



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



لماذا تأخرت السوق  
المالية في بلادنا؟

ص 5

إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

وداعا أيها الحكيم الحليم  
سي عبد الكريم



AL SALAM BANK

الجزائر - Algeria

مجلة شهرية تصدر عن خلية  
التسويق و الاتصال  
عدد جوان 2021



مصرف السلام الجزائر



مدير فرع عنابة  
السيد  
فاروق باباس  
سجلنا نتائج  
جيدة رغم  
الديون المتعثرة



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 النشاطات...إلخ

مجلة

مع التحية و التقدير



# الفهرس

## نشاط خلية التسويق و الإتصال

حوصلة حول نشاط الخلية



ص 13

## وداعا أيها الحكيم الحليم سي عبد الكريم



ص 04

## أخبار الصناعة المالية الإسلامية

ملتقى الصيرفة الإسلامية الإنسان أولا



ص 14

## الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

لماذا تأخرت السوق المالية في بلادنا؟



ص 05

## أخبار الصناعة المالية الإسلامية

وفاة الدكتور الباحث في الاقتصاد الإسلامي

رفيق يونس المصري



ص 18

## عمود السلام

بقلم السيد : محمد توفيق بوكريطاوي

مسؤول خلية التسويق والاتصال

فلسفة....الصيرفة الإسلامية والبنك الإسلامي



ص 06



دردشة فقهية بين السيد المدير العام  
ناصر حيدر و فضيلة الشيخ الدكتور  
رفيق المصري رحمه الله

ص 20

## نشاط فرع عنابة



ص 07

## نشاط إدارة النقدية



ص 11

# وداعا أيها الحكيم الحكيم سي عبد الكريم

بقلم السيد المدير العام حيدر ناصر



إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

الإخوة و الأخوات الزملاء الأعزة السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

تشاء إرادة الله تعالى أن تقترن فرحة عيد الأضحى هذا العام بقرحمة فقدان زميل عزيز علينا أخينا عبد الكريم تيقموني الذي وافته المنية في أول أيام التشريق ولعل اجتماع هذا المصاب بذالك الاحتفاء لمن دواعي المواساة والاستبشار وعلامات القبول والرضوان بإذن الله تعالى ولا نتألى على الله أن يفارق زميلنا الغالي هذه الدنيا الفانية في مثل هذه الأيام المباركات التي يباهي فيها الله عز وجل ملائكته بطاعات وقربات وابتهاالات عباده المؤمنين ولسانه لا يزال رطبا بذكر الله وقلبه مطمئن راض بقضاء الله وما عرفناه رحمه الله تعالى إلا مؤمنا خلوقا محبا لإخوانه رؤوفا بهم حريصا على حسن تدير شؤون الموظفين فيما يحقق مصالحتهم العامة بلا إفراط ولا تفريط نحسبه كذلك والله حسيبه رحمه الله رحمة واسعة .

اللهم اغفر له وارحمه وعافه واعف عنه وأكرم نزله ووسع مدخله واغسله من ذنوبه بالماء والبرد والثلج. اللهم أبدله دارا خيرا من داره و أهلا خيرا من أهله ونقه من الذنوب والخطايا كما ينقى الثوب الأبيض من الدنس. اللهم إنه عبد من عبادك المؤمنين قدم عليك فأكرم وفادته وأمن روعته وأنس وحشته ويسر حسابه وأجزل ثوابه وثبته عند السؤال بما تثبت به عبادك الصالحين ولا تحرمنا أجره ولا تفتنا بعده واجمعنا وإياه في حضرة المصطفى في مقعد صدق عند مليك مقتدر رفقة النبيئين والصديقين والشهداء وحسن أولئك رفيقا. إن القلب ليحزن وإن العين لتدمع ولا نقول إلا ما يرضي ربنا وإنا على فراقك يا سي عبد الكريم لمحزونون , إنا لله وإنا إليه راجعون .

أيها الزملاء أقدم لكم تهاني القلبية الخالصة في هذا العيد معذرا عن الزيارة المعتادة لي لمعايدة الإدارات المركزية والفروع القريبة حفاظا على صحة الجميع في خضم هذه الجائحة التي نسأل المولى عز وجل أن يجعل برفعها عنا فعيدكم مبارك وكل عام وأنتم ومصرفنا بخير وعافية ونماء ورخاء إن شاء الله ولا تنسوا أخاكم الفقيد من صالح دعواتكم ولا أهله من مواساتكم وموانستكم والاكتفاء في ذلك بالمكالمة بالهاتف أو المراسلة

كل عام وأنتم بخير

المدير العام حيدر ناصر



بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

## لماذا تأخرت السوق المالية في بلادنا؟



الاقتصادية حوكمة و أداء بما يمكنها من الدخول فعليا و بخطى ثابتة في منطق اقتصاد السوق لينتقل محرك التنمية من القطاع العام إلى القطاع الخاص و من دائرة ميزانية الدولة إلى عالم المؤسسة الاقتصادية و من الاعتماد على الربيع النفطي إلى الاستناد على القيم المضافة للصناعة و الزراعة و السياحة و الخدمات و الطاقات المتجددة و من الانطواء على الذات إلى الانفتاح على العالم و التنافس مع الغير في جذب الاستثمار الأجنبي الخلاق للثروة النقال للتكنولوجيا الملهم لطرق التسيير الحديثة و أخيرا من الإدارة المباشرة للنشاط الاقتصادي من قبل السلطات العمومية إلى دورها الطبيعي المتمثل في الضبط و الرقابة و التنظيم و ضمان المنافسة السلمية و تكافؤ الفرص بين المتعاملين الاقتصاديين على قاعدة صلبة من الشفافية و التطبيق الصارم و العادل للقانون.

لا أزعمني بكلامي هذا أكون قد عثرت على العصا السحرية وكلمة السر والإكسير الذي سيثبت ماء الحياة في سوقنا المالية المضمحلة. لبت الأمور كانت بهذه البساطة. كل ما أردت قوله أن السوق المالية كالنبتة لا تنمو وتؤتي أكلها إلا في التربة و المناخ الملائم لها. وأختم بقصة كنت شاهدا عليها ذات يوم من ثمانينات القرن الماضي ببلدة بوسعادة: شاب عبقري استطاع أن يصنع طائرة هليكوبتر صغيرة في غرفته ببيته العائلي بتجميع قطع غيار من سيارات و دراجات نارية و هوائية وأوقد محركها أمامنا وأخبرنا على استحياء أنه لم يمنعه من الطيران بها إلا لأنه سيضطر لهدم الجدار الخارجي وسقف الغرفة لتحقيق ذلك وأن والده يعترض على ذلك و علمت فيما بعد حسبما أخبرني قريبه الذي عرفنا به أنه استطاع إقناع والده بهدم الجدار والسقف وأنه تمكن من الطيران على ارتفاع منخفض بطائرته و لا أدري ما فعل الله به بعدئذ.

ليتمكن أي مشروع من الإقلاع لا بد من تحريره من القيود والأثقال والعوائق فيجد حينئذ في الأرض مراغما كثيرا وسعة.

الخاصة والطابع غير السائل للسوق المالية مما لا يشجع المستثمرين على استثمار مدخراتهم المالية فيها. هذا من جهة و فيما يتعلق بالإصدارات المؤسساتية نذكر وفرة التمويلات البنكية وانخفاض كلفتها ودعم جزء من الفوائد المترتبة عنها من قبل الخزينة العمومية و الطابع العائلي المغلق للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ورفض أصحابها فتح رأسمالها وعزوف الكثير منهم عن اللجوء لإصدار سندات مديونية لذات الحاجز الشرعي المشار إليه فيما سبق مع غياب البدائل الشرعية كالصكوك الإسلامية مثلا زيادة عن عدم الاستقرار القانوني و المؤسساتي و عدم شفافية البيانات المالية نتيجة ارتفاع نسبة الضغط الضريبي و استفحال التعامل بالنقد الائتمانية على حساب وسائل الدفع البنكية وصعوبة الشروط القانونية المطلوبة من المصدرين لإدراج أهمهم في البورصة و قلة المهنيين والوسطاء المعتمدين وضعف الخبرة و الممارسة في مثل هذه العمليات من جهة أخرى. كل هذه العوامل مجتمعة وغيرها مما لا يتسع المقام لذكرها في هذه الإفتاحية ساهمت في ضمور و اضمحلال السوق المالية الجزائرية مقارنة بما يجب أن تكون عليه في اقتصاد يزخر بالطاقات البشرية و الموارد المالية و الثروات الطبيعية و البنى التحتية كالإقتصاد الجزائري.

ولئن كانت كل هذه الأسباب حقيقية ومؤثرة فإنني أعتقد أن مردها جميعا للخلل الهيكلي الملاحظ على إدارة الشأن الاقتصادي و المالي في بلادنا من حيث غياب رؤية و استراتيجية واضحة المعالم على المدى المتوسط و البعيد لإصلاح المنظومة

سؤال لطالما أثير في المنتديات العلمية و الملتقيات المهنية و المناقشات الأكاديمية و الحوارات الإعلامية و التقارير الرسمية و الكل يحلل المشكلة من جوانب معينة و يركز على عوامل محددة و يبقى الإشكال قائما دون أن يتحرك وضع بورصة الجزائر قيد أنملة بل شهدنا مؤخرا انسحاب إحدى الشركات المدرجة أسهمها منها بعد الاستحواذ عليها من إحدى المجموعات الدولية الكبيرة و رجوعها للنظام القديم لإدارة المساهمات عبر سجلات الشركة مما يمثل تراجعا كبيرا و ضربة أخرى لهذه السوق المالية التي تراوح مكانها.

