مجلة الإسلام

مجلة شهرية
تصدر عن خلية التسويق و الاتصال

- عدد ماي 2020 -

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

صفحة مصرف السلام - الجزائر على موقع التواصل الإجتماعي

facebook تحقق

100 000 متابع

الكلمة الإفتتاحية

«ماي ذاك الشهر الذي تغير فيه مجرى التاريخ مرارا »

بقلم السيد المدير العام : « حيدر ناصر »

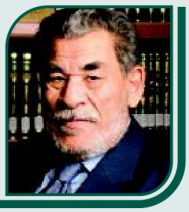
ص 04

منبر هيئة الفتوى

« أفكار في النهوض بالصناعة المالية الإسلامية في الجزائر »

بقلم الدكتور : عزالدين بن زغيبة

ص 06



فتاوى الهيئة

لكل سؤال جواب

ص 08

أقلام الموظفين

«كل ميسر لما خلق له»

ص 07

أقلام الموظفين

«الطريق الى الابتكار»

بقلم : السيدة بن يحي فايزة

مستشارة الزبائن / أفراد

ص 09

أقلام الموظفين

«عشرون فكرة لتقوية علاقتك بطفلك ؟ »

بقلم السيدة : خيرة شيشة

مندوبة قانونية

ص 10

مجلة الإسلام

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

الفهـرس

الكلمـة الافتتاحيـة

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

مـاي ذاك الشـهر الذي تغير فيـه مجـرى التاريخ مرارا

ص 04

منبـر هيئـة الفتـوى

بقلم الدكتور : عزالدين بن زغيبة

أفكار في النهوض بالصناعة المـالية الإسلامية في الجـــزائر

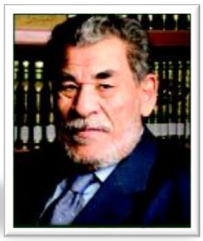
ص 06

أقلام الموظفين:

كل ميسر لما خلق لـه

بقلم السيد : سفيان جبايلي مدير القطاع التجاري

ص 07



فتاوي هيئة الرقابة الشرعية

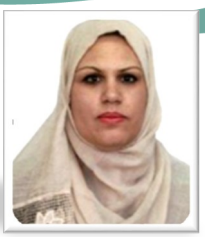
ص 08

أقلام الموظفين

الطـريق الى الابتكار

بقلم: السيدة بن يحي فايزة
مستشارة الزبائن / أفراد

ص 09

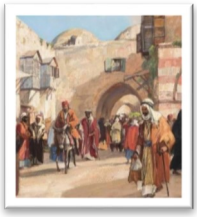


أقلام الموظفين:

عشرون فكرة لتقوية علاقتك بطفلك ؟

بقلم السيدة : خيرة شيشة مندوبة قانونية

ص 10



أعلام الأمة

سعد ابن معـاذ

الصحابي الجليل الذي أهتـز عـرش الرحمـــان لموتـــه

ص 11

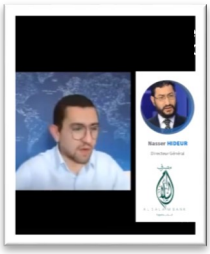
مقتطفـات من كتـاب

محاضرات في مبادئ وأسس التمويل الإسلامي

ص 13

بـاب الطرائف و النوادر

ص 17



المشاركة في التظاهرات و الملتقيات لشهر ماي 2020

من مصرف السلام الجزائر

ص 18

الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام المهيد :
حيدر ناصر

ماي ذاك الشهر الذي تغير فيه مجرى التاريخ مرارا

لعلي لا اغالي إذا قلت أن من بين شهور السنة يعد ماي من أكثرها زخما من حيث الأحداث التي غيرت مجرى تاريخ الشعوب و شعبنا على الخصوص ففي أول هذا الشهر من سنة 1896 انتفض عمال بمدينة شيكاغو للمطالبة بتحديد ساعات العمل وما تلى ذلك من تطورات أدت في نهاية المطاف إلى الحد من غلواء النظام الرأسمالي ليراعي حقوق العمال و يأخذ شيئا فشيئا ذاك البعد الإنساني و الاجتماعي الذي سمح له بالصمود أمام المد الشيوعي و يثبت في الأخير أن خير الأمور أوسطها ولو لم تكن هي المثلى وأن معادلة رابح رابح ولو بنسب متفاوتة هي مفتاح النجاح في أي علاقة اقتصادية سواء بين العمال و أرباب العمل أو بين المؤسسة الاقتصادية و مورديها وزبائنها أو بين البنوك و المتعاملين معها أو بين الدولة و مواطنيها أو بين الدول فيما بينها ويتوقف استقرار المعاملات و المجتمعات عامة في اقتناع الأطراف ذات الصلة بالمحافظة على شعرة معاوية بينها مهما اشتد تجاذبها وصيانة المصلحة المشتركة مهما تنافرت فردياتها وقديما أرسى فقهاؤنا هذه القاعدة الفقهية الحكيمة التي نصها "درء المفاسد أولى من جلب المصالح " و نظيرتها "يتحمل الضرر الخاص لدفع الضرر العام" وثالثتها " إذا تعارضت مصلحتان ولم يمكن الجمع بينهما قدمت أرجحهما و إذا تعارضت مفسدتان وكان لا مناص من إحداهما ارتكبت أخفهما" و لو التزمنا في تعاملاتنا بهذا المنطق الشرعي و العقلي السليم لتفادينا الكثير من المشاكل و لما فوتنا العديد من المصالح ولتوقينا ما لا يحصى من المفاسد.

ومن أحداث هذا الشهر في التاريخ أيضا حوادث الثامن ماي 1945 التي كانت إرهاصا داميا مؤلما لانتفاضة شعبنا في ثورته المباركة ضد المستعمر الغاشم في الفاتح نوفمبر 1954 والتي أثمرت بعد تضحيات جسام استعادة سيادتنا المغتصبة و حريتنا المفتقدة و كرامتنا المنتهكة وشخصيتنا الوطنية المسلوبة ولا يزال المخلصون من هذه الأمة يعملون على ترسيخ مقوماتها من دين ولغة ووطنية جزائرية أصيلة لا تنفصم من انتمائها الإسلامي و لا من محيطها الإنساني و لا من مكتسبات التطور الحداثي وعملنا في هذه المؤسسة الرائدة مصرف السلام الجزائر يندرج ضمن هذه الأبعاد الحضارية و الوجودية الثلاث: الأصالة و العالمية و الحداثة.

وفي التاسع عشر من شهر ماي 1956 أعلن اتحاد الطلبة المسلمين الجزائريين إضرابا عاما عن الدراسة أعقبه ترك العديد منهم مقاعد الدراسة ليلتحقوا بالكفاح المسلح من أجل الاستقلال و استشهد كثير منهم و منهن في عمر الزهور كذبيح الثورة طالب عبد الرحمان و عذرائها حسيبة بن بوعلي وفارسها عمارة رشيد و طبيبها علي بوسحابة (ابن عم زميلكم سليم) وغيرهم ممن آثر ساحات الوغى على مدرجات الجامعة و قعقعة السلاح على صرير القلم إلا ما كان منه في خدمة الجهاد و المجاهدين

مصداقا لقول أبي تمام في تقريضه فتح الخليفة المعتصم بالله عمورية:

السيف أصدق إنباء من الكتب

في حده الحد بين الجد و اللعب

بيض الصفائح لا سود الصحائف

في متونهن جلاء الشك و الريب

وبمثل هؤلاء الشباب يقتدى في حب الوطن و روح التضحية و عشق الشهادة و علو الهمة و التعالي عن صغائر الأمور و التطلع لمكارم الغايات رحمهم الله و أنزلهم منازل الشهداء في مقعد صدق عند مليك مقتدر.

ولا يفوتنا أيها الزملاء و نحن نستذكر أحداث شهر ماي عبر التاريخ أن نعرج على ذكرى حزينة تدمي القلب و تحز في أنفس الأحرار ألا وهي نكبة فلسطين عندما أعلن شذاذ الآفاق من الصهاينة دولتهم على أرض الأنبياء في الخامس عشر من هذا الشهر من سنة 1948 و قتلوا و شردوا و استباحوا حرمات و أحرقوا قرى السكان الأصليين ولم تتمكن جيوش ستة دول عربية بقضها و قضيضها من صد العدوان وكيف لهم أن يفعلوا وهم أشتات ولو صدقوا في عزمهم و انقادوا لإرادة شعوبهم لما قامت لهذه العصابة العنصرية العدوانية قائمة وهم الذين لا يقاتلون إلا في قرى محصنة أو من وراء جدر لولا أن بأس العرب كان بينهم و بأس اليهود كان على عدوهم فتكررت المأساة التي وصفها أبو البقاء الرندي عندما تساقطت بلاد الأندلس بين يدي النصارى:

لمثل هذا يبكي القلب من كمد إن كان في القلب إسلام و إيمان

غير أننا في مثل هذه المناسبات الأليمة لا ينبغي أن نكتفي بالبكاء على الأطلال وشكوى الزمان و الحال بل لابد أن نسائل أنفسنا عن سبب خذلاننا و انهزامنا و تسلط عدونا علينا لنتلمس مواطن الضعف و الهوان عندنا و مواضع القوة و العنفوان عندهم. إن التمعن في مجرى الأحداث و سياقاتها يدل بما لا يدع مجالا للشك أن أول عناصر القوة في أي مشروع هو مدى ايمان المعنين به واستعدادهم للعمل الجاد و المنهجي و الدؤوب لإنجاحه والتخطيط المحكم لتجاوز كل العقبات و المخاطر التي قد تحول دون تحققه و هو ما ينبغي أن نعتمده نحن أيضا في إدارة مشاريعنا لتطوير الصيرفة الإسلامية و توسيع مجالها و إشعاع قيمها و مفاهيمها ومقاصدها " **ألم تر كيف ضرب الله مثلا كلمة طيبة كشجرة طيبة أصلها ثابت و فرعها في السماء تؤتي أكلها كل حين بإذن ربها و مثل كلمة خبيثة كشجرة خبيثة اجتثت من فوق الأرض ما لها من قرار" (سورة لإبراهيم الآيات 25-26)**

إنها ذكريات جالت بخاطري وأنا في أيام الإجازة التي حظيت بها في شهر ماي هذا فأحببت أن أشارككم إياها للأعتبار و الاستبصار و الاستذكار "و تلك الأيام نداولها بين الناس"

بقلم الدكتور :
عز الدين بن زغيبة
نائب رئيس هيئة الفتوى

أفكار في النهوض بالصناعة المالية الإسلامية في الجزائر

إن تطوير أي عمل أو خدمة يحتاج إلى مناهج وأساليب وآليات يعتمد عليها في تحديثه وجعله مواكبا لعصره بما يقتضيه من تحكم في التكنولوجيا وطرق الإدارة الحديثة وأساليبها.

