

البيع بنظام التقسيط وأثره في تعزيز مستوى دخل الاسرة / دراسة تطبيقية

أ.م.د. يونس سعيد حسن البك

أ.م.د. جمال عبدالله مخلف

الجامعة التقنية الشمالية / المعهد التقني بالموصل

dryounisalbugg@gmail.com

٠٧٥٠٣٦٧١٢٦٦

المستخلص :

يختبر البحث الحالي علاقات الأثر بين متغير البيع بنظام التقسيط ومتغير تعزيز مستويات دخل الاسرة إختيرت اربع جمعيات تعاونية رسمية فضلا عن محلات من القطاع الخاص في محافظة نينوى ، وتم توزيع ٢٠٠ استمارة استبيان تضم اكثر المتغيرات تأثيرا . أجري التحليل الاحصائي للبيانات المستخلصة من الاستمارات بوساطة النظام الاحصائي SPSS وتوظيف الدالة (Frequensies) للحصول على تكرارات كل حالة من الحالات قيد الدراسة . وجدنا ان شريحة (المتزوجين) قد تفوقت في التكرار وبنسبة ٧٦% . وبالنسبة الى متغير (المهنة) ، فقد كانت التكرارات الأكثر لصالح (موظف) وبنسبة ٥٥% . كان للمستوى التعليمي اختلاف أيضا إذ كان الحاصلون على شهادة (البكالوريوس) هم الأكثر تكرارا وبنسبة ٣٩% . وعند مقارنة اعمار المستفيدين ، وجدنا ان الاعمار بين ٢٥-٤٠ سنة هي الأكثر تكرارا واعطت نسبة ٥٥% من المجموع العام للعينة . لوحظ أن دخل المستفيد بين ٢٥٠ ألف دينار – ٧٥٠ الف دينار كان الأكثر اقبالا على هذا النوع من البيع للحصول على السلعة المطلوبة وبنسبة ٥٨,٥% . وكما هو متوقع ، فقد ازداد التركيز للحصول على (دار) يليه الطلب على (سيارة) وبنسبة ٥٩% و ٢٦% على التوالي . أما فيما يخص العلاقة بين المتغيرات قيد الدراسة ، فقد وجد ان هناك علاقة ارتباط بين بعض تلك المتغيرات منها الإيجابية (الطردية) ومنها السلبية (العكسية) عند مستوى احتمال ١% و ٥% بينما لم يكن هناك علاقة ارتباط للبعض الاخر من المتغيرات .

الكلمات المفتاحية : البيع بالتقسيط ، ترشيد استهلاك الاسرة ، إدارة المورد المالي ، تخطيط ميزانية الاسرة ، دخل الاسرة

Sale by installment system and its impact on enhancing the level of household income / An Empirical Study

Abstract :

The current research examines the relationship of the effect of the sales variable to the installment system and the variable of enhancing family income levels , Four official cooperatives were selected as well as private sector stores in Nineveh Governorate. 200 questionnaires were distributed with the most influential variables. Statistical analysis of the data extracted from the forms was carried out by the SPSS system and the Frequensies function was used to obtain the frequencies of each case under study. We found that the (married) segment had surpassed the frequency by 76%. As for the variable (profession), the most frequent duplicates in favor of (employee)

and by 55%. The level of education was also different, with bachelor's degrees being the most frequent and 39%. When comparing the ages of the beneficiaries, we found that the ages between 25-40 years are the most frequent and gave 55% of the total number of the sample. It was noticed that the income of the beneficiary between 250 thousand dinars - 750 thousand dinars was the most popular for this type of sale to obtain the required item by 58.5%. As expected, the focus for Dar has increased, followed by demand for a car (59% and 26%, respectively). As for the relationship between the variables under study, it was found that there is a correlation between some of these variables, including positive and negative (reverse) at the level of probability of 1% and 5%, while there was no correlation between some of other variables.

Key words: sale by installments, family consumption rationalization, financial resource management, family budget planning

المقدمة :

نظراً لما تمر به المرحلة الراهنة من تنافسية شديدة بين المنتجين ولكثرة المعروض من السلع والمنتجات بأنواعها المختلفة فضلاً عن ظهور العديد من المشكلات الاقتصادية والاجتماعية في مجتمعات الدول النامية ومنها العراق، فقد توسعت وتعددت أنظمة البيع بالتقسيط لأغلب انواع السلع المعمرة والاستهلاكية الضرورية للعائلة العراقية مما انعكس بدوره على زيادة معدلات الانفاق الاسري بهدف اقتناء هذه الحاجات والسلع والمنتجات. وعليه فقد استهدف بحثنا هذا دراسة اثر البيع بنظام التقسيط على تعزيز مستويات دخل الأسرة العراقية بالتركيز على محافظة نينوى وقد تم اختيار عينة تتكون من (٢٠٠) اسرة على مستوى مدينة الموصل .

