



الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر



الرسالة الخالدة



عرف نشاط فرعنا نسقا تصاعديا في الآونة الأخيرة
بما يؤهلنا للتموقع في المراكز المشرفة
من بين فروع المصرف



AL SALAM BANK

السلامة الجزائر

مجلة شهرية تصدر عن خلية

التسويق و الاتصال

العدد العاشر 2023



مصرف السلام الجزائر

مدير فرع بسكرة
السيد : العيد الباح





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

المسؤولية الاجتماعية



ص 14

الكلمة الافتتاحية

بقلم السيد المدير العام : حيدر ناصر

الرسالة الخالدة



ص 04

أقلام الموظفين



ص 16

منبر هيئة الفتوى

بقلم فضيلة الدكتور : عز الدين بن زغبة

البحث العلمي بين العرب والغرب



ص 06

مجموع فتاوى هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية للمصرف



ص 24

عمود مجلة السلام

بقلم السيد :

السيد / محمد بوكريطاوي توفيق
رئيس خلية التسويق والاتصال



ص 07

المعايير الشرعية أوفى



ص 29

نشاط فروع المصرف

فرع بسكرة



ص 08

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف



ص 35

نشاط إدارات المصرف

خلية تطوير وإدارة
البرامج المعلوماتية



ص 12



يعتريه ما يمس غيره
من انفلات وانحراف
عن الجادة يبعث الله من
الراسخين في العلم
العارفين من يجدد لهذه
الأمة دينها على رأس
كل مائة عام كما أخبر
بذلك النبي الأكرم
صلى الله عليه وسلم.
وعليه فإن رسالة

الإسلام الخالدة ستبقى دائما ناصعة أصيلة نابغة من وجدان
الأمة بركة الصالحين من علمائها على ما قد يصيب الأمة
من ضعف وزيف عن جادة الحق المبين.

والعلماء في الإسلام ليسوا كهنوتا يدعي احتكار الصلة بالله
والوصاية على عباده بل هم أهل اختصاص يرجع إليهم فيما
ينزل بالمسلمين من حوادث ليرشدوهم بما يحفظ لهم دينهم
ومصالحهم وذلك بما أوتوا من ملكة اجتهادية تؤهلهم لبيان
الأحكام الشرعية دون أن يدعي أي منهم العصمة فيما يقول
بل الخطأ منهم وارد ولا يمس ذلك من مكانتهم وموقعهم في
الأمة. لهؤلاء الأعلام يعود الفضل بعد الله عز وجل في حفظ
هذا الدين سليما نقيا ناصعا صالحا لكل زمان ومكان رضي
الله عنهم وأجزل ثوابهم.

وقد يتساءل المرء كيف لدين أوحى منذ خمسة عشر قرن
على نبي أمي وفي أمة بدوية أن يسير شؤون البشرية في
حياتها الروحية والدينية وقد عرفت في هذه القرون ولا
سيما في آخرها طفرة معرفية وتكنولوجية وسياسية واقتصادية
 واجتماعية لا يمكن مقارنتها بما كانت عليه الأمم السابقة بأية
حال؟ سؤال قد يبدو وجيها لمن لم يغص في كنه هذا الدين
وشريعته السمحة ولم يدرك قدرته على التوفيق بين الثابت
والتغير في حياة البشر بحيث استطاع استيعاب شعوب
 وثقافات وأعراف وعادات بل حتى ديانات بعد تنقيحها
وتهذيبها مما يصادم الفطرة السوية ومصالح الناس في الدنيا
والآخرة. إن تلك المعادلة الدقيقة بين الحفاظ على جوهر
كينونة الإنسان الروحانية النابعة من النفخة الإلهية والطبيعة
المتحركة المتطورة للحياة الدنيوية ضمن منظومة متكاملة
متسمة بالمرونة والسلاسة والدوران في فلك الفضيلة والقيم
الإيمانية هي التي مكنت لهذا الدين أن ينتشر في الأرض
ويحتوي زخم الحياة تعقيداتها.

ولما انقضى زمن النبوة أنيطت مهمة مواصلة أداء رسالة
الأخذ بيد الناس وتربيتهم على النهج النبوي الصحيح بالعلماء
ورثة الأنبياء. لقد انبرى أهل العلم لاستنباط الأحكام الشرعية
من نصوص الكتاب والسنة وقياس ما لا نص فيه من
النوازل بنظائره من المنصوص عليه ثم الأخذ بالعرف
الحسن والمصلحة المرسلة و سد الذرائع وغيرها من
مصادر الاجتهاد الفقهي فبقيت الشريعة الإسلامية حية
متوافقة مع احتياجات المجتمع و تطلعاته وتطوراته
ومحافظة في ذات الوقت على الأساسات
والأركان التي بدونها لا يستقيم بنيانه ولا
تسلم حياته.

وإذا كان المجتمع الإسلامي مجتمعا بشريا



البحث العلمي بين العرب والغرب



بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة

ويملك فن المقدمات والأبواب التمهيدية وحشو الكلام على حساب تدقيق البحث في أصل المشكلة، ويفضي إلى نتائج واستنباطات ينفصها كثير من الدقة والضبط، مما يجعل الناظر في تلك الدراسات يدرك أنها تفتقد إلى الضبط والتحديد، ويجد نفسه عاجزا عن فهم وجه العلاقة بين الفصول والأبواب التي تضمنها البحث إضافة إلى انعدام الحيادية والتماس الأدلة والبراهين لنتائج مقررة سلفا، وتم تطويع البحث لإثباتها مع عناية بالغة بالكلمة الورقية لا بالنوع الفكري والعلمي، فالباحث العربي عندما يسأل

عن رسالته يسأل عن عدد صفحاتها لا عن عدد الأفكار التي ناقشتها ونوعيتها والحلول التي تقدمها للأمة .
ولسنا نعني بهذه الموازنة الكل الذي يفيد الإحاطة على وجه الأفراد، ولكن نقصد ظاهرة تقتضي العموم الذي تتخلف عنه جزئيات عديدة .

والسر في هذا البون الشاسع الذي يفصل بين الطرفين يرجع إلى عوامل كثيرة، منها منظومة التكوين والتحصيل العلمي في مراحل متعددة إضافة إلى نقص الاعتناء بمناهج البحث العلمي في مراحل التكوين والإعداد للباحث، ويجتمع مع هؤلاء ضعف المكونين والمشرفين على الأبحاث العلمية في كثير من الأحيان مع غياب الحزم والصرامة اللازمين لمصداقية البحث العلمي بالمؤسسات الحاضنة له .

وبناء عليه ينبغي على القائمين على قطاع التربية والتعليم العالي والبحث العلمي إعادة النظر في منظومة التعليم والتكوين برمتها مؤسسات ورجال وتلاميذ وطلاب من أجل صياغة صورة موصولة الأطراف، متكاملة في الأداء، متحدة في الهدف والغاية .

والله نسأل التوفيق والسداد للجميع



إن مما يثير استغراب المرء، وهو ينظر في البحوث والدراسات الصادرة عن المؤسسات العلمية، والأكاديمية، ومراكز البحث المتنوعة، لدى الغرب والعرب، الطريقة التي تعرض بها الأفكار لدى كل طرف .

فالباحث الغربي يسعى دائما لتقديم أفكاره في أقل ما يمكن من الكلام، الذي يبلغ به المقصود تمامه، ويمكن المتلقي من فهم الصورة المراد إيصالها إليه بأبسط ما يمكن، دون الإسراف في المقدمات، والتمهيدات، والتوطئات، والاستطراد في عرض الأفكار المجاورة لفكرة الموضوع محل البحث، مع اختيار دقيق للألفاظ المستعملة، تجنباً لمشكلة تعدد المعاني تحت اللفظ الواحد، واستعمال أيسر المترادفات وأبلغها في أداء المعنى، مع حسن التوظيف للأدلة والقرائن، كل ذلك ضمن ملكة في قراءة الأحداث، والوقائع، والظواهر، مقرونة بقدرة هائلة على الاستنباط والاستنتاج، إلى جانب الرؤية الواضحة لدى الباحث في منطلقاته ومرماه والمسار بينهما، غير ناظر إلى الحجم الذي ينتهي إليه البحث.

أما الباحث العربي فيهاب الخوض في المشكلات أساسا، وبخاصة تلك التي تكون على تماس بالمحظور، ويحب الركون إلى السهل الذي لا يتطلب عناء ولا زيادة جهد،



يقدم مسؤول خلية التسويق والاتصال :
توفيق محمد بوكريطاوي



عمود مجلة السلام

الأولية الموجهة للتصنيع او/ لبيعها على حالتها مع الاستفادة من تأجيل ثمنها على دفعات.

يحرص مصرفنا على توفير مختلف صيغ التمويل المعتمدة من قبل هيئته الشرعية التي تسهر على احترام الضوابط والأحكام و المعايير الشرعية ومن هنا أتت فكرة عمود المجلة الداخلية للتعريف بصيغ التمويل و مختلف المنتجات و الخدمات التي يقدمها المصرف لزبائنه على ان يكون العمود بوصلة لطاقم و فريق موظفي المصرف ، اعود الى موضوعنا فالبيع لأجل هو من أنواع عقود البيوع يقوم المصرف بشراء السلعة تملكها فعليا لإعادة بيعها للمتعامل بشكل دفعات وهذا ما يُسمى ببيع التقسيط شريطة توضيح العقد للمتعامل وإظهار قيمة هامش ربحية المصرف والحصول على الموافقة المبدئية للمتعامل دراية تامة منفية للجهل و الغبن و الإذعان مع الإشارة ان بعض الفقهاء من يرى عدم جواز هذا النوع من البيع، واعتبر الزيادة مقابل الأجل من الربا، واستدلّ بنهي النبي عليه الصلاة والسلام عن بيعتين في بيعة واحدة ، ويرى منهم أنّ الزيادة في السعر المؤجل عن السعر الحاضر، تُعتبر زيادة في الدين بغير عوض وهذا المضمون الحقيقي للربا لكن أباح جمهور الفقهاء البيع إلى أجل كونه أسلوب تيسير على الناس في الحصول على حاجاتهم لكن بشرط التراضي اعتمادا على قوله تعالى ((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنِ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ)) سورة النساء آية 29 وعدم الاستغلال والمغالاة و الاحتكار ووجود سعر واحد في المعاملة إلا أنّ هناك من بقي مُتمسكاً برأيه من الفقهاء حول حكم البيع إلى أجل، حتى يتساوى سعر الأجل بالسعر الحاضر.

لذلك لا بد من التحري في اجتناب الوقوع فيما نهى عنه أنصار القائلين بحضر هذا النوع من البيوع واجتناب الإقراض بنية المنفعة الفاحشة تحت ذريعة قاعدة الأصل في الأشياء الإباحة خاصة ان مصطلح الأجل في ذاته قد يفسد ظاهر التعامل المباح خاصة ان سد الذرائع من أصول مذهب مالك ومرجعية اغلبيه المجتمع الجزائري.

إن شعرة معاوية التي تفصل بين منع من جواز التعامل بالبيع لأجل هي النية الصادقة في وضع ميكانيزمات تمويلية شرعية لتحقيق ديناميكية إيجابية ترضي الجميع أما بناء التعامل بحيلة الثراء الفاحش او الاحتكار في السلع والهيمنة على السوق نكون بذلك قد وقعنا في المحذور.

أخيرا لنجعل سويا هذا النوع من صيغ التمويل قاطرة لمحاربة الاحتكار بمرافقة المتعاملين الاقتصاديين لتمويل دوراتهم التشغيلية وتمويل الأفراد لاقتناء حاجياتهم الاستهلاكية دون التأثير على قدرتهم الشرائية وكل ذلك يتم عبر سياسة تسويقية راشدة يتم مراعاة التسعير العقلاني بما يحقق الرضا لجميع المتدخلين في هذه العملية.

سويا نحقق الريادة تحقيقا لا تعليقا.



تناولت في الأعداد السابقة دراسة مقارنة بين منظومة التمويل التقليدي وفلسفة النظام المالي الدولي وهيمنته على السوق العالمي لتحقيق مظنة العلم لدى العاملين في مجال الهندسة المالية الإسمية وأنها منفردة في أسس تأصيلها القرآني ومناهجها المحمدي ومستهدفها الاستراتيجي للمساهمة في أخلفة المنظومة المالية لبناء حصر اقتصادي متين والمشاركة في تحقيق التنمية المستدامة للوطن بمقاربة اجتماعية.