ومن الأعمال والخدمات التي تحتاج إلى إيجاد محركات إضافية تمكنها من المنافسة وإثبات الذات في سوق سريع التحديث وفائق التطور هي الصيرفة الإسلامية وبالذات في بلادنا الجزائر التي يعتبر فيها هذا القطاع من الأعمال والخدمات الحديثة نوعا ما ، وحتى يلحق بالركب وما بلغه هذا القطاع من تطور في دول شقيقة وصديقة في أسرع وقت ممكن ، لا بد أن يقوم بمجموعة من الخطوات تسهل عمله وتسرع تطوره وازدهاره ونجملها في العناصر الآتية:

1 – أن تقوم المصارف الإسلامية والبنوك التي لذيها نوافذ إسلامية بالتعاقد مع كبريات الجامعات في الجزائر على فتح تخصص الصيرفة الإسلامية في كليات الاقتصاد والتسيير يقوم بتخريج الكفاءات العلمية والعملية في الرقابة الشرعية والصيرفة الإسلامية حيث يكون التكوين الأكاديمي العالي والدقيق, وتقوم المصارف الإسلامية بتمويل هذا التخصص على أن تستفيد من الخريجين منه.

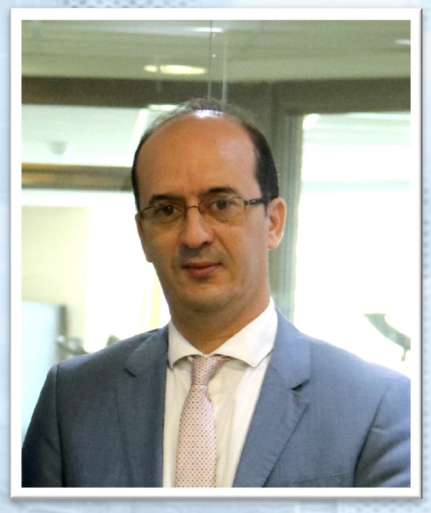
2 – استحداث مراكز بحث في الصيرفة الإسلامية في كل بنك كبير تكون بمثابة الساعد الأيمن له في المجالات الشرعية والمصرفية والقانونية, حيث تمكنه من معطيات سليمة ودقيقة للواقع, وتساعده على صناعة البدائل الإسلامية, وتتيح له استشراف المستقبل, كما تساعده على الخروج من دائرة السؤال والجواب إلى ساحة التفكير الشامل الواعي بالمعطيات والآفاق.

3 – على المؤسسات المالية الإسلامية إو النوافذ المنبثقة عن البنوك التقليدية وبخاصة الكبرى منها أن تتفق فيما بينها على تأسيس مجالس التفكير وإن لم يتحقق لها ذلك مجتمعة في عموم الوطن فليكن في شكل مجموعات تتعاون فيما بينها, وتتكون هذه المجالس من خبراء الشريعة والاقتصاد والاجتماع والقانون مهمتها وضع السياسات المالية والنظريات الاقتصادية والحلول العملية للمشكلات الواقعة والمتوقعة ثم اقتراحها على إدارة تلك المصارف لدراسة تنفيذها كل حسب إمكانياته, ولا سلطة لهذه المجالس على الهيئات الشرعية وإنما هي مساعدة لها, من حيث توفير المشروعات ورسم السياسات الملائمة لعملها, بدل من أن تقوم باستجلاب قوالب تقليدية وسياسات أجنبية - تكون بعض عناصرها غير مألوفة لدى المجتمع ولا ملائمة له - ، ثم تقوم بمحاولات جعلها موافقة للشريعة, وهذا النظام هو المعمول به في جميع الدول الغربية بشكل خفي فما الرؤساء والحكومات التي تتداول على إدارة تلك البلدان إلا منفذة لتلك النظريات والطروحات, ومطبقة للسياسة المقترحة عليها من قبل تلك المجالس وبخاصة في المجال الاقتصادي والاجتماعي والعسكري والسياسة الخارجية,

4 - العمل على إعداد أدلة عملية إرشادية جامعة يبين فيها بالتفصيل للموظفين بالمصارف الإسلامية العمليات التي يجوز لهم القيام بها والخطوات التي ينبغي عليهم اتباعها لتحقيق ذلك, كما يفصل لهم أحكامها, ويحدد لهم نماذج العقود التي يستعملونها , وتوضع هذه الأدلة على جهاز الكمبيوتر لكل موظف حتى يسهل عليهم الرجوع إليها

5 - العمل على نشر الفتاوى الشرعية لجميع الهيئاتحتى تعم الفائدة مع بناء قاعدة معلومات على الشبكة العنكبوتية تضم جميع المعلومات والفتاوى الصادرة عن الهيئات حتى تساهم بفعالية في تسهيل وتسريع تطوير هذا القطاع الحيوي.

والله الموفق لما فيه الخير والصواب



بقلم السيد : سفيان جبايلي مدير القطاع التجاري

كل ميسر لما خلق له

لا أخفيكم انني ابقى متعجب من تجارب بعض المتعاملين الذين اطلب منهم حين القاهم و اتبادل معهم اطراف الحديث بمناسبة توطينهم لحساب او ايداع ملف تمويل كيف كانت بدايتهم في مجال التجارة و ما سر نجاحهم ؟ و هذا ما أوصي به جميع التجاريين فتجربة احدهم قد تغنيك عن العديد من دراسات الجدوى المليئة بالارقام و البيانات المضللة ، و كثير ما انبهر بحكايات بعضهم و تجاربهم في الحياة و لا اخص هنا أولئك الذين ورثوا عن ابائهم او اجدادهم تجارة و شركات تسلموها قائمة فحافظوا عليها او طوروها ، لكني انبهر باولائك الذين انطلقوا من الصفر و اغلبهم اميين لم تساعدهم ظروف الحياة على الدراسة و التعلم و لا على التمكن من قواليب الاقتصاد العالمي و التكنولوجيا بل كان السوق هو مدرستهم و جامعتهم .

يظن الكثير منا (نحن المصرفيون) و هو جالس وراء مكتبه ، مغرور بمستواه الدراسي و شهاداته انه بإمكانه ان يحقق نفس النجاح لو توفر له قليل من المال و يقول في اعماق نفسه " نجح فلان و هو لا يقرا و لا يكتب فلماذا لا انجح و انا خريج المدرسة العليا للتجارة و صاحب تجربة في البنوك" و في الحقيقة شهدت على العديد من الزملاء الذين خاضوا هذه التجربة و للاسف كثير منهم خسر وظيفته و تجارته الجديدة ، فما هو السبب يا ترى ؟ لماذا ينجح هؤلاء و نخفق نحن ؟ هل النجاح في تجارة ما هو مسالة حظ ؟ او تمكن ؟ او مثابرة ؟ او هو بعض منها كلها ؟

شخصيا اظن ان الانسان يتعرف على مؤهلاته منذ الصغر فتتحدد له تعاليم مستقبله في هذا المجال او ذاك و انا متاكد ان كل واحد منا قد عاشر في صغره اولائك الزملاء الذين كانوا يتفننون في بيعنا بعض اللوازم المدرسية و الكتب النادرة و الملابس المستوردة ..... لنقل انهم كانوا بارعين في بيع اي شيئ يقع بين ايديهم حتى الكريات الزجاجية الصغيرة !!!!! و تحاول انت فعل نفس الشيئ لكن لا تستطيع و ان فعلت فبخسارة و سرعان ما تفضل ان تشتري بدلا من ان تبيع !!! و تقابل نفس الصنف في حياتك ، في الحي، الجامعة و حتى في تجربتك المهنية ، فقد عرفت زملاء يقدمون عليك بمختلف السلع و يقنعونك بشرائها و اذا سئلت عن مصدرها تجد ان لهذا قريب يعمل في الخارج ارسلها هدية له لكنه يهوى تحقيق الربح و يفضل بيعها على ان يكسبها .

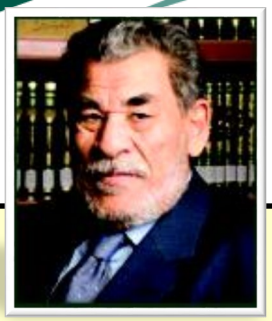
حذار ، انا لا اشجع زملائي بالمصرف على فعل هذا !!!!!!

تعرفت على تاجر كبير عندما كنت مستشار زبائن في احد البنوك و استغربت رده في ذلك الوقت حين استقبلته في احد ايام الصيف الحار و قد جاء لتسوية بعض ملفات مورديه قبل ان يسافر الى اسبانيا في عطلة فقلت له هذا ممتاز ، قليل من الراحة و الاستجمام ضروري خاصة بالنسبة للاولاد (كان له ولدان في 16 و 18 من العمر) ، رد علي و قال " الاولاد لا ، اشتريت لهم الة صغيرة لصنع المثلجات وضعتها في محل صغير لا استغله في شارع طرابلس بحسين داي و ساحاسبهم بعد شهر فان استردت نصف قيمتها سارسلهم في رحلة منظمة الى تركيا " قابلته بعد هذا اللقاء بحوالي شهرين و سالته عن حاله و كيف قضى عطلته و هل اجتاز الولدان الامتحان و سافرا الى تركيا ؟

اترككم تفكرون في اجابته و البقية في العدد القادم بحول اللّه

لكل سؤال..جواب

فتاوى الهيئة



السؤال:

استفاد أحد المتعاملين من تمويل بالمرابحة من أجل إستيراد قطع غيار، و شمل التمويل تسديد المصاريف الجمركية، و قد وصلت السلعة الميناء، لكن لا يمكن معرفة قيمة المصاريف الجمركية بصفة دقيقة إلا بعد جمركة السلعة، و عليه لن نتمكن من تحديد ثمن المرابحة إلا بعد ذلك، فهل يكون لنا أن نوكل المتعامل من أجل التخليص الجمركي للسلعة على أن نوقع عقد المرابحة مباشرة إثر ذلك حيث تتوفر لدينا قيمة المصاريف الجمركية و يمكن لنا إضافتها إلى الثمن، و من ثم يكون تظهير سند الشحن في إطار الوكالة لا البيع بالمرابحة.

