"تحليل دوافع المتعاملين مع شركة بيت المال الفلسطيني العربي في قطاع التمويل بالمرابحة"

إعداد: علي محمود صالح

إشراف: الدكتور هشام جبر

ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على الدوافع التي توجه المتعاملين مع شركة بيت المال الفلسطيني العربي نحو قطاع التمويل بالمرابحة ومن ثمّ القيام بتحليلها ، إضافة إلى معرفة اتجاهاتهم نحو التعامل مع الشركة في المجال المذكور، وترجع أهمية الدراسة إلى إمكانية رسم السياسة الخاصة بالشركة فيما يتعلق بهذا النوع من الإستثمار على ضوء تحديد ماهية الدوافع الموجهة للتعامل معها .

تمحورت الدراسة حول سبعة أسئلة حيث تم استخدام بعض الأساليب الإحصائية لتحليل البيانات كالتوزيع التكراري والمتوسط الحسابي والإنحراف المعياري وتحليل التباين الأحادي وإختبار "شيفيه" ومعامل ارتباط بيرسون ، وقد استخدمت الإستبانة كأداة للدراسة التي احتوت على فقرتين من الأسئلة ، تعلقت الفقرة الأولى بالعوامل الديمغرافية والثانية بمواقف المتعاملين مع الشركة ، أما مجتمع البحث فقد شمل (٤٢٠) متعاملا مع الشركة في مجال قطاع التمويل بالمرابحة منذ تأسيسها عام ١٩٩٤م ، حيث تمّ اختيار عينة عشوائية طبقية من بين أفراد مجتمع البحث بلغت (١١٠) متعاملا ، اعتمد منها (٩٨) استبانة فقط .

خلصت الدراسة إلى عدد من النتائج كان أهمها:

أولا: تبين أن من أهم الدوافع التي تعمل على توجه المتعاملين نحو قطاع التمويل بالمرابحة هي : الوازع الديني - العمل على الحد من ظاهرة البطالة -إمكانية تعرف المتعاملين على مواطن الحلال والحرام – قطاع التمويل بالمرابحة يعود بالفائدة على المتعاملين -سهولة

الإجراءات المترتبة على تأخير دفع الأقساط - المساعدة على خلق فرص استثمارية - اتساع الثقافة الدينية - قيام العاملين في الشركة بدور المرشد للمتعاملين - المساهمة في تحقيق رغبات وطموحات المتعاملين - تجاوب العاملين في الشركة مع المتعاملين معها - تمتع العاملين في الشركة بالكفاءة العالية - المساعدة في استمرار دوران الأموال - التعامل مع الشركة يتصف بالأمان والإطمئنان - عدم مواجهة مشاكل أثناء التعامل مع الشركة - الحاجة المادية - الرغبة في الإطلاع على كل جديد.

ثانيا: تبين أنه لا أثر لبعض العوامل الديمغرافية كالفئة العمرية والدخل والمهنة على دفع المتعاملين مع الشركة نحو القطاع المذكور باستثناء أثر متغير المستوى التعليمي.

ثالثا: أظهرت الدراسة أن ذوي الدرجات العلمية العليا كانت اتجاهاتهم عالية للتعامل مع الشركة على عكس ذوي الدرجات العلمية المنخفضة فكانت اتجاهاتهم متدنية.

وبناء على النتائج السابقة فقد وضع الباحث عدة توصيات أهمها:

- الإهتمام بالجانب الإعلامي في نشر التوعية الدينية نظرا لضعفها بين أوساط الجمهور خاصة فيما يتعلق بالمجالات الإستثمارية في الشركة كالتمويل بالمرابحة.
- ضرورة الإهتمام بجذب ذوي الدرجات العلمية المتدنية وذلك لإنخفاض مستوى اتجاههم نحو التعامل معها.
- ضرورة قيام الشركة باعتماد موظفين دائمين للشركة في جميع محافظات الوطن لتسهيل تنفيذ مهامها وواجباتها.
- ضرورة وضع الشركة لسياسة مستقبلية خاصة بقطاع التمويل بالمرابحة على ضوء الدوافع الموجهة للتعامل بهذا القطاع.