويل عن طريق المرابحة من أجل إقتناء شقق سكنية من عند شركة عقارية، و الحاصل أن كلتا الشركتين مملوكتين لنفس الشركاء و بنفس الأسهم و نفس التسيير، فكان البائع الأصلي و الواعد بالشراء في عملية التمويل هما الشخص ذاته، و قد تم التحفظ بشأن إمكانية تنفيذ هذه العملية، و نعرض عليكم هذه المسألة من أجل إفادتنا برأيكم فيها.

## جواب الهيئة:

"حيث إن البائع للمصرف و المشتري هو واحد فإن المرابحة لا تجوز لأنها تكون عينة. و الحل الشرعي هو شراؤها من أحد الشركتين و إجارتها للأخرى إجارة منتهية بالتملك."



من إعداد : عبد الغني تلمساني مكلف بالعلاقات العامة خلية التسويق

## المعايير الشرعية



## المدين و الكفيل المماطل

### نطاق المعيار:

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

ولا يتناول المعايير المدين المعمر أو المفلس، والمدين المتأخر عن مداد الدين لعذر شرعي.

### 2-الحكم الشرعي :

1.1.2 تحرم مماطلة المدين القادر على وفاء الدين.

2.1.2 لا يجوز اشتراط التعويض المالي نقدا أو عينا، وهو ما يسمى بالشرط الجزائي، على المدين إذا تأخر عن سداد الدين، سواء نص على مقدار التعويض أم لم ينص، وسواء كاف التعويض عن الكسب الفائت (الفرصة الضائعة) أم عن تغير قيمة العملة.

3.1.2 لا تجوز المطالبة القضائية للمدين المماطل بالتعويض المالي نقدا أو عينا عن تأخير الدين.

4.1.2 يتحمل المدين المماطل مصروفات الدعوى كما يتحمل المصروفات التي غرمها الدائن من أجل تحصيل دينه.

5.1.2 يحق للدائن طلب بيع الرهن لتسييله، كما يحق له أن يشترط تعويض المدين له ببيعه من أجل الاستيفاء من ثمنه، دون الرجوع إلى القضاء.

6.1.2 يجوز الإشتراط حلول الأقساط جميعها إذا تأخر المدين المماطل عن مداد قسط منها. والأولى ألا يطبق هذا الشرط إلا بعد إشعار المدين ومضي مدة مناسبة وذلك ما لم توجد ظروف طارئة ينظر المعيار الشرعي رقم (5) البند (1/5).

7.1.2 إذا كانت العين المباعة في حالات المرابحة قائمة بحالتها التي كانت عليها، وكان المشتري ماماطلا في أداء الثمن، ثم أفلس، فإن البائع (المؤسسة) يحق له استرداد العين المباعة، بدلا من الدخول في التقلية.

8.1.2 يجوز أن ينص في عقود المداينة؛ مثل المرابحة، 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.

### 2/2 الكفيل:

1.2.2 يحق للدائن مطالبة أي من الكفيل أو المدين ما لم يشترط الكفيل

مطالبة المدين أو لا.  
2.2.2 يطبق على الكفيل المماطل كل ما ورد ذكره بالنسبة إلى المدين المماطل.

### 3/2 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 نات الصلة بالمقاول أو المتعهد، ويجوز حسم المبلغ من استحقاقات المقاول.

### 4/2 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.

### 5/2 أحكام عامة:

1/5/2 يحق للمؤسسة تتبع أحوال المدين المماطل وتصرفاته المالية بكل الوسائل المشروعة والقانونية.

2/5/2 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.

3/5/2 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.

### 6/2 ثبوت المماطلة :

تثبت المماطلة إذا تأخر المدين عن السداد في الموعد المحدد بعد المطالبة المعهودة ما لم يثبت المدين إعساره.

### 3 - تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ 27 صفر 1421هـ = 31 أيار (مايو) 2000م.

# أقلام الموظفين

## قصة جميلة جدا

### معبرة وبعها حكمة

من إعداد السيد: عمار سعوري مسؤول خلية الترفيه



#### القصة الأولى:

يحكى أن امرأة زارت صديقة لها تجيد الطبخ لتتعلم منها سر "طبخة السمك" وأثناء ذلك لاحظت أنها تقطع رأس السمكة وذيلها قبل قلبها بالزيت.

فسألتها عن السبب، فأجابتها بأنها لا تعلم ولكنها تعلمت ذلك من والدتها.

فقامت واتصلت على والدتها لتسألها عن السبب لكن الأم أيضا قالت إنها .... تعلمت ذلك من أمها (جدتها)

فقامت واتصلت بالجدة لتعرف السر الخطير فقالت الجدة بكل بساطة: لأن مقلتي كانت صغيرة والسمكة كبيرة عليها.....

**مغزي القصة:** أن البشر يتوارثون بعض السلوكيات ويعظمونها دون أن يسألوا عن سبب حدوثها من الأصل.

#### القصة الثانية:

وقف رجل يشاهد فراشة تحاول الخروج من شرنقتها، وكانت تصارع للخروج ثم توقفت فجأة وكأنها تعبت، فأشفق عليها فقص غشاء الشرنقة قليلا! ليساعدها على الخروج .... وفعلا خرجت الفراشة لكنها سقطت لأنها كانت ضعيفة لا تستطيع الطيران لأنه أخرجها قبل أن يكتمل نمو أجنحتها

**مغزي القصة:** أننا نحتاج...لموجهة الصراعات في حياتنا .... خصوصا في بدايتها لتكون... أقوى... وقادرين على تحمل أعباء الحياة دون تدخل من أحد وإلا أصبحنا ضعفاء عاجزين

#### القصة الثالثة:

كان أحد مديري الإنشاءات يتجول في موقع بناء تحت الإنشاء وشاهد ثلاث عمال يكسرون حجارة صلبة

فسأل الأول: ماذا تفعل

فقال: أكسر الحجارة كما طلب مني رئيسي.....

ثم سأل الثاني نفس السؤال فقال:

أقص الحجارة بأشكال جميلة ومتناسقة.