جواب الهيئة:

"لا مانع شرعا من توكيل المتعامل في التخليص على البضاعة نيابة عن المصرف و تكون البضاعة لديه أمانة حتى يتم التوقيع على عقد بيع المرابحة بشرط عدم التصرف فيها قبل ذلك"

في المواعيد التي يخطر العميل بها المصرف و في هذه الحالة و عقب تفريغ الوقود أمام مندوب المصرف فإنه يقدم للعميل أو من يوجد في الموقع مفوضاً من قبل العميل في أن يوقع عقد المرابحة.

يتم التدقيق على هذه المعاملات بنسبة 100٪."

السؤال:

هل يجوز إحتساب عمولة على إصدار البطاقة المصرفية.

جواب الهيئة:

"رأت الهيئة أنه لا مانع من أخذ رسوم على إصدار البطاقات المصرفية، على أن يُراعى فيها أجر المثل.

السؤال:

تعثر أحد المتعاملين في سداد ديونه لفائدة المصرف، و إقترح مقابل هذا الدين أن يبيع المصرف "فيلا" سكنية يملكها على أن يؤجرها المصرف إليه إجارة منتهية بالتمليك، و عليه فإننا نرجو منكم إفادتنا برأي الهيئة بشأن هذه المسألة، كما نستوضح من حضرتكم عملا بتوصيات الهيئة السابقة الموجهة إلى المراقب الشرعي، هل يكون للمراقب الشرعي عند عرض الإستفسارات الشرعية عليه و توافره على فتاوى سابقة للهيئة في المسألة المعروضة عليه، الإستناد إليها في الرد على هذه الإستفسارات و منها مثل هذه المسألة المعروضة اليوم على الهيئة و التي تلقى بشأنها المراقب الشرعي فتاوى سابقة و منها التي أقرتها الهيئة من جديد في إجتماعها الأخير و جاء فيها:

"1. الأصل أن الإدارة المختصة في المصرف مطالبة عند تلقي طلبات التمويل بإعداد دراسة إئتمانية للتأكد من قدرة طالب التمويل على الوفاء بإلتزاماته قبل المصرف و أخذ الضمانات الكافية لحصول المصرف على حقوقه في مواعيد إستحقاقها و يترتب على ذلك أن المتعامل إذا أخل بإلتزاماته أن يقوم المصرف بالتنفيذ على الضمانات العينية و الشخصية.

2. قد يحدث ظروف لا يد للمتعامل فيها و لا قدرة له على دفعها أو تلافي آثارها أثرت في قدرته على الإلتزام بالوفاء بما عليه من ديون في مواعيد إستحقاقها و هنا يمكن للمصرف التنفيذ على الضمانات العينية و الشخصية.

3. قد تتطلب مصلحة المصرف والعميل مساعدة العميل في الخروج من ضائقته و ذلك بإعادة جدولة هذه الديون بصيغ شرعية مما يتأجل معه مدة سداد الدين و يقل القسط، و من هذه الطرق ما يلي:

1) إذا كان لدى المتعامل أصل يمكن شراؤه منه مع خصم ما عليه من دين من ثمن الشراء ثم إعادة تأجيره له إجارة منتهية بالتمليك و ذلك لمدة يستطيع المتعامل الوفاء بالأجرة الثابتة و المتغيرة بسهولة و يسر.

أ – أن يدخل المصرف مع المتعامل المدين في عقد سلم يتعهد المدين فيه بتسليم بضاعة موصوفة وصفاً دقيقاً في مواعيد محددة مقابل مقاصة بين دينه و بين رأس مال السلم، و على المصرف أن يتأكد أن السلعة التي يبيعها المدين سلماً قابلة للبيع في السوق عند قبضها بسهولة، و يمكن توكيله في بيعها، و هذه الصيغة تعد إستثناءاً تستخدم في الحالات التي لا تكون الطريقة الأولى (شراء و تأجير) متاحة أو ميسرة.

ب – و تؤكد الهيئة على أن تأجيل الدين أو إعادة هيكلته مع زيادته محرم شرعاً.

ج – إذا كان المدين لديه أصل عقار أو غيره يمكن تأجيره للمصرف لمدة معينة فإنه يجوز دخول المصرف معه في عقد إجارة بحيث يستأجر منه هذا الأصل مقابل دينه ثم يقوم المصرف بإعادة تأجيره لغيره أو له بمثل أجرته و قد أجاز أشهب من المالكية هذه الصيغة من البيع (بيع دين بمنفعة)."

أضف إلى أن من ضمن الحلول التي قررت الهيئة تزويد المصرف بها بشأن الديون المتعثرة، الحل المشار إليه في الفتوى حسبما تم مناقشته في الإجتماع الأخير للهيئة.

جواب الهيئة:

" لا مانع شرعا من شراء "الفيلا" من المتعامل و خصم ما عليه من دين ثم تأجيرها له إجارة منتهية بالتمليك حسب الفتاوى و العقود السابقة ".

الطـــريق الى الابتكار
الجزء الثاني

بقلم: السيدة بن يحي فايزة مستشارة الزبائن / أفراد

بسم اللَّه الرحمان الرحيم والصلاة والسلام على اشرف المرسلين اولا وقبل كل شيء اشكر كل موظفي واوفياء مجلة السلام والذين منحوني مكانا في المجلة لأستفيد وافيد فيها وهذا ما أمرنا به اللَّه عز وجل أن نتحدث بنعمه علينا في قوله تعالى "وأما بنعمة ربك فحدث" (صدق اللَّه العظيم).

ففي حديث السابق حول تغيير نظرتنا للمستقبل وتجديد انفسنا؛ كانت جل افكاري وابحاثي حول أكبر مشكلة لدى الموظف او اي عامل بصفة عامة فتوصلت الى أنها الهموم وكثرتها وتراكمها لماذا؟ انت تخلق لنفسك هذه المشكلة التي لا أساس لها؛ ألا تعلم أن كل ما يصيبنا في حياتنا اليومية مكتوب عند اللَّه تعالى؛ فلنتركها على اللَّه ونترك همنا عند مدخل عملنا ونباشر يومنا الجديد وهذه ستكون

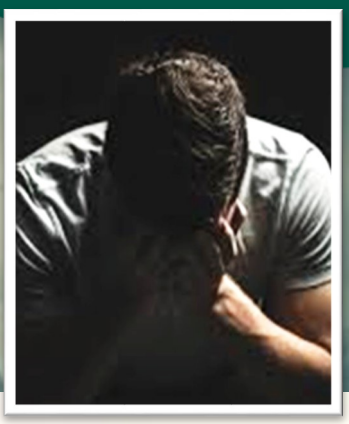
بداية ابتكار وميزة اخرى سننسى بعض الشيء ذلك الهم ونرتاح منه قليلا ونبدأ بالتفكير. اتعلم أن مجرد نيتك في التفكير من أجل ابداع أو ابتكار في مكان عملك حسنة عند اللَّه ويقابلها تيسير منه جل جلاله لإيجاد حل المشكلتك أو بالأحرى لهمك "فتفاءلوا خيرا تجدوه"؛ ومن جهة أخرى قد ساهمت بفكرة في مجال عملك وان كانت بسيطة فلا تستصغرها فالشجرة كانت بذرة بالأول؛ وهذا كلة بتوفيق من اللَّه العلي العظيم؛ اذن اترك الأشياء كما هي واخطوا خطوة نحو الأمام

ستجد اللَّه معينك في كل شيء. اذن الهدف من كل هذا هو الوصول الى مجموعة من القوانين والمبادئ الى تحقيق الابداع والأداء المتميز؛ وأن الشركات التي تتبنى فلسفة الابتكار والتجديد من اجل المساهمة في تغيير الحياة البشرية جذريا هي شركات مبدعة؛ مبتكرة؛ ومتميزة في اغلب الاحيان. وأول ميزة لدى الشركات الناجحة هي السرعة؟ السرعة في تقديم الخدمات, والسرعة في الأداء, السرعة في تقديم منتجات جديدة للسوق. فمن المعروف كثيرا أن العملاء يحبون ويميلون كثيرا الى التنويع والتجديد دائما وقبل كل شيء علينا نحن العملاء لكي نستطيع قراءة افكارهم ومعرفة احتياجات الشركات الناجحة؛ والذي جعلها تتصف بهذه السرعة هو قدرها على التوقع والتنبؤ واستطلاع واكتشاف اتجاهات السوق من كل زواياه وهذا كله بفضل فريق عمل متكاثف ومتعاون هذا لا يجعلنا بالدرجة الأولى أن نغفل على خطورة السرعة بمعنى آخر هل السريع في تقديم منتجات جديدة للسوق يدعم موقع الشركة أم يوقع بها في فخ التعجيل؟ لهذا عليه أن تكون لنا نظرة الى المنافسة الشديدة وكذلك دراسة جوانبها وأول خطورة في هذا الموضوع هو العميل اذا لم يتم استقباله بشكل متميز واغراءه بالمنتج لا يمكن له أن يتمتع بأداء المصرف وبهذا نخسر العميل وسمعة المنتج؛ اذن المحافظة على العملاء هو أساس نجاح كل المؤسسات ومعرفة التعامل معه هو فن لا يتقنه الأغلبية فشراء راحة العميل قبل التفكير في الأرباح الناتجة منه وبهذا أتوصل الى خلاصة صغيرة في هذا المقال وهي اتقان فن التعامل مع مختلف طبقات العملاء واخيرا أقدم لكم باقة صغيرة من النصائح ممكن انها تساعدكم في حياتكم فتجربتها تطمئن القلوب وتأخذ بك الى بئر الأمان. "الايمان والعمل الصالح هما سر حياتك الطيبة؛ فاحرص عليهما." "اطلب العلم والمعرفة, وعليك بالقراءة؛ فإنها تذهب الهم" "عليك بقراءة القرآن متدبرا بعض الأحيان لا تهجر لكي لا يهجرك ربك." "أكثروا من الاستغفار وذكر اللَّه دائما من أعماق قلبكم." الى مقال آخر بإذن اللَّه؛ دمت في رعايته وحفظه