كما انني تطرقت الى مجموعة من صيغ التمويل المستخدمة لدى المصرف على نحو التمويل بالمرابحة للامر بالشراء وركزت على ضرورة الحفاظ على المركز السوقي لهذا المنتج الذي يفضلته كانت شعلة الصيرفة الإسلامية.

اتناول في عدد هذا الشهر، موضوع التمويل عن طريق البيع لأجل وهو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد ثمنها إلى وقت معلوم، سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه على ان يسدد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، فإذا تم سداد القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع أجل أما إذا تم سداد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو البيع بالتقسيط.

لابد ان اشير الى أن قوة الهندسة المالية الإسلامية يكمن في ابتكار منتجات التمويل ومشتقاتها لإشباع حاجيات الزبائن فمثلا د يملك بعض المتعاملين السبولة الكافية لشراء السلع التي يريدونها في وقت الحاجة اليها ما تحتمهم اللجوء الى البنوك لتمويل السلع /او المواد

نشاط فرع بسكرة

مدير فرع بسكرة
السيد : العيد الباج



بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على
أشرف المرسلين، وعلى آله وصحبه أجمعين.
أما بعد:

تمر السنة الخامسة على افتتاح فرع بسكرة في الرابع عشر
نوفمبر سنة 2018، بعد اعتماده رسميا من طرف بنك الجزائر،
بتاريخ الواحد وعشرون أكتوبر 2018،

حيث انطلق الفرع في نشاطه بتعداد ثلاثة عشر موظف، بتقديم
منتجات وخدمات مصرفية متميزة، تجمع بين الأصالة والابتكار،
في إطار مبادئ الشريعة الإسلامية السمحة.

عملنا معية جميع الزملاء كفريق واحد على تطوير محفضه
الزبائن باستقطاب خيرة المتعاملين من التجار والفلاحين وكبار
المصدرين الفلاحيين المتميزين والمعروفين بالمنطقة وذلك
لخاصية المنطقة وتميزها في هذا المجال الفلاحي،

من ذوي الملاءة المالية والسمعة الطيبة، بالإضافة إلى الأفراد
من المودعين، على حد سواء، وذلك وفق سياسة تستجيب
لحاجات المتعاملين ومتطلبات السوق المصرفية المحلية، التي
تقوم على شدة التنافس الحاد مع البنوك الزميلة، لاسيما في مجال
جودة الخدمات المصرفية المتفردة والمتميزة.

وبتوفيق من الله عز وجل وإرادة الفريق، تمكن الفرع من
تجاوز التحديات واستطاع تحقيق الأهداف التجارية المسطرة،
من طرف الإدارة العامة للمصرف، التي كانت دائما سندا قويا
وعونا ساغ في تذليل العقبات التي تعيق الفرع في تجسيد
الأهداف المرجوة.

وعرف نشاط فرعنا نسقا تصاعديا في الأونة الأخيرة بما يؤهلنا
للتموغ في المراكز المشرفة من بين فروع المصرف،

حيث بلغت الإنجازات المحققة مستويات مشجعة، في تحقيق
الأهداف المسطرة فعلى سبيل المثال بلغ مجموع الودائع على
مستوى الفرع، في نهاية الربع الثالث من السنة الجارية فوق 3.4
مليار دينار بنسبة، وبنسبة إنجاز فاقت 121 %

أما بالنسبة لتمويلات الأفراد والمؤسسات فقد بلغ حجمها بالفرع
أكثر من 2.4 مليار دينار، في نهاية سبتمبر 2023، بنسبة إنجاز
تخطت 63 % . مع العلم أن مجموع رخص التمويل وكذا

التمويلات قيد التنفيل تصل 5 مليار دينار.
أما على مستوى حجم الالتزامات خارج الميزانية والتي تتمثل
أساسا في حجم عمليات التجارة الخارجية وخطابات الضمان، فقد
بلغ حجمها بالفرع 3.6 مليار دينار، في نهاية أكتوبر 2023،
بنسبة إنجاز فاقت 235 %.

وكخلاصة للمؤشرات المالية المذكورة آنفاً حقق الفرع مداخيل
صافية بلغت 36 مليون دينار، ونتيجة صافية تجاوزت 23 مليون
دينار، في نهاية سبتمبر 2023،
وبنسبة إنجاز فاقت 63 %.

ويصنف الفرع، في المراتب المشرفة، من بين شبكة فروع
المصرف، في عمليات السحب المسجلة على مستوى الصراف
الآلي للفرع، والمرتبة الثانية على مستوى بطاقات الدفع
الإلكتروني المنشأة خلال الربع الرابع، وذلك بفضل تجند كل
طاقم مصلحة الصندوق ومستشاري الزبائن.

للإشارة فقط بأن هذه النتائج المحققة بتوفيق من الله عز وجل
أولاً، وتظافر جهود جميع موظفي الفرع، دون استثناء،
واصرارهم على العمل كفريق واحد لغاية واحدة في جو مهني
مريح، يسوده روح الاخوة وحسن التواصل، والأداء الفعال،
والاجتهاد المتواصل، وهذا بهدف تجسيد قيم المصرف ميدانياً،
والتطلع لبلوغ مستوى مرموق من الاحترافية والتميز، إن على
مستوى الأداء الجماعي أو الفردي بالفرع.

وفي الختام، نشير الى أن هذه الإنجازات والنسق الإيجابي
يشجعنا على العمل أكثر والمثابرة على رفع التحدي والسيرورة
قدما في تحقيق الأهداف المسطرة من المديرية العامة للمصرف،
والتي لم تبخل علينا يوما من مد المساعدة والتأطير من كل
المديريات المركزية، وذلك لتعزيز مركز الفرع وتحسين ترتيبه
بين فروع المصرف ككل.



نشاط فرع بسكرة



أي نعم، يفرض علينا الوقت الراهن والسرعة التي الت إليها جل قراراتنا لاتخاذها والبت فيها، بالاستعانة بأدوات من شأنها التماسي وسرعة العالم ككل في التطور والابتكار بشكل يومي،

فالثلاثون سنة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية مباشرة، اين شهد العالم فترة من النمو الغير المسبوق في شتى المجالات، عصر سمي بعصر الاستهلاك الشامل، استهلاك وقوده الأساسي قوة شرائية للمواطن البسيط، خَلَّدها التاريخ باسم "الثلاثين المجيدة"،

فترة الحرب العالمية الثانية بمصاعبها وتحدياتها وقساوتها لها وجه شبه من وجهة نظري بفترة كد وجد كوادرن الحاليين والذين سبقوهم طيلة سنوات خدمتهم المهنية، والثلاثون سنة المجيدة التي تلت هاته الحقبة والتي اعتبرت كفترة ازدهار ورفي لها من الشبه كذلك ما يحتم علينا إعادة النظر في التخطيط لما بعد التقاعد ليكون مرحلة تعكس رقي وازدهار الفترة آنفة الذكر،

فما لاحظته انا شخصا من خبراء ساهموا بتأطيرنا على مستوى معهد التكوين المصرفي، واخص بالذكر السيد جفال، ممن ساهموا في تطوير المنظومة البنكية في الجزائر، الخبيرة الدولية في إدارة المخاطر فضيلة مهيرس، الاثنتين من خريجي القرض الشعبي الجزائري، والعديد من الخبراء خريجي البنوك العامة وبنك الجزائر، لم تستحضرني أسمائهم، انهم لم تثنيتهم الثلاثون سنة خدمة ابن أنهكوا قواهم ووقتهم، من التلذذ بشغف تكوين وتأطير جيل في عمر أبنائهم، وكأنهم في مقتبل العمر،

من هذا المنبر ادعوا الله دوام الصحة لإطارات مصرفنا، راجينا منهم العمل على تأطير الأجيال التي تليهم، ومشاركتهم خبرتهم التي تساهم بلا شك في نمو نمط تفكيرهم وتحليلهم الناجع قبل اتخاذ القرارات.



السيد : رضوان صولي نائب مدير فرع بسكرة

بسم الله الذي لا يضر مع اسمه شيء في الأرض ولا في السماء وهو السميع العليم، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد.

وانا في بداية مشواري المهني المصرفي بعد تخرجي، تلقيت العديد من دورات الاندماج والتكوين والتربصات، وعلى يد عدد من المكونين والكوادرن الجزائرية ذوي خبرة وحكمة لا تجدها الا في المدارس القديمة والبنوك العامة، التي ساهمت بعد احوالها الى التقاعد بتقوية سواعد جيل جديد، كان له الحظ ان جل التحاليل للبيانات المالية والتشخيص الاقتصادي للشركات، ونسب الدين، الملاءة، الربحية والسيولة تقاس وفق لعلم حساب ان صح التعبير، وجداول معدة سلفا.

نشاط فرع بسكرة

السيد : محمد أمين يخلف
مستشار زبائن رئيسي



بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين. تزامنا مع شهر نوفمبر من هذه السنة تمر خمسة سنوات عن افتتاح مصرف السلام بولاية بسكرة حيث شهد فرعنا قفزة نوعية، وحقق تقدما ملحوظا في نتائجه المرجوة وأهدافه المسطرة. ظهر ذلك من خلال زيادة في عدد العملاء وجودتها بالإضافة الى ارتفاع في قيمة الابداعات والالتزامات المصرفية المقدمة للأفراد والمؤسسات من سنة لأخرى. هذا راجع لإمضاء اتفاقيات مع هيئات و مؤسسات من اجل تمويل افرادها و تسويق المنتجات المبتكرة المقدمة من طرف مصرفنا من عمركتي و سياحتي واستقطاب اهم المتعاملين التجاريين والصناعيين في المنطقة بالإضافة الى المصدرين الذين تزخر بهم ولايتنا خاصة في مجال التمور وهذا ما تحقق خاصا بعد اقتناء الترخيص لعمليات التجارة الخارجية؛ كل هذا رغم المنافسة الكبيرة في المنطقة من طرف البنوك الوطنية منها والخاصة.

كما ان هذا التميز جاء عن طريق تقديم خدمات مصرفية متنوعة عصرية ومبتكرة بما يتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية، مقدمة باحترافية وكفاءة وتفاني من طرف كل الزملاء في الفرع كل في مهامه مع التحلي بروح المجموعة ومحاولة لتقديم الإضافة اللازمة بما يصب في صالح المصرف مما أدى الى تحقيق مستوى عالي من الرضا للعملاء، وخول لنا سمعة مرموقة في المنطقة. وفي الاخير نقدم شكرنا للإدارة العامة وجميع المديرات لمرافقتهم لنا وتوفير البيئة الملائمة لتحقيق الأهداف والارتقاء بالفرع.

السيدة : منيرة مزري مستشارة زبائن



استجابة للتغيرات والتطورات السريعة والمستمرة للمحيط الذي تعمل فيه مصرف السلام وفي ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها القطاع المصرفي يعمل مصرف السلام على سد الفجوة المعرفية ما بين المصرف وزبائنه وذلك من خلال وضع استراتيجية تعمل على الحصول على المعلومات والمعرفة عن سلوك الزبائن وحاجاتهم ورغباتهم وبناء علاقة طويلة الامد معهم والمحافظة عليهم من خلال تقديم خدمات مصرفية متميزة تلبي احتياجاتهم المختلفة. فمصرف السلام كان دائما السباق في ابتكار مزيج من المنتجات والخدمات الجديدة والمميزة مثل دفتر عمركتي دفتر سياحتي دفتر دراستي مما جعله متميزا على منافسيه وهذا التميز راجع الى وجود قيادة فعالة تنتهج مبدأ التحسين المستمر ولها القدرة على وضع خطط لتحسين جودة المنتجات والخدمات بمشاركة كافة العاملين وتوفير أفراد ذو معرفة وكفاءة لهم القدرة على تحويل المعارف المكتسبة بين جميع العاملين بهدف تطبيقها وبناء خبرة تنافسية قادرة على المواجهة..

مصلحة التجارة الخارجية

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

بعد مرور أكثر من سنة على حصول فرعنا على الاعتماد لمزاولة عمليات التجارة الخارجية والتي تعد من القطاعات الحيوية في المجتمعات فهي المرآة العاكسة للاقتصاد، كما تعتبر عامل إيجابي لاستقطاب المتعاملين حيث تمكن فرعنا في ظرف جد وجيز من الظفر بمحفظة لا بأس بها من المصدرين خاصة في مجال التمر والذي تشتهر به المنطقة بالإضافة الى المستوردين لمختلف المواد الأولية الموجهة للتصنيع وكذا البيع على الحالة والذي بدوره يساعد على الدفع بعجلة التنمية.

