*Jordan Journal of Economic Sciences,* Volume **12**, No.**2, 2025**

# Socioeconomic Factors of Demand for Islamic Finance: The Case of Public Sector Employees in Jordan

***Rania A. Al-Satel***✉

Socioeconomic Factors of Demand for Islamic Finance: The Case of Public Sector Employees in Jordan,

✉ Rania.Al-Satel@jedco.gov.jo

Received: 3/6/2024
Revised: 22/9/2024
Accepted: 30/12/2024
Published: 1/7/2025

Citation: Al-Satel, R. A. . (2025). Socioeconomic Factors of Demand for Islamic Finance: The Case of Public Sector Employees in Jordan . *Jordan Journal of Economic Sciences*, *12*(2), 154–169. https://doi.org/10.35516/jjes.v12i2.3283

© 2025 DSR Publishers/ The University of Jordan.

This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY-NC) license https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/

**Abstract**

**Objectives:** This study investigates the socioeconomic factors that influencing the demand of public sector employees for Islamic finance in Jordan, in light of the noticeable increase in this demand.

**Methods:** The study adopted the Binary logistic regression model that is used in the analysis of qualitative data. The study tool used to collect data was electronic questionnaire.

**Results:** Several variables have been studied that were expected to affect the demand for Islamic Finance as independent variables. However, the findings of econometrics analysis revealed that the Education level has a significant and positive impact on the presence of Islamic Finance with odds ratio 7.7 times, as it comes in the first place. Then the second place comes to residence place in terms of importance in the positive impact on the on the presence of Islamic Finance with odds ratio 4.9 times, while the Job category and income comes in the third place in importance and with a positive effect and odds ratio 3.8 times, and in the fourth place comes the positive investment and sustainable growth with a positive effect and odds ratio 2.5 times. In addition to the smoothly credit facilities from financing institutes, which is ranked fifth in the positive impact.

**Conclusions**: The study concluded that the individual's educational level, place of residence, work sector, income, belief that Islamic finance encourages positive investment and sustainable development in the country, and the easy facilitation provided by financing entities were the most prominent factors influencing the demand for Islamic finance.

**Keywords:** Islamic Finance; Logistic regression; Odds ratio; Jordan.

# العوامل الاقتصادية والاجتماعية للطلب على التمويل الإسلامي: دراسة حالة موظفي القطاع العام في المملكة الأردنية الهاشمية

***رانية عدنان السطل***✉

اختصاصي قسم الأبحاث والدراسات ،مديرية الابتكار والريادة/ المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية (جيدكو)

**ملخّص**

**الأهداف:** تبحث الدراسة في العوامل الاقتصادية والاجتماعية المؤثرة في طلب موظفي القطاع العام على التمويل الإسلامي في الأردن وذلك في ظل التزايد الملحوظ في هذا الطلب .

**المنهجية:** اعتمدت الدراسة في تحليلها على نموذج الانحدار اللوجستي ثنائي القيمة الذي يُستخدَم في تحليل البيانات الوصفية ، وكانت أداة الدراسة في جمع البيانات هي الاستبانة الإلكترونية.

**النتائج:** تمّ دراسة العديد من المتغيرات التي كان من المتوقع أن تؤثر في الطلب على التمويل الإسلامي كمتغيرات مستقلة؛ إلا أنّ نتائج التحليل الإحصائي أظهرت أنّ المستوى التعليمي للفرد كان له تأثيرٌ كبير وموجب على الطلب عليها وبنسبة ترجيح 7.7 مرة، إذ يأتي في المرتبة الأولى، وفي المرتبة الثانية يأتي مكان إقامة الفرد من حيث الأهمية في التأثير الموجب على الطلب على التمويل الإسلامي وبنسبة ترجيح 4.9 مرة، بينما يأتي قطاع العمل الذي يعمل فيه الفرد ودخله في المرتبة الثالثة في الأهمية وبتأثير موجب ونسبة ترجيح 3.8 مرة، وفي المرتبة الرابعة تأتي قناعة الأفراد بأنّ التعامل مع مؤسسات التمويل الإسلامي يشجع الاستثمار الإيجابي والتنمية المستدامة في الدولة من حيث الأهمية وبتأثير موجب ونسبة ترجيح 2.5 مرة، وفي المرتبة الخامسة يأتي وجود تسهيلات ائتمانية مُيسَّرة من الجهات التمويلية الإسلامية .

**الخُلاصة:** خلُصت الدراسة إلى أنّ المستوى التعليمي ومكان إقامة الفرد وقطاع العمل الذي يعمل فيه ودخله وقناعة الأفراد بأنّ التمويل الإسلامي يشجع الاستثمار الإيجابي والتنمية المستدامة في الدولة، والتسهيلات الميسرة الممنوحة من قبل جهات التمويل كانت من أبرز العوامل المؤثرة على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الكلمات الدالة:** التمويل الإسلامي، الانحدار اللوجستي، نسبة التَرجيح، الأردن.

**1. المُقدمة**

أصبحت حاجة الأفراد إلى التمويل من سمات العصر الحالي، فقلّما نجدُ مجتمعاتٍ مدنية ومتحضرة لانترى فيها حركة نشطة في قطاع مؤسسات التمويل، إذ إنّ هذه المؤسسات لديها العديد من الوظائف والأدوار التي تؤثر على الاقتصاد بشكل كبير، ولعل من أهم تلك الوظائف تشجيع التنمية الاقتصادية ، ودعم النمو الاقتصادي من خلال توفير التمويل اللازم للمشاريع والأفراد. وعادةً يلجأ الأفراد للاقتراض ، إما لأغراض استهلاكية كشراء منزل أو مركبة، أو أغراض استثمارية كتمويل أعمالهم التجارية والاستثمارية أو توسيع نطاقها، أو تغطية الطوارئ، بالإضافة إلى العديد من الأغراض.

ومما لا شك فيه أن رؤية التحديث الاقتصادي الحالي تهدف إلى دعم التمويل من خلال السياسات والاستراتيجيات المعلنة؛ إذ بات جليًا في الآونة الأخيرة إقبال الأفراد والشركات على التمويل بكافة صوره في تلبية معظم احتياجاتهم الاستهلاكية والاستثمارية، فلقد أسهمت المؤسسات المالية في دعم الأنشطة الاقتصادية مثل الاستثمار في المشاريع الجديدة، والتوسع في الأعمال التجارية القائمة، وزيادة الإنتاج. كما أن التمويل المقدم من تلك المؤسسات المالية مكّن رواد الأعمال من تحويل أفكارهم إلى مشاريع واقعية من خلال تمويل تأسيس الشركات الصغيرة والمتوسطة؛ مما يساهم في خلق فرص عمل جديدة وتحفيز الابتكار والريادة.

إنّ القطاع المصرفي تحديداً سواءً التجاري أو الإسلامي له دورٌ حيويٌّ في توفير التمويل المناسب للأفراد والشركات وبالتالي دفع التنمية والتطور الاقتصادي في الدولة إلى الأمام؛ وذلك لما يتميز به من أنشطة متنوعة خاصةً الأنشطة الخدمية المُقدمة للأفراد والتي تراعي التنوع الثقافي في المجتمع، لذا تكمُن أهمية الدراسة في كونها سلطت الضوء على العوامل الاقتصادية والاجتماعية التي تدفع الأفراد للاقتراض عن طريق المؤسسات المالية الإسلامية؛ إذ لوحظ وجود فجوة علمية بحثية حول دراسة جانب الأفراد.

كما أن التمويل المبني على قواعد وأحكام مستقاة من الشريعة الإسلامية غالبًا ما يتصف بالثبات أو ما يسمى الاستقرار التشريعي؛ إذ إنّ هذا الثبات والاستقرار ممتد عبر الزمن لأنها مبادئ مستمدة من القرآن الكريم والسنة النبوية مع هامش مرونة يتيح للفقه الإسلامي التكيف مع التغيرات الزمنية والمكانية؛ مما يضمن مواكبة النظام للتطورات الحديثة دون الإخلال بالمبادئ الشرعية. وهذا ما قد يجذب الأفراد والشركات للطلب عليه مقارنةً بالتذبذب والتّقلب في باقي الأنظمة الاقتصادية المتبعة في باقي المصارف والمؤسسات التمويلية.

إنّ **الهدف** الذي تطمح إليه هذا الدراسة هو تحديد الأهمية النسبية للعوامل الاقتصادية والاجتماعية المؤثرة على حجم الطلب على التمويل الإسلامي في القطاع العام الأردني عن طريق تطبيق نموذج إحصائي متقدم قادر على التنبؤ من خلال تحليل البيانات، وهو الانحدار اللوجستي الثنائي. ومن هنا تنبع أهمية الدراسة؛ كونها لم تركز فقط على العوامل الاقتصادية المؤثرة في الطلب كباقي الدراسات؛ بل تطرقت إلى العوامل الاجتماعية أيضًا التي قد تؤثر على هذا الطلب.

**2. الإطار النظري**

**- نظرة عامة**

منذ مطلع النصف الثاني من القرن العشرين بدأ البحث عن الهوية الإسلامية والعربية في اقتصاديات مجتمعات الدول الإسلامية، والتفكير في حل المشكلات التي تعاني منها هذه المجتمعات؛ إذ بدأت تظهر ردة فعل ضد الربا وآثاره السلبية ومخاطره الاجتماعية والاقتصادية ومنافاته للدين والعقيدة والإيمان والعدل لدى السواد الأعظم في المجتمعات، ثم بدأت الفكرة بالظهور على أرض الواقع على شكل مؤسسات تمويلية تراعي تطبيق الشريعة الإسلامية في التعاملات المالية في جمهورية مصر العربية ثم انتشرت بعد ذلك في العالم العربي والإسلامي بأكمله ( إرشيد، 2015).

