مجلة الإسلام

مجلة شهرية

تصدر عن خلية التسويق و الاتصال

عدد سبتمبر 2020

مصرف السلام

AL SALAM BANK

Algeria الجزائر

ص 6

مدير وكالة دالي إبراهيم لمصرف السلام-الجزائر، يانيس أمين حمودي أهمية الوكالة مستمدة من كونها الأولى في شبكة مصرف السلام

الكلمة الإفتتاحية

« كلنا مبدعون لو أردنا »

بقلم السيد المدير العام: « حيدر ناصر »

ص 04

منبر هيئة الفتوى

« بدعة المساواة في الميراث تحدي القطعي المعلوم من الدين بالضرورة »

بقلم الدكتور: عزالدين بن زغيبة

ص 05

أقلام الموظفين

«الثلاثي المتكامل لإحلال الأمن والأمان»

بقلم السيد:

سعيد كنوني مسؤول الأمن

ص 08

أقلام الموظفين

«للمقبلين على الامتحانات و المسابقات»

بقلم السيد: ياسر عبد العزيز حجاز

مندوب متعدد المهام

ص 10

أقلام الموظفين

« السفتجة »

بقلم السيدة: خيرة شيشة مندوبة قانونية

ص 14

أقلام الموظفين

« آن الأوان »

بقلم الانسة: امال وابل

مكلفة بتسيير سقوفات التمويل

خلية التجزئة المصرفية

ص 16

مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

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

ندعو جميع الموظفين لإرسال مقالاتهم و اقتراحاتكم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التحية و التقدير

مجلة الإسلام

الفهـرس

الكلمــة الافتتاحيــة

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

كلنا مبدعون لو أردنا

ص 04

منبر هيئـة الفتـوى

بقلم الدكتور : عزالدين بن زغيبة

بدعة المساواة في الميراث تحدي القطعي المعلوم من الدين بالضرورة

ص 05

مدير وكالة دالي إبراهيم لمصرف السلام-الجزائر، ياتيس أمين حمودي:

"أهمية الوكالة مستمدة من كونها الأولى في شبكة مصرف السلام"

ص 06

أقلام الموظفين

الثلاثي المتكامل لإحلال الأمن والأمان

بقلم السيد : سعيد كنوني
مسؤول الأمن

ص 08

أقلام الموظفين

الطريق الى الابتكار
الجزء الثالث

بقلم: السيدة بن يحي فايزة مستشارة الزبائن / أفراد

ص 10

أقلام الموظفين

السفتــجة

بقلم السيدة : خيرة شيشة

مندوبـة قانونيـة

ص 11

أقلام الموظفين

بقلم السيد : يـاسر عبد العزيز حجـاز

مندوب متعدد المهام

ص 12

أقلام الموظفين:

آن الأوان

بقلم الانسة : امال وابل

مكلفة بتسيير سقوفات التمويل
خلية التجزئة المصرفية

ص 15

من طرائف الجاحظ في كتاب البخلاء

ص 17

الوكالات المعتمدة التي تم التوقيع معها في شهر سبتمبر في إيطار تمويل العمرة بالتقسيط

ص 20

بقلم المدير العام

السيد : حيدر ناصر

كلنا مبدعون لو أردنا

وأنا أتجول بين أجنحة عرض بعض إنجازات المؤسسات الناشئة في أروقة المركز الدولي للمؤتمرات قبيل انطلاق أشغال الندوة الوطنية الأولى " الجزائر الحلحلة 2020 " و أتبادل أطراف الحديث مع ثلة من المبتكرين الذين لم تتجاوز سن بعضهم العاشرة و أسألهم عما أو عمن بث فيهم تلك الروح الإبداعية التي جعلتهم يخرجون عن المألوف و يبزون أقرانهم ويتطلعون لعالم الإبداع و الابتكار استذكرت من سيرة رسول اللّه صلى اللّه عليه و سلم تأميره وهو على فراش الموت سيدنا أسامة بن زيد بن حارثة على الجيش الذي جهزه لحرب الروم ذاك الفتى الذي لم يتجاوز العشرين من عمره ولم يثنه صلى اللّه عليه و سلم عن ذلك ما أثاره البعض من لغط و تعريض بحداثة سن أسامة و تأمره على بعث فيه من كبار الصحابة من فيه قائلا لهم فيما رواه البخاري في صحيحه : " إن تطعنوا في إمارته، فقد كنتم تطعنون في إمارة أبيه من قبل، وأيم اللّه، إن كان لخليقًا للإمارة، وإن كان لمن أحب الناس إلي، وإن هذا لمن أحب الناس إلي بعده". ولما عاجلته صلى اللّه عليه و سلم الوفاة قبل انطلاق الجيش كان أول عمل قام به سيدنا أبو بكر الصديق لما بويع بالخلافة إنفاذ بعث أسامة امتثالا لأمر النبي عليه الصلاة و السلام غير آبه بارتداد جل العرب عن الإسلام صادحا في وجه من نصحه بإرجاء غزو الروم للتفرغ لحرب المرتدين : "لو ظننت أن السباع تخطفني لأنفذت بعث أسامة كما أمر به رسول اللّه صلى اللّه عليه وسلم، ولو لم يبق في القرى غيري لأنفذته" و لم يكتف رضي اللّه عنه بذلك بل أصر أن يرافق الجيش ليودعه ماشيا ولما أراد سيدنا أسامة أن ينزل ليركب الخليفة رفض و قال : " واللّه لا نزلتَ، ولا ركبتُ، وما عليَّ أن أغبِّر قدمي في سبيل اللّه ساعة" وانطلق القائد الشاب بالجيش ووطئ أرض الروم وعاد مظفرا.

إن في تولية النبي صلى اللّه عليه و سلم لشاب في مقتبل العمر قيادة جيش وجه لحرب إحدى أكبر إمبراطوريتين على ظهر الأرض حينذاك و إنفاذ خليفته أبي بكر لذلك القرار لدليل على أهمية فسح المجال أمام الكفاءات الشابة في المجتمع لتولي أعلى المسؤوليات إذا توسم فيهم من سمات القيادة و الإبداع ما يؤهلها لذلك ففي فئة الشباب من العنفوان و الإقدام و الجرأة ما يكون أحيانا أفيد للأمة من نزعة التريث و الإحجام و التحوط لدى من يكبرهم سنا و يتفوق عليهم خبرة و حنكة.

ولعل مضمار البحث العلمي والابتكار التكنلوجي أكثر المجالات تصديقا لتميز الشباب وتفوقهم وقصص النجاح الكثيرة في عالم الإبداع والابتكار تؤكد أنهم الأقدر على تجاوز العقبات و العراقيل و على الصبر و التحمل و المثابرة و التحدي إلى غاية تحقيق الحلم و تجسيد الفكرة. إن ما رأيته من تصميم وحزم و عزم أطفال و مراهقين من أوساط اجتماعية متواضعة و من أغوار الجزائر العميقة لمما يبعث الأمل أن بلادنا لا تزال بخير و أن رحمها ولادة و أن شبابها لجدير بالثقة و التشجيع وليس أبلغ دليل على ذلك من مسيرة عالمنا المخترع الكبير بلقاسم حبة ذاك الفتى الذي قدم من أطراف صحرائنا الشاسعة ليتألق في السيليكون فالي و يسجل 1.500 براءة اختراع ثم يحدثنا من بلدته في شريط مسجل بلغته العامية البسيطة وأسفل نخلة تتدلى منها عراجين من دقلة نور مهيبا بمعشر حملة الأفكار من الشباب أن أقدموا و بادروا ما دمتم شبابا ولا تستسلموا للرداءة و غواية المال و الكسب السريع فاستجاب لندائه من سلك طريق الإبداع و النبوغ لا يغتر من حقق مراده منهم بنجاحه و لا يفت في عضد من لم يفلح في مسعاه منهم إخفاقه فكلاهما قد أثبت جدارته بالسعي نحو المعالي و ارتقاء معارج التسامي.

وما أصدق قول أبي الطيب فيما نحن بصدده :

على قدر أهل العزم تأتي العزائم * و على قدر الكرام تأتي المكارم**

وتعظم في عين الصغير صغارها * و تصغر في عين العظيم العظائم**

بدعة المساواة في الميراث تحدي القطعي المعلوم من الدين بالضرورة

لقد كانت المرأة عند اليهود لا ترث إلا إذا انعدم الابناء أما الزوجة فلا ترث من زوجها مطلقا, وكان أهل الجاهلية لا يورثون بالبنوة إلا إذا كان الابناء ذكورا فلا ميراث للنساء, وكانوا يقولون: إنما يرث أموالنا من طاعن بالرمح وضرب بالسيف,

وقد كان قوله تعالى: " وللنساء نصيب مما ترك الوالدان والأقربون" أول إعطاء لحق الإرث للنساء في العرب,

فإن الذي أقر حقها في التركة بعد حرمانها منه من قبل أهلها ودون مطالبة منها, وأعطاها إياه مبينا مفصلا, فأزاح عنها بذلك مبلغ الظلم الذي لحق بها من جراء تلك التشريعات الفاسدة, لا يمكن أن يكون ذلك الحق الذي أعطاها أياه أقل مما تستحق, لأنه يتناقض والعدالة الإلاهية المطلقة المسلم بها من قبل الجميع.

ثم إن الذي خلق الخلق يعلم ضروراتهم وحاجتهم على وجه التفصيل من ذكر وانثى ومن هنا جاء التشريع الإسلامي في قسمة التركة ناظرا إلى القرابة والحاجة فأعطى الأكثر احتياجا نصيباً أكبر من الأقل احتياجا ولذلك كان حظ الأبناء أكبر من حظ الآباء, لأن الولد لازال في حاجة إلى ما يستقبل به الحياة وأما الوالدين فسيكونون في مرحلة من العمر لا يحتاجون إلى كثيرا من المال مثل الصغير, وزيادة على ذلك جعل نفقتهما واجبة على ابنائهم, أي أن حاجاتهم مكفولة من قبل ابنائهم بأمر إلهي, ولنفس الغرض كان للذكر مثل حظ الأنثيين فالابن الذي سيصير زوجا سيكون مسؤولا من جهة الوجوب على نفقة زوجته وعلى نفقة أولاده منها في ماله لا في مالها, فلا شك أنه أكثر احتياجا من أخته التي ستصير زوجة تقبض مهرها, و يرعاها وينفق عليها زوجها.