لا تحزن لعله خير

بقلم السيد: عمار سعودي

رئيس مهمة في إدارة التدقيق



جاءت امرأة إلى النبي داوود عليه السلام فقالت: يا نبي الله .... أربك ظالم أم عادل ؟ فقال النبي داوود عليه السلام: ويحك يا امرأة هو العدل الذي لا يجوز ثم قال لها: ما قصتك ؟ ؟

قالت: أنا أرملة عندي ثلاث بنات أقوم عليهن من غزل يدي فلما كان أمس شددت غزلي في خرقة حمراء وأردت أن أذهب إلى السوق لأبيعه وأبلغ به أطفالي فإذا بطائر قد أنقض علي وأخذ الخرقة والغزل وذهب, وبقيت حزينة لا أملك شيئا أبلغ به أطفالي.....فبينما المرأة مع النبي داود عليه السلام في الكلام إذا بالباب يطرق على داود فأذن له بالدخول وإذا بعشرة من التجار كل واحد بيده : مائة دينار فقالو: يا نبي الله أعطاها لمستحقها.....فقال لهم داود عليه السلام: ما كان سبب حملكم هذا المال قالوا يا نبي الله كنا في مركب فهاجت علينا الريح, وأشرفنا على الغرق فإذا بطائر قد ألقى علينا خرقة حمراء وفيها غزل فسددنا به عيب المركب فهانت علينا الريح وأنسد العيب وندرنا لله أن يتصدق كل واحد منا بمائة دينار, وهذا المال بين يديك فتصدق به على من أردت, فالتفت داود عليه السلام – إلى المرأة وقال لها: رب يتاجر لك في

البر والبحر وتجعلينه ظالما, وأعطاها الألف دينار وقال: أنفقيها على أطفالك ....-إن الله لا يبتليك بشيء إلا وبه خير لك....حتى وإن ظننت العكس .....فأرح قلبك-لولا البلاء لكان يوسف مدللا في حضن أبيه ولكنه مع البلاء صار ..عزيز مصر- فأي ضيق بعد هذا ...؟ كونوا على يقين أن هناك شيئا ينتظركم بعد الصبر ...ليبهركم فينسيكم مرارة الألم.

عشرون فكرة لتقوية علاقتك بطفلك ؟

بقلم السيدة : خيرة شيشة مندوبة قانونية

01 – امدح طفلك أمام الغير .

02 – لا تجعله ينتقد نفسه .

03 – قل له " لو سمحت " و " شكرا " .

04 – عامله كطفل و اجعله يعيش طفولته .

04 – ساعده في اتخاذ القرار بنفسه .

06 – اسأله عن رأيه , و خذ رأيه في امر من الأمور .

07 – اجعل له ركنا في المنزل لأعماله و اكتب اسمه على إنجازاته .

08 – علمه أن يصلي معك و اغرس فيه مبادئ الايمان بالله .

09 – علمه مهارات ابداء الرأي و التقديم و كيف يتكلم و يعرض أفكاره .

10 – شجعه على توجيه الأسئلة واحرص على الإجابة عليها كلها .

11 – أوف بوعدك له .

12علمه كيف يعمل ضمن فريقه .

13 – أفصح عن أسباب أي قرار تتخذه .

14- أرو له قصصا من أيام طفولتك .

15 – علمه كيف يرفض و يقول " لا " عند رؤيته لتصرف خاطئ .

16 – علمه كيف يواجه الفشل .

17 – اعتذر له عن أي خطأ واضح يصدر منك .

18 – اجعل له يوما فيه مفاجآت .

19 – عوّده على قراءة القرآن الكريم كل يوم .

20- أخبره انك تحبه و ضمه الى صدرك , فهذا يزرع فيه الثقة بنفسه .

سعد ابن معاذ الصحابي الجليل الذي أهتز عرش الرحمان لموته

نبذة عن سعد بن معاذ رضي الله عنه

هو الصحابي الجليل سعد بن معاذ الأنصاري سيد الأوس ، وكنيته أبو عمرو ، وقد أسلم سعد رضي الله عنه على يد مصعب بن عمير حينما قدم إلى المدينة للدعوة إلى الإسلام ، وقد آخى النبي بينه وبين أبو عبيدة عامر بن الجراح يوم الهجرة ، وقد شهد سعد مع النبي عليه الصلاة والسلام بدر وأحد والخندق ، وقد شهد النبي له بالمنزلة الرفيعة في الجنة ،[١] ففي الحديث: (أُهْدِيَ للنبيِّ صلَّى اللهُ عليهِ وسلَّمَ جُبَّةُ سندسٍ ، وكان يَنهى عن الحريرِ ، فعجبَ الناسُ منها ، فقال: والذي نفسُ محمدٍ بيدِهِ ، لمناديلُ سعدِ بنِ معاذٍ في الجنةِ أحسنُ من هذا)،

صفات سعد بن معاذ كان سعد بن معاذ -رضي الله عنه-

يتصّف بعدّة صفات جليلة وعظيمة ظهرت من مواقفه البطوليّة مع الرّسول صلّى الله عليه وسلّم ، وفيما يأتي بعض صفات سعد بن معاذ:

تقديم محبّة الله -تعالى- ومحبّة الرّسول -صلّى الله عليه وسلّم- على محبّة سواهما .الهمّة العالية في نشر الدّعوة والدّين الإسلاميّ .

التبرّؤ من أعداء الله تعالى .السعّي والجهاد لخدمة الدّين .

الاعتزاز في الحقّ وإظهار القوّة في ذلك.

استشهاد سعد بن معاذ رضي الله عنه أصيب سعد بن معاذ رضي الله عنه يوم الخندق حينما رماه أحد رجالاتها فأصابه في الأكحل ، والأكحل عرق في وسط الذراع إذا انقطع لم يرقأ الدم ، فجعل النبي الكريم له خيمة ليعوده من قريب ، وحينما انتهت غزوة الخندق بفرار معسكر المشركين وضع النبي سلاحه ، فجاءه جبريل يبلغه أمر الله بالخروج إلى بني قريظة لمقاتلتهم ، فحاصرهم النبي الكريم حتّى نزلوا على حكمه ، ثمّ جعل الحكم فيهم لسعد بن معاذ الذي أمر بأن يقتل رجالهم ، وتسبى ذريتهم ونساءهم ، وتقسم أموالهم ، فقال له النبي لقد حكمت بحكم الله من فوق سبع سموات ، ثمّ دعا سعد بن معاذ ربه دعاء جاء فيه اللهم إن كنت أبقيت من حرب قريش شيء فأبقني له ، وإن كنت وضعت الحرب بيننا وبينهم فأفجر هذا الجرح واجعل موتي فيه ، فتفجر جرح سعد فمات منه رضي الله عنه وأرضاه.

اهتزاز عرش الرحمن لموت معاذ :

ثبت في الحديث الصحيح المتواتر عن النبي عليه الصلاة والسلام اهتزاز عرش الرحمن لموت سعد بن معاذ رضي الله عنه ، وقد جاء في بعض الأثر أنّ سبب اهتزاز عرش الرحمن إنّما كان فرحاً من رب العزة بلقاء سعد ، وأما الكيفية فلا يسأل عنها ، وقال شيخ الإسلام ابن تيمية في مجموع الفتاوي أنّ اهتزاز عرش الرحمن ليس فيه نقيصة في حق الله تعالى ، سواء كان سبب اهتزازه فرح العرش بمقدم روح سعد ، أو كان بسبب فرح الرحمن للقاء سعد ، وإن اهتزاز العرش ليس من صفات الله تعالى وإنّما من صفات العرش المخلوق ، وقال البغوي الأولى إجراء هذا الحديث على ظاهره ، ولا ينكر اهتزاز الأشياء والجمادات كما اهتز أحد حينما وقف عليه النبي عليه الصلاة والسلام وابو بكر وعمر وعثمان.

