

Vol 5 – Issue 1

February 2020 Rajab 1441

المجلد الخامس – العدد الاول

فبراير | شباط 2020 الموافق رجب 1441

ISSN 2058-5012 = Majallatu Riyadati Al-aamali Al-islamiati

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

مجلة ريادة الاعمال الإسلامية

Journal of Islamic Entrepreneurship

لندن - المملكة المتحدة

This journal is published in the United Kingdom

2020

London

ISSN 2058-5012

مكتب الاردن <



الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي

International Islamic Marketing Association

- حقوق النشر والطبع محفوظة للهيئة العالمية للتسويق الاسلامي والجهات المخولة
- لا تقبل المجلة بازواجية النشر او اعادة النشر الا باذن مسبق
- رسوم الاشتراك السنوي: المؤسسات 100 دولار | الافراد 70 دولارا
- لا تستوفي المجلة اية رسوم لتقديم ونشر الابحاث.
- للتواصل والمراسلات:

ايميل

alserhan@yahoo.com

welcome@iimassociation.com

هاتف: 00962770548917 (الاردن)

فهرس المحتويات

- قواعد البيانات التي تفهرس فيها المجلة 4
- المواضيع التي تغطيها المجلة 5
- قواعد النشر 6
- تحكيم الابحاث 9
- هيئة التحرير 10
- 12 المرابحة للأمر بالشراء للشركات الإسلامية الأمريكية
أ.د. جميلة عبد القادر الرفاعي
- أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة في
المصارف الإسلامية الأردنية 35
د. ابراهيم رضوان النسور، د. ساري سليمان ملاحيم
- النمذجة بالمعادلات الهيكلية لقياس واقع تطبيق المزيج التسويقي الاسلامي: دراسة
تطبيقية على المستهلك الجزائري 78
د. العرابي فاطمة، أ.د. بوسهمين احمد، د. تومي سمية
- 102 صناعة الصكوك الإسلامية لتطوير المصارف الإسلامية: فترة 2001-2017
د. ضحاك نجية
- 123 الاسواق المالية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية
د. صالح بن محمد الخضير

قواعد البيانات التي تفهرس فيها المجلة

الموقع الالكتروني	الشعار	القاعدة
	EBSCO	ايبسكو العربية
http://mandumah.com/islamicinfo		دار المنظومة
https://www.almanhal.com/ar		المنهل
http://www.e-marefa.net/ar/		المعرفة

المواضيع التي تغطيها المجلة

مقاصد الشريعة وريادة الأعمال
الإبداع الاجتماعي في المجتمعات الإسلامية
الابتكار وريادة الأعمال
الزكاة والوقف الإسلامي
التأمين الإسلامي والتكافل
نظم الأعمال في الإسلام
الاقتصاد الإسلامي بفروعة المختلفة
التعليم الإسلامي
المرأة والريادة والتجارة في المجتمعات الإسلامية
الريادة الاجتماعية في المجتمعات الإسلامية
الأعمال الخيرية والتطوعية
المشاريع الصغيرة والريادية
حاضنات الأعمال
المشاريع والمبادرات الشبابية
المبادرات الحكومية والشعبية
بيئة وثقافة ريادة الأعمال
دور ريادة الأعمال في التنمية
الانظمة والقوانين وريادة الأعمال
التحديات التي يواجهها رواد الأعمال
ادارة ريادة الأعمال
الريادة وفرص العمل

قواعد النشر

1. تخضع البحوث المقدمة إلى المجلة للتقويم والتحكيم حسب الأصول المتبعة.
2. يجب إتباع الأصول العلمية والقواعد المرعية في البحث العلمي.
3. يجب كتابة المصادر والمراجع في آخر البحث.
4. يجب ضبط النصوص الشرعية بالشكل الكامل ومراعاة القواعد اللغوية.
5. ألا يتجاوز البحث المقدم 6000 كلمة.
6. ألا يكون البحث قد سبق نشره على أي نحو كان أو تم إرساله للنشر في مجلة أخرى ويتعهد الباحث بذلك خطياً.
7. يلتزم الباحث بعدم إرسال بحثه لأي جهة أخرى للنشر حتى يصله رد المجلة.
8. يجب إثبات المصادر والمراجع مستوفاة في آخر البحث مرتبة حسب ما هو مبين ادناه.
9. يمكن أن يكون البحث تحقيقاً لمخطوطة تراثية، وفي هذه الحالة تتبع القواعد العلمية المعروفة في تحقيق التراث
10. يرفق البحث بملخص باللغتين العربية والإنجليزية بما لا يقل كل ملخص عن (150) كلمة ولا يزيد على (250) كلمة.
11. يُخطر أصحاب البحوث بالقرار حول صلاحيتها للنشر أو عدمها خلال مدة لا تتجاوز شهرين من تاريخ استلامها
12. قرارات هيئة التحرير بشأن البحوث المقدمة إلى المجلة نهائية، وتحفظ الهيئة بحقها في عدم إبداء مبررات لقراراتها.
13. يجب أن يتم إرسال البحث بالبريد الإلكتروني إلى بريد المجلة
14. شكل البحث:

النص Traditional Arabic عادي (حجم 16). الهامش Traditional
Arabic عادي (حجم 12) (يرجى تجنب استخدام الهوامش). العناوين
الرئيسة Traditional Arabic أسود (حجم 18). العناوين الفرعية

Traditional Arabic أسود (حجم 16). المسافات بين الاسطر: مسافة

واحدة فقط

15. مراجع البحث:

الكتب (العربية أو الإنجليزية): اسم المؤلف أو المؤلفين، عنوان الكتاب، اسم المحقق أو المترجم، الطبعة، بلد النشر: اسم الناشر، سنة النشر. د. عبدالوهاب إبراهيم أبو سليمان، كتابة البحث العلمي ومصادر الدراسات الفقهيّة، الطبعة الأولى، جدة: دار الشروق للنشر والتوزيع والطباعة (1413هـ 1993م). وفي حالة وجود ثلاثة مؤلفين فأكثر يشار إلى الاسم الأول والأخير لجميع المؤلفين، وعنوان الكتاب، اسم المحقق أو المترجم، الطبعة، بلد النشر: اسم الناشر، سنة النشر. د. محمد سليمان الأشقر، أ.د. ماجد محمد أبو رحية، د. محمد عثمان شبير، د. عمر سليمان الأشقر، بحوث فقهيّة في قضايا اقتصادية معاصرة، الطبعة الأولى، الأردن: دار النفائس (1418هـ 1998م).

البحث أو المقال باللغة العربية أو الإنجليزية في دورية: اسم المؤلف أو المؤلفين، عنوان البحث أو المقال، اسم الدورية، المجلد أو العدد، الصفحات، بلد النشر: اسم الناشر، سنة النشر. د. صالح بن عبدالله الراجحي، حقوق الإنسان السياسية والمدنيّة: دراسة مقارنة بين الشريعة الإسلاميّة والقوانين الوضعيّة ((حالة الإعلان العالمي لحقوق الإنسان))، مجلة الحقوق، العدد الأول، السنة السابعة والعشرون، 101، الكويت: كلية الحقوق، (2003).

الرسائل الجامعيّة: اسم مقدّم الرسالة، عنوان الرسالة، ماجستير أو دكتوراه، الجامعة المانحة، السنة. جاسم علي سالم ناصر الشامسي، ((ضمان التعرض والاستحقاق في العقود، دراسة مقارنة)). رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة (1990).

فصل في كتاب: اسم المؤلف أو المؤلفين للفصل، عنوان الفصل، في: اسم الكتاب، الصفحات، اسم معدّ الكتاب، واسم المترجم، الطبعة، بلد النشر: اسم

الناشر، سنة النشر. علي مراد، العوامل التي ساهمت في انبعاث حركة التجديد في الفكر الإسلامي في العصر الحديث، في: خطاب التجديد الإسلامي الأزمنة والأسئلة، 149. إعداد: أنور أبو طه، وآخرون، ترجمة: حازم محيي الدين، الطبعة الأولى، دمشق: دار الفكر (2004).

تحكيم الأبحاث

- تقرر هيئة التحرير قبول البحث للنشر في المجلة بعد مروره بإجراءات التحكيم السري المعتمدة لدى المجلة وذلك باختيار محكمين اثنين للبحث الواحد لتحديد صلاحيته للنشر
- يلتزم الباحث بالأخذ بملاحظات المحكمين
- ما ينشر في المَجَلَّة من آراء يعبر عن أفكار أصحابها ولا يَمَثِّل رأي المَجَلَّة.
- ترتيب البحوث في المَجَلَّة يخضع لاعتبارات فنية.
- تستبعد المجلة أي بحث مخالف لقواعد النشر.
- يُعطى الباحث نُسخة من المجلة عند النشر

هيئة التحرير

مجلة ريادة الأعمال الإسلامية

تصدر بإشراف الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي | بريطانيا | مكتب الاردن

رئيس التحرير

الاستاذ الدكتور بكر أحمد عبدالله السرحان

كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة الاميرة سمية للتكنولوجيا

رئيس الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي - بريطانيا

المنسق العام

د. علي هلال البقوم

الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي - الاردن

لتقديم الابحاث:

welcome@iimassociation.com

alserhan@yahoo.com

هيئة التحرير التأسيسية

الأستاذ الدكتور علي شاهين. مساعد نائب الرئيس للشئون الإدارية-الجامعة

الإسلامية-غزة. فلسطين

الأستاذ الدكتور عصام محمد الليثي. أكاديمية السودان للعلوم المصرفية

والمالية-الخرطوم. السودان

الأستاذ الدكتور مرداوي كمال. جامعة منتوري - قسنطينة. الجزائر

الأستاذ الدكتور سامر ابو زنيد. رئيس جامعة الخليل. فلسطين

الأستاذ الدكتور سالم عبد الله حلس الجامعة الإسلامية بغزة - فلسطين

الدكتور فيصل بن جاسم آل ثاني. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر

الدكتور حميد جليدان. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر

الدكتور عبدالله السويدي. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر

الدكتور شايف جار الله. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر

الدكتور حعيثن الحربي. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر
الدكتور مصطفى عبدالكريم. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر
الدكتور بن عبو الجيلالي. نائب عميد كلية الاقتصاد والإدارة - جامعة معسكر
. الجزائر

الدكتورة تهاني بنت عبد الله القديري. جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن

بالرياض

المستشار العلمي

الدكتورة دافني هاليكياس. Fellow، Institute of Coaching ، McLean

USA، Harvard Medical School، Hospital

المرابحة لآمر بالشراء للشركات الإسلامية الأمريكية

أ.د. جميلة عبد القادر الرفاعي

الجامعة الأردنية

كلية الشريعة - الفقه وأصوله .

Islamic Financing Instruments: An Overview of the US housing Market

Prof Jamila Abdelqader Rifai. University of Jordan. Jordan

Abstract

This is a narrative of an actual buying situation the author went through while buying a house in the United States, North Chicago area. The author explains that, contrary to common believe, the US finance market offers Islamic finance for housing. Throughout the narrative the authors explain the main types of finance tools utilized by Islamic financing institutions.

Keywords. Islamic finance, housing market, United States

الملخص

الحمد لله الذي أعانني على كتابة هذا البحث الذي عايشته في أرض الواقع، حيث تقبّلت بطلب حقيقي لشراء بيت في North Chicago حيث أردت والعائلة شراء منزلاً، فطفقت أسأل عن تمويلات إسلامية، ورأيت أن الساحة الأمريكية لا تخلو من معاملات إسلامية من ناحية التمويل الشرعي للمنازل، وقد تواصلت معهم عبر الهاتف أو عبر اللقاء المباشر وتناقشت معهم في أمور عدة .

الكلمات الدالة. التمويل الإسلامي، سوق الاسكان، الولايات المتحدة

المطلب الأول: بيع المرابحة لغة واصطلاحاً.

الفرع الأول: البيع لغة واصطلاحاً: البيع ضد الشراء، البياعات الأشياء التي يتابع بها

في التجارة أما في الاصطلاح فهو مبادلة شيء مرغوب فيه بمثله⁽¹⁾.

(1) ابن منظور: محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين ابن منظور الأنصاري، ت (711هـ) دار صادر بيروت، طبعة 3 (1414هـ)، ج 8، ص 23-24، الجوهرى، أبو نصر إسماعيل بن حماد الجوهرى الفارابى ت(393هـ)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقق: أحمد بن عبد الغفور عطار، دار العلم للملايين بيروت، طبعة (4)، 1407هـ- 1987م، ج 3، ص 1189). ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد

وقيل البيع هو: مقابلة مال بمال على وجه الخصوص⁽¹⁾.

الفرع الثاني: المراجعة:

قيل تجارة رابحة أي يربح فيها، وربحتة على سلعته أي أعطيته ربحاً، وربح رباحاً أي استشف⁽²⁾.

المراجعة شرعاً هي: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة الربح⁽³⁾.

وقيل هي: "أن يذكر البائع للمشتري الثمن التي اشترى به السلعة"⁽⁴⁾.

وقيل: أن بيع سلعة بأكثر مما اشتراها بحيث يبين رأس المال وقدر الربح⁽⁵⁾.

المراجعة هي: البيع برأس المال وربح معلوم⁽⁶⁾.

وقيل هي بيع بثمانه وربح معلوم⁽⁷⁾.

يتضح من كلام الفقهاء، أن المراجعة هي من بيوع الأمانة حيث يأتمن المشتري البائع فيما ورد من ربح، حيث يقول له أنه اشترى هذه السلعة بكذا أو مربحه كذا، وبيع المراجعة نماء للمال، إذا ما الفائدة من بيع لا ربح فيه.

العزیز عابدين الحنفي (ت1252هـ)، رد المحتار على الدر المختار، دار الفكر بيروت، 1412-1992م، ج4، 502.

- (1) الغمراوي، محمد الزهري السراج الوهاج، دار المعرفة، بيروت، ص172.
- (2) ابن منظور، لسان العرب، ج2، 442، الفيروزآبادي، مجد الدين أبو طاهر بن يعقوب الفيروز آبادي (ت817هـ)، القاموس المحيط، تحقيق مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، إشراف محمد العرقوسي، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، ط8، 1426هـ، 2005م، ج1، ص218.
- (3) المرغيناني، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل المرغيناني (ت593هـ)، الهداية في شرح بداية المبتدي، تحقيق طلال يوسف، دار إحياء التراث العربي، بيروت - لبنان، ج3، ص56.
- (4) ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي (ت595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الحديث، القاهرة، 1425هـ - 2004م، ج3، ص229.
- (5) النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت676هـ)، المجموع، شرح المذهب، دار الفكر، ج13، ص3.
- (6) ابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي، (ت620هـ)، المغني، مكتبة القاهرة، 1388هـ، 1968م، ج4، ص136.
- (7) البهوتي، منصور بن يوسف بن صلاح الدين البهوتي الحنبلي (ت1051هـ) الروض المربع شرح زاد المستنقع، حاشية الشيخ العثيمين وتعليقات السعدي، خرج أحاديثه عبد القدوس نذير، دار مؤيد، مؤسسة الرسالة، ج1، ص331.

ونتوصل إلى أن بيع المرابحة هو عقد بيع لسلعة مملوكة لمشتري بربح معلوم".

المطلب الثاني: حكم بيع المرابحة.

أن المرابحة هي من بيوع الأمانة حيث يأتى المشتري البائع فيما ورد من ربح، حيث يقول له أنه اشترى هذه السلعة بكذا أو مربحه كذا، وبيع المرابحة نماء للمال، إذا ما الفائدة من بيع لا ربح فيه.

ونتوصل إلى أن بيع المرابحة هو عقد بيع لسلعة مملوكة لمشتري بربح معلوم". ويجب أن يكون العقد الأول صحيحاً، ويجب أن يكون العقد الأول صحيحاً، كما لا بد فيه من بيان ثمن السلعة التي يراد بيعها، وبيان مقدار الربح الذي سيربحه البائع، وأن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابل بجنسه من الأموال الربوية.

وبما أنها بيع فإن الله عز وجل أحل البيع حيث قال تعالى:

أ- القرآن الكريم:

(وأحل الله البيع وحرم الربا) [البقرة: 275].

وجه الدلالة: إن المرابحة بيع والبيع مباح بنصه سبحانه وتعالى، قال الشوكاني:

"وهذا يستعمل كل بيع ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه بالتراضي⁽¹⁾. وقال الماوردي: (في ما بيع المرابحة فهذا بيع جائز) (الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد بن محمد الماورديت (450هـ)، الحاوي الكبير، تحقيق علي معوضوعادل أحمد، بيروت الكتب العلمية، ج5، ص279).

2- قال تعالى: (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة

عن تراض بينكم) [النساء: 29].

(1) الشوكاني، محمد بن علي بن محمد الشوكاني اليمني (1250هـ)، السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، دار ابن حزم، طبعة أخرى، ج1، ص545.

وجه الدلالة: ورد في تفسير الدر المنثور أن ابن جرير وابن أبي حاتم عن السدي قال: أما أكلهم أموالهم بينهم بالباطل، فالربا والقمار والنجش والظلم، إلا أن تكون تجارة، فليبرح في الدرهم الفا إن استطاع"⁽¹⁾.

ب- السنة النبوية:

1- قال عليه الصلاة والسلام: "عندما سئل أي الكسب أفضل؟ قال صلى الله عليه وسلم: "عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور"⁽²⁾.

2- قال صلى الله عليه وسلم: "إنما البيع عن تراض"⁽³⁾.

3- قال صلى الله عليه وسلم: "لا تبيعوا الذهب بالذهب إلا سواء بسواء، والفضة بالفضة والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً سواء بسواء يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الاصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد"⁽⁴⁾.

4- لما أراد صلى الله عليه وسلم بالهجرة اتباع أبو بكر بعيرين، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "لاني أحدهما، فقال هو لك بغير شيء، فقال عليه السلام: أما بغير ثمن فلا).

ج- الإجماع.

أجمع الفقهاء على مشروعية هذا النوع من البيوع حيث يقول الكاساني: "إن الناس قد توارثوا هذه البيانات في سائر الأمصار من غير تكير وفي ذلك إجماع"⁽¹⁾.

(1) السيوطي، جلال الدين السيوطي 849هـ- 911هـ)، الدر المنثور في التفسير المأثور، تحقيق

عبد الله بن عبد المحسن التركي، بالتعاون مع مركز هجر للبحوث، ج4، ص347.

(2) الهيثمي، أبو الحسن نور الدين علي بن أبي بكر ت(806هـ)، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، المحقق حسام لدين القدسي، مكتبة القدسي القاهرة، النشر 1414هـ- 1949م، ج4، ص61، رقم الحديث 6212، وقال عنه ورجاله ثقات.

(3) ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني ت(273هـ)، سنن ابن ماجه، تحقيق شعيب الأرنؤوط، عادل مرشد، محمد كامل، عبد اللطيف حرز الله، الرسالة العالمية، 2009م، ج3، ص305، قال المحقق صحيح لغيره.

(4) البخاري، محمد بن إسماعيل البخاري، الصحيح، تحقيق محمد زهير الناصر، دار طوق النجاة، طبعة أولى، 1422هـ، باب بيع الذهب بالذهب، رقم الحديث 2175، ج3، ص74.

وهذا يتفق مع القاعدة الفقهية التي تقول أن الأصل في المعاملات الإباحة. وبعد هذا نريد أن نبين حكم بيع المرابحة، مع العلم أن الجمهور قد قالوا بالجواز إلا أن بعض الفقهاء قد كره ذلك وعدها خلافاً للأولى.

وقد استدل الجمهور⁽²⁾ كما ذكرت سابقاً بالآيات والأحاديث والإجماع على جواز البيع، والمرابحة من أنواع البيوع.

ولقد ورد عن ابن حزم بأن البيع المرابحة يقع صحيحاً حيث قال: "أخبره البائع بأنه اشترى السلعة بكذا وكذا أو أنه لا يربح معه فيه إلا كذا وكذا فقد وقع البيع صحيحاً"⁽³⁾ وقد رأى أنه لو شرط الربح عليه كأن يقول له البيع على أن تربحني كذا فهو شرط باطل لأنه ليس في كتاب الله وهو بيع بثمان مجهول⁽⁴⁾.

من قال بالكرهة كابن عباس، وابن عمر، الحسن، حيث علل ذلك بأنه من باب الريا والجهالة .

ومن قال بالحرمة إسحاق وعكرمة⁽⁵⁾ ومن الفقهاء من قال بأنها خلاف عند بعض المالكية⁽⁶⁾.

- (1) الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني (ت587هـ)، دار الكتب العلمية، 1406هـ-1986م، ج5، ص220.
- (2) الكاساني، بدائع الصنائع، 135/5، المرغيناني، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل المرغيناني ت: 593هـ، الهداية في شرح بداية المبتدي المحقق **طلال يوسف**، دار إحياء التراث العربي، بيروت - لبنان، ج3، ص57، ابن رشد، بداية المجتهد، طبعة مصطفى الباي، **مصر**، ط4، 1395هـ-1975م، ج2، ص213، النووي، المجموع، ج13، ص3، ابن قدامة، المغني، ج4، ص136، البيهوتي، الروض المربع، ج1، ص331.
- (3) ابن حزم، أبو محمد علي بن أحمد بن حزم الظاهري (ت456هـ)، المحلى بالآثار، دار الفكر، بيروت، ج7، ص499.
- (4) ابن حزم، المحلى، ج7، ص499.
- (5) ابن حزم، المحلى، ج7، ص500، ابن قدامة، المغني، ج4، ص136، طبعة 1968، الشربيني، مغني المحتاج، ص2، ص477.
- (6) الدسوقي، الحاشية، ج3، ص159، **وعللوا ذلك للمثقة التي تحدث لمعرفة اجزاء الربح التي قد يشق ذلك على المتحاسبين وأرى أن ذلك ضعيفا حيث الالات الحاسبة منتشرة وسعلة الاستعمال .**

خلاصة الأمر أن الفقهاء اتفقوا على جواز بيع المرابحة، واختلفوا في مسألة إذا ما شرط عليه أن يربح في كل مبلغ كذا من الربح أي أن يربح على كل ألف دينار مائة دينار مثلاً، حيث ذهب الجمهور إلى الجواز⁽¹⁾.

المطلب الثالث: شروط بيع المرابحة .

1- أن يكون العقد الأول صحيحاً فإن كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة، لأن بيع المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح البيع الفاسد وإن كان يفيد الملك في الجملة لكن بقيمة المبيع أو يمثله لا بالثمن لفساد البيعة⁽²⁾.

2- أن يكون الربح معلوماً، لأن الربح بعض الثمن والعلم بالثمن شرط لصحة البيع⁽³⁾.

3- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال⁽⁴⁾.

4- أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا⁽⁵⁾.

5- أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط صحة البيع، لذا أن لم يكن معلوماً فالبيع فاسد لأن الثمن مجهول⁽¹⁾.

-
- (1) الكاساني، بدائع الصنائع، ج5 ص222، ابن رشد، بداية المجتهد، ج3، ص229، الدسوقي، محمد عرفة الدسوقي، الحاشية، تحقيق محمد عليش، دار الفكر، 1968، الشربيني، شمس الدين محمد بن أحمد الخطيب الشربيني (ت977هـ)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، دار الكتب العلمية، 1415هـ- 1994م، ج2، ص476، الدردير، أحمد الدردير، الشرح الكبير على مختصر خليل، دار الفكر، وفيه حاشية الدسوقي، ج3، ص159.
 - (2) الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني (ت587هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، 1406هـ- 1986م، ج5، ص222.
 - (3) الكاساني، بدائع الصنائع، ج5، ص221، ابن قدامة، المغني، ج4، ص140، مكتبة القاهرة، 1388هـ- 1968م، الدسوقي، الحاشية مطبوع مع كتاب الشرح الكبير للدردير، ج3، ص160.
 - (4) الكاساني، بدائع الصنائع، ج5، ص221، الدسوقي، الحاشية، مطبوعة مع الشرح الكبير للدردير، ج3، ص160.
 - (5) الكاساني، بدائع الصنائع، ج5، ص221، ابن قدامة، المغني، ج4، ص140.

المطلب الرابع: تعريف المرابحة للأمر بالشراء وصورها وحكمها.

تكون المرابحة كما رأينا عند الفقهاء بأن بيع أحد سلعة بريح ويشترى الآخر، كأن يبيع سيارته بريح التي اشتراها بألف دينار أردني بمبلغ يقدر بألف وخمسمائة دينار أردني، ويعلم المشتري أن البائع ربح منه مبلغاً مقداره (500 دينار أردني). أما المرابحة للأمر بالشراء فيكون فيها أطرافاً ثلاثاً وهي:

الأمر بالشراء

المشتري وهو الأمر بالشراء والذي يريد أن يشتري بالتقسيط، والطرف المأمور بالشراء هو البنك الإسلامي، والبائع الذي اشترى منه البنك كاش أي دفع له فوراً المبلغ المطلوب.

وفي هذا العقد نرى أنه سيكون هنالك عقداً بين الشخص الأمر بالشراء وبين البنك الإسلامي، وسيكون عقداً بين البنك الإسلامي وبين سيشتري منه السلعة أي البائع، فيحصل عندها أن الأمر بالشراء يعد المصرف بأن يشتري منه هذه السلعة إذا قام بتوفيرها له. كما أن المصرف يعده بأن يشتري هذه السلعة له ويبيعها له.

ولابد من يريد التعامل مع المصارف الإسلامية بالمرابحة للأمر بالشراء أن يحدد ما يريد أن يشتريه له المصرف تحديداً دقيقاً جداً لكي لا يحدث ضرراً للأمر بالشراء أو المصرف المشتري من البائع للأمر بالشراء فلو أراد سيارة عليه أن يحدد نوعها فيقول سيارة من نوع مرسيدس، موديل السنة فمثلاً يقول 2017، لون السيارة فضي، فيها إضافات فتحة في سقف السيارة، شاشات للكراسي، وهكذا ومن ثم يتم العقد على الوعد بشراء السيارة مقابل نسبة ربح يحددها البنك، كأن يربح على شراء هذه السيارة ما نسبته 5% أي لو اشترى السيارة بمائة ألف دينار فإن البنك سيربح منه (5000) دينار.

(1) الكاساني، بدائع الصنائع، ج5 ص220، الماوردي، علي بن محمد بن محمد بن محمد الماودي، (ت450هـ)، الحاوي الكبير فقه مذهب الإمام الشافعي، وهو شرح مختصر المزني، المحقق علي معوض وعادل الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، 1419هـ - 1999م، ج5، ص280.

والسؤال الذي يثار هل الوعد ملزم، أي يلزم الواعد سواء كان الأمر بالشراء أو البنك بتنفيذ ما وعد، وعندنا في الأردن الوعد ملزم بنص القانون المدني الأردني المادة رقم (106) وتنص على أنه إذا وعد شخص بإبرام عقد ثم وكل وقاضاه الآخر طالباً بتنفيذ الوعد، وكانت الشروط اللازمة للعقد وبخاصة ما يتعلق فيها بالشكل متوافر قام الحكم متى حاز قوه القضية مقام العقد.

والمرابحة للأمر بالشراء يقصد بها عند الفقهاء المعاصرين ما يلي:
قيل هي أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته⁽¹⁾.

وقيل هو: "طلب المشتري من شخص أو مصرف شراء سلعة معينة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة، بربح متفق عليه، زيادة على رأس المال، ويدفع الثمن نقداً أو بعد أجل معين أو قسطاً على دفعات"⁽²⁾.

وصور بيع المرابحة للأمر بالشراء تكون ما يلي:

1- المرابحة للأمر بالشراء الملزمة للطرفين بالوعد، وهذا ما تتعامل به المصارف الإسلامية، ولكن هناك مصارف تلزم الطرفين بالوفاء وهناك مصارف تلزم الأمر بالشراء بالوفاء.

2- المرابحة للأمر بالشراء غير الملزمة للطرفين بما تواعدا عليه.
والوفاء بالوعد في بيوع المرابحة يلزم به صاحبه من ناحية شرعية، وعليه فإنه يُسأل عنه قضاء وديانة.

(1) نقلاً عن كتاب عفانة، حسام الدين موسى عفانة، بيع المرابحة الأمر بالشراء، رسالة دكتوراه، جامعة القدس، ص20 نقلاً من كتاب تطوير الأعمال المصرفية للدكتور سامي محمود.

(2) عبد المجيد، عبد المجيد عبد الله ديه، بحث شبهات وردود على بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، المجلد التاسع، العدد الثاني 2009، ص91.

وذهب جمهور الفقهاء بعدم وجوب الوفاء بالوعد ولا يلزم بها قضاء .
 وذهب البعض بأن الوفاء بالوعد ملزمة كابن شبرمة المالكي.
 وذهب البعض: إلى أن الوعد يعد ملزماً في حالة الضرر قاله الإمام مالك.
 قال جمهور⁽¹⁾ الفقهاء بأن الوفاء بالوعد غير ملزم أي الوعد المالي كالوعد بالشراء،
 وعليه فإنه لا يلزم به قضاء .

يقول السرخسي: "والإنسان مندوب إلى الوفاء بالوعد من غير أن يكون مستحقاً
 عليه"⁽²⁾ .

(قال القرافي في الفرق الرابع عشر بعد المائتين قال سحنون الذي يلزم من الوعد:
 أهدم دارك، وأنا أسلفك") هذا تابع لمن قال إذا تضرر ضرر على الوعد يلزم.
 ولقد قال مجموعة من الفقهاء كابن شبرمة أن الوفاء بالوعد لازم والمقصود الوعد
 المالي كالوعد بالشراء وذلك لعموم الآيات والأحاديث التي توجب الوفاء بالعقود
 والعهود.

أما القول الثالث وهو قول بعض المالكية إذا احتل من هذا الوعد ترتيب ضرر، كما
 قال الآخر اشترى بيتاً وأنا أسلفك المبلغ أو أسدد عنك، وهنا قد يكون ترتب عليه
 ضرر، ما فيلزم به لحديث الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم: "لا ضرر ولا ضرار".
 وقد اختلف الفقهاء المعاصرين في حكم إلزام المتعاقدين بالوعد أو بالأحرى إلزام
 الأمر بالشراء في بيع المرابحة بوعده وإلزام المصرف بوعده الذي قطعه على نفسه،

(1) السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل السرخسي (ت483هـ)، المبسوط، دار المعرفة،
 بيروت، (1414هـ- 1993م)، ج21، ص29، الغزالي، أبو حامد محمد بن محمد الغزالي
 (ت505هـ)، الوسيط في المذهب، المحقق أحمد محمود إبراهيم، محمد محمد تامر، ط1، دار
 السلام، 1417هـ، ج5، ص252، المرادوي، علاء الدين أبو الحسن علي المرادوي
 (ت885هـ)، الانصاف في معرفة الراجح من الخلاف، تحقيق عيد الله بن عيد المحسن
 التركي، عبد الفتاح الحلو، ط1، 1415هـ- 1995م، مصر، هجر، ج28، ص251، ابن قاسم
 العاصمي، عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي ت1352هـ، ج5، ص40.

(2) السرخسي، المبسوط، ج21، ص29.

وهذا الخلاف كان منبعه خلاف الفقهاء في وجوب الوفاء بالعقد أم لا، ومن أراد أن يستزيد يمكن أن يرجع للمراجع التي توسعت في ذلك⁽¹⁾.

فالمرابحة قد تكون من النوع البسيط وهذه قال العلماء بجوازها، ولكن الخلاف حدث في المرابحة المركبة التي يدخل فيها البائع والمشتري الأمر بالشراء والبنك، وهذا الخلاف حصل كما يلي:

أ- القائلون بجواز

من العلماء المعاصرين من أجاز المرابحة المركبة ومنهم من اعتبرها عملية باطلة وقام بتحريمها.

ومن قال بجواز المرابحة للأمر بالشراء حيث أن الوعد يعتبر ملزماً يوسف القرضاوي، الصديق العزيز، وعلي السالوس و سامي حمود وغيرهم⁽²⁾.
واستدل هؤلاء بما يلي:

1- الأصل في المعاملات الإباحة، حيث ضيق الإسلام المحرمات واعترض على من يتشدد ويضيق على الأمة⁽³⁾ حيث قال تعالى: (يا أيها الذين آمنوا لا تسألوا عن أشياء إن تبد لكم تسؤكم) [المائدة: 101].

قال عليه السلام: "إن أعظم المسلمين في المسلمين حرماً من سأل عن شيء لم يحرم على المسلمين فحرم عليهم من أجل مسألته"⁽⁴⁾.

(1) عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية، ص27-56، قصاص، جعفر بن عبد الرحمن، بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص13.

(2) سامي حمود، سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2، 1402هـ-1982م، ص430-436، القرضاوي، يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية، مؤسسة الرسالة، السالوس، علي أحمد السالوسي، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، نقلاً من محرك البحث (الموسوعة الشاملة) مع العلم أن الكتاب غير موافق للمطبوع..

(3) القرضاوي، بيع المرابحة، ص14.

(4) البخاري، محمد بن إسماعيل البخاري، الصحيح، تحقيق محمد زهير الناصر، دار طوق النجاة، 1422هـ، ج9، ص95، رقم الحديث 7289.

الدليل الثاني: إن الله عز وجل نص على أن البيع حلال بجميع أنواعه إلا ما نص الله على حرمة.

يقول القرضاوي إن البيع جاء في حله نص صريح في كتاب الله تعالى يرد به على اليهود الذين زعموا أن الربا كالبيع، والبيع كالربا لا فرق بينهما (ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا) [البقرة: 275]، فهذه الجملة القرآنية وأحل الله البيع تفيد حل كل أنواع البيع سواء كان عيناً بعين المقايضة أم ثمناً بثمن الصرف أو ثمناً بعين السلم أو عيناً بثمن هو البيع المطلق وسواء كان حالاً أم مؤجلاً، نافذاً أو موقوفاً، وسواء كان بيعاً بطريقة المساومة أم بطريق الأمانة، وهو يشمل المرابحة "وهو البيع بزيادة على الثمن الأول" والتولية "وهو البيع بالثمن الأول، والوضيعة: "وهو البيع بأنقص من الثمن الأول أو بطريق المزايدة، فهذه كلها وغيرها حلال لأنها من البيع الذي أحله الله تعالى، ولا يحرم من البيوع إلا ما حرم الله ورسوله بنص محكم لا شبهة فيه"⁽¹⁾.