ثم سأل الثالث: فقال ألا ترى بنفسك، أنا أبني ناطحة سحاب.

فرغم أن الثلاثة كانوا.... يؤدون نفس العمل إلا الأول رأى نفسه عبدا، والثاني فنانا، والثالث صاحب طموح وريادة

**مغزي القصة:** أن عباراتنا تصنع إنجازاتنا ونظرتنا لأنفسنا تحدد طريقنا في الحياة

#### القصة الرابعة:

اصطحب رجل زوجته لمحل الهدايا، وقال لها: أريد أن تختاري لأمي هدية من ذوقك شعرت الزوجة بالغيرة بداخلها فاخترت أقل هدية قيمة وشكل وقام هو بتغليفيها، وفي المساء أتى إلى زوجته وقدم لها الهدية التي اشترتها وقال لها أحببت أن تشتري هديتك بنفسك لتكون كما تحبينها.

أصببت بإحباط لأنها لو أحبت لغيرها ما تحب لنفسها لكأنت هديتها أجمل

**مغزي القصة:** احب لغيرك كما تحب لنفسك.





## قصة نجاح



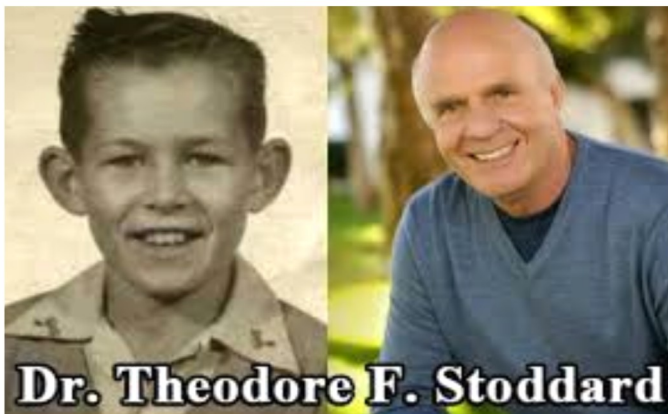
تألمت السيدة تومسون و هي تفتح هدية تيدي وضحك التلاميذ على هديته وهي عقد مؤلف من ماسات ناقصة الأحجار و قارورة عطر ليس فيها إلا الربع ولكن كف التلاميذ عن الضحك عندما عبرت المعلمة عن إعجابها بجمال العقد والعطر وشكرته بحرارة، وارتدت العقد ووضعت شيئاً من ذلك العطر على ملابسها ، ويومها لم يذهب تيدي بعد الدراسة إلى منزله مباشرة بل انتظر ليقابلها وقال : إن رائحتك اليوم مثل رائحة والدتي ! عندها انفجرت المعلمة بالبكاء لأن تيدي أحضر لها زجاجة العطر التي كانت والدته تستعملها ووجد في معلمته رائحة أمه الراحلة !!

منذ ذلك اليوم أولت اهتماما خاصا به وبدأ عقله يستعيد نشاطه و بنهاية السنة أصبح تيدي أكثر التلاميذ تميزا في الفصل ثم وجدت السيدة مذكرة عند بابها للتلميذ تيدي كتب بها أنها أفضل معلمة قابلها في حياته فردت عليه أنت من علمني كيف أكون معلمة جيدة.

بعد عدة سنوات فوجئت هذه المعلمة بتلقيها دعوة من كلية الطب لحضور حفل تخرج الدفعة في ذلك العام موقعة باسم ابنك تيدي .

فحضرت وهي ترتدي ذات العقد و تفوح منها رائحة ذات العطر .... هل تعلم من هو تيدي الآن ؟

تيدي ستودارد هو أشهر طبيب بالعالم في علاج السرطان ومالك مركز - ستودارد - لعلاج السرطان .



وقفت معلمة الصف الخامس ذات يوم و ألقّت على التلاميذ جملة :إنني

أحبكم جميعا وهي تستنثي في نفسها تلميذ يدعى تيدي !!

فملايسه دائماً شديدة الاتساح مستواه الدراسي متدن جدا ومنطوي على نفسه ، وهذا الحكم الجائر منها كان بناء على ما لاحظته خلال العام فهو لا يلعب مع الأطفال و ملايسه متسخة ودائما يحتاج إلى الحمام وانه كئيب لدرجة أنها كانت تجد متعة في تصحيح أوراقه بقلم أحمر لتضع عليها علامات X بخط عريض وتكتب عبارة راسب في الأعلى .

ذات يوم طلب منها مراجعة السجلات الدراسية السابقة لكل تلميذ وبينما كانت تراجع ملف تيدي فوجئت بشيء ما !

لقد كتب عنه معلم الصف الأول : تيدي طفل ذكي موهوب يؤدي عمله بعناية و بطريقة منظمة , معلم الصف الثاني : تيدي تلميذ نجيب و محبوب لدى زملائه و لكنه منزع بسبب إصابة والدته بمرض السرطان.

أما معلم الصف الثالث كتب: لقد كان لوفاة أمه وقع صعب عليه لقد بذل أقصى ما يملك من جهود لكن والده لم يكن مهتما به و إن الحياة في منزله سرعان ما ستؤثر عليه إن لم تتخذ بعض الإجراءات بينما كتب معلم الصف الرابع : تيدي تلميذ منطو على نفسه لا يبدي الرغبة في الدراسة وليس لديه أصدقاء و ينام أثناء الدرس هنا أدركت المعلمة تومسون المشكلة و شعرت بالخجل من نفسها !

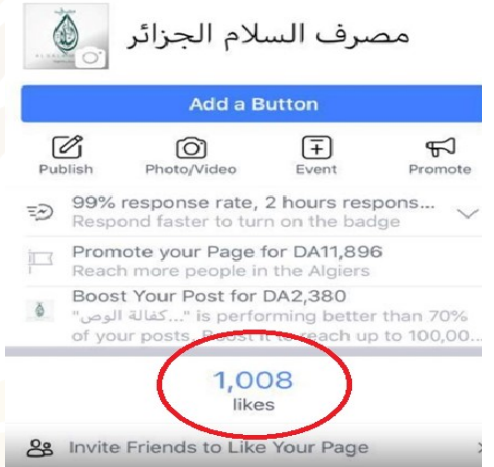
و قد تأزم موقفها عندما أحضر التلاميذ هدايا عيد الميلاد لها ملفوفة بأشرطة جميلة ما عدا الطالب تيدي كانت هديته ملفوفة بكيس مأخوذ من أكياس البقالة.