ثم انتشر العمل المصرفي الإسلامي إلى الدول الأوروبية في مطلع ثمانينات القرن العشرين، وتمركز بالأساس في كل من سويسرا والدنمارك وبريطانيا، وأدت لوكسمبورغ وقبرص دورًا مهمًا في نشر التجربة خارج حدود العالم الإسلامي؛ فقد احتضنت سويسرا المقر الاجتماعي لمجموعة دار المال الإسلامي في سنة 1981، وقد تم إنشاء بنك البركة الدولي المحدود في بريطانيا والتابع لمجموعة البركة المصرفية والذي استطاع فتح فروع مهمة في مختلف انحاء المملكة المتحدة، وعمل على الالتزام بكل ما تطلبه السلطات الرقابية في الدولة؛ إلا أن هذا البنك واجه عددًا من الصعوبات والعراقيل الصادرة من قبل السلطات المصرفية البريطانية التي لم تكن متحمسة آنذاك للعمل المصرفي الإسلامي وهو ما أدى إلى تصفيته سنة 1992؛ نتيجة للشروط الإدارية التي فرضت عليه والمتعلقة أساسًا بتركيبة رأس المال. ومن ناحية أخرى شهدت لوكسمبورغ في سنة 1983 تأسيس المصرف الإسلامي الدولي بالدنمارك بمساهمة من بيت التمويل الكويتي وجهات أخرى، كما تم في بداية هذا العقد تأسيس معهد الاقتصاد الإسلامي بقبرص لتأهيل الكوادر البشرية المؤهلة للعمل في البنوك الاسلامية (خوجة، 2017).

لقد أصبح التمويل المصرفي الإسلامي قوة ضاربة في العمل المصرفي ومنافساً قوياً؛ إذ إنّ الأنظمة الاقتصادية التي جاءت من الغرب تعزل الأخلاق عن الممارسات العملية في التمويل وهي بذلك تبعد أو تُنحّي الدين عن الحياة الاقتصادية، كما أنّ نظام التعامل بالفائدة أدى إلى وجود أناس يحتاجون التمويل المنظم بالأسلوب المصرفي ولكنهم ممتنعون اختيارا عن التعامل والاقتراض نظرا لانحصار الوسيلة المتاحة في نظام الفائدة أو أنهم محرومون

اضطرارًا لان التنظيم المصرفي في التمويل لا يعترف بأسلوب المشاركة بين رأس المال والعمل ( المكاوي، 2009).

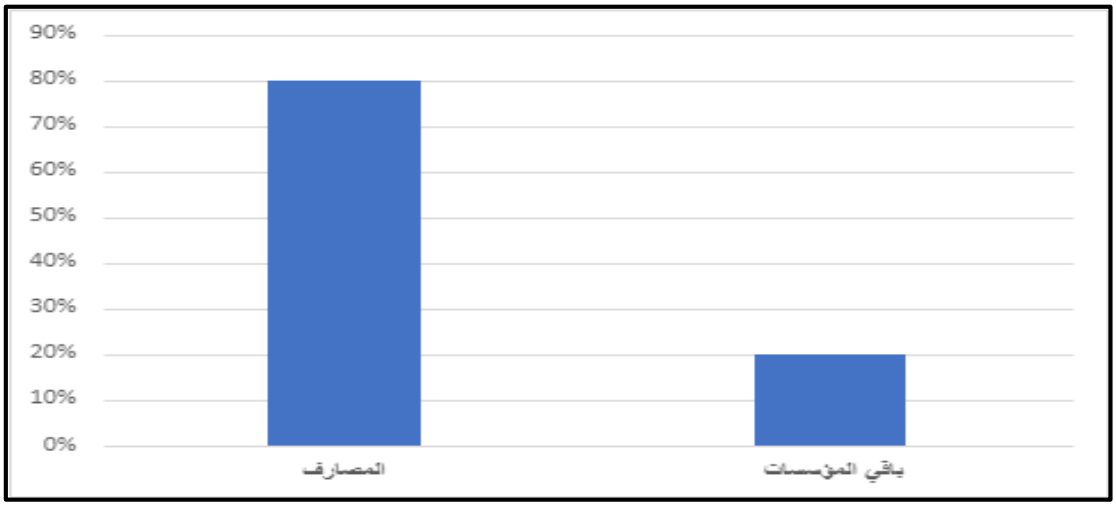
إنّ البنوك الإسلامية عند ممارسة نشاطاتها التمويلية تهدف بالأساس إلى توجيه طاقة وموارد المجتمع لتوفير المنتجات الضرورية كالمأكل والمشرب والمسكن والعلاج للمجتمع، ثم التدرج إلى توفير حاجات الكفاية ثم في النهاية متطلبات مرحلة الرفاهية، لا أن يحدث العكس أو يقع الخلط بأنْ لا تتّسم خطط ومشروعات هذه البنوك عند توظيفها لأموالها بالنظامية وفقا لأولويات الإقراض والاستثمار، أي ربط المشروعات الاستثمارية بالاحتياجات الحقيقية للمجتمع؛ إذ إنّ التشريع الإسلامي يراعي مصالح الجماعة أولًا وعند تعارض مصلحة الفرد مع الجماعة فأنه يهدرها. إن مؤسسات التمويل الإسلامي تركز على وظيفة النقود بأنها وسيلة للاستثمار وليست سلعة بحد ذاتها؛ بحيث تباع وتشترى وتستأجر، وينتج عن ذلك أن تلد النقود نقوداً أخرى تسمى الفائدة كما هو الواقع في البنوك التجارية، وهذا يتعارض مع الفكر الإسلامي الذي يرى أنّ وظيفة النقود تتفاعل مع العمل ليكون الناتج ربحًا طيبًا (طايل، 1999).

إنّ التمويل الإسلامي لا يتعامل بالربا الذي يؤدي إلى حصول الربح دون تحمل مسؤولية النشاط الاقتصادي الحقيقي؛ والتي تكون من خلال ملكية السلع والخدمات والمنافع اللازمة لتوليد الثروة، لكن لا بد من تزامن المخاطر مع هذه الأنشطة. إذ تراعي البنوك الإسلامية ضبطه وتقليصه إلى أدنى حد ممكن، وإن كان من المتعذر التخلص منه نهائيًا؛ ولذا فإنّ أفضل طريقة لضبط الخطر هي من خلال ربطه بالنشاط المولد للثروة، وهذه الثروة بدورها تجبر تكلفة المخاطر وتعوضها، فاشتراط ضمان الملكية لحصول الربح يجعل المخاطر لا تنفك عن النشاط الايجابي مما يوجه الحوافز المتصلة بالمخاطر نحو توليد الثروة وهو ما يحقق هدفين معًا في آن واحد توليد الثروة وتخفيض المخاطر (سويلم، 2007).

ومما يجدر بالانتباه في الآونة الأخيرة تحول بعض المصارف التجارية التقليدية في العالم العربي نحو العمل المصرفي الإسلامي إما بشكل كلي أو جزئي، علمًا أنّ هذا التحول إما بسبب النجاحات التي حققتها المصارف الإسلامية وإما لأهداف ربحية بحتة تتصل بسياسات المنافسة السوقية، أما الكلي فهو أن يتخذ المصرف التقليدي ممثلًا في جمعيته العامة قرارًا بتحويل جميع أعمال المصرف وعملياته لتكون خاضعة لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء، او التحول الجزئي وهو ما يأخذ شكل فتح نافذة أو تحويل فرع أو أكثر من فروع البنك التقليدي ليخصص لتقديم الخدمات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية أو طرح صناديق استثمارية إسلامية وذلك بجانب تقديم الخدمات المصرفية التقليدية (علي، 2009). كما أنّ صيغ التمويل الإسلامي تكون عبر المشاركة والمضاربة، وهما صيغتان تنسجمان مع معتقدات المسلمين الذين يرون إثمًا أو شبهة في التعامل بالفائدة؛ فالمصارف الإسلامية عندما تمول بالمشاركة لا تأخذ فائدة انما تشارك في الناتج المحتمل ولا يكون المصرف الإسلامي مجرد دائن بل شريكًا في النشاط الاقتصادي بشكل مباشر (شيخون، 2002).

يواجه التمويل الإسلامي مخاطر متنوعة، أبرزها المخاطر الأخلاقية والائتمانية؛ فالصدق والأمانة هما أساس عمل البنوك الإسلامية، يد البنك بصفته مضاربًا بأموال أصحاب حسابات الاستثمار تعتبر يد أمانة بالتعبير الفقهي، ويد عملاء المضاربات والمشاركات على أموال البنك يد أمانة أيضًا، وفي هذا الزمن الذي قل فيه التمسك بالقيم الأخلاقية يتعرض البنك لمخاطر مخالفة بعض العملاء لهذه القيم وإخبارهم عن نتائج المشاركات والمضاربات كذبًا وتزويرًا بغير الحقيقة واستخدام المال في أعمال أخرى لصالحهم وبشكل يصعب على البنك إثبات الحقيقة، ومن جانب آخر فإنّ فساد الذمم لبعض المتعاملين مع البنك يؤدي إلى تعرضه للمخاطر الأخلاقية (المكاوي، 2015). كما تراعي المصارف الإسلامية المخاطر المتعلقة بطالب التمويل نفسه مثل أهليته وصلاحيته للتمويل؛ فهناك عوارض للأهلية مثل الجنون والعته والسفه وذو الغفلة، كذلك السلوك الاجتماعي لطالب التمويل مثل: طريقة معيشته، وعلاقته بالغير، وأسلوبه في الإنفاق، ومدى أدائه حقوق المجتمع من رسوم وضرائب وزكاة (المكاوي، 2018).

إن القطاع المصرفي في الأردن، يفوق فيه عدد البنوك التجارية عددَ البنوك الإسلامية. وبالرغم من أن البنوك التجارية هي الأكثر عددًا مقارنة بالبنوك الإسلامية، فإنّ البنوك الإسلامية تؤدي دورًا مهمًا ومتزايدًا في الاقتصاد الأردني، وتستحوذ على حصة جيدة من السوق المصرفي بفضل الطلب المتزايد على الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. أما البنوك الإسلامية التي تقدم التمويل وفقًا للشريعة الإسلامية فهي: البنك الإسلامي الأردني، البنك العربي الاسلامي الدولي، بنك صفوة الإسلامي، ومصرف الراجحي. كما أن هناك شركات ومؤسسات غير البنوك تقدم التمويل الإسلامي، مثل: دار التمويل الإسلامي، إثمار للتمويل الأصغر الإسلامي، الشركة النموذجية الإسلامية للتمويل الأصغر (البنك المركزي، 2023). ومن الجدير بالذكر أنّ إقبال المواطنين الأردنيين على الاقتراض من القطاع المصرفي أكبر من باقي المؤسسات حسب عينة الدراسة، وكما هو موضح في الشكل رقم (1) أدناه. إذ بلغت النسبة 80% أما باقي المؤسسات فقد بلغت 20%.