وفيما يخص مصلحة التجارة الخارجية التي تعتبر من أهم ركائز الفرع فإننا كفريق نعمل جاهدين على تقديم أفضل ما يمكن تقديمه لعملائنا من خلال المرافقة وتقديم النصائح والاهتمام بانشغالاتهم من خلال مواكبة النظم والتشريعات الحديثة.

وفي الأخير نرجو أن تكون النتائج المحققة في مستوى الطموحات والتطلعات، كما نسأل الله أن يوفقنا في تحقيق الأهداف المسطرة.

بقلم السيد : أيمن العمري
مندوب تجارة خارجية



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

رغم حداثة تجربة المصارف الاسلامية في الجزائر مقارنة بالمصارف التقليدية (التجارية)، إلا أنها استطاعت أن تثبت نجاعة آليات التمويل الاسلامي، وهذا ما يفسر زيادة الطلب على منتجاتها ووكالتنا ببسكرة خير دليل على ذلك حيث استطاعت ان تحقق من خلال سنوات قليلة مكانة لا يستهان بها وسط المؤسسات المالية بالولاية، وهذا يدل على كفاءة ومهنية الفريق القائم عليها.

و بما ان مصلحة الصندوق هي الواجهة الأمامية لمصرفنا، فإننا نحرص على تعزيز أدائها وذلك بتطبيق مبادئ التعاون والعمل المشترك مع جميع مصالح المؤسسة وذلك بهدف تطوير محفظة المصرف وتقديم صورة جيدة للعملاء عن طريق التكفل ومراعاة احتياجاتهم المالية، حيث ان مصلحة الصندوق ليست مجرد جزء من المصرف بل هي ركيزة أساسية تساهم في تحسين الأداء العام للمؤسسة من خلال تقديم خدمات مالية مستدامة ومبتكرة تتماشى و تلبى توقعات عملاءها وتتيح للمصرف تحقيق نتائج إيجابية وكل هذا من اجل بناء مؤسسة قائمة على قيم النجاح المستدام .



السيد : نعيجي فوزي صراف رئيسي

السيد جلال معامير

رئيس خلية تطوير وإدارة البرامج المعلوماتية



واجهه فريق العمل و الشريك الذي تم اعتماده من أجل مرافقة فريق الترقية في أشغاله و هذا بالنظر لأهداف المشروع الواسعة و المركبة حيث اشتملت على:

ترقية نظام المعلومات من النسخة 17 الى النسخة 22،
تغيير نظام إدارة قواعد البيانات،

تغيير نطاق العمل من TAFJ الى TAFJ.

و استلزم تحقيق هذه الأهداف مرور المشروع بأربعة مراحل: مرحلة الترقية، البناء و التحويل: تمت خلال هذه المرحلة أشغال الترقية التقنية من طرف الشريك بينما عكف فريق مشروع الترقية على تحضير البنية التحتية اللازمة للفترة التجريبية و كذا مختلف السيناريوهات التجريبية و التي قاربت 4000 سيناريو،

مرحلة التجارب: تم خلال هذه المرحلة تجريب السيناريوهات المعتمدة في المرحلة السابقة مع السهر على تصحيح الإختلالات التي تم رصدها، كما شهدت هذه المرحلة تحضير البنية التحتية المخصصة لإحتضان النظام ، و في نهاية هذه المرحلة أجريت عمليتين للمحاكاة شارك فيهما جميع مستخدمي النظام المعلوماتي المصرفي بهدف التأكد من جاهزية الانتقال الى العمل بالنظام الجديد و الذي يصطلح عليه Go Live.

مرحلة الدعم البعدي - المرحلة الحالية :- يقوم فريق العمل برفقة الشريك المعتمد بالسهر على دعم مستخدمي النسخة الجديدة من نظام المعلومات المصرفي من خلال الإجابة على الاستفسارات و التدخل من أجل التكفل السريع و الفعال بانشغالاتهم من خلال قناة الدعم المعتمدة و المتمثلة في بوابة الدعم.

من هذا المنبر أتقدم بخالص شكري لكل أعضاء فريق الترقية على المجهودات و كذا التضحيات المبذولة و دون أن أنسى زملائي و زميلاتي الأفاضل الذين ساهموا خلال عمليتي المحاكاة ماساهم في اتخاذ قرار الإنطلاق الفعلي للنسخة الجديدة من النظام المعلوماتي.

و في الأخير أرجو ان يكون هذا المشروع فاتحة لأفاق التميز و الريادة لمصرفنا في الساحة المصرفية الوطنية و في المنطقة، حيث أن النسخة الجديدة تتوفر على أحدث التكنولوجيات مما يمكن من توفير خدمات مصرفية مبتكرة و ذات جودة.



تمت بفضل الله الإنطلاقة الفعلية للنظام المعلوماتي في نسخته الجديدة، و يأتي هذا الإنجاز المشرف بعد إحدى عشر شهرا من العمل الجاد و الدؤوب لثلة من خيرة الخبرات بالمصرف و التي شكلت فريق عمل متكاتف و متميز. و لقد احتضن المقر الإحتياطي للمصرف أشغال مشروع الترقية الذي حضى بكل الدعم و الإسناد من طرف لجنة نظم المعلومات و على رأسها السيد المدير العام، السيد نائب المدير العام بالإضافة الى السادة رؤساء القاطاعات الذين وفروا دعما معنويا و لوجيستيا مهمين و ضروريين لنجاح هذا المشروع الذي يضاف الى سلسلة من نجاحات مصرفنا المتميز.

و سأحاول بإختصار من خلال هذا المقال مشاركة تجربة هذا المشروع مع قراء مجلة المصرف المحترمين من خلال تسليط الضوء على أهم مراحل المشروع مع ابراز الهيكل التنظيمي لفريق العمل و التطرق الى أهم التحديات التي واجهت فريق عمل متجانس جمع خبرات مصرفية و تقنية ذات كفاءة التفت حول انجاح مشروع ترقية نظام المعلومات المصرفي من النسخة 17 الى النسخة 22 و التي تغير فيها اسم النظام الى "Transact".

شارك في مشروع الترقية 43 موظفا اختلفت قرارات انتدابهم بين انتدابات كلية و جزئية بحسب المهام التي أوكلت اليهم وزعوا على 7 ورشات تعمل تحت قيادة رئيس المشروع و عين على رأس كل ورشة رئيس ورشة يدعمه منسق تقني أوكلت له مهام التخطيط، التنفيذ و المصادقة على مخرجات ورشته، كما عين منسقان رئيسيان يشرفان على كل المنسقين التقنيين بالورشات. و لربما تبدو مدة المشروع طويلة نسبيا إلا أن آجال التسليم المتعاقد عليها مع لجنة نظم المعلومات شكلت التحدي الأبرز الذي

خلية التهئية والإنجاز

السيد عبد الكريم ناجي

رئيس دائرة تطوير وصيانة الأنظمة الأمنية



من جهاز استقبال الإنذارات (Alarm Receiving center) وشاشات يستطيع المراقب الأمني من خلالها التعرف على مصدر الخلل و هذا الجهاز متصل بجميع الفروع وأي خلل يظهر بوضوح في الشاشة مصحوبا بصوت إنذار على مستوى القاعة، ويمكن التتبع عن طريق الكاميرات والتحكم عن بعد والتواصل هاتفيا بالفرع المعني كما يمكن



الإتصال بالهيئات الأمنية .

ونسعى دائما في خليتنا تزامنا و التطور التكنولوجي إلى تحديث و تحسين أداء الأنظمة الإلكترونية الأمنية باستمرار والله ولي التوفيق.

باسم الله والصلاة على أشرف المرسلين

يشهد مصرف السلام توسعا كبيرا منذ نشأته لذلك أصبح من الضروري مواكبته كل في مجاله، والأجهزة الأمنية من أهمها لضمان الأمن والسلامة للمصرف

وتسعى خلية إنجاز المشاريع

بجهد من أجل توفير المعدات اللازمة لهذا الغرض والحرص الشديد على صيانتها لتبقى تعمل بصفة دائمة. تحتوي الأجهزة الإلكترونية على أنظمة متعددة من كاميرات وجهاز الإنذار ضد التسلل وضد الحريق ومراقبة الدخول وتقوم الخلية بأبحاث باستمرار في هذا المجال من أجل فعالية أكثر، فنقوم بتركيب أنظمة متطورة في الفروع الجديدة ونعمل على تحيين الفروع الأخرى.

ومن أهم إنجازات الخلية، مركز المراقبة عن بعد، بمقر دالي إبراهيم والذي يعتبر الثاني على المستوى الوطني حيث يتكون



مدخل وتعريف بالمسؤولية الاجتماعية للمصارف الإسلامية



السيد : سليم سلواني
مسؤول خلية المسؤولية الاجتماعية



الواقف ليكون ريعه لما ينصّ عليه الواقف في شرطه ويتكفل ولي الأمر بحماية إرادة الواقف وتنفيذها.

كما أن هناك نصوص كثيرة من القرآن والسنة تنهى عن تبذير المال وإضاعته واكتنازه وتحث على إنفاقه واستثماره في الصالح العام.

ومن المبادئ العامة للاقتصاد الإسلام المستمدة من هذه القواعد الكلية أن المال مال الله والجماعة مستخلفة فيه والفرد وكيل عن الجماعة في استخدام هذا المال بما يحقق مصلحتها أولاً ومصلحته ثانياً.

مفهوم المسؤولية الاجتماعية للمصارف الإسلامية

إن المسؤولية الاجتماعية تبنى على:

التكليف بالمسؤولية :

إن الأسس التي تحكم أعمال البنك الإسلامي تفرض عليه مراعاة مصدر التكليف والأمر به وهو الله سبحانه وتعالى، مما يزيد من قدرتها على تحمل مسؤوليتها الاجتماعية طواعية وباختيارها الذاتي النابع من إيمانها بمصدر التكليف، وليس خوفاً من ضغط أو رهبة من قانون.

دافعية الالتزام ومبادئ التطبيق :

ويتمثل في قبول الملتزم - وهو البنك الإسلامي - للتكليف الموكل إليه والالتزام بأداء دوره الاجتماعي في المجتمع من خلال وفائه بمسؤولياته الاجتماعية في المجالات المختلفة تجاه الأطراف المتعددة، سواء داخل البنك أو خارجه. ولهذا فإن الالتزام يترتب عليه ركن مجالات المسؤولية الاجتماعية.

ويساعد البنك الإسلامي على الوفاء بمسؤوليته الاجتماعية التزامه بتطبيق بعض المبادئ والقواعد أهمها:

لقد أصبحت الصناعة المصرفية الإسلامية صناعة محترفة مكنت الكثير من المؤسسات من تحقيق النمو والأرباح والاستجابة لحاجات عملائها.

إن التوسع في الصناعة المالية الإسلامية لا يعد نجاحاً كاملاً مادامت الصناعة لا تهتم الاهتمام الكافي بما يعرف اليوم بالمسؤولية الاجتماعية، فالبنوك الإسلامية لا تسعى لتحقيق العائد فقط إرضاء لرغبات المساهمين، بل عليها أيضاً مراعاة حاجات ورغبات العاملين والمتعاملين والمجتمع بكافة عناصره مما يحملها مسؤولية اجتماعية تقتضي منها ممارسة بعض الأنشطة وتقديم بعض الخدمات التي تشير إلى تجاوبها مع آمال وطموحات المجتمع.

مفهوم المسؤولية الاجتماعية للمنظمة في الاقتصاد الإسلامي

لقد أولى الإسلام اهتماماً كبيراً للحفاظ على عناصر القوة في المجتمع الإسلام وكرس ثقافة التوفير والعقلانية في إدارة الموارد الاقتصادية للأمة وتغليب المصلحة العامة على المصلحة الخاصة وحفظ حقوق الأجيال القادمة.

كما كرّس الفقهاء هذه المبادئ ضمن القواعد الفقهية العامة والمقاصد الكلية للشريعة الإسلامية التي تنصب على حفظ الدين والنفس والمال والعرض والعقل.

ومن أمثلة القواعد الفقهية التي تعبر عن أولوية حقوق المجتمع على حقوق الفرد عند التعارض ما يلي:

الضرر الأشد يزال بالضرر الأخف

تحمل الضرر الخاص لدفع الضرر العام

ذرة المفاسد أولى من جلب المصالح

ولعل فريضة الزكاة أبلغ مثال على أن الملكية الخاصة ليست حقا مطلقاً وأن فيها ما يعود للفقراء والمساكين وبقية المصارف الثمانية المحققة للصالح العام في المجتمع الإسلامي.