# إنجازات خلية التسويق لسنة 2019



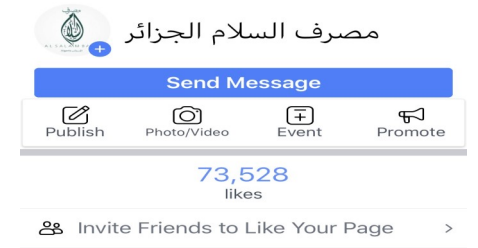
يؤمن كل عضو من أعضاء خلية التسويق بأن مصرف السلام الجزائر هو الأفضل في الساحة لاسيما من ناحية التزامه بمبادئ الشريعة الإسلامية وهو ما حفزنا للمشاركة بقوة في هذا المشروع على اعتبار أنه "مشروع أمة" يقدم بديلا عن المعاملات التقليدية التي يشوبها الربا ويؤجر كل من ساهم في نجاح هذا الصرح.



ومع بداية الترويج عبر وسائل التواصل الاجتماعي كثرت الاتصالات بفريق خلية التسويق الذي أصبح يقضي يومه في الرد على الاتصالات، وعليه قمنا بالنظر في إمكانية اعتماد مركز اتصال خارجي وبالفعل وافقت الإدارة العامة على المقترح حيث تم اعتماد شركة أكتفيل للقيام بالمهمة.

الاجتماعي لها تأثير كبير على المجتمع، وبدأنا عملية الترويج لمنتجات المصرف ليلبلغ عدد المشتركين فيها حاليا 73 ألفا، وهو ما يسمح بترويج أي منتج مجانا بكبسة زر ليصل لأكبر عدد ممكن. ومن الناحية التنظيمية قمنا بإعادة تعديل الهيكل التنظيمي للخلية من خلال إنشاء قسمين الأول يكلف بالإتصال وتطوير المنتجات وتسيير التظاهرات والثاني يعني بالتسويق وتصميم المنتجات والترويج لها،

في نهاية سنة 2018 قامت خلية التسويق بفتح صفحة فيسبوك خاصة بالمصرف حيث كنا على يقين أن وسائل التواصل



مسؤول الخلية  
نوفل حسان

مسؤول التسويق  
عبد المالك عزوز

مسؤول الاتصال  
عبد الكريم مبني

مكلف بتطوير  
المنتجات  
مريم ضياف

مكلف بالتظاهرات  
والرعاية  
محمد نزار

مكلف بالعلاقات  
العامة  
عبد الغني تلمساني

مكلف بالتصميم  
عبد الرحيم ديك



وتم الاتفاق معهم على الرد على المكالمات الواردة وإعادة الاتصال بالأرقام التي تصل عبر مواقع التواصل الاجتماعي وكذا الرد على التعليقات والرسائل الخاصة بها وانطلق العمل به في الفاتح من شهر مارس 2019.

وفيما يخص جناح عرض المصرف فقد قمنا بتغييره لجناح جديد بتصميم جذاب وبنصف سعر إيجار الجناح القديم.



وبخصوص الترويج لمنتجاتنا عبر المواقع الإلكترونية والفضاء الرقمي قمنا باختيار أكثر المواقع زيارة في الجزائر لتظهر النتائج آنذاك موقع وادكنيس وموقع TSA وبالفعل قمنا بعقد اتفاقيات معهما من أجل إدراج بانير خاص بالمصرف في جميع صفحات الموقعين مع إحصائيات شهرية ترسل لخلية التسويق لمعرفة عدد الزائرين.

وبخصوص الترويج لمنتج أمنيته فقد تم ربطه بقرعة فصلية للفوز بعمره مدفوعة التكاليف مما جذب فئة كبيرة من الزبائن.



نسبة المشاركة فيها لم تكن بالمستوى المطلوب مما أضطرنا لتخصيص عدد صفحات

المصرف حصريا خلال مباريات كرة القدم حيث قال: [اضغط هنا](#) أو [هنا](#) وللعلم فإن تكلفة هذه الإشهارات كانت بأسعار رمزية. كما تم تحديث الواجهة الرئيسية للمصرف عبر تغيير طريقة العرض وإدراج فيديو تفاعلي يشرح كل صفحة على حدى والشكر الخاص للسيد نبيل تيقمونين على مساهمته الفعالة في إنجاح هذه المشاريع.

أما فيما يخص المنتجات الجديدة فقد طورت الخلية منتج هديتي الذي لاقى نجاحا معتبرا بعد الترويج الجيد له من خلال ومضة إخبارية تم عرضها في المواقع الإلكترونية ووسائل التواصل وكذا القنوات التلفزيونية مما أدى إلى رفع قيمة حسابات الإيداع لتصل من 7.5 مليار دج نهاية 2018 إلى 11.6 مليار دج حاليا وقد تم تعديل الإجراء الخاص به لتخفيض الدفعة الأولية إلى 10 آلاف دج بدل 20 ألفا لفتح مجال أوسع لاستقطاب الزبائن.



قليل في حدود 20 صفحة.

كما قمنا برعاية مجموعة من البرامج التلفزيونية الهادفة ومنها حصة الدين والدنيا وقصتي مع الإسلام للداعية الشيخ الهادي زموري وحصة شاعر الرسول وأيضا حصة نسيمات ربانية التي لاقت نسبة مشاهدة عالية في شهر رمضان 2019 على قنوات الشروق



ونذكر على سبيل الترفيه تعليق اليوتيوبور المصري علي سعيد حين عبر بصدق عن مجهودات خلية التسويق بعد بث إشهارات



وفي إطار التواصل الداخلي قمنا بإنشاء مجلة داخلية يشارك فيها جميع موظفي المصرف وكان من المفترض تخصيص صفحة لكل إدارة أو خلية أو فرع ولكن



كما دعمناها بمسابقة عبر sms للفوز بدفتر استثمار هديتي حيث بلغ عدد الرسائل القصيرة التي وصلتنا (والتي شكلنا منها قاعدة بيانات) خلال شهر رمضان 200.000 sms.