لقد سهر القائمون على شؤون هذه السوق من إدارة شركة بورصة الجزائر و لجنة الرقابة على عمليات البورصة و خبراء و مستشاري وزارة المالية و كلهم إطارات كفؤة و احترافية على اقتراح حلول كفيلة بتحريكها و الارتقاء بمعاملاتها لمستوى يليق بحجم الإقتصاد الجزائري و قدراته الكامنة و احتياجات المؤسسات الاقتصادية التمويلية و تطلعات أصحاب الأموال الاستثمارية و لكن للأسف بقيت دار لقمان على حالها و لازالت بورصتنا من أضعف بورصات العالم.

تعددت الرؤى و التحاليل و التفسيرات حول الأسباب و اختلفت التصورات حول طريقة معالجة النتائج و لعله يمكن تلخيص مجمل العوامل الكابحة المتفق عليها في عدم انتشار ثقافة الاستثمار في القيم المنقولة لدي عامة المدخرين سواء كانوا أفرادا أم مؤسسات وضعف العوائد لدى القليل من المؤسسات الاقتصادية المصدرة و الحاجز النفسي المرتبط بإشكالية الربا فيما يخص السندات السيادية و



بقلم السيد : محمد بوكريطاوي - توفيق  
رئيس خلية التسويق والاتصال

## فلسفة . . . . الصيرفة الإسلامية والبنك الإسلامي

الإستصناع و المشاركة (المنتجات الإسلامي les produits islamique) والتمويل (le financement) في هذا المنظور يختلف اختلافاً جذرياً عن الإقراض الذي يمارس في البنوك التقليدية حيث تعتبر عملية الإقراض التي تمارس في البنوك التقليدية عملية إجارة للأموال تضاف إليها فوائد بمعدلات متفاوتة حسب مدة شروط و مدة الإقتراض .

أما البنك الإسلامي لا يتعامل بالفائدة أخذاً و عطاءً بل يستثمر وفق أحكام الشريعة الإسلامية معتمداً على الودائع التي يتسلمها من زبائنه تستخدم وتوظف هذه الأموال على سبيل الذكر لا الحصر على النحو التالي :

يفوض البنك من قبل المتعامل باستعمالها وله غنمها وعليه غرمها ولا تكون مقيدة عند السحب أو الإيداع.

استثمارها على أساس المضاربة التشاركية مقابل حصول أصحاب هذه الودائع على نسبة من الأرباح.

استثمارها في مشاريع ذات مردودية على أساس حصول البنك على نسبة من الربحية تسمح له بتوزيع للأرباح سواء على المودعين وكذا المساهمين وبما في ذلك عمال المصرف.

الاستثمار المباشر في الأصول المنقولة وغير المنقولة.

الاستثمار في الأوراق المالية شريطة أن تكون عائدة لشركات لا تتعامل بالربا أو لا يتعارض نشاطها مع أحكام الشريعة الإسلامية.

تقديم التمويل لمختلف المشاريع التجارية والزراعية والصناعية والعقارية والتي تتوافق أغراضها مع أحكام الشريعة الإسلامية وذلك من خلال صيغ التمويل المختلفة

تأسيس الشركات التابعة في مختلف القطاعات (التأمينات، الترقية العقارية، .... الخ).

المشاركة في صناديق استثمارية أو الودائع لدى بنوك إسلامية على أساس المشاركة بالربح أو الخسارة.



يساهم صاحب العمود في هذا العدد في التعريف بماهية المصرف الإسلامي نشرًا لثقافة المصرفي المتحكم في النشاط الي يمارسه معتمداً جوامع الكلم في التعريف بالصيرفة والبنك الإسلامي التي تتطلب مجلدات ومحاضرات لتوضيح المفاهيم وشرحها وبكل اختصار يمكن تعريف البنك الإسلامي أنه مؤسسة مالية تقدم الخدمات المصرفية على كافة أنواعها على أساس غير الربا ووفق أحكام الشريعة الإسلامية يركز نشاطه حول المحاور التالية:

استقطاب الموارد (الودائع بمختلف انواعها)

منح التمويلات (توظيف الموارد المستقطبة)

وضع تحت تصرف الزبائن وسائل الدفع ( خدمات )

إن الدوافع والأسباب التي جعلت ظهور البنوك الإسلامية قوله تعالى ((يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين \* فإن لم تفعلوا فأنذونا بجره من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون))

حيث أن الفائدة هي الركيزة الأساسية في تعامل البنوك التقليدية من حيث الفائدة المدفوعة على الأموال المودعة والفائدة المقبوضة على القروض ولما كان هذا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية التي تحرم الربا أخذاً و عطاءً إضافة إلى وجود كثير من الناس الذين ينجمون عن التعامل مع البنوك التقليدية خوفاً من الوقوع في المحذور.

تقوم فلسفة عمل البنك الإسلامي على عدم استخدام سعر الفائدة لتحديد العائد للمودعين بل يتم ضخ مبالغ المودعين ( الودائع les ressources) في الوعاء الاستثماري بصيغة المضاربة المطلقة و يسهر المصرف على توظيف هاته الأموال ( les emplois) في مشاريع ذات مردودية و ذلك وفقاً لمختلف صيغ التمويل على نحو التمويل بنظام المرابحة أو التمويل بنظام الإجارة أو السلم أو

يتم صاحب العمود مقاله الريادة تقتضي التحكم في منتجات المصرف ومعرفتها حق المعرفة بما يمكننا جميعاً حسن تسويقها معاً نحقق الريادة تحقيقاً لا تعليقاً.



## مدير فرع عنابة لمصرف السلام الجزائر، فاروق باباس: "سجلنا نتائج جيدة رغم الديون المتعثرة"

عمل مكون من 13 عنصر إلى أن أصبح عددهم 16 موظفا تزامنا مع تطور نشاط الفرع. حقق الفرع ابتداء في أول سنة مالية أي في 2019، نتائج جيدة ومنتامية مع مراعاة تكوين محفظة من أحسن المتعاملين من ذوي الخبرة والملائة المالية والأدبية، وهو ما يعطي صورة جيدة عن المصرف ويجعله بعيدا عن المخاطر الناتجة عن عدم السداد.

### على ماذا تستندون عند القول إن الفرع نتائج جيدة؟

خلال سنة 2019 تحقيق 83 مليون دينار كنتاج صافي مع العلم أن المستهدف كان 62 مليون دينار. كما بلغ مجموع التمويلات المحقق 1.8 مليار دينار وهو مبلغ مرتع بالنظر إلى ما كان متوقعا والمتمثل في 1.5 مليار دينار. أما الودائع، فقد بلغ مجموعها 2.6 مليار دينار علما أن المستهدف كان 1.8 مليار دينار. هذه النتائج تظهر البداية الموقفة لفرع عنابة. لكن سنة 2020 شهدت تعثرا تمثل في تحقيق 5 مليون دينار كنتاج صافي في حين كانت التقديرات الأولية تشير إلى بلوغ 54 مليون دينار.

مع أن مجموع التمويلات المحقق 3.8 مليار دينار أي بزيادة قدرها 900 مليون دينار عما كان متوقعا والمحدد بـ 2.9 مليار دينار كما أن مجموع ودايع العملاء ارتفع إلى 5 مليار دينار علما أنه كان مقدرًا بـ 3.5 مليار دينار.



مدير فرع عنابة السيد : فاروق باباس

إن الأزمة الصحية أثرت سلبا على عملاء فرع عنابة، وعلى هذا الأساس تم تسجيل بعض الديون المتعثرة. ومع هذا، تمكّن الفرع من تحقيق نتائج جيدة حسبما أكده مديره فاروق باباس، في حوار لمجلة "السلام للاقتصاد الإسلامي".

في البداية هل يمكنكم التعريف بفرع عنابة لمصرف السلام الجزائر؟

بدأ الفرع نشاطه منذ 06 فيفري 2019 بعد حصوله على اعتماد بنك الجزائر بتاريخ 21 جانفي 2019 وهو نشاط شرع فيه فريق



رغم حجم التمويلات المعترف، إلا أن النتيجة المحققة كانت معاكسة وهذا بسبب الديون المتعثرة للمتعاملين بسبب الأزمة الصحية.

#### هل تواصل التعثر خلال السنة الجارية؟

خلال الثلاثي الأول من السنة الجارية الوكالة حققت نتائج جد مرضية، فقد تم بلوغ رقم 21 مليون دينار كنتاج صافي خلال الثلاثي الأول من سنة 2021. هذا مبلغ ليس بعيد عن المتوقع الذي كان 24 مليون دينار، وهي نتيجة محققة رغم وجود ديون متعثرة من السنة السابقة.

وبخصوص مجموع التمويلات المحقق ف ارتفع إلى 3.2 مليار دينار علما أن المستهدف كان 2.8 مليار دينار، في حين أن ما تحقق كمجموع ودائع العملاء فقد وصل إلى 5.2 مليار دينار بزيادة قيمتها 800 مليون دينار مقارنة مع التقديرات الأولية المتوقع بـ 4.4 مليار دينار.

#### ما نوع العملاء الذي يتحصلون على تمويلات الفرع؟

إن التمويلات التي منحها الفرع قد تم توجيهها إلى المؤسسات في الغالب. فثلاثة أرباع هذه التمويلات تم منحها للمؤسسات في حين أن البقية أي 25 بالمائة منها هي تمويلات منحت للأفراد. هذا أمر طبيعي على اعتبار أن الفرع متواجدة في منطقة نشاط اقتصادي خاصة ما يتعلق بالصناعات التحويلية وعلى وجه الخصوص الصناعات الغذائية.

وكما هو حال جميع فروع البنوك قد تم تخصيص جزء من هذه التمويلات للتجارة الخارجية.

#### ماذا يمكن إضافته في ختام هذا الحوار؟

تحقيق النتائج سالفة الذكر تم بتضافر جهود الجميع ورفع التحديات، خاصة في ظل المعطيات والظروف الصعبة التي تشهدها الأسواق الداخلية نتيجة للأثار السلبية للظروف الصحية التي تمر بها البلاد بصفة خاصة والعالم بصفة عامة.



مدير الفرع السيد : فاروق باباس

المدير العام السيد : ناصر حيدر

### كلمة مدير الفرع :

بعد بسم الله الرحمن الرحيم و الصلاة و السلام على أشرف المرسلين.