ومن الصدقة الجارية أيضاً الوقف الذي يخرج الأصل من ملك





الكتابة



اتجاهات المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات المالية الإسلامية

إن الاهتمام بالخدمات الاجتماعية يعد واجبا أخلاقيا لكنه أيضا أحد وسائل تحسين الإنتاجية وتعظيم الأرباح. فقد دلت الأبحاث العلمية أن البنوك الأكثر إرهافا في حساسيتها لبيئتها الاجتماعية قد استطاعت أن تكون أكثر ربحية في الأجل الطويل.

وتعكف العديد من المؤسسات المالية الإسلامية في الوقت الراهن كل حسب خصوصيات المحيط الذي تعمل فيه على وضع خطط وبرامج وتطوير منتجات أكثر تماشيا مع المفهوم الحديث للمسؤولية الاجتماعية. وإن كان الطابع الخيري لا يزال يطغى على العديد من الممارسات المسجلة. ويمكن تلخيص هذه التوجهات على سبيل الذكر لا الحصر:

1. إنشاء صناديق للعمل الخيري والنفع العام.
 2. إنشاء وإدارة صناديق الزكاة
 3. إنشاء أوقاف
 4. إنشاء محافظ للقرض الحسن لمساعدة المحتاجين وتمويل نشاطات اقتصادية للفئات المحرومة
 5. تمويل حملات توعية للتكافل الاجتماعي ورعاية الأيتام والمسنين وذوي الاحتياجات الخاصة.
 6. تمويل البرامج والمؤسسات التعليمية والاستشفائية ذات الطابع الاجتماعي
 7. توزيع المساعدات وإطعام الصائمين في رمضان
 8. تمويل برامج للحفاظ على البيئة
 9. إنشاء محافظ للتمويل المصغر
- وقد برز في الآونة الأخيرة توجه للمسؤولية الاجتماعية من خلال تقنين العمل الاجتماعي. ومن أمثلة ذلك إصدار (AAOIFI) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية لـ 13 معيار تعالج المسؤولية الاجتماعية مثل التزامات الشركاء (العلاء) ورفاه العاملين، والصدقات،

أ - إتباع قاعدة الحلال والحرام: فلا يقبل البنك نشاطا إلا بعد التأكد من مشروعيته ومسايرته لمقتضيات الشريعة الإسلامية بما يساعد البنك على انتقاء الأعمال والأنشطة والخدمات الصالحة والشرعية.

ب - وجود هيئة الرقابة الشرعية: حيث تساعد تلك الهيئة في تصحيح الأنشطة والخدمات التي تثار حولها الشكوك وتبحث مدى مسaire النشاط أو الخدمة لمقتضيات الشريعة، وتساهم في بيان الأنشطة والبرامج الاجتماعية التي يمكن للبنك تقديمها.

ج - مبدأ الغنم بالغرم: يلتزم البنك الإسلامي بتقييم الأموال طبقاً لمبدأ الغنم بالغرم بما يقضى الاهتمام بنتائج الأعمال وما تحققه من عوائد تركيز الخسارة على جانب واحد فيحدث الظلم.

د - مبدأ لا ضرر ولا ضرار: ويلزم هذا المبدأ البنك بضرورة الاهتمام بالأعمال والأنشطة والخدمات التي يقدمها، فلا يترتب عليها ضرراً يلحق به أو يلحق بأحد المتعاملين معه.





بقلم السيد : أحمد بوحاجب
مندوب متعدد المهام خلية التسويق والاتصال

عذرا يا مسلمين اننا أيقظناكم

المسلمين ولا عرب، من عجم ولا دينيين، فقط لأنهم بشر تجمعنا بهم قيم الإنسانية. فهل فقدتم انسانيتم يا عرب ويا مسلمين؟ -تساءل فلسطين- فلا نداء الدين افاكم ولا انسانيتم انتفضت وركنتم للعالم، ام أنتم بحاجة الى المزيد من الالام واهات الأطفال و الرضع والنساء والشيوخ الفلسطينيين؟ قضية فلسطين هي إما قضية العرب و المسلمين، أو هي ليست قضيتهم بل صراع حدود بين كيان فلسطيني وآخر إسرائيلي.

ولكن ربما النصر يأتي من حيث لا ننتظر فمن كان يظن ان صلاح الدين الايوبي هو من يسترجع بيت المقدس من الصليبيين في معركة حطين، و هو من عائلة كردية و في وقته كان الملك العادل نور الدين محمود زنكي، وعمه "أسد الدين شيركوه"؟ لكن لعل اللغز يا مسلمين و يا عرب هو شعور صلاح الدين الايوبي بالمسؤولية، وحرصه على تحرير البلاد من الصليبيين، وخوفه من محاسبة الله له، وشدة إيمانه بالله وباليوم الاخر، كانت أسبابا في التوازن المدهش والخلاب في شخصيته.



هي فلسطين تصيح لتعذر من المسلمين ومن العرب، مشقة عليهم برغم الامها المتابعة، تعذر انها ازعجت سباتهم وجددت لهم المواع و ذكرتهم بنكباتها التي لا تتوقف، افتراضا منها ان قضيتها هي فقط قضية الفلسطينيين. لكن صحيح ان الفلسطينيين هم الضحية المباشرة منذ 48، إلا أن الأمة العربية والاسلامية برمتها هي المستهدفة بالتقسيم وتجزئة المجرأ من قبل الصهاينة وعملائهم.. واعتبار قضية فلسطين مقتصرة على الفلسطينيين هو المشاركة في تنظيم عملية نسيان لنبل القضية و التراجع عن استرجاع الأراضي المسلوقة من طرف اليهود الصهاينة، و هو بداية التعريف بالذات خارج السياق الإسلامي-العربي الشامل... وما يجري اليوم من مجازر لم يسبق لها نظير، اثار حتى الغير

الحجاج

السيد : عصام تالي

مستشار الزبائن
والتوجيه فرع باب
الزوار



من هو الحجاج بن يوسف الثقفي الحجاج ابن يوسف الثقفي هو أبو محمد الحجاج بن يوسف الثقفي بن ابي عقيل بن الحكم الثقفي ولقد كان يسمى باسم كليب لكن فيما بعد قام بتسمية نفسه الحجاج

ولد الحجاج بن يوسف عام 40 من الهجرة وتوفي عام 95 من الهجرة ولقد عاش حياة مليئة بالأحداث وكانت له مكانة كبيرة بين اعلام المسلمين وذلك بسبب موهبته القيادية كما تأتي سيرة الحجاج في كل كتب التاريخ عبر العصور وذلك بسبب الاشكال القائم على بعض افعاله واقواله وفي عهد عبد الملك بن مروان فقام بجعله على ولاية مكة والمدينة والطائف ثم بعدها قام بضم العراق له بسبب حدوث فيها ثورة فقام بقمعها وبقي على امارتها عشرون عاما وفي تاريخه كله هناك العديد من نوادر الحجاج بن يوسف كانت هذه النوادر والمواقف للحجاج تناقض بعضها البعض منها كان يتسم بالغلظة ومنها من كان يتسم بالرحمة .

أيها الناس ان امير المؤمنين اطال الله بقاءه قد ولاني امركم وامرني بإنصافي مظلومكم وامضاء الحكم على ظالمكم واخبركم انه حين ولاني عليكم قلدني بسيفين سيف الرحمة وسيف العذاب والنقمة اما سيف الرحمة فقد سقط مني في الطريق فأضعته وسيف العذاب والنقمة فهذا هو انا ابن جلا وطلاع الثنايا متى اضع العمامة تعرفوني يا اهل الكوفة أنى والله أنى لأحمل الشر بحمله واجزيه بمثله واني لأرى ابصار طامحة واعناقا متطاولة واني لأرى رؤوسا قد اينعت وحن قظافها وأنى لصاحبها كأني انظر الى الدماء تترقرق بين العمائم واللحى أنى والله يا اهل العراق ومعدن الشقاق والنفاق ومفاسد الاخلاق قد فتشت عن تجربة وجريت الى الغاية القصوى فان امير المؤمنين اطال الله بقاءه نثر كنانته بين يديه فعجم عيدانها فوجدني امرها عودا واصلبها مكسرا فرماكم بي لأنكم طالما اوضعتم في الفتن مراد الضلال وسننتم سنن الغي واني والله للحوونكم لحو العصا ولا ضربينكم

ضرب غرائب الإبل واني والله لا اعد الا وفيت ولا اهم الا امضيت ولا أخلق الا قريت لأبهرنكم بالسيف هيرا يدع النساء ايامي والولدان يتامى ان امير المؤمنين أمرني بإعطائكم أعظيتكم وان



اوجهكم لمحاربة الخوارج مع المهلب اقسام بالله العظيم لا أجد رجلا تخلف بعد اخذ غطائه بثلاثة أيام الا سفكت دمه وانتهبت ماله وهدمت داره.

الحجاج بن يوسف الثقفي خطبته بالبصرة واحدة من ابلغ واقوى وأشهر الخطب في تاريخ العرب يا اهل البصرة قد بلغكم ما كان من قول لأهل الكوفة واني لأعيد عليكم بل ازيد أيها الناس من اعياه دائه فعندي دوائه ومن استطال اجله فعليه ان اعجله ومن ثقل عليه راسه وضعت عليه ثقله ومن طال ماض عمره قصرت عليه باقيه ان لشيطان طيفا وان لسلطان سيفا فمن سقطت سريرته صحة عقوبته ومن وضعه ذنبه رفعه صلبه ومن لا تسعه العافية لم تضق عنه التهلكة ومن سبقته بادرت فمه سبق بدنه بسفك دمه أنى أنذر ثم لا انظر واحذر ثم لا اعذر واتوعد ثم لا اعفوا انما افسدكم ضعف ولائكم اما انا فان الحزم والعزم قد سلباني سوطي وابدلاني به بسيفي فمقبضه بيدي ونجاده في عنقي وحده في عنق من عصاني والله لأمر احكم ان يخرج من باب هذا المسجد وخرج من الباب الذي يليه لضربت عنقه قد بلغكم ما كان من توجيه لأهل الكوفة لمحاربة الخوارج مع المهلب وعليكم مثل ما عليهم وقد اجلنكم ثلاث بعد اخذ أعظيتكم فمن وجدته متخلفا برئة منه الذمة وحل سفك دمه اخبروني عن العصاة الذين كانوا قبلي كيف كانوا يعاقبون به العصاة الضرب والحزم اما انا فلا اعاقبهم الا بالسيف وقد اخبرت صاحب الشرطة ان يجعل سيفه سوطا فمن وجده متخلفا بعد ثلاثة أيام قتله الله أكبر الله أكبر يا اهل الشقاق والنفاق اني سمعت تكبيرا ليس بالتكبير الذي يراد الله به بالترغيب لكنه التكبير الذي يراد به التهيب الا يتوقف الرجل منكم وينظر في امره في حقن دمه ويبصر موضع نفسه ويرتدع اقسام بالله لأوشك ان أوقع بكم وقعة تكون نكاله لما قبلها وادبا لما بعدها.