والمجلة. وسيتم التركيز

أكثر على مواقع التواصل

الاجتماعي لا سيما الفيسبوك

حيث تم الاتفاق مع شركة

ايكون والتي طورت الموقع

الإلكتروني للمصرف على أن

تقوم بترويج جميع الإشهارات

التي سنقوم بطرحها خلال

سنة 2020 عبر الفيسبوك.

كما تم الاتفاق مع شركة

البراق لإنشاء 40 كابسولة

تعريفية بمعاملات المصرف

عبر الأنمي مدة كل منها في

حدود الدقيقتين كالمرايحة والمضاربة ...



أن يقوموا بتصوير أربع ومضات بسعر ممتاز (بعد إنجازهم لومضة دفتر هديتي من هنا أو هنا) وقد قاموا حاليا بإنشاء أول ومضة وهي المتعلقة بالبنك الرقمي والتي يمكنكم مشاهدتها عبر الرابط التالي: [اضغط هنا](#) أو [هنا](#) ، كما تم الاتفاق معهم على تجديد نشيد شعب الجزائر مسلم وتم إطلاقه يوم الفاتح من شهر نوفمبر كهدية



ويخصوص التظاهرات فقد رعى المصرف عدة معارض وصالونات لا سيما الصالون الدولي للصناعات الغذائية شهر فيفري والمعرض الدولي الجزائري شهر جوان والمعرض الدولي للكتاب شهر أكتوبر ومعرض البنوك والتأمينات شهر ديسمبر.



للشعب الجزائري من هنا [الرابط](#) أو [هنا](#)

وفيما يخص مخطط عمل سنة 2020 فقد آثرنا التركيز على التواجد في أفضل المواقع الإخبارية حيث تم الاتفاق مع موقع الخبر وموقع النهار لوضع بانير على مستوى جميع صفحات الموقعين لمدة سنة، ويتم حاليا التفاوض مع مجمع الشروق للاستفادة من كل وسائل التواصل الخاصة به من بوابة الشروق والتي تحوي أكثر من 8 مواقع بالإضافة إلى قناتي الشروق تي في ونيوز وكذا الجريدة

وقد تم التعاقد مع شركة أمير كوم الرائدة في مجال الومضات الإشهارية على





خصص مصرف السلام الجزائر لفائدة متعالميه مساحات للقراءة و المطالعة على مستوى كل فروعها، تحوي كتب باللغتين العربية و الفرنسية، ركن «اقرأ» مبادرة لترسيخ ثقافة المطالعة و القراءة و أهميتها في بناء مجتمع مثقف و واع



مصرف السلام الجزائر



## مكتبة مصرف السلام الجزائر :

كما تبنت خلية التسويق فكرة إنشاء مكتبة علي مستوى الفروع الموجودة في كافة أرجاء التراب الوطني ترسيخا لثقافة المطالعة و القراءة من أجل بناء مجتمع مثقف و واع و تضم هذه المكتبة مجموعة كبيرة من الكتب تعنى بالجانب الديني والعلمي و الثقافي مجسدا في ذلك مقولة أبو الطيب المتنبي :

أعز مكان في الدنيا سرج سابح

وخير جليس في الأنام كتاب

وتعمل خلية التسويق حاليا على تطوير منتج جديد وهو دفتر الإستثمار عمرتي الذي يسمح لصاحب بالحصول على مجموعة من المزايا منها :

• وصل تخفيض بمبلغ 10 آلاف دج عند الرغبة في أداء مناسك العمرة من إحدى الوكالات التي سيتعاقد معها المصرف نقدا.

• الدخول أليا في قرعة شهرية للحصول على عمرة مدفوعة التكاليف من طرف إحدى الوكالات التي سيتم التعاقد معها

• إمكانية الحصول على عمرة مع تقسيط الثمن من طرف إحدى الوكالات المعتمدة من قبل المصرف

وللاستفادة من هذه المزايا يتوجب على الزبون إيداع مبلغ معين (في إطار الدراسة) لمدة معينة (في إطار الدراسة) في دفتر الإستثمار عمرتي.

كما تطمح الخلية لتبني مشروع إصدار بطاقات رقمية لكل زبون تسمح بالتعرف على الرقم البنكي بمجرد تمريرها على الجهاز الخاص بها، مما سينعكس بالإيجاب على صورة المصرف.

بالإضافة إلى منتج الذهب وفتح حسابات بنكية عبر الموقع الإلكتروني

ويبقى العمل مستمر....

قريبا دفتر استثمار  
عمرتي





## ”عوامل تحقيق الضمان لأصحاب الودائع الإستثمارية بالمصارف الإسلامية“

اعداد السيد :  
عبد الغني تلمساني

الوازع الديني ، وضعف مستوى العقيدة الإسلامية ، لدى النسبة الغالبة من المودعين ، لتقوم بتسيخ هذا العامل ، وإظهاره على أنه ميزة كبيرة من الناحية المادية، متجاهلة الجانب الشرعي، ومما لا شك فيه ، أن زيادة الوازع الديني، وانتشار القيم ، والمفاهيم الإسلامية ، يمكن أن يعالج هذا الخلل ، وذلك بأن يجعل هذه الميزة الظاهرة - في ظل النظام الربوي - مرفوضة تماما من الوجهة الشرعية .

وحيث إن وجود هذا الواقع غير الإسلامي يمثل عقبة رئيسية أمام التطبيقات الإسلامية عامة، فإن تغيير هذا الواقع يعد مطلباً رئيساً، لضمان نجاح هذه التطبيقات.