منهجية الدراسة

يهدف البحث الى عرض منهجية الدراسة من خلال الفقرات والتي سيتم تناولها على النحو

الآتي:

أولاً: مشكلة البحث:

إن المشكلة التي باتت تعاني منها الأسرة العراقية وعلى مدى عقود من الزمن هي تدني مستوى المعيشة وانحسار مستويات الدخل مما أدى بدوره الى البحث عن وسائل جديدة تضمن للعائلة العراقية ديمومة واستمرارية الحياة اليومية بكل متطلباتها وتفاصيلها، فضلاً عن تزايد الحاجات والمتطلبات الاساسية لاقتناء السلع والمنتجات بكل انواعها، ومع ظهور أنظمة الشراء والبيع بالتقسيط من قبل المؤسسات والجمعيات الاستهلاكية والتعاونية لجأت العائلة العراقية الى التعامل مع هذه الأنظمة بهدف سد احتياجاتها من السلع والمنتجات المعمرة والاستهلاكية والكمالية المعروضة فيها، وعليه يمكن صياغة المشكلة من خلال التساؤلات الآتية:

- ١- الى أي مدى يسهم نظام البيع بالتقسيط في تحسين مستوى المعيشة للأسرة العراقية؟
- ٢- هل تمتلك المصارف والمؤسسات والجمعيات التعاونية الاستهلاكية رؤية واضحة عن أوجه التأثير الذي يتركه نظام الشراء بالتقسيط على تعزيز مستويات دخل الأسرة العراقية؟

٣- ما نوع العلاقة والأثر بين كل من متغير الشراء بنظام التقسيط ومتغير تعزيز مستويات دخل الأسرة العراقية؟

أهداف البحث: يتلخص هدف البحث الأساسي في التعرف على أثر البيع بنظام التقسيط على تعزيز مستويات دخل الأسرة العراقية في محافظة نينوى، وذلك من خلال التركيز على ما يأتي:

١- خصائص الأسرة العراقية الديموغرافية:

أ- الحالة الاجتماعية لرب الأسرة.

ب- مهنة الزوج

ج- المستوى التعليمي للزوجين

د- ملكية السكن

هـ- عمر الزوجين والأبناء

و- دخل الأسرة

٢- أهم السلع والمنتجات التي يتم شرائها وفق نظام التقسيط.

٣- ما هي الدوافع الشرائية للأسرة وفق هذا النظام

٤- من هو متخذ قرار الشراء

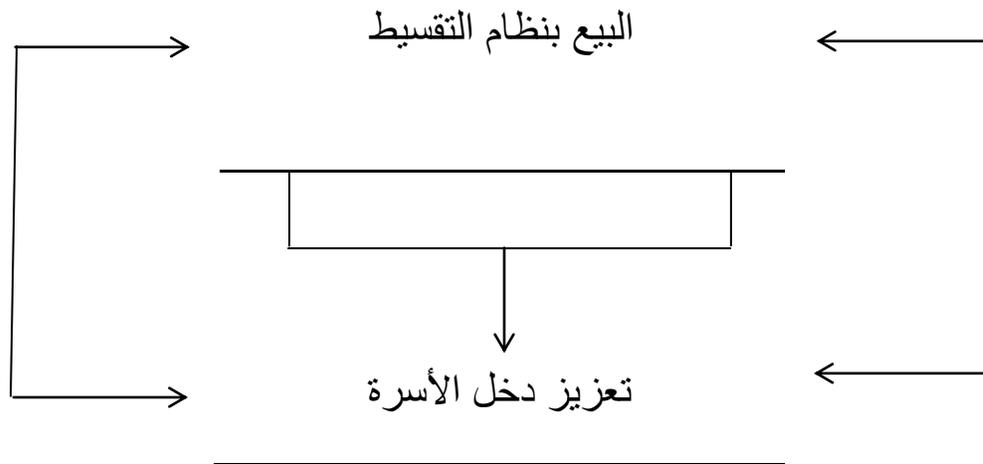
٥- كيفية تسديد الأقساط الشهرية من دخل الأسرة.