**الشكل رقم (1): التوزيع النسبي لجهات التمويل الإسلامي**

**- محددات التمويل الإسلامي**

إن التطرق إلى دوافع الطلب على أي منتج سواءً كان سلعة أو خدمة موضوع شائك ومتشعب ويختلف باختلاف ثقافات الأفراد في الدول، ويؤثر فيه العديد من العوامل بشكل مباشر وغير مباشر. فأول ما يتبادر للذهن أن سببَ تفضيل الخدمات المصرفية الإسلامية هو التدين. ولقد تم دراسة هذا العامل في العديد من الدراسات في البلدان الإسلامية، منها Sawitri & Febrian (2018) و Abduh & Omar (2012) وقد أثبت تأثيره في بعضها وعدم تأثيره في البعض الآخر. علمًا أنّ الإقبال على الخدمات المصرفية الإسلامية أصبح ملحوظًا من قبل المتدينين بعد إصدار فتوى من مجلس علماء الإسلام في الخدمات المصرفية؛ والتي وجهت السوق نحو البنوك الإسلامية، الأمر الذي زاد الحصة السوقية للبنوك الإسلامية منذ ذلك الحين. فمثلًا في الأردن تم إصدار فتوى تحليل عمل البنوك الإسلامية منذ عام **1978**، وذلك بالتزامن مع تأسيس أول بنك إسلامي في البلاد، وهو **البنك الإسلامي الأردني** .

كما أن السهولة والتيسير في الوصول إلى الخدمة قد يكون من أهم العوامل الدافعة للطلب، فمثلًا خدمات البنوك المستندة إلى تقنية المعلومات والتي تمكن العملاء من تلبية احتياجاتهم المصرفية بسهولة قادرة على جذب العملاء المستهدفين أكثر. وقد تم تحديد المنافسة التجارية في صناعة البنوك من خلال قدرة البنوك على تبني وتقديم خدمات قائمة على تقنية المعلومات. وقد أثبتت بعض الدراسات السابقة مثل Agwu & Carter (2018) أن الخدمات المستندة إلى تقنية المعلومات قد تطورت لتكون مصدر جذب ومحركاً رئيسياً لاختيار العملاء المستهدفين. ويمكن أن يكون هذا العامل دافعًا مهمًا لاستخدام أو عدم استخدام خدمات البنك الإسلامي.

كما أنّ تشجيع التمويل الإسلامي للاستثمار الإيجابي والتنمية المستدامة يدفع الأفراد للإقبال عليه، وهذا ما أكدته العديد من الدراسات مؤخرًا مثل Kappen, et al., (2019) وذلك كونه يشجع الاستثمار المسؤول والمستدام، ويركز على تحقيق التوازن بين الربح والمسؤولية الاجتماعية، مما يعزز النمو الاقتصادي ويحمي من الأزمات المالية المرتبطة بالديون؛ لأنه يقوم على مبادئ وأسس تهدف إلى تحقيق العدالة الاجتماعية والاقتصادية ومنع الاستغلال كالمشاركة في الربح والخسارة بدلاً من الحصول على فائدة ثابتة ( وهو ما يُعتبر من أشكال الاستغلال). وبالتالي تشجيع الاستثمارات القائمة على التعاون والشراكة، مما يساعد على خلق اقتصاد أكثر استدامة وعدالة. كما يتجنب التمويل الإسلامي المعاملات التي تنطوي على مخاطرة غير محسوبة أو مضاربات عالية، مما يؤدي إلى استقرار أكبر في الأسواق المالية. ومما لا شك فيه أنّ التمويل الإسلامي يضع أهمية كبيرة على المشاريع التي تخدم المجتمع وتساهم في رفاهيته. إذ إنّ تمويل المشاريع المستدامة والمسؤولة بيئيًا واجتماعيًا يعد جزءًا أساسيًا من عمل المصارف الإسلامية.

كما أنّ الدعم الحكومي المُعلن من خلال البنك المركزي قد يؤثر في زيادة الطلب على خدمات البنوك الإسلامية وتطوير هذا القطاع كما تم إثباته في دراسة Lai & Samers (2017) في ماليزيا وسنغافورة؛ وذلك من خلال توفير بيئة تنظيمية ملائمة، وتقديم الدعم للمبادرات التي تساهم في تطوير التمويل الإسلامي، سواءً عبر الابتكارات المصرفية أو تشجيع الاستثمار في المنتجات المالية الإسلامية بهدف تعزيز الوصول إلى الشمول المالي وتقديم خيارات مصرفية متنوعة تتناسب مع مختلف احتياجات المواطنين في الدولة. كما أنّ هذا الدعم يساعد البنوك الإسلامية خاصة القائمة منها على تفادي الفشل وتقليل المخاطر النظامية؛ لأنّ خدمات البنوك الإسلامية قد تتطلب في بعض أسواقها حماية أكبر؛ نظرًا لكونها أقل شهرة.

يُمكن أن تكون العوامل المذكورة أعلاه من أهم العوامل المهمة في الطلب على خدمات البنوك الإسلامية الخاصة بالتمويل. كما قد تسهم هذه العوامل في تشغيل البنوك الإسلامية ولفت النظر إليها.

**- الدراسات السابقة**

تناولت العديد من الأبحاث والدراسات[1] موضوع التمويل الإسلامي من عدة جوانب مختلفة، نذكر بعضًا منها ومن الأحدث للأقدم، إذ قامت (2023) Nagimova بدراسة عن التوسع في التمويل الإسلامي في كازاخستان، إذ قامت الباحثة بجمع البيانات الأولية من خلال مقابلات مع مدراء ورؤساء الأقسام في البنوك الإسلامية، وشركات الإجارة، والصناديق والمؤسسات التنموية في كازاخستان، وتم تحليل ومعالجة البيانات الأولية للمقابلات باستخدام رسم الخرائط المعرفية والرسومات التوضيحية، أظهرت الدراسة الآتي:

أولاً: أنّ هناك طلبًا على التمويل الإسلامي بين تلك المؤسسات والسكان في كازاخستان. كما أظهرت الدراسة أنّ المسلمين ليسوا هم المستهلكين الوحيدين لخدمات التمويل الإسلامي.

ثانياً: توصلت الدراسة إلى أنّ المرابحة والإجارة هما أكثر الأدوات المالية الإسلامية شعبية في كازاخستان.

ثالثاً، أنّ سياسة الحكومة الكازاخستانية تجاه التمويل الإسلامي تلقت تقييمات متباينة من الخبراء رغم الدعم الحكومي المُعلن.

رابعاً، أن العوامل الرئيسية التي تحدُّ بشكل كبير من تطور التمويل الإسلامي في كازاخستان كانت: نقص العرض، غياب نظام التأمين لحسابات الاستثمار للبنوك الإسلامية المحلية، نقص الخدمة الملائمة والسياسة التسويقية الضعيفة للبنوك الإسلامية المحلية، وأخيرًا نقص البرامج التعليمية.

كما قام Ali, et al., (2023) بدراسة في باكستان حول محددات الطلب على التمويل الإسلامي الشخصي تحديدًا. تم دراسة العوامل التالية: تسعير التمويل الشخصي الإسلامي، والالتزام الديني، ودعم الحكومة لتوقع توجهات عملاء البنوك الإسلامية بشأن التمويل الشخصي الإسلامي. استخدمت الدراسة نموذج التحليل المتعدد للمتغيرات (TRA) ونمذجة المعادلات الهيكلية عن طريق (SEM). وتم جمع البيانات عن طريق الاستبيان. تألفت عينة الدراسة من 484 استجابة لعملاء البنوك الإسلامية في أكبر مدينة في باكستان ، لكن الاستبيانات التي كانت صالحة للتحليل هي 471 استجابة. أشارت نتائج الدراسة إلى أنّ تسعير التمويل الشخصي الإسلامي، والالتزام الديني لهما تأثير سلبي وملحوظ على نية استخدام التمويل الشخصي الإسلامي، في حين أظهرت النتائج أنّ التوجه والتأثير الاجتماعي لهما تأثير إيجابي ولكن غير مؤثرين بشكل كبير. بالإضافة إلى ذلك، ارتبط دعم الحكومة إيجابيًا وبشكل ملحوظ باستخدام التمويل الشخصي الإسلامي. أوصت الدراسة بضرورة تلبية البنوك الإسلامية لحاجة التمويل الشخصي الإسلامي، وزيادة الدعم الحكومي الذي قد يساعد في تعزيز هذه الخدمات المقدمة من البنوك الإسلامية في باكستان.

كما قام Nimsith, et al., (2023) بدراسة حول العوامل المؤثرة على طلب خدمات البنوك الإسلامية في سيريلانكا نتيجةً للطلب المتزايد عليها خلال الآونة الأخيرة بالرغم من أنّ غالبية السكان هم من غير المسلمين. تم جمع البيانات الأولية من خلال توزيع استبيانات على 650 عميلًا لبنك أمانة عبر 33 فرعًا منتشرًا في البلاد. وتم استخدام **العينة الملائمة (Convenience Sampling)** لجمع البيانات من العملاء. أما المنهجية المتبعة فكانت تحليل الانحدار، وتحليل الارتباط، واختبار الموثوقية لتحليل العوامل الأكثر تأثيرًا على الطلب على خدمات البنوك الإسلامية في سريلانكا. أشارت النتائج إلى وجود علاقة قوية بين التدين، والتوجه، والوعي، والسمعة، والطلب على منتجات البنوك الإسلامية في سريلانكا. وكان الوعي له التأثير الأكبر على الطلب على خدمات البنوك الإسلامية، في حين كانت السمعة، والتوجه، والتدين هي العوامل التي احتلت المرتبة الثانية والثالثة والأخيرة على التوالي من حيث التأثير. أوصت الدراسة بوضع استراتيجيات لجذب قاعدة عملاء أوسع تشمل كلًا من العملاء المسلمين وغير المسلمين.