دفن سعد بن معاذ

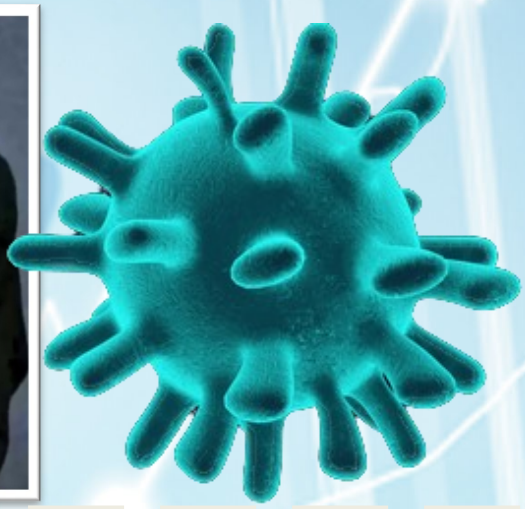
لما مات سعد بن معاذ رضي الله تعالى عنه حزن النبي صلى الله عليه وسلم لذلك حزناً شديداً ،وبكى أبو بكر وعمر بن الخطاب رضي الله عنهما ، و أجهشا في البكاء ، حتى كانت عائشة رضي الله تعالى عنها تسمع بكاءهما وتميزه وهي في حجرتها وهما في المسجد و قد غسل الحارث بن أوس بن معاذ وأسيد بن حضير ةسلمة بن سلامة بن وقش سعداً ، وكان ذلك بحضرة الرسول صلى الله عليه وسلم و ام سعد تبكي وتقول

ويل أم سعد سعداً صرامــة و حدا
وسؤدداً ومجـداً وفارساً معــداً
سـد به مسـداً يقدها مـا قــدا

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : كل البواكي يكذبن إلا أم سعد بن معاذ ثم كفن سعد في ثلاثة أثواب وحمل في سرير ، فحمل رسول الله صلى الله عليه وسلم جنازته ،وهو بين عمودي سريره حتى رفع من داره إلى أن خرج ، ومشى أمام جنازته ،ثم نزل في قبره أربعة نفر : الحارث بن أوس بن معاذ ،وأسيد بن حضير ، وأبو نائلة ، وسلمة بن سلامة بن وقش ، ورسول الله صلى الله عليه وسلم واقف على قدميه على قبره ، ولما وضع في لحده تغير وجهه وسبح ثلاثاً فسبح المسلمون ثلاثاً حتى ارتج بقيع الغرقد وهو مدافن اهل المدينة ، ثم كبر ثلاثاً وكبر أصحابه ثلاثاً حتى ارتج البقيع ، فسئل عن ذلك فقال:تضايق على صاحبكم قبره ،وضم ضمة لو نجا منها أحد لنجا منها سعد ، ثم فرج الله تعالى عنه وجاءت أم سعد تنظراليه في اللحد وقالت : أحتسبك عند الله تعالى ، وعزاها رسول الله صلى الله عليه وسلم على قبره ولقد شارك في جنازة سعد بن معاذ رضي الله تعالى عنه سبعون ألف ملك من الملائكة ، روى الحافظ البزار قال :حدثنا عبدالأعلى بن حماد ، حدثنا داود عن عبدالرحمن ، حدثنا عبيدالله بن عمر عن نافع بن عمر قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : لقد هبط يوم مات سعد بن معاذ سبعون ألف ملك ، لم يهبطوا قبل ذلك ، ولقد ضمه القبر ضمة ، ثم بكى نافع

بمشاركة السيد : حسان نوفل
مسؤول خلية الاتصال و التسويق

كوفيد 19 يقضي على الشاعر السوري خالد جميل الصدقة، صاحب (المعلقة الكورونية)



كوفيد -19 يقضي على الشاعر السوري خالد جميل الصدقة ، صاحب (المعلقة الكورونية) توفي في الكويت ، في مستشفى مبارك الكبير ، الشاعر السوري خالد جميل الصدقة (1956 . 2020) بعد إصابته بفيروس الكورونا ، ومن المفارقة أن أشهر قصائده (المعلقة الكورونية) وكتبها في شهر أفريل الماضي ، محاكاة لمعلقة عمرو بن كلثوم (ألا هبّي بصحنك فاصبحينا) يصف فيها المرض بأنه انذار رباني نتيجة إنتشار الموبقات.

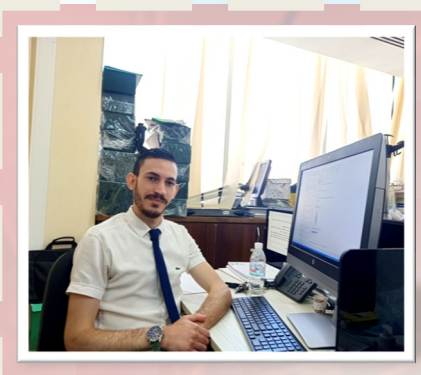
وهذه قصيدة (المعلقة الكورونية) :

ألا هُبّي بكمّامٍ يقينا ... رذاذَ العاطسينَ وعَقِّمينا
فنحن اليومَ في قفصٍ كبيرٍ ... وكورونا يبثُّ الرعبَ فينا
إذا ما قد عطسنا دون قصدٍ ... تلاحقُنا العيونُ وتزدرينا
وإنْ سعلَ الزميلُ ولو مُزاحاً ... تفرَّقنا شمالاً أو يمينا
وباءٌ حاصرَ الدنيا جميعاً ... وفيروسٌ أذلَّ العالمينا
تغلغلَ في دماءِ الناسِ سراً ... فباتوا يائسينَ وعاجزينا
يقاتلُهمْ بلا سيفٍ ورمحٍ ... ويتركُهم ضحايا مَيّتينا
أيا كوفيدُ لا تعجلْ علينا ... وأمهلْنا نخبرْكَ اليقينا
بأنّا الخائفونَ إذا مرضْنا ... وأنا الجازعونَ إذا ابتُلينا
وأنا المبلسونَ إذا افتقرنا ... وأنا الجاحدونَ إذا غَنِينا
وأنا الباخلونَ إذا ملكْنا ... وأنا الغادرونَ بمنْ يلينا
وأنا قد ظلمْنا وافترينا ... وشوَّهنا وجوهَ الصالحينا
وأنا قد هجرْنا كلَّ حقٍّ ... وصافحْنا أكفَّ المجرمينا
وأنا ما شكرنا اللهَ حقاً ... على نعمٍ أتتنا مُصبحينا
وهذي صفعةٌ أولى لنصحو ... ونخرجَ من حياةِ الغافلينا
وإلا فالمصائبُ مطبقاتٌ ... ونرجو اللهَ دوماً أنْ يقينا

(رحم الله الشاعر خالد جميل الصدقة)

قصة وعبرة

بمشاركة السيد : محمد نزار
مكلف بالتظاهرات و الرعاية



روى أن امرأة مسلمة صومالية تدعى فاطمة، جد فقيرة تعيش بضواحي انجلترا، اتصلت بقناة راديو معتادة على تقديم حصة إنسانية ذات غاية نبيلة (حلول ومساعدات للفقراء والمحتاجين) أو تكون صلة وصل خير بينهم ... فروت لهم فاطمة قصتها وما تعيشه، وفي نفس تلك اللحظة كان شخص ملحد ذو نفوذ ومال يدعى تيموثي وينتر يستمع لنفس الحصة، وإذ به يطلب من سكرتيرته أن تشتري بعض المواد الغذائية والأجهزة الكهرومنزلية وتأخذها إلى عنوان المرأة الصومالية المسلمة، قائلا لها إن سألتها من أين هذا، تخبرها أن الشيطان أرسل الهدية ...

فلما أن جاءت السكرتيرة إلى بيت المرأة الصومالية وفاجأتها بما جلبت معها وأفرحتها ... وبعد إنقضاء مدة سألت السكرتيرة المرأة المسلمة ألا تريدين أن تعرفي من أرسل لك كل هذا ؟

فكانت إجابة فاطمة : لا، أنا لا أهتم بهذا، فإن قدر اللّه أمرا، حتى الشياطين تطيعه

كانت أقوال فاطمة الأمية الفقيرة سببا في إسلام المفكر البريطاني تيموثي وينتر، والذي غير اسمه إلى عبد الحكيم مراد.

سبحان اللّه

إنما أمره إذا أراد شيئا أن يقول له كن فيكون.

كما قال الشاعر عنترة بن شداد العبسي

إذا كان أمر اللّه أمرا يقدر .....فكيف يفر المرأ منه ويحذر

ومن ذا يرد الموت أو يدفع القضاء .... وضربته محتومة ليس تعثر

مقدمة :

الحمد للّه رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، وعلى آله وصحبه أجمعين.

لقد مررنا في العدد السابق من كتاب محاضرات في مبادئ و أسس التمويل الإسلامي و في بابه الأول و هو البيوع . على عقد البيع حيث عرف المؤلف البيع لغتا واصطلاحا ثم انتقل إلى الأدلة الواردة على مشروعيته من الكتاب و السنة و الإجماع ثم توقف المؤلف عند أكان البيع و هي :

الركن الأول : الصيغة

ويشترط للإيجاب والقبول شروط منها : أن يكون الإيجاب موافقاً للقبول في القدر والوصف والنقد والحلول والأجل ، فإذا قال البائع : بعت هذه الدار بألف فقال المشتري : قبلتها بخمسمائة لم ينعقد البيع ، وكذا إذا قال : بعتها بألف جنيه ذهباً ، فقال الآخر : قبلتها بألف جنيه ورقاً ، فإن البيع لا ينعقد إلاّ إذا كانت الألف الثانية مثل الأولى في المعنى من جميع الوجوه فإن البيع ينعقد في هذه الحالة ومنها : أن يكون الإيجاب والقبول في مجلس واحد ، فإذا قال أحدهما : بعتك هذا بألف ثم تفرقا قبل أن يقبل الآخر فإن البيع لا ينعقد ومنها : أن يفصل بين الإيجاب والقبول فاصل يدل على الإعراض ، أما الفاصل اليسير وهو الذي لا يدل على الإعراض بحسب العرف فإنه لا يضر .

ومنها : سماع المتعاقدين كلام بعضهما ، فإذا كان البيع بحضرة شهود فإنه يكفي سماع الشهود بحيث لو أنكر أحدهما السماع لم يصدق ، فإذا قال : بعت هذه السلعة بكذا ، وقال الآخر : قبلت ، ثم تفرقا فادعى البائع أنه لم يسمع القبول أو ادعى المشتري بأنه لم يسمع الثمن مثلاً فإن دعواهما لا تسمع إلاّ بالشهود .

فالشرط الأول لصحة البيع يعني التراضي بين العاقدين: بحيث يرضى كل واحد من العاقدين بهذا البيع، البائع يرضى بالثمن، والمشتري يرضى بالسلعة، ويدل على اشتراط هذا الشرط الآية التي سقناها قبل قليل: [يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ] التجارة هي البيع والشراء، ومفهوم الآية أنه إذا كانت التجارة عن غير تراض فإنها لا تصح.