نود في البداية أن نشكر الإدارة العامة على الثقة التي وضعت في شخصنا و في كامل طاقم الفرع و لذلك فإننا لا ندخر أي جهد في سبيل تحقيق الأهداف المرجوة و هذا بتضافر جهود الجميع.

نشكر أيضا كل الطاقم الإداري لمصرف السلام على الإمكانيات التي وضعت تحت تصرفنا .

و أما فيما يخص نشاط الفرع فقد بدأ نشاطه مند 06 فيفري 2019 بعد حصوله على اعتماد بنك الجزائر بتاريخ 21 جانفي 2019 و سجل تجاري رقم 07 ب 0976530 و هو نشاط شرع فيه فريق عمل مكون من 13 عنصر إلى أن أصبح عددهم 16 موظفا تزامن مع تطور نشاط الفرع.

حقق الفرع إبتداءا من أول سنة مالية -2019- نتائج جيدة و متنامية مع مراعاة تكوين محفظة من أحسن المتعاملين من ذوي الخبرة و الملائمة المالية و الأدبية، يعكسون بذلك صورة جيدة عن المصرف و يقللون عن المخاطر الناتجة عن عدم السداد ، كما تظهر البيانات التالية :

### \*سنة 2019:

-تحقيق 83 مليون دج كنتاج صافي خلال سنة 2019 علما أن المستهدف كان 62 مليون دج.

-مجموع التمويلات المحقق 1.8 مليار دج علما أن المستهدف كان 1.5 مليار دج.

-مجموع ودائع العملاء المحقق 2.6 مليار دج علما أن المستهدف كان 1.8 مليار دج.

هذه النتائج تظهر البداية الموفقة لفرع عنابة.

### \*سنة 2020:

-تحقيق 5 مليون دج كنتاج صافي خلال سنة 2020 علما أن المستهدف كان 54 مليون دج.

-مجموع التمويلات المحقق 3.8 مليار دج علما أن المستهدف كان 2.9 مليار دج.

-مجموع ودائع العملاء المحقق 5 مليار دج علما أن المستهدف كان 3.5 مليار دج.

رغم ثقل حجم التمويلات، إلا أن النتيجة المحققة كانت عكس ذلك و هذا لسبب الديون المتعثرة للمتعاملين بسبب الأزمة الصحية.

### \*سنة 2021:

خلال الثلاثي الأول الوكالة حققت نتائج جد مرضية :

-تحقيق 21 مليون دج كنتاج صافي خلال الثلاثي الأول من سنة 2021 علما أن المستهدف كان 24 مليون دج رغم وجود ديون متعثرة من السنة السابقة.

-مجموع التمويلات المحقق 3.2 مليار دج علما أن المستهدف كان 2.8 مليار دج.

-مجموع ودائع العملاء المحقق 5.2 مليار دج علما أن المستهدف كان 4.4 مليار دج.

تجدر الإشارة إلى أن فرع عنابة ساهم بزيادة معتبرة تقدر ب 30 بالمئة أي بقيمة 1.636 مليار دينار فيما يخص حسابات سندات الاستثمار خلال الثلاثي الأول لسنة 2021 للمصرف بصفة عامة.

أما بالنسبة للثلاثي الثاني الفرع حقق نفس النسبة و هي 30 بالمئة بقيمة إضافية تقدر ب 2.923 مليار دينار.

تحقيق النتائج سالفة الذكر تم بتضافر جهود الجميع و رفع التحديات، خاصة في ظل المعطيات و الظروف الصعبة التي تشهدها الأسواق الداخلية نتيجة للأثار السلبية للظروف الصحية التي تمر بها البلاد بصفة خاصة و العالم بصفة عامة و سوف نستمر في رفع التحدي لتحقيق الأهداف المرجوة و لن ندخر جهد في ذلك.

يجدر الذكر أن وكالة عنابة في تصاعد مستمر من جهة التمويلات و كذا الودائع المستقطبة.

مع التحية.



السيد : صبري بن كارا مستشار زبائن



السيد : ياسين فرحون نائب مدير الفرع

### كلمة السيد : صبري بن كارا

تحياتي.  
الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات ويشكره تدوم النعم.  
قيل إذا أردت الوصول سريعا فعليك بالسير بمفردك أما إذا أردت تحقيق الهدف والانتصار فعليك التحلي بروح الفريق.  
ولهذا فإن العمل بروح الفريق هو مبدأ لا بد أن نتبعه جميعا ونعمل على تنميته في أنفسنا وهو الذي يؤدي بطبيعة الحال إلى النجاح وتحقيق الأهداف المرجوة.  
ومع اتجاه الجزائر في السنوات الأخيرة إلى تطوير وتنمية الصيرفة الإسلامية وفتح آفاق كبيرة في هذا المجال وفي ظل المنافسة الكبيرة من البنوك الزميلة التي شرعت في فتح العديد من الشبايك للصيرفة الإسلامية على مستوى فروعها، وبالرغم من أن مصرف السلام كان سباقا في هذا المجال إلا أن فتح الباب على مصراعيه لهذه الصناعة فرض علينا الدخول في منافسة شرسة تتطلب الكفاءة والتميز وروح الفريق للفوز بثقة العميل، وإيماننا بأن العميل هو السبيل لاستمرارية المصرف و تطوره فإننا نعمل كفريق على تقديم مختلف المنتجات و الخدمات بما يتوافق مع تطلعاته وبأفضل طريقة ممكنة.  
وفي الختام أسأل الله تبارك وتعالى أن يرزقنا جميعا الإخلاص في القول والعمل وأن يزيدنا توفيقا لتحقيق أهدافنا المشتركة.

### كلمة السيد : ياسين فرحون

بسم الله الرحمن الرحيم و الصلاة و السلام على أشرف المرسلين، الحمد لله رب العالمين و به نستعين، في البداية أود أن أتوجه بالشكر الجزيل الى إدارة المصرف التي منحتني الفرصة لكي أكون من بين موظفيه، يعتبر مصرف السلام الرائد في مجال الصيرفة الإسلامية في الجزائر و ما الجوائز التي فاز بها مؤخرا و الممنوحة من طرف هيئات دولية الا خير دليل على ذلك.  
كان التحاقى بالمصرف بمثابة هدف و قد تحقق بإذن الله عز وجل، فطالما كنت أبحث عن فرصة للولوج الى عالم الصيرفة الإسلامية و اكتشاف قواعدها و أسسها فكانت الفرصة مواتية بعد الإعلان عن افتتاح فرع عنابة سنة 2019.  
بعد الالتحاق بالمصرف كان اول شعور انتابني هو التخلص من شبهة الربا التي كانت تشوب البنك الذي كنت أعمل فيه و الالتقاء بفريق عمل يقوده مدير الفرع السيد باباس فاروق المحترم، حيث اكتسبت الكثير من المعارف و استفدت من خبرته الطويلة في مجال البنوك.  
كانت انطلاقة فرعنا موفقة كثيرا حيث حققنا ارقام و إنجازات لا بأس بها في جميع المجالات سواء كانت في تمويل الأفراد أو المؤسسات، و كذلك في استقطاب الودائع من خلال فتح مختلف أنواع الحسابات، كما حقق الفرع في سنته الأولى نتيجة صافية إيجابية بعد احتساب جميع التكاليف و هو شيء يصعب تحقيقه.  
بالنسبة لي كنائب مدير فرع هدي هو مواصلة تحقيق الأهداف المسطرة من طرف إدارة المصرف، و كذلك العمل مع مدير الفرع من خلال تأطير فريق العمل و توجيههم و تحفيزهم لبلوغ هذه الأهداف، كما أنه بالمجهودات المبذولة من طرف إدارة المصرف و دائرة الموارد البشرية من اجل تكوين الموظفين حيث استفدت مؤخرا من تربص في مجال إدارة فرق العمل، مما سيساعدني في تحمل المزيد من المسؤوليات القيادية في المستقبل.  
في الخير ادعو الله عز و جل أن يوفقنا جميعا الى ما يحبه ويرضاه، و الى ما هو خير للمصرف و لاقتصاد البلاد في هذه الظروف الصحية العسيرة التي تمر بها البشرية.



السيد : سفيان عزوق  
مدير الخزينة

السيد : رضوان زواتني  
مسؤول النقدية

الآنسة : صبرينة شمارخ  
مكلفة بالنقدية

السيد : طارق شرفاوي  
مكلف بالنقدية



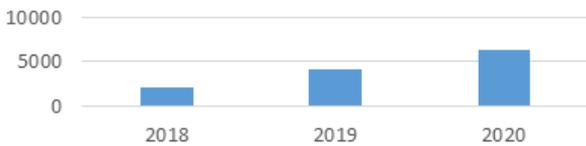
## كلمة السيد رضوان زواتني مسؤول النقدية :

بسم الله الرحمن الرحيم، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين وعلى آله وصحبه ومن تبعهم إلى يوم الدين.

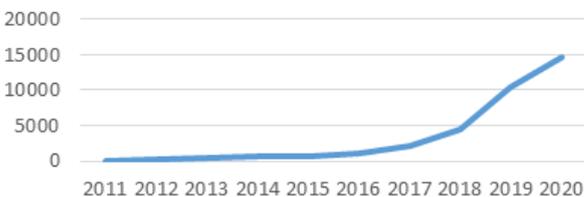
يسرني أن ألتقي بكم في هذه المجلة لإلقاء الضوء على عمل فريق النقد الآلي. حيث منذ يوليو 2016 نسعى بحمد الله وتوفيقه إلى تكوين فريق للنقد الآلي متكامل وفعال، لضمان استدامة وجودة الخدمات وعمليات النقد الإلكتروني مثل الخدمات المصرفية عبر الإنترنت وأجهزة السحب الآلي ونقاط البيع، وتطوير خدمات ومنتجات جديدة، وفق تعليمات الإدارة العامة وتماشيا مع استراتيجية المصرف القائمة على اعتماد أحدث حلول التكنولوجيا والابتكارات وتطويرها لتلبية تطلعات عملائنا. لتحقيق هذا الهدف تم توظيف موظفين مؤهلين في هذا المجال، وتطوير قدراتهم والارتقاء بها إلى آفاق جديدة من الخدمات الرقمية.