نبوذة الفاروق



بقلم السيد : ياسر عبد العزيز حجاز
مكلف بتسيير التمويلات العقارية

عُمَرُ بْنُ عَبْدِ الْعَزِيزِ، وَرَجَعْتُ وَأَنَا عُمَرُ بْنُ عَبْدِ الْعَزِيزِ ، وَ هَذَا مِنْ تَوَاضَعِهِ ، كَمَا أَنَّ رَجُلًا مِنَ الْأَنْصَارِ قَالَ كَتَبَ عُمَرُ بْنُ عَبْدِ الْعَزِيزِ إِلَى عَبْدِ الْحَمِيدِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ، وَهُوَ بِالْعِرَاقِ: أَنَّ أُخْرَجَ لِلنَّاسِ أُعْطِيَتَهُمْ فَكُتِبَ إِلَيْهِ عَبْدِ الْحَمِيدِ: إِنِّي قَدْ أُخْرَجْتُ لِلنَّاسِ أُعْطِيَتَهُمْ، وَقَدْ بَقِيَ فِي بَيْتِ الْمَالِ مَالٌ، فَكُتِبَ إِلَيْهِ: أَنَّ أَنْظِرَ كُلَّ مَنْ آدَانَ فِي غَيْرِ سَفَهٍ وَلَا سُرْفٍ فَاقْضِ عَنْهُ، فَكُتِبَ إِلَيْهِ، إِنِّي قَدْ قَضَيْتُ عَنْهُمْ وَبَقِيَ فِي بَيْتِ مَالِ الْمُسْلِمِينَ مَالٌ ، فَكُتِبَ إِلَيْهِ: أَنَّ أَنْظِرَ كُلَّ بَكْرٍ لَيْسَ لَهُ مَالٌ فَشَاءَ أَنْ تَزُوجَهُ فَزَوْجَهُ وَأَصْدَقَ عَنْهُ، فَكُتِبَ إِلَيْهِ: إِنِّي قَدْ زَوَّجْتُ كُلَّ مَنْ وَجَدْتُ، وَقَدْ بَقِيَ فِي بَيْتِ مَالِ الْمُسْلِمِينَ مَالٌ ، فَكُتِبَ إِلَيْهِ بَعْدَ مَخْرَجِ هَذَا أَنَّ أَنْظِرَ مَنْ كَانَتْ عَلَيْهِ جَزِيَةٌ فَضَعْفَ عَنْ أَرْضِهِ فَأَسْلَفَهُ مَا يَقْوَى بِهِ عَلَى عَمَلِ أَرْضِهِ، فَإِنَّا لَا نُرِيدُهُمْ لِعَامٍ وَلَا لِعَامِينَ ، وَ مِنْ عَدْلِهِ رَحِمَهُ اللَّهُ رَوَى أَنَّ الذَّنَابَ لَمْ يَسْجَلْ ضِدَّهَا - بِاللَّفْظِ الْعَصْرِيِّ - أَيِ اعْتِدَاءِ عَلَى الْغَنَمِ فِي عَهْدِهِ ، بَلْ كَانَتْ الذَّنَابُ تَمْشِي إِلَى جَنْبِ الْغَنَمِ وَكَأَنَّهَا قَطِيعٌ وَاحِدٌ، وَذَلِكَ فِي جَمِيعِ وَايَاتِ الْمُسْلِمِينَ الَّتِي كَانَ عُمَرُ بْنُ عَبْدِ الْعَزِيزِ يَحْكُمُهَا، وَفِي أَحَدِ اللَّيَالِي سَجَلَتْ قَضِيَّةٌ اعْتِدَاءٍ مِنْ أَحَدِ الذَّنَابِ عَلَى بَعْضِ الْغَنَمِ، فَأَرَخَ ذَلِكَ الْيَوْمَ وَكَانَهُ أَمْرٌ عَجِيبٌ وَمُسْتَعْرَبٌ، فَلَمَّا بَحْثُوا عَنِ السَّبَبِ وَجَدُوا أَنَّ خَلِيفَةَ الْمُسْلِمِينَ فِي زَمَانِهِ تَوَفَّى فِي نَفْسِ ذَلِكَ الْيَوْمِ.

فَقَدْ اسْتَمَرَّتْ خِلاَفَةُ عُمَرَ بْنِ عَبْدِ الْعَزِيزِ رَحِمَهُ اللَّهُ سِنَتَيْنِ وَخَمْسَةَ أَشْهُرٍ وَأَرْبَعَةَ أَيَّامٍ، حَتَّى تَوَفَّى سَنَةَ 101هـ، وَ آخِرَ مَقَالِهِ وَهُوَ فِي سَكْرَاتِ الْمَوْتِ قَوْلُهُ تَعَالَى فِي الْآيَةِ (83) سُورَةِ الْقَصَصِ: " تِلْكَ الْأَمْثَلُ الْأَخْرَجْنَا نَجْعَلُهَا لِلَّذِينَ لَا يُرِيدُونَ عُلُوًّا فِي الْأَرْضِ وَلَا فَسَادًا وَالْعِزَّةَ لِلْمُتَّقِينَ " ، وَ اثْبَتَ أَنَّ التَّغْيِيرَ لَا يَحْتَاجُ إِلَى وَقْتٍ إِنَّمَا يَحْتَاجُ إِلَى صِدْقٍ وَ إِرَادَةٍ ، وَ تَوَلَّى يَزِيدُ بْنُ عَبْدِ الْمَلِكِ الْخِلاَفَةَ مِنْ بَعْدِهِ، وَ يَقَعُ ضَرْيَحُ عُمَرَ بْنِ عَبْدِ الْعَزِيزِ رَحِمَهُ اللَّهُ فِي قَرْيَةِ دَيْرِ شَرْقِيِّ الْوَاقِعَةِ شَرْقِ مَدِينَةِ مَعْرَةَ النُّعْمَانَ التَّابِعَةِ لِمَحَافِظَةِ إِدْلِبَ فِي سُورِيَا، رَحِمَ اللَّهُ عُمَرَ وَجَمَعْنَا وَابِيَاهُ فِي الْفَرْدُوسِ الْأَعْلَى ، آمِينَ .

أَبُو حَفْصِ عُمَرَ بْنِ عَبْدِ الْعَزِيزِ بْنِ مَرْوَانَ بْنِ الْحَكَمِ الْأُمَوِيِّ الْقُرَشِيِّ هُوَ ثَامِنُ الْخُلَفَاءِ الْأُمَوِيِّينَ، وَوُلِدَ سَنَةَ 61هـ فِي الْمَدِينَةِ الْمُنَوَّرَةِ، وَنَشَأَ فِيهَا فِي عَصْرِ قَرِيبٍ مِنْ عَصْرِ النَّبُوَّةِ، تَتَلَمَّذَ عَلَى ثَلَاثَةِ وَثَلَاثِينَ أَسْتَاذًا مِنْهُمْ ثَمَانِيَّةً مِنَ الصَّحَابَةِ رِضْوَانَ اللَّهِ عَلَيْهِمْ فَتَأَثَّرَ بِهِمْ وَبِمَجْتَمَعِ الصَّحَابَةِ فِي الْمَدِينَةِ، وَكَانَ شَدِيدَ الْإِقْبَالَ عَلَى طَلْبِ الْعِلْمِ ، وَهُوَ حَفِيدُ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ مِنْ جِهَةِ أُمِّهِ ، يَنْحَدِرُ مِنْ بَنِي أُمِيَّةٍ مِنْ جِهَةِ وَالِدِهِ وَ يَنْحَدِرُونَ مِنْ عَبْدِ مَنَاةٍ وَ هُوَ الْجَدُّ الثَّلَاثُ لِلرَّسُولِ ﷺ ، فَقَدْ جَمَعَ الشَّرْفَ مِنَ الطَّرْفَيْنِ فِي نَسَبِهِ ، وَيُرْوَى أَنَّ سَيِّدَنَا عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: " مَنْ وَلَدِي رَجُلٌ بِهِ شَجَّةٌ يَمْلَأُ الْأَرْضَ عَدْلًا " فَرَمَحَتْهُ دَابَّةٌ مِنْ دَوَابِّ أَبِيهِ فَشَجَّتْهُ فِي وَجْهِهِ وَهُوَ غَلَامٌ، فَدَخَلَ عَلَى أُمِّهِ فَضَمَّتْهُ إِلَيْهَا وَعَدَلَتْ أَبَاهُ وَوَالِدَتَهُ، حَيْثُ لَمْ يَجْعَلْ مَعَهُ حَاضِنًا، فَقَالَ لَهَا أَبُوهُ عَبْدِ الْعَزِيزِ: " اسْكُتِي يَا أُمَّ عَاصِمِ فَطُوبَى لَكَ إِنْ كَانَ أَشْجَ بَنِي أُمِيَّةٍ فَإِنَّهُ سَعِيدٌ " .

وَوَلَّاهُ الْخَلِيفَةُ الْوَالِدُ بْنُ عَبْدِ الْمَلِكِ رَحِمَهُ اللَّهُ عَلَى إِمَارَةِ الْمَدِينَةِ الْمُنَوَّرَةِ فِي سِنِ خَمْسَةَ وَ عَشْرِينَ سَنَةً مِنْ عُمُرِهِ ، ثُمَّ ضَمَّ إِلَيْهِ وَايَةَ الطَّائِفِ ثُمَّ صَارَ وَالِيًا عَلَى الْحِجَازِ كُلِّهَا، ثُمَّ عُزِّلَ عَنْهَا وَانْتَقَلَ إِلَى دِمَشْقَ، فَلَمَّا تَوَلَّى سُلَيْمَانَ بْنُ عَبْدِ الْمَلِكِ الْخِلاَفَةَ قَرَّبَهُ وَجَعَلَهُ وَزِيرًا وَمُسْتَشَارًا لَهُ، ثُمَّ جَعَلَهُ وَليَ عَهْدِهِ، فَلَمَّا مَاتَ سُلَيْمَانُ رَحِمَهُ اللَّهُ عَلَيْهِ سَنَةَ 99هـ تَوَلَّى عُمَرَ الْخِلاَفَةَ وَ هَذَا مِنْ حَسَنِ اخْتِيَارِ الْوَلَاةِ وَ الْقَضَاةِ فَقَدْ كَانَ إِدَارِيًا حَقِيقِيًّا ، وَ صَاحَ الْمُسْلِمِينَ حِينَهَا وَقَالُوا اخْتَرْنَاكَ لِأَنْفُسِنَا وَ أَمْرِنَا وَ رَضِينَا بِكَ ، فَقَدْ تَمَيَّزَتْ خِلاَفَةُ عُمَرَ بْنِ عَبْدِ الْعَزِيزِ بِالْعَدْلِ وَالْمَسَاوَاةِ، وَرَدُّ الْمَظَالِمِ ، وَعَزْلُ جَمِيعِ الْوَلَاةِ الظَّالِمِينَ وَمَعَابِقَتُهُمْ، كَمَا أَعَادَ الْعَمَلَ بِالشُّورَى، وَذَلِكَ عَدَّهُ كَثِيرٌ مِنَ الْعُلَمَاءِ خَامِسَ الْخُلَفَاءِ الرَّاشِدِينَ، كَمَا اِهْتَمَّ بِالْعُلُومِ الشَّرْعِيَّةِ، وَأَمَرَ بِتَدْوِينِ الْحَدِيثِ النَّبَوِيِّ الشَّرِيفِ ، وَ مِنْ الْمَوَاقِفِ الْمُنَسُوبَةِ إِلَيْهِ أَنَّهُ كَانَ عِنْدَ عُمَرَ بْنِ عَبْدِ الْعَزِيزِ قَوْمٌ ذَاتَ لَيْلَةٍ فِي بَعْضِ مَا يَحْتَاجُ إِلَيْهِ، فَعَشِيَّ سَرَّاجَهُ، فَقَامَ إِلَيْهِ فَأَصْلَحَهُ، فَقِيلَ لَهُ: يَا أَمِيرَ الْمُؤْمِنِينَ! أَلَا نَكْفِيكَ؟ قَالَ: وَمَا ضَرَّتْني؟ قَمْتُ وَأَنَا

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



الجزء الأول



تطور الصناعة المالية الإسلامية

وإشكالية ترشيد دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي

تتمين الإيجابيات وتعميقها، وترشيد الممارسات وإصلاحها

الأستاذ الدكتور صالح صالحي

مخبر الشراكة والاستثمار كلية العلوم الاقتصادية
جامعة سطيف 1، الجزائر

الدكتور صالح صالحي عميد كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة فرحات عباس بولاية سطيف منذ سنة 2001 ... من مواليد 25 مارس 1956 ببلدية برهوم الواقعة شرق ولاية بالمسييلة...متحصل على شهادة دكتوراه الدولة في العلوم الاقتصادية و دبلوم الدراسات في الاقتصاد الإسلامي...يشغل حاليا عميد كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة سطيف منذ سنة 2001 منسق مدرسة الدكتوراه إدارة الأعمال و التنمية المستدامة "التي تضم ستة جامعات و عضو اللجنة الوطنية للخبراء الخاصة بهندسة برامج النظام الجديد LMD في الجامعة الجزائرية في مجال العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير والعلوم المالية و المحاسبية و كذلك عضو اللجنة الوطنية للخبراء الخاصة بإعداد مشروع صندوق الزكاة بوزارة الشؤون الدينية و الأوقاف ... له عدد من الكتب و الأبحاث و المقالات في اقتصاديات التنمية و الاقتصاد الإسلامي و الاقتصاد الدولي... ساهم في الإشراف على مذكرات التخرج و رسائل الماجستير، و أطروحات الدكتوراه في عدد من الجامعات الجزائرية في تخصصات العلوم الاقتصادية و في تخصصات الاقتصاد الإسلامي و الصيرفة الإسلامية...الي جانب المشاركة بأبحاث في عدد من الملتقيات الوطنية و الدولية في الجزائر و خارجها

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



تطور الصناعة المالية الإسلامية

وإشكالية ترشيد دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي

تثمين الإيجابيات وتعميقها، وترشيد الممارسات وإصلاحها

الأستاذ الدكتور صالح صالح

مخبر الشراكة والاستثمار كلية العلوم الاقتصادية

جامعة سطيف 1، الجزائر

مقدمة.

