

العوامل المؤثرة في سلوك الادخار لدى الطبقة الوسطى بالمجتمع السعودي:

دراسة على عينة من الأسر في مدينة الرياض.

هند بنت خالد العتيبي، أستاذ علم الاجتماع المشارك، قسم الدراسات الاجتماعية،

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الملك سعود.

hotibi@ksu.edu.sa

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة في سلوك الادخار لدى الطبقة الوسطى في المجتمع السعودي، من خلال تحليل واقع الادخار لدى الأسر، واستكشاف الأبعاد الاجتماعية والاقتصادية والثقافية ذات الصلة، إضافة إلى تحديد الفروق الإحصائية بحسب عدد من المتغيرات الديموغرافية. وقد أجريت الدراسة على عينة قصدية مكونة من (٥٠٠) أسرة من الطبقة الوسطى في مدينة الرياض، رُوعي في اختيارها التنوع في عدد أفراد الأسرة، ومستوى التعليم، والدخل الشهري. وأظهرت النتائج أن سلوك الادخار لا يزال ضعيفاً؛ حيث يدخر معظم الأفراد أحياناً أو لا يدخرون مطلقاً، في حين تبين أن غالبية الأسر تدخر نسباً محدودة من دخلها الشهري. وقد اتضح أن العوامل الاقتصادية، مثل القروض وكثرة المتطلبات الأسرية وعدم استقرار الدخل، تمثل أبرز المعوقات أمام الادخار. كما بينت النتائج تأثير العوامل الاجتماعية كالتقاليد والتوقعات المجتمعية، وكذلك العوامل الثقافية مثل الإعلانات والضعف في التوعية والتخطيط المالي. وأظهرت التحليلات الإحصائية وجود فروق دالة في بعض المحاور تعزى للمهنة، والمستوى التعليمي، وعدد أفراد الأسرة، بينما لم تُسجل فروق دالة تعزى للعمر أو الجنس. وتُعزز هذه النتائج أهمية تناول العوامل غير الاقتصادية، كالاقتصادية والنفسية، لفهم سلوك الادخار، بما ينسجم مع نظرية الدخل النسبي. **الكلمات المفتاحية:** الادخار، الطبقة الوسطى، العوامل الاجتماعية، الأسرة السعودية.

Abstract:

This study aims to identify the factors influencing saving behavior among the middle class in Saudi society by analyzing the current state of saving within families and exploring the relevant social, economic, and cultural dimensions. It also seeks to examine statistically significant differences based on various demographic variables. The study was conducted on a purposive sample of 500 middle-class families in Riyadh, selected to ensure diversity in family size, education level, and monthly income. The findings revealed that saving behavior remains weak, with most individuals saving occasionally or not at all, and the majority of families allocating only a limited portion of their income to savings. Economic factors such as loans, high household demands, and income instability emerged as major barriers to saving. Additionally, social influences such as traditions and societal expectations, along with cultural factors like advertisements and limited financial awareness, were found to impact saving behavior. Statistical analyses indicated significant differences in some factors related to occupation, educational level, and family size, while no significant differences were observed based on age or gender. These results underscore the importance of considering non-economic dimensions—such as social and psychological factors—in understanding saving behavior, aligning with the Relative Income Hypothesis.

Keywords: Saving, Middle Class, Social Factors, Saudi Families.

أولاً: مشكلة الدراسة:

يمثل تحقيق التوازن بين الدخل والإنفاق تحدياً أساسياً أمام الأسر والمجتمعات على حد سواء، في ظل تصاعد مظاهر الاستهلاك المفرط التي ترهق الميزانية الأسرية، خاصة في مجالات الإنفاق المرتبطة بالطعام والشراب والسكن والملبس والكماليات (السالموطي، ١٩٨١). وفي هذا السياق، يبرز الادخار كخيار استراتيجي لا يُختزل في كونه وسيلة لتجميع الأموال، بل يتعدى ذلك ليكون أداة لتعزيز الاستقرار المالي، وتحسين جودة الحياة، ومواجهة الأزمات الاقتصادية الطارئة. فالاحتياطي المالي الناتج عن الادخار يُعد مصدراً يمكن الاستفادة منه لاحقاً سواء في

الاستهلاك المؤجل أو في الاستثمار (رضا، ١٩٦٦). وتشير الأدبيات الاقتصادية إلى أن سلوك الادخار يتأثر بجملة من العوامل، من أبرزها: الدخل الحقيقي، والثروة، ومستوى الأسعار، والضرائب، وعدد المعالين، وتطور المؤسسات المالية (Gedela, 2012)؛ العمرو وآخرون، ٢٠١٨). ورغم أن الادخار لا يقتصر على طبقة اجتماعية بعينها، إلا أن الطبقة الوسطى تُعد الأكثر حاجة إليه، نظرًا لمحاولتها الحفاظ على توازنها الاقتصادي والاجتماعي في مواجهة التحديات المعيشية، كارتفاع الأسعار والبطالة، وتفاقم النزعة الاستهلاكية. وتؤكد بعض الدراسات أن السلوك الاستهلاكي يتأثر بالانتماء الطبقي أكثر من تأثره بالدخل، حيث تميل الأسر، خصوصًا في الطبقة الوسطى، إلى تقليد أنماط الإنفاق في محيطها الاجتماعي، بما يعزز سلوكيات استهلاكية لا تتناسب دائمًا مع قدراتها المالية. (Gordana & Mihic, 2006) وهو ما يُثير القلق بشأن إمكانية تآكل الطبقة الوسطى وفقدان دورها الحيوي في استقرار المجتمعات (Birdsall, 2012) وفي السياق السعودي، تظهر التقارير الرسمية أن معدلات الادخار الأسري منخفضة جدًا، حيث لا تتجاوز ٢.٤٪ من الدخل السنوي المتاح، مقارنة بمتوسط عالمي يبلغ ١٠٪. كما أن متوسط الإنفاق يفوق متوسط الدخل، وهو ما يعكس ضعف ثقافة الادخار وانتشار سلوكيات إنفاق غير رشيدة، خصوصًا في المدن الكبرى مثل الرياض والمدينة المنورة (رؤية السعودية ٢٠٣٠؛ الهيئة العامة للإحصاء، ٢٠١٨) وقد دعمت هذه المؤشرات نتائج بعض الدراسات الميدانية؛ حيث أظهرت دراسة النويصر (٢٠٠٤) أن الوعي الادخاري لدى النساء السعوديات لا يزال متدنيًا، كما بينت دراسة آل سعود (٢٠٠٦) انتشار ظاهرة الإسراف بين الأسر، التي غالبًا ما تنفق أكثر مما تكسب شهريًا. ويزداد هذا التحدي في ظل تراجع أسعار النفط، وارتفاع التكاليف، وتنامي الضغوط الاقتصادية على الأسرة والدولة (النويصر، ٢٠٠٤) وتماشياً مع هذه التحديات، تبنت الحكومة السعودية ضمن رؤية ٢٠٣٠ توجهًا استراتيجيًا لتعزيز ثقافة الادخار والوعي المالي، عبر محاور متعددة منها: "وطن طموح ومواطنة مسؤولة"، و"مجتمع حيوي بنيانه متين"، اللذان يشددان على أهمية التخطيط المالي للأسرة والموازنة بين الإمكانات والاحتياجات (بنك التنمية الاجتماعية، رؤية ٢٠٣٠). وقد أُطلق في هذا السياق برنامج تطوير القطاع المالي، الذي يسعى إلى رفع معدل الادخار من ٦٪ إلى ١٠٪ من الدخل، من خلال مبادرات متنوعة تستهدف بناء سلوك ادخاري مستدام لدى الأفراد. وبناءً على ما سبق، تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف واقع الادخار لدى الأسر السعودية المنتمية إلى الطبقة الوسطى، وتحليل العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية المؤثرة على قراراتها الادخارية، بما يساهم في بناء فهم أعمق للسلوك المالي للأسرة السعودية، ويمهد لتوصيات تساهم في تعزيز ثقافة الادخار على المستويين الفردي والمجتمعي.

ثانيًا: أهمية الدراسة:

يمكن إبراز أهمية هذه الدراسة من خلال جانبين رئيسيين، هما الأهمية النظرية والأهمية التطبيقية:

أولاً: الأهمية النظرية

تتبع الأهمية النظرية لهذه الدراسة من إسهامها في إثراء الإنتاج العلمي المرتبط بسلوك الادخار لدى الأسر، مع التركيز على الطبقة الوسطى التي تمثل دعامة أساسية في استقرار المجتمعات وتوازنها الاقتصادي والاجتماعي. وتُعد هذه الدراسة فرصة لطرح منظور شامل يربط بين الأبعاد الاجتماعية والاقتصادية والثقافية التي تؤثر على سلوك الادخار، مما يساهم في تطوير الفهم النظري للعوامل المؤثرة فيه داخل السياق السعودي. كما تقدم الدراسة إضافة معرفية من خلال تناولها لسلوك الادخار في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، وارتباط هذا السلوك بخصائص الأسرة والمتغيرات الديموغرافية ذات الصلة. وهو ما يُمهد لإجراء دراسات لاحقة يمكن أن تتناول الظاهرة من زوايا أخرى، وفي سياقات اجتماعية واقتصادية متنوعة.

ثانيًا: الأهمية التطبيقية

تبرز الأهمية التطبيقية للدراسة في قدرتها على تقديم رؤى واقعية واقتراح حلول عملية لمواجهة التحديات التي تعاني منها الطبقة الوسطى، خصوصًا في ظل الضغوط الاقتصادية المتزايدة التي تؤثر في نمط حياتها واستقرارها المالي. ومن هنا، فإن نتائج الدراسة تشكل قاعدة مهمة لصياغة توصيات قابلة للتنفيذ تساهم في تعزيز قدرة هذه الفئة على مواجهة الأزمات وتحسين جودة حياتها. وتكتسب الدراسة كذلك أهمية عملية من إمكانية الاستفادة من نتائجها في تطوير سياسات اقتصادية واجتماعية تستهدف تحقيق التوازن بين فئات المجتمع، ودعم مسار التنمية المستدامة من خلال تمكين الطبقة الوسطى، بوصفها ركيزة أساسية لاستقرار الاقتصاد والاجتماعي.

ثالثًا: تساؤلات الدراسة:

- ١- ما واقع الادخار لدى الأسرة السعودية المنتمية إلى الطبقة الوسطى؟
- ٢- ما العوامل الاجتماعية التي تؤثر في سلوك الادخار لدى الأسر السعودية في الطبقة الوسطى؟

- ٣- ما العوامل الاقتصادية المرتبطة بسلوك الادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى؟
 - ٤- ما العوامل الثقافية المؤثرة في اتجاهات الادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى؟
 - ٥- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى تعزى إلى متغيرات: العمر، الجنس، المستوى التعليمي، المهنة، وعدد أفراد الأسرة؟
- رابعاً: أهداف الدراسة:**

- ١- التعرف على واقع الادخار لدى الأسرة السعودية المنتمية إلى الطبقة الوسطى.
 - ٢- التعرف على العوامل الاجتماعية التي تؤثر في سلوك الادخار لدى الأسر السعودية في الطبقة الوسطى.
 - ٣- التعرف على دراسة العوامل الاقتصادية المرتبطة بالادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى.
 - ٤- التعرف على العوامل الثقافية المؤثرة في اتجاهات الادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى.
 - ٥- التعرف على عن الفروق ذات الدلالة الإحصائية بين العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى تبعاً لمتغيرات: العمر، الجنس، المستوى التعليمي، المهنة، وعدد أفراد الأسرة.
- خامساً: مصطلحات الدراسة:**

الادخار: يُعد الادخار من المفاهيم الجوهرية في الفكر الاقتصادي، وقد تنوعت تعريفاته تبعاً للسياقات النظرية والتطبيقية التي تناولته، إلا أن معظمها يلتقي على كونه الفارق بين الدخل والاستهلاك، سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات أو الدول. ويُعبّر الادخار في جوهره عن سلوك اقتصادي يتمثل في الامتناع عن إنفاق جزء من الدخل الحاضر بهدف تخصيصه لتلبية احتياجات مستقبلية محتملة (حسين، ١٤٢١).

ويُعرف ماريو ماريني الادخار على أنه الناتج من النشاط الاقتصادي الذي لا يُستهلك، بل يُعاد توجيهه بما يسمح لاحقاً بإشباع أكبر للحاجات (الحقاني، ١٩٩٩). ويعكس هذا التصور الطابع الاستراتيجي للادخار كوسيلة لتعزيز الأمن المالي وتحقيق كفاءة اقتصادية على المدى الطويل، لا باعتباره غاية قائمة بذاتها. أما الصائغ وحسن (١٤٠٦)، فقد ركّزاً على الجانب الإجرائي في تعريفهما للادخار، معتبرين إياه الفرق بين الدخل والاستهلاك الحالي، أي الجزء المستبعد من الإنفاق المباشر. ويضيف رضا (١٩٦٦) بُعداً آخر، إذ يعرف الادخار بأنه اقتطاع من الدخل يُخصص لتكوين احتياطي مالي يُستخدم لاحقاً إما في الاستهلاك المؤجل أو في أغراض استثمارية مستقبلية. وفي ضوء أهداف هذه الدراسة، يُقصد بالادخار الأسري قيام رب الأسرة - سواء كان الأب أو الأم - بتخصيص جزء من الدخل الشهري واحتجازه عن الإنفاق الاستهلاكي المباشر، بهدف تكوين احتياطي مالي يُمكن استخدامه لاحقاً لمواجهة الأزمات أو تغطية الاحتياجات غير المتوقعة، وبما يعزز الاستقرار المالي للأسرة.