وقد استطعنا بفضل الله أن نمضي قدماً بإطلاق النسخة الجديدة لتطبيق الهاتف النقال ماي سلام تسمح بتحويلات أسرع والاطلاع على العمليات في بضع دقائق، كما قمنا بتعزيز أمن وسلامة منصة السلام مباشر للخدمات المصرفية عبر الإنترنت. وبلغ عدد حسابات السلام مباشر هذه السنة 6297، مقارنة ب 4062 سنة 2019 أي بزيادة تقدر ب 55%.

## عدد حسابات السلام مباشر



## عدد البطاقات المحلية



وحرصا على مواصلة تطوير القنوات الإلكترونية وتعزيز خدمات البطاقات المصرفية، أطلقنا خاصية حماية ثلاثية الأبعاد، وتساعد حاملي البطاقات المصرفية الصادرة من المصرف على التسوق بثقة وأمان، وقد أثمر ذلك عن ارتفاع عدد عمليات الدفع عبر الإنترنت.

وتواصل تعميم استعمال البطاقة الإلكترونية المحلية والدولية حيث بلغ عدد البطاقات المحلية 14.730 هذه السنة، مقارنة ب 10.336 سنة 2019 أي بزيادة تقدر ب 42%، كما بلغ عدد البطاقات الدولية 1.677 هذه السنة، مقارنة ب 1.154 سنة 2019 أي بزيادة تقدر ب 45%.



كما قمنا بتوسيع نطاق شبكة أجهزة الصراف الآلي بأجهزة جديدة ليلبلغ عددها 27، ونشر أجهزة الدفع الإلكتروني ليلبلغ 102 جهازا. و يمتد التحول الرقمي ليشمل تطوير العنصر البشري من خلال تطوير قدرات مستشار العملاء والذي يعد أحد الركائز الأساسية لأعمالنا، ومن هذا المنطلق، قمنا بعدة دورات تدريبية للموظفين في مجال النقد الإلكتروني.

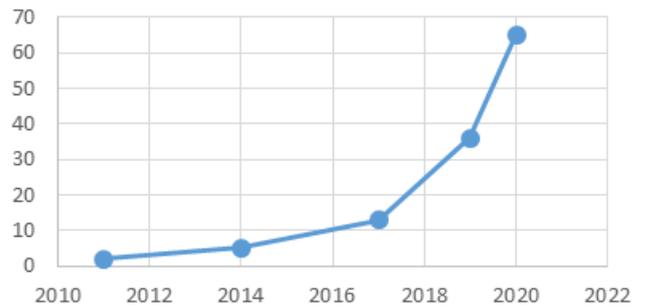
ونسعى لتطوير خدمات جديدة عن بعد،

- تعميم استعمال البطاقة الدولية بخاصية اللاتلامسية،
- اعتماد نظام التفويض (سويتش) لحاملي بطاقات مصرف السلام الجزائر،
- نشر وكالات/فضاءات خدمات حرة،
- تحسين عرض السلام مباشر و ماي سلام من خلال دمج خدمات جديدة والتواصل الآني مع خادم T24،
- إطلاق خدمات بطاقات المؤسسات،
- إطلاق خدمات الدفع والتحويل عبر الهاتف النقال، بتطوير تطبيق المحفظة الذكية (WIMPAY) للدفع في المتاجر بتكنولوجيا QR كود،
- فتح الحسابات عن بعد،
- إصدار بطاقات بنكية لا تلامسية.

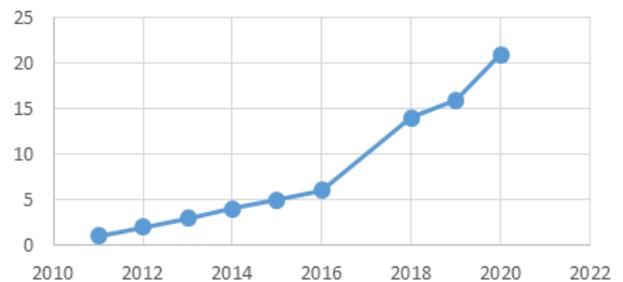
### عدد البطاقات الدولية



### عدد أجهزة الدفع الإلكتروني



### عدد أجهزة الصراف



## مصرف السلام الجزائر

يتشرف بالإعلان عن افتتاح فرعها الجديد بولاية أم البواقي، ابتداء من يوم الثلاثاء 08 جوان 2021، و الكائن بفرز 164 قطعة (ترقوي)، طريق باتنة - دائرة عين مليلة.





# ملتقى الصيرفة الإسلامية الإنسان أولا

نظم المعهد العالي للعلوم يوم 19 جوان 2021 بمقر المعهد بعنوان " الصيرفة الإسلامية في الجزائر- الانسان أولا "نشطها مجموعة من الخبراء المختصين و الدكاترة و الفاعلين في مجال الصناعة المالية الإسلامية. نذكر منها:

مداخلة الدكتور طه كوزي المدير العام للمعهد العالي للعلوم ، و كانت بعنوان " الصيرفة الإسلامية في الجزائر- الانسان أولا "و التي أوضح فيها أن إشكالية معالجة الصيرفة الإسلامية في الجزائر تتمثل في ثلاث نقاط:

- التشنج الذهني،

- التشنج المعرفي،

- العصبية الأكاديمية.

ب- مداخلة الأستاذ ناصر حيدر – المدير العام لمصرف السلام الجزائر-، وكانت بعنوان "مقومات نجاح المصارف الإسلامية في الجزائر"، لخص فيها هذه المقومات والوسائل والمفاتيح في النقاط التالية:

## مقومات النجاح:

- كيف ندمج،

- كيف نتميز،

- كيف ننتشر جغرافيا،

- كيف نتوسع لبلوغ مستوى تطور ونمو حتى لا نترجع.

## وسائل النجاح:

- المحافظة على الموقع في السوق،

- وضع نظام إدارة مخاطر،

- نظام رقابة داخلية،

وكذا نظام معلوماتي محكم.

## مفاتيح النجاح:

- تعزيز الالتزام الشرعي،

- السعي لإيجاد إطار قانوني جزائري،

- التكوين الشرعي والفني،

- العمل الجماعي،

- توسيع شبكة الفروع،

- تقديم خدمات (منصات التجارة الالكترونية).

ج - مداخلة الدكتور سليمان ناصر بعنوان "نحو أداء أفضل

للصيرفة الإسلامية في الجزائر، حيث بين موقع الصيرفة الإسلامية في الجزائر و ذكر أن البنوك العمومية تغطي

من 85 إلى 87 بالمئة من السوق الجزائرية . كما قدم

ملاحظاته بخصوص تواجد نفس أعضاء الرقابة الشرعية

في العديد من الهيئات و اقترح أن يتم تحديد انتمائهم .

د - أما المداخلة الأخيرة فكانت للدكتور موسى عبد

اللاوي : بعنوان "آليات النهوض بالصيرفة الإسلامية في

الجزائر"، و التي أورد فيها أهم الآليات التي يقوم عليها

نظام المصرف الإسلامية و كيفية النهوض و السير بها

قدما لرفع مستويات الصناعة المالية الإسلامية في

الجزائر، و جاءت توصيات الدكتور

مشيدة بضرورة التعاقد مع المعاهد و الجامعات لتوطيد

المعارف العلمية و الاستفادة من البحوث العلمية في هذا

المجال .

كما أوصى بإيجاد أراضيات اتفاق بين المؤسسات المالية

الإسلامية فيما بينها للوصول إلى وضع سياسات مالية و

إيجاد حلول عملية ، و كذا مساعدة هيئات الرقابة الشرعية

في مجال المالية الإسلامية.

## الكلمة الافتتاحية للدكتور طه كوزي



إن علم النماذج Les Paradigmes يعلمنا أن الخروج من نموذج مهيمن إلى آخر بديل يستغرق مسارا معرفيا طويلا، وليس بوسعنا تحقيق قطيعة معرفية، وذهنية، ونفسية بين نموذج مالي تقليدي تعاقدي إلى نموذج مالي إسلامي إنساني ربحي- تكافلي إلا بعد رحلة معرفية، وفكرية طويلة وشاقة

ولعل من الأفات التي نتحسسها في واقعنا اليوم أن " العقل الفقهي الحاضر" ، و" المنطق الدعوي المعاصر" يعوز غالبا "البيداغوجية الفكرية والتربوية" التي علمها إيانا "النموذج النبوي" في المرافقة الهادئة الصبورة من نموذج مهيمن إلى آخر بديل، فقد تجنح عقولنا وتستعجل الثمر بقراءتها للسيرة النبوية الشريفة في "العهد المدني"، وبناء الدولة، واستقرار الأنفس، ونضح النموذج المعرفي الحضاري البديل، وبالمقابل نغض الطرف عن "العهد المكي" الذي كان نقطة الانعطاف في التربية،

والمرافقة، وبناء المفاهيم، وتغيير القابليات الذهنية... وهذا ما نلمسه اليوم حين الحديث عن "الصناعة المالية الإسلامية" فإننا نجد الرأي مستقطبا بطريقة حادة، بين فريقين الأول يجنح إلى "تبرير قصور تجربة الصيرفة الإسلامية" وأخطائها باعتبار السياق الحضاري" الذي نشأت فيه، وبالنظر إلى حجم المعوقات القانونية والتقنية التي تعطل سيرها وتطورها، وفريق آخر ثان: ينزع إلى "تخوين جهود الصيرفة الإسلامية" باعتبارها صورة منمقة للنموذج التعاقد الكلاسيكي الربوي، ويرى أنها ليست إلا حملة تسويقية باسم الإسلام مفرغة من جوهرها ومقاصدها، فما لم يتعدل "قانون النقد والقرض" فلا سبيل للحديث عن صناعة مالية