3 — إن البحث عن وسيلة لجعل المصرف الإسلامي ضامناً للأموال المودعة لديه على النحو السابق ، أمر يتناقى مع أحد الأحكام الرئيسية للمضاربة المتفق عليها من كل العلماء ، وهي أن الخسارة على رب المال ، إذا لم يخالف ، أو يقصر العامل ، وتقديم الضمان لرب المال هنا -



الشرعية ، والحل ، والحرمة . في ضوء هذا التفاوت الكبير بين الإطار الفكري ، والواقع العملي ، بدأ الحديث عن قضية الضمان للودائع في المصارف الإسلامية ، ولكن اللافت للنظر في المحاولات التي قامت لتطوير عملية الضمان ، كانت تؤسس - منذ البداية - على أساس تحقيق الضمان لهذه الودائع بطبيعته التقليدية السائدة في البنوك الربوية ، مع محاولة البحث عن تخريج شرعي لذلك ، وكان مبعث هذا الأمر ، هو وضع المصارف الإسلامية في مركز تنافسي مع البنوك التقليدية ولكن الباحث يرى أن اتباع هذا المنهج لتناول قضية الضمان لودائع المصارف الإسلامية ، عليه كثير من المآخذ ، وأن دراسة هذه القضية يحب أن تتم في إطار الأسس التالية :

1- إن الإقرار بضرورة الانطلاق من دراسة الواقع العملي ، عند القيام بمحاولة تطوير الأساليب الإسلامية عامة ، لا يعني التسليم بطبيعة هذا الواقع ، ومتغيراته على أي وضع كان - كما هو الحال في المنهج الاقتصادي - باعتباره ثابتاً من الثوابت ، وأن محاولة التطوير يجب أن تنصب على الصيغة ، أو المعاملة الإسلامية ، واعتبارها المتغير الذي يجب تطويره بكل الطرق ، ليلانم هذا الواقع ، ولكن من الضروري أن يكون هناك مجال للعمل على تغيير هذا الواقع ، كعنصر من العناصر التي يجب الاعتماد عليها لتحقيق التطوير المطلوب ، وخاصة إذا كان هذا الواقع مخالفاً للأحكام الشرعية .

2 - الواقع الذي فرض قضية الضمان هنا على هذا النحو ، هو واقع البيئة ، والمؤسسات الربوية ، وهو واقع مخالف لأحكام الشريعة الإسلامية ؛ حيث استغلت هذه المؤسسات غياب

الفرع الأول: الأسس التي يجب في إطارها، دراسة قضية الضمان لودائع المصارف الإسلامية :

إن السبب الرئيسي الذي أدى إلى نشأة مشكلة الضمان بالنسبة للودائع الإستثمارية في المصارف الإسلامية، هو التفاوت الكبير بين طبيعة البيئة التي تعمل فيها هذه المصارف، وطبيعة الإطار الفكري الحاكم لنشاطها.

فمن ناحية، نجد أن العلاقة بين أصحاب الودائع الإستثمارية، والمصرف الإسلامي يحكمها عقد المضاربة، المودع فيها رب المال، والمصرف هو العامل المضارب بهذا المال .

ولأن الأصل في المضاربة أن العامل لا يضمن ما يصيب رأس المال ض خسارة ، أو تلف ، إلا إذا تعدى ، أو قصر ، أو خالف الشروط ، فإن المصرف الإسلامي بالقياس - بوصفه العامل هنا - لا يضمن قيمة الوديعة الإستثمارية المسلمة له من المودع لاستثمارها ، وهذا الحكم محل اتفاق ، وإجماع كل الفقهاء تناولوا عقد المضاربة .

ولكن من ناحية أخرى ، نجد أن واقع البيئة الذي تعمل فيه المصارف الإسلامية ، لا تلائم مع طبيعة هذا الإطار المحدد لنشاطها ، فهناك النظام المصرفي التقليدي المسيطر ، الذي يقدم الضمان الكامل للودائع الإستثمارية .

وكان يمكن أن يكون تأثير هذا النظام ضعيفاً - في حالة توافر العقلية الادخارية الإسلامية لدى المودعين - ولكن على العكس من ذلك تماماً ، فقد سيطرت العقلية الربوية على النسبة الغالبة من المودعين ، وعدم توافر الاستعداد للمخاطرة ، وتفضيل العائد الثابت المحدد - مسبقاً - وضمان استرداد الوديعة على النحو السائد في البنوك الثابت الربوية ، بصرف النظر عن عامل

## خدمة مصرفية إسلامية تواكب تطلعاتك

أخلاقيات عالية

شفافية

إرضاء العملاء

نزاهة

إختر مصرف السلام الجزائر

مقررات درامية عن المعاملات المالية،  
والاقتصادية الإسلامية .

اهتمام وسائل الإعلام ، والدعاة بتربوية  
الجانب العقيدي ، وخلق الوازع الديني لدى  
المسلم منذ الصغر ، وبصورة مستمرة .

تغيير القوانين ، والتشريعات ، ونظم العمل  
بالمؤسسات المختلفة ، بما يتفق وأحكام  
الشريعة الإسلامية .

أما دور المصارف الإسلامية في هذا الشأن  
، فيمكن أن يتحقق من خلال :

نشر الكتب والنشرات ، وعقد الندوات على

مستوى قاعدة المتعاملين ، وليس على مستوى  
الباحثين ، أو العاملين بها فقط ، حتى يتحقق  
الأثر المرجو منها .

القيام ببعض الحملات الإعلامية الملائمة ،  
من خلال وسائل الإعلام المختلفة.

الاعتماد على مجموعة من الدعاة  
المتخصصين في مجال المعاملات الإسلامية ،  
والاقتصاد الإسلامي ، لنشر مبادئ الاقتصاد  
الإسلامي ، ومفاهيم الادخار الإسلامي .

وذلك كله بهدف خلق جيل جديد من  
المدخرين المسلمين ، الذين يفضلون الإيداع  
بالمصارف الإسلامية ، من خلال مبدأ  
المشاركة في الربح ، والخسارة ، وتحمل  
المخاطرة ، على الإيداع بالبنوك الربوية ، على  
ما به من ضمان للوديعة ، والعائد .