وقد وردت عن الفقهاء القدامى أقوالاً تدل على جواز البيوع وقد تم ذكر أمثلة على ذلك فيما بعد، وهذا يدل على أنه بالإجماع لا حرمة بالتعامل بالبيوع إلا ما دل ونص على حرمة دليل واضح صريح، يقول ابن تيمية رحمه الله: "الأصل أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه، كما لا يشرع لهم من العبادات التي يتقربون بها إلى الله إلا ما دل الكتاب والسنة على مشروعيتها "إن الدين ما شرعه الله والحرام ما حرمه من الله"⁽²⁾.

3- المعاملات تبني على مراعاة المصالح والعلل.

(1) القرضاوي، بيع المرابحة، 12-13.

(2) ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم، عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد، ابن تيمية (ت728هـ)، الحسبة، تحقيق علي بن نايف الشعود، ط2، 1425هـ-2004، ج1، ص192.

إن الله عز وجل عندما يمنع شيئاً إنما يكون لعله فكل ما يؤدي للظلم أو الغش أو الخديعة والاحتكار والربا محرم لذا وجدنا أن الشريعة قامت بتحريم الربا والميسر والاحتكار وبيع الملامسة والمناذة وغير ذلك من أمور: فالتحريم لعله، لذا أجاز بعض الفقهاء التسعير للمصلحة وعقود الاستصناع وغير ذلك مما أجازوا⁽¹⁾.

4- بينت الشريعة على رفع الحرج والتيسير على الناس، حيث قال تعالى: (يريد الله بكم اليسر ولا يريد بكم العسر) [البقرة: 15]. وقال عليه السلام: "إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين"⁽²⁾.

ولا يعني بالتيسير تحليل الحرام وتحريم المباح إنما التيسير يقصد به مراعاة مصالح الناس وحاجاتهم وفق الشرع، بحيث يسير الفقهاء في الفروع ولا يتساهلوا في الأصول، وإذا كان من الأمور التي عمت بها البلوى واختلف الفقهاء فيها أن يأخذوا بالتيسير⁽³⁾ حيث ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه لم يخير بن أمرين إلا اختار أيسرهما"⁽⁴⁾.

5- قياس بيع المرابحة للأمر بالشراء على عقد الاستصناع بجامع أن كل منهما يحتاجه الناس⁽⁵⁾.

1- إن الوعد في بيع المرابحة للأمر بالشراء لازم أي يحب الوفاء به للآيات والأحاديث الموجبة لذلك، حيث أن الوفاء به واجب ديانة ويكون واجباً كذلك قضاءً. ب- القائلون بالتحريم.

(1) القرضاوي، بيع المرابحة، ص19-20.

(2) البخاري، الصحيح، ج8، ص30، رقماً لحديث 6128 تعليق مصطفى البغا.

(3) القرضاوي، بيع المرابحة، ص24-26.

(4) البخاري، الصحيح، ج8، ص160، رقم الحديث 6786.

(5) حسام عفانه، بيع المرابحة، ص36-37.

ومن العلماء في الوقت المعاصر من حرم بيع المرابحة للأمر بالشراء، ومن العلماء الذين قالوا بذلك د. محمد سليمان الأشقر، د. بكر أبو زيد، د. حسن الأمين، والشيخ عبد الرحمن عبد الخالق وغيرهم.

واستدل هؤلاء بما يلي:

1- اعتبروا بيع المرابحة للأمر بالشراء بيعتان في بيعة، حيث أن البيعة الأولى هي ما بين المصرف ومالك السلعة والبيعة الثانية ما بين المصرف والأمر بالشراء⁽¹⁾.

2- يعتبر البيع هذا من قبيل بيع الإنسان ما لا يملك وبيع الإنسان ما ليس عنده وهذا منهي عنه شرعاً⁽²⁾.

3- هذا البيع معلق وهنا قال المشتري للبنك إن السلعة أشتريها منكم⁽³⁾.

4- يعتمد على الحيلة فبيع المرابحة بيع مبني على التحايل وهذا لا يصح شرعاً⁽⁴⁾.

5- يعتبر بيع المرابحة من باب بيع العينة⁽⁵⁾ حيث قال عليه السلام: "إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم"⁽⁶⁾.

6- إن في بيع المرابحة للأمر بالشراء إلزاماً بوعده لم يوجبه الله عز وجل⁽¹⁾.

(1) بكر بن عبد الله أبو زيد، المرابحة للأمر بالشراء بيع المرابحة، ص18، عبد المجيد، شبهات وردود على بيع المرابحة، مجلة الزرقاء، مجلد 9، عدد 2، 2009، ص 93، القرضاوي، بيع المرابحة، ص30، عفانة، بيع المرابحة، ص42.

(2) حسام عفانة، بيع المرابحة، ص42، يوسف القرضاوي، بيع العينة، ص30، بكر أبو زيد، بيع المرابحة، ص20، عبد المجيد ديه، شبهات وردود، مجلة الزرقاء، مجلد 9، عدد 2، 2009، ص99.

(3) عفانة، بيع المرابحة، ص42.

(4) عفانة، بيع المرابحة، ص42-43، القرضاوي، بيع المرابحة، ص30.

(5) عفانة، بيع المرابحة، ص43، القرضاوي، بيع المرابحة، ص30، عبد المجيد، شبهات وردود، مجلة الزرقاء، مجلد 9، عدد 2، 2009، ص96.

(6) أبو داود: سليمان بن الأشعث بن إسحاق (ت275هـ)، السنن، تحقيق محمد محيي الدين عبد المجيد، بيروت، المكتبة العصرية، ج3 ص274، رقم الحديث (275).

- 7- إن حقيقة هذا العقد بيع نقد بنقد أكثر من أجل بينهما سلعة محلل فغاياته فرض بفائدة⁽²⁾.
- 8- هذا النوع من البيوع يرجع إلى قواعد ثلاث الربا والغرر وأكل أموال الناس بالباطل وهذا منهي عنه⁽³⁾.
- 9- بيع فيه ربح ما لم يضمن⁽⁴⁾.
- 10- هذا بيع فيه بيع قال بكاليء⁽⁵⁾: أي دين بدين وقد نهى عليه السلام عن ذلك صلى الله عليه وسلم⁽⁶⁾.
- 11- لم يقل بإباحة هذه المعاملة فقهاء الأمة بل قالوا بحرمتها⁽⁷⁾. وسأترك الحديث في مناقشة هذه الأقوال والآراء وأكتفي بما أوردت، لأن البحث لا يتسع لذلك حيث أن الكتب والمراجع المذكورة توسعت في ذلك ولمن أراد الاستزادة أن يرجع إليها. وأنني أرى بعد النظر في أدلة الطرفين أن الفريق الأول القائل بالجواز قد ذكر أدلة تبيح التعامل في مثل هذا النوع من البيوع، وقضية أن هذا البيع بيع ما لا يملك الإنسان أو هو حتى بيع العينة أو هو من قبيل الحيلة كل ذلك لا صحة له.

المطلب الخامس: الشركات الإسلامية الأمريكية

- (1) القرضاوي، بيع المرابحة، ص30، عفانة، بيع المرابحة، ص45.
- (2) بكر أبو زيد، بيع المرابحة، ص21.
- (3) بكر أبو زيد، بيع المرابحة، ص21، عبد المجيد ديه، شبهات وردود، مجلة الزرقاء، مجلد 9، عدد 2، 2009، ص102.
- (4) عبد المجيد ديه، ردود وشبهات، مجلة الزرقاء، مجلد 9، عدد 2، 2009، ص101.
- (5) عفانة، بيع المرابحة، ص44.
- (6) البزاز، أبو بكر أحمد بن عمرو بن عبد الخالق البزاز (ت292هـ)، المسند، تحقيق محفوظ الرحمن زين الله، وعادل بن سعد، وصبري عبد الخلق، المدينة المنورة، مكتبة العلوم، ط1، ج12، ص297، رقم الحديث (6132).
- (7) القرضاوي، بيع المرابحة، ص30، عفانة، بيع المرابحة، ص44.

الشركات الإسلامية الأمريكية المشهورة في أرجاء أمريكا هي ثلاث شركات شركة لاربا وبنك ديفون وشركة جادينز guidanec residential.

الفرع الأول: نبذة عن شركة لاربا⁽¹⁾

Laribal American finance Houce Lariba

هي شركة مالية تأسست سنة 1987م، وتقدم الخدمات التالية:

أ- قروض لشراء البيوت Home loan

ب-قروض تجارية Commercial loan

ت-قروض للأعمال business Lean

ث-قروض سيارات Auto loan

تقوم الشركة بشراء البيوت والسيارات التي يختارها المشتري ويكون بنفس الوقت هو وكيلها عنها باختيار ما يريد. ويكون المشتري مالكا للمنفعة ولرغبة الشيء المملوك.

العميل يطلب من الشركة أن تشتري المنزل مثلاً، ومن ثم تقوم ببيعه له في نفس السعر، ويدفع ثمن المنزل بدفعات شهرية لمدة 30 سنة دون فوائد وتسمى هذه العملة

ب RC Payment of Capital

وهنا البيت يصبح مشتركاً بالملكية بين المشتري وشركة لاربا وعند سداد المشتري الثمن شهرياً يقلل ويخفض ذلك من حصة شركة لاربا في حق الانتفاع من الملك المشترك وهكذا حتى ينهي العميل من دفع أقساطه، وبالتالي لا يبقى لها شيء في حق الانتفاع من الملك.

هذه المعلومات التي تمت أخذت من موقع شركة لاربا

www.laribal.com/site/leq.html#2

هذه الشركة تطلب دفعة أولى بقيمة 3% دون التأمين على الرهن العقاري الخاص.

كما أنه إذا دفع الإنسان 20% فإنه يتجنب التأمين على الرهن العقاري الخاص.

مؤسسة لاربا مؤسسة إسلامية قديمة تأسست عام 2001 وهي أول شركة إسلامية إذا أراد أن يشتري أحد منزلاً فإن المنزل يكون مشتركاً بينهم أي بين المشتري وشركة لاربا، ثم بعد ذلك يقوم المشتري بشراء أسهم لاربا مرة أخرى بنفس السعر، والثمن يدفع دون فائدة مدة 30 عاماً، ويكون السهم كضمان ويتم إصدارها كل شهر مع سداد قيمة السهم، ولأن شركة لاربا امتلكت ملكية أسهمها باسمها لذا يحق لها الحصول على نسبة من الإيجار في نسبة الملكية.

ويقومون بأخذ الدفعة الشهرية بناء على إيجار العقد ولكن يسمونه الفائدة الضمنية مع العلم أن الربا حرام ولكنه يسمونه كذلك إرضاء لقواعد وأنظمة الحكومة الأمريكية. فكرة لاربا: تأجير العقارات وتحويله إلى رهن عقاري تقليدي ويحتسب الدفع الشهري بناء على قيمة الإيجار.

مثال أراد شخصاً أن يشتري بيتاً بدفعة 60 ألف \$ فهنا شركة لاربا تبيعه أسهم لها بقيمة 20% وهو أقل نسبة للدفع مقابل شراء البيت وهنا يشتري 20 ألف سهم بسعر 1 دولار للسهم فيملك من البيت 20% وشركة لاربا تملك 80% أي 240 ألف سهم تملكهم هي على اعتبار أن سعر المنزل 240 ألف + 60 ألف = 300 ألف ويسدد على مدار 30 سنة. وكلما دفع المشتري زادت أسهمه في البيت وقلت أسهم شركة لاربا حتى يصبح البيت للمشتري كأنها إجارة منتهية بالتملك، ويكون البيت باسم العميل.

إذا أراد العميل بيع المنزل الذي اشتري من خلال شركة لاربا هنا تتدخل في أمريكا لبيع المشتر شركات الإغلاق واسمها (closing company)، أو المحامين (attorney).

وهنا يقوموا بتسديد أي تمويل مستحق من مال المشتري الجديد، ورسوم البيع وإعطاء المبلغ المتبقي للمالك الأول الذي اشتراه عن طريق شركة لاربا lariba، والعميل للشركة عليه أن يدفع المبلغ الذي موله إياه شركة لاربا وكذلك دفع حصتهم من قيمة الإيجار وهي تاريخ البيع.

مثال لو تم تمويل العميل بمبلغ \$100.000 وقت الدفع فيحصلون على الجزء غير المدفوع من المبلغ \$100.000 بالإضافة إلى الإيجار بل حتى تاريخ الدفع.

2- بنك ديفون: يقدم البنك تعامل إسلامي منذ (2003) وذلك تحت اسم التمويل الإسلامي Islamic financing، ولا يتعامل بالفائدة في هذا القسم، ويقدم التمويل لولايات كثيرة في أمريكا، فلوريدا، ميشيغان، كواردوا، جورجيا، ميزوري، أليوي، كاليفورنيا، وأنديانا، مينسوتا، أوريغون، تكساس، يوتا، فيرجينا⁽¹⁾.

ويقدم خدمة المرابحة والإيجار.

أ- المرابحة..

من يريد أن يشتري بيتاً يقوم بدفع الثمن دفعاً مؤجلاً، فيشتره البنك من البائع ثم يبيعه للطرف الأول، ويقوم البنك بتجديد ربحه من خلال اعتبار ما يلي:

1- سعر الشراء. 2- المبلغ المدفوع. 3- مدة السداد. 4- معدل العائد على المعاملات العقارية الذي يتوقعه المستثمرون.

بنك ديفون والذي تعود ملكيته لليهود تقريباً من سبعين سنة، الفكرة التي يعمل بها أن يشتري البيوت للعميل مقابل مبلغاً من المال يدفعه دفعة أولى بنسبة 5% أي إذا أراد أن يشتري بيتاً بقيمة \$400.000 عليه أن يدفع أي العميل قيمة $(400 \times (100/5))$ = 20.000 أي يدفع العميل 20.000، \$ ويدفع الباقي على مدى 30 سنة أقصى مدة.

وإذا لم يستطع العميل أن يدفع ما يترتب عليه من دفعات البيت فإن البنك يبيع البيت ويعطوا العميل ما دفع أي المبلغ الذي دفعه ليسترده وهذا شيء طيب في مصلحة العميل بعكس مؤسسة لاربا وجادنيس حيث تكون المعاملة عندهم اجارة منتهية بالتمليك فإذا لم يستطع العميل دفع الدفعات المتبقية فإن كل ما دفع يذهب هباء ولا يأخذ أي مبلغ من المال فكأنه مستأجراً عند البنك لذا التعامل مع بنك ديفون أفضل حيث لا يضيع مال الذي يتعامل معه .

devon bank.com/faith-based financing. (1)

3- شركة جادنييس Guidance Residntial.

اسم الشركة

Guidance Financial Islamic financing. وفكرتها كفكرة شركة لا ربا، أي اجارة منتهية بالتمليك.

4- شركة⁽¹⁾ UIF (University Islamic Financial) تقدم التمويل الإسلامي عبر برنامج المراجعة وبرنامج الإجارة في برنامج المراجعة تحدد أنت البيت الذي تريده ويقومون بشراءه ويدفع الدفعة الأولى بقيمة 5%، ثم تدفع ثمنه بالتقسيط. أما برنامج الإجارة Ijara home Financing وهم يتعاملون مع بنك ران كد (Ranked Ismalic Bank).

5- شركة Islamic finance وتركز على أن المبلغ المدفوع كإيجار يمكن إسقاطه من ضريب الدخل للدولة.

وهنا من أراد أن يشتري بيتا يدفع 5% مقدماً أو أكثر. ويكتب البيت باسم الشخص الاعتباري عن المؤسسة ويسمى الثقة، ويملك المستأجر البيت تماماً بعد الانتهاء من سداد الدين. وهذه شركات صغيرة ليست بقوة الشركات الثلاث الأولى وسمعتها ضعيفة .

والطريقة هنا يقوم الشخص الاعتباري عن الشركة بتأجير العقار للعميل بموجب عقد للإيجار أي بأجرة شهرية يتفقون عليها، وبشرط أن تكون موافقة لقيمة الفائدة المعمول بها وقت التعاقد وفقاً للأنظمة. والمبلغ الذي يدفعه جزء يذهب مقابل استملاك المستأجر للعقار وجزء يذهب لغطية ثمن المنزل عند انتهاء المدة يتولى الشخص الاعتباري بنقل الملكية للعميل. وهذه شركات صغيرة ليست بقوة الشركات الثلاث الأولى وسمعتها ضعيفة .

الخاتمة

الحمد لله الذي أعاننا على كتابة هذا البحث الذي ذهبت لاجله الى أمريكا وعاشت الواقع هنالك في جامعة (GraduateTechnology Foundation، وقد توصلنا إلى ما يلي :

- 1_ بيع المرابحة هو عقد بيع لسعة مملوكة لمشتري بربح معلوم.
- 2- أن المرابحة هي من بيوع الأمانة حيث يأتين المشتري البائع فيما ورد من ربح.
- 3- إن الفقهاء اتفقوا على جواز بيع المرابحة، واختلفوا في فروعه.
- 4- وقد اختلف الفقهاء المعاصرين في حكم إلزام المتعاقدين بالوعد أو بالأحرى إلزام الأمر بالشراء في بيع المرابحة بوعد ومنبع خلافهم الخلاف الذي جرى بين الفقهاء في وجوب الوفاء بالعقد.
- 5- بيع المرابحة للأمر بالشراء جائز وهذا ما رجح في البحث .
- 6- وجدت في أمريكا شركات تعمل بالمرابحة للأمر بالشراء، وكل شركة لها اجتهادها .

المراجع

- 1- الفيروزأبادي، مجد الدين أبو طاهر بن يعقوب الفيروز أبادي (ت817هـ)، القاموي المحيط، تحقيق مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، إشراف محمد العرقوسي، الناس، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، ط8، 1426هـ، 2002م.
- 2- ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابد بن الحنفي (ت1252هـ)، رد المحتار على الدر المختار، دار الفكر بيروت، 1412-1992م.
- 3- الغمراوي، محمد الزهري السراج الوهاج، دار المعرفة، بيروت.
- 4- المرغيناني، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني (ت593)، الهداية في شرح بداية المبتدي، تحقيق طلال يوسف، دار إحياء التراث العربي، بيروت - لبنان.

- 5- ابن منظور: محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين ابن منظور الأنصاري، توفي (711هـ) دار صادر بيروت، طبعة 3 (1414هـ)،
- 6- الجوهري، أبو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي ت(393هـ)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقق: أحمد بن عبد الغفور عطار، دار العلم للملايين بيروت، طبعة (4)، 1407هـ- 1987م.
- 7- ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي (ت595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الحديث، القاهرة، 1425هـ- 2004م.
- 8- النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت676هـ)، المجموع، شرح المذهب، دار الفكر.
- 9- ابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي، (ت620هـ)، المغني، مكتبة القاهرة، 1388هـ، 1968م.
- 10- البهوتي، منصور بن يوسف بن صلاح الدين البهوتي الحنبلي (ت1051هـ) الروض المربع شرح زاد المستنقع، حاشية الشيخ العثيمين وتعليقات السعدي، خرج أحاديثه عبد القدوس نذير، دار مؤيد، مؤسسة الرسالة.
- 11- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد الشوكاني اليمني (1250هـ)، السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، دار ابن حزم، طبعة أخرى.
- 12- السيوطي، جلال الدين السيوطي (849هـ- 911هـ)، الدر المنثور في التفسير المأثور، تحقيق عبد الله بن عبد المحسن التركي، التعاون مع مركز هجر للبحوث.
- 13- الهيثمي، أبو الحسن نور الدين علي بن أبي بكر ت(806هـ)، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، المحقق حسام لدين القدسي، مكتبة القدسي القاهرة، النشر 1414هـ- 1949م.

- 14- ابن ماجة، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني ت(273هـ)، سنن ابن ماجه، تحقيق شعيب الأرنؤوط، عادل مرشد، محمد كامل، عبد اللطيف حرز الله، الرسالة العالمية، 2009م.
- 15- 16- البخاري، محمد بن إسماعيل البخاري، الصحيح، تحقيق محمد زهير الناصر، دار طوق النجاة، طبعة أولى، 1422هـ، باب بيع الذهب بالذهب.
- 16- الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني ت(587هـ)، دار الكتب العلمية، 1406هـ- 1986م.
- 17- المرغيناني، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل المرغيناني ت: 593هـ، الهداية في شرح بداية المينلاقي، المحقق من طلال بويسف، دار إحياء التراث العربي، بيروت - لبنان،
- 18- ابن رشد، بداية المجتهد، طبعة مصطفى البابي، مصر، مصر، ط4، 1395هـ- 1975م،
- 19- ابن حزم، أبو محمد علي بن أحمد بن حزم الظاهري ت(456هـ)، المحلى بالآثار، دار الفكر، بيروت.
- 20- الدسوقي، محمد عرفة الدسوقي، الحاشية، تحقيق محمد عليش، دار الفكر، 1968،
- 21- 22- الشربيني، شمس الدين محمد بن أحمد الخطيب الشربيني ت(977هـ)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، دار الكتب العلمية، 1415هـ- 1994م.
- 22- الدردير، أحمد الدردير، الشرح الكبير على مختصر خليل، دار الفكر، وفيه حاشية الدسوقي.
- 23- الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني ت(587هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، 1406هـ- 1986م.
- 24- 25- ابن قدامة، المغني، ج4، ص140، مكتبة القاهرة، 1388هـ- 1968م.

- 25- 26-الماوردي، علي بن محمد بن محمد بن محمد الماودي، (ت450هـ)، الحاوي الكبير فقه مذهب الإمام الشافعي، وهو شرح مختصر المزني، المحقق علي معوض وعادل الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، 1419هـ- 1999م، ج5، ص280.
- 26- الدكتور سامي محمود، تطوير الأعمال المصرفية.
- 27- 28عبد المجيد، عبد المجيد عبد الله ديه، بحث شبهات وردود على بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، المجلد التاسع، العدد الثاني 2009.
- 28- السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل السرخسي (ت483هـ)، المبسوط، دار المعرفة، بيروت، (1414هـ- 1993م)، .
- 29- الغزالي، أبو حامد محمد بن محمد الغزالي (ت505هـ)، الوسيط في المذهب، المحقق أحمد محمود ابراهيم، محمد محمد تامر، ط1، دار السلام، 1417هـ.
- 30- المرادوي، علاء الدين أبو الحسن علي المرادوي (ت885هـ)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، تحقيق عبد الله بن عبد المحسن التركي، عبد الفتاح الحلو، ط1، 1415هـ- 1995م، مصر، هجر.
- 31- ابن قاسم العاصمي، عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي ت1352هـ.
- 32- السالوس، علي أحمد السالوسي، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، نقلاً من محرك البحث (الموسوعة الشاملة) مع العلم أن الكتاب غير موافق للمطبوع.
- 33- سامي حمود، سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2، 1402هـ- 1982م،
- 34- القرضاوي، يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية، مؤسسة الرسالة.

- 35- البخاري، محمد بن إسماعيل البخاري، الصحيح، تحقيق محمد زهير الناصر، دار طوق النجاة، 1422هـ.
- 36- عفانة، بيع المراجعة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية،
- 37-37- قصاص، جعفر بن عبد الرحمن، بيع المراجعة للأمر بالشراء.
- 38- تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم، عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد، ابن تيمية (ت728هـ)، الحسبة، تحقيق علي بن نايف الشحود، ط2، 1425هـ-2004.
- 39- بكر بن عبد الله أبو زيد، المراجعة للأمر بالشراء بيع المراجعة،
- 40- عبد المجيد، شبهات وردود على بيع المراجعة، مجلة الزرقاء، مجلد 9، عدد 2، 2009.
- 41- يوسف القرضاوي، بيع العينة.
- 42- بكر بن عبد الله أبو زيد، المراجعة للأمر بالشراء بيع المراجعة،
- 43- أبو داود: سليمان بن الأشعث بن إسحاق (ت275هـ)، السنن، تحقيق محمد محيي الدين عبد المجيد، بيروت، المكتبة العصرية.
- 44- البزاز، أبو بكر أحمد بن عمرو بن عبد الخالق البزاز (ت292هـ)، المسند، تحقيق محفوظ الرحمن زيد الته، وعادل بن سعد، وصبري عبد الخلق، المدينة المنورة، مكتبة العلوم، ط1.
- 45- www.lariba.com

أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة في المصارف الإسلامية الأردنية

د. ابراهيم رضوان النسور

دكتورة مصارف اسلامية

باحث ومتخصص في المصارف الاسلامية والتمويل الاسلامي

المملكة الاردنية الهاشمية

Insour1612@yahoo.com

تلفون: [00962777712267](tel:00962777712267)

د. ساري سليمان ملاحيم

قسم العلوم المالية والمصرفية

جامعة البلقاء التطبيقية. كلية عمان الجامعية للعلوم المالية والادارية

المملكة الاردنية الهاشمية

sarymalahim@bau.edu.jo

[00962798368681](tel:00962798368681)

Impact of Installment Sales on The Return of The Holders of Joint Investment Accounts in Jordanian Islamic Banks

Ibahim R. Al-nsoor¹, Sari S. Malahim²

Abstract

The study aims to demonstrate the impact of one of the most important applications and formulas conducted by Islamic banks in Jordan, which is the sale by installments on the return of the owners of

¹Ph.D. Islamic banks, researcher and specialist in Islamic finance and banks, Hashemite Kingdom of Jordan, e-mail: Insour1612@yahoo.com.

²Ph.D. Islamic banks, Department of Financial and Banking sciences, Amman University College of Financial and Banking sciences, Al-Balqa Applied University. Email:sarymalahim@bau.edu.jo

investment accounts. To achieve the goal of the study, we used the descriptive method and the inductive approach in extrapolating the opinions of scholars. A descriptive analytical approach was also used, relying on data from the Jordan Islamic Bank and the Islamic International Arab Bank during the period (2005-2015). The study concluded with a set of results, most importantly: the sale by installment is one of the most important and safest formulas applied by Islamic banks in Jordan due to the advantages offered by this type of sale to both banks and customers, including, the positive impact on the return of the owners of absolute investment accounts, which contributes to raise the level of profitability and distribute it to customers and shareholders alike. Also Islamic banks are responsible for the success of the Islamic alternative to finance by achieving a return that enhances the profitability of investors and leads them to believe in this alternative under unequal competition from traditional banks, which is not restricted by a moral or legal constraint, unlike Islamic banks.

Keywords. Installment sales, Joint investment accounts, Islamic banks.

المخلص

هدفت الدراسة الى بيان أثر واحد من اهم التطبيقات و الصيغ التي تجريها المصارف الاسلامية في الاردن وهو بيع التقسيط على العائد على اصحاب حسابات الاستثمار باعتبارهم الرافعه الاساسيه في الاستثمار، ولتحقيق هدف الدراسة، قامت الدارسة باستخدام المنهج الوصفي والمنهج الإستقرائي في استقراء آراء الفقهاء في المسألة موضع البحث للوصول إلى رأي وحكم عام. كما استخدمت المنهج الوصفي التحليلي وذلك بالاعتماد على بيانات البنك الاسلامي الاردني والبنك العربي الاسلامي من الفترة (2005-2015)، وخلصت الدراسة الى مجموعه من النتائج أهمها: ان بيع التقسيط هو أحد الصيغ الهامه والامنه التي تطبقها المصارف الاسلامية في الاردن نظرا للمزايا التي يوفرها هذا البيع لكل من المصارف والعملاء على حد سواء،بالاضافه إلى الاثر الايجابي لبيع التقسيط على العائد على اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه ممايساهم في رفع مستوى الربحية وتوزيعتها على العملاء

والمساهمين على حد سواء، وتقع على المصارف الإسلامية مسؤولية انجاح البديل الإسلامي للتمويل، وذلك من خلال تحقيق عائد يعزز ربحية المستثمرين ويدفعهم الى الايمان بهذا البديل في ظل منافسه غير متكافئه من قبل المصارف التقليديه والتي لا يقيدھا قيد اخلاقي أو شرعي بعكس المصارف الاسلاميه التي تراعي العامل الايماني وذلك من خلال تقيدها بالضوابط الشرعية بالمعاملات التي تجريها.

الكلمات الدالة: بيع التقسيط، الحسابات الاستثمارية المطلقة، المصارف الإسلامية.

1. المقدمة:

ان المتمنع في ميزانية أي مصرف اسلامي، يجد ان البيوع بشكل عام وبيع التقسيط بشكل خاص، يشكل اداة هامه، وتوظيفاً ذي جدوى، وصيغه هامه وسهله التطبيق، تسعى جميع المصارف الإسلامية الى المحافظة عليه وزيادته، نظراً لما توفره تلك البيوع من مزايا جمه لتك المصارف والعملاء على حد سواء، هذا من جانب ومن جانب آخر ،تشكل الربحية بالإضافة الى عناصر أخرى، مثل: المخاطر والسيولة، الشغل الشاغل والهم اليومي للاداره العليا للمصارف بشكل عام، لما لها من أثر على قرار الاستثمار من الاطراف ذات الملاءه الماليه في تلك المصارف-ومنهم اصحاب الحسابات الاستثماريه-، وعليه؛ تسعى المصارف الإسلامية الى تحقيق كل ما يرضي ويدفع المستثمرين الى مصارفهم من خلال باقه من التوظيفات الامنه والمجزيه بالوقت نفسه ومن ضمنها البيع بالتقسيط.

ان بيع التقسيط كان من البيوع القليله الانتشار في القرون الإسلامية الأولى، ولذلك لم يفرد لها الفقهاء باباً مستقلاً في المعاملات وذلك لاسباب كثيره لا يسع البحث لذكرها، ومع ظهور المصارف الإسلامية باعتبارها البديل التمويلي للنظام الربوي الذي لم ينفك يوماً عن خلق المشاكل والازمات الاقتصادية المتلاحقه، كان لبيع التقسيط دورا هاما في توظيفات المصارف الإسلامية باعتباره طريقا من الطرق التي تظهر من خلاله محاسن النظام الإسلامي وتنوع صيغه وتوظيفاته بدلا من اعتماد النظام

التقليدي على القرض الربوي وخلق النقود وتسليعها والهروب من مخاطرها بالائتيان بمبدأ الإفلاس للتخلص من مساوئها.

ان تقدم الحياة الاقتصادية وتشعب طرقها وحاجة الناس الى التمويل مع الرفع بالمحتاج والابتعاد عن الجشع فالنفس الانسانيه-كما هو معروف عنها- مع من يرفق بها ويتقهم حاجاتها ويشبعها دون الاخلال بالمصلحه الشرعية ويحقق في الوقت نفسه عوائد للتاجر، أو الممول في حالة المصارف الإسلامية، وهذا كله متوفر في بيع التقسيط، ولذلك سعى الباحثان الى جمع ما قدر لهما على جمعه من بحث فقهي وبيانات ماليه تحقق هدف هذه الدراسة.

وبناءً على ما تم ذكره سابقاً فإن الهدف من هذه الدراسة يتلخص في توضيح وقياس أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه في البنوك الإسلامية الاردنية.

2. مشكلة الدراسة:

تم الإدراك من قبل الباحثين بالاضافه إلى مسؤولي المصارف موضع الدراسة لأهمية حجم توظيفات المصارف في البيوع بالنسبه الى محفظة التوظيفات بشكل عام، وبيع التقسيط على وجه خاص، وما ينتج عن هذه التوظيفات من عائد يساهم في رفع مستوى الربحية وتوزيعتها على العملاء والمساهمين، لذلك فإن هدف هذه الدراسة هو بيان أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه للبنوك الإسلامية العاملة في الاردن خلال الفتره (2005-2015)، ويمكن صياغة مشكلة الدراسة وفق الاسئلة التالية:

السؤال الأول: ما هو مفهوم بيع التقسيط؟

السؤال الثاني: ما مدى مشروعية بيع التقسيط وصوره؟

السؤال الثالث: ما هي المزايا التي يحققها بيع التقسيط للمصارف الإسلامية والعملاء على حد سواء؟

السؤال الرابع: ما المقصود بالحسابات الاستثمارية في المصارف الاسلامية، ومن هم أصحاب حسابات الاستثمار المطلقه؟

السؤال الخامس: ما هي نسبة مشاركة الحسابات الاستثمارية في توظيفات المصارف الاسلامية في بيع التقسيط ؟

السؤال السادس: ما هو اثر العائد الناتج من بيع التقسيط على حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه؟ وهل هناك اثر لحجم المصرف على العائد على اصحاب الحسابات الاستثمارية؟

3. أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى بيان اثر بيع التقسيط على العائد على حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه للبنوك الإسلامية العاملة في الاردن خلال الفتره (2005-2015)، وبناءً عليه ستحاول الدراسة الوصول الى مايلي:-

1. التعريف ببيع التقسيط.
 2. بيان مشروعية وصور بيع التقسيط.
 3. بيان المزايا التي يحققها بيع التقسيط للمصارف الاسلامية والعملاء على حد سواء.
 4. التعريف بالحسابات الاستثمارية في المصارف الاسلامية، وبيان من هم أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقه.
 5. بيان نسبة مشاركة الحسابات الاستثمارية في توظيفات المصارف الاسلامية في بيع التقسيط ؟
 6. أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه للبنوك الإسلامية الاردنية.
 7. أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه للبنوك الإسلامية الاردنية في ظل حجم المصرف.
4. فرضيات الدراسة:

تقوم الدراسة على فرضية رئيسيه واحده وهي:
الفرضية الرئيسية الأولى H01: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة.

ويتفرع منها الفرضية الفرعية التاليه:
الفرضيه الفرعية الأولى H01-1: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الإستثمار المطلقة في ظل حجم المصرف.