قبل خمس عشرة (15) سنة، وفي الطريق الوطني رقم (01) وقع حادث مرور مأساوي راح ضحيته ثلاثة أشخاص، وقد كان والدي الكريم الناجي الوحيد في تلك اللحظة ، وهو الأكثر تضررا، وإثانا في الجراح، وبعد تلك اللحظات تأرجح الوالد، في مشفاه، بين الموت والحياة، بين الغيبوبة

والوعي لثلاثة أيام ويزيد... بمجرد أن أتم الطبيب الجراح عملياته التي استمرت (07) ساعات كاملة، كان لنا لقاء معه ن سائله ونعاجله أن يجيبنا عن موعد البرء، ولحظة الانفراج، وتوقيت استعادة الوالد لحاسة المشي: فأجابني قائلا: « لقد انتهى عملي وقد جبرت بفضل الله، جراحيا، ما استطعت من الكسور، والأمر اللحظة بيد والدك: إن كان سيطيق صبورا على التأهيل الحركي، وسيربط الساعات الطوال في التكوين والتدريب،

أم أن نفسه سينقطع، ويفقد بذلك إمكانية الوقوف على رجليه مجددا. قد يقرأ البعض هذه الكلمات على أنها مقدمة أدبية! أو ذكرى أليمة شخصية عائلية! وقد يقصر كثيرون عن إيجاد الخيط الرفيع الواصل بينها وبين موضوع الندوة اليوم: "الصيرفة الإسلامية في

الجزائر"، بكل فرصها وتحدياتها! إن الأوطان ليست تشذ عن حياة الإنسان، فإن الوالد في مرضه واعتلاله وصحته لا يختلف عن قصة وطن يعالج الكثير من الأورام والأسقام في بدنه وفكره، وتلقى الكثير من الكسور والرضوض التاريخية والحضارية من "الاستعمار"، إلى عدد من الأزمات المركبة المتراكمة في "جزائر ما بعد الاستقلال"، فهل يعقل ويحتمل أن الوطن سيغدو قادرا على الوقوف مجددا على رجليه، وأن يستعيد حاسة المشي والحيوية، دون أن يعرض نفسه على طبيب جراح، ودون أن يتقبل تلك الساعات الطوال المرهقة من التأهيل الفكري، والمعرفي، والعلمي، والتربوي... وإنه من البديهي أن أي خطة شفاء اقتصادية أو سياسية أو أكاديمية لم تأخذ بحسبانها سنوات

من التأهيل فإنها ليست إلا ادعاء، ولهوا، ووعدا كاذبة... إن السؤال المحوري الذي يتعين درسه وفحصه ؛ ونحن نمني النفس بغد أفضل للصناعة المالية الإسلامية، ونفتتح مسارا جديدا في التأهيل في الصيرفة الإسلامية بالجزائر من خلال "المعهد العالي للعلوم"، هو الآتي: ما هي الرضوض والكسور؟ وما هي أبرز التحديات والتشنجات الفكرية والتاريخية التي يعاني منها "العالم الإسلامي" ووطننا الجزائر؟ وما هي الإستراتيجية المثلى؟ وما هو الخيار الأنسب في معالجة هذه الأورام الفكرية، والتشنجات المعرفية، والرضوض الأكاديمية: وفيما يلي كشف إشعاعي لأبرز التشنجات المعرفية والنفسية في جسدنا، ومحاولة لاستئصال بعض الأورام الذهنية التي تفتك بجسد الأمة والوطن ، واستعراض لمعالم إستراتيجية وفكرية قد تسهم في الرقي بالصناعة المالية الإسلامية

الورم الأول: الوعي بالمرحلة

الحياة مغايرة منهجيا لأسئلة الجامعة والبيداغوجيا، فالحياة تتركب أما البيداغوجيا فتفكك...

إن التركيبة الأكاديمية اليوم لمن يعول عليه من "المثقفين" في بناء بدائل في الاقتصاد الإسلامي أحد رجلين: إما فقيه متضلّع لكنه غير ملم بالاقتصاد وعلومه التقنية، أو اقتصادي تقني متمرس لكنه لا يعرف عن "علوم الفقه" و"الشريعة" إلا النزر اليسير، وكلا المتخصصين سيقفان عاجزين أمام ظاهرة "الاقتصاد الإسلامي" وأسئلتها المركبة المتشابكة الأبعاد، فالظاهرة الواحدة لها

ملاحم نفسية، واجتماعية، وقانونية، وأخلاقية، وشرعية، واقتصادية.. ومن تمثّلت "الانفصام المعرفي" اليوم أن النخبة المعول عليها لتطوير الصناعة المالية الإسلامية بالجزائر منقسمة بين فئة متخصصة في القانون والاقتصاد والمحاسبة لا تتقن، في الغالب، بحكم مسارها الأكاديمي إلا اللغة الفرنسية، وزمرة من المتخصصين في الشريعة الإسلامية ممن لا يتقن إلا اللغة العربية في أغلب الأحيان... وهذا ما يؤزم إمكانيات التواصل ويعيق التفاعل بين

المتخصصين. وإنني على يقين أن هذا العجز المتراكم للمتخصصين أمام الظواهر المحيطة بهم يزيد الناس من حولهم حيرة، ويزيد "أنصاف المتعلمين" و"أشباه المثقفين"، والمشعوذين الفكريين الجدد جرأة على تخطي الرقاب والقفز إلى المقدمة بوصفاتهم السحرية الاختزالية والتي لا تزيد المريض إلا شقاء والسائل إلا حيرة وتيهها، فحين عجز النفسانيون، على سبيل المثال، عن الاستجابة لأسئلة الذات المركبة قفز إلى المقدمة المشعوذون بأسماء مستعارة من البرمجة العصبية وغيرها... فزادوا الناس حيرة

ورهما.. إن هذا الانفصام المعرفي مرده، مجدداً، "الكسل العقلي" الذي يلزم الفكر الإسلامي منذ أمد، وإننا اليوم نجني فاتورة الاستيراد المعرفي لخريطة العلم الغربي، فالتصنيف للعلوم والمعارف، وجغرافية التخصصات من سوسولوجيا، وإبستمولوجيا، وعلوم للأنثروبولوجيا، بالخلفية المنهجية والفكرية التي يطرحها الغرب: هي حبيسة تجربته التاريخية الحضارية، وليست تجربة عالمية متجاوزة لخصوصية الإنسان الغربي وعقيدته، وذوقه، ومزاجه... فهي إن كانت فعالة في سياقها الحضاري والمعرفي، والتاريخي، ومتناغمة مع تطلعات الإنسان الغربي ورؤيته الكونية، فإنها لا تزيدنا نحن إلا تيهاً ووجوماً، فالإحداثيات الجغرافية المعرفية لإنسان "نيويورك"، و"لوكسمبورغ" متباينة ومفارقة

لإنسان "مكة"، و"داكار"، و"كوالالمبور"... إنه من الواجب حضارياً على العقل المسلم التفاعل مع مخرجات التجربة الغربية والشرقية في المعرفة الإنسانية، والاستفادة منها، لكنه لا يجوز عقلاً ومنهجاً الاستكانة إلى أي رؤية كونية غريبة عنه؛ باعتبارها خريطة طريق بديلة... غني عن البيان أن الأدوات البحثية التي بين أيدينا قاصرة عن الاستجابة للواقع المركب الذي يزداد تشابكاً يوماً بعد يوم، إذ لم تعد "المدرسة الفكرية" لوحدها، و"المذهب الفقهي" بمفرده قادرين على الإحاطة بأسئلة العصر عموماً، وتحديات "الصناعة المالية الإسلامية" على سبيل التمثيل لا الحصر، وإنّ تجربة "المجامع الفقهية" باعتبارها استثماراً لتراثنا الفقهي، وتجاوزاً لحدود "المذهب الفقهي" دون جحود أو تنكر للتراث الفقهي، تعدّ تقدماً محموداً، لكنها بحاجة إلى تقييم عميق في مستوى المنطلقات والآليات لتتجاوز "المجامع الفقهية" مرحلة الخدمية وتتعدى ذلك إلى مرحلة القيادة، والريادة والاستشراف



والمقاييس بمعزل عن الواقع وتحدياته، ويعتبر نفسه معفى عن أية مسؤولية فقهية-حضارية لبناء نموذج عملي بديل، ويعتبر أن المخرج العملي النهائي الذي يبرئ ذمته أمام خالقه هو استصدار جواب

فقهية نظري نهائي يقضي بالحرمة وكفى إن أخطر حالة ذهنية تتهدد منطق تفكير المثقف، في هذا العصر، هي "الكسل العقلي" في صناعة النماذج البديلة واختبارها في أرض الواقع؛ فغدونا إما نؤثر الركون إلى المؤلف ونبرره، أو ننزع إلى اتهام البدائل فنخونها وأهلها، والمؤدى في جوهره واحد هو أننا نزيد الوضع القائم قتامة و هيمنة، ونزداد نحن عجزاً وقصوراً، ونغفل عن أن ثمة طريقاً ثالثة عنوانها "الوعي بالمرحلة"، و"الاجتهاد الفقهي والفكري"، والصبر على التكوين، وبناء المفاهيم، والبحث والتطوير، والمرافقة العملية

المسؤولة لتجربة الصناعة المالية الإسلامية.. وفي اعتقادي أن "الفقيه" الذي يعفى نفسه من مسؤولية البدائل العملية فيما هو متخصص فيه، ويستقبل من مهمة "استقراغ الوسع" في رفع الحرج عن الخلق فيه؛ فإن هذا يحجب عنه مصدرية القول، ويخدش أحقيته في الفتوى، ويزيح مرجعيته أمام جموع المكلفين الحائرين بين منظومة استثمار كلاسيكي تقليدي مغر متاح، وافر الصيغ والآليات، وتمويل إسلامي متحم بالتظهير، خال من كل فعالية وحلول عملية بديلة. وبكل تأكيد فإن القدرة على "صناعة الإمكان" صناعة فكرية ومعرفية ثقيلة، وميزة استثنائية، لا يطيقها إلا نفر يسير من الخلق