أما المحور الثاني : والذي يتعلق بالعمل  
على اتباع الوسائل، والأساليب التي تضمن  
نجاح استثمارات هذه المصارف ؛ فإن ذلك يعد  
من العناصر الضرورية لتحقيق الضمان  
للودائع الاستثمارية للمصرف ، وللمودع - في  
نفس الوقت - لأن توار الوعي الادخاري  
الإسلامي لدى المودعين، هو شرط ضروري،  
وليس كافيا لإقبال المودع على الإيداع  
بالمصارف الإسلامية ؛ لأن توار الوعي  
الادخاري الإسلامي ، لا يعني توار الاستعداد  
للمغامرة لدى المودع ، أو عدم رغبته في أن  
تكون أمواله في مأمن من الخسارة ، أو تحقيق  
أعلى معدلات للربحية ، ولذلك فإن العمل على  
ضمان نجاح هذه الاستثمارات ، وعدم تعرضها  
للخسارة ، وتحقيق أعلى معدلات ربحية ، يعد  
عنصر ضمان حقيقيا ، ومهما للمودع ، يراه  
على أرض الواقع في صورة نتائج هذه  
الاستثمارات وسوف يتم التعرض لعناصر هذا  
العامل في المبحث التالي.

توفير الضمان للمودع لوديعة ، وجزء محدد  
من الربح - أمر مرفوض - من وجهة نظر  
الباحث - لأنه يتنافى مع أهم أحكام المضاربة ،  
والتي هي محل اتفاق جميع الفقهاء ،  
ولتعارضها مع القاعدة الفقهية : الغنم بالغرم  
— كما سلفت الإشارة — ولأن ذلك يؤدي إلى  
جعل صورة المضاربة في التطبيق هنا، قريبة  
من صورة القرض الربوي ، أما من حيث  
المحور الأول - والخاص بالعمل على خلق  
وعي ادخاري إسلامي -

فقد اتضح مما سبق ، أن السبب الرئيسي لنشأة  
قضية الضمان للودائع الاستثمارية في  
المصارف الإسلامية ، كان مرده إلى سيطرة  
العقلية الربوية على غالبية المودعين  
بالمصارف الإسلامية ، وغياب الوعي  
الادخاري الإسلامي لدى النسبة الغالبة منهم .

والحقيقة أن هذا الأمر ليس حديث النشأة ،  
وليس مرتبطا بظهور تجربة المصارف  
الإسلامية ، وإنما كان ناتجا لتراكمات عديدة  
لفترات طويلة من الزمن ، أشربت فيها البنية  
الإسلامية - فكرا ، وعملا - الأساليب ،  
والمناهج الربوية التقليدية ، وذلك نتيجة لغياب  
المنهج الإسلامي ، وسيطرة المناهج الوضعية  
على النظم ، والمؤسسات التعليمية ،  
والاقتصادية ، طوال هذه الفترات ، ولذلك فإن  
أي محاولة لتغيير هذا الواقع من خلال العمل  
على نشر الوعي الادخاري الإسلامي ، هي  
محاولة يجب أن تكون طويلة الأجل .

ومن ناحية أخرى ، يجب ملاحظة أن  
العناصر الضرورية التي يجب توافرها لتحقيق  
هذه الغاية ، لا تقع كلها تحت سيطرة المصارف  
الإسلامية ، ولا تتحمل بمفردها مسؤولية القيام  
بها .

فهناك عناصر يجب على الدولة القيام بها ،  
لنشر الوعي الادخاري الإسلامي؛ مثل :

تضمين نظم التعليم - بالمراحل المختلفة -

بصرف النظر عن مصدره - يعد مخالفا لذلك ،  
وأیضا للقاعدة الفقهية : " الغنم بالغرم " ؛ لان  
المودعين يشاركون البنك في الغنم فقط دون  
الغرم .

4 - يجب ألا يفهم مما سبق ، أن قضية  
الضمان للودائع المصارف الإسلامية ، ليست  
ذات أهمية ، بل على العكس ؛ فإن أهميتها  
كبيرة - ليس للمودع فقط - ولكن للمصرف  
الإسلامي أيضا ، وذلك من أجل المحافظة على  
هذه الأموال من الضياع ، والعمل على  
تثميرها، وهو أمر لا ينكره الإسلام؛ بل هو  
واجب إسلامي، ولكن يجب أن يتم تناول هذه  
القضية في إطار الضوابط الشرعية العامة ،  
والأحكام الفقهية لعقد المضاربة ، وبالاتماد  
على الأساليب الملائمة لهذا الواقع ، والتي لا  
تضمن مخالفات لهذه الضوابط ، وتلك الأحكام  
، كما يتضح من الفرع التالي : الفرع الثاني:  
عوامل تحقيق الضمان للودائع الاستثمارية  
بالمصارف الإسلامية:

في ضوء الأسس السابقة ، يرى الباحث  
أن قضية الضمان للودائع الاستثمارية  
للمصارف الإسلامية ، يجب أن تعتمد على  
محورين أساسيين متكاملين :

الأول : محور بيئي : وذلك من خلال  
العمل على خلق وعي ادخاري إسلامي .

والثاني : محور مصرفي : وذلك من خلال  
اتباع الوسائل ، والأساليب الصحيحة لضمان  
نجاح استثمارات هذه المصارف .

ولكن قبل تناول بعض الأساليب ، التي  
يمكن من خلالها تحقيق هذين العاملين  
بالتوضيح ، يرى الباحث انه من الضروري  
إعادة التأكيد على أن تناول موضوع الضمان  
للودائع الاستثمارية في المصارف الإسلامية  
وفق التصورات السابقة - التي تنادي بضرورة



# خبرة رجل أعمال



قال أحد رجال الأعمال في ندوة بالجامعة :

لم يكن لدي وقت كاف لكتابة كلمة منمقة أو تحضير عرض تقديمي، لكنني سأحاول في الخمس دقائق القادمة أن أعطيكم خلاصة خبرتي لو ساعدتموني

فقط من يريد أن يساعدني فليرفع يده عالياً .. هنا رفع عدد قليل من الحضور أيديهم بشيء من التردد، بينما امتنع الآخرون .. فأكمل رجل الأعمال كلامه:

هذه هي حالة التراخي الناتج عن الملل أو عدم الثقة ... احترسوا فالتراخي في العمل قد يضيع عليكم فرصاً كبيرة.