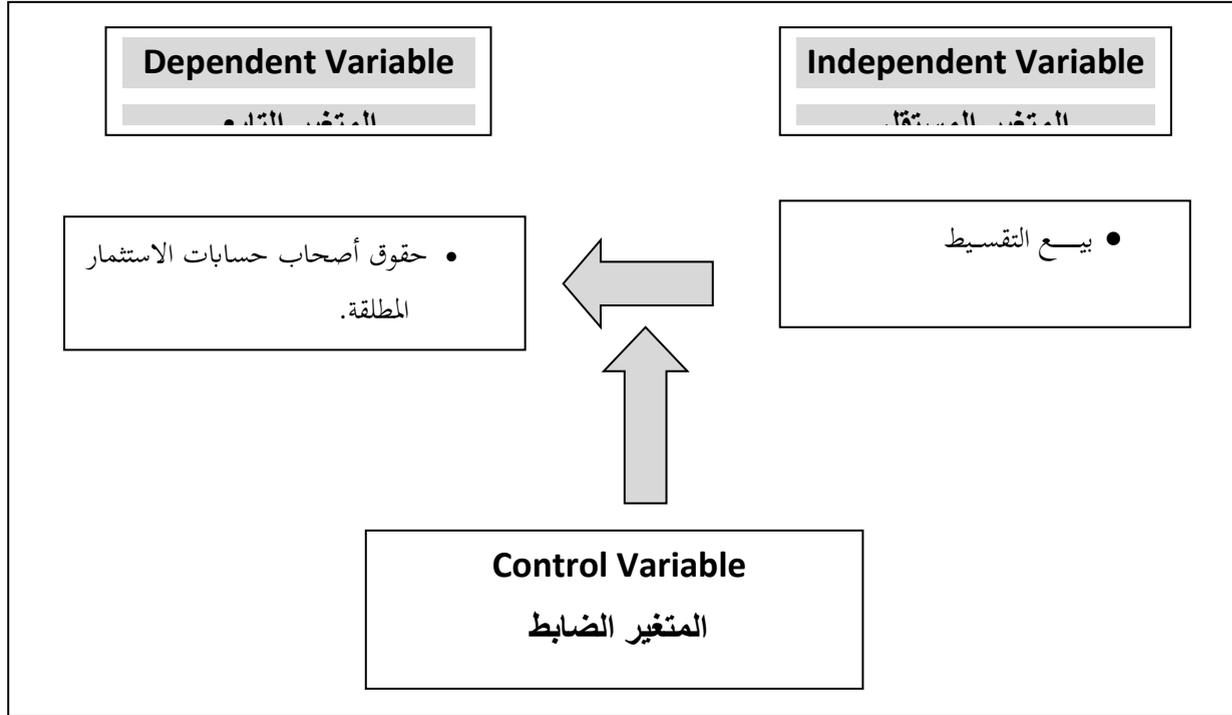
5. أهمية الدراسة:

تبرز أهمية الدراسة في بيان أثر بيع التقسيط كأحد توظيفات المصرف الإسلامي الهامة على ربحيته، وبالتالي؛ على قدرته على التنافس والاستمرار في السوق من خلال جذب المزيد من المدخرات من أصحاب حسابات الإستثمار بإعتبارهم المصدر الرئيس لأموال المصرف، فالبرغم من دور المصرف الإسلامي من الناحية الاجتماعية والزكوية والتزامه بأحكام الشرع كعنصر من عناصر جذب المدخرين، ألا انه يبقى مصرفاً تجارياً يسعى الى تحقيق الربح للعملاء والمساهمين على حد سواء.

6. نموذج الدراسة:

أولاً: المتغير المستقل (Independent Variable): ويتمثل ب: البيع بالتقسيط.
ثانياً: المتغير التابع (Dependent Variable): ويتمثل ب: العائد على حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة.
ثالثاً: المتغير الضابط (Officer Variable): ويتمثل ب: حجم الموجودات.

شكل رقم (1) انموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثين، وقد تم تطوير أنموذج الدراسة بما يتلاءم مع طبيعة متغيرات الدراسة.

7. حدود الدراسة:

- أ:- الحدود الزمانية:- لفترة الدراسة الممتدة من عام (2005-2015).
- ب:- الحدود المكانية: هذه الدراسة ستكون ضمن حدود المملكة الأردنية الهاشمية.
- ج:- الحدود العلمية: أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة في المصارف الإسلامية الأردنية.

8. التعريفات الإجرائية:

أولاً: المتغير المستقل: بيع التقسيط: Sale installment

بيع ائتماني يفيد نقل ملكية السلعة من البائع للمشتري عند التعاقد، دون ان يكون له الحق في منع المشتري من التصرف بها، مع تأجيل سداد الثمن الى وقت أو اوقات معلومه متفق عليها، و تحديد مبلغ كل قسط و الضمانات المتفق عليها بين الأطراف، بحيث يستولي المشتري على السلعة في نهاية المدة مقابل زيادة معلومه على الثمن النقدي عند بداية العقد، ودون ان يكون للبائع الحق في مطالبة المشتري بالثمن قبل حلول الأجل.

ثانياً: المتغير التابع: حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة Joint or

General Investment Account: فيقصد بها القيمة المتبقية لأصحاب حسابات الاستثمار المطلقة وما في حكمها، في تاريخ قائمة المركز المالي للبنك من المبالغ التي يقبضها البنك من اولئك الذين يرغبون باستثمار اموالهم بموجب عقد المضاربه المطلقة بعد حسم مسحوباتهم أو ما يقومون به من استردادات خلال الفتره الماليه، وازضافة الارباح، أو حسم الخسائر التي تخص تلك الفتره والناجته عن هذا الاستثمار. (الايوفي، 1993، ص 36).

ثالثاً: المتغير الضابط: حجم المصرف: Bank Size

ويمكن حسابه باكثر من مقياس منها: حجم الودائع، إجمالي الموجودات، عدد العاملين، صافي المبيعات، ومجموع حقوق المساهمين (Beck, Thorsten, 2003, p38) وفي هذه الدراسة سيتم الرجوع الى مقياس إجمالي الموجودات.

9. الدراسات السابقة وما يميز هذه الدراسة:

هنالك العديد من الدراسات التي تناولت بيع التقسيط والحسابات الاستثمارية ومنها:-
أولاً:-

A study of installment sale and its formation in the banking systems of Iran ,france, and united state(salimzadih,hadi,2014,pp707-7015).

قارنت الدراسة بين عقود بيع التقسيط في كل من ايران وفرنسا والولايات المتحدة الامريكية واطهرت الاختلافات الحقيقيه بين الدول الثلاث من ناحية تطبيق بيع التقسيط ومساوئ بعض التطبيقات،حيث استعرضت هذه الدراسه هذا التطبيق بإيران واوضحت انه يأتي على صورة قيام المصارف بتدخل المباشر في تلبية حاجات العملاء عن طريق شراء السلع التي يطلبها العملاء وبيعها لهم مباشرة وبين النظام البنكي الفرنسي والذي لا يتدخل مباشرة حيث ينظر الى عقد بيع التقسيط على انه عقد من ضمن منظومه تعقديه اكبر، اما في الولايات المتحدة فيقتصر الامر على تمويل بيع التقسيط دون التدخل المباشر .

ثانياً:- رسالة ماجستير موسومه ب "بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصره في الفقه الاسلامي"(سعدالدين،2010)، حيث انتهجت هذه الدراسة المنهج الوصفي والمقارن والاستقرائي في بيان حقيقة بيع التقسيط وتأصيله من ناحية فقهية وايضاح بعض الاشكالات المتعلقة بهذا البيع، كما تناولت هذه الدراسة بعض التطبيقات العمليه لهذا البيع مثل بيع المراجحه لامر بالشراء والتورق المنظم وتوضيح بعض الصور المعاصره في القبض .

ثالثاً:- بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصره"دراسة فقيهيه مقارنه"(خطاب، 2006)، حيث استخدم الباحث المنهج الوصفي، والفقهيه في التعريف بمفردات البحث وبيان مشروعيتها وما لحقه من شروط، وأهمية هذا البيع باعتباره احد ادوات التعاون بين افراد المجتمع، وكذلك ابانت الدراسة طبيعة الضمانات في هذا البيع، و مشروعية العقوبه الماليه والشرط الجزائي في هذا البيع، والرهنات والوسائل المشروعه في حفظ الحقوق .

رابعاً:- اثر توظيف الودائع الاستثمارية في ربحية المساهمين "دراسة تطبيقه على المصارف الاسلامية الاردنية"(سعاده،2017). حيث هدفت الدراسة إلى بيان أثر توظيف الودائع الاستثمارية في ربحية مساهمي المصارف الإسلامية الأردنية خلال الفترة (2009- 2015)، و توصلت الدارسة الى وجود اثر ايجابي لتوظيف الحسابات الاستثمارية بشقيها المطلق والمقيد على ربحية المساهمين، واوصت الدراسة بضرورة اهتمام المصارف الإسلامية بصيغ التمويل والاستثمار باعتبارها بديلاً مناسباً لأدوات المداينات التي تقوم عليها الصيرفة التقليدية.

اما ما يميز هذه الدراسة انها جاءت اكثر تخصيصا من خلال تناول جزئيه هامه من توظيفات المصارف الاسلامية وهي بيع التقسيط من ناحيه فقهييه وتحليليه، وقاست اثر هذا البيع على العائد على حقوق اصحاب حسابات الاستثمار من ناحية عملية وتطبيقه ضمن حدود المصارف الاسلامية العاملة في الاردن باعتبار اصحاب هذه الحسابات هم الاساس الذي يعتمد عليهم اي مصرف في جريان اعماله وازدهارها.

المبحث الأول: بيع التقسيط

المطلب الأول: التعريف ببيع التقسيط

الفرع الأول: من حيث اللغة.

يطلق على التقسيط في اللغة على عدة معاني ومنها:- (ابن منظور،ب ت،377/7). (الزبيدي،ب ت،24/20).

1. التفريق وجعل الشيء أجزاء: يقال :- قسط الشيء فرقه، وقسط الدين جعله أجزاء معلومه تؤدي في اوقات معينه.
2. الأقتسام بالسويه،يقال: تقسطوا الشيء بينهم أي اقتسموه بالسوية.
3. العدل والظلم: فهو من الفاظ الأضداد،قال تعالى:(شهد الله انه لا اله الا هو والملائكة وأولو العلم قائماً بالقسط)(آل عمران:18)،أي العدل،وقال تعالى:(وأما القاسطون فكانوا لجهنم حطبا)(الجن:15)،أي الظالمون.
4. التقدير: يقال: قسّط على عياله إذا أقرها عليهم.

5. الحصة والنصيب: يقال: وفاه قسطة أي نصيبه وحصته، وأقرب المعاني التي تناسب الدراسة - كما يراها الباحثان- هو معنيان: الحصة والنصيب، والتفريق.

الفرع الثاني: من حيث الإصطلاح.

1. إصطلاح الفقهاء

لم يتطرق الفقه قديماً لموضوع بيع التقسيط بالإفراد أو بالتبويب، وإنما اقتصر موضوع البحث الفقهي على النساء والأجل، وما اتصل بها من تأجيل الثمن أو تجسيمه (تقسيمه). (ابن قدامه، 1985، 184/4).

2. التعريف لدى المعاصرين.

جاء في مجلة الأحكام ان التقسيط هو " تأجيل أداء الدين مفرقاً إلى أوقات متعددة معينه" (حيدر، 2003، ص128)، ويلحظ الباحثان على هذا التعريف الأمور التالية:

1. ان كل تقسط يفيد التأجيل وليس العكس، وعليه؛ يكون بين اللفظان عموم وخصوص، بحيث يختص مفهوم التقسيط بالمعنى المطلق، كذلك فهما يشتركان في عله واحده، فيحلان في الاموال غيرالربوية ويُمنعان في الاموال الربوية، لأنه لا يجوز التقسيط، أو التأجيل في مبادلة الجنس بمثله ؛ وذلك لثبوت اشتراط الحلول فيها.

2. إن الدين هنا مختص بالثمن، وعليه؛فإن هذا البيع هو بيع إئتماني لأن سداد الثمن ليس حالياً، فيبقى احد البدالين في الذمه، ويُتفق بين طرفي البيع على طريقة الأداء سواء كانت دفعه واحده (البيع الآجل)، أو على دفعات (تقسيم)، أو أن المشتري سوف يدفع دفعة مقدماً ثم يقسط باقي الثمن باقساط معلومه في اوقات متعاقبة متفق عليها.

3. أن الدين الناشئ عن هذا البيع اكسبه صفة الاضافه، فالاصل ان يكون البيع بنقدٍ حال ولكنه اضيف الى الآجل، وصار لقباً على معنى، قال ابن الحاجب- رحمه الله- " ما أجل ثمنه العين"، (الرصاع، 1350هـ، 1/259-260)، ومعناه البيع الذي أجل ثمنه العين.

4. أن هذا التعريف لم يلحظ زيادة في ثمن السلعة مقارنة مع ثمنها النقدي وهذا ماجرى عليه عادة التجار في بيع التقسيط، على الرغم انهم قد يبيعون بنفس الثمن الحال آجلاً في حال قرب كساد السلعة، كما ان التعريف لم يأتي على ذكر ضمانات سداد الدين، سواء كان ذلك بالكتابة أو الاشهاد أو الرهن أو الكفالة.

5. أن التأجيل هو حق حصري للمشتري لا يجوز للبائع ان يزاخمه فيه، وذلك بمطالبتة بالثمن قبل حلول الأجل المتفق عليه.

وعليه؛ يمكن لنا ان نعرف بيع التقسيط على انه: بيع ائتماني يفيد نقل ملكية السلعة من البائع للمشتري عند التعاقد، دون ان يكون له الحق في منع المشتري من التصرف بها، مع تأجيل سداد الثمن الى وقت أو اوقات معلومه متفق عليها، و تحديد مبلغ كل قسط و الضمانات المتفق عليها بين الأطراف، بحيث يستولي المشتري على السلعة في نهاية المدة مقابل زيادة معلومه على الثمن النقدي عند بداية العقد، ودون ان يكون للبائع الحق في مطالبة المشتري بالثمن قبل حلول الأجل.

المطلب الثاني: مشروعية بيع التقسيط

الفرع الأول: تحريم محل النزاع.

اتفق العلماء على جواز ان يكون ثمن البيع حالاً أو مؤجلاً بنفس القيمة، واختلفوا في تأجيله بزيادة الثمن بين اجازته، وتحريم، وكرهية، وذلك على النحو التالي:-

اولاً: التحريم ومنهم: زيد بن علي بن الحسين (الشوكاني، 2004، ص 999)، والجصاص من الحنفية (الجصاص، 2، 186/1992)، وادلتهم في ذلك مايلي:-

1. انه يدخل في نهى النبي - صل الله عليه وسلم - عن بيعتين في بيعة (الترمذي، ب، ت، ص 292)، وصورتها: (ان البائع يبيع السلعة بسعر نسيئةً بكذا وهو نقداً بكذا، فيوافق المشتري دون توضيح أي البيعان هو المقصود، فينشأ عن عدم تحديد البيع الإبهام الذي يقود إلى الغرر من جهة جهل الثمن وعدم استقراره، أو

ان يكون قصد المتبايعان الربا فلم يُبَيَّن في قصد المتبايعان على وجه التحديد، فجاء المنع من باب سد الذرائع)، وناقش هذا الأمر بمايلي:

أ: أن منع الغرر وسد الذرائع، تزول هنا بضبط القبول في مجلس العقد، وذلك بالتعبير الجلي عن الرضا بأحد البيعان، يقول الإمام الاوزاعي: " لا بأس بذلك، ولكن لا يفارقة حتى يباته بأحد المعنيين" (الخطابي، 3، 123/1932).

ب: ان هذا الحديث، حديث ضعيف لا حجة لهم به، قال صاحب تحفة الاحوذى " تغرد محمد بن عمر بهذا اللفظ،.....، فالظاهر ان هذه الرواية بهذا اللفظ ليست صالحة بالاحتجاج، والله تعالى أعلم" (المباركفوري، ب ت، 4/429)

ج: ان الممارسة المصرفية الحديثه تمنع هذا الإيهام، من خلال نمطية العقود المصاغة طبقاً لرأي هيئه الرقابة الشرعية وبإشراف من ادارة المراجعة الشرعية الداخلية، بحيث تمنع أي مخالفه شرعية سواء في العقد أو في معلومية الثمن.

2. أن الزيادة في الثمن مقابل الزمن في البيع، كالزيادة في الدين نظير الزمن، فقياساً على اعتبار الربا في الثانية يكون الربا في الصورة الأولى، ويرد على ذلك بالأمور التالية:-

أ: ان المسوغ الأول لتك الزيادة في الثمن عند البيع هو، أن محلها المخاطرة وليس الزمن، فقد تتغير الاسعار صعوداً عند حلول الأجل فلا تنفع فيها الزيادة المقدره، أو ان يكون هنالك مخاطرة تَوَى (هلاك) الدين بعبارة الفقهاء، أي ان يصبح معدوماً، وعليه؛ فإن الزمن هنا يصحب الزيادة وليس شرطاً لها، يقول مالك " يجوز أن يتأخر قبض الثمن يومين أو ثلاثة؛ لأن ذلك لا يكون سلباً إلا بمدة تتغير فيها الأسواق" (ابن رشد، 1982، 203/2).

ب: المسوغ الثاني:- ان للزمن حصه في الثمن في عقود البيع، وليس في القروض لأختلاف طبيعتهما، قياساً على حديث النبي - صل الله عليه وسلم- " عندما أمر عمرو بن العاص أن يجهز جيشاً، فنفذت ابل الصدقه، فأمره أن يشتري البعير ببعيرين والبعيرين بثلاثه إلى ابل الصدقه" (ابي داود، 1399 هـ، 5/244)، كذلك فإن

هذا الأمر اقره الفقهاء، قال الزيلعي "يزداد على الثمن لأجل الأجل" (الزيعي، 1313هـ، 78/4).

ج: ان هذا البيع متفق مع طبيعة التمويل الإسلامي، الذي يقوم على اساس تساوي منافع والتزامات طرفي العقد، فزيادة الثمن للبائع يقابلها منفعه للطرف الآخر تتمثل بامهاله والرفق به وتلبية رغباته في شراء ما يريد من حاجات، وفي النهاية فإن هذا البيع معاوضه على بدلين مختلفين، اما الربا فهو يختص بالمنفعة لطرف دون آخر ومحلّه هو النقد فقط.

ثانياً: الكراهية.

ومنهم عبد البديع صقر، وعبد الحميد السائح (المالقي، 2000، ص 428)، ودليلهم، قوله - صل الله عليه وسلم- " الحلال بين والحرام بين وبينهما مشبهات لا يعلمها كثير من الناس" (البخاري، 1403هـ، 74/2)، فالمتشابهات: ما لم يتبين حكمها على التعيين، ويرد على ذلك: ان الفقه يتحوي على العديد من الأدلة (العقلية والنقلية) التي تبين مشروعية هذا البيع على وجه التعيين، وهذا ما سيبينه الباحثان تالياً.

ثالثاً: الجواز، واقاموا ادلتهم على ما يلي:

1. قوله عزوجل، (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى اجل مسمى فاكتبوه)، (البقره، 282) مما يدل على جواز هذا البيع، وذلك لأن معنى التداين هو "التبايع بالأجل" (ابن منظور، مرجع سابق، 164/13)، كذلك فإن ابن عباس -رضي الله عنه- اكد ما سبق ذكره بقوله " أشهد أن السلف المضمون الى أجل مسمى قد أحله الله في كتابه واذن فيه، ثم تلا هذه الآية" (البيهقي، 2003، 30/6)، كذلك قوله عزوجل: (وأحل الله البيع) (البقره، 275)، فالله تعالى، أحل البيع ولم يبين كيفيته . وضابط معرفته هو العرف وما يحقق مصلحة الناس اما الزيادة في الثمن فلم يرد فيها نص يحرمها، فالأصل براءة الذمه حتى يأتي الحظر أو المنع، وعليه؛ فهي داخله في عموم حلة البيع .

2. ان النبي - صل الله عليه وسلم- اشترى طعاماً من يهودي في المدينة إلى أجل مسمى وقام -عليه السلام- برهن درعه عنده (البخاري، مرجع سابق، 2/210)، وهذا يشير الى قيامه - صل الله عليه وسلم- بشراء طعام مقابل نقود مؤجله، وذلك لعدم تصور ان يكون الثمن شعيراً وهو من الاموال الربويه، مضمونه برهن من حديد (المالقي، مرجع سابق، 430)، كما انه لا يتصور ان اليهودي لم يأخذ زياده على الثمن النقدي (الختلان، 2012، ص106)، وبذلك تنطبق هذه الحالة على صورة البيع بالتقسيط.

3. إجماع فقهاء الأمة على اباحة هذا البيع، "قال أبو بطلال: الشراء بالنسيئة جائز بالاجماع" (ابن حجر، ب ت، 4/302)، وقال ابن قدامة "أن المثلث في البيع أحد عوضي العقد، فكما يجوز أن يثبت الثمن في الذمه، يجوز أن يثبت فيها المثلث" (ابن قدامة، مرجع سابق، 6/385)، كما ان هذا البيع اجازه الفقهاء المعاصرين واستقر عليه الرأي الاجتهادي، حيث قرر مجمع الفقه الإسلامي بدورته السادسة عام 1990 بقراره رقم 51 اجازته بشكل حاسم لا لبس فيه.

4. ان الأصل في العقود وما يقترن بها من شروط الاباحه ما لم يرد دليل صريح بالتحريم، ولم يرد ما يحرم الزيادة في الثمن مقابل الاجل في البيع، كما ان بيع التقسيط يعتبر أحد اشكال القروض الاستهلاكية التي يتم استخدامها لشراء بعض السلع المعمره، وتقدمها البنوك الاسلامية للتيسير على الناس لأن معظم الناس لا تتوفر معهم سيوله او انهم انه يفضلون توزيع على نفقات أخرى (قلعه جي، 2010، ص81).

الفرع الثاني: الترحيح.

يرجح الباحثان ما ذهب اليه المحيزون من دون كراهية، لقوة ادلتهم وحاجة الناس الى مثل هذه البيوع، لكونها ترفق بالناس وخصوصاً في وقتنا الحاضر ولا يحصل الرفق الا بالأجل، فأمرالشرع بالأجل والأمر يقتضي الوجوب والانصياع، وان ما استدل عليه المانعون من ادله هو قياس مع الفارق للأسباب المبينه سابقاً.

المطلب الثالث: شروط صحة بيع التقسيط

يشترط لصحة هذا البيع توفر الشروط التالية:

1. معلومية الأجل: - لقوله تعالى (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه)، (البقره، 282)، فتسمية الأجل في بيع التقسيط، يجب ان يقوم على الوضوح وعدم الإيهام بين الأطراف، أو ان يُعلق على أمر غير بات فيسبب الخلاف والمنازعه، وعليه؛ فإن الأجل المعلوم يعرف بكيفيته، وتضبط الكيفية بالتفاصيل أو بوجود معيار منضبط يرد الى العرف والقانون، بحيث لا يؤدي الى التفاوت الكثير، قال ابن قدامه (ولا نعلم في اشتراط العلم بالأجل في الجملة اختلافاً، فأما كيفيته فإنه يحتاج أن يُعلمه بزمان بعينه لا يختلف) (ابن قدامه، مرجع سابق، ص 403).
2. معلومية الثمن: أي أن الحاصل المتأتي من بيع السلعه يكون معلوماً غير مجهول، مع بيان مبلغ كل قسط، وتاريخ سداده (عتر، 2005، ص 217).
3. ان تكون السلعه محل البيع مملوكه للبائع وقت التعاقد، لقوله - صل الله عليه وسلم - " لا تبع ما ليس عندك" (ابي داود، مرجع سابق، ص 362)، وعلة ذلك؛ منع الغرر المتأتي من عدم تحقق الحصول على محل التعاقد، كذلك انه يربح من دون ضمان الشئ وذلك لنهي الرسول ربح مالم يضمن (الترمذي، مرجع سابق، ص 293).
4. ان تكون السلعه مقبوضه للبائع، سواء أكان ذلك قبضاً حقيقياً أم حكماً، وبأي صورة من صور القبض، لنهيه - صل الله عليه وسلم - (أن تباع السلع حيث تباع حتى يحوزها التجار إلى رحالهم) (ابي داود، مرجع سابق، ص 358)، فمن المعروف ان الحيازة صورة من صور القبض، قال صاحب كتاب سبل السلام" والظاهر ان المراد به القبض، لكنه عبّر عنه لما كان غالب قبض المشتري الحيازة إلى المكان الذي يختص به" (الصنعاني، 1379هـ، 17/3).

5. الأ يكون البدلين من الاموال الربوية،حتى لا يتحقق الربا بنوعيه، لقوله صل الله عليه وسلم- (الذهب بالذهب، والفضه بالفضه، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، مثلاً بمثل، يدأبب، فإذا اختلفت هذه الاصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد)(مسلم، 2006، ص 744)
6. ان يكون البيع ناجزاً فلا يجوز تعليق عقد البيع على اداء الثمن، يقول صاحب المهذب" ولا يجوز تعليق البيع على شرط مستقبلي كمجئ الشهر و قدوم الحاج"(الشيرازي، ب ت، 19/2)، وعليه- يرى الباحثان- ان المسؤولية تقع على ادارة المراجعة الشرعية الداخلية في ضبط ما سبق من خلال ما تجريه من اختبارات و فحوص عينيه في حال نمطية العقود أو مراجعة كافة العقود غير النمطية للتأكد من صحتها ويجب ان تشمل جميع الفروع والادارات التابعه للمصرف (الايوفي، 2017، ص 64 وما بعدها).

المطلب الرابع: قوداح بيع التتسيط

قد يلحق ببيع التتسيط بعض التطبيقات التي تؤثر على مشروعية بيع التتسيط ومنها:-

1. عدم جواز دفع قيمة القسط، وذلك عن طريق خصم الاوارق التجارية(الكمبيالات) عند بنك ربوي، وذلك لان علاقه تتحول بين المشتري والبنك الى علاقة دائن بمدين (السالوس، ب ت، ص 255).
2. طهارة المعقود عليه، فيجب ان يكون الثمن طاهراً لا نجاسة فيه وان كان فيه منفعه وكذلك الحال في المثلثن فلا يجوز بيع الخمر أو الكلب أو الخنزير (الفضيلات، ب ت، 61/1).
3. مراعاة مقصد الشارع في الغايه من تأجيل الثمن وذلك رفقاً بالناس، وعدم استغلاله لعقد صوري آخر لا يحقق قيمه مضافه، بحيث ينتهي الى بيع محرم أوحيله ربويه، مثل بيع العينه، يقول الشاطبي في ذلك "قصد الشارع من المكلف

- أن يكون قصده في العمل موافقا لقصده من التشريع" (الشاطبي، 1997، 23/3)، فلا يتصور ان يكون هنالك بيع عينه دون وجود بيع آجل.
4. عدم الزام البائع بالخط من الثمن مقابل تعجيل الدفع، لأن الوضع للتعجيل كالرفع في التأجيل، ولا بنس به عند الوفاء من باب حسن القضاء.

المطلب الخامس: مزايا بيع التقسيط

الفرع الأول: بالنسبه إلى العميل.

1. شراء ما يستطيع من احتياجات دون ان يسبب ذلك ضغطاً على دخله، الأمر الذي يؤدي الى سرعة دوران العجله الأقتصادية وزيادة دخول التجار وتحسن الحياة الأقتصادية، فضلا عن كونه يعد اسلوب من اساليب التسويق والترويج للتجار. (المصري، ب ت، ص 298).

2. ان هذا البيع يعطي للعميل حرية اختيار فترة السداد بما يتوافق مع تدفقاته النقدية.

3. صيغه مناسبة لزيادة دخل العميل من خلال انشاء مشروع يحقق له عائد ويتنثل ذلك من خلال شركة الوجوه.

الفرع الثاني: بالنسبه إلى المصرف.

1. وضوح العوائد المتحصلة عن هذا البيع.
2. وضوح حجم التدفقات النقدية عن كل فترة زمنية.
3. صيغة تمويل مناسبة ومنخفضة المخاطر من خلال توفر العديد من الضمانات.

المطلب السادس: صور بيع التقسيط

يتخذ بيع التقسيط صوراً متعددة منها.

1. أن يؤجل الثمن الى آجال معلومه متفق عليها بين الطرفين.
2. ان يؤجل الثمن الى موعد واحد متفق عليه.
3. ان يدفع المشتري دفعه تحت الحساب ويقسط الباقي على مواعيد مضروبه معلومه.

المبحث الثاني. حسابات الاستثمار في المصارف الإسلامية

المطلب الأول: الودائع من منظور فقهي

الفرع الأول: التعريف بالوديعة ومشروعيتها

الوديعة: من ودع الشيء اذا تركه، وهي من الدعه وهي السكون، لسكونها عن الاستعمال، والعين المودعه، هي أسم يطلق على المال أو لمختص مدفوع إلى من يحفظه عنده بما يحفظ ماله اذا تأكد قدرته على الحفظ وبدون عوض، وبمعنى الايداع: (وهي انابة صادرة من المالك أو من يقوم مقامه كالوكيل لشخص آخر لحفظ مال أو مختص تبرعاً) (البهوتي، 4، 166/1983)، والوديعة من عقود الأمانة المشروعة بالكتاب والسنة والإجماع .

أ: فمن القرآن: قوله عز وجل، (إن الله يأمركم أن تؤدوا الامانات إلى اهله) (النساء، 58)، وقوله سبحانه، (فليؤد الذي أؤتمن امانته) (البقرة، 283).

ب: واما السنة: فقوله - صل الله عليه وسلم - (أد الامانة الى من ائتمنك ولا تخن من خانك) (النيسابوري، 2، 53/1990)، وقيامه - صل الله عليه وسلم - بتسليم الامانات قبل هجرته الشريفه.

ج: واما الاجماع: فقد اجمع العلماء في مختلف العصور على جوازها لحاجة الناس اليها لتعذر قيامهم بذلك في جميع الاوقات. (البهوتي، مرجع سابق، 4/166).

الفرع الثاني: شروط الوديعة.

يشترط في الوديعة توفر الشروط التالية:-

1. إذا كانت الوديعة مالا، فيشترط ان يكون المال مقوما فلا تصح ان يكون خنزير أو حبة قمح، وان تكون الوديعة مشروعته، فلا تصح ان تكون مخدرات، أو خمراً مثلاً

2. يشترط ان تكون الوديعة مقدورا على تسليمها، فلا يتصور ايداع السمك في الماء لحفظها عند الوديع.

3. يشترط قبض الوديعه لاتمام العقد، ويترتب على الوديع حفظ الوديعه، وبذل المستطاع على النحو الذي يحفظ به ماله، وعدم التفریط بها وردها عند الطلب(المرتضى، 1988، 167/4)، ومع ذلك لا مانع شرعاً من تحويل الوديعه النقدية وتوجيهها الى ما فيه مصلحة المتعاقدين، عن طريق عقد المضاربة سواء عن طريق الوديع، أو طرف ثالث عن طريق الوديع(الكاساني، 1328هـ، 83/6)، وهذا ما اخذت به الممارسة المصرفية الغربية عندما تجاوزت أثر حفظ الوديعه العاديه الى الالتزام بما يسمى خدمة الصندوق،(المالقي، مرجع سابق، ص 208).

المطلب الثاني: الاتجار بالوديعه

ان من واجبات الوديع الشرعيه:- هي قبض الوديعه، والمحافظة عليها بوسائل الحفظ التي يحفظ بها الانسان ماله، وردها الى من حفظها عنده عند الطلب، اما الاتجار بالوديعه والانتفاع بها مباشرة او بواسطة الغير، فيلزم إذن صاحبها، لأن الإلتجار يستوجب بالضروره، إخراج الوديعه من طبيعتها بالحفظ، و الانتقال بها من ذمه الى ذمه اخرى،يقول صاحب التاج والاكليل (ان الدنانير والدارهم لا تتعين، كأنه لا مضره على المودع في الانتفاع بها اذا رد مثلها)، (المواق، 1994، 274/7)،وهذا ما عليه المصارف الإسلاميه اليوم، حيث تنص في عقودها مع العميل بالتصريح لها بالإستثمار بها في صيغ اسلاميه مشروعته، والربح يكون بينهما حسب الاتفاق بموجب عقد المضاربه، والخسارة على صاحب المال ويكفي البنك خسارته لجده، ويد المصرف على المال هي يد مؤتمنه لا يجوز ان تضمن الا في حالات التعدي والتقصير ومخالفة الشروط، يقول الزرقاني في تعليقه على مراجعة عبيدالله بن عمر - رضي الله عنهما- لابوه أمير المؤمنين، في قصة اتجاره هو واخيه عبدالله، بمال من اموال المسلمين اسلفهما ابي موسى الأشعري فربحا فيه، فقال عبدالرحمن بن عوف، لو جعلته قراضاً، فأخذ أمير المومنين رأس مال الصفقه ونصف الربح المتحقق، والنصف الآخر لعبيدالله و اخيه عبد الله،(قال عيسى كراهةً لتفضيل ابي

موسى لولديه،....، ولو تلف المال ولم يكن عندهما وفاء، لضمنه ابو موسى)،(الزرقاني، 2003، 516/3).

المطلب الثالث: الودائع في المصارف الإسلامية

الفرع الأول: مصادر الأموال في المصارف الإسلامية

إن الأموال في المصارف الإسلامية من حيث المصدر مقسمة إلى جزئين.

الأول: مصادر داخلية، وتمثل نسبة قليلة من رأس المال وهو ما يطلق عليها "حقوق المساهمين" و القائمة على:-

1. رأس مال المصرف المكتتب به والمدفوع: وهي الأموال المدفوعة من المالكين عند انشاء البنك بالاكتتاب باسهمه بقيمتها الاسمية، أو اية اضافات في مرحله لاحقه، بشرط ان يكون المال المدفوع به موجوداً لا ديناً وارداً في الذمه(الهيتمي، 1998، ص 237)، و تعود اليها البنوك بشكل عام من أجل توفير تمويلات داخلية ذات آجال طويلة، وذلك لأن كفاية رأس المال يُعد صمام امان لأي التزام مستقبلي وخصوصاً في الاستثمارات طويلة الاجل، فضلاً عن كونه من متطلبات الكفاية المصرفية و ضمانه من ضمانات حقوق المودعين.

ويرى الباحثان:- أن مراجعة الحد الادنى من رأس مال المصارف يختلف من بلد الى آخر، طبقاً لاعتبارات عديده تتعلق، بالرقابه المصرفيه الحكوميه، والموازنه بين مبدأ السيوله والامان، وطبيعة توظيفات الاموال من حيث الآجال، ووفاءً لاعتبارات الدوليه وعلاقتها بالبنوك الكبرى، ونظرة مجلس الاداره الى كفاية رأس المال باعتباره من أهم وسائل جذب المودعين واتخاذ القرار الاستثماري لديهم.

2. الإحتياطيات: وهو كل ما يتم اقتطاعه من الأرباح الصافيه الغير موزعه، انصياًعاً

للقانون، أو لمواجهة التزامات طارئه وهي على عدة انواع منها:-

أ: إحتياطي قانوني: وهو محدد من قبل السلطات النقدية بنسبه معينه، بهدف تدعيم رأس المال، ويتم إقتطاعه من الارباح قبل الضريبه.

ب: إحتياطي إختياري: ويقتطع من الأرباح قبل الضريبه، لغايات يقرها مجلس الإدارة، ويعتمد التوسع بمثل هذه الإحتياطات على حجم الإرباح، وعلى المخاطر الكلية التي يواجهها أي مصرف.

ج: إحتياطي مخاطر مصرفيه عامه: على نزم البيوع الآجله وعلى تمويلات البنك من أمواله الذاتيه، وفقاً لتعليمات السلطات النقدية (عريقات وعقل، 2010، ص 137).

ولا مانع شرعي من قيام البنوك الاسلاميه بعمل احتياطات، بهدف المحافظه على رأس المال باعتباره من أهم مقاصد الشريعة، قال - صل الله عليه وسلم - " مثل المؤمن مثل التاجر، لا يسلم ربحه حتى يسلم له رأسماله، كذلك المؤمن لا تسلم له نوافله حتى تسلم له عزائمه" (البيهقي، 2003، 558/4)

3. الأرباح المدوره :- وهي الأرباح المحتفظ بها بعد اقتطاع الإحتياطات لدى البنوك، وتوزيع الأرباح على المساهمين، ولا مانع شرعا من ذلك، كونه لا يحق للمستفيدين في الربح في نظر الفقه الحصول عليه بالكامل، دون النظر الى ما قد يصيب رأس المال من خسائر مستقبلأً، والسبيل في ذلك هو احتجاز جزء من الربح (شحاته، 1977، ص 65).

الثاني: مصادر خارجية، وتتمثل بالودائع التي يحتفظ بها المودعون لدى البنك والتي تمثل النسبه الأكبر من اموال البنك وتقسّم إلى:

أ: ودائع ادخاريه: هي اموال تتقبلها البنوك الاسلاميه وتضعها في حسابات جاريه و تحت الطلب، وتتلزم بردها دون زياده الى اصحابها عند الطلب (الزحيلي، 2011، ص 527)، مقابل التفيؤض بإستثمارها عملاً بقاعدة الغرم بالغنم، وتكيف شرعاً على انها قرض، والقرض في الاسلام حلال بشرط عدم وجود ربا، ويد البنك على هذه الحسابات يد ضمان في جميع الاحوال.

ب: موارد تكافليه مثل التبرعات والهبات والصدقات وانصاب الزكاه، أو الاموال العينيه التي يقدمها المحسنون إلى هذه المصارف، ليتم صرفها حسب المقرر شرعاً

ج:- ودائع استثماريه، وتكون أما على شكل حسابات استثمار مطلقه أو على شكل حسابات استثمار مقيدة، وهذا ما سيبينه الباحثان تالياً.

الفرع الثاني: الحسابات الاستثماريه وتكفيها الشرعي.

اولاً:- حسابات الاستثمار (المشترك) المطلقه وحقوق اصحابها: وهي تلك الحسابات النقدية التي يتسلمها البنك من عملائه (الراغبين باستثمارها) على اساس القبول العام، بدون قيد أو شرط بما في ذلك قبولهم بقيام البنك بخلط اموالهم باموال البنك، اعتماداً على ثقتهم بالمصرف وخبرته في الاستثمار، على قاعدة اعمل برأيك، ألا ان هذا الاطلاق مقيد بالعرف التجاري وما يحقق مصلحة الطرفين، ويشترك الطرفين بحصص شائعه للريح - ان وجد- بعد التتضيض الحقيقي أو الحكمي، على ان يؤخذ البنك حصته من ربح اصحاب الاستثمار بصفته مضارباً، وتوزع الخسائر بحسب حصته في التمويل، ويدخل في حكمها سندات المقارضه المطلقه و أي حساب آخر له نفس طبيعة هذه الحسابات، وتظهر هذه الحسابات في قائمة المركز المالي تحت بند حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المشترك.

اما حقوق اصحاب حسابات الاستثمار المطلقه وما في حكمها: فيقصد بها القيمه المتبقية لأصحاب حسابات الاستثمار المطلقه وما في حكمها، في تاريخ قائمة المركز المالي للبنك من المبالغ التي يقبضها البنك من اولئك الذين يرغبون باستثمار اموالهم بموجب عقد المضاربه المطلقه بعد حسم مسحوباتهم أو ما يقومون به من استردادات خلال الفتره الماليه، وازافه الارباح، أو حسم الخسائر التي تخص تلك الفتره والناجة عن هذا الاستثمار. (الايوفي، 1993، ص36).

وتكيف العلاقه بين البنك وأصحاب حسابات الاستثمار المطلقه اما على اساس عقد المضاربه المطلقه، او على اساس عقد الوكالة بالاستثمار سواء بأجر أو بدونه، وعليه؛ فيد البنك على تلك الحسابات هي يد امانه لا تضمن رأس المال دون الربح الا في حالات التعدي والتقصير ومخالفة الشروط، وفي حالة الوكالة بالاستثمار، إذا خالف الوكيل الشروط لمصلحة رب المال وتحقق ربح، فالربح يذهب الى الموكل دون

الاخلال بحق الوكيل في الحافز (معيار الوكالة بالاستثمار (الايوفي)، 2011، ص1146)، وتقسم حسابات الاستثمار المطلقة بشكل عام إلى: (المالقي، مرجع سابق، ص 235)

أ: حسابات التوفير: وهي حسابات تفتح عادة للمودعين الذي يودعون مبالغ قليلة او رمزية ويطلق عليهم ما يسمى بالمودع الرمز، حيث لا يتم اشراك المبلغ باكملة بالاستثمار بل بنسبه منه، كما ان عملية السحب من الرصيد تخضع لاعتبارات تتعلق بالمبلغ المسحوب والزمن وفقدان المبلغ المسحوب لنصيبه من الارباح.

ب: حسابات تحت إشعار: وفيها يتعهد المودع بإخطار (إشعار) البنك برغبته بالسحب من رصيده قبل وقت كافٍ، الأمر الذي يدفع البنك للاستثمار به بنسبه أكبر من الاموال الموجوده بحسابات التوفير.

ج: حسابات لأجل: وهي حسابات لا يسمح بالسحب منها الا بعد مرور مده معينه، ومع ذلك قد تسمح البنوك بذلك استثناءً إذا كانت سيولتها وظروفها تسمح بذلك.

ثانياً: حسابات الاستثمار المقيده (المخصصة): ويقصد بها جميع الموجودات سواء أكانت محفظه استثماريه أو صندوق استثماري، أو قام اصحابها بإستثمارها لدى البنك على أساس المضاربه المقيده، أو على أساس عقد الوكالة، وبالتالي لا تعتبر الاستثمارات المقيده من موجودات البنك، حيث لا يحق للبنك حرية التصرف بها دون مراعاة القيود التي فرضها صاحبها على البنك طالما كانت لا تشتمل على محظور شرعي، وفي العادة لا يستخدم البنك موارده في تمويل تلك الحسابات ويقتصر تمويلها على اصحابها، وتظهر هذه الحسابات خارج الميزانيه.

الفرع الثالث: الحسابات الاستثماريه لدى المصارف الاسلاميه الاردنيه

من خلال النظر الى الجداول نوات الارقام (1، 2، 3، 4) والتي تبين إجمالي الودائع في البنك الاسلامي الاردني والبنك العربي الاسلامي الدولي بشكل عام وارصده حسابات الاستثمار المطلقة بشكل خاص، يتبين لنا تطوراً ملحوظاً لارصده حسابات الاستثمار المطلقة لدى البنوك محل الدراسة خلال الفترة (2005-2015)،

بالرغم من حداثة النشأة للبنك العربي الاسلامي، وهذا يدل على نجاح البنك في جذب عملاء الجدد وثقة المودعين به في إدارة مثل هذه الحسابات، وهذا مرده أيضاً الى النزعة الدينية لدى الافراد المتعاملين مع هذه المصارف مما يعكس مفهوم الوعي المصرفي الاسلامي لديهم، ويعزز الثقة لديهم لاستثمار أموالهم لدى هذه المصارف، وقد شهدت حسابات الاستثمار المطلقة ارتفاعاً مستمراً ثم انخفضت في عام 2012 وذلك يعزى إما إلى عدم قدرة ادارة البنك على جذب المزيد من العملاء أو أن هذخ الادارة لم تكن موقفه في إدارة هذه الحسابات.

جدول رقم (1). تطور أرصدة حسابات الاستثمار المطلقة لدى البنك الإسلامي الأردني للفترة (2005-2015) (بالدينار الأردني)

السنة	حسابات الاستثمار المطلقة	معدل النمو %
2005	804448367	*
2006	861250767	7.061
2007	910989037	5.775
2008	1026548510	12.685
2009	1295684457	26.218
2010	1596216211	23.195
2011	1803606700	12.993
2012	1844335823	2.258
2013	1976371647	7.155
2014	2114844822	7.006
2015	2225318925	5.05

المصدر: من إعداد الباحثين، بالاستناد إلى التقارير السنوية للبنك الإسلامي الأردني.

جدول رقم (2). تطور أرصدة حسابات الاستثمار المطلقة لدى البنك العربي الإسلامي الدولي للفترة (2005-2015) (بالدينار الأردني)

السنة	حسابات الاستثمار المطلقة	معدل النمو %
2005	181098819	*
2006	278917056	54.014
2007	294636876	5.636
2008	355036432	20.500

42.995	507684488	2009
13.730	577391794	2010
9.892	634507336	2011
-4.607	605273596	2012
14.626	693803314	2013
17.879	817847223	2014
17.23	958734821	2015

المصدر: من إعداد الباحثين، بالاستناد إلى التقارير السنوية للبنك العربي الإسلامي الدولي

جدول رقم (3). إجمالي الودائع في البنك الإسلامي الأردني خلال الفترة (2005-2015) (بالدينار الأردني)

السنة	إجمالي الودائع في البنك الإسلامي الأردني	معدل النمو (%)
2005	1,203,397,269	*
2006	1,267,458,084	5.32333
2007	1,364,304,753	7.64102
2008	1,557,266,254	14.14358
2009	1,896,052,560	21.76
2010	2,308,916,402	21.78
2011	2,615,921,283	13.30
2012	2,711,483,074	3.65
2013	2,927,714,473	7.98
2014	3,148,700,572	7.55
2015	3750000000	19.09

المصدر: من إعداد الباحثين، استناداً إلى التقارير السنوية للبنك الإسلامي الأردني.

جدول رقم (4). إجمالي الودائع في البنك العربي الإسلامي الدولي خلال الفترة (2005-2015) (بالدينار الأردني)

السنة	إجمالي الودائع في البنك العربي الإسلامي الدولي	معدل النمو (%)
2005	309,158,518	*
2006	483,810,370	56.49265
2007	493,782,472	2.06116
2008	774,525,188	56.85555
2009	885,982,235	14.39

9.60	971,026,946	2010
1.61	986,654,405	2011
3.94	1,025,498,790	2012
14.09	1,170,037,057	2013
17.40	1,373,591,043	2014
27.04	1745000000	2015

المصدر: من إعداد الباحثين، استناداً إلى التقارير السنوية للبنك العربي الإسلامي الدولي.

الفرع الثالث: أثر الحسابات الاستثمارية على ربحية مساهمي المصارف الإسلامية: يمكن القول بان هناك العديد من العوامل التي تؤثر على حجم الودائع بشكل عام والحسابات الاستثمارية المطلقة بشكل خاص والتي بالتالي قد تؤثر على ربحية المساهمين في المصارف الإسلامية ومنها: جودة الخدمة المصرفية، المنافسة، المخاطر الاستثمارية، سمعة المصرف، التضخم، الدخل والادخار، موقع المصرف الإسلامي وانتشاره الجغرافي، وكفاءة العاملين في المصرف الإسلامي (الثبتي، 1415هـ، ص638-640)، وبالتالي كلما ارتفعت نسبة الحسابات الاستثمارية المطلقة المودعة لدى المصارف الإسلامية بشرط توظيفها بطريقة كفؤة فإن ذلك يساهم في زيادة و تطوير المشاريع ذات البعد التنموي والتي يعود نفعها لجميع الاطراف المشاركة بالاستثمار من مصرف وعملاء وبالتالي على المجتمع ككل، ويحد من ظاهرة الاكتناز للموارد المالية كعنصر من عناصر الإنتاج، وبالتالي فإن هذه الزيادة في المشاريع ستؤدي إلى القضاء على البطالة، أو المساهمة في تقليلها، مما يسهم في تحقيق مفهوم الامان الاجتماعي (المومني والسروجي، 2007، ص134) و زيادة الادخار الاستثماري وبالتالي الى ارتفاع ربحية المساهمين، وعلى العكس تماماً في حال عدم الاستغلال الامثل لهذه الحسابات أو سوء استثمارها سيؤدي الى انخفاض ربحية المساهمين.

ومن المؤشرات المالية التي يمكن الاستقادة منها في هذا المجال هي: مؤشر نسبة توظيف الموارد: ويعتبر هذا المؤشر من مؤشرات النشاط، ويبين الجدول رقم (5) متوسط نسبة توظيف الموارد في البنوك الإسلامية للفترة (2005-2015)، حيث

يبين قدرة البنوك على توظيف مواردها (الودائع + حقوق الملكية) فكلما انخفض هذا المؤشر دل على أن البنك ذو أداء سيء من حيث توظيف موارده بمعنى توظيف غير كفؤ لموارد البنك مما ينعكس على الأرباح باثر سلبي (المومني والسروجي، 2007، ص134)، ويمكن أيضاً الاستفادة من هذا المؤشر في التنبؤ بالتعرض للالتزامات المالية، ففي حالة انخفاض المؤشر يعطي احتمالية كبيرة لوجود ازمة مالية والنعكس صحيح في حال ارتفع المؤشر، ومن الجدول يتبين تذبذب نسبة توظيف الموارد ومعدلات نموها تارةً وانخفاض المؤشر تارةً أخرى ويعود ذلك بسبب انخفاض حجم الاستثمارات والتمويلات بالنسبة لحقوق الملكية.

الجدول رقم (5). نسبة توظيف الموارد ومعدل النمو في البنوك الإسلامية خلال الفترة (2005-2015) (بالدينار الأردني)

السنة	النسبة	معدل النمو (%)
2005	42.6291	-13.09
2006	46.6519	9.44
2007	49.2900	5.65
2008	54.7950	11.17
2009	58.2057	6.22
2010	64.1544	10.22
2011	75.0651	17.01
2012	71.8591	-4.27
2013	73.3273	2.04
2014	83.2181	13.49
2015	82.4655	-0.90

المصدر: قام الباحثان بحساب النسبة ومعدل النمو (%) من واقع التقارير السنوية للبنوك

المبحث الثالث. منهجية الدراسة

المطلب الأول: منهجية الدراسة

تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لتغطية موضوع الدراسة للتعرف على الجوانب النظرية لموضوع البحث والتعريف بمفردات البحث، ودراسة وتحليل البيانات المالية الصادرة عن البنوك محل الدراسة من خلال اختبار الفرضيات وتحليل المؤشرات التي تؤثر على العائد على حقوق أصحاب الاستثمار المطلقة، كذلك تم الإعتماد على المنهج الإستقرائي في استقراء آراء الفقهاء في المسألة موضع البحث للوصول إلى رأي وحكم عام ذو اعتبار وتأصيل.

المطلب الثاني: مجتمع الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة من جميع المصارف الإسلامية العاملة ضمن حدود المملكة الاردنية الهاشمية، والبالغ عددها أربعة مصارف إسلامية موزعة على شكل مصارف وطنية وعددها ثلاثة وهي: (البنك الإسلامي الاردني، البنك العربي الإسلامي الدولي، بنك الاردن دبي الإسلامي سابقاً (بنك صفوة حالياً))، وبنك إسلامي أجنبي واحد هو: (مصرف الراجحي)، وتم اختيار عينة الدراسة من البنوك التالية (البنك الإسلامي الأردني، البنك العربي الإسلامي الدولي)، حيث يعدان من أوائل البنوك التي مارست الاعمال المصرفية الإسلامية، وخاصة البنك الاسلامي الاردني الذي يعد رائد العمل المصرفي الاسلامي الاردني بحكم افضلية سبقه، ولما لهما من خبرة طويلة وتجربه في ممارسة معظم الاعمال والصيغ الاستثمارية والمنتجات ذات الطابع الإسلامي.

المطلب الثالث: مصادر جمع البيانات

1. المصادر الأولية.

سيتم جمع البيانات المتعلقة بمتغيرات الدراسة عن طريق الرجوع إلى التقارير السنوية الصادرة عن البنك الإسلامي الأردني والبنك العربي الإسلامي الدولي، وذلك للفترة من عام (2005-2015).

2. المصادر الثانوية.

الرسائل الجامعية، والابحاث المقدمة في الندوات و المؤتمرات والدوريات العلمية والمهنية المحكمة، والمجلات المتخصصة بالبنوك الاسلامية، إضافة الى الكتب والمخطوطات والنشرات واحصائيات ذات العلاقة.

المطلب الرابع: الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات

تم استخدام البرنامج الإحصائي (E-views)، ويعتبر هذا البرنامج من البرمجيات المتقدمة في التحليل القياسي ومن البرامج المريحة وسهلة الاستعمال للباحثين والمتخصصين على حد سواء، وقد صمم للتعامل مع البيانات المقطعية (Cross Sectional Data Panel) والسلاسل الزمنية (Time Series)، فإذا تم تحليل البيانات المقطعية لقطاع معين وللسلسلة زمنية محدد فإن هذه البيانات تسمى (Panel Data) (داوود،السواعي،2013،ص272-390)، وفي هذه الدراسة تم أخذ عينة من قطاع المصارف الإسلامية الأردنية، وتم استخراج بياناتها المالية للفترة الزمنية الممتدة من 2005 إلى 2015، على أساس سنوي، وتم عمل التحليل الإحصائي لهذه البيانات.

المطلب الخامس: التعريف بعينة الدراسة

البنك الإسلامي الأردني

تأسس البنك الإسلامي الأردني عام 1978 في الأردن، و عمل كشركة مساهمة عامة محدودة بموجب قانون خاص، بحيث يقدم أعماله على شكل صيغ للتمويل والاستثمار متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتخضع أعماله ومنتجاته وما يبرمه من عقود لرقابة هيئة شرعية مؤلفة من عدد من علماء الفقه الاسلامي الحنيف وخصوصاً في فقه المعاملات وتتميز قراراتها بالالزام لادارة البنك، كما تخضع أعماله المصرفية لرقابة البنك المركزي الأردني، حيث يعد البنك رائد العمل المصرفي الاسلامي في الاردن ،وقد ازدادت ودائعه وتوظيفاته على مرور الزمن فعلى سبيل المثال بلغت موجودات البنك في نهاية عام 2016 (1.4) مليار دينار وبنسبة نمو تقدر بـ 9.7 % عن العام الذي سبقه، وبلغ مجموع أوعيته الدخاريه (6.3)

مليار دينار وبنسبة نمو تقدر بـ % 7.7 عن العام الذي سبقه، وارتفع مجموع توظيفاته المالية لتتجاوز 9.2 مليار دينار وبنسبة نمو تقدر بـ % 4.3 عن العام الذي سبقه، في حين بلغت حقوق المساهمين حوالي 343 مليون دينار، وبلغت إيرادات حسابات الاستثمار المشترك حوالي 198 مليون دينار والأرباح الصافية بعد خصم الضريبة 54 مليون دينار، وبمعدل عائد على متوسط حقوق المساهمين 52.16 %، وما تزال إدارة البنك تسعى جاهدة نحو تطوير خدماتها وتحسين انظمتها مع التركيز على التوسع الجغرافي عن طريق زيادة عدد الفروع المنتشرة في المملكة، كما تم استكمال العمل على عدد من مشاريع الأمن والحماية، بالإضافة إلى حرص البنك على تطبيق معايير الشفافية والإفصاح وتكوين لجان خاصة بالحاكمية والضبط والمراجعة، مما أهله للحصول على عدد من الجوائز المحلية والدولية.

البنك العربي الإسلامي الدولي

1. تأسس البنك العربي الإسلامي الدولي كشركة مساهمة عامة وطنيه عام 1989م، وسجلت في سجل الشركات المساهمة العامة بتاريخ 1997/3/30م، وبدأ بممارسة أعماله المصرفية الإسلامية في عام 1998م، حيث يعتبر البنك العربي الإسلامي الدولي من البنوك الأوائل في ممارسة العمل المصرفي الإسلامي في الأردن، مقدماً مجموعة متكاملة من الأعمال المصرفية والتمويلية ومجموعه من الخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية ك(المراحة، المضاربة، المشاركة، الاستصناع، والإجارة المنتهية بالتملك) والتي تلبى احتياجات كافة شرائح المجتمع ويساهم مع شركائه من البنوك الإسلامية في رفعة الاقتصاد الوطني من خلال تطبيق أحد أوجه الاقتصاد الإسلامي الهامه، و للبنك هيئه شرعيه تقدم الفتاوى وتوجه اعمال البنك وتراقبه وتعتبر قراراتها ملزمه له، وبلغ حجم رأس مال البنك العربي الإسلامي الدولي حتى نهاية عام (2016) حوالي (100) مليون دينار أردني.

2. المبحث الرابع. اختبار الفرضيات ومناقشتها

المطلب الأول: وصف متغيرات الدراسة

يبين المطلب الأول الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة (بيع التقسيط، حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة)، اعتماداً على البيانات المالية السنوية المنشورة لكل من البنك الإسلامي الأردني والبنك العربي الإسلامي الدولي، للفترة (2005-2015).

1- بيع التقسيط.

جدول (6). الإحصاء الوصفي لبيع التقسيط للفترة (2005-2015)

المقياس	بيع التقسيط	
	البنك الإسلامي الأردني	البنك العربي الإسلامي الدولي
الوسط الحسابي	78ر520ر376	12,520,002
الانحراف المعياري	32ر403ر687	6,260,010
القيمة القصوى	138ر919ر246	33,967,242
القيمة الدنيا	34,225,500	8,398,493

2- حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة.

جدول (7). الإحصاء الوصفي لحقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة للفترة (2005-2015)

المقياس	حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة	
	البنك الإسلامي الأردني	البنك العربي الإسلامي الدولي
الوسط الحسابي	44ر077ر527	768,112,11
الانحراف المعياري	957,877,641	345,198,7
القيمة القصوى	48ر077ر761	747.212.22
القيمة الدنيا	22,906,927	4,271,432

المطلب الثاني: اختبار الفرضية

الفرضية الرئيسية الأولى H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة في المصارف الإسلامية الأردنية.

جدول (8). نتائج اختبار أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة

تحليل التباين ANOVA			معامل التحديد المعدل Adjusted r2	معامل التحديد r2	معامل الارتباط r	المتغير التابع
Sig (F)	قيمة F المحسوبة	الخطأ المعياري للنموذج				
0.000	015.34	10.07	7440.	6770.	5420.	حصة أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة

* يكون التأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$

تشير نتائج الجدول رقم (8) أن أثر المتغير المستقل (بيع التقسيط) على المتغير التابع (حصة أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة) هو أثر دال إحصائياً، حيث كانت قيمة F المحسوبة هي (34.015)، وبمستوى دلالة (Sig F = 0.0) وهو أقل من 0.05، في حين كان معامل الارتباط $r = 0.542$ فيشير الى العلاقة الموجبة بين المتغيرين، بالإضافة الى أن قيمة معامل التحديد كانت $r^2 = 0.677$ وهي تشير الى أن 6.7% من التباين في (حصة أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة) يمكن تفسيره من خلال التباين في (بيع التقسيط)، مع بقاء جميع المتغيرات الأخرى ثابتة. وعليه نرفض الفرضية الفرعية العدمية الأولى، ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $(\alpha \leq 0.05)$ لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة في المصارف الاسلامية الاردنية.

وقد تم اخضاع الفرضيات المتفرعة من هذه الفرضية لتحليل الانحدار المتعدد وكانت النتائج كما يلي:

الفرضيه الفرعية الأولى 1-H01: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الإستثمار المطلقة في ظل حجم المصرف.

تشير نتائج الجدول رقم (9) أن أثر المتغيرين المستقلين (بيع التقسيط وحجم المصرف) معاً على المتغير التابع (حصة أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة) هو أثر دال إحصائياً، حيث كانت قيمة F المحسوبة هي 14.477، وبمستوى دلالة ($\text{Sig F} = 0.000$) وهو أقل من 0.05، في حين كان معامل الارتباط $r = 0.530$ فيشير الى العلاقة الموجبة بين المتغيرين، وقيمة معامل التحديد كانت $r^2 = 0.382$ وهي تشير الى أن 38.2% من التباين في (حصة أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة) يمكن تفسيره من خلال التباين في المتغيرين معاً، مع بقاء جميع المتغيرات الأخرى ثابتة، أما معامل الانحدار $\beta = 0.290$ فهو يشير الى الأثر الكلي لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة، وهو أثر معنوي، حيث كانت قيمة t عنده هي 3.370 وبمستوى دلالة ($\text{Sig} = 0.002$)، في حين كان معامل الانحدار $\beta = 0.032$ فهو يشير الى الأثر الكلي لحجم المصرف على العائد على حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة، وهو جدول رقم (9). نتائج اختبار أثر بيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة في ظل حجم المصرف

معامل الانحدار					المتغير التابع	R	معامل الارتباط	معامل التحديد r^2	F المحسوبة	Sig F* مستوى الدلالة	البيان	β	الخطا المعياري	T المحسوبة	Sig t* مستوى الدلالة

0.002	3.370	0.101	0.290	بيع التقسيط					حصة أصحاب الحسابات الاستثمار ية المطلقة
0.000	4.342	0.008	0.032	حجم المصرف	0.000	14.477	0.382	0.530	

* يكون التأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$

أثر معنوي، حيث كانت قيمة t عنده هي 4.342 وبمستوى دلالة (Sig = 0.000)، وعليه نرفض الفرضية الفرعية العدمية الثانية، ونقبل البديلة التي تنص على أنه: توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $(\alpha \leq 0.05)$ لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الإستثمار المطلقة في المصارف الإسلامية الأردنية في ظل حجم المصرف.

المطلب الثالث: مناقشة الفرضيات

بالنظر الى نتائج الفرضيات أعلاه والتي دلت على أن أثر بيع التقسيط على نصيب أو حصة الحسابات الاستثمارية المطلقة يعتبر إيجابي معنوي، ويشير إلى أن توظيف الودائع الاستثمارية سيؤدي إلى زيادة الأرباح المحققة للمصرف الاسلامي بسبب التوظيف الكفؤ والملائم وبالتالي يؤدي الى ارتفاع معدل العائد على الحسابات الاستثمارية المطلقة، ويرى الباحثان ان هذه العلاقة الطردية منطقية بين بيوع التقسيط المقدمة من المصارف الاسلامية (والتي هي بالاصل من أموال المودعين وفيما تم استغلالها بالشكل الامثل) وبين زيادة الأرباح المحققة وبالتالي زيادة معدل العائد على الحسابات الاستثمارية المطلقة.

بالإضافة الى ذلك فمن المعروف أن أي مصرف إسلامي وقبل موافقته على قبول الودائع الاستثمارية لديه يقوم بوضع تصور عام عن مقدار ما يمكن ان يحققه من ربحية متمثلة بالعائد على حقوق المالكين والعائد على الموجودات (الملاحيم، 2014، ص265)، بالإضافة الى تحقيق معدل عائد مرضي

لاصحاب الحسابات الاستثمارية بشكل عام واصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة بشكل خاص ومن هنا يمكن الحكم على كفاءة واقتدار إدارة المصرف من خلال تحقيق الأرباح والإيرادات و إدارة التكاليف وتخفيضها. ويرى الباحثان أن العامل الايماني القوي لأفراد المجتمع هو الذي دفعهم للتوجه لاستثمار اموالهم في المصارف الاسلامية على شكل ودائع بكافة اشكالها ويجب على المصرف الاسلامي توجيه هذه الدافعية نحو الاستثمارات الربحية الحلال والتي من أحد واهم أشكالها حالياً بيوع الأمانه والمتمثلة ببيع المرابحة بالاضافة الى بيوع التقسيط.

وبناءً على ما تم استنتاجه من الجدول رقم (9)، توجد فروق معنوية لبيع التقسيط على العائد على حقوق أصحاب حسابات الإستثمار المطلقة في المصارف الإسلامية الاردنية في ظل حجم المصرف. فيرى الباحثان أن هذه النتيجة منطقية بسبب أن إختلاف احجام المصارف يؤدي إلى زيادة قدرتها على إستغلال الأصول بشكل أمثل عن طريق توظيفها بشكل فعال وخصوصاً في صيغ البيوع، وهذه الزيادة تدعم هدف المصارف في تعظيم ما يجنيه الملاك والعملاء من ثروة على حد سواء مع ضرورة الاهتمام بمبدأ الاستثمار المتوازن والشفافيه في توزيع الارباح من اجل تحقيق أهداف المصرف الربحية والاجتماعية.

المطلب الرابع:النتائج والتوصيات:

أولاً: النتائج:

في مجال عرض نتائج هذه الدراسة سيتم تقسيمها إلى قسمين:

القسم الأول: ما يخص الجانب النظري:

ان بيع التقسيط هو بيع مشروع بضوابطه الشرعية.

ان بيع التقسيط هو بيع يوفر مزايا جمه لكل من البنك والعملاء على حد سواء.

ان التزام البنك باحكام الشريعة فيما تجريه من معاملات بالاضافه الى العائد هو من

اهم الدوافع نحو الادخار لدى البنوك الاسلامية

القسم الثاني: ما يخص نتائج التحليل الإحصائي:

ان لبيع التقسيط اثر قي حصه أو نصيب من اصحاب الحسابات الاستثمارية. ان زيادة الودائع الاستثمارية في المصارف الاسلامية سيزيد من الارباح اذا ما روعي التوظيف الكفؤ والملائم.

ان حجم المصرف له دور في زيادة قدرة المصارف في إستغلال الأصول بشكل أمثل عن طريق توظيفها الكفؤ في الاستثمارات

ثانياً: التوصيات:

بناءً على ما توصلت إليه الدراسة من نتائج، فقد اقترحت التوصيات الآتية:-
ضرورة تقييد المصارف الاسلامية بالضوابط الشرعية في اجراء بيع التقسيط وهذا مسؤولية الادارة الرئيسة بالدرجه الرئيسيه وبرقابة من ادارة المراجعه الشرعية .
مراعاة مبدأ الاستثمار المتوازن بين اموال المساهمين و اموال اصحاب الحسابات الاستثمارية مع الافصاح عن كيفية توزيع الارباح بينهما ضمانا لمبدأ الشفافية والعدل.

المصادر والمراجع:

القرآن الكريم

السنة النبوية

المراجع باللغة العربية

1. ابو اسحاق ابراهيم بن علي الشيرازي(ت476هـ)، المهذب في فقه الامام الشافعي، دار الكتب العلمية،بيروت.
2. ابو سليمان حمد بن محمد بن الخطاب المشهور بالخطابي (ت:388هـ)، معالم السنن شرح سنن ابي داود،المطبعة العلميه، حلب، الطبعة الأولى، 1932م
3. ابو عبدالله الحاكم محمد بن عبدالله النيسابوري(ت405هـ)، المستدرک على الصحيحين، تحقيق مصطفى عبدالقادر، دار الكتب العلميه، بيروت،الطبعة الاولى، 1990، رقم الحديث2296.

4. ابي اسحاق ابراهيم بن موسى الشاطبي(توفي790هـ،1388م)، **الموافقات**، تقديم بكر بن عبدالله، القاهرة، دار ابن عفان، ط1، 1997.
5. ابي بكر أحمد بن الحسين البيهقي(ت1066م)، **الجامع لشعب الايمان**، ت: عبدالعلي عبدالحميد، مكتبة الرشد، السعودية، الطبعة الاولى.
6. ابي داود سليمان بن الاشعث(ت275هـ)، **سنن ابي داود**، تحقيق شعيب الأرنؤوط و محمد كامل، دار الرسالة العالمية.
7. احمد بن الحسين بن علي الملقب بابو بكر البيهقي(ت458هـ)، **السنن الكبرى**، تحقيق: محمد عبدالقادر، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الثالثة.
8. احمد بن علي الجصاص(ت981م)، **احكام القران**، تحقيق: محمد الصادق، مكتبة احياء التراث و مؤسسةالتاريخ العربي، بيروت، 1992،
9. احمد بن علي بن حجر العسقلاني(ت852هـ)، **فتح الباري شرح صحيح البخاري**،تحقيق: محب الدين الخطيب و محمد فؤاد، المكتبة السلفية،
10. الايوفي، برنامج المراقب الشرعي، 2017، ص 64 وما بعدها.
11. جمال الدين محمد بن مكرم بن منظور(ت711هـ)، **لسان العرب**، ط دار صادر بيروت، مادة قسط، محمد بن محمد بن عبدالرزاق الملقب بمرتضى الزبيدي(ت1205هـ)، **تاج العروس من جواهر القاموس**، تحقيق مجموعة من المحققين، ط: دار الهداية.
12. حربي عريقات و سعيد عقل، ادارة المصارف الاسلامية، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الاولى.
13. حسام داوود، خالد السواعي(2013). **الإقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق باستخدام برنامج E-views 7**، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 272-390.
14. حسن خطاب، **بيع التقييط وتطبيقاته المعاصرة**، بحث منشور في مجلة مركز الخدمة -جامعة المنوفية، 2006

15. ساري سليمان الملاحيم(2014). أثر سعر المراجعة على الاداء المالي في المصارف الاسلامية العامبة في الاردن، اطروحة دكتوراة منشورة، جامعة العلوم الاسلامية العالمية، 2014، ص 265، بتصرف.
16. سعيد بن تركي الختلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة، دار الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض.
17. شوقي شحاته، البنوك الاسلامية، دار الشروق، جده، الطبعة الاولى.
18. عائشة المالقي، البنوك الإسلامية "التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق"، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء.
19. عبدالرزاق الهيبي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار اسامه للنشر، عمان، الطبعة الاولى.
20. عبدالله بن أحمد أبين قدامه(ت 620هـ)، المغني شرح مختصر الخراقي، دار احياء التراث العربي، الطبعة الأولى، بدون تحقيق.
21. عثمان بن علي الزيلعي(ت743هـ)، تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق وشرح الشلبي، المطبعة الكبرى الأميرية، القاهرة، 1313هـ، الطبعة الأولى،
22. علاء الدين بن مسعود الكاساني(ت587هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مطبعة الجماليه، مصر، الطبعة الأولى.
23. علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الاحكام، تعريب فهمي الحسيني، المجلد الاول، دار عالم الكتب، الرياض.
24. محمد بن أحمد بن رشد (ت 595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، بدون تحقيق، دار المعرفة، لبنان، الطبعة السادسة
25. محمد بن اسماعيل البخاري(ت256هـ)، صحيح البخاري، مرجع سابق، كتاب الرهن، باب من رهن درعه، رقم الحديث 2509.

26. محمد بن اسماعيل البخاري (ت256هـ)، صحيح البخاري تحقيق محب الدين الخطيب وآخرون، المطبعة السلفية، القاهرة، 1403هـ، كتاب البيوع، باب الحلال بين والحرام بين، رقم الحديث 2051.
27. محمد بن اسماعيل الصنعاني، سبل السلام شرح بلوخ المرام من أدلة الأحكام، تحقيق: محمد عبدالعزيز، دار احياء التراث العربي، بيروت، 1379هـ، الطبعة الرابعة.
28. محمد بن عبد الباقي الزرقاني (ت)، شرح الزرقاني على مؤاظاً الامام مالك، تحقيق: طه عبدالرؤوف، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، الطبعة الاولى.
29. محمد بن علي الشوكاني (ت 1250هـ)، نيل الوطار شرح منقى الاخبار، تحقيق: رائد بن صبري، بيت الافكار الدولية، بيروت، 2004.
30. محمد بن عيسى الترمذي (ت 279هـ)، سنن الترمذي، تحقيق: محمد ناصر الدين الالباني، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الاولى، ب.ت.
31. محمد بن قاسم الانصاري، الملقب بابو عبدالله الرصاع (ت 894هـ)، شرح حدود ابن عرفه للرصاع، الطبعة الاولى، 1350هـ، المكتبة العلمية.
32. محمد بن يوسف، ابو عبدالله المواق المالكي (ت 897هـ). التاج والاكليل لمختصر خليل، دار الكتب العلمية، 1994.
33. محمد رواس قلعه جي، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، دار النفائس، عمان.
34. محمد عبدالرحمن بن عبدالرحيم المباركفوري (1353هـ)، تحفة الاحوذى بشرح جامع الترمذي، تحقيق: عبدالوهاب عبداللطيف، دار الفكر للطباعة والنشر.
35. محمد ماجد عتر، المفصل في الفقه الحنفي" الاموال والمعاملات المالية وفق مقتضيات العصر"، مكتبة دار المستقبل، حلب، الطبعة الاولى.

36. مسعود بن مسعد الثبتي (1415هـ). الحسابات الجارية وأثرها في تنشيط الحركة الاقتصادية، بحث منشور، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، والتابعة لمنظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، السعودية، العدد 9، ص 638-640.
37. مسلم بن الحجاج (ت261هـ)، صحيح مسلم، تحقيق: - نظر بن محمد، دار طيبة، الرياض، كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، رقم الحديث 81.
38. منذر المومني، عدنان فتحي السروجي (2007). مقارنة أداء المصارف الإسلامية والتقليدية باستخدام النسب المالي، مجلة المنارة للبحوث والدراسات، جامعة آل البيت، المفرق، الأردن، المجلد 13، العدد 2، ص 134.
39. منصور بن ادريس البهوتي (ت1051هـ)، كشف القناع عن متن الاقناع، عالم الكتب، بيروت، 1983.
40. هيئة المحاسبه والمراجعه للمؤسسات المالية الاسلامية (الايوفي)، معيار الوكالة بالاستثمار، على الرابط www.aaofifi.com.
41. هيئة المحاسبه والمراجعه للمؤسسات المالية الاسلامية (الايوفي)، بيان مفاهيم المحاسبه الماليه للمصارف والمؤسسات الماليه الاسلاميه على الرابط www.aaofifi.com.
42. وهبه الزحيلي، المعاملات الماليه المعاصره، دار الفكر، دمشق، الطبعة الثامنة.
43. التقارير السنوية للبنك الاسلامي الاردني.
44. التقارير السنوية للبنك العربي الاسلامي الدولي.
45. موقع بورصة عمان، وهيئة الاوراق المالية.
46. Beck, Thorsten, et.al (2003). **FINANCIAL AND LEGAL INSTITUTIONS AND FIRM SIZE**, World Bank Policy Research Working Paper 2997, March 2003, p38. Retrieved Feb 25, 2019: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2997>

النمذجة بالمعادلات الهيكلية لقياس واقع تطبيق المزيج التسويقي الإسلامي: دراسة تطبيقية على المستهلك الجزائري

د. العرابي فاطمة
أ.د بوسهمين احمد
د. تومي سمية
جامعة طاهري محمد ولاية بشار. الجزائر

Using structural modeling to measure the reality of applying the Islamic marketing mix: An empirical study on Algerian consumers

Dr. Alarabi Fatima, Prof. Busahmain Ahmad, Dr. Toumi Sumaya
Tahiri Mohammad University. Algeria

Abstract

This study aims to assess the application of a proposed Islamic marketing mix in Algeria through a structural model utilizing the structural equation modeling program (Amos V24) & (SPSS V24). A structured questionnaire composed of five parts was distributed to a sample of 403 consumers.

The study concluded that the addition of the element of pious people is important among Muslim consumers. In addition, the study found that an Islamic marketing mix would need to pay more attention to price i.e. more humane pricing and less excessive profits. Other components of the traditional marketing mix showed to be neutral.

Keywords. Islamic marketing, Islamic marketing mix, Islamic law, halal goods, equitable price, pious people.

المخلص:

تهدف الدراسة إلى معرفة واقع تطبيق المزيج التسويقي الإسلامي في الجزائر، و محاولة الخروج بنموذج بنائي للمزيج التسويقي الإسلامي، باستخدام برنامج النمذجة بالمعادلات الهيكلية (Amos V24) و برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS V.24)، لتحقيق هدف الدراسة قمنا بتوزيع استبانات مكونة من خمس محاور رئيسية على 403 من المستهلكين .

توصلت الدراسة إلى نموذج بنائي للمزيج الاسلامي (التحليل العاملي التوكيدي) بمخرجات استثنائية، مكون من خمس أبعاد تتمثل في 5P's، حيث يتميز المزيج الاسلامي بإضافة عنصر الأفراد الاتقياء. كما توصلت الدراسة الى الحاجة لاهتمام أكبر بتطبيق المزيج التسويقي الاسلامي، فقد اتفقت العينة على عدم موافقة عنصري السعر والافراد لضوابط التسويق الاسلامي وحيادية باقي العناصر.

الكلمات المفتاحية. التسويق الإسلامي، المزيج التسويقي الإسلامي، الشريعة الاسلامية، الطيبات، السعر العادل، الافراد الأتقياء.

المقدمة

إن التسويق كآليات ومفاهيم مثبت في السيرة النبوية لدى الصحابة والتابعين، و أسواق المجتمعات الاسلامية لها من الخصوصية ما يجعلها تتحرى معيار الحلال، والواقع أن صناعة الحلال باتت من أكثر المجالات ربحية، خاصة في ظل الوعي المتنامي للمستهلك المسلم بدينه وثقافته، إضافة إلى أن هذه الشريحة تمثل نسبة 24% من سكان العالم مقدره بحوالي 1.8 مليار مسلم¹، معرضة للزيادة بنسبة 35% في السنوات العشرين القادمة لتصل 2.2 مليار مسلم بحلول 2030 لتمثل 26.4% من سكان العالم².

كما أن المسلمين المقيمين في الدول غير المسلمة، دفعوا المنظمات إلى مراعاة خصوصية حاجاتهم ورغباتهم، خاصة في المناسبات الدينية مثل رمضان والأعياد منها عيد الأضحى وشروط الذبح الإسلامية، حيث يجب تحري الحلال وقد تم تبني هيئات رقابية لهذا الغرض خصوصا. إذ تحصل شركات المواد الغذائية على شهادة «حلال» من «المجلس الإسلامي الأوروبي للتغذية» وهي واحدة من خمسة وتسعين هيئة في العالم متخصصة في منح التراخيص الإسلامية، إضافة «للكالة الأوروبية

¹<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/08/09/muslims-and-islam-key-findings-in-the-u-s-and-around-the-world/> (10/11/2016)

² Pew Research Center, "The Future Global Muslim Population", Projections for 2010-2030, January 2011, p13

للمأكولات الحلال» من الهيئات التي تأسست حديثاً وتسعى إلى اقتراح معايير أوروبية موحدة للمأكولات «حلال». و في ظل هذه المعطيات تأتي دراستنا لتلم بالجانب القياسي و وضع نموذج بنائي للمزيج التسويقي الاسلامي في اطار واقع تطبيقه ضمن مجتمع مسلم.

إشكالية الدراسة: الى أي مدى يتم تطبيق نموذج المزيج التسويقي الإسلامي ضمن المجتمع الجزائري؟

خطة الدراسة: محاولة منا للإجابة على هذه التساؤلات بعناية ادرجنا المحاور التالية:

1. مزيج التسويق الإسلامي
 2. منهجية النمذجة بالمعادلات الهيكلية لعناصر المزيج الإسلامي 5P's
 3. الاجراءات المنهجية للدراسة الميدانية
 4. نتائج الدراسة الميدانية
- أهمية الدراسة:** تكمن أهمية الدراسة في تناول نظرية التسويق الإسلامي من جانب النمذجة، و التي باتت من اكثر المجالات تداولاً كونها تغطي الظواهر الاقتصادية من الجانب الاحصائي و القياسي بدقة.
- المنهج المستخدم:** اعتمدت الدراسة الحالية على مقارنة وصفية تحليلية مع تطبيقات امبريقية لبناء نموذج هيكلية لعناصر المزيج التسويقي الاسلامي، من أجل هذا تم اختيار طريقة النمذجة بالمعادلات الهيكلية وذلك لموائمتها مع طبيعة المتغيرات و تمكيننا من قياس درجة صحة النموذج المقترح.

1. مزيج التسويق الإسلامي:

1.1 مفهوم التسويق الإسلامي:

التسويق كمصطلح لم يرد في القرآن الكريم ولا في السنة النبوية، إنما وردت مصطلحات لها دلالة وصلة وطيدة بعلم التسويق مثل السوق، البيع، الكيل، الميزان، القسط، التجارة كما نجد أحكام البيوع والضوابط التي تحفظ حق الأفراد كأطراف في عملية التبادل. وبرغم وجود ركائز التسويق الإسلامي مع بداية حياة الإسلام، إلا أنه

يظل حديثًا جدًا بالنظر لمفهومه العلمي الدقيق. فقد اجتمع الأكاديميون والباحثون في أول مؤتمر للتسويق الإسلامي عام 2010 في كوالالمبور ماليزيا ليتدارسوا ويطلقوا أول خطوة بالاتجاه الصحيح، وإطلاق نظرية جديدة توائم النظرية التسويقية الحالية مع القواعد الإسلامية مما يؤدي إلى نزاهة المجتمعات الإنسانية بشكل أفضل¹.

وعلى هذا الأساس وردت اجتهادات الباحثين في ما يخص الإمام بمفهوم شامل للممارسات التسويقية الإسلامية على أنها:

- " الجهود المبذولة في إطار إداري واجتماعي معين، لإيصال الحاجات والرغبات الإنسانية الحقيقية، بالتخطيط والتسعير والترويج والتوزيع للسلع أو الخدمات بما يلاءم المصالح الشرعية للفرد والمجتمع²"

- التسويق الإسلامي هو تعظيم القيمة المبنية على أساس العدالة والإنصاف، المستمدة من الكتاب والسنة كموجه أساسي، بحيث تعم الفائدة أصحاب المصلحة في الأعمال التجارية والمجتمع ككل³.

- "عملية واستراتيجية (الحكمة) لتلبية الحاجة من خلال منتجات وخدمات الحلال (الطيبات) ضمن موافقة ورفاهية الطرفين (فلاح) ،من أجل تحقيق الرفاه المادي والروحي في العالم الدنيوي و الأخرى.

إن المتأمل في التعاريف المقدمة يجد ربط الجانب الأخرى الروحي مع الجانب الدنيوي المادي، على أساسه تم اقتراح تعريف آخر للتسويق الإسلامي، على أنه اعتماد الحكمة في تلبية الحاجات الإنسانية من خلال إتباع أنشطة ذات جودة عالية في تقديم المنتجات والخدمات الحلال، مع ضمان رضى وتوافق كل أطراف التبادل

¹ [Ahmed Al-Nakeeb](#), "Place marketing—where does the Islamic world stand?", Journal of Islamic Marketing, Vol1, Issue1,2010,p26

² عبد الرحمن بن صالح الأطرم، « التسويق التجاري وأحكامه »، دار التدمرية، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 2010، ص 32.

³ Hussnain Syed. "What is Islamic marketing " Global Journal of management and business research Volume 11 Issue 11 Version 1.0 November 2011 , p102.

من أجل تحقيق الرفاه في الدنيا والآخرة، وجعل المستهلكين على بينة من ذلك من خلال حسن أخلاق المسوقين وطهر الممارسات التسويقية. ما يقودنا الى ان التسويق الإسلامي يُعنى بتلبية حاجات و رغبات حقيقية حلال، تحقق الفلاح لأصحاب المصلحة.

2.1 عناصر المزيج التسويقي الإسلامي: للمزيج نظرة خاصة في المقاربة الإسلامية للتسويق و هو ما تطرقت له أبحاث عدة في ذات السياق، إذ نجد أنها لم تكتفي بـ 4P's لدى أضيفت عناصر أخرى تعكس المنهج الإسلامي مثل "Patience"، "Promise"، "People".

من خلال دراستنا حددنا المزيج التسويقي الإسلامي الخماسي الذي يؤكد على الأفراد الأتقياء كعنصر مهم ضمن سياسات المزيج.

الشكل (01): المزيج التسويقي الإسلامي 5P's



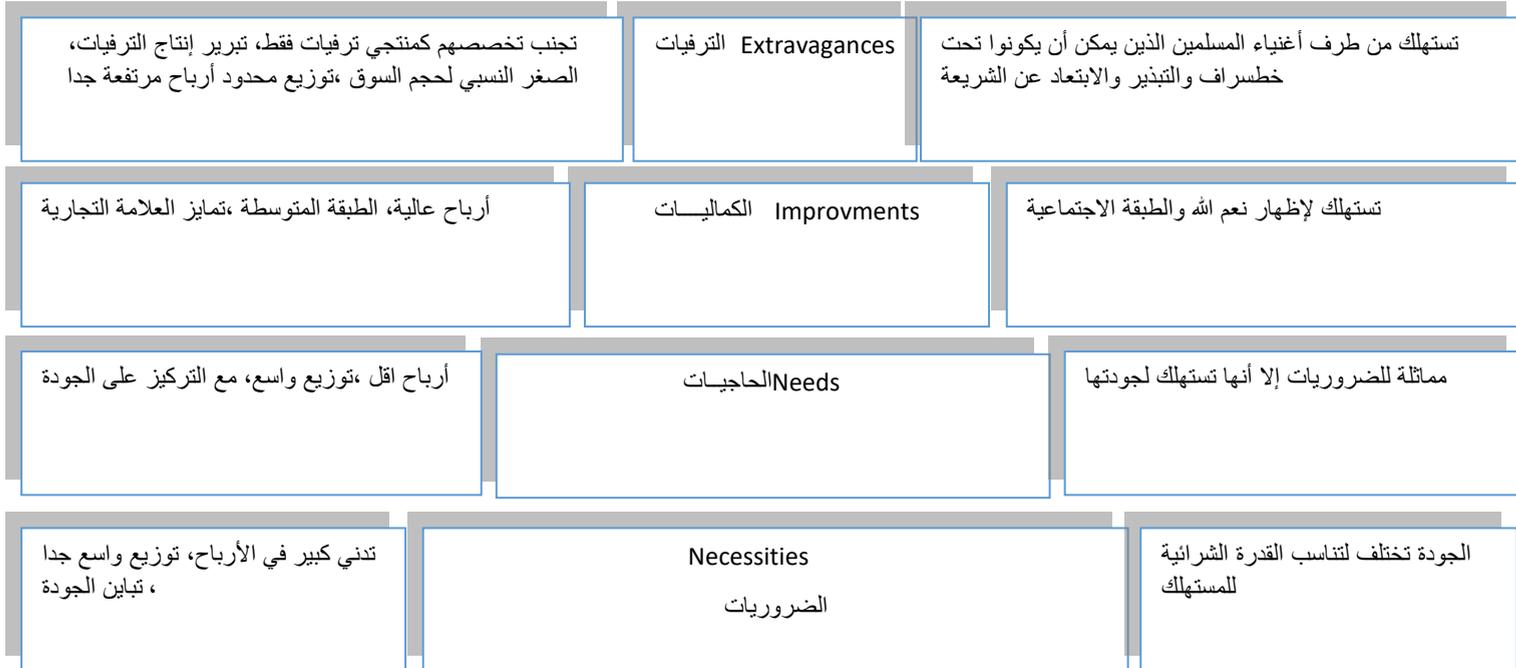
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على

Mohammad Saeed, International Marketing Ethics from an Islamic Perspective: A Value-Maximization Approach, journal of Business Ethics , 2001, P138.

1.2.1 المنتجات في التسويق الإسلامي (الطيبات): هي التي يطلبها المؤمن الصالح حرصاً منه على الطلب الحلال وتجنب الحرام، بحيث يترتب على استهلاكها

صيانة لجسم الإنسان وحفظ للأخلاق والبيئة¹، قال تعالى: ﴿قُلْ لَا يَسْتَوِي
الْحَبِيثُ وَالطَّيِّبُ وَلَوْ أَعْجَبَكَ كَثْرَةُ الْحَبِيثِ﴾ المائدة الآية 100.

الشكل (02): تدرج المنتجات في الإسلام



,"The Principles of Islamic Marketing", Gower ,UK, 2011, p 61. Source: Baker Ahmed Al-Serhan

السعر العادل: هو ما تقع عليه المبايعة بين الناس أي النقطة التي يلتقي عندها العرض والطلب، ولهذا فهو الذي يوصف بالغلاء والرخص في إطار ظروف الزمان والمكان. أما الثمن فهو الشيء الذي يُستحق في مقابلة البيع فهو التعبير النقدي لقيمة السلعة التبادلية¹ و منه ضوابط التسعير في الإسلام:²

- عدم إحداث أي ضرر يلحق بأطراف عملية التبادل "لا ضرر ولا ضرار".
- تحقيق الاستقرار في المستوى العام للأسعار بصورة تحقق أهداف جميع أطراف عملية التبادل.
- مراعاة مصالح أطراف عملية التبادل بتقاضي أي ضرر مقصود أو غير مقصود.
- مراعاة الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية عند رسم سياسات التسعير.
- مراعاة القدرة الشرائية لجملة المستهلكين، فلا يجوز رفع الأسعار دون مبرر مما قد يلحق ضررا بالمشتريين .
- منع الاحتكار في النظام الإسلامي بالزام البائعين بعرض ما عندهم من السلع في كل الحالات .
- عدم جواز تخفيض الأسعار عن المستوى المحدد، حيث أن هذا التخفيض يؤدي إلى ظلم وخسارة الباعة، وربما لكساد تجارتهم وخروجهم من السوق مما يترتب عليه آثار اقتصادية واجتماعية.

الترويج الاسلامي: يعرف (kotler&dubois) الترويج على أنه التنسيق بين جهود البائعين في إقامة منافذ للمعلومات وفي تسهيل بيع المنتج³، تتفق رؤية الفلسفة التسويقية الإسلامية و هذا الطرح للترويج مادام يحترم الضوابط الشرعية كما يُنظر له أنه وعد لا يصح أن يُخلف، ودعوة أي الحث على الخير ونشره بين الناس .

1 اجاسم الفارس، «فاعلية العقل الاقتصادي الإسلامي»، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2011، ص217.

2 المرجع السابق، ص566.

3 بلحيمر ابراهيم: المزيج التسويقي من منظور التطبيقات التسويقية الإسلامية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، السنة الجامعية 2004_2005، ص 85.

أ. الترويج وعد: (**Promotion as promises**): يُنظر للترويج ضمن فلسفة التسويق الإسلامية كوعود بتحقيق الحاجات الحقيقية والرغبات، هذه الوعود يبتكرها المسوقون قصد جذب الزبائن والمستهلكين وتشجيعهم على الانضمام لعلاقة ربحية متبادلة. نظرة الإسلام للوعود ثابتة إذ يجب أن تتجزأ، قال تعالى: ﴿ وَ أَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ﴾ الإسراء: 34

ب. الترويج دعوة للخير: قال تعالى: ﴿ وَ لَتَكُنَّ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴾ آل عمران: 104، فالإسلام دين يعتمد أساسا على نشر المعلومة وخلق الوعي _ وهو أساس دعوة التجار المسلمين قديما

4.2.1 التوزيع: إن عملية التوزيع في الإسلام تسعى إلى تحقيق مصالح المنتجين الطامحين في تحقيق نسبة من الربح، ومصالح الزبائن الراغبين في الحصول على احتياجاتهم بأسعار المناسبة، ولمصالح الوسطاء الذين يرغبون في الحصول على عائد مقابل أدائهم لعمليات التبادل المختلفة بين المنتجين والزبائن، وتتمثل الضوابط الشرعية للتوزيع فيما يلي:

- أن لا يخالف هذا التنظيم حكما شرعيا، بأن لا يجيز معاملة محرمة شرعا، ولا يمنع أمرا واجبا شرعا، وأما المباحات فلا مانع من وضع القيود عليها عندما يظهر في التقييد وجه المصلحة.
- أن يكون الهدف من وضع التنظيم تحقيق المصلحة العامة لكل من المنتج والوسيط الزبون.
- دراسة التنظيمات التي كانت موجودة لدى المسلمين في عصر النبوة والخلافة الراشدة للاسترشاد بها بعد تطور النشاط التوزيعي بما يلاءم مقتضيات العصر وظروف السوق الحالية.

▪ تقليل عدد الوسطاء في عملية التوزيع، من خلال النصوص النبوية قال ﷺ " لَا تَلْقُوا الرُّكْبَانَ"، نلتمس من هذا التوجيه النبوي أمرين تقليل التكاليف و استبعاد العناصر غير المنتجة¹

الأفراد الأتقياء (Pious people): اعتنى المنهج الإسلامي عناية خاصة بالأفراد الفاعلين في العملية التسويقية، كون عملية النقاء المسوق (البائع) بالمستهلك هي أكثر من مجرد تبادل مادي، لأنها تعامل حسن، و نصح، اتقان للعمل في اطار حق المسلم على أخيه.

أ. مبدأ الجدارة: وهو ما يعنى في الاصطلاح الفقهي "الأهلية الجامعة لخصال الكفاية، لولاية الوظيفة، بإحراز المتقدم أو المرشح للوظيفة شرائطها الموضوعية، والفنية، ومواءمة قدراته لمتطلبات الولاية العامة"²

ب. مبدأ الالتزام الديني: يتجلى في عناصر عدة لعل أهمها: التفقه في الدين، الاخلاق الحميدة مثل الصدق و اظهار عيوب السلع عدم الثناء على السلعة بما ليس فيها، عدم الحلف على السلعة، عدم بيع غير الموجود في المحل، عدم بيع المحرمات، مبدأ الأخوة الإسلامية.

2. منهجية النمذجة بالمعادلات الهيكلية لعناصر المزيج الإسلامي 5P's

1.2 أساسيات النمذجة بالمعادلات الهيكلية:

تعريف النمذجة بالمعادلات الهيكلية و اهدافها:

نمط مفترض للعلاقات الخطية المباشرة وغير المباشرة بين مجموعة من المتغيرات الكامنة -latent variables (LVs) _ والمشاهدة - measured variables (MV's)¹ _

1 فتحي يعقوب: التسويق في الاقتصاد الإسلامي (أحكامه وضوابطه)، رسالة ماجستير، كلية الشريعة، قسم الفقه والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، الأردن، 2000، ص196.

2 خالد حسن الحريري ، «عناصر التسويق بالعلاقات من منظور المنهج الإسلامي» ، مجلة الدراسات الاجتماعية، جامعة العلوم و التكنولوجيا، اليمن، العدد 48، 2016، ص 48.

النمذجة بالمعادلة البنائية Equation Structural Modeling تمثل: "مدخلا إحصائيا شامل لاختبار الفروض عن العلاقات بين المتغيرات الكامنة والمتغيرات المشاهدة"². وبمعنى أوسع تُمثل نماذج المعادلة البنائية ترجمات لسلسلة من علاقات السبب والنتيجة المفترضة بين مجموعة من المتغيرات³ وعليه أن هذا المدخل (SEM) يتضمن إجرائين هما: تمثيل العلاقات السببية من خلال سلسلة من المعادلات البنائية، نمذجة هذه المعادلات البنائية بشكل تصويري (بالرسم) حتى يمكن من التصور الذهني لنظرية البحث بوضوح. ويستخدم البحث أسلوب التحليل العاملي التوكيدي لاختبار نموذج قياس البنية العاملية. ونموذج القياس Measurement Model هو ذلك الجزء (وقد يكون الكل) من نموذج المعادلة البنائية، والذي يتعامل مع المتغيرات الكامنة ومؤشراتها حيث يحدد العلاقات بين المتغيرات المشاهدة (المؤشرات) والمتغيرات غير المشاهدة (الكامنة)، كما أنه أيضا يصف صدق وثبات المتغيرات⁴

1. يتضح من التعاريف السابقة أن النمذجة بالمعادلة البنائية تمثل منهجية أو طريقة أو مدخل أو أسلوب في البحث والتحليل للنماذج النظرية التي تصف وتحدد العلاقات بين المتغيرات التي يتناولها الباحث بالمعالجة والدراسة
2. إن الهدف الأساسي لاستخدام النمذجة (SEM) يتمثل في محاولة التحقق من البنية المقترحة لنظام الظاهرة المدروسة كما تم تصويره بأبعاده و عناصره، و

¹ Maccallum, Robert C .and Austin, James T, "Applications of Structural Equation Modeling In Psychological Research", Annual Review of Psychology, Vol.51, 2000, P.202.

² Hoyle, R.H, Structural equation modeling: Concepts, issues and applications, New York: Sage Publications,1995, P 02

³ Pugsek Bruce, H. et al.,Structural equation modeling: Applications in ecological and Evolutionary Biology. New York, Cambridge University Press. 2003, P04

⁴ياسر المهدي و آخرون ، «نموذج المعادلة البنائية لسلوكيات العمل المضادة للإنتاجية لدى المعلمين:درجة ممارستها وإجراءات التغلب عليها من منظور مديري المدارس في محافظة مسقط»، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، مجلد 11 ، عدد 2015، ص 64.

الكشف عن العلاقة بينها أو بينها وبين بقية الظواهر، و تحديدا فإن استخدام النمذجة يهدف إلى:¹

3. التحقق من صدق البنية المكونة لعناصر الموضوع كما تم تصورها.
4. دراسة العلاقات و الارتباطات بين مكونات الظاهرة بينها و بين بقية الظواهر المرتبطة بها.
5. إمكانية دراسة تأثير متغير الدور الوسيط بين المتغيرات التابعة و المستقلة في النموذج المفترض.
6. إمكانية تعديل النموذج المفترض وفقا للحاجة العلمية لذلك.
7. التحكم في أخطاء القياس.

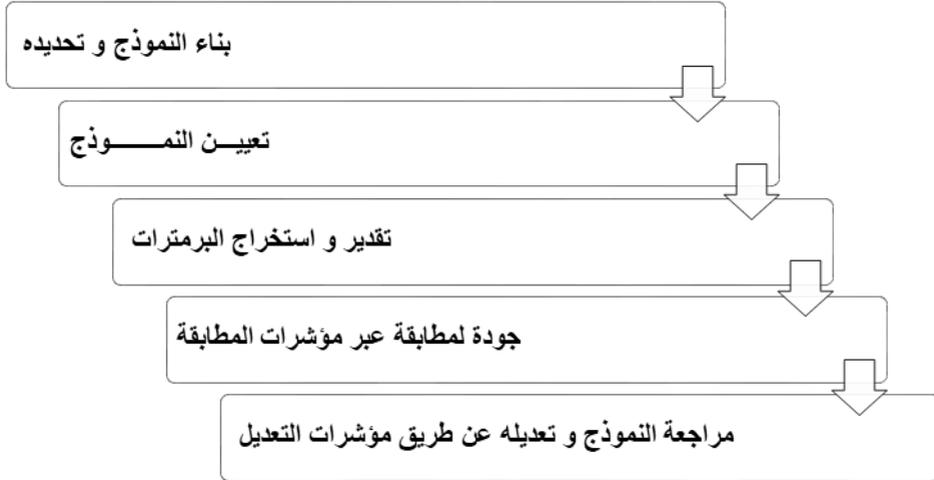
2.1.2 اختبار النموذج باستعمال برنامج أموس:

النمذجة بالمعادلات الهيكلية تمثل الجيل الثاني لطريقة الانحدار المتعدد، تتعامل مع المتغيرات الكامنة و تسمح بتحليل المسار، كما تتميز بتحليل الارتباط الموجود بين المتغيرات المستقلة.

برنامج "AMOS" هو اختصار لـ "Analysis of Moment Structures" و تعني تحليل المتوسطات والتباينات الهيكلية² تختلف النماذج و تتعدد فرضياتها و مجالاتها تشترك في خطوات أساسية مشتركة نجلها في الشكل التالي:

¹عبد الله صحراوي ، عبد الحكيم بوصلب ، «النمذجة البنائية (SEM) و معالجة صدق المقاييس في البحوث النفسية و التربوية (نموذج البناء العاملي لعلاقات كفاءة التيسير الإداري بالمؤسسة التعليمية) » ، مجلة العلوم النفسية و التربوية ، جامعة الشهيد حمّة لخضر (الوادي) ، الجزائر المجلد 3، العدد 2 ، 2016 ص 68،
²Barbara M Bryne, "Structural Equation Modeling with Amos", Routledge, New York, 3rd Edition, 2016, p16.

الشكل (03): خطوات بناء النماذج



المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على: تيفزة أحمد، التحليل العاملي الاستكشافي و التوكيدي، دار المسيرة، الأردن، الطبعة الأولى، 2012، ص220.

2.2 التحليل العاملي التوكيدي للمزيج التسويقي (Confirmatory Factor Analysis)

يحدد التحليل العاملي التوكيدي صحة نماذج معينة للقياس واختبارها، وتتمثل الإجراءات المتبعة فيه تحديد النموذج المفترض والذي يتكون من المتغيرات الكامنة أو Latent Variable أو المتغيرات غير المقاسة وهي تمثل الأبعاد المفترضة للمقياس إلى المتغيرات المقاسة أو المتغيرات التابعة أو المتغيرات الداخلية، والتي تمثل الفقرات الخاصة بكل بعد أو الأبعاد الخاصة بكل عامل عام وهنا يفترض أن العبارات مؤشرات للمتغيرات الكامنة. واعتمد في تطبيق هذا الأسلوب على البرنامج الإحصائي AMOS.V.24 ويمكن توضيح التحليل العاملي التوكيدي لمتغيرات الدراسة كما يلي :

الجدول(01): نتائج التحليل العاملي التوكيدي لعبارات المزيج التسويقي الإسلامي

المتغير / الفقرة	Estimate	المتغير / الفقرة	Estimate
Q1	0.56	الترويج	0.38
Q2	0.46	الترويج	0.43
Q3	0.29	التوزيع	0.32
Q4	0.73	التوزيع	0.58
Q5	0.59	التوزيع	0.70
Q6	0.65	التوزيع	0.24
Q7	0.69	التوزيع	0.44
Q8	0.40	الأشخاص	0.71
Q9	0.52	الأشخاص	0.74
Q10	0.49	الأشخاص	0.41
Q11	0.61	الأشخاص	0.56
Q12	0.51	الأشخاص	0.65
Q13	0.58		

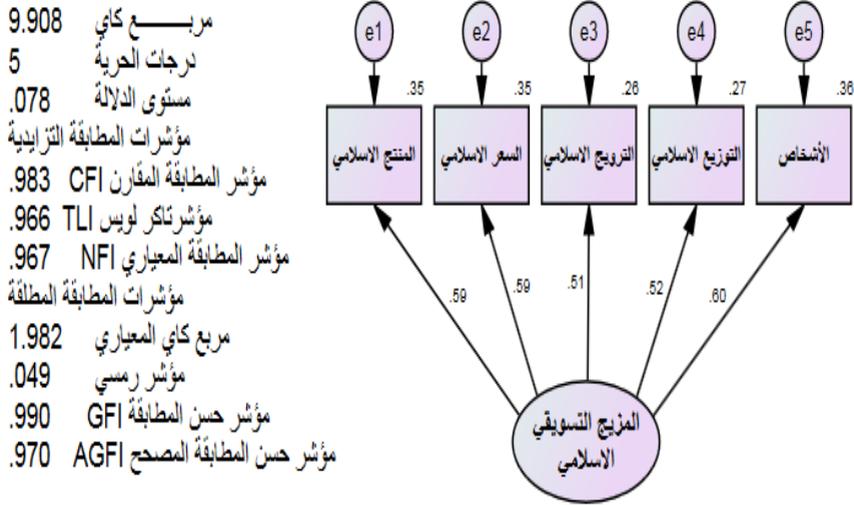
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج (AMOS.V.24)

وفقا لـ (Hair, et al)، فإن نتائج الجدول أعلاه تشير إلى أن جميع التشبعات أكبر من الحد الأدنى للتحليل العاملي التوكيدي و هو (0.40)¹، و هذا يدل على إن العبارات الخاصة بعناصر المزيج التسويقي الإسلامي صالحة لإجراء التحليلات الإحصائية الأخرى ما عدا العبارات، Q3، Q14، Q16، Q19.

❖ **اختبار مطابقة النموذج (Model Fit):** بعد إجراء التعديل المقترح و حذف العبارات التي تضعف المقياس تم التوصل إلى النموذج الموضح نلاحظ أن مربع كاي اكبر من 0,05 و الذي يكشف عن مدى حسن المطابقة بين مصفوفة التباين الملاحظة مما يعني عدم وجود فروق بين النموذج النظري و البيانات. كما نلاحظ أن مؤشرات المطابقة التزايدية و المطلقة تعدت ضمن القيم المقبولة و يعتبر الرمسي أهما إذ بلغ 0.49 .

¹احمد زقاي، «استعمال النمذجة بالمعادلات الهيكلية لقياس أثر المزيج التسويقي المصرفي على ولاء العميل»، مجلة البحوث الاقتصادية و المالية، جامعة أم البواقي، العدد 05، 2016، ص40.

الشكل (04): نموذج هيكلي للتحليل العاملي التوكيدي للمزيج الإسلامي 5P's



المصدر: مخرجات برنامج (AMOS.V.24)

كما هو موضح في الشكل (4) و بعد التأكد من أن العبارات صالحة لقياس عناصر المزيج التسويقي الإسلامي، و ذلك باستبعاد العبارات الأقل من 0.40، قمنا بإجراء التحليل العاملي التوكيدي من الدرجة الثانية لعناصر المزيج التسويقي الإسلامي، و اتضح أنها أكبر من الحد الأدنى، و هذا يدل على أن البيانات صالحة لأغراض الدراسة الإحصائية، إضافة لمؤشرات النموذج وفق ما نبينه في الجدول التالي:

الجدول(02): نتائج اختبار مطابقة النموذج

المؤشر	قيمة الاختبار	القيمة المقبولة
X ² /df	1.982	<0.05
RAMSEA	0.049	أقل من 0.08
GFI	0.99	أكبر من 0.90
AGFI	0.97	أكبر من 0.90
NFI	0.967	أكبر من 0.90
TLI	0.966	أكبر من 0.90
CFI	0.983	أكبر من 0.90

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

Hair J, Black W, Babin B, & Anderson R, **Multivariate Data Analysis** ,
pearson,7th Edition, 2014, p584

3. الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية :

1.3 مجتمع الدراسة:

الحدود المكانية و الزمنية: شملت الدراسة المستهلكين القاطنين بالولاية نظرا لتوزيع الاستبانة ضمن المجال المكاني المتاح، ولعل ذلك في صالح الدراسة. كما تزامنت فترة توزيع الاستبيان مع شهر رمضان الفضيل وامتدت بعده بحوالي شهر من سنة 2018 نعتبرها فترة مناسبة جدا للتحقق من مدى التقيد بالممارسات التسويقية الإسلامية .

عينة الدراسة: لا بد من استخدام أسلوب المعاينة، نظرا لصعوبة تحقيق الحصر الشامل لكل مفردات المجتمع الأصلي للدراسة حيث تم اعتماد العينة العشوائية البسيطة.

حجم العينة: يمكن تحديد حجم العينة المطلوب سحبها من مجتمع إحصائي كبير غير معلوم باستخدام المعادلة التالية:

$$N=PQ(Z)^2/E^2$$

- حيث أن N حجم العينة.

- P هي نسبة المجتمع المراد دراسته وفي حالة عدم المعرفة تلك النسبة يستخدم أكبر نسبة ممكنة (50%).

– Q النسبة المكملة .

– Z الدرجة المعيارية (1,96 = 0,05).

– E خطأ المعاينة سواء عند (0,05).

وعند افتراض نسبة المجتمع المتاح (50%) والنسبة المكملة (50%) والدرجة المعيارية (1,96) فإن حجم العينة يكون 382 مفردة وهذا الحجم يمثل أي مجتمع. - على أساس ما تقدم سابقا فقد وزعنا حوالي 470 استبانة، و ألعينا 67 منها، لسببين هما عدم صلاحيتها للتحليل أو عدم الاسترجاع من الأساس، تحصلنا بذلك على حجم عينة تقدر بـ 403 مفردة صالحة للدراسة.

الجدول (03): الاستبانات المقبولة

العدد	الاستبانات الموزعة	الاستبانات الملغاة	الاستبانات الصالحة
470	67	403	
النسبة المئوية	100	14,25	85,75

المصدر: إعداد الباحثة

2.3 أداة الدراسة:

الاستبانة: تمثلت أداة الدراسة في استمارة الاستبيان والتي تعد أسلوباً مناسباً في مثل هذه الدراسات، لجمع البيانات وآراء المبحوثين حول ظاهرة أو موقف معين من خلال الإجابة على مجموعة الأسئلة التي تمثل "فقرات الاستبيان"، والتي تقدم لهم في صفحات محددة تسمى استبانة. يتم إعدادها وتصميمها لتشكّل أداة الدراسة لقياس متغيرات الدراسة.

القسم الأول يتضمن البيانات الشخصية و الوظيفية و القسم الثاني يتعلق بالمزيج التسويقي الإسلامي مقاسا بمزيجه الخماسي المكون من المنتج الإسلامي، السعر الإسلامي، الترويج الإسلامي، التوزيع الإسلامي، الأفراد.

2.2.3 اختبار الصدق و الثبات: صدق الاستبانة يقصد بصدق المقياس مدى

قدرته على قياس الشيء المراد قياسه بدقة، وللتحقق من صدق الأداة المستخدمة في

الدراسة والتأكد من دقة فقرات المقياس وتناسقها وتوافقها ووضوحها وملائمتها للبيئة البحثية، عن طريق اختبارات الصدق الآتية:

الصدق الظاهري (التحكيم) حيث عرض الاستبيان في صورته الأولية على مجموعة من أعضاء هيئة التدريس من ذوي الخبرة والاختصاص في الجامعة الجزائرية. الصدق البنائي يبين ارتباط كل محور من محاور الدراسة بالدرجة الكلية لفقرات الاستبيان حيث تراوحت معاملات الارتباط في بين (0.723) و(0.886)، وجميعها دالة إحصائياً عند مستوى (0.01)، ما يدل على وجود علاقات ارتباط طردية بين جميع المحاور والدرجة الكلية للمتغير.

ثبات الاستبانة من خلال حساب معامل ألفا كرونباخ الذي بلغ 0,825 لكافة محاور الاستبانة.

4. نتائج الدراسة الميدانية:

الخصائص العامة للعينة ووصف متغيراتها: تكونت عينة الدراسة من 403 مفردة، تم تجميعها من مجتمع المستهلكين القاطنين بولاية بشار، وتم توصيف عينة الدراسة وفقاً لمتغيرات الجنس، السن، الدخل والمستوى التعليمي، الوظيفة.

توزيع أفراد عينة الدراسة حسب الجنس:

الجدول (04): توزيع عينة الدراسة حسب الجنس.

الرقم	البيان	التكرار	النسبة %	النسبة التراكمية %
1	ذكر	248	61,5	61,5
2	أنثى	155	38,5	100
	المجموع	403	100	

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على نتائج SPSS.V22

من خلال الجدول أعلاه يتضح أنه من بين 403 مستجوب، يوجد 61,5% ذكور و38,5% إناث.

توزيع عينة الدراسة حسب العمر:

الجدول (05): يبين توزيع عينة الدراسة حسب العمر.

الرقم	البيان	التكرار	النسبة %	النسبة التراكمية %
1	29-18	87	21,6	21,6
2	39-30	160	39,7	61,3
3	50-40	76	18,9	80,2
4	60-51	50	12,4	92,6
5	فوق 60	30	7,4	100
	المجموع	403	100	

المصدر: SPSS.V22

- يتضح من خلال الجدول أن نسبة الأفراد الأقل من 40 سنة بلغ 61,3%، و الأكبر من الأربعين بلغوا 38.7% وهي نسبة مقبولة و منطقية، أكبر فئة مكونة لعينة الدراسة هي الفئة ما بين عمر [39-30] بنسبة 39,7، يعكس ذلك ان العينة المستهدفة هم من فئة الشباب.

توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي:

الجدول (06) يبين توزيع عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي

الرقم	البيان	التكرار	النسبة %	النسبة التراكمية %
1	متوسط فأقل	00	00	00
2	ثانوي	8	2	2
3	ثانوي+ تكوين	104	25,8	27,8
4	جامعي	203	50,8	77,6
5	دراسات عليا	88	21,8	100
	المجموع	403	100%	

المصدر: SPSS V22

يتضح من خلال الجدول أن عينة الدراسة تتميز بمستوى ثقافي عالي، حيث 77.6 من العينة ذات مستوى جامعي وأكثر و 25,8 من ذوي المستوى الثانوي حاصلة على شهادات علمية خارج الجامعة .

توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة العمل:

الجدول (07): توزيع العينة حسب المهنة

الفئة	إداري	مهن حرة	تاجر، عقار	حرفي، عامل	فلاح	موظف	الأمن، الجيش الصحية	بدون عمل	أخرى	المجموع
التكرار	257	24	28	1	8	26	20	23	16	403
النسبة%	63.8	6	6.9	0.2	2	6.5	5	5.7	4	100

كما يوضح الجدول أعلاه، تنتوع مجالات عمل العينة محل الدراسة مع ملاحظة ان اكثر من نصف العينة أي 63.8% تعمل في المجال الإداري أو الخدمي إن صح القول، منها 11%، 8% لأصحاب العقود المؤقتة وعقود ما قبل التشغيل على التوالي.

توزيع عينة الدراسة حسب مستوى الدخل:

الجدول (08): يبين توزيع عينة الدراسة حسب مستوى الدخل

الرقم	البيان	التكرار	النسبة %	النسبة التراكمية %
1	أقل من 18000 دج	106	26,3	26,3
2	18000 - 36000	54	13,4	39,7
3	36000 - 54000	118	29,3	69
4	54000 - 72000	55	13,6	82,6
5	يفوق 72000 دج	70	17,4	100
	المجموع	403	100	

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.V22

- من خلا الجدول يتضح انه من بين 403 مستهلك 26,3 %، 13,4% يقع مستوى دخلهم ما بين 18000 الى 36000، يتراوح دخل 29,3% ما بين 36000-54000، 31% منهم يفوق 54000.

الاتجاه العام للعينة نحو المزيج التسويقي الإسلامي:

تم إيجاد الوسط الحسابي المرجح والانحراف المعياري لكل محور على حدة، بهدف تحديد الاتجاه لكل عبارة من عبارات المحور وذلك بالمقارنة بمقياس ليكارت الخماسي وكذلك الأهمية النسبية، و فيما يلي عرض الجداول التكرارية للمحاور:

الجدول (09): الاتجاه العام للعينة نحو عناصر المزيج التسويقي الإسلامي

ر.م	العبرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الاتجاه العام
1	المنتج الإسلامي	2,6855	0,68603	محايد
2	السعر الإسلامي	2,3538	0,61761	غير موافق
3	الترويج الإسلامي	2,6272	0,58547	محايد
4	التوزيع الإسلامي	2,8222	0,67251	محايد
5	الأفراد	2,5722	0,669310	غير موافق
	الاتجاه العام لمحور المزيج التسويقي الإسلامي	2,6122	0,43353	محايد

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.V22

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن العينة أعطت درجة الحياد لمجمل عناصر المزيج التسويقي المتمثلة في التوزيع الترويجي و المنتج، إلا أنها أجمعت بأن السعر و الأفراد بعيدان كل البعد عن المقاربة الإسلامية للتسويق وأعطت درجة عدم الموافقة، و بالتالي كانت الدرجة الكلية للمزيج التسويقي الإسلامي بالولاية محايداً.

خاتمة:

لايزال الحديث عن الممارسات التسويقية في المجتمعات المسلمة مثيرا للجدل من حيث إمكانية وضع المفاهيم و الاستراتيجيات التسويقية تحت مجهر الدين الإسلامي، أو أسبقية الدين في تضمنه لرؤية التسويق في الأساس، و من حيث ضعف تطبيق و تبني مفاهيم و آليات التسويق الاسلامي داخل هذه المجتمعات كان الهدف الأول للدراسة هو معرفة واقع تطبيق المزيج التسويقي الإسلامي و التوصل نموذج بنائي له و عليه كانت النتائج و التوصيات كالآتي:

أولاً: النتائج من خلال التحليل الإحصائي لأداة الدراسة خصنا لعدة نتائج أهمها: أشارت الدراسة إلى أن كلا من "السعر" و "الأشخاص" تحديداً، لا يوافقان الأسس الشرعية حيث بلغت متوسطاتها 2,3538، 2,5722، يعزى ذلك إلى أن الهدف الرئيسي للأشخاص (المسوقون، الباعة) هو الربح مع أنه أمر طبيعي، إلا أن عدم إمامهم بدورهم "كمسوقين مسلمين" أثر على أدائهم ضمن المزيج الإسلامي مما انعكس على عدم عدالة الأسعار بوجه عام من وجهة نظر العينة. كما أن الأسعار

العادلة تحتاج للرقابة الدائمة من طرف الهيئات المختصة و ليس مجرد تحديد الأسعار دون متابعة .

درجة موافقة المتغيرات "المنتج"، "التوزيع" و "الترويج محايدة بـ 2,6855، 2,8222، 2,6272 على التوالي، نفس ذلك بان هذه العناصر لازالت بحاجة إلى مراعاة الجوانب الشرعية الإسلامية بشكل اكثر عمقا و دقة.

أظهرت النتائج أن مستوى تقييم المزيج التسويقي الإسلامي ككل كان محايدا في المجمل، حيث بلغ المتوسط الحسابي له 2,6122 و النتيجة قريبة من الطرف الأدنى لمجال الحياد، ما يجعلنا نقول أن المزيج المطبق بحاجة إلى إعادة النظر و مراعاة المبادئ الإسلامية، كما لا يمكننا أن نجزم بالحياد المطلق كون عنصري السعر و الأشخاص لا يوافقان المزيج الإسلامي.

مؤشرات النموذج البنائي المقترح للمزيج الإسلامي ممتازة، و بالإمكان اعتماده ضمن نماذج بنائية تفاعلية.

ثانيا: التوصيات فتحت الدراسة أمامنا مجال الوقوف على مفاهيم الممارسات الإسلامية للتسويق، مروراً بواقع تطبيقها في نظر المستهلك الجزائري ما جعلنا نفكر في التوصيات التالية:

ضرورة التفكير الجدي و التحرك كباحثين، لتأسيس نظرية التسويق الاسلامي بشكل مُمنهج قائم بذاته.

إقامة برامج موجهة للفئات المؤثرة و الفاعلة في عمليات التسويق، من أجل التعريف بجوانب التسويق الإسلامي ضوابطه و المحظورات التي يجب تفاديها.

ضرورة فهم المسوقين للمنهج الإسلامي في التسويق، عن طريق ندوات و شراكات مع الهيئات الفاعلة من أجل الالتزام بضوابط الإنتاج و التسويق الحلال.

استبانة الدراسة

استبانة موجهة للمستهلكين القاطنين بولاية بشار

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، أخي الكريم أختي الكريمة، في إطار دراسة بعنوان

نضع بين أيديكم هذه الاستبانة آمليين أن تجيبوا عن أسئلتها بعناية وعلى أساس الواقع الموجود، و ما تصادفونه ضمن مقتنياتكم اليومية و المعتادة، وليس على أساس ما ترونه مناسباً إجاباتكم لن تستخدم إلا لأغراض الدراسة، شاكرين لكم حسن تعاونكم معنا.

الجزء الأول: البيانات الشخصية و الوظيفية للعينة

أولاً. المزيج التسويقي الإسلامي					
العبارة					
موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	
المنتج					
					01 متيقن أن المنتجات المتوفرة حلال و مكوناتها معروفة
					02 المنتجات المعروضة لا تحدث أي ضرر
					03 تتوفر المنتجات بشكل متدرج يغطي الضروريات كاملة فالحاجيات الى الكماليات.
					04 يوحى تصميم (لون، نوعية التغليف) بما يحتويه المنتج.
					05 تلتزم العلامات التجارية في السوق بالضوابط الإسلامية.
السعر					
					06 تنسم الأسعار بالعدالة.
					07 أسعار الضروريات مناسبة جدا لكل طبقات المجتمع.
					08 السعر المرتفع يدل على جودة المنتجات، و ليس استغلالاً لحاجة المستهلك.
					09 الخصومات و العمولات في المواسم الدينية تراعي الظروف الاجتماعية.
					10 شروط الدفع ميسرة لمن تعسر عليه الدفع الفوري.
الترويج					
					11 المعلومات في الإعلانات دائماً صادقة و دقيقة.

				استفيد من لإرشادات و النصائح المقدمة ضمن الحملات الترويجية.	12
				القيم الإسلامية حاضرة في كل أنماط الترويج.	13
				يساعدني الترويج الإسلامي في التعرف على أسعار و أماكن العروض.	14
				تعزز رعاية المناسبات الدينية القيم الإسلامية لدي.	15
التوزيع					
				نقاط البيع آمنة، تحفظ سلامة المنتج، المستهلك و البائع .	16
				مواقع البيع منتشرة يسهل الوصول إليها .	17
				توفر المنتجات في الوقت المناسب.	18
				تغلق المحلات و نقاط البيع أثناء أوقات الصلاة.	19
				تقوم المؤسسات بتحديث أساليبها في التوزيع من أجل التيسير قدر المستطاع .	20
الأشخاص					
				يتسم المسوقون (الباعة) بالأخلاق الإسلامية الحميدة.	21
				يقدم المسوقون النصح و الإرشاد لأفضل المنتجات و الأسعار و أماكنها.	22
				يتأثر قراري في الشراء بإرشادات (الباعة ،المسوق).	23
				يتسم المسوقون بالصبر أمام استفساراتي.	24
				يلتزم غالب المسوقين بخدمات ما بعد البيع و تعويض الضرر إن وقع .	25

صناعة الصكوك الإسلامية لتطوير المصارف الإسلامية: فترة 2001 – 2017

د. ضحاک نجية
أستاذة محاضرة "أ"،
جامعة الجزائر 3

Using Islamic Cheques Industry in the Development of Islamic Banks: An Analysis of the Period 2001-2017

Dr. Dahak Nadjia. Professor, University of Algiers 3. Algeria

Abstract

Islamic Sukuk is one of the capital market tools of the Islamic finance industry. They are an innovative way of raising funds for Shariah-compliant projects with strong ties to the economy as a whole. This study aims at analysing Islamic Sukuk issuance in different countries around the world, whether in Arab and Muslim countries or in Western non-Muslim western countries. Through this research, we try to identify the value and proportion of the issuance of international and domestic Sukuk, how it contributes to the economic growth of these countries, and the geographic distribution of the Sukuk market, Sukuk instruments and multinational instruments. Finally, we try to examine in more details the position of Algeria as one of the Muslim Arab countries which so far has not issued Islamic bonds, although it has several Islamic banks.

Keywords. Islamic Instruments, Sovereign Instruments, Project Finance, Global Instruments, Algeria.

ملخص

تعد الصكوك الإسلامية واحدة من أدوات سوق رأس المال لصناعة التمويل الإسلامي، وهي طريقة مبتكرة لجمع الأموال لتمويل المشاريع في الشريعة الإسلامية بروابط قوية للاقتصاد ككل. تهدف هذه الدراسة إلى التطرق إلى إصدار الصكوك الإسلامية في دول العالم، سواء في دول عربية ومسلمة أو في دول أجنبية غربية غير مسلمة، بحيث بلغت إصدارات الصكوك العالمية خلال سنة 2017 ما قيمته 116.7 مليار دولار أمريكي، وتمثلت زيادة قدرها حوالي 33 % مقارنة بإصدارات

سنة 2016 البالغة 87.9 مليار دولار أمريكي. من خلال هذا البحث نحاول التعرف على قيمة ونسبة إصدارات الصكوك الدولية والمحلية، وكيف تساهم في دفع عجلة النمو الإقتصادي في هذه الدول، كما نتعرف على التوزيع الجغرافي لسوق الصكوك العالمية والصكوك السيادية والصكوك الشبه سيادية. و في الأخير، نحاول التطلع إلى موقف أحد الدول العربية المسلمة التي إلى حد الآن لم تقم بإصدار صكوك إسلامية رغم أنه لديها عدة مصارف إسلامية، هذه الدولة هي الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

الكلمات المفتاحية: الصكوك الإسلامية، الصكوك السيادية، تمويل المشاريع، الصكوك العالمية، الجزائر.

مقدمة

تشهد الصكوك الإسلامية تطورا واسعا على مستوى العالمي، بحيث تعتبر هذه الصكوك أداة لضبط الأسواق ومعالجة أوجه قصورها، وإنها تشارك بشكل واسع في معالجة المشكلات الاجتماعية والاقتصادية. كما أنها تلعب دورا فعالا وكفء في الإقتصاد العالمي والمحلي، وعلى سبيل الذكر، بعض الدول الأوروبية مثل ألمانيا لجأت إلى استخدامها لتوفير الموارد لتمويل بعض جوانب الإنفاق العام. ويمكن ذكر دولة ماليزيا من دول آسيا والرائدة في استخدام بلية التصكيك الإسلامي في العالم. ومن هذا المنطلق، إرتأينا أن نبحت في هذا الموضوع لمعرفة مدى اهتمام الدول بهذه الصكوك في الأسواق العالمية والأسواق المحلية.

أهداف البحث :

يهدف البحث إلى:

- 1- التعرف على ماهية الصكوك الإسلامية وخصائصها؛
- 2- أهمية وأهداف إصدار الصكوك الإسلامية؛
- 3- ماهية الضوابط الشرعية للصكوك الإسلامية؛
- 4- مباحي قيمة ونسبة إصدار الصكوك الإسلامية في العالم؛

5- ومن هو البلد الأكثر استخداما لهذه الصكوك؛

6- وما موقف الجزائر من عملية إصدار الصكوك الإسلامية؛

مشكلة الدراسة :

- هل إصدار الصكوك الإسلامية تؤدي إلى تنمية وتمويل الإقتصاد الإسلامي؟

ومنه تتفرع الأسئلة التالية:

- ماهية الصكوك الإسلامية وما هي الضوابط الشرعية لإصدارها؟

- هل البلد الأكثر إستعمالا لهذا النوع من الصكوك متطور أم لا؟

- ما موقف الجزائر من ذلك وهل يمكن أن تستعمل هذا النوع من الصكوك؟

مفهوم الصكوك الإسلامية :

عرفت بأنها "أوراق مالية قابلة للتداول تثبت ملكية حاملها لأصل مولد لدخل دوري"¹

وتعرف كذلك "أوراق مالية متساوية القيمة محددة المدة، تصدر وفق صيغ التمويل

الإسلامي، تعطي لحاملها حق الإشتراك مع الغير بنسبة مئوية في ملكية وصافي

إيرادات أو أرباح وخسائر موجودات مشروع استثماري قائم فعلا، أو يتم انتشاؤه من

حصيلة الإكتتاب وهي قابلة للتداول والإطفاء والاسترداد عند الحاجة بضوابط وقيود

معينة، ويمكن حصر موجودات المشروع الإستثماري في أن يكون..."²

وأما هيئة المحاسبة للمؤسسات الإسلامية فتعرف الصكوك الإسلامية بأنها "وثائق

متساوية القيمة، تمثل حصصا شائعة في ملكية أو منافع أو خدمات، أو في ملكية

موجودات مشروع معين، أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة

الصكوك، وقفل باب الإكتتاب، وبدء استخدامهما فيما أصدرت من أجله"³.

1 طارق الله خان وأحمد حبيب، "إدارة المخاطر : تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية"،

الطبعة الأولى، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 2003، ص 55.

2 سليمان ناصر وربيعة بن زيد، الصكوك الإسلامية كأداة لتمويل التنمية الإقتصادية ومدى إمكانية

الإستفادة منها في الجزائر"، بحث مقدم للمؤتمر الدولي تحت عنوان : منتجات وتطبيقات الإبتكار

والهندسة المالية، يومي 5 و 6 ماي 2014، ISRA.

3 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، معيار رقم 17،

البحرين، 2007، ص 288.

ولذا يمكن إعتبار الصكوك الإسلامية على أنها مايلي:
تمثل وثيقة تصدر باسم مالكها أو حاملها، متساوية القيمة محددة المدة، على أساس عقد شرعي، بضوابط شرعية حسب صيغ التمويل الإسلامية، بحيث تمنح لصاحبها حق الإشتراك مع الغير بنسبة مئوية.

الضوابط الشرعية للصكوك الإسلامية:

لتشجيع منتجات المصارف الإسلامية، قام المجلس الشرعي بهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحث عن موضوع إصدار وتداول الصكوك في عدة إجتماعات بالمملكة العربية السعودية وذلك منذ تاريخ 12 جمادي الثاني 1428هـ الموافق ل 27 جوان 2007، وقد أوصى المؤسسات المالية الإسلامية وهيئات الرقابة أن تلتزم بما يلي :

- عند إصدار الصكوك أن تكون قابلة للتداول ملكية حملة الصكوك بجميع حقوقها والتزاماتها.
- عند تحديد سعر الأصول، الإلتزام بما قرره المجلس الإستشاري الشرعي لضوابط تحديد سعر الأصول.¹
- يجب إستخدام إيرادات هذه الصكوك وتمويل مشاريع والأنشطة الإقتصادية وفق ما تسمح به الشريعة الإسلامية.
- عند تداول الصكوك، يجب أن تكون التصرفات حسب ما تسمح به الشريعة الإسلامية.

أنواع الصكوك الإسلامية :

تبين هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية انه هناك أربعة عشر نوعاً² من الصكوك الإسلامية، نذكر منها الأكثر إنتشاراً:

1 براضية حكيم، التصكيك ودوره في إدارة السيولة بالبنوك الإسلامية، مذكرة ماجستير في علوم التسبير، تخصص محاسبة ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، 2011، ص 97 نقلاً عن أحمد صافية أبو بكر.

² بن عمارة نوال، مرجع سبق ذكره، ص 255.

صكوك المشاركة: " وهي عبارة عن وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لإستخدام حصيلة الإكتتاب في إنشاء مشروع استثماري، ويصبح موجودات المشروع ملكا لحملة الصكوك، وتدار الصكوك على أساس عقد المشاركة بتعيين أحد الشركاء لإدارتها بصيغة الوكالة بالاستثمار"¹.

وهناك العديد من الأنواع لهذه الصكوك نذكر منها:

صكوك المشاركة المستمرة والمؤقتة؛

صكوك المشاركة في مشروع معين والإدارة لمصدرها؛

صكوك المشاركة في مشروع معين تكون الإدارة لجهة أخرى؛

صكوك المرابحة: تعرفها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية² في المعيار الشرعي رقم 17 بأنها: وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لتمويل شراء سلعة المرابحة، لتصبح مملوكة لحملة الصكوك.

صكوك المضاربة: هذه الصكوك تحمل قيما متساوية يصدرها المتعهد بتقديم التنظيم وإدارة المشروع المقترح بغرض تمويل ذلك المشروع أو مجموعة من المشروعات المفصلة أو المفوض له فيها بالعمل وبموجبه يكون حاملي الصكوك هم أصحاب رأس مال المشروع مشاركة بينهم وبين المنظم بنسبة متفق عليها من الربح ويتحملون الخسائر المتوقعة في رأس المال...³

عرفها مجمع الفقه الإسلامي بأنها: "أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأسمال القراض (المضاربة) بإصدار صكوك ملكية برأس مال المضاربة على أساس وحدات متساوية

¹ بن عمارة نوال ، نقلا عن حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية-أدائها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية، ط1، دار البازوري، 2011، ص127.

² هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم 17 والمتعلق بصكوك الإستثمار.

³ Hussein K. Fahmy and Abdil Awwas Saler, **Islamic Modes of Finance and Financial Instruments for Ressources Mobilization (A survey study**, paper presented at the seminar on “ Mechanism and developpement of Islamic Financial Instruments”. August 11-13 1996, p 20.

القيمة ومسجلة بأسماء أصحابها، باعتبارهم يملكون حصصاً شائعة في رأس مال المضاربة وما يتحول إليه، بنسبة ملكية كل منهم فيه.

وتنقسم صكوك المضاربة إلى¹:

- **صكوك المضاربة المطلقة**: وهي صكوك لا تكون حصيلتها مخصصة لمشروع معين بل يخول للمضارب (المصدر) الحق في استثمارها في أي مشروع.

- **صكوك المضاربة المقيدة**: وهي صكوك تقيد بمشروع معين (عقارات، مصانع)...

- **صكوك المضاربة المستمرة**: وهي التي لا يستحق رأس مالها إلا بعد انتهاء المشروع وبالطبع مع الربح وبقاء رأس ماله.

- **صكوك المضاربة المحدودة**، أو **مستردة بالتدرج**: حيث تحدد الجهة المصدرة لها تواريخاً يمكن عندها لأصحاب هذه الصكوك أخذ أرباحهم إن وجدت واسترجاع قيمة صكوكهم.

بالإضافة إلى هذه الأنواع من صكوك المضاربة، توجد أنواعاً أخرى من الأوراق المالية التي تقوم على أساس المضاربة، والتي نذكر منها:

شهادات الإستثمار (أو شهادات ودائع الإستثمار) حيث تقوم هذه الشهادات على أحكام المضاربة في شكلها وجوهرها، إذ يمثل أصحاب هذه الشهادات أو الودائع أرباب المال، والمصدر يمثل المضارب، ويقسم الربح بنسب يتفق عليها، وتصدر هذه الشهادات من طرف المصارف والمؤسسات المالية، وتتجاوز مدتها السنة، أو أضعاف السنة، وتميز منها نوعين هما: شهادات الإستثمار المخصص، وشهادات الإستثمار العام².

1 بن الضيف محمد عدنان، ربيع المسعود، "أدوات الدين وبدائلها الشرعية في الأسواق المالية الإسلامية"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول حول (الإقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل) معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة غرداية، ص11.

2 عبد الكريم قندوز، مداني أحمد، "الأزمة المالية الراهنة واستراتيجيات المنتجات المالية الإسلامية"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الثاني للأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية- النموذج المصرفي الإسلامي نموذجاً"-المركز الجامعي. خميس مليانة، عين الدفلى، ص17

صكوك السلم: تمثل صكوك ملكية جزئية من رأس مال عملية السلم، حيث يكون هذا رأس مال السلم مقسما إلى أجزاء، كل جزء يعبر عنه بصك¹. ويعرفها المعيار الشرعي رقم 17 من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، بأنها "وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لتحصيل رأسمال السلم وتصبح سلعة السلم مملوكة لحملة الصكوك.

صكوك الإستصناع: هي وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لإستخدام حصيلة الإكتتاب فيها في تصنيع سلعة، ويصبح المصنوع ملكا لحملة الصكوك². وإنها كصكوك السلم تمثل بيع سلعة مؤجلة التسليم بثمان معجل.

خصائص الصكوك الإسلامية :

ويمكن ذكر أهم الخصائص العامة للصكوك الإسلامية فيما يلي³ :

هي عبارة عن وثائق متساوية القيمة تصدر باسم مالكها لإثبات حق مالكها في الموجودات الصادرة بموجبها.

كون الصكوك قابلة للتداول في سوق الأوراق المالية (البورصة) في إطار الشروط والضوابط الشرعية لتداول الأصول والمنافع والخدمات التي تمثلها. تمثل حصة شائعة في ملكية موجودات مخصصة للإستثمار، أعيانا أو منافعاً أو خدمات أو خليط منها ومن الحقوق المعنوية والديون والنق و، ولا تمثل ديناً أو التزاماً في ذمة مصدرها.

1 كمال توفيق خطاب، نحو سوق مالية إسلامية، جامعة اليرموك، الأردن، 2007، ص 57.
2 المعيار الشرعي رقم 17، سبق ذكره.

3 نقلا عن معطي الله خير الدين وشرياق رفيق، الصكوك الإسلامية كأداة لتمويل مشاريع التنمية الإقتصادية، ورقة بحث مقدمة للملتقى الدولي مقومات تحقيق التنمية المستدامة في الإقتصاد الإسلامي، جامعة قلمة، الجزائر، يومي 3 و 4 ديسمبر 2012 عن :
لمعيار الشرعي رقم 17، عن سامر مظهر قنطقجي، "صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية"، شعاع للنشر والعلوم، حلب، 2010، ص 357.
فتح الرحمان علي محمد صالح، " دور الصكوك الإسلامية في تمويل المشروعات التنموية"، ورقة بحث مقدمة لمنندى الصيرفة الإسلامية، إتحاد المصارف العربية، إتحاد المصارف العربية، بيروت، جويلية 2008، ص 17-18.

تعطي الصكوك الإسلامية الحق لحاملها في الحصول على الأرباح (إن وجدت) التي يحققها المشروع، ويستلزم ذلك ضرورة فصل الذمة المالية للمشروع عن الذمة المالية للجهة المصدرة له.

تصدر الصكوك على أساس عقد شرعي، وبضوابط شرعية تنظم إصدارها وتداولها. الصك الإسلامي يلزم صاحبه بتحمل مخاطر الإستثمار بنسبة ما يملكه من صكوك، حيث تقوم الصكوك على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة.

الصكوك الإسلامية تخصص حصيلة الإكتتاب فيها للإستثمار في مشاريع أو أنشطة تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

أهداف الصكوك الإسلامية :

تتمثل الأهداف الأساسية لإصدار الصكوك الإسلامية فيما يلي¹:

المساهمة في جمع رأس مال تمويل إنشاء مشروع استثماري من خلال تعبئة موارده من المستثمرين، وذلك من خلال طرح صكوك وفق مختلف صيغ التمويل الإسلامية في أسواق المال لتكون حصيلة الإكتتاب فيها رأس مال المشروع.

تسعى إلى الحصول على السيولة اللازمة لتوسيع قاعدة المشاريع وتطويرها، وهو الإجراء الذي يتم بموجبه تحويل الأصول المالية للحكومات والشركات إلى وحدات تتمثل في الصكوك الإسلامية، ومن ثم عرضها في السوق لجذب المدخرات لتمويل المشاريع الإستثمارية طويلة الأجل.

تحسين القدرة الإئتمانية والهيكل التمويلي للمؤسسات المصدرة للصكوك من حيث أنها تتطلب التصنيف الإئتماني للمحفظة بصورة مستقلة من المؤسسة ذاتها، ومن ثم يكون تصنيفها الإئتماني مرتفعاً.

الصكوك الإسلامية العالمية والمحلية :

1 بن عمارة نوال ، الصكوك الإسلامية ودورها في تطوير السوق المالية الإسلامية، تجربة السوق المالية الدولية- البحرين- مجلة الباحث العدد 9 لسنة 2011، جامعة ورقلة ، الجزائر، ص 254-255.

هناك نوعين من أسواق الصكوك، وهما أسواق الصكوك العالمية وأسواق الصكوك المحلية.

سوق الصكوك العالمية :

لقد شهد العالم في الأونة الأخيرة تطورا ملحوظا في إنتاج منتجات المصارف الإسلامية ألا وهي الصكوك الإسلامية، سواء في الأسواق العالمية أو الأسواق المحلية، بحيث بلغت إصداراتها الإجمالية من فترة 2001 إلى سنة 2017 حوالي 979 مليار دولار أمريكي منها حوالي 219 مليار دولار أمريكي أصدرت عالميا و 760 مليار دولار أمريكي تم إصدارها محليا. والجدول التالي يبين هذا التطور بالتفصيل.

جدول رقم 1 تطور القيمة الإجمالية لإصدارات الصكوك الإسلامية عالميا ومحليا من جانفي 2001 إلى ديسمبر 2017. (الوحدة النقدية مليون دولار أمريكي)

السنوات	قيمة الإصدارات العالمية	قيمة الإصدارات المحلية	قيمة الإصدارات الإجمالية
2010	4098	49027	53125
2011	9084	84490	93573
2012	20269	117331	137599
2013	23305	112565	135870
2014	26390	80570	106960
2015	20880	39813	60693
2016	31210	56718	87928
2017	37648	79069	116717
المجموع	219165	760044	979209

السنوات	قيمة الإصدارات العالمية	قيمة الإصدارات المحلية	قيمة الإصدارات الإجمالية
2001	425	747	1172
2002	1180	191	1371
2003	1880	5327	7207
2004	2503	6962	9465
2005	3723	10286	14008
2006	11852	21755	33607
2007	13859	36182	50041
2008	2210	22127	24337
2009	7166	30904	38070

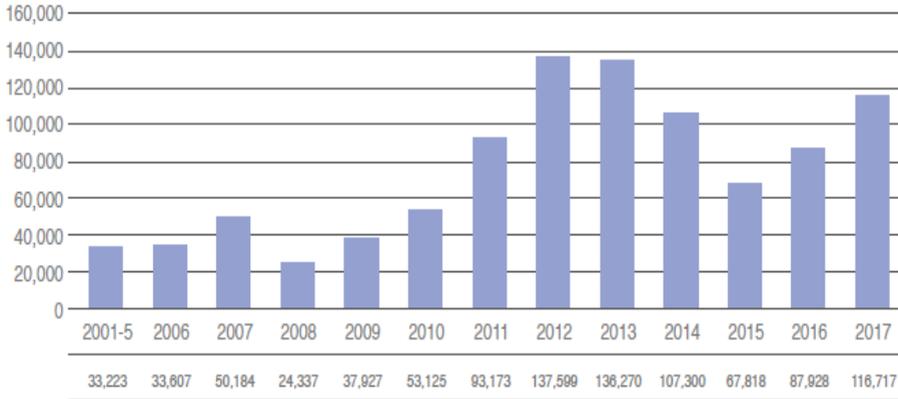
المصدر: International Islamic Financial Market, Sukuk, Report 5th, International Islamic Financial Market, Sukuk, march 2016, p 5-7, Report 7th April 2018, p 21

أ.

بلغت قيمة إجمالي الصكوك الإسلامية في الإصدارات العالمية حوالي 116.7 مليار دولار أمريكي في سنة 2017 (أنظر الجدول رقم 1، و الشكل البياني أدناه، بحيث تمثلت نسبة الزيادة إلى حوالي 32% مقارنة بسنة 2016، أي بقيمة قد بلغت 87.9 مليار دولار أمريكي. وتمثلت هذه الزيادة التي أساسا كانت لإصدارات الصكوك

السيادية التي أصدرتها المملكة العربية السعودية (كما سوف نراها لاحقا)، إلى جانب الإصدارات الثابتة من آسيا ودول مجلس التعاون الخليجي وكذا إفريقيا ودول أخرى مثل أندونيسيا والإمارات العربية المتحدة وتركيا.

الشكل البياني رقم تطور القيمة الإجمالية لإصدارات الصكوك الإسلامية الفترة ما بين جانفي 2001 إلى ديسمبر 2017



المصدر: International Islamic Financial Market, Sukuk, Report 7th, p

21

من خلال الشكل البياني، نلاحظ التطور بشكل عام للصكوك من سنة 2001 إلى سنة 2017، وما نلاحظه من سنة 2001 إلى 2008، كان إنخفاض ملحوظ بحوالي 50 % مقارنة بسنة 2007، لتعود في تطور مستمر وملحوظ للسنوات الموالية لتبلغ ذروتها في السنتين على التوالي وهما سنة 2012 وسنة 2013 لتتخفف تدريجيا في السنتين الموالتين 2014 و2015 لترتفع بحوالي 20 % في سنة 2016 وترتفع بنفس الوتيرة في سنة 2017. وهي ترتفع باستمرار.

تمثل الصكوك الدولية حوالي 22.3 % من إجمالي إصدارات الصكوك العالمية منذ 2001¹، بحيث يقيم بالدولار الأمريكي وكذا بالعملات المستقرة الأخرى، وتصدر

¹ هذا التحليل جاء من التقرير السابع، افريل 2018

الصكوك الدولية لفترات طويلة تصل إلى 30 سنة، وبالنسبة لدولة ماليزيا وحدها تصل إصداراتها إلى 50 سنة على البطاقات، حافظت الصكوك الدولية ذات الأجل المتوسط والأجل الطويل إلى نموها المستمر خلال سنة 2017، فبالنسبة للصكوك الدولية بقيت مستقرة بسبب الإصدارات عن طريق M III.

جدول رقم 2 تطور القيمة الإجمالية لإصدارات الصكوك الإسلامية عالميا ومحليا حسب المناطق والدول من جانفي 2001 إلى ديسمبر 2017 (الوحدة النقدية مليون دولار أمريكي)

الدول	الإصدارات العالمية (مليون دولار أمريكي)			الإصدارات المحلية (مليون دولار أمريكي)		
	عدد الإصدارات	القيمة	النسبة المؤوية	عدد الإصدارات	القيمة	النسبة المؤوية
شمال أفريقيا	بنغلاداش	-	-	4	37	0.005
	بروناي دار السلام	-	-	149	9583	1.26
	أندونيسيا	15	13503	229	43913	6.41
	العراق	-	-	1	144	0.02
	ماليزيا	90	54473	5621	557832	73.39
	جزر الماديف	-	-	1	3	0.0004
	باكستان	4	3600	79	12330	1.62
	سنغافورة	4	711	12	788	0.10
	سيريلانكا	-	-	1	3	0.0004
	الصين	1	97	-	-	-
	هون كونج	5	3195	-	-	-
	اليابان	3	190	-	-	-
	المجموع	122	75769	6097	630033	82.9
الخليج العربي والشرق الأوسط	البحرين	101	10430	291	17290	2.27
	الأردن	-	-	3	272	0.04
	الكويت	17	3321	1	332	0.04
	عمان	3	2582	4	941	0.12
	قطر	14	11435	16	14416	1.90
	العربية السعودية	50	38965	72	56250	7.40
	الإمارات	96	63644	14	8251	1.09

0.03	253	2	-	-	-	اليمن	إفريقيا
12.9	98004	403	59.5	130383	281	المجموع	
0.02	136	210	-	-	-	غامبيا	
0.06	460	2	-	-	-	ساحل العاج	
0.06	444	3	0.07	150	1	نيجيريا	
-	-	-	0.23	500	1	جنوب إفريقيا	
2.56	19429	29	0.06	130	1	السودان	
0.06	445	2	-	-	-	السنغال	
2.8	21158	247	0.4	780	3	المجموع	
-	-	-	0.09	206	3	ألمانيا	
1.43	10849	161	4.08	8934	22	تركيا	
-	-	-	0.62	1367	5	الولايات المتحدة	
-	-	-	0.04	77	1	كازاخستان	
-	-	-	0.0005	1	1	فرنسا	
-	-	-	0.13	280	3	لوكسمبورغ	
-	-	-	0.62	1368	9	المملكة المتحدة	
1.43	10849	161	5.58	12233	44	المجموع	
100	760044	6908	100	219165	450	المجموع الكلي	

المصدر: International Islamic Financial Market, Sukuk, Report 7th, p 40-46

من خلال الجدول يتبين لنا أن دولة الإمارات العربية حافظت على مكانها في الحجم والقيمة في إصدار الصكوك الدولية في سوق الصكوك منذ سنة 2001، وتبعتها كل من المملكة العربية السعودية وقطر وعمان والبحرين، وهذه الخمس دول المكونة لمجلس التعاون الخليجي سيطرت على أكثر من 30 % من إجمالي إصدارات الصكوك الدولية منذ إنشائها. وفي سنة 2017، حوالي 56 % من إصدارات الصكوك الدولية تأتي من هذه الدول الخمس.

ومن جهة أخرى، هناك ماليزيا الرائدة في صناعة الصكوك الدولية بحيث تسيطر على حوالي 24 % من جميع الإصدارات الدولية منذ إنشائها. وكذا أندونيسيا التي ظهرت وأصبحت تصنع الصكوك وحصتها ارتفعت لتصبح 24 % .

إن سنة 2017، كانت جد مميزة مقارنة بالسنوات الماضية، بحيث سجل الإرتفاع بنسبة 32 % كما رأيناه سابقا.

فلاحظنا إصدارات في الصكوك الشبه سيادية، وكذا إصدارات الشركات والمؤسسات المالية بشكل خاص في بلدان خارج ماليزيا.

في السنوات الأخيرة الماضية، مثلت الإصدارات للصكوك السيادية والشبه السيادية في إزدياد مستمر وتشكل الجزء الأكبر في سوق الصكوك. وظهرنا أن حصص الصكوك السيادية والصكوك شبه السيادية للشركات ومصدري المؤسسات المالية في سوق الصكوك العالمية في إرتفاع مستمر بحيث في التقرير المذكور أعلاه نلاحظ تجاوز 61 % من إجمالي الصكوك خلال الفترة ما بين 2010 و2015، وبلغت نسبته 85 % في سنة 2017.

وخلال سنة 2017، تولى قيادة مصدري الصكوك السيادية والتي بلغت حصتهم إلى 48 % من إجمالي الإصدارات تلتها الصكوك الشبه سيادية بنسبة 37 % . وظلت إصدارات الصكوك من الشركات والمؤسسات المالية ثابتة وراكدة، بحيث أظهرت إتجاه الهبوط مقارنة بسنة 2016. ويضيف تقرير السوق المالية الإسلامية الدولية لسنة 2018، أنه من المتوقع أن ذلك بسبب تشديد الأوضاع الإقتصادية والجيولوجية السياسية في أجزاء مختلفة من العالم، يجعل إستمرارية نمو الصكوك السيادية والشبه سيادية للشركات المصدرة.

إصدارات الصكوك القصيرة الأجل:

في إصدارات الصكوك، هناك نوعين على حسب المدة الزمنية، بحيث نجد الصكوك الطويلة الأجل وأخرى القصيرة الأجل. وما لاحظناه خلال دراستنا، أنه خلال الفترة ما بين 2001 إلى سنة 2004، كانت سوق الصكوك القصيرة الأجل هي المسيطرة في السوق المحلية بحيث أكبر الإصدارات كانت من ماليزيا، ولكن مع طلوع سنة 2015، بدأ سوق الصكوك القصيرة الأجل تتوازن، بحيث بلغت حصة سوق الصكوك القصيرة الأجل العالمية بحوالي 25 % من الإصدارات الإجمالية لسنة 2017.

جدول رقم 3 الجهات المصدرة للصكوك الإسلامية للفترة من جانفي 2001 إلى ديسمبر 2017 القصيرة الأجل الوحدة بالمليون دولار أمريكي

جهة الإصدار	قيمة الإصدارات	النسبة المئوية
إصدارات سيادية	297672	81%
إصدارات شبه سيادية	34988	9%
إصدارات الشركات	31698	9%
أنواع أخرى	3051	1%
مجموع الإصدارات	367409	100%

المصدر: السوق المالية الإسلامية الدولية، مترجم من اللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية من المؤلف بالتصرف، التقرير السابع، أبريل 2018، ص 30
من خلال الجدول رقم 3 بلغت إصدارات الصكوك السيادية النسبة العالية وهي 81 %، ثم تليها الصكوك شبه السيادية ب 9 %، ثم إصدارات الشركات بحوالي 9 %، وهذا ما جعل دعم الحكومات للصكوك القصيرة المدى.

إصدارات الصكوك حسب النوع وصيغة التمويل خلال الفترة من جانفي 2001 إلى ديسمبر 2017

يقوم مصدر الصكوك لصيغة التمويل على حسب عدة أنواع كما ذكرنا في بداية المقال، وكالة، سلم، مشاركة، مرابحة، مضاربة، إستصناع، إجارة أو نوع آخر، كما يوضحه الجدول الموالي: إصدار الصكوك الإسلامية حسب صيغ التمويل من جانفي 2001 إلى ديسمبر 2017 >الوحدة بالمليون دولار أمريكي

صيغة الإصدار	قيمة الصكوك	نسبة الصكوك
وكالة	36606	10%
سلم	8916	2%
مشاركة	21531	6%
مرابحة	260404	70.87%
مضاربة	10860	3%
إستصناع	27	0.01%
إجارة	23611	2%
أنواع أخرى	5454	6%
المجموع	367409	100%

المصدر: السوق المالية الإسلامية الدولية، مترجم من اللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية من المؤلف بالتصرف، التقرير السابع، أبريل 2018، ص 30

سوق الصكوك المحلية:

إن صناعة التمويل الإسلامي، مازالت تبحث في الإدارة المالية لصناعة الصكوك المحلية. بحيث تبقى صناعة الصكوك هو السوق المحلي الأكثر إستعمالا في التمويل الإسلامي. وإن سوق الصكوك مازال في نمو مستمر، بحيث أصدرت بعض القوانين التشريعية في الصكوك السيادية لسنة 2017. إن أكبر حجم الإصدارات في سوق الصكوك لسنة 2017، هي الصكوك السيادية وشبه السيادية، والتي أبقى سوق الصكوك على مسار نمو ثابت.

خلال السنوات الأخيرة، كانت الصيغة الأكثر إستعمالا والمفضلة هي صيغة المرابحة وصيغة الوكالة، في كلا الحالتين إما في السوق الدولية أو السوق المحلية للصكوك، والذي غير النمط في تفضيل الصيغ والتي كانت يشترط فيها المزيد من الأصول الملموسة خلال السنوات السابقة. كما يوضح التقرير، أنه في نفس النمط، سجل تطور آخر والذي يتعلق بإستعمال المضاربة والمرابحة من قبل إصدار الصكوك السيادية في سنة 2017. وقد ساهمت هذه التفضيلات في تطوير سوق الصكوك.

ويتطلب نجاح سوق الصكوك، التنوع ليتم التوازن القوي. ويواجه سوق الصكوك حوالي 434 مليار دولار أمريكي في الدوران أي بنسبة 87%. بحيث تنتمي إلى أربعة أسواق رئيسية فقط: على رأسها ماليزيا والمملكة العربية السعودية تليها أندونيسيا والإمارات العربية المتحدة. ومن المحتمل أن يتغير هذا الإتجاه بشكل تدريجي ليصبح للدول التالية مثل باكستان وتركيا وأسواق أخرى والتي تنتمي لأسواق المناطق الإفريقية والتي من المفروض أن تكون أكثر نشاطا في المستقبل.

صناعة الصكوك الإسلامية في الجزائر:

إزدادت دول العالم إهتماما بموضوع صناعة الصكوك الإسلامية، حيث بدأت الدول الإسلامية والدول الغربية إلى صناعتها وإصدارها فعلا. فمثلا في بريطانيا وألمانيا

أصدرا صكوكا لتمويل مشاريعهما السيادية، وكذلك البنك الدولي الذي أطلق على برنامج خاص لتمويل¹ مشاريعه التنموية عن طريق الصكوك.

وكشف الأمين العام لبنك البركة الجزائر² أن لجنة عمليات البورصة في الجزائر أدرجت من أهم المحاور لإصلاح السوق المالي، الإهتمام بمنتجات التمويل الإسلامي، وكان من بين الأسباب المشجعة لذلك هو تراجع إيرادات الدولة الجزائرية من المحروقات بعد إنخفاض سعر البترول وعدم قدرتها في تمويل المشاريع الحكومية الضخمة.

إن فكرة إصدار الصكوك في الجزائر، أعتبرها خبراء الإقتصاد الإسلامي في الجزائر عصرية الإقتصاد المحلي في تمويل المشاريع سواء المشاريع الحكومية أو مشاريع البنية التحتية، وإنه في الجزائر ينتظر إصلاح المنظومة البنكية لمشروع عدم التعامل بالربا في البنوك.

إن عدم إصدار هذا البلد للصكوك الإسلامية لحد الآن يعود إلى عدة أسباب: الضوابط وآليات السوق المالي الجزائري لا يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لوجود النظام المصرفي التقليدي؛ عدم قدرة الحكومة تصدير صكوك إسلامية بسبب معوقات القوانين التشريعية والتنظيمية؛

عدم تشجيع السوق المالي الجزائري للمنتجات الإسلامية؛ رغم إهتمام والحرص الكثير في الجزائريين على التعامل بالمنتجات الإسلامية لكن يجدون أنفسهم أمام معوقات؛

الخاتمة:

إنتشرت الصكوك الإسلامية في كثير من دول العالم وذلك لتمويل المشاريع الإقتصادية، مما جعل صندوق النقد الدولي يؤكد أن الأدوات المصرفية الإسلامية

² السيد ناصر حيدر في الجزيرة نت.

تشهد نموًا متسارعًا¹ ويرجع ذلك إلى توسع رقعة الحلول والمنتجات الإسلامية التي تتماشى مع قطاعات واسعة من المستثمرين سواء كانت حكومية أو شركات أو مؤسسات مالية.

ولقد رأينا تجارب كثيرة لدى الدول مثل ماليزيا والإمارات والبحرين أن إصداراتها لهذا النوع من الصكوك جعلتها تتقدم في إقتصادها وتتطور عن طريق تمويل المشاريع وكذا تمويل عجز الموازنة وتنشيط أسواق مالية وكذلك تمويل مشروعات البنية التحتية.

من بين النتائج التي توصلنا إليها من خلال البحث هو أن الصكوك الإسلامية هذه المنتجات الخاصة، تساعد على توفير مصادر تمويل المشاريع الإقتصادية وتأمين السيولة اللازمة لتمويل إحتياجات مختلفة في الدول وتدوير الأموال المستثمرة وذلك على حسب ما تسمح به الشريعة الإسلامية.

وأما فيما يخص التوصيات، فتوصي الدراسة إلى تشجيع إصدار الصكوك الإسلامية في الدول، وبالنسبة للدولة الجزائرية فنوصيها بالإسراع بمراجعة القانون المالي والمتمثل في قانون النقد والقرض والقانون التجاري وقانون الضرائب.

وكذا تطوير الصكوك الإسلامية على حسب المصادقية الشرعية.

قائمة المراجع:

- 1- سليمان ناصر، ربيعة بن زيد، الصكوك الإسلامية كأداة لتمويل التنمية الإقتصادية، ومدى إمكانية الإستفادة منها في الجزائر، بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول منتجات الإبتكار والهندسة المالية، يومي 5 و6 ماي 2014، جامعة سطيف الجزائر بالتنسيق مع الكاديمية العالمية للبحوث الشرعية.

ISRA

¹ على محمد على واخرون ، الصكوك الإسلامية كأداة للتمويل وأثرها على النمو الإقتصادي، المركز الديمقراطي العربي، ماي 2018،

- 2- بن عمارة نوال، الصكوك الإسلامية ودورها في تطوير السوق المالية الإسلامية، تجربة السوق المالية الإسلامية الدولية - البحرين. مجلة الباحث، العدد 9، سنة 2011، جامعة ورقلة، الجزائر.
- 3- ضيف إسماعيل، الصكوك الإسلامية يمكنها إنقاذ الجزائر، الجزائر أخبار اليوم نشر يوم 1 فيفري 2015.
- 4- ياسين بودهان، خبراء ينصحون الجزائر بطرح الصكوك الإسلامية، إقتصاد الأخبار، الجزيرة.
- 5- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، "المعايير الشرعية"، معيار رقم 17، البحرين، 2007،
- 6- أشرف محمد دوابة، ال
- 7- صباغ رفيقة و مهداوي هند، الصكوك الإسلامية ..بين التنظيم والتطبيق، مجلة ريادة الأعمال الإسلامية، المجلد الثاني، العدد الثالث، سبتمبر 2017، لندن.
- 8- طارق الله خان وأحمد حبيب، "إدارة المخاطر: تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية"، الطبعة الأولى، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 2003، ص 55.
- 9- سليمان ناصر وربيعة بن زيد، الصكوك الإسلامية كأداة لتمويل التنمية الإقتصادية ومدى إمكانية الاستفادة منها في الجزائر"، بحث مقدم للمؤتمر الدولي تحت عنوان: منتجات وتطبيقات الإبتكار والهندسة المالية، يومي 5 و 6 ماي 2014، ISRA.
- 10- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، معيار رقم 17، البحرين، 2007، ص 288.

- 11- بن عمارة نوال، نقلًا عن حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية-أدائها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية، ط1، دار اليازوري، 2011، ص127.
- 12- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم 17 والمتعلق بصكوك الإستثمار.
- 13- بن الضيف محمد عدنان، ربيع المسعود، "أدوات الدين وبدائلها الشرعية في الأسواق المالية الإسلامية"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول حول (الإقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل "معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم. التسيير، جامعة غرداية، ص11 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، معيار رقم 17، البحرين، 2007، ص 288.
- 14- بن عمارة نوال، نقلًا عن حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية-أدائها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية، ط1، دار اليازوري، 2011، ص127.
- 15- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم 17 والمتعلق بصكوك الإستثمار.
- 16- عبد الكريم قندوز، مداني أحمد، "الأزمة المالية الراهنة واستراتيجيات المنتجات المالية الإسلامية"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الثاني للأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية- النموذج المصرفي الإسلامي نموذجًا"-المركز الجامعي .خميس مليانة، عين الدفلى، ص17
- 17- كمال توفيق خطاب، نحو سوق مالية إسلامية، جامعة اليرموك، الأردن، 2007، ص 57.
- 18- المعيار الشرعي رقم 17، سبق ذكره.

- 19- نقلا عن معطي الله خير الدين وشرياق رفيق، الصكوك الإسلامية كأداة لتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية، ورقة بحث مقدمة للملتقى الدولي مقومات تحقيق التنمية المستدامة في الإقتصاد الإسلامي، جامعة قالمه، الجزائر، يومي 3 و 4 ديسمبر 2012 عن:
- 20- المعيار الشرعي رقم 17، عن سامر مظهر قنطججي، "صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية"، شعاع للنشر والعلوم، حلب 2010، ص 357،
- 21- فتح الرحمان علي محمد صالح، " دور الصكوك الإسلامية في تمويل المشروعات التنموية"، ورقة بحث مقدمة لمنندى الصيرفة الإسلامية، إتحاد المصارف العربية، إتحاد المصارف العربية، بيروت، جويلية 2008، ص ص 17-18.
- 22- كمال توفيق خطاب، نحو سوق مالية إسلامية، جامعة اليرموك، الأردن، 2007، ص 57.
- 23- نقلا عن معطي الله خير الدين وشرياق رفيق، الصكوك الإسلامية كأداة لتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية، ورقة بحث مقدمة للملتقى الدولي مقومات تحقيق التنمية المستدامة في الإقتصاد الإسلامي، جامعة قالمه، الجزائر، يومي 3 و 4 ديسمبر 2012 عن:
- 24- المعيار الشرعي رقم 17، عن سامر مظهر قنطججي، "صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية"، شعاع للنشر والعلوم، حلب 2010، ص 357،
- 25- فتح الرحمان علي محمد صالح، " دور الصكوك الإسلامية في تمويل المشروعات التنموية"، ورقة بحث مقدمة لمنندى الصيرفة الإسلامية، إتحاد المصارف العربية، إتحاد المصارف العربية، بيروت، جويلية 2008، ص ص 17-18.

- 26- بن عمارة نوال، الصكوك الإسلامية ودورها في تطوير السوق المالية الإسلامية، تجربة السوق المالية الدولية- البحرين- مجلة الباحث العدد 9 لسنة 2011، جامعة ورقلة، الجزائر، ص 254-255.
- 27- على محمد على وآخرون، الصكوك الإسلامية كأداة للتمويل وأثرها على النمو الاقتصادي، المركز الديمقراطي العربي، ماي 2018،
- 28- المراجع باللغة الأجنبية:
- 29- International Islamic Financial Market, Sukuk, Report 7th April 2018
- 30- Hussein K. Fahmy and Abdil Awwas Saler, **Islamic Modes of Finance and Financial Instruments for Ressources Mobilization (A survey study**, paper presented at the seminar on “ Mechanism and developpement of Islamic Financial Instruments”. August 11-13 1996.

الاسواق المالية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية

د. صالح بن محمد الخضير

جامعة شقراء - المملكة العربية السعودية

الملخص

يتناول هذا البحث بالدراسة والتحليل مسألة الاسواق المالية ودورها في تحقيق التنمية، تعتبر الأسواق المالية أحد الركائز الهامة في الانظمة المالية الحديثة، حيث تعد حيز الزاوية في عملية التنمية، وذلك من خلال ما تقوم به هذه الاسواق من دور مهم في حشد المدخرات وتوجيهها نحو الاستثمارات المختلفة والتي تعمل في النهاية على دعم الاقتصاديات المختلفة للدول مما يساهم في رفع مستوى رفاهية افراد المجتمع، وقد حظيت الاسواق المالية في العصر الحديث بمكانة عظيمة في اقتصاديات الدول خاصة مع التوجهات الحديثة نحو القطاع الخاص وتوجيه الاستثمارات التي تهدف لدفع عجلة التنمية، ويهدف هذا البحث للتعرف على اهم المفاهيم المتعلقة بالأسواق المالية ودورها في دعم عمليات التنمية الاقتصادية، وقد خلص البحث الى ان للأسواق المالية دوراً فعالاً ومحورياً في دعم سبل تحقيق التنمية الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: الاسواق المالية، التنمية الاقتصادية.

Summary

This research deals with the issue of financial markets and their role in achieving development. Financial markets are considered one of the important pillars in modern financial systems. And that ultimately works to support the different economies of countries, which contributes to raise the level of well-being of members of society The financial markets in the modern era have a great place in the economies of countries, especially with the recent trends towards the

private sector and direct investments aimed at promoting development, and this research aims to identify the most important concepts related to financial markets and their role in supporting economic development processes, the research concluded that the markets Finance plays an active and pivotal role in supporting economic development.

Key words: financial markets, economic development

المقدمة

أن دراسة الأسواق المالية أصبح من المواضيع الهامة والتي تحظى باهتمام كبير من قبل الاكاديميين وصناع القرار، وذلك نظراً للدور والوظائف التي تؤديها هذه الاسواق، وخاصة بسرعة استجابتها للمتغيرات المحلية والخارجية، ويظهر التطور التاريخي للأسواق المالية في العالم انها لم تنشأ من فراغ، بل كانت نشأتها نتيجة للتطورات الاقتصادية المختلفة والتي تطلبت انشاء تلك الاسواق، حيث تحتل الأسواق المالية في العصر الحديث مركزاً حيوياً في الاقتصاد الحديث كونها تعمل على تجميع رؤوس الاموال وتوجيهها نحو الاستثمار، فمن خلالها يتم تداول رساميل كبرى الشركات في البلد، وبالتالي فإنها تعتبر (دينمو) اقتصاد هذا البلد والمرآة التي تعكس حقيقة وضعه ومدى نشاطه، وأداة لتقويمه، وانطلاقاً من هذه الأهمية العظيمة تسعى الدول إلى الرقابة والإشراف على عمل هذه الأسواق منعاً لحدوث التلاعبات من قبل بعض المتعاملين في السوق كما حدث في أزمة نمور آسيا (على سبيل المثال) في نهاية القرن الماضي، والتي أدت إلى انهيار أسواق دول جنوب شرق آسيا وأضررت بشكل كبير باقتصاداتها. وفي عصرنا الحالي كشفت الأزمة المالية العالمية سوء عملية إدارة الأسواق المالية بسبب توجهات وأيديولوجيات القائمين عليها خاصة في الولايات المتحدة الذين كانوا يعتقدون أن السوق قادر على أن

يحكم نفسه وأن يصحح نفسه بنفسه، إلا أن التجربة أثبتت عدم صحة هذه الأفكار، واعترف أصحابها بخطئهم بعدما حصل الذي حصل. وتتطلب عملية التنمية الاقتصادية في أي دولة رؤوس أموال مجمعة، حيث انه من غير الممكن أن تتحقق معدلات التنمية المنشودة في ظل غياب التكوينات الرأسمالية، وتبرز أهمية الاسواق المالية في عملية التنمية الاقتصادية كأحدي الآليات الهامة لتجميع المدخرات الخاصة والعامة وتوجيهها نحو قنوات الاستثمار المتنوعة هذا بالإضافة الى أنها تمثل حلقة الاتصال بين القطاعات التي تقوم بالادخار ولديها طاقة تمويلية فائضة، وبين القطاعات التي تفقر الى السيولة لتمويل الاستثمارات والتي بدورها تخدم أهداف التنمية في أي دولة. وقد جاءت هذه الدراسة لبيان الدور الذي تقوم فيه الاسواق المالية في تحقيق التنمية الاقتصادية، حيث قسمت الدراسة لثلاث مباحث ومقدمة، خصص الاول منها للحديث عن الاسواق المالية، والثاني خصص للحديث عن التنمية الاقتصادية، بينما تحدثنا في المبحث الثالث عن دور الاسواق المالية في تحقيق التنمية الاقتصادية، ومن ثم النتائج والتوصيات.

مشكلة البحث:

تعتبر مشكلة توفر السيولة اللازمة من أهم المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية، خاصة أن راس المال المحلي لا يكفي في الغالب للوصول لتحقيق اهداف التنمية الاقتصادية المنشودة، كما ان الاسواق المالية تعتبر مكان امثل للفرص الاستثمارية والتي يمكن استغلالها مع بقية ادوات الاقتصاد المختلفة في توفير الاستقرار للزام لضمان نمو طويل الاجل، وعلية فان مشكلة هذا الدراسة تتمثل في الاجابة على سؤال محوري يتمثل في: هل يساهم وجود اسواق مالية كفؤة في دعم التنمية الاقتصادية؟

أهمية البحث:

تقوم الاسواق المالية بدفع عملية التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي من خلال قيامها بالعديد من الوظائف، وخاصة ما يتعلق بجذب رؤوس الاموال واستثمارها، كما ان توفر سوق مالية يعتبر من المقومات الاساسية للمناخ الاستثماري الجيد، لذا فان اهمية هذه البحث تكمن في محاولة بيان دور الاسواق المالية في تحقيق التنمية الاقتصادية.

أهداف البحث:

- يهدف هذا البحث بشكل اساسي لما يلي :-
- 1- التعرف على المفاهيم الاساسية للأسواق المالية.
- 2- التعرف على مفهوم التنمية الاقتصادية.
- 3- التعرف على أهمية الأسواق المالية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية.

منهجية البحث:

تتعدد المناهج المستخدمة في الأبحاث العلمية، وتظهر لكل دراسة طبيعة معينة تستلزم استخدام منهج محدد، وفي هذا الدراسة سنستخدم المنهج الوصفي وهو أسلوب بحثي يهدف إلى وصف دقيق للظاهرة محل الدراسة معتمدين بذلك على المراجع العلمية والأبحاث والمقالات والمنشورات المتعلقة بموضوع الدراسة.

هيكل البحث

يتكون البحث من ثلاث مباحث ومقدمة، خصص الاول للحديث عن الاسواق المالية، والثاني عن التنمية الاقتصادية، بينما خصص المبحث الثالث للحديث عن دور الاسواق المالية في تحقيق التنمية الاقتصادية، ثم النتائج والتوصيات.

المبحث الأول: الأسواق المالية

مفهوم الاسواق المالية

تعرف الاسواق المالية بشكل عام انها مكان يجتمع فيه البائعون والمشترون للأوراق المالية، الا ان الاقتصاديين يفضّلون في هذا التعريف، فقد عرفها البعض بانها "المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لأصول مالية من خلال إجراءات قانونية وإدارية ومالية تمثل النظام الذي يعمل من خلاله السوق المالي"⁽¹⁾، وعرفها البعض ايضاً بأنها "شبكة تمويل للمدى البعيد، مبنية على إصدار الأوراق المالية وتداولها مما يسمح بتحريك الادخار الفردي"⁽²⁾، او انها "تلك السوق التي تمكن المستثمرين من المتاجرة فيما بينهم في الأوراق المالية التي تم إصدارها من قبل في السوق الأولية"⁽³⁾، كذلك تعرف انها "المكان الذي يتم فيه تقويم اسعار الاوراق المالية وقياس عوائدها"⁽⁴⁾ وفكرة الاسواق المالية تركز في الأساس على طبيعة العلاقة التي تربط بين حجم السوق وحجم الإنتاج، فكما هو معروف فانه مع كبر حجم المشروعات واتساع نطاقها برزت

-
- 1 - برضاية، عمار، الهيكل التنظيمية والتشريعية للأسواق المالية، بحث مقدم لمؤتمر الاسواق المالية المعاصرة، مركز الاهرام للبحوث، القاهرة، 2011، ص3.
 - 2 - محيي الدين، عامر، الأدوات الاستثمارية في الاسواق المالية تقويم محاسبي، مركز الياة للنشر، القاهرة، الطبعة الاولى، 2013، ص42.
 - 3 - شوقي، جعفر، سوق المشتقات المالية المعاصرة دراسة تقويمية، دار الناشبي للنشر، عمان، الطبعة الاولى، 2015، ص51.
 - 4 - برضاية، عمار، الهيكل التنظيمية والتشريعية للأسواق المالية، مرجع سابق، ص6.

ظاهرة انفصال ملكية المشروع عن إدارته، الأمر الذي أدى إلى ظهور الأوراق المالية والتي تمثل ملكية في تلك المشروعات⁽¹⁾.

وقد جرت العادة بأن يُعبر عن سوق المال بسوق الأوراق المالية أي الأسهم و السندات ، وهذا هو المفهوم الضيق لسوق المال او ما يطلق عليه البورصة⁽²⁾، أما المفهوم الواسع للسوق المالي فيشمل بالإضافة لما سبق المؤسسات المالية التي تتعامل في القروض طويلة الأجل والوسطاء والمؤسسات المالية المختلفة العاملة في السوق⁽³⁾.

واخير فانه يمكن القول ان السوق المالية هي السوق التي يتم فيها تجميع المدخرات من وحدات الفائض الى وحدات العجز وذلك بهدف القيام بالأنشطة الاقتصادية المختلفة وذلك من خلال مختلف المؤسسات المالية الموجودة في السوق.

التطور التاريخي للأسواق المالية.

ادى كبر حجم المشروعات واتساع نطاقها لظهور وانتشار الشركات المساهمة، او ما يمكن تسميته ظاهرة انفصال ملكية المشروع عن إدارته، بالإضافة لزيادة اقتراض الحكومات مما أدى إلى خلق حركة قوية للتعامل في الصكوك

1 - سعيد ، جعفر، سوق الاوراق المالية بين النظرية والتطبيق، بحث مقدم لمؤتمر الاسواق المالية الناشئة، تونس، 2010، ص11.

2 - عبد المنعم، سليمان، الاستثمار في سوق الاوراق المالية، دار حامد للنشر، عمان، الطبعة الاولى، 2009، ص63.

3 - شوقي، جعفر، سوق المشتقات المالية المعاصرة دراسة تقييمية، مرجع سابق، ص84.

والاوراق المالية التي تعتبر حصص شائعة في ملكية تلك الشركات المساهمة، هذا التطور ساهم في ظهور الاسواق المالية والتي يتم فيها تداول تلك الحصص من خلال منظومة متكاملة، بدلاً من تداولها على قارعة الطريق كما كان يحدث في فرنسا وإنكلترا وأمريكا⁽¹⁾، وبعد ذلك استقر التعامل في أماكن خاصة او ما يسمى بالسوق المالي، وذلك مع انطلاق الثورة الصناعية، حيث تم انشاء اول سوق مالي في هولندا عام 1620م، وفي فرنسا عام 1724م، أما في أمريكا فقد تم انشاء أول بورصة سنة 1821م وذلك بشارع وول ستريت، أما في إنكلترا فقد استقر التعامل في الأوراق المالية في أوائل القرن العشرين⁽²⁾.

انواع الاسواق المالية

تتكون الاسواق المالية من مجموعة من المؤسسات المختلفة والتي تهدف بشكل اساسي لنقل الارصدة القابلة للإقراض من جانب المدخرين والمقرضين والذين لديهم فائض مالي الى قطاع الاعمال والمستهلكين او ما يسمى بوحدات العجز، وتشمل هذه المجموعة على اسواق الاسهم والسندات والوسطاء الماليين، كالبنوك ومؤسسات الادخار والشركات المتخصصة مثل سمسارة الاسهم، وتجار الاصول المالية، والبنوك الاستثمارية، وشركات التامين⁽³⁾.

1 - عدنان، احمد، الاسواق المالية المعاصرة وسائل بناء ام معاويل هدم، بحث مقدم للمؤتمر الاقتصادي لمنندى اليرموك التتموي، عمان، 2014، ص34.

2 - السعد، خالد، تقويم المؤسسات الوسيطة في السوق المالية، دار الرخاء للنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الاولى 2011، ص96.

3 - عبد المنعم، سليمان، الاستثمار في سوق الاوراق المالية، مرجع سابق، ص73.

ويشمل السوق المالي عدداً من الاسواق المختلفة والتي لكلاً منها سماته وخصائصه المتميزة، ولكن بشكل اساسي يتكون السوق المالي من جانبين رئيسيين هما:

أولاً: سوق راس المال: وهو السوق الذي يتم التعامل فيه بالأصول متوسطة وطويلة الاجل، والتي تزيد مدتها عن سنة، مثل الاسهم والسندات، ويُلجا لهذا السوق في حال كان الهدف الحصول على الاموال اللازمة لتنمية الاستثمار مثل اقامة منشآت وتركيب معدات جديدة، لذا نجد اغلب المقترضين في هذا السوق هي الحكومات واصحاب المنشآت الانتاجية⁽¹⁾، ويتكون هذا السوق من قسمين رئيسيين⁽²⁾.

1- السوق الاولية (سوق الاصدار) :

هو السوق الذي تعرض فيه أوراق مالية تصدر لأول مرة، وتُصدر هذه الاوراق من خلال جهات متخصصة يطلق عليها بنوك الاستثمار والتي تلعب دور الوسيط بين الجهة المصدرة للأوراق المالية والمستثمرين، او من خلال الأسلوب المباشر حيث تقوم الجهة المصدرة للورقة المالية بالاتصال بالمستثمرين لتبيعهم إصدارها، كما يمكن استخدام اسلوب اخر وهو اسلوب المزاد حيث يتم تقديم عطاءات تتضمن كميات واسعار الاوراق المالية المراد

1 - الغزلي، حمدان، اثر الاداء المالي للبنوك التجارية على مؤشرات الاسواق المالية " حالة كوريا الجنوبية"، بحث مقدم لمؤتمر التحديات الاقتصادية لدول العالم الثالث وسبل المواجهة، المهدي الدبلوماسي الاردني، 2010، ص17

2 - سعيد ، جعفر، سوق الاوراق المالية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص16.

شراءها، ثم يتم المفاضلة بين هذه العطاءات، وهذا النوع يستخدم من قبل وزارة الخزانة الامريكية.

2- السوق الثانوي (سوق التداول):

وهو السوق الذي تتداول فيه الأوراق المالية بيعاً وشراءً بعد إصدارها في السوق الأولي، وذلك لشركات قائمة حيث ان القوانين لا تسمح لمشتري الاوراق المالية من السوق الاولية ان يقوم ببيع تلك الاوراق في نفس السوق، بل ينتقلوا للسوق الثانوية حيث تتم عمليات البيع والشراء في هذا السوق، ويقسم هذا السوق لأسواق حاضرة او فورية حيث يتم تسليم الورقة المالية للمشتري فور انتهاء الصفقة، واسواق العقود المستقبلية والتي تعطي المشتري الحق في شراء اصل مالي بسعر معين على ان يتم التسليم والاستلام في المستقبل.

ثانياً: أسواق النقد: وهي الاسواق التي يتم التعامل فيها بالأصول المالية قصيرة الاجل (استثمار قصير الاجل) والتي لا يتجاوز استحقاقها العام الواحد، مثل الاوراق التجارية واذونات الخزانة، وهذا الميزة لهذا السوق تجعل المستثمرين يلجئون له في حال وجود نقص طارئ في السيولة النقدية والتي تتطلب مواجهه سريعة، ويتميز هذا السوق بانه يتيح للمستثمرين الحصول على درجة عالية من الامان باستثمار اموالهم في اصول مالية ذات سيولة مرتفعة، وبإجراءات مبسطة تخفض تكاليف اجراء الصفقات، كما ان البنوك التجارية تلعب دوراً مهماً في هذا السوق، اما الافراد فان دورهم محدود في هذا السوق نظراً لانخفاض معدل العائد المتوقع على ادوات الاستثمار في هذا السوق⁽¹⁾.

¹ - الهيتي، ناصر، الاسواق المالية الناشئة فرص النجاح وتحديات المستقبل، بحث مقدم لملتقى الاقتصاد العالمي الواقع ورهانات المستقبل، تونس، مركز ريادة الاعمال التونسي، 2009، ص26.

اليات عمل الاسواق المالية

تختلف اليات عمل الاسواق المالية من دولة لأخرى وذلك حسب القوانين التي تنظم عمل تلك الاسواق، وقد كان التعامل في بداية الامر في هذا الاسواق يتم بين البائع والمشتري بشكل مباشر او ما يعرف بنظام المفاوضة، ثم تم ادخال الوسيط او السمسار ليقوم بإجراء عمليات البيع والشراء نيابة عن طرفي العقد مقابل عموله محددة، بالإضافة لوجود عملية التسعير عبر التوافق الكتابي على اللوح بحيث يتم تسجيل اوامر الشراء واوامر البيع على لوح مخصص لكل ورقة مالية مدرجة في السوق المالي، الى ان وصلنا في الوقت الحالي للتداول الالي من خلال شبكة الانترنت مما جعل عمليات السوق المالي تتم بشكل اسرع وبكفاءة عالية⁽¹⁾.

كفاءة السوق المالي

تثير فكرة كفاءة السوق المالي الكثير من اهتمامات المفكرين والاقتصاديين، وذلك لأهمية هذه الحالة المثالية، والتي تعبر عن قدرة السوق على القيام بوظائفه بكفاءة، فوفقاً لمفهوم الكفاءة لا بد ان تستجيب أسعار الأوراق المالية في السوق المالي وبسرعة لكل معلومة جديدة تصل للمتعاملين في السوق، مما يؤثر على نظرتهم لسعر الورقة المالية المدرجة، وبما أن المعلومات ترد إلى السوق في اوقات مختلفة وبشكل مستقل فمن المتوقع ان تحدث حركة عشوائية لأسعار الاوراق المالية، وذلك حسب طبيعة المعلومات التي تصل، حيث تتجه

¹ - عبد الباسط، عمار، تقييم الاصول المالية في السوق المالي دراسة على سوق عمان المالي، بحث مقدم لمؤتمر الاقتصاد الاردني ورهانات المستقبل، مركز الانباط للبحوث والدراسات، 2015، ص18.

صعوداً مع وصول المعلومات السارة و نزولاً مع المعلومات السيئة⁽¹⁾، وهنا يظهر وبشكل جلي كفاءة السوق المالي من خلال ضبط اسعار تلك الاوراق بحيث تعكس هذه الاسعار الواقع الفعلي وليس الاشعارات او المضاربات غير المبينة على معلومات صحيحة، ففي السوق الكفؤة فان سعر الورقة المالية التي تصدرها المنشأة يعكس المعلومات المتحصل عليها من القوائم المالية أو في المعلومات التي تبثها وسائل الأعلام⁽²⁾، بالإضافة للسجل التاريخي لسعر الورقة المالية في الفترات السابقة، أي ان القيمة السوقية للورقة المالية في السوق الكفؤة تعادل القيمة الحقيقية للورقة، كما انه في السوق الكفؤة فان سعر الاوراق المالية تعكس توقعات المستثمرين فيما يخص المكاسب المستقبلية والمخاطر التي تتعرض لها هذه المكاسب وفقاً للأحداث المتوقعة⁽³⁾. ويمكن القول انه حتى تتوفر السوق الكفؤة لأبد من توفر عنصرين هما⁽⁴⁾:

1- كفاءة التسعير:

1 - عطية، حسن، مشاكل المراجعة في الاسواق المالية، الدر العربية للنشر والتوزيع، لبنان، الطبعة الثالثة، 2011، ص124.

2 - كاظم، مأمون، بورصة الارواق المالية، دار اطلس للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الاولى، 2009، ص194.

3 - الهييتي، ناصر، الاسواق المالية الناشئة فرص النجاح وتحديات المستقبل، مرجع سابق، ص29-31.

4 - الغزلي، حمدان، اثر الاداء المالي للبنوك التجارية على مؤشرات الاسواق المالية "حالة كوريا الجنوبية"، مرجع سابق، ص22.

يقصد بها الكفاءة الخارجية أي ضمان وصول المعلومات الجديدة إلى جميع المتعاملين في السوق في آن واحد وبأقل تكلفة ممكنة، ويتم ذلك من خلال توفر شبكة للاتصالات تتميز بدرجة عالية من الكفاءة من خلال رصدها لردود أفعال المتعاملين في السوق بسرعة، الأمر الذي يعني وجود منافسة عادلة تتساوى فيها فرص تحقيق الأرباح لجميع المتعاملين في السوق.

2- كفاءة التشغيل:

و تسمى بالكفاءة الداخلية والتي تعني قدرة السوق على خلق التوازن المطلوب بين العرض و الطلب ودون أن يتحمل المتعاملين في سوق المالي تكاليف عالية للشركات الوسيطة.

ويشار هنا الى ان كفاءة التسعير تعتمد بشكل كبير على كفاءة التشغيل، فحتى تعكس الورقة المالية المعلومات الواردة للسوق يجب أن تكون التكاليف التي يتحملها المستثمرون لإتمام المعاملة في حدودها الدنيا⁽¹⁾.

المبحث الثاني: التنمية الاقتصادية

يعد مفهوم التنمية من أهم المفاهيم التي شاع تداولها في النصف الثاني من القرن العشرين، من خلال كتابات الاقتصاديين في تلك الفترة، وتعتبر التنمية بشكل عام والتنمية الاقتصادية على وجه الخصوص من المتطلبات الرئيسية لتقدم البلدان، فلا تقدم بلا تنمية، وذلك لما تحتويه من ركائز وأسس هامة لتحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي والنهوض بجميع مكونات المجتمع على كافة الاصعدة، وهذا الأمر جعلها تكتسب أهمية كبيرة عالمياً، حيث أصبحت

1 - كاظم، مأمون، بورصة الأوراق المالية، مرجع سابق، 207.

التنمية احدى الفروع الرئيسية لعلم الاقتصاد⁽¹⁾، ومفهوم التنمية الاقتصادية يركز على دراسة أسباب التخلف وسبل الخروج منه، ويتم ذلك من خلال تبني سياسات اقتصادية محددة، تهدف لرفع مستوى معيشة السكان والقضاء على الجهل والتخلف في المجتمع⁽²⁾.

ونظرياً عرفت التنمية الاقتصادية بعدد من التعريفات المختلفة بحسب النظام الاقتصادي السائد، فعرفها البعض على انها تعني "مجموعة إجراءات وسياسات وتدابير متعمدة تتمثل في تغيير بنيان وهيكل الاقتصاد القومي بهدف تحقيق زيادة سريعة ودائمة في متوسط دخل الفرد الحقيقي، بحيث يستفيد منها الغالبية العظمى من الأفراد"⁽³⁾، كما عرفت على انها " عبارة عن هدف لأسلوب التخطيط الاقتصادي، يتحقق باستغلال الامكانيات المتاحة للمجتمع، وذلك بغرض الوصول إلى أعلى نصيب لدخل الفرد عن طريق أقصى استخدام للموارد الاقتصادية المكن استغلالها لصالح المجتمع"⁽⁴⁾، اما التعريف الاممي للتنمية الاقتصادية فيشير الى انها عبارة عن "مجموعة من الوسائل والطرق

1 - الهنداوي، ابراهيم، التنمية الاقتصادية: مدخل لدراسة المفاهيم الأساسية، دار روابي عمان للنشر، الاردن، الطبعة الاولى، 2009، ص68.

2 - تادرس، محمود، التخطيط للتنمية الاقتصادية، دار عنابة للنشر، الجزائر، الطبعة الاولى، 2007، ص 46.

3 - الهنداوي، ابراهيم، التنمية الاقتصادية: مدخل لدراسة المفاهيم الأساسية، مرجع سابق، ص79.

4 جوده، السيد، دراسة في تجربة التخطيط الاقتصادي، دار الزهراء للنشر، القاهرة، الطبعة الاولى، 2008، ص19.

التي تستخدم بقصد توحيد جهود الأهالي مع السلطات العامة من أجل تحسين مستوى الحياة من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والثقافية في المجتمعات القومية والمحلية وإخراج هذه المجتمعات من عزلتها لتشارك ايجابياً في الحياة القومية، ولتسهم في تقدم البلاد"⁽¹⁾.

وعموماً فإن التنمية الاقتصادية تحتوي على عدة عناصر⁽²⁾:

- 1 - الشمولية : فهي تغير شامل ينطوي على الجانب الاقتصادي والثقافي والسياسي والاجتماعي والأخلاقي.
- 2 - حدوث زيادة مستمرة في متوسط الدخل الحقيقي لفترة طويلة من الزمن وهذا ما يشير الى ان التنمية عملية طويلة الأجل.
- 3 - حدوث تحسن في توزيع الدخل لصالح الطبقة الفقيرة بمعنى التخفيض من ظاهرة الفقر.

اهداف التنمية:

بعد ان استعرضنا بعضاً من مفاهيم التنمية الاقتصادية فانه يمكن القول ان التنمية الاقتصادية تهدف لما يلي⁽³⁾:

- 1- المساهمة في زيادة الدخل الحقيقي وتحسين المستوى المعيشي للسكان.

¹ تادرس، محمود، التخطيط للتنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 93.

² - عبد القادر، محمد عبد القادر، ناصف، ايمان، اتجاهات، حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003م ، ص 11-13 .

³ قرياص، هيثم، مقدمة في علم الاقتصاد الكلي، دار المكتب الحديث للنشر، الاسكندرية، الطبعة الثانية، 2010، ص 49.

- 2- توفير فرص عمل جديدة في المجتمع.
- 3- المساهمة في توفير السلع والخدمات المطلوبة لإشباع حاجات المواطنين وتحسين المستوى الصحي والتعليمي والثقافي لهم.
- 4- المساهمة في تقليل الفوارق الاجتماعية والاقتصادية بين طبقات المجتمع.
- 5- تحسين وضع ميزان المدفوعات، وسد العجز في ميزانية الدولة.

متطلبات التنمية الاقتصادية

لتحقيق التنمية الاقتصادية لا بد من توفر بعضا من المتطلبات الأساسية والتي من خلالها يمكن تحقيق التنمية الاقتصادية في المجتمع وهذه المتطلبات هي⁽¹⁾:

- 1- التخطيط السليم وتوفير البيانات والمعلومات اللازمة لذلك.
- 2- الانتاج بمعايير عالية من خلال توفر تكنولوجيا ملائمة.
- 3- توفر الموارد البشرية المتخصصة والقادرة على تغيير الواقع للأفضل.
- 4- توفر سياسات اقتصادية ومالية ملائمة لإحداث التغيير المطلوب.
- 5- توفر الامن والاستقرار السياسي في البلاد.
- 6- نشر الوعي التنموي بين افراد المجتمع.

المبحث الثالث: دور الاسواق المالية في تحقيق التنمية الاقتصادية.

- بدر، ماجد، مبادئ وتطبيقات حديثة في التنمية الاقتصادية، منارة زهران للنشر،¹ عمان، الطبعة الاولى، ص82.

تساهم الاسواق المالية بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية، لذا فان جميع السياسات الفعالة الهادفة لتحقيق التنمية الاقتصادية تشير لضرورة تطوير السوق المالي كشرط لتحقيق التنمية الاقتصادية، فالاسواق المالية عبارة عن قنوات يتم من خلالها تدفق الأموال من وحدات الفائض المالي الى وحدات العجز بغية تلبية المتطلبات التمويلية للأفراد والمؤسسات أو حتى القطاع الحكومي⁽¹⁾، لذا يمكن القول إن الاسواق المالية تقوم بدفع عملية التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي من خلال قيامها بعدد من الوظائف وهي:

1- تعبئة المدخرات المالية (الدور التجميعي): تسهم سوق الأوراق

المالية في تنمية العوائد الادخارية من خلال تشجيع الأفراد على استثمار تلك الفوائض وتوفير مصدر دخل إضافي لهم (تقليص الفجوة بين الادخار والاستثمار)، أي انها تقوم بجذب الفائض في رأس المال غير الموظف وغير المعبأ في الاقتصاد القومي، وتحوله من مال عاطل خامل إلى رأسمال موظف وفعال في الدورة الاقتصادية، وذلك من خلال عمليات الاستثمار التي يقوم بها الأفراد أو الشركات في الأسهم والسندات والصكوك المتداولة في السوق المالية، الامر الذي يشجع وحدات الفائض لتقليل الانفاق الاستهلاكي لصالح الادخار، كما تساهم في توفر درجة كبيرة من السيولة من خلال اتاحة القدرة علي بيع تلك الاستثمارات في الوقت المطلوب وبأقل كلفة ممكنة⁽²⁾.

1 - عبد الناصر، بشير، تقييم الأصول المالية في السوق المالي، دار الشمال للنشر، عمان، الطبعة الأولى، 2010، ص49.

2 - النعيمي، حمود، الادوار المتوقعة لأسواق المالي الكفوة: اسواق جنوب شرق اسيا، دار الشباب الحديثة للنشر، القاهرة، الطبعة الثانية، 2006، ص81.

2- توفير السيولة المطلوبة للمستثمرين (الدور التمويلي) : تلعب الاسواق المالية دوراً هاماً وحيوياً في عمليات التمويل المالي للمشاريع الاقتصادية المختلفة، وذلك من خلال حشد وتعبئة الموارد المالية والمدخرات وتوجيهها نحو الاستثمارات المختلفة⁽¹⁾.

3- المساهمة في تمويل الخطط الحكومية للتنمية: ويتم ذلك من خلال قيام الحكومات بطرح أوراق مالية لتمويل مشروعات التنمية، مثل إصدار السندات والادونات الحكومية ذات الأجل المختلفة والتي تستخدم لتمويل المشاريع الحكومية، ولذا أصبحت هذه السندات مجالاً لتوظيف الأموال لا تقل أهميتها عن أوجه التوظيف الأخرى للاستثمار⁽²⁾.

4- التنبؤ بحالة الاقتصاد الوطني واتخاذ الإجراءات المناسبة : تعتبر الاسواق المالية منظم ومؤشر لحالة الاقتصاد في البلاد، كما انها تعتبر ايضاً بمثابة جهاز إنذار مبكر للتوقعات المستقبلية للأوضاع الاقتصادية في البلاد، ومما يسمح للجهات المسؤولة باتخاذ الترتيبات اللازمة والإجراءات التصحيحية تفادياً لحدوث أي اثار سلبية، فانخفاض أسعار الأسهم مثلاً يعتبر مؤشراً على إقبال الاقتصاد على مرحلة كساد، بينما يشير وارتفاعها لقدم مرحلة انتعاش⁽³⁾.

1 - الحمدان، معتز، الاسواق المالية دراسة شرعية، بحث مقدم لمؤتمر الازمة المالية العالمية الدروس والعبر، مركز الفارس للبحوث والدراسات، عمان، 2010، ص32.

2 - عبد الناصر، بشير، تقييم الأصول المالية في السوق المالي، مرجع سابق، ص58.

3 - السرحان، عبد الله، بورصة الاوراق المالية، دار صيدا الحديثة للنشر، بيروت، الطبعة الثانية، 2007، ص124.

5- **المساهمة في تشجيع انشاء الشركات المساهمة:** تساهم الأسواق المالية في تشجيع قيام الشركات المساهمة والتي تتميز بالتشاركية مما يساعد في توزيع العوائد الكبيرة على شريحة اكبر من افراد المجتمع بدلاً من الاعمال الفردية والتي تسبب في سوء توزيع الدخل في المجتمع⁽¹⁾.

6- **الرقابة على إدارة الشركات (الدور الرقابي):** تعتبر الاسواق المالية جهة رقابية خارجية على كفاءة اداء الشركات والتي يتم تداول اوراقها المالية في السوق، ويتم ذلك من خلال متابعة التطورات التي تجري على اسعار اسهمها في السوق، فالشركات التي لديها ادارات كفؤة وتتبنى سياسات استثمارية وتشغيلية وتمويلية على مستوى عال من الكفاءة لا بد ان ينعكس ذلك على اسعار أسهمها في السوق المالي، والعكس في حال عدم وجود ادارات كفؤة حيث سينعكس ذلك على اسعار اسهمها ايضاً⁽²⁾.

7- **المساهمة في تحقيق الكفاءة في مجال تخصيص الموارد (الدور التخصيصي):** وذلك من خلال توجيه هذه الموارد للمجالات الأكثر ربحية، مما يساهم في تحقيق نمو وازدهار اقتصادي⁽³⁾.

1- حمزو، نبيل، ادارة الاسواق والمؤشرات المالية دراسة تحليلية، مكتبة الشروق، دمشق، الطبعة الثالثة، 2002، ص176.

2- الحمزاني، جلال، مؤشرات الاسواق المالية ودورها في جذب الاستثمارات، مؤتمر الاسواق المالية ودورها في جذب الاستثمارات، جامعة تشرين، سوريا، 2006، ص29.

3 - الحمدان، معتز، الاسواق المالية دراسة شرعية، مرجع سابق، ص38.

8- تساهم السوق المالية في تنويع الثروة بين مجموعة من الأصول: فيستطيع المستثمر ان ينوع محفظته الاستثمارية بين مجموعة من الاصول المطروحة في السوق، الامر الذي يؤدي الى تخفيض المخاطر التي يتحملها المستثمرين، مما يعني تخفيض تكلفة رأس المال بالنسبة للشركات⁽¹⁾.

9- دورها في علاج المديونية الخارجية: وذلك من خلال قيام الاسواق المالية بجذب المدخرات الاجنبية واستثمارها في الاسهم المصدرة محلياً، مما يساهم في تلافي المشاكل التي تنتج عن الاقتراض الخارجي، كزيادة مدفوعات خدمة الدين عند ارتفاع اسعار الفائدة.

10- دورها في توطين راس المال المحلي: تسهم الاسواق المالية في توطين راس المال المحلي من خلال توفير فرص استثمار امه ومجزية بدلاً من خروج هذه الاموال للخارج بغية استثمارها هناك.

11- دورها في تحقيق تنمية اجتماعية: للأسواق المالية تأثير على بعض الجوانب الاجتماعية، وخصوصاً التعليم، والصحة، والمسائل الخيرية وغيرها، حيث من الممكن ان تساهم الأسواق المالية في تمويل هذه الجوانب بالأموال، فمثلاً تسهم السوق المالية في انشاء شركات دوائية او جامعات من خلال طرح اسهمها للاكتتاب وذلك

¹ - حمزو، نبيل، ادارة الاسواق والمؤشرات المالية دراسة تحليلية، مرجع سابق، ص195.

للحصول على الأموال اللازمة لإنشائها، ومن ثم تستطيع تقديم خدماتها للمجتمع¹.

الخلاصة

من خلال استعراضنا لمفهوم وأهمية الاسواق المالية يمكننا القول أن هناك علاقة طردية بين تنمية سوق المالية وبين تحقيق التنمية الاقتصادية، حيث يؤدي نمو السوق المالية الى زيادة معدلات النمو الاقتصادي و العكس صحيح ، كما ان للأسواق المالية الكفؤة دور فعال في تمويل وتحقيق التنمية الاقتصادية، من خلال قيامها بعدد من الوظائف كتعبئة المدخرات، وتمويل النشاط الانتاجي، وزيادة تخصيص الموارد، ورفع معدلات إنتاجية الاستثمار، وزيادة الادخار والاستثمار، بالإضافة لإسهامها في رفع الاداء الاقتصادي للدولة، والمساهمة في تنويع مصادر التمويل المختلفة بدلاً من الاعتماد على التمويل المصرفي والذي له العديد من المخاطر، كما ان الاسواق المالية ايضاً تفتح مجالات متعددة للاستثمار، بالإضافة الى ان قيام الاسواق المالية بدورها بفعالية يسهم في التخفيف من الآثار السلبية للتضخم، ويساعد الدولة من تمويل برامجها المختلفة.

التوصيات

من خلال ما سبق يتضح مدى أهمية الاسواق المالية الكفؤة في تحقيق التنمية الاقتصادية لذا نوصي بما يلي:

1- ضرورة وجود اسواق مالية في الدولة تتميز بالكفاءة والعمق.

¹ - المصري، صلاح، البيئة الاقتصادية للأسواق المالية، دار الفلاح للنشر، الاردن، الطبعة الثالثة، 2011، ص 76-79.

- 2- لابد من توفر الاستقرار السياسي والاقتصادي لحماية المستثمرين والمتعاملين في السوق المالية ضد مخاطر، مما يسهم في تحقيق كفاءة السوق.
- 3- أهمية رفع وزيادة الوعي الاستثماري والادخاري لدى الافراد والمؤسسات، لدعم الاسواق المالية.
- 4- لابد من توفر البيانات المالية في السوق المالي بشفافية وذلك لجميع المشاركين فيه.
- 5- ضرورة توفير وسائل اتصال حديثة ومتطورة.
- 6- لابد من اعداد الكوادر الوطنية المؤهلة للعمل في تلك الاسواق ومتابعة اداءها، وذلك منعا لحدوث ازمات في السوق المحلي.

المراجع

- 1- بدر، ماجد، مبادئ وتطبيقات حديثة في التنمية الاقتصادية، منارة زهران للنشر، عمان، الطبعة الاولى.
- 2- برضاية، عمار، الهيكل التنظيمية والتشريعية لأسواق المالية، بحث مقدم لمؤتمر الاسواق المالية المعاصرة، مركز الازهرام للبحوث، القاهرة، 2011.
- 3- تادرس، محمود، التخطيط للتنمية الاقتصادية، دار عنابة للنشر، الجزائر، الطبعة الاولى، 2007.
- 4- جودة، السيد، دراسة في تجربة التخطيط الاقتصادي، دار الزهراء للنشر، القاهرة، الطبعة الاولى، 2008.
- 5- الحمدان، معتز، الاسواق المالية دراسة شرعية، بحث مقدم لمؤتمر الازمة المالية العالمية الدروس والعبر، مركز الفارس للبحوث والدراسات، عمان، 2010.

- 6- الحمrani، جلال، مؤشرات الاسواق المالية ودورها في جذب الاستثمارات، مؤتمر الاسواق المالية ودورها في جذب الاستثمارات، جامعة تشرين، سوريا، 2006.
- 7- حمزو، نبيل، ادارة الاسواق والمؤشرات المالية دراسة تحليلية، مكتبة الشروق، دمشق، الطبعة الثالثة، 2002.
- 8- السرحان، عبد الله، بورصة الاوراق المالية، دار صيدا الحديثة للنشر، بيروت، الطبعة الثانية، 2007.
- 9- السعد، خالد، تقويم المؤسسات الوسيطة في السوق المالية، دار الرخاء للنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الاولى 2011.
- 10- سعيد، جعفر، سوق الاوراق المالية بين النظرية والتطبيق، بحث مقدم لمؤتمر الاسواق المالية الناشئة، تونس، 2010.
- 11- شوقي، جعفر، سوق المشتقات المالية المعاصرة دراسة تقييمية، دار الناشيبي للنشر، عمان، الطبعة الاولى، 2015.
- 12- عبد الباسط، عمار، تقييم الاصول المالية في السوق المالي دراسة على سوق عمان المالي، بحث مقدم لمؤتمر الاقتصاد الاردني ورهانات المستقبل، مركز الانباط للبحوث والدراسات، 2015.
- 13- عبد القادر، محمد عبد القادر، ناصف، ايمان، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003م.
- 14- عبد المنعم، سليمان، الاستثمار في سوق الاوراق المالية، دار حامد للنشر، عمان، الطبعة الاولى، 2009.
- 15- عبد الناصر، بشير، تقييم الأصول المالية في السوق المالي، دار الشمال للنشر، عمان، الطبعة الاولى، 2010.

- 16- عدنان، احمد، الاسواق المالية المعاصرة وسائل بناء ام معاويل هدم، بحث مقدم للمؤتمر الاقتصادي لمنندى اليرموك التتموي، عمان، 2014.
- 17- عطية، حسن، مشاكل المراجعة في الاسواق المالية، الدر العربية للنشر والتوزيع، لبنان، الطبعة الثالثة، 2011.
- 18- الغزلي، حمدان، اثر الاداء المالي للبنوك التجارية على مؤشرات الاسواق المالية " حالة كوريا الجنوبية"، بحث مقدم لمؤتمر التحديات الاقتصادية لدول العالم الثالث وسبل المواجهة، المهد الدبلوماسي الاردني، 2010.
- 19- قرياص، هيثم، مقدمة في علم الاقتصاد الكلي، دار المكتب الحديث للنشر، الاسكندرية، الطبعة الثانية، 2010.
- 20- كاظم، مأمون، بورصة الازواق المالية، دار اطلس للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الاولى، 2009.
- 21- محيي الدين، عامر، الأدوات الاستثمارية في الاسواق المالية تقييم محاسبي، مركز الياية للنشر، القاهرة، الطبعة الاولى، 2013.
- 22- المصري، صلاح، البيئة الاقتصادية للأسواق المالية، دار الفلاح للنشر، الاردن، الطبعة الثالثة، 2011.
- 23- النعيمي، حمود، الادوار المتوقعة لأسواق المالي الكفوّة: اسواق جنوب شرق اسيا، دار الشباب الحديثة للنشر، القاهرة، الطبعة الثانية، 2006.
- 24- الهنداوي، ابراهيم، التنمية الاقتصادية: مدخل لدراسة المفاهيم الأساسية، دار روابي عمان للنشر، الاردن، الطبعة الاولى، 2009.

25- الهيبي، ناصر، الاسواق المالية الناشئة فرص النجاح وتحديات المستقبل، بحث مقدم لملتقى الاقتصاد العالمي الواقع ورهانات المستقبل، تونس، مركز ريادة الاعمال التونسي، 2009.