مفهوم الطبقة الوسطى يحظى مفهوم الطبقة الوسطى بمكانة مركزية في تحليل البناء الاجتماعي للمجتمعات الحديثة، وقد تعددت التفسيرات النظرية لموقعها ووظيفتها الاجتماعية. ففي الرؤية الماركسية، يُنظر إلى المجتمع بوصفه منقسماً إلى طبقتين رئيسيتين: البرجوازية والبروليتاريا، ولا تُعترف الطبقة الوسطى كطبقة مستقلة، بل تُعتبر شريحة انتقالية مرشحة للاندماج في إحدى الطبقتين مع تفاقم الصراع الطبقي، خاصة مع تآكل مواقع الحرفيين وصغار الموظفين والفنيين (حسين، ٢٠١٥) في المقابل، تُقرّ المقاربات الوظيفية بوجود طبقة وسطى لها دور اجتماعي فاعل في الحفاظ على التوازن والاستقرار. ويمثل طرح ماكس فيبر نقلة نوعية في التحليل الطبقي، إذ تجاوز التفسير الاقتصادي البحت ليدخل مفاهيم المكانة الاجتماعية والسلطة، مؤكداً أن الطبقة لا تتحدد بالدخل وحده، بل أيضاً بالمستوى التعليمي والمهني والموقع الاجتماعي. وقد طوّروا مفكرون معاصرون مثل نيكوس بولنتزاس وإريك رايت النظرية الماركسية لتشمل فئات جديدة كالمهنيين والبيروقراطيين وأصحاب المشاريع الصغيرة، مؤكداً أن هذه الفئات تتقاطع مع الطبقتين الرئيسيتين، مما يعكس طبيعتها المتناقضة (السيد، ٢٠١٧) أما على المستوى المؤسسي، فقد تبنّت الإسكوا (UN-ESCWA) تعريفاً يجمع بين الجانبين الاقتصادي والاجتماعي؛ فهي من ناحية تضم الأفراد الذين يتراوح دخلهم أو إنفاقهم بين حدين محددين للفقر، ومن ناحية أخرى تشمل العاملين في مهن مكتبية مستقرة، ممن يمتلكون تحصيلاً علمياً متوسطاً فأعلى (أبو إسماعيل والدردري، ٢٠١٤). ويُعرف بعض الباحثين الطبقة الوسطى بأنها الفئة الاجتماعية التي تحتل موقعاً بين الطبقتين الدنيا والعليا من حيث المستوى الاقتصادي والمكانة الاجتماعية، وتتميز بخصائص مثل مستوى التعليم، والدخل، والذوق العام. (Tarkhnishvili et al., 2013) ويُشير عبد المعطي (٢٠٠٢) إلى أن تنوع المواقع المهنية داخل هذه الطبقة يؤدي إلى تباين في وعيها ومصالحها الاجتماعية.

وقد اقترح بعض الباحثين تصنيف الطبقة الوسطى إلى ثلاث شرائح:

١. الشريحة العليا: تشمل الأكاديميين، كبار المديرين، وأصحاب المهن المتميزة كالأطباء والمهندسين.

٢. الشريحة المتوسطة: تضم المحامين، المحاسبين، المعلمين، وموظفي الإدارات العامة والقطاع المصرفي.

٣. الشريحة الدنيا: تشمل صغار الموظفين، العاملين في الوظائف الكتابية، والمشتغلين بالمشروعات الصغيرة والخدمات (وضّاح، ٢٠١٠).

ومن هنا، فإن الطبقة الوسطى لا تُعد فئة متجانسة بل كياناً مركباً، يضم فئات متعددة تختلف في مواقعها الاجتماعية والاقتصادية. إلا أنها تظل ركيزة أساسية في الحفاظ على التماسك والاستقرار داخل المجتمع، خاصة في ظل التغيرات الاقتصادية والاجتماعية المتسارعة، كما هو الحال في المجتمع السعودي. وفي هذه الدراسة، تُعرّف الطبقة الوسطى إجرائياً بأنها: الأسرة السعودية المقيمة في مدينة الرياض، التي يتراوح دخلها الشهري بين ١١,٠٠٠ و ٢١,٠٠٠ ريال سعودي، دون اشتراط مستوى تعليمي أو مهني محدد، باعتبار أن هذا النطاق من الدخل يتيح للأسرة تغطية احتياجاتها الأساسية إلى جانب ممارسة إنفاق معتدل لا يصل إلى مستوى الترف.

سادساً: الإطار النظري للدراسة:

النظرية المفسرة للدراسة

نظرية الدخل النسبي: شهد علم الاقتصاد تطورات نظرية متلاحقة نتيجة عدم تطابق بعض نتائج النظرية الكينزية مع الواقع الإحصائي والميداني، الأمر الذي أدى إلى ظهور نظريات بديلة حاولت تقديم تفسير أكثر واقعية لسلوك الاستهلاك والادخار. من أبرز هذه النظريات نظرية الدخل النسبي التي قدمها الاقتصادي دوزنبيري (Duesenberry) عام ١٩٤٩، والتي مثلت تحولاً في فهم العلاقة بين الدخل والسلوك الاستهلاكي (سلامي، ٢٠١٩) وتتطلب هذه النظرية من فرضية أن الإنفاق الاستهلاكي لا يتحدد فقط بالدخل المطلق للفرد أو الأسرة، وإنما يتأثر بالدخل النسبي مقارنة بالمحيط الاجتماعي الذي تعيش فيه الأسرة. ويشير دوزنبيري إلى أن الأفراد، ولا سيما المنتمين إلى الطبقات المتوسطة أو ذات الدخل المحدود، يستهلكون بطريقة تحاكي أنماط الإنفاق لدى الأسر المجاورة لهم، خصوصاً إذا كانت تلك الأسر أعلى دخلاً. وتُعرف هذه الظاهرة بـ"المحاكاة الاجتماعية"، حيث تلجأ الأسر إلى تقليد أنماط الاستهلاك السائدة في محيطها الاجتماعي، حتى ولو أدى ذلك إلى استهلاك كامل دخلها، أو الاضطرار إلى الاقتراض من أجل الحفاظ على صورتها الاجتماعية (العمر، ٢٠١٨) ووفقاً لهذه النظرية، فإن ارتفاع دخل الأسرة لا يؤدي بالضرورة إلى زيادة معدل الادخار، ما لم يتحسن موقعها النسبي مقارنة بالأسر المحيطة بها. ففي حال ظل موقع الأسرة ثابتاً على مقياس الدخل النسبي، فإن الميل للاستهلاك سيبقى على حاله، بالرغم من زيادة الدخل المطلق (عبدالعزیز، ١٩٣٨). كما يرى دوزنبيري أن الأذواق الاستهلاكية ليست مستقلة، بل مترابطة اجتماعياً، بحيث تتأثر خيارات الأفراد باستهلاك الفئات الاجتماعية المنتمين إليها، بخلاف ما تفترضه النظرية الاقتصادية التقليدية التي تؤكد على استقلالية القرار الفردي في الإنفاق (عبدالعزیز، ١٩٣٨) وتُعد هذه النظرية ذات صلة مباشرة بموضوع الدراسة الحالي، حيث تُعد الطبقة الوسطى من أكثر الفئات عرضة للتأثر بالمحيط الاجتماعي فيما يتعلق بسلوك الإنفاق. وتشير المؤشرات إلى أن الأسر السعودية، وخصوصاً المنتمية إلى الطبقة الوسطى، قد تتحمل أعباء مالية تفوق قدراتها الحقيقية بهدف محاكاة أنماط الإنفاق لدى أقارب أو جيران أو أصدقاء من الطبقات الأعلى دخلاً. وفي ظل التحديات الاقتصادية الحالية، مثل ارتفاع تكاليف المعيشة، وتقلص القوة الشرائية، وتزايد التوقعات الاجتماعية، فإن سعي الطبقة الوسطى للحفاظ على موقعها الاجتماعي من خلال الاستهلاك المُحاكي قد يؤدي إلى تآكل فرص الادخار، وربما يُنتج سلوكاً استهلاكياً لا يتناسب مع الدخل الفعلي. وفي هذا السياق، تعزز النظرية فرضية أن العامل الاجتماعي، لا الاقتصادي فقط، يُعد من المحددات الأساسية لسلوك الادخار لدى الأسر المتوسطة الدخل. وبناءً عليه، فإن فهم العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى لا يمكن أن يُختزل في الاعتبارات الاقتصادية المجردة فحسب، بل ينبغي أن يشمل الأبعاد الاجتماعية والنفسية التي تُوجه سلوك الأسرة في بيئتها الاجتماعية، وهو ما يجعل من نظرية الدخل النسبي إطاراً تفسيرياً مناسباً لتحليل أحد أبرز العوامل المؤثرة على ضعف الادخار في هذا السياق.

(أ) الدراسات السابقة: هناك عدد من الدراسات تناولت موضوع الادخار منها دراسة الصائغ وحسن (١٤٠٦هـ) والتي أشارت نتائجها إلى أن غالبية المواطنين السعوديين يدركون أهمية الادخار، وأن دوافعه الرئيسية تتضمن الاستعداد لأعباء مستقبلية، والالتزام بالتوجيهات الدينية، وتأمين التقاعد، وتحسين المسكن. كما تبين أن الميل نحو الادخار يتأثر بعوامل مثل الدخل، المهنة، العمر، والمستوى التعليمي. وفي دراسة النويصر (٢٠٠٤)، تبين أن وعي المرأة السعودية بمفهوم الادخار يتفاوت بين المتوسط والمنخفض، وأن مساهمتها في الادخار محدودة. أظهرت النتائج أن ٣٢٪ من أسر المبحوثات يدخرون أكثر من ٢٥٠٠ ريال شهرياً، وأبرزت أهمية الدافع الديني في تعزيز هذا السلوك. أما دراسة آل سعود (٢٠٠٦) فقد أوضحت وجود مظاهر من الإسراف والمبالغة في الإنفاق بين الأسر السعودية، حيث تتفق نسبة كبيرة منها بمبالغ تتجاوز دخلها الشهري، مما يعكس ضعف ثقافة الادخار، لا سيما في ظل الميل نحو الاستهلاك الترفي. أما دراسة الشمري (٢٠١٨) ركزت على الدور التربوي للأسرة في

تتمية ثقافة الادخار لدى الأبناء، وخلصت إلى أن غياب ثقافة الادخار لدى الوالدين ينعكس سلبيًا على الأبناء، كما بينت أن العادات الاجتماعية السائدة تمثل أحد العوامل أمام تبني سلوك ادخاري منظم. وأشارت دراسة أحمد (٢٠١٨) إلى وجود علاقة ارتباطية دالة إحصائيًا بين أنماط التنشئة الأسرية وثقافة الادخار لدى الأبناء، مع وجود فروق في هذا السلوك ترجع إلى جنس الأبناء، ومستوى تعليم الوالدين، والدخل الشهري للأسرة. وتوصلت دراسة حديد وآخرون (٢٠١٩) إلى أن الأسر الفقيرة تُظهر حرصًا أكبر على الادخار عند تحسّن الدخل، مقارنةً بالأسر غير الفقيرة. كما تبين أن الادخار يتأثر سلبيًا بزيادة عدد أفراد الأسرة والسكن بالإيجار، في حين يؤثر عدد العاملين في الأسرة بشكل إيجابي على سلوك الادخار. أما دراسة البازعي (٢٠٢٠) فقد ركزت على واقع الدور التربوي للأسرة السعودية في تعزيز ثقافة الادخار لدى الأطفال، مشيرةً إلى أن الأسر تهتم عمومًا بغرس القيم والمفاهيم الادخارية أكثر من تعليم المهارات العملية الحديثة كالتخطيط المالي وإدارة المال. كما أظهرت الدراسة وجود معوقات رئيسية، مثل ارتفاع تكاليف المعيشة وضعف ثقافة التخطيط، إلى جانب اهتمام أكبر من الأمهات مقارنة بالآباء، دون وجود فروق تُذكر حسب المستوى التعليمي أو المعيشي. وفي السياق نفسه، تناولت دراسة Batten (٢٠١٥) التنشئة الاستهلاكية داخل الأسر الأمريكية، وأوضحت أن الآباء يستخدمون أدوات مثل المصروف اليومي، وفتح حسابات التوفير، والتسوق المشترك لتعليم الأبناء مفاهيم الإنفاق والادخار. كما بينت أن هذه القيم تُنقل ضمن سياقات طبقية وجندرية تؤثر على ديناميكيات الأسرة وأدوارها الاستهلاكية. وأخيرًا، استخدمت دراسة Brown و Taylor (٢٠١٥) بيانات طويلة لتحليل العلاقة بين الادخار في الطفولة واستمراره حتى مرحلة البلوغ، ووجدت أن الانخراط في عمل جزئي يعزز السلوك الادخاري، في حين أن المصروف الشخصي يقلل منه. كما كشفت أن تغاؤل الوالدين المالي يؤثر سلبيًا على سلوك الأبناء، في حين أن ممارسة الادخار في سن مبكرة تزيد احتمالية الادخار في مرحلة البلوغ بنسبة تصل إلى ١٢٪.