كما أجرى ناصر (2022) قراءة نقدية للبحث المقدم من أنس الزرقا الذي تناول فيه القاعدة المقترحة من قبل سامي السويلم للتمييز بين التمويل الإسلامي بالمداينة التجارية الشرعية والتمويل الربوي. ويعتبر هذا الموضوع له أهمية بالغة بالنظر إلى ما يثار حول حقيقة اختلاف هذا النوع من التمويل الذي تمارسه البنوك الإسلامية وصيغ الإقراض الربوي المطبقة في البنوك التقليدية. بل ذهب الكثير من المفكرين الاقتصاديين والفقهاء إلى التشكيك في توافق منتجات التمويل بالمداينة على غرار المرابحة والإجارة والسلم والاستصناع مع أحكام الشريعة الإسلامية؛ وذلك بسبب ما بدا لهم من تشابه بين المنهجين في مقصديهما ومآليهما، مما يجعل صياغة قاعدة علمية موضوعية تميز بينهما أمرًا بالغ الأهمية. وتم النقاش في هذه المساهمة لورقة أنس الزرقا، وكانت النتيجة التوصل إلى رأي أضفى على القاعدة المقترحة دقة ومتانة وتكاملًا أحسن.

كما قام Alam and Seifzadeh (2020) بعمل ورقة بحثية في جامعة أمريكية حول نمو التمويل الإسلامي على مستوى العالم، إذ لوحظ أنه تجاوز 2 تريليون دولار أمريكي في عام 2017. ناقش البحث عدة أبحاث حول التمويل الإسلامي في مختلف أنحاء العالم للتعرف أكثر على القضايا التسويقية المتعلقة به كونها نادرة، وتناول ثلاثة مواضيع بحثية رئيسية تعتمد على مفاهيم ونظريات مختلفة. اقترح الباحثان عدة طرق للبحث المستقبلي التي تدمج موضوعات البحث الثلاثة هذه بهدف تطوير فهم أكثر دقة للتمويل الإسلامي وكيفية تسويقه. توصل البحث إلى توصيات تفيد وبصورة عملية واضعي السياسات في مختلف البلدان؛ وخاصة مديري شركات الخدمات المالية المهتمة بتسويق الخدمات المصرفية والمالية الإسلامية لعملائها.

كما قام Amin (2020) بدراسة حول العوامل المؤثرة والحاسمة لقبول عروض التمويل العقاري الإسلامي في بنوك ماليزيا. إذ هدفت هذه الدراسة

[1] من الجدير ذكره بأن الدراسات العربية في الدول العربية والإسلامية تناولت موضوع الدراسة أكثر من الدول الأجنبية.

إلى اقتراح عوامل النجاح الحاسمة التي تضمن قبول المستهلك للتمويل العقاري الإسلامي بنجاح. تم استخدام الاستبيان لجمع ردود الفعل المتعلقة بمستوى الاتفاق والاختلاف بين المستهلكين بشأن عوامل النجاح الحاسمة. وتم الحصول على 460 استجابة قابلة للتحليل. أشارت النتائج إلى أنّ الخدمات المبنية وفقًا للشريعة الإسلامية، والمزايا المضافة على الخدمات، وسياسة سداد الرهن العقاري، والمصرفيين ذوي الخبرة الواسعة لها دورٌ أساسيٌّ في التأثير على قبول المستهلكين للتمويل العقاري الإسلامي. أوصت الدراسة بأنّ تلك العوامل يمكن أن تساعد في تلبية الطلب الجديد والمتزايد على التمويل العقاري الإسلامي في ماليزيا، كما أوصت بتوسيع وتحسين نطاق تطبيق نظرية السلوك الاستهلاكي الإسلامي لتشمل كافة خدمات التمويل العقاري الإسلامي.

كما قام لحيلح وزحاف (2019) بدراسة حول دور التمويل الإسلامي في الاستثمار وهي دراسة مقارنة بالتمويل الربوي، إذ هدفت إلى تسليط الضوء على آلية الاستثمار في النظامين الربوي والإسلامي، وحاولت الدراسة إثبات أنّ آلية الاستثمار في ظل التمويل الإسلامي أكثر ارتباطًا بالأدوات التي توافقها منها في ظل التمويل الربوي. وقد استخدمت الدراسة ثلاثة مناهج، هي: المنهج الوصفي التحليلي ، والمنهج الاستقرائي ، والمنهج المقارن. وكان من أهم النتائج المستخلصة، ما يلي: إنّ الاستثمار بحاجة لأموال، وذلك في النظام الربوي أو الإسلامي، والتمويل الربوي يعتمد على الفائدة الثابتة المضمونة، مهما كانت نتيجة المشروع، في حين يعتمد التمويل الإسلامي على قاعدة الغُنم بالغُرم، وتحمُّل النتيجة مع تقاسم المخاطر. كما أنّ الصكوك الإسلامية تُعدّ وسيلة فعالة لتمويل البنى التحتية والمشاريع الكبرى وتغني عن السندات الربوية. كما أنّ الصيغ الإسلامية تمتاز بالتعدد والتنوع. كذلك توصلت الدراسة إلى أنّ التمويل الإسلامي يوفر الأمن والاستقرار الاقتصادي، وبالتالي يوفر بيئة مواتية للاستثمارات القائمة.

كما قام Sawitri & Febrian (2018) بدراسة حول محددات الطلب على الخدمات المصرفية الإسلامية (دراسة مسحية على موظفي القطاع العام المسلمين في إندونيسيا). اهتمت الدراسة بتوضيح دوافع العملاء المسلمين في استخدام الخدمات المصرفية الإسلامية بناءً على الفتاوي المعلنة، وفي ظل بيئة إسلامية مواتية. هدفت الدراسة إلى الكشف عن أهم محددات الطلب على الخدمات المصرفية في بيئة إسلامية. وكانت أداة الدراسة الاستبيان وبلغت عينة الدراسة 150، أما الصالح للتحليل فكان 126 رداً، كما اعتمدت الدراسة على بعض المقابلات في جمع البيانات. أما منهجية الدراسة فكانت قائمة على استخدام تقنية (PLS) لنمذجة العلاقات بين **المتغيرات التفسيرية والمتغيرات المستجيبة**؛ بسبب وجود تداخلات قوية بين المتغيرات المستقلة، وهي مشكلة تعرف باسم **الارتباط المتعدد (Multicollinearity)**. تم دراسة العديد من العوامل ثم توصلت الدراسة إلى أنّ سهولة الوصول إلى الخدمة المصرفية، والخدمات القائمة على تكنولوجيا المعلومات، والمعرفة بالخدمة المصرفية الإسلامية، والدعم الحكومي، والدعم الخاص هي المحددات الأهم من قبل العملاء. بينما العوامل الدينية لم يكن لها تأثير معنوي. ومن الجدير بالذكر أنّ هذه الدراسة اتفقت مع دراسة الباحثة حول عدم تأثير الدافع الديني (على الرغم من أن التوقعات كانت بوجود تأثير قوي له)، واختلفت معها في المنهجية المتبعة في التحليل.

وقد أجرى بركات (2015) دراسة حول كفاءة التمويل الإسلامي - دراسة مقارنة مع آليات التمويل التقليدي- وذلك بهدف تقييم كفاءة التمويل الإسلامي وآلياته بالمقارنة مع نظام التمويل التقليدي وآلياته التمويلية. وركزت الدراسة على التعرف على نظام التمويل الإسلامي ومؤسساته التمويلية والهيئات الداعمة له، والتعرف على مدى كفاءة نظام التمويل التقليدي من خلال مؤسساته وأدواته المالية، وتم إبراز كفاءة نظام التمويل الإسلامي الاقتصادية في علاج الأزمات المالية والحد منها. وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج، أهمها: أنّ الوساطة المالية الإسلامية أكثر كفاءة اقتصاديًا من الوساطة المالية التقليدية لقيامها على آلية الفائدة المسبقة، وأنّ الهندسة المالية الإسلامية أكثر كفاءة اقتصاديًا من الهندسة المالية التقليدية القائمة على المشتقات المالية، وأنّ نظام التمويل الإسلامي أكثر كفاءة من نظام التمويل التقليدي القائم على الأزمات المالية.

كما قام أحمد (2011) بدراسة عن الأزمة المالية العالمية ونموذج التمويل الإسلامي القادر على التقليل من حدة الأزمات المالية وتواترها، من خلال التعريف بالنظام المالي القائم على المشاركة في المخاطر. أوضحت الدراسة فوائد التمويل الإسلامي من حيث التوسع الائتماني لنمو الاقتصاد الحقيقي من خلال السماح بالائتمان في المقام الأول لشراء السلع والخدمات الحقيقية التي يمتلكها البائع، ويرغب المشتري في استلامها. وإلزام الدائن بتحمل أخطار التخلف عن السداد من خلال حظر بيع الدين، مما يضمن تقييم المخاطر بعناية أكبر. أوصت الدراسة بضرورة تحليل الأزمة الحالية من أجل تطوير ممارسات مالية مستدامة والبحث عن نموذج عمل جديد يقوم على تقاسم الربح والخسارة.

كما قام Smolo & Mirakhor (2010) ببحث حول تطور الأزمة المالية العالمية، وتحليل تأثيرها على مؤسسات التمويل الإسلامي. أظهرت النتائج أنه على الرغم من أنّ الأزمة كان لها تأثير محدود على المؤسسات المالية الاسلامية، إلا أنّ العيوب الرئيسية في النظام المالي الرأسمالي كان لها تأثير على المؤسسات المالية الدولية غير الإسلامية، وأنه ينبغي إيلاء اهتمام أكبر للمبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي من أجل ضمان التطور المستقبلي لعمليات التمويل المختلفة. وأشار البحث أنه لا تزال تأثيرات الأزمة المالية العالمية محسوسة في مختلف أنحاء العالم، ولم يتم بعد فهم آثارها بشكل كامل على كافة أنواع المؤسسات المالية الدولية. أوصت الدراسة بأنّ هناك حاجة إلى إجراء دراسات تجريبية متعددة لإظهار الآثار الحقيقية للأزمة على كافة أنواع المؤسسات المالية الدولية.

وعند التّمعُّن في الدراسات السابقة نراها قد تناولت موضوع التمويل الإسلامي من جوانب أخرى وتم تناول عوامل مختلفة، لكن هذه الدراسة توجهت تحديدًا إلى المنتفعين العاملين في مؤسسات الدولة من التمويل الإسلامي، إذ حاولت البحث في العوامل الاقتصادية والاجتماعية المتوقعة في

التأثير على طلب الأفراد العاملين في القطاع العام على التمويل الإسلامي في الأردن وذلك حسب الثقافة السائدة، واستخدمت أسلوباً إحصائياً كمياً مُتقدماً وهو الانحدار اللوجستي الثنائي لمعرفة أكثر العوامل أهمية في التأثير على قرار الطلب عليه.