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

لقد تطوّرت الصناعة الماليّة الإسلاميّة من الناحية النوعية والكميّة والمؤسسيّة، وتجاوز حجمها في السوق العالمية 4000 مليار دولار بمختلف مكوناتها، وأضحت بديلاً للخروج من ضيق الربويات التقليدية إلى سعة التشاركيات الإسلامية، وبدأت تُطرح التساؤلات عن كيفية ترقية الجوانب التكاملية الوظيفية وترشيد ممارساتها التطبيقية، وتقوية الارتباطات المالية والاستثمارية والاقتصادية بين مؤسساتها وفروعها، وزيادة دورها الفعال في تنمية الاقتصاد الحقيقي وتحقيق الاستقرار النقدي والمالي.

1- إشكالية الموضوع.

إنّ العالم بحاجة لمنظومة الصناعة المالية الإسلامية، التي ترتبط فيها مصالح المساهمين والمستثمرين والمدخرين، من خلال تطبيق أساليب تمويل متعدّدة الصيغ، ومتنوعة العقود، منسجمة مع الضوابط المذهبية، وتراعي الأسس النظامية لمأسستها

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



وتوطينها، وتُجسّد عوامل التكامل الوظيفي بين مؤسساتها، لتقوم بدورها في تعبئة الموارد المتاحة العامة، والخاصة، والتكافلية، وتوظيفها في دائرة الأولويات، التي تؤدي إلى تنمية الاقتصاد الإنتاجي الحقيقي.

إنّ تحليل الموضوع يتطلب الإجابة عن السؤالين الآتيين:

- ما هي أهمّ التطورات الكميّة والنوعيّة والمؤسسيّة للصناعة الماليّة الإسلاميّة؟

- كيف يمكن ترشيد ممارساتها التطبيقية لترقية دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي؟

2- فروض البحث.

ينطلق هذا البحث من الفرض الأساسي الآتي:

يساهم ترشيد الممارسات التطبيقية للصناعة المالية الإسلامية في زيادة قدراتها

التنافسية وترقية دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي.

3- أهمية البحث.

إنّ معالجة هذا الموضوع تكتسي أهمية بالغة في المرحلة الحالية وتتجلى فيما يلي:

- أهمية الدراسة التحليلية لمتابعة التطورات المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية

وتحليل آثارها النظامية وترشيد ممارساتها التطبيقية.

- الحاجة لتطوير مؤسسات الصناعة المالية الإسلامية، وترقية تنافسيّتها، وتفعيل

دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي من خلال منهج التحليل الوظيفي.

4- أهداف البحث.

نسعى من خلال هذا البحث إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- تحليل التطورات الكبرى للمنظومة المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية ومستويات

مأسستها.

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



- تبيان دور المنظومة المؤسسية للاقتصاد الإسلامي التي تساهم في تحقيق التكامل الوظيفي وتنمية الاقتصاد الحقيقي من خلال التَّعلُّم من التجارب الحديثة.
- إبراز جوانب ترشيد الممارسات التطبيقية لمؤسسات الصناعة المالية الإسلامية وتعزيز دورها في تنمية الاقتصاد الحقيقي.
- اقتراح مؤشرات قياسية نوعية لتقييم مستويات تطور الصناعة المالية الإسلامية على المستوى القطري والإقليمي.

5 - منهج البحث.

- إنَّ تحليل الجوانب المختلفة للموضوع، ومعالجة القضايا الهامة المرتبطة به، والإجابة عن الأسئلة المطروحة، يتطلب استخدام مناهج علمية، واستعمال أدوات متكاملة، ويمكن توضيحها فيما يلي:
- المنهج الوصفي: لوصف وتحليل الجوانب المختلفة لتطور مؤسسات الصناعة المالية الإسلامية، ومعالجة القضايا الجوهرية المتعلقة بها.

- المنهج الوظيفي: ويستخدم في دراسة منظومة الصناعة المالية الإسلامية بشكل متكامل، ويحلل آثارها، ويبيّن التغيرات التي تترتب على تفعيل التكامل الوظيفي بين مؤسساتها، وإبراز جوانب التأثير المتبادل بينها، والترابط بين مكوناتها، وأهمية استكمال منظومتها المؤسسية لضمان تحقيق أهدافها، وترقية دورها في الاقتصاد الحقيقي.

- توظيف التحليل المقارن في مجال دراسة ارتباط مكانة الصناعة المالية الإسلامية بمستويات استكمال منظومتها المؤسسية وتكاملها في التجارب الهامة الحديثة.
- استخدام الأدوات الإحصائية في مجال تقدير موارد الصناعة المالية الإسلامية، واستشراف فرص تطورها، وعلاقتها بتطور حجم الاقتصاد الإسلامي، الذي يراعي

مقتطفات من مجلة السلام للإقتصاد الإسلامي العدد 4



ضوابط الاستثمار والإنتاج والاستهلاك في الأسواق الإقليمية والعالمية.

6- محاور الموضوع.

وسوف تتوزع دراسة هذا الموضوع على المبحثين الآتيين:

المبحث الأول: تطور المنظومة المؤسسية للصناعة المالية الإسلامية ومستويات توطينها ومأسستها.

المبحث الثاني: ترشيد تجربة تطور الصناعة المالية الإسلامية على مستوى الممارسة التطبيقية.

7- الدراسات السابقة.

الدراسات السابقة كثيرة ومتنوعة، ومن هذه الدراسات ما هو خاص بتطور مؤسسات الصناعة المالية الإسلامية، والدراسات الفقهية والمالية المرتبطة بها، وكذلك الدراسات والأبحاث التقييمية لتطبيقاتها.

8- مصادر الدراسة.

تعتمد الدراسة على مصادر كثيرة متعددة الاختصاصات، المالية والنقدية والمصرفية والفقهية والاحصائية، الخاصة بمؤسسات الصناعة المالية الإسلامية، بتجارها المتنوعة على اختلاف مستويات تحولها النظامي. ومنها:

- تقارير مؤسسات البنية التحتية والهيئات الداعمة لمؤسسات للصناعة المالية الإسلامية.

- تقارير ودراسات المؤسسات الدولية ذات الصلة بمؤسسات الصناعة المالية الإسلامية.

- الدراسات الخاصة بالمعايير الشرعية، ومعايير المحاسبية والمراجعة، والمبادئ الإرشادية.

مجموع فتاوى هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية للمصرف



ثالثا : باب السلم

الاستفسار: السلع محل البيع سلما

نرجو من الهيئة الموقرة أن تفيد المصرف بتحديد طبيعة السلع التي يمكن التعاقد عليها سلما، وعلاوة على اشتراط أن يكون المسلم فيه غير معين بذاته، بأن يكون من المثليات كالمكيلات والموزونات والمذروعات والعديدات المتقاربة التي لا تتفاوت أحادها تفاوتاً يعتد به كما ورد في البند 3/2/1 من المعيار الشرعي للسلم، فإننا نرجو أن توضح الهيئة ما تضمنه البند 3/2/2 من المعيار والذي ينص: "يعد من العديدات المتقاربة المصنوعات لشركات لها منتجات لا تتفاوت أحادها ومنضبطة بعلامات تجارية ومواصفات قياسية ومتوافرة، مع مراعاة ما جاء في البند 3/2/8". ونشير إلى أننا قد وضحنا سابقاً للمصالح المعنية في المصرف شروط المسلم فيه الشرعية والعلة في اشتراطها، والتأصيل الشرعي لها، غير أننا في حاجة إلى رأي الهيئة ليعتمد كسند في كافة التمويلات المقدمة لاحقاً.

الجواب:

بعد عرض الموضوع على هيئة الفتوى (اللجنة التنفيذية) أجابت بما يلي:

محل عقد السلم هو كل سلعة يمكن ضبط مواصفاتها القياسية ومن ذلك المحاصيل الزراعية والسلع الصناعية ذات المواصفات المحددة.

"وعلى ذلك فإن المصنوعات التي تصلح محلاً للسلم يجب أن تكون بمواصفات متماثلة أو متطابقة بحيث يقوم بعضها مقام بعض ويقبل المشتري أي سلعة منها لتمثلها من كل وجهة".

الاستفسار: التمويل عن طريق السلم

أحد المتعاملين استفاد من خط تمويل بالمرابحة اعتمادات مستندية (لم يفعل بعد)، وقد قام بفتح اعتماد مستندي باسمه الشخصي على أساس تسديد 30% من قيمته عند الفتح و 70% عند ورود المستندات، غير أنه لم يتمكن من تسديد 70% عند ورود المستندات، وطلب من المصرف تعديل رخصة التمويل الممنوحة له لتوزع بين التمويل بالمرابحة والتمويل بالسلم، وقبل المصرف طلب التعديل، وبلغ المتعامل به، وعليه فقد تقدم المتعامل بطلب تفعيل التمويل بالسلم عارضا بيع سلعة، فهل يكون للمصرف في هذه الحال تفعيل تمويل السلم المقرر له، وشراء السلعة المعروضة من قبله سلما وتسديد ثمنها للمتعامل حيث سيستعمله في تغطية 70% المتبقية من قيمة الاعتماد؟. وعليه فإننا نرجو من الهيئة الشرعية الموقرة إفادتنا برأيها في المسألة المعروضة.

الجواب:

بعد عرض الموضوع على هيئة الفتوى (اللجنة التنفيذية) أجابت بما يلي:

السلعة المعروضة ليست من الأموال المثلية التي تثبت ديناً في الذمة وتكون محلاً لعقد السلم، فيمكن شراء البنك لها شراء عادياً ويؤكله في بيعها له مقابل أجر وحافز ويقدم لذلك دراسة جدوى وتعهد بشراء مالم يبيع منها بالقيمة السوقية.

"وأما عن ثمن الشراء والذي يتعهد به الوكيل فهو إما أن يكون آخر سعر باع به الوكيل أو بمتوسط الصفقات التي تمت خلال مدة معينة ولا مانع من الاتفاق على ثمن محدد بشرط أن يقل عن ثمن الشراء".

الاستفسار: التمويل سلماً لألعاب الأطفال والملابس :

عرضت علينا استشارة شرعية من قبل الإدارة التجارية، مفادها أن أحد المتعاملين طلب تمويله سلماً وهو يعمل في مجال استيراد ألعاب الأطفال والملابس، وعليه نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها في المسألة.

الجواب:

" لا مانع شرعاً من بيع المتعامل لسلعة من السلع التي تتماثل أجزاؤها ويقوم بعضها مقام بعض في الوفاء وهو ما يسمى بالمال المثلي، مثل القمح والأرز وغيره من السلع التي يمكن ضبطها بالمعايير القياسية المتعارف عليها، أما الأموال القيمية كلعبة الأطفال والملابس فلا تصلح محلاً لعقد السلم".

الاستفسار: التمويل عن طريق السلم لمن ترتب في ذمته دين

للمصرف

عملاً بتوصيات وتوجيهات الهيئة بخصوص معالجة الديون المتعثرة واللجوء إلى التمويل بالسلم كحل لذلك، تم إحالة ملف متعلق بتمويل عن طريق السلم من أجل النظر في مدى شرعية المعاملة، بحيث :

-أن المتعامل قد استفاد من تمويل بالمرابحة وهو في إطار سداد أقساطه.

-أن المتعامل تقدم في هذه الفترة بطلب تمويل بالسلم.

-أن الغاية من طلب التمويل بالسلم كانت تفادي التعثر في سداد قسط من أقساط المرابحة.

-في خلال الفترة التي قبل فيها الطلب وتمت دراسته من أجل تنفيذه تعثر المتعامل في سداد قسط المرابحة.

مجموع فتاوى هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية للمصرف



الخارجي على سلع قد تم شراؤها وقبضها في إطار عملية استيراد لسلع عن طريق التحصيل المستندي. وبما أن طالب التمويل صاحب مصنع أواني، فإن الإدارة تقترح تمويله بصيغة الاستصناع على منتجات تصنع لاحقاً وتوكيله في بيع السلعة بثمن محدد، فما زاد عن الثمن فهو له.

الجواب:

أولاً:

يمكن للمصرف أن يشتري المصنع أو جزء من المصنع يساوي مبلغ التمويل المطلوب لدفع ثمن البضاعة.

ثم يدفع الثمن فيسدد به الفاتورة ويحصل على البضاعة التي اشتراها وتظهر له المستندات.