٦- ما هي الآثار السلبية والإيجابية للشراء وفق هذا النظام.

٧- وضع مجموعة من المقترحات والتوصيات للافادة منها من قبل الأسرة العراقية والجهات ذات العلاقة من مصارف ومؤسسات وجمعيات تعاونية.

ثانياً: نموذج البحث*:

تتطلب المعالجة المنهجية لمشكلة البحث في ضوء إطارها النظري ومضامينها الميدانية تصميم نموذج يتضمن المتغيرات المستقلة والمعتمدة، إذ عُدَّ البيع بنظام التقسيط (البعد المستقل) والذي يؤثر في تعزيز مستويات الدخل للأسرة العراقية (البعد المعتمد)، إذ يشير النموذج الافتراضي الى العلاقة المنطقية بين هذه البعدين كما في الشكل (١) :



* الباحثان

الشكل (١) أنموذج البحث الافتراضي

ثالثاً: فرضيات البحث:

- يمكن صياغة فرضيات البحث بدلالة المشكلة والأنموذج الافتراضي وكما يأتي:
- ١- الفرضية الرئيسية الأولى: توجد علاقة ارتباط معنوية بين متغير البيع بنظام التقسيط (البعد المستقل) وبين تعزيز مستويات دخل الأسرة (البعد المعتمد).
 - ٢- الفرضية الرئيسية الثانية: هناك تأثير معنوي لمتغير البيع بنظام التقسيط (البعد المستقل) في تعزيز دخل الأسرة (البعد المعتمد).

رابعاً: أسلوب البحث :

- أ- وصف الاستبانة: اعتمد البحث المنهج الوصفي التحليلي، كما اعتمد أسلوب الاستبانة لجمع البيانات عن الظاهرة قيد الدراسة وقد تضمنت مجموعة من الأسئلة الخاصة بالبحث قيد الدراسة. حيث تم تصميم الاستمارة بحسب متطلبات الدراسة.
- ب- عينة البحث وحدوده: تم استخدام أسلوب العينة العمدية حيث وزعت الاستبانة على المؤسسات والجمعيات ذات العلاقة وهي : جمعية نقابة المعلمين ، جمعية نقابة المهندسين الزراعيين ، جمعية جامعة الموصل ، جمعية المعهد التقني بالموصل و محلات من القطاع الخاص . وأعيدت بالكامل وبلغ عدد الاستمارات (٢٠٠) استمارة

الجانب النظري

المبحث الأول/ البيع بنظام التقسيط

١- تعريف البيع بالتقسيط:

النشأة: بيع التقسيط (باللغة الانكليزية: Installment sale) وهو معاملة مالية يدفع من خلالها سعر بيع منتج ما على دفعتين او مجموعة من الدفعات خلال فترة زمنية محددة (المؤتمر الدولي السابع عشر، ٢٠٠٣).

ويعرف أيضاً ببيع التقسيط: بأنه بيع شخص ما شيئاً معيناً، مقابل الحصول على جزء من قيمته بشكل فوري، أما المبلغ المتبقي فيحصل عليه على دفعات مرتبة حتى يتم كامل المبلغ المالي (الحزيمي، ١٤٢٧هـ).

وبتعريف آخر: أنه أسلوب بيع يسمح بتأجيل جزء من الارباح المالية الى فترات مستقبلية وبترتيب على المشتري دفع اقساط او دفعات سنوية او منتظمة خلال فترة زمنية محددة. ويعرف بأنه: عقد بيع يعتمد على ثمن مؤجل تتم تأديته على أوقات مفرقة ومعلومة (خطاب، ٢٠٠٧: ٢٦-٢٨).

٢- شروط البيع بالتقسيط:

- يعتمد بيع التقسيط على مجموعة من الشروط الخاصة في هذا النوع من البيع وهي:
- أ- شروط الانعقاد: وهي مجموعة من الشروط الواجب توافرها في عقد البيع بالتقسيط .
 - ب- شروط التعاقد: هي الشروط التي يجب ان يوصف به عاقد عقد بيع التقسيط. (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) . (النساء ، ٢٩)
 - ج- شروط العقد: هي الشروط التي تميز صيغة العقد.
 - د- شروط المعقود عليه: هي الشروط الخاصة بنوعية او طبيعة البضاعة المباعة.
 - هـ- شروط صحة البيع: هي الشروط التي يجب وجودها من أجل ضمان صحة بيع التقسيط.
 - و- شروط نفذ البيع: هي الشروط التي تساهم في تحقيق البيع.
 - ز- شروط الالتزام: هي شروط خاصة في التزام العقد. (خطاب، ٢٠١٧: ٢٦-٢٨)