سابعاً: الإجراءات المنهجية:

أ- نوع الدراسة: تتدرج هذه الدراسة ضمن الدراسات الوصفية التحليلية، وتركز على استكشاف العوامل الاجتماعية والاقتصادية والثقافية المؤثرة في سلوك الادخار لدى الأسر المنتمة إلى الطبقة الوسطى في المجتمع السعودي، من خلال رصد واقع هذه الفئة وتحليل العوامل التي تسهم في تشكيل قراراتها المالية المرتبطة بالادخار.

ب- منهج الدراسة: تم اعتماد منهج المسح الاجتماعي باستخدام أسلوب العينة، وهو منهج وصفي كمي يهدف إلى جمع بيانات دقيقة من أفراد الطبقة الوسطى، بما يعكس واقعهم الاقتصادي والاجتماعي، ويساعد في تفسير سلوكهم الادخاري. وقد تم اختيار هذا المنهج نظراً لملاءمته لطبيعة الدراسة التي تسعى إلى تقديم وصف شامل وتحليل موضوعي للظاهرة المدروسة، من خلال قياس العلاقة بين المتغيرات المختلفة التي تؤثر في الادخار لدى هذه الفئة من المجتمع السعودي.

ج- مجتمع الدراسة وعينته: يتكون مجتمع الدراسة من الأسر السعودية المنتمة إلى الطبقة الوسطى والمقيمة في مدينة الرياض، والتي يتراوح دخلها الشهري بين (١١,٠٠٠) و (٢١,٠٠٠) ريال سعودي، وذلك بغض النظر عن طبيعة الوظيفة أو المستوى التعليمي، وفقاً للتعريف الإجرائي المعتمد في هذه الدراسة. أما عينة الدراسة، فقد شملت (٥٠٠) أسرة، تم اختيارها بطريقة قصدية، مع مراعاة تحقيق التنوع في الخصائص الديموغرافية للأسر من حيث عدد أفراد الأسرة، مستوى الدخل، والتعليم، وذلك لضمان تمثيل واقعي لمجتمع الطبقة الوسطى في مدينة الرياض الجدول التالي

يوضح ذلك. جدول (١): توزيع أفراد العينة وفقاً للمتغيرات الديموغرافية

الجنس	العدد	النسبة %	العمر	العدد	النسبة %
ذكر	٢٤٩	٤٩.٨	أقل من ٣٠ سنة	٧٥	١٥.٠
أنثى	٢٥١	٥٠.٢	من ٣٠ إلى أقل من ٣٥ سنة	١١٣	٢٢.٦
الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠	من ٣٥ إلى أقل من ٤٠ سنة	٧٨	١٥.٦
المستوى التعليمي	العدد	النسبة %	من ٤٠ إلى أقل من ٤٥ سنة	٧٧	١٥.٤

مجلة الجامعة العراقية المجلد (٧٢) العدد (٢) آيار لسنة ٢٠٢٥

الجنس	العدد	النسبة %	العمر	العدد	النسبة %
متوسط أو أقل	٧١	١٤.٢	من ٤٥ إلى أقل من ٥٠ سنة	٨٩	١٧.٨
ثانوي	٢٠٢	٤٠.٤	من ٥٠ سنة فأكثر	٦٨	١٣.٦
دبلوم	١٣٩	٢٧.٨	الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠
جامعي	٦٧	١٣.٤	الوظيفة	العدد	النسبة %
فوق جامعي (ماجستير، دكتوراه)	٢١	٤.٢	وظيفة حكومية	١٣٩	٢٧.٨
الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠	وظيفة قطاع عسكري	١٢١	٢٤.٢
عدد أفراد الأسرة	العدد	النسبة %	وظيفة قطاع خاص	١٥٧	٣١.٤
أقل من ٣ أبناء	١٠٦	٢١.٢	أعمال حرة	٣٣	٦.٦
من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد	١٦١	٣٢.٢	لا أعمل	٥٠	١٠.٠
من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد	١٥٢	٣٠.٤	الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠
من ٩ أفراد فأكثر	٨١	١٦.٢	مقدار دخل الأسرة	العدد	النسبة %
الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠	من ١١٠٠٠ - ١٤٠٠٠ ريال	١٣٩	٢٧.٨
مصادر دخل الأسرة	العدد	النسبة %	من ١٤٠٠٠ - ١٧٠٠٠ ريال	٢١٨	٤٣.٦
راتب شهري	٣٤٨	٦٩.٦	من ١٧٠٠٠ - ٢١٠٠٠ ريال	١٤٣	٢٨.٦
إيرادات عقارات	٦١	١٢.٢	الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠
إيرادات من مشروع تجاري	٩١	١٨.٢	نوع ملكية السكن	العدد	النسبة %
الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠	ملك	٣٠٤	٦٠.٨
			إيجار	١٤٣	٢٨.٦
			تابع لجهة عمل	٥٣	١٠.٦
			الإجمالي	٥٠٠	١٠٠.٠

يوضح الجدول (١) توزيع أفراد العينة من الطبقة الوسطى وفق المتغيرات الديموغرافية وكانت كالآتي:

- تقارب حجمي أفراد العينة من الجنسين حيث بلغت نسبة أفراد العينة من الإناث (٥٠.٢٪)، يليهم (٤٩.٨٪) من أفراد العينة من الذكور.
- أكثر فئة عمرية لأفراد العينة (من ٣٠ إلى أقل من ٣٥ سنة) حيث بلغت نسبتهم (٢٢.٦٪)، ثم يليهم من تقع أعمارهم في الفئة العمرية (من ٤٥ إلى أقل من ٥٠ سنة) بنسبة (١٧.٨٪)، يليهم من تقع أعمارهم في الفئتين العمريتين (من ٣٥ إلى أقل من ٤٠ سنة، من ٤٠ إلى أقل من ٤٥ سنة) بنسبتي (١٥.٦٪، ١٥.٤٪) على التوالي، ويلهم من تقع أعمارهم في الفئة العمرية (أقل من ٣٠ سنة) بنسبة (١٥.٠٪)، وأخيراً يأتي من تقع أعمارهم في الفئة العمرية (من ٥٠ سنة فأكثر) بنسبة (١٣.٦٪).
- أكثر مستوى تعليمي لأفراد العينة (ثانوي) حيث بلغت نسبتهم (٤٠.٤٪)، ثم يأتي من مستواهم التعليمي (دبلوم) بنسبة (٢٧.٨٪)، ثم يليهم من مستواهم التعليمي (متوسط أو أقل) بنسبة (١٤.٢٪)، يليهم من مستواهم التعليمي (جامعي) بنسبة (١٣.٤٪)، وأخيراً يأتي من مستواهم التعليمي (فوق جامعي (ماجستير، دكتوراه)) بنسبة (٤.٢٪).
- بلغت نسبة من وظيفتهم (وظيفة قطاع خاص) (٣١.٤٪) من أفراد العينة، ثم يأتي من وظيفتهم (وظيفة حكومية) بنسبة (٢٧.٨٪)، يليهم من وظيفتهم (وظيفة قطاع عسكري) وذلك بنسبة (٢٤.٢٪)، ثم يأتي من لا وظيفة لهم (لا يعملون) بنسبة (١٠.٠٪)، وأخيراً يأتي من لديهم (أعمال حرة) بنسبة (٦.٦٪).

- عدد أفراد أسر (٣٢.٢٪) من أفراد العينة (من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد)، يليهم من عدد أفراد أسرهم (من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد) بنسبة (٣٠.٤٪)، ثم يليهم من عدد أفراد أسرهم (أقل من ٣ أبناء) بنسبة (٢١.٢٪)، وأخيراً يأتي من عدد أفراد أسرهم (من ٩ أفراد فأكثر) بنسبة (١٦.٢٪).
- مقدار دخل أسر (٤٣.٦٪) من أفراد العينة (من ١٤٠٠٠ - ١٧٠٠٠ ريال)، ثم يأتي من دخل أسرهم (من ١٧٠٠٠ - ٢١٠٠٠ ريال) بنسبة (٢٨.٦٪)، ثم وأخيراً يأتي من دخل أسرهم (من ١١٠٠٠ - ١٤٠٠٠ ريال) بنسبة (٢٧.٨٪).
- مصدر دخل أكثر أفراد العينة (٦٩٦٪) هو الراتب الشهري، ثم يأتي من مصدر دخل أسرهم (إيرادات من مشروع تجاري) بنسبة (١٨.٢٪)، وأخيراً يأتي من مصدر دخل أسرهم (إيرادات عقارات) بنسبة (١٢.٢٪).
- نوع ملكية السكن لأكثر من نصف حجم أفراد العينة (ملك) وذلك بنسبة (٦٠.٨٪)، ثم يأتي نوع ملكية سكنهم (إيجار) بنسبة (٢٨.٦٪)، وأخيراً يأتي من سكنهم (تابع لجهة عمل) بنسبة (١٠.٦٪).

د- الأداة المستخدمة في الدراسة:

اعتمدت هذه الدراسة على الاستبانة كأداة رئيسية لجمع البيانات من أفراد العينة، نظراً لملاءمتها لتحقيق أهداف الدراسة، خاصة في ظل اعتماد المنهج الكمي الذي يتطلب جمع بيانات كمية دقيقة لتحليل الظاهرة المدروسة بشكل منهجي.

هـ- صدق أداة الدراسة: تم حساب صدق الاتساق الداخلي للاستبانة على عينة استطلاعية مكونة من (٣٠) من الطبقة الوسطى، وذلك بحساب معامل ارتباط بيرسون بين الدرجة لكل عبارة والدرجة الكلية للمحور التابعة له، كما تم حساب معامل الارتباط بين الدرجة الكلية لكل محور وبين الدرجة الكلية للاستبانة، واستخدم لذلك برنامج (SPSS) والجداول التالية توضح ذلك: جدول (٢): معاملات ارتباط بيرسون بين كل عبارة من عبارات الاستبانة وبين الدرجة الكلية للمحور التابعة له

المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية		المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية		المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	
رقم العبارة	معامل الارتباط	رقم العبارة	معامل الارتباط	رقم العبارة	معامل الارتباط
١	٠.٦٣٤**	١	٠.٧٢٧**	١	٠.٥١٥**
٢	٠.٦٢٥**	٢	٠.٧٢٨**	٢	٠.٥٧٦**
٣	٠.٦٧٣**	٣	٠.٨٥٥**	٣	٠.٦٨١**
٤	٠.٥٦٤**	٤	٠.٧١٣**	٤	٠.٦٢١**
٥	٠.٧٢٣**	٥	٠.٦٣٠**	٥	٠.٧٩٢**
٦	٠.٧٢٧**	٦	٠.٧١٦**	٦	٠.٧٣٥**
٧	٠.٦٢٥**	٧	٠.٥٧٧**	٧	٠.٨٤٩**
٨	٠.٥٩٠**	٨	٠.٦٧٧**	٨	٠.٦٠٢**
		٩	٠.٦٩٨**	٩	٠.٨٤٩**

(*) دالة عند مستوى (٠.٠٥)، (**) دالة عند مستوى (٠.٠١). يتضح من خلال معاملات ارتباط بيرسون في الجدول (٢) ارتباط جميع عبارات الاستبانة بالدرجة الكلية للمحور التابعة له ارتباط موجب دال إحصائياً عند مستوى الدلالة (٠.٠١)، مما يدل على صدق الاتساق الداخلي على مستوى عبارات الاستبانة. جدول رقم (٣): معاملات ارتباط بيرسون بين الدرجة الكلية لكل محور وبين الدرجة الكلية للاستبانة

المحور	معامل الارتباط بالدرجة الكلية للاستبانة
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٠.٥٥٠**
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٠.٦٤٢**
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٠.٤٦١*

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١)

كما يتضح من خلال معاملات ارتباط بيرسون في الجدول (٣) ارتباط الدرجة الكلية لكل محور من محاور الاستبانة بالدرجة الكلية للاستبانة وجميعها دالة عند مستوى الدلالة (٠.٠١)، مما يدل على تحقق الاتساق الداخلي على مستوى محاور الاستبانة وتحقق صدق الاتساق الداخلي للاستبانة وأنها تتسم بدرجة عالية من الصدق، وأنها صالحة لقياس ما وضعت لقياسه.