يؤجر له المصنع أو حصة من المصنع بأجرة ثابتة هي ثمن الشراء وأجرة متغيرة يتم الاتفاق عليها بنسبة محددة مثل 6% أو بمؤشر الأيبور + هامش ربح.

توزع مجموع الأجرة الثابتة على مدة الإجارة فتخرج عدد أقساط الأجرة الثابتة.

تحصل الأجرة المتغيرة على أساس نسبة من الرصيد غير المدفوع من الأجرة الثابتة.

يستخدم عقد الإيجار المنتهي بالتملك وعقد البيع المعتمد من الهيئة.

ثانياً:

يمكن للمصرف شراء حصة من البضاعة ولتكن 80% وذلك على الوجه التالي:

يكتب عقد مشاركة بشراء حصة بنسبة % من البضاعة ويدفع الثمن ليسدد به المتعامل قيمة الفاتورة للمورد.

يقدم المتعامل دراسة جدوى تحدد ثمن بيع البضاعة المتوقع. يتفق على توزيع الربح بنسبة 80% إلى 20% لأن هذه شركة ملك وليست شركة عقد.

يعين المتعامل وكياً عن المصرف في بيع حصة المصرف من بضاعة المشاركة بثمن محدد يدفع نقداً، وتوزيع الثمن والربح بنسبة 80% - 20%.

يحدد للوكيل أجر وحافز وهو ما زاد من الربح عن حد معين إذا اتفق الشريكان على ذلك.

يستخدم عقد شركة الملك وكذلك صيغة دراسة الجدوى المطلوبة.

ثالثاً:

ويمكن أن يكون شراء المواد الخام والدخول بها في مشاركة مع المتعامل ودراسة الجدوى المقدمة منه كل ذلك بقصد تصنيعها بتكاليف تضاف إلى تكلفة المواد الخام وبيعها في السوق.

وفي هذه الحالة فإن المشاركة تستأجر المصنع ومعداته لتصنيع البضاعة وتحسب من تكلفة التصنيع فهنا يكون البيع للغير.

- عرض المتعامل في إطار تمويل السلم أن يبيع للمصرف أجهزة كمبيوتر محمول

وعليه فإننا نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها في المسألة؟

الجواب:

بعد عرض الموضوع على هيئة الفتوى (اللجنة التنفيذية) أجابت بما يلي:

لا يجوز السلم في أجهزة الكمبيوتر المحمول لأنها ليست من الأموال المثلية، ما لم يكن نفس الموديل بنفس المواصفات بأرقام متسلسلة.

- إذا كان المتعامل يدفع الأقساط في مواعيدها فما هو الداعي إلى عقد السلم.

- وإذا تعثر في قسط واحد فإنه يبيع بضاعة سلماً "محلاً يقبل السلم" بمقدار هذا القسط.

- لا بد أن يبحث المصرف موضوع بيع البضاعة التي يشتريها سلماً بأن يأخذ وعداً بالشراء من تاجر يتعامل في نفس سلعة السلم.

رابعاً: باب الإستصناع

الاستفسار: تمويل استصناع

في إطار استفادته من خط تمويل الاستصناع، تقدم المتعامل بطلب تمويل عملية استصناع مقترحا لل صعوبات والعراقيل القانونية اعتماد نفس الصيغة المنفذة سابقاً والمقررة من قبل هيئة الفتوى والرقابة الشرعية استثناءً، والمتمثلة في الاتفاقية الثلاثية

حيث يكون أطراف العقد المقاول والمصرف ويرد اسمه في العقد كمستفيد نهائي فقط، أما ما يرد من التزامات في العقد فهو مقصور على طرفيه وهما المقاول والمصرف دون المتعامل، أما

التزامات المتعامل والتزامات المصرف تجاهه فتكون مضمنة في عقد الاستصناع الموقع بينهما، وقد قدم للمصرف نموذجاً للعقد

(الاتفاقية الثلاثية) ناقشه مع المقاول، وطلب من المصرف اقتراح التعديلات الضرورية من أجل موافقته للشرعية الإسلامية، نرجو

منكم إفادتنا برأيكم فيما عرض عليكم؟

الجواب:

بعد عرض الموضوع على هيئة الفتوى (اللجنة التنفيذية) أجابت بما يلي:

وافقت الهيئة على العقد الأول بين العميل والبنك كما وافقت على العقد الثاني بين البنك والمقاول وعلى أن يذكر العميل في هذا

على أنه وكيل عن البنك، ويعدل العقد تبعاً لذلك .

الاستفسار: الاستصناع

تقدم أحد المتعاملين للمصرف يريد تسديد فاتورة للمورد

القيادة الشباب

محمد مقيبيل

هناك بعض الصفات التي ينبغي على قياداتنا الشابة سلوكها لتمثيل القيادة الفاعلة والمؤثرة في سوق العمل.

- اكتساب المعرفة
- تطوير مهارات الاتصال
- الاحتفاظ بالمرونة والتكيف
- التطوع والمساهمة في المجتمع
- التعاون وبناء الشراكات
- تحمل المسؤولية
- الاستماع للمشورة
- التطوير الشخصي
- الثقة بالنفس
- بناء علاقات مؤثرة
- الاستمتاع برحلة النجاح
- التحفيز وإلهام الآخرين
- الاستمرار في التعلم
- النزاهة والأخلاق
- بناء فريق قوي
- التفكير الاستراتيجي
- التحفيز الذاتي

ازرع المحبة معهم!!!

هناك عدة وسائل يمكن استخدامها
لكسب الموظفين وازرع المحبة بينك
وبينهم في إدارتك. إليك بعض الأفكار:



من خلال تبني هذه الوسائل، يمكنك كسب الموظفين وازرع
المحبة والروح الإيجابية بينك وبينهم في إدارتك.

استراتيجية حل المشكلات بطرق إبداعية





نصُّ المعيارِ

١- نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار الأوراق التجارية التي اقتصر عليها قانون جنيف الموحد للأوراق التجارية^(١)، وهي: الكمبيالة، والسند لأمر (السند الإذني) والشيك، من حيث التعامل بها وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. ولا يتناول هذا المعيار ما توافرت فيه خصائص الأوراق التجارية من غير الأنواع الثلاثة المذكورة.

٢- تعريف الأوراق التجارية وتكييفها:

١/٢ الكمبيالة: أمر مكتوب موقع عليه من محرره وغير مقيد بشرط موجه منه إلى شخص آخر يكلفه فيه بأن يدفع مبلغاً معيناً من النقود عند الطلب أو في ميعاد معين أو قابل للتعين إلى شخص معين أو لأمره أو لحامل ذلك الأمر.

٢/٢ السند لأمر (السند الإذني): صك يتعهد بموجبه محرره (المدين) بأن يدفع مبلغاً معيناً بالاطلاع، في تاريخ معين أو قابل للتعين إلى شخص

(١) الصادر عام ١٣٤٩/١٣٥٠ هجرية/ الموافق ١٩٣٠/١٩٣١ ميلادية وأخذت به معظم دول العالم.



الأوراق التجارية

آخر (المستفيد/ الدائن) وتكليفه الشرعي أنه وثيقة بدين.

٣/٢ الشيك: صك يحرر وفقاً لشكلٍ معين يتضمن أمراً من شخص (الساحب) إلى شخص آخر (المسحوب عليه) لدفع مبلغ معين إلى شخص ثالث (المستفيد) بمجرد الاطلاع وتكليفه الشرعي أنه حوالة مقيدة إذا كان الساحب دائناً للمسحوب عليه، وإلا كانت حوالة مطلقة بالنسبة للساحب.

٢- حكم التعامل بالأوراق التجارية:

١/٣ يجوز التعامل بالأوراق التجارية بأنواعها الثلاثة (الكميالة والسند لأمر والشيك) شريطة ألا يترتب على ذلك مخالفة شرعية، مثل الربا أو التأجيل الممنوع شرعاً، بحسب التفصيل الوارد في البنود التالية.

٢/٣ لا يجوز التعامل بالكميالة والسند لأمر فيما يشترط فيه القبض، مثل جعلهما بدلي عقد الصرف ورأس مال السلم.

٣/٣ يجوز التعامل بالشيك في الأنواع والحالات الآتية:

١/٣/٣ الشيك الذي لصاحبه رصيد إذا كان مسحوباً من العميل على مصرف، أو من مصرف على آخر، أو من المصرف على نفسه أو على أحد فروعها.

٢/٣/٣ الشيك الذي ليس لصاحبه رصيد إذا كان مسحوباً من العميل على مصرف أو من مصرف على آخر أو من المصرف على نفسه أو على أحد فروعها (السحب على المكشوف) هو قرض شرعاً؛ يُشترط لجوازه ألا يفضي سحبه إلى الربا.



الأوراق التجارية

٣/٣/٣ الشيك المسطر، ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروطه.

٣/٣/٤ الشيك المقيد في الحساب، ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروطه، وذلك بقيد قيمته في الحساب.

٣/٣/٥ الشيكات السياحية، ويجوز للجهة المصدرة لها أخذ عمولة مقابل الوساطة في إصدارها أو عند صرفها على ألا تتضمن فائدة ربوية.

٤- التظهير:

التظهير بجميع أنواعه إذا حصل مستوفياً للشروط والبيانات المقررة نظاماً يعتبر ملزماً لما يترتب عليه من آثار.

٥- تحصيل الأوراق التجارية:

تحصيل الأوراق التجارية يعتبر وكالة من المستفيد للمؤسسة في تحصيل قيمتها له، وتستحق المؤسسة الأجرة المتفق عليها بينها وبين المستفيد، وإذا لم يوجد اتفاق بينهما فيعمل بالعرف السائد بين المؤسسات في ذلك.

٦- حسم (خصم) الأوراق التجارية:

١/٦ لا يجوز حسم (خصم) الأوراق التجارية، ويجوز الوفاء بأقل من قيمتها للمستفيد الأول (الدائن) قبل حلول أجلها.

٢/٦ لا يجوز بيع الورقة التجارية المؤجلة بمثل مبلغها (ربا النسبئة) ولا بأكثر منها (ربا النسبئة والفضل).



الأوراق التجارية

- ٣/٦ يجوز للمستفيد جعل الورقة التجارية المؤجلة ثمنًا لسلعة معينة أو منفعة معينة (غير موصوفتين في الذمة) بشرط قبض السلعة أو العين المنتفع بها حقيقة أو حكمًا. (الخصم السلعي للديون).
- ٤/٦ يجوز لحامل الورقة التجارية شراء سلعة إلى أجل (بقدر أجل الورقة التجارية)، وبعد أن يثبت الدين في ذمته يحيل حامل الورقة دائنه على المدين له بتلك الورقة، ويكون ذلك من باب الحوالة.

٧- قبض الأوراق التجارية:

- ١/٧ يعتبر تسلم الشيك الحال الدفع قبضًا حكميًا لمحتواه إذا كان شيكًا مصرفيًا (Banker's Cheque) أو كان مصدقًا (Certified Cheque) أو في حكم المصدق بأن يحجز رصيد في حساب الساحب، وذلك بأن تسحب الشيكات بين المصارف أو بينها وبين فروعها، وبناء على ذلك يجوز التعامل بهذا الشيك فيما يشترط فيه القبض كصرف العملات، وشراء الذهب أو الفضة به، وجعل الشيك رأس مال للسلم.
- ٢/٧ لا يعتبر تسلم الشيك الحال الدفع قبضًا حكميًا لمحتواه إذا لم يكن مصرفيًا أو مصدقًا أو في حكم المصدق، فإذا لم يكن كذلك لا يجوز التعامل به فيما يشترط فيه القبض.
- ٣/٧ شيكات التحويلات المصرفية يجوز التعامل بها إذا كان المبلغ المراد تحويله من جنس النقد المدفوع، أما إذا كان من غير جنس النقد المدفوع فلا بد من إجراء عملية الصرف بين العملتين أو لا مع الاكتفاء بالقبض الحكمي ثم تحويله بعد ذلك. وهي صورة اجتماع الصرف والحوالة.



٨- قبول الوفاء بقيمة الورقة التجارية:

١ / ٨ يعتبر قبول الوفاء بقيمة الورقة التجارية تعهدًا والتزامًا من قبل المسحوب عليه بوفاء الدين الذي تمثله الورقة التجارية لحاملها في موعد الاستحقاق، وهذا التعهد والالتزام يجب الوفاء به شرعًا.

٢ / ٨ يعتبر جميع الموقعين على الورقة التجارية من الساحب والمظهر والكفيل ملتزمين بالتضامن بوفاء قيمتها لحاملها بحسب شروط التضامن، فيحق الرجوع عليهم منفردين أو مجتمعين بعد مطالبة المسحوب عليه (أو المحرر في السند لأمر) وامتناعه عن الوفاء.