٣- آداب بيع التقسيط:

توجد مجموعة من الآداب الخاصة ببيع التقسيط وأهمها: (خطاب، ٢٠١٧: ٢٦-٢٨). يجب عدم الاعتماد الدائم على هذا النوع من البيع سواءً من قبل التجار أو المشترين، أي من المهم أن لا يعتمد التاجر على بيع كافة بضاعته باستخدام هذا النوع من البيع ألا يقدم المشتري على هذا النوع من البيع، إلا إذا كان على استعداد لسداد قيمة الأقساط المترتبة عليه يجب على التاجر أن لا يستغل حاجات الناس من خلال الزيادة في نسبة الربح التي يضعها على المنتجات المباعة بالتقسيط.

٤- إيجابيات وسلبيات البيع بالتقسيط: أي بيع التقسيط فيه إيجابيات وسلبيات وهي: (الحزيمي، ١٤٢٧هـ)

أ- إيجابيات البيع بالتقسيط: من المميزات التي تساهم في اعتماد بيع التقسيط:

- ١- توفر حاجات المشترين عندما لا يكون باستطاعتهم دفع ثمن البضاعة.
 - ٢- يعد بيع التقسيط من أنواع البيع الجيدة في حال أستثمر بطريقة صحيحة.
- ب- سلبيات البيع بالتقسيط: من عيوب هذا النوع:
١. ربط الذمة مع الدين وهي امور غير جيدة.
 ٢. قد يستمر بعض الناس في الاعتماد على هذا النوع من البيع مما يؤدي الى تراكم ديونهم.
 ٣. تضييع المال في التقسيم عند شراء منتجات ترفيهية غير ضرورية. (عدنان، د.ت: ٢٠-٢٦)

٥- مشروعية بيع التقسيط:

يعد بيع التقسيط من انواع البيع الجائزة. اذ اتفق جمهور العلماء على جواز هذا النوع من البيع، ولكن بشروط ان يحدد سعر البضاعة عند صياغة العقد وليس بعده مع تحديد قيمة الأقساط الخاصة بها، وتم الاستدلال على حكم مشروعية بيع التقسيط من خلال حديث عائشة - رضي الله عنه - إذ قالت: (جاءتني بريرة فقالت: (كاتبت أهلي على تسع اواق، في كل عام اوقية) (رواه البخاري: ٢٧٢٩) ويستدل من هذا الحديث ان بيع التقسيط اقره رسول الله - صلى الله عليه وسلم- . (لجنة الافتاء، ٢٠١٢: بتصرف)

المبحث الثاني دخل الأسرة

اولاً: الدخل (المفهوم والأهمية)

١- الدخل مفهومه وتعريفه : (in come) :

دخل الاسرة المعيشية: يتكون من جميع الايرادات التي تتلقاها الاسرة او افرادها نقداً او عيناً او خدمات سنوياً او على فترات اقرب ولكنه يستبعد الارباح الطارئة وغيرها من كل هذه الايرادات غير المنتظمة والعارضة في العادة. (غيث ، ١٩٦٧ ، ٦)

١-١ تحديد دخل الاسرة: يمكن تحديد دخل الاسرة المعيشية عملياً كما يلي:

- أ- الدخل من العمل بأجر او بحساب خاص.
- ب- دخل الملكية .
- ج- الدخل من انتاج الخدمات الاستهلاكية لاستهلاك الاسرة ذاتها .
- د- التحويلات المتلقاة .

٢- الأنفاق : البعد المفاهيمي

يمكننا التطرق الى البعد المفاهيمي للأنفاق الاسري، وكما يلي:

١-٢ السلع والخدمات الاستهلاكية : هي تلك السلع التي تستخدمها اسرة معيشية لأشباع حاجاتها الشخصية ورغبات افرادها مباشرة

٢-٢ الاستهلاك النهائي الفعلي: هو مجموع الانفاق الاستهلاكي لهذه الاسرة المعيشية وقيمة السلع والخدمات الاستهلاكية التي حازتها الاسرة.

٢-٣ انفاق الاسرة المعيشية: هو مجموع الانفاق الاستهلاكي للاسرة والنفقات غير الاستهلاكية.