—ثبات أداة الدراسة: المقصود بثبات المقياس أن يعطي النتائج نفسها تقريباً لو تكرر تطبيقه أكثر من مرة على نفس الأشخاص في ظروف مماثلة (العساف، ٢٠٠٣م، ص ٣٦٩) العساف، صالح بن حمد (٢٠٠٣م). المدخل إلى البحث في العلوم السلوكية، مكتبة العبيكان، الطبعة الأولى، الرياض. وللتحقق من ثبات الاستبانة تم حساب الثبات على عينة استطلاعية مكونة من (٣٠) من الطبقة الوسطى وذلك باستخدام كل من الثبات باستخدام معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha والثبات بطريقة التجزئة النصفية سبيرمان - براون Spearman-Brown Coefficient، ويوضح الجدول التالي معاملات ثبات محاور وإجمالي الاستبانة جدول (٤): معاملات ثبات محاور الاستبانة باستخدام كل من معامل ألفا كرونباخ ومعامل التجزئة النصفية

المحور	عدد العبارات	معامل ثبات ألفا كرونباخ	معامل ثبات التجزئة النصفية
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٨	٠,٧٩٢	٠,٨٩٧
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٩	٠,٨٥٦	٠,٨٧٣
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٩	٠,٨٥٨	٠,٧٦٤
إجمالي الاستبانة	٢٦	٠,٧٤٣	٠,٨٦٤

ويتضح من الجدول (٤) ارتفاع أو قبول جميع معاملات ثبات محاور الاستبانة باستخدام معامل ألفا كرونباخ حيث انحصرت بين (٠,٧٩٢)، (٠,٨٥٨)، كما بلغ معامل ثبات ألفا كرونباخ لإجمالي الاستبانة (٠,٧٤٣) وهو معامل ثبات مقبول، وقد انحصرت معاملات ثبات محاور الاستبانة باستخدام طريقة التجزئة النصفية (سبيرمان - براون) ما بين (٠,٧٦٤)، (٠,٨٩٧)، كما بلغ معامل ثبات إجمالي الاستبانة بهذه الطريقة (٠,٨٦٤) وهو معامل ثبات مرتفع أيضاً بهذه الطريقة؛ مما يدل على تحقق ثبات الاستبانة بشكل عام.

ولحساب فئات المتوسط الحسابي تم إعطاء وزن للبدائل: (أوافق بشدة = ٥، أوافق = ٤، غير متأكد = ٣، لا أوافق = ٢، لا أوافق بشدة = ١)، ثم تم تصنيف تلك الإجابات إلى خمس مستويات متساوية المدى من خلال المعادلة التالية:

$$\text{طول الفئة} = (\text{أكبر قيمة} - \text{أقل قيمة}) \div \text{عدد بدائل المقياس} = (٥ - ١) \div ٥ = ٠,٨٠$$

ح- مجالات الدراسة:

يشمل المجال البشري في هذه الدراسة الأسر السعودية المنتمية إلى الطبقة الوسطى في مدينة الرياض، ممن يتراوح دخلها الشهري بين (١١,٠٠٠) و(٢١,٠٠٠) ريال سعودي، أما المجال المكاني، فينحصر في مدينة الرياض بوصفها من أكبر المدن السعودية التي تشهد تنوعاً اقتصادياً واجتماعياً ضمن فئة الطبقة الوسطى. في حين يمتد المجال الزمني إلى فترة جمع البيانات التي استغرقت سبعة أشهر خلال عام ١٤٤٦هـ.

ط- الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة: تضمنت الدراسة مجموعة من الأساليب الإحصائية لتحليل البيانات، حيث استخدمت التكرارات والنسب المئوية لوصف الخصائص العامة لأفراد العينة، كما تم الاعتماد على المتوسط الحسابي لقياس مستوى استجابات المشاركين نحو عبارات الاستبانة، مع ترتيبها بناءً على قيم المتوسط، وفي حال التساوي يُعتمد الانحراف المعياري لتحديد الترتيب. وقد تم استخدام الانحراف المعياري كذلك لقياس تشتت الاستجابات حول كل عبارة. وتم التأكد من صدق أداة الدراسة من خلال معامل ارتباط بيرسون، بينما تم قياس ثباتها باستخدام كل من معامل ألفا كرونباخ ومعامل سبيرمان براون بطريقة التجزئة النصفية. كما تم تطبيق اختبار (ت) لعينتين مستقلتين لتحليل الفروق بين متوسطات المجموعات الثنائية مثل متغير الجنس، وتحليل التباين الأحادي (ANOVA) لاختبار الفروق الناتجة عن متغيرات متعددة الفئات مثل العمر والمستوى التعليمي والمهنة وعدد أفراد الأسرة، وفي حال وجود فروق ذات دلالة إحصائية، استُخدم اختبار شيفيه أو LSD لتحديد مصدر تلك الفروق

ثالثاً: نتائج الدراسة:

التساؤل الأول: ما واقع الادخار لدى الأسرة السعودية المنتمية إلى الطبقة الوسطى؟ وللإجابة على هذا السؤال وللتعرف على واقع الادخار لدى الأسرة السعودية المنتمية إلى الطبقة الوسطى؛ تم استعراض استجابات أفراد العينة حول بعض المتغيرات والأسئلة، كما هو موضح فيما يلي:

جدول (٥): استجابات أفراد العينة حول سؤال: هل تدخر من دخلك الشهري.

هل تدخر من دخلك الشهري؟	العدد	النسبة المئوية %
نعم	١١٨	٢٣,٦
أحياناً	٢٢٠	٤٤,٠
لا	١٦٢	٣٢,٤
المجموع	٥٠٠	١٠٠,٠

يتضح من الجدول (٥) أن (٤٤.٠%) من أفراد العينة أحياناً ما يدخرون من دخلهم الشهري، ثم يليهم من لا يدخرون من دخلهم الشهري الدراسة بنسبة (٣٢.٤%)، وأخيراً يأتي أفراد العينة ممن يدخرون بالفعل من دخلهم الشهري وذلك بنسبة مئوية (٢٣.٦%) جدول (٦): استجابات أفراد العينة حول سؤال: ما النسبة التي تخصصها من دخلك الشهري للادخار.

ما النسبة التي تخصصها من دخلك الشهري للادخار؟	العدد	النسبة المئوية %
أقل من ٥%	١٦	٣,٢
بين ٥% - ١٠%	١٣٢	٢٦,٤
بين ١٠% - ٢٠%	١٣٣	٢٦,٦
أكثر من ٢٠%	٥٧	١١,٤
بيانات مفقودة	١٦٢	٣٢,٤
المجموع	٥٠٠	١٠٠,٠

يتبين من نتائج الجدول (٦) أن النسبة الأكبر من أفراد العينة يخصصون ما بين ٥% إلى ٢٠% من دخلهم الشهري للادخار، بنسبة بلغت (٢٦.٦%) و(٢٦.٤%) على التوالي، في حين أن (١١.٤%) فقط يدخرون أكثر من ٢٠%، بينما أظهرت النتائج أن (٣٢.٤%) من العينة لا يدخرون أي جزء من دخلهم الشهري، مما يعكس تفاوتاً في السلوك الادخاري بين الأفراد. جدول (٧): استجابات أفراد العينة حول سؤال: ما هي الطريقة التي تعتمد عليها في الادخار.

ما هي الطريقة التي تعتمد عليها في الادخار؟	العدد	النسبة المئوية %
استقطاع مبلغ محدد من الراتب شهرياً ووضع جانباً.	١٦٣	٣٢,٦
فتح حساب ادخار بنكي مخصص لتجميع المدخرات.	٨٦	١٧,٢
استخدام التطبيقات المالية التي تساعد على تخصيص جزء من الدخل للادخار تلقائياً.	٢٢	٤,٤
شراء الذهب أو العملات الرقمية كوسيلة للادخار طويل الأجل.	٢١	٤,٢
الادخار من خلال الاستثمارات العقارية أو الأصول الأخرى.	١٥	٣,٠
الاستثمار في السندات الاقتصادية أو الصكوك الشرعية.	١١	٢,٢

أظهرت نتائج الجدول (٧) أن أكثر طرق الادخار شيوعاً بين أفراد العينة تمثلت في استقطاع مبلغ محدد من الراتب شهرياً بنسبة (٣٢.٦%)، تليها طريقة فتح حساب ادخار بنكي بنسبة (١٧.٢%)، ثم استخدام التطبيقات المالية المخصصة للادخار بنسبة (٤.٤%). كما اتجه بعض الأفراد إلى شراء الذهب أو العملات الرقمية كوسيلة ادخار طويل الأجل بنسبة (٤.٢%)، في حين بلغت نسبة من يدخرون عبر الاستثمارات العقارية أو الأصول الأخرى (٣.٠%)، وأخيراً جاء الاستثمار في السندات الاقتصادية أو الصكوك الشرعية بنسبة (٢.٢%) جدول (٨): استجابات أفراد العينة حول سؤال: ما هي الوسائل التي تعتمد عليها لمتابعة مدخراتك.

ما هي الوسائل التي تعتمد عليها لمتابعة مدخراتك؟	العدد	النسبة المئوية %
أحتفظ بسجلات مكتوبة لمتابعة نفقاتي ومدخراتي	١٦٨	٣٣,٦
أتابع حسابي الادخاري عبر البنك بانتظام	١٠٤	٢٠,٨
لا أتابع مدخراتي بشكل دوري	٧٣	١٤,٦
أستخدم تطبيقات أو برامج مالية لتنظيم الادخار	٨	١,٦

أظهرت نتائج الجدول (٨) أن أبرز وسائل متابعة المدخرات لدى أفراد العينة تمثلت في الاحتفاظ بسجلات مكتوبة بنسبة (٣٣.٦٪)، تليها متابعة الحساب الادخاري عبر البنك بنسبة (٢٠.٨٪)، في حين أفاد (١٤.٦٪) بعدم متابعتهم للمدخرات بشكل دوري، وبلغت نسبة من يستخدمون التطبيقات أو البرامج المالية لتنظيم الادخار (١.٦٪)، مما يشير إلى تفضيل الوسائل التقليدية على الرقمية في إدارة المدخرات **جدول (٩): استجابات أفراد العينة حول سؤال: ما الأسباب التي تدفعك للادخار.**

ما الأسباب التي تدفعك للادخار؟	العدد	النسبة المئوية %
الادخار للتقاعد لضمان الاستقرار المالي بعد التوقف عن العمل.	١٦٠	٣٢,٠
الاستعداد لمتغيرات المستقبل وتجنب الأزمات المالية غير المتوقعة.	١٤٩	٢٩,٨
تنمية المدخرات لمجرد الاكتناز والشعور بالأمان المالي.	١٠١	٢٠,٢
تحقيق أهداف مالية مستقبلية مثل تمويل تعليم الأبناء أو بدء مشروع شخصي.	٩٢	١٨,٤
شراء أو ترميم منزل لضمان استقرار الأسرة.	٨٦	١٧,٢
تأمين الاحتياجات المالية مثل السفر، شراء الأثاث، الأجهزة الكهربائية، أو سيارة جديدة.	٢٢	٤,٤
مواجهة الحالات الطارئة مثل النفقات الطبية، الدراسة، أو الظروف غير المتوقعة.	٢١	٤,٢
وجود فائض مالي شهري بسبب أن الدخل أكبر من المصروفات.	١٧	٣,٤
الاستثمار في مشاريع تجارية أو عقارات لزيادة الدخل وتحقيق الاستقلال المالي.	١٥	٣,٠

أوضحت نتائج الجدول (٩) أن أبرز دوافع الادخار لدى أفراد العينة تمثلت في الادخار للتقاعد لضمان الاستقرار المالي بعد التوقف عن العمل بنسبة (٣٢.٠٪)، يليه الاستعداد لمتغيرات المستقبل وتجنب الأزمات المالية بنسبة (٢٩.٨٪)، ثم تنمية المدخرات بدافع الشعور بالأمان المالي بنسبة (٢٠.٢٪)، وتحقيق أهداف مالية مستقبلية مثل تمويل التعليم أو بدء مشروع بنسبة (١٨.٤٪)، وأخيراً جاء شراء أو ترميم منزل بنسبة (١٧.٢٪)، مما يعكس تنوع الأهداف الادخارية بين الأبعاد الوقائية والمستقبلية. **جدول (١٠): استجابات أفراد العينة حول سؤال: في حال الاحتياج لـ(منزل أو ترميم منزل، أثاث منزل، سيارة، سفر، أجهزة الكترونية، استقطاب عمالة منزلية..).**

في حال الاحتياج لـ(منزل أو ترميم منزل، أثاث منزل، سيارة، سفر، أجهزة الكترونية، استقطاب عمالة منزلية..؟	العدد	النسبة المئوية %
ألجأ إلى الاقتراض من البنك لتغطية تكلفة الاحتياجات الكبيرة.	١٤١	٢٨,٢
أستخدم أنظمة التقسيط أو التسديد الشهري الميسر لتوزيع التكلفة على فترات طويلة.	١١٩	٢٣,٨
أستخدم مدخراتي الشخصية بدلاً من اللجوء إلى الاقتراض أو التقسيط.	٩٦	١٩,٢
أعتمد على الاستثمار أو تصفية بعض الأصول المالية لتغطية النفقات الكبيرة.	٨٦	١٧,٢
أتمكن من الدفع نقدًا بالكامل دون الحاجة إلى الاقتراض أو التقسيط نظرًا لوضعي المالي الجيد.	٨٢	١٦,٤
أضع خطة ادخار مسبقة قبل الشراء لضمان توفر المبلغ المطلوب.	٦٨	١٣,٦
أطلب الدعم المالي من أفراد العائلة أو الأقارب عند الحاجة.	٢٢	٤,٤

أظهرت نتائج الجدول (١٠) أن أفراد العينة في حال احتياجهم لتلبية متطلبات كبيرة مثل شراء منزل أو سيارة أو تجهيزات منزلية، يميلون بدرجة أكبر إلى الاقتراض من البنوك بنسبة (٢٨.٢٪)، يلي ذلك استخدام أنظمة التقسيط أو التسديد الميسر بنسبة (٢٣.٨٪). بينما فضّل (١٩.٢٪) الاعتماد على مدخراتهم الشخصية، في حين لجأ البعض إلى تصفية استثماراتهم أو بعض الأصول المالية بنسبة (١٧.٢٪)، وأفاد (١٦.٤٪) بقدرتهم على الدفع نقدًا دون الحاجة إلى الاقتراض أو التقسيط، وهو ما يعكس تنوع الأساليب المتبعة لتغطية النفقات الكبرى وفقًا للقدرة المالية الفردية. **جدول (١١): استجابات أفراد العينة حول سؤال: ما هو مفهوم الادخار لديك.**

النسبة المئوية %	العدد	ما هو مفهوم الادخار لديك؟
٣١,٢	١٥٦	المبلغ المتبقي من الدخل بعد تغطية النفقات الأساسية.
٢٦,٨	١٣٤	تجميع المال وتخزينه لاستخدامه عند الحاجة أو في حالات الطوارئ.
٢٤,٨	١٢٤	لا أعلم تمامًا معنى الادخار أو كيفية تطبيقه في حياتي المالية.
٢٠,٦	١٠٣	إدارة مالية تهدف إلى تحقيق الاستقرار والأمان الاقتصادي.
١٧,٢	٨٦	وسيلة للاستثمار في المستقبل من خلال تخصيص جزء من الدخل للأهداف طويلة المدى.
٨,٤	٤٢	اقتطاع مبلغ ثابت شهرياً من الدخل لضمان الاستمرارية في الادخار.