## الورم الثاني: الانفصام المزمّن

حين التحقت أول يوم بالجامعة، وجدتها منقسمة إلى تخصصين، ومشطورة إلى جزيرتين: الأولى في "العلوم الاقتصادية" وما جاورها من تفرعات، وجزيرة أخرى "للعلوم الإسلامية" بمختلف فنونها وعلومها، وإنني، إلى اللحظة، أقف واجماً مصدوماً من المسافة المعرفية الذهنية الفاصلة بين الكليتين والتخصصين... وكنت أعتقد أن المسألة رهينة بالمؤسسة الجامعية التي أنتسب إليها ولم أعلم، إلا بعد زمن غير يسير، أن هذا "الانفصام المعرفي" مرض فكري مزمّن في عالم المسلمين

من "طنجة" إلى "جاكارتا". الظواهر الإنسانية مركبة كلية، أما التخصصات فتفكيكية جزئية، وإن الواقع اليوم يستفز الباحثين بأسئلته المركبة والمتشعبة والتي لا تعترف بحدود التخصص، وجزر المعرفة الأكاديمية، فيجد الباحث نفسه اليوم بكل معرفته التخصصية الدقيقة عاجزاً عن الحل، وصناعة البديل لأن اختبارات

بعيدا عن ساحات النزال المعرفي الجاد من الاجتهاد الفقهي في بناء البدائل، و استفراغ الوسع في مرافقة هذه التجربة بتجرد، وصدقية، ومسؤولية حضارية..

## خاتمة

إن فعالية الصناعة المالية الإسلامية بالجزائر، اليوم، أو إخفاقها رهين بمدى قدرة الفاعلين، والممارسين، والأكاديميين في هذا المجال المعرفي الحيوي على الاجتماع والعمل الجماعي، ومدى قدرتهم على الصبر في التأهيل المعرفي الجاد، والاجتهاد الفقهي التقني المتواصل، ومرهون بقدرة المختصين والممارسين على التواصل، والحوار، والتفاعل بعيدا عن "العصبية الأكاديمية القاتلة"، ومنزهين من "العقلية المثالية الفجة" التي تصف الشروط النظرية أمام كل جهد عملي من جهة وتعفي نفسها من واجبات التفعيل وصناعة البدائل.

في هذا السياق يقترح "المعهد العالي للعلوم" نفسه دون ادعاء أو مرء، وسيطا ونقطة توازن، وهمزة وصل علمية، وفكرية، وعملية بين الفاعلين والمتخصصين في "الصناعة المالية الإسلامية" مؤمنا أن الإسهام في إنجاح هذه التجربة واجب حضاري أكيد، ومسؤولية أخلاقية، وعلمية، ووطنية مفصلية.. لا تزال كلمات الجراح الذي عالج الوالد ترن في أذني حين قابلنا لأول مرة بعد النجاح المبدئي للعملية الجراحية لبصراح الوالد الجريح قائلا: لقد انتهت مهمتي بعد الجراحة، وإن أردت أن تقف على رجلك مجددا فليس عليك إلا أن تصابر على "التأهيل الحركي": فحدث مرور لثماني ثوان يستدعي ثماني سنولت من للتأهيل الحركي المتواصل...».



## الورم الثالث: العصبية الأكاديمية

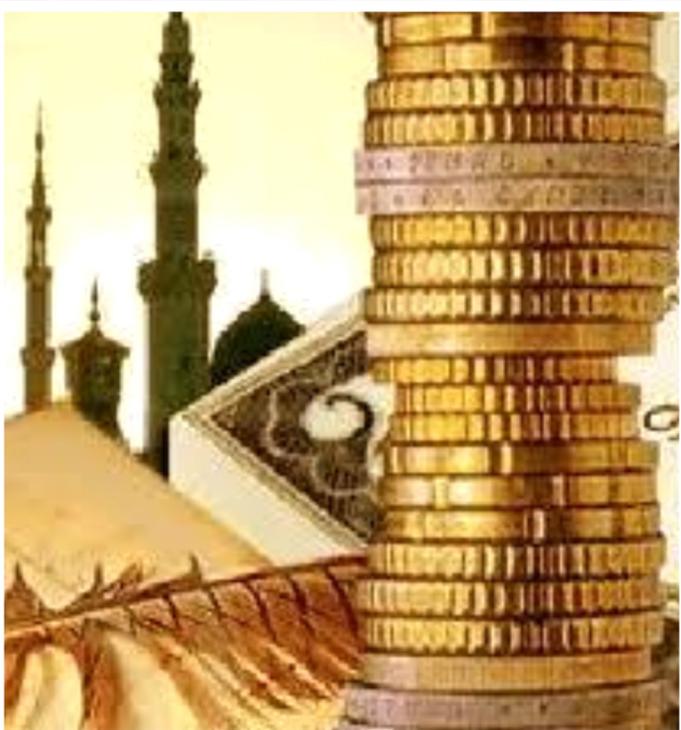
قادنا القدر الحكيم في زيارة إلى جامعة ماليزية، وعند دخولنا إلى حرمها الجامعي استقبلنا وفد من الأساتذة المالاييين، ولأنهم يعرفون خلفيتنا التخصصية في "الفلسفة ونظرية المعرفة" فقد عاجلونا، دون مقدمات وقبل وقت كاف من التعارف والمجاملة، بالسؤال الآتي: هل أنتم أولا "رشديون أم "غزليون"؟ وقد انتباني حينها الضحك فكدت أجيبهم، لولا بروتوكول الضيافة: قائلا: لا والله نحن جزائريون! وقد استغربت منهم ذلك التصرف، وكيف أن الإنسان يمارس صنوفا جديدة من التمييز العنصري الأكاديمي، فهو لا يزال مشدودا لسجل معرفي تاريخي، وهو يمارس وفقه التصنيف،

والتعريف، ويرسم من خلاله معالم العدو والحليف.. حين يقرأ المرء لمقدمة العبقري "ابن خلدون" قد يستقر في ذهنه أن العصبية بيولوجية أساسا، وأنها حبيسة النسب، والدم، والعشيرة والقبيلة... ولقد تبين لي، مع مرور الزمن، أن "العصبية" مزاج منقلب مثلون عند الإنسان يسحبه معه في رحلته التاريخية أنى يمم وجهه، وقد وقفت، بما لا يدع مجالاً للشك، على أشد أنواع العصبية فتكا بالعلم والمعرفة في عصرنا: وهي "العصبية الأكاديمية". إنها حالة نفسية معقدة، ومرحلة متقدمة متجاوزة لعصبية الدم والنسب: تتخذ من "الخطاب العلمي" و"مفردات المعرفة" ستارا لتحزبها، وتحالفاتها المعرفية، وهي بنية إيديولوجية دوغماتية امتزجت فيها المعرفة بالمصلحة، والمنصب الوظيفي، والموقع الاجتماعي، وقد تتخذ من الخلفية

القبلية أو الجهوية أو الطائفية أو المذهبية وقودا حطبا... إن من ينزلق إلى أحوال العصبية الأكاديمية سيهتزم سلم القيم في ذهنه، ومواقفه، وشبكة علاقاته، بل سترتقي عدد من الأفكار القاتلة، والقيم السامة إلى أعلى السلم: من المحسوبية، والولاء للعصبية، والتزلف لها وغالبا ما تكون هذا الانفعال العصبي على حساب الجودة، والكفاءة، والفعالية،

والإنتاج المعرفي... ويمكن للمتأمل أن يلمس هذه الظاهرة وتمثلاتها في الجامعات الغربية والشرقية

على حد سواء إن "الصناعة المالية الإسلامية" باعتبارها مجالاً حيويًا للاجتهاد الفكري، والاقتصادي، والفقهي مهددة بدورها بورم "العصبية الأكاديمية" القاتل، والذي قد يستنزف المتخصصين في هذا المجال في معارك نفسية صغرى، وانفعالات عصبية هامشية: وجدل عقيم بين ثنائيات مختزلة: هل القول الفصل للفقهاء أم "للاقتصادي"؟ وهل مصدرية القول في المالية الإسلامية هي "للخبير الممارس" أم للأكاديمي المنظر؟! وفيما إذا كان "المشرع القانوني" يمتلك إرادة جادة في تطوير الصناعة المالية الإسلامية أم أنه يضمّر مقاصد أخرى؟ وقد يحتدم هذا الجدل على حساب الرسالة المحورية لصناع المالية الإسلامية





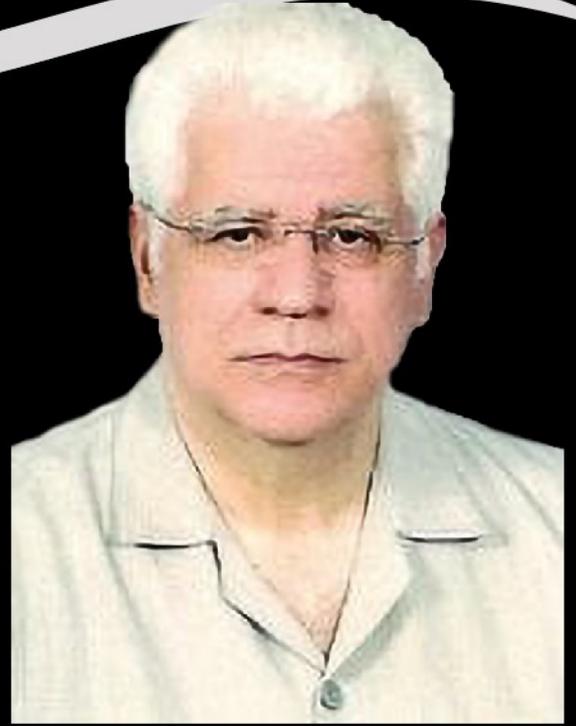
AL SALAM BANK

الجزائر - Algeria

# مصرف السلام الجزائري يعي العالم الجيل رفيق المصري

## رجيل العالم رفيق المصري

إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ



### نبذة عن حياة العالم الدكتور الفقيه رحمه الله

Certificat pratique de langue française, premier degré: option générale, Université de NICE (France), 1970, mention "Bien".