أيضاً يدل على هذا حديث أبي سعيد الخدري –رضي اللّه تعالى عنه– أنه قال: (قال رسول اللّه –صلى اللّه عليه وسلم– : إنما البيع عن تراض) الحديث أخرجه ابن ماجه والبيهقي وصحح إسناده البوصيري في الزوائد، قال إسناده صحيح ورجاله موثقون. وله أيضاً شاهد من حديث أبي هريرة عند أحمد وأبي داود والترمذي بلفظ: (لا يفترق اثنان إلا عن تراض) يعني لا يفترق اثنان في البيع إلا عن تراض ، لا يفترق اثنان في البيع إلا عن تراض.

بيع المكرَه :

وبناءً على هذا الشرط، إذا كان البيع عن غير تراض فإنه غير صحيح، فإذا أكره شخص

على بيع سلعة من السلع –وإن تلفظ به– وإن قال: بعت ، ولكن عن إكراه، فإن البيع غير صحيح.

ولكن هناك حالات يمكن أن يصح البيع فيها مع الإكراه:

في حالة الإكراه بحق، مثل أن يكره الحاكم أو القاضي أو السلطان شخصاً على بيع ماله لسداد دينه.

بيع المضطر:

وهي بيع المضطر: أن يكره شخص على دفع مال معين تحت التهديد والوعيد، فيضطر أن يبيع عيناً من ما يملكه، لسداد ما أكره على دفعه.

بعض الفقهاء قال: يكره الشراء من مثل هذا الشخص، لأن المضطر سيبيع بسعر أقل من سعر المثل، ولهذا يكره الشراء منه. بعض الفقهاء الآخرون يرون أن الشراء منه فيه قدر من إعانته على اتقاء شر المكره، ولا ينبغي أن يبخسه أو أن ينقصه الثمن، يعني ينبغي أن يشتري منه بثمن المثل.

الشيخ ابن عثيمين يرى أنه »إذا رأى الشخص أن الامتناع عن الشراء من مثل هذا الشخص أنه سيردع المكره فلا يكره، وإن كان فيكره.

الركن الثاني : العاقدان

وأما العاقدان سواءً كان بائعاً أو مشترياً فإنه يشترط له شروط ، منها : أن يكون : مميزاً فلا ينعقد بيع الصبي الذي لا يميز ، وكذلك المجنون ، أما الصبي المميز والمعتوه اللذان يعرفان البيع وما يترتب عليه من الأثر ويدركان مقاصد العقلاء من الكلام ويحسنان الإجابة عنها ، فإن بيعهما وشراءهما ينعقد ولكنه لا ينفذ إلاّ إذا كان بإذن من الولي في هذا الشيء الذي باعه واشتراه بخصوصه ، ولا يكفي الإذن العام.

فإذا اشترى الصبي المميز السلعة التي أذن له وليه في شرائها انعقد البيع لازماً ، وليس للولي رده ، أما إذا لم يأذن وتصرف الصبي المميز من تلقاء نفسه فإن بيعه

ينعقد ، ولكن لا يلزم إلاّ إذا أجازه الولي ، أو أجازه الصبي بعد البلوغ ومنها : أن يكون : رشيداً ، وهذا شرط لنفاذ البيع فلا ينعقد بيع الصبي مميزاً كان أو غيره ، ولا بيع المجنون والمعتوه والسفيه إلاّ إذا أجاز الولي بيع المميز منهم ، أما بيع غير المميز فإنه يقع باطلاً ولا فرق في المميز بين أن يكون أعمى أو مبصراً .

ومنها : أن يكون : العاقد مختاراً فلا ينعقد بيع المكره ولا شراؤه لقوله تعالى : [إلاّ أن تكون تجارة عن تراض منكم] . سورة النساء ، الآية 29 .

وقوله عليه الصلاة والسلام : (إنما البيع عن تراض) رواه ابن حيان. أي أن الشرط الثاني يعني أن يكون كل من العاقدين جائز التصرف، بأن يكون حرًّا بالغاً عاقلاً رشيداً.

فإذا كان أحد العاقدين مملوكا فلا يصح بيعه إلا إذا أذن له سيدهاً.

وكذلك لا يصح بيع المجنون، والطفل الصغير غير المميز، والنائم، والسكران والسفيه إلا بإذن الولي، بدليل قول اللَّه –تبارك وتعالى–: [وَابْتَلُوا الْيَتَامَى حَتَّى إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُم مِّنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ] بمعنى: اختبروهم، اجعلوا لهم التصرف اجعلوا لهم البيع والشراء من أجل أن تعرفوا هل يتصرفون على وفق الرشد والصلاح في المال أو على غير ذلك.

فإذا كانت العين غير مملوكة للبائع، فإنه لا يصح البيع،

إلا إذا كان البائع مأذونًا له فيه ، والإذن قد يكون من الشارع

وقد يكون من المالك، إذا كان الإذن صادرًا من المالك فالنائب عنه يسمى الوكيل، وإذا كان الإذن صادرا من الشارع فالمأذون له يسمى الولي أو الوصي أو الناظر بالنسبة للوقف.

أ – بيع الفضولي :

الفضولي هو الذي يبيع ملك الغير بغير إذن.

الجمهور أو كثير من الفقهاء قالوا: لا يصح هذا البيع، لأنه بيع ما لا يملك، ولا إذن له فيه، البعض الآخر يوقفون هذا البيع على إجازة المالك، أي أن صحة العقد موقوفة، على إجازة المالك، إذا أجاز المالك هذا البيع يعني رضي به ورضي بإتمامه، فإنه يصح وإلا فلا.

يعني لو أني علمت أنك أنت تريد بيع سيارتك، علمت أنا أنك تريد أنك ستبيع سيارتك، ولكنك لم توكلني في البيع، وذهبت إلى مكان معين وسأل شخص قال: أريد أن أشتري سيارة وصفها كذا بكذا ووصفها كذا وكذا وكذا فعلى طول جاء في ذهني السيارة التي عرضتها أنت للبيع، فقلت: بعتك السيارة وصفها كذا وكذا وكذا وكذا، لم أستأذنك ولم أخبرك وبعت سيارتك على فلان، بمبلغ لأني أعلم أن سعر السيارة تكون مثلاً بخمسين ألف أو قريبًا من ذلك أو أنك تريد أقل من هذا السعر والشخص هذا عرفت وعلمت من خلال المسامرة، ومن خلال الحديث معه أنه يريد أن يبذل فيها كذ، مبلغا أكثر فبعته، فهل بيعي هذا صحيح ولا ؟.

على القول الأول لا يصح، باطل، بيع باطل، على القول الثاني نقول ننظر نتوقف نقول هذا العقد الآن في مرحلة موقوفة في وضع موقوف حتى نسأل الأخ، سألناك

وقلت بكم بعت السيارة؟ قلت: بعت السيارة قلت بعتها بخمسين ألف، قلت أنا أدور عن هذا من زمان، أجزت هذا البيع في هذه الحالة إيش ؟ يصح.

رجح كثير من الفقهاء وكثير من المحققين هذا القول، قالوا: لأنه لا يضيع فيه شيء على المالك، يعني لا يترتب عليه ضرر على المالك، ولهذا قالوا الصحيح أو الراجح أن تصرف الشخص في ملك غيره موقوف على إجازة المالك.

بالنسبة لي أنا الذي بعت ملك غيري بدون إذنه، ماذا أسمى عند الفقهاء ؟ الفضولي، يسمى إيش؟ الفضولي، يعني تطفل وباع ملك غيره بدون أن يأمره بذلك، بدون أن يأذن له أو أن يطلب منه ذلك، ولهذا يسمى الفضولي، يسمى بيع الفضول، بيع الفضولي مسألة كبيرة في الفقه والخلاف فيها كبير، والخلاف فيها كما ذكرت على قولين: القول الأول: أنه لا يصح بيع الفضولي مطلق، والقول الثاني: أنه يصح وأنه يكون موقوفًا على إجازة المالك فإن أجاز تصرف الفضولي نفذ وصح وإلا فلا. وهذا هو الذي رجحه كثير من المحققين.

عندنا مسألة أخرى مهمة جدًّا تتعلق بهذه المسألة، مسألة أن يكون المبيع مملوكًا للبائع أو مأذونًا له فيه، هذه المسألة أن أبيع شيئًا، وليس في ملكي، ثم بعد أن أنهي هذا البيع أنهي العقد، أذهب وأشتريه ثم أسلمه للمشتري، وهذه هي القصة أو هي سبب حديث حكيم بن حزام حينما قال له الرسول –صلى اللَّه عليه وسلم–: (لا تبع ما ليس عندك) لأنه سأل الرسول قال:(يأتيني الرجل يريد السلعة فأبيعها له ثم أذهب فأشتريها من السوق، قال: لا تبع ما ليس عندك).

هذه الصورة أو هذه المسألة تقع كثيرًا في هذا الزمان، ولها صور متعددة سواءً مع الأفراد أو مع المؤسسات المالية سواءً كانت شركات أو بنوك أو غير ذلك، يأتي شخص يطلب سلعة معينة فيبيعونها له، وينهون العقد، ثم بعد ذلك يشترونها له، هذا لا يجوز، وهذا لا خلاف فيه، كما قال ابن قدامة –رحمه اللَّه.

ولهذا فينبغي أن نتنبه لهذه القضية من أصحاب الشركات التي تبيع السيارات أو أصحاب المعارض أو المؤسسات المالية المختلفة سواءً كانت بنوك أو غير ذلك أنه لا يجوز أن يبيع الشخص أو المؤسسة العين قبل أن يتملكها، يتملكها أولاً ثم يبيعها.

لا مانع من ما يعرف الآن في العرف المعاصر بالمواعدة، يعني يقول: يأتي شخص ويقول: أنا أريد سلعة كذا وكذ، إذا اشتريتموها وملكتموها سأشتريها منكم، ويعد البنك أو تعد المؤسسة هذا الشخص على أنها ستبيعها له بعد أن تتملكها، هذه المرحلة تسمى مرحلة إيش؟ مواعدة، هذه لا مانع منها؛ لأنه ليس فيها عقد، العقد لم يتم إلا بعد التملك، فإذا كان العقد لم يتم إلا بعد التملك فتعتبر هذه المعاملة صحيحة، ويعتبر البيع صحيح يعني هذه تقع كما قلت قبل قليل في صور متعددة ووجوه مختلفة، ولهذا يتأكد على من يبيع ويشتري في مثل هذه الصور أن يتنبه أنه لا يجوز البيع إلا بعد التملك.