ثم أخرج من جيبه ورقة وقال :

هذا شيك ب 10 آلاف دولار أخذته من إدارة الجامعة مقابل تعليمكم شيئاً جديداً وسوف امنحه لمن يرفع يده حتى يصل لأعلى نقطة ممكنة وعندما وضع توقيععه على الشيك بدأ جميع الحضور بالاهتمام و رفع ايديهم عالياً فأكمل الرجل:

كان هذا هو التحفيز

لن تستطيع القيام بأي عمل ما لم تحفز العاملين معك.

في الدقيقة التالية كان كل واحد من المشاركين يحاول ان يفوز بالشيك فينظر لمن حوله و يحاول ان يجعل يده أعلى منهم.

تدخل رجل الاعمال مرة اخرى قائلاً:

هذه هي المنافسة

قد تبدو صعبة و شرسة لكنها في النهاية تجعل الجميع في وضع افضل.

قام احد الشباب معترضاً "هذا ليس عدلاً" أنا اقصرهم قامه وهذا يجعلني في موقف سيء فرد رجل الأعمال قائلاً:

نعم , لديهم ميزات تنافسية مؤقتة و محدودة ولكن لا تجعلها تحبطك استمر .

بعد بضعة ثواني من المنافسة بهذا الشكل حتى قام نفس الشاب فوقف فوق المقعد ورفع يده فأصبح أعلى كثيراً من باقي المتنافسين. شرح الرجل ما حدث قائلاً :

هذا هو التفكير خارج الصندوق

الذي يستطيع ان يجعلك في موقع الريادة, لكنك لن تستمر فيه إلا لحظات. وفعلاً سرعان ما بدأ الجميع في تقليد الشاب بالوقوف فوق المقاعد ورفع ايديهم حتى تقاربت المستويات مرة اخرى ثم بدأ البعض في وضع أشياء فوق المقاعد حتى يصلوا لمستويات أعلى.

وهنا علق المحاضر :

هذا هو التحسين المستمر الذي سيضمن لك البقاء في المنافسة

لم تمض لحظات اخرى من المنافسة الشرسة حتى اتفق ثلاثة من الشباب ان يتعاونوا بأن يحمل بعضهم بعضاً حتى يكون اول واحد منهم في اعلى نقطة ثم يتقاسموا الجائزة في حالة فوزهم و هكذا وصلوا لارتفاع غير مسبوق. شرح الرجل ما حدث قائلاً:

هذا هو العمل الجماعي .

الذي يبدأ من فرق العمل الصغيرة داخل المؤسسة و يصل الى الشراكات الكبيرة و التكتلات الاقتصادية العملاقة, بالطبع تكونت فرق اخرى من باقي المشاركين و لم يبق احد يعمل منفرداً فأصبحت القاعة عبارة عن مجموعة من الفرق المتنافسة و كل فريق يحاول ان يتبع اساليب

مختلفة ليتفوق على المنافسين،، و عندما بدت كل الفرق في مستويات متقاربة جداً اسرع شاب من احد الفرق ليعيد ترتيب زملائه فيضع الأكثر وزناً في الاسفل و الاقل في الاعلى ثم يشرح لهم وضعهم بين باقي الفرق و ييبث فيهم الحماس لاقتراح افكار جديدة حتى تمكن فريقه من تحقيق فارق كبير في مستوى الارتفاع.

فصاح رجل الاعمال :

تلك هي القيادة

لن يصل أى عمل الى مستوى عالمي بدون قائد بارع و هنا انتهت الدقائق الخمس فشكر رجل الأعمال الفريق الفائز ثم وضع الشيك في جيبه و هم بالانصراف، و عندما طلب منه الفائزون الشيك قال بهدوء :

هذا هو الدرس الأخير، لا تصدق ابداً انه بإمكانك ان تتعلم مجاناً.

أنا رجل اعمال جئت لأبيع لكم خبرتي و هذا الشيك من حقي.



## مقتطفات من كتاب القرارات المجمعية في المعاملات المالية على الأبواب الفقهية

قرر ما يلي :

**أولاً :** إذا تم التعاقد بين غائبين لا يجمعهما مكان واحد ولا يجمعهما الآخر معاينة، ولا يسمح كلامه وكانت وسيلة الاتصال بينهما الكتابة أو الرسالة أو السفار (الرسول)، وينطبق ذلك على البرق وتلكس والفاكس وشاتات الحاسب الآلي (الحاسوب)، ففي هذه الحالة يتعدّد العقد عند وصول الإيجاب إليّ المجه إليه وقبوله.

**ثانياً :** إذا تم التعاقد بين طرفين في وقت واحد وهما في مكانين متباعدين، وينطبق هذا على الهاتف وللأسلكي، فإن التعاقد بينهما يحتبّر تعاقداً بين حاضرين، وتطبق على هذه الحالة الأحكام الأصلية المقرر لدى الفقهاء المتأثر إليها في الديباجة.

**ثالثاً :** إذا أصدر العارض، بهذه الوسائل، إيجاباً محدد المدة يكون ملزماً بالبقاء على إيجابه خلال تلك المدة، وليس له الرجوع **رابعاً :** إن القواعد السابقة لا تشمل النكاح لاشتراط الإشهاد فيه، ولا الصرّف لاشتراط التقايبض، ولا السلم لاشتراط تعجيل رأس المال.