شهادة الدراسات الفرنسية، الدرجة الثانية، جامعة نيس فرنسا 1970  
بتقدير جيد

Diplôme d'études françaises, deuxième degré, Université de NICE (France), 1970, mention "Bien".

- شهادة العربية الفصحى من معهد الدراسات الإسلامية بجامعة باريس فرنسا  
1970 بتقدير "جيد".

Brevet d'Arabe littéral, Institut d'études islamiques de l'Université de Paris, 1970, mention "Bien".

- بكالوريوس في التجارة شعبة المحاسبة، جامعة دمشق، كمية التجارة، 1965  
بتقدير "امتياز".

- بكالوريا تجارة، دمشق، 1961 م، بتقدير: ممتاز الأول في سوريا.  
الخبرات العلمية :

- وزارة المالية: دائرة الدخل، ثم صندوق الدين العام، 1961 1966  
وزارة التموين: المؤسسة العامة للاستهلاكية: أمين سر مجلس الإدارة واللجنة -  
الإدارية والمدير العام، ثم رئيس دائرة الحسابات، ورئيس لجنة لوضع النظام  
المحاسبي لمؤسسة، 1966 م.

الاسم: رفيق يونس المصري

م/ 6/ محل الميلاد وتاريخو: دمشق 2 1942

الجنسية: سوري

المؤهلات العلمية:

دكتوراه التخصص في اقتصاد التنمية من جامعة رين فرنسا، 1975  
بتقدير جيد جداً

رسالة الدكتوراه

Essai d'intégration d'une banque de développement dans une société islamique: Les problèmes que pose la conception islamique de l'intérêt

- ترجمتها إلى العربية بعنوان: مصرف التنمية الإسلامي: محاولة جديدة في الربا والفائدة والبنك، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط 3 1407

امتحان الدخول في السنة الثانية من دكتوراه التخصص، جامعة رين فرنسا  
1972

Examen d'entrée en deuxième année du doctorat de spécialité en économie du développement, Université de RENNES (France), 1972.

- الشهادة العلمية للغة الفرنسية، الدرجة الأولى، جامعة نيس فرنسا 1970 -  
بتقدير "جيد".



## الفقيه الراحل فضيلة الدكتور رفيق المصري رحمه الله



جدة، 1426 هـ كتاب محكم ومدعوم من معهد البحوث والاستشارات  
بجامعة الملك عبد العزيز، 334 صفحة.  
- الإسلام والنقود، مركز النشر العمومي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة،  
ط 2 1410 هـ 140 صفحة.

- المصارف الإسلامية، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز،  
جدة، 1416 هـ.  
- ربا القروض، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة،  
1410 هـ  
- أحكام بيع وشراء حلي الذهب والفضة، مجلة جامعة الملك عبد العزيز:  
1417 هـ، الاقتصاد الإسلامي، المجلد 9  
- مشاركة الأموال الاستعمالية الأصول الثابتة في الناتج أو في الربح،  
مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد  
العزيز، المجلد 3، العدد 1، صيف 1405 هـ  
- مصرف الغارمين وأثره في التكافل الاجتماعي، مجلة جامعة الملك عبد  
العزيز: 1426 هـ، الاقتصاد الإسلامي، المجلد 18، العدد 1  
- إسهامات الفقهاء في القروض الأساسية لعلم الاقتصاد، المعهد الإسلامي  
لمبحوث 1419 هـ = 1998 م محاضرة، والتدريب، البنك الإسلامي  
للتنمية، جدة، ط 1  
أقيمتها بمناسبة حصولي على جائزة البنك 1417 هـ، ثم نشرها البنك بعد  
تحكيمها.

- نحو صياغة جديدة لعلم الميراث: مناقشة مسألتين إرثيتين تتعمقان  
بالزوجين والوالدين المسألتين العمريتين، مجلة آفاق الثقافة والتراث،  
مركز جمعة الماجد، دبي، العدد 14، ربيع الآخر 1417 هـ.

### مواد مقدمة إلى موسوعات:

- عائد الاستثمار، الموسوعة الفقهية الاقتصادية، مجمع الفقه الإسلامي،  
جدة، 1416 هـ  
- بيت المال، الموسوعة العربية، رئاسة الجمهورية، المجدد الخامس،  
دمشق، 2002 م.  
- الجباية، الموسوعة العربية، المجدد السابع، دمشق، 2003 م.  
- نظام الإرث والوصية، موسوعة الاقتصاد الإسلامي (باللغة الإنكليزية،  
لندن.  
- النقود في التاريخ الإسلامي، موسوعة الاقتصاد الإسلامي (باللغة  
الإنكليزية، لندن.  
- موسوعة الحضارة الإسلامية، دار الفكر، دمشق، قدمت لها المواد  
التالية:  
الانتماء، الإبداع، الأسمم والسندات، الاحتكار، التأمين، إحياء الموات،  
الادخار، الاستثمار، الإفلاس، بيت المال.

المصرف الصناعي : معاون رئيس دائرة المحاسبة، ثم رئيس دائرة  
التسليف ودائرة الدراسات والتخطيط في الإدارة العامة لمصرف،  
1978 1966

رئاسة الجمهورية : المكتب الاقتصادي، 1978 1981  
- خبير في مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، جدة.  
- عضو الجمعية الدولية للاقتصاد الإسلامي، لندن.  
- مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، باحث،  
1981 2011  
عضو المجلة العلمية.  
- عضو لجنة المناهج.  
- دعم مجلة المركز بالمشورة والتحكيم ونشر البحوث و أورا ق المناقشة  
والحوارات  
ومراجعة الكتب والترجمة.  
- حوارات الأرباء إشرافا وطرحا ومداخلة.  
- تقديم المشورة لطلاب الدراسات العلمية وغيرهم.

### التدريس:

المعهد المصرفي، والمعهد الإعلامي، دمشق، تدريس مادة الاقتصاد  
السياسي، 1981-1980  
- جامعة الملك عبد العزيز، كمية الاقتصاد والإدارة، تدريس مواد: النظام  
الاقتصادي الإسلامي، أصول الاقتصاد الإسلامي، النقود والمصارف،  
التنمية  
1417 ي. - الاقتصادية، الاقتصاد الكمي، الاقتصاد الجزئي 1405

### الجوائز:

- جائزة البنك الإسلامي للتنمية في الاقتصاد الإسلامي، جدة، 1417 هـ  
1997 م بالاشتراك).  
- تكريم من جامعة الزرقاء الأكاديمية في المملكة الأردنية الهاشمية،  
بمناسبة انعقاد 5 مؤتمر كلية الشريعة السادسة: "قضايا مالية معاصرة  
من منظور إسلامي"، 1425 ي  
= 2004 م.

### البحوث المحكمة والمنشورة :

- في الفكر الاقتصادي الإسلامي: قراءات في التراث، مركز النشر  
العلمي، جامعة الملك عبد العزيز، 1420 ي كتاب 381 صفحة.  
- فقه المعاملات المالية: لطلبة كليات الاقتصاد والإدارة، دار البشير،

# ”درشة فقهية بين السيد المدير العام السيد ناصر حيدر والدكتور رفيق المصري على النت“



فضيلة الدكتور: رفيق  
المصري رحمه الله



السيد : ناصر حيدر المدير  
العام لمصرف السلام الجزائر

الخميس 2014/11/14 - الدكتور رفيق المصري

## بين الوكالة وبيع ما ليس عنده

### المسألة الأولى:

أنا محتاج إلى سلعة محددة.  
قال لي: أنا أبيعك هذه السلعة بـ 1000 دينار نقدًا.  
قلت له: هل السلعة موجودة عندك؟  
قال: لا، ولكن لا تهتمّ، أنا أشتريها من السوق نقدًا بـ 900 دينار وأسلمها إليك.  
قلت له: هل يجوز أن تبيع ما ليس عندك؟  
قال لي: لا بأس، توكلني بشراء السلعة نقدًا في مقابل 100 دينار!  
قلت له: هذا جائز.  
قال لي: كيف تجوز هذه المعاملة ولا تجوز تلك، وحقيقتهم واحدة؟  
المعاملة واحدة: كيف تجوز باسم ولا تجوز باسم آخر، والعبرة في الشرع للحقائق والمعاني، لا للأسماء والمباني؟

### المسألة الثانية:

كيف يحرم بيع ما ليس عنده ويجوز السلم؟  
في السلم يأخذ البائع ثمن المبيع سلفًا، والسلعة ليست عنده، بل يشتريها من غيره.  
وفي بيع ما ليس عنده يأخذ ثمن المبيع سلفًا، والسلعة ليست عنده، بل يشتريها من غيره؟  
فأي فرق بين المعاملتين حتى تجوز الأولى بالنص، وتمتنع الأخرى بالنص؟  
السلام عليكم ورحمة الله

الجمعة 11/2014/ 07

تعقيب السيد حيدر ناصر

هذه من المسائل التي طالما أشكلت علي قبل أن أهندي فيها إلى جواب أقتعني و هو أن البيع العادي سواء كان مساومة أو أمانة لا يشترط أن يكون محله مما يقبل الوصف في الذمة من المثليات عكس السلم الذي لا يصح إلا في المثليات سواء كان السلم حالًا على مذهب الشافعية أو مؤجلًا على مذهب الجمهور