يتبع في العدد القادم إن شاء اللَّه

من إعداد : عبد الغني تلمساني مكلف بالعلاقات العامة خلية التسويق

تحول البنك التقليدي إلى مصرف إسلامي

نص المعيار

نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار مقومات تحول المبنك التقليدي إلى مصرف بموجب قرار بالتحول الكلي الفوري في تاريخ محدد يتم إعلانه ، سواء كان القرار من داخل المبنك ، أم من خارجه بتملكه من قبل المراغبين في تحوله ، والمدد المزمني للتحول ، وأثر التحول على طرق تلقي الأموال وكيفية توظيفها ، والمعالجة لكل من التزامات المبنك وحقوقه قبل التحول ما قبض أو دفع منها وما لم يقبض أو لم يدفع ، وكذلك الموجودات غير المشروعة لديه قبل التحول ، ووجوه التصرف فيها.

ولا يتناول هذا المعيار ما كان مباحا من أعمال المبنوك ومكاسبها ، إذ ليس محلا للتحول ؛ لأنه لا محظور شرعا في الاستمرار عليه والانتفاع به. كما لا يتناول ما يتعلق بإنشاء المبنوك التقليدية نوافذ أو إدارات أو وحدات إسلامية.

2. المدى المزمني للتحول:

1/2 يجب تنفيذ ما تتطلبه المشريعة لتحول المبنك التقليدي إلى مصرف والالتزام بأحكام ومبادئ المشـريعة الإسـلامية ، في جميع المعاملات المجديدة عقب التحول. أما المعاملات غير المشروعة المبرمة قبل قرار التحـول فالأصل التخلص منها فور ولا يجوز التأخير إلا فيما تقتضيه الضرورة أو المحاجـة مراعاة للظروف المواقعيـة للبنك ، لتجنب خطر الانهيار أو حـالات التعثر على أن يتم التخلص مـن آثارها وفقا لهذا المعيار.

2/2 إذا لم يقرر المبنك التحول الكلي الفوري طبقا للبند 2/1 وإنما قرر التحول مرحليا فإنه لا يعتبر بنكا متحـولا ، ولا يدرج بين المصارف الإسلامية إلا بعد إتمام التحول ، ويجب على مالكي المبنك الإسراع في التحول للتخلص من إثم الاسـتمرار في الأنشطة المحرمة. ويسترشد بهذا المعيار في خطوات التحول.

2/3 تتم معالجة الأرباح المحرمة في أثناء فترة التحول والمتعاملات على النحو المبين في المبنود من 8 إلى 11.

3. الإجراءات الملازمة للتحول:

3/1 يجب لنجاح التحول اتخاذ الإجراءات الملازمة له وإعداد الأدوات وإيجاد المبدائل للتطبيقات الممنوعة شرعا ، وتأهيل المطاقات الملازمة للتنفيذ المصحيح.

3/2 مراعاة الإجراءات المنظامية ، بتعديل الترخيص إذا كانت المجهات المرقابيـة تتطلب ذلك ، وتعديل عقد المتأسـيس والمنظام الأساسـي من خلال المقنوات المطلوبة لتعديله بتضمينه أهدافا ووسائل تلائم المعمل المصرفي الإسلامي ، وبتنقيته مما يتنافى معه.

3/3 إعادة بناء المهيكل المتنظيمي للمبنك مع تعديل لوائح ونظم المعمل ومحتوى الوظائف وشروط التوظيف بما يتلاءم مع الموضع المجديد.

4/3 تكوين هيئة رقابة شـرعية ، وكذلك رقابة شرعية داخلية وفق ما جاء في معايير المحوكمة المصادرة عن هيئة المحاسـبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

5/3 تعديل أو وضع نماذج للعقود والمسـتندات متفقة مع أحكام ومبادئ المشريعة الإسلامية.

6/3 فتح حسابات لدى المصارف في الداخل والمخارج ، وتصحيح المحسابات المتي لد المبنوك المتقليدية المحلية أو المراسلة (ينظر المفقرة ٤ ب) مع الاقتصار على ما تقتضيه المحاجة.

7/3 إعداد برنامـج خاص لتهيئة المطاقات المبشـرية وتأهيلها لتطبيق المعمل المصرفي الإسلامي.

8/3 اتخاذ المخطوات اللازمة لتطبيق معايير المحاسبة والمراجعة والمحوكمة والأخلاقيات المصادرة عن هيئة المحاسـبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

4/ المتعامل مع المبنوك:

4/1 المعمل على تعديل طريقة المتعامل مع المبنك المركزي سواء في مجال الإيداع أم في المحصول منه على المسيولة أم غير ذلك ، وذلك بما لا يتعارض مع أحكام المشريعة الإسلامية وبخاصة ما يتعلق بالمتعامل المربوي. ومـن المتطبيقات المقترحة للاحتياطي القانوني إيداع بعض المسـتندات المتعلقة بالمدينين ضمانا ، بدلا من تجميد أرصدة نقدية ، وإجراء تمويلات حكومية بصيغ شرعية ، ومـن المتطبيقات المقترحة أيضا لأغراض المقاصة أن يتم الاقتصار على المحسابات المجارية بدون فوائد ، أو مع المتخلص من المفوائد في حالة المتعذر وتعديل طريقة

من إعداد : عبد الغني تلمساني مكلف بالعلاقات العامة خلية التسويق

تحول البنك التقليدي إلى مصرف إسلامي

نص المعيار

التعامل مع المبنك المركزي في مجال المحصول منه على المسيولة بفتح حسابات استثمارية له .

4/2 تصحيح التعامل مع المبنوك التقليدية على أساس عدم التعامل بالربا واستخدام المصيغ المقبولة شرعا.

4/3 التوسع في التعامل مع المؤسسات المالية الإسلامية بفتح حسابات جارية واستثمارية فيما بينها ، وفي مجال التحويلات والاعتمادات والتمويل المجمع.

5. تقديم الخدمات المصرفية بالمطرق المشروعة:

لا يجوز أخذ الفوائد الربوية عن الخدمات المصرفية ، ويجب المعمل بالمبدائل الشرعية ، مثل معالجة الاعتمادات غير المغطاة بالمرابحة للآمر بالشراء أو المشاركة أو المضاربة وفق الضوابط الشرعية ، ولا يجوز أخذ عمولة عن مجرد التسهيلات وإنما يربط المقابل بما يستحق عن عمليات تنفيذ تلك التسهيلات بحسب أحكامها.

6. أثر التحول على الأموال التي تلقاها المبنك بفائدة، وبدائلها المشروعة:

1/6 يجب تصفية آثار المعليات التقليدية السابقة المتي حصل بها المبنك على موجودات نقدية في موارده مما التزم بفائدة عنها ، سواء مع الأفراد أو المبنوك أو المبنك المركزي ، وهذه التصفية تشمل شروط المبالغ المودعة في المحسابات ، والأسهم الممتازة ، والمشهادات الاستثمارية بفائدة ، وسندات المقرض المتي أصدرها البنك قبل قرار المتحول ، ونحوها (وينظر المفقرة 9).

2/6 يجب الاقتصار على ما هو مشروع من وسائل للحصول على المسيولة اللازمة لمزاولة الأنشطة ، أو لإنهاء الالتزامات غير المشروعة المتي على المبنك ، مثل:

1/2/6 زيادة أصحاب حقوق الملكية مساهماتهم بزيادة رأس المال ، واستقطاب حسابات استمار وحسابات جارية.

2/2/6 إصدار صكوك إسلامية ، مثل صكوك المضاربة أو المشاركة أو المتأجير بالمضوابط المشرعية.

3/2/6 إجراء صفقات سلم يكون المبنك فيها بائعا ، أو صفقات استصناع يكون المبنك فيها صانعا مع اشتراط تعجيل ثمن الاستصناع مع أنه يصح تأجيله.

4/2/6 إجراء عمليات بيع لمبعض موجودات المبنك ثم استئجارها ، مع مراعاة ما جاء في المعيار المشرعي رقم (9) الإجارة والإجارة المنتهية بالمتمليك بحيث يتم المفصل بين إبرام عقد المبيع وعقد الإجارة وعدم المربط بينهما.

5/2/6 إجراء عمليات تورق بضوابط شرعية ، بشراء سلع بثمن مؤجل ثم بيعها بثمن حال لمغير المبائع الأول.

3/6 إذا كان رأس مال المبنك قد زاد بسبب تعاملات محرمة أو تكونت بعض الاحتياطيات من ذلك فيسلك فيها ما يسلك في المحقوق غير المشروعة والموجودات المحرمة لمد المبنك كما سيأتي (ينظر المفقرة 8 والمفقرة 10).

7. أثر المتحول على توظيف الأموال:

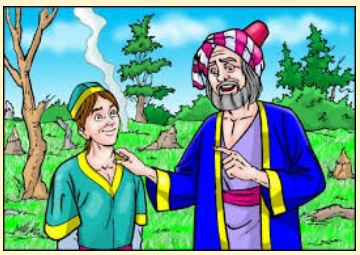
1/7 يجب إيقاف طرق توظيف الأموال بالإقراض بفائدة ، وإحلال صيغ الاستثمار والتمويل المشروعة محلها ، مثل المضاربة ، والمشاركات ، والمشاركة المتناقصة ، والمشاركات المزراعية (المزارعة ، والمغارسة ، والمساقاة)، والتمويل بالمبيع الآجل ، والمرابحةللآمر بالشراء ، والمس[illegible]لم ، والاستصناع ، والتأجير التشغيلي أو التأجير المنتهي بالتمليك ، وغيرها من صيغ التمويل والاستثمار المشروعة.