ثانياً: مسح وانفاق دخل الاسرة

الوصف: يعد مسح دخل الاسرة وانفاقها من المسوح الضرورية التي تساعد في معرفة المستويات الاجتماعية والاقتصادية للأسر وتعطي انماط الانفاق والدخل التصور الدقيق للمستوى المعيشي لمجتمع الدراسة. (باصيرين ، ٢٠٠٠ ، ٢٦) .

الأهمية والأهداف للدراسة :

الأهمية : ان المسح يعكس انماط الانفاق على السلع والخدمات من قبل الأسر، كما يعكس مستوى الدخل لدى تلك الأسر، وهذا يوفر قاعدة بيانات جيدة للمستفيدين

الأهداف :

- ١- التعرف على التوزيع العام للأنفاق على السلع والخدمات.
- ٢- معرفة مرونة الانفاق الاستهلاكي للاطلاع على التغير النسبي في الانفاق على السلع والخدمات
- ٣- دراسة العلاقة بين الخصائص السكانية للاسرة ودخلها
- ٤- تقدير الانفاق العائلي للمساهمة في وضع استراتيجيات الحسابات القومية. (لطيف وآخرون ، ٢٠٠٣ ، ٤٧)

النتائج والمناقشة :

لغرض وضع تسلسل منطقي للنتائج ، فقد قمنا بعمل جداول تمثل كل حالة من حالات الدراسة (المتغيرات) وسجلت النتائج الاتية:

- بالنسبة للحالة الزوجية كانت العينة التي تمثل فئة المتزوجين ٧٦% بينما كانت فئة العزّاب ٢٤% وهذا يخدم التحليل كون العينة ناضجة واعطت نتائج اقرب الى الواقع وعن تجربة جدول (١).

جدول (١) . تكرارات الحالة الزوجية*

الحالة الزوجية	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
أعزب	48	24.0	24.0	24.0
متزوج	152	76.0	76.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

• جميع الجداول من نتائج الباحثين

- كما كان هناك تنوع في متغير المهنة وسارت الاغلبية باتجاه الموظفين والتي مثلت ٥٥% ولمهنة كاسب جاءت بالدرجة ثانيا لتقترب من ٢٥% بينما توزعت بقية النسبة للمتقاعدين بنسبة ١٢% والطلبة بحدود ٨% وهي نتيجة طبيعية جدا وخاصة بالنسبة للموظفين الذين يملكون القدرة على التسديد وكذا الحال بالنسبة للميسورين من القطاع الخاص. جدول (٢) .

جدول (٢) . تكرارات وظيفة المستفيد

وظيفة المستفيد	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
موظف	110	55.0	55.0	55.0
متقاعد	24	12.0	12.0	67.0
طالب	17	8.5	8.5	75.5
كاسب	49	24.5	24.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

- ومن الجدول (٣) ، سجل مستوى التعليم تنوعا واضحا الا ان مستوى التعليم الجامعي كان الاكثر وكان ٥٩% من حجم العينة بينما تنوعت بقية النسبة على مستوى التعليم دبلوم، اعدادية، اخرى، لتسجل ١٤% ، ١٣% ، ١٠% ، ٤% على التوالي (تم تقريب النتائج).

جدول (٣) . تكرارات مستوى التعليم للمستفيدين

مستوى التعليم	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
دكتوراه	14	7.0	7.0	7.0
ماجستير	26	13.0	13.0	20.0
بكالوريوس	78	39.0	39.0	59.0
دبلوم	28	14.0	14.0	73.0
اعدادية	26	13.0	13.0	86.0
متوسطة	9	4.5	4.5	90.5
أخرى	19	9.5	9.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

- وعند مقارنة متغير (العمر) نجد هناك تركيز الاعمار ما بين ٢٥-٤٠ سنة كمجموعة اعلى وبنسبة ٥٢% من مجموع العينة ثم فئة اقل من (٢٥) + فئة (٥٠-٦٠) يليها بنسبة متقاربة الفئات العمرية (٤٠-٥٠)، (٤٠-٤٥). جدول (٤)

جدول (٤) . تكرارات اعمار المستفيدين .