### 3. فرضيات الدراسة

تعتمد هذه الدراسة على الفرضية العدمية التالية:

**الفرضية الرئيسة: لا يوجد أثر لأبرز المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والتي يعتقد أنها تؤثر في الطلب على التمويل الإسلامي في الأردن من قبل موظفي القطاع العام.**

وتتفرع عن هذه الفرضية الفرضيات الفرعية التالية:

**الفرضية الفرعية الأولى:** لا يوجد أثر معنوي لجنس الفرد على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية الثانية:** لا يوجد أثر معنوي للمؤهل العلمي للفرد على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية الثالثة:** لا يوجد أثر معنوي لعمر الفرد على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية الرابعة:** لا يوجد أثر معنوي للقطاع الحكومي الذي يعمل فيه الفرد على طلب التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية الخامسة:** لا يوجد أثر معنوي لدخل الفرد الشهري على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية السادسة:** لا يوجد أثر معنوي لمكان إقامة الفرد على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية السابعة:** لا يوجد أثر معنوي لحالة الفرد الاجتماعية على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية الثامنة:** لا يوجد أثر معنوي للمعتقد الديني للفرد على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية التاسعة:** لا يوجد أثر معنوي لوجود تسهيلات ميسرة لمنح التمويل من قبل مؤسسات التمويل الإسلامي على الطلب على التمويل الإسلامي.

**الفرضية الفرعية العاشرة:** لا يوجد أثر معنوي لقناعة الفرد بأن التمويل الإسلامي يشجع الاستثمار الإيجابي والتنمية المستدامة في الدولة على الطلب على التمويل الإسلامي.

### 4. مُجتمع وعينة الدراسة

يتكوّن مجتمع الدراسة من جميع الموظفين العاملين في القطاع العام والبالغ عددهم 218 ألف عاملٍ (ديوان الخدمة المدنية، 2022). ومن أجل تحديد العينة تم الرجوع إلى الجدول الذي قدّمه كل من جونسون وكريستينسن لتسهيل قرار اتخاذ حجم العينة المطلوبة اعتمادًا على حجم المجتمع الكلي وهامش الخطأ المسموح به (5%)، وبناءً عليه كان حجم العينة 384 فردًا (Johnson & Christensen, 2014).

تم استخدام مفهوم العينة القصدية (الغرضية) في سحب العينة، وهي عينة غير احتمالية يتم اختيارها بعناية وتكون مناسبة في حالة توفر صفة معينة لدى مجموعة معينة ولا تتوفر في غيرهم، وقد تم ارسال 400 استبانة إلى الموظفين في القطاع الحكومي العام، وكان عدد الاستبيانات الصالحة للتحليل 350 استبيانًا، وقد تم توزيع الاستبانة إلكترونيًا[2].

### 5. حدود الدراسة

الحدود الزمنية: تم جمع المعلومات وتوزيع الاستبانات وتلقي الردود خلال الفترة 2022- الربع الأول من 2024.

الحدود المكانية: تتمثل في أهم المؤسسات التابعة للدولة سواء في القطاع التعليمي أو الصحي أو قطاع الصناعة والتجارة وباقي القطاعات الحكومية.

### 6. منهجية الدراسة والنموذج القياسي

استخدمت الدراسة نموذج الانحدار اللوجستي ثنائي الاستجابة (logistic regression) من خلال برنامج SPSS لتحديد أهم العوامل المُؤثرة في الطلب على التمويل الإسلامي واختبار الفرضيات، والذي يعتبر حالة خاصة من النموذج الخطي العام (Generalized Linear Model). علمًا أن دوال النَموذج اللوجستي تُستخدم عندما يكون المتغير التابع المراد التنبؤ به هو متغيَر اسمي فيه صفتان فقط (ثنائي القيمة) والذي يتبع توزيع بيرنولي (Bernoulli) للمتغيرات ذات الحدين، ولتحديد حجم واتَجاه التأثير النَسبي لكل متغيَر من المتغيرات المستقلة والمقترحة في تأثيرها على المتغير التابع (Pallant, 2013).

[2] أنظر ملحق رقم (2).

ومن هنا، فإن النَموذج اللوجستي الثنائي (Binary Logistic Model) هو الأنسب في التحليل كون بيانات المتغير التابع الثنائي تتبع التوزيع غير الطبيعي، والأكثر قوّة من الأساليب الإحصائية الأخرى كالانحدار الخطي (البسيط والمتعدد)، وبخاصة في تحليل العوامل الأقوى في تفسير الظاهرة، وبالتالي فإن هذا يعني أنَ استخدام هذه المنهجيَة، وبناءها على بيانات الأفراد الخاضعين للدراسة؛ من المفترض أن تعطي معلومات أكثر دقة في التركيز على المتغيَرات المعنوية وترتيبها حسب الأهميَة، ومن ثمَ يتم تقدير معلمات النَموذج بعد إدخال العوامل المحدَدة لقرار الطلب على التمويل الإسلامي باستخدام تقدير الإمكان الأعظم (Maximum Likelihood Estimation)، الذي يختار المعلمات التي تجعل احتمال حدوث القيم المشاهدة أعظميًا، فالهدف في طريقة (ML) هو تعظيم لوغاريتم دالة الإمكان (LLF) للحصول على قيم المعلمات المجهولة بحيث يكون احتمال مشاهدة قيم ال Y's كبيراً أي معظَم بقدر الإمكان (Gujarati & Porter, 2009).

تُعبر المعادلة (1) عن النَموذج القياسيّ العام المستخدم في هذه الدراسة، وهو كما يأتي:

$$Y_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^{k} \beta_j X_{ij} + u_i \qquad (1)$$

علمًا أنّ:

$Y_i$: المتغير التَابع والذي يُعبر عن احتمالية الطلب على التمويل الاسلامي، وهو متغير اسمي ثنائي القيمة، يأخذ القيمة (1) إذا كان الفرد حاصلاً على تمويل إسلامي، والقيمة (0) إذا لم يكن حاصلاً على تمويل إسلامي.

$X_{ij}$: مجموعة من المتغيَرات المستقلة الكمية والاسمية، والتي يتوقَع أن يكون لها تأثير على قرار الحصول على تمويل إسلامي. وتشمل عوامل اقتصاديَة واجتماعية وثقافيَة مختلفة، كالمستوى التَعليمي للفرد، والقطاع الذي يعمل فيه الفرد، ودخل الفرد، ووجود تسهيلات مُيسرة من قبل مؤسسة التمويل الإسلامي، إضافة إلى متغيَرات مستقلة أخرى.

$u_i$: حد الخطأ.

ومن هنا، وبما أنَ المتغيَر التَابع في مثل هذه النَماذج من المتغيَرات غير الكمية، فإنّ استخدام نموذج الانحدار الخطي لن يكون ملائمًا احصائيًا في دراسة تحليل العوامل المؤثرة في قرار الطلب على التمويل الإسلامي، وهذا يناقض الافتراضات الأساسية لتحليل الانحدار الخطي، وأهمها افتراضان رئيسيان، الأول اعتدالية التوزيع (Normality) والثاني تجانس التباين (Homoscedasticity)، إذ تنشأ هاتان المشكلتان بسبب الطبيعة الثنائية للمتغير التابع (Greene, 1993).

وبالتالي، فإنّ المتغيَر التابع سيأخذ فقط قيمتين (1,0) تعبّران عن وجود التمويل الإسلامي من عدمه، أي أنَ هذا المتغير يأخذ القيمة (1) باحتمال (P) إذا كان لدى الفرد تمويلٌ إسلاميٌ، والقيمة 0 باحتمال (P-1) إذا لم يكن لديه. وبما أنّ قيمة $0 \leq P_i \leq 1$ فإنَ هذا يعني أنَ $\frac{P_i}{1-P_i}$ ستأخذ قيمة موجبة ومتصلة بين $0 \leq \frac{P_i}{1-P_i} \leq \infty$ وبأخذ اللوغاريتم الطبيعي لهذه القيمة تصبح القيم عندها محصورة بين $-\infty \leq ln\frac{P_i}{1-P_i} \leq \infty$ وبالتالي، فإنه يمكن كتابة نموذج الانحدار في المعادلة (1) السابقة بصيغة الانحدار اللوجستي، وبالاعتماد على الافتراضات السَابقة كما يأتي:

$$ln\frac{P_i}{1-P_i} = \beta_0 + \sum_{j=1}^{k} \beta_j X_{ij} + v_i \qquad (2)$$

علمًا أنّ $\frac{P_i}{1-P_i}$ تسمى نسبة التَرجيح أو الفُرصة (Odds ratio).

ولتحليل المتغيَر التَّابع ثنائي القيمة يتم عادة استخدام النَموذج اللوجستي، والذي يعتمد على دالة التَوزيع التَراكمي الطبيعي (Normal cumulative distribution function) التي تكون على شكل حرف S، والذي يفترض دالَة الكثافة الاحتماليَة التراكميَة (Cumulative probability density function) الآتية:

$$P(Y) = \frac{1}{1+e^{-\left(\beta_0+\sum_{j=1}^{k}\beta_j X_{ij}\right)}} \qquad (3)$$

وتعبر معادلة (3) عن احتمال حدوث Y (أي احتمال أن تنتمي حالة ما إلى فئة معينة). وبالتالي فإنّ القيمة الناتجة عن المعادلة هي قيمة احتمال تتراوح بين 0 و1. وتعني القيمة القريبة من 0 أنه من غير المحتمل أن تحدث Y ، أما القيمة القريبة من 1 فتعني أنه من المرجح جدًا حدوث Y.