**خامساً :** ما يتعلّق باحتمال التزييف أو التزوير أو الغلط يرجع فيه إلى القواعد العامة للاتبات. والله أعلم.

قرارات المجمع الفقهية في نوازل المعاملات المالية - جمعها عبد العزيز بن سعد الدغيثر القرارات المجمعية في المعاملات المالية على الأبواب الفقهية نسقها عبد العزيز بن سعد الدغيثر الإيجاب ولقبول بوسائل الاتصال الحديثة قرار مجمع الفقه الاسلامي رقم: 52 (6/3 بشأن: حكم إجراء العقود لألات الاتصال الحديثة

**مجلة المجمع (6ع، ج2 ص785 )** إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الربع بجدة في المملكة العربية السعودية من 17- 23 شعبان 151410 الموافق 14- 20 آذار مارس 1990م، بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضع إجراء العقود لألات الاتصال الحديثة، ونظر إلى التطور الكبير الذي حصل في وسائل الاتصال وجريان العمل بها في إبرام العقود لسرعة إنجاز المعاملات المالية والتصرفات، واستحضار ما تعرض له الفقهاء بشأن إبرام العقود اب لخطاب والكتابة وبالإشارة، وبالرسول، وما تقرر من أن التعاقد بين الحاضرين يشترط له اتحاد المجلس — عدا الوصية وإيصاء والوكالة — وتطبيق الإيجاب ولقبول، وعدم صدور ما يدل على إعراض أحد العاقدين عن التعاقد، ولمولاة بين الإيجاب ولقبول بحسب الحرف.



## المشاركة في التظاهرات و الملتقيات

# توقيع اتفاقية تعاون بين مصرف السلام الجزائر وسلامة للتأمينات يوم 17 ديسمبر 2019

وقع مصرف السلام الجزائر وشركة سلامة للتأمينات اتفاقية تعاون مشترك تخدم تمويل موظفي وعمال شركة التأمين في مجال اقتناء السيارات المركبة محليا وكذا تمويل السكن؛ وجرى مراسم التوقيع بين الطرفين يوم الثلاثاء 17 ديسمبر 2019 على هامش المؤتمر الخامس العشر حول التكامل المؤسسي للصناعة المالية والمصرفية الإسلامية؛ الذي نظم بجامعة حسيبة بن بو علي بالشلف.

مشاركة مصرف السلام في الطبعة التاسعة لصالون البنوك، التأمينات و المنتجات المالية، بقصر المعارض الصنوبر البحري بالجزائر العاصمة من 22 إلى 30 ديسمبر





## افتتاح فروع جديدة علي مستوى التراب الوطني

يفتح مصرف السلام الجزائر يوم الخميس 19 ديسمبر 2019 فرعاً جديداً له بمدينة عين وسارة؛ ولاية الجلفة؛ بحي المقراني رقم 01 القطعة رقم 1309؛ تطبيقاً لمخطط مصرف السلام الجزائر الرامية الى توسيع شبكة فروعها، من أجل خدمة أكبر عدد ممكن من المتعاملين في مختلف ربوع الوطن،

ويقدم الفرع الجديد الذي سيشرف على افتتاحه المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد حيدر ناصر؛ باقة متكاملة من الخدمات المصرفية وصيغ تمويل موافقة لمبادئ الشريعة الإسلامية؛ الموجهة للمتعاملين سواء أفراد؛ مهنيين أو شركات؛ التي تواكب تطلعاتهم وتلبي احتياجاتهم كتمويل السيارات؛ التمويل العقاري؛ التمويل الإيجاري؛ حسابات الاستثمار؛ كما يعد هذا الفرع خطوة للتقرب من متعاملي المصرف بولاية الجلفة والمناطق المجاورة؛ الذين كانوا يتكبدون عناء التنقل نحو الولايات القريبة من الفروع للاستفادة من خدمات المصرف.

وبذلك يصل عدد فروع مصرف السلام الجزائر إلى 17 فرعاً منتشرة في مختلف مناطق الوطن، في انتظار افتتاح فروع أخرى بولاية بجاية؛ برج بوعريريج؛ وفروع جديدة بالعاصمة ووهران؛ ويأتي هذا التوسع المستمر في شبكة فروعها انسجاماً مع رؤية وتوجهات مصرف السلام الرامية إلى توفير وتقريب خدماته المصرفية من متعامليه



## افتتاح فرع عين وسارة بولاية الجلفة يوم 19 ديسمبر 2019

## افتتاح فرع مصرف السلام الجزائر بولاية المسيلة يوم 5 ديسمبر 2019



تماشياً مع استراتيجية مصرف السلام الجزائر الرامية الى توسعة نطاق خدماته وشبكة فروعها، ومن أجل خدمة أكبر عدد ممكن من المتعاملين في مختلف ربوع الوطن، يفتح مصرف السلام الجزائر اليوم الخميس فرعاً جديداً له بولاية المسيلة بحي 361 قطعة؛ الوحدة رقم 02؛ محل رقم 01؛ وتتم مراسيم الافتتاح تحت إشراف المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد حيدر ناصر وبحضور السلطات المحلية للولاية.

ويقدم الفرع الجديد مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية وصيغ تمويل موافقة لمبادئ الشريعة الإسلامية؛ الموجهة للمتعاملين سواء أفراد؛ مهنيين أو شركات؛ التي تواكب تطلعاتهم وتلبي احتياجاتهم كتمويل السيارات؛ التمويل العقاري؛ التمويل الإيجاري؛ حسابات الاستثمار؛ كما يعد هذا الفرع خطوة للتقرب من متعاملي المصرف بالولاية والمناطق المجاورة؛ الذين كانوا يتكبدون عناء التنقل نحو الولايات القريبة من الفروع للاستفادة من خدمات المصرف.

وبذلك يصل عدد فروع مصرف السلام الجزائر إلى 16 فرعاً منتشرة في مختلف مناطق الوطن، في انتظار افتتاح فروع أخرى بولاية الجلفة؛ بجاية؛ برج بوعريريج؛ وفروع جديدة بالعاصمة ووهران؛ ويأتي هذا التوسع المستمر في شبكة فروعها انسجاماً مع رؤية وتوجهات مصرف السلام التي تسعى إلى توفير وتقريب خدماته المصرفية بمختلف صيغها لمتعامليه وبأفضل جودة.