أعمار المستفيدين	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
-25	24	12.0	12.0	12.0
25-30	34	17.0	17.0	29.0
30-35	38	19.0	19.0	48.0
35-40	32	16.0	16.0	64.0
40-45	21	10.5	10.5	74.5
45-50	24	12.0	12.0	86.5
50-60	27	13.5	13.5	100.0

لوحظ التباين الكبير في متغير (عدد افراد الاسرة) فنجد اسرة مكونة من شخص واحد (ولو بنسبة قليلة جدا)، وفي الوقت نفسه نجد اسرة مكونة من (١٢) شخصا (وهي نسبة قليلة جدا ايضا). بينما تركزت الاعداد بنسبة عالية قياسا الى بقية المكونات وكان الرقم (٦) الاعلى مجموعة مسجلا ٥٠,٥% ويبدو ان هناك توجهها لتقليل افراد الاسرة عموما حيث كانت اعداد افراد الاسرة الاخرى (٤-٥ فرد) بنسبة ١٦% و ١٣% على التوالي، بينما اخذت بقية الاعداد بالانخفاض. جدول (٥) .

جدول (٥) . تكرارات عدد افراد الأسرة .

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	2	1.0	1.0	1.0
2	15	7.5	7.5	8.5
3	17	8.5	8.5	17.0

4	32	16.0	16.0	33.0
5	26	13.0	13.0	46.0
6	51	25.5	25.5	71.5
7	22	11.0	11.0	82.5
8	20	10.0	10.0	92.5
9	10	5.0	5.0	97.5
10	2	1.0	1.0	98.5
12	3	1.5	1.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

- يظهر من جدول (٦) أن من العوامل المهمة التي تؤثر في عمليات الشراء، (دخل الاسرة) وهنا توزعت النسب وكانت لصالح الدخل (٢٥٠-٧٥٠ الف دينار) وبنسبة ٥٨,٥% بينما توزعت النسبة الباقية بصورة تكاد تكون متقاربة لفئات الدخل قيد الدراسة.

جدول (٦). تكرارات دخل الفرد .

الدخل / الف دينار	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
٢٥٠-	31	15.5	15.5	15.5
٥٠٠-٢٥٠	65	32.5	32.5	48.0
٧٥٠-٥٠٠	52	26.0	26.0	74.0
١٠٠٠-٧٥٠	23	11.5	11.5	85.5
اكثر من ١٠٠٠	29	14.5	14.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

- إن محور الدراسة حسب رأينا هو الوصول الى اكثر السلع طلبا من قبل العينة قيد البحث لبناء القرارات السليمة تجاهها وجاءت النتائج مطابقة للواقع اذ ان ٥٩% من العينة أكدوا على ضرورة الحصول على (بيت)، بينما اختار ٢٦% منهم الحصول على (سيارة) وبمقدار ١٢% للسلع المعمرة واخيرا للكماليات التي لم تتجاوز نسبتها ٣% وهو دليل صحة اختيار العينة والتي اعتبرت الكماليات سلعة ثانوية وركزت على الاساسيات.

ولما كان التوجه نحو المشاريع السكنية فأنتنا نجد أن من الأنسب تشجيع المستثمرين بهذا الاتجاه على الرغم من أن الدراسة أوضحت توجه المستفيدين نحو الحصول على بيت أكثر من الشقق السكنية مع أن رؤيتنا المستقبلية للمشاريع السكنية ستكون تجاه البناء العمودي كلما أمكن ذلك حيث أن المساحات المستغلة حالياً لا تتجاوز (١٠٠-١٢٠ م^٢) وهو ما يحصل حالياً من رغبة الكثيرين في الحصول على سكن حتى ولو بمساحات صغيرة ، فضلاً عن سرعة الانجاز وقلّة التكاليف وسرعة التسويق . جدول (٧) .

جدول (٧). تكرارات السلعة المطلوبة .

السلعة المطلوبة	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
بيت	118	59.0	59.0	59.0
سيارة	52	26.0	26.0	85.0
سلع معمرة	24	12.0	12.0	97.0
كمائيات	6	3.0	3.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

- تعد مسألة السكن وعلاقتها بالاستطلاع الذي نحن بصدده عاملاً مهماً في تحديد توجه الأشخاص المستطلعة آراؤهم ولحسن الحظ فقد كانت النسبة ٦٠% يملكون بيوتاً بينما الساكنون في البيوت المأجرة كانت ٤٠% وهذا يعني انها نسبة متقاربة نوعاً ما تتمكن من خلالها قياس التوجه. جدول (٨) ونعتقد ان الـ ٤٠% سيتوجهون الى طلب (بيت) اكثر مما هو عليه مالكو البيوت (الى حد كبير) .

جدول (٨) . تكرارات نوع سكن المستفيد .