وبالتالي، فإنّ التَحليل القياسي لهذه الدَراسة سيعتمد على تقدير معلمات النَموذج اللوجستي الثَنائي لاحتمالية الطلب على التمويل الإسلامي من

قبل العاملين في القطاع العام الأردني في المعادلة التالية:

$$IDP = \beta 0 + \sum_{i=1}^{4} \beta 1 iEdui + \sum_{i=3}^{3} \beta 2 Agei \sum_{i=1}^{4} \beta 3 iJci + \sum_{i=1}^{3} \beta 4 Inci + \sum_{i=1}^{3} \beta 5 Rpi + \sum_{i=1}^{4} \beta 6 Msi + \beta 7 Pii + \beta 8 PScf + \beta 9 R0 + \beta 10 Gen$$

إذ تمثّل $\beta_0$ إلى $\beta_{10}$ معلمات الدالّة اللوجستيّة الثّنائية، وتعرّف المتغيّرات[3] في المعادلة السابقة كالتالي:

**IDP:** احتماليّة الطلب على التمويل الإسلامي وتأخذ القيمة بين الصفر والواحد.

**Edui:** المستوى التّعليمي، وقد تمّ تقسيم هذا المتغيّر إلى متغيرات (مجموعات) فرعية كما يأتي:

Edu1: أقل من ثانوية عامة

Edu2: ثانوية عامة أو دبلوم متوسط

Edu3: بكالوريوس

Edu4: دراسات عليا (ماجستير، أو دكتوراه)

**$Age_i$:** عمر الفرد، وقد تمّ تقسيم هذا المتغيّر إلى متغيرات (مجموعات) فرعية كما يأتي:

Age1: دون 30 سنة

Age2: من 30 سنة- أقل من 40 سنة

Age3: من 40 سنة فأكثر

**$Jc_i$:** فئة القطاع الحكومي الذي يعمل فيه الفرد، وقد تمّ تقسيم هذا المتغيّر إلى متغيرات (مجموعات) فرعية كما يأتي:

Js1: القطاع التعليمي

Js2: القطاع الصحي

Js3: قطاع الصناعة والتجارة

Js4: أخرى

**$Inc_i$:** الدخل الشهري للفرد بالدينار الأردني، وقد تمّ تقسيم هذا المتغيّر إلى متغيرات (مجموعات) فرعية كما يأتي:

Income1: أقل من 500

Income2: من 500 - أقل من 1000

Income3: أكثر من 1000

**$Rp_i$:** مكان إقامة الفرد، وقد تمّ تقسيم هذا المتغيّر إلى متغيرات (مجموعات) فرعية كما يأتي:

Rpi: إقليم الشمال

Rpi: إقليم الوسط

Rpi: إقليم الجنوب

**$Ms_i$:** الحالة الاجتماعية للفرد، وقد تمّ تقسيم هذا المتغيّر إلى متغيرات (مجموعات) فرعية كما يأتي:

Ms1: متزوج

Ms2: أعزب

Ms3: منفصل

Ms4: أرمل

**Pi:** الاعتقاد بأن التمويل الإسلامي يشجع الاستثمار الإيجابي والتنمية المستدامة في الدولة، إذ يأخذ هذا المتغيّر قيمة واحد إذا كان الشخص يعتقد بالإيجابية، والقيمة صفر إذا كان لا يعتقد.

**Scf:** وجود تسهيلات ائتمانية مُيسرة من قبل مؤسسة التمويل، إذ يأخذ هذا المتغيّر قيمة واحد إذا كانت متوفرة، والقيمة صفر إذا كانت الإجابة بلا.

**Ro:** المعتقد الديني لدى الفرد، إذ يأخذ هذا المتغيّر قيمة واحد إذا كان يوجد، والقيمة صفر إذا كانت الإجابة بلا.

**Gen:** جنس الفرد، إذ يأخذ هذا المتغيّر قيمة واحد إذا كان الشخص ذكرًا، والقيمة صفر إذا كان أنثى.

[3] أنظر ملحق رقم (1).

حد الخطأ.**εi**: مع مراعاة أن تكون قيمة كلّ متغَير تفصيلي من المتغيّرات المُصنفة السَابقة =1 إذا كان الفرد من ضمن الفئة المحدّدة، وخلاف ذلك فإن قيمته = 0 أثناء التحليل.

**7. نتائج تقدير النموذج القياسي**

تظهر نتائج التَقدير كما هو موضح في الجدول رقم (1) التَأثير النَسبي لكلّ متغيّر من المتغيّرات المستقلة، والتي من الممكن أن تؤثر في قرار الطلب على التمويل الإسلامي. في البداية أوضحت إحصائيّة كاي تربيع (Chi-square statistic) والتي تستخدم لفحص مدى ملائمة معلمات النموذج ككل (والتي هي بديل عن استخدام قيمF و$R^2$ في حالة الانحدار الخطي)، أنّ النموذج المستخدم ملائم، إذ بلغت قيمة هذه الإحصائيّة 54.59 وهي قيمة معنويّة عند مستوى معنوية 0.000، كذلك اختبار (Hosmer & Lemeshow) الذي بلغت قيمته 8.45 عند مستوى معنوية 0.390 وبالتالي لا نستطيع رفض الفرضية العدمية التي تنص أنّ النموذج ملائم، كما يظهر في أسفل الجدول (1). كما وتشير قيم كل من (Cox & Snell) $R^2$ و (Negelkerkel) $R^2$ والتي تظهر القوّة التَفسيرية للنَموذج إلى أنّ النَموذج المُستخدم استطاع أن يفسّر ما نسبته 20% بحسب قيمة (Negelkerke) $R^2$ و14% بحسب قيمة ($R^2$ Cox & Snell) من التغيّرات في احتماليّة الطلب على التمويل الإسلامي.

إنّ هذه القيم التي تقيس مدى ملائمة وجودة النَموذج في قياس العوامل التي يمكن أن تؤثر في الطلب على التمويل الإسلامي، تدلّ على أنّ النموذج المفترض مقبول إحصائياً، ويمكن الاعتماد عليه في تفسير اتّجاه وقوّة المتغيّرات المستخدمة في التَقدير. إذ أظهرت هذه الإحصائيات أنّ الانحدار اللوجستي ثنائي القيمة والمستخدم في هذا الجزء من الدّراسة يعطي نتائج موثوقة نسبيّاً؛ مما يزيد فعاليّة الاعتماد على نتائج هذه الدالّة.

**جدول رقم (1): تقدير الدّالّة اللوجستيّة للعوامل الاقتصادية والاجتماعية للطلب على التمويل الإسلامي من قبل موظفي القطاع العام**

| **Dependent Var. Islamic Finance Demand Probability (IDP)**<br>**No. of Observations: 350** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Variable** | **β** | **S.E.** | **Wald** | **Sig.** | Exp(β) |
| **Gen** | -.425 | .975 | .190 | .663 | .654 |
| **Ms** | | | 3.150 | .369 | |
| **Ms1** | 1.408 | 1.584 | .790 | .374 | 4.087 |
| **Ms2** | -.471 | 1.315 | .128 | .720 | .625 |
| **Ms3** | 20.108 | 16131.216 | .000 | .999 | 540429863.400 |
| **Edu** | | | 7.295 | .063 | |
| **Edu1** | .249 | .771 | .105 | .746 | 1.283 |
| **Edu2** | 2.050 | .827 | 6.145 | .013 | 7.765 |
| **Edu3** | 1.561 | .752 | 4.305 | .038 | 4.764 |
| **Job** | | | 11.157 | .011 | |
| **Job1** | .478 | .627 | .581 | .446 | 1.613 |
| **Job2** | 1.357 | 1.131 | 1.441 | .230 | 3.886 |
| **Job3** | -1.352 | .475 | 8.100 | .004 | .259 |
| **Inc** | | | 3.958 | .138 | |
| **Inc1** | .696 | .537 | 1.680 | .195 | 2.005 |
| **Inc2** | 1.338 | .709 | 3.558 | .059 | 3.810 |
| **Pi** | .937 | .482 | 3.783 | .052 | 2.553 |
| **Scf** | -1.437 | .513 | 7.852 | .005 | .238 |
| **Ro** | -1.026 | .656 | 2.447 | .118 | .358 |
| **Rp** | | | 11.007 | .004 | |
| **Rp1** | 1.590 | .488 | 10.616 | .001 | 4.904 |
| **Rp2** | 1.274 | .510 | 6.240 | .012 | 3.576 |
| **Age** | | | 10.379 | .006 | |
| **Age1** | -1.786 | .570 | 9.814 | .002 | .168 |
| **Age2** | -.572 | .421 | 1.846 | .174 | .565 |
| **Constant** | -1.747 | 1.946 | .806 | .369 | .174 |

| **Goodness of Fit** | **Chi-square** | **Df** | Sig. |
|---|---|---|---|
| | 54.597 | 19 | .0000 |
| | **Hosmer & lemeshow** 8.456 | 8 | .390 |

| **Cox & Snell $R^2$** | .144 | **Negelkerke $R^2$** | .203 |
|---|---|---|---|

المصدر: إعداد الباحثة

أظهرت نتائج تقدير دالّة الانحدار اللوجستي الثّنائي أنّ هناك متغيّرات مستقلّة كانت ذات دلالة إحصائية عالية جدًا، مقارنة بمتغيّرات مستقلة أخرى كانت دلالتها الإحصائية منخفضة. إذ كان المستوى التعليمي للفرد ومكان إقامة الفرد والقطاع الذي يعمل فيه الفرد ودخله ثم قناعة الأفراد بإيجابية التمويل الإسلامي من خلال زيادة الاستثمار والتنمية المستدامة ووجود تسهيلات ائتمانية مُيسرة من قبل جهات التمويل الإسلامية من أبرز العوامل ذات الدلالة الإحصائية والتأثير المعنوي المرتفع على طلب التمويل الإسلامي. وفي المقابل فقد أشارت النّتائج بشكل عام إلى أنّ جنس الفرد، وحالة الفرد الاجتماعية والامتثال لأوامر الشريعة الإسلامية كانت غير معنويّة، ولا تؤثر بشكل كبير على طلب التمويل الإسلامي.

كما أظهرت نتائج التّقدير أنّ الدّالّة اللوجستيّة المستخدمة قد استطاعت التّنبؤ بقرابة 250 حالة من أصل 350 فرداً بشكل صحيح، وبنسبة تنبّؤ 71% من إجمالي الحالات، وهي نسبة مرتفعة تؤكد معنويّة النّموذج بشكل عام، كما هو مبين في الجدول رقم (2).