٣ / ٨ الضمانات العينية التي يشترطها حامل الورقة التجارية تأكيدًا لضمان حقه فيها تعتبر رهنًا، ويترتب عليها ما يترتب على الرهن من أحكام.

٩- تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٧ ربيع الأول ١٤٢٤ هـ = ٨ أيار (مايو) ٢٠٠٣ م.





الشيخ محمد الغزالي
عالم ومفكر إسلامي

إن قضية فلسطين هي قضية الإسلام، والمسجد الأقصى ليس أثراً عربياً، إنما هو معلم إسلامي يعني جميع الأجناس التي اعتنقت هذا الدين

#فلسطين_قضيّتي

من أقوال العلماء

"هناك ساعة حرجة يبلغ الباطل فيها ذروة قوته،
ويبلغ الحق فيها أقصى محتته، والثبات في هذه
الساعة الشديدة هو نقطة التحول .."



جميع أنحاء مملكته جنوب دمشق وأسطول مصري في الإسكندرية. التقى جيشه بالفرنجة في اشتباك ضخم في حطين، بالقرب من طبريا وهزمهم. تبع النصر في معركة حطين سلسلة من الانتصارات السريعة في جميع أنحاء القدس، وبلغت ذروتها عندما استسلمت مدينة القدس لجيش صلاح الدين الأيوبي بعد 88 عاماً تحت السيطرة المسيحية. وعلى الرغم من أن صلاح الدين خطط لقتل جميع الفرنجة في القدس انتقاماً لمذبحة المسلمين التي حصلت سنة 1099م، إلا أنه وافق على السماح لهم بشراء حريتهم بدلاً من ذلك.

في ذلك الوقت، كانت قوات صلاح الدين سيطرت على عدد من المدن الهامة الأخرى من الصليبيين، بما في ذلك عكا وطبريا. لكن، لم ينجح في الاستيلاء على صور، تلك القلعة الساحلية التي انسحب إليها معظم الصليبيين الباقون على قيد الحياة بعد هزائمهم. لم يتوقع صلاح الدين الأيوبي رد الفعل الأوروبي على استيلائه على القدس، هذا الحدث الذي صدم الغرب واستجاب له بدعوة جديدة لشن حملة صليبية.

في أعقاب استيلاء صلاح الدين الأيوبي على القدس، دعا البابا غريغوري الثالث إلى حملة صليبية جديدة لاستعادة المدينة. حشدت القوات الصليبية في صور لإطلاق الحملة الثالثة بقيادة 3 ملوك: فريدريك الأول "بربروسا"، الملك الألماني والإمبراطور الروماني المقدس، الملك فيليب الثاني ملك فرنسا وريتشارد الأول "قلب الأسد" لإنجلترا.

حاصر الصليبيون عكا واستولوا عليها سنة 1191م مع جزء كبير من البحرية التابعة لصلاح الدين. وعلى الرغم من البراعة العسكرية للقوات الصليبية، صمد صلاح الدين الأيوبي أمام هجومهم وتمكن من الاحتفاظ بالسيطرة على معظم إمبراطوريته. وكانت هذنته مع ريتشارد في أواخر سنة 1192 قد أنهت الحملة الصليبية الثالثة.



السلطان صلاح الدين الأيوبي رحمه الله

نشأ صلاح الدين الأيوبي في دمشق وبعيلبك، ففي الليلة التي ولد فيها، انتقلت عائلته إلى حلب حيث دخلوا في خدمة الحاكم التركي القوي في شمال سوريا آنذاك، عماد الدين زنكي بن آق سنقر. وتميّز حينها الأيوبي بميله إلى الدراسات الدينية وابتعاده عن التدريبات العسكرية. كان والده أيوب وعمه شيركوه قادة عسكريين من النخبة تحت قيادة عماد الدين زنكي. بعد نشأته في دمشق وترقيته في الرتب العسكرية، انضم الشاب صلاح الدين الأيوبي إلى الجيش بقيادة عمه شيركوه، الذي خدم نور الدين زنكي ووريثه في رحلة عسكرية إلى مصر.

بعد وفاة شيركوه سنة 1169م، تم اختيار صلاح الدين خلفاً له في قيادة قوات نور الدين في مصر. كما تم تعيينه وزيراً للخلافة الفاطمية المنهارة التي حكمت مصر في ذلك الوقت. ومع وفاة آخر الخلفاء الفاطميين سنة 1171م، ألغى الأيوبي الخلافة الفاطمية وضم مصر إلى الحكم الزنكي، فزادته مكانته وشعبيته.

انتقل فيما بعد إلى سوريا مع جيش صغير، ومن سنة 1174م إلى 1186م سعى إلى توحيد جميع الأراضي الإسلامية في سوريا وشمال بلاد ما بين النهرين وفلسطين ومصر، وفقاً لمعاييره الخاصة. وقد نجح بتوحيد الأراضي الإسلامية بفضل حكمته ودبلوماسيته واستخدامه للقوة العسكرية عند الحاجة. ونمت سمعته كحاكم كريم، ولكن حازم في الوقت ذاته.

عُرف عمل صلاح الدين الأيوبي بالتفاني الشديد وفكرة الجهاد والحرب، وانتشار المؤسسات الدينية الإسلامية. سعى إلى جمع العلماء، وأسس الكليات والمساجد وكلفهم بكتابة الأعمال لا سيما تلك التي تحكي عن الجهاد.

بعد عقدي من القتال ضد الفرنجة (صليبيو أوروبا الغربية)، استعد صلاح الدين لشن هجوم سنة 1187م من خلال تجميع القوات من

التغطية الإعلامية لنشاطات المصرف

مشاركة مصرف السلام الجزائر في الأيام المفتوحة حول الثقافة المالية المنظمة من طرف الجمعية المهنية للبنوك والمؤسسات المالية ABEF؛ بمشاركة فروع ولايات برج بوعرييج؛ ورقلة؛ وهران؛ عنابة؛ باتنة؛ الشلف؛ على مستوى الجامعات والمدارس العليا بالولايات المذكورة.



مشاركة مصرف السلام الجزائر في إفتتاح المقر الجديد للشريك ديار دزائر الذي أطلق بدوره خدمة المنصة الإلكترونية « إعمل » الخاصة بالتمويل الرقمي لصغار الحرفيين و قد عرف الإفتتاح حضور المدير العام للمصرف السيد : ناصر حيدر و نائبه السيد سفيان جبايلي و رئيس المجلس الأعلى للشباب السيد مصطفى حيداوي



مصرف السلام الجزائر يرافق صغار الحرفيين بتمويلات شرعية و يوقع بهذا الصدد عدة اتفاقيات بولاية غرداية

- الجمعية الخيرية « نبع الأخوة »
- الاتحاد الوطني للنساء الجزائريات لولاية غرداية
- الجمعية الولائية للتواصل لمرافقة الشباب و حاملي المشاريع



www.alsalamalgeria.com
tawassol@alsalamalgeria.com
021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

ساعة ، كنت كمن يرمي الوقود في النار ليخمدتها ؛ وكنت كمن يشتهي الفقر ، ويتمنى الإعدام . وتلك والله ! ، الحماسة بعينها .

تشجيع الجنيه إلى لحده وكان إذا تم عنده الجنيه على هذه الكيفية ، أسقطه في صندوق ثقب له ثقباً في غطاءه ولم يجعل له مفتاحاً ، لئلا يتعود الفتح والإقفال ، ويجراً على ذلك الذخر بالكشف والابتدال ، وخوفاً من أن تراوده نفسه – لفرط شغفه بالذهب – على مس جنيه من تلك الجنيات ، فيجر المس إلى التحريك ، ويجر التحريك إلى الأخذ فالإخراج : وهناك الطامة العظمى ، والداهية الشؤمى !

فإذا سقط الجنيه في ذلك الصندوق ، كانت السقطة آخر عهده بالهواء والنور ، وآخر عهده بالهبات والبيوع ، وآخر عهده بالأنامل والكفوف ، وهوى من ذلك الصندوق في منجم كالمنجم الذي كان فيه ، وشتان المهد والحد ! ومات موتة لا تنتشره منها إلا يد الوارث ، إن شاء الله ! وقد فعل !

من طرائف الفقهاء

وقع بين الأعمش وبين امرأته وحشة ، فسأل بعض أصدقائه من الفقهاء أن يرضيها ويصلح بينهما ، فدخل إليها وقال : إن أبا محمد شيخ كبير ، فلا يُزهدنك فيه عمش عينه ، ودقة ساقيه ، وضعف ركبتيه ، وتنت بطنه ، وبخر فمه ، وجمود كفه ! فقال له الأعمش : قم ، قبحك الله ، فقد أريتها من عيوبي ما لم تكن تعرفه .



قمة التملق

كان أبو نواس خارجاً من دار الخلافة ، فتبعه الشاعر الرقاشي وقال له :
أبشر يا علي ، إن الخليفة قد ولأك في هذه الساعة ولايةً ،
قال أبو نواس : وما هي ؟
قال الرقاشي : ولأك على القردة والخنازير ،
فقال أبو نواس : إذن اسمع وأطع !

لما كثرت الزلازل بمصر في أيام الحاكم : كافور الاخشيدي أنشده
الشاعر محمد بن عاصم قصيدة يقول بها :

ما زلزلت مصر من سوء يراد بها *** لكنها رقصت من عدله فَرَحاً

قمة البخل

كان في مَنْ أعرف من الناس ، رجلاً لا يعرف الناس أبخل منه . كان هذا الرجل إذا اشتتهت نفسه الشيء مما تشتتهيه الأنفس من طبيبات المأكّل والملبس ، أخرج القرش من كيسه ، فنظر إليه نظرة العاشق المدنف إلى معشوقته ، ثم رده إلى الكيس وقال : هذا القرش ، لو أضيف إليه تسعة وتسعون مثله ، لصار جنياً ، والجنيه بعد الجنيه يجلب الثروة العريضة ، ويجمع المال الخير .

وهبني تهاونت بإنفاقه اليوم ، وسمحت نفسي به ، فلا آمن أن تسخو بغيره غدا ؛ فإنما القروش كلها واحدة في القيمة ، وليس بقرش أعلى من قرش ، والشهوات حاضرة في كل وقت .

فكأنني اليوم بإنفاقي هذا القرش ، أنفقت جميع ما سوف أملكه وأذخره من المال ، وفتحت على نفسي باب الفاقة الدائمة والعرى المستمر ، مطاوعة الشهوة حمقاء : إن أنا قَوْمُهَا الآن ، ماتت واسترحت منها ، وإن آتيتها بما تدعوني إليه كل



AL SALAM BANK
الجزائر - الجزائر

مصرف السلام الجزائر أقرب إليكم



AL SALAM BANK
الجزائر - الجزائر

فروع الجزائر العاصمة

فرع دالي إبراهيم
233 شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم

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

فرع القبّة
24 جنان بن عمر، القبّة

فرع حسبيّة

مجموعة السكنات أش آل أم رقم 03،
بلدية سيدي امحمد

فرع سيدي يحيى

04 شارع حمداني لحسن - سيدي يحيى،
حيدرة

فرع سطاوالي

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

فرع العناصر

218 شارع حسبيّة بن بوعلوي بلدية محمد بلوزداد
العناصر

فروع الغرب

فرع الشلف

عمارة 03 مجمع ترقوي، القطب الحضري
الجديد، بن سونة

فرع وهران

تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون
ايسطوبير الجير

فرع وهران العثمانية

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

فروع الوسط

فروع الشرق

فرع سطيف

حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة
رقم 11

فرع عنابة

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

فرع المسيلة

حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فرع قسنطينة

نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك
الأعلى

فرع باتنة

حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع عين وسارة

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

فرع برج بوعريريج

حي 05 جويلية تجزئة 475، قطعة رقم

فرع البليدة

نهج محمد بوضياف، ملكية مجموعة
رقم 88 تجزئة 102

01 مجموعة ملكية 45، قيم 76

فرع بجاية

شارع محفوظي 332 مسكن عقاري
إقامة نوميديا عمارة ب

فرع قسنطينة 2

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

فرع عين مليّة

فرز 164 قطعة ترقوي طريق باتنة

فروع الجنوب

فرع ورقلة

حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

فرع أدرار

شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة
رقم 30

فرع بسكرة

حي ساحيي قطعة رقم 69، ملكية رقم
109-110

www.alsalamalgeria.com

tawassol@alsalamalgeria.com

021 38 88 88



مصرف السلام الجزائر