نوع السكن	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
ملك	120	60.0	60.0	60.0
أيجار	80	40.0	40.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

يبدو من الجداول ومن مبدأ (تقليل العبء عن الأسرة) كان الدافع الأكبر للشراء بالتقسيط وبلغت النسبة ٦٠,٥% بينما توزعت النسبة الباقية على دافع شراء أكثر من مادة ودافع أشياء أخرى لتمثل ١٥,٥% و ٢٤% على التوالي. جدول (٩).

جدول (٩) . تكرارات دافع الشراء بالتقسيط .

دافع الشراء	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
تقليل العبء	121	60.5	60.5	60.5
شراء اكثر من مادة	31	15.5	15.5	76.0
غيرها	48	24.0	24.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

من الجدول (١٠) ، تتمثل فكرة الشراء بالتقسيط في دفع المبالغ التي يتمكن المستفيد من اداءها في وقتها دون ان يتسبب ذلك بحرج مالي على مستوى الاسرة فاقترح المستطلعة اراؤهم ان يكون الاستقطاع حسب استمارة الاستبيان ١٠%. واخرون رأوا ان النسبة ٢٠% مناسبة وتتناقص هذه النسبة كلما ازدادات نسبة الاستقطاع. وشكلت استمارة الاستبيان (١٠% و ٢٠%) ما يمثل ٣٧,٥% و ٣٤,٥% على التوالي ومجموعها يمثل ٧١,٥%. وإذا ما قارنا مبالغ الشقق السكنية الحالية نجدها تقترب من (٤٠) أربعون مليون دينار وأسعار الدور تكون بحدود (٥٥) خمسة وخمسون مليون دينار وعلى هذا الأساس نقترح أن يكون البعد الزمني للتقسيط بحدود (١٠-١٥) سنة بالنسبة لمشاريع الإسكان التي يتبناها المستثمر تأسيساً على أن مبلغ المقدمة عندما يكون (١٠) عشرة ملايين دينار فان المتبقي (٣٠) ثلاثون مليون دينار على مدى عشر سنوات وبواقع (٢٥٠) مئتان وخمسون ألف دينار شهرياً وهو ما يتناسب مع قابلية المستفيد ودون الإضرار بوضعه المالي.

جدول (١٠) . تكرارات نسبة الاستقطاع المناسبة حسب رأي المستفيد ،

نسبة الاستقطاع	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
10%	75	37.5	37.5	37.5
20%	68	34.0	34.0	71.5
30%	32	16.0	16.0	87.5
40%	15	7.5	7.5	95.0
50%	10	5.0	5.0	100.0

جدول (١٠) . تكرارات نسبة الاستقطاع المناسبة حسب رأي المستفيد ،

نسبة الاستقطاع	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
10%	75	37.5	37.5	37.5
20%	68	34.0	34.0	71.5
30%	32	16.0	16.0	87.5
40%	15	7.5	7.5	95.0
50%	10	5.0	5.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	

ومن خلال تحليل الارتباط وجدنا ان اكثر المتغيرات تأثيرا في تحديد السلعة المطلوبة هو عامل السكن بمعامل ارتباط قدره ٠,٢٦٦ عند مستوى احتمال ١% . وجاء بعده في التأثير عامل نسبة الاستقطاع بمعامل ارتباط ٠,١٩٦ عند نفس مستوى الاحتمال. جدول (١١)

جدول (١١) . مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة

	الحالة	المهنة	التعليم	العمر	الاسرة	الدخل	السلعة	السكن	الدافع	المقرر	الاستقطاع	التأخر
الحالة	1	- 0.182**	-0.212**	0.529**	-0.219**	0.241**	- 0.067	0.053	0.02	- 0.236**	0.156*	0.03
المهنة		1	0.450**	-0.223**	0.270**	-0.393**	0.14	0.096	0.12	0.165*	0.023	0.06
التعليم			1	-0.297**	0.170*	-0.372**	- 0.012	0.092	-0.092	0.078	-0.069	-0.040
العمر				1	0.101	0.422**	- 0.011	- 0.020	0.214**	- 0.172*	0.102	0.06
الاسرة					1	0.067	0.06	0.035	0.08	0.044	0.027	0.07

الدخل						1	0.02	-	-0.004-	-	.172*	0.08
								.183- **		.075-		
السلعة							1	-	0.1	0.044	.196**	0.02
								.266- **				
السكن								1	0.1	0.04	-.088-	0.09
الدافع									1	0.126	.216**	.199**
المقرر										1	0.04	-.035-
الاستقطاع											1	0.07

الاستنتاجات:

- هناك اقبال جيد على موضوع الشراء بالتقسيط من خلال الاجابة عن الاسئلة في استمارة الاستبيان حيث ان جميع الاستثمارات عادت الينا مع الاجابات.
- يتطلع الاشخاص المستطلعة اراؤهم للحصول على بيت او دار سكنية اكثر من الاشياء الاخرى.
- يفضل المستفيدون تقليل الأقساط قدر الامكان.
- يتجه مجتمع الدراسة نحو تقليل عدد افراد الاسرة وهذا موضوع مهم يجب الانتباه اليه، وقد يكون للظروف المعاشية التي يعيشها الناس الاثر الاكبر في ذلك فقد تركز عدد الافراد (٥ و ٦ و ٧) افراد في الغالب.

التوصيات:

- اجراء المزيد من الدراسات والبحوث للوقوف على احتياجات المواطنين.
- من خلال الدراسة تبين ان هناك حاجة ماسة للحصول على السكن، عليه نوصي بتوجيه المستثمرين او دوائر الدولة المعنية للإكثار من المشاريع السكنية، فضلاً عن المساعدة في تخصيص أراض لتلك المشاريع.
- تفعيل صندوق دعم الإسكان الذي سيسهم بشكل إيجابي في دعم عملية دفع الأقساط بالنسبة لمشاريع الإسكان.
- تحفيز المصارف ذات العلاقة بزيادة عدد سنوات الاسترجاع لتقليل مبلغ القسط وبالتالي زيادة الفائدة وشمول العدد الاكبر من السلع المطلوبة .
- تشجيع المستثمرين نحو إنشاء مجمعات سكنية ونحو البناء العمودي بالشكل الذي يعود بالنفع الإيجابي على مستفيدين من حيث الكلفة والمساحة والسرعة في الإنجاز.

المصادر

أ- المصادر العربية :

- القرآن الكريم
السنة النبوية الشريفة
- ١- احصاءات دخل وانفاق الاسرة المعيشية / المؤتمر الدولي السابع عشر لخبراء احصاءات العمل/ جنيف / ٢٤ تشرين الثاني الى ٣ كانون الاول - ٢٠٠٣.
 - ٢- الحزيمي، عبدالعزيز (٢٣ رمضان ١٤٢٧ هـ) مع المختص: "البيع بالتقسيط" موسوعة د. سلمان العودة" ، بتصرف.
 - ٣- باصبرين ، سكينه محمد عبدالرحمن ، تخطيط الدخل للأسرة السعودية مستخدمة البطاقة الائتمانية . مجلة الإسكندرية للبحوث الزراعية، جامعة الإسكندرية ، ابريل ، ٢٠٠٠
 - ٤- حسن خطاب، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة ، دراسة فقهية مقارنة ، آداب البيع بالتقسيط (بحث جامعي) مصر: كلية الآداب - جامعة المنوفية، ٢٠٠٧ ، ص ٢٦ - ٢٨ بتصرف.
 - ٥- رواه البخاري في صحيح البخاري - عن عائشة أم المؤمنين ، الرقم ٢٧٢٩ ، حكم المحدث ، صحيح.
 - ٦- سليمان التركي، بيع التقسيط وأحكامه ، الدرر السنية ، اطع عليها بتاريخ ٢٤/٣/٢٠١٧ بتصرف.
 - ٧- عاطف غيث . علم اجتماع النظم، ج ٢ . بيروت دار المعارف . ١٩٦٧ ص ٦ .
 - ٨- عدنان سعد الدين، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الاسلامي ، (رسالة جامعية) دمشق - سوريا - جامعة دمشق ، كلية الشريعة - قسم الفقه الاسلامي واصوله ، ص ٢٠-٢٦ بتصرف.
 - ٩- لجنة الافتاء (١٢-٦-٢٠١٢). "حكم البيع بالتقسيط" دائرة الافتاء العام المملكة الاردنية الهاشمية، بتصرف.
 - ١٠- لطفي ، فاتن مصطفى كمال . الإدارة العلمية لشؤون الاسرة . ط ١ ، الامارات العربية المتحدة ، دبي ، دار الفلم للنشر والتوزيع . ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٣ م .

ب- المصادر الأجنبية:

- 1- Installment sale, Business Dictionary , Retrieved .
- 2- Installment sale , Cambridge Dictionary Retrieved .
- 3- Installment sale , investopedia Dictionary Retrieved .