فعندما يقع البيع على متعين لا بد أن يكون المبيع مملوكا للبائع - بالاتفاق - و في حوزته - مع مراعاة الخلاف في مسألة اشتراط القبض في كل الأصناف أو في بعضها فقط - وإلا كان العقد مشوباً بغير فاحش يبطله أما البيع الذي يقع على المثليات والمبيع ليس في ملك البائع ولا في حيازته فلا يكون إلا سلماً يكون فيه المبيع ديناً في ذمة البائع واجب التسليم حالاً أو آجلاً. ويظهر أثر هذا الاختلاف بين البيعين عند هلاك المبيع قبل التسليم فإنه يبطل العقد في البيع العادي لأنه أضحى بلا محل وهو ركن من أركان البيع كونه شيئاً متعيناً ولا يبطل في السلم كونه دين موصوف في الذمة ولا أثر لهلاك المبيع المعتزم تسليمه كون المبيع غير متعين في ذاته بل بصفاته يمكن للبائع تسليم مثله فلا غرر فاحش هاهنا ولعل المثال التالي يوضح المسألة أكثر:

عندما أرى على الرصيف سيارة على زجاجها لوحة تفيد أن صاحبها يريد بيعها فأرغب في شرائها كونها كانت في وقت ما ملكاً لوالدي المتوفى وأحببت اقتنائها لدافع عاطفي محض فأسأل صاحب دكان عن مالك السيارة فيعرض علي بيعها لي بسعر كذا نقداً على أن يشتريها هو من مالكها ويسلمها لي لاحقاً فأنقده الثمن لرغبتي الجامحة لشرئها. فالمعاملة باطلة لأن فيها غرراً فاحشاً فالمالك قد لا يقبل إمضاء العقد مع صاحب الدكان أو قد تتلف السيارة قبل تنفيذ العقد ولا يمكن تدارك الخلل بالتزام صاحب الدكان تسليم سيارة مثلها لأن حاجتي للسيارة ذاتها لا لمثلها

أما عندما أشتري سلماً سيارة من نوع محدد - على القول صحة السلم على الموصوف في الذمة المفرد - فلا يؤثر عدم تملك البائع و حيازته للسيارة عند العقد ما دام ملتزماً بتسليم سيارة بنفس المواصفات سواء كانت عنده أم اشتراها من غيره وقد علل سيخا الإسلام ابن تيمية وابن القيم عدم جواز بيع ما لم يقبض بالغرر المفسد للعقد أما القياس على عقد الوكالة بأجر فيعترضه فارق واضح كون استحقاق الوكيل للأجر قائم سواء تم البيع أم لم يتم عدا حالات التعدي أو التقصير أو مخالفة شروط الموكل لأن الأجر مقابل العمل ولهذا يخرجها البعض على أنها من أنواع الأجرة بينما لا يستحق البائع الربح إلا مقابل الضمان والضمن أثر من آثار الملكية والله أعلم. إذا كانت السلعة مثلية فالعملية جائزة في الحالتين (حالة التجارة، وحالة الوكالة). إذا كانت السلعة معينة فالعملية تجوز في الوكالة، لأن الغرر وإن وجد كان أثره على شخص الموكل، وأما الوكيل فهو تابع للموكل، ولا يعد شخصاً ثانياً.

تعقيب الدكتور رفيع

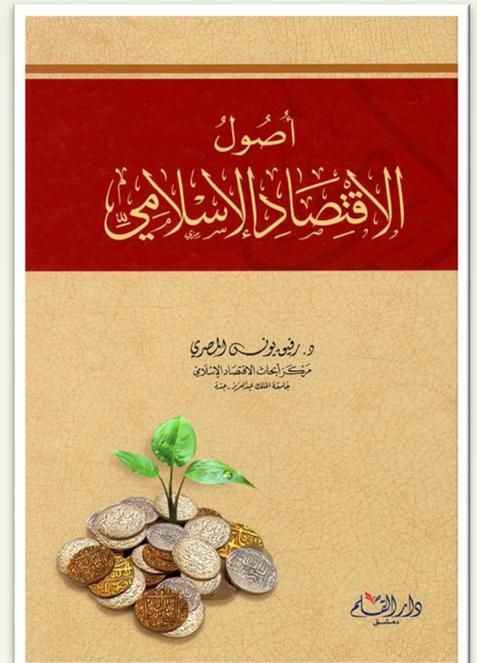
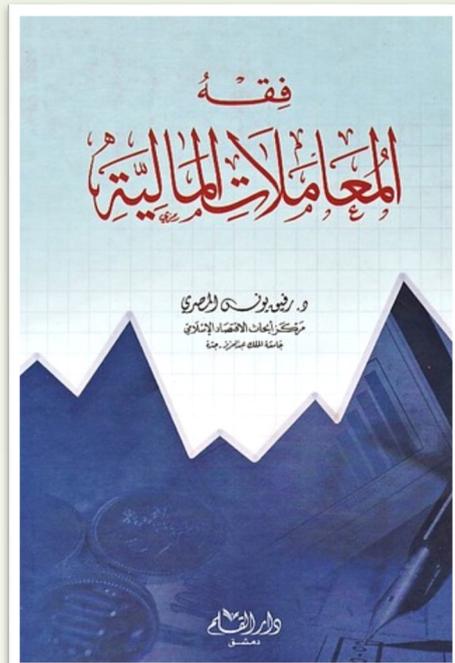
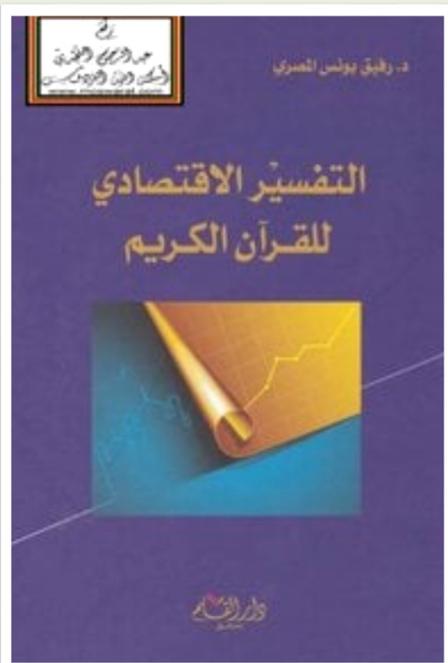
09/11/2014

جواب المسألة الأولى:

إذا كانت السلعة مثلية فالعملية جائزة في الحالتين (حالة التجارة، وحالة الوكالة). لكن ربما يجب أن يكون عائد الوكيل في صورة أجرة، وليس في صورة جعالة، لأنه في الجعالة لا يأخذ شيئاً إذا لم يتم الشراء، وليس هو السبب في عدم إمكان الشراء.

يتبع في العدد القادم بحول الله.....

بعض كتب فضيلة الدكتور رفيع المصري رحمه الله

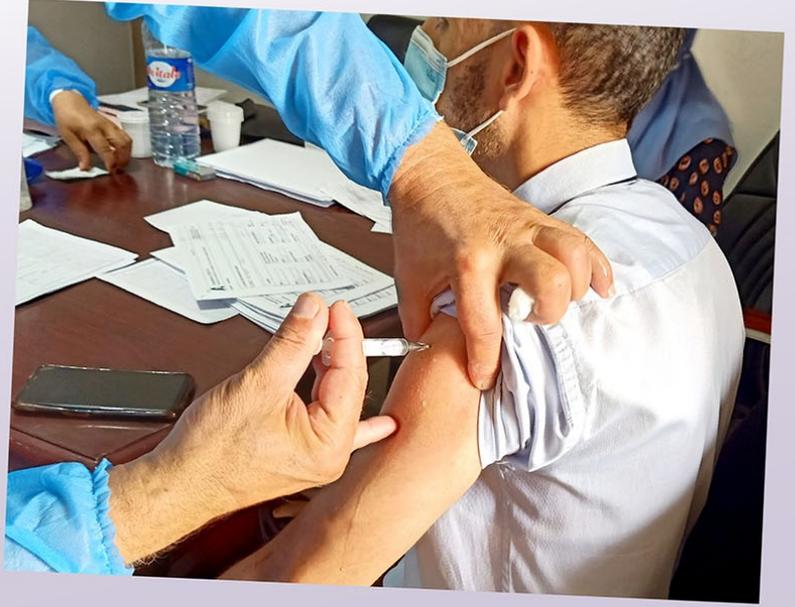




AL SALAM BANK  
الجزائر Algeria

## مصرف السلام الجزائر يطلق حملة التطعيم لموظفيه ضد فيروس كوفيد 19

شروع مصرف السلام الجزائر في حملة تطعيم ضد فيروس كوفيد 19 شملت كافة موظفيه لمختلف الإدارات؛ الخلايا و الفروع؛ كما تمت مراعاة كامل الإجراءات الوقائية الرامية للحد من انتشار هذا الفيروس.





AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

# مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK  
الجزائر - Algeria

## فروع الجزائر العاصمة

**فرع القبة**  
24 جنان بن عمر، القبة

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

**فرع دالي ابراهيم**  
233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

**فرع سطوالي**  
الطريق الوطني رقم 11، قطعة رقم 402،  
ملكية رقم 04

**فرع سيدي يحيى**  
04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى،  
حيدرة

**فرع حسبية**  
مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03،  
بلدية سيدي امحمد

## فروع الغرب

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

**فرع وهران**  
تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون  
ايسطو بير الجير

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

## فروع الشرق

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

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

**فرع سطيف**  
حي المناورات لعرارسة تجزئة 143  
قطعة رقم 11

**فرع المسيلة**  
حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

**فرع باتنة**  
حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

**فرع قسنطينة**  
نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك  
الأعلى

**فرع عين مليلة**  
فرز 164، قطعة (ترقوي) طريق باتنة

**فرع بجاية**  
شارع محفوطي فاتح، 332 مسكن عقاري  
إقامة نوميديا، عمارة ب

## فروع الجنوب

**فرع بسكرة**  
حي سايحي قطعة رقم 69، ملكية رقم  
109-110

**فرع أدرار**  
شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة  
رقم 30

**فرع ورقلة**  
حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

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

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

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