أوضحت نتائج الجدول (١١) أن أكثر تعريفات الادخار شيوعاً لدى أفراد العينة تمثل في كونه المبلغ المتبقي من الدخل بعد تغطية النفقات الأساسية بنسبة (٣١.٢٪)، يليه تعريفه كتجميع المال لاستخدامه عند الحاجة أو في الطوارئ بنسبة (٢٦.٨٪). في المقابل، أشار (٢٤.٨٪) إلى عدم وضوح مفهوم الادخار أو كيفية تطبيقه في حياتهم المالية، فيما رأى (٢٠.٦٪) أنه يمثل إدارة مالية تهدف إلى تحقيق الاستقرار والأمان الاقتصادي، ما يعكس تفاوتاً في الفهم والإدراك لمفهوم الادخار بين المشاركين.

جدول (١٢): استجابات أفراد العينة حول سؤال: هل تحت أبنائك على الادخار.

النسبة المئوية %	العدد	هل تحت أبنائك على الادخار؟
٣١,٢	١٥٦	نعم، أحرص على تعليمهم أهمية الادخار وتشجيعهم على ممارسته بانتظام.
١٤,٦	٧٣	أحياناً، عندما أجد الفرصة المناسبة، أتحدث معهم عن فوائد الادخار.
٥٤,٢	٢٧١	لا، لم أقم بتشجيعهم على الادخار حتى الآن.
١٠٠,٠	٥٠٠	المجموع

أظهرت نتائج الجدول (١٢) أن غالبية أفراد العينة بنسبة (٥٤.٢٪) لا يشجعون أبنائهم على الادخار، في حين أفاد (٣١.٢٪) بأنهم يقومون بتشجيعهم، بينما أوضح (١٤.٦٪) أنهم يشجعون أبنائهم أحياناً، ما يشير إلى ضعف الممارسات التربوية المرتبطة بغرس ثقافة الادخار لدى الأبناء. التساؤل الثاني: ما العوامل الاجتماعية التي تؤثر في سلوك الادخار لدى الأسر السعودية في الطبقة الوسطى؟ وللإجابة على هذا السؤال وللتعرف على العوامل الاجتماعية التي تؤثر في سلوك الادخار لدى الأسر السعودية في الطبقة الوسطى؛ تم حساب التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والترتيب حسب المتوسط الحسابي لعبارات المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية وذلك من وجهة نظر أفراد العينة من الطبقة الوسطى، كما هو موضح فيما يلي: جدول (١٣): استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول عبارات المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية.

م	العبرة	أوافق بشدة	أوافق	غير متأكد	لا أوافق بشدة	لا أوافق	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	التعليق
٨	أعتقد أن الهدايا والتكاليف الاجتماعية تؤثر بشكل كبير على خطتي الادخارية.	١٢٧	٢٨٣	١٨	٣٦	٣٦	٣,٨٦	١,١٠	١	أوافق
		٢٥,٤	٥٦,٦	٣,٦	٧,٢	٧,٢				
٤	تأثير أسلوب إنفاق عائلتي وأقاربي، مما ينعكس على قدرتي على الادخار.	١٥١	١٣٣	٥٠	٩٨	٦٨	٣,٤٠	١,٤٣	٢	غير متأكد
		٣٠,٢	٢٦,٦	١٠,٠	١٩,٦	١٣,٦				
٣	العادات والتقاليد الاجتماعية تدفعني إلى زيادة الإنفاق بدلاً من الادخار.	١٣٥	١٢٧	٦٥	١١١	٦٢	٣,٣٢	١,٤	٣	غير متأكد
		٢٧,٠	٢٥,٤	١٣,٠	٢٢,٢	١٢,٤				
٥	وجود أفراد في العائلة يعتمدون ماليًا علي يقلل من قدرتي على الادخار.	١٦٤	٩٣	٦٣	٩٩	٨١	٣,٣٢	١,٥	٤	غير متأكد
		٣٢,٨	١٨,٦	١٢,٦	١٩,٨	١٦,٢				
٦		٧٥	١٩٦	٦٠	١٠٢	٦٧	٣,٢٢	١,٣	٥	غير متأكد

م	العبرة	أوافق بشدة	أوافق	غير متأكد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التعليق
	المشاركة في المناسبات العائلية والمجتمعية تزيد من التزاماتي المالية وتحد من قدرتي على الادخار.	١٥,٠ %	٣٩,٢	١٢,٠	٢٠,٤	١٣,٤			
٧	أشعر بأن التوقعات الاجتماعية حول مستوى المعيشة تفرض عليّ إنفاقاً زائداً على حساب الادخار.	٦٥ ت	١٢٩	٨٦	١٦٧	٥٣	٢,٩٧	١,٢٤	٦ غير متأكد
		١٣,٠ %	٢٥,٨	١٧,٢	٣٣,٤	١٠,٦			
٢	أحرص على الادخار لتأمين مستقبل أسرتي.	٦٦ ت	١١٧	٨٦	١٨٤	٤٧	٢,٩٤	١,٢٣	٧ غير متأكد
		١٣,٢ %	٢٣,٤	١٧,٢	٣٦,٨	٩,٤			
١	أسلوب تربية الأسرة يؤثر على سلوكي الادخاري.	٦٨ ت	٩٣	٦٨	١٣٩	١٣٢	٢,٦٥	١,٤	٨ غير متأكد
		١٣,٦ %	١٨,٦	١٣,٦	٢٧,٨	٢٦,٤			
المتوسط العام للمحور							٣,٢١	٠,٤٨	غير متأكد

أظهرت نتائج الجدول (١٣) أن استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية جاءت بمتوسط حسابي عام بلغ (٣.٢١ من ٥.٠)، وهو ما يندرج ضمن الفئة المتوسطة لمقياس "ليكرت" الخماسي، ويعكس درجة من التردد أو عدم اليقين لدى أفراد العينة بشأن تأثير العوامل الاجتماعية على سلوكهم الادخاري. وقد جاءت العبارة التي تنص على أن "الهدايا والتكاليف الاجتماعية تؤثر بشكل كبير على الخطة الادخارية" في المرتبة الأولى من حيث الموافقة، بمتوسط حسابي (٣.٨٦) وانحراف معياري منخفض نسبياً (١.١٠)، مما يشير إلى اتفاق نسبي بين أفراد العينة حول تأثير هذا العامل تحديداً. وتبع ذلك عدد من العبارات التي حصلت على متوسطات حسابية تراوحت بين (٢.٦٥) و (٣.٤٠)، مما يضعها ضمن نطاق "غير متأكد" حسب المقياس، ويعكس تبايناً في مدى إدراك المشاركين لتأثير تلك العوامل على قراراتهم الادخارية. وقد جاءت في المرتبة الثانية عبارة "تأثر بأسلوب إنفاق عائلي وأقاربي"، تلتها عبارة "العادات والتقاليد تدفعني إلى زيادة الإنفاق"، ثم "وجود أفراد في العائلة يعتمدون مالياً علي"، وكلها تمحورت حول ضغوط اجتماعية مباشرة تؤثر على قدرة الفرد على الادخار. كما أشارت النتائج إلى أن التوقعات المجتمعية، والمشاركة في المناسبات، ونمط التربية الأسرية هي أيضاً عوامل يُنظر إليها بتردد من قبل العينة، وهو ما عكسه انخفاض متوسط الموافقة على تلك العبارات. من حيث تشتت الآراء، أظهرت الانحرافات المعيارية تفاوتاً ملحوظاً؛ حيث كان أدناها (١.١٠) في العبارة الأولى، ما يدل على تقارب الاستجابات بشأنها، بينما سجلت العبارة المتعلقة بوجود أفراد يعتمدون مالياً أعلى انحراف معياري (١.٤٠)، ما يشير إلى تباين كبير في آراء أفراد العينة حول مدى تأثير هذا العامل. تعكس هذه النتائج أن العوامل الاجتماعية تمثل ضغوطاً متفاوتة تؤثر على السلوك الادخاري لدى الطبقة الوسطى، وتتراوح بين التأثير المباشر مثل الالتزامات والهدايا، والتأثير غير المباشر مثل التوقعات الاجتماعية والتنشئة، وهو ما يتطلب تعزيز الوعي المالي لمواجهة تلك الضغوط.

التساؤل الثالث: ما العوامل الاقتصادية المرتبطة بالادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى؟ للإجابة على هذا السؤال تم تحليل استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية، من خلال حساب التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، إضافة إلى ترتيب العبارات وفقاً للمتوسط الحسابي، وذلك لتحديد أبرز العوامل الاقتصادية المؤثرة من وجهة نظرهم. جدول (١٤): استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول عبارات المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية.

م	العبرة	أوافق بشدة	أوافق	غير متأكد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التعليق
٢	التزاماتي المالية مثل القروض البنكية أو الديون تعيق قدرتي على الادخار.	٢٢٢ ت	١٤٩	١٦	٦٢	٥١	٣,٨٦	١,٣٧	١ أوافق
		٤٤,٤ %	٢٩,٨	٣,٢	١٢,٤	١٠,٢			
٤	كثرة المتطلبات الأسرية تحول دون التزامي بخطة ادخارية محددة.	٢٤٤ ت	١٠٤	٣٢	٧٦	٤٤	٣,٨٦	١,٣٩	٢ أوافق
		٤٨,٨ %	٢٠,٨	٦,٤	١٥,٢	٨,٨			

م	العبرة	أوافق بشدة	أوافق	غير متأكد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التعليق
٨	عدم استقرار الدخل يجعل الادخار أكثر صعوبة بالنسبة لي.	١٠٩	٢١٤	٥٩	٨٨	٣٠	٣,٥٧	١,١٨	أوافق
		% ٢١,٨	٤٢,٨	١١,٨	١٧,٦	٦,٠			
٩	أبحث عن مصادر دخل إضافية لتعزيز قدرتي على الادخار.	٨٥	٢٢٨	٥٩	٧٢	٥٦	٣,٤٣	١,٢٤	أوافق
		% ١٧,٠	٤٥,٦	١١,٨	١٤,٤	١١,٢			
٣	أدى ارتفاع الأسعار إلى انخفاض قدرتي على الادخار.	١٣٥	١٢٠	١٢١	٧٤	٥٠	٣,٤٣	١,٣	أوافق
		% ٢٧,٠	٢٤,٠	٢٤,٢	١٤,٨	١٠,٠			
٦	ساعدني الادخار في التعامل مع الأزمات المالية مثل فقدان الوظيفة أو المشكلات الصحية أو الأزمات المفاجئة.	١٣٦	١٣٧	٦٠	١٢٤	٤٣	٣,٤	١,٣٤	غير متأكد
		% ٢٧,٢	٢٧,٤	١٢,٠	٢٤,٨	٨,٦			
٥	أحرص على ترتيب أولويات الإنفاق الشهري للأسرة من الضروريات إلى الكماليات.	١٤٠	١١٦	٣٥	١١٠	٩٩	٣,١٨	١,٥٣	غير متأكد
		% ٢٨,٠	٢٣,٢	٧,٠	٢٢,٠	١٩,٨			
١	أسعى لاستخدام العروض والخصومات لتقليل المصاريف وزيادة المدخرات.	١٢٩	١٣٧	٢٤	١٠٥	١٠٥	٣,١٦	١,٥٣	غير متأكد
		% ٢٥,٨	٢٧,٤	٤,٨	٢١,٠	٢١,٠			
٧	أتابع النفقات الشهرية لضمان تخصيص جزء من الدخل للادخار.	٥١	٥٩	٢٣	٢٤٣	١٢٤	٢,٣٤	١,٢٥	لا أوافق
		% ١٠,٢	١١,٨	٤,٦	٤٨,٦	٢٤,٨			
المتوسط العام للمحور									
غير متأكد									

أظهرت نتائج الجدول (١٤) أن متوسط استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى نحو العوامل الاقتصادية المؤثرة على الادخار بلغ (٣.٣٦) من (٥.٠)، وهو ما يعكس درجة "غير متأكد" بشكل عام. وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لدرجات الموافقة على العبارات بين (٢.٣٤ - ٣.٨٦)، وتوزعت بين ثلاث درجات على مقياس ليكرت: أوافق، غير متأكد، ولا أوافق. تصدّرت عبارة "التزاماتي المالية مثل القروض البنكية أو الديون تعيق قدرتي على الادخار" المرتبة الأولى بمتوسط (٣.٨٦)، تليها عبارة "كثرة المتطلبات الأسرية" بنفس المتوسط، ثم "عدم استقرار الدخل"، و"البحث عن مصادر دخل إضافية"، و"ارتفاع الأسعار"، وجميعها عبّر المشاركون عن موافقتهم عليها. في المقابل، جاءت ثلاث عبارات بدرجة "غير متأكد"، أبرزها دور الادخار في مواجهة الأزمات المالية، وترتيب أولويات الإنفاق، والاستفادة من العروض والخصومات. أما العبارة المتعلقة بمتابعة النفقات الشهرية لتخصيص جزء للادخار، فقد حصلت على أقل متوسط (٢.٣٤) بدرجة "لا أوافق". أما من حيث التشتت في الاستجابات، فقد كانت أدنى درجة انحراف معياري في عبارة "عدم استقرار الدخل"، مما يدل على تقارب الآراء حولها، في حين سجّلت أعلى درجة تباين في العبارتين المتعلقتين بترتيب الأولويات والاستفادة من الخصومات. وتُظهر النتائج أن الضغوط المالية وعدم استقرار الدخل تُعد من أبرز العوائق الاقتصادية أمام الادخار لدى الأسر السعودية من الطبقة الوسطى، بينما تتباين ممارساتهم المرتبطة بالتخطيط والرقابة المالية.

التساؤل الرابع: ما العوامل الثقافية المؤثرة في اتجاهات الادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى؟ للإجابة على هذا السؤال والتعرف على العوامل الثقافية المؤثرة في اتجاهات الادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى، تم تحليل استجابات أفراد العينة من خلال حساب التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، مع ترتيب العبارات وفقاً للمتوسط الحسابي، وذلك لتحديد أبرز المؤثرات الثقافية المرتبطة بسلوك الادخار من وجهة نظرهم. جدول (١٥): استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول عبارات المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية

م	العبرة	أوافق بشدة	أوافق	غير متأكد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التعليق
٥	أعتقد أن الإعلانات الموجهة عبر الإنترنت تساهم في زيادة الإنفاق العشوائي وتقليل الادخار.	١٨٨	١٩٩	٣١	٤٨	٣٤	٣,٩٢	١,٢	أوافق
٣	أعتقد أن الإعلانات التجارية والتسويقية تؤثر سلباً على قدرة الأسرة على الادخار.	١٥٦	١٣٦	١٨	٩٦	٩٤	٣,٣٣	١,٥٤	غير متأكد
٩	التسوق الإلكتروني يزيد من المشتريات غير الضرورية، مما يؤثر على قدرتي على توفير المال.	٩٤	١٥٥	٥٩	١١١	٨١	٣,١٤	١,٣٨	غير متأكد
٧	أرى أن قلة البرامج التوعوية حول الادخار تؤثر على انتشار ثقافة التخطيط المالي في المجتمع.	٩٦	١٥٦	٤٩	١١٣	٨٦	٣,١٣	١,٤١	غير متأكد
٨	أجد صعوبة في الالتزام بخطة الادخارية بسبب سهولة وإغراءات الشراء عبر الإنترنت.	٨٠	١٢٠	٨٤	١١٢	١٠٤	٢,٩٢	١,٣٩	غير متأكد
١	أضع خطة مالية شهرية تساعدني في ترتيب احتياجات ومتطلبات الأسرة بفعالية.	٣٥	١١٢	٣٢	٢٢٦	٩٥	٢,٥٣	١,٢٢	لا أوافق
٦	أحرص على توعية أفراد الأسرة بأهمية الادخار من خلال تجارب عملية وتحفيزية.	٨٣	٧٨	٥٢	٧٩	٢٠٨	٢,٥	١,٥٥	لا أوافق
٢	لدي معرفة كافية بمفهوم الادخار وأهميته في تحقيق الاستقرار المالي.	٣٤	٧٩	٣٦	٢٥٢	٩٩	٢,٣٩	١,١٧	لا أوافق
٤	أتابع الدورات التدريبية والتطويرية التي تساعدني على تحسين مهاراتي في الادخار وإدارة المال.	٤٣	٢٨	٢٩	٢١٤	١٨٦	٢,٠٦	١,١٩	لا أوافق
المتوسط العام للمحور							٢,٨٨	٠,٥٣	غير متأكد

أظهرت نتائج الجدول (١٥) أن متوسط استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول العوامل الثقافية المؤثرة على الادخار بلغ (٢.٨٨) من (٥.٠)، ما يشير إلى درجة "غير متأكد" بشكل عام. وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لعبارات المحور بين (٢.٠٦ - ٣.٩٢)، وشملت درجات الموافقة "أوافق"، و"غير متأكد"، و"لا أوافق". وقد حصلت عبارة "الإعلانات الموجهة عبر الإنترنت تساهم في زيادة الإنفاق العشوائي وتقليل الادخار" على أعلى متوسط (٣.٩٢)، ما يعكس اتفاقاً عاماً حول تأثير المحتوى التسويقي الرقمي في السلوك الاستهلاكي. بينما أبدى المشاركون تردداً في تقييم تأثير الإعلانات التجارية، والتسوق الإلكتروني، وضعف البرامج التوعوية، وسهولة الشراء عبر الإنترنت، حيث تراوحت متوسطات هذه العبارات بين (٢.٩٢ - ٣.٣٣). أما أدنى متوسطات فكانت للعبارات المتعلقة بالممارسات التوعوية والثقافة المالية الشخصية، كالتابعة التدريبية، والتخطيط المالي، وتوعية الأسرة، حيث سجلت جميعها درجات "لا أوافق". أما من حيث تشتت الآراء، فقد تراوحت الانحرافات المعيارية بين (١.١٧ - ١.٥٥)، وظهر أعلى تباين في عبارة "توعية أفراد الأسرة من خلال تجارب عملية"، بينما كان أقل تباين في عبارة "المعرفة بمفهوم الادخار"، ما يشير إلى تقارب في ضعف وعي الأفراد بمبادئ الثقافة الادخارية. وتشير النتائج إلى أن التأثيرات الثقافية السلبية، مثل الإعلانات

والتسوق الإلكتروني، أكثر وضوحاً لدى المشاركين من الممارسات الثقافية الإيجابية، ما يعكس حاجة ملحة لتعزيز الثقافة المالية والوعي المجتمعي بأهمية الادخار، خاصة داخل الطبقة الوسطى. جدول (١٦): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحاور العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية وترتيبها.

المحور	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	التعليق
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٣,٢١	٠,٤٨	٢	غير متأكد
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٣,٣٦	٠,٤٣	١	غير متأكد
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٢,٨٨	٠,٥٣	٣	غير متأكد
المتوسط العام للعوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	٣,١٥	٠,٢٨	غير متأكد	

أظهرت نتائج الجدول (١٦) أن المتوسط الحسابي العام للعوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية من وجهة نظر أفراد العينة من الطبقة الوسطى بلغ (٣.١٥)، وهو ما يشير إلى درجة "غير متأكد" في تقييمهم لإجمالي تأثير هذه العوامل. وقد تصدر المحور الاقتصادي قائمة العوامل بمتوسط حسابي (٣.٣٦) وانحراف معياري (٠.٤٣)، مما يدل على إدراك أكبر لتأثير المتغيرات الاقتصادية على السلوك الادخاري. وجاء في المرتبة الثانية المحور الاجتماعي بمتوسط (٣.٢١) وانحراف معياري (٠.٤٨)، يليه المحور الثقافي في المرتبة الأخيرة بمتوسط (٢.٨٨) وانحراف معياري (٠.٥٣)، ما يعكس تراجع تأثير العوامل الثقافية مقارنة بالاجتماعية والاقتصادية في تشكيل اتجاهات الادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى التساؤل الخامس: هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى تبعاً لمتغيرات: العمر، الجنس، المستوى التعليمي، المهنة، وعدد أفراد الأسرة؟ للتحقق من الفروق ذات الدلالة الإحصائية بين استجابات أفراد العينة حول العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى، استخدم اختبار T-test لمتغير الجنس لكونه ثنائي الفئات، واختبار التباين الأحادي (ANOVA) لمتغيرات العمر، المستوى التعليمي، المهنة، وعدد أفراد الأسرة نظراً لتعدد فئاتها، كما هو موضح في النتائج التالية. الفروق التي ترجع لاختلاف متغير الجنس: جدول (١٧): دراسة الفروق بين متوسطات استجابات أفراد العينة حول العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع إلى اختلاف متغير الجنس باستخدام اختبار T. test لعينتين مستقلتين

المحور	الجنس	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	درجة الحرية	قيمة ت	مستوى الدلالة
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	أنثى	٢٤٩	٣,١٧	٠,٤٧	٤١٨	١,٩٢	٠,٠٥٥
	ذكر	٢٥١	٣,٢٥	٠,٤٩			
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	أنثى	٢٤٩	٣,٣٧	٠,٤٧	٤١٨	٠,٨٣	٠,٤٠٨
	ذكر	٢٥١	٣,٣٤	٠,٤٠			
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	أنثى	٢٤٩	٢,٩١	٠,٥٣	٤١٨	١,٢٦	٠,٢٠٩
	ذكر	٢٥١	٢,٨٥	٠,٥٣			
المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	أنثى	٢٤٩	٣,١٥	٠,٣٠	٤١٨	٠,٢٥	٠,٨٠٣
	ذكر	٢٥١	٣,١٤	٠,٢٥			

* دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (١٧) أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠٥) بين استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول جميع محاور الاستبانة والتي تمثل العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والمتوسط العام لهذه العوامل ترجع لاختلاف متغير الجنس حيث كانت جميع مستويات قيم (ت) أكبر من (٠.٠٥)، أي أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى تبعاً لمتغير الجنس.

الفروق التي ترجع لاختلاف متغير العمر: جدول (١٨): دراسة الفروق بين متوسطات استجابات أفراد العينة حول العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع إلى اختلاف متغير العمر باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA)

المحور	مصدر التباين	مجموع مربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	مستوى الدلالة
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,١٧٣	٥	٠,٠٣٥	٠,١٥	٠,٩٨١
	داخل المجموعات	١١٦,٠٩٢	٤٩٤	٠,٢٣٥		
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	١,٠٨٣	٥	٠,٢١٧	١,١٥	٠,٣٣٤
	داخل المجموعات	٩٣,١٢٣	٤٩٤	٠,١٨٩		
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	١,٧٥٩	٥	٠,٣٥٢	١,٢٦	٠,٢٨
	داخل المجموعات	١٣٧,٨٩٧	٤٩٤	٠,٢٧٩		
المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,٦١٣	٥	٠,١٢٣	١,٥٨	٠,١٦٥
	داخل المجموعات	٣٨,٣٥٣	٤٩٤	٠,٠٧٨		

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (١٨) أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠٥) بين استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول جميع محاور الاستبانة والتي تمثل العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والمتوسط العام لهذه العوامل ترجع لاختلاف متغير العمر حيث كانت جميع مستويات قيم (ف) أكبر من (٠.٠٥)، أي أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى تبعاً لمتغير العمر الفروق التي ترجع لاختلاف متغير المستوى التعليمي: جدول (١٩): دراسة الفروق بين متوسطات استجابات أفراد العينة حول العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع إلى اختلاف متغير المستوى التعليمي باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA)

المحور	مصدر التباين	مجموع مربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	مستوى الدلالة
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,٨٦٨	٤	٠,٢١٧	٠,٩٣	٠,٤٤٦
	داخل المجموعات	١١٥,٣٩٧	٤٩٥	٠,٢٣٣		
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	١,٠٠٦	٤	٠,٢٥٢	١,٣٤	٠,٢٥٥
	داخل المجموعات	٩٣,٢	٤٩٥	٠,١٨٨		
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٤,١٥٥	٤	١,٠٣٩	٣,٨	**٠,٠٠٥
	داخل المجموعات	١٣٥,٥	٤٩٥	٠,٢٧٤		
المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,٤٤	٤	٠,١١	١,٤١	٠,٢٢٨
	داخل المجموعات	٣٨,٥٢٥	٤٩٥	٠,٠٧٨		

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (١٨) أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول معظم محاور الاستبانة والتي تمثل العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والمتوسط العام لهذه العوامل سوى حول المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية فتوجد حوله فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠١) ترجع

لاختلاف متغير المستوى التعليمي، ولدراسة ومعرفة مصدر الفروق ذات الدلالة الإحصائية سنقوم باستخدام اختبار (LSD) بدلاً من اختبار (شيفيه) لعدم إظهار الأخير لهذه الفروق كما هو موضح في الجدول التالي: جدول (١٩): نتائج المقارنات البعدية لبيان الفروق ذات الدلالة الإحصائية والتي ترجع إلى اختلاف متغير المستوى التعليمي باستخدام اختبار (LSD)

المحور	المستوى التعليمي	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	متوسط أو أقل	ثانوي	دبلوم	جامعي
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	متوسط أو أقل	٧١	٢,٩٩	٠,٥٤	-	-	-	-
	ثانوي	٢٠٢	٢,٨٨	٠,٥٤	٠,١٢	-	-	-
	دبلوم	١٣٩	٢,٨١	٠,٥١	*٠,١٨	٠,٠٧	-	-
	جامعي	٦٧	٣,٠٠	٠,٥٥	٠,٠١	٠,١٢	*٠,١٩	-
	فوق جامعي (ماجستير، دكتوراه)	٢١	٢,٦٠	٠,٣٢	*٠,٣٩	*٠,٢٧	٠,٢١	*٠,٤٠

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (١٩) أن الفروق البعدية ذات الدلالة الإحصائية عند مستوى (٠.٠٥) حول محور العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع لاختلاف متغير المستوى التعليمي كانت بين مجموعة أفراد العينة ممن مستواهم التعليمي (فوق جامعي (ماجستير، دكتوراه)) من ناحية وبين من مستواهم التعليمي كل من (متوسط أو أقل، ثانوي، جامعي) من ناحية أخرى وكانت جميع هذه الفروق لصالح من مستواهم التعليمي كل من (متوسط أو أقل، ثانوي، جامعي)، أي أنهم أكثر موافقة على محور العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية ممن مستواهم التعليمي (فوق جامعي (ماجستير، دكتوراه) الفروق التي ترجع لاختلاف متغير المهنة: جدول (٢٠): دراسة الفروق بين متوسطات استجابات أفراد العينة حول العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع إلى اختلاف متغير المهنة باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA)

المحور	مصدر التباين	مجموع مربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	مستوى الدلالة
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٣,٣٨٧	٤	٠,٨٤٧	٣,٧١	**٠,٠٠٥
	داخل المجموعات	١١٢,٨٧٨	٤٩٥	٠,٢٢٨		
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,٥٢٩	٤	٠,١٣٢	٠,٧	٠,٥٩٣
	داخل المجموعات	٩٣,٦٧٦	٤٩٥	٠,١٨٩		
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	١,٦٤٧	٤	٠,٤١٢	١,٤٨	٠,٢٠٨
	داخل المجموعات	١٣٨,٠٠٩	٤٩٥	٠,٢٧٩		
المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,٦٨٤	٤	٠,١٧١	٢,٢١	٠,٠٦٧
	داخل المجموعات	٣٨,٢٨٢	٤٩٥	٠,٠٧٧		

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (٢٠) أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول معظم محاور الاستبانة والتي تمثل العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والمتوسط العام لهذه العوامل سوى المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية فتوجد حوله فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠١) ترجع لاختلاف متغير المهنة، ولدراسة ومعرفة مصدر الفروق ذات الدلالة الإحصائية سنقوم باستخدام اختبار (شيفيه) لإظهار هذه الفروق كما هو موضح في الجدول التالي: جدول (٢١): نتائج المقارنات البعدية لبيان الفروق ذات الدلالة الإحصائية والتي ترجع إلى اختلاف متغير المهنة باستخدام اختبار (شيفيه)

المحور	المهنة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	وظيفة حكومية	وظيفة قطاع عسكري	وظيفة قطاع خاص	أعمال حرة
	وظيفة حكومية	١٣٩	٣,٠٩	٠,٤٥	-	-	-	-

مجلة الجامعة العراقية المجلد (٧٢) العدد (٢) آيار لسنة ٢٠٢٥

المحور	المهنة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	وظيفة حكومية	وظيفة قطاع عسكري	وظيفة قطاع خاص	أعمال حرة
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	وظيفة قطاع عسكري	١٢١	٣,٢٩	٠,٤٦	٠,٢٠*	-	-	-
	وظيفة قطاع خاص	١٥٧	٣,٢٦	٠,٥٣	٠,١٧	٠,٠٣	-	-
	أعمال حرة	٣٣	٣,٢٧	٠,٤٤	٠,١٨	٠,٠٢	٠,٠١	-
	لا أعمل	٥٠	٣,١٨	٠,٤٣	٠,٠٩	٠,١١	٠,٠٨	٠,٠٩

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (٢١) أن الفروق البعدية ذات الدلالة الإحصائية عند مستوى (٠.٠٥) حول محور العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع لاختلاف متغير المهنة كانت بين مجموعة أفراد العينة ممن مهنتهم (وظيفة حكومية) وبين من مهنتهم (وظيفة قطاع عسكري) لصالح من مهنتهم (وظيفة قطاع عسكري)، أي أنهم أكثر موافقة على محور العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية ممن مهنتهم (وظيفة حكومية). الفروق التي ترجع لاختلاف متغير عدد أفراد الأسرة: جدول (٢٢): دراسة الفروق بين متوسطات استجابات أفراد العينة حول العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع إلى اختلاف متغير عدد أفراد الأسرة باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA)

المحور	مصدر التباين	مجموع مربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	مستوى الدلالة
المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,٢٩٨	٣	٠,٠٩٩	٠,٤٢	٠,٧٣٥
	داخل المجموعات	١١٥,٩٦٧	٤٩٦	٠,٢٣٤		
المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	١,٤١٩	٣	٠,٤٧٣	٢,٥٣	٠,٠٥٧
	داخل المجموعات	٩٢,٧٨٧	٤٩٦	٠,١٨٧		
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٥,٦٢٩	٣	١,٨٧٦	٦,٩٤	٠,٠٠*
	داخل المجموعات	١٣٤,٠٢٧	٤٩٦	٠,٢٧		
المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	بين المجموعات	٠,٦٤٩	٣	٠,٢١٦	٢,٨	٠,٠٤*
	داخل المجموعات	٣٨,٣١٦	٤٩٦	٠,٠٧٧		

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (٢٢) أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين استجابات أفراد العينة من الطبقة الوسطى حول المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والمتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية عند مستويي (٠.٠٥، ٠.٠١) على التوالي ترجع لاختلاف متغير عدد أفراد الأسرة، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية حول كل من محوري (المحور الأول: العوامل الاجتماعية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية، المحور الثاني: العوامل الاقتصادية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية)، ولدراسة ومعرفة مصدر الفروق ذات الدلالة الإحصائية سنقوم باستخدام اختبار (شيفيه) مع محور العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية واختبار (LSD) مع المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية لإظهار هذه الفروق كما هو موضح في الجدول التالي: جدول (٢٣): نتائج المقارنات البعدية لبيان الفروق ذات الدلالة الإحصائية حول المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع إلى اختلاف متغير عدد أفراد الأسرة باستخدام اختبار (شيفيه)

المحور	عدد أفراد الأسرة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	أقل من ٣ أبناء	من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد	من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد
المحور الثالث: العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية	أقل من ٣ أبناء	١٠٦	٢,٩٥	٠,٥٢	-	-	-
	من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد	١٦١	٢,٩٥	٠,٥٣	٠,٠٠	-	-

المحور	عدد أفراد الأسرة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	أقل من ٣ أبناء	من ٣ إلى أقل من ٩ أفراد
من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد	١٥٢	٢,٧٢	٠,٥١	٠,٢٣	-	-
من ٩ أفراد فأكثر	٨١	٢,٩٥	٠,٥١	٠,٠٠	٠,٢٣	٠,٢٣

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (٢٣) أن الفروق البعدية ذات الدلالة الإحصائية عند مستوى (٠.٠٥) حول محور العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع لاختلاف متغير عدد أفراد الأسرة كانت بين مجموعة أفراد العينة ممن عدد أفراد أسرهم (من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد) من ناحية وبين من عدد أفراد أسرهم كل من (أقل من ٣ أبناء، من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد، من ٩ أفراد فأكثر) من ناحية أخرى وكانت جميع هذه الفروق لصالح من عدد أفراد أسرهم كل من (أقل من ٣ أبناء، من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد، من ٩ أفراد فأكثر)، أي أنهم أكثر موافقة على محور العوامل الثقافية المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية ممن عدد أفراد أسرهم (من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد). جدول (٢٤): نتائج المقارنات البعدية لبيان الفروق ذات الدلالة الإحصائية حول المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع إلى اختلاف متغير عدد أفراد الأسرة باستخدام اختبار (LSD)

المحور	عدد أفراد الأسرة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	أقل من ٣ أبناء	من ٣ إلى أقل من ٩ أفراد
أقل من ٣ أبناء	١٠٦	٣,١٩	٠,٣٠	-	-	-
من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد	١٦١	٣,١٧	٠,٢٨	٠,٠٣	-	-
من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد	١٥٢	٣,١٠	٠,٢٧	٠,٠٩	٠,٠٧	-
من ٩ أفراد فأكثر	٨١	٣,١٣	٠,٢٥	٠,٠٧	٠,٠٤	٠,٠٣

* يعني مستوى الدلالة (٠.٠٥)، ** يعني مستوى الدلالة (٠.٠١) يتضح من الجدول (٢٤) أن الفروق البعدية ذات الدلالة الإحصائية عند مستوى (٠.٠٥) حول المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية والتي ترجع لاختلاف متغير عدد أفراد الأسرة كانت بين مجموعة أفراد العينة ممن عدد أفراد أسرهم (من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد) من ناحية وبين من عدد أفراد أسرهم كل من (أقل من ٣ أبناء، من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد، من ٩ أفراد فأكثر) من ناحية أخرى وكانت جميع هذه الفروق لصالح من عدد أفراد أسرهم كل من (أقل من ٣ أبناء، من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد)، أي أنهم أكثر موافقة المتوسط العام لإجمالي العوامل المؤثرة على ادخار الأسرة السعودية ممن عدد أفراد أسرهم (من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد).

تاسعاً: خلاصة النتائج:

• أظهرت النتائج الأولية تقارباً في التوزيع بين الجنسين، حيث شكلت الإناث (٥٠.٢٪) والذكور (٤٩.٨٪) من أفراد العينة. وتبين أن الفئة العمرية الأكثر تمثيلاً كانت من ٣٠ إلى أقل من ٣٥ سنة (٢٢.٦٪)، يليها من ٤٥ إلى أقل من ٥٠ سنة (١٧.٨٪). وكان المستوى التعليمي الأكثر شيوعاً هو الثانوي (٤٠.٤٪)، تلاه الدبلوم (٢٧.٨٪). وبالنسبة للمهنة، تصدر القطاع الخاص بنسبة (٣١.٤٪)، يليه الحكومي (٢٧.٨٪)، ثم العسكري (٢٤.٢٪). أما من حيث عدد أفراد الأسرة، فقد غلبت الفئة من ٣ إلى أقل من ٦ أفراد (٣٢.٢٪)، تليها من ٦ إلى أقل من ٩ أفراد (٣٠.٤٪). وتركز دخل الأسرة لدى أغلب العينة في فئة (١٤٠٠٠-١٧٠٠٠ ريال) بنسبة (٤٣.٦٪)، وكان المصدر الرئيسي للدخل هو الراتب الشهري بنسبة (٦٩.٦٪)، في حين بلغت نسبة من يمتلكون سكنهم (٦٠.٨٪) مقابل (٢٨.٦٪) يسكنون بالإيجار.

• نتائج السؤال الأول: واقع الادخار لدى الأسرة السعودية من الطبقة الوسطى

- تشير نتائج الدراسة إلى أن سلوك الادخار بين أفراد الطبقة الوسطى لا يزال ضعيفاً؛ حيث يدخر ٤٤.٠٪ من العينة أحياناً، بينما لا يدخر ٣٢.٤٪ منهم مطلقاً، ويقوم ٢٣.٦٪ فقط بالادخار بشكل منتظم. وقد تبين أن معظم الأسر تدخر نسبة تتراوح بين ٥٪ إلى ٢٠٪ من دخلها الشهري، ما يدل على غياب خطط ادخارية واضحة. وتصدرت أساليب الادخار التقليدية مثل الاستقطاع الشهري وفتح حسابات ادخار، في حين كانت الخيارات مثل استخدام التطبيقات أو شراء الذهب أقل استخداماً. كما اعتمد الكثير من الأسر على وسائل متابعة تقليدية للمدخرات، مع وجود نسبة (١٤.٦٪) لا تتابع مدخراتها بشكل منتظم.

- أما دوافع الادخار، فقد تمثلت بشكل أساسي في تأمين التقاعد، والاستعداد للطوارئ، والشعور بالأمان المالي، بينما جاءت أهداف مثل التعليم أو امتلاك المسكن بدرجة أقل. وعرف غالبية المشاركين الادخار بأنه المبلغ المتبقي بعد النفقات، إلا أن ٢٤.٨٪ عبّروا عن عدم وضوح المفهوم لديهم. وأظهرت النتائج ضعفًا في التربية المالية، حيث أشار أكثر من نصف العينة (٥٤.٢٪) إلى أنهم لا يشجعون أبناءهم على الادخار. تتسق هذه النتائج مع ما ذكره النويصر (٢٠٠٤) حول تفاوت الوعي الادخاري، ودراسة آل سعود (٢٠٠٦) التي أشارت إلى النزعة نحو الإنفاق وضعف ثقافة الادخار، وتؤيد كذلك ما ورد في دراسات الشمري (٢٠١٨)، البازعي (٢٠٢٠)، وحديد وآخرون (٢٠١٩) حول تأثير العوامل الاجتماعية والاقتصادية على الادخار.

•التساؤل الثاني: ما العوامل الاجتماعية المرتبطة بالادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى؟

كشفت النتائج أن أفراد العينة أبدوا درجة "غير متأكد" عند تقييمهم لتأثير العوامل الاجتماعية على سلوكهم الادخاري. وقد برزت التكاليف الاجتماعية كأكثر العوامل تأثيرًا، تلتها عوامل مثل إنفاق الأقارب، وضغوط العادات، والمناسبات الاجتماعية، والتوقعات المرتبطة بالمكانة الاجتماعية. وتُظهر هذه النتائج أن الضغوط الاجتماعية المختلفة قد تحد من قدرة الأسر على الادخار، مما يستدعي ضرورة بناء وعي اجتماعي يعزز ثقافة الادخار.

•التساؤل الثالث: ما العوامل الاقتصادية المرتبطة بالادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى؟

- أوضحت النتائج أن درجة الموافقة على تأثير العوامل الاقتصادية جاءت في أغلبها ضمن فئة "غير متأكد"، مع تأكيد واضح على أن الديون، وكثرة المتطلبات، وعدم استقرار الدخل، وارتفاع الأسعار، تشكل أبرز المعوقات أمام الادخار المنتظم. كما أبدى المشاركون ترددًا تجاه فاعلية الادخار في مواجهة الأزمات وترتيب أولويات الإنفاق. ورفض كثيرون فكرة متابعة النفقات لضمان التوفير، ما يشير إلى غياب أدوات الرقابة المالية الشخصية.

تدعم هذه النتائج ما ذكره حديد وآخرون (٢٠١٩) حول تأثير الدخل وعدد أفراد الأسرة، وتؤكد ما أشار إليه البازعي (٢٠٢٠) بشأن ضعف المهارات التطبيقية في إدارة المال. كما تتوافق مع ما أشار إليه الشمري حول العوائق الاجتماعية. وتتسق أيضًا مع نظرية الدخل النسبي التي ترى أن الاستهلاك يتأثر بالمحيط الاجتماعي أكثر من الدخل المطلق، وهو ما يُفسر تقليد الأسر لأنماط إنفاق أعلى دخلًا على حساب قدرتها الفعلية على الادخار.

•التساؤل الرابع: ما العوامل الثقافية المؤثرة في اتجاهات الادخار لدى الأسرة السعودية في الطبقة الوسطى؟

أظهرت الدراسة أن تأثير العوامل الثقافية على سلوك الادخار لم يكن حاسمًا بوضوح، إذ تراوحت استجابات المشاركين بين التردد والحياد. واتفق أغلبهم على تأثير الإعلانات الرقمية في زيادة الاستهلاك العشوائي، كما أبدوا ترددًا تجاه أثر الإعلانات التقليدية، والتسويق الإلكتروني، وضعف التوعية المالية، وصعوبة مقاومة مغريات الشراء. وفي المقابل، لم يبدِ المشاركون موافقة على ممارسات مثل التخطيط المالي، أو تثقيف أفراد الأسرة ماليًا، أو المشاركة في دورات تدريبية، ما يدل على ضعف في تبني الأدوات الثقافية المشجعة على الادخار. تؤكد هذه النتائج أهمية العمل على تعزيز الثقافة الادخارية من خلال التدريب والتوعية، وتتماشى مع ما أشار إليه البازعي (٢٠٢٠) وأحمد (٢٠١٨) حول قصور التوعية المالية وضعف المعرفة الثقافية بالسلوك المالي.

•متوسط استجابات المحاور:

بلغ المتوسط العام للعوامل المؤثرة على الادخار (٣.١٥) بدرجة "غير متأكد"، حيث جاءت العوامل الاقتصادية في المرتبة الأولى بمتوسط (٣.٣٦)، تلتها الاجتماعية (٣.٢١)، ثم الثقافية (٢.٨٨)، ما يشير إلى تفاوت تأثير هذه المحاور على السلوك الادخاري.

•التساؤل الخامس: هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين العوامل المؤثرة في الادخار لدى الطبقة الوسطى تبعًا لمتغيرات: العمر، الجنس، المستوى التعليمي، المهنة، وعدد أفراد الأسرة؟

- لم تظهر فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠٥) تعزى لمتغيري الجنس والعمر.
- وُجدت فروق دالة عند مستوى (٠.٠١) في محور العوامل الثقافية تعزى لمتغير المستوى التعليمي، لصالح ذوي التعليم دون المرحلة فوق الجامعية.
- وُجدت فروق دالة في محور العوامل الاجتماعية تعزى لمتغير المهنة، لصالح العاملين في القطاع العسكري مقارنة بالحكومي.
- كما ظهرت فروق دالة عند مستويي (٠.٠١، ٠.٠٥) في محور العوامل الثقافية والمتوسط العام تُعزى لعدد أفراد الأسرة، لصالح الأسر التي تضم أقل من ٦ أفراد مقارنة بالأسر الأكبر حجمًا.

- **تعزيز الوعي بثقافة الادخار:** من المهم إطلاق حملات وطنية توعوية تهدف إلى نشر مفاهيم الادخار وأهميته، مع التركيز على الفئات الشابة والأسر ذات الدخل المتوسط، من خلال وسائل الإعلام، والمؤسسات التعليمية، والمبادرات المجتمعية التفاعلية.
- **دعم البرامج الادخارية داخل المؤسسات:** يُستحسن تشجيع الجهات الحكومية والخاصة على تأسيس صناديق ادخار اختيارية للموظفين، تُدعم بحوافز مالية وتنظيمية، تسهم في بناء مدخرات شخصية ومستقبلية مستقرة.
- **توفير خيارات ادخارية واستثمارية متنوعة:** من الضروري تطوير أدوات مالية وآليات ادخار تتصف بالأمان والجدوى، وتتناسب مع الشرائح المختلفة للدخل، إلى جانب تيسير الوصول إليها من خلال الأنظمة البنكية والمصرفية.
- **الحد من النزعة الاستهلاكية:** ينبغي تعزيز الوعي بمخاطر الإنفاق المفرط، والسعي لمحاكاة أنماط استهلاك طبقات اجتماعية أعلى، لما في ذلك من تأثير مباشر على تآكل القدرة على الادخار، خاصة في أوساط الطبقة الوسطى.
- **تشجيع إدارة الإنفاق الأسري:** من المهم نشر ثقافة التخطيط المالي الأسري، من خلال ورش تدريبية وأدوات تقنية تساعد الأسر على ضبط نفقاتها وتحقيق التوازن بين الاستهلاك والادخار.
- **الاستفادة من الاقتصاد السلوكي:** يمكن توظيف مفاهيم الاقتصاد السلوكي لفهم الأنماط المالية والنفسية للأفراد، ما يُسهم في تصميم برامج وسياسات تتوافق مع واقع المستهلك في المجتمع السعودي.
- **تجريب منتجات ادخارية ميدانيًا:** يُنصح بتنفيذ تجارب ميدانية محدودة النطاق لاختبار مدى استجابة الأفراد لمنتجات ادخارية مختلفة، وتقييم أثر التوجيهات السلوكية في تعزيز الادخار.
- **تأسيس جهة مستقلة للتوعية والرقابة المالية:** يُقترح إنشاء هيئة وطنية تُعنى بالتنسيق بين الجهات المعنية بالتنشيط المالي، ومتابعة تنفيذ البرامج، وقياس أثرها، بما يدعم استدامة سياسات الادخار على المستوى الوطني.

المراجع:

- أحمد، سناء. (٢٠١٨). أنماط التنشئة الأسرية وعلاقتها بثقافة الادخار وترشيد الاستهلاك لدى الأبناء: بحث ميداني على عينة من الطلاب الريفيين والحضرين بجامعة أسيوط. مجلة كلية التربية - جامعة أسيوط.
- أبو إسماعيل، خالد، والدري، عبدالله. (٢٠١٤). الطبقة الوسطى في البلدان العربية: قياسها ودورها في التغيير. بيروت: الإسكوا - اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الأمم المتحدة.
- البازعي، حصة حمود. (٢٠٢٠). واقع الدور التربوي للأسرة السعودية في تعزيز ثقافة الادخار لدى الطفل في ضوء المتغيرات المعاصرة. مجلة العلوم التربوية والنفسية، جامعة القصيم، ١٤ (١)، ٤٧٢-٥٠٨.
- الحقاني، صالح بن عبد العزيز. (١٩٩٩). الادخار عند الأسرة السعودية: دراسة تطبيقية على عينة من سكان مدينة الرياض السيد، إسماعيل. (٢٠١٧). مدخل لتحليل الطبقة الوسطى في مصر. مجلة الديمقراطية، ١٧ (67).
- السالموي، نبيل. (١٩٨١). علم الاجتماع العائلي. القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية.
- الصائغ، حسن، وحسن، عبد الحليم. (١٤٠٦هـ). الاقتصاد السياسي. القاهرة: مكتبة النهضة المصرية.
- الصائغ، ناصر، وحسن، السيد. (١٤٠٦هـ). رؤية المواطن السعودي للادخار ودوافعه: دراسة ميدانية في مدينة الرياض. مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز.
- عبد المجيد، صفوت. (٢٠١٢). الطبقة الوسطى المصرية وإمكانات النهوض نحو صياغة عقد اجتماعي جديد في ضوء المستجدات المعاصرة. مجلة بحوث الشرق الأوسط، (30).
- عبد المعطي، عبد الباسط. (٢٠٠٢). الطبقات الاجتماعية في مصر: اتجاهات التغير والتفاعلات خلال الفترة من ١٩٧٥-٢٠٢٠.
- العمرو، محمد، وآخرون. (٢٠١٨). العوامل المؤثرة في سلوك الادخار لدى الأسر السعودية. مجلة الاقتصاد والتنمية.
- النويصر، أمل عبد الرحمن. (٢٠٠٤). مساهمة المرأة السعودية في الادخار وأثره على الأسرة. بحث غير منشور، كلية الاقتصاد المنزلي، النويصر، عبد العزيز. (٢٠٠٤). ثقافة الادخار لدى المرأة السعودية. مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية، جامعة الكويت.
- آل سعود، سارة. (٢٠٠٦). السلوك الاستهلاكي للأسرة السعودية في ظل التغيرات الاقتصادية. بحث غير منشور.

آل سعود، نوف. (٢٠٠٦). أنماط الإنفاق لدى الأسرة السعودية في ظل المتغيرات الاقتصادية. مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية.

بنك التنمية الاجتماعية. (٢٠١٨). دور الأسرة في التخطيط المالي. ضمن وثائق رؤية المملكة ٢٠٣٠.

حديد، مها، الملثم، نجاه، ومرسي، حفصة. (٢٠١٩). تحليل السلوك الادخاري للأسر الفقيرة وغير الفقيرة في محافظة الأحساء. مجلة جامعة الملك سعود للعلوم الإدارية.

حسين، محمد حسن. (١٤٢١هـ). الاقتصاد الكلي. عمان: دار الصفاء للنشر والتوزيع.

رضا، عبد الحميد. (١٩٦٦). الاقتصاد النقدي والبنوك. القاهرة: دار النهضة العربية.

رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠. (٢٠١٨). برنامج تطوير القطاع المالي. تم الاسترجاع من :

<https://www.vision2030.gov.sa/ar/programs/FSDP>

الشمري، ماضي. (٢٠١٨). الدور التربوي للأسرة في تنمية ثقافة الادخار لدى أبنائها في ضوء رؤية ٢٠٣٠ من وجهة نظر المعلمات في مدينة الرياض. بحث غير منشور.

الهيئة العامة للإحصاء. (٢٠١٨). مسح دخل وإنفاق الأسرة. المملكة العربية السعودية.

الهيئة العامة للإحصاء. (٢٠١٨). إحصاءات الدخل والإنفاق الأسري. المملكة العربية السعودية.

Birdsall, N. (2012). *The middle class in the developing world*. Center for Global Development.

Batten, G. (2015). *Teach parents how: Families in consumer socialization, children learning about spending, saving, and the importance of money* (Doctoral dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University).

Brown, S., & Taylor, K. (2015). Early influences on saving behaviour: Analysis using British panel data. *Journal of Banking & Finance*, 62, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.09.010>

Gedela, S. P. R. (2012). Determinants of personal saving: A study of income, consumption and saving pattern of households in Andhra Pradesh. *International Journal of Research in Commerce & Management*, 3(3), 126–132.

Gordana, B., & Mihic, M. (2006). Consumer behavior in a transitional economy: Empirical results from Serbia. *Journal of Business Economics and Management*, 7(2), 103–112.

Tarkhnishvili, L., Chikvaidze, D., & Gelashvili, N. (2013). *Social structure and middle class in transitional societies*. Tbilisi: Georgian Foundation for Strategic and International Studies.