2/7 المسعي ما أمكن إلى إنهاء المقروض المربوية المتي أقرضها المبنك للغير قبل قرار المتحول سواء كانت قصيرة الأجل أم طويلة الأجل ثم تحويل أصل مبالغ المقروض إلى تمويلات متفقة مع أحكام ومبادئ المشريعة الإسلامية ، وما لم يستطع المصرف إنهاءه فإنه يتخلص من فوائده على المنحو المبين في المبند (10/2).

يتبع في العدد القادم إن شاء الله

قصة وعبرة

اللص التقي



ذُكر أن شاباً فيه تقىً وفيه غفلة، طلب العلم عند أحد المشايخ، حتى إذا أصاب منه حظاً قال الشيخ:

لا تكونوا عالة على الناس، فإن العالِم الذي يمد يده إلى أبناء الدنيا لا يكون فيه خير. فليذهب كل واحد منكم وليشتغل بالصنعة التي كان أبوه يشتغل بها وليتق اللَّه فيها.

ذهب الشاب إلى أمه فقال لها: ما هي الصناعه التي كان أبي يشتغل بها؟ فاضطربت المرأة، فقالت: أبوك قد ذهب إلى رحمة اللَّه، فما بالك والصنعة التي يشتغل بها؟

فألح عليها وهي تتملص منه حتى اضطرها إلى الكلام، فأخبرته وهي كارهة أن أباه كان لصاً. فقال لها: إن الشيخ أمرنا أأمرنا أن يشتغل كلٌ بصنعة أبيه، وليتقي اللَّه فيها.

قالت الأم: ويحك، وهل في السرقة تقوى؟ فقال لها: هكذا قال الشيخ.

وذهب فسأل وتسقّط الأخبار، الأخبار حتى عرف كيف يسرق اللصوص فأعد عدة السرقة وصلى العشاء، وانتظر حتى نام الناس وخرج ليشتغل بصنعة أبيه كما قال الشيخ؟

فبدأ بدار جاره وهمّ أن يدخلها، ثم ذكر أن الشيخ قد أوصاه بالتقوى، وليس من التقوى إيذاء الجار. فتخطى هذه الدار ومر بأخرى. فقال لنفسه هذه دار أيتام واللَّه حذّر من أكل مال اليتيم.

نوادر العرب – منزل التاجر

وما زال يمشي حتى وصل إلى دار تاجر غني، وليس فيه حرس، و يعلم الناس أن عنده من الأموال التي تزيد عن حاجته.

فقال: هاهنا، وعالج الباب بالمفاتيح التي أعدها، ففتح ودخل فوجد داراً واسعة وغرفاً كثيرة، فجال فيها حتى اهتدى إلى مكان المال وفتح الصندوق فوجد من الذهب والفضة والنقد شيئاً كثيراً.

فهم بأخذه ثم قال: لا يؤدي زكاة أمواله لنخرج الزكاة أولاً. وأخذ الدفاتر وأشعل فانوساً صغيراً جاء به معه وراح يراجع الدفاتر ويحسب. وكان ماهراً في الحساب، خبيراً بإمساك الدفاتر.

فأحصى الأموال وحسب زكاتها فنحى مقدار الزكاة جانباً، واستغرق في الحساب حتى مضت ساعات، فنظر فإذا هو الفجر.

فقال: تقوى اللَّه تقضي بالصلاة أولاً. وخرج إلى صحن الدار فتوضأ من البركة وأقام الصلاة، فسمع رب البيت فنظر، فرأى عجباً، فانوساً مضيئاً ورأى صندوق أمواله مفتوحاً ورجلاً يقيم الصلاة.

فقالت له امرأته: ما هذا؟ فقال: واللَّه لا أدري. ونزل إليه. فقال: ويلك، من أنت، وما هذا؟ قال اللص: الصلاة أولاً ثم الكلام، فتوضأ ثم تقدم فصلِ بنا فإن الإمامة لصاحب الدار.

فخاف صاحب الدار أن يكون معه سلاح، ففعل ما أمره، واللَّه أعلم كيف صلى. فلما قضيت الصلاة، قال له: أخبرني من أنت، وما شأنك؟

قال: لص.قال: وما تصنع بدفاتري؟ على أحسب الزكاة التي لم تخرجها من 6 سنوات، وقد حسبتها وفرزتها لتضعها في مصاريفها.

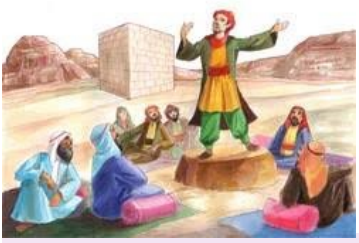
فكاد الرجل يجن من العجب، وقال له: ويلك، من أخبرك؟ هل أنت مجنون؟

فخبّره خبره كله. فلما سمعه التاجر ورأى ضبط حسابه، ذهب إلى زوجته فكلمها، وكان له بنت. ثم رجع إليه فقال له:

ما رأيك لو زوجتك ابنتي، وجعلتك كاتباً وحاسباً عندي؟ وأسكنتك أنت وأمك في داري، ثم جعلتك شريكي؟ قال: أقبل.

وأصبح الصباح فدعا المأذون بالشهود وعقد العقد.

طرائف العرب



جاء في كتاب **تاريخ دمشق** لابن عساكر، أن رجلاً من الأعراب يسعى في الزواج من بنت من قبيلة من قبائل العرب، وكانت البنت تسمى الرباب. فأكثر عليه أبوها في المهر ليحول بينه وبين زواجه منها.

فسعى الأعرابي في طلب المهر بين قومه فلم ينجده منهم أحد. فلما ضاق به الحال قصد رجل من المجوس فأنجده وأعانه حتى تزوج من هذه الفتاة.

فقال في المجوسي شعراً. قال:

كفاني المجوسي مهر الرباب ففداً للمجوسي خالٍ وعم

وأشهد أنك رطب المشاش وأن أباك الجواد الخضم

وأنك سيد أهل الجحيم إذا ما ترديت في من ظلم

تجاوز قارون في قعرها وفرعون والمكتني بالحكم

فقال له المجوسي: أعنت بالمال لتكمل المهر وتتزوج، ثم كافأتني بأن جعلتني في الجحيم؟ فقال له الأعرابي: أما يرضيك أني جعلتك مع ساداتها فرعون وقارون وأبي جهل؟

حكم و أمثال

"اصبر على مر الجفا من معلم ...

رسوب العلم في نفراته"

المشاركة في التظاهرات و الملتقيات

لقاء صحفي مع المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد ناصر حيدر على قناة الشروق الإخبارية حول الصيرفة الإسلامية و دورها في تدعيم الإقتصاد

للمشاهدة الرجاء الضغط هنا

ندوة عبر الأنترنيت حول تأثير أزمة كوفيد 19 على نشاط المؤسسات المالية الإسلامية بتاريخ 13 ماي 2020 بمشاركة المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد ناصر حيدر

للمشاهدة الرجاء الضغط هنا

وصل مصرف السلام الجزائر في شهر ماي 2020 إلى ما يقارب 00 000 1 متابع لصفحة المصرف عبر الأنترنيت حيث أصبح المصرف يحتل الريادة على مستوي كل البنوك و المصارف عبر الوطن من حيث عدد المتابعين .

ويعد هذا الإنجاز ثمرة جهود جبارة قامت بها الإدارة العامة و على رأسها السيد المدير ناصر حيدر و كل الإدارات خاصة إدارة التسويق , وقد ساهم هذا الإنجاز في ربط جسور التواصل بين المتتبعين للصفحة و المصرف و ترسيخ الثقة المتبادلة.

ومن أهم النقاط التي يمكن الاستدلال عليها من هذا الإنجاز :

- الثقة : نسخ علاقات متينة مع المتعاملين عبر تقاسم نفس القيم المبنية علي مبادئ و أسس الشريعة الإسلامية السمحاء.
- الإخلاص : جعل إرضاء المتعاملين على رأس الأولويات ومواكبة المتابعين في جميع مراحل تساؤلاتهم .
- الصدق : تعزيز العلاقات مع المتعاملينعبر تقديم نصائح صادقة ذات أهمية تتلائم بشكل كلي مع أي وضع مالي.
- التواصل : الإستماع الفعال و تقديم المعلومات بشأن جميع العمليات التي يتم إجرائها بشفافية مطلقة.

شبكة فروع مصرف السلام-الجزائر

فرع دالي ابراهيم :
233 شارع أحمد واكد
دالي ابراهيم – الجزائر

فرع حسيبة :
مجموعة السكنات أش أل أم
رقم 03، بلدية سيدي امحمد
الجزائر الوسطى

فرع سيدي يحيى :
04 شارع حمداني لحسن
سيدي يحيى، حيدرة

فرع القبة :
24 جنان بن عمر،
القبة – الجزائر

فرع سطاوالي :
الطريق الوطني رقم 11
القطعة رقم 402، القطعة
رقم 04، سطاوالي

فرع باب الزوار :
تجزئة بوسحاقي،
ف–رقم 186
باب الزوّار – الجزائر

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

فرع وهران :
تعاونية عدنان مصطفى
05 زون ايسطو بير الجير
وهران

فرع سطيف :
حي المناورات لعرارسة
تجزئة 143 قطعة
رقم 11 – سطيف

فرع قسنطينة :
نهج زويش عمار رقم 08
سيدي مبروك الأعلى
قسنطينة

فرع عنابة :
حي 240 مسكن
السهل الغربي الحصة ب
رقم : 03 عنابة

فرع ورقلة :
حي شرفة، الطريق
الوطني رقم 49 ورقلة

فرع أدرار :
شارع بوزيدي عبد القادر
ملكية رقم 145تجزئة
رقم 30 – أدرار

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

فرع باتنة :
حي المطار رقم 240
طريق بسكرة، باتنة

فرع المسيلة :
حي361 قطعة، الوحدة
رقم 02 محل رقم 01 -
المسيلة

فرع عين وسارة :
حـي المقراني رقم 01 القطعة
رقم 1309، عين وسارة الجلفة

فرع وهران الثاني

حي العثمانية المجمع
السكني 100 **سكن عمارة**
رقم ب 1 **الحصة رقم** 134 **أ أو ب**

مصرف السلام الجزائر
021 38 88 88