**جدول رقم (2): النسبة المئوية للتصنيف الصحيح للنموذج**

| Observed | | Predicted | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Var.PDP | | Percentage Correct |
| | | 0.00 | 1.00 | |
| Step 1 Var.PDP | 0.00 | 24 | 85 | 22.0 |
| | 1.00 | 15 | 226 | 93.8 |
| Overall Percentage | | | | 71.4 |

*The cut value is 0.5

المصدر: إعداد الباحثة

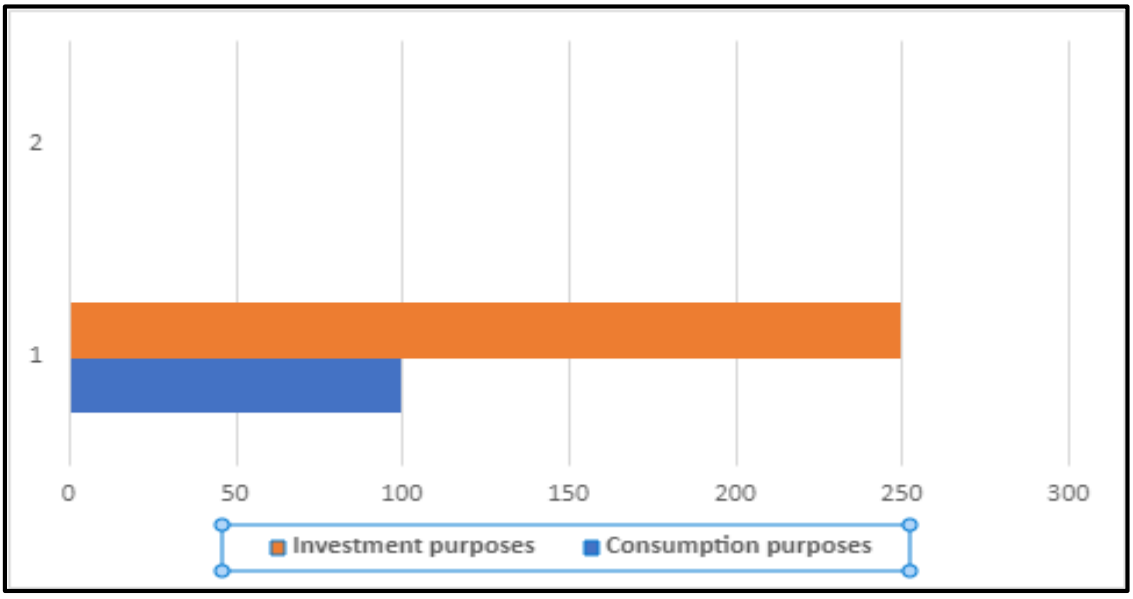
تشير النتائج القياسيّة للدالة اللوجستية إلى أنّ من أكثر المتغيرات أهمية في التأثير على طلب التمويل الإسلامي هو المستوى التعليمي للفرد والذي جاء في المرتبة الأولى، إذ أظهرت النتائج أنّ تأثير هذا المتغير كان معنويًا بدرجة كبيرة وبقوة تأثير موجبة، إذ إنّ نسبة ترجيح الطلب على التمويل الإسلامي تزداد بمقدار 7.7 مرّة في حالة أن يكون الفرد حاصلا على ثانوية عامة أو دبلوم متوسط عن الأفراد الحاصلين على شهادات عليا ، إذ تشير نتائج هذه العينة بأنه كلما زاد التعليم قلّ الإقبال على الطلب على التمويل الإسلامي ويمكن تبرير ذلك بأنه كلما زاد التعليم زاد الوعي المالي بخصوص مخاطر الدين، وتجنب الفوائد المرتفعة، وتقلبات السوق المالي.

كما أشارت النتائج إلى أنّ مكان إقامة الفرد يأتي بالمرتبة الثانية من ناحية القوة والأهمية في طلب التمويل الإسلامي، إذ تشير النتائج إلى أنّ تأثير هذا المتغير كان معنويًا بدرجة كبيرة وبقوة تأثير موجبة، إذ إنّ نسبة ترجيح الطلب على التمويل الإسلامي تزداد بمقدار 4.9 مرّة في حالة أن يكون الفرد من سكان إقليم الشمال[4] عن الأفراد المقيمين في إقليم الجنوب.

وفي المقابل أظهرت النتائج أنّ قطاع عمل الفرد ودخله جاء في المرتبة الثالثة من ناحية القوة والأهمية في الطلب على التمويل الإسلامي، إذ تشير النتائج إلى أنّ نسبة ترجيح الطلب على التمويل الإسلامي من قبل الأفراد الذين يعملون في القطاع الصحي تزداد بمقدار 3.8 مرة عن الأفراد الذين يعملون في كافة القطاعات باستثناء القطاع الصحي والتعليمي والصناعي والتجاري وبمعنوية إحصائية عالية وقوة تأثير موجبة. أما دخل الفرد فأشارت النتائج إلى أنّ نسبة ترجيح الطلب على التمويل الإسلامي من قبل الأفراد الذين يتراوح دخلهم ما بين 500-1000 دينار أردني تزداد بنفس النسبة السابقة عن الأفراد الذين دخلهم أكثر من 1000 دينار أردني.

أظهر متغير قناعة الفرد بإيجابية التمويل الإسلامي من خلال زيادة الاستثمار والتنمية المستدامة أهمية في قرار الطلب على القروض الشخصية والذي جاء في المرتبة الرابعة، إذ أشارت النتائج إلى أنّ نسبة ترجيح الحصول على التمويل الإسلامي تزداد بمقدار 2.5 مرة في حالة أن يكون الفرد ضمن المؤيدين عن الأفراد غير المؤيدين، وبدلالة إحصائية مرتفعة وقوة تأثير موجبة. ومن الجدير بالذكر أنّ أغراض التمويل لعينة الدراسة كانت لأغراض استهلاكية واستثمارية والنسبة الأكبر كانت للأغراض الاستثمارية بما يقارب 71% حسب ما هو موضح في الشكل رقم (2) أدناه.

[4] المحافظات الواقعة في إقليم الشمال: إربد، عجلون، جرش، المفرق.
المحافظات الواقعة في إقليم الوسط: العاصمة عمان، الزرقاء، البلقاء، مادبا.
المحافظات الواقعة في إقليم الجنوب: الكرك، الطفيلة، معان، العقبة.




**الشكل (2): أغراض التمويل الإسلامي**

وكان تأثير متغير وجود التسهيلات الائتمانية الميسرة من قبل جهات التمويل الإسلامي من بين مجموعة المتغيرات المعنوية المؤثرة في احتمالية الطلب على التمويل الإسلامي وجاء في المرتبة الخامسة. إذ أظهرت نتائج التقدير القياسي أنّ تأثير هذا المتغير كان معنوياً بدرجة مقبولة ، وبقوة تأثير موجبة وضئيلة ،إذ إنّ نسبة ترجيح الطلب على التمويل الإسلامي من قبل الأفراد الذين تلقوا تسهيلات ائتمانية تنخفض بمقدار 0.23 مرة عن الأفراد الذين لم يتلقوا تسهيلات. أما المرتبة السادسة فكانت لعمر الفرد إذ إنّ نسبة ترجيح الطلب على التمويل الإسلامي من قبل الأفراد الذين أعمارهم دون 30 سنة تنخفض بمقدار 0.16 مرة عن الأفراد الذين أعمارهم 40 سنة فأكثر.

وعلى الجانب الآخر فقد أظهرت نتائج الدالة اللوجستية باستخدام عينة الدراسة من الموظفين في القطاع العام أنّ عددًا من المتغيرات التي كان يُعتقد أنها مؤثرة في الطلب على التمويل الإسلامي كانت غير معنوية، ولا تؤثر في احتمالية الطلب على التمويل الإسلامي، ومن أبرزها امتثال الفرد لأوامر الشريعة الإسلامية، ومتغير النوع، والحالة الاجتماعية للفرد.

## 8. الخُلاصة

خلُصت الدراسة إلى أنّ المستوى التعليمي ، ومكان إقامة الفرد ، وقطاع العمل الذي يعمل فيه ، ودخله، وقناعة الأفراد بأنّ التمويل الإسلامي يشجع الاستثمار الايجابي والتنمية المستدامة في الدولة، والتسهيلات الميسرة الممنوحة من قبل جهات التمويل، وأخيرًا عمر الفرد كان من أبرز العوامل المؤثرة على الطلب على التمويل الإسلامي. وفي المقابل فقد توصلت الدراسة إلى أنّ امتثال الفرد لأوامر الشريعة الإسلامية، ومتغير النوع، والحالة الاجتماعية للفرد كانت عوامل غير مؤثرة على هذا الطلب. وفي ظل هذا السياق، قد يتطلب السوق بعض الوقت قبل التحول إلى خدمات البنوك الإسلامية بشكل أوسع لأسباب شخصية متعددة؛ فالعديد من الأفراد قد يؤيدون شخصيًا البنوك الإسلامية، ولكنهم لا يتحولون إلى استخدام خدماتها بسهولة.

بناءً على ما تقدم من تحليل ونتائج تم التوصل إليها، يُمكن وضع التوصيات والمقترحات الآتية:

- أظهرت نتائج الدراسة أنّ الدافع الديني للفرد متغير لم يكن معنويًا وذلك خلافًا لما هو متوقع، مما يدل على أنّ إقبال الأفراد على التمويل الإسلامي لا يرتبط مباشرة بالمعتقد الديني فقط حسب نتائج الدراسة; لذلك توصي الدراسة بإجراء دراسات جديدة حول الدوافع الحقيقية والمتنوعة بالنسبة للأفراد للتوجه إلى التمويل الإسلامي.
- أظهرت نتائج الدراسة أنّ سكان اقليم الشمال هم الأكثر طلبا على التمويل الإسلامي وذلك خلافًا لما هو متوقع من أن سكان إقليم الوسط خاصة سكان العاصمة هم الأكثر طلبًا، ويمكن تبرير ذلك بأنهم عرضة لضغوط استهلاكية أكبر بسبب أسلوب الحياة المتمدن، كما أن المناطق الحضرية (المتمركزة في إقليم الوسط) غالبًا ما توفر فرصًا اقتصادية أكبر مثل الأعمال التجارية والاستثمارات الأمر الذي يدفعهم إلى الاقتراض لتمويل مشاريعهم أو بدء أعمال جديدة، مستفيدين من البنية التحتية والفرص الاقتصادية في المدن. لذلك توصي الدراسة بتكثيف التسويق والترويج لخدمات التمويل الإسلامي في كافة أقاليم المملكة.

- أظهرت نتائج الدراسة أنّ التسهيلات الائتمانية المُيسّرة الممنوحة من قبل الجهات الممولة لها تأثير معنوي على الطلب على التمويل الإسلامي، مما شجع العديد من الأفراد على الطلب عليها، ومن هنا توصي الدراسة بتشديد بعض الشروط والتعليمات الخاصة بالقروض وعدم التساهل في منحها خصوصًا للأفراد الذين يُحتمل أن يتعثروا في السداد، الأمر الذي قد يؤدي إلى تراكم الديون المتعثرة لدى تلك الجهات.
- إجراء دراسات مستفيضة حول دوافع الأفراد للجوء إلى التمويل الإسلامي باستخدام أنواع أخرى من العينات مثل العينة العشوائية وغيرها حسب المجتمع المستهدف، خاصةً مع ظهور تحدّيات اقتصادية واجتماعية وثقافية عديدة مؤخرًا تستدعي البحث والاهتمام، وكذلك دراسات تقييمية حول جدوى التمويل وفقًا لتعاليم الشريعة الإسلامية وانعكاساته على الفرد والمجتمع.
- إنفاق البنوك الإسلامية على الإعلانات بشكل أكبر؛ بهدف التسويق لمنتجاتها والتعريف بها في ظل التنافسية المتزايدة بين المؤسسات المالية المختلفة.

## المراجع العربية


إرشيد، محمود (2015)، ***المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية***، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن.

البنك المركزي (2022) و(2023)، تقارير سنوية منشورة، ***الموقع الإلكتروني الرسمي للبنك المركزي***، عمّان، الأردن.

بركات، سمير (2015)، ***كفاءة التمويل الإسلامي: دراسة مقارنة مع آليات التمويل التقليدي***، ***رسالة ماجستير***، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، الجزائر.

خوجة، عز الدين (2017)، ***النظام المصرفي الإسلامي***، دار الامتثال للمالية الإسلامية، الدار المالكية للطباعة والنشر والتوزيع، قبلي، تونس.

ديوان الخدمة المدنية (2022)، تقارير سنوية منشورة، ***الموقع الإلكتروني الرسمي للديوان***، عمّان، الأردن.

زحاف، حبيبة، الطيب، لحيلح (2019)، ***دور التمويل الإسلامي في الاستثمار (دراسة مقارنة بالتمويل الربوي)***، أطروحة دكتوراة، جامعة أم البواقي، الجزائر.

سويلم، سامي (2007)، ***التحوط في التمويل الإسلامي***، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، المملكة العربية السعودية.

شيخون، محمد (2002)، ***المصارف الإسلامية (دراسة في تقويم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي)***، دار وائل للطباعة والنشر، عمّان، الأردن.

طايل، مصطفى (1999)، ***القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية***، مطابع غباشي، طنطا، المنصورة، جمهورية مصر العربية.

علي، عبيد (2009)، ***تحول المصارف التقليدية إلى مصارف إسلامية في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية***، المجلس الوطني للإعلام، الإمارات العربية المتحدة.

المكاوي، محمد (2009)، ***أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة والسيطرة***، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، جمهورية مصر العربية.

المكاوي، محمد (2015)، ***الاحتياط ضد مخاطر التمويل المصرفي الإسلامي***، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، جمهورية مصر العربية.

المكاوي، محمد (2018)، ***تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في البنوك الإسلامية***، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، جمهورية مصر العربية.

ناصر، هدير (2022)، ***القاعدة الفقهية (الخراج بالضمان) أهم مميز للتمويل الإسلامي بالمداينة عن التمويل الربوي***، معهد الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية.


## REFERENCES


Ali, M., Raza, S.A., Puah, CH. et al. Customer acceptance toward Islamic personal financing in Pakistan. ***Journal of Financial Services Marketing.*** 28, 270–284 (2023). https://doi.org/10.1057/s41264-022-00149-w.

Agwu, E., & Carter, A. L. (2018). ***Mobile phone banking in Nigeria: benefits, problems and prospects.***

Abduh, M., & Omar, M. A. (2012). ISLAMIC-BANK SELECTION CRITERIA IN MALAYSIA: AN AHP APPROACH. ***Business Intelligence Journal (19182325), 5(2).***

Ahmed, A. (2010), Global financial crisis: an Islamic finance perspective, ***International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management,*** Vol. 3 No. 4, pp. 306-320.

Alam, I., Seifzadeh, P., (2020). ***Marketing Islamic Financial Services: A Review, Critique, and Agenda for Future Research,*** **U**niversity of New York, 13 (1), 12. Geneseo, USA.

Amin, H. (2020), Examining the influence of factors critical for the consumer to accept the offered Islamic home financing, ***Journal of Islamic Accounting and Business Research,*** Vol. 11 No. 7, pp. 1379-1402. https://doi.org/10.1108/JIABR-07-2018-0110.

Greene, H., (1993). ***Econometrics Analysis,2nd ed***. New York University, Prentice Hall International, Inc., p.589.

Gujarati, N., and Porter, C. (2009). ***Basic Econometrics,5nd ed***. New York: McGraw-Hill companies, Inc., p.589.

Johnson, R., and Christensen, L. (2014). ***Educational research: Quantitative, qualitative, and mixed approaches,5nd ed***. South Alabama University, USA.ISBN 978-1-4522-4440-2.

Kappen, J., Mitchell, M. and Chawla, K. (2019), "Institutionalizing social impact investing: implications for Islamic finance", ***International Journal of Social Economics,*** Vol. 46 No. 2, pp. 226-240. https://doi.org/10.1108/IJSE-10-2017-0449.

Lai, K. PY, & Samers, M. (2017). ***Conceptualizing Islamic banking and finance: A comparison of its development and governance in Malaysia and Singapore***. The Pacific Review, 30(3), 405-424.

Nagimova, A.Z. (2023). Islamic finance in Kazakhstan: the view of experts, ***Journal of Islamic Accounting and Business Research,*** Vol. 14, No. 8, pp. 1195-1215. https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2021-0265

Nimsith, S. I., Rooly, M. S. A. R., & Ilma, F. (2023). Factors influencing demand for Islamic bank products in Sri Lanka. ***Journal of Enterprise and Development (JED)***, 6(1), 160–171. https://doi.org/10.20414/jed.v6i1.8586.

Pallant, J., (2013). ***SPSS Survival Manual: A Step by step Guide to Data Analysis Using IBM Spss,5nd ed***. University of Melbourne, Australia, ISBN-13: 978-0335262588, Inc., p.211.

Sawitri, N. and Febrian, E. (2018). Determinants of Demand for Islamic Banking Services: A Survey on Moslem Public Servants in Indonesia, ***Malaysian Journal of Consumer and Family Economics,*** Vol. 21, No. 2 (special issue).

Smolo, E. and Mirakhor, A. (2010), The global financial crisis and its implications for the Islamic financial industry, ***International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management***, Vol. 3 No. 4, pp. 372-385.

## المُلحق (1)
## أداة الدراسة (الاستبانة)

**العوامل الاقتصادية والاجتماعية للطلب على التمويل الإسلامي: دراسة حالة موظفي القطاع العام في المملكة الأردنية الهاشمية**

السيد/ة..... المحترم/ة
تحية طيبة وبعد،

في إطار الدراسة الحالية حول الطلب على التمويل الإسلامي تم تصميم هذه الاستبانة لمعرفة آراء واتجاهات الأفراد حول هذا الطلب، ويتوقع ألا يستغرق إكمال تعبئة هذه الاستبانة أكثر من عدة دقائق، ولا حاجة لكتابة اسمك أو عنوانك، كما أنه لا داعي للتفكير كثيرًا بإجابة الأسئلة حيث إنه لا توجد إجابة خاطئة أو صحيحة، فقط أجب حسبما يتبادر إلى تفكيرك أولًا، وتؤكد الباحثة أن المعلومات التي ستزودونها بها ستعامل بسرية تامة ولأغراض البحث العلمي فقط؛ لذا يرجى عند إكمال تعبئة الاستمارة إعادة إرسالها إلى الباحثة.
مع خالص الشكر والتقدير لتعاونكم في دعم البحث العلمي.

الباحثة
د. رانية السطل

**الرجاء وضع دائرة حول رمز الإجابة المناسبة:**

| | | |
|---|---|---|
| **1- الجنس** | ذكر | أنثى |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **2- الحالة الاجتماعية** | متزوج | أعزب | منفصل | أرمل |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **3- المؤهل العلمي** | أقل من ثانوية عامة | ثانوية عامة أو دبلوم متوسط | بكالوريوس | دراسات عليا (ماجستير، أو دكتوراه) |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **4- العمر** | دون 30 سنة | 30- أقل من 40 سنة | 40 سنة فأكثر |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **5- فئة قطاع العمل** | القطاع التعليمي | القطاع الصحي | القطاع الصناعي والتجاري | أخرى |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **6- دخل الفرد الشهري (بالدينار الأردني)** | أقل من 500 | 500- أقل من 1000 | أكثر من 1000 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **7- هل أنت حاصل على تمويل إسلامي؟** | نعم | | | لا |
| | حدد الجهة | | | |
| | حدد الغرض | استهلاكي | | استثماري |

| | | |
|---|---|---|
| **8- هل تعتقد أن التمويل الإسلامي يشجع الاستثمار الإيجابي والتنمية المستدامة في المجتمع؟** | نعم | لا |

| | | |
|---|---|---|
| **9- هل تعتقد بوجود تسهيلات مُيسرة لمنح التمويل من قبل مؤسسات التمويل الإسلامي؟** | نعم | لا |

| | | |
|---|---|---|
| **10- هل دافعك الرئيسي في اللجوء للتمويل الإسلامي هو الامتثال للشريعة الإسلامية وتجنب التعامل مع الفوائد الربوية؟** | نعم | لا |

| | | |
|---|---|---|
| **11- مكان الإقامة** | أقليم الشمال | أقليم الوسط |
| | أقليم الجنوب | |

خالص الشكر والتقدير للوقت الثمين في تعبئة الاستبانة ،،،،،

## المُلحق (2)
## قائمة الاختصارات والرموز

| ABBREVIATIONS OR SYMBOLS | WORD |
|---|---|
| **IDP** | Islamic Finance Demand Probability |
| **Edu** | Education level |
| **Inc** | Income |
| **Rp** | Residence place |
| **Ms** | Marital status |
| **Pi** | Positive investment |
| **Ro** | Religious obligation |
| **Scf** | Smoothly credit facilities |
| **Gen** | Gender |
| **Jc** | Job category |
| **ε** | Error term |