وإذا كان وضع المرأة من جهة القرابة متقدما على من دونها في القرب ولو كان ذكرا ذو حاجة فإنها تأخذ أكثر منه أو تساويه أو قد لا يرث معها, وعموما فإن هناك أكثر من ثلاثين حالة تأخذ فيها المرأة مثل الرجل أو أكثر منه أو ترث هي ولا يرث نظيرها من الرجال في مقابل أربع حالات واردة على سبيل الحصر ترث فيها المرأة نصف الرجل, فمسألة الأنصبة وتقسيم الإرث ليست مجرد عملية حسابية خاضعة لقواعد قانونية جافة, بل إن أمر الإرث وقضاياه هو جزء من النظام المالي الإسلامي المترابط الذي يراعى فيه الفرد والجماعة, الأسرة والدولة, القريب والبعيد, المليئ والمعدوم, الفقير والغني.

إنها حكمة اللّه فيمن خلق ولا يعقلها إلا العالمون.

مدير وكالة دالي إبراهيم لمصرف السلام-الجزائر، يانيس أمين حمودي: "أهمية الوكالة مستمدة من كونها الأولى في شبكة مصرف السلام"

تعدّ وكالة دالي براهيم الأولى والأكبر ضمن شبكة مصرف السلام –الجزائر. ويكشف مديرها، يانيس أمين حمودي في الحوار الذي أجرته معه " مجلّة السلام للاقتصاد الإسلامي"، أن الوكالة استمدت أهميّتها من مسايرتها لتطور البنك منذ أن شرع في تقديم خدماته في الجزائر إلى منتصف شهر سبتمبر الجاري.

بصفتكم مدير وكالة دالي براهيم وعلى اطلاع بتفاصيل تسييرها، ما يميّز هذه الوكالة عن غيرها ضمن شبكة مصرف السلام – الجزائر؟

تعتبر وكالة دالي براهيم "الوكالة التاريخية" على اعتبار أن مصرف السلام – الجزائر تم اعتماده سنة 2008. فأول استثمار قام به المصرف هو الحصول على المقر المركزي بدالي براهيم كونه ملكية وليس إيجارا وتتواجد فيه الإدارة العامة للمصرف وكان ولا يزال مقر الوكالة الرئيسية للبنك فهي الأولى ضمن الشبكة.

أما فيما يخص المكانة ضمن نشاط شبكات وكالات مصرف السلام – الجزائر فهي الأولى من حيث الودائع وكذا الأرباح وعليه فإن الوكالة تحوز على أهم محفظة زبائن.

هل يمكن الكشف عن تفاصيل أكبر حول الودائع والحسابات؟

إن شأن الودائع والحسابات هو متغيّر بالنظر إلى حركتها وتدفقاتها المالية اليومية. ويجب التنبيه إلى أن ما يهمنا في المسألة هو الحسابات النشطة التي لديها أرصدة وحركة، ما يعني أن هناك حسابات أخرى غير نشطة تم فتحها دون أن تتوفر على رصيد ولا تشهد أية حركة.

وبالأخذ بعين الاعتبار ما ذكرت، فإن الأرقام المتوفرة مرتبطة بمنتصف شهر سبتمبر الجاري، وعلى ضوئها يمكن الكشف أن عدد ودائع الحسابات الجارية بلغ 1578 حسابا وتحتوي على أكثر من 5.28 مليار دينار أما حسابات الشيكات فبلغ عددها 2829 حسابا في حين ارتفعت ودائع هذا الحساب إلى ما يتجاوز 782.8 مليون دينار أما حسابات التوفير فهي في حدود 2693 حسابا وودائعها تجاوزت 4.16 مليار دينار. وبخصوص سندات الاستثمار، فقد بلغت قيمتها 7.78 مليار دينار في حين أن حسابات الودائع لأجل فهي في مستوى 3.19 مليار دينار.

من حيث الخدمات المصرفية المقدمة ما هي الأهم التي يطلبها العملاء وتقدمها الوكالة؟

لو عدنا إلى مسار البنك منذ اعتماده فإن الخدمات المصرفية المقدمة إلى غاية سنة 2016 قد ارتبط بنشاط الشركات ولم تمثل الخدمات المقدمة للأفراد إلا نشاطا ثانويا بالنظر إلى قرار السلطات الصادر في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 الذي يمنع التمويلات للأفراد ما عدا تلك المتعلقة بالعقارات. وكانت عادة طلبات هذا النوع من التمويل متأتية من أصحاب ومسيري الشركات الموطّنة في مصرف السلام – الجزائر الراغبين في الحصول على تمويلات فردية عبر صيغ مطابقة للشريعة الإسلامية.

وانطلاقا من سنة 2016 وبعد فتح المجال لمختلف التمويلات للأفراد تم تطوير هذا النوع من المنتجات البنكية على مستوى الوكالة، وهو نشاط تقل فيه المخاطرة على اعتبار أن نسبتها أقل من نسبة المخاطرة في تمويل الشركات.

ما هو نصيب الافراد من مجمل تمويلات الوكالة؟

إن الانطلاقة الحقيقية لتمويلات الافراد كانت سنة 2017 حيث ازداد الإقبال على تمويلات الوكالة خاصة في عمليات تمويل الحصول على السيارات. وقد ساهم ارتفاع الطلب الراغبين في الحصول على تمويلات مطابقة للشريعة الإسلامية في زيادة نسبة تمويلات الافراد إلى 20 بالمائة من محفظة التمويل لدى الوكالة.

ما هو التوجه العام لطلبات التمويلات المتأتية من الأفراد على مستوى الوكالة؟

بالنظر إلى مجمل الطلبات فإن الأغلبية تتجه إلى الإيجارة المنتهية بالتمليك للحصول على العقارات وكذا المرابحة في عمليات التمويل للحصول على السيارات.

وبخصوص تمويل الشركات ما هي الصيغ المعتمدة أكثر لاستفادة زبائن الوكالة منها؟

فيما يخص الشركات فإن حوالي 80 بالمائة من التمويلات تتم وفق صيغة المرابحة. وبتفصيل أكبر فإن البنك يفرق بين عمليات المرابحة التي تتم لاقتناء المنتجات المحلية سواء المنتوجات النهائية أو المواد الأولية بتسميتها المرابحة المحلية وتلك المرابحة المتعلقة بعمليات الاستيراد التي نسميها البيع الآجل. الفرق بين العمليتين متمثل في كون الأولي تتم بالعملة الوطنية فيمكن تحديدها آنيا في حين أن الثانية تتم بالعملة الصعبة وهي مرتبطة بسعر الصرف يصعب تحديده مسبقا.

وإضافة إلى المرابحة هناك عمليات يمكن للبنك اعتمادها على غرار الاستصناع وكذا باقي المنتجات البنكية من بينها العمليات التشاركية المتمثلة في المضاربة والمشاركة التي يتم تقاسم مخاطرها بين البنك والزبون وتكون نسبة مخاطرة المصرف فيها أعلى من عمليات المرابحة وهيث تمويلات لا تتعدى نسبتها 5 بالمائة من مجمل تمويلات الوكالة.

علاوة على هذا هل تحضرون لإطلاق منتجات مصرفية جديدة

هناك تمويل آخر لم نشرع في تقديمه لكن توجد رغبة في تطويره ومتعلق بالقطاع الفلاحي ويتم بصيغة المزارعة وقد تحصلن على موافقة الهيئة الشرعية للمصرف لبعث عمليات التمويل وفق هذه الصيغة قريبا مع أنه بتعلق بالنشاط الفلاحي الذي تكون

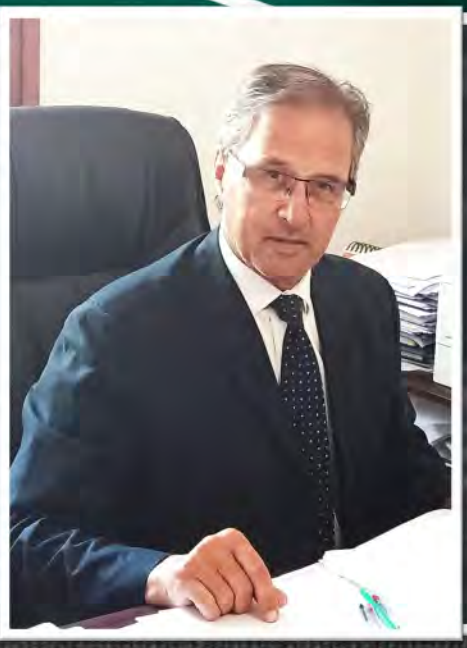
المخاطر فيه عالية على ضوء غياب الشفافية في الحسابات لدى المستثمرين في المجال ولهذا سيتم اعتماد الصرامة في اختيار المتعاملين على أساس الاحترافية التي يتسمون بها وتجربتها في الميدان. وجدير بالذكر أن 90 بالمائة في النشاط الزراعي يمارسه الفلاحون غير الخاضعون للضرائب لدى يصعب للمصرف تقدير الحسابات عند التعامل معهم لغياب المعطيات أرقامهم حساباتهم التي تساعد على إضفاء الشفافية في استثماراتهم.

ومع هذا فإننا في تفاوض مع مستثمرين معروفين وسبق التعامل معهم للانطلاق قريبا في تمويل وفق صيغة المزارعة.

في ختام الحوار هل بمكن الكشف عن أهم المشاريع الجارية والمستقبلية لتحسين خدمات الوكالة؟

اليوم إننا نساير المديرية العامة التي تركز على تطوير كل العمليات التي تتم عن بعد أي الخدمات الإلكترونية على غرار تنفد عمليات التحويل من حساب إلى آخر وطلبات الصكوك حيث أصبح اليوم عدد من الخدمات البنكية تتم عن بعد دون تنقل الزبون إلى الوكالة بعد تجهيز الأرضية من خلال تأمين العمليات الإلكترونية. ومع تعذر الإحصائيات في الوقت الراهن بخصوص عدد الزبائن اللاجئين إلى استخدام العمليات الإلكترونية لكن نلاحظ على العموم بأن عمليات التحويل الإلكترونية مثلا ترتفع من شهر إلى آخر وهذا مؤشر مبشر ويرفع أعباء التنقل إلى الوكالات كما يخفف الضغط على هذه الأخيرة و يمكنها من تقديم الخدمات في أحسن الظروف.

الثلاثي المتكامل لإحلال الأمن والأمان



بقلم السيد :

سعيد كنوني مسؤول الأمن

الإرادة الصادقة والنية الخالصة والكفاءة العالية لذوي الشأن تجاه الشعب والوطن هي دون ادنى شك عوامل أساسية لنجاح أي مشروع مجتمع مهما كان حجمه وتعقيداته.

قد يشعر الفرد الواعي بسعادة حين يقدم لمجتمعه خدمة جليلة ترفع عن افراده معاناة الجهل والفقر والحرمان واللاوعي. والفرد الواعي الذي نقصده هنا يتمثل في سمو النفس البشرية لتصل الى فضاءات تعلو على الانانية والمصلحة الشخصية، فتصبح حساسة لكل ما يسيء الى الشعب والوطن، وهي لا تتردد في العمل من أجل ايجاد حلول للعقبات التي قد تطفو على السطح وتكبح عجلة النمو والتقدم.

فلا سعادة للفرد الواعي إذن، الا برؤية ابناء وطنه يتمتعون بكرامة انسانية ورفاهية اقتصادية تكون مصدر التحام الامة وتماسكها، لا تلين ولا تضعف امام هزات الدهر ونكباته.

إن تجسيد هذه الثقافة وبعث هذا الوعي، يتطلبان، لا محالة، توفر ثلاثة عناصر اساسية كمرحلة اولى في أي تنظيم سياسي وبناء اجتماعي وهي مرتبة كما يلي:

1. **العدالة الاجتماعية،**
2. **سيادة القانون،**
3. **الردع الصارم لكل من تسول له نفسه إيذاء غيره او خيانة وطنه.**

الواضح أن العدالة الاجتماعية هي انعكاس لشعور المواطن واحساسه وادراكه ووعيه ان ثروة البلد هي مكسب للشعب برمته، توزع بعدل على مختلف جهات الوطن ودون فوارق مهولة في الامتيازات بين مختلف شرائح المجتمع، ولترسيخ هذا الإحساس في نفوس المواطنين فلا بد من احترام كرامة المواطن وذلك بتوفير الشغل والسكن الى جانب المرافق العامة (ثقافية، صحية، رياضية، ترفيهية...)،

أما سيادة القانون فنعني به تربية الفرد منذ نشأته الأولى على احترام السلوكات والتصرفات المتفق عليها اجتماعيا، فلا أحد يسمح لنفسه فيما بعد بتجاوز أحكام القانون مهما كانت صفته ومرتبته في المجتمع، ولا يتأتى ذلك الا إذا كان القانون صارما ورادعا.

ان تطبيق القانون بصرامة في مجتمع تتوفر فيه العدالة الاجتماعية وسمو القانون هو السبيل الوحيد لضمان انطلاقة صحيحة نحو مستقبل مشرق وواعد. وان لم يكن القانون رادعا خاصة في جرائم القتل. التي ترتكب يوميا فهذا يدعوا الى التساؤل: اما أن يكون

الشخص المتمرد على القانون مجرما يتمتع بكل قواه العقلية واما مريضا نفسيا لا يتوفر فيه العنصر المعنوي؟

فاذا كان للمريض نفسيا مشافي وأطباء للعلاج، فإن المجرم علاجه سجن يكون بعيدا عن المدينة والعائلة ... بل يكون في قلب الصحراء مع قيامهم بأعمال شاقة.

ان لم تكن العقوبة رادعة فهي لم تعد عقوبة لأنها لا تترك بصماتها المؤلمة في ذاكرة الجناة. وكمثال على ذلك افاد أحد الجزائريين الذي ألقى عليه القبض في احدى دول الجوار وهو متلبس بجريمة المتاجرة بالمخدرات وصدر حكم بسجنه هناك. بعد تمكنه من الفرار من جحيم ذلك السجن على حد قوله، صرح عند وصوله الى الجزائر بإحدى الصحف الوطنية أنه لن يعود الى ذلك البلد حتى ان وضعوا بيده كل مال الدنيا. هذا المثال مما لا شك يبين بوضوح ان صرامة القانون وقساوة العقوبة تتركان، دون أدنى شك، بصماتهما في وجدان وعقل المجرم، فلن يعود ثانية لفعله الاجرامي ويكون عبرة لكل من تسول له نفسه التفكير في الاعتداء على الاشخاص او الممتلكات او الآداب العامة.

خلاصة القول، ان الردع عندما يكون صارما ومناسبا لمدى خطورة الجريمة فان ذلك ستكون له انعكاسات حميدة على المجتمع شريطة ان تكون هناك عدالة اجتماعية وسمو القانون، هذا الثلاثي المتكامل يعد شرطا أساسيا لانطلاقة قوية وصحيحة لأي مجتمع نحو التقدم والرفاهية والازدهار في جو تسوده الطمأنينة والأمن والأمان مصداقا لقوله تعالى في صورة الانعام: " الذين آمنوا ولم يلبسوا إيمانهم بظلم أولئك لهم الأمن وهم مهتدون". صدق اللّه العظيم.

الضمان و الاعتمادات المستندية و الغرامات

للمشاركة في الفقه الإسلامي صور مختلفة : فهناك شركات الملاك التي توجد حالة شيوع في ملكية المال إما جبرا كالميراث ، أو اختيارا كما في الهبة والوصية .

وهناك شركات عقود يجوز أن يتصرف فيها كل شريك بمفرده ، فيكون ذلك مفاوضة أو يتشاور مع شريكه ويستأذنه في كل تصرف فتكون شركة عنان ، وهذه وتلك يمكن أن تكون شركة أعمال (شركة الصنائع) أو شركة وجوه يستخدم فيها الشركاء أو بعضهم مالهم من نفوذ ووجاهة في إدارة أعمال الشركة ، أو شركة أموال ساهم فيها كل شريك بحصة من مال نقدية أو عينية .

ولا **يتسع** المجال هنا لشرح أحكام الشركات ؛ لذلك نكتفي **ببيان** كيفية مشاركة المصرف الإسلامي لعملية في عمليات الإستيراد واستخدام الاعتمادات المستندية في هذا الإطار.

تتم العملية هنا بنفس الطريقة التي رأيناها في الكلام عن المضاربة مع فارق بسيط هو أنه في المضاربة يقدم المصرف الإسلامي كل ثمن البضاعة المستوردة ، بينما في المشاركة يقدم كل من المصرف والعميل حصة نقدية من هذا الثمن ، قد تكون النصف من كل منهما ، وقد تكون نسبة أخرى يتفقان عليها ؛ **إذ** لا يشترط التساوي ، ولا يجوز أن يكون هذه الحصة في ذمة أحد الشركاء ، ولكن لا مانع من تقديم هذه الحصة من الحساب الجاري ، أو الحساب العادي ، أو وديعة لعميل لدى المصرف ، ويجب أن يكون رأس المال معلوم المقدار والجنس والصفة ، وأن يكون محددا نافيا للجهالة ، وهذا كله يتوفر في تحديد مساهمة كل من الشركاء بمبلغ من النقود محدد برقم معين .

ولا **يلزم** خلط المالين عند الحنابلة و الأحناف ، أما الشافعية فيشترطون أن ينخلع كل من الشريكين **عن** ماله وأن يخرج المال من الضمان الشخصي للضمان المشترك ، وهذا الرأي أفضل ويجري عليه العمل ، وهوما يعبر عنه في القوانين ذات الطابع اللاتيني بنية **المشاركة** laffecctio Societatis، أي بنية **الدخول** في م**شروع مشترك بقصد تحقيق الربح** .

وفي عقد المشاركة بين البنك الإسلامي والعميل ينص على النسبة التي يتحمل بها كل شريك في الربح **أو** الخسارة ، سواء كانت نسبة مئوية **أو** كسرا اعتياديا ، وينظر إلى الربح على **أنه** العائد القابل للتوزيع بعد **تحميله** المصروفات والتكاليف اللازمة لتقليب المال دورة تجارية كاملة ، ويجوز **ألا** تكون نسبة الربح والخسارة هي **نفس** نسبة الحصة من **رأس** المال ؛ لأن الربح يستحق بالمال والعمل **أيضا** .

وإذا تحققت خسارة ناشئة عن إهمال أحد الشركاء تحمل هذا الشريك الخسارة ، والمشاركة تقوم على الوكالة والامانة .

وتتصل المشاركة بالاعتماد المستندي من **حيث** كيفية تنفيذ المشاركة ؛ فالعميل يريد **أن** يستورد بضائع يتجر فيها ، ويعرض على المصرف **أن** يشاركه في هذه العملية مشاركة دائمة أو مؤقتة ، ثابتة أو متناقصة ، وإذا قبل البنك ذلك ووقعا عقد المشاركة بدأ تنفيذ المشاركة بفتح اعتماد مستندي لصالح البائع ، وعند استلام المستندات يسلمها البنك للعميل ليتسلم البضاعة بموجبها ويبدأ عمليات المتاجرة فيها .

ويؤخذ على فكرة المشاركة **أن** العميل **قد يكون** ضعيف الخبرة ، **أو** عديم الأمانة فيدعي **أن** البضاعة **بيعت** بالخسارة خلافا للحقيقة فيربح هو ويخسر المصرف الإسلامي .

الطريق الى الابتكار

الجزء الثالث

بقلم: السيدة بن يحي فايزة مستشارة الزبائن / أفراد

الجزء الثالث

أما بعد :

مبدئيا و في مقالات سبقت تكلمنا بشكل سطحي عن بعض الطرق التي يمكن أن نتبعها من أجل الوصول الى الابتكار و الريادية ، أما الان علينا أن نواجه كل العقبات و كل النقد الذي ينجم عن كل فكرة أو خطوة في طريق النجاح و التجربة خير برهان ففي المجال الذي نسعى فيه من أجل تحقيق الأرباح علينا أن نقدم كل ما لدينا فوق طاولة التنفيذ و نجرب بما ينفع و مالا ينفع ، إذن فما رأيكم بفكرة أو إقتراح أجراء مسابقة سنوية (و الأهم أن هذه المسابقة يتحملها كل فرع على حدى) يعني أن كل فرع و كل منطقة عندها فائزها هذا سيزيد من حماس دخول اكبر عدد من المشاركين في المسابقة و يمكن لهذه الفكرة أن تنجح و تغير مقولة المصرف هذا كباقي المصارف الاخرى و بهذا نكون قد حققنا أول خطوة نحو التغيير و التجديد ، فكيف تكون هذه المسابقة؟

نحن نعلم أن لكل مسابقة شروط عليك القيام بها للمشاركة او للدخول في المسابقة و هذه الأخيرة ليست عن طريق قرعة او تصفيات بل هي سهلة جدا أذا قمت بكامل الشروط على أكمل وجه و كان عندك نسبة الشروط التي قمت بها عالية فقد تفوز في المسابقة لكن هنا ما يلفت أنتباه المتسابق او المشترك بالدرجة الأولى هي الهدية أو الجائزة التي سيحصل عليها في الأخير أليس كذلك ، و هنا يأتي تفكيرنا في أن الجائزة غالبا ما تكون من أحتياجات المتسابق مثلا شخص يحتاج إلى ثلاجة او غسالة أو تلفاز او براد أو مبلغ من المال ، اليست من حاجيات الناس . و معرفته أنه سيحصل عليها مجانا فهذا و بدون نقاش يشارك في المسابقة ، أما اذا كانت الجائزة ليست ضمن حاجياته أصلا أو انها ليست من ضروریاته فبتأكيد لن يتشوق للمشاركة و لن يجتهد في تطبيق الشروط ، هذا مجرد أقتراح بسيط حول الجوائز ممكن شخص أخر يبدع أو يتمم ما بدأت من أقتراحو على ما أظن الجائزة تختلف من فرع لاخر هنا يدخل التنويع يعني حسب حاجيات كل منطقة و شروط المسابقة سهلة و غير مكلفة يمكن تلخيصها على شكل نقاط أقترحها عليكم فيما يلي :

- فتح حساب (دفتر توفير) بقيمة معينة تكون على حسب الدراسة المهم قيمة معتبرة يستطيع أي شخص ايداعها و اللجنة اليها كامل الحق في تقدير تلك القيمة النقدية
- احضار أكبر عدد من الأشخاص لفتح دفتر توفير بذلك المبلغ المتفق عليه شرطا ان يكون الاشخاص بالغون يعني من 18 سنة فما فوق . إعجاب لصفحة مصرف السلام و التعليق على كل المستجدات و إدخال أكبر عدد من المتابعين للصفحة و بهذا نتحصل على متابعين جدد لصفحتنا .
- على المتسابق التسجيل لتفعيل الخدمة المصرفية الالكترونية يعني مشترك في خدمة (المباشر).
- أن يكون المشترك سواء هو أو الأشخاص الذين أحظرهم مقيمين في بلد الجزائر و من جنسية جزائرية طبعا
- للمصرف الحق التام في إلغاء أو ايقاف المسابقة في أي وقت لاي ظرف يطري في المصرف
- يتم إحتيار الفائز وقف نسبة معينة تكون ضمن الشروط المتفق عليها .
- في حال عدم رد الفائز خلال 24 سا يتم إختيار فائز أخر و من أمثلة حول الجوائز (فرصة الفوز بجائزة راتب شهري بقيمة معتبرة (...) لمدة سنة كاملة في حساب دفتر التوفير أو الفوز بتكلفة أثاثت منزل بقيمة معتبرة كذلك (....) إلى غيرها من الجوائز

هذه عبارة عن فكرة من بين عدة أفكار ممكن أن أطرحها في مجلتنا سواء أستفدنا منها أم لم نستفد المهم المشاركة و ستكون هناك أفكار أخرى و مفاجأت في الاعداد القادمة و التي سأتحدث فيها عن الاستثمار (كلما استثمرت أكثر ، زادت فرصتك للفوز) و كذلك لن أنسى مجال التمويلات طبعا و أن شاء اللّه كل من له إقتراح أو تدخلات يشاركنا فيها بذلك نكونوا قد شكلنا فريق عمل متحد و هذا بدوره السبب الرئيسي لنجاح معظم الشركات الكبرى فكما قلت سابقا أن أكبر الشركات الناجحة دوما تعتمد على التنويع و التجديد ، و في الأخير أختم مقولتي ببعض النصائح البسيطة و الغير مكلفة و التي اعتمد عليها في حياتي

اليومية فو اللّه لتجدن السعادة في قلوبكم حتى و إن كانت حياتكم غير مكتملة فالكمال للّه وحدة عز و جل طهر قلبك من الحسد و الحقد و الغش و كل مرض قد يؤثر على نفسيتك إنهمك في عمل نافع و مثمر تنس همومك و أحزانك عش في حدود يومك و انس الماضي و اترك المستقبل لخالقك فهو مدبرها أنظر دائما الى من هو دونك في الصورة و الرزق و العافية و احمد اللّه كثيرا لما انت عليه و أخيرا و ليس أخر لا تغضب ، و اصبر و أكظم و أحلم و سامح ، فالعمر قصير على الملتقى في العدد القادم باذن اللّه دمتم أوفياء للمجلة

السفتجة
La lettre de change

بقلم السيدة : خيرة شيشة
مندوبة قانونية

السفتجة : أو الكمبيالة هي عبارة عن سند تجاري محرر وفقا لشكل رسمي حدده القانون و بموجبه يأمر شخص يسمى(الساحب) شخص آخر يسمى(المسحوب عليه) بأن يدفع في مكان محدد مبلغا معينا من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعيين .

و السفتجة كلمة فارسية معربة و أصلها (سفته) أي الشيء المحكم و الكمبيالة مأخوذة من الكلمة الإيطالية (combial) التي تعني الصرف او المبادلة .

شروط انشاء السفتجة:

أولا : الشروط الموضوعية : ان حياة السفتجة تبدا من لحظة توقيع الساحب عليها و بذلك يترتب نشوء التزام ارادي من الساحب يشترط لصحته ما يشترط لصحة التصرفات القانونية من رضا و أهلية و محل و سبب .

بالنسبة لرضا الساحب يجب ان يكون رضاه سليما خاليا من عيوب الإرادة كما يجب له ان يكون للساحب أهلية الالتزام بالسفتجة و تعد عملا تجاريا بسبب الشكل حسب المادة 03 من القانون التجاري و عليه فان الالتزام الناشئ عن التوقيع على السفتجة تعتبر عملا تجاريا بحسب الشكل فلابد من توافر الاهلية التجارية في الموقع أي أهلية الأداء .

ثانيا: الشروط الشكلية لإنشاء السفتجة : تتلخص في ضرورة توافر جل البيانات الإلزامية أوجبها القانون في المادة 390 من قانون التجاري الجزائري وهي :

1- تسمية " سفتجة " في متن السند نفسه و باللغة المستعملة في تحريره .
2- أمر غير معلق على قيد أو شرط بدفع مبلغ معين .
3- اسم من يجب عليه الدفع (المسحوب عليه) .
4- تاريخ الاستحقاق .
5- المكان الذي يجب فيه الدفع .
6- اسم من يجب الدفع له أو لأمره.
7- بيان تاريخ انشاء السفتجة و مكانه .
8- توقيع من اصدر السفتجة (الساحب) .

وبذلك نجد ان هناك من البيانات التي تتعلق بالسند ذاته وما يتعلق بأطراف السفتجة و منها ما يتعلق بتاريخ و مكان الأداء .

ثالثا : جزاء الاخلال بالبيانات الإلزامية للسفتجة : قد يحدث ان ينقص السفتجة بعض البيانات الإلزامية سواء كان ذلك عمدا او سهوا حيث قد يتسبب هذا النقص (في البيانات الإلزامية) فقدان السفتجة قيمتها القانونية او تتحول الى سند عادي او الى ورقة تجارية أخرى كما قد تبقى صحيحة .

وقد تعرضت لهذه الحالات المادة 390 من قانون التجاري جزائري حيث نصت على السفتجة الخالية من بيان تاريخ الاستحقاق تكون مستحقة الأداء لدى الاطلاع عليها و عليه فان عدم ذكر التاريخ في السفتجة لا يجعلها باطلة و انما تبقى صحيحة حيث افترض المشرع الجزائري بدلا من التاريخ الذي كان يجب ذكره فيها تاريخ الاطلاع على السفتجة و كذلك نصت هذه المادة على : اذا لم يذكر في السفتجة مكان خاص للدفع فان مكان المبين بجانب المسحوب عليه يعد مكانا للدفع و في الوقت نفسه مكان موطن المسحوب عليه .

رابعا: فقدان السند قيمته القانونية : حيث هناك من البيانات الإلزامية التي لم تذكر في السفتجة فإنها تفقدها كل قيمة قانونية اذ تصبح غير صالحة حتى لان تكون سندا عاديا مثبتا لدين مدني و هذه البيانات هي :

1- توقيع الساحب على السند .
2- عدم ذكر مبلغ السفتجة .

بحيث لا يمكن ان نتصور التزام بدون محل او بدون إرادة .

خامسا : تحول السفتجة الى سند عادي : حيث نجد من البيانات اذا لم تذكر في السفتجة تتحول ال مجرد سند عادي بحيث تفقد قيمتها كسفتجة كان لا يذكر فيها اسم " سفتجة " فالسفتجة تتحول الى سند عادي اذا كانت مستوفية للشروط اللازمة للالتزام العادي لكن ما نود الإشارة اليه ان تحول السفتجة الى سند عادي لم يتعرض له المشرع الجزائري في القانون التجاري و انما ذلك يكون برجوعنا الى القواعد العامة حيث نجد المادة 105 من القانون المدني تنص على ما يلي :

" اذا كان العقد باطلا او قابل للإبطال و توفرت فيه اركان عقد اخر فان العقد يكون صحيحا باعتباره العقد الذي توفرت اركانه اذا تبين ان نية المتعاقدين كانت تتصرف الى ابرام هذا العقد وبهذا تكون هذه المادة قد قررت تطبيق نظرية تحول التصرفات القانونية كما نستنتج من خلال المادة 396/ ف 2 من القانون التجاري ج التي تنص على " اذا ادرج الساحب في نص السفتجة عبارة " ليست لأمر " او عبارة مماثلة فلا يكون السند قابلا للتداول الا على الشكل و الاثار المترتبة على التنازل العادي " فالسفتجة قد تتحول الى سند عادي اذا ادرج فيها عبارة " ليست لأمر " و كانت مستوفية لكل شروط ذلك السند العادي .

بقلم السيد :
ياسر عبد العزيز حجاز
مندوب متعدالمهام

للمقبلين على الامتحانات و المسابقات

تمضي الأيام و الأعوام حتى يأتي اليوم الذي يكرم فيه المرء أو يهان كما يقول المثل الشعبي و هو يوم الامتحان أين نحصد ما نزرع ، وإليكم بعض الإرشادات و التوجيهات للاستعداد الأمثل و الجيد و لهذا اليوم سوآءا لكم أو لرحمكم أو لأصدقائكم وهي كالآتي :

أولا: التوكل على اللّه ، كما قال سبحانه و تعالى في منزل تحكيمه : "*وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ* وَكَفَى بِاللَّهِ وَكِيلًا" سورة الأحزاب[3]. و المحافظة على الصلوات و العبادات طوال الوقت وليس في أوقات الامتحانات فقط،

ثانيا : ترك المعاصي و الذنوب فهي من أسباب النسيان و الخذلان ، كما قال الإمام الشافعي رحمه اللّه : *شَكَوتُ* إلى *وَكيع* سوءَ حِفظي فَأَرشَدَني إلى تَركِ المَعاصي وَأَخبَرَني بِأَنَّ العِلمَ نورٌ وَنورُ اللَهِ لا يُهدى لِعاصي ، و ترك الغش الذي ليس من أخلاق المؤمنين و لا بركة فيما جاء عن الغش كما قال رسول اللّه ﷺ ،

ثالثا: التحضير الجيد للامتحانات و المسابقات، بإتباع برنامج دراسي معد من طرف أخصائيين و معلمين و احترامه قدر المستطاع بمراجعة الدروس أولا بأول و الفهم الصحيح لها و عدم تركها تتراكم في أيام الامتحانات... و الابتعاد عن إجهاد النفس حتى تمل و تبتعد عن العلم كما قال رسول اللّه ﷺ :" يَا أَيُّهَا النَّاسُ، خُذُوا مِنْ الْأَعْمَالِ مَا تُطِيقُونَ؛ فَإِنَّ اللَّهَ لَا يَمَلُّ حَتَّى تَمَلُّوا، وَإِنَّ أَحَبَّ الْأَعْمَالِ إِلَى اللَّهِ مَا دَامَ وَإِنْ قَلَّ "متفق عليه.

رابعا: عدم المذاكرة قبيل الامتحانات بساعات فعليك بالراحة في هذا الوقت و تفادى النقاشات بعد كل امتحان فهذا يؤدي إلى البلبلة فالانشغال يكون بالمادة التالية ، وعليك بالإجابة على الأسئلة الأسهل فالأسهل ففهم السؤال يساوي نصف الجواب ، و تحسين خط الكتابة لأن المصححين لا يتساهلون ، فكثيرا ما نسمع أن أناس ممتازين لم ينجحوا و الأغلبية منهم بسبب سوء خط الكتابة ،

خامسا : إذا نجحت فحمد اللّه ولا تتكبر ولا تفتخر و تسخر بالناس ، فسيدنا سليمان عليه السلام لما رزقه اللّه تعالى قال كما حكى القرآن الكريم عنه : هَذَا مِن فَضْلِ رَبِّي لِيَبْلُوَنِي أَأَشْكُرُ أَمْ أَكْفُرُ وَمَن شَكَرَ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ وَمَن كَفَرَ فَإِنَّ رَبِّي غَنِيٌّ كَرِيمٌ " من الآية 40 من سورة النمل ، و إذا لم تنجح لانحزن و تفعل شيئا تندم عليه فالإيمان بالقضاء والقدر خيرا كان أم شرا كان ،

وفي الأخير نسأل اللّه تعالى التوفيق للجميع في الامتحانات و المسابقات، و أن يوفقنا في الامتحان الحقيقي يوم نلقاه والذي نجتازه كلنا طوال حياتنا الدنيا و تكون نتيجته إما سعادة أبدية أم شقاء أبدي، و نعوذ باللّه من شرور أنفسنا و من سيئات أعمالنا ، اللّهُمَّ لَا سَهْلَ إِلاَّ مَا جَعَلْتَهُ سَهْلاً، وأَنْتَ تَجْعَلُ الحَزْنَ إِذَا شِئْتَ سَهْلاً.

ركن سؤال و جواب

سؤال11:

ماذا يكون واجبا في حال تبين المصرف تعاقد المتعامل سابقا مع البائع الأصلي (المورد) ؟

جواب11:

يجب إلغاء أي ارتباط عقدي سابق، بين المتعامل والبائع الأصلي إن وجد، ويشترط أن تكون هذه الإقالة من الطرفين حقيقية وليست صورية.

لا يجوز تحويل العقد المبرم بين المتعامل والمورد إلى المصرف.

السؤال12:

ماذا يجب على المصرف التأكد منه ضمن الفاتورة الشكلية في حال الاعتداد بها إيجابا من البائع الأصلي للمصرف؟

الجواب12:

التأكد من التواريخ والآجال والشروط المحددة في الفاتورة الشكلية بما يحقق إمكانية اقتران قبول المصرف بالإيجاب الصادر عن المورد، وإلا عد الإيجاب ساقطا، واحتاج المصرف إلى تجديده.

السؤال13:

هل يجوز للمصرف بيع البضاعة للمتعامل قبل تملكه وقبضه لها؟

الجواب13:

يحرم على المصرف أن يبيع سلعة قبل تملكه لها.

فلا يصح توقيع عقد البيع الآجل مع المتعامل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة موضوع البيع الآجل وقبضها حقيقة أو حكما بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض.

كما يعتبر البيع الآجل غير صحيح إذا كان عقد الشراء الأول باطلا لا يفيد ملكا تاما للمصرف.

السؤال14:

هل يجب أن يتم تعاقد المصرف مع البائع الأصلي (المورد) من خلال لقاء بينهما حيث ينتقل مندوب المصرف إلى المورد؟

الجواب14:

يجوز أن يتم تعاقد المصرف مع البائع عن طريق لقاء الطرفين وإبرام عقد البيع مباشرة بعد مناقشة تفاصيله، كما يجوز أن يتم ذلك عن طريق إشعارين بإيجاب وقبول متبادلين بالكتابة أو المراسلة بأي شكل من أشكال الاتصال الحديثة المتعارف عليها بضوابطها المعروفة.

السؤال15:

هل يجوز للمصرف توكيل المتعامل في عملية الشراء من البائع الأصلي (المورد)؟

الجواب15:

الأصل أن يشتري المصرف السلعة بنفسه مباشرة من البائع، ويجوز له تنفيذ ذلك عن طريق وكيل غير المتعامل، ولا يلجأ لتوكيل المتعامل إلا عند الحاجة الملحة وبعد مراجعة هيئة الفتوى والرقابة الشرعية.

ولا يتولى في هذه الحال الوكيل البيع لنفسه، بل يبيعه المصرف بعد تملكه العين.

السؤال16:

ما هي الإجراءات الواجب اتخاذها من قبل المصرف في حال توكيل المتعامل في عملية الشراء من المورد؟

الجواب16:

يجب اتخاذ الإجراءات التي يتأكد المصرف فيها من توافر شروط محددة في حالة توكيل المتعامل بشراء السلعة، ومنها:

أن يباشر المصرف دفع الثمن للبائع بنفسه وعدم إيداع ثمن السلعة في حساب المتعامل الوكيل.

أن يحصل من البائع على وثائق للتأكد من حقيقة البيع.

يجب الفصل بين الضمانين: ضمان المصرف، وضمان المتعامل الوكيل عن المصرف في شراء السلعة لصالحه، وذلك بتخلل مدة بين تنفيذ الوكالة وإبرام عقد البيع الآجل من خلال الإشعار من المتعامل بتنفيذ الوكالة والشراء، ثم الإشعار من المصرف بالبيع.

الأصل أن تكون الوثائق والعقود والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم المصرف وليس المتعامل، حتى لو كان هذا الأخير وكيلا عنها.

أهداف الاقتصاد الإسلامي

الاقتصاد الإسلامي

يمكن تعريف الاقتصاد الإسلامي على أنه مجموعة من القواعد الاقتصادية التي تؤطرها قواعد الشريعة الإسلامية ليتم تطبيقها داخل المجتمع الإسلامي، ويتم استنباط كافة الأحكام المتعلقة بالنظام الاقتصادي الإسلامي من مصادر التشريع، وهي القرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة، وهناك العديد من الحقوق التي كفلها الدين الإسلامي للأفراد في المجتمع الإسلامي، وفي نفس الوقت فقد حرمت الشريعة الإسلامية بعض السلوكيات والمعاملات في المجتمع الإسلامي، ويمكن من خلال أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي توضيح كل ذلك، وما يترتب على العمل بموجب الأحكام الشرعية في المجتمع المسلم، وفي هذا المقال سيتم تناول أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي.

أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي : جاءت أهداف النظام الاقتصادي في الإسلامي لتخلق حالة من الانسجام والتوافق داخل أفراد المجتمع الإسلامي من خلال ما يحتوي عليه النظام الإسلامي المرتكز على مصادر التشريع من أحكام شرعية تخص المعاملات الاقتصادية على اختلاف أشكالها وأنواعها، ومن أهم أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي ما يأتي: تحقيق التكافل الاجتماعي وهي من أهم أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي، والتي جاءت بخلاف العديد من الأنظمة الاقتصادية التي ركزّت السلطة والأموال في يد فئة محددة من المجتمعات على حساب الفئات المجتمعية الأخرى، فيقف أفراد المجتمع الإسلامي مع المُعسرين والغارمين ومن هم في سبيل اللّه تعالى.

مساعدة الطبقة الفقيرة : حيث ينظر النظام الاقتصادي الإسلامي إلى المجتمع المسلم على أنه كتلة واحدة لا فرق فيه بين الغني والفقير والقوي والضعيف، لذلك جعل للفقراء حقًا شرعيًا من أموال الأغنياء، ومن خلال هذه الحقوق المالية للفقراء تقل الفجوة الكبيرة بين الحالة الاقتصادية للطبقة الغنية، والحالة الاقتصادية للطبقة الفقيرة داخل المجتمع الإسلامي.

حماية الاقتصاد العام : من أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي حماية اقتصاد الدول من خلال توفير قدر من المرونة يجعل النظام الاقتصادي قادرًا على التجاوب مع العديد من المتغيرات الاقتصادية والمالية التي تلقي بظلالها على الاقتصاد العام، فضلًا عن دور الاقتصاد الإسلامي في تخفيف حدة الأزمات المالية التي قد تعصف بالأنظمة الاقتصادية للدول.

تحقيق العدالة الاقتصادية : من أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي إرساء حالة من الشعور بالعدل بين أفراد المجتمع الإسلامي، من خلال إعطاء كل ذي حق حقه بموجب ما تفرضه أحكام معاملات الاقتصاد الإسلامي، فلا ينقص من أموال الناس شيء، ولا تحدث المظالم التي تسود في الأنظمة الاقتصادية الأخرى وفق ما تفرضه حالة التغول المادي التي تمارسها بعض الطبقات على طبقات أخرى في المجتمع.

حماية الأفراد المجتمع الإسلامي : تعد حماية الأفراد اقتصاديًا من أبرز أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي، حيث إن التشريعات الإسلامية تقضي بتوفير بعض أسس الحماية الاقتصادية التي تحجب الضرر الناجم عن تطبيق بعض السياسات أو المعاملات الاقتصادية من فئة على أخرى، ومن ذلك ما تفرضه الشريعة الإسلامية على سياسة الاحتكار، والتي تؤدي إلى رفع أسعار السلع، ووضعها في يد جهة بعينها مما يجعل الحصول عليها صعب المنال، فضلًا حريم سرقة أموال الناس، وقطع الطريق، إلى غير ذلك مما يؤذي الأفراد اقتصاديًا في المجتمع.

خصائص النظام الاقتصادي الإسلامي

تأتي خصائص النظام الاقتصادي في الإسلام لتميزه عن كافة النظم الاقتصادية الأخرى، ومن أجل تحقيق أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي لا بُد أن يتم تطبيق الأحكام الخاصة بالنظام الإسلامي وفق ما جاءت به مصادر التشريع الإسلامي، ومن أهم خصائص النظام الاقتصادي في الإسلام ما يأتي: الانطلاق من العقيدة من أهم ما يتميز به النظام الاقتصادي الإسلامي أنه منبثق من العقيدة الإسلامية، وبالتالي فإن تطبيق الأحكام الشرعية المتعلقة بكافة المعاملات المالية والاقتصادية يُبنى على التصديق والإيمان الجازم بأن هذه الإحكام هي أمر من اللّه -سبحانه وتعالى-، فلا تحتمل الشك أو التغيير، وهذا سر نجاح الاقتصاد الإسلامي، حيث يخرج الفعل المتعلق بالمعاملات من المنظور المادي إلى المنظور الإيماني الخالص، فإما أن يكون في هذا العمل طاعة للّه تعالى، أو أن يكون في هذا العمل تجاوز لأوامر اللّه -عز وجل-.

الربانيّة : إن النظام الاقتصادي الإسلامي هو نظام قائم على ما أوحى به اللّه تعالى لنبيه محمد -صلى اللّه عليه وسلم-، وبالتالي فإنه نظام غير وضعي، وهذا ما يتميز به عن الأنظمة الأخرى، حيث إنها من صنع البشر، وهذا ما يجعلها قاصرة على تحقيق التكامل الاقتصادي، فلا بدّ من وجود ثغرات بشرية في هذه الأنظمة الوضعية التي تكون فيها المصلحة نسبية لفئة على حساب فئة أخرى، وهذا ما يجعلها تحتمل الصواب أو الخطأ.

قائم على التيسير : يتم تحقيق أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي من خلال الأحكام الواردة في هذا النظام الرباني القائم على التيسير على الناس ورفع الحرج عنهم، فالأصل أن جميع المعاملات مباحة ما لم يرد نص شرعي يدعو إلى

المرجع / موقع سطور

https://sotor.com/%D8%A3%D9%87%D8%AF%D8%A7%D9%81-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%AA%D8%B5%D8%A7%D8%AF%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%B3%D9%84%D8%A7%D9%85%D9%8A/

بقلم الانسة : امال وابل

مكلفة بتسيير سقوف التمويل خلية التجزئة المصرفية

آن الأوان

كلمتان تختصر مداد القول والكلمات، آن الاوان لكي تقوم من غفلتك وتراجع نفسك، انت الذي تقوم بقراء هذه الحروف صمتا او علنا المهم أنك تقرؤها وتستوعبها، ان الاوان لتطهر نفسك لتلبسها ثوبا أجمل وأطهر من الثوب الذي ترتديه كل يوم وانت تريد مقابلة شخص مهم، وانت متجه الى عملك، وانت في مقام عرسك، لا فرق بين ذلك وذاك.

لا مزيد من مضيعة الوقت اكثر من الذي اضعته، الان و بهذه اللحظة يجب ان تعيد برمجة افكارك السلبية و كل ما يحتويه عقلك من نوايا تؤذي بها نفسك بعلم او بغير علم، ان الاوان لترجع الامانة الى اهلها، و لتطلب العفو من المظلومين، و لتقضي ديونك ان وجدت ' وان تصلح ما بينك و بين الناس وما بينك و بين اللّه فان استطعت ذلك فقد تمكنت من اصلاح نفسك و تطهير ثوبها , و هل يوجد نصر كهذا!

واعلم انه لكل بداية نهاية، لكل حزن و هم و غم نهاية، ولكل بهجة وفرح و سرور نهاية، ولكل تعب وشقاء نهاية , و لكل راحة نهاية , و لكل عبادة نهاية و لكل طريق نهاية , لذلك طريقك يوشك ان ينتهي فلا تغرنك الحياة الدنيا فإنها لعب و لهو وتفاخر , حتى ذاك اللعب و ذلك اللهو و ذلك التفاخر له نهاية , لذلك فلتتخذ قرارك قبل فوات الأوان ,لتكون نهايتك لصالحك, لأنك انت من يقرر ذلك.

عُقلاءُ المجانين

لأبي القاسم الحسن بن محمد بن حبيب

المتوفى سنة ٤٠٦ هـ

من هو بهلول؟ (بهلول) كان رجلا مجنونا فى عهد الخليفة العباسي هارون الرشيد .. وفي يوم من الأيام مر عليه هارون الرشيد وهو جالس على إحدى المقابر .. فقال له هارون معنفا :

يا بهلول يا مجنون... متى تعقل ؟ فركض بهلول و صعد إلى أعلى شجرة ثم نادى على هارون بأعلى صوته :

ياهارون يا مجنون.... متى تعقل ؟ فأتى هارون تحت الشجرة وهو على صهوة حصانه ... وقال له :

أنا المجنون أم أنت الذي يجلس على المقابر ؟

فقال له بهلول :

بل أنا عاقل !! قال هارون : وكيف ذلك ؟

قال بهلول : "لأني عرفت أن هذا زائل ،، (وأشار إلى قصر هارون)

وأن هذا باقٍ ،، (وأشار إلى القبر)

فعمرت هذا قبل هذا ،، وأما أنت فإنك قد عمرت هذا (يقصد قصره)

وخربت هذا (يعنى القبر) .. فتكره أن تنتقل من العمران إلى الخراب مع أنك تعلم أنه مصيرك لامحال " .... وأردف قائلا : فقلّ لي / / أيّنا المجنون ؟؟

فرجف قلب هارون الرشيد

وبكى حتى بلل لحيته ... وقال : "واللّه إنك لصادق .." ثم قال هارون :

زدني يا بهلول... فقال بهلول : "يكفيك كتاب اللّه فألزمه" قال هارون : " ألك حاجة فأقضيها " قال بهلول :

نعم ثلاث حاجات ،، إن قضيتها شكرتك .. قال : فاطلب ،، قال :

أن تزيد في عمري !! قال : "لا أقدر " قال :

أن تحميني من ملك الموت!!

قال : لا أقدر ..

قال :أن تدخلني الجنةوتبعدني عن النار !! قال : لا أقدر .. قال :

فاعلم انك مملوك ولست ملك ،، " ولاحاجة لي عندك"

فرسان المصرف لهذا الشهر

السيد : نبيل تمقنونين

بسم اللّه والصلاة والسلام على رسول اللّه

كلمة شكر و عرفان جميلة لزملاء مصرف السلام، و بأي أبواب الثناء سندخل فلكل شكر قصيدة و لكل مقام مقال و لكل منصب أهمية كبيرة في مصرفنا، و سنكون بقدرة القادر كالنخلة الشامخة التي تعطي بلا حدود في اغتنام الفرص و بالنجاح القليل نجذب النجاح الكثير و العمل بإخلاص، فإن أصبنا فهو خير و إن لم يكن ذلك فإن اللّه يرى.

و ان في منصبنا كمستشار الزبائن يجب تلقي العملاء بأحسن الصفات "لا تحقرن من المعروف شيئا و لو أن تلقى أخاك بوجه طليق، و اعلم أن النصر مع الصبر و أن الفرج مع الكرب و أن مع العسر يسرا"

السلام عليكم وبعد

ما أثقل أن يتحمل الانسان الأمانة وما أنبل و أشرف أن يقوم بها على أكمل وجه.

يقول عز وجل في محكم تنزيله في سورة الأحزاب الآية 72 "انا عرضنا الأمانة على السماوات والأرض والجبال فأبين أن يحملنها و أشفقن منها وحملها الأنسان انه كان ظلوما جهولا". وعليه فإننا ندرك أهمية المسؤولية الملقاة على عاتقنا و قيمة الانسان المعنوية والمادية لذا فأحمد اللّه الدي وجهني الى هذه المؤسسة؛ وكذا الشكر موصول لمسؤولي البنك الذين لم يدخروا جهدا في سبيل التوافق والتطابق مع تعاليم ديننا الحنيف وشريعته السمحاء؛ فمنحوني ثقتهم وسمحوا لي بأن أعيش هذه التجربة الفذة التي افادتني كثيرا على المستويين المهني والروحي؛ علاوة على منحي فرصة التعبير هذه والحق يقال؛ أنا متأكدة طبقا لتجربتي المتواضعة خلال الجو العام للعمل و الاندماج مع الفريق و التفاعل مع مختلف المديريات شيء يطورو ينمي يوميا شعورنا بالانتماء و المسؤولية , اذ التكفل بالزبون وودائعه يبدأ في مؤسستنا أولا بالاهتمام به كإنسان وردا لجميله لحسن اختياره، لأنه بانتقائه مؤسستنا فلمصداقيتها وما تقدمه له من امتيازات و حرصها الشديد على مصالح زبائنها الفضلاء لأن رضا نا في ارضائهم فهم نعم السفراء لمؤسستنا كما يقال لا تسأل عن المرء فسأل عن قرينه ...فاندماجنا الكامل مع الفريق يسهل علينا السير قدما لتحقيق أهداف وغايات المؤسسة آخذينا بالحسبان الزبون في قمة الأولويات أيا كان الشخص و ثقله المادي فهو انسان قبل كل شيء يمكنه أن يثور و أن ينفعل لكن علينا ان نبقى دائما في الاستماع محافظين على المهنية الكاملة في التعامل يحضرني في هذا قوله تعالى " لو كنت فضا غليظ القلب لانفضوا من حولك" ان مصرفنا يتوفر على عديد من الخدمات تضمن الأمن السربة التامة و الأمان على ودائع زبائننا فضلا عن حسن الاستقبال و التكفل الأمثل بانشغالاتهم . التزامنا بخدمتكم وعد, نستودعكم اللّه الذي لا تضيع ودائعه.

السيدة : منى مقراني

السيد : اسماعيل زغدود

بسم اللّه الرحمان الرحيم والصلاة والسلام على أشرف خلق اللّه سيدنا محمد صلى اللّه عليه وسلم وعلى اله وصحبه ومن والاه وبعد , أحمد اللّه عز وجل على هذا الجو المتميز , و المشجع على روح المبادرة وما مشاركتي في استقطاب الودائع الا ثمرة المرافقة و التشجيع المستمر من زملائي بالفرع و على راسهم السيد مدير الفرع الذي يحفزنا دائما على تقديم الاحسن لتشريف المصرف بالمنطقة وهو ما يعمل عليه كل زملائي بالفرع

السيد : بلقاسم جغال

السلام عليكم رحمة اللّه وبركاته, تعد الودائع من أهم أدوات الاستثمار والتداول الرئيسية في البنوك الإسلامية كما تشكل العمود الفقري لها , وعليه يعد أمر استقطابها مسؤولية بالغة الأهمية يتقاسمها جميع عمال وموظفي المصرف بغية التموقع في الساحة المصرفية الجزائرية ,وفي هذا الصدد أهيب بكل زميلاتي وزملائي الأفاضل إلى المزيد من الجهود في استقطاب الودائع والإرتقاء بأداء المصرف , كما أشكر الإدارة العامة للمصرف على الدعم والمساندة في رفع هذا التحدي , مع خالص التحية .

البخلاء

من طرائف الجاحظ في كتاب البخلاء

بخيل الشتاء والصيف

قال الجاحظ : استلف زبيدة بن حميد من بقال كان على باب داره درهمين وأربع حبات شعير ، فلما قضاه بعد ستة أشهر قضاه درهمين وثلاث حبات شعير ، فأغتاظ وقال البقال : سبحان اللّه أنت رب مائة ألف دينار وأنا بقال لا أملك مائة فلس وإنما أعيش بكدى ، واستفضال الحبة والحبتين سلفتك درهمين وأربع حبات شعير فقضيتني بعد ستة أشهر درهمين وثلاث حبات شعير ؟ فقال زبيدة : يا مجنون أسلفتني بالصيف فقضيتك في الشتاء ، وثلاث شعيرات شتوية ندية تزن أربع شعيرات يابسة صيفية ، ولا أشك أن معك فضلا !! .

تفنن في البخل

حكى عن بعض البخلاء أنه حلف يوماً على صديقه وأحضر له خبزاً وجبناً وقال : لا تستقل الجبن فإن الرطل منه بثلاثة دراهم ؟ فقال له ضيفه : أنا أجعله بردهم ونصف الدرهم ؟ قال : وكيف ذلك ؟ قال : آكل لقمة بجبن ولقمة بلا جبن !! .

نقطع الضوء عن عينيك إذا لم تنفق !

يروي الجاحظ أن جماعة من أهل خراسان اجتمعوا في منزل ليلا ، فأحجموا عن إنارة المصباح وصبروا على الظلمة ما أمكنهم الصبر ، ولما اضطروا إلى الإنارة جمعوا النفقة اللازمة لذلك وأبى واحد منهم أن يشاركهم في النفقة ، فكانوا إذا جاء المصباح شدّوا عينيه بمنديل إلى أن يناموا ويطفئوا المصباح فيفرجون عن عينيه وذلك حتى لا يستفيد من نوره .

أكلي مع غيري زيادة في الأصل

وقال أبو نواس : كان معنا في السفينة ، ونحن نريد بغداد ، رجل من أهل خراسان ، وكان من عقلائهم وفقهائهم ، فكان يأكل وحده . فقلت له : لم تأكل وحدك ؟ قال : ليس عليّ في هذا الموضع مسألة إنما المسألة على من أكل مع الجماعة ، لأن ذلك هو التكلّف . و أكلي وحدي هو الأصل وأكلي مع غيري زيادة في الأصل

ومن طرائف الجاحظ كذلك ما حكي عنه أنه كان في أحد الأيام متوجها" إلى اليمن، و دخل أسواقها و تجول في الكثير من أحيائها، و لكنه وجد الناس ينفرون منه لبشاعة شكله، و لم يستضيفه أحد،

فقرر العودة إلى البصرة، و في الطريق قابل أحد رفاقه، فسأله: كيف حال اليمن و أهلها؟

فأجاب الجاحظ ببيتين من الشعر عبرا عن شعوره أصدق تعبير:

منذ أن أتيت اليمنا لم أر وجها "حسنا ".....قبـــــح اللّه بـــــلـــدة أجمل من فيها أنا .

بخيل

قال رجل لبعض البخلاء : لم لا تدعوني إلى طعامك ؟! قال البخيـل : لأنك جيد المضغ سريع البلع ،إذا أكلت لقمه هيأت لأخرى ، قال الرجل : يا أخي أتريد إذا كنت عندك أن أصلى ركعتين بعد كل لقمتين ؟!

فقيه قدم الى قرية في أحد الأرياف ووقف واعظا في مسجد القرية، وذكر حديث: (حتى لو دخلوا جحر ضب لتبعتموهم)، ثم قال: (أخرجه الطبراني).

قال واحد من الحاضرين: الطبراني أخرج الضب؟

قال الفقيه: لا أخرج الحديث. قال الرجل: من جحر الضب؟! قال له: لا يا ابن الحلال أخرجه يعني رواه .

قال رجل ثان: والضب ما الذي وقع له

قال الفقيه: الضب استعارة فقط. فقال رجل آخر: يعني الضب ليس للطبراني؟ استعاره من من؟

قال الفقيه: أنا هو الضب الى زدت معاكم ليلة و حدة في هذا الجامع ... 😂😂😂😂

الأبرص والأقرع والأعمى

اقتضت حكمة اللَّه جل وعلا أن تكون حياة الإنسان في هذه الدار مزيجاً من السعادة والشقاء ، والفرح والترح ، والغنى والفقر والصحة والسقم ، وهذه هي طبيعة الحياة الدنيا سريعة التقلب ، كثيرة التحول كما قال الأول :

طبعت على كدر وأنت تريدها ..... صفواً من الأقذاء والأكدار

ومكلف الأيام ضد طباعها ..... متطلب في الماء جذوة نار

وهو جزء من الابتلاء والامتحان الذي من أجله خلق الإنسان : {إنا خلقنا الإنسان من نطفة أمشاج نبتليه فجعلناه سميعاً بصيراً } (الانسان 2) .

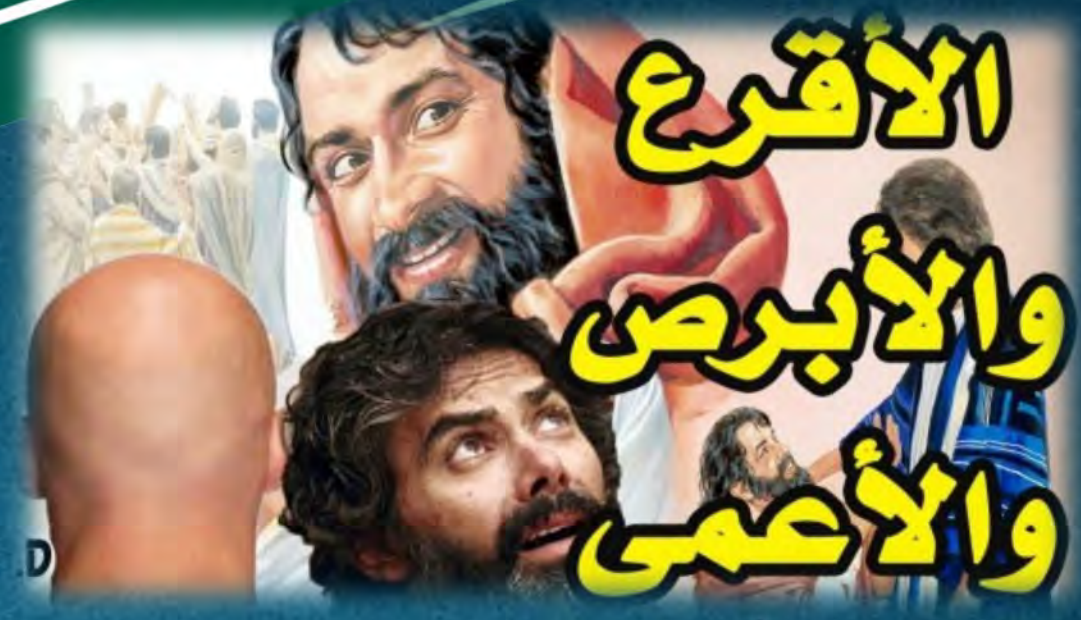
وربنا جل وعلا سبحانه يبتلي عباده بالضراء كما يبتليهم بالسراء ، وله على العباد عبودية في الحالتين ، فيما يحبون وفيما يكرهون .

فأما المؤمن فلا يجزع عند المصيبة ، ولا ييأس عند الضائقة ، ولا يبطر عند النعمة بل يعترف للَّه بالفضل والإنعام ، ويعمل جاهدا على شكرها وأداء حقها .

وأما الفاجر والكافر فيَفْرَق عند البلاء ، ويضيق من الضراء ، فإذا أعطاه اللَّه ما تمناه ، وأسبغ عليه نعمه كفرها وجحدها ، ولم يعترف للَّه بها ، فضلا عن أن يعرف حقها ، ويؤدي شكرها .

وقد حدثنا الرسول – صلى اللَّه عليه وسلم– عن هذين الصنفين من الناس ، الكافرين بالنعمة ، والشاكرين لها ، في القصة التي أخرجها البخاري و مسلم في صحيحيهما عن أبي هريرة رضي اللَّه عنه أنه سمع رسول اللَّه صلى اللَّه عليه وسلم يقول : (إن ثلاثة في بني إسرائيل أبرص وأقرع وأعمى ، فأراد اللَّه أن يبتليهم ، فبعث إليهم ملكا ، فأتى الأبرص ، فقال : أي شيء أحب إليك ؟ قال : لون حسن ، وجلد حسن ، ويذهب عني الذي قد قَذِرَني الناس ، قال : فمسحه فذهب عنه قَذَرُه ، وأعطي لونا حسنا وجلدا حسنا ، قال : فأي المال أحب إليك ؟ قال : الإبل ، قال : فأعطي ناقة عُشَراء ، فقال : بارك اللَّه لك فيها ، قال : فأتى الأقرع فقال : أي شيء أحب إليك ؟ قال شعر حسن ، ويذهب عني هذا الذي قد قَذِرَني الناس ، قال : فمسحه فذهب عنه ، وأعطي شعرا حسنا ، قال : فأي المال أحب إليك ؟ قال : البقر ، فأعطي بقرة حاملا ، فقال : بارك اللَّه لك فيها ،قال : فأتى الأعمى ، فقال : أي شيء أحب إليك ، قال : أن يرد اللَّه إلي بصري فأبصر به الناس ، قال : فمسحه فرد اللَّه إليه بصره ، قال : فأي المال أحب إليك ، قال : الغنم ، فأعطي شاة والدا ، فأنتج هذان وولد هذا ، قال : فكان لهذا واد من الإبل ، ولهذا واد من البقر ، ولهذا واد من الغنم ، قال : ثم إنه أتى الأبرص في صورته وهيئته ، فقال : رجل مسكين قد انقطعت بي الحبال في سفري ، فلا بلاغ لي اليوم إلا باللَّه ثم بك ، أسألك بالذي أعطاك اللون الحسن والجلد الحسن والمال ، بعيرا أتبَلَّغُ عليه في سفري ، فقال : الحقوق كثيرة : فقال له : كأني أعرفك ، ألم تكن أبرص يَقْذَرُك الناس ؟! فقيرا فأعطاك اللَّه ؟! فقال : إنما ورثت هذا المال كابرا عن كابر ، فقال : إن كنت كاذبا فصيرك اللَّه إلى ما كنت ، قال : وأتى الأقرع في صورته ، فقال له مثل ما قال لهذا ، ورد عليه مثل ما رد على هذا ، فقال : إن كنت كاذبا فصيرك اللَّه إلى ما كنت ، قال : وأتى الأعمى في صورته وهيئته ، فقال : رجل مسكين وابن سبيل انقطعت بي الحبال في سفري ، فلا بلاغ لي اليوم إلا باللَّه ثم بك ، أسألك بالذي رد عليك بصرك ، شاة أتبلغ بها في سفري ، فقال : قد كنت أعمى فرد اللَّه إلي بصري ، فخذ ما شئت ودع ما شئت ، فواللَّه لا أجْهَدُكَ اليوم شيئا أخذته للَّه ، فقال : أمسك مالك ، فإنما ابتليتم ، فقد رُضِيَ عنك ، وسُخِطَ على صاحبيك).

إنها قصة ثلاثة نفر من بني إسرائيل ، أصيب كل واحد منهم ببلاء في جسده ،فأراد اللَّه عز وجل أن يختبرهم ، ليظهر الشاكر من الكافر ، فأرسل لهم مَلَكًا ، فجاء إلى الأبرص فسأله عن ما يتمناه ، فتمنى أن يزول عنه برصه ، وأن يُعطى لونا حسنا وجلدا حسنا ، فمسحه فزال عنه البرص ، وسأله عن أحب المال إليه ، فاختار الإبل ، فأعطي ناقة حاملاً ، ودعا له الملك بالبركة ، ثم جاء إلى الأقرع ، فتمنى أن يزول عنه قرعه ، فمسحه فزال عنه، وأعطي شعرا حسنا ، وسأله عن أحب المال إليه فاختار البقر ، فأعطي بقرة حاملاً ، ودعا الملك له بالبركة ، ثم جاء الأعمى ، فسأله كما سأل



ثم مضت الأعوام ، وبارك اللَّه لكل واحد منهم في ماله ، فإذا به يملك واديًا من الصنف الذي أخذه ، فالأول يملك واديًا من الإبل ، والثاني يملك واديًا من البقر ، والثالث يملك واديًا من الغنم ، وهنا جاء موعد الامتحان الذي يفشل فيه الكثير وهو امتحان السراء والنعمة ، فعاد إليهم الملك ، وجاء كلٌ واحد منهم في صورته التي كان عليها ليذكر نعمة اللَّه عليه ، فجاء الأول على هيئة مسافر فقير أبرص ، انقطعت به السبل وأسباب الرزق ، وسأله بالذي أعطاه الجلد الحسن واللون الحسن ، والمال الوفير ، أن يعطيه بعيرًا يواصل به سيره في سفره ، فأنكر الرجل النعمة ، وبخل بالمال ، واعتذر بأن الحقوق كثيرة ، فذكّره الملك بما كان عليه قبل أن يصير إلى هذه الحال ، فجحد وأنكر ، وادعى أنه من بيت ثراء وغنى ، وأنه ورث هذا المال كابرا عن كابر ، فدعا عليه المَلَك إن كان كاذبًا أن يصير إلى الحال التي كان عليها ، ثم جاء الأقرع في صورته ، وقال له مثل ما قال للأول ، وكانت حاله كصاحبه في الجحود والإنكار ، أما الأعمى فقد كان من أهل الإيمان والتقوى ، ونجح في الامتحان ، وأقر بنعمة اللَّه عليه ، من الإبصار بعد العمى ، و الغنى بعد الفقر ، ولم يعط السائل ما سأله فقط ، بل ترك له الخيار أن يأخذ ما يشاء ، ويترك ما يشاء ، وأخبره بأنه لن يشق عليه برد شيء يأخذه أو يطلبه من المال ، وهنا أخبره الملك بحقيقة الأمر وتحقق المقصود وهو ابتلاء للثلاثة ، وأن اللَّه رضي عنه وسخط على صاحبيه .

إن هذه القصة تبين بجلاء أن الابتلاء سنة جارية وقدر نافذ ، يبتلي اللَّه عباده بالسراء والضراء والخير والشر ، فتنة واختباراً كما قال سبحانه : { ونبلوكم بالشر والخير فتنة } (الأنبياء 35) ، ليتميز المؤمن من غيره ، والصادق من الكاذب :{ألم * أحسب الناس أن يتركوا أن يقولوا آمنا وهم لا يفتنون } (العنكبوت 1– 2) فبالفتنة تتميَّز معادن الناس ، فينقسمون إلى مؤمنين صابرين ، وإلى مدَّعين أو منافقين ، وعلى قدر دين العبد وإيمانه يكون البلاء ، وفي المسند عن سعد بن أبي وقاص رضي اللَّه عنه قال : قلت : يا رسول اللَّه ، أي الناس أشد بلاء ؟ قال : (الأنبياء ، ثم الصالحون ، ثم الأمثل فالأمثل من الناس ، يبتلى الرجل على حسب دينه ، فإن كان في دينه صلابة زيد في بلائه ، وإن كان في دينه رقة خفف عنه ، وما يزال البلاء بالعبد حتى يمشي على ظهر الأرض ليس عليه خطيئة) .

كما تشير القصة إلى معنىً عظيم ، وهو أن الابتلاء بالسراء والرخاء قد يكون أصعب من الابتلاء بالشدة والضراء ، وأن اليقظة للنفس في الابتلاء بالخير ، أولى من اليقظة لها في الابتلاء بالشر .

وذلك لأن الكثيرين قد يستطيعون تحمُّل الشدَّة والصبر عليها، ولكنهم لا يستطيعون الصبر أمام هواتف المادَّة ومغرياتها .

كثير هم أولئك الذين يصبرون على الابتلاء بالمرض والضعف ، ولكن قليل هم الذين يصبرون على الابتلاء بالصحة والقدرة ،كثيرون يصبرون على الفقر والحرمان فلا تتهاوى نفوسهم ولا تذل ، ولكن قليل هم الذين يصبرون على الغنى والثراء ، وما يغريان به من متاع ، وما يثيرانه من شهوات وأطماع ، كثيرون يصبرون على التعذيب والإيذاء ، ولكن قليلين هم الذين يصبرون على الرغائب والمناصب .

وهذا عبد الرحمن بن عوف رضي اللَّه عنه يقول : "ابتلينا مع رسول اللَّه –صلى اللَّه عليه وسلم– بالضراء فصبرنا ، ثم ابتلينا بالسرَّاء بعده فلم نصبر " .

ولعل السر في ذلك أن الشدَّة تستنفر قوى الإنسان وطاقاته ، وتثير فيه الشعور بالتحدّي والمواجهة ، وتشعره بالفقر إلى اللَّه تعالى ، وضرورة التضرُّع واللجوء إليه فيهبه اللَّه الصبر ، أما السراء ، فإن الأعصاب تسترخي معها ، وتفقد القدرة على اليقظة والمقاومة ، فهي توافق هوى النفس ، وتخاطب الغرائز الفطريَّة فيها ، من حب الشهوات والإخلاد إلى الأرض ، فيسترسل الإنسان معها شيئًا فشيئًا ، دون أن يشعر أو يدرك أنه واقع في فتنة ، ومن أجل ذلك يجتاز الكثيرون مرحلة الشدة بنجاح ، حتى إذا جاءهم الرخاء سقطوا في الابتلاء – كما فعل الأبرص والأقرع– ، وذلك شأن البشر ، إلا من عصم اللَّه ، فكانوا ممن قال فيهم رسول اللَّه – صلى اللَّه عليه وسلم – : (عجبا لأمر المؤمن إن أمره كله خير ، وليس ذاك لأحد إلا للمؤمن ، إن أصابته سراء شكر فكان خيرا له ، وإن أصابته ضراء صبر فكان خيرا له) رواه مسلم ، فاليقظة للنفس في حال السراء أولى من اليقظة لها في حال الضراء ، والصلة باللَّه في الحالين هي وحدها الضمان .

كما تؤكد القصة على أن خير ما تحفظ به النعم شكر اللَّه جل وعلا الذي وهبها وتفضل بها ، وشكره مبنيٌ على ثلاثة أركان لا يتحقق بدونها : أولها الاعتراف بها باطناً ، وثانيها التحدث بها ظاهراً ، وثالثها تصريفها في مراضيه ومحابه ، فبهذه الأمور الثلاثة تحفظ النعم من الزوال ، وتصان من الضياع .

المصدر :

https://www.islamweb.net/ar/article/13673/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%A8%D8%B1%D8%B5-%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%82%D8%B1%D8%B9-%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B9%D9%85%D9%89

الوكالات المعتمدة التي تم التوقيع معها في شهر سبتمبر في إطار تمويل العمرة بالتقسيط لدفتر الإستثمار عمرتي

يوم 7 سبتمبر

وكالة أولاد دراج للسياحة و الأسفار ضمن قائمة الوكالات المعتمدة من قبل مصرف السلام الجزائر في إطار تمويل العمرة بالتقسيط الخاصة بدفتر الإستثمار "عمرتي" لمصرف السلام الجزائر.

0560.096.268 / 0560.096.267

يوم 12 سبتمبر

وكالة الزعاطشة للسياحة و الأسفار ضمن قائمة الوكالات المعتمدة من قبل مصرف السلام الجزائر في إطار تمويل العمرة بالتقسيط الخاصة بدفتر الاستثمار "عمرتي" لمصرف السلام الجزائر.

0770.350.045

يوم 27 سبتمبر

وكالة أمانة للحج و العمرة ضمن قائمة الوكالات المعتمدة من قبل مصرف السلام الجزائر في إطار تمويل العمرة بالتقسيط الخاصة بدفتر الاستثمار "عمرتي" لمصرف السلام الجزائر.

0541.935.735 / 0550.211.482

يوم 29 سبتمبر

وكالة نوميديا ترافل سرفيس للسياحة و الأسفار ضمن قائمة الوكالات المعتمدة من قبل مصرف السلام الجزائر في إطار تمويل العمرة بالتقسيط الخاصة بدفتر الإستثمار "عمرتي" لمصرف السلام الجزائر.

0555.942.091

مصرف السلام الجزائر
أقرب إليكم

AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

فروع الجزائر العاصمة

فرع دالي ابراهيم
233 شارع أحمد واكد، دالي ابراهيم

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

فرع القبة
24 جنان بن عمر، القبة – الجزائر

فرع حسيبة
مجموعة السكنات أش أل 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

فروع الغرب

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

فرع وهران
تعاونية عدنان مصطفى رقم 05 زون ايسطو بير الجير

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

فروع الشرق

فرع سطيف
حي المناورات لعرارسة تجزئة 143 قطعة رقم 11

فرع عين وسارة
حي المقراني رقم 01، قطعة رقم 1309 عين وسارة – الجلفة

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

فرع قسنطينة
نهج زويش عمار رقم 08، سيدي مبروك الأعلى

فرع باتنة
حي المطار رقم 240، طريق بسكرة

فرع المسيلة
حي 361 قطعة، تجزئة رقم 01

فروع الجنوب

فرع ورقلة
حي شرفة، الطريق الوطني رقم 49

فرع أدرار
شارع بوزيدي عبد القادر رقم 145 قطعة رقم 30

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

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

مصرف السلام الجزائر

Download on the App Store
GET IT